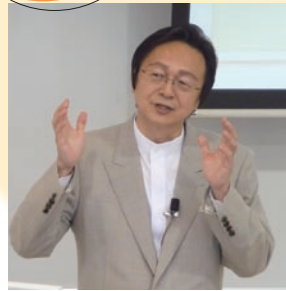


本大学院の客員教授を務め、第一線で活躍中の経営者による特別講義の概要を一部ご紹介いたします。

特別講義報告



インターワークス株式会社 代表取締役社長 吉井 信隆 客員教授 2012年6月23日(土)

「企業内起業成功の条件 ～イントレプレナーの時代～」

イントレプレナー、企業内起業の成功の条件は、まずは、メンタルブロックをはずし、固定概念を壊すことが大事である。そして、物事を捉える時に大局観の目一鳥の目、目の前のミクロの目一虫の目、イマジネーションの目、クリティカルシンキングの目一複眼の目の三つの目で捉え、気づき、発想、アイデアにつなげていくことが重要である。イントレプレナーがテーマに向き合う時、自分の会社は「何屋」であるのかを定義すべきであり、確実に来る未来を予測し、洞察力を持って過去、現在、未来をアイデア、発想をもとに結び付けていくことが肝要だ。その中で、変わった顧客を見つける視点やライフデザインのプロセスを踏まえた顧客設定が非常に大切である。また、経営資源を活かすことが、企業内起業の競争優位性となる。大切なことは、不満、不能、不便など「不」の中にあるニーズの根源を把握することはもちろん、顕在化していない部分に焦点を当てること、自社や組織の強みと弱みを理解し、経営資源を新商品開発といった市場の深耕、拡大、多角化の三方向のどこに向けるのかを明確にすることである。さらに、企業内起業の成功には、経営層、社内インキュベーター、イントレプレナーの「三位一体」のチームとしての枠組みが必要であり、新規事業を成功させるうえで最も確率が高いインキュベーションは、ラインからの提案、つまりボトムアップによるもので、イントレプレナー精神がその原動力となる。



佐藤食品工業株式会社 代表取締役会長 佐藤 功 客員教授 2012年7月21日(土)

「お米人生」

白玉粉やお餅の製造からスタートした弊社は、「さとうのごはん」や「さとうの切り餅」というヒット商品を次々と生み出して成長を遂げてきた。これまで製造方法は6回も変更してきたが、お餅をつくることだけは創業当初から変わっていない。伝統的な手作り製法にこだわってきた理由には、「信用という枠で真心が匂い立つ美味いお餅を、いつでも好きなときに好きなだけ食べられるように」という、創業時からの信念があるからである。そして、良い品を適正価格で提供する企業努力と社員一同の情熱の結晶が我々のお餅に込められている。



マネックスグループ株式会社 代表取締役会長兼社長CEO 松本 大 客員教授 2012年8月25日(土)

「ベンチャーと経営哲学」

ビジネス・アイデアと「ビジネス・モデル」はイコールではない。ビジネス・モデルとは「会社が継続して存在目的を実現できる仕組み」をいい、継続的に社会に何かしらの価値を与えることができるものをいう。ベンチャー企業が社会で生き残るためには、ビジネス・モデルをつくり、高く遠いところに「ビジョン」を掲げること目指す方向を明らかにし、会社構成員のベクトルを合わせて事業を進めていく必要がある。社会の需要は日々刻々と変化していくものであり、また競争相手も容易に変異できるので、常に「軌道修正」を行うことが極めて重要だ。「最大の旧体制」が自己の中にあることを自覚し、その上で社会との「コミュニケーション」を担保し、価値観の陳腐化に対処していかねばならない。ベンチャー企業成長には新しい核を作り続ける「ディスラプション(Disruption、変革・攻撃・破壊・混乱)」が欠かせない。継続と弛まぬコミュニケーション、軌道修正や変革などの源となるものは「好奇心」であり、この「好奇心」こそがベンチャー企業が生き残るために最も大切だ。

