

本大学院の客員教授を務め、第一線で活躍中の有識者による特別講義の様子をご紹介します。

特別講義報告

東洋大学 国際地域学部 国際観光学科 教授 梁 春香 (客員教授)

2012年5月19日(土)



「観光振興と地域の活性化について」

昨今、観光については、その本質が変わりつつあり、観光に対する新たな理解が必要とされている。観光から観光交流へ、つまり、一方通行から双方向の観光が重要視されている。観光交流とは、「人との触れ合い、自然との触れ合い、歴史、文化との触れ合いといった人々の社会的な交流活動である」と定義できる。観光振興は、地域活性化のためによく使う手法の一つだと考えられる。つまり、観光活動を盛んにすることを通して地域を活性化させる。観光活動は、人的な交流活動であり、観光交流は、民間性、相互性、開放性、国際性、行動の自主性という特性を持つが、国際観光の場合は、国民の相互理解の最も近道になる。したがって、観光振興のための素材「光」がなんであるかを見出し、いかに知ってもらうかが大切であり、課題となる。また観光振興のために国際観光交流を大いに展開し、世界の人々に日本の「光」を知ってもらうことも地域活性化に寄与することが期待できるが、昨今の国際観光交流において中国抜きに語ることができない時代になっている。中国と日本は、地理的に近いと、両国が、北東アジアの地域でその果たす役割は、極めて大きいと考えられる。観光振興と地域活性化のために日中観光交流を拡大することが重要であり、そのためには、観光交流による相互理解と両国の障害を取り除き、乗り越えていくための知恵が必要であり、若い世代に期待したいところである。

理的に近いと、両国が、北東アジアの地域でその果たす役割は、極めて大きいと考えられる。観光振興と地域活性化のために日中観光交流を拡大することが重要であり、そのためには、観光交流による相互理解と両国の障害を取り除き、乗り越えていくための知恵が必要であり、若い世代に期待したいところである。

	開催日	開催時間	現職 / 講師名
特別講義 開催予定	2012年 7月21日(土)	10:30~12:00	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 8月25日(土)	13:30~15:00	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 9月 8日(土)	13:30~15:00	びあ株式会社 代表取締役社長 矢内 廣(客員教授)
	2012年 9月29日(土)	10:30~12:00	株式会社ハードオフコーポレーション 代表取締役会長兼社長 山本 善政(客員教授)

INFORMATION

大学院説明会 (体験授業&説明会) 新潟本校

教授 富山 栄子 Tomiyama Eiko
 [担当科目]
 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
 東京外国語大学外国語学部ロシア語学科卒。
 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士(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
 テイクス論、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)「わかりやす
 がるグローバル・マーケティング-ロシアとビジネス
 ス-」(前成社)他著書多数。

本大学院では今秋、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。また体験授業終了後には、在学生・修了生・教員との懇談の時間も用意いたします。現在学んでいる在学生や、すでにMBAを取得された修了生から、経験談など直接生の声を聞くことができますのでこれを機会にお気軽にご参加ください。(受講無料・要予約)

体験授業

2012年 8月4日(土)
 13:30~15:30(受付13:15より)
 「新興国をいかに攻めるか?」
 ~現代自動車の戦略に学ぶ~

説明会

2012年 9月15日(土)
 10:30~12:00(受付10:15より)
 「大学院概要・試験概要説明」

入学試験	出願受付期間	入学試験日
	2012年秋学期 (10月生)	7/9月 ~ 7/18水
	8/13月 ~ 8/22水	9/1土

※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。

教員紹介



研究科長・教授

宇田 賢一
 Uda Kenichi

[担当科目]
 アントレプレナーシップ論、演習I・II

大阪市立大学法学部卒
 日本生命保険(相)入社。
 株式運用畑中心に勤務後、日本ベンチャーキャピタル(株)取締役投資部長、事業創造キャピタル(株)代表取締役と、20年弱に亘り一貫してベンチャービジネスへの投資・支援活動に携わる。
 極めて実践的で豊富な知識・経験を有する。
 1997年~2002年同志社大学大学院商学研究科ベンチャーコース、非常勤講師。

