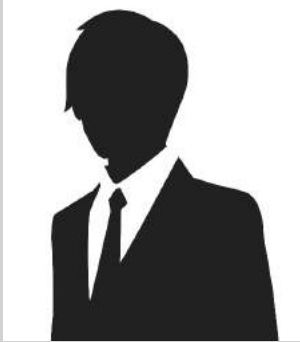


これからの一年の参考に

# 院生生活相談会

新入生である14期生も2年生となる13期生も、新たな一年の幕開けです。そこで本紙編集部では、みなさまが実りある時間を過ごせるよう院生生活相談会を緊急開催。自身の目的に見合った授業を履修し、課外活動でもしっかりと学び、有意義なキャンパスライフをお送りください。

## 履修登録 13期生4人に聞きました RBS4つのタイプ別履修メソッド



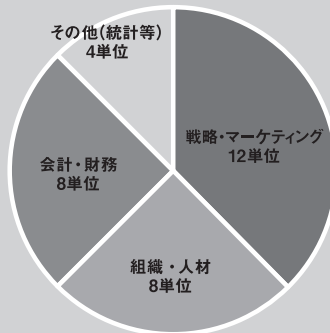
Nさん(男性) 30代  
日用品メーカー営業

### 主な履修授業

消費者行動論3・4  
ブランド・マーケティング1・2

### 隣接領域を学びステップアップに役立てたい

ニーズ毎に異なる消費者購買行動における意思決定プロセスと、それに合わせた戦略立案についての授業はとて参考になりました。



消費者のニーズ、購入、消費等における意思決定プロセスを形式的に理解し、それに合わせた戦略を立案することが必要です。消費者行動論は、消費者の購買行動における様々な理論を学ぶことができるので、特に力を入れて勉強しました。

### おすすめの授業

「トップマネジメント論」と「エグゼクティブ・リーダーシップ」は、スターバックスコーヒー ジャパン株式会社 元CEOの岩田先生による会社の「ミッション(存在理由)」について考える授業です。仕事では知識やテクニックも大事ですが、会社が永続的に存続するには「ミッションを全員が理解し、行動すること」が一番重要であるということ学びました。

### 履修の動機

私は日用消耗品メーカーの営業を担当していますが、将来はマーケティング部門で活躍したいという思いから、関連する授業を多く履修しました。厳しい市場環境の中で生き残るためには、



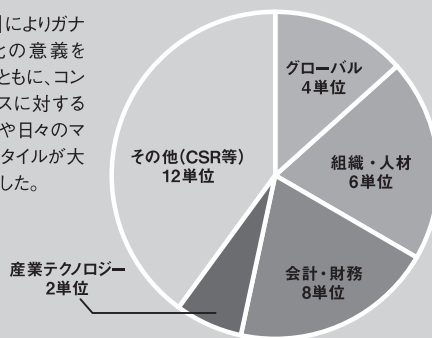
Sさん(男性) 40代  
IT・通信 R&D 部長

### 主な履修授業

イノベーション・マネジメント  
ビジネス・オーガニゼーション3・4  
CSR1・2

### ゼネラリストとして更なる磨きをかけたい

「CSR1・2」によりガバナンス強化の意義を理解するとともに、コンプライアンスに対する自らの認識や日々のマネジメントスタイルが大きく変わりました。



よる市場構造そのものの急激な変化に対して、私自身の経験・知識について改めて普遍的な学問により棚卸する必要性を強く感じ、履修科目を選択しました。併せて、自らが重視してこなかった分野(ガバナンス・財務)についても知識を蓄積するために選択いたしました。

### おすすめの授業

『イノベーションのジレンマ』等クリステンセン教授の著書を受読していた私にとって、イノベーション理論の理解深耕という観点から「イノベーションマネジメント」、そして価値創造的な組織の構築に関する研究の理解という観点から「ビジネスオーガニゼーション3・4」は、講義内容はもとより講義のオペレーションも非常に秀逸であり有意義なものでした。

### 履修の動機

経営戦略・サービス戦略・組織設計等、自らがビジョンを発信し全社戦略を構築する場面が多いポジションで仕事をしています。市場の急速なグローバル化・新たな技術に

## 課外活動

### 鎧を削る 国内MBAケースコンペ JBCCに出場しよう

国内有数のビジネススクールが集う Japan Business School Case Competition (以下 JBCC)。今年も7月下旬に慶應義塾大学日吉キャンパスでの開催が予定されています。今年初めて参加する方も、昨年のリベンジを目指す方も、大会概要や必要スキル、そしてRBSが果たすべき目標についてももう一度振り返りましょう。

#### —大会概要と昨年の状況

国内のビジネススクールにおける価値向上や交流活性化等を目的とした、MBA 学生向けのケースコンペティション「JBCC」。同大会では「企業再生」をテーマに毎年様々なオリジナルケースが展開されます。4人1組を基本とした参加者は、与えられたケースを元にして課題に対する解決策を導きだし、企業再生に向けたシナリオを創出。2010年に始まった同大会も、2014年には21校151チーム総勢560名と過去最多の学生が参加しました。

本大会は予選と本選の2段階構成となっています。予選の期間は3週間。各自考えた企業再生のシナリオを、4~5枚のエッセイにして提出します。本選

では、詳細を記した資料を提出すると共に、たくさんの観衆を前に15分間のプレゼンテーションが求められます。昨年は予選を勝ち抜いた9チームが、学習塾の再生案について熱いバトルを繰り広げました。

