

J Press Vol. 33

2013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

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。

Published by Graduate Institute for Entrepreneurial Studies

contents 表紙/海外報告 P2/研究報告・研究室紹介 P3/在学生・修了生紹介 P4/演習・インフォメーション等

Faculty interview

海外報告

「中国北京市・上海市で自動車流通マーケティング調査」



教授

富山 栄子
Tomiyama Eiko

【担当科目】

マーケティング、アジア経済とビジネス戦略A、アジア経済とビジネス戦略B、演習I-II

商社にて、輸出入ビジネス、海外企画、外国為替他担当。テレビ局で報道番組の翻訳・解説、通訳・国際交流業務他従事。法廷通訳を経て、新潟大学大学院現代社会文化研究科修了（経済学博士）。新潟大学他大学で、商学、マーケティング論、ロジスティクス論、地域流通産業論、現代ビジネス論、現代経営入門、ロシア語コミュニケーション等を担当。『ロシア市場参入戦略』（ミネルヴァ書房）『わかりすぎるグローバル・マーケティングーロシアとビジネス』（創成社）他著書多数。

2013年8月、文部科学省科研費調査研究、アジア自動車シンポジウム・日中自動車産業研究交流会での報告のため、韓国と中国の北京・上海市を訪問した。上海は初めて訪れたが、その発展ぶりに興奮した。この環境に誰もが置かれれば、底知れぬ意欲がわき出、将来の野望に満ち溢れ、貪欲にチャレンジするようになるであろうと思われる魅力溢れる活気に満ちた素敵な街であった。文字通り「百聞は一見にしかず」である。

さて、自動車メーカーは新興国でいかに闘っていくのが緊要な課題となっている。なかでも2018年の市場成長の見通しでは中国2,700万台、インド750万台、ブラジル500万台、ロシア370万台で、中国市場はとりわけ重要になっている。

中国市場では、VW、GM、現代・起亜等がシェアを伸ばし、日系メーカーはシェアを大幅に落としている。VWは全売上に占める中国割合が26%、GM28%、現代・起亜17%、トヨタ10%と中国市場の重要性の比重が異なることも理由の一つである。また、日系メーカーにとっては尖閣諸島の問題が影響をいまだに与えていることも原因ではある。

しかし、それだけが日系メーカーの販売不振の原因ではない。上海で調査したトヨタディーラーは、「外観を否定するわけではないが、いかにスピーディーにインパクトのあるものに変えていかかがトヨタは遅い。VIOS、カローラ、カムリも中国市場に投入したとき最初は成功した。しかし、10年たっても当初の考え方を変えていないところに問題がある。中国市場をもっと研究しマーケットサイドからの車を作ってほしい。中国市場は突然ワンランクジャンプアップする。従来のロジックをたてて研究していくのは失敗する。跳躍的な発展の市

場ではロジックでは遅い。跳躍の瞬間に対応していかないと遅れる。トヨタは中国市場をきちんと調査しておらず、車づくりにおごりがある。」と厳しい評価を下した。そして、「このままでは家電製品と同様、欧米韓国系にますます差をつけられることになる」という厳しいコメントもあった。

トヨタはこれまで北米市場を重視し、中国市場に投入する経営資源が十分に廻らなかったこともあり、中国市場に本腰を入れることができなかった。しかし、近年ようやく、本腰を入れ始め、現在常熟の研究開発の研究所で中国人デザイナーによる中国人が好む中国専用車の開発が行われている。今後のトヨタの逆襲に期待したい。

日本モデルをそのまま一部現地適応化させて海外へ販売しても現地の人を満足させられるような商品ではできず売れないこと。新興国の変化は激しく、たえず調査研究し、スピーディーな対策を取っていかないと競争には勝てないこと、日本のものづくりがNO.1であるという驕りは捨て、謙虚な気持ちで、お客様は何を求めているのかを貪欲に追求するマーケティングの原点に立ち戻る必要があること、市場はすごいスピードで変化しており、いつまでも先進国をターゲットにしたビジネスモデルは通用しないこと等を改めて実感した。

アジア自動車シンポジウムと日中自動車産業研究交流会では、日中の産学から多くの参加があった。学問を通じての日中間の研究者および企業人の間には隔たりはなく、終始活発な議論が交わされた。今回の訪問で多くの日中欧の企業関係者、研究者と知り合え交流できたことに感謝するとともに、この縁を大切に今後の研究交流・人的交流に生かしていきたい。



