

立命館大学 経営学振興会だより

Across

《報告》

2000年度総会と
プレゼンテーション企画

「立命館大学における
産学連携による経営学教育」

去る6月3日(土)に、BKCキャンパスにおいて経営学振興会第3回総会とプレゼンテーション企画「立命館大学における産学連携による経営学教育」が行われた。

当日は午前中の役員会の後、午後に総会・プレゼンテーション企画、そして夕刻からは懇親交流会が開かれた。

総会では40名の会員の出席のもと、蟹江会長(カゴメ相談役)のご挨拶の後、決算・予算、事業計画などについて討議・決定した。

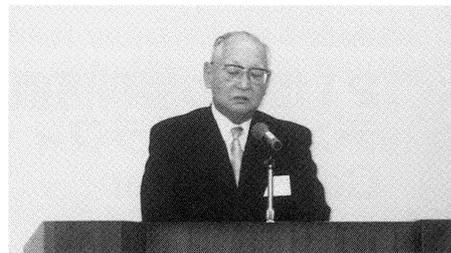
総会終了後、プレゼンテーション企画が行われ、一般参加者や学生も加わり80名の聴衆で、コア・ステーション大会議室は満員の盛況となった。

「立命館大学における産学連携による経営学教育」では、

最初に経営学部の奥村陽一教授により「立命館大学経営学部の産学連携教育の現状と展望」と題する基調報告が行われ、続いて前半はインターンシップ(吉本興業・ハウステンボス)、学生による企業経験を経営学教育に取り入れるという試みが紹介され、後半は2組の学生ベンチャー(マーケティング・リサーチ会社「ネットバード」・「デンタル・グラフィック・ドット・コム社」)によるプレゼンテーションを行った。

会員の関心も高く、その後の懇親交流会に学生ベンチャーも参加し引続き質問に答えた。会員からは事業へのアドバイス・取引先の紹介等があり交流を深めた。

以下、学生ベンチャーのプレゼンテーションの内容を紹介します。



蟹江会長挨拶
(総会)

株式会社ネットバードは、立命館大学経営学部在籍中(3回生)の淵高晴が中心となり設立しました。設立時は4名で運営していましたが、業務の拡大に伴い増員し現在11名で運営しています。メンバーは

ほぼ全員が立命館大学の学部生・院生です。また、大学からさまざまな支援も受けています。現在活動しているオフィスは、大学内の1室を借りて利用しています。更に、大学教授3名、大学職員1名に顧問として経営に参加していただき、各種アドバイス・人脈を利用しているクライアントの紹介等を行っていただいています。

現在までの主な業務はマーケティングリサーチです。当社が運営する会員制サイトに登録している会員(11月現在約15,000名)に対しアンケートを行い、集計・分析したデータをクライアントにお渡ししています。インターネットを利用することにより、従来よりも圧倒的に安価、かつ迅速なサービスの提供が可能となっています。400名規模のアンケートの場合、実施から集計まで1日で完了す

インターネットによる
マーケティング・リサーチ会社
「ネットバード」の取組み

淵 高晴(経営学部3回生)

ることが可能です。また、会員は登録時に、年齢・性別・居住地・趣味等のデータを登録しているのにより効率的なリサーチが可能となっています。例えば、「首都圏在住の30代既婚男性」といったクライアント

が想定しているサービスのターゲット層のみにリサーチを行うことも可能で、非常に効率的なサービスを提供することも可能です。現在まで大手シンクタンク等から受注しています。

設立当初は上記の業務を中心に事業を展開する予定でしたが、新たなサービスの提供も開始しました。その中で現在具体的に業務を行っているのがクイズ広告「Q-Ad(クアド)」です。現在、インターネット上での広告が目を集めています。その主なものに「バナー(ホームページ上に帯状の画像をおき、クリックするとホームページにジャンプするもの)」があります。この広告手法は登場当初には珍しさもあり、効果をあげていました。しかし、インターネットの利用が一般的となり物珍しさが薄

れてしまった現在、クリック率は著しく低下しました。また、クリックしてサイトに訪問した顧客も別のサイトにすぐ移動してしまい、広告としての効果も疑問視されています。これを解決するために当社では「クイズ広告」という手法を考案しました。システムは、クライアントのホームページ内にある訴求したい部分をクイズとして設定し、訪問者が回答を探す、というものです。これにより、訴求したい部分を意図どおりに訪問者に見せることが可能となります。従来のバナーをクリックした訪問者がなんとなくサイトを見る、という手法よりも効果的な広告が可能となりました。例えば、サイト内の滞在時間も10分弱とかなり長時間サイトを閲覧させることが可能となりました。また、HPの一日当たりの最高ページビューをそれまでの約10倍まで伸ばしたという実績もあります。現在までに野村IR様にしか実施できていませんが、今後大手数社から受注することが確定しており、事業の



