

多摩大学 rapport

RAPPORT (ラポール)とは仏語で「信頼と親愛の絆」を表しています。



宇佐美 洋

Hiroshi Usami

多摩大学大学院教授

教授からのメッセージ

会したときのように、(おそらくそうなるでしょう)ドキドキと脈打って狼狽してしまいました。

本の内容は、この事件後に図書館から借りた英語原本で一読しているのどく目新しいことはないはずなのだが、銀林浩の名訳で文庫本を読みはじめると、上述のような記憶と昔の感傷が心底から湧いてきて、字面を撫でながら丁寧に読まざるをえず、昔は難解であると思った言葉も、今回は身に染みるようにこころに届いてくる。

「探しものは何ですか？」

恐縮ながら、上のような私事の恥を書いたのは、社会人の大学院生が修士論文を書くときにも、同じように、昔どこかで失ったもの、落としたものに再び巡り合い、それと丁寧に付き合い直して、自分の経験として取り込むことが突破口になることがあるからだ。

もちろん、社会人が大学院に入ると、今までに知らなかった新しい学問に刺激を受けたり、未知の分野に興味をもったり、それまでの自分の守備範囲を広げたりする機会には豊富に遭遇する。その未知の方向で論文を書く者もある。だが、いざ論文を書く段階になると、多くの人たちはその素材を今までの自分の仕事での貴重な現場経験に求める。いままで「走りながら考えた」忙しい仕事現場で積み重ねてきた自分の主観的な経験を、新しく学んだ学問の客観的な枠組みを使って何とか整理しようと試みる。しかしこの作業は思うほど容易でない。自分がたまたま身を置いた立場で感じてきたことや考えてきたことを、他人にも理解できるように過不足なく表現して、客観的に論ずることは、はじめに想像した以上に難しい。無理に新しい

枠組みに載せようとする、どうしても言い残しや取りこぼしがでてしまうものだ。

当初の自分の個人的な観点から一步一步離れていくと、たしかに出発点の立場を超えて理解は進み、客観的で現実的な姿が現われていくが、その適切な距離のとりかたが微妙で、余り離れて客観的な立場でまると説明しようとすると、今度は自分が生きてきた経験や育ててきた観点を頭から否定して、自分の足元を拘ってしまうことになる。このような場合は、どちらか一方の立場に軍配をあげるのではなく、どちらの言い分も損なわずにその対立をしっかりと受け止めるのが正しいやり方であろう。

このような迷路に踏み込んだときには、右往左往して新しい脱出口を見つけようとしても見つからない。二つの立場に踏みとどまり、何とか折り合いをつける道に導いてくれるのは、おそらく、先に書いたような過去との再会、それは過去に落としたり、失ったり、すれ違ってしまったり、やりすごしたり、未消化であったりして、自分のこころの深層に沈んでいたものを「再発見」することが、論文を仕上げる道筋を照らす契機となることも少なくないのではないだろうか。

この意味で、修士論文を書くということは遺失物を探し出すこととよく似ているように思う。

うさみ ひろし：東京外国語大学卒。東京大学大学院法学政治学研究科修士。国連世界食糧計画(WFP)企画担当官、保険担当官、特別顧問を歴任。一橋大学商学部客員教授、青山学院大学大学院客員教授、2004年4月より多摩大学大学院教授。専門は金融、法と経済学、統合リスク管理。

35年前の落しもの

随分昔に、うっかり電車のなかに置き忘れてしまったハードカバーの高価本が、最近文庫で再販されたので、早速買い求め、いま感慨深く読みはじめたところだ。本の名はフォン・ノイマンとモルゲンシュタインの『ゲーム理論と経済行動』で、いうまでもなく経済学の古典的名著である。

35年以上も前の話になるが、学生時代のアルバイト先からもらったお金を手にして、その足で神保町の古本屋に赴き、この名著の翻訳をアルバイト代の全部を費やして買い求めた。だが、その帰りの電車で、仕事の疲れで居眠りしてしまい、二週間の配達バイトの汗の結晶の大枚を叩いて買ったばかりの五巻本の入った包みを、慌てて降りる際、棚のうえに置き忘れてしまったのである。

この忘れ難い記憶は、たぶん私の無意識に深く重く後悔のしこりとして残っていたのである。新刊の文庫を本屋の棚に見つけたときには、その昔、一目惚れしながらも事情により叶わぬままに別れた恋人と、長い年月のあとに再

アドミッションズオフィス便り

春入学AO入試エントリーが本格化!