INFORMATION

体験授業(説明会)新潟本校

本大学院では、来春(4月)、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。本大学院のMBAプログラムの授業を一般の方々にも受講いただけるよう広く公開しておりますので、是非この機会にお気軽にご参加ください。(受講料無料・要予約)

体験授業

2012年10月20日(土) 13:30~15:30(受付13:15より)



『イノベーションのための「創造プロセス」とは? ~事業(商品)コンセプトを創り出すには~』

教授 沼田 秀穂 Numata Hideho
【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

2012年11月17日(土) 10:30~12:30(受付10:15より)



『企業価値の分析』

講師 中井 誠司 Nakai Seiji
【担当科目】財務会計入門、財務諸表分析、演習I・II

説明会

2012年12月15日(土) 10:30~12:00(受付10:15より)

「大学院概要・募集概要説明」

入学試験	出願受付期間		入学試験日
	10/22月~10/31水		11/10±
	11/19月~11/28水		12/8±
	12/17月~1/9水		1/19±

※海外提携大学については、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、下記の新潟本校までお問合わせください。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



J Press Vol. 29

2012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/誌上講義 P2/教員紹介・研究報告 P3/在学生・修了生紹介 P4/特別講義報告・インフォメーション等

誌上講義

「地域経済に必要なこと」



教授 原 敏明
Hara Toshiaki

【担当科目】
地域経済産業論

新潟大学人文学部社会科学科卒。
㈱第四銀行入行 企画調査部門勤務
㈱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を経て、
事業創造大学院大学教授
現在、
学校法人新潟総合学園評議員
日本ベンチャー学会会員
政令市にいたのあり方検討委員会委員長
新潟市自治基本条例検討委員会委員長
新潟市佐潟学術研究審査会委員
NPO法人新潟国際ボランティア監査委員
NPO法人交通新時代・新潟理事

地域経済に必要なことは、移出力さらには輸出力、そして雇用力のある企業の継続的な立地です。

だからこそ三重県は、シャープが同県亀山市に2009年秋の工場建設に90億円の補助金を出したのです。

主力工場の受注が多ければ外注も多い。シャープの直接下請け協力工場870社を含め、直接仕入先2031社55万人、加えて間接仕入先6464社、合わせて8495社。従業者数は地域内外を含め420万人に達しました。

シャープはあと2年で創業100年。創業者早川徳次さんは、東京下町の町工場でベルトのバックル製造から始めました。やがてシャープ・ペンシルを発明し、社名もシャープに、拡大成長路線へ。

だが工場も家族も全て失います。関東大震災発生で。どん底の中を大阪へ。そこで作った鉱石ラジオがヒットし再起。戦争中は軍の注文でレーダー開発に従事。

戦後はレーダー技術を活かし数個の特許も取得して、電子レンジ国産第1号を発売。1953年には国産初の黒白テレビを発売。早川徳次さんは「他社に真似される商品を作る」という素晴らしいお考えでした。

シャープの製品は面白い。例えば今年6月新発売の「コロロボ」。なんと会話機能を持つ電気掃除ロボット。「きれいにして」で掃除を始めるのは普通でしょうが、「調子はどう?」に「まあまあかな」とか「絶好調!」と答え、壁にぶつかると「いてっ!」と…。会話は日本語、英語、中国語に、関西弁も使えるユニークさ。

だがシャープの主力商品は液晶テレビ。2000年度に2兆円の売上高は2007年度に3兆円を超えました。液晶テレビ大ヒットの中、ライバルが存在し、これに追われる「No.1」ではなく、ライバル不在の「オンリーワン」が社内に流行し、油断の引き金に。

