教育研究業績書

2025年05月07日

所属： 経営学科　　資格： 准教授　　氏名： 神栄　美穂

研究分野	研究内容のキーワード
イノベーション	イノベーション、グローバル研究開発、技術経営、消費者調査
学位	最終学歴
修士	東京大学大学院　総合文化研究科　　博士課程　単位満期退学

教育上の能力に関する事項		
事項	年月日	概要
1 教育方法の実践例		
1.立命館大学　文学部・映像学部　共通授業科目「現代の経営」　非常勤講師	2019年9月2020年3月	実務家の経験を踏まえ、経営学部以外の学生がいかに「企業経営」に対して興味を持ち、将来の自分のキャリアを考えるかを促すため、理論ばかりでなく、企業実務での応用例や時事問題を盛り込むことによって、学生たちが将来社会でどのように活躍していけばいいのか、イメージしやすいように心がけた。150人を超える大クラスの講義だったが、授業終了後のアンケートでは平均を大きく上回る満足度と達成度があったと回答を得た。
2.獨協大学　全学共通授業科目　全学総合講座（社会を生き抜くセルフブランディング）　ゲスト講師	2011年5月2019年6月	実務家の経験を踏まえ、学生がいかに将来のキャリアを考えるかを促す講義のゲスト講師を担当した。講義の際は私が実際に企業で開発する際に直面した課題や、開発途中の論点を示し、最終的にどのような製品として市場に出したかを、実際の製品を見せたり、触らせたりしながら説明した。理論ばかりでなく、企業実務での応用例を盛り込むことによって、企業経験のない学生が、将来社会でどのように活躍していけばいいのか、イメージしやすいように心がけた。男子学生はもちろん、女子学生であっても、開発中の化粧品に触ったりすることは初めての経験のため、製品開発の面白さを実感できたと、男女ともに好評であった。
3.早稲田大学大学院アジア太平洋研究センター国際経営研究助手として、インド中小企業経営者に対する新事業総合戦略策定　　研修講師	2006年7月21日2006年7月23日	早稲田大学大学院アジア太平洋研究センター国際経営研究助手として勤務する中で、大江健教授（当時）の指導のもと、コロンビア大学のリタ・マグレス教授による「マーケット・バスター（Market Buster）」を翻訳した。その翻訳本の内容の実践として、インド中小企業経営者を日本（神奈川県藤沢市）に招き、3日間の研修を行った。日本国内のみならず、海外の事例も踏まえて、市場破壊戦略の講義とディスカッションのファシリテーターを務めた。
4.EFAP大学日本校（エファップ・ジャポン　　現M.I.C: Mie Institute of Communication）　非常勤講師	2005年4月2005年8月	PRのプロ、アタッシェ・ドゥ・プレスを育てるEFAP大学日本校において、PRに携わるさまざまな知識の一つとして「マーケティング」の講義を担当した。私が翻訳に携わったコロンビア大学のリタ・マグレス教授による「マーケット・バスター（Market Buster）」の手法を取り入れ、学生にも分かりやすいブランドの事例を用いて講義を行った。
5.早稲田大学大学院アジア太平洋研究センター国際経営研究助手として、早稲田大学大学院MBAの講義「マネジメントゲーム」　ティーチングアシスタント	2004年9月2006年5月	早稲田大学大学院アジア太平洋研究センター国際経営研究助手として、早稲田大学大学院MBAの講義「マネジメントゲーム」のティーチングアシスタントを担当した。「マネジメントゲーム」はMBAに入学して最初の授業で、グループワークを通じて企業経営の意思決定プロセスをシミュレーションで学ぶ。ティーチングアシスタントとして、各グループのディスカッションのファシリテーションや、毎回の意思決定で作成される財務諸表の読み方や戦略の立て方などを指導した。
2 作成した教科書、教材		
1.研究開発型中小企業の事業継承問題	2005年3月	技術経営コンソーシアムによる、技術経営プログラムの開発に早稲田大学大学院の大江建教授（当時）の助手として参加。（経済産業省受託プロジェクト）