春入学のためのAO入試が年明けからいよいよ佳境に入り、面接日程も立て込んでまいりました。エントリーは昨年10月1日より受付を開始しておりますので、すでに一次、二次の面接を終了し、内定を得て入学手続きを完了された方が何人もおられます。

本学にエントリーされる方は、例年大学院説明会や公開授業に1~2回参加されて、本学についての予備知識をもって面接に望まれる方が約90%の割合でいらっしゃいます。これまでに開催された今春入学向けのイベントの参加者数は前年度比67%アップと多数の方にご参加

いただいております。我々スタッフもうれしい悲鳴とともにいよいよマネジメントスクールへの入学を検討されている皆様方の機が熟してきたことを実感しております。

ここ数年2月以降にエントリーが集中する傾向が強まっておりますので、本学への入学を検討されていらっしゃる方はなるべくお早目のエントリーをお願いいたします。締切間際になりますと面接日程が取りにくくなり、ご希望に添えない可能性もございますので予めご了承ください。

なおAO入試のエントリーの締切は2月28日となっております。

大学院説明会

● 第2回 1月17日(日) 12:30~15:30

基調講演「知的プロフェッショナルへの戦略」 田坂 広志 教授
(その他カリキュラム説明・事務局、現役生による入試相談)



田坂 広志 (たさか ひろし)
東京大学卒。同大学院修了。工学博士。
米国シンクタンク・パテル記念研究所客員研究員、日本総合研究所取締役を経て現在シンクタンク・ソフィアバンク代表、社会起業家フォーラム代表。

● 第3回 1月28日(木) 19:00~21:00

現役女性院生によるパネルディスカッション「私のキャリア戦略とMBA」

※ビジネス業界において活躍されている女性の増加にともなって、本学にも女性の入学者の方が増えてきております。そこで入学を決めた要因や仕事との両立の克服など、実際に通学されている方の生の声が聞きたいという多くの方のリクエストにお答えして実施いたします。男性の方のご参加も歓迎しております。
(その他事務局、現役生による入試相談)



橋本 忠夫 (はしもと ただお)
京大(工)卒。工学博士。
サントリー㈱入社後、戦略システム室長・事業部企画部長・商品開発研究所長・バイオライフサイエンス事業本部長・SCM本部長、元取締役、サントリー食品工業㈱社長、サントリーロジスティクス(株)会長等を歴任。現在多摩大学大学院研究科長、日本ロジスティクスシステム学会評議員。

公開授業&個別相談会

● 第5回 2月5日(金) 19:00~21:00

「インテグレーションマネジメント
—経営に関する錯覚・誤解と今後の方向—」
橋本 忠夫 研究科長

教授からのメッセージ

「日頃次のような矛盾を感じている方はその原因・理由を一緒に考えてみませんか

- ・ 今後は専門家以外生きてゆけない ⇔ もっと広い見方のできる人材になれ
- ・ 戦略思考ができない人は今後不要 ⇔ 現場力こそが日本のものづくりの原点
- ・ “そういう”問題は、本社で判断すべき ⇔ 現場で責任を持つべき
- ・ 社長が分かっているとは到底思えないことが多い ⇔ 企業は社長次第
- ・ 仕事は個人ではなく組織でやれ ⇔ 組織の枠に縛られず個人がもっと力を
- ・ アメリカ式経営と日本式経営は結局???

