

# What's グラデュエーション ペーパー

「技術」と「経営」の実践的融合を通して、  
社会の急速な変化に敏速かつ革新的に対応し、  
イノベーションを牽引できる人材を養成する理科大MOT。  
その学びの大きな特徴は、グラデュエーションペーパーという  
最終成果物を課していることです。

ここでは学生たちが全身全霊をもって取り組む  
グラデュエーションペーパーについて詳しく紹介します。



東京理科大学

大学院 経営学研究科 技術経営専攻 (MOT)

2022年特別号

**題目**  
**業界構造変化にレジリエントな企業生存モデル**  
**— 中台から学び、光学事業をケースに —**

学籍番号	8820219
氏名	立山 忠生
主査	若林 秀樹 教授
副査	中山 裕香子 教授
アドバイザー (専攻内教員)	坂本 正典 教授
(外部者)	中原 隆志 講師
ペーパー 区分	技術経営論文

**概要(100文字)**  
 ■ 中台が伸びる中、日本企業は伸び悩む。背景に業界構造変化への不適合がある。山寨市場が絡む新エコシステムの中でも逞しく対応する中台から学び、光学レンズ企業をケースにレジリエントな生存モデルを提案する。(90文字)

**補足説明**  
 ■ 近年、台湾はファウンドリのTSMCやEMSの躍進が目覚める中、かつて日本が強いとされた光学レンズでも大きく成長しているソーラー等の企業が存在する。中国ではBATなどのプラットフォームや、通信機器の需要が話題となっているが、光学レンズでも純粋光学等のモノづくり系で躍進する企業がある。中国山寨市場を利用して実力をつける新興の光学レンズ企業がある中、国際競争力を保ち続ける、中台企業の強みの原因、真因、深因は何か。その一つは業界構造変化への対応というレジリエンスだが、光学レンズ業界を中心に再検証、それを可能にした仕組みを深掘りし、日本の光学レンズ企業が学べる点を探る。

2021  
年度受賞

立山 忠生 さん コニカミノルタ株式会社



『業界構造変化にレジリエントな企業生存モデル — 中台から学び、光学事業をケースに』

主査： 若林 秀樹 教授 ペーパー区分： 技術経営論文  
 概要： 中台が伸びる中、日本企業は伸び悩む。背景に業界構造変化への不適合がある。山寨市場が絡む新エコシステムの中でも逞しく対応する中台から学び、光学レンズ企業をケースにレジリエントな生存モデルを提案する。

中国山寨市場のづくりエコシステムとレジリエンスの差

実力向上の土壌  
中国山寨ものづくりエコシステム

業界構造変化

しかし、中台企業は売上拡大している。業界構造変化に対する

事業のレジリエンス(強靭性)に差

3つのAで企業のレジリエントを定量的に表現し、指標ウェイトの変化から業界構造の変化を捉えたこと

3指標で作る事業レジリエンス度RとROICの相関と、ウェイト変化が業界構造変化を示している事を指摘

3指標の向上とウェイト変化に沿った投資バランスを業界構造変化にレジリエントな企業生存モデルと定義

国内光学レンズ企業に対し、今後の市場変化を踏まえた方向性とケイバリティ対応について調査

レジリエンス度を戦略適応する具体性を示した。広く部品製造業の参考になる

理科大MOTでの2年間の集大成ともいえるグラデュエーションペーパーは、講義で学んだことを消化しながら、自分の中にある形にできていない疑問や仮説を具現化していく挑戦でした。私の所属する光学レンズ業界では、中国、台湾企業が成長する一方で、日本企業は伸び悩んでいます。その新因、真因、深因を明らかにすることをグラデュエーションペーパーのテーマに選びました。研究では業界構造変化に対するレジリエントに着目。「独自に定義したレジリエント度」の重要度を示すとともに、レジリエント度を戦略適応できる具体性を与え、部品製造業に広く応用できるような形にまとめることができ、大変満足しています。思い返せば理科大MOTは私にとって、学ぶことの楽しさを再発見する場でした。仕事との両立は大変でしたが、多くの気づきや問い、時にはモヤモヤ、さらには先生からの厳しいコメントを通して、仕事ではなかなか到達できないレベルまで、視点や視野、視座を広げることができました。学生同士や先生方とのディスカッションから得られることは、非常に多かったと実感しています。

