

グローバルビジネスの大海へ漕ぎ出す勇気と自信をもったビジネスリーダーたちへ

WILD ROVER

座談会 エクサイティングなビジネス教育を推進するために

Think Asia, Act Global.

シンク・アジア、アクト・グローバル

司会：中田 喜文 スクール長・教授

出席者：浜 矩子 教授 国際経済論 / 国際通貨の経済学

洪水 啓次 教授 M&Aと企業関係 / 国際税務戦略

金子 周平 教授 金融論 / コーポレートファイナンス

山口 栄一 教授 ハードウェア技術 / イノベーションと技術経営

Welcome to DBS

ようこそ、暑い日々へ

地域社会へ開かれ、産学の交流拠点となる

寒梅館

NEWS

科目等履修生の募集について

www.bs.doshisha-u.jp

第8号

発行：同志社大学大学院ビジネス研究科

〒602-8580 京都市上京区今出川通烏丸東入 TEL 075-251-4600

2004.04.01

Doshisha Business School

Think Asia, Act Global.

シンク・アジア、アクト・グローバル



司会
中田 喜文 スクール長・教授
Yoshifumi Nakata



浜 矩子 教授
Noriko Hama
国際経済論/国際通貨の経済学



山口 栄一 教授
Eiichi Yamaguchi
ハードウェア技術/イノベーションと技術経営

「地域が主役」という 言行一致をはかって

中田 今回、京都に開校される同志社ビジネススクール(DBS)に参加していただくことになったわけですが、その決断をなさる時、どういった魅力を感じられて、京都に行くこととお考えになったのか、その思いをお聞かせください。

浜 私はエコノミストとして、21世紀の世界経済はどのような方向に行くのか?とグローバルということに関して、自分の考えを問われる機会が多いわけです。この点についての私の解答が収斂してきたのが、「地球化は地域化なり」という発想だったのです。経済活動が地球化すればするほど、それは世界

全てが均一のグローバルスタンダードに収斂していくことにはつながらず、それぞれの国々の中で今まで押し隠されていたローカルな、地域特性がどんどん多様な展開で前面に出てくる。そういう方向になっていくし、そういう方向になっていかないと、新しい時代の世界経済というものとは多分行き詰まるだろう。今までの日本というのは、地域という内なる多様性が非常に無いかたちで戦後発展してきた。それが行き詰ったからデフレの10年というものが出てしまったと常日頃考えていて、これからの地球を担う主役は地域だと、いつも、いろんなところで言っていたわけです。にもかかわらず、自分は東京にずっと住んでいる(笑)。一極集中という

スタイルの中に、どっぴりはまっている。これはいけない、言行不一致である、と。同志社からのお話は、言っていることとやっていることを一致させる場面が与えられるということで、これに応えない手はない、と思ったのが、お受けしたいきさつです。

中田 地球化は地域化。この間、日経グローバルという雑誌が出ましたね。あのような概念というのは、以前から議論されていたのでしょうか?

浜 グローバルという言葉は、結構言われてきたと思います。ただ、グローバルという時に、通常は「シンク・グローバル、アクト・ローカル」ですね。私は、これにはすごく抵抗があって、これは逆だと常に思い続けてきました。これ



洪水 啓次 教授

Hirotsugu Kozui

M&Aと企業関係/国際税務戦略

金子 周平 教授

Shuhei Kaneko

金融論/コーポレートファイナンス

は「シンク・ローカル、アクト・グローバル」だろう。ローカルな発想をもってグローバルに展開する、ということだろうと思ってました。私の考えている意味でのグローバリズムが前面に出てくるような世の中になってくれば、きっと今よりはエクサイティングで楽しい世界になるんじゃないかな、と思いますね。

ポスト工業化社会に必要な 社会人教育の場

山口 私は20年間、NTT基礎研究所で半導体をはじめとする物性物理学を研究していました。1993年にフランスの研究所から

招かれて5年間フランスに住み暮らし、日本に帰ってきた1998年に、日本の企業研究所がめっちゃめちゃになっている現状を見てびっくりしました。もともと日本という国は、企業研究所がナショナル・イノベーション・システムの重要な部分を担っていましたので、これは日本のイノベーション・システムの危機だと思いました。しかもこれは当時叫ばれていた「金融におけるシステムの危機」よりもずっと根が深い「魂の危機」だ、とも思いました。この「魂の危機」を何とかしなくてはいけない。そう思っていたときに、21世紀政策研究所の田中直毅さんに巡りあったのです。「このままでは日本はとんでもない国になってしまう。世直しをぜひ手伝ってほしい」と言われ、NTT

を辞めて21世紀政策研究所に移りました。そこで科学・技術の公共政策のあり方を研究する中で、いろんな技術者に会いました。もともと私は、「さまざまな形で企業に死蔵された研究者たちがスピノフしてベンチャー企業を創っていく仕組みが生まれないと、日本は生まれ変わらないだろう」と思っていたのですが、2001年ソニーのある主幹研究員に出会ったときに、「この方が持っている技術はまちがいに新しく産業を創る」と思い、何とかして彼の起業家精神を成功させたいと思って、いっしょに会社を設立したのです。2003年、いよいよこの会社が大きく成長して「兼業ではだめだ、専従にならないと経営してゆけない」と思い、21世紀政策研究所

を辞める決意をした直後に、「同志社大学がまったく新しい概念のビジネススクールを創る。ここで1つの柱として技術経営を基軸とするので、参画してもらえないか」という話が来ました。この話はベンチャーを成功させるのとは別の意味で魅力的でした。なぜなら20世紀に日本が抱えこんだ問題は何かといいますと、日本は工業化社会にすっかり順応してしまっ、ポスト工業化社会になかなか移行できなくなっているという点です。ポスト工業化社会というのは、人間の生き甲斐であるとか、個性であるとか、独創性であるとか、つまり人とちがうことが新しい経済価値を創るような社会のことです。日本はそれに移行できず、どんどん衰退しようとしている。ですから、社会人教育の場というのは確実に必要だと思っていました。「みんな、もっと自立しよう。そしてポスト工業化社会を主体的に迎えよう」というメッセージをきちんと社会人



に教える、そういう場が必要だとつねづね思っていたのです。いろいろ悩んだ末に、結局私はDBSの設立の魂に共鳴して、参加することを決めました。

中田 ベンチャー企業の経営と、技術経営の教育を、二者択一という形で決められたのですか？

山口 会社の経営も続けていますから二者択一ではありません。経営と教育がお互いにWin-Winの関係で、私が学生の皆さんに教えるとともに、私も皆さんからそれぞれの生きがい学ぶ。それをそのまま経営に生かせると思いました。

長年蓄積したノウハウや知識を若い人たちに伝えたい

洪水 私は、10年ほど前から同志社大学の非常勤講師を務めており、以前から同志社大学にビジネススクールを作るべきだと考えていました。私が所属していた監査法人では創業当時、アメリカのウォートン・スクールでMBAを取得してきた人たちが沢山居られました。私も行きたいという気持ちはあったのですが、そういう機会に恵まれなかったのです。しかし、ビジネススクールで勉強するということは、若い人たちにとって非常に良いことだと、身の周りの人々から感じておりました。私は、会計士として40年間やってきたのですが、会計監査を中心として、国際税務もやり、M&Aの仕事もやり、会計士としては非常に幅広い経験をしたのではないかと思います。私の長年蓄積した知識なり、ノウハウを、若い人たちに紹介していきたいという気持ちもあり、お引き受けしたというのが実情です。特にこの時期に、関西でビジネススクールを立ち上げるのは、非常に意義があり、それに協力したいという気持ちです。

