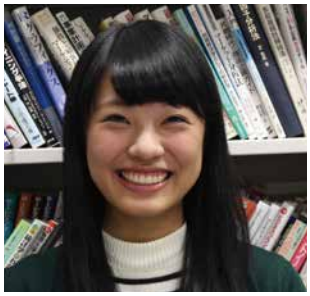
TEI 鼎談 DAN
学問と職業のカンケイから、大学進学を考える本

あなたは、まだ何にだってなれる。

成城大学 経済学部 経営学科

ビジネス戦略、人事管理、組織論、マーケティング、商品開発などの専門知識を駆使しながら企業が持つ課題の解決方法を導き出すのが経営学科のテーマです。多様なスキルと知識を習得し、企業や社会において即戦力となる人材を育成していきます。



■大学生
中山ひかる さん

■先生
神田範明 先生

■卒業生
松井岩城 さん

CONTENTS

●プロフィール　●大学生活について　●就職活動、仕事について
●5年後に向けて　●高校生へのアドバイス

●プロフィール

成城大学経済学部経営学科の特色を教えてください。

■先生
世の中に存在する企業や組織はどのように構成され動いているのか？あるいは商品がどのように作られ、流通しているかなどをさまざまな側面から考えていくのが経営学科の特色です。企業や社会の抱える課題解決のために何を実行すれば良いかなども学びの大きなテーマとしてあります。例えば会社や組織が活動する場合「人、モノ、金」の資源が必要であると言われますが、ただ人がいるだけでもダメですし、お金がたくさんあれば良いかということでもありません。大切なのはそれらの要素を、しかるべき仕組みの中に当てはめ、最大限の効果を生み出すことです。その方法を見つけ出すには、ビジネス戦略、人事管理、組織論、財務会計、マーケティング、商品開発など、さまざまな専門知識が必要となります。経営学科では、それらの知識を習得できるカリキュラムを通じて、企業や社会において即戦力となる人材を育てていきます。

■卒業生
企業という組織の動かし方そのものを学ぶ学問といえますよね。

先生の研究内容やテーマについて教えてください。

■先生

先ほど申し上げたことにも通じますが、企業が優れた商品企画を行うことにより消費者に価値や感動を提供、同時に高い業績を残せる仕組みづくりそのものを描き出すことが最たるテーマです。理論やロジックも当然重要ですが、私が大切にしているのは、企業の内部や企画・開発の現場という実践的なフィールドを通して研究テーマや課題を探し、それに対する答えを成果として残すことです。現在、技術力はあるのに、企画力が低いため、伸び悩んでいる企業は日本に大変多い。そんな状況にも関わらず、「売れる商品をどのように連続的に創出するか」について、システマチックな方法を知る専門家は極めて希です。そこで私は自ら開発した商品企画手法「商品企画七つ道具」を 94 年に発表し、多数の講演、セミナー、コンサルティング、産学協同研究で普及に力を入れてきました。「商品企画七つ道具」を業種・商品・規模を問わず、延べ 100 社以上の商品企画の現場で活用、具体的な商品・サービスの創造に寄与してきました。

経済学部には、「経済学科」もありますが、経営学科との違いは？

■先生

「経営」と「経済」。似ているようで大きく異なります。「経済」はどちらかというと企業の動かし方というよりも、企業の外側を見ることが重要なポイントとなります。例えば企業と企業との関係はどうあるべきか？いろいろな業界が上手に連携するには何をクリアすれば良いか？など、大きな視点から経済を考察するということです。時には国際関係や貿易など世界を視野にすることもあるでしょう。つまり、地球規模での経済活動を学ぶのが『経済』です。一方、どうやればモノが売れるか？会社がさらに飛躍するには具体的に何を実行すべきかといった、企業活動そのものの動かし方を学ぶなら『経営』です。そう理解しておけば良いと思います。

■卒業生

将来的に「組織の一員となってベストを尽くしたい」、「新しいビジネスを描きたい」という志向を持っている方は、経営学科でやりがいを持ちながら勉強できるかもしれません。

■大学生

私は社会に出てすぐに活用できる知識も幅広く学べる印象を持っています。実践的なビジネススキルのようなものですね。

企業を動かす人になるための基礎はどのように学ぶのでしょうか？

■先生

成城大学では 1 年次は基礎力を高める時期として、経済・経営のどちらの学科でも広い視野で経済・経営について学んでいきます。また、データ分析の手法なども表計算ソフトのエクセルを使って実践的に習得していきます。

