SPECIAL INTERVIEW

駒大で経営について学び、留学を経験したことで、起業家への道が拓けました。

(株)サマンサタバサジャパンリミテッド
代表取締役社長
寺田 和正さん
経営学部経営学科 '88年度卒業

てらだかずまさ 1984年駒澤大学経営学部入学。3年次終了後、1年間カナダへ留学。留学中に革ジャンのイージーオーダービジネスを展開。帰国後、4年に復学し卒業。89年4月、貿易会社に就職。91年に独立し、海外ブランドの輸入代理会社を設立。94年SPA(製造小売業)に転換し、(株)サマンサタバサジャパンリミテッドを設立。2005年12月、東京証券取引所マザーズ市場に上場。同年には、日本国際連合協会の最年少理事に就任。

起業家を目指して東京の大学へ

父が広島で約100年続く会社を経営していたので、子どもの頃から自分も社長に憧れていたのです。でも後継者は兄だと悟り、それなら自分で会社をつくろうと考えました。東京の大学を選んだのも将来を見据えてのこと。東京は刺激的で可能性が広がっていますし、すでにロンドンやパリ、ニューヨークを視野に入れて考えていたので、東京はむしろ近いという感覚でしたね。

駒澤大学には、経営者になるための勉強をすることと、多くの人と出会い、人脈をつくることを目標に入学しました。実際、いい友人に恵まれ、駒大に入ってよかったと実感しています。

授業では「経営組織論」が勉強になりました。「簿記」は大変でしたが、結構おもしろかったですね。大学のカリキュラムはよく考えてつくられています。だから単に修得しやすいからという理由で選ぶのではなく、たとえ1つでも興味ある授業を選択してほしい。興味のあることは身につきますし、感受性の強い大学時代に触れる物事は、人生を変える大きなきっかけになるかもしれないからです。

ビジネスを始めたカナダ留学時代

英語力など人に負けない強みを身につけたいと思い、3年次終了後に1年間カナダに留学しました。当時留学は珍しく、ゼミの中でも私1人でした。出発の日、ゼミのみんなに見送ってもらい、先生から「戻ってきたときのことは心配しなくていいから頑張って来い。みんなで応援しよう!」と励ましていただき、とても嬉しかったことを覚えています。

留学中は勉強の傍ら、カナダの大学生を英会話講師として日本に紹介する仕事や、革ジャンのイージーオーダービジネスを手がけました革ジャンのビジネスが思った以上に順調でかなり儲かったのですが、「このままうまくいくはずがない。1度はサラリーマンを経験した方がいい」と思い、帰国して4年に復学すると貿易会社の就職試験を受けました。輸入に興味があり、実践型だと思ったからです。

バブル崩壊直後に退社し、会社を設立

3年働いたら退社して起業すると決めていました。入社して2年目にバブルがはじけ、退社などとんでもないという雰囲気でしたが、私は「これはチャンスだ、神の声だ」と思い、2年半勤めた会社を辞めたのです。世の中が混乱しているとき、1歩踏み出すには勇気が必要です。でも人が出来ないこと、難しいところにこそチャンスがあるはずで、そこで努力すれば必ず結果はついてきます。

まず海外ブランドバッグなどを輸入する会社を立ち上げましたが、輸入ビジネスに限界を感じ、独自に日本のオリジナルブランドをつくることを決意。そして94年、バッグのデザインから販売までを一貫して手がける(株)サマンサタバサジャパンリミテッドを設立しました。現在、社員は約700人。「やりがい、プライド、良い報酬、信頼」の4つを企業理念として社員に掲げています。

私の信条は「妥協しない。嘘をつかない」。少しでも納得のいかない商品は提供しません。言い訳はしたくないのです。でも自己採点はずっと60点で、良くて65点。「自分はまだ未熟なのだ」と感じるからこそ、努力が生まれる。もっと上がいる、いつかその人たちに勝とう! そう思って頑張っています。

大学時代の過ごし方が将来を左右する

大学で何を勉強するか、どんな友達をつくるか、どんなビジョンをもって生活するかによって将来が決まります。何か新しいものを求め、努力しなければ、成長はできない。自分を磨き、それぞれがその環境の中でベストを尽くすことが大切なのです。後輩のみなさんには、駒澤大学でパワーをつけて社会に出て、ハーバード大学出身の人と一緒に仕事をするような人間になる。そんな大志を抱いてほしいですね。

駒大は本当にいい大学で、私は駒大に入ったからこそ留学して英語を覚え、それが商社に入るきっかけになり、今の自分につながったと思っています。だからこそ、駒大というブランドをみんながもっと輝かせる努力をしてほしい。そのためには、卒業生、在校生の絆を深めていくことが必要なのではないでしょうか。私にできることがあれば、ぜひ協力させていただきたいと思っています。