准教授

石谷 康人

Ishitani Yasuto

【担当科目】

経営戦略

イノベーションA、演習I・II

明治大学大学院工学研究科電気工学専攻修了～東京理科大学大学院総合科学技術経営研究科イノベーション専攻修了。(株)東芝にて、コーポレート、カンパニー、分社の研究所で研究開発、知財推進、企画業務などに従事。

著書に「日本の技術経営に異議あり」(日本経済新聞出版社)「技術経営の常識のウソ」(日本経済新聞出版社)など。博士(工学)、博士(技術経営)。

『続・日本発ITラディカルイノベーションの研究』

前回(Vol.29)は、日本には、マルス(列車の座席予約システム)、Suica、日本語ワープロ、iモード、家庭用ビデオゲーム、デジタルカメラなどのように、人々の社会生活を大きく改変したITイノベーションがたくさん起きていることを指摘しました。そうしたイノベーションはどれも重たいタスクの解決を迫られたものでした。それはなぜでしょうか？

マルスでは、予約の対象となる座席の数が非常に多かったからです。Suicaでは、定期券も考慮した運賃の自動計算が複雑になったからです。日本語ワープロでは、漢字の数が多く、しかも同音異義語や同訓異字も多いからです。iモードでは、通話端末にデータ通信機能を追加したからです。家庭用ビデオゲームやデジタルカメラでは大量のイメージデータの処理が必要となるからです。

そうしたイノベーション事例は、マルス・Suica・日本語ワープロ・iモードのグループと、家庭用ビデオゲーム・デジタルカメラのグループ(イメージ系イノベーション)の二つに分けることができます。前者のグループは、日本の特徴的な社会構造や日本語というものがあつたから必要となったイノベーションでした。日本では都市部で鉄道網が発達し、地方へ向けて長距離列車がたくさん走るようになりました。日本に漢字を輸入したときに声調が取り除かれ、和語と融合させました。日本ではまずPCインターネットよりも無線通信網の方が広範囲に普及しました。こうした日本に特徴的な社会構造や日本語に適合したイノベーションでは、製品やサービスにローカル性がもたらされ、国際的普及が阻害されたのでした。

一方で、イメージ系イノベーションは日本国内で爆発的に普及しただけでなく、世界制覇まで達成しました。実は、そうした世界制覇に、本来ならばローカル性をもたらさずの漢字が間接的ながら大きな影響を及ぼしています。それについては次回お話しすることにしましょう。

研究室紹介



准教授

丸山 一芳

Maruyama Kazuyoshi

【担当科目】

経営組織A

経営組織B、演習I・II

新潟大学～北陸先端科学技術大学院大学知識科学研究所博士後期課程単位取得退学。

新潟市生まれ。大学卒業後、松下電器産業株式会社(現パナソニック株式会社)にて人事部門に勤務し任用や国際人事を担当。

退職後、大学院にてナレッジ・マネジメント(知識経営論)や組織論の研究を開始。あわせて株式会社リクルート・ワークス研究所客員研究員を務めるなど民間企業との共同研究を積極的に行なってきた。

組織学会、日本ベンチャー学会、企業家研究フォーラム、Academy of Management会員。修士(知識科学)。

『三条市での院生によるインタビュー調査』

ASEAN諸国とのEPA(経済連携協定: Economic Partnership Agreement)に関連し、今後日本国内においてその不足が確実視されている看護師について、優秀な外国人を雇用しようという厚生労働省や経済産業省の動きがあります。つまり、インドネシアやフィリピン、ベトナムといった国から看護師として日本に働くために来日し、日本の看護師国家資格取得を目指し、日本語や日本の文化を学んでいる外国人がいるのです。ASEAN出身の看護師には日本の高度な看護技術の習得と母国よりも格段に高い賃金というメリットがあり、日本の病院には不足していく看護師の安定的な確保というメリットがあります。新潟県三条市に社会医療法人嵐陽会三之町病院という病院があります。こちらへ8月のある日、研究室所属のファン・ジュウ・フェンさんと一緒に訪問し、インタビュー調査を実施してきました。こちらの病院は、いわゆるEPA看護師として、インドネシアやフィリピン出身の看護師を育成し日本の看護師国家資格取得に成功している数少ない素晴らしい事例として全国から高い評価を得ています。来日前にあまり高い日本語レベルに無い外国人看護師に、母国と看護技術や習慣、病院環境の大きく異なる日本の看護師国家資格を取得してもらうのは至難の業といえるでしょう。この三之町病院では院長の強いリーダーシップのもとで、すぐれたスタッフによる病院職員全員を対象とする外国人看護師を迎えるための研修をおこなったり、インドネシア人・フィリピン人の研修生を「ゲスト」と認識して病院全体でお迎えしたりしたとのことでした。この「ゲスト」という認識がEPA看護師育成の成功の本質であるようです。つまり、単なる低賃金労働者を雇用したいという偏狭な志でなく、EPAの本来の趣旨に乗っ取り相互の国の繁栄と友好を大きな目標に病院全体が取り組んだことの成果なのです。グローバルな労働市場を活用するビジネスの本質を教えていただいた訪問調査でした。10月から日中韓越のメンバーによるゼミとなりますが現場と理論を大事に議論していきます。