※申込はホームページまたはお電話で。
会場は全て品川サテライトキャンパスです。
<http://www.tama.ac.jp>
多摩キャンパス 042-337-7117
品川サテライトキャンパス 03-5769-4170

平成21年秋入学生アンケート結果

平成21年秋に入学した院生に行ったアンケートより主な回答を抜粋してご紹介いたします。

1. 入学動機は？

- 実務で培ってきた知識を体系的に整理したいと思ったから
- 自分に足りない知識を身につけ、社内でキャリアアップを目指したいと思ったから
- 学びながら異業種の人たちとの交流の場を作りたいと思ったから

2. 本学を志望した動機は？

- キャンパスの立地(平日夜間に品川で学べる)
- 実学を中心とした実践的なカリキュラム構成
- 教授陣にビジネス業界出身者が多く、現場で役立つ知恵が学べる

3. 修了までに実現したいことやゴールを教えてください

- 学問的な知識よりも考え方や思想をしっかりと身に付けたい
- 経営者としての素養を身に付け、40代前半で会社の柱になりたい
- 人脈を広げ、事業を自ら起こしたい



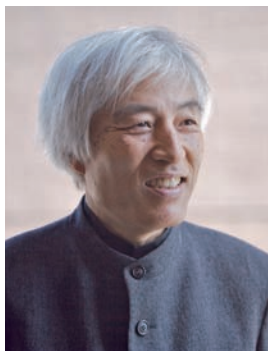
TGS 暦

1/20	一般入試出願受付(1/29まで)
1/23	修士論文提出締切
2/ 6	一般入試試験日
2/ 8	秋学期授業終了
2/ 9	春休み(3/31まで)
2/13	春修了予定者最終試験
2/28	AO入試エントリー締切
3/13	学位授与式

多摩大学 rapport

RAPPORT(ラポール)と仏語で「信頼と親愛の絆」を表しています。

研究科長メッセージ



橋本 忠夫

Tadao Hashimoto

研究科長・教授

プロフィール

京都大学工学部卒 サントリー(株)入社後 戦略システム室長・事業部企画部長・工場長・商品開発研究所長・バイオライフサイエンス事業本部長・SCM本部長・サントリー食品工業社長等を歴任 元取締役 工学博士

変革型ミドルの育成

アメリカンカルチャー

100年以上世界を席卷してきたアメリカンカルチャーが優れている点は、当然のことながら数々ある。リーダーは重要な仕事とみなせばそれを他人任せにせず、自らよく勉強して猛烈な努力をする。常に先を見通して、今打つべき手を考える。反対者がいればディベートで打ち負かし、少々の障害はものともせず推進する。報酬は成果に従い成果に限りがない以上報酬にも限りはない。一方、組織構成員の間にはリーダーとは本来そういう人間であり、組織目標達成に役立つ実力があれば年齢・国籍・性別等は無関係というコンセンサスが充分ある。以上のようなカルチャーをベースに作り上げられた膨大なマネジメントフィロソフィーやスキルの輸入・翻訳が日本の経営学史であり、その具体的導入のための様々な工夫・努力が多く企業の経営史であった。

閉塞状況と変革型ミドル

ところが2008年のリーマンショック以降、日米欧の経営の行き詰まりが指摘されるようになった。技術の進歩と豊かになった生活は商品の要求水準を限りなく高め、またIT革命による世界の結合は、企業・個人さらには機器間の情報コミュニケーション量の爆発となってマネジメントを本質的に困難なものにしている。マネジメント対象が量的・質的に従来とは比較にならないレベルに超複雑化し、マネジメントを根底から揺さぶり続けているにもかかわらず、その変化に気付かず同じパラダイムで乗り越えようとしてきたのではないだろうか。一方、終身雇用・年功序列・稟議制度や“出る杭を打ち”意見を明確に述べることを嫌うなど従来型日本の経営と風土がそのまま復活することは到底考えられない。