中田 ご自分がビジネススクールに行けなかったのが、逆に、ビジネススクールで教えるように(笑)。

洪水 若い頃、憧れたことは事実ですね。ビジネススクールには行けなかったけれども、海外に行くチャンスがあった時には、真っ先

に手を挙げて行きました。

中田 今、話題に出ましたウォートン・スクールで学ばれた金子先生はいかがですか？

金子 私の場合は、都銀の出身で大きく分けて、中小企業・大企業向けの融資業務と、経済・金融調査研究部門、いわゆるシンクタンク部門でのエコノミストとしての仕事をしてきました。40年弱のキャリアは企業金融とエコノミストのそれぞれほぼ半々となります。このお話があったときに、同志社のビジネススクールが、中堅・中小企業の企業育成のための人材を育てる。また、グローバルな視点を持った人間を育てる。そして、技術経営に力を入れるといった3本柱を立てていかれるとお話でした。私自身、幸いにも米国でのMBAとしての貴重な経験を積むことが出来ましたし、海外駐在も8年になるのでグローバルな見方もある程度は出来る。企業金融については融資担当にはじまって、支店長、本店の審査役などの経験から、企業分析というか、企業の見方、財務面を含めて、企業の戦略的な面などについて皆さんのお役に立つ場面も出てくるかと考えたわけです。くわえて、シンクタンク部門での調査・分析・研究にあたって部下との間でインタラクティブ・アクションといいますが、教育・指導という前向きな楽しい場面がありました。そんなわけで、DBSで将来の経営幹部候補生を育ててみたいな、と思ったわけです。

新しいものを創るためにはゼロからスタート

中田 司会者が発言するのはおかしいかもしれませんが、私も一言述べさせてくださいと思います。ビジネススクールの準備委員会に参加しないか、という話があった時に、二つ考えたことがございます。一つは、自分が今までやってきた労使関係的なフレームワークで、日本の労働問題を見るということの限界のようなものを感じました。いくら労働の「べき論」をしてみても、仕事が必要なければ始まらない。仕事を創る、つまりプロダクト、物を作り、サービスを作るという、企

業の経済活動があって初めて労働の「べき論」ができるという思いがありました。もう一つは、組織として我々が持っている限界、いろんな新しいことをしようとしても既存の組織では出来にくいということを感じていました。所属していた文学部その他既存のところでは何かやろうとするよりも、むしろ新しいところへ出て行ってやる方が、はるかに可能性があるんじゃないか、と。今回の話は、少し不安もあったのですが、この2つに賭けてみたいという気持ちがありました。皆さんの話をお伺いして、共通するものを感じております。

山口 DBSに集まってこられる先生方は、中田先生を除いて、全部、外部からですよ。これは画期的なことだと思うのですが、何か方針があつてのことでしょうか？

中田 今、私が申し上げたような問題意識は皆が持っていたと思います。既存の学部をベースに創ろうとすれば、従来から在るものを組み合わせ、それをメーキャップして、ニーズに対応できるように見せかけたものしか作れなかつたらうと思います。専門職大学院という新しいフレームが出来たのも、今までの日本の社会人教育が、戦後の日本が持っていた旧大学院の枠の中でしか出来なかつたという限界があつたからです。そういう趣旨からすると、やはりゼロからスタートしないと、その趣旨には合わないと思います。今までのお話で、皆さんの思いは伝わってきたのですが、その思いをどういう形で実現するか、今の日本に求められている新しいビジョンをもった人材を育てるにはどうすればいいか、その辺のところを次にお聞かせください。

文理共鳴を目指す

山口 理系的な分野を担当する者として申し上げますと、「日本は文系と理系が乖離しすぎてしまった」ということがさまざまな場面で問題を起していると思います。20世紀はまぎれもなく科学の世紀でした。しかも科学とそれから生まれる技術が、生活の至るとこ

ろに知の下部構造として存在してきました。そして技術そのものがビジネスを成立させているという世界に私たちは生きています。にもかかわらず、社会や経済を語る時の対象として、技術がいつもはずされてしまっている。私がめざしているのは、文理共鳴です。文系と理系がお互いにその魂を共鳴し合う。文系の学生にも科学というものの魂の部分をきちんと教えようと思っています。科学の中身を教えるのはなかなか難しいが、魂の部分は教えられる。理系の間は、日本ではいい虐げられてきました。これは日本の特異な問題だと思いますが、いろんな形でうらみ恨みつまみ辛みが溜まっている(笑)。それじゃいけないので、お互いに敬意を表しあえる関係でなくてはなりません。そこで理系もまた文系の方の魂をも汲み取って共鳴しなければなりません。そういうことをめざして教育しようと思っています。

学生参加を誘導する 授業方法を

洪水 今までの大学院と違って、実社会でいろいろ活躍された方が先生になるということは、DBSの非常に大きな特色だと思います。同時に学生も、実務経験のある人を前提として採用するということですから、今までの大学院とは全く違うと思います。一度社会に出ると、学生時代とは違って勉強の重要性ということを肌身で感じると思うんですね。そういう人たちが、学生になるということは、学習態度、教室においても非常に積極的だろう、ですから非常にいい授業が出来るんじゃないかと思えますね。特に少人数でやるということ。定員も非常に少ないし、一人一人の個性を伸ばせる授業が出来るんじゃないか。一般的に言って、日本人はディスカッションや、質問するということを躊躇する、恥ずかしがるということがあって、外国人とは非常に違うところだと思うんですが、ただ、社会経験を積むことによって、そういう羞恥心というのは減りますし、社会的な訓練を受けているので、積極的に参加する素



養が出来ているんじゃないか、と期待しています。それと同時に、教員自身が、学生たちが積極的に参加するように誘導しないとだめだろうとも感じます。

MBAを活用する 企業の受皿が必要

金子 DBSの特色というのは、やはり実務家教員が何人かおられるということだと思います。アメリカの場合、MBA教育というのは100年以上の歴史があり、現在のようにな形になるまでには企業からは「企業が欲するのはこのような人材だ」といろいろ注文があり、これを巡って大学と企業の間で多くの議論があつたと思います。さらに、企業からどんどん大学人として人材が入っていったし、教師自身が企業のコンサルタントだったり、山口先生のように企業家だったりする。

こうした流れが100年以上もつながっているわけです。その背景としては、社会科学のなかの商学、経営学、経済学、法学などは理論と実務が表裏一体だという判断があって、プロフェッショナルスクールが出来上がっている。一方、経済学の分野などでは完全なアカデミックな部分もしっかり守ってやっている。大学と企業の協業関係を通じて、現在のかなり高度なアメリカのビジネススクールが形成されているのだと思います。これからの日本にも、こうした方向性がますます強まってくるだろうと考えられます。それに つれて、企業の皆さんがわれわれ専門職大学院に期待するところもが大きくなっていくものと思います。そこで、私は企業の皆さんに希望したいことがあるわけです。それはMBAを使いこなして欲しいということです。企業から派遣されたMBAの人材が企業に戻ったとき、またMBAの資格を取得した学生