現実には、ライバルが存在。韓国サムスン李会長は、妻と子供以外は全て変えろという「新経営宣言」

をします。第一にパーソナル・イノベーション。仕事のやり方を全て変え徹底的な意識改革で、企画から商品化まで4~5ヶ月と、日本の半分で仕上げる体制を築きます。加えて60ヶ国700都市への海外派遣で地域専門家を育成しました。第二にプロダクト・イノベーション。地域専門化が吸い上げた現地ニーズ、マーケット・インのデザインによる現地モデルのブランド創造。日本企業がヒット商品を出すと、直ちに分解して機能を調べつくし、国別地域別に不要な機能は落とし、必要なら加えるやり方で短期間に「開発」。そして第三にプロセス・イノベーション。生産効率を劇的に向上させ、圧倒的なコスト削減で収益を確保します。

この「新経営宣言」は、韓国1997年の通貨危機による大幅なリストラを伴った別名IMF不況との遭遇で社内に浸透し、営業マンは一日16時間働くとか。

マーケット・チャレンジャーにとって、効果が大きいのは価格引下げ戦略です。「新経営戦略」はこれです。さらに韓国ウォン安が「新経営戦略」に味方します。

中越地震前年の2003年、サムソンは、打倒ソニーの目標を掲げ、画像品質に日本ほどこだわらない米国市場を攻め成功。こうしてサムソンは2005年ソニーを抜きます。サムソンは、2002年56%という圧倒的シェアのシャープが2006年9%と落ち、世界一に。2011年現在の世界市場における薄型テレビのシェアは、サムスン24%、ソニー13%、シャープ7%です。

亀山工場操業時の雇用者は5000人から半分の2500人に、うち非正規社員は2000人から1割の200人に。地域には貸家が少なかったため、亀山市が建築奨励金を出したワンルームマンションの場合、ピーク時の5万円から1万9千円へ、駐車場は無料に。真新しいアパート7棟は新規入居者ゼロのまま。

ここで質問です。あなたがシャープの役員なら何をされますか。そしてあなたの企業をどう変えますか。この続きは、事業創造大学院大学の講義をどうぞ。

教員紹介

Faculty interview

『生産流通の投機と延期』



教授
羽田 隆男
Hada Takao

【担当科目】
生産流通マネジメント

武蔵工業大学工学部～早稲田大学大学院理工学研究科博士課程単位取得満期退学
東海大学電子情報学部ならびに東海大学大学院工学研究科教授
生産システム工学特論、工程管理工学、経営工学研究セミナー他を担当。
日本経営システム学会理事、工学博士、東海大学名誉教授

春学期の「生産流通マネジメント」を担当しています。この科目では生産マネジメント、ロジスティクス、サプライチェーンマネジメントなどについて学びますが、それらの基礎を与える理論に投機と延期の理論があります。この理論においては、生産流通に関する諸活動を需要予測に基づいて計画的に行う場合を投機(speculation)といい、それを実際の需要や最新の需要状況が判明してから行う場合を延期(postponement)と呼んでいます。したがって生産活動に関しては製品の仕様や生産量などを、流通活動に関しては品揃えや在庫量などを実需が判明する前に見込みで決めてしまうのが投機であり、それらを実需もしくは最新の需要動向が判明してから決めるのが延期となります。

生産流通を投機的に行くと規模の経済性や計画的活動の効率性を享受できる反面、予測が実需と乖離した場合の市場リスク(売れ残りリスク)が発生します。他方、生産流通を延期的に行くと市場リスクは回避できますが、製品調達期間の長期化や多頻度小口化に伴うコスト高などのデメリットが発生します。このため「生産流通マネジメント」においては、投機と延期の最適なバランスの追及が重要な研究テーマになっています。そして実務においても、投機と延期の最適なバランスの実現が競争優位の原動力になっています。

投機と延期を組み合すると多様な生産流通システムを考えることができます。例えば部品と半製品を投機的に生産してそれらを販売店に移しておく、顧客の要求に応じて製品(半製品+部品)を店頭でカスタマイズする生産流通システムとなります。またメーカーでは部品だけを投機的に生産しておき、顧客により近い物流センターやデポで最新の需要状況に応じて延期的に完成品組立を行うビジネスモデルなども考えることができます。このように投機と延期の理論は生産流通システムの構築に多くの示唆を与えてくれますので、本学の院生もそれを参考に新しいビジネスモデルの創造に挑戦してくれることを期待しています。