■大学生

実践的な演習問題をたくさん解くことで、マーケティングや商品開発に活用するさまざまなデータとの向き合い方を学べる時間だと思います。最初は難しいけれど、次第にデータからいろいろな情報が読み取れるようになり、楽しく取り組めました。

■先生

2 年次から 4 年次までの 3 年間、同じゼミナールで学びを深めていくことも経営学科の特長と言えると思います。ひとつの分野を深く掘り下げていく過程を通じて、自分自身の成長も実感できると思いますよ。

■大学生

個々の成長が実感できるのは、一年一年、学生の習熟度のレベルにあわせてじっくりと学んでいけ

るからなのではないでしょうか。こと神田ゼミナールでは商品企画の基礎から応用までを段階を経て学べたと思っています。

■先生

そう言ってくれると、とてもうれしいですね。私が指導するゼミナールでは、３年間をかけて主に商品企画というテーマに取り組んでいきます。２年次は、情報の集め方や調べ方などを指導しつつ、同時にアイデアを出すトレーニングを行います。その好例が、４人１組のチームでチャレンジする商品企画です。例えば、いまだかつてない斬新なカフェのオープン、画期的な学習机の開発など、さまざまなテーマに沿って、学生たちはより良い商品を企画します。とはいえ、学生たちは商品企画という世界の入口に立ったばかりですから生産コストや流通の仕組みといった難しい部分は考えずに、まず自由に楽しく商品企画を体験してもらいます。大体６チームに分かれて取り組むこの授業は、最終的にはコンペをしてそのアイデアを競い合っていきます。ゲーム感覚ですが、それゆえに夢中になって取り組めると考えています。

■大学生

あのカリキュラムはとても楽しかったです。先生のダメだしも参考になりました（笑）。私たちの無茶なアイデアについても先生は具体的なアドバイスをくださいますしね。

■先生

こんなの実現できるのか？なんて思うアイデアもあるけれど、君たちの想像力にはいつも圧倒されるよ（笑）。

■大学生

先生にとって印象的なものはありましたか？

■先生

たくさんありますよ。例えば何かな……。美術館のアイデアはとてもユニークだった。あるチームから、新しい美術館の提案があった。「君たちは美術館などにはいかないだろう」と告げると、学生たちは「足が向かないのには理由があると思うのです。そこを解決できるアイデアを考えたいのです」と取り組み始めた。彼らが着目したのは美術館のテーマパーク化のようなこと。例えば美術館内を歩くのではなく、トロッコ列車のようなもので移動して、美術品がどんどん迫ってくるような演出。他にはコスプレの企画も面白かったね。中世の時代の展覧会では、来館するお客さんに中世風の衣装を貸し出すといったことも興味深かった。

■卒業生

それらのアイデアは、「どうしたらお客さんが増えるか？」という部分でちゃんと仮説を立て、それを検証するアクションをアンケートや調査を通じて明確にし、その上でひとつの企画としていくところに意味があるんですよね。

■先生

その通り、まったく不可能なものは、どんどん除外するからね。

とてもユニークなカリキュラムですね。3年次からはどのようなステップに進むのでしょうか？

■先生

もう１段階、商品企画のレベルがあがっていきます。企業と連携しながら、本当の商品企画の現場を体験していきます。各企業の課題解決に対する取り組みに学生たちを合流させていただいています。具体的には中山さんに話してもらったほうがいいかな。