を採用した場合に、その人材を長期的に、戦略的にどのように使い、処遇して、企業のために本当に力を発揮してもらうようにするか。そのためのプログラムというか、スケジュール、人材を有効に活用する受け入れ体制をしっかり作っていただく。もちろん、MBAを送り出すわれわれの側の責任は重大です。企業の皆さんの期待に応えられる有為な人材の育成に全力で取り組むということだと思います。こうすることによってわれわれ専門職大学院が送り出すMBAが企業に本物として受け入れられていくのではないのでしょうか。

アカデミズムと 職業人教育との融合を

浜 私 は、従来のアカデミックな大学院と専門職大学院とに違いがあってはいいけないと思うんです。アカデミックだから職業人には役に立たず、職業人だからアカデミズムからかけ離れているというような、これは文系と理系の話ではないけれど、こういう風に壁を立ててしまうということが、知的教育の大きな制約になるし、それを低めるものになるんじゃないか。経済の世界で言えば、アダム・スミスとかカール・マルクスが、自分たちはアカデミックな研究をしているとか、職業人向けに啓蒙活動をしているとかいう風に考えて、自分たちの論理を構築したわけではない。人間の営みであるところの経済活動、経済現象という非常に生々しい世界を対象に、そこから抽象的な世界に向かって論理構築をしていく、それを優れたレベルでやったから、新しい発見があって、人間の知的水準がその分前進したというわけです。職業人、社会人を主たる対象として教育をやるのであれば、そこをわれわれは追求していくべきじゃないか。絶対にこのDBSが成ってはいらないものは職業訓練校だと思います。全人格的に優れた、そして知的展開力が旺盛な、問題解決能力のある、歴史観とか哲学的視点に満ちた幅広い知性と教養に満ち充ちた判断が出来る人間を創る場を提

供する、というのが、われわれの役割なんだということですね。金子先生が言われた、企業に希望することというのは、そういう意味で非常に重要な意味をもって、このビジネススクールを出たら、即、明日、新しい事業創造とか、正しいイラストのやり方とか(笑)、そういうものがポンと出てくるという風な期待をもって、また使命を与えて、DBSに経営幹部候補生を送りだすというはして欲しくない。あらゆる場面において、DBSから出てくる人が一人一人非常に大きな氷山のような姿を呈して出ていって、ポコポコと出ているところだけが会社で仕事をしている姿であって、そのピョコツと出ているところがいろんなことで刺激されると、下に沈んでいる大きな知性と教養の塊の中から、素晴らしい発想が出てくると。学生の皆さんは、忙しいところから、DBSというちょっと違う空間に入って、自分という氷山の隠れた部分を



充実したものにしてい、これがわれわれが創っていく場ではないのかな、と思う。アカデミズムと職業人教育の違いを定義するのではなく、それを有機的に融合させるということが、われわれに与えられたミッションなのではなからうかという気が強くなります。授業のやり方についてですが、今世紀初めに活躍している経済学者ジョン・ロビンソンが「どんな馬鹿でも質問に答えることは出来る。重要なことは、質問を發することだ」と言っています。確かにどんな馬鹿でも、質問に答えることは一応出来ると思います。ですが、質問に答えることよりは、実はこういうところはどなっているの、と問題提起をするということが物事を前進させていくので、そこをぜひ期待したいのですが、期待しているだけでは駄目だから、「馬鹿だと思われなくなかったら質問をしろ」と脅迫しようか(笑)と考えているわけでございます。

目先の結果を売り込んでも企業は信用しない

中田 私自身、大学院教育を担当しておりますので、浜先生がおっしゃったような意味で一体でないといけないということと、一体になっていないという実態の2つを感じたのですが、文部省の専門職大学院の定義によれば、私たちは研究者じゃない、教育者なんです。高度な専門学校だという定義なんです。それで本当にいいのだろうか、ということをご皆さんに考えていただきたいと思えます。残念ながら、日本の社会科学系の大学院研究者というのは、生活実感が乏しく、人間の悩みだとか社会の問題を直視して、そこでの問題意識をベースにアカデミックな研究をやってきた方は少ないように思ふ。そういう問題意識を持って、一人一人の大学院生が研究を行っているかという、クエス

ションマークがつく。われわれがやろうとしていることは、既存の経済学だとか、経営学、或いは商学の大学院教育が出来なかったことを行う必要があると思います。もう一つは、企業の方々とお話しした時に、「あまり目の前の結果、あれが出来、これ出来ますよ、と売り込んでも、私たちは信じません。それは現場でやっている我々が一番よく知っているんだから。あなた方がやれることは違うでしょ。」と、ぴりっと芥子の効いたコメントを言われたことがあります。もっと大きな物の見方だとか、将来、有能な若手が大きく成長するための基礎教育をしてもらいたい、ということをよく聞きます。浜先生がおっしゃったことは、大学院教育で私が見てきたことと、いろんな企業の方々から「あんまり目の前のことを売っちゃ駄目だよ」とコメントをもらう、この2つに共鳴する話だったので、非常に興味深く感じました。



DBSの授業が行われる寒梅館

DBSで 学んでもらうものは何か？

金子 今のお話の関連で、私が日ごろから気になっていることが一つあります。今、われわれ専門職大学院は、かなりオールラウンドなゼネラリストを育てる教育をしたいと思っています。また企業の皆さんも、MBAの卒業生には即戦力になることは期待しないで長期的な見方で見ていただけというお話です。ところが、学生の側は実はそうではないのではないかと。要するに、学生は自分を高く売りたい、少しでもキャリアアップしたいということでビジネススクールにやってくる。そうすると、さっき浜先生が否定された職業訓練校的な部分の教育を期待してくる学生もなかには居るかもしれない。われわれがMBAコースで全人的なゼネラリストの立場でマネージメントをしっかり体系的に見ることが出来る人材を養成するというだけで、学生がついてくるのだろうか、というような懸念をもっているわけですが、この辺の、先生方のお考えを伺えればと思います。

洪水 基本的には、2年間、短縮すれば1年間でMBAが取れることになっていますが、私は正直いって、2年間なり1年間でどこまで職業的な訓練といえますか、実務的な技能が身につくかということは多少疑問で、長い人生の中の重要な1コマだろうと思うんです。そこで全て期待されても、なかなかオールマイティな人間が出来上がるわけでもないで、その1年なり2年間、DBSで学ぶ間に、実務的なテクニックなり即戦力になる技能を身につけるとともに、もっと卒業した後、ずっと自分の生涯にわたって役立つ何かをつかんでもらえることが必要だろうと思う。それは浜先生がおっしゃったように、知性というか、哲学といいますが、哲学が短期間の間にどれだけ身につくか、これも難しいことかもしれませんが、卒業してからの方が長いわけですから、そこでずっと役に立つ基本というものを身につけていただきたい、という気がします。

山口 今回の学生の志望理由を見て感動したことがあります。それはMBAという資格

を取りたいと考える以上に、自分の人生を振り返ってみて省察を行い、そして第2の人生をここでつかみとろうという決意を表明している方が随分いらっしゃったことです。振り返ってみると、日本の教育システムは、知を細分化しようとしてきていますから、まちがいにタコツボに入っているわけですね。DBSで初めて、知の総合化の契機が与えられる。これは非常に大きなチャンスだと思います。それを求めてきている人たちが、たくさんいらっしゃるんだな、という風に思いました。



