特定課題研究：技術経営プロジェクト研究Ⅰ・Ⅱ

担当教員

弓削徹（専任）

指導の基本姿勢

院生の自己発信を起点として、経営に関わる普遍的な革新・漸進につながるようなテーマに取り組む自由なプロジェクトといえる。
机上の理論とはならない、実践的かつ野心的な課題と対峙する姿勢に期待するとともに、これに寄り添う支援・指導を通じて1年間の学びの集大成とすることが基本な位置づけである。

指導の方法・進め方

特定課題研究として定められた年度全体のスケジュールに則って進行する。
研究対象とするテーマの発見、予備調査、仮説構築と検証、そして評価・ブラッシュアップへと、プロジェクトの内容に応じて柔軟に工程を踏んでいく。成果物を生み出す思考と葛藤の過程も、その後のビジネススキルにとって大きな財産となるはずである。
また、最終的な発表の場において、聴衆の興味と理解度を高めるプレゼンテーションの技術も併せて獲得してもらいたい。

研究の質を高めるための工夫

ビジネスの問題解決に万能となる定型がないように、研究のあり方にも定型はない。異業種の改革事例や慣行なども俎上に並べ、多面的に比較・検討することで、ゼロベースからの発想や気づきを導き出していく。そして、主張や論理構成を明解に表現する図解やイメージ写真なども駆使し、視覚的な説得力も高めたい。
また、ゼミ生同士でのディスカッション、フィードバックの往来などグループパワーを生かし、破綻のない成熟した論述を構築していく。

積極的に受け入れたい院生像

特定課題研究への取り組みを通じ、自身の関わる組織などの問題解決に結びつけていく発想、着想を得ようとする情熱を持ち、そのために十分な脳の領域を活用する意欲のある院生諸兄へ。

今までの研究指導実績の例・特徴

とくにマーケティング関連の課題研究に多年の実績。これまで製造業のマーケティングコンサルタントとして、幅広い分野のものづくり企業の課題解決を導くための戦略、企画発想を実践してきた。大企業のような予算がなくとも、知恵とアイデアの力をレバレッジとして最大効率を求める手法を徹底し、多くの課題解決を実現している。

その他

研究領域

販売・営業・マーケティング戦略,新事業創造・起業・創業,その他

研究対象の業種

自動車・自動車部品,機械・機械部品,電気／電子・電気／電子部品,金属・金属加工,金型,エネルギー・環境関連,バイオ・医薬・メディカル機器,素材（化学、紙・パルプ、鉄・非鉄金属）,消費財（食品、紙類、陶磁器、繊維・衣類、日用雑貨等）,情報（ITソフトウェア・SI・インターネット関連）,通信

研究対象の形態

個別企業（特定企業）,経済団体・業界団体、業界・業界団体,特定企業集団,その他

研究目的

課題解決策、改革・改善に向けた提案,現象を引き起こすメカニズムの解明,将来展望・予測,新たな手法の開発,企業振興施策、産業政策

備考