

変革がすすむ。創造から実ビジネスがもっと面白くな



石屋製菓株式会社 石屋商事株式会社 代表取締役社長

石水 創氏
OBS8期生 2013年3月修了

レポート,プレゼン,グループワーク, 実践さながらの2年間

菓子屋の長男として生まれ、幼少のころから跡継ぎとして意識してきた自分にとって、石屋製菓の社長になることは子供の時からの夢でした。ところが大学卒業後、一年間イギリスとスイスで語学とチョコレートのノウハウを学びに留学し



てきたものの,会社のトップとなると明らかに外での経験が不足していました。そんな中,入社して7年目のある日,同世代の社員が見ていたOBS案内パンフレットに興味が湧きました。その時期,既に取締役になっていた自分にとって,仕事をしながら夜間に経営者としての知識を体系的に学べるOBSは魅力的でした。

OBSを一言で言うと、レポート、グループワーク、プレゼンの繰り返しです。そしてこの3つを繰り返し行うことでビジネスを体系的に学んでいることに気が付きました。 講義では様々な企業のケーススタディを、限られた情報量の中で、制限時間内に答えを導き出さなければなりません。 不確定要素が多い中で明確な

ビジョンを発信する経営者のそれに似ている部分があります。

2年間の学びでビジネスに活きていることは、3つあります。1つ目は経営者として最低限必要な知識を体系的に学ぶことができたこと。2つ目は過酷なカリキュラムを乗り越えることができたという自信。3つ目は志が高い様々な年齢層・業種の同期とともに学び、多くの気づきを得ることができたことです。そしていま当社で挑戦している事業は全てOBSに通っていたからこそ実現できたことです。



2018.4.7. sat 小樽本校

科目名『ケーススタディII』/玉井 健一 教授, 籏本 智之 教授, 北川 泰治郎 准教授



在学生と修了生の在学時の所属企業名 (一部抜粋)

JTB北海道, (独) 国際協力機構札幌国際センター, NTT東日本, アークス, 秋津道路, 旭川市役所, イークラフトマン, 石屋製菓, 井原水産, 医療法人渓仁会, 恵庭市役所, エヌ・ティ・ティ・ドコモ, 小野薬品工業, 帯広徳洲会病院, キリンホールディングス, クリエイティブオフィスキュー, さくらコミュニティサービス, 札幌市役所, 札幌商工会議所, 札幌通運, 札幌テレビ放送, 札幌ドーム, サン設計事務所, 市立札幌病院, 須田製版, 住友商事北海道, 住友林業, セコマ, ソフトバンク, 大成建設, 大丸松坂屋百貨店, 滝川市役所, ツルハホールディング, 鶴雅グルーブ, 東京海上日動あんしん生命, 三菱UFJ銀行, ドーコン, 凸版印刷, 日本通運, 日本電気航空宇宙システム, 野村證券, 風月, 富士通, ブルデンシャル生命保険, ほくやく, 北洋銀行, ホクレン農業協同組合連合会, 北海道銀行, 北海道経済産業局, 北海道庁, 北海道コカ・コーラボトリング, 北海道国際航空, 北海道歯科産業, 北海道新聞社, 北海道大学, 北海道青力, 北海道農業協同組合中央会, 北海道旅客鉄道, みずほ銀行, 三井物産, 三菱商事, 三菱地所, モロオ, ヤクルト, よつ葉乳業, (公財)札幌交響楽団, 済生会小樽病院, 札幌医科大学附属病院, 三井不動産, 総務省北海道総合通信局, 滝川西高等学校(教諭), 土木研究所寒地土木研究所, 日本政策金融公庫, 芭里絵, 北海道財務局, 北海道日本ハムファイターズ, 北海道放送

チャレンジするあなたを 待っています。

アントレプレナーシップ専攻長 干井 健一

小樽商科大学大学院商学研究科アントレプレナーシップ専攻(通称,小樽商科大学ビジネススクール:OBS)は,2004年に専門職大学院として北の大地・北海道に誕生し,今年で15年目を迎えました。これまで新事業の創造,既存事業の変革,組織改革を担うアントレプレナーに必要な事業構想力やマネジメント力を備えたビジネスパーソンの育成に取り組んできました。

OBSでは、アントレプレナーシップの発揮は、スペシャリストとしての専門能力とジェネラリストとしての統合力から生まれると考え、両能力を融合できるカリキュラムを提供しています。専門能力の開発のために11の分野・領域に関わる科目を基本、基礎、発展科目の中に配置し、段階的に専門性を高めることができるようにしています。また、統合力の開発に関わる実践科目のビジネスプランニングとケーススタディでは、新しいビジネスの構想、および戦略的課題の解決に関わるトレーニングを通じて多角的な分析力や総合的な意思決定力を磨くことができます。

講義も教員が一方的に知識を伝えるのではなく、教員と学生、また学生同士が自由な雰囲気の中で活発に討論する場が提供されています。OBSには一般企業の経営者や社員の他に、弁護士や医師、会計士など多様な専門性やバックグラウンドを持つ学生が集まっているため、講義中のディスカッションは、他では得ることのできない物の見方や考え方を学ぶ貴重な機会となっています。

OBSを修了すればMBA (経営管理修士)の学位が授与されます。すでに437名の修了生がMBAホルダーとして社会で活躍しており、OBSスピリットを共有した修了生のネットワークはビジネス上の重要な交流の場になっています。

あなたもOBSで我々とともに学び合い、明日のビジネスを動かしていく自分に磨きをかけてみませんか。OBSはチャレンジするあなたを待っています。



Diploma 0010V \vec{r}_1 7 \vec{r}_2 7 \vec{r}_3 7 \vec{r}_4 7 $\vec{$

1911年に官立「小樽高等商業学校」として創立された小樽商科大学は、開学以来「実学・語学・品格」の理念の下、 多様かつ調和のとれた教育体系により、高度な専門知識を有し、指導的な役割を担う、社会の諸分野において貢献しう る職業人を育成してきました。

小樽商科大学大学院商学研究科アントレプレナーシップ専攻は、2004年、その伝統を受け継ぎ設置されました。 経済活性化を最優先課題とする北海道において、ビジネス・リーダー及びビジネス・イノベーターの育成を目的としてい ます。本専攻名に冠する「アントレプレナーシップ」とは起業はもとより、既存組織における新規事業開発や企業・非営 利組織の改革など、広く「革新」を実行しうる意識と能力ととらえています。