パワフルな鬼に金棒は DBSだけ

浜 実務的な教育というニーズがあることも事実だし、それを提供することもしていかなければいけないんですけども、その実務

教育というのも、大きなピクチャーの中の一角だという形で身につけてもらえるような場の作り方は、やはり心がけていく必要があると思いますね。ニーズにきちんと対応することは非常に重要なことではありますけれども、ニーズが無いからといって、ひるむ必要も無いと思います。やはりここに来てみたら、こういう発想で実務的なものも見ていけばいいんだな、そういう発想があるんだな、ということも合わせて会得していただければいい風になればいい。そういう意味で、「鬼に金棒」的な姿というのを目指したいですね。金棒の方はしっかりしてるけど、体力が無くて持っていられない(笑)。筋肉もりもりだけれど金棒はへなちょこだというような人でも困るし、両方ともパワフルにできるのはDBSだけである、というような。

金子 結構ですね。それでまとまりますね。
中田 いろんな専門的な知識というものはサイクルが短いんですね。今、学んだ最新の知識というのは、来年には去年の知識です。しかし、自分で足りないものを見つけ出して学ぶための学び方は共通しているような気がします。私の父は、小学校の教師で、私が小学校2年生の時に、病気で長く家に居たことがある。生徒たちを教えることも出来ないし、目の前にいる息子が実験台にされて、いろいろ実験されたのですが、学校から帰ってきたら、親父が私を外に連れ出して、植物観測を始め、いろんなことをさせられました。数ヶ月の期間でしたが、科学するという気持ちと、ある種の科学の方法論のようなもの、クエスチョンをまず出して、どうやって答えを見つけるか、百科事典の引き方から始まって、答えを見つけるやり方を教えられました。それはずっと今の今でも残っているな、と思います。MBAの授業についても、そういう面もあると思うんですね。専門科目もしっかり教えるけれども、その裏にある大きな思想とか、体系をきちっと教える。日々アップデートしている知識、そこは自分で獲得していく。発想の柔軟性と問題の位置づけができる能力を付けるというのが、必要なのではないのでしょうか。

浜 困ったときには基本に戻ろう、というこ

とは常にありますね。自分の体験としても、新しい問題をどう解くか、という風に考えたとき、そのヒントを求めるとは、今的なことではなくて、歴史的な事例から始まって、すごい昔々の古びた教科書に立ち戻っていくことが意外にあると思うんです。古くて基礎的なフレームというものと対照したときに、今の状況というのは、どういう形でそこからズレているのか、同じなのか、とを考えられる。それは企業経営でも全く同じことが言えるんじゃないかと思います。新しい経営、新しいライバル、新しい問題に打ち当たったときに、自分の中に持っている基本、座標軸というものとその新しい状況を照らし合わせたときに、この状況、この問題はどこに位置づいていくんだという風に考えることが出来れば、それは一つのソリューションに近づいたことになるんじゃないか。そういう格好で役に立つ教育というのを、この1年とか2年とか3、4年の間に受けたなあ、という感じをもってもらえれば非常にいいな、という気がします。

山口 私もDBSに入学したくなりました(笑)。「人間は問いかけを止めたときに知恵は減る」とミラン・クンデラの言葉があります。ビジネスとは何か、ということを考えてみると、絶えずリスクに挑戦し続けることなんです。リスクという未知のものに挑戦する。絶えず現実の社会に問いかけなきゃいけない。答えのない疑問が出てきて、それに自分で考えて答えを発見するという行為を繰り返していくのがビジネスです。けれど現実の社会では、答えを見つける営為を支えてくれる人がいない。ところがDBSでは、問いかけると、いろんな先生方からレスポンスが返ってくる。正に知恵を育める非常にいい場だな、と思います。

日本+アジアの視点を持つ ビジネススクール

中田 今、いろいろお話いただいたことは、DBSが他のビジネススクールと、どう差別化するかということとつながるように思います。もう一歩進めて、具体的なDBSのイメージを



お話いただけませんか。

洪水 京都という場所で、関西では数少ないビジネススクールとしてスタートしたわけですから、DBSの特長というのは、関西で将来のビジネスリーダーを育てる一つの塾的な存在になるのではないかと。関西だけに限らず、関西を中心としたビジネスリーダーを育てるための場所であると思います。同時に、同志社という国際的な校風の中で、国際的に活躍できるビジネスマンを育てることを目標にしたのが、このDBSの特長ではないかと私は思っています。

中田 シンク・ローカル、アクト・グローバル。京都をしっかりと見据えて、地域がもっているストックだとかアクティビティを学びながら、世界で羽ばたく。そういうイメージをDBSの一つの特長にしていきたいということですね。

金子 正にそれ。私も全く同感です。アメ

リカのMBAに行かずに、なぜ日本のMBAコースに行くか。いろいろあるMBAコースのなかでなぜDBSを選ぶかということ。まずは、日本ではなくてアジアの視点でね。今は、なんといってもアメリカ万能というか、アメリカ流でなければ夜も日も明けないという世の中になってしまっていて、理論的なものも、何から何までアメリカンスタンダードというかアメリカ言語というか、それでもってマーケティングからファイナンスまで出来上がっているわけです。しかし、果たしてそれがグローバルな場面で常に通用するのかどうか。やはり、そうもいえないような場面もあるだろうと思うんですね。アジアの中で、もちろん日本も含めてですけど、経済的枠組みや企業経営面について何か特色があれば、アメリカに対抗するような議論がなされるべきだし、これから中国という大変な力が出てくるわけですから、そういうところをしっかりと見据えた“日本プラス、アジアの視点”でのビジネススクールということでやっていければ、ということだと思いますね。アジアの学生の多くは、今、日本を素通りしてアメリカへ行ってしまおうのですが、「いや、待てよ。日本にも良いビジネススクールがあるよ」ということで、日本を留学先として選んでくれる(笑)ということまで期待したいと考えます。このような夢の実現を目指して努力していきたいと思えますね。

マイスタンダードとは何かを 発見する

浜 今、お二人が言われたことに尽きると思います。ビジネススクールという必ずでてくるのが世界標準とは何かを会得する場であるという、そういう方向に非常に傾きがちなので、そうではないと。DBSでわれわれがいっしょにやることは、グローバルスタンダードがどこにあるかを見きわめることではなくて、自分のスタンダードとは何なのか、われわれのローカルなスタンダードというものは如何なる体系であるのか、さらにマイスタンダードとは何なのか、ということを見出すことだと



思います。そういう場がDBSです、という風にしたいものだと思う。DBSの体験をした人たちは、それぞれがそれぞれに固有の、しっかりしたマイスタンダードを持っている。そのマイスタンダードがそれぞれの人の中で形成される過程で、お互いに妍を競い合う。その中で、それぞれのマイスタンダードはさらに一段としっかりしていくのだけれども、同時に自分だけで考えていたのでは形成されない部分がある、そのマイスタンダードに加わってくる。そんなプロセスが、このDBSという場において展開するという姿を非常に期待する、というより自分たちがそういう場にしていかなければいけないと思います。