研究報告

『日本発ITラディカルイノベーションの研究』



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博士前期課程～東京理科大学大学院総合科学技術経営研究科専門職学位課程修了
(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ツ」(日本経済新聞出版社)など。博士(工学)、技術経営修士(専門職)

実は、日本には、マルス(列車座席予約システム)、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社会生活を改変したラディカルイノベーションがたくさんあります。これらはどれも特殊なコンピュータハードウェアとソフトウェアの組み合わせであるITシステムと言えるでしょう。しかし、先行研究によれば、日本はコンピュータ産業が伸び悩んでおり、ハードウェアが強くもなく弱くもなく、ソフトウェアがかなり弱いそうです。こうしたことから、「日本はコンピュータ産業が伸び悩んでいるのになぜITラディカルイノベーションが多く起きているのか」という問いが設定できます。そこで、それぞれで定性的記述を作成し、それらの共通パターンを抽出したところ、「日本は市場での学習に基づくコンセプト創造によってきっかけをつかみ、そうしたコンセプトの実現に向けてハードウェア開発とソフトウェア開発のすりあわせを組織的にを行い、その際に自らが過去に蓄積したドメイン知識を利用している」ことが分かりました。これは、アメリカの「コンピュータサイエンスの知識基盤を利用したモジュラー型アーキテクチャの採用がソフトウェア基盤を介したすり合わせ開発による汎用的なコンピュータ技術および製品の開発」とは対照的であると言えるでしょう。それは、コンピュータサイエンスの知識基盤の利用度とソフトウェア基盤の充実度が日米で大きく異なっていることが要因でした。だからこそ、日本は上述したような特徴的なパターンでITラディカルイノベーションを興したのです。以上は私の一連の研究の前段となります。この研究は、さらに、「マルス、Suica、日本語ワープロ、iモードは国際的に普及しなかったのに、なぜ家庭用ビデオゲームとデジタルカメラは世界制覇できたのか」という問いへの仮説生成へとつながります。それは次の機会にお話しすることにしましょう。

在学生紹介

Student interview

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や今後の目標についてお聞きしました。



白井 里枝 さん
Shirai Rie

新潟市 中央区役所勤務
区民生活課 主事
(2012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、この春に本学へ入学しました。半年で学んだ科目は半分が必修科目です。経営戦略やマーケティングなど、事業計画を立てる上での基礎となる科目でしたが、これまでの環境からはかけ離れた分野であり、まさに目からウロコの思いでした。また、必修以外の科目も履修しましたが、それぞれが私にとって非常にインパクトがあり、毎回の授業を大変興味深く聴講していました。その中でも印象に残っている科目が、「サービスマネジメント」です。私が籍を置いている職場は行政窓口です。まさに「サービス」の世界ですが、これまでマネジメントの発想はありませんでした。転換期の渦中にある新潟市において、是非この観点からの行政サービスを取り入れ活かしていきたいと思っています。

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 これからゼミに入るのですが、色々悩んだ末、中井先生のゼミに希望を出しています。ビジネスプランには理論的裏付けとして財務会計が非常に重要となってきますが、私はこの分野が苦手です。その部分をサポートしていただけないかという期待が大きな要因となっています。私は、本学に入学する前は雇用に関する部署で仕事をしていました。そこで仕事のひとつとして「障がい者雇用」に関わっていたのです。もともと障がい者の自立というテーマには関心があり、在籍した当時の経験を踏まえながら、どうしたらより障がい者が自立して生きていくことが出来るのか、ということを考えていました。誰でも働かなくては生きていくためのお金を得られることはありません。それ以上に、自分で生きていく力を付けていなければどうにもならない。ではどう支援していくのか?現在障がい者就労における支援は、国や区市町村の行政や様々な組織が行う支援、民間事業所が障がい者を雇用することでの支援、一般の個人が障がい者をサポートする支援など様々な形があります。しかし、それらは一つ一つは良くも決して総体的には効果的な支援になっているとは言えず、必ずしも「必要な人」に「的確な情報」が流れている状況ではないのです。逆に捉えれば、そこにチャンスがあるのではないかと考えています。これまで情報の意義や戦略の重要性を学びましたが、このことは上記の内容にも十分に活かせることだと思います。情報の流れをコントロールし、さらに発展させるための仕組み——障がい者の自立を促し育成するための、社会的なシステムを構築できないか、現在プランを練っています。