本専攻では、経営管理に関する最新の知識に基づき、ビジネス・リーダー及びビジネス・イノベーターの果たすべき 役割を理解し、企業・非営利組織の問題を発見し解決策を立案する能力を身につけた者に対して、MBA (Master of Business Administration) 「経営管理修士 (専門職)」の学位を授与します。

Admission DOICY アドミッション・ポリシー

小樽商科大学大学院商学研究科は、学術の理論及び応用を教授研究し、その深奥を極め、又は高度の専門性が求められる 職業を担うための深い学識及び卓越した能力を培い、文化の進展に寄与する人材の育成を目的としています。

アントレプレナーシップ専攻では、地域の産業と経済の活性化に資するビジネス・リーダー及びビジネス・イノベーターを育成する ことを目的として,以下のような方を受け入れます。

求める学牛像

- 1 社会人で、新規事業開発や事業革新、あるいは既存組織の改革を目指している人
- 2 医歯薬理工系大学出身者や研究者で、技術シーズで新規事業を開発したいと思っている人
- 3 社会人, 学生, 留学生で, 起業家への夢を抱いている人

入学者選抜方法

本専攻では、医歯薬理工系大学の出身者を含む多様な分野・経歴の人が受験できるよう、受験者の経歴に応じて、「一般入 試」、「社会人入試」、「組織推薦入試」の3種類の入学試験を実施しています。また、入学試験は、以下の4点を重視し、それぞれ の入学試験に応じて, 筆記試験, 小論文, 口述試験, 面接試験, 志望理由書により総合的に判断します。

- 1 地域の現状に対する問題意識を持ち、地域活性化に対する熱意・意欲があること
- 2 組織経営に関わる知識・スキルを習得する努力を惜しまないこと
- 3 質の高いディスカッションを行うための広範な社会常識及び地域・経済動向に対する洞察力を備えていること
- 4 事業構想や問題解決に不可欠な、多面的な観点からの発想を向上させる努力を惜しまないこと

Curriculum policy

カリキュラムポリシー



本専攻では、ビジネス・リーダー及びビジネス・イノベーターに必要とされる経営管理に 関わる知識・スキルを積み上げ式に習得できるカリキュラムを以下のように設計します。

また、いずれの科目においても、具体的な事例 (ケース) を取り入れている他、経営諸分 野における分析枠組みや手法を現場で活用できるようにトレーニングや実践性を重視し た体系的なプログラムを提供します。

1 基本科目(ベーシック) 12単位必修

世界に通用するMBAとして不可欠な経営管理に関する基礎的知識を身につけるため に. 必修科目として提供します。

2 基本科目 (コア) 12単位以上選択必修

経営管理全般についての理解と応用力をさらに高め、MBAとして期待される能力を発 揮するために不可欠な知識やスキルを習得できるよう提供します。

3 発展科目(エレクティブ) 8単位以上選択必修

より専門的かつ体系的な知識とスキルを習得するために履修できる授業科目であり、受 講者の目的に沿って体系的に選択することができるよう提供します。

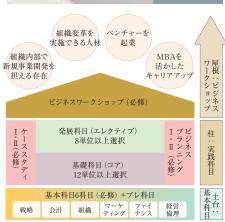
4 実践科目 8単位必修

実践的な能力を高めるために、それまでに学んだ知識やスキルを統合的にトレーニング する必修科目として提供します。

5 ビジネスワークショップ/リサーチ・ペーパー 3単位必修

複数の教員の助言・指導の下で、ビジネス・リーダー及びビジネス・イノベーターとなるべ く. リサーチ・ペーパーを作成し. プレゼンテーションを行う. MBA課程の総仕上げの必 修科目として提供します。





カリキュラムの基本設計を家にたとえると



井馬 智行さん 北海道コカ・コーラボトリング株式会社 執行役員 /OBS13期生 2018年3月修了

OB/OG | 多様性に満ちた「学び」と「実践」の場 MESSAGE | 多様性に満ちた「学び」と「実践」の場

私は自社の中期経営計画の策定メンバー及び幹部の一 員として組織全体の課題を俯瞰的な視点で解決しつつ組 織内の浸透力を高めることが求められています。そのため、 これらの役割を全うして組織全体に貢献するための理論 やスキルを体系的に学ぶとともに,様々なバックボーンと専 門性を持った教員や同期の皆さんの知見を得ながら,自ら の「引き出し」を増やしたいと思い,OBSを志望しました。

実際に通ってみて,論理的に分析することの重要性を実 感しました。特にケーススタディとビジネスプランニングは 体系的かつ統合的な学習ができるとともにそれまでに習得 した知識が実践できるという点で非常に効果的です。また, ディスカッションや共同作業を通じて教員や同期の皆さん

から本当にたくさんのことを教わりました。個人的には「人 の意見をどれだけ採り入れられるか」によってOBSでの収 穫や成果が大きく変わると思います。

私は組織推薦だったので、OBSで学んだことを組織にフィー ドバックするため,在学中からビジネスプランに関する社内 研修を実施したり,中期経営計画にはOBSで学んだ分析手 法や知識を盛り込みました。直近では,ビジネスワークショッ プで研究した自社の基幹ビジネスである自動販売機ビジネ スの更なる成長に貢献したいと思っています。さらに、財務 諸表に対する理解,文章作成やディスカッションのスピード 及び質の向上など,ビジネススキルの向上にもOBSでの経 験が活きています。

