

学位記授与式・秋学期入学式 2011年10月2日(日)

2011年10月2日(日)、秋学期入学式並びに学位記授与式を挙げて行いました。入学式では湯川学長からの式辞につづき、新入生を代表し佐藤宏さんが決意表明を述べられました。この秋の入学者は日本人のほか、ベトナム、モンゴル、中国からの留学生が入学され、学業に励むことを式典に出席した教職員を前に誓いました。

また午後からは学位記授与式が執り行われ、10名の方々が経営管理修士(MBA)を取得されました。式典には、教職員、在学生らが参列し、修了生を代表してBui Thi Xuan(ブイ・ティ・スアン)さんが答辞を述べました。母国ベトナムを離れ、夢の実現に向けて、ここ事業創造大学院大学で学業に励んできたこれまでの大学院生活を振り返り、関係各位に心からの感謝の意を表すとともに、「在学中で学んできた『アントレプレナーシップ(起業家精神)』を実社会で活かしていきたい」と力強く述べられました。

式典後には、キャンパス内リラックスマームに会場を移し、謝恩会が行われました。すでに修了し実社会で活躍中の先輩OB・OGの方々も駆けつけ、新たに入学された新入生の皆さんや、仕事と学業を両立し今日まで果敢に努力を続けてこられた新修了生の皆さんを称えました。



学位記授与式学長式辞 答辞 修了生と指導教員 入学生代表決意表明

新潟国際ビジネスメッセ出展 2011年10月27日(木)・28日(金)

2011年10月27日(木)・28日(金)の2日間、県下最大の産業見本市である「新潟国際ビジネスメッセ」にブース出展を行いました。国内・海外合わせて134社・団体が出展する「新潟国際ビジネスメッセ」では、2日間で9,375人もの来場者が訪れました。

産学連携ゾーンに構えた本大学院ブースにも、MBAの取得や組織内事業創造に関心を持つ方々が訪れ、関心を示しておりました。個別相談では、会社の次世代を担う「人材育成」や「後継者育成」に頭を抱える経営者の方や現場の責任者の方々が立ち寄りになり、本学専任教員に相談される場面も見受けられました。



INFORMATION

入学試験 2012年春季 (4月生)	出願受付開始日	2011年 10/18(火)より随時受付	
	出願締切日	第4次 2/6(月)	第5次 2/20(月)
	入学試験日	2/18(土)	3/3(土)
	合格発表日	2/24(金)	3/9(金)

大学院説明会(体験授業&トークセッション)新潟本校

本大学院では来春、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)

2012年 1月21日(土)
13:00~15:20(受付12:45より)
「なぜiPhoneはまたたく間に世界中に普及したのか」

2012年 2月25日(土)
13:00~15:20(受付12:45より)
「本大学院HPにて近日公開」

准教授
石谷 康人 Ishitani Yasuto
【担当科目】 経営戦略、演習
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)「技術経営の常識のツツ」(日本経済新聞出版社)など。博士(工学)、技術経営修士(専門職)。



※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
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 Vol. 26

Published by Graduate Institute for Entrepreneurial Studies

2012年1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/研究報告 P2/在学生紹介 P3/公開講座・特別講義(講演)報告 P4/トピックス・インフォメーション等

研究報告

新潟県「健康産業」創出政策とイノベーション



研究科長・教授
田中 延弘
Tanaka Nobuhiro

【担当科目】
ベンチャー企業の成長マネジメント
演習

一橋大学商学部~英国スターリング
大学院経営学研究科修士課程
修了
株式会社友信託銀行~漢友投資顧問有限
公司にて国際金融、ベンチャービジネス
への投資・支援などに携わる。

2000年代にわが国産業政策の中核であったハイテク分野での産業クラスター形成政策は、2010年代に入って政策効果の点検、政策内容の再構築を迫られており、代って政策の視点は、地域に長く存在してきた多様な地域産業をいかに高度化、活性化するかに移りつつある。新施策として2011年度から開始された「地域イノベーション戦略推進地域育成支援事業」を見ても、世界から人材や資金を引きつける魅力を持った「国際競争力強化地域」の形成と並んで、地域に存在している特徴ある産業集積を研究機能の強化とイノベーションの導入を通じて高度化して行こうという「研究機能・産業集積高度化地域」の形成が、重要な政策目標とされている。地域に存在する産業群へのイノベーションの導入が重要な政策課題になっているのである。