Q MBA取得後の将来の目標について教えてください。

A 本学に入学して、他業種の方々と話をする機会が増え、また、授業では意欲的な意見交換が行われました。この値千金とも言える貴重な体験は、これまでの生活や業務の中ではなかなか得難かったことでしょう。現在新潟市は「日本一の窓口」を目指して区役所改革に取り組んでいます。その改革に、必ず本学で体験したこと、学んだことが活かせるはずだと確信し、使命感を持って日々臨んでいます。将来的には事業創造のスペシャリストとして、様々な分野でイノベーションの波を広げていく人材に成長したいと思っています。そして新潟市を更に魅力的なまちにすることで、これまでお世話になってきた新潟市民の皆さんに恩返ししていきたいと思っています。

修了生紹介



山口 武彦 さん
Yamaguchi Takehiko

ファースト・ステップ 代表
(2009年3月修了)

Q 入学した動機について教えてください。

A 大きく分けると3つあります。一つ目は経営的な事、専門的な事をもう一度きちんと学びそれらを仕事に活かしたい。二つ目は、以前から考えていた事業計画を実現させるにあたって、今の自分に必要なものや足りないものを、この大学院の環境のもとで明確にしたい。そして三つ目は、人脈を拡げたい。魅力的な教授陣をはじめ、スキルの高い院生の方達と同じ屋根の下で共に学び、交流を深められるという環境は、なかなか得ることができません。それがここにはある。しかも新潟で。さらにここで築いた人脈は一生の財産になると確信し、これが入学を決定づけた大きな理由となりました。

Q 学んだ内容・カリキュラムについて教えてください。

A あらゆる分野のカリキュラムが豊富に揃っていて、その中から自分の興味ある科目も選択できたので非常に楽しく学ぶことができました。しかも基礎からしっかりと体系的に習得できるので一つひとつがとても刺激的で、自身がスキルUPしていくことがとても嬉しく感じていました。中でも「マーケティング」「ブランド戦略」「ITマネジメント」などは豊富な事例とともに学べたうえに、仕事に直結する内容だったので、企画書の作成やプレゼン等々と現在の仕事に大きく活用できています。

Q 事業計画書(ビジネスプラン)について教えてください。

A 私が取り組んでいたビジネスプランは、現職の延長線上にある「クリエイティブ業界の活性化」がテーマのプランです。入学以前から、必ず実現させたいと思っていたビジネスプランだったので、演習時は先生方やグループメンバーの方たちからも様々なご指摘をいただき、あらゆる方向から仮説検証し、そのプランの精度を高めていくことに注力していました。その結果、当初と比べ自分では予想だにできなかったビジネスプランにまで作り上げることができ、先生をはじめグループメンバーには感謝しています。

Q 今後の目標について教えてください。

A ビジネスプランは現時点ではまだ実現に至ってはいませんが、実現に向けて一歩ずつ、着実に前に進んでいる所です。また、このプランの最終到達地点は、クリエイティブ業界の活性化からつながる、地元新潟の地域活性化と社会貢献です。その目標に向かって日々精進していきたいと思っています。