授業科目

区 分	授 業 科 目	科 目 副 題	単位	配当年次	開講時期	必修/選択	修了所要単位
	マネジメントの基礎		0	1			
プレ科目	企業会計の基礎		0	1		選択	
	財務分析の基礎		0	1			
	経営戦略I	経営戦略	2	1.2	前 期		
	マーケティングΙ	マーケティングマネジメント	2	1.2	前 期		
基本科目	経営組織I	組織行動マネジメント	2	1.2	前 期	.21 lAT	10#4
(ベーシック)	アカウンティングΙ	財務会計	2	1.2	前 期	必修	12単位
	ファイナンスI	コーポレートファイナンス	2	1.2	後期		
	ビジネス倫理		2	1.2	前期		
	ビジネスシミュレーション		2	1.2	夏季集中		
	経営戦略Ⅱ	イノベーション戦略	2	1.2	後期		
	マーケティングⅡ	市場志向経営	2	1.2	後期		
	経営組織Ⅱ	問題解決能力の開発	2	1.2	後期		
	経営組織Ⅲ	戦略的人的資源管理	2	2	前期		
	アカウンティングⅡ	コストマネジメント	2	1.2	後期		
	アカウンティングⅢ	予算管理と業績評価	2	2	前期		
# # ~ ~ =	ファイナンスⅡ	企業価値経営	2	1.2	前期	選択	12単位以上
基礎科目	ビジネス法務[ビジネス法務の基礎	2	1.2	後 期		
(コア)	経済学·分析手法I	行動意思決定の基礎	2	1.2	前期		
	経済学·分析手法Ⅱ	ビジネス統計分析	2	1.2	後期		
	経済学·分析手法Ⅲ	ビジネスエコノミクス	2	2	前期		
	ベンチャー経営I	企業家精神	2	1.2	後期		
	地域経済·経営I	パブリックマネジメント	2	1.2	前期		
	地域経済·経営Ⅱ	ソーシャルビジネス	2	1.2	後期		
	地域経済·経営Ⅲ	北海道経済の課題	2	2	前期		
	ビジネス英語Ⅰ	初級ビジネス英語	2	1.2	後期		
	統合科目Ⅰ	サービスマネジメント	2	2	前期		
	統合科目Ⅱ	企業変革とリーダーシップ	2	2	前期		
	統合科目Ⅲ	グローバルマネジメント	2	2	後期		
	統合科目Ⅳ	戦略的CSR	2	2	後期		
	アカウンティング IV	国際会計	2	2	後期		
	ファイナンスⅢ	金融機関マネジメント	2	2	後期		
発 展 科 目	ビジネス法務Ⅱ	知的財産マネジメント	2	2	前期		
	ベンチャー経営Ⅱ	テクノロジービジネス創造	2	2	前期	選択	8単位以上
(エレクティブ)							
	ベンチャー経営Ⅲ	アントレプレナーの起業戦略	2	2	後期		
	ビジネス英語Ⅱ	初中級ビジネス英語	2	2	前期		
	ビジネス英語Ⅲ	中級ビジネス英語	2	2	後期		
	特殊講義[ノースウェスタン大学集中講義	2	1.2	夏季集中		
	特殊講義Ⅱ	地域医療マネジメント	2	2	後期		
	特殊講義Ⅲ	Demola Program	2	1.2	夏季集中		
	ビジネスプランニングI		2	1	後期		
実 践 科 目	ビジネスプランニングⅡ		2	2	前期	必修	8単位
A M 17 13	ケーススタディI		2	1	後期	-C-112	0+12
	ケーススタディⅡ		2	2	前 期		
ジラフローカショップ	ビジネスワークショップ		2	2	後期	必修	3単位
ネスワークショップ	リサーチ・ペーパー		1	2	後期	北河	の中心

◀ 経営学が初めての方にも手厚く支援します。

プレ科目

プレ科目では、1年次前・後期の授業が始まる前に、初学者向けの導入的な解 説を提供しています。1年次前期の直前に「マネジメントの基礎」と「企業会計の基 礎」を、1年次後期の直前に「財務分析の基礎」を開講します。

プレ科目は必ず履修しなければならない科目ではありませんが、 当該分野に関 わる予備知識が十分ではないと感じられる方には、履修をお奨めします。ただし、 プレ科目は,正式な科目履修を前にしてのいわばウォーミングアップですので,修 了所要単位には含まれません。



成田 昌幸さん 株式会社レアックス 代表取締役社長 /OBS13期生 2018年3月修了

OB/OG 真のリーダーシップを発揮するために! MESSAGE

当社は,地質調査業の岩盤内部の可視化技術におい て日本のトップシェアを誇り今年で創業30周年を迎えま す。私は十数年,会社の経営を担う立場にあって,目まぐる しく経営環境が変化する中,今までの経験のみに頼って いては,経営判断を誤る可能性が高いと思うようになりま した。ではそうした変化にどう対応したらよいのか。それ には自分の経営スキルを向上させるよりほかないと思い OBSでの2年間の修行を決意しました。

OBSに入学すると最先端の経営学を学ぶことができ ます。日々授業を受け新たな知識が身につくことで,自社 の製品企画や生産管理,組織などの問題点や改善策が 頭の中に浮かんできます。それをすぐに実践しようと

メモをとるあまり先生の話を聞きそびれることもしばしば (笑)。入学する前には見えなかったことが卒業後には 見えるようになる。この能力こそが自分の経営スキルが向 上した証だと思っています。

私は後継経営者です。そうした視点からも中小企業の 特に2代目,3代目のトップ,または将来トップとなる後継 者にOBSへのチャレンジを強くお勧めします。OBSで経 営全般の基礎を学ぶことで"策"を練る土台が養われま す。今まで感覚的に捉えていた創業者の経営理念や経 営戦略,自社の経営資源(強み・弱み)を誰よりも理解し, 真のリーダーシップを発揮することが後継経営者には必 要だと思います。

モジュール型授業



90分の授業では、グループワークやディスカッション、プレゼンテーションが中途半端 になったり、1つのテーマが数週にわたって議論されることもあるため、それまでの講義 内容の記憶が薄れ、学生がテーマに集中することが難しくなります。

モジュール型 (集中連続) 授業では、1回の授業を2時限連続 (90分×2=180分) ある いは4時限連続 (90分×4=360分) で行い, 集中的に学習します。平日夜間の授業では2 時限連続, 土曜日は2時限連続もしくは4時限連続の授業を基本としています。

開講間隔は, 2時限連続の場合は隔週開講, 4時限連続授業の場合は4週に1度の開 講となります。OBSでは、次の授業までの間隔を有効に使えるように、その間の予習・復 習はE-learningシステム等を活用し、学習効果を高める工夫をしています。



■ モジュール型 (集中連続) 授業の例 (4時限連続の場合)