J Press Vol. 28

2012年7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/広報紙「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、P2・3/教員紹介 P4・5/在学生・修了生紹介 P6/特別講義報告・インフォメーション等

『還暦ベンチャー』

交流サイト(SNS)最大手の「フェイスブック」が、5月18日に米国・ナスダック市場に上場しました。世界中に9億人を超える利用者を持ち、売上高3,000億円、時価総額5.6兆円(6月5日)の超大型IT関連企業の登場です。19歳のハーバード大学生であったマーク・ザッカーバーグが2004年2月に創業し、8年で実現したアメリカンドリームです。

かたや日本では、これより少し前の3月15日に東証マザーズにインターネット専業生命保険「ライフネット生命保険(株)」が上場しました(6月8日時価総額420億円)。この会社を率いる出口社長は、ザッカーバーグとは親子ほど年齢差がある63歳の元日本生命のサラリーマンです。58歳で起業し6年後に上場を果たした「還暦ベンチャー」です。起業のきっかけは、長年の友人でありベンチャー投資も手掛ける投資会社社長の谷家氏(当時40歳)が、生保業界の裏表を知り尽くした出口氏(当時は子会社のビル管理会社に転籍)から「高コスト体質で非効率な生保業界の実態」を聞き、ここに起業のチャンスありと考へ、出口氏のパートナーとしてボスコ出身で、起業を志していたハーバードビジネススクール在学中の岩瀬氏(現ライフネット副社長、当時30歳)を引き合せたことから始まりです。岩瀬氏は、「生保の悪しき慣習を打破し、シンプルな商品をネットで販売することにより、子育て世代の保険料を半額にし、安心して子供が産める世の中にしたい」という事業コンセプト及び事業化の可能性並びに出口氏の魅力にひかれて一緒にやることを決意します。2006年10月、業界事情に熟知したベテランと調査分析・プレゼン能力に優れた若者の凸凹コンビの誕生です。岩瀬氏は、自らが信じるビジネス成功の秘訣「①市場が大きいこと、②市場が非効率であること、③変化によりその不便(非効率)が取り除けること、この3つが揃ったところにビジネスの成功がある」に

信したようです。すなわち、①アンケート調査によれば、市場は5兆円以上見込める、②多数の女性外交員が営業の主力であるが、大量採用・大量脱落(2年で80%が退社)によりコストがかさみ保険料が高止まりしている、また種々の特約を付加することにより保険商品が複雑化され保険料アップに繋がっている、さらに保険料の算定根拠もディスクロージャーされていないなど非効率で不明朗な経営が行われている。従って、③商品をシンプルにし、ネットで販売することにより、同じ商品であれば保険料が既存の保険会社の半分程度で提供できることから非効率は克服できると確信したようです。また、既存生保は、営業の主力である女性外交員の生活を脅かすようなネット販売やシンプルで保険料の安い商品へのシフトは、自らのビジネスモデルを破壊することになるため参入の脅威は少ないと考へました。事業の立ち上り資金は谷家氏の投資会社とマネックスから調達し、その後は、この凸凹コンビが各々の有する広範なネットワークへ専門能力を発揮したプレゼンを行い、今時のベンチャーとしては驚くほどの資金135億円を調達しました。岩瀬氏によれば、「わかりやすく整合性のとれた事業計画書及びびどんな質問にもデータを交えて答えられる周到な準備並びに優れたプレゼン能力と出口・岩瀬の情熱、熱い思いが、投資家の方々から『期待していますよ』という言葉を引き出した』と言っています。因みに投資先としては、三井物産、リクルート、新生銀行、セブン&アイ・ホールディングス、VC等々で、これら大会社の担当者の心を湧き立たせたようです。事業は順調に推移し、2012年3月末の契約件数は11万8千件と増加の一途ですが、同3月期の売上高は38億円、当期利益は△9億円と利益を計上するまでには至っていません。そのうち競合もたくさん出てくることでしょうし、上場により世間の風にさらされることも多くなり大変でしょうが、「還暦ベンチャー 頑張れ!」、「我が同期 頑張れ!」。