日本に留学しMBA取得を目指す在學生に、入学動機や将来目標をお聞きしました。

Student interview

在學生紹介



グエン・チイ・チュ・ヒエンさん

Nguyen Thi Thu Hien

ハノイ貿易大学卒

(2011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 (ハノイ貿易大学在籍時の)学生時代に、私はいつも海外で進学しなければならないと思っていました。なぜかという、まだ経済的に豊かではないベトナムより発展国で新しい知識だけではなく、異文化や新しい視野も身に付ける事が出来るためです。そして、青春の2年間を日本で送ろうと志しました。今は、新潟にある事業創造大学院大学の2年生です。MBA取得を目指す修士課程に勉強しておりますので、色々な面白い科目を取得しております。その一つが1年生の時の必修科目である「マーケティング」の科目です。この科目を通じて、日本という国がどの分野で優れているのか、そして、グローバルの波でどう苦戦しているのか、という事が分かりました。そして、なぜ技術に優れていても販売では負けてしまったのかという原因も良く理解出来ました。また、マーケティングの理論だけではなく、外部から著名な方に話して頂くチャンスもあり、幸福にもこのようなマーケティングとは無関係のようなことから、消費行為にどう関係するのかということについてもよく理解することが出来ました。理論的な知識と共に、実践的な知識も学びました。この「マーケティング」という科目を履修することで、ある企業・あるレストラン等のポジショニングを把握する事が出来ますし、またそれを通じて、イメージアップが図れる対策も見つける事も出来ました。「顧客主義」「付加価値」といったキーワードはどういう意味なのか?私はこの「マーケティング」という科目で、深く理解することができました。

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 私は演習(ゼミ)で田中先生のご指導を受けております。事業企画書に書き始める前に、アイデアについての自己説明を行う中で、自分が計画するビジネスプランの魅力度を理解することができました。指導する田中先生からは、アイデアの抽出方法やBrain Stormingの方法などを身に付けました。また、他のゼミメンバーと一緒に、各テーマについて色々聞いたり、相談したりして、自分の計画書を改善することもできます。

先生は私達が抱える問題点等について直接触れませんが、疑問や合理的ではない課題箇所について克服への糸口(導入部分)を与えてくれますので、その甲斐もあって自分自身で計画書の問題点を理解し、それに対する対応策なども気づくことができました。また、研究方法を学ぶ事は勿論ですが、ゼミでは日本語や日本文化などについても勉強出来ます。私のゼミの先生は本を深く愛し、ビジネスの現場を好む方だと感じています。そのため、ゼミを通じて先生から働くというビジネス精神を学ぶチャンスもあると思います。計画書の作成方法だけではなく、他の部分でも成長できるよ、たくさんのごことを学んでいます。

今、私はベトナム・ハノイでのオーガニックレストランの開設についてビジネスプランを書いております。以前は子供向けの誕生日サービスについて書きましたが、実際市場分析などで、実現の可能性が高くない事が分かったので、先生のアドバイスを聞き熟考した上で、テーマを変更しました。日本では30年前にもうすでにオーガニックの知識を持っていたということです。ベトナムは現在食品衛生違反の問題が深刻化しており、悪化していると言われております。先生に相談すればするほど、自分の計画書に対し、より一層興味を抱くようになりました。どうか良いビジネスプランができるように、努力していきたいと思っております。

Q MBA取得後の将来の目標について教えてください。

A 私はいつも日本とベトナムの架け橋として貢献しようと考えております。将来的には、日本と関係のある仕事に就きたいです。営業や販売等の仕事をやりたいし、そして素晴らしい視野を持った人になりたいとも思っています。企業でも団体でも良い計画を立て、良いビジネスウーマンになるのが目標です。



グエン・チュン・ヴァイエットさん

Nguyen Trung Viet

ハノイ大学卒

(2012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 今期はコーポレート・ファイナンスやビジネスプラン作成法や地域経済産業論などの面白い授業を受けています。コーポレート・ファイナンスを学んでいて、ファイナンスと金融に関する基礎知識を学習しています。また、どのようなプロジェクトに投資すべきか、あるいはプロジェクトのキャッシュフローはどうなるのかということが分かるようになりました。特に、私のように将来起業を実現させたい人にとってはそれが重要なことです。なぜならば、あるプロジェクトへの投資を考慮して、決定しようとする時に、様々な側面を検討しなければならないためです。ビジネスプラン作成法を学んでいて、経営計画書を作成する手順が分かるようになりました。さらに、市場調査に関する課題を通じて、研究技能を高め、情報の処理方法を楽しみ体験できました。また、ビジネスの他部門であるサービスマネジメントの授業にも出席しています。旅行会社で社員経験のある私は無形のサービス業に興味を持っています。サービスマネジメントの基礎知識ばかりか、サービスと顧客間のつながりについて学習し、将来的にはうまく活用し、もしもサービスビジネスをしたいなら、顧客をどのように満足させるのかということが分かると思います。