■大学生
私の場合は、ある有名企業の新商品の開発をお手伝いさせていただきました。テーマとなったのは「女性向けの賃貸アパート」というものでした。
■先生
もともと、女性向けの集合住宅を新規に開発したいという希望がその企業さまにありました。しかしながら、女性のニーズに応える付加価値の高い住宅のイメージがなかなか湧かない。そこで、一緒にやりませんかとお声がけいただいたのです。
■大学生
学生が４人、企業さまから４人。全て女性の計８人のメンバーでスタートしました。それぞれが自由なアイデアを持ちより、和気あいあいとミーティングは進んでいきました。私は一人暮らしをしている友人に、今住んでいる家の写真を撮ってもらい、不満な所や好きな場所をヒアリングして、そこから、課題解決につながるヒントをみつけていきました。
■卒業生
社会人と一緒に取り組むことはいい勉強になったのでは？
■大学生
とても刺激的で勉強になりました。物事の捉え方・考え方が学生のそれとは全く違うのにまず驚きました。スケジュール管理や議論の進め方も合理的で、さすがプロだ！と（笑）。学生目線でアイデアを出しても、経費との兼ね合いや市場価値などの視点からは実現が難しいことも多く、商品企画の大変さを実感しました。あとはメールでのやりとりですね。文章の書き方や、社会人としてのマナーも吸収できたのではないかと思います。
■先生
このプロジェクトは、実際に商品化されたんだよね。
■大学生
はい。今年１月から賃貸アパートとして、世の中に出ています。
■卒業生
それはすごいね。中山さんを含む学生のアイデアはどんなところに活かされているんですか？
■大学生
『バルコルーム』と呼ばれる空間のアイデアですね。バルコニーとサンルームをあわせたような空間で、晴れた日も雨の日も、思い思いの使い方ができるようにと考えました。このアイデアは学生同士で考えたのですが、若い女性のニーズにピッタリと企業さまにも褒めていただたいたんですよ。
■先生
そんな中山さんですが、実は仲間と共に、世田谷区の地域活性化、地域・大学・自治体の連携などをテーマに、世田谷区内の大学の学生たちが様々なアイデアを提案・発表する『世田谷まちづくり大学生プレゼン大会（主催：せたがや自治政策研究所）』にチャレンジ、参加した８大学21チームの中でなんと第１位の栄冠に輝いています。成城大学の企画・提案力のレベルの高さを彼女たちが証明してくれて、とても誇らしいですよ。
■大学生
ありがとうございます。楽しみながらやれたことが、良い結果につながったのだと思います。授業で学んだアイデア発想やデータの読み解きなどが、とても役立ったことを覚えています。

それでは、お二人が成城大学経済学部経営学科に入学した理由について教えてください。
■大学生
高校３年の時、とある大学にマーケティング学科が設立されました、そこで、一杯のコーヒーが発売されるまでには、コンセプト、コスト、製造プロセス、流通システムなどが複雑に関係している

という内容を見たんですね。ちょうど進路に迷っていた私にとって、そのモノづくりの世界はとても有意義なものに感じました。それからは進路は「マーケティング」や「消費者行動論」といった分野に絞りました。いろいろな大学のホームページを見て、一番ユニークな取り組みをしていたのが成城大学でした。実際の企業といっしょに企画ができることに魅力を感じたのも大きいですね。

■卒業生

私は結構前の卒業生なので、志望動機はあまり記憶が……(笑)。思い返してみると、当時は、将来の自分像はまだ描き切れていなかったので、まずは社会で役立つ知識を得ようと考えました。そこで出たのが「経営」もしくは「経済」の選択だったわけですが、実践的に役立つ「経営」の方が自分のスキルに幅が出ると思ったのが志望動機となりますね。あとは、校風が良いことが魅力でした。成城大学は駅前にあり、どちらかというとコンパクトなキャンパスです。学生同士が密につながれるし先生方の目が細かなところまで行き届く。学びという環境では群を抜いていたと思います。在学中は勉強、アルバイト、部活の少林寺拳法に打ち込みましたが、全てが両立できたのは、少なからず環境の良さがあったと思います。

経営学科で得た経験と知識は社会に出ても役に立ちそうですね。

■先生

データなどの情報の読み解き、課題発見、プロセスに添った合理的な解決の実行などの勉強は実社会の多くの場面や職種で非常に役に立ちます。営業、経理、財務などの仕事に活かせるのはもちろん、企画職やコンサルタントといった課題解決をプランニングする仕事でもその知識は武器になると思います。また、企業や社会全体の動きもわかりますし、物事をシステマチックに考える力も身につきますから、いずれ起業をし、自らが経営者になるという機会が来たときもきっと役立つでしょう。

■卒業生

私も先生のゼミで学んだことが、今の仕事に役立っていることを日々感じています。

●大学生活について

校風や学生の様子について教えてください。

■大学生

キャンパスはとてもアットホームな雰囲気です。学生同士の距離が近いので、友達もできやすいと思います。

■卒業生

キャンパスや周辺には緑も多いからか、のどかな雰囲気が漂っています。あとはクラブ活動が盛んなことも成城大学の魅力です。

■大学生

私はギター部に所属しています。部員はなんと 100 人以上！初心者でも楽しめることをモットーにいろいろなジャンルの楽曲に挑戦しています。定期的な演奏会もやっており、そこでいろいろな人と出会えることも楽しい要素のひとつなんですよ。

■卒業生

人のつながりができやすいのは確かにありますね。卒業後も同級生や先輩・後輩との密なつながりが続いていくことも成城大学らしさだと思います。実際に私も神田先生に呼ばれて、ゼミの合宿に参加させていただき、微力ながらも勉強に関するアドバイスをさせていただいています。