教授
宮脇 敏哉

Miyawaki Toshiya

【担当科目】

コーポレートベンチャー論、演習I・II

関東学院大学経済学部卒
早稲田大学システム科学研究科修了。九州情報大学大学院経営情報学専攻科博士前期課程経営情報学専攻修了(経営情報学修士)。山口大学大学院東アジア研究科後期博士課程東アジア専攻単位取得満期退学。流通会社勤務後、起業家として2社・1事業体を通算24年間経営。その後福岡国際大学(ベンチャー企業論)・九州国際大学(ベンチャービジネス論)において非常勤講師、大阪経済法科大学准教授(経営戦略論、起業論)・新潟経営大学教授(ベンチャー起業論、中小企業論、地産産業論)。著書に「ベンチャービジネス総論」(税務経理協会)「ベンチャー企業経営戦略」(税務経理協会)「マーケティングと中小企業の経営戦略」(産業能率大学出版部)など著書多数。関西ベンチャー学会理事、日本情報経営学会会員、日本経営システム学会会員、実践経営学会会員。

『企業経営の要諦をなす経営戦略を駆使して、成長企業となる』

古代ギリシャ時代に「将軍の術」という意味としてもちいられていた戦略が経営学分野において応用されるようになったのは20世紀初頭における第2次産業革命のころです。その後、最初に戦略的思考の必要性を強く認識し、実際の経営に適用し成功したのは、アメリカのトップマネジメント達です。そして1960年代のアメリカのビジネススクールで花開いたのです。1960年代は経営戦略論の生成の時代であり、1970年代は多角化、1980年代は競争優位、1990年代はグローバル化そして2000年代でイノベーション、コアコンピタンス、ドメインが登場しました。

経営戦略は企業経営の根幹をなす経営学を中心点であると考えられます。部門としては事業領域、事業戦略、競争戦略、新事業戦略、成長戦略、グローバル戦略などがあり、さらにイノベーション、コアコンピタンス、ビジョン、ミッション、ドメイン、シナジーなどを含み研究が進展しています。1960年代はチャンドラー、アンゾフ、アンドリュウス、1970年代はマイルズとスノー、ミンツバーグ、1980年代はポーター、クイン、1990年代になるとブラハラッドとハメルなどが新しい経営戦略理論を展開したのです。

最初に経営戦略的思考をおこなったのは、アメリカのトップマネジメント達でありました。具体的にはGMのCEOであったスローンであり、そしてアメリカのビジネススクールで戦略が経営学の一部として認められたのが1960年代に入ってからです。1960年代に戦略の概念を経営学に導入した一人がチャンドラーでした。チャンドラーは「組織は戦略に従う」と述べ、一躍経営学の上位に経営戦略論が登場しました。この時期に多くの心理学者が経営学者へ転身しています。多くの心理学者は産業心理学の視点から経営学を捉えるようになりました。

経営戦略のフレームワークは中心要点であり、それはドメイン、資源展開、競争優位、シナジー、バリューチェーンです。経営戦略は実践的戦略策定が必要とされ企業経営の要諦と考えられます。企業が成長するには経営資源を成長性の高い分野に効率良く投資することが重要です。戦略の具体化としては、顧客創造活動、マーケティングミックスを機能別戦略として駆使することが求められます。また経営戦略の実際として、戦略の構成、経営資源配分、競争優位のバランス良い配置が求められています。

企業経営において経営戦略は要諦をなしています。企業の意味決定者は経営戦略を駆使することによって成長企業を牽引しています。社会がどのような経済状況であっても、成長企業は多く存在しています。



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

立教大学社会学部～早稲田大学大学院商学研究科修士課程修了。国内資産運用会社にてアナリスト、ファンドマネージャーとして資産運用業務に従事。筑波大学大学院ビジネス科学研究科博士課程修了、博士(経営学)。日本証券アナリスト協会検定会員

『会計を学ぶ意義』

本年4月に赴任しました中井誠司です。本学では「財務会計入門」と「財務諸表分析」を担当します。会計はビジネスの「言語」と言われ、会計の知識なくしてビジネスを深く分析することはできません。ましてや本学で学ぶ皆さんのように事業を興そうとしている方々にとっては、まさに「必修科目」と言えます。一方で、皆さんは会計に対してどのようなイメージを持っているのでしょうか。「数字ばかりで分からない」「用語が難しい」…そのようなイメージを持たれているかも知れません。確かに会計で使用される用語には特別なものも多く、最終的に公表される財務諸表には数字がたくさん並んでいます。しかし会計は無味乾燥な単なる数字の羅列ではなく、その背景には企業が行っている経営が隠されています。会計には企業の判断や戦略が含まれているのです。