瀧 高晴さん

拡大を図る予定です。

また、教授と共同で開発した広告を数値的に評価することを可能にした「広告クリニック」、従来のPOSデータに「顧客満足度」という属性の付加を可能にした「CSS」といった事業の展開も行う予定です。

今後の更なる展開として、上記のツールを利用して、クライアントの問題点を解消していく「コンサルティング+ソリューション＝“コンサル”」をビジネスの根幹としていこうと考えています。

株式会社ネットバード
 会員向HP <http://www.net-bird.com/>
 企業向HP <http://www.net-bird.com/client/>
 TEL: 090-9886-5448 FAX: 077-561-5090
 クアドを実際にやってみみたい方は
<http://www.net-bird.com/qad/sample/NETIR/q-ad.html>
 メールアドレス: guest@net-bird.com
 パスワード: guest で回答できます。



古岡 信吾さん

21世紀の歯科医療革新への挑戦 デンタル・グラフィック・ドット・コム社 Co-Founder

古岡 信吾 (経営学研究科博士前期課程1回生)

1986年頃のある日、姫路で歯科医院を開業している高石佳知先生(デンタル・グラフィック・ドット・コム社社長)と当時患者であった私は、コンピュータ技術を使って次世代型の歯科診療の形が出来ないかと討議を繰り返しました。我々の発意は、「歯科医療における医師の飽和化という問題と日本の歯科医療が世界の先進国より遅れている現状を我々のアイデアと技術で打破できないか?」また、「日本の歯科医院を世界で最高の医療が出来る歯科医院に出来ないか?」と言うポイントにあった。そして、情報化時代の進展は、我々のアイデア実現のための開発費を大幅に削減でき、早期に実現できる事となった。

我々の開発した第一段階の技術『人工知能を使用した審美歯科治療支援システム』は以下のシステムです。(本システムは、99年日本、米国、カナダの特許取得しました。)

- ・治療前の患者様の顔写真と口元の写真から、人工知能技術を使用し、治療後をシュミレーションした画像を作成します。
- ・理想的な歯のサイズ等の治療に必要なデータを計算、補綴物の作成をサポートします。

これを利用することで、より高品質で高度な審美歯科治

療を行えるようになります。

このシステムの特徴として、以下の4点があります。

- ・**確実なインフォームドコンセント**／患者様本人の顔写真を用いて治療後のイメージをシミュレートするため、従来の模型や見本写真を用いた説明よりも、明確である。
- ・**補綴物の作成を支援**／歯列の歪みや傾きなどを計測し、理想的な歯のサイズをコンマ1ミリ単位で算出し、正確で高品質な補綴物を作成することができる。
- ・**スピーディーな対応**／IT技術により、同日に画像を受け取ることができる。
- ・**非常に簡単な操作**／IT端末とデジカメがあれば、サービスを受けることができる。

当社は創業時から兵庫県新産業育成助成金を受け、臨床における本システムの可能性をより高めることが出来るようにシステムの改良を進めてきた。

今後の事業展開は、歯科医療における普及を進めていく段階に来ている。現在いくつかの企業と交渉を進め、日本におけるデザイン業務の実施を行うための最終交渉の局面に入っている。また、今後の課題として、歯科医療の1DAYサービス実現の可能性に対して、より明確な技術基盤も出来つつある。デンタル・グラフィック・ドット・コム社はそれらのビジネスモデルを確立し、米国への展開も視野に入れたい。

(参照; 同社ホームページは <http://www.dentalgraphic.com/> です。)

ビジネスプラン・コンテスト開催

去る12月16日（土）立命館大学びわこくさつ・キャンパス、コアステーション大会議室でビジネスプラン・コンテストを開きました。15プランの応募がありましたが、12月1日に予め予備審査をして、最終選考には6人（グループ）が残り、プレゼンテーションを行い覇を競いました。ほとんどのプレゼンターがパワーポイントを活用して何とか訴えようとする様が見て取れ、好感が持てました。プレゼンテーションの後活発な質問やあるいはアドバイスがあり、学生諸君には大変役に立ったのではないのでしょうか。

