

公開講座

事業創造大学院大学 & 新潟信用金庫 共同開催

2011年10月22日(土)
13:30~17:10(受付13:00より)


JIGYO 事業創造大学院大学 G 新潟信用金庫 共同開催

中小企業の成長戦略~どのように資金調達し、成長に結びつけるか?~

事業創造大学院大学と新潟信用金庫は共同で公開講座を開催いたします。この講座は、主に中小企業の経営者の方を対象にしたものであり、資金調達が成功させるために必要なことは?成長に結びつく投資対象は?といった疑問に答える内容となっています。(受講無料・要予約)

■講義テーマ・講師プロフィール


13:30~14:20 上手な金融機関との付き合い方
~中小企業の成長のために~



新潟県新潟市中央区生まれ
昭和55年3月 早稲田大学商学部卒業
昭和55年3月 新潟信用金庫入庫
平成13年4月 寺地支店長
平成16年4月 松浜支店長
平成18年4月 総合企画部企画課長
平成21年6月 理事 企画推進部長
平成23年6月 常務理事 企画推進部長

新潟信用金庫 常務理事
小松 茂樹


14:20~15:10 当社の成長戦略
~新業態向け本の高付加価値型リテールサポートの実現へ~



昭和48年 6月 新潟県糸魚川市生まれ 38歳
平成 8年 3月 東北大学経済学部卒業
平成 8年 4月 北陸銀行入行
平成13年 2月 株式会社新和コンサルティング入社
平成14年 4月 同社取締役就任
平成17年12月 株式会社春うららかな書房入社
同社取締役管理本部長就任(現任)
北陸銀行では約5年間、融資・渉外担当。新和コンサルティングでは会計事務所系として財務コンサルティング、株式公開コンサルティングをしていました。

株式会社春うららかな書房 取締役管理本部長
齊藤 健二


15:30~16:20 株式発行による資金調達
~企業の更なる飛躍のために~



早稲田大学政治経済学部卒
出版社にて法律書編集、証券会社にて企業審査に従事。宝印刷総合ディスクロージャー研究所客員研究員も務める。著書に「タイムリー・ディスクロージャー(適時開示)の実務」(税務研究会)、『株式投資に活かす適時開示』(国元書房)、『株式投資の基本-伸びる会社がわかる財務諸表の読み方』(税務経理協会)など。

事業創造大学院大学 准教授
鈴木 広樹

16:20~17:10 変化と企業成長のための対応策



新潟大学人文学部卒
(株)第四銀行~(財)新潟経済社会リサーチセンター専務理事~新潟医療福祉大学教授
現在、新潟商工会議所参与、新潟市経営改革推進委員会委員、済南市・青島市友好交流委員会会長、新潟市大規模公共事業再検討委員会委員、新潟市佐潟学術研究審査会委員、新潟県広域自治体のあり方懇談会委員、北陸建設経済研究委員会WG座長、北陸地域自立方策検討委員会委員、新潟駅周辺整備関連道路事業検討会議委員

事業創造大学院大学 副学長・教授
原 敏明

《特別講義のご案内》 一般の方々も受講できます。ぜひご参加ください。(講義の詳細は大学院HPをご覧ください。)

2011年10月29日(土) 10:30~12:30 株式会社マックハウス 代表取締役社長 栗原 勝利(客員教授)

| | | |
|------------------------------------|-------|---|
| 大学院説明会 新潟本校・東京キャンパス 同時開催 | 日 程 | 11/19(土) 12/17(土) 10:30~12:00 (受付10:00より) |
| | プログラム | 大学院設立の趣旨説明、教育課程の特徴説明、入試概要の説明、個別相談・校舎見学など |

《ご都合により大学院説明会へ参加できない方へ》 個別に日程を調整いたします。お気軽に本学までお問合せください。

| | | | | |
|------------------------------|---------|--------------|--------------|--------------|
| 入学試験 2012年春季 (4月生) | 出願受付開始日 | 10/18(火)より | | |
| | 出願締切日 | 第1次 10/31(月) | 第2次 11/21(月) | 第3次 12/19(月) |
| | 入学試験日 | 11/12(土) | 12/3(土) | 1/14(土) |