準備・予習期間

- ○E-learningシステム上の掲示板および共有 フォルダを活用し、各授業の準備・予習となる 課題(事前課題)をアップロードする。
- ○学生は、次の授業までに課題に取り組み、そ の結果をレポートにまとめる。
- ○レポートは、E-learningシステム上のレポート フォルダにアップロードする。
- 1時限目
- ○事前課題の発表。学生は事前の考察をし教員 はそれに対してコメントする。

集中授業

○事前課題をベースとしたケース教材を配布し 解説を加える。

2時限目

○学生によるグループ・ディスカッション, プレゼ ンテーションを行う。

3時限目

- ○教員のリードによる全体討議を行う。
- 4時限目
- ○教員は、授業のまとめのレクチャーを行う。

○教員はE-learningシステム上の掲示板を活用 し、集中授業に関わる質問を受けるとともに、

回答をアップロードする。

復習期間

- ○集中授業の後, 教員は復習のための課題 (事 後課題)を掲示板や共有フォルダにアップ ロードする。
- ○学生は、事後課題をE-learningシステム上 のレポートフォルダにアップロードする。教員 は,提出期限後に講評をフィードバックする。

8時間程度

4時限 (90分×4)

8時間程度

(注) 上の図はサンプルであり参考として示したものです。





野中 麻紀さん 本部三慶株式会社・グローバル事業責任者 /OBS13期生 2018年3月修了

OB/OG あらゆるステージで活躍できる企業家として

私は、米国カリフォルニア州の大学院で取得したTESL (Teaching English as a Second Language)の資格を活かし、 社内の英語力の向上や海外ビジネス戦略支援業務など,グロー バルな企業風土の醸成に向けた業務全般に携わっています。そ のためには社内英語公用語化の推進のみならず,ボーダーレスな トランスナショナル型経営の行動や心理を学び,組織内にフィー ドバックすることで組織変革を成功させる必要性に気づいたこ とから、これらを体系的に習得するためにOBSを志望しました。

OBSの授業で繰り広げられる自熱したグループ・ディスカッシ ョンやプレゼンテーションは,先生方と学生が一体となって作り 上げるため、とてもダイナミックかつインタラクティブなものです。 このように、OBSの素晴らしさは、MBAが取得できるだけではな

く,リアルでライブ感のある唯一無二の経験ができることです。 そのためには,先生方の素晴らしい講義のみならず,私たち学生 が積極的に授業に参加する必要があり、その貴重な体験が起業 家精神の礎となるのだと思います。

OBSのカリキュラムでは、財務や経営組織・マーケティング・ 経営戦略といった専門領域の習得のみならず、企業価値向上に つながる統合的な経営能力を培うことができました。私はかね てよりOBSでの目標として「事業創造力の向上」を掲げ、2年間 でこの目標を達成することができましたが、さらに同時に習得し たクリエイティブでイノベーティブな事業創造力を活かし,将来 的にはどのビジネスステージでも活躍できる企業家を目指した いと思っています。



ハビジネスワークショップ>

ケース分析、

ビジネスプランニングなど実践的な取り組み ▼ リサーチ・ペーパーの作成

実 践 科 目

ケーススタディⅠ・Ⅱ,

ビジネスプランニングI

Ī

カリキュラムでは、基本科目、基礎科目、発展科目を段階的に配置するとともに、分野別・領域別にも区分されています。

「分野」はいわば学理的な科目体系性、専門性を軸とした分類で、「領域」はテーマ性を重視した分類です。また、「分野」は基本的 に、「基本科目」からの積み上げに、「領域」は「基本科目」での学習をベースに、「基礎科目」からの肉づけというかたちで設定していま す。これにより、 履修者は体系的な科目選択を通して、知識・スキルを高めていくことができます。

		<プレ科目>	<基本科目>	<基礎科目>	<発展科目>
	総合 マネジメント 分野	マネジメントの基礎		ビジネスシミュレーション	ノースウェスタン大学集中講義(特殊講義I) 地域医療マネジメント(特殊講義II) Demola Program(特殊講義III)
	経営戦略 分野		経営戦略 (経営戦略I)	イノベーション戦略 (経営戦略Ⅱ)	サービスマネジメント (統合科目I)
	マーケティング 分野		マーケティングマネジメント (マーケティングI)	市場志向経営 (マーケティングⅡ)	企業変革とリーダーシップ (統合科目II) グローバルマネジメント
分	組織経営 分野		組織行動マネジメント (経営組織I)	問題解決能力の開発 (経営組織Ⅱ) 戦略的人的資源管理 (経営組織Ⅲ)	(統合科目II) 戦略的CSR (統合科目IV)
	アカウンティング 分野	企業会計の基礎 財務分析の基礎	財務会計 (アカウンティングI)	コストマネジメント (アカウンティングII) 予算管理と業績評価 (アカウンティングIII)	国際会計 (アカヴンティングIV)
野	ファイナンス分野		コーポレートファイナンス (ファイナンスI)	企業価値経営 (ファイナンスII)	金融機関マネジメント (ファイナンスII)
	ビジネス倫理 ・法務分野		ビジネス倫理	ビジネス法務の基礎 (ビジネス法務I)	知的財産マネジメント (ビジネス法務II)
	経済学• 分析手法分野			行動意思決定の基礎 (経済学分析手法I) ビジネス統計分析 (経済学分析手法II) ビジネスエコノミクス (経済学分析手法II)	
	ビジネス英語 分野			初級ビジネス英語 (ビジネス英語!)	初中級ビジネス英語 (ビジネス英語II) 中級ビジネス英語 (ビジネス英語III)
領	ベンチャー 経営領域			企業家精神 (ベンチャー経営I)	テクノロジービジネス創造 (ベンチャー経営II) アントレプレナーの起業戦略 (ベンチャー経営III)
域	地域経済• 経営領域			パブリックマネジメント (地域経済経営I) ソーシャルビジネス (地域経済経営II) 北海道経済の課題 (地域経済経営II)	

本表は科目副題による。授業科目名は括弧内のとおり。

MBA取得まで の学習を支援

分

領 域

別 科目 構 成

【長期履修学生制度】

OBSの標準修業年限は2年です。しかし、業務の都合等(本学で定める 基準に該当することが必要です)で、標準修業年限での修了が困難なことも あります。そのような場合は、最長4年間で計画的に履修し修了する長期履 修学生制度を利用することができます。学費については、2年間分の授業料 の総額を,長期履修が認められた年数で分割して納めることになります。