しかし、これらパラダイムの定まらない時代の特徴

として下記のような矛盾するメッセージが次から次へとファッションのように注ぎ込まれると、まじめなビジネスパーソンほど頭が混乱し行動力を鈍らせているのかもしれない。

- ・ 今後は専門家以外生きてゆけない ⇔ もっと広い見方のできる人材になれ
- ・ 戦略思考ができない人は今後不要 ⇔ 現場力こそ日本のものづくりの原点
- ・ 仕事は個人ではなく組織でやれ ⇔ 組織の枠に縛られず個人がもっと力を
- ・ 組織人の基本はルールの遵守 ⇔ ルールルールというから組織が沈滞する
- ・ 行為の結果に対して責任を取れ ⇔ 行為とは関係なく結果責任を取れ

日本社会はバブル崩壊以降長く閉塞状況から抜け出せない。その日本社会の次代を担うビジネスエリートの思考のフレームワークが混乱しては、未来を切り開く新しい規範は生み出せないまま地盤沈下を続けることとなる。グローバル時代に立ち向かいながら閉塞状況を打破するには、従来のトップダウン(ブレイクダウン)経営とは異質の、真の全体経営を理解しようとする変革型ミドルの育成が急務である。

マーケティングやファイナンスなどのスキルの進化も当然全体経営との有機的関係があり、全体経営と個々の役割・機能の進化・発展は同時進行させなければならない。それを充分認識した自主的経営参画人材こそが、イントラプレナー・事業部長・社長またはアントレプレナーへと成長する変革型ミドルである。当大学院卒業生から数多くの経営者が育つことを期待したい。

NEWS & REPORT

「世界でいちばん会社が嫌いな日本人」

日本経済新聞出版社 2010年4月26日発行

大学院ヒューマンリソースマネジメント所属の斎藤智文客員教授が、このたび日本経済新聞出版社から書籍を出版しました。皆様是非ご一読ください。斎藤客員教授には秋学期科目の「組織文化とヒューマンリレーション」をご担当いただいております。



<斎藤智文客員教授プロフィール>

中央大学商学部卒業。社団法人日本能率協会、Great Place to Work® Institute Japanを経て、組織と働きがい研究所 代表取締役。フィールドスタディを重視、訪問調査した海外企業は190社を超える。組織・人事・企業文化に関する論文多数。関西大学大学院非常勤講師。主な著書「働きがいのある会社—日本のベスト25(労務行政)等」。



2010年3月修了生 修士論文(特定課題研究論文) 題目

- Tクリニック事業計画『離脱患者ゼロへの挑戦』に向けたCRMの考察 ※特定課題研究論文
- Sクリニックの新規事業計画 ※特定課題研究論文
- コーポレートガバナンスからみた株主優待制度の有用性の研究
- 日本企業再生に向けた人事部門の変革
- NPO等の市民参加型組織による共有型社会の形成に関する一考察 ※特定課題研究論文
- キャッシュフロー・マネジメントに見る自動車メーカーの危機対応
- セルフメディケーション時代におけるOTCファーマに関する研究
- 税理士が行う中小企業の経営支援業務に関する研究 ※特定課題研究論文
- 風俗産業の多様化に関する考察

- Willを主体にしたリーダー選抜システムの研究
 - 日本における物流業界の過去の変化から考察する次世代物流企業への変革
 - ジェネリック医薬品の情報提供の多様性について ※特定課題研究論文
 - ROIヤリティアプリ化による企業文化保持とその方法 ※特定課題研究論文
 - 豊富なソーシャル・キャピタルを利用しているSEに関する研究
 - ☆ 対面販売における顧客と接客担当者との関係性測定尺度の開発と活用
 - ☆ 総合商社の子会社におけるイノベーション要因
 - バリュー・プロフィット・チェーンを稼働させる外資系ホテルのキャリアパス構築の研究
 - 顧客志向経営の実現に向けてのマネジメント
- ☆: 優秀論文 ●: 特定課題研究論文