※詳しい大学院情報をご希望の方は、下記の新潟キャンパスまでお問合せください。大学院のパンフレット及び募集要項等を無料でご送付いたします。

JIGYO 事業創造大学院大学
URL <http://www.jigyo.ac.jp/> e-mail info@jigyo.ac.jp

(新潟キャンパス) 〒950-0916 新潟市中央区米山 3-1-46
TEL 025-255-1250 FAX 025-255-1251
(東京キャンパス) 〒100-0005 東京都千代田区丸の内 1-7-12
サピアタワー 10階
TEL 03-5224-8288 FAX 03-5224-3722

社会と大学を結ぶ情報誌 事業創造大学院大学通信

J Press

Published by Graduate Institute for Entrepreneurial Studies

Vol. 25

2011年10月1日発行
編集・発行/事業創造大学院大学
広報委員会・事務局

バックナンバー/広報誌「J Press」のバックナンバーは
大学ホームページからダウンロードできます。

contents 表紙/教員紹介 P2/在学生紹介 P3/特別講演・特別講義報告 P4/インフォメーション等

教員紹介

「グローバル化の進展」



教授 富山 栄子
Tomiyama Eiko

【担当科目】
新興国進出のビジネス戦略
海外経済事情I
海外経済事情II
演習

東京外国語大学外国語学部ロシア語学科卒。商社、テレビ局勤務を経て新潟大学大学院修了(経済学博士)。
主要著書:単「ロシア市場参入戦略」(ミネルヴァ書房)、単「わかりすぎるグローバル・マーケティング」(創成社)、共「日本企業のグローバル・マーケティング」(白桃書房)、共「チャンスをつかむ中小企業」(創成社)、共「米中協調の世界経済」(同文館出版)、共「グローバル競争を生き抜く中小企業」(創成社)等多数。

私はグローバル・マーケティング、グローバル・ビジネスを主として研究・教育しております。今年度は「新興国進出のためのビジネス戦略」「海外経済事情I(中国・ロシア・モンゴル・インド・韓国)」「海外経済事情II(ベトナム、タイ、マレーシア、インドネシアなどのASEAN諸国)」の合計3科目を担当しております。

今、世の中は、大きく変化しています。その最たるものが、主要な市場が先進国から新興国へ移っていることです。それに伴い、日系企業の戦略も変化してきています。例えば、ホンダ、日産やトヨタは、主要なグローバルカーの開発では、中国の嗜好を最も取り入れて商品開発をするようになっていきました。既に、日本の嗜好が中心ではなくなってきているのです。

また、円高が進む中、自動車部品メーカーなどの中小企業も海外へ進出せざるを得なくなっています。例えば、日産は中国およびインドの子会社で、現地のサプライヤーから部品を調達し、それをグローバルな日産の生産拠点へ輸出しています。ホンダは世界を6つの地域に分け、それぞれの地域で部品を現地調達する戦略へと変更しました。日系の部品メーカーは中国やインドへ進出し現地生産しなければ、受注できなくなっています。

人材戦略にも変化が見られます。8月に中国調査に行った際、日系企業の現地子会社で現地スタッフを率いていたのはシンガポール人の方でした。英語、日本語、中国語に堪能な彼は、シンガポールで採用され、タイ、インドでの勤務を経て、現在、中国で幹部として働いておられました。このように、欧米企業に比べ海外の人材の登用が不得手だとされてきた日系企業においても「最適人材主義」が取られています。

ビジネスのやり方がこのようにどんどんと変

わってきています。世界で最も財政状況の悪い日本は、成長著しい新興国の需要に食い込み、共に発展していかざるを得ません。

私が担当する「海外経済事情I、II」の講義では、こうした新興国を取り上げ、それぞれの分野の専門家を外部講師として招き、マクロ環境や産業構造、日本との経済協力関係の現状と今後、ビジネスチャンスとリスク、ビジネスの成功・失敗事例について学んでいます。在新潟中国総領事の王華氏をはじめ中国人、韓国人、ロシア人、ベトナム人の著名な先生方、前大使、他大学の大学教授、JICA、アジア経済研究所等のご協力の下、中身の濃い大変充実した講義内容となっています。