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 選択科目以外は、週に1回でゼミに出ています。インタラクティブ性が高いゼミでは生活の細かいことから勉強の困難まで何でも先生に個別に相談に乗っていただいております。そのため、先生と学生間の距離感は少しずつ近くなり、楽しく大学院生活が

送れています。どのように効率的に勉強すればいいのか、あるいはどの方向に研究すべきなのかというのはゼミの趣旨となります。次の学期では、指導教員の指導の下でゼミを通じて事業計画書を書き始めようと思います。また、近年、都会及び農村におけるベトナム人の収入は物価変動の影響を受けてはいるものの、年々大幅な増加がみられます。IMFのデータによると、ベトナム人の一人あたりの平均年収は2004年が552USD、2008年が1047USD、特に2011年には1300USDに達したといわれています。つまり、2004年から2008年までの4年間だけを見ると一人あたりのGDPは倍ぐらいになったわけです。ベトナム一人あたりのGDPは世界各国と比べればまだ低い数字ではありますが、その成長は急激であることを表しています。人々は物質的生活の充足だけでなく、精神的な生活の充実も求める傾向が強くなってきました。それにより、ハノイ市及びホーチミン市などの大都市におけるサービス業の需要は大幅に伸びていることが分かりました。自動車やアンティークなどの所有ばかりではなく、かわいいペットを飼うことも新しいブームになっています。最近の調査によると、ベトナムにおける世帯の65%が少なくとも犬、あるいは猫を一匹飼っているそうです。ペット向けのサービスの需要に応え、これらのサービスに関わる企業・団体が設立されてきています。しかし、これらの企業・団体の活動は包括的なものではなく、問題点が多岐にわたります。そのため、ペットを愛護する人にとってはペット向けの良質の医療介護サービスが整っている施設の選択が非常に難しい状況です。市場の潜在的な傾向をふまえ、これは「ペットパラダイス」(Pet paradise)という株式会社を創立していき絶好のチャンスがきたと思います。「ペットパラダイス」は完全なペット向けのサービスを提供するセンターであり、ハノイにおいてはじめて登場するものであります。経営学専攻の修士課程に入り、私はハノイ市場調査を行うと共に、教員の指導の下で専門的な知識を活用し、プロジェクト計画書の作成に努力していきます。

Q MBA取得後の将来の目標について教えてください。

A 卒業して、条件が揃えば、博士課程に進学したいと思う。なぜならば、若いうちに勉強すれば勉強するほど良いからです。できなければ、まず日本で2、3年就職し、日本の会社をより一層理解し、自分の仕事能力を向上させたいと思います。そのような経験を積んだうえで、ベトナムに帰国したら、学習した専攻と関連した仕事に就くことを望みます。日本語の知識を活用するため、日本企業、あるいは日越合同企業に就職したいと思っています。さらに、上記の研究計画書のとおり、市場の潜在的な傾向をふまえ、ペットを愛護する人にとってはペット向けの良質の医療介護サービスが整っている施設である「ペットパラダイス」(Pet paradise)という株式会社を設立していきたいと思っています。それも事業創造大学院大学に入学した理由でもあり、自分自身が何か事業というものを創造したいという希望がより強くなりました。事業とは人生のはじまりではないかと思ひ、留学を前提として家郷で経営を開始することは将来の抱負として目指しています。



チュオン・テイ・トゥ・チャンさん
Truong Thi Thu Trang
ハノイ国家大学外国語大学卒
(2011年10月入学)