イベント

多摩大学大学院 イベント情報 (6月)

6月18日(金)

第3回 公開講座

「プロフェッショナル・マーケターへの道」 村山 貞幸 教授

その他入試説明&個別相談会



村山 貞幸 教授

6月24日(水)

第1回 大学院説明会

研究科概要説明、入試説明、個別相談会

修了生、現役生によるパネルディスカッション



真野 俊樹 教授

7月2日(金)

第2回 大学院説明会

基調講演「医療業界の変化とビジネススクールの役割」 真野 俊樹 教授

その他、医療系に従事している修了生、現役生によるパネルディスカッションを開催いたします。

お申し込みは本大学院 HP からお願いいたします。 <http://tgs.tama.ac.jp/>

科目等履修生募集

科目等履修生制度とは、大学院に正規に入学をしなくても、所定の手続を経て受講を許可された者(科目等履修生)が、特定の科目について履修し、単位の認定を受ける制度のことです。

- この制度では、入学前に教授との対話や、大学院生と一緒に学ぶことができ、大学院生と同様に単位(2単位)を取得できます。(期末に単位認定のための試験があります)
- 年間で最大6単位まで履修可能です。
- 本大学院に入学された方は、この制度で取得した単位を最大10単位まで単位認定します(大学院の修了に必要な単位数は30単位です)。

1. 募集人員 若干名

2. 出願資格

民間企業・官公庁等に在職し、入学時現在3年以上の実務経験を有している職業人を優先し、下記のいずれかに該当する者。

- 大学を卒業した者。

- 学校教育法(昭和22年法律第26条)第68条の2第3項の規程により大学評価・学位授与機構から学士の学位を授与された者。
- 外国において学校教育における16年の課程を修了した者。
- 文部科学大臣の指定した者。
- 本学において科目等履修生として適当と認められた者。

3. 出願期限

2010年9月3日(金)まで随時受付中

4. 出願書類

- 科目等履修申込票(所定の用紙)
- 多摩大学大学院志願票(所定の用紙)
- 志望理由書(A4版1枚)
- 最終学歴卒業(修了)証明書
*1~3の書類はホームページからダウンロードできます。
*上記1~4の書類を下記事務局宛にご郵送ください。

アドミッションズオフィスから

2010年度9月入学の募集受付を開始しております。

入学と言えば「4月」というイメージがいまだに強くありますが、社会人の方にとってはどちらかと言うと「9月」の方が都合よい場合があるのではないのでしょうか。私どものカリキュラムは4.9月どちらに入学してもスムーズに研究・学習ができるよう均等に科目を配置しております。

また、本大学院が実施しておりますAO(アドミッションズオフィス)

入試は面接を主体に選抜を行います。面接日時はご多忙な皆様のご都合にあわせて個別対応いたします。時間をかけて相互理解を確認いたしますので入学後のミスマッチが防止されるのもこのAO入試の大きな特徴です。

エントリーは無料でございますので、この機会に2012年9月のMBA取得に向け一歩を踏み出しませんか。

平成22年度実施入学試験

1. 一般入試

入学期	平成22年秋
募集定員	5名
出願期間	平成22年7月15日~7月25日
試験日	8月7日
合格発表日	8月9日(郵送)
入学手続期間	8月10日~24日

2. AO入試

入学期	平成22年秋
募集定員	15名
エントリー期間	平成22年4月1日~8月20日
面接日程	エントリー受け付け後9月4日まで
内定通知※	原則として二次面接後1週間以内
出願期間	原則として内定後2週間以内
合格通知※	原則として出願後1週間以内
入学手続期間	原則として合格後2週間以内



TGS 暦

2010年春学期

4月1日	秋入学 AO入試エントリー受付開始
4月3日	春季入学式
4月17日	履修登録締切り
5月15日	秋季修了生 論文予備審査会
7月17日	秋季修了生 論文提出締切り
8月7日	一般入試試験日(品川)
8月3日	夏休み開始
8月7日	秋季修了生 最終試験
9月20日	学位授与式

