

# 平成22年度 平田ゼミ 募集要項

1次試験（全日程：昼休み、いずれか一日来て下さい）

- ① 10月23日(金)@BT0504 ② 10月27日(火)@BT0504  
③ 10月29日(木)@BT0604 ④ 11月 6日(金)@BT0803

- 研究分野は金融経済論・経済政策論  
金融危機やマクロ経済政策などいろいろ学べる
- ゼミの特徴は、少人数主義、プレゼン主義、理論&実証主義  
「納得がいくまで、とことん考えてみよう」がキーワード。自由闊達な議論が広がる

<http://www.hirata.org>



## 募集要綱

- 原則として、経営学部の現1、2年生  
学科不問。なお、他学部もOK。
- 大学に入ったからには、一度はがっつき勉強  
してみたい明るい人、大歓迎。
- 1次試験は、筆記(30分弱)。以下から二択  
①英語(辞書持ち込み可) ②論述  
③算数 ④論理パズル  
※持ち物は筆記用具のみ。履歴書等は必要ありません。
- 2次試験は面接です。

## 今後のイベント日程

- ゼミ合同説明会（個別ブース説明会）  
10月6日(火)・15日(木) 2限、昼休み、3限  
@ メディアラウンジ(セブンイレブン横)
- オープンゼミ：毎週木曜(@ BT0606教室)  
10月8日(4限)15、22日(4-5限)



問合せ：平田ゼミ代表 木村心悟

080-1161-6971

[hirata.seminar@gmail.com](mailto:hirata.seminar@gmail.com)

# 教員からの平田ゼミ志望者への一言

法政大学経営学部 平田 英明



## ▼ ゼミで学ぶということ

私にとって、ゼミ活動の経験は大学時代に得た最高の資産でした。ゼミでは、図書館で調べたり、理論分析を行ったり、データを使った分析(実証分析)をしたり、といったトレーニングを徹底的に受けました。こうして「ビジネス(と学問)につながる基礎」を徹底的に学べたのです。

学生諸君がゼミで学びたいことは、ビジネスの「実務」と思われるものである場合が多いようです。では、君たちのイメージする実務とは何ですか？「企業の販売戦略を練る」、「営業で新規顧客を開拓する」といったことかもしれません。では、それには、どのような能力が求められるのでしょうか？この質問をすると、直感力・感性、といった答えが返ってくるのが非常に多いのです。たしかに、卓越した直感力や感性で、しばらくは業績をあげられるかもしれません。しかし、世の中は、それほど甘くありません。それだけでは長期的に業績をあげつづけることは無理でしょう。ビジネスの世界では、数多の人たちが日々商品の販売戦略を練り、しごきを削っているのです。

私の日本銀行での10年近くの勤務経験や、世界を相手にビジネスをしている金融マンや商社マンの知人の話を総合すれば、皆さんのイメージするような「実務」については就職してから学べば十分なのです。

では、何も学ばなくていいのでしょうか？いえ、そうではありません。「ビジネスにつながる基礎」こそが、学生時代に学ぶべきことです。ここで「つながる基礎」というところがミソです。これは「パワーポイントの使い方」のようなビジネス直結型のスキルでは必ずしもありません。パワーポイントは相手をわかった気にさせるツ-

ルに過ぎません。重要なのは、パワーポイントや書類に載せる内容・中身です。そして、それらは、基本的な分析能力(ビジネスにつながる基礎)に裏打ちされるものです。つまり、

「ビジネスにつながる基礎なくして、ビジネスの実務なし」

## ▼ ゼミの成果

私のこの考え方が間違っていないことは、これまでのゼミ生のパフォーマンスを見れば明らかでしょう。毎年、学内懸賞論文は入賞したり、日銀の懸賞論文でも佳作を受賞しました。このような成果を築けたのも、ゼミで学ぶべきことを学んだからに他なりません。

## ▼ ゼミは何を提供するのか？

私のゼミでは、論理的に考え、現実がどの程度論理的に考えた帰結と整合的／非整合的かということをしっかりと説明できるように、つまりものごとをしっかりと「つかむ(把握する)」能力を身につけることを教育するように心がけています。

ビジネスは個人プレーではありません。説得的な説明を行い、この人になら安心して仕事が任せられる、と認めてもらってこそ、より面白い仕事を任せてもらえるのです。将来、君たちにしかできない、君たちがやりたいことを出来るようになるために、今、大学生として何をすべきなのか、後悔のないように考えて欲しいと思います。そして、私のゼミはそういう問題意識を持つ学生に無限のチャンスを提供しています。