助言委員からのコメント

③ 山寨エコシステムからアジャイル開発をメタファーとして捉え、KPIとして3つのAを含むレジリエンス度を定義し、それがROICと相関関係にあり、いわばレジリエンス度が高いと収益性も高いという点も興味深いです。また個別指標では相関が低く、2指標平均では相関が高いという考察から、業界構造変化指標としてまとめることで、集中投資からバランス投資へと移る時系列的な分析も高く評価できます。他産業への展開も課題として取り組んでほしいですね。

③ 3つのAで企業のレジリエントを定量的に表現し、指標ウェイトの変化から業界構造の変化を捉えたことに斬新さや獨創性があります。今後、構造変化の中で3つのAの背後に日中台の経営(判断)土壌に踏み込んで、その違いを浮き彫りにしてほしいです。理科大MOTの後輩に、この手法で多くの業界の構造変化を検証してもらい、若林先生の経営重心理論と合わせ、日本企業の道しるべとなることを期待しています。

③ 光学レンズ業界で中台に追い抜かれた背景には二点あり、第一に超精密加工機が出来たことが挙げられます。第二にAppleの介入により日本の技術者が海外に流出したことが考えられます。しかしもちろん、まだ中台に負けていない技術もあります。その差がどこにあるか。今後、そうした面からも議論を深めてもらいたいと思います。



井田 琢也 さん 芝浦メカトロニクス株式会社

2020  
年度受賞

## 『半導体パッケージおよびチップボンダーの価値創造』

主査： 若林 秀樹 教授 ペーパー区分： 技術経営論文

概要： More than Mooreで多様化する半導体パッケージの技術スペック単位と、チップボンダーのスペック単位との間にある法則性を見出し、さらにPost Moore時代のパッケージに向けた新たなスペック単位を提供し、双方の価値向上をめざす。

現在、半導体の後工程で使われているチップボンダーという製造装置を作っています。グラデュエーションペーパーではこのチップボンダーの価値と競争力について研究。技術者の視点で考える装置の価値は本当に高い競争力を生むのだろうかという疑問からスタートしました。私にとってグラデュエーションペーパーとは、視野を広げるチャンスであり、そのための腕試しの場、まさに「道場」でした。理科大MOTでは、先生方や第一線で活躍する同期との多くの議論を通して、堂々とたくさん「間違っ」ことができ、そこから多くの気づきを得ることができるからです。日々の業務の中で感じる疑問について、普段は具体的な答えに辿り着くことは難しいですが、グラデュエーションペーパーでは一年以上をかけてじっくり深掘りしていくことができ、非常に貴重な体験となりました。それにしても私が最優秀賞をいただけるとは思っていませんでした。研究当初はまったく道筋が立たず、進みも遅い私のためにゼミで集中的にこのテーマについて協力いただく機会を頂戴したほどです。まさにみんなで作り上げたゼミの集大成だと思っています。



日本のパッケージ技術、企業の将来を根底から見直す良いテーマだと思います。TSMC、Samsungなどはかなり前から、前行程だけでなく後工程の技術革新に力を入れ、総合的にソリューションを提供しようとしています。この根底にあるものは何かを考えることが重要です。ペーパーの中では、日本の本当の強みを探っておられました。デバイスメーカー、さらにその先の顧客ニーズを深掘りすることが鍵ではないでしょうか。前工程、後工程の技術的境目を越え、装置メーカー、デバイスメーカー、最終製品メーカーとの共同プロジェクトの推進も考える必要があると思います。

### 題目

## 半導体パッケージおよびチップボンダーの価値創造

学籍番号	8819208
氏名	井田 琢也
主査	若林秀樹教授
副査	坂本正典教授
ペーパー区分	技術経営論文

### 概要(100文字)

More than Mooreで多様化する半導体パッケージの技術スペック単位と、チップボンダーのスペック単位との間にある法則性を見出し、さらにPost Moore時代のパッケージに向けた新たなスペック単位を提供し、双方の価値向上をめざす。