こうした文脈で捉えると、新潟県が2006年から実施している「健康ビジネス連峰」という産業政策は興味深い。この政策は、新潟県の地域産業を「より付加価値の高い産業に転換するための基本戦略」と位置づけられており(新潟県産業労働観光部他[2010]『新潟県における健康・福祉・医療分野産業の基盤強化に関する調査』)、以下の内容を持っている。それらは、(i)地域産業として一定の強みを持ってきた農林水産業、食品産業、機械工業、金属加工業、観光業等を、「健康産業」、すなわち消費者の健康への欲求に応える産業との視点から捉え直す、(ii)各産業分野の既存企業による、医療、食品、サービス、スポーツといった健康に関する分野でのイノベーション(新たな技術開発、商品開発、事業創出)を促進する、(iii)同分野への外部企業の誘致、新規スタートアップの取り組みを促進する、(iv)そうした民間の試みを県が支援するというものである。

新潟県の健康ビジネス連峰政策が注目される理由はいくつかありそうだが、「健康ビジネス」という捉え方が斬新で、米国マサチューセッツ州において医療産業クラスターを展開するにあたって取られた

アプローチと近似したダイナミズムを期待させるところに、まず惹かれるものがある。米国マサチューセッツ州の医療産業クラスターは、従来、電子部品、プラスチック加工、機械製造等として捉えられてきた地域の産業を、「医療に関連している」という観点から捉え直し、横断的な業界団体の設立、官・学との連携強化を進めて、先端産業クラスターとして発展、成功したもののだが、新潟県の取り組みも、従来から地域産業として存在していた農林水産、食品、機械等の各産業を、「健康に関連している」産業として捉え直し、高度化を図ろうとするものであるところが共通している。

地域産業でイノベーションが進むには、地域の企業同士の顔見知りとしての付き合いが、産学間、産産間の盛んな交流、情報交換に昇華され、加えて地域外からの市場や技術に関する最新知識・情報、斬新なアイデアの流入が確保されることが不可欠とされる。こうした知識・情報のネットワークが地域イノベーションのインフラとなり、地域産業は活性化していく。

健康ビジネス連峰政策において、新潟県は、「ものづくり」「食品」「サービス」「健康ツアー」の各分野から、健康に寄与するといえる医学的・科学的根拠の有無、地域資源の活用度合、ビジネスモデルや販売戦略の新しさを基準として支援対象プロジェクトを認定しており、その件数は、2006年度の事業開始以来2011年度半ばまでの期間で42件に達している。各プロジェクトの中心企業は、大学や研究機関と連携しつつ、関連分野の複数企業を巻き込んで基礎研究から商品開発までのネットワークを築きつつあり、こうして、健康産業という切り口から、地域でイノベーションが展開・深化するためのインフラ形成が始まったことは、期待を持って注視を続けるべき事象であるといえよう。

翻って、こうした分野で経営系の「学」はどんな貢献ができるのか。新潟にいて事業創造を掲げる本学でこそ真摯な検討を進めたい。

在学生紹介

働きながらMBA取得を目指す学生に、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 —



金子 秀光

Kaneko Hidemitsu

新潟県新潟地域振興局 主任
(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 戦略、マーケティング、組織、財務、倫理など、基礎科目を中心に履修しました。まずは、経営の基礎を理解したいからです。経営学は比較的新しい学問分野ですが、最近「もしドラ（もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの『マネジメント』を読んだら）」がベストセラーになるなど、本学を含め、経営を学べる機会も急速に広がっています。公務員採用試験では、経営学や会計に関する知識は問われませんでした。が、本学で学んでみて思うのは、公共機関やNPOにも、経営学の知識は非常に有用だということです。

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 演習では「スポーツビジネス」「地域活性化論」ご担当の赤木先生のゼミを選択しています。ゼミ生は私を含めて7人です。先生は、東北の震災復興など、さまざまな事業に関わっておられ、そのご経験やご見識、行動力がたいへん勉強になります。ゼミ生仲間も、地域振興、福祉、文化、スポーツ、音楽などそれぞれ問題意識をお持ちで、刺激を受けています。事業企画書では、カーシェアリングについて考えています。新潟ではまだ事業展開がありません。しかし、現在、公共交通が不便で採算がとれない一方、車の所有でも負担感が増加し、車種にこだわらない若者も増えており、潜在的需要があると見込んでいます。今後、自動車を取り巻く環境は、新興国の台頭、電気自動車の実用化、ICTやスマートグリッド技術の進展で急速に変わっていくと思います。そこに、さまざまなビジネスチャンスがあるはず。そんな中、カーシェアリング事業は、今が黎明期です。大都市中心にリース会社、駐車場事業者、商社、不動産賃貸事業者、中古車販売事業者、行政などが参入していますが、まだ利益が出る段階には至っていないようです。地方での展開もまだです。地方で展開するには、先行する競合他社とは全く異なるアプローチが必要だと考えています。地域の交通手段を補完するとともに、EVの利用をいっしょに広げるようなカーシェアリングを実現できないか、プランを練っているところです。