企業が公表する財務諸表には様々な立場からの利用がありますが、投資家はその意思決定に必要な情報を得るために利用します。最近では「企業価値の創造」ということが企業経営の大きなテーマとなり、企業経営者も投資家もその点に大きな関心を持っています。財務諸表は企業価値を評価する際にも役に立ちます。特に上場会社については、投資家はその証券価格の価値について財務諸表分析を通して行います。そのような投資家の会計情報の利用について私は研究をしています。

会計は企業とその企業情報を利用する者をつなぐ「言語」であり以上、情報の発信者である企業側も会計に関して十分に理解しておく必要があります。会計はその時代のビジネス、企業環境と強く結びついています。「財務会計入門」と「財務諸表分析」の講義を通して、今起こっているビジネスについて様々な角度から見ていきたいと思います。

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や今後の目標についてお聞きしました。

| Student interview |



細川 浩史 さん
Hosokawa Hiroshi

株式会社ハードオフコーポレーション勤務
(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 これまで経営戦略、ビジネスプラン作成法を始めとする必修科目に加え、海外経済事情等、自分が知りたい、学びたいと思える科目を履修してきました。当大学院に入学する以前より、アメリカで経営学を学んできましたが、その知識を更に強化し、深化させる目標をもって取り組んでいます。各授業は異業種の方々や、海外留学生と討論を重ねたり、グループワークで一つの結論を出す等、大変な刺激と収穫をもたらしてくれます。授業で学んでいる知識だけでなく、そういったコミュニケーションも含めた全てが素晴らしい価値。学ぶ楽しさ、喜びが溢れている一年はあっという間でした。

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 私の取り組みもうとしていた事業計画書の主題が、主にマーケティングに関わる為、悲願だった信田先生のゼミに入らせていただきました。メンバーがそれぞれ目指している事業計画書のテーマについて、様々な意見を出し合う中で、マーケティングのプロ中のプロである信田先生の鋭い視点による的確なアドバイスが随所で入る事により、まったく違うテーマの中に太い幹というか、共通している重要な要素がはっきりと見えてきます。毎回毎回の演習が楽しみで止みません。

また、私は自社のキャリアアップ制度を利用して通学させて頂く関係もあり、企業内提案として「広報・マーケティング部」の新設について研究しています。これまで革新的な切り口で、リユース事業のリーディングカンパニーに成長した当社が、最も重要視しているリユース品の中継基地としての機能や、社会の為になるか、という問いを全社員が常に問い続ける経営理念等、語りつくせない魅力をもっともっと発信していきたい、そして、大切なお客様のニーズとウォンツをもっと探り、社会風土の形成、お客様のイメージ形成、自社内の意識改革など、様々な切り口から提案していけるサポート部署を新設する事ができれば、と考えています。当然ながら、確実に実現し、実績を残していけるという地に足のついた計画書を練り上げる所存です。

Q MBA取得後の将来の目標について教えてください。

A 学問とは、先人の与えてくれた最も敬愛すべきものだと私は考えています。しかし、知識だけを詰め込み、頭でっかちで何の行動も起こせない人間には決してならない、そう心に決めています。ここで学んだ経験、手法、戦略を、如何に自社の業務に落とし込んでいけるか追求し続け、その先に、それが社会のためになるように、全力で取り組んでいけるエネルギーのある人間であろうと思っています。卒業後は、事業計画書や学びとった全てを活かし、自社内で積極的に働きかける事で、微力ながら社会貢献に努めていきたいです。その先で、経営の中核の一旦を担っていける人材になることが私の目標という名の決意です。

修了生紹介



山下 宣行 さん
Yamashita Noriyuki

医療法人愛広会勤務
総務部 総務課長
(2012年3月修了)

Q 入学した動機について教えてください。

A 日常業務を通じて知識を吸収する機会があったものの、「必要に応じて」得る知識が多く、結果として知識に偏りがあるように感じていました。日々の業務でかかわらなければ、知ることも無く、新入社員よりも知識がないようなこともあるわけです。