### 補足説明

- 微細化により高集積化が進む半導体デバイス
- 半導体の微細化には限界がある
- 後工程のパッケージ技術が注目されている
- チップボンダー(パッケージ組立装置)需要が高まる
- わが国のチップボンダーの競争力は弱い
- パッケージとチップボンダーの価値を論考する



### 助言委員からのコメント



「非技術価値」に着眼されていましたが、中でも、どの要因がより重要なのかを明確にしてほしいと感じました。また顧客側から見た重視する要因を検討する必要もあります。さらに他の装置メーカーが重視している要因と比較するのも要因を析出するうえで意味があるのではないのでしょうか。

# グラデュエーションペーパー テーマ一覧

2020・2021年度の一部を抜粋してご紹介します

- オンライン店舗から世界観の発信 ～リアルとWEBから得るそれぞれの購買体験～
- 半導体パッケージおよびチップボンダーの価値創造
- “映像サポーター”ニコンへの変革 ～次の次の事業を見据えた新規事業戦略～
- 特許共著者ネットワーク分析によるスター研究者とその組織分析
- 価値創造を促す「見せる工場」によるオープンイノベーション
- 国内IT インフラ企業型規制的参入障壁の光と影  
～日米産業比較による参入障壁とイノベーションの相関について～
- EVのリチウムイオン電池のビジネス検討 ～リユースとリサイクルの双方向～
- 動画社会に求められるストレージメーカーとは？ ～モノ売り・コト売りのハイブリット戦略～
- 消費者の購買行動に即したチャンネル戦略 ～B2CからD2Cへ～
- お客様に寄り添うサービス提案
- 日本の機能性化学産業は、技術力で勝ち続けられるのか
- 急拡大する音コンテンツ市場のビジネスモデルの研究
- 研究開発テーマ中断の意思決定プロセスが勝敗を分ける  
～投資運用的アプローチによる成功率向上と研究者キャリアパスの提案～
- ソリューション志向組織へのシフトのためのソフトウェア開発のメタファによる品質評価と再設計
- ECサイトと海外企業の挟み撃ちにあう専門商社の生き残り戦略
- PMIにおける異文化企業間のシナジーを創出する組織戦略
- 業界構造変化にレジリエントな企業生存モデル ～中台から学び、光学事業をケースに～
- STAMP/STPAを用いたマリン事業のリスクアセスメント
- 多様な知識を最適結合させる新製品開発組織とは  
～現場体験をもとにイノベーションを生む知識フリクションネットワークを提案～
- Sierビジネスモデル転換によるIT人材の活用 ～次世代IT人材への転換～
- 22世紀の特許制度を考える研究 ～排他的権利からインクルーシブ・イノベーション・ツールへ～

- 今、期待されるサステナブル経営への転換  
～自動車業界の事例に見られる製造業の経営改革への示唆～
- 製薬会社の患者市民参画が生み出す新たな価値
- 金融×テクノロジーによるスタートアップ資金流のデジタル化提案
- 「製造業における大企業新事業専門組織のパラドックス」 ～ゼロイチからスケールへの実践解～
- 総合商社はイノベーションを起こせるか ～総合会社によるイノベーションの発生論理～
- 医療機器メーカーの市販後業務に従事する者は幸せか ～12年間の市販後業務の経験から～
- 総合建設業における建物ライフサイクルを通じた新たなビジネスモデルの提案
- SDGs・デジタル時代における、需要の特性・ニーズに応じた電力供給のあり方について  
～“価値の両立”と“システムの融合”～
- 企業経営視点を取り入れた地方におけるMaaSの社会実装を加速する企画提案
- アパレル産業 循環経済転換のためのIoTによる新たなエコシステムの提案
- 柔よく剛を制す ～インダクタ業界チャレンジャー企業の逆転戦略～
- サプライチェーン大変動の中、日ノ丸ニッチ半導体企業の顧客価値は品質コストからデリバリーへ  
～スマイルカーブ検証によるサプライチェーン変革提案～
- CASE時代における摩擦材の新たな価値定義による成長戦略の立案
- 開発における特定部門への業務の集中とその解消 ～開発全体のバンク回避を求めて～
- ソフトウェアシフトを目指す日系メーカーに向けた開発組織改革のコンサルティング
- 我が社の研究開発における博士人材の活かし方
- 事業の進化を促進する「創造的」資材調達の実践 ～「けれん味を駆使する裏方の開拓者」の活躍～
- 社長直轄の新事業創造部門に求められるマネジメント業務  
～マネージャーとして、どのような役割を担うのか～
- 製薬企業特有の職能「薬事」が果たすべき役割
- 機械学習を用いた中小企業M&Aマッチング事業提案 ～ビジネスモデル考案～
- 生産財メーカーの製品開発における「営業」の役割についての考察
- 大学の教育が地域に貢献している事例に関する調査研究
- 製品コアバリュー起点から製品企画/開発する手法の検討
- ESG投資環境下での設備設計者の価値