Q MBA取得後の将来の目標について教えてください。

A 現在の経営で、最大のテーマは「イノベーション」だと思います。本学で学ぶ事業創造は、まさにその中核です。昨年のIMDによる日本の競争力の評価は、チリとタイに挟まれた26位でしたが、政府効率性は50位です。日本は、国家債務が1,000兆円にもなっており、グローバル競争の激化、超高齢化、自然環境変化等災害リスク増大などの危機に直面しています。こうした危機を目の前にして、今、最もイノベーションが求められるのは、公共分野です。公共分野に携わる一人として、どんな部門、次元や形であれ、本学で学んでいることと私に与えられる機会を最大限に生かして、イノベーションを実現していきたいと思っています。



田口 信雄

Taguchi Nobuo

新潟市建築部公共建築
第一課 副主査
(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 私が履修した科目のうち、特に印象に残っている科目は「サービスマネジメント」です。特に日本においては精神的に語られ、知識・ノウハウの蓄積が個人にとどまっている「サービス」について、体系的に理解し、本業である行政サービスの質の向上に活かしたいと考え履修しました。自ら企業で活躍しながらMBAホルダーとなり、その後サービス事業を起業されている講師から、現場での経験を踏まえた実践的な講義を受けることができ、とても有意義でした。また講義内容を活かして行う「新サービス事業企画」のシミュレーションでは、他の受講生との討議を通じて、より深く理解できたと考えています。

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 近年、これまで中央集権で行われてきた、マスマーケットに向けたプロダクトアウトの行政サービスではなく、市民の視点やニーズを起点に行政サービスを展開していく、マーケットインの戦略が必要になっています。特に、「新潟市に住んでよかった」と市民がプライドを持って生活することのできる新潟市を実現するためには、地域で実動を担うNPOや社会活動に対し、必要な情報の提供やネットワーク構築など、活動の継続や拡大を支援するサービスの提供が必要と考え、演習（ゼミ）では、東日本大震災からの復興や地域活性を含んだ事業に自ら取り組まれている、赤木先生からご指導をいただいています。事業計画書（ビジネスプラン）の作成では、「新潟市に住んでよかった」と市民がプライドを持って生活することのできる新潟市の実現にむけて、ソーシャルビジネスやNPOによる起業をサポートする事業を企画できないか検討をすすめています。ゼミは、赤木先生をはじめ、様々なバックグラウンドをもっているゼミ生のみならず、意見交換を行いながら検討をすすめることができ、とても有意義な時間を過ごしています。今後も、ビジネスプランを作成する中でお世話になる方々との人的ネットワークの形成や、実現可能なビジネスプランの作成に努めたいと考えています。

Q MBA取得後の将来の目標について教えてください。

A 在学中は、経験豊かな講師や、志の高い受講生との交流の中で、さらに人脈を広げるとともに、仲間をつくり、政令指定都市新潟市にふさわしい職員に成長したいと考えています。卒業後は、事業創造のスペシャリストとして、「新潟市に住んでよかった」と市民がプライドを持って生活することのできる新潟市の実現にむけ、新潟市職員としてだけでなく、地域社会の一員として、身につけたスキルや人脈を活かしていきたいと考えています。

公開講座
特別講義（講演）

公開講座の様子、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 —

公開講座報告 2011年10月22日（土）

新潟信用金庫との共同開催による公開講座について 准教授 鈴木 広樹

平成23年10月22日（土）、本学において、本学と新潟信用金庫の共同開催による公開講座が開催されました。今回は、新潟信用金庫との共同開催ということから、そのお客様である中小企業の経営者の方を主な対象として、「中小企業の成長戦略～どのように資金を調達し、成長に結びつけるか?～」というテーマを設定し、新潟信用金庫常務理事の小松茂樹氏、株式会社春うらかな書房取締役管理部長の齊藤健二氏、本学の原敏副学長、そして、私が講演を行うこととしました。新潟信用金庫の小松氏は、「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～」というテーマで、信用金庫の歴史と役割や、中小企業の経営者は金融機関とどう付き合うべきかについて、春うらかな書房の齊藤氏は、「当社の成長戦略～新業態向け本の高付加価値リテールサポートの実現へ～」というテーマで、同社の成長に合わせた資金調達戦略や、同社の海外展開（平成22年7月にカンボジアに子会社設立）について、本学の原副学長は、「変化と企業成長のための対応策」というテーマで、激変する経済環境の中で企業が成長するために必要な条件について話されました。なお、私は、「株式発行による資金調達～企業の更なる飛躍のために～」というテーマで、中小企業から大企業へと飛躍を遂げるためには避けて通れないIPO（株式公開）について話させて頂きました。「中小企業の成長戦略～どのように資金を調達し、成長に結びつけるか?～」というテーマから、多くの中小企業の経営者の方に出席して頂きました。そして、多くの方から役に立つ内容であるとの評価を頂きました。今後も本学は、新潟にあるビジネススクールとして、新潟の企業の成長、そして、新潟の経済の発展に貢献できるような公開講座を開催していきたいと考えております。