そんな状況に不安を感じていたところ、事業創造大学院大学のお話を勤務先から頂いて、これは良い機会だと考え、入学させていただきました。

Q 学んだ内容・カリキュラムについて教えてください。

A 人材マネジメントやリーダーシップの授業は、非常に濃い時間を過ごすことができました。毎回出される課題論文に対する受講生の見解が人それぞれに異なり、その意見交換が非常に活発で、自身の考え方を改めるよいきっかけになったと思います。

また、マーケティングの授業も日々の業務の中で役立つ知識や考え方を学ぶことができたと考えています。

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 私が勤務していた病院の人的資源管理としてどのような問題点があるのか、また問題解決方法として、どのようなアプローチが適切か、他の病院事例を参考にしながら、自分なりにまとめました。

場をどのように創り出し、活かすことができるのか、という点では、野中郁次郎先生の見解を基に、思いをどのように伝え、つむいでいくかという点では、徳岡晃一郎先生の見解を参考にさせていただきました。

Q 今後の目標について教えてください。

A 修了後、異動することになり、現在の立場では、修了論文の取り組みはできませんが、それでも学んだことは日々の業務の自分の立ち居振る舞いに生かされているのではないかと考えています。今までは、現場での実践力にのみ頼って仕事をこなしてきましたが、今後は、様々な業界で蓄積されてきた知見=大学院で得た知識と様々な業種の仲間たちから頂くアドバイスを基に新しいチャレンジに取り組んでいけたら、と考えています。

教員紹介

Faculty interview



教授
郷道 博宣
Godo Hironobu

【担当科目】
技術経営論、演習I・II

東京大学工学部→スタンフォード大学工学部機械工学科修士課程修了
ソニー(株)ビデオ第一事業部長などを歴任→独立行政法人日本貿易振興機構アドバイザー
コンシューマー用、業務用、放送用VTR及びビデオ関連機器の開発・設計及びそのプロジェクトの推進、その他ハイビジョン機器等の技術開発・推進に携わる。

『顧客価値』

アップルとコマツ、業種は異なるものの両社に共通しているのは、CEOのリーダーシップによる好業績であり(注1)、その商品力の強さである。

アップルのiPhoneなどの商品にあるものは、驚きや楽しみ、ワクワク感といった「エクスペリエンス(体験)」である。ハードウェアからソフトウェア、コンテンツ、マーケティングに到るまで統合し、顧客ニーズの半歩先をいく顧客体験を提供して差別化している。(注2)

コマツは、従来品質や耐久性を高めることにより対応してきた建機にKOMTRAX(機械稼働管理システム)を装備して、顧客の使用状態を常にモニターし、サポートを提供する新たな価値を提案した。また能力的にはほぼ同等の既存機種と比べて、1.5倍ぐらいの価格だが燃費効率の良いハイブリッド建機は燃料費節約のニーズが高い中国で売れている。いずれも顧客がより大きな経済的価値を享受できるような提案をし、「コマツでない」と困る「度合いを高めるサービスを提供している」。(注3)

両社とも、モノのものではなく、それを通して顧客が得られる体験価値や経済的価値を重視したことであり、かつて世界のベストセラーになった本田のスーパーカブやソニーのウォークマンも同様である。

しかし、一般的に、日本の製造業各社は顧客重視の姿勢は示すものの、横並びでハードウェア、機能志向の視点で製品・サービスを開発することから抜け切れない為、差別化が出来ずに価格競争に陥って、利益を上げられない状況にある。

画期的な新製品を開発・上市するのが容易でない今日、顧客側の視点を徹底的に磨き上げ、顧客価値をどのように高めるかが非常に重要なテーマになっている。

注)

1) 国際的ビジネススクール、INSEADが世界のCEOを対象に経営成果を比較・評価。第1位はアップルのスティーブ・ジョブズ、日本の第1位はコマツの坂根正弘会長。「世界のCEOベスト50」(M.T.Hansen/H.Ibarra/U.Peyer, Diamond Harvard Business Review May 2010)

2) 「スティーブ・ジョブズ(I・II)」(ウォルター・アイザックソン著 井口耕二訳、講談社)