教育上の能力に関する事項		
事項	年月日	概要
2 作成した教科書、教材		
		著書全体の概要：研究開発型中小企業の事業継承をテーマに、研究開発型中小企業経営者にとって、創業者の代から2代目、3代目にいかに事業を継続して存続させていくか、後継者問題を含めた事業存続戦略を学ぶための教科書。 担当部分の概要：第8章　「現・経営者と後継者との経営価値観・意識の乖離」を体系だてるフレームワークを量的調査の結果から作成した。
3 実務の経験を有する者についての特記事項		
1.ロレアル（株）社内教育講師 アクティブコスメティックス事業部マーケティング本部　グローバルイノベーションセミナー	2015年7月	世界最大の化粧品会社L社のアクティブコスメティックス事業部では、年に一度、フランス本社でグローバルセミナーを開催しており、平成27年のセミナーでは、イノベーションをコアとしたプログラムが組まれ、私がアジアのリサーチ＆イノベーションセンターイノベーション本部の部長として代表でイノベーションセミナーを担当した。アジアはスキンケア市場が世界で最も大きく、また最も発展しており、イノベーションの質とスピードが突出している。特に日本と韓国の市場はイノベーションをリードしているため、それらの2か国の市場分析、競合分析、消費者分析を軸にイノベーションセミナーを行った。講義はレクチャーだけでなく、実際の製品や開発段階のプロトタイプをを交え、対話形式で理解を深めるよう努めた。受講生の受講後のアンケートでは、高評価を得た。
2.日本ロレアル（株）社内教育講師 リサーチ＆イノベーションセンター　新入社員教育	2015年4月2018年4月	世界最大の化粧品会社L社の日本の研究所である、リサーチ＆イノベーションセンターでは毎年数名の新入社員を採用する。私はリサーチ＆イノベーションセンターイノベーション本部の部長として、イノベーションに関わる社内プロセスや考え方、消費者調査やデータの分析の仕方などを新入社員教育の社内講師を担当した。3日間の講義の後、新入社員をイノベーション本部に1週間受け入れ、実際にOJTでイノベーション本部の仕事を体験してもらい、最終日にリサーチ＆イノベーションセンターの役員を交えた会議で成果をプレゼンテーションするよう指導し、潤滑にL社のイノベーションプロセスになじんでいけるよう指導した。
3.日本ロレアル（株）社内教育講師 アジア地域マーケティング本部　メイクアップマーケットマーケティングセミナー	2014年11月2017年11月	世界最大の化粧品会社L社は、アジア地域のメイクアップマーケットでも首位のマーケットシェアを保ち、常に化粧品業界をリードするミッションを持っている。毎年、アジア地域のマーケティング本部のジュニアマーケターを半年に1度東京に集めて、メイクアップマーケットマーケティングセミナーが開催され、私はリサーチ＆イノベーションセンター　イノベーション本部の部長として、社内教育講師を務めた。講義内容は、日本と韓国の市場分析と競合分析、消費者分析、そしてイノベーションについてである。講義はレクチャーだけでなく、実際の製品や開発段階のプロトタイプを交え、対話形式で理解を深めるよう努めた。毎回、受講後の受講者アンケートでは、高評価を得る人気のセミナーとなった。
4.日本ロレアル（株）社内教育講師 リサーチ＆イノベーションセンター　中途入社員教育	2014年10月2018年7月	世界最大の化粧品会社L社の日本の研究所である、リサーチ＆イノベーションセンターでは毎年複数名の中途採用社員を採用する。私はリサーチ＆イノベーションセンター　イノベーション本部の部長として、イノベーションに関わる社内プロセスや考え方、消費者調査やデータの分析の仕方などを新入社員教育の社内講師を担当した。中途採用入社社員にとっては、前職の職場での経験を最大限に生かしつつ、L社のイノベーションのプロセスを理解し順応してもらう必要があるため、講義だけでなく、実際の開発で使用した製品の

教育上の能力に関する事項		
事項	年月日	概要
3 実務の経験を有する者についての特記事項		
5.プロクター・アンド・ギャンブル・ファー・イースト・インク（P&G）マーケティング本部　社内教育講師　ABM College（アシスタントブランドマネージャー研修)消費者調査基礎	2002年6月2003年12月	プロトタイプを時系列で見せながら、対話形式で進め、潤滑にL社のイノベーションプロセスになじんでいけるよう指導した。 世界最大の消費財メーカーP社は、内部昇進が基本であり、人材の教育に関して様々な研修プログラムで人材を育てている。その中で、私は平成14年と15年の2年間、社内講師として、マーケティング本部の社内研修であるABM College（アシスタントブランドマネージャー研修）で、消費者調査基礎を担当した。マーケティングにとって、消費者調査は非常に重要であり、マーケティングの担当者であっても、消費者調査の基礎知識は必須である。定性調査と定量調査の違いや、どのようなビジネス課題の際にどういう消費者調査を実施するか、どのように分析するか、などの概要を講義した。また、定性調査に関しては、より深く講義し、実際のインタビュー調査を経験してもらい、どのようにインタビューすればよいかなどの講義も行った。このABM Collge（アシスタントブランドマネージャー研修）はマーケティング本部の新入社員の必須研修項目であり、その後、市場調査部と実際のプロジェクトで働くにあたって、非常に有益なコースとして好評であった。
4 その他		