## 助言委員2021年度

※所属・肩書は2021年度当時

### 【上席特任教授】

木村 眞琴 様	株式会社ニコン 相談役・元 代表取締役会長
久野良木 健 様	サイバーアイ・エンタテインメント株式会社 代表取締役社長CEO/元 株式会社SCE 代表取締役会長兼CEO
小池 淳義 様	ウエスタンデジタルジャパン プレジデント
佐々木 繁 様	共創テックラボ 代表/NRC 在日事務所長/元 株式会社富士通研究所 代表取締役社長
寺澤 達也 様	一般社団法人日本エネルギー経済研究所 理事長/元 経済産業審議官、商務情報政策局長など
生天目 章 様	防衛大学校 名誉教授/米空軍研究所科学技術局 科学顧問
高田 修三 様	富士フイルム株式会社 執行役員/元 経済産業省製造産業局長
藤野 英人 様	レオス・キャピタルワークス株式会社 代表取締役会長・社長・最高投資責任者

### 【教育課程連携協議会委員】

茂浦口 明雄 様	新日本無線株式会社 ※2号委員(経営学研究科MOT修了者)
佐久間 嘉一郎 様	株式会社日立国際電気 代表取締役社長 ※3号委員(本課程に係わる職業に就く者)
竹田 浩三 様	九州旅客鉄道株式会社 執行役員 東京支社長 ※3号委員(本課程に係わる職業に就く者)
堂野 敦司 様	4号委員/日本銀行政策委員会室 審議役
肥塚 浩 様	立命館大学大学院経営管理研究科 教授・研究科長 ※5号委員(学識経験者)

### 【授業担当教員】

岩澤 誠一郎 様	名古屋商科大学大学院マネジメント研究科 教授
小林 憲司 様	公認会計士/米国公認会計士/ビバルコ・ジャパン株式会社 代表取締役
佐藤 明 様	株式会社バリュエクリエイト 創業者、パートナー
田村 浩道 様	FTSE Russell, Head of Investment Research APAC
中原隆志(戴志堅) 様	キャセイ・トライトック株式会社 代表取締役/サインエレクトロニクス株式会社 取締役
宮永 博史 様	嘱託教授(非常勤)

### 【有識者】

白見 好生 様	Zホールディングス株式会社 社外取締役
住田 孝之 様	住友商事株式会社 執行役員
竹田 晋浩 様	医療法人社団康幸会 かわくち心臓呼吸器病院 理事長・院長/NPO法人 日本ECM Onet理事長
鳥谷 浩志 様	ラティス・テクノロジー株式会社 社長、創業者

### 【学識者】

高橋 文郎 様	青山学院大学 国際マネジメント研究科マネジメント専攻 教授/元 同研究科 研究科長
樋口 俊郎 様	東京大学 名誉教授/筑波精工株式会社 社外取締役

### 【経営学研究科MOT修了者】

前野 蔵人 様	沖電気工業株式会社/2018年度入学・ビジネス企画提案優秀者
三上 奈央樹 様	株式会社日立国際電気/2018年度入学・技術経営論文優秀者
諏訪 正樹 様	オムロン株式会社/2018年度入学・技術経営論文優秀者
井田 琢也 様	芝浦メカトロニクス株式会社/2019年度入学・技術経営論文優秀者