3) 「ダントツ経営」(坂根正弘著、日本経済新聞社)



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

電気通信大学院電気通信学研究科博士課程修了、博士(工学)
専門社会調査士。大日本スクリーン製造で営業企画、ソリューション事業等を担当。2002年、シンクタンク系ベンチャーを起業。東京大学先端科学技術研究センター研究員、国立情報学研究所研究員、情報処理推進機構専門委員等を歴任。他大学では、情報分析力1・2・3、プロジェクトワークショップ、数理学、社会調査法、メディア論等を担当。主にICTが社会システムに与えるインパクト研究に従事。

『まずは、「なぜ?」から。そして、社会、組織、市場を観察しよう!』

担当講義は「市場調査法」「マネジメントサイエンス」「演習I・II」です。キーワードは仮説設定、モデル構築とその解析です。

主たる研究フィールドは、社会情報学です。ヒアリング、参与観察、事例観察等の質的研究による「分析的アプローチ」と、データの解析処理・統計処理等を用いた探索的因子分析、検証的因子分析(共分散構造分析)、ネットワーク構造分析やマルチエージェントシミュレーション、ゲーム理論などの数理的手法を用いた量的研究による「構成的アプローチ」の双方向から、知的協働作業を行う組織におけるSocial Capitalの可視化と信頼メカニズムの解明に取り組んでいます。

Social Capital研究は、地域や社会を対象として始まりましたが、2000年以降、知識労働型の組織にまで研究対象が広がってきました。当該研究とは、「Social Capital蓄積は、組織内における行為者にさらなる信頼行為を促進し、自らの利益を追求することを目指す競争において有利な状況を創出し、ここから知識創造に繋がっていく」という仮説の検証と、理論化です。

自律協調分散システムの普及とともに、企業の組織構造や競争優位のドメインにも大きな変化が生じています。ベンチャー企業間の連携や遠隔地間組織のネットワーク化が進展し、新たな知の共有のあり方、プロセスや場の構築が求められています。知識社会下の新しい企業形態のパフォーマンス向上には、双方向性や協働性といったコミュニティ的要因への配慮の必要性が示唆されます。

引き続き、多様な企業、地域を含めた知識創造に関わる社会システムを対象とした事例研究を継続し、知的協働作業を行う組織マネジメントの理論化とイノベーション原理の追求を行っていきます。講義では、私の実践的な経験に裏打ちされた調査・分析ノウハウを展開します。さあ、Make it visible! ここで、可視化手法を学ぶことにより、日々の企業活動で「当たり前」として疑問を持たなかった事に目を向け、異なる視野からのアイデアを創造する力へとつながっていきます。熱意のある院生との議論を期待しています。

在学生紹介

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



グエン・ティ・トゥ・チャンさん
Nguyen 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 日本に来てからもう9ヶ月経ちました、そろそろ、2学期も終わります。事業創造大学院大学に入学する前、経済や経営に関する知識はあまり持っていなかったため、科目を履修する時、たくさんの心配がありました。しかし、先生方の熱心な指導と先輩からのアドバイスのおかげで、初めてでも安心して学べる基礎的な科目から履修を始めました。その後は発展的な科目や、興味を持っている科目に進んで勉強しているところです。今まで、経営戦略、企業倫理、会計、技術経営論、ビジネスプラン作成法の基礎科目と税務会計、ツーリズムマネジメント、アジア経済とビジネス戦略の発展科目を勉強しました。勉強する過程で、いろんな新しい知識や言葉を学ぶことができました。先生の講義、毎週の宿題やレポートを通して、だんだん理解度が高まっているところです。