#### — 過去の問題傾向と求められる知識

JBCCで扱うケースは、どれもその時々々の社会問題を反映した内容になっています。2011年は東日本大震災に見舞われた東北の企業、2012年はタイの洪水被害を受けた工場を持つ部品メーカー、2013年は再生エネルギーとアベノミクス、2014年は地方創生をテーマとしたケースが題材となりました。馴染みのない産業でも、時事を含有した課題に

## ✓ ブログで授業内容をチェック

【ブログ URL】 <http://blogs.yahoo.co.jp/rbsblog>

昨年度より、ビジネスデザイン研究科の授業紹介ブログが開設されました。すでに数々の記事が掲載されているこのブログでは、授業の特徴や感想、懇親会の風景、どんな人におススメなのか等、シラバスには載っていない情報

が盛りだくさん。在校生にはもちろん、修了生や研究科への入学を検討している人に向けても発信中です。どんどんブログを活用して、自分の目標にぴったりな授業を探してください。



授業を履修した後は、レポートとして紹介記事を作成していただくかたがてでしょうか



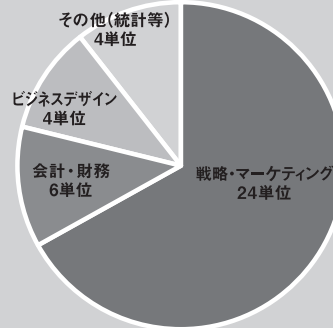
Wさん(男性) 30代  
経営コンサルティング  
代表取締役

### 主な履修授業

ビジネスケースメソッド 1・2  
ケース・ディスカッション 1・2

## 経験とアカデミックの両軸から顧客に向けた提案をしたい

正解論のないビジネスにおいて成功する秘訣となる共通点を学ぶことで、今後のビジネスにおける重要な判断基準を得たと思っています。



### 履修の動機

ビジネスを創造する上で多くの情報を入力し、精査処理、課題解決へ繋げるためには、論理的思考や戦略立案、マーケティングの能力が不可欠です。私はコンサルタントとしての実務経験を、

よりアカデミックな視点を兼ね備えた汎用性の高い知識とするために学問と実務の両軸からビジネスを学べるような履修の仕方を意識しています。

特にケースを用いたMBA特有の授業にフォーカスしたのも、生きた事例を踏まえることで理解度や実践力に直結し、納得できる授業になるのでは、と考えたからです。

### おすすめの授業

「ビジネスケースメソッド」は、ビジネスをデザインする上で重要な戦略立案方法について学びます。実際のケースを用いた実践的な授業なので、ビジネスセンスも養われるのではないかと思います。グループワーク中心の討議形式であることから、毎回熱気があってとても満足度が高い授業でした。



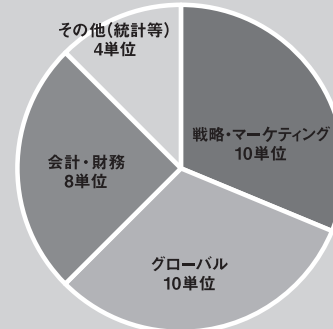
Yさん(女性) 20代  
中国出身 留学生

### 主な履修授業

消費者行動論 3・4  
グローバル経営人材育成法 1・2

## 日本の企業で活躍するグローバル人材になりたい

消費者行動論のアカデミックな統合モデルと理論を使って、実際のマーケティング事例にどのように活用されているのかを学びました。



### 履修の動機

マーケティングとグローバル関係を中心に履修しました。私は国際社会で通用する人間になりたいと考えています。さらに、修了後は日本の企業で働きたいです。

だから日中の異文化交流、日本企業の経営史、日本企業におけるグローバル化に関する問題点という知識を身に付けようと思いました。また希望している職種はマーケティングなので、一緒にマーケティングも勉強しました。

### おすすめの授業

マーケティング職に就きたい私にとって、「消費者行動論 3・4」はとても興味深かったです。商品のブランド価値を構築するためには理論的なルートを使うだけではなく、感性的なルートも活用することも重要だとわかりました。

実在する企業のケースを使って、グループで発表したことが印象に残っています。

※必修授業「ビジネスシミュレーション」はグラフの取得単位数に算入していません。ご了承ください。

取り組むことで、今後の学びに役立つ新たな知見を得られるかもしれません。

また同大会では経営戦略や組織論、会計・ファイナンス、人的資源管理など、総合的な経営の知識だけでなく、国内外の社会・経済状況に対する理解やビジネスパーソンとしてのスキルも必須。自分たちが持ち得る能力をバランス良く用いて、市場の分析、財務体質の改善、ビジネスモデルの構築など、企業再生に関するあらゆる提案を行わなければなりません。実際、昨年のケース作成者の講評では、現状を踏まえず突飛なビジネスモデルや新規サービスに頼る回答が多かったという指摘がありました。新規プランを提示するだけでなく、ケースからよ

り多くの問題点を抽出して意図や目的が明確な回答を行うことが必要です。

### ——先輩たちの夢を繋げ

勝ち抜くのは至難の業である本大会。そんな中、昨年RBSから初の本選出場を果たしたチームが存在します。12期生4名の大崎チームです。残念ながら入賞は果たせませんでしたが、先輩たちが提案したシナリオはビジネスデザイン研究科らしい創造性あふれる素晴らしい内容でした。

「自分たちが果たせなかった優勝を、後輩たちに託したい」。大会終了後、大崎チームがおっしゃっていた言葉です。もちろん大崎チームだけではありま

せん。他の参加メンバーや運営実行委員、先生方などRBSに関わる多くの人たちが優勝を願っています。先輩たちの功績を讃え、たくさんの想いを受け継ぎ今年こそ悲願の優勝を達成しましょう。



大会後に行われた交流会の様子。昨年の本選ではたくさんのRBSメンバーで応援に行きました。