2008年度 経営学部 一般入学試験概要 ※詳細は入学試験要項で確認してください。

●入学検定料 35,000円 ●試験会場 駒沢キャンパス

◎全学部統一日程入学試験

	募集人員	試験日	合格発表
経営学科 市場戦略学科	30人 30人	2月4日(月)	2月12日(火)

◎一般入学試験T方式(同一配点型)

2月実施入試	入学定員	試験日	合格発表
経営学科 市場戦略学科	330人 180人	2月7日(木)	2月16日(土)

3月実施入試	募集人員	試験日	合格発表
経営学科 市場戦略学科	20人 30人	3月7日(金)	3月13日(木)

経営学部選択型入試について
経営学部ではT方式(2月および3月)において以下の4つのパターンから選択して受験することができます。
①経営学科のみ志望 ②市場戦略学科のみ志望 ③経営学科を第1志望、市場戦略学科を第2志望とする
④市場戦略学科を第1志望、経営学科を第2志望とする

◎一般入学試験S方式(特定科目重視型)

	募集人員	試験日	合格発表
経営学科 市場戦略学科	30人 50人	2月9日(土)	2月18日(月)

●出願期間

全学部統一日程入学試験・一般入学試験T方式(2月実施入試)・一般入学試験S方式
[郵送、消印有効] 平成20年1月5日(土)～平成20年1月25日(金)
[窓口受付] 平成20年1月28日(月) 9:30～16:00

一般入学試験T方式(3月実施入試)
[郵送、消印有効] 平成20年1月5日(土)～平成20年2月28日(木)
[窓口受付] 平成20年2月29日(金) 9:30～16:00