インタビュー調査の様子



グエン・ティエン・フンさん
Nguyen Tien Hung

ハノイ貿易大学卒
(2012年4月入学)

Q 入学した動機について教えてください。

A 日本人の文化を学び、日本の素晴らしい発展した経済を学び、これをベトナムで実践することで、まず、家族の経済状況を変えて、それから、ベトナムの経済を少しでも支援したいと思っていました。私は、なぜ、短い時期に日本の経済が急激に発展したか？また日本経済と日本人の文化はどのような関係性があるのか？とずっと疑問を持っていました。私はこれらの疑問を解決するため、日本へ留学することを決意し、事業創造大学院大学に入学しました。

Q 学んでいる科目について教えてください。

A 事業創造大学院大学に入学後、いろいろな科目を選びました。経営戦略、ビジネスプラン作成法、財務会計論、マーケティングなどの必修科目と、サービスマネジメント等の発展科目を勉強しました。私はそれらの科目がすべて、経営学の基礎であると思います。その基礎をよく理解することで、もっと深い経営学の理論や応用論を勉強することが可能となります。私は大学院の勉強以外でも日本経済の発展や日本のマネジメントマナーの重要性についても学んでみたいと思います。

Q 演習と事業計画書（ビジネスプラン）について教えてください。

A 私のビジネスプランはベトナムで日本のようなエコ百円ショップを築きたいというプランです。日本に来て、百円ショップを初めてみたときにとても驚きました。百円ショップでは、どんな商品でも百円なのでとても安いと思います。私はベトナムで同じような百円ショップを構築したいと思っています。しかし、それは思っている以上にとても難しいことであると感じています。一番大切なことはそれらの商品を提供する会社を探索することなのです。その大きな問題を解決するために、頭の中だけで考えるバーチャル体験ではなく、実際に自分が動いて、予期できない現実世界で起こり得る数々の体験を経験しなければなりません。まずは何も考えずに、実際に体験する楽しさを感じながら実現に向けて取り組んでいきたいと思っています。

Q MBA取得後の将来の目標について教えてください。

A MBA取得後はベトナムへ帰国して、事業創造大学院大学で学んだ知識を活用して、大学院の建学の精神にあるように自分の事業を創造したいと思っています。自分自身が変わることで、私は私の家族を豊かにし、家族は私たちの街を潤し、街は私たちの国を変革をもたらし、国は世界を変えることさえ出来るものと私は信じています。



ホアン・フォン・リエンさん
Hoang Phuong Lien

ハノイ国家大学外国語大学卒
(2012年10月入学)

Q 入学した動機について教えてください。

A 4年間ベトナムの大学で専攻として日本語を勉強しましたが、日本語や英語といった外国語はコミュニケーションの手段にすぎなく、その他にも経営管理学を身につけたいとずっと思っていました。会社の経営者であれ普通の会社員であれ、どの仕事においても経営管理に関する知識は不可欠なものです。事業創造大学院大学の卒業生の先輩から当校は勉強環境が整っているだけでなく、留学生へのサポートも非常に充実していると聞きました。そのため、事業創造大学院大学に入学することにしました。当校は先輩が言った通りであるし、先生方が非常に親切で積極的に指導して下さるので、現在毎日楽しい大学院生活を送っています。