京都は創造的破壊の場

山口 私は、京都に来てからいろいろなことにインスパイアされました。高雄の神護寺を歩いていると、和気清麻呂って、こんなところで死んだのか、とか。御所を歩いていると、坂本竜馬はここを一生懸命走っていたんだろうな、と感動するわけです。考えてみると、京都という地は、1200年間まったく持続的に創造的破壊をやってきた場だったわけです。それは重要なことだと思います。町並みが人の気持ちをつくるし、魂をつくると思うんですね。京都型ベンチャー企業はいっぱいありますが、どれもある共通の特徴を持っています。それは、中央とのネットワークをもたない孤高性を保ちつつ最初から日本を飛び越えて世界をマーケットにしているという点です。孤高の中で、自分のスタンダードを創って意思決定をしていった。そういった意味で、京都型産業というのは、町の歴史から来ているんだなと思います。DBSはその拠点が東京にない、というのは非常に大事なことです。日本というのは先進国の中でまれにみる「社会主義的な」国、言い換えると中央集権の国なんですね。そのような国では、中央にいて創造的破壊につながる新しい発想はなかなか生まれにくい。中央集権の場にいないということは、新しいビジネスチャンスであるとか、新しいイノベ

ーションを生む意味では非常に重要なことだろうと思います。

中田 今までのお話で、ほとんど網羅されたように思いますが、最後に一つの区切りとして、新入生の皆さんに、一言メッセージをお願いしたいと思います。

新入生の皆さんへのメッセージ

金子 DBSの基本的には2年間、皆さんはMBAコースで何を学んで卒業していくか、あるいは今入学した時点で何を期待しているのかな、という観点で申し上げるならば、実務経験を3年以上お持ちとなれば、皆さんは人事、総務、財務、研究開発などいろんな部門でそれなりの実務を経たおられる。しかし、そこで得た知識というのは極めて断片的だろうと思います。皆さんがこれからDBSのMBAプログラムを履修するということは、まずその断片的な知識を整理し深化させていく、そして今まで経験したことのない新しい自分の興味のある分野の知識・テクニカルタムそしてノウハウをどんどん頭のなかに整理していくこの上ないチャンスであるわけです。しかし、それだけで終わるのではない、ということです。即ち、“自分で考えよ”ということです。多くの先生に接することによって、またフィールドスタディやプロジェクト研究などあらゆる機会を捕らえて、問題発見・問題解決力を涵養してもらいたいと思います。もう一つは、クラスメートとの交流を大切にしてください。クラスは異業種交流会の最上級の形であり、これ以上のものはないわけですから、このクラスでの縁を大切にしながら、卒業後も友情を育んでもらえればいいな、と考えています。

洪水 DBSで学ぶことによって、MBAという資格は取れるわけですけど、将来のビジネスリーダーとして、統率力だとか積極性だとか行動力といった要件の重要性を認識していただいて、将来の長い人生の中で、役に立つ有益なものをつかんでいって欲しいという気がします。金子先生がおっしゃられたように、一緒に学んだ仲間というのは、か

けがえのない友達になると思うし、将来にわたっても有益なものになる。それもDBSで学んだ成果であると思います。

山口 折角、第二の人生をつかみとろうと思って入学されたのですから、生まれ変わったつもりで、自分の苦手なものに挑戦してもらいたいと思います。とりわけ文系の皆さんはしっかり数学をやってください。少なくとも私はみっちりきびしく数学だけではなく量子力学まで教えます。それから英語の苦手な方はぜひとも頑張ってください。結果はともあれ、そのプロセスが大事ですから。それこそ生まれ変わることをめざして苦手を克服してください。

浜 私山口先生の数学の授業を単位履修しようかな(笑)。私は、DBSで、学生さんたちも先生方も両方合わせて取り組んでいく課題は2つあると思うんです。その1つは謎解きであって、その2はドラマづくりだと。皆さんは、この1年か2年とかの時間をかけて学び、最終的に卒業していくときには、ソリューションレポートを書かれるわけですが、ソリューションレポートというのは正に1つの謎を解いていくプロセスを整理し、謎解きの結果を解答として提示するものだと思います。それと同時に、自分で書いたドラマのシナリオという性格もある。自分で書いたシナリオに従って、これから帰った企業で、このドラマを演出していくということになっていくのだろうと思います。沢山の問題についてこの謎に対する解答はどこにあるのか、それを考えることは、要するに事件の真犯人はどこにいるのかということ突き止めていくプロセスで、その過程を描くことが1つのシナリオになる。そのような形で皆と一緒に謎を解き、そしてドラマを創っていく、こういう場所がDBSであるという風にしていきたいものだと思います。謎解きドラマ創りを共有した結果、学生さんたちはDBSを卒業する時には、来た時とは全然違う人になって、輝いて出て行く、こういう風になっていくといいな、と思うのでございます。

中田 予定の時間が参りましたので、これで終了させていただきます。長時間ありがとうございました。

Welcome to DBS

ようこそ、暑い日々へ

春学期、DBSでエキサイティングな授業を展開する教授陣から
第一期生へのメッセージです。

Welcome to Doshisha Business School!

Clair Brown

担当科目：イノベーションと人的資源管理

I am excited to be part of the historic development of Doshisha Business School with its focus on leading-edge knowledge in the management of technology (MOT). DBS is making a major contribution to the field of MOT. As a researcher who has studied Japanese, Taiwanese, and Korean as well as U.S. high-tech companies since the early 1990s, I understand how quickly technology, business models, and employment systems have been changing. The rules for competitive advantage have been rewritten during the past decade, and DBS

has developed a curriculum to teach engineers and managers what they need to know to help their companies regain or maintain market leadership. In my course *Managing Human Resources for Innovation*, students will learn how to use a system of Open Innovation to manage engineers and professionals for strategic innovation and competitive advantage. I look forward to working with Doshisha's MBA students in their development as future business leaders.

An MBA education is often compared to a roller coaster.

Philippe Byosiere

担当科目：

経営と戦略、ナレッジの創造とマネジメント、
企業経営とリーダーシップ

Some courses are uphill battles, other courses are challenging and exciting downhill rides. Managers in every organization, small or large, private or public, domestic or global, mature or high tech are confronted on a daily basis with issues of strategy, knowledge and leadership. In addition to sharing the professional experiences on these issues the theoretical foundations of each of these fields can be uphill battles at first but providing the required effort put in they will guarantee a wild and exciting ride in the corporate arena. Welcome to the starting line of DBS.