## 学生に問う。 あなたにとってグラデュエーションペーパーとは？ そして、グラデュエーションペーパーが 現在にどう活かしているか？

※ 以下、グラデュエーションペーパー：GP



## 2021 優秀者コメント

### テーマ

#### STAMP/STPAを用いた マリン事業のリスクアセスメント

### 概要

マリン業界も自律運航技術導入に従いSI化等大変革を迎え、新たなリスクが発生すると想定される。STAMP/STPAを用い、SI化されるマリン業界のリスクアセスメントを行い、リスク最小化を図る新規事業戦略を提案する。



樋口 穰司 さん  
日本無線株式会社

### Q1 あなたにとってGPとは？

「趣味とシミュレーション」。家庭と業務とGP、三足の草鞋を履くことは難事のため、自分のやりたいことをどこまで注入できるか、趣味レベルまで落とし込めるかがGP執筆のカギでした。背景の調査、現状分析、先行研究調査やアイデア出しなど、事業戦略立案のプロセスをシミュレーションできる唯一無二の機会でした。

### Q2 GPが現在にどう活かしているか？

GPでは施策実行までのシミュレーションができたわけではありません。また、残念ながら、社内でGP事業化の動きはあるものの、本格的な活動ができていないわけではありません。しかし、GP作成時に蓄積された知識と思考プロセスのおかげで、現状進めているプロジェクトは、上位レイヤーから俯瞰して取り組むことができています。

### テーマ

#### 総合建設業における建物ライフサイクルを通じた新たなビジネスモデルの提案

### 概要

就業者不足・低い労働生産性・重層下請構造など建設業は構造的な問題を抱えている。また、市場ではデジタル技術の発展に伴い「モノ」から「コト」への提供価値の変革が見られる。これらの課題に対応する新たなビジネスモデルを提案する。



那須 隆博 さん  
鹿島建設株式会社

### Q1 あなたにとってGPとは？

理科大MOTでの学びの集大成であり、抽象化された知識を具体的なビジネス企画提案に昇華させる思考の鍛錬でした。数十年の業務経験を通じて得た課題やアイデアを、約2年間のMOTでの学びを存分に活用し、1年をかけて調べ考えまとめ上げて20分の発表に昇華させたプロセスでした。

### Q2 GPが現在にどう活かしているか？

多くの要素からなる複雑な課題を系統立てて整理し、先行研究調査からなるべく多くのヒントを手にしたうえで、長い時間をかけて解決策を練り上げ、周囲の理解を得られるよう分かりやすいプレゼンテーションにまとめ上げる……要するに難題の解決に必要な全てを学ぶことができ、今まさにそれを活かして仕事をしています。

### テーマ

#### ECサイトと海外企業の狭み撃ちにあう専門商社の生き残り戦略

### 概要

ECサイト拡大の中、海外企業の日本市場戦略の転換により専門商社は狭み撃ちにあっている。そこで、技術商社モデルへの転換が鍵となる。同じ専門商社で脱商社戦略をとったケースを踏まえ、迂回型による技術と商社機能の融合を提案する。



新倉 周 さん  
日本電計株式会社

### Q1 あなたにとってGPとは？

私にとってのGPは、実務における不安や悩みを課題に変え、MOTの学びの中で特別解へ導く地図を描いているような感じでした。また、先生やゼミの仲間との濃厚な時間を共有し、苦しくも一歩ずつ前へ進んだ在学2年間の集大成だと思います。

### Q2 GPが現在にどう活かしているか？

私の選んだGP区分は「ビジネス企画提案」。現在、新たな事業への実現に向けて、チャレンジしていますが、上手くいっていません。そんな中でも何度も考え、手足を動かすことを止めないのは、GPを書き上げた自信が支えになっているのだと思います。