Q 学んでいる科目について教えてください。

A 「ビジネスプラン作成法」、「経営戦略」、「マーケティング」、「企業倫理」、「財務会計論」という5つの必須科目を全部とりました。これらの科目で経営管理の基礎的知識を学ぶことができるので、非常に役に立つと思います。必須科目以外に、選択科目もあります。科目名のように、自分が勉強したい、興味を持っている分野に関する科目を選択することができます。私が今まで勉強した選択科目は「経営組織B」、「アントレプレナーシップ論」、「市場調査法」、「マネジメントサイエンス」、「中小企業成長戦略」、「地域マネジメント」、「税務会計」等ですが、これらの科目も非常におもしろかったです。要らない知識はないと思いますので、今学期もまだ勉強していない科目をたくさんとりたいです。

Q 演習と事業計画書（ビジネスプラン）について教えてください。

A 上記の必須科目と選択科目から学んだ知識は自分の事業計画書の作成に非常に役立つと思います。また、演習では事業計画書を作成するために、担当の先生に非常に親切、かつ詳細に指導していただきます。この演習で、他の演習生と一緒に意見交換などもすることができるので、いろいろと勉強になります。日本語学習者が増加しており、ベトナム経済発展のために経営管理に関する知識を把握したいニーズも高まっている背景を踏まえ、ベトナムの「ハノイにおける日越ビジネススクール」の設立を事業計画書のテーマにしました。演習の担当の先生の指導の下で、最も良いこの計画書を完成し、ベトナムで実現したいと思っています。

在学学生紹介

日本に留学しMBA取得を目指す在学生やMBAを取得された修了生に、入学動機や将来目標をお聞きしました。

Student interview



ゲン・タン・タオさん
Nguyen Thanh Thao

ハノイ大学卒
(2012年10月入学)

Q 入学した動機について教えてください。

A ハノイ大学日本語学部を卒業した私は、経営や経済についての知識をまったく持っていませんでした。自分がまだ知らない分野の学問をぜひ勉強してみたいと思ったことが事業創造大学院大学に入学した大きなきっかけでした。

Q 学んでいる科目について教えてください。

A 一年目の最初は「財務会計論」、「経営戦略」、「企業倫理」などの必修科目を履修しました。授業を履修してみて感じたことは、自分が描く将来の事業に必要な知識は、全てこの事業創造大学院大学にあるのではないかと思います。ほかにも知識を補うものとして「ベンチャービジネスファイナンス」や「アジア経済とビジネス戦略」も選びました。二年目に入ると、私は、より実践的な科目を履修したいと考えています。例えば「コーポレートファイナンス」や「税務会計」、「IT基礎技術」や「マネジメントサイエンス」などの科目です。理論ばかりを集中して学ぶだけでなく、私の考える事業計画が実現できるよう、数値やフローチャートで明らかにするために、分析に役立つ科目にも挑戦したいと思っています。今後も先輩たちに相談しアドバイスをいただきながら「市場調査法」や「中小企業成長戦略」も履修してみたいと思います。

Q 演習と事業計画書（ビジネスプラン）について教えてください。

A 事業計画書作成までの道のりは大変難しいものです。事業創造大学院大学では、修士論文を仕上げるのではなく、将来、自分が起業したいことを事業計画として取り組んでいくという特徴があり、この事業計画書の完成を目指すためにゼミ形式の演習指導があります。私にとって、この演習の授業があるのは本当によかったと思いました。指導にあたる先生はとても優しく、計画書に対する意見やアドバイスをしてくれます。毎週開かれる演習では、少しずつですが、計画書に落とし込むデータを報告し、同じゼミの学生たちと共に数値分析を行います。このとき先生の意見ばかりが取り入れられるのではなく、参加するほかの学生たちのアイデアも受け入れる場合もあります。このような方法により、私の企画する事業計画書はとてもスムーズに進んでいます。今、私の考える事業計画書のテーマは「メイド執事カフェ」の開業です。元々の趣味と合わせて、ぜひやりたかった計画案であり、現在のベトナムのニーズを把握して立てた計画書です。1990年頃から、ベトナムでは日本文化がブームとなり、ベトナムの若者たちから受け入れられるようになりました。2001年、東京・秋葉原にある電気街が「オタク街」へと変貌していく流れの中で、メイド喫茶やコスプレ喫茶が登場しました。日本でメイドカフェが流行っているということは、ベトナムにおいても注目すべきことだと思いました。ベトナムに初めて進出したメイドカフェはホーチミン市にあり、そのメイドカフェの「主」と「メイドリーダー」は日本人です。私は今、ベトナムのオタクに「メイド執事カフェ」空間を提供すべく、ある仮説理論を立てて、ベトナムのオタクに対して調査を実施しています。今後の将来性や実現可能性は、調査次第だと思っています。