知を力にする

ビジネス・スクールであるために・・・

藤原 浩一

担当科目：

数理科学・データ分析、金融工学、
リスクマネジメント

身の回りで起きる事柄に対してどこまで洞察できるかが仕事をする上で重要な能力のひとつだと私は思います。直面する問題にベストな解答を自分で出さねばならないビジネスではなおさらです。どうすれば物事の本質を見抜けるのか、何をどのように考えれば成果や問題解決につながる具体的な対応策として結実するのか考え続けなくてはなりません。大学人にも当然そのような資質が高度に要求されると私自身は考えており、担当する授業では知識をいかに知恵へと変えて行けるのか考え続けることを隠れた方針としています。現場で耐えうる知識や知恵がどれだけ展開されたかが授業の価値を決めると思います。社会の階段を上る手段としての知識ではなく、何かを自分の手でやってのけていくための力としての知識や知恵の価値を痛感している方々が集まり、ともに考え学べる場を作ればと思っています。

Clair Brown



Philippe Byosiere



藤原 浩一



からくりの謎解き力を体得し、 21世紀の経営を制する人々へ

浜 矩子

担当科目：国際経済論

初入学者の皆さん、DBSへようこそ！今日の日を心待ちにしていた浜矩子です。今、私が味わっているワクワク感、それは舞台の幕開けを待つ者の心境です。皆さんと我々教員たちは、誰もがこれからDBSを舞台に始まるうとしている世にも稀な学園ドラマの主人公です。我が担当分野である国際経済・通貨の世界は、ことのほかドラマが一杯の世界です。大歴史劇の側面もあれば、超SF的な側面もある。このドラマのからくりを全て把握した人々こそ、21世紀の経営を制する人々です。このからくりの謎解き力を体得した人々にとって、グローバル・スタンダードはもはや追隨するものにあらず、超えていくものとなるはずです。DBS体験を通じて、皆さんお一人お一人が創造性に満ちたマイ・スタンダードを形成されていくこと、そのプロセスにお供することを待ちわびていました。それでは皆さん、そろそろドラマの開演です！

法則性・科学性を体系化する。その実践的価値は、理論フレームが持つ企業経営の現在と将来への応用力である。「実務」は、将来を予測し、それに向けて戦略を立て、リスクを取って決断・実行する。そして、結果に対して責任を取る。マーケティング講座では両者を統合した「実学」を講じる。大量の知識をホームワークで前もって身に付けてもらう。教室では主に、事例研究と討議を通して、専門家としてのテクニカル・スキルを身に付ける。そして、人を動かす・人を説得するヒューマン・スキルと実行可能な戦略・戦術を立案するアクション・スキルを獲得する。この三位一体の能力の習得を目指す。

成功するプロジェクトを考える

井辻 敦雄

担当科目：プロセスイノベーション

システムとERPを担当する井辻です。企業における業務革新とシステムの効率的な導入のバランスをとっていく力を付けていただけるようにがんばります。私が企業のユーザ

ることができれば幸いです。理論的な話よりは、行動心理的な側面を多く考慮して、成功するプロジェクトとはどのようなものかを考えて行きましょう。

問題発見・解決能力を鍛えて 自分の財産に

金子 周平

担当科目：

金融論、コーポレートファイナンス、ベンチャーファイナンス

希望あふれる“転進”“前進”の春です。これから皆さんはこれまでの実務経験から得た知識やノウハウをDBSのプログラムを通じて整理・体系化し、これらをいっそう深化させていくことになります。そしてこれまでより一段と広い視野からの判断力を養っていくことが期待されています。ここで大切なことは自分の頭で考えることです。例えば、どうすれば組織を目指す方向に動かせるか。中長期計画を策定する際の財務面の問題点は何か、問題解決にはどうすればよいかなど。こうした問題を自分で深く考え抜くことによって鍛えられた問題発見・解決能力こそ皆さん自身の大きな財産になるはずです。わたくし自身もこの春から大学人に“転進”した一人です。皆さんのこうした能力開発のために全力で取り組みたいと考えています。「一生勉強、一生青春」(相田みつを)を motto に元気に“前進”しましょう。

経済社会での実践に役立つ 専門的知識の研鑽を目指して

洪水 啓次

担当科目：

M&Aと企業間関係、国際会計、国際税務戦略

40年にわたり公認会計士として、国内外の大手監査法人での実務経験と研究により蓄積した専門的知識を、若い学生諸君に継承していきたいと考えています。従って、アカデミックな理論展開ではなく、実務経験を通して学んだ事例(ケース)を出来るだけ多く取り上げ、将来の企業経営者やグローバル企業の管理者を目指す学生諸君にとって、企業経営や管理の実践に役立つ専門的知識を教授したいと考えています。ビジネス・スクールの学生は社会人としての経験を持っている人達ですから、自らの社会経験に基づく知識や経験を授業中に大いに自己表現して、教授と学生又は学生間のディスカッションに積極的に参加し、より多くの学習成果を挙げる事を期待しています。

浜 矩子



井辻 敦雄



林 廣茂



金子 周平



洪水 啓次



マーケティングを「実学」する

林 廣茂

担当科目：

国際マーケティング、マーケティング戦略

「学」と「実務」は似て非なるコトである。「学」は、過去の実績や戦略に学び、根底にある

一部門でプロジェクトマネジメントに携わっていた頃の経験と現在のアビームコンサルティングでいくつかの顧客で経験してきた特徴的な業務革新とシステム導入のケーススタディーや、その他の事例を元に、学生の皆さんが「勇気と自信をもって」業務革新に取り組めるようなヒントを一緒に見つけ

Welcome to Doshisha Business School Incoming Class

James R. Lincoln

担当科目：組織と人間

I wish to extend my greetings to the new students entering the Doshisha Business School's MBA program this spring. As DBS' inaugural class, you are a very special group. The faculty, myself included, are committed to making your time at DBS a valuable and stimulating learning experience. My class, co-taught with Professor Hugh Whittaker, concerns problems in organization and human resource management. My particular expertise is in Japanese-U. S. contrasts in corporate organization and employment. I believe that there is still much that each country can learn from the other in these areas. I look forward to discussing these issues with you in the classroom, and I wish you well in your preparations for the spring term.

情熱と冷徹をもって ディスカッションしよう

馬 駿

担当科目：中国進出企業の経営と生産

昨年暮、1ヶ月程中国で十数社の企業調査を行ってきた。ヒアリング調査を行った時に、日系企業の日本人スタッフの活気に驚いた。最近、日本国内の企業を訪れると、暗い雰囲気をよく感じるが、彼らの姿からそのような暗い雰囲気はまったく感じない。その代わりに、元気いっぱい自信に溢れ、明るくて自分の意見をはっきり言うような印象ばかりだった。しかも中国での滞在期間が長い方ほど、そのような印象も強く感じられる。それは何故だろうか？会社をまわりながら、常に考えていた。だが、考えれば考えるほど難しい。現地の文化に染められたからなのか、違う環境で自分のことを意識して強調しなければならなくなったからなのか、それとも偶々そのような方々に出会ったからなのか？未だに答えが見つからない。講義中でも、その理由を受講者の皆さんと一緒に探りたいと思っている。

知識もさることながら、実践に 応用するノウハウを身につける

牧戸 孝郎

担当科目：
会計学、戦略管理会計、グループ連結経営、
会計学特論

私が担当する科目は、主として管理会計の領域に属するものです。管理会計は、私が研究において、教育において、そして実務において長年関わってきた領域です。基礎的な「会計学」を除いて、ほかの三科目は比較的新しい研究課題であり、今後研究者だけでなく、実務家も加わって解決していかなければならない問題をたくさん抱えています。講義においては、私の長年の経験を生かして、できるだけ多くの情報を収集・整理して系統的に提供するつもりです。学生諸君は知識をそのまま取得することにとどまらず、それらが及ぼす経済的・経営的な影響を理解することが重要です。さらに知識もさることながら、実践に応用するノウハウを身につけることが肝要であります。こういう観点から講義を展開しますが、学生諸君は討論や演習には積極的に参加して理解度を高め、応用能力を向上させる必要があります。