また、「新興国進出のためのビジネス戦略」では、現代自動車、ユニチャーム、コンビニ、学習塾、味千ラーメン、吉野家などのケースを用いて、新興国進出のためのビジネス戦略の諸理論について学習しています。授業ではベトナムや中国をはじめ、様々な国出身の院生同士のディスカッションやプレゼンテーションを多く取り入れ、双方向、参加型で授業を進めています。今年度は、希望者を京都大学の塩地洋教授の研究グループの「中国自動車流通マーケティング調査」へ一緒に連れて行き、好評を博しました。今後も、新興国の「現場」へ院生を連れていき、共に議論し、共に学んでいきたいと考えております。



▲中国王華総領事による講義の様子

Faculty interview

在学学生紹介

働きながらMBA取得を目指す在学学生に、演習や事業計画書における取り組み状況と将来目標をお聞きしました。

— Student interview —



武田 昇

Takeda Noboru

株式会社共同ビジネスセンター
(中野亘税理士事務所) 勤務
(2010年4月入学)

Q 学んでいる科目について教えてください。

A 履修させていただいた中で、特に印象的だった二つの科目についてご紹介いたします。まず「新興国進出のビジネス戦略」です。新潟という地方に在りながら、諸外国への展開について、留学生の皆さんと一緒に議論できたことは、私にとっては貴重な体験でした。次は「サービスマネジメント」です。地元である三条・燕地域が金属製品の産業集積地であることもあり、製造業のサービス産業化について、以前より興味がありました。大学でも同様の授業は受けましたが、さらに理解を深めるべくこの科目を選択しました。「スマイルカーブ」の考え方でビジネスをとらえると、中小企業においても、企画部門や販売部門の占めるウエイトを大きくする努力が必要であることをあらためて感じました。

Q 演習や事業計画書(ビジネスプラン)について教えてください。

A 大陸部東南アジア諸国への事業展開を通じて、地場産業の再活性化の一翼を担うという、自分の能力からすれば無理のあることを承知でやるオーバーエクステンションな計画を練っています。ニーズに合致したプロダクトを見つけ出すために、展示即売場等へのパイロット調査に同行していただいたり、翻訳をしていただいたり、留学生の皆さんのお力を大いにお借りしています。また、田中先生にはウェブサイトの構築から、段階別事業戦略・行動計画まで多岐にわたり、熱心に、時には楽しくご指導いただき本当に感謝しています。この広報誌が発行される頃には、販売店・代理店候補の探査を主目的とした、ハノイでのフィールドワークが実現している見込みです。

Q MBA取得後の将来の目標について教えてください。

A 本業以外のことにチャレンジする中で、本業につながるものが得られるということを感じています。修了後には、温かく見守ってくださった先生方や、上司、家族、一緒に学んだ皆さんなど、私がお世話になった全ての人達に、仕事を通じて少しでもご恩返しが出来ればと考えています。本校で学んだ様々な視点からの調査・分析などを基盤としながら、経営者の方々の意思決定の支援、有効な改善施策の立案など、微力ながら地元企業・地域社会の発展のお手伝いをさせていただきたく所存です。



小松 隆宏

Komatsu Takahiro

新潟市役所 環境部
廃棄物対策課
主査・係長
(2010年4月入学)

Q 学んでいる科目について教えてください。

A 私は1年生のときに経営戦略、マーケティング、会計、ビジネスプラン作成法等の必修科目を優先して履修しました。2年生の今になってみると、早いうちに基礎的な科目を受講したため、発展科目の授業や演習のときに必修科目の学習が役立ち、結果的に優先してよかったと思っています。発展科目では、環境問題や地域問題に興味があるので関係する環境ビジネスやサービスマネジメント、地域経済産業論等を受講しました。日常業務の中では担当業務を専門的にこなすことが優先されますが、授業では総合的に学ぶことができ満足しています。また、技術経営や海外経済事情等も受講しました。環境問題、地域問題とあまり関係ないと思っていましたが、受講してみると大いに関係があり、何にでも興味をもって取り組むことで新たな視野が開けることを感じました。