Q MBA取得後の将来の目標について教えてください。

A 卒業後、自分の事業計画書を実現したいと思います。事業計画書はただの紙（資料）で終わるのではなく、2年間、事業創造大学院大学で学ぶ知識が無駄にならないよう「起業する」と決心しました。授業では、起業するうえで三つの大切なキーワードを教えてくださいました。それはKnow How, Know Why, Know Whoです。大学院修了後、急いでやりたい気持ちでいっぱいですが、やはりKnow Howを知らなければなりません。しばらく市場を観察して知識をさらに補って、起業のチャンスまで、もっと学びたいと思います。それが私の目標です。

修了生紹介



キョウ・ムエンさん

龔 夢燕
(2013年9月修了)

Q 社会人として大学院で学びなおすに至った経緯を教えてください。

A 大学で国際貿易を専攻していた私は、卒業後、国際貿易関連の会社に就職するつもりでした。そのため、国際貿易会社で実習することがありました。この会社の主要業務は日本へ服を輸出することでした。私はこの実習を通じて、貿易についての知識を得ることができましたが、自分自身に足りない不足している知識も見えました。例えば、お客様は日本の会社ですが、日本のビジネス環境とビジネス文化をよく知りませんでした。そのため、私は日本に留学して、経営学が学べる事業創造大学院大学で、経営についての十分な知識を勉強しようと思いました。

Q 大学院で学んだことが現在の仕事や実社会で役立っていると実感するケースはどんなときですか？

A 「企業倫理」や「財務会計論」などの基礎科目を履修することにより、企業の基本構造や財務の基本体系を学ぶことができました。これらの基礎科目の修得を通じて、財務諸表上の数値を分析し、企業組織の診断をすることができます。また「経営戦略」や「マーケティング」などの修得を通じて、競争相手の分析や市場の変化を理解できるようになります。さらに「ビジネスプラン作成法」では起業を実現するまでのプランニング過程を学習しますので、起業実現までの本質を知ることができます。その他、「地域経済産業論」は日本のビジネス市場の事例を、「国際経済・産業・金融」では国際ビジネスの環境を把握できるようになりました。私は事業創造大学院大学で系統的な経営知識を修得することができましたので将来の起業に自信がもてるようになりました。

Q 事業計画書（ビジネスプラン）の作成にあたって社会のニーズをどのように捉えましたか？

A 私の事業テーマは「元味自然」料理店です。近年中国は、工業発展のため、食品安全問題は深刻になっています。特に、農作物、家畜を生産する水源や土壌の汚染問題、そして、家畜の飼育基準の不徹底（不衛生な生育環境、家畜育成用抗生物質の乱用などの）製造や加工過程でのモラルの低下があり、さらに不良品を混入させているという現状があります。このように食品添加物や内容物の偽装問題があるために、私は消費者のみならず生産者に対しても、料理の健康性と安全性をもっと重視してもらいたいと思っています。そのためにも環境を守るべき理念を提唱していきたいです。私はこのニーズを捉えて、健康で安全な栄養のある料理を提供し、環境を守るためのサービスを行う料理店を創りたいと思っています。

Q 大学院修了後に、今改めて抱く目標や展望を教えてください。

A 修了してまだまもないですが、私は中国へ帰国し、自分の料理店をつくりたい、そのためにもこれまで考案してきた事業計画書を実現したいです。しかし、今の私には資金や人的ネットワークなどの資源が少なく、私の力には限りがあるので、いろいろな資源を蓄積できるよう、まずは先に就職し、人脈や資金を蓄積し、ヒト、モノ、カネの準備が整った段階で、事業を始めたいと思います。もちろん、事業創造大学院大学で修得した知識は将来、起業する上で重要な意味をもちます。

在学学生紹介

働きながらMBA取得を目指す在学生やMBAを取得された修了生に、演習や事業計画書における取り組み、今後の目標などについてお聞きしました。

| Student interview |



小島 秀樹 さん

Kojima Hideki

株式会社 ひらせいホームセンター
商品開発部 次長
(2012年4月入学)