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 演習について、今学期から始まりました。ゼミの先生は事業を創造する事について、たくさんの貴重な経験を持っていますので、いろんな知識を教えてください。自分の計画を作成するために、先生と他の演習生たちと共に、一緒にディスカッションして、たくさんの意見とアドバイスをもらいます。そして、入学してから今まで学んできた科目の全部の知識が、この演習に利用できます。とても役に立つと思っています。また事業計画書については、日本は地震・災害の国だと言われています。そのため日本人は、子供の時から誰でも地震に対応する知識を身に付けます。そして、いつでも地震や災害に対応できるように、訓練する施設や装置を設置しているところも沢山あります。日本の場合、どんなに酷く、驚くような場面でも、パニックに陥ることなく冷静に対応しています。一方で、ベトナムでは生き残る知識を持っている人は少ないので、災害や事故があった際に、なかなかすぐに対応できません。そのため、ベトナムでは深刻な問題が発生しています。私は、ベトナムの人々の「生き残る知識」が向上するように、「生き残るスキルの訓練」という事業を研究し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 大学院を卒業した後はベトナムに帰国し、今作成している計画を実施するつもりです。そういう目標を達成するまでには、たくさんの困難がありますが、日本で学んだ知識と日本での生活で蓄積した経験を活かして、努力を続けて事業を実施したいと考えています。そして、日本に留学していることで日本の文化や習慣、日本人の生活を深く理解できる機会がありますので、将来は日本とベトナムの架け橋になりたいと思っています。日越友好関係の発展のために、自分の力を全力で注ぎ、貢献したいと思っています。

修了生紹介



ファン・ミン・フックさん
Pham Minh Phuc
ハノイ貿易大学卒
(2012年3月修了)
Fair Consulting Vietnam 勤務
Japanese Function
(通訳・日本人顧客サポート)

Q 入学した動機について教えてください。

A 日本は高い経営管理レベルのある国として世界中で知られています。それゆえ、私はMBAを取得するために日本へ留学することが(ハノイ貿易)大学時代からの夢でした。私は将来自分で起業したいと思っていました。起業家教育で有名な事業創造大学院大学は夜間に授業があり、私が興味を持っている日本の文化や日本での生活を体験できると思い、日本に留学することにしました。

Q 学んだ内容・カリキュラムについて教えてください。

A 事業創造大学院大学の専門職学位課程(経営管理修士・専門職)で、経営全般にわたる知識からビジネスプランを具体的に作成する方法まで、体系的に学んできました。その中で卒業後の今でも最も印象に残っているのは「人材マネジメント」及び「リーダーシップ」という科目です。将来起業家を目指す私にとって、こうした知識と行動力が大きな財産になると確信しています。詳しくは、HRMを勉強したおかげで、人材の採用から配置、能力開発、評価に至る日本企業的な人事管理の仕組みを理解した上で、組織における自分の位置付けを認識し、キャリア開発の目的の達成に向けて、段階ごとの事業計画を立て、実施することができると感じています。そして「リーダーシップ」の授業での奥が深いディスカッションを通して、院生の方々から実際の経験をお聞きしながら色々と勉強させていただいたり、リーダーに必要な資質とスキルを照合し、自分のことを反省し、将来どんなリーダースタイルになるのか、どのようにそのスタイルの資質を身に付けるのか、イメージできるようになりました。

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 近年、日系企業のベトナム進出の加速に伴い、ベトナム国内における人材紹介・育成サービスの需要が急激に増加しています。私はその需要に応えるために「求人情報サイト運営」、「人材育成事業」、「人材紹介事業」の3つの事業を柱とした会社を設立することが、私の事業計画書のテーマとなりました。3つの事業の中で「人材紹介事業」業務を中心に行う予定ですので、社名をFITとし、「人と組織のよりよいフィットを実現し、さらに時流にフィットした新しい価値の創造を加速し、社会貢献型ビジネスとなる」ことを会社の経営理念としました。

Q 今後の目標について教えてください。

A 事業創造大学院大学のMBA修了生で将来起業を目指す私は、日々の業務で絶えず自分の起業家精神(アントレプレナーシップ)を育て、能力を磨き、起業に必要な準備を出来るだけやっつけていこうと思っています。事業計画書でハノイにおける日系企業向けに人材育成・紹介という総合サービスをテーマに作成しましたが、私が実際に起業する時に、そういうビジネスのニーズや実現可能性が今のようにあるのか、今後も市場の動きを常に見張り、将来性・収益性が高いビジネスを発見した上で、事業計画書を改めて真剣に作成する必要があると考えます。事業計画書を実現に移すには資金・人材・情報・経営者の能力を確保しないとならない為、少なくとも10年間をかけて、これらの経営資源を蓄積・開発しようと思っています。