なお長期履修学生制度を利用したものの, 申請した年度よりも早く修了の 見込みが立った場合には履修期間を短縮することもできます。

【履修指導制度】

学生には,全員に履修指導教員(主・副2名)が付き ます。授業科目の選択など履修に関連する様々な事柄 について、相談ができる体制をとっています。



哲雄さん 米田 Familliar.Inc 取締役/地域振興会㈱代表取締役/ Prism.Lux (プリズムルクス) CEO /OBS13期生 2018年3月修了

OB/OG OBSへご入学される皆様、ご入学を検討している皆様へ

私は道東の阿寒湖にある旅館グループの経営管部に勤務していま した。インバウンド(訪日外国人)が増加の一途をたどる中,拡大戦略 の中にある当グループは経営管理を担う人材・国際的な競争力を持っ た人材の2つが不足する。この解決が至上命題でした。観光人材育成 講座を開講している小樽商大に、MBAを学べるアントレプレナーシッ プコースがあると紹介され,組織推薦という形で通学が始まりました。

そこで地獄を見ました。同期のほとんどが,社会人と学生の二刀流 ですから,まさに昼も夜もありません。1年前期にして既に,上場企業 のビジネスモデル分析を通じた「マーケティング」「経営戦略」「組織 論」「会計論」「ファイナンス理論」,等々を頭に詰め込みました。その 後も,楽しく刺激的な応用分析やディスカッションを重ねる日々。日ハ ム(当時)の彼に非常に親近感を覚えながらも、良い意味での「地獄」 を日夜、見させて頂いたなぁと思います。事前事後の課題もきついです

よ。タイムマネジメントスキルは言わずもがな、2年間を通じて得たもの は、①膨大な数の企業の成功・失敗事例の経験則 ②そのエッセンスの 応用・発展・リスクヘッジする能力 ③地獄を潜り抜けた仲間は,本当

1にも2にも,人とのつながりは偉大な財産です。それはMBAホルダ ーの必須要件でもあり、OBSの得意分野でもあります。縁あって私はこ の春に旅館業を離れ,幾人かの経営パートナーと共に,複数の業態へチ ャレンジし,軌道に乗せる事が出来ました。その中の1つには,昨今流行 のDMOやBIDを展開する観光事業もあります。過去のつながり・知識 や経験を、未来に向かってさらに価値あるものに出来る。 そうしたスキル と自信とモチベーションを磨き上げてくれた教授陣とOBSに対して,卒 業生のそれぞれがブランド・ロイヤリティを抱きながら、今後活躍してい けたらと感じています。



ケーススタディ Case study

特定企業の抱える本質的な課題を発見し, 課題解決のための戦略を構築する

『ケーススタディ』の授業では、製造業、サービス業、小売業といった様々な業種に属し ている特定企業のケース (事例) を多様な視点から分析します。そして、企業が直面して いる本質的な課題を発見し、課題を解決するための戦略案を考えていきます。授業の狙 いは,不確実な事業環境をしっかり理解する能力に加え,問題解決能力,意思決定能力 を養っていくことにあります。

本授業では、1年次に開講される基本科目で学んだ戦略、マーケティング、組織、会 計・財務に関する専門的な基礎知識を使ってケースの分析を行っていきます。最終的に は、適切な分析フレームワークの選択と利用だけではなく独自のフレームワークをつくり だすことも要請されるため、創造的な問題解決の学習が可能となり、複雑な経営課題に 対応できる能力を身につけることができます。





特定の企業の現行戦略 会計·財務 ティング 組織分析 分析 分析 战長性, 収益性 顧客.競争 組織体制. 安全性に 相手,市場に 人材に関わる 関わる問題 関わる問題

戦略的課題の発見

戦略案 A 戦略案 B 戦略案 C

戦略案の評価(効果,リスク, 課題解決可能性)

最良の戦略案の選択および実行 プランの作成

現役学生の声

仲間と共に,経営戦略立案の骨太体験

大湊 亮輔さん(14期生) 右腕カンパニー株式会社 代表取締役 ワーク・ライフバランス北海道 代表

ケーススタディは1年後期から始まる講義で、その 名の通り実際に存在する企業を題材として,前期の 講義で学んだ知識を総動員しながら,財務,組織, マーケティングの観点から分析を行い、その企業が さらに成長していくために必要な戦略は何か.を総 合的に検討していく実践的な講義です。ただし、全 ての作業を一人で行うわけではなく,講義中はチー

ムに分かれてのディスカッションや戦略検討,発表 を行います。その討論の場では、仲間の考えや着眼 点を聞くことが出来るので,より一層多くの発見や 気づきを得ることができます。私自身,論理的思考 力やアウトプット力が磨かれ、ビジネスパーソンとし ての成長を強く実感できた,非常に有意義で醍醐 味のある講義だと思います。





ビジネスプランニング Business planning

社会や市場のニーズを察知し、コンセプトを固め、 新たな価値を提供する事業計画に練り上げる

『ビジネスプランニング』の目的は、新規事業の立上げ・実現プラン (いわゆるビジネ スプラン)を企画・立案する能力を身につけることにあります。

ビジネスプランの作成は、自身が身を置く社会や市場のニーズを高い感度で察知し、 新規ビジネスに関する着想を得ることから始まります。

しかし、着想が豊かなだけではビジネスは成功しません。ビジネスとして成功させる ためには、まず閃いた着想を、想定される競合企業や市場の分析を通じて磨き上げ、 "事業コンセプト^{**}"を確立することが必要です。そのうえで、種々の経営資源(資金、能 力,人材など)の制約などを考慮して,その事業を軌道に乗せるための具体的な行動 計画の策定や、ビジネスモデルの中長期的な成長・発展の方向性などについて"練り込 む**2"必要があります。

『ビジネスプランニング』「I」ではビジネス プランの大まかな立案手順を理解し、「II」で はより実践性と実現可能性の高いビジネスプ ラン (例えば皆さんの会社の新規事業等) を 立案します。

- ※1-事業コンセプト:「誰に」,「何を」,「どのように」といったビジ ネスの骨子を指します。
- ※2 練り込み:「市場の真のニーズ」「提供する商品の価値」 「競争優位のコンビタンス」「競合との差別化を実現するための仕組 み」などについて、スパイラルアップしながら検討を繰り返し、精度を 高めることを意味します。



⑨リスク・ファクターを把握する 事業に内在するリスクの把握とリスク・ヘッジの発想

⑧バランスのとれた成長シナリオを描く 無理のないバランスのとれた成長シナリオとなってい

⑦事業の成長性を見極める 経営理念・ビジョンに照らして、高い成長性を 確保することができるか?