その6人（グループ）のテーマは次のようなものでした（発表順）。

小濱久裕・吉川直伸「WBSワイヤレス端末向け広告配信事業」は新たな、広告配信システムの構築を提案するものでした。コンテンツ不足やパケット料金の高さを解決する必要を説いていました。

橋本 快「プレアーティスト支援事業～アートオークション～」は、プレアーティストをアーティストにするための提言でした。もう少し絞り込めば、事業化もできないわけではないと言う優れたものでした。

京野耕次・奥村滋之「プレゼント.com」は、彼女や孫にプレゼントしたいが何がよいのか迷う彼やお爺さんなどに利用して貰えるサイトを作ろうというわけです。カネで渡すよりモノで渡した方がよいとしても、受け取る方のニーズに応えるものになっているのかなどが問題にされました。

塚元朗士「ホームページを中心とした英語コミュニティの運営」は英語力向上に、インターネットを利用しよう

と言うプランで、唯一の理工学部学生によるプランということもあって興味を引きました。ただ、すぐに真似られるのではないかという疑問が呈されました。



末吉剛士・中村直美「当日.com～当日「ドゥ」と混む！！」は、インターネットだけではなくiモードなどの普及に伴って、有効期限の短い当日情報に特化した生活情報配信サービスを行おうとするもので、事業化も間近いと思わせる、レベルの高いプランでした。

淵 高晴「クイズ形式のインターネット広告」は、インターネット広告にクイズをとり入れアクセスを増やそうとするもので、ほぼ事業化段階に近いものでした。

プレゼンテーションの後、審査委員会を開きました。いづれ劣らぬ力作ぞろいであったということと、第1回目ということで、審査委員の力量もまだまだ不足している、この中で、最優秀賞を決めるのは至難であり、優秀賞A（賞金10万円）3点と優秀賞B（賞金5万円）3点としました。

優秀賞Aは、橋本 快「プレアーティスト支援事業～アートオークション～」、末吉剛士・中村直美「当日.com～当日「ドゥ」と混む！！」、淵 高晴「クイズ形式のインターネット広告」、の3点でした。後の3点を優秀賞Bとしました。

終了後、事業推進委員会を短時間開き、折角のビジネスプランを事業化するために、ブラッシュアップの仕組みを作れないか、また来年3月のセミナーでは東大阪の元気企業ネットワークを取り上げてはどうか、などが話し合われました。

若手経営者懇談会 in 大阪開催

11月26日（日）立命館大学キャリアセンターとインスティテュート教学委員会との共催により、大阪オフィスにおいて標記懇談会を実施しました。振興会の本年度事業計画として在学生の就職支援活動を計画していましたが、来年度に初めて卒業生を送り出す文理総合インスティテュートと起業精神をもった学生への就職支援活動の一環として、日本青年会議所社会起業家育成委員会のメンバーの方々と学生との懇談会を企画しました。

この企画は、振興会事業推進委員の西形方良氏（吹田青年会議所理事長）に橋渡しをお願いし実現に至りました。

育成委員会のメンバーの方々は日常から「ビジネスは面白い！ジャパニーズドリームは夢じゃない！」と題して、ボランティアで高校を訪問



し生徒の起業家精神育成に尽力されています。大学生を対象とするのは初めてとのことで、お互いに緊張感を伴いスタートしましたが、あらかじめ、起業に興味を抱いている学生・既に起業している学生（約30名）を選抜して参加してもらいましたので、直に場内は発言・質問が飛び出し活気あふれる会合となりました。育成委員会の方から基調講演・社会起業家ゲームをいただき、後半は学生からの質問に答えていただく形式で進行了しました。

学生は起業に伴うリスクについて熱心に質問していました。学生は、普段様々な分野で経営者として活躍されている委員の方々の見識に触れ、委員の方々は若い学生から「元気」をもらい、双方が有意義な時間を過ごしました。懇談会終了後は、会場をビアホールに移し、即席の懇親会を実施しました。

2000年度 経営学振興会企画・セミナーの内容

2000年度は4・5月に2回のインターネット講習会を開き、6月総会とそれに引き続く立命館大学における産学連携の取り組みについての石崎先生や学生諸君の報告（インターンシップやベンチャー・ビジネスに関する報告）を受け、かなりベンチャー・ビジネスを意識したセミナーや時事的な問題についてのセミナーを京都だけではなく、昨年の東京に引き続き大阪でも開きました。12月にはBKC学生によるビジネスプラン・コンテストを主催しました。3月のセミナーを行えば今年度のセミナーは終了です。