知識、見識、胆識、 そしてイノベーションへ

宮永 博史

担当科目：プロセスイノベーション

科学者や技術者の感動をいかに消費者の感動まで昇華させ得るか、これこそイノベーションの重要なテーマのひとつといえましょう。そのためには、知識の泉から新しい技術の芽を摘みそれを消費者にとって価値あるものとして提供する、あるいは消費者の不便を見出して技術開発の指針を得ることが大切です。こうした使命を実現するためには一人一人が豊かな構想力を養う必要があります。日々新たに知識・経験を獲得し、それを見識へと高め、さらに実行へ移す。そうした努力を厭わない

多様な経験を持つ学生諸君の参加を大いに期待しています。技術を事業へ結び付けるためのイノベーションとは何か、市場から技術開発をドライブするBtoBマーケティングとはどうあるべきか、製品の収益性を把握するための財務・経理部門との提携はどうあるべきか、事例と議論を通して学んでいきたいと思いを。

DBSから新たな波が生まれる。 諸君には、ぜひともその主役の 一人になっていただきたい。

村山 裕三

担当科目：米国ビジネスの特質、企業の社会的・国際的役割、科学技術とセキュリティ

日本経済の閉塞状況を打ち破るために、新たな人材、特に、新たな価値観を持った経営者、技術者の出現がぜひとも必要だ。従来の経済・会社至上主義やキャッチアップ型思考からは新たな世界は開けない。これを超えた、新たな「国家観」「社会観」「倫理観」などをもった人材が必要といえる。私は、DBSで、ビジネス・スクールらしからぬ授業も担当する。これらの授業の最終目的は、まさにこの新たな価値観をもった人材を育成する点にある。ビジネス・スクールはもちろん実際の、実務的な知識を与えるところである。しかし、このような知識に加えて、より長期的で、奥深い知識を得る機会を与えることも、現代日本のビジネス・スクールに課された大きな使命といえよう。京都という「場」は、歴史的に時代の新たな流れを生み出してきた。DBSが新たな知識創造の「場」となり、ここから新たな波が生まれることを願ってやまない。そして、DBSに入学する学生諸君には、ぜひともその主役の一人になっていただきたい。

James R. Lincoln



宮永 博史



馬 駿



牧戸 孝郎



村山 裕三



ナースは医療現場のキーパーソン

中木 高夫

担当科目：看護部門経営

お隣の滋賀県にある滋賀医科大学の創設のときから大学づくりや附属病院づくりに情熱を傾けてきました。おかげで医師としての能力は高くありませんが、病院中に知り合いがで、病院をうまく動かすためのさまざまな仕組みをつくることができました。看護への接近はそうした仕事のなかから生まれたものですが、そこを見込まれていま看護大学に在籍しています。医療ビジネスのなかではもちろん医師や理事長が大きな力を持っているとは思いますが、最前線で接するときにはナースはキーパーソンです。ところが、ナースはかなり特殊な振る舞いをします。そのようなナースを攻略するためにも「ぜひ看護を知ってほしい」と思います。(余談ですが「家中が同志社OGなので、これでやっと家族そろって“ワン・パーパス”(カレッジ・ソング)が歌えるかなと思っています。)

ビジネス創造は自己創造

中田 哲雄

担当科目：企業と産業集積、中小・ベンチャー企業の成長と経営革新、事業創造の理論と実際

皆様とともに学習と研究のニュー・フロンティアを目指して突き進んで行きたいと思えます。私達は、人類史上最も激しい変化の時代に生きています。この時代を生き抜く経済活力の源泉は、小企業、小集団(NPO、社内起業チーム等)、ネットワークと協働、そして多様なものの交流と集積にあります。これらについて学び、議論し、考えましょう。学習においては、ケーススタディに経営者を招いて討論したり、自ら分析し、発表する場を設けるなど、実践的な方法を試みたいと思えます。皆様の積極的な参加をお待ちしています。ビジネスの創造は、自らの生き方の創造、人生の創造につながります。一緒に挑戦し、新しい世界、新しい自分を発見しましょう。皆様の積極的な参加をお待ちしています。

大競争時代の多国籍企業経営者のための企業戦略論

中野 勉

担当科目：経営と戦略

現在ミシガン大学スクール・オブ・マネージメントで企業戦略論及び国際ビジネス論を担当しています。アメリカから日本を眺めた時に、あえて苦言を呈するならば、近年世界経済

が大競争に突入している中で、この10年間で海外からの日本企業への興味は大きく低下しました。他のアジア諸国が目覚ましい発展を続ける中でこのままで日本経済は大丈夫かという疑問が頭を離れません。今後企業の多国籍化が益々加速するこの混沌とした時代に、次世代の世界の経営トップとして個人や企業の国籍など関係なく個人のレベルで国際競争に勝ち抜ける学生を育てたいと思います。「経営と戦略」では授業は英語で行い、企業戦略に関するアプローチの方法、論理的な思考から短時間で的確に情報を分析できる力、広範な知識と理論の応用、包括的な流れから要点を説明できる高いプレゼンテーション能力の習得を目指します。

常識を真に理解できる力をつけよう

大久保 隆

担当科目：金融論、金融システム論、国際金融論、ベンチャーファイナンス

から、あるいは学位を取得したからといって世の中が自分中心にまわるわけではありません。優れた理解力、柔軟な発想、客観的な判断力を身につけ、適宜適切な対応が実践できる人材を目指して下さい。「常識」を真に理解できること、そして世の中の動きを常に冷静、客観的に判断・分析し、的確な意思決定と行動ができる能力を磨く「場」としてのビジネス研究科でお互い切磋琢磨しようではありませんか。

本質をつかみ、新たな実践への対応を考えよう

白石 健治

担当科目：会計学、コーポレートガバナンス、会計学特論、税務戦略

今、社会の制度やしくみ、そして技術は一段と高度化し、変化のスピードも早まっています。会計も近年、時価評価の導入など大きく変革し、会計リテラシー(基本的な理解力)がビジネスに関わる人には必須のものとなってき



ビジネス研究科で高度な専門知識を修得すること、それはあくまでも一つの手段を手に入れることに過ぎません。MBAという学位を取得するということは、MBAとして身につけた高い専門知識を有効に活用する責任を負うことに他なりません。社会に出てそれが実践できなければ「看板に偽りあり」ということになります。つまり、学位の価値はそれ自体にあるのではなく、MBAとして期待される能力を真に発揮することにこそあることを認識することが重要です。さらに、専門知識はあくまでも知識に過ぎず、常識ではありません。専門知識を身につけた

ました。このような状況を誰よりも強く意識し、「自らの能力を高めて、企業等において中核の人材として貢献したい」、そう発意された皆さんに拍手を送りたいと思えます。そして新しい知識や手法を学び、また、仕事上のいろいろな課題を解決するヒントを得たいとの希望に、会計という分野でお手伝いしたいと思えます。授業では、私の36年間の企業における経験を織り込み、いろいろなテーマについてその本質をつかみとり、そして新たな実践への対応を皆さんと一っしょに考えて行きたいと思っています。皆さんの果敢なアタックを期待しています。