Q 演習や事業計画書(ビジネスプラン)について教えてください。

A 演習は、信田和宏教授の演習に参加させていただいています。信田教授が担当されているマーケティングとブランドコミュニケーションを受講して、行政においても事業を行うにあたりマーケティングが大切であると考えました。信田教授からは、MBA科目の専門領域、特にマーケティング分野をベースとして指導していただいています。さらに、先生の豊富な海外勤務からの海外事例、幅広い人脈からの情報、独自考察を交えて、独学では到底得られない助言をいただいています。一緒に学んでいる同級生は、ベトナムからの留学生2名と日本人2名ですが、分野やテーマが異なる同級生とディスカッションすることにより、却って自分の計画を客観的に考えることができます。他の演習生からも様々な刺激を受けることができるため、楽しんで演習を受講しています。また、私は自然保護とミュージアムマネジメントについて興味を持っています。事業企画書では、エコミュージアム思想の駅前開発について検討しています。大学院でビジネスプラン作りを学びながら、事業の全体像を考える習慣はついてきたように思います。また、ビジネスプラン作りを行うと、自分の得意分野・興味を持っている分野である自然保護のことについては筆が進みますが、自分が苦手な分野である会計分野に苦勞しています。そこから事業を行うにあたって自己流で進めた場合に見落としがちな問題点・リスク等にあらためて気付かされ有意義な学習をさせていただいていると思っています。

Q MBA取得後の将来の目標について教えてください。

A 市役所の仕事として、自然保護関係、文化振興関係、廃棄物関係を担当してきました。これまでの仕事を通じて、新潟市は自然環境面で大きなポテンシャルを有している、世界に誇れる素晴らしいまちだと思っています。私は大学院で学習したことを活かして、新潟市をより良くするために、新潟の実情にあった自然保護政策やまちづくり政策実現の一助が出来ればありがたいと考えています。

特別講演
特別講義

第一線で活躍中の経営者・有識者による特別講義・特別講演の一部をご紹介します。

— Lecture —

特別講演報告

早稲田大学大学院商学研究科(ビジネス専攻)ビジネススクール教授 松田 修一 氏

2011年9月10日(土)

「日本の課題と企業の強さ」

日本はモノづくりにおいて、世界のトップレベルを走ってきました。これまでの世界の競争力ランキングを見てみると、日本は1990年代、世界の最高ランキングに位置していましたが、現在の日本の競争力ランキングは、低下の傾向にあります。原因として考えられることは、日本の「産業」、いわゆる「企業」の競争力が落ちてきたわけではなく、まだまだ日本の「産業(=企業)」は強いものを持っているのですが、「公的部門」の競争力が、世界の国々と比べると弱く、競争力に勝抜くベースができていない状況です。政府がどのように率いていくのか?が今後の課題の一つと言えます。世界を見ると競争力の高い国々では、国策の一環として、政府が「企業(国内企業・海外企業問わず)」や「他国(もしくはアジア圏等の地域)」間と連携しながら、競争力を高めています。対する日本は、技術開発や歴史文化等において、いいもの(優れた技術力、日本人特有の細やかさ等)を持っているにも関わらず、総合的な事業構想競争力が上手くなく、本来持っているはずの日本人の力をまだまだ活かしてない現状にあります。世界が認めた日本を代表する企業(ソニー、トヨタ自動車、パナソニック、任天堂など)を見てみると、多くは設立が古く、昨今、世界に通用する新たな企業はまだ生まれてきていません。しかしながら、設立の古い日本企業が、長い間、世界のトップレベルに位置しているということは、それだけ裾野の広い企業が日本に存在するメリットがあります。日本が誇る一流の総合縦型企業が、今もなお、水平分業を促し、専門横型企業という周りの関連産業を育てていることを意味しています。一方これまで日本は、モノづくりを重視し過ぎ、余りソフトビジネスが育たなかったという課題があります。情報インフラ面をアメリカに握られていたとしても、クラウド時代になり、まだまだ付加価値の高い「様々なサービス」をローコストで提供できる余地があります。世界のトップレベルにある日本の技術力は、非常に大きな強みです。この技術力やサービス面での強みを、一つの活かし方ではなく、多様な活かし方も探りながら新たな事業展開に向けてチャレンジしていくという「ワザの弾力性」こそが、今こそ必要です。「自分の会社はこうだ」と決めてかからず、「自分の会社の強さは何か」、そして「その強みをどう活用できるか」を追求していくことが重要です。また「足りないところはオープン・ソース(資源)を使う」ことによって補えばよいのです。日本がこれまでに築いてきた技術面における「日本のバリューチェーンの強さ」は世界に貢献できる日本の利であります。政府や企業がこれらをどのようにして活かしていくかが今後の大きな課題でもあり、日本から再び世界に通用する新しい事業展開が開けるチャンスでもあります。