Q 学んでいる科目について教えてください。

A ベトナムとは違って、日本の大学での科目は必修科目と発展科目があります。もともと経済の知識を持っていない外国語大学を卒業した私にとって、経営戦略、マーケティング、ビジネスプラン作成法、会計などの必修科目は難しいが、非常に役に立つと思います。そして、発展科目では、興味を持っている分野、将来、事業する分野に関する科目を選ぶことができます。各授業で、先生から聞くことと、日本人学生とのチームワークを通して、日本人の考え方や働き方が理解でき、人前で発表する（プレゼンテーション）能力を鍛え、日本語を上達させることができます。

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 事業創造大学院大学を選択する理由の一つは、他の大学と違い、事業計画を卒業論文にする実践的なカリキュラムであったからです。ゼミでは、事業計画について、ゼミを担当する素晴らしい先生による熱心な指導と、ゼミ演習生からいろいろな意見を聞くことにより、少しずつ自分の事業計画を完成させます。特に、担当の先生によって、通常とは違った実践的な演習指導を受けることができます。例えば、演習Iで、私のゼミグループでは事業創造大学院大学の敷地を活用して東日本大震災で被災された人々のために寄付するバザーを開催しました。社会的活動だけではなく、このバザーで、自分で計算、販売、運営、開催することによって、営業の基本となる最初のステップを自然な流れで経験することができ、本当に勉強になりました。現在、ベトナムでは衛生問題が深刻している状況下で、私は安全な野菜を提供する企業として新たに起業を行うつもりです。今はまだ、解決できないこともたくさんありますが、分析調査や情報収集していきながら、これからも先生の支援を受けて頑張って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 日本に来てから、1年が経過し、2年生になりました。私の最終目標は事業計画を母国ベトナムで現実させることです。そのため、これからも力を入れて、勉強して、より良い事業計画を完成させることに重視するつもりです。また、日本に来た留学生の一人として、できる限り、（私のように）日本へ留学したい学生を支援していきたいと思っています。日本へ留学するために来日できたことは本当にラッキーでした。



チョウ・リンリンさん
張 琳琳
(2012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 私は大学で日本語専攻（国際ビジネス関係）を、そして大学三年生から、管理概論、国際経済、金融学などについての基礎知識を学びました。事業創造大学院大学に入ってから、ビジネスプラン作成法、マーケティング、アジア経済とビジネス戦略A、経営学概論、財務会計入門、サービスマネジメント、地域経済産業論と生産流通マネジメントの科目を選びました。日本企業の事例を通して、知識を身につけることはなかなかいいと思います。最初の時、ちょっと大変でしたが、授業が終わった後に先生と他の大学院生と分らない所について討論しているうちに、だんだん慣れてきました。

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 私は日本文化と観光にとっても興味を持っています。興味があるので、インターネットで新潟の観光について調べました。一年間、新潟へ旅行に来る人のうち外国人はたった10%です。あと90%は全て日本人です。日本一のコシヒカリとお酒、自然に親しめる佐渡島、歴史がある長岡花火大会などこんなに魅力がある新潟になぜ旅行に来る外国人が少ないのか？やはり宣伝が足りないのではないかと考えています。そこで、今私がやりたいことは自分の知識で新潟の観光を宣伝することです。今大学院でビジネスプラン作成法の授業を受けています。勉強した知識で新潟観光の分野についての事業計画を作りたいのです。一番安い値段（コスト）でこの値段（コスト）を超えるサービスを提供することが企業の主旨です。つまり、いま知価時代中の付加価値と言うことです。この夢を叶えるために、これから事業創造大学院大学の二年間を一生懸命頑張りたいと思います。

Q MBA取得後の将来の目標について教えてください。

A 卒業して、MBAを取得してから、日本で就職したいと思っています。日本の会社に入って、自分が勉強した知識を生かします。仕事しながら、いろいろなことを実践して、経験と理論を吸収できれば、自分の企業を作りたいと思っています。なかなか難しいとは思いますが、やらないことには成功できるかどうかかわからないので、自分の人生で後悔しないように、とりあえずやってみようと思っています。