魚より漁具

孫 林

担当科目：
中国のビジネス事情、中国の金融と税制

中国ビジネスに関する情報はネット上に、書店に溢れています。しかも、現実への理解がうすく、矛盾したものばかりです。3ヶ月の授業で、中国ビジネス情報をすべて把握するには、当然無理があります。しかし、“人に魚より漁具を与える”というのが私の発想です。つまり、授業で中国ビジネス情報を伝えることより、皆さんが、情報を選別する視点を身につけ、ダイナミックな現実の方向性を把握できるよう、熱意を込めて努力したい。授業を通じて、皆さんは中国ビジネスに直面する際、必要とする視点を整理でき、限られた期間ですが、中国ビジネスを取り扱う基本を押さえるという目的を達成できると思います。皆さん。先入観を捨てて、生きている中国ビジネス情報に関する自分なりの視点を確立しましょう。

ネットワーク時代の組織・業務プロセスのイノベーション

田尾 啓一

担当科目：プロセスイノベーション

これまで、企業はITを活用して組織・業務プロセスをリエンジニアリングし、コスト削減、変化への対応力強化、顧客満足度の向上を推進してきました。組織面では、分社化推進とグループ経営組織の構築、業務プロセスでは営業からバックオフィスまでの一貫した業務プロセスの構築です。そして、今日、ネットワーク時代を迎えて、グループ会社、取引先とのネットワークインフラを構築し、組織体制、業務プロセスを社内のみならず社外と結んだ形で、さらなるプロセスイノベーションを進めることが課題となっています。こうした、プロセスイノベーションの動向について、グループ経営組織、そして経理・財務、営業、購買といった業務プロセスについてのイノベーションの手法・事例を紹介・検証し、そこでの課題や今後の方向性について議論し学んでいきたいと思っています。

Active learning

D.Hugh.Whittaker

担当科目：
組織と人間、京都型ベンチャー企業

In the MBA we invite you to take part in active learning. This is quite different from passive, spoon-fed learning. It requires you to formulate questions, search and sift infor-

mation, seek out people who have answers. This is not always the professors! The classroom is a 場 for active learning, and we will try to maximize its effectiveness by inviting speakers, examining cases as well as having group discussions, in addition to lectures. Where possible we will try to look at our topics comparatively – this uncovers our hidden assumptions and raises questions, which we need before we have answers. People make businesses, everywhere, only they can make them in different ways. Students will have different perspectives and insights to offer, which will also enrichen our experience. Welcome to DBS.

を学んだ後、「医療と他産業との関係」「医療と政策との関係」に注目した内外の事例を分析します。学生には「医療」という窓を通じて、そこに息づく人、モノ、資金のダイナミズムを実感してほしいと思います。ヒューマン・サービスに関心のある学生の受講を期待します。

システム思考で問題解決を!

山口 薫

担当科目：
経済学、経営システム工学、
経営システムダイナミクス

DBSご入学おめでとうございます。皆さんは、将来のビジネスへの夢、野望を抱いて入学さ

孫 林



山口 薫



田尾 啓一



安川 文朗



D.Hugh.Whittaker



医療を通じて社会のダイナミズムを実感してほしい

安川 文朗

担当科目：医療政策

DBSの栄えある第一期生に心からエールを送ります。「医療政策論」の目的は、日本の医療制度に関する詳細な知識を教授することではありません。医療は福祉、年金と並んで社会保障の重要な柱ですが、同時に「ひと」を対象とし「ひと」によって提供される「ヒューマン・サービス」として最大のシェアをもつ産業です。医療を知ること、医師や看護師など人的資源のマーケット、薬や医療機器のマーケット、そして人々の健康に関わる需要行動とのダイナミックな社会関係を知ることにはなりません。そこで本講義では、医療経済学の基礎理論

れてきたと思います。私も夢とチャレンジャースピリットをもって、赴任してきました。こうしたお互いの夢や希望が闊達に語り合え、相乗効果が生み出される活気あるキャンパスに育ってゆくことを念願しています。私の担当科目は、経済学と経営システムです。システム思考の新しい観点から経済とビジネスを統一的に捉えたいと思っています。システム思考は、常にまず問題ありき (What is the issue?) から始まります。私は米国の大学で数年教えたことがありますが、学生とのディスカッションでいつの間にか講義時間が過ぎていくという冷や汗(?)の連続でした。テキストを読めばわかることは省略しても、今学生が発している問題をインタラクティブに解決する方が先決だというクラスにしたいと思っています。Bring your issues. Let us work out together!

地域社会へ開かれ、産学の交流拠点となる

寒梅館

ビジネススクールの授業がおこなわれる寒梅館には、法科大学院(ロースクール)のほか、キャリア支援を行うオフィスや施設、また産学交流の企画運営や大学発ベンチャー支援を行うオフィスなどさまざまな機能があります。ここでは、その一部を紹介します。



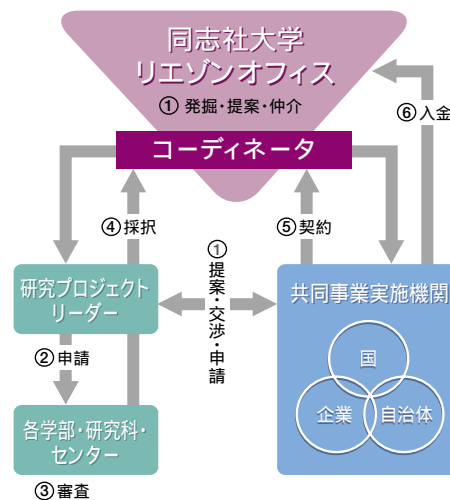
具体的に産学連携を推進

リエゾンオフィス

社会と同志社大学との接点窓口となるとともに、同志社大学の知的資産を公開し、研究成果を社会に還元することを目的にリエゾンオフィスを設置しています。主な業務は、以下の通りです。

- 業務：受託研究・奨学金の受け入れ
学外機関等との共同研究の実施
産学交流会の企画運営
学部・研究科・センター・研究所間にまたがる事業策定
大学発(学生)ベンチャーの支援

知的財産センターも開設されています。



最新の知や芸術・文化を発信

ハーディーホール

赤煉瓦を内装の基調としたコンサートホールです。最大の収容人数は1000人。同志社創立者・新島襄の「アメリカの父」Alpheus Hardy氏にちなんで名づけられました。コンサートのほかにも、コンファレンスや講演会等にも利用できるような設計になっています。



交流の場、会話の場として活用

SECOND HOUSE will(7F) Hamac de Paradis寒梅館(1F)

「SECOND HOUSE will」は、窓から東山の眺めがすばらしいレストランです。100名位の規模でパーティができるほか、夜にはフレンチのコースディナーも提供しています。また、「Hamac de Paradis寒梅館」も10名から150名程度のパーティに利用が可能。ランチを店内で楽しめるほか、学内へのデリバリーも受け付けてくれます。(要予約)いずれも学内関係者だけでなく、一般に開かれた場所。DBSでも、これらの会場を活用し、さまざまなイベントを企画していきます。



科目等履修生の募集について

ビジネス研究科のMBAコースでは2年間(標準)で46単位の科目を履修し、ソリューションレポートを提出、合格することでMBAの学位が授与されますが、科目等履修生制度は、ビジネス研究科のMBAコースの学生と同じ授業を受講することで単位を修得する

ことができる制度です。なお、科目等履修生として修得した単位については、次年度以降本研究科に入学した場合、一定の条件のもとで修了に必要な単位として認定されます。詳しくは、ビジネス研究科事務室かDBSのホームページにアクセスしてください。

NEWS