講義名	卒業研究
講義コード	14047
担当教員	井上　芳郎
開講期・曜日・時限	通年 月曜日 ４時限
備考	

ゼミ

3．学部ゼミ・学科ゼミ

学部

7．サービス産業学部

学科

;#観光学科;#サービスマネジメント学科;#

演習名

井上芳郎ゼミナール　（アントレプレナーシップ論）

概要説明

井上芳郎ゼミのメインテーマは「アントレプレナーシップ」です。

「アントレプレナーシップ」とは「きぎょうか精神」のことです。「きぎょうか」には二つあります。「起業家」と「企業家」です。
「起業家」とは、新しいビジネスを起こす人です。世の中にある全ての会社はその同じ数の「創業者」によって創造されました。多くの「創業者」の中の一部の人は、既存のビジネスに満足できず、「何か新しいことをやりたい」という想いをもって創業しました。このように、世の中に存在しないユニークなビジネスを考え、実行する人を「起業家」といいます。本大学を創設した故・中内功さんは、まさしくアントレプレナーでした。
「起業家」たちは世の中の動きを読み取り、どの様なビジネスが世の中に受け入れられるかを見極めながらビジネスを創造してきました。その中で思いもしなかった商品やサービス、あるいはビジネスを支える仕組みが生み出されてきました。私たちが豊かな生活を送ることができるのも、彼ら「起業家」の活躍があったからなのです。彼らの足跡を知り、思考方法に学び、これからの豊かな社会づくりに貢献しようというのが、本ゼミナールの一つの課題です。
もうひとつの「企業家」は、すでに存在するビジネスをベースとして、新たなことにチャレンジしようとする人を意味します。「会社の寿命は30年」といわれています。新しいことにチャレンジしようとしない会社は、30年で衰退する運命にあるということです。30年あれば、その間に種々の技術革新が起こり、その結果としてより魅力的な用品やサービス、あるいはビジネスを支える仕組みが登場します。その間、かつて魅力的な商品やサービスを開発した企業が、その地位に慢心してしまって努力を怠っていてはやがて衰退してしまうということは目に見えています。すなわち、いくら素晴らしい創業者(起業家）が事業をはじめたとしても、後継者である企業家が全てを無にしてしまうこともあるわけです。そのような事例は、決して少なくありません。その様な結果を招かないために、既存のビジネスにこだわらず新しいビジネスを創造しようとするのが「企業家」です。
以上述べたような「アントレプレナー」の行動を研究していくのが、井上芳郎ゼミです。そこでは経営に関わる多くの理論を駆使することが必要となります。アントレプレナーシップ論では、経営者および組織の風土がアントレプレナー的かそうでないか、という視点で規定されます。そこでは企業規模や業界の境界はありません。皆さんの目から見て「アントレプレナー的」な企業や組織を研究して、豊かな社会を創造する一翼を担うための準備運動をしていただきたいと考えます。

学位

経営学修士（市場科学専攻）

教員よりの要望

大学生の4年間は、その後に続く長い人生の準備期間です。可能な限り、いろいろなことにチャレンジしてください。僕が好きな格言に「釣師の昼飯」というものがあります。釣のプロは、魚が釣れている時には、わき目もふらず釣まくるということです。なぜでしょう？それは、次にいつ魚の群れに出会えるのか分からないからです。つれるときに釣っておこう、そう、時間があるときに知識をため込んでおこう、という意気込みで取り組んでいただきたいのです。がんばってください。とはいうものの・・・リラックスするときはリラックスしましょう。リラックスのウェイトが高くなると困りますが（笑)。

最後に、僕の座右の銘を示します。これらの言葉に共感を得る方にきていただきたいと考えます。
「過去は変えられないが、未来は変えることができる」、「一期一会」、「偶然を必然に」、「日々新たに」
人間、もっとも大きな後悔は「なぜ、あんなことをしてしまったのだろうか」というよりはむしろ「なぜ、積極的に行わなかったのだろうか」といわれています。とにかく行動、とにかくチャレンジしてください。

教員英字氏名

Inoue Yoshiro

研究室

研究棟Ⅰ　320研究室

最終学歴

神戸大学大学院経営学研究科前期博士課程修了

主な研究活動・社会活動・研究業績

＜著書＞
・『起業・経営Navigation～戦略・実務・法令解説』（共著－第一法規）／2008.4
・『ベンチャー・ハンドブック』（共著－ミネルヴァ書房）第４章担当／2005.10
・『小さなビジネス・プラン』（単著－東洋経済新報社）／2003.10
・『ビジネスプランの作りかた』（共著－中経出版）第2章・第3章担当／2000.8
・『日本型ベンチャー成功の秘訣』第3章担当，pp.61-99（執筆協力－東洋経済新報社）／1997.10