■大学生
校舎から門へ向かう際は中庭を必ず通ることになるんですけれど、必ずといっていいほど友達や仲間と顔を合わせることになります。そこで新しい友達になったりすることも。成城大学は人と人の距離感がとても心地いいと思っています。

■卒業生
学生それぞれに個性があるというか。枠におさまることを嫌うアクティブな人も昔から多いですね。個性を伸ばしたいなら成城大学はオススメです（笑）。

印象に残る授業についておしえてください。

■大学生
社会で活躍されている方が、毎週講義をしてくれるカリキュラムは大好きです。ある時は大手証券会社の方が金融について。またある時は、新聞社の記者が時事問題や世界の情勢などをレクチャー。教科書には載っていない情報や話題に触れられる貴重な機会だと思います。

■卒業生
私は語学の授業が充実していると思います。少人数の授業だから、深く学ぶことができるのが良いと思います。あとは、複数のマーケティング論をしっかり学べるマーケティング総論というカリキュラムも良いと思います。そこで得たものは、今現在も役立っていますよ。

■先生
それから成城大学では、「Write（書く）、Read（読む）、Debate（議論する）」の頭文字 をとった“WRD”を実践的な基礎教育として掲げています。“WRD”は、どの学問においても土台となる要素であり、卒業後社会人として活躍するためにも不可欠なスキルです。ですので、1 年生は全員共通のカリキュラムとして学びます。

■卒業生
キャンパスには留学生も多いですし、留学先でも卒業に必要な単位が取れる「交換留学制度」といった、世界を目指す学生のための仕組みもちゃんとあります。こういったものを上手に活用しながら、自分の可能性を広げ、本当にやりたいことを見つけるのも良いでしょうね。

■大学生
そういった意味では、キャリア支援の充実も大学生活を送る上で心強いものとしてあります。1 年次は「COMPASS」という名のキャリアサポートプログラムに参加、これからの進路の定め方や、その実現に必要なスキルやキャリアは何かなどをグループワークやディスカッションを通じて考えていきます。他にも資格取得やインターンシップなど自己を高める制度が多数あることもうれしいですね。

●就職活動、仕事について

現在就かれているお仕事について教えてください。

■卒業生
森永製菓株式会社にて、海外向けのプロジェクトに参加しています。営業経験も長いです。流通のプライベートブランドが登場するようになってきました。価格競争などの厳しい交渉の中で思い描

いたのは、競争力のある商品を自分でつくりたいという思いです。その思いが叶い商品企画の部署に配属、新商品の企画・開発に没頭することになりました。そこで５年ほど美容や健康をキーワードに森永製菓だからできる商品を送り出してきました。当時、企画に携わった商品は、おかげさまで広く認知され高い評価をいただくまでになりました。

■先生

国内の事業を成功させて、今は海外。まったくすごいね。

■卒業生

少し視点を広げて、日本の食文化や商品を海外にも知ってほしいと思ったんです。しかし日本の製品をそのまま海外に持って行っても意味がない。その国の食の嗜好、環境、販売方法などにあわせて、独自の製品を開発することをプロジェクトの核に据えています。

森永製菓の基本理念“おいしく　たのしく　すこやかに”を実感できる価値ある商品をたくさんの国々の方にお届けしたいですね。

卒業後の進路について、学生のみなさんはどんな業界に就職しているのでしょうか？

■大学生

企画開発系もあれば、銀行・証券などの金融も強いですね。

■卒業生

流通・マスコミ業界に進む学生も多いと思います。

■大学生

私は、株式会社ヤクルト本社に総合職として入社することが決まっています。先輩とは同業界になりますね。ちなみに、経営学科で学んだことが活かせる場面はありますか？

■卒業生

どんな業種、いかなる職種についたとしても、分析力や考察力、ビジネス全体を見る目といった経営学科で身につけたものはほとんど活かせると思います。なぜならニーズを探るには、現場に立って自分で見たり・聞いたりすることがまず大事だからです。企業がどう動いているのかを知っているのと知らないのでは、仕事への取り組み方も変わってくると思いますよ。