### テーマ

#### CASE時代における摩擦材の新たな価値定義による成長戦略の立案

### 概要

CASE化による大変革期を迎える自動車用ブレーキ業界は、性能競争では欧米と値下げ地獄。高頻度短距離移動等、利用スタイル変化に対して、摩擦材の価値を再定義し、自動車開発がPF型になる中で、提案できる体制を構築。



山本 和秀 さん  
SAERON AUTOMOTIVE COPORATION  
日清紡ブレーキ株式会社

### Q1 あなたにとってGPとは？

心の叫びを見える化したものだと感じています。当時私は部下が40名程度いましたが、私がスタートアップの創業者だったとして、40名規模に成長させることは、今の実力では無理だと痛感していました。ですが、私病に倒れても皆が路頭に迷ってはいけない、今の自分にできることは何かと妄想し、GPに取り組みました。

### Q2 GPが現在にどう活かしているか？

海外子会社のR&D部門に外向となったため、GPで立案した成長戦略を直接実行するタスクは担っていません。ただし、GP作成の過程で得た「問い、仮説、検証」のプロセスや業界動向の調査については、現在でも非常に役に立っています。今後、R&D部門を早期に立て直し、価値創造と成長戦略の実行フェーズに移行したいと考えています。

### テーマ

#### アパレル産業 循環経済転換のためのIoTによる新たなエコシステムの提案

### 概要

廃プラ等環境問題が高まる中、アパレル産業も直線型から循環型へ移行が必要。リサイクル技術の開発が進むが安定回収、自動分別、コスト削減が課題。アパレルIoT化によるLCVを導入した全体最適化策を提案する。



堀野 哲生 さん  
東レ株式会社

### Q1 あなたにとってGPとは？

テーマ選定からGP完成の過程で、これまでの人生、仕事において考えてきたことの棚卸をして、理科大MOTで更新した知識と、ゼミで先生、仲間からの助言を得た後に、これから先、何を「案内星」とし、どんな姿を目指すのか、なぜそれをやるのか、どのようにやるのかを、じっくり考えてまとめたものです。

### Q2 GPが現在にどう活かしているか？

自分のこれからのミッションと覚悟が明確になり、おそらく思考や行動に迷いが減っていると思います。自分ではあまり気がつかないが、日々のいろいろな局面における判断や態度において、どこか今までになかった何か自然に加わっていると感じています。

## テーマ

### 機械学習を用いた中小企業M&Aマッチング事業提案

#### 概要

中小企業M&Aのプラットフォームを構築し、売主企業に対して、買主候補を構造化データ等を基にAIでレーティングを行い、マッチング確率が高い買主候補をリストアップして効率的にM&Aを行うビジネスモデルの構築。



木戸 明宏 さん  
みずほ証券株式会社

## Q1 あなたにとってGPとは？

ビジネス企画提案に取り組んだため、私にとってのGPは、新たな知識の吸収、自らの考えの構築および実現性の考察でした。アウトプットする成果物をイメージしながら、自分が学びたい事柄をひたすら調査、自分の脳にインプットしていく作業で知的好奇心が満たされました。

## Q2 GPが現在にどう活かしているか？

GPの内容を実際に仕事に応用ができないか検討中です。また、GPで学んだ機械学習の知識は、仕事の効率化を図るうえで役に立っています。やはり、新しい知識を学び続けることは成長につながり、自分の実力向上になると実感しています。



## テーマ

### スマイルカーブ検証によるサプライチェーン変革提案

#### 概要

半導体サプライチェーンが大変動する今日の丸ニッチ半導体企業への要求は、品質コストからデリバリーへ優先順位が変化している。顧客価値を再定義し、最大化するため、サプライチェーンの再構築を提案。



橋本 武幸 さん  
日清紡マイクロデバイス株式会社

## Q1 あなたにとってGPとは？

自身のキャリアの過去⇒現在⇒未来を整理するために、「問い・仮説」⇒「検証・考察」⇒「提言」として昇華させ、これから為すべきことを明確にしたものがGPです。自身が携わってきた品質保証を含めQCDの現状を分析し、検証・考察を経て提言としてまとめることで、今後のモチベーションになりました。