職務上の実績に関する事項		
事項	年月日	概要
1 資格、免許		
2 特許等		
3 実務の経験を有する者についての特記事項		
1.日本ロレアル株式会社	2014年5月2018年8月	リサーチ＆イノベーションセンター　イノベーション本部　コンシューマー＆マーケットインサイト/フォーサイト部　部長として、日本・韓国の消費者調査・市場分析を行い、スキンケア製品・メイクアップ製品・ヘアケア製品・ヘアカラー製品におけるアジア発グローバル展開のイノベーションプロジェクトを率いる。
2.パルファン・クリスチャン・ディオール・ジャポン株式会社	2006年11月2014年4月	アジアイノベーションセンター　製品開発マーケティングマネージャーとして、日本・韓国・中国の消費者調査・市場分析を行い、フランス本社と協働でほぼ全てのスキンケア製品・メイクアップ製品のマーケティング戦略や新製品開発に携わる。
3.プロクター・アンド・ギャンブル・ファー・イースト・インク	1992年10月2003年12月	バイリンガル・セクレタリーを経て、市場調査部にて、ベビーケア部門・ファブリック＆ホームケア部門の新製品のグローバル・プロジェクトを多数手がける。また、マーケティング本部では、採用・トレーニング部門に携わる。
4 その他		

研究業績等に関する事項				
著書、学術論文等の名称	単著・共著書別	発行又は発表の年月	発行所、発表雑誌等又は学会等の名称	概要
1 著書				
1.市場破壊戦略	共	2006年7月	ダイヤモンド社	不確実性の高まった市場において、その市場変化や競争環境の優位性をどう自社の経営戦略に活用すればよいのか。米国や日本、南米、欧州など多数のグローバルな事例を挙げながら、5つの市場破壊戦略を導き、成功に導いた40の戦術を解説。 原本：”Market Busters”、published by Harvard Business

研究業績等に関する事項				
著書、学術論文等の名称	単著・共著書別	発行又は発表の年月	発行所、発表雑誌等又は学会等の名称	概要
1 著書				
				School Publishing (2005) （240頁） 著者：リタ・マグレイス、イアン・マクミラン　監訳：大江　健 訳：森武　美穂（現　神栄）
2 学位論文				
1.研究開発型ベンチャー企業におけるアーリーステージ期の成長戦略 －「死の谷」に直面したベンチャー企業の事例より－	単	2003年8月	神戸大学大学院経営学研究科修士論文	研究開発型ベンチャー企業において、創業初期段階に直面する「死の谷」（資金不足による存続危機）の試練をいかに乗り越えるか、という戦略行動がその後の研究開発型ベンチャー企業の重要な成功要因と捉え、本論文では、未公開ベンチャー企業500社に対して行った質問票調査結果と5社のインタビュー事例から、その戦略的行動を紐解いた。その上で、「死の谷」の試練は研究開発型ベンチャー企業の自律的なリスクマネジメントによって乗り越えられることを3つのキーワードを用いて総括し、今後の研究開発型ベンチャー企業の成長戦略に対する提言に繋げた。
3 学術論文				
1.研究開発型ベンチャー企業におけるアーリーステージ期の成長戦略の考察--「死の谷」に直面したベンチャー企業の質問票調査より	単	2005年3月	国際経営・システム科学研究　36号	研究開発型ベンチャー企業において、創業初期段階に直面する「死の谷」（資金不足による存続危機）の試練をいかに乗り越えるか、という戦略行動がその後の研究開発型ベンチャー企業の重要な成功要因と捉え、本論文では、未公開ベンチャー企業500社に対して行った質問票調査結果を基に、研究開発型ベンチャーの強みと弱みを明らかにし、その上で、アーリーステージ期の「死の谷」の試練を乗り越える戦略行動を紐解いた。
その他				
１．学会ゲストスピーカー				
２．学会発表				
３．総説				
４．芸術（建築模型等含む）・スポーツ分野の業績				
５．報告発表・翻訳・編集・座談会・討論・発表等				
1.withマスク時代におけるメイクアップ化粧品へのニーズと開発	単	2021年10月25日	株式会社　技術情報協会 COSMIC STAGE 2021年10月号	本稿では、コロナ禍において、街でマスク姿の女性が溢れかえっている中、「安全（Stay Safe）は守りつつ、いかに美しく（Beautiful）あるか」についてのニーズや今後の化粧品開発に対する提言を考察した。
６．研究費の取得状況				

学会及び社会における活動等	
年月日	事項
1.2021年7月1日から2022年3月31日	「ひょうご経済・雇用活性化プラン推進会議」構成員
2.2020年10月25日から2022年3月31日	「ひょうごオンリーワン企業選定委員会」委員
3.2007年1月	(社）研究産業協会　研究開発国際展開検討委員会に対する講演
4.2006年10月	海外知識活用によるイノベーション・マネジメント：日本企業の実態調査 （技術経営、第21回年次学術大会）
5.2005年10月	グローバル市場展開に向けた製品開発マネジメント （技術経営、第20回年次学術大会）
6.2005年8月	Dual Strategy Management in Early Stage of High-tech Start-up Companies （PICMET 05’ Symposium in Portland, USA
7.2004年8月	Surviving the Death Valley through Strategic Marketing Alliance: A New Business Model for Japanese High-tech Start-up （PICMET 04’ Symposium in Seoul, KOR)