

## RBS 11期修了生インタビュー

# 修士論文 & ビジネスプラン

## 気になるあれこれ聞きました!

2014年3月に修了された11期生にテーマや取り組み方を伺いました。※氏名のカッコ内は修了当時

### 産官学金連携コンサルティング ビジネス事業計画

星谷信昌さん(専攻学生)

#### プラン立案で大変だったこと

サービスを使ってもらうために、心理的障壁を失くすにはどうしたらいいのか、ビジネスモデルとして成り立つのかなどを、RBSで学んだことを基に考え、創り上げるのが難しかった。1年生の3月から考えて進めたが、結果的には、提出期限まで粘りました。一番印象に残った科目は「ビジネスシミュレーション」です。皆が本気になるなかでの意思決定、まとめるということの難しさがあった。終電まで一緒にメンバーみんなで頑張ったのが良い思い出になりました。

#### 総代受賞について

履修したのは50科目、取得単位数は102単位です(RBSの最低取得単位数は36単位)。「授業は自分にとって難しいかな?」と思うチャレンジングな授業を積極的に取りました。1、2と連続して履修することが望ましいとされるものをあえて2から受講したり、毎週1冊本を読んでA4一枚に内容をまとめるというような授業を選びました。実力をつけられそうなものから選び、100単位を取るという目標をもって臨んだ結果が総代でした。

### 留学生の在日生活をはじめとした 進学および就職の支援プラン

朱力人さん(留学生)

#### テーマを決めた理由

自分自身、日本で長く生活する中でいろいろな困難や失敗に出会ってきたが、後輩には自分のような良くない経験をさせないために、留学生のための支援サービスを提供すればもっと留学生が豊かな留学生生活をおくれるのではないかと考えました。

#### 優秀賞受賞の感想

大変だった時期もあったが、先生の支援もあり乗り越えられました。ベストプラン賞を頂き驚きましたが、応援してくれた皆さんに感謝しています。



### 論文 研究開発型 製薬企業MRの 適正数に関する一考察

宮内博明さん(製薬会社勤務)

#### テーマ、キーワード

製薬企業の営業担当者と言われているMR(Medical Representatives)は、多すぎるのではないかと以前から思っていたため、その適正数を検討しました。キーワードはMR数、製薬企業、適正人員、売上規模、財務状況、医療施設数です。

#### 論文を書く上で苦労したこと

MR適正数に関する研究報告は製薬企業だけでなく他の業界でもほとんど検討されていないため、先行文献の入手に苦労しました。また、当初、統計的手法により検討したが、それでは現状認識になり、多すぎるという前提に立ったものではない。もっと客観的に評価するためにはどうするのがいいか、と悩みました。

#### RBSで学んだ感想、取り組んだ方が良かったこと

RBSで学んだことにより、勉強の面白さが理解できました。会社では一人前のつもりでも、自分には知らないことがたくさんあり、勉強すれば新たな知識が備わる。勉強すればするほど新たな知識欲が出て自分が謙虚になれます。あらかじめ「これだけを勉強しよう」と小さいことを考えず、何でもチャレンジすることで新たな興味が湧くので、貪欲に授業に参加したほうが良いです。

#### 履修スケジュールについて

2年生は修論中心の生活でした。修論に関しては、1年から学会で発表していたため、2年の夏の時点には半分以上終了していました。秋には自分の考えがまとまり書き上げるだけの状態でした。12月末にはほぼ完成していました。2年春学期は水曜、木曜の授業を履修し金曜は聴講しました。秋学期は金曜のみ聴講しました。また、土曜は午前中にゼミ指導を受けていました。

### 論文 スタートアップ企業における 競争行動と事業機会の 認識に関する考察

—ハイパー・コンペティションの視点から—

羽根田里志さん(会社員)

#### テーマを決めた理由

在学してから起業に興味が出たので、修論では学術的なスタートアップ研究をしたいと思いました。先行研究は和英100本ほど読みましたが、自分の独自性・ユニークさを見出して行くことが大きな課題でした。

#### 論文とビジネスプランどちらも挑戦

学生起業家選手権に挑戦したビジネスプランは2年生で開始しました。修論は先行研究まとめと独自性に時間を割いたため、調査や執筆は秋頃になってしまいました。プランは見山ゼミ、修論は宮下ゼミでした。

(取材: 飯野和恵、川原千秋、山原聖子)