＜論文＞

・企業をみる視点－古典的な経営戦略理論および経営組織理論に立脚した考察－／流通科学大学学術研究会、流通科学大学論集流通・経営編第25巻第2号
・「地域ブランドの果たす役割についての実証的理論的研究－豊岡鞄および播州織のブランド化戦略－」／流通科学大学学術研究会、流通科学大学論集流通・経営編第20巻2号、167-192
・「ベンチャーおよび中小企業発展のための経営計画を軸とした経営諸理論の統合に関わる実証的理論的研究への展望」（単著）／『白石善章教授退任記念論集』pp.265-284／2004.3
・「我が国企業の事業継承に影響を与える要因に関わる理論的・実証的研究」（単著）『流通科学大学論集－流通・経営編』第16巻第3号，pp.27-42／2004.3
・「独立型ベンチャーに対する支援活動の実証的および理論的研究」（単著）／『流通科学大学論集－流通・経営編』第15巻，第3号，pp.57-75／2003.3
・「ベンチャー企業の発展と支援機関の関わりに関する実証的および理論的研究」（単著）／『流通科学大学論集－流通・経営編』第15巻第2号，pp.61-79／2002.11
＜調査報告＞

主な卒業論文のタイトル

「日本の自動車産業の過去と現在～製造・販売の視点からの経営戦略 ～」、
「観光産業における日本・英国間の相違に関する一考察」
「フリーター社会とそれを取り巻く環境――若者だけの問題ではなさそうだ――」、
「ドトールコーヒーの未来を考える」
「美容・美容品ディーラー界の業界研究」～Tani corporationの未来を考える～、
「セレクトショップで成功するには」、
「阪神タイガースを徹底解剖」
「古都奈良～魅力の再発見～」
「阪神淡路大震災について」
「人気のあるショップづくり」
「神戸空港の経済効果」
「町おこし、街づくり」
「ピアトリクス・ポターから託されたもの－ラビットを通じて－」
「銀行業務の内容と課題について」
「産業構造及び流通構造の変化と地域活性化（ゼミ生全員で執筆）」
「仏像のちょっとした話し」
「任期の料理教室作り」
「医療機器の商社分析

趣味・特技

大学生時代は、マンドリンクラブでマンドラという楽器を弾いておりました。最近はマンドラを弾くことはありませんが、音楽が縁で結婚した家内のマンドリンを、時々弾いています。家の近くにわりと大きな公園がありますので、そこを、愛犬とブラブラと歩くことが気分転換です。近い将来は、国内のいろいろなところを巡りながら、古寺仏閣を訪れてみたいと思っています。また、日本中の温泉を回ってみようと、奥さんと話しています。自動車の運転は、うまくはありません（原則として高速道路は運転しません）が、好きです。高速運転は、もっぱら奥さんに任せています。

所属

サービス産業学部観光学科兼人間社会学部人間社会学科

所属学会

日本中小企業学会
日本商業学会

専門分野

,ソーシャルビジネス（社会起業）、アントレプレナーシップ、地域活性化（地域ブランド）、事業継承、ベンチャー・ビジネス

選考方法

演習申込書を中心に選考します。次のようなスピリットを持った学生を求めます。

①　　決めたことは守ること

②　　何事にもベストを尽くすこと

③　　自分をごまかさないこと

担当科目

事業創造クラスⅠ・Ⅱ・Ⅲ・Ⅳ、ベンチャー・ビジネス論、戦略的マーケティング論、研究演習（Ⅰ、Ⅱ、卒業研究）

備考

0 自分のやりたい事が講義を通して見つけることのできるゼミです。
0 『和』感じ方は様々！！自分の感じ方ひとつで漢字はいろんなものに変化する。あなたは最初に何を想像（創造）しましたか？

評価方法

卒業研究の単位は、卒論を提出することによってのみ付与される資格が生まれます。通常の評価は、出席およびゼミ授業への貢献です。遅刻や欠席は当然ながら減点対象となります。自分の意見が述べられていない卒業論文は再提出を求めます（実績あり）。