特別講義報告

株式会社プラネット 代表取締役社長 玉生 弘昌 客員教授

2011年7月9日(土)

「大災害とBCP(事業継続計画)」

大震災が起り、日本企業がこれまで後回しにしていたBCP(事業継続計画)が、にわかに注目されるようになって来た。BCPとは災害対策マニュアルを作ればよいと考えている向きがあるが、想定に基づいたマニュアルは、想定外には対処できない。現場力こそが災害を克服できる力である。現場力とは、①組織目的の共有化、②企業価値の共有化、③解決方法の共有化によって発揮される。「わが社は何のために存在し、誰のためにサービスをしているのか、今やっている仕事は何のためにのか」を現場で認識していれば、臨機応変に対応し、早期に修復ができる。これらは、組織活性化の要諦であり、平時でも非常時でも通用する経営のポイントである。



フリーキャスター 伊藤 聡子 客員教授

2011年7月23日(土)

「日本復興へ。求められる地域ビジネス」

「多くの尊い命を失った大震災を原点として、私たちは今日における生き方や経済の在り方について根本的に見直し、改めなければならない時期にきている」。日本経済に打撃を与えたリーマンショックから景気が立ち直りかけていた2011年、東日本大震災が日本を襲い、経済的・社会的に多大な影響を与え続けている。このような状況を背景として、震災後の日本人に起きた価値観の変化から、社会が求め、関心ある点を見出し、それらを企業の事業活動に取り込みビジネスに役立てることが重要であると主張。その後、堅実に取り組む企業の活動姿勢や、地域の気候・環境・地場産業を活かして会社を興している企業をいくつか紹介した。



新潟総合警備保障株式会社 取締役会長 廣田 靖夫 客員教授

2011年9月3日(土)

「私が歩んで来た道」

終戦と同時に、旧ソ連(ロシア)へ4年間もの間抑留した過酷な経験を基に、新潟総合警備保障株式会社の設立から社員教育・新人研修、そして家族間の絆や子育てに至るまでを熱く語った。今日を生きるか死ぬか、明日さえどうなるかわからない状況下において「人は何を思いどんな行動をとるのか?」廣田氏自身の体験を交えながら、聴講者である私たちに問いかけると共に「どんな状況下でも恐れずに挑戦し前へ進む」大切さを伝えた。最後に毎年、社内の役員クラスや幹部候補者を本学で学ばせている意義と効果についても触れ、様々な人との出会いが個人の見識を広げ、より実りある人生を創り上げると締めくくった。



ユニー株式会社 特別顧問 西川 俊男 客員教授

2011年9月17日(土)

「平成の危機と経営者の勇気」

現代の日本をつくってきたその背景には、明治維新や終戦といった時代の難局を乗り越え、自らの手で立ち上がった人たちがいた。豊かな生活や平和が保障される昨今、かつての日本人が持っていた危機感や野心が育ちにくい環境にある。そんな時流の中、東日本大震災が起きた。これを過渡期として今後、一人ひとりが自立し世の中を変えていこうと行動していくことが期待されている。特に、経営者には①ビジョンを明快に示す、②やったことに対して公正な評価をする、③信念を曲げずに行動に移すことが必要であると提言。ユニーグループ生誕100周年と共に歩んできた西川氏から聴講者へ、①危機「感」を持ち、②存在「感」を放つ、③常に責任「感」(使命感)を持って果敢に挑むことが大切であると、独自の経営スタイル=「経営の三「感」王」がメッセージとして贈られた。