(6) 差別化を実現できるビジネスモデルを立案する 他社との取引に基づくビジネスモデルと、社内の 業務プロセスに基づくビジネスモデルを検討する

③市場の 可能性を 探る

事業機会は中・ 長期的に拡大す るか?

④提供する 5)コンピタンス 価値を 見極める

提供する価値や サービスは明確 になっているか?

の検討 価値やサービスを 宝現・競争に 勝つ

②事業ドメインを定義する 顧客,市場,技術,業務に関して,独自の領域はあるか?

①事業コンセプトを構想する 「誰に(ターゲット顧客に)」「何を(価値)」 「どのような方法」で提供するのか?

現役学生の声

ビジネスプランニング I-理論と実践の統合

飯田 玲奈さん(14期生) 東日本電信電話株式会社 人事総務部 医療・健康管理センタ 健康管理センタ 北海道担当 産業保健師

ビジネスプランニング I はグループで新規事業を 立案する授業です。それまで学習した内容をフル活 用し.理論がどのように実践されるかを体験するこ とができます。グループメンバーとの討議では、毎回 ハッとする意見や視点が出てきます。議論を重ねた 案であっても.事業コンセプトに統合するために「捨 てる」という決断も必要でした。数々の案の中で何

を実現したいのか?そのために何が必要なのか?実 現可能性と継続可能性を多角的・客観的に分析・ 評価し、授業では他の学生や先生たちからも意見や 視点をもらって精錬を重ねます。学びと思いを共に したメンバーとの討議は他では得られない経験で あり、大変な分だけ、楽しく、糧になる授業です。





ビジネスワークショップ Business workshop

事業創造力や組織改革力を磨く 総合的なトレーニングの場

科目区分の『ビジネスワークショップ』では、基本科目、基礎科目、発展科目、実践科 目で身につけた知識やスキルを統合し、総合的かつ実践的な課題に取り組みます。そこ でのテーマ (課題) は、OBSにおける最終課題として、皆さん自身が決めます。例えば、自 社の戦略立案のためのスキルを向上させたい方は"ケース分析"の手法を用いて、新規事 業の立上げを検討されている方は"ビジネスプランニング"の手法を用いて、課題に取り組 みます。

「ビジネスワークショップ」では、多くの専任教員が皆さんとのディスカッションに参加 し、グループワークを中心に授業が行われます。「リサーチ・ペーパー」では、履修者全員 が一人ずつ、プレゼンテーションを行い、その成果をリサーチ・ペーパーとしてまとめて提 出します。

なお, 自社の戦略評価・戦略立案や新規事業の計画などをテーマとして取り上げる方 も相当数いますが、そのような場合には、要望に応じて、本授業の履修者および聴講者 と"守秘義務契約"を結んでいます。

「ビジネスワークショップ]

ケース分析の手法.ある いはビジネスプランニン グの手法を駆使して,総 合的かつ実践的なトレー ニングを行う。

[リサーチ・ペーパー]

トレーニングの成果とし て,リサーチ・ペーパー(ケ ース分析レポートや事業 計画書等)を執筆し,報 告会で発表する。

科目区分としての「ビジネスワークショップ」



報告テーマ

※報告テーマには守秘義務がかかるものがあるため、 掲載可能なものから抜粋

ケースレポート

- ●ライオン 株式会社 『さらなる高付加価値化による収益向上』
- ●武田薬品工業

リサーチペーパー

- ●「日産東京販売ホールディングス株式会社」
- ●株式会社北弘電社
- 北海道コカ・コーラボトリング株式会社 新規事業 ~地域貢献自動販売機事業~

- ●"北海道信用金庫による高齢者向け 新事業 一般社団法人 北海道しんきん 成年後見サポート"
- ●本部三慶株式会社新規事業 ~亜塩素酸水製剤を利用した コインランドリーサービス消臭殺菌化事業~
- ●「伝統の彩るライフスタイル」 メノコイタの製作販売とワークショップ プロモーション



テーマ(課題)

履修者各自によるテーマ

(課題)設定

知識・スキル

基本科目,基礎科目 発展科目, 実践科目







ノースウェスタン大学集中講義

この科目では, ビジネス教育の世界的トッ プスクールである米国ノースウェスタン大学 (イリノイ州エヴァンストン市) において, 「ブランディング」「イノベーション」「クライ シス・マネジメント」などをテーマに、著名な 研究者による講義を受講するとともに、ウォル グリーン,アボット・ラボラトリーズ,ハーレー ダビットソンなど,シカゴ,ミルウォーキーに 本社を置く、米国を代表する企業のトップマネ ジメントから話を聴くことができます。ノース ウェスタン大学において、このようなプログラ ムを提供しているのは日本ではOBSのみであ り、最先端の理論と実践を学ぶ貴重な機会と なっています。



OBS座談会

OBSに入学して見えてきた 原点に戻り学ぶことの大切さ

毎年OBSに入学する人の年齢、出身校、職種はさまざまですが、入学の動機にはいくつか の共通点があります。現状に満足できない、自分に自信を持ちたい、新しい知識に出会い たいなどの問題意識と、OBSに入学して何かをつかみたいという点です。入学後の2年間 で,経営や経済の専門知識を身に付け,課題解決の糸口を見つけ,それを実践するための 手法を体得する。そして自分のこれまでの知識や経験と結びつけ体系的に整理する。座談 会では、入学後2年目を迎えた4人の在学院生に、1年を振り返りOBSでの毎日を語って いただきました。

- ●三浦優美子 (株式会社アミノアップ化学)
- ●中口 幸亮 (株式会社北洋銀行)
- ●大平和歌子 (大日本住友製薬株式会社)
- 淳(かもめソリューションズ)