その概要は以下の通りです。

■ 4・5月2回にわたって—インターネット講習会—

会員の皆様からは大変好評でした。

第1回セミナー（8月25日立命館大学大阪オフィスにて）
「E-コマースを拓く！—米国市場11兆円、日本市場3千億円、拡大するB2Bマーケットとe-コマースのトータルシステムを貸し出すASPの有効活用」
新江州株式会社メディアプランニング事業部部長飛沢好範氏

はじめての大阪でのセミナーで、淀屋橋にある立命館大学大阪オフィスにおいて行われ、E-ビジネス、E-コマースともはやされている最新のビジネス動向について熱のこもったお話をされました。

第2回セミナー（11月18日学園祭最中の衣笠キャンパスにて）
「倒産時代の法制度を考える—民事再生法を中心に—」
置田文夫弁護士

最近の倒産続出のなかでの大変関心の深いテーマで、民事再生法の目的は早期再生で、法人・個人とも、旧経営陣が早期の段階で（不渡り直前にしか申し立てできなかった従前のものより早期）スピーディに手続きが進むというお話でした。

第3回セミナー（12月2日立命館大学東京オフィスにて）
「21世紀への経営課題—金融経営革新から企業再生へ—」
経営学部久原正治教授

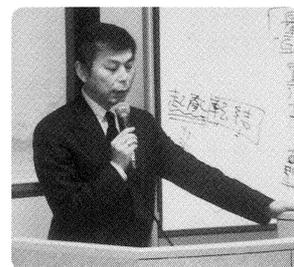
日本企業の改革が叫ばれている。アメリカのシステムを理解しないまま日本に持って来ているのではないか。議論を聞いていると、日米で社会構造に違いがあるのに、そのまま日本に持って来ている。そこで、次の4つの問題意識から話をしたい。1)日本とアメリカとどこが違うのか、2)日本にとっての金融サービス業の重要性、3)日本の金融経営革新は出来るのか、4)ビジネス教育の重要性の4点である。その際、アメリカの金融のイノベーターを見ると参考になる。こういうお話でした。

■ ビジネスプラン・コンテスト（12月16日）

立命館大学びわこくさつ・キャンパス、コアステーション大会議室で開きました。（詳細はP3に掲載）

第4回セミナー（1月13日京都駅前「ばるるプラザ京都」にて）
「笑いの経営学」
吉本興業（株）木村政雄常務取締役

入社して、横山やすし・西川きよしのマネージャーをしたときの苦労話から始まり、今日大企業に成長した吉本興業の戦略、さらには日本は今後どうあるべきかにまでわたる有意義な話をさせていただきました。



■ 第5回セミナー（3月10日京都駅前「ばるるプラザ京都」にて）

3月10日東大阪元気企業を代表して、(株)シナガワの代表取締役役員川隆幸氏にお話いただきます。ご参加お待ちしております。

ご入会お待ちしております

—卒業される4回生以上の皆さんへ—

経営学振興会ではジュニア会員を募集しています
35才までの会費が1万円のみでOK
特典は正会員と同じです

ご入会のお申し込み、振興会の活動の内容等のお問い合わせは下記へ

立命館大学経営学振興会事務局（教務センター・経営学部内）

keieigaku@hotmail.com 077-561-3941

<http://www.ritsumei.ac.jp/ba/shinkoukai>

編集後記

ようやく「アクロス」第5号をお届けします。だいぶ発刊が遅れてしまいましたことをお詫び申し上げます。経営学振興会は年々多彩な事業を行って参りました。本年度は総会后、学生ベンチャーのプレゼンテーションを行いました。12月にはBKC学生によるビジネスプラン・コンテストを主催しました。後日談を申しますと、その中でも事業化有望と見込まれた「当日ドット・コム」の学生諸君には、私も一委員として参加している学内のインキュベーション事業推進委員会が3月までの間に具体的な事業化プランを立てさせています。これが事業化にこぎ着けられれば、事業化第1号となるのですが。経営学振興会も着実に発展してきていると思います。もう少し会員数が増えればいろんな意味で安定的な発展が望めると思います。会員の皆様方のお口添えを戴き会員増強ができれば幸いです。(M)