●5年後に向けて

5年後に皆さんは何をしているでしょうか？

■大学生

まだ社会人としての経験を積んでいる時期だと思います。いずれは先輩と同じような企画や開発の分野にチャレンジできたらいいなと思っています。

■卒業生

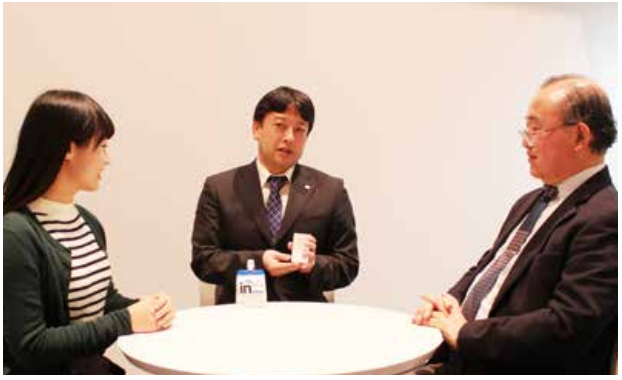
今の海外プロジェクトを成功させることが目下の目標です。まずは目の前のことを着実に完遂させつつ、５年後の目標を定めたいと考えています。

■先生

５年後といわず、今も取り組んでいるテーマは、Ｂ to Ｂ（企業間取引、企業が企業向けに行う事業）の支援に関わる分野です。元々日本のＢ to Ｂは技術力が非常に優秀ですが、新しい商品を企画する能力が弱いのです。Ｂ to Ｂの企画力が強い日本になれば、ますます経済活動は活発になることは間違いありません。私自身も相談役として企業をサポートしますし、何よりも、そういった分野でしっかりと活躍ができる若者の育成にも全力を尽くしたいと思っています。

●高校生へのアドバイス

高校生へのメッセージをお願いします。



■大学生

現在、予備校でアルバイトをしており、高校生のみなさんと接しています。その中には、自分のやりたいことが見えないまま、合格率だけで大学を選んでいる人もいますが、その方法では大学生活が始まってから後悔すると思います。学校名や偏差値ではなく、自分が何を学びたいかをしっかり考える時間をぜひつくってください。

■卒業生

大学に入ってから将来の夢は変わってもいい。むしろ新しい道と出会うことがあると思います。その時に備えて、いろいろなことに挑戦して高校生の時は幅広く知識を吸収しておいたほうが良いと思います。これから多くの人と出会い、いずれは社会に出ることになります。そんな時、歴史や政治、地理といった話をすることも多くなります。高校時代の勉強は、社会人としての常識として非常に重要になります。

■先生

高校生にとって「経営」という学問は、少し遠い場所にあるものかもしれません。しかし、私が指導する商品企画を通じた経営学の世界に触れれば、いかに経営が社会の基軸となっているかがわかってくると思います。新たに経営学の世界を志す学生さんと出会い、ユニークな商品企画の時間を過ごし、共に頭を悩ませる日々を今から楽しみにしています。

●インタビューに答えていただいた方々●

■先生

神田範明先生

成城大学 経済学部 経営学科 教授

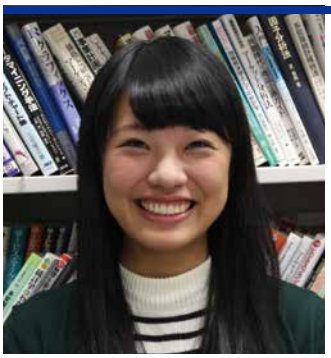
東京都立西高等学校出身。東京工業大学大学院理工学研究科博士課程（経営工学専攻）修了。企業の商品企画において顧客への調査、データの分析を通じてシステマティックに「売れる商品」を創出しつづけるための方式「商品企画七つ道具」を開発。延べ 100 社以上の企業で指導・検証を行っている。成城大学の神田ゼミナールは学生が企業とともに商品企画に携わるユニークな取り組みが人気のゼミナールである。『神田教授の商品企画ゼミナール』（日科技連出版）、『ものづくりの教科書・革新のための7つの手法』（日経 BP 社）など著書多数。

■卒業生

松井岩城さん

森永製菓株式会社 勤務（2015 年度取材当時）

東京都立南多摩高等学校出身。成城大学経済学部経営学科卒業。グロービス経営大学院経営学修士課程修了。美容や健康をキーワードとした商品開発に携わり 5 年。現在は、国内で評価された商品を海外でもリリースするプロジェクトに参加。“おいしく　たのしく　すこやかに”を実感できる価値ある製品を世界各国へ届けることを目指している。



■大学生

中山ひかるさん

成城大学経済学部経営学科 4 年生（2015 年度取材当時）

私立東京純心女子高等学校出身。ギター部に所属し、初心者でも楽しめることをモットーに、いろいろなジャンルの楽曲にチャレンジ。定期的な演奏会にも参加。部員 100 人以上という中で、ギターとともに多くの人との出会いを楽しんでいる。