

平成26年度

平田ゼミ新ゼミ生募集

- 研究分野は金融経済論・日本経済論
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！

募集要綱

- 原則として、経営学部の現1、2年生
学科不問。
- 大学に入ったからには、一度はがっつり勉強してみたい明るい人、大歓迎。
- 1次試験（日程は左下参照）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でOK。
- ゼミHP(www.hirata.org→Seminar)のAdmissions欄に1次試験の過去問があります。
- 2次試験は面接です。
- フェイスブックも覗いてみてね。
「平田ゼミナール」で検索！



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11日（金）昼休み、3限
17日（木）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@ BT0505教室
10月03日（木）15:30~17:00
17日（木）15:30~17:00
24日（木）15:30~17:00
- 一次試験@ BT0505教室
11月07日（木）昼休み
11月08日（金）昼休み
11月12日（火）昼休み

ここから
募集要項が
見られるよ！



ここから
FaceBookも
見られます！

ご質問がありましたら下記連絡先まで！

問い合わせ：平田ゼミ代表 鮫島沙綾
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、しのぎ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

ツールに過ぎません。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かり説明できるように、つまりものごとをしかりと「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。