Q 入学した動機について教えてください。

A 入社して数年、店舗・現場で対面販売を行ってききましたが、数年前に営業本部配属となり新規事業部である海外仕入担当を行っています。現場時代とはやり方が違う事と、さらにキャッシュフローなどの効率化も求められます。そこで、事業創造大学院大学に入学し、経営の基礎から学んで論理的な考え方をつかみ会社に貢献できればと思い入学を決意しました。

Q 学んでいる科目について教えてください。

A 『ブランド戦略』の授業では商品価値の作り方や顧客への訴え方、『アジア経済とビジネス戦略』ではアジア各地でのビジネスの取り組み方、価値観の国民性の違い、『サービスマネジメント』では、数値による論理的な結果の算出の仕方、などを勉強させていただきました。今までの過去の実績のみの予測だけの思考から、外部要因などを含んだ根拠のある思考での結論の出し方を意識するようになりました。

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 アジア経済の授業を担当している富山先生のゼミに参加しています。アジア中心の商品開発を行っているので、アジア各国の情報に詳しい富山先生より様々な角度からの意見を求められると考えたからです。演習内容は海外メーカーからの直接大量買い付けによる、国内物流の効率化を研究しております。どの程度の物量で会社にとってどれだけ効果があるか。どの程度の物量でどれだけ倉庫・配車が必要か。様々な授業からの知識で研究を進めております。

Q MBA取得後の将来の目標について教えてください。

A 近年、会社では海外メーカーからの仕入れ機会が増えております。海外のみならず国内メーカーからの差別化戦略商品の仕入れも可能となってきております。その中で、会社にとって最良の選択肢を選び顧客に提供し、会社の繁栄に少しでも協力できればと考えております。まだ、勉強する時間はありますので勉強し、新規事業部などの提案など行っていきたいと考えております。

修了生紹介



大澤 強 さん

Osawa Tsuyoshi

新潟総合警備保障株式会社
執行役員営業統括部長
(2009年3月修了)

Q 社会人として大学院で学びなおすに至った経緯を教えてください。

A 2期生の大澤です。入学前の私は営業の中間管理職であり、またお客様を直接担当させていただきながら、日々忙しい毎日を過ごしていました。自己啓発として、県内の様々な企業・団体主催の研修や講演は可能な限り参加をしていました。ある日、当社の創業者である会長から、事業創造大学院大学の入学を検討せよ、の指示を頂きました。一番の迷いは正直、日々の業務との両立が可能か?というところでした。しかしながら折角頂いたチャンスであり、授業は魅力ある実践的なカリキュラムが並び、また共に仕事するメンバーから応援を得て入学を決めました。今振り返ってみると、学ぶ時間を頂いた関係者の支援があったからだと感じています。

Q 大学院で学んだことが現在の仕事や実社会で役立っていると実感するケースはどんなときですか？

A 日々の業務の中で、新たな計画や構想がでできます。大学院の先生方から学んだカリキュラムは、ひとつの問題（課題）に対し様々な角度から分析・検討する知識（意識）となりました。マーケティングやデータ解析等の基礎理論は、検討のベースとして、また多くのケーススタディやHRMの分野は、自身の「力」になっていると感じています。

今でも迷った時は、在学中作成したファイルを広げ、解決のヒントを探しています。

また、在学中は客員教授の講演に積極的に出席していましたので、実際にビジネスを立上げられた経験と経営の考え方は興味深いものがありました。様々な会合で先生方、客員教授の皆様、そしてもちろん共に学んだ同窓の皆さんとお会いすると嬉しいものです。

GIES（事業創造大学院大学）同窓会が組織されていますが、総会やイベントの参加者が意外に少なく寂しく感じます。修了生の皆様、企画案内がありましたら、一緒に参加しませんか。

Q 大学院修了後に、今改めて抱く目標や展望を教えてください。

A 政権が変わり、経済に対し高揚感があるようですが、今後の予想はつきません。消費税率増、TPP、少子高齢化等、様々な経済に影響する多くの問題があります。企業の問題・課題、お客様ニーズも一層多様化してくるでしょう。時代を見据えながら企業内での新たな取り組み（ビジネス）・変化が、ますます重要になってくることは皆様ご承知のとおりです。私自身、具体的な計画はありませんが、アンテナを高く張って「企業内起業」の気持ちは、常に持ち続けていたいと思っています。