多摩大学 rapport

RAPPORT(ラポール)と仏語で「信頼と親愛の絆」を表しています。

教員メッセージ



林川 眞善

Masayoshi Hayashikawa
大学院特任教授

プロフィール

三菱商事(株)入社。海外勤務(英米)を経て同社参与企画調査部長。(株)三菱総合研究所に転じ、同社常務取締役、同顧問。その後、帝京大学教授を経て、多摩大学大学院教授に就任。現在、同大学院特任教授
専門分野: 日本経済、企業行動、グローバル経営。(慶應義塾大学卒)

プラハラードの遺言

今年の4月16日 C.K.プラハラードは逝った。68歳だった。プラハラードと言ってもあまり馴染みが少ないかもしれない。が、「マネジメントの父」といわれたP.ドラッカーが没した(2005年11月)あとの世界の経営学の世界をリードしてきた、まさに経営学のマエストロと称された仁だ。

94年に出版したLSB(ロンドン大学ビジネス・スクール)のG.ハメルとの共著「コア・コンピタンス経営(Competing for the Future)」で、企業のコア・コンピタンスという概念を提唱したことで世界的に有名を馳せた。コア・コンピタンスとは、「顧客にたいして、他者には真似のできない自社ならではの価値を提供する、企業の中核的な力」と定義されるものだ。

なぜ、コア・コンピタンスという概念が広く受け入れられたのか。その背景として、それまで企業の競争戦略論の主流にあったハーバード大のM.ポーターの理論(ポジションを軸とした競争戦略論)に限界が見え始めた事があったため、と解説される。

因みに宅配便業の事業を見るにヤマト運輸は宅配便の先駆者(ポジショナー)だが、同業界には後発企業が多々参入しているが、それでもヤマトは他同業者者に比し業績は抜きんでている。これはポジショニング理論では説明ができない。そうした処に、企業内部の経営資源、や組織能力に競争力の源泉を求めるプラハラードの主張が、人々の支持を集めた(日経ビジネス)ということだ。

戦略的環境をどう分析し、これに自社はどうか対応していくか、環境の読みと経営の実際とを融合させていく姿がそこにある。かくして日本の企業の多くは、競争優位の確保のため、経営環境の変化のなかで如何にコア・コンピタンスを確立していくか、を経営の基本軸としてきているのだが、我々ビジネス・スクールにあっては、理論と実践においてさらなる学習を深めてきている。彼の影響は深い。

更に、彼を経営学の世界において第一人者たる地位を確固たるものにしたのが2005年に出版した「ネクスト・マーケット(The Fortune at the Bottom of the Pyramid)」だ。

アジア、アフリカ等の貧困層を顧客に変える次世代ビジネスの可能性をリアリティーを持って主張し、またその展開が世界経済の成長に大きく貢献していくと、一種、彼のロマンすら感じさせる勇気を持って主張する。(インドを出生地とする彼の血がなせる処か)低迷する経済大国、日本に対しては、低迷から脱するためにはイノベ

ションを起こすことが不可欠であること、そのためには新興市場こそが日本企業にとってイノベーションの場であり、そうした機会をとらえて日本企業はより創造的に取り組むべきと熱く主張する。

彼の著作はつねに経営環境の変化を深く捉え、企業に対してはその変化を味方にした経営と、そのための準備をつねに示唆するものだ。筆者は、戦略的な経営の在り方について院生と一緒に学習するものだが、その際は思考様式として「企業は環境の所産」を基本軸に置いている。それは筆者のビジネスの現場での経験がなす処の心情とも言えるものだが、そうした点からも、彼の語りは実に示唆深い。

彼は死の直前、ハーバード・ビジネス・レビューの4月号に、期待する「次の企業」の生業について一片の所感を寄せている。

そこでは、企業の使命として、イノベーションをキーワードに「機会を創造する」ことにあるとし、もとより、そこには難しい問題はあるが、その際は以下の6項目について自問していくべしという