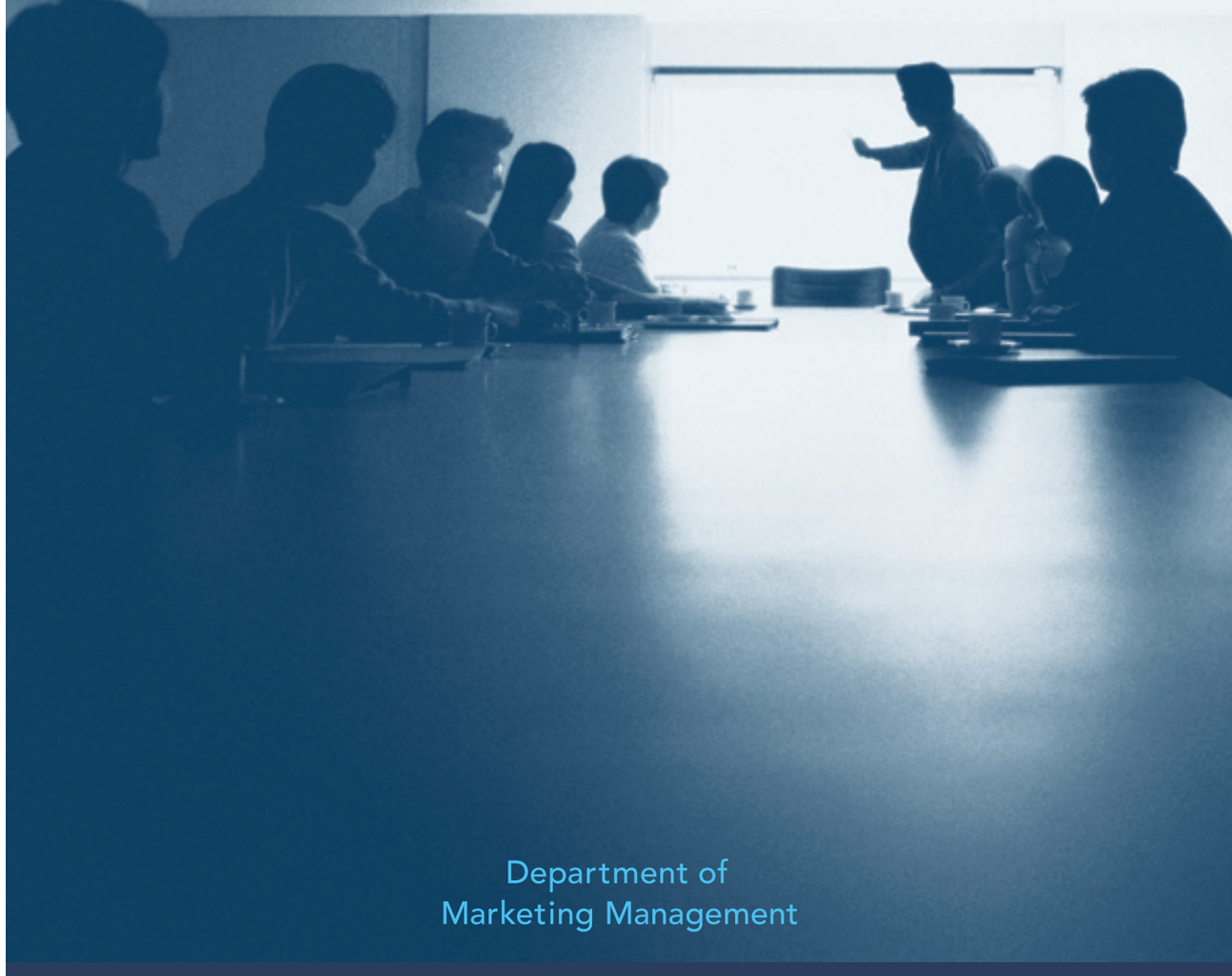
◎試験時間・試験科目と配点

10:30～11:30	12:50～13:50	14:30～15:30
国語(国語総合) ※漢文を除く [100点]	地歴(世界史B、日本史B、地理Bから1科目)、または公民(政治・経済)、数学から1教科 [100点]	外国語(英語Ⅰ英語Ⅱ・リーディング・ライティング) 全学部統一日程・T方式 [100点] S方式 [200点]

(注)数学の出題、科目は数学Ⅰ・数学Ⅱ・数学Aとする。

お問い合わせ(入学センター)
〒154-8525 東京都世田谷区駒沢1-23-1
TEL 03-3418-9048 FAX 03-3418-9050
www.komazawa-u.ac.jp

駒澤大學



Department of
Marketing Management

経営学部
市場戦略学科

2008年4月開設

駒澤大學

ますます加速する時代の変化に対応し、ベストな企業戦略を創る人材を育成します。

高度情報化、グローバル化が進む今日、時代の変化に臨機応変に対応し、主体的かつ具体的に企業戦略の問題解決を図れる人材が求められています。新設される「市場戦略学科」では、幅広い経営学の専門知識をベースにしながら、特定の領域についてきわめて実践的な問題解決能力を習得可能。明日の企業をリードする人材を輩出します。

現代の市場戦略に即した3つのコース

本学科では、市場戦略問題に対する多様な教育ニーズを考慮して、3つのコースを設置。マーケティング関係、情報関係、現代産業関係の3つの分野を、総合的・統合的に研究します。

市場創造コース

企業側から市場に働きかける様々な企業活動が最終的な付加価値にどのように貢献しているのかを把握し、市場に受け入れられる商品やサービスの企画・立案とその供給システム(調達・生産・販売・流通)の設計・運用全体をコーディネイトする人材を育成します。

戦略デザインコース

市場に受け入れられる商品やサービスの企画・立案と効率的な供給システム(調達・生産・販売・流通)の設計・運用に対して、データを収集し、コンピュータを使ってそれを定性的・定量的に分析し、的確な提案ができる人材を育成します。

現代産業・起業コース

公益企業も含めた現代の各種産業における経営の要点、現代における企業と企業家に関する基礎理論、および起業に関する基礎知識やその実態を幅広く学習することで、現代にふさわしい経営者としての能力を育成します。

社会の高度情報化とグローバル化に対応

経営学の基本をきちんと理解しつつ、高度情報化やグローバル化といった社会環境の変化に対する問題解決能力を培います。新たな価値創造のために策定・遂行される市場戦略のエキスパートを育てます。

着実に実力がつく系統だったカリキュラム

適切なコース設定により、系統だった学習を可能にします。企業や産業の市場戦略上の問題について、理論と実践をバランスよく学び、社会の第一線で活躍できる人材を育成します。

少人数制のゼミによる親身の指導

学生がより密度の濃い時間を過ごせるよう、ゼミはできる限り少人数制を目指します。各専門のスペシャリストである教員陣の指導のもと、最先端かつ実践的な研究を行えます。

経営学部の教育指針

経営・管理のプロフェッショナルとして、社会に積極的に参加・貢献できるよう、専門分野の理論的・実践的基礎知識を身につける。

社会の諸問題を広範にわたって、健全かつセンシブルに発見し解決できるような、人間性と論理的思考習慣および研究姿勢を身につける。

＋

企業を取り巻く社会環境が、さらに変化のスピードを上げる。

●高度情報化社会へと発展(情報ネットワークの大容量化)
●グローバル化時代の到来(資本経済の世界規模化)