アントレプレナーシップ専攻 専攻長 **玉井 健一**



一歩踏み込んだ知識を身に付け 仕事のスキルを高めたい

司会 まず、OBSの受験を考えたきっか けを教えてください。

三浦 私は、学部を卒業するころから MBAを取得したいと思っていましたが、 目の前の仕事に邁進するうちに17年が経 ちました。

役職にもつき, 今までの勘や現場のノウ ハウだけで本当にいいのかなと思う気持 ちも強くなったこの時期、社会人17年目 にしてやっとMBAコースに入ることがで きました。様々な大学院のMBAコースを 調べ,今の自分の状況で,仕事をしなが ら勉強ができるという面からもOBSがべ ストでした。

中口 私は組織推薦で入学させていた だきました。そもそも銀行に入った動機 は、いろいろな業種の経営者のお話を聞 いて自分の見識を高めたいという想いか らです。その後、法人に対しての融資や、



三浦 優美子 さん

小樽商科大学商学部 社会情報学科 卒業

社会人17年目にして,念願のMBAコースに 入ることができました。仕事のうえでも中 堅となり,機が熟した気がします。知識を 身につけると目の前の問題を恐れなくな り、物事を俯瞰できるようになりました。

ビジネスマッチングなどに携わるうちに, 銀行員目線でしか話ができていないの ではないかという、ひとつの壁にぶつか りました。財務や決算書の話から一歩踏 み込んだ、経営者様のためによいご提案 ができるようになりたいと、OBSに入学し ました。

大平 私は後輩の指導をする際,自分の 経験からだけではなく、 論理的に裏付け られたことを例にして指導ができればと 思ったのが入学のきっかけでした。もうひ とつは、リーダーシップについてもきちん と勉強がしたくて。同業他社のOBSの先 輩に、働きながら学べて同じ志を持つ仲 間ができる、学んだことが業務に活かせ ると聞き、とても興味を持ちました。

三上 私は地元,北海道の企業に貢献し たいという想いで独立し、コンサルティン グや社員研修,セミナーなどを提供する 会社を経営しています。もとは大きなコン サルティング会社に勤務しており、そこで は会社が開発した大手企業向きの理論 やツールを使って仕事をしていましたが、 大手用のものを北海道の中小企業用に 落とし込んでも、なかなか規模の違いや 地域の特殊性など合わない点が多かった のです。そこで、もう一度理論を学び直し 地元企業に合わせたサービスを提供で きるようにとの想いで入学しました。

専門的な授業の融合で 複眼思考ができるようになる

中口 営業店から本部に異動したとき. 経営者を後押しする立場から, 自分が銀 行の経営に参画する立場になりました。そ のときに、視野を広げ論理的な戦略を学 ばなければと思いましたね。

三上 転機はありますよね。私は起業して 4年目くらいのころ、個人経営の限界を感 じ始めました。ビジネスとしてもっと拡大 し、北海道における影響力を高めるには、 もうひとつ武器が欲しかったのです。そこ で地元で最高峰の学び舎に行きたいと思 いました。中小企業診断士などの資格も

ありますが、私は「診断」ではなく「決断」 を扱うMBAに惹かれました。しかもMBAは 資格の更新手数料がかからない(笑)。

司会 OBSを修了すればMBAの学位が 授与されて永久保証ですからね(笑)。さ て、1年間の勉強を終え、どのような変化 がありましたか?

三浦 OBSで学んでからは、視線がぐっと 一段上がりました。俯瞰的に物事を見るこ とができるようになり、目の前の小さなこ とを恐れなくなりました。

中口 私も同じです。たとえば決算書の 数字の裏にある活動や経営者の想い,戦 略についてよく見えていませんでした。今 はそれが見え、経営者に対する質問の広 がりを感じています。「この収益は、どのよ うなところから生まれるのでしょうかね?」 とか「なぜこの戦略をとったのですか?」 など、一歩踏み込んだ話ができるようにな ったことに成長を感じています。

司会 OBSは専門能力を融合するための プログラムですから、複眼思考が鍛えられ ていると思います。

大平 私は、上司や後輩などに業務上の 話をするときに、悪い点・問題点をグチの ように話すのではなく、なぜそこに至った のか背景なども説明し、その後の改善点 を提案できるようになりました。

三上 私もこの1年で自信がつきました。 コンサルタントとして、クライアントの前で 私が言うことはとても影響力があるもので す。なので自分の発言が適切であったか? 価値を生み出したか?は常に自問自答が求 められます。クライアントから相談される テーマも様々ですが、特に知識の少ない業 界などでのアドバイスで確固たる考えの軸 が欲しかったのですね。しかし、玉井先生 から「手アカのついた理論」という話を伺 い救われました。「最新の理論もよいが、 そのもとになる原点の理論は、古いがしか し昔から何度も先達たちが使い倒してきた よい道具だ」。この御意見がとても役に立 ったのです。OBSでもう一度原点に戻り学 ぶことで、自分の軸も強化されました。それ からは、クライアントの前でひるまずには っきり話せるようになりました。



中口 幸亮 さん 小樽商科大学商学部 社会情報学科 卒業

銀行業務の中で融資の意見書を書くこと が多いですが、OBSで学ぶうちに「この事 業はここで差別化が図られているから儲 かる,だから回収できます」と,具体的に書 けるようになりレベルが上がりました。

授業で学んだことを 自分のビジネスに置き換える

三浦 私は、海外授業の米国ノースウェス タン大学で、トップクラスのビジネススクー ル集中講義を受けましたが、ものすごく贅 沢な時間でとても刺激的でした。「マーケ ティングの神様」と呼ばれるような先生方 の講義を受けてわかったことは、彼らは雲 の上の神様というよりも、今まさに現役で 世の中の問題を解いている、最先端を走っ ている方々でした。マーケティングの世界に は、まだ解かなくてはいけない問題が沢山 あるのだと。それがゾクゾクした刺激的な 体験でした。

また、国内でベンチャー経営者に会う機会 があり、それまでベンチャー起業家とは天 才的な学生さんのイメージで、違う世界の 人だと思っていましたが、実際には目の前の 仕事を一生懸命やった結果, ベンチャー の社長になっている。その事実が衝撃的で した。もとは真面目なサラリーマン。自分に とっても夢の話ではなくて身近にあることで した。アントレプレナーシップとは何かとい う考え方が変わりました。