- ・まず、問題の所在が十分に理解されているか
- ・その問題は他の企業にどのように影響をするのか
- ・問題に取り組むとしてラディカル・イノベーションを起こす必要があるか
- ・ラディカルなイノベーションを起こすことで「産業の経済学」に変化が起きるか
- ・このことで新たな競争優位の源泉が確保できるか
- ・この問題に挑戦することで大いなる「機会の創造」に結び付くか

そして、最後に彼は、当該行動を規定する要素があるとすれば、それは経営資源の如何ということではなく、もはや「経営者のイマジネーション」の如何だ、と言い残している。

筆者は、上述の持論に加え、予て「戦略は環境変化と競争レベルに依存する。それゆえ当該企業の戦略は経営者の環境変化に対する意識以上には展開されず、それ以上に企業の成長はありえない」と主張してきているが、プラハラードの最後のこの言葉はこの持論を検証してくれているようにも映る。

かくして筆者は、そうした持論を下敷きにリアリティーのある授業を指向するものだが、そこで、これら関心ある向きには是非とも議論に加わってほしいというラポールを送る次第だ。

2010年4月入学者アンケート結果(抜粋)

多摩大学大学院進学にあたり、障がいとなった点

- ・家族の理解。(学費の負担)
- ・仕事との両立(会社と相談して担当分野を減らしてもらった。)

修了までに実現したいことやゴールを教えてください

- ・マネジメントとは何なのか。今、非常に悩んでいます。言葉では、理解できるが、実践できるビジネスパーソンになることがゴールです。
- ・学んだことを実務に生かしたい。後輩に伝えたい。ゴール:新しいサービス価値の提供実現。
- ・入学するまでは医療ビジネスマネジメント、ヒューマンリソースだけを学ぶつもりでしたが、他のドメインを学び自分の業務に活用したいと考えています。
- ・自分自身が成長し、周囲を変える原動力となれるような人材になること。

他大学と比較した多摩大学大学院の強み

- ①実践と理論を結び教育方法
具体的には
ビジネスでの気づきが得られる。

実学は、実社会に活かし易い。

- ②社会人専門の大学院であること
具体的には

実学は、実社会に活かし易い。
ある程度の社会人経験を積んだ上で、新たにマネジメントを学ぶ必要性を感じているから。
他の業種で実践されている事を情報交換できる。
他の会社の事例が聴ける。

- ③教授陣

具体的には

MBAでは人脈も必要だから。
教授陣が実学として実践されたことを教えていただける。
格の違いを感じる方と話ができる。

他大学と比較した多摩大学大学院の弱み

マスコミ等での広報活動が不足しており、知名度が低い。

今期最終大学院説明会

2010年8月19日(木) 19:30～

9月入学エントリー締切前日の今期最終説明会です。

現役生、OBを多数お招きしての「拡大個別相談会」を実施いたします。
入試やカリキュラムの事、仕事の両立、お金の事などお気軽にご相談ください。



開催場所は多摩大学大学院 品川キャンパス

お申し込みは多摩大学大学院ホームページ <http://tgs.tama.ac.jp/>

または

多摩大学大学院

検索

履修人数が多い授業 BEST5

知識経営論	紺野 登 教授
ソーシャル・アントレプレナー論	田坂 広志 教授
ヒューマンリソースマネジメント概論	徳岡 晃一郎 教授
マーケティングリサーチ	朝野 熙彦 客員教授
キャリアマネジメント	本間 浩輔 客員教授

【知識経営論】

知識社会・経済において、主要な企業価値は物的な有形資源でなく、人々の無形の知識（ビジョン、アイデア、コンセプト、ノウハウ、それらを支える社会的関係性）を源泉に生み出されている。「知識経営」とは従来の戦略論、組織論、リーダーシップ論を総合する、知識の創造/活用の新たな経営学である。本講では知識創造理論を軸に、知識経営の背景や意義、理論の概要、事例研究をつづじてその考え方、実践の枠組みを論ずる。