▼

価値を創造するための"市場戦略"に着目

●より戦略性に富んだ企業経営を研究
●さらに実践的な問題解決能力を体得
●多彩な分野を総合的・統合的に学習

社会の急速な変化に合わせて企業の市場戦略を新しい視点で描ける、有能な人材として巣立ってほしい。

21世紀の企業社会を見据えて誕生

「市場戦略学科」は、近年の社会環境や経営環境の変化によるニーズに応え生まれる学科です。社会の高度情報化とグローバル化に対応し、さまざまな市場戦略に関わる課題を解決できる有能な人材を、3つの方向性で育てることが目的です。

時代の変化が求める3タイプの人材

今、企業が求めている人材は、主に3つのタイプがあげられます。一つ目は、商品やサービスの提供において、研究開発から、資材や資金の調達、生産、マーケティング、流通までの一連のプロセスを総合的に捉えられる人材です。本学科では、競争相手より優位に立てる戦略を統合的に組み立てるための学習をします。二つ目は、経営の意志決定に必須である、情報分析処理能力に長けた人材です。本学科では、解析ソフトを駆使し、収集データを統計学的に分析できるようになります。三つ目は、自ら企業を起こせる人材です。本学科では、起業の際に重要となるビジネスプランの立て方を学び、商品の提供だけでなく、資金調達や既存企業の動向などを、数年先まで見越して考える力が養えます。

さまざまな可能性を秘める卒業後

自分で問題を見つけ解決していけるような論理的思考力、新しい企業社会への知的好奇心がある方をお待ちしています。学科卒業後の進路としましては、マーケティング、広告、市場調査、ITビジネスなどへの就職のほか、起業も意識しています。大学で何を勉強し、将来はどんな職業につきたいのか、ぜひ自分のキャリアデザインを考え、長いようで短い4年間を有効に使ってほしいと思います。

滝田 公一 教授／産業組織論

カリキュラム 2008年度設置予定科目[■必修 ◆選択必修 ●選択]

		1年次 コース共通科目	1年次 コース別科目	2年次 コース共通科目	2年次 コース別科目	3・4年次 コース共通科目	3・4年次 コース別科目
コース指定科目	市場創造コース	■経営学 ■市場戦略概説 ■経済学概説 ■会計学 ■情報処理基礎Ⅰ ■情報処理基礎Ⅱ	◆経営数学Ⅰ ◆経営数学Ⅱ ◆確率・統計入門Ⅰ ◆確率・統計入門Ⅱ	◆マーケティング論 ◆産業組織論 ◆経営情報システムⅠ ◆経営情報システムⅡ ●経営戦略論	◆流通システム論 ◆経営科学概論 ◆経営統計Ⅰ ◆経営統計Ⅱ ◆ゲーム理論Ⅰ ◆ゲーム理論Ⅱ A群 ●商業史 ●経済法 B群		●製品開発論 ●マーケティング・コミュニケーション論 ●マーケティング・チャネル論 ●ビジネス・マーケティング ●サービス・マーケティング論 ●グローバル・マーケティング論 ●マーケティング史 C群
	戦略デザインコース				◆マネジメント・サイエンスⅠ ◆マネジメント・サイエンスⅡ ◆情報セキュリティⅠ ◆情報セキュリティⅡ ●情報処理応用Ⅰ ●情報処理応用Ⅱ D群		●マーケティング・リサーチⅠ ●マーケティング・リサーチⅡ ●マーケティング・サイエンスⅠ ●マーケティング・サイエンスⅡ ●サプライチェーン・マネジメントⅠ ●サプライチェーン・マネジメントⅡ ●消費者行動論 E群
	現代産業・起業コース		◆現代企業論 ◆簿記学		◆ベンチャー企業論 ◆企業家論 ◆経営組織論 ◆財務会計論 ●経営財務論 ●環境経営論 ●ファイナンス理論 ●民法Ⅰ ●商法Ⅰ ●労働法 F群		●リスクマネジメント論 ●保険経営論 ●銀行経営論 ●商業経営論 ●サービス経営論 ●公益企業論 ●eービジネス G群
その他科目				●演習Ⅰ ●生産管理論 ●上級簿記 ●管理会計論 ●原価計算論 ●税法		◆演習Ⅱ(3年次) ◆演習Ⅲ(4年次) ●民法Ⅱ ●商法Ⅱ ●ビジネス英語 ●特殊講義(前期) ●特殊講義(後期) ●外書講読(英書A) ●外書講読(英書B) ●外書講読(独書) ●外書講読(仏書) ●外書講読(中国書) ●外書講読(スペイン書) ●外書講読(ロシア書)	

※卒業に必要な専門科目の単位数:必修20単位、選択必修20単位以上を含む合計88単位以上。※コース修了認定に必要な単位数(複数コースの認定を受けることも可)。●市場創造コース:A群、B群、C群の中から合計32単位以上。●戦略デザインコース:A群、D群、E群の中から合計32単位以上。●現代産業・起業コース:F群、G群の中から合計32単位以上。