## Q2 GPが現在にどう活かしているか？

具体的な活動への落とし込みはできていませんが、ただし、GPでまとめたサプライチェーン、競合や顧客要求価値の動向については、当社戦略を理解するうえで役に立っています。また、仮説検証のプロセスは血肉化しており、どんな課題にも立ち向かえる自信に繋がっています。

## 2020 優秀者コメント

## テーマ

### “映像サポーター”ニコンへの変革 一次の次の事業を見据えた新規事業戦略

#### 概要

ニコンは、売り切りカメラメーカーから映像サポーターへ転換が必要だ。新規事業成功の方程式(「コア技術の活用」×「リードユーザーのニーズ把握」×「社外補完技術の活用」)により見えないものを見える化するサブスクビジネスを提案する。



井手 佑亮 さん  
株式会社ニコン

## Q1 あなたにとってGPとは？

社会人人生の棚卸でした。これまでなんとなく感じていた課題感を自らの“問い”としてクリアにして、その“問い”に対し、理科大MOTで学んだ集大成として、具体的な提案をまとめ上げました。ゼミの教授や仲間との深い議論を通して作り上げた共創作品であり、2年間を代表する思い出にもなっています。

## Q2 GPが現在にどう活かしているか？

GP作成を通して、自社と自分について客観的に向き合い考えられたことは、貴重な経験でした。この経験は、何かのスキルを得たということ以上に、自らの血肉となって現在のビジネスに活かしていると感じます。これからも定期的に自身を客観視することを実践していこうと思います。

## テーマ

### アイデアの流れを変える ～人と人をつなぐリーダーシップ～

#### 概要

組織のサイロ化現象やインフォーマルコミュニケーションの減少で組織の知識創造が停滞する。このことに気づいたリーダーが独自の会議可視化法でアイデアの流れを変え、人と人をつなぐリーダーシップを実践していく。



針ヶ谷 厚 さん  
オリエンタルモーター株式会社

## Q1 あなたにとってGPとは？

理科大MOTで学んだことの証です。2年間の全てがGPに込められていると思っています。講義やレポート、ゼミを通じた仲間との知的コンパットの思い出であり、自身の暗黙知を集合知で形式化したものでもあります。学び直しを終えた新たな出発点であり、人生の新たな分岐点になっていると思っています。

## Q2 GPが現在にどう活かしているか？

GPは実現したい目標となり、リーダーシップの羅針盤となっています。GPでの宣言どおり、①夢を語る、信念を語る、意義を語る、②現場に任せ、支援し、導く、③「場づくりの達人になる」を日々実践しています。GPを時々見直すことで、そこから勇気をもらっています。GPには内発的動機を高める効果があると思っています。

## テーマ

### 価値創造を促す「見える工場」によるオープンイノベーション ～工場見学と生産技術オープンラボを対話イノベーションの場に～

#### 概要

転換期を迎える製造業において、従来の取引関係でない、価値を創造する顧客との関係を考える。ものづくり現場としての工場の機能に着目し、その要となる生産技術研究所を起点とした価値創造のしくみを提案する。



鶴岡 寿和 さん  
CKD株式会社

## Q1 あなたにとってGPとは？

GP作成とは、理科大MOTの学びを体得するプロセスそのものであり、多くの議論の中で学んだことをGPで表現しました。すなわち、需給両サイドの情報交換プラットフォームを核とする「日本版インダストリー4.0」という、これからの時代に適応するための答えを、私なりにまとめたものです。

## Q2 GPが現在にどう活かしているか？

GPを通じて体得した考え方は、まさに現業であるR&Dのマネジメントに活かしています。この状況や局面では「私はこう考える」というように、自分の言葉で方向性を示していることが大きな変化だと思います。GPに取り組む中で、講義で学んだテクニックを自身の考えに昇華させた結果といえます。



テーマ

オンライン店舗から世界観の発信  
—リアルとWEBから得るそれぞれの購買体験—

概要

コロナ禍でEC市場は拡大。現ECは4PでPriceが支配するが、AC後はリアルとEC融合で、顧客へPrideの提供など新4Pも重要。神奈川県に中小企業のPrideを伝え、ミレニウムウーマンのPeerを活かし、PFで双方を繋ぐ提案。