演習

演習ポスターセッション・ゼミ交流会



研究成果の発表や質疑応答で賑わう開催会場



在学生にプレゼンする坂上寿史さん(左)優秀賞を受賞。



本学教員にプレゼンする Nguyen Thi Minh Nguyetさん(右)優秀賞を受賞。



最優秀ポスター賞を受賞した黒金修一さん(左)と指導教員の田中延弘教授(右)

2013年7月15日、本学にて「演習ポスターセッション・ゼミ交流会」が開催されました。このイベントは、ゼミ間の交流を深め、円滑な情報交換と人的ネットワークの構築を図ることを目的としたもので、この日参加した33名の学生が、本学の演習課程において作成する「事業計画書」の概要をそれぞれ1枚のポスターに纏め上げ、展示したその前で他の学生や教員に対して説明を行い、質問や疑問に答えました。ポスターセッションは発表者と聞き手の距離が近く、気軽に意見の交換やアドバイスを行えるのが特長ですが、会場では指導教員を交えての白熱した議論や他の学生が企画した内容と自ら企画した内容とのコラボレーションの可能性について真剣に話し込む様子も見受けられました。交流会の最後には、優秀者を表彰するために参加者全員による投票を行い、優秀賞には信田和宏教授のゼミに所属する坂上寿史さんと中井誠司講師のゼミに所属する Nguyen Thi Minh Nguyetさん、最多得票の最優秀ポスター賞には田中延弘教授のゼミに所属する黒金修一さんが選ばれました。今回の「演習ポスターセッション・ゼミ交流会」で得られた新たな視点や様々なアドバイスは、参加者にとって、より一歩、「事業計画書の完成度」と「起業の実現性」を高めるよい機会になったものと思われます。

税法演習が誕生します

2014年度から、税理士を目指されている方を主たる対象とした税法演習が開設されます。本学の演習では事業計画書の作成指導を受けますが、税法演習では税法に関する論文の作成指導を行います。なお、税法に関する科目を一定単位以上履修した上で、税法演習を履修し、税法に関する論文を作成して本学を修了すると、税理士試験の税法科目2科目の免除を申請することができますようになります(修了後、国税審議会に申請し、認定を受けることにより、受験が免除されます)。

〈税法演習〉説明会のお知らせ

以下の日程で税法演習の説明会を開催いたします。税理士試験の科目免除申請の利用をお考えの方、大学院進学をご検討されている方はお気軽にお問合わせください。(参加無料・要予約)

開催日	時間	説明会概要
10/19(土)	10:30~12:00	1. 事業創造大学院大学について 2. 税法演習について 3. 税理士試験科目免除申請について
11/16(土)		
12/14(土)		
1/25(土)		

税法演習 担当教員



准教授 鈴木 広樹
【担当科目】
企業倫理、税務会計、演習I・II

INFORMATION

体験授業

本学では、入学を希望・検討されている方を対象に、体験授業を開催いたします。体験授業終了後には、専任教員との懇談や個別相談の時間も用意いたします。将来起業を志す方、事業承継者やビジネスリーダーを目指す方を対象に広く公開しております。是非この機会にお気軽にご参加ください。(参加無料・要予約)

2013年10月19日(土) 13:30~15:30



『ビッグデータ時代の
マーケティング・リサーチ』
～消費者は何を欲しがっているのか、価値とは何か～

教授 沼田 秀穂 Numata Hidehiko
【担当科目】 市場調査法、マネジメントサイエンス、演習I・II

■体験授業 タイムスケジュール

13:15 受付開始
13:30~13:50 事業創造大学院大学の概要説明
13:50~14:50 体験授業
14:50~14:55 休憩
14:55~15:30 施設見学・個別相談(※希望者のみ)

第7回 体験授業 2013年11月16日(土) 13:30~15:30

『株式投資における会計情報の役割』 講師 中井 誠司

入学試験 2014年春学期(4月生)

出願受付期間	入学試験日
10/21(月)~10/30(水)	11/9(土)
11/18(月)~11/27(水)	12/7(土)
12/16(月)~1/8(水)	1/18(土)

※本学と交流協定を結ぶ海外の大学出身の方については、上記の日程とは別に入学試験を実施いたします。

※詳しい大学院情報をご希望の方は、下記までお問い合わせください。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。



事業創造大学院大学

〒950-0916 新潟市中央区米山 3-1-46
TEL 025-255-1250 FAX 025-255-1251
URL <http://www.jigyo.ac.jp/>
e-mail info@jigyo.ac.jp