新潟信用金庫 常務理事 小松氏



春うらかな書房 取締役管理部長 齊藤氏



鈴木准教授



原副学長

特別講義報告



株式会社トップカルチャー 代表取締役社長 清水 秀雄 客員教授

2011年10月8日（土）

「感動の力」

「文明は効率、文化は感動」をコンセプトに24年前「FCビジネス」事業を立ち上げた。「上質な感動」を創るためには「感動」というものが近くになければならない。レンタル、文具、本屋、レコード店など、単独では昔に比べて成長の滞った業種もあるが、「複合化」することで、新たな付加価値を備えた新業態として生まれ変わっている。店舗はお客様との会話が生まれる場であって、地域のコミュニティーの場として使っていただけるものにする必要がある。常に20年後を見つめ、「どういう姿にしていきたいか?」「後世にどう残していきたいか?」。経営を行う上で心がけていることは「戦略は心、戦術は技」、そして「大事は理、小事は情をもって処す」ことを大切にしている。今後も社会への価値提供を第一に「感動」を伝えていきたい。



文京学院大学 経営学部 教授 櫻澤 仁 氏

2011年10月8日（土）

「ソーシャルビジネス領域の起業とビジネスモデル」

ソーシャルビジネスの課題は持続力と競争力を保有したビジネスモデルの確立にある。何を武器としつつ事業活動を展開していくかという独自能力の保有が事業活動安定化の前提条件となるが、顧客ニーズのみならず事業を取り巻く社会経済環境もまた、急速な変化を見せており、事業ドメインの微調整を行いつつ、強みに特化していくことを通じた将来的なコンピタンス創造を行うことが重要な戦略発想となっている。例えば、福祉領域のソーシャルビジネス/コミュニティ・ビジネスの事業主体では、活動の効率性や独自性追求よりも顧客満足の追求を優先するあまり、顧客サービスに費やす単位あたりの時間が増加し採算割れとなる傾向も散見され、売上高向上や周辺事業領域への業務拡大を難しくしている。このような状況が常軌化してしまうと「好意的な悪循環」というスパイラルを生むが、そこからの脱却には「小さな『質』を積み重ねて、少しずつ『量』にしていく」といったような、地道で堅実そして収益基盤確保型のビジネスモデル構築が肝要である。



株式会社マックハウス 取締役会長 栗原 勝利 客員教授

2011年10月29日（土）

「小売業の成長戦略～企業内起業 成功のキーワード～企業内起業が上場を果たすまで」

売上高・店舗数共に靴の小売業界で日本一となった㈱チヨダ。1936年の創業以来、75周年を迎えた今、このチヨダから企業内起業を果たし、更なる成長を続けている㈱マックハウスの成功ポイントは?親会社から子会社による企業内起業を考えたとき、従来型の新規事業開発とは似て非なるものが企業内起業である。①経営資源を最大限に利用する、②意識的に独立する、③人材を外部から積極的に登用する、④人事評価制度も独自のものとする、⑤自立した親子関係を構築する、⑥離れた場所に立地する、ということが重要である。そしてトップの「成功させようという強固な意志」も成功するうえで必要不可欠である。㈱マックハウスが成長できた要因は、①ロードサイドビジネスという商業立地の創造展開、②蓄積されたチェーンオペレーションノウハウ、③ジーンズカジュアル分野へ目を向けた先見性、④徹底したローコストオペレーションノウハウがあったからである。

特別講義 特別講演 開催予定	開催日	開催時間	現職 / 講師名
	2012年 1月28日(土)	10:30~12:30	エンジャパン株式会社 代表取締役会長 越智 通勝(客員教授)
	2012年 2月 4日(土)	10:30~12:30	アルファグループ 取締役会長 吉岡 伸一郎(客員教授)
	2012年 2月25日(土)	13:30~15:30	有限会社てっぺん 代表取締役社長 大嶋 啓介(客員教授)