阿部 光弘 さん  
株式会社PXストア

Q1 あなたにとってGPとは？

自身の悩みや課題を教員や仲間と徹底的に議論し、解を導き出した成果物です。また、付加価値として、社会人になり数万字を書く機会がめったにないので、文章力や国語力も上がり、今後社内のプレゼンが有効になると感じました。

Q2 GPが現在にどう活かしているか？

まさに当社の発展に向けた「参考書」になっています。参考書ですので社内の誰もが読むことができ、多くの人が手に取ってくれたため、すでにポロポロになりつつあります。付録には、コロナ禍で苦しんだ時期を含めた1年間の日記を記載しており、同僚と当時を振り返ることもあります。

テーマ

国内ITインフラ企業型規制的参入障壁の光と影  
—日米産業比較による参入障壁とイノベーションの相関について—

概要

ITインフラ市場では高い参入障壁への安住がイノベーションの阻害要因となりうると推定する。日米産業分析から安住の発生するプロセスと影響を検証し、ITインフラ企業のイノベーション活性化に向けた施策を提言する。



廣岡 慎一郎 さん  
株式会社日立国際電気

Q1 あなたにとってGPとは？

理科大MOT入学前からややもやもやと抱いていた職場の課題や自社を取り巻く課題に対し、徹底的に深く考え抜き、議論する行為でした。ともすれば身に余る難しいテーマ選定になりましたが、先生やアドバイザーの方々の助言もあり、固有のフレームワークとして落とし込み、自身が判断を行ううえでの評価軸を固めることができました。

Q2 GPが現在にどう活かしているか？

新たに配属された企画部門でGPの学びをさまざまに活用しています。まず、GPを通じて自身の評価軸を確立できたことで、戦略立案の難しい判断を行う際の拠り所を得ることができました。そして何より、GP作成の過程で徹底的に考えを煮詰め議論を繰り返した経験が、高い視座やこれまでとは異なる視点に繋がっていると感じます。

2019 優秀者コメント

テーマ

介護事業とシナジーのある新規事業提案

概要

所属企業の新規事業として、高齢者と児童のやりとりの場となる、オンラインプラットフォームを形成する。孤独な高齢者と、孤独な子供を繋ぐことで、高齢者の孤独、子供の引きこもり等の、社会問題の解決を目指す。



正木 孝和 さん  
Credits Pte Ltd

Q1 あなたにとってGPとは？

チャレンジの場でした。自分にとっての新テーマについて、自分が満足できるものを作るために、良い意味で厳しいゼミを選択しました。当然負荷はありますが、生き残ったため、多くの得難い学びがありました。

Q2 GPが現在にどう活かしているか？

GPの内容そのものではありませんが、大きなチャレンジを続けています。GPでの経験が、僕の行動を後押ししてくれていると感じます。自分で満足する結果が出るまで、チャレンジを続けていきたいと思っています。

テーマ

再成長型MBOのメタモルフォーゼ戦略について

概要

近年、経営の柔軟性を求めた再成長型MBOが増えている。しかし、企業にとって通過点にすぎず、市場環境に適応するため、様々な会社施策を実行していた。非上場後の成功事例と企業が執り得る出口戦略を提言する。



三上 奈央樹 さん  
株式会社日立国際電気

Q1 あなたにとってGPとは？

GPは、理科大MOTの象徴的なカリキュラムです。私自身は、テーマ選定後に、一年を通じて、徹底的に先生や学友とも深掘りしました。企業がどう在るべきかの壮大な内容でしたが、自身の勤める会社にも当てはめて考察しました。

Q2 GPが現在にどう活かしているか？

技術経営をベースに、企業価値を向上させる思考は、常日頃仕事をするうえで重要です。GPでは、この「徹底した考え抜き思考プロセス」を身につけることができました。修了後、さまざまな問題に直面した際、企業価値向上だけでなく、新事業や会社施策にも活用しています。



Directed by 理科大MOT



# This is our グラデュエーション ペーパー



東京理科大学

大学院 経営学研究科 技術経営専攻 (MOT)

2022年特別号