【ソーシャル・アントレプレナー論】

利益の獲得を目的とするのではなく、社会への貢献を目的として事業創造や事業革新に取り組む「社会起業家」(Social Entrepreneur)は、これからの時代、多くの人々にとって魅力的な生き方と働き方となっていく。そして、「働く」(はたらく)ことを「傍」(はた)を「楽」(らく)にすることと理解する文化を持つこの日本においては、独自の思想と精神を持った「日本型社会起業家」が生まれてくる。この講義においては、この「社会起業家」の概念を理解し、その実践のためのビジョンと戦略を学び、さ

らには、社会起業家としての生き方と働き方を学ぶ。

【ヒューマンリソースマネジメント概論】

企業は人なりと言いますが、真に実践できている企業は限られているのが実態です。しかし短期的成果を刈り取るだけでは、社員は疲弊し持続的な成長は不可能です。地球や人類などの大きなテーマやビジョンも生まれません。「よい会社づくり」のための人事戦略が必要なのです。本講では、成果主義の功罪、人材育成、イノベーション、コミュニケーションなどをテーマに、理論と事例、運用などの観点から人事戦略を学びます。

【マーケティングリサーチ】

マーケティング・リサーチは、マーケティング活動を計画・実施・評価するための情報機能を担う。本講義では既存のデータ、あるいは新たに取得したデータにもとづいて顧客ニーズを発見し、市場創造を行うための基礎理論と技法を学ぶ。調査と分析は社会科学において実証研究を進める上で欠かせない道具である。本講義の前半では産業界におけるマーケティング・リサーチの実践事例を紹介していく。後半では調査実習を通じて「データを見る目」「データで語るセンス」を養ってもらおう。

【キャリアマネジメント】

現代は「キャリアは自己責任」と言われ、働く人は自分らしいキャリアを自ら選択しないといけない時代になっています。この講義では、キャリアに関する理論を紹介しながら、受講生の皆さんの経験と理論とを統合することによって、自身のキャリアを考え、また、受講生の皆さんと一緒に働く人のキャリア形成を支援することができるようになることを目指します。

アドミッションズオフィスから

9月入学生募集中!

エントリー受付は8月20日(金)まで

社会人の皆様の負担を軽減するAO入試を導入しております。選考の主体となるのは2回の面接のみです。エントリーから合格までの流れは下記のとおりです。

エントリー(無料、8/20まで) → 一次面接 → 二次面接書類作成 → 二次面接 → 内定 → 出願 → 合格

平成22年度実施入学試験

AO入試

入学期	平成22年秋
募集定員	15名
エントリー期間	平成22年4月1日～8月20日
面接日程	エントリー受け付け後9月4日まで
内定通知※	原則として二次面接後1週間以内
出願期間	原則として内定後2週間以内
合格通知※	原則として出願後1週間以内
入学手続期間	原則として合格後2週間以内

毎年締め切り日間にエントリーが集中する傾向がございます。入学式が9月18日(土)となっておりますことから、かなりタイトなスケジュールにて上記手続きを行っていただかなければなりません。

ご入学をご検討している方には余裕を持ってお手続きしていただくためにも、早期のエントリーをお勧めしております。

また、出願資格や奨学金などのご相談も承りますので、お気軽にお問い合わせくださいませ。

事務局 メール tgs@tama.ac.jp 電話 03-5769-4170 (品川キャンパス)

TGS暦

2010年秋学期

8月20日	9月入学エントリー締切
9月18日	入学式
9月21日	秋学期授業開始
10月1日	2011年4月入学 AO入試エントリー受付開始
10月2日	秋学期履修登録締切
10月23日	春修了生修士論文予備審査会
1月22日	春修了生修士論文提出締切
2月5日	2011年4月入学 一般入試
2月12日	春修了生最終試験
3月19日	学位授与式