大平 私がいろいろな講義を受けてきた 中で衝撃を受けたのは、アカウンティング I。有価証券報告書に書かれている数字を 見て、この会社が何を見ているのかを知る、 という考え方がもっとも衝撃的でした。

三上 私は玉井先生に教わった経営戦 略のイノベーションが印象的です。先ほ どの「手アカのついた理論」の逆になりま すが、未だ確立されたイノベーション理論 はない。まだ確立されていないのだと。戦 略・組織,マーケティングや財務など,学ん できたどれにも当てはまらない、少し違うア プローチが存在するということです。これ を上手に現実の仕事に落とし込むことはで きないだろうか?事業になるのではないだ ろうかと。自分のビジネスに当てはめて考 えて, 面白そうだと感じています。

猪口先生のマーケティングⅡも刺激的でし た。多くの企業が行っている商品開発にお ける市場調査を実際にやりながら学ぶ、ア クティブラーニングです。でも、実際に調 査をやってみると、仮説通りのデータが来 ない!

大平 そう、そうなのよ!来ないのよね。

三上 こう来るだろうと思った予想通りに はならない。サンプリングも間違っていな いし、設問も厳選しているのに。どうして結 論が違うのかな?って。マーケティングは簡 単ではないと思いました。

大平 私のチームも調査でまったく思った ものが出て来なくて、いかに自分たちが描 いたシナリオが、顧客目線ではなく勝手な 企業目線で答えを探そうとしていたのかを 痛感しました。私も面白かったです。

三上 我々がいかに企業側の理屈で聞き たいことを聞いているか。アンケートの作 り方が「こうに決まっている」とかね。顧客 の視点に立ってかなり頭を柔らかくしない と難しいです。

司会 OBSを志す人へのアドバイスや、よい 学びのコツを教えてください。

三浦 ぜひ知っていただきたいのは、OBS の先生方の細かい指導が、非常に隅々まで 行き届いていることです。レポートひとつと

っても、1行1行に細かなコメントをどんどん くださいます。こんなに贅沢なビジネスス クールライフは貴重です。この幸せをぜひ みなさんにも味わっていただきたいです。 ディスカッションも多くてまさにインタラク ティブ。先生と学生の距離がとても近いで すしね。

中口 OBSは自己主張の強い人が多いです よね(笑)。みなさん思ったことを言葉に出 してきちんとアウトプットしているなと思い ます。私は最初、なかなかそれができなく て周りの人に鍛えられました。学ぶコツとし ては積極的に発言する, わからないことを そのままにしない、ですね。

大平 自分が変わらなくてはならないと思 ったとき、国立大学法人ですし費用の面か らもOBS入学を勧めます。いろいろな専門 の先生がいて,同じ志を持つ仲間がいま す。グループワークも多いので、みんなとコ ミュニケーションがとれて、相手の言うこ とも受け入れられるようになります。上手く 調整・融合ができて、よいものを作りたい 強い意志のある人に来ていただきたいと 思います。



大平 和歌子 さん 北星学園大学経済学部 経営情報学科 卒業

決算報告書をベースに,その会社が何を しているのかをいろいろなフレームワー クや授業で学びとることが重要ですね。 職場から求められるリーダーシップも, 理論として学び仕事に役立てたいです。

知識を深め学んだからこそ 迷いもビジョンも生まれた

司会 最後に、2年目の目標やビジョン を教えてください。

三浦 1年目で不得意な数字を克服し つつ、自分の強みが何かを見直すことも できたので、2年目はそこをしっかり磨 いて, 職業人生の後半戦を充実させた いです。どれだけ広い視野に立って学ん だことを活かせるようになれるか、まだ まだ勉強の途中です。学んだことで仕事 に対する考え方がガラリと変わり、よい 意味で迷いも出てきてしまいました。今 はビジョンの立て直し時期にきていま すね。

中口 北海道は世界から認められる魅 力的な大地であり、国境を越えて躍進で きるビジネスチャンスが至る所に転がっ ています。経済発展の可能性が秘めら れており、そこに大きく貢献できるのが 当行だと思います。以前, 当行の役員が 「これからの銀行は商社にならなくては いけない」と仰っていましたが、この言葉 の通り, 社員の変革なくして会社の成長 はありません。自分は銀行員として何が できるのか、北海道経済発展のためにど のような貢献ができるのか,今後も自問 自答を繰り返しながら答えを見つけてい きたいと思っています。

大平 2年目に関してはリーダーシップ や、組織のⅡとⅢを履習し、より企業の 組織やリーダーシップを学べることを 楽しみにがんばってみようと思っていま す。みなさんそれぞれが思い描いている リーダーシップ論があると思うので,自分 に合ったものに出会えたらいいなと思っ ています。

社会貢献でいえば、自分の業界が医療 用の製薬会社なので, 社会貢献には直 結しています。しかし、業界の現状では なく会社がもっと地域医療や患者さん のために何ができるのか、具体的にはま だわかりませんが志の高い仲間と相談 しながら, 真の意味での社会貢献がで きる会社になれるよう、提案をしていき

たいと思っています。

三上 私の目標は、北海道のために自 分の考えた理論を構築すること。実は,

「営業工学」という新たな理論を考え, まず看板だけを掲げてみました。これ は,戦略論やマーケティング論を営業部 門が現場で使えるように再構築するもの です。最終的には理論の体系化と、それ を提供するためのサービスとして集大成 させようと思っておりまして、今からワク ワクしています。

三浦 営業エンジニアリングってことで すか?

三上 そうですね。科学ではなく工学。 科学は真理の追求で「営業とは○○で ある」みたいに唯一絶対の原則を探求 する学問。それは好きではないのです。 工学とは, 現実の課題解決。 さまざまな 理論を,ひとりひとりの営業活動の中で 困っていることに合わせて使えるように するということです。多様なビジネスの 世界で北海道の営業が活躍するための 武器を作りたい。入学したときは、雲を つかむようなイメージしかなかったので すが、全体像は見えてきましたので、2年 目で学び足すとさらに形になるのではと 思っています。

大平 三上さんのような人が毎年30数 名, OBSから輩出されるのですよね? 北海道はこれからよくなるのではない でしょうか?



三上 淳さん

小樽商科大学商学部 企業法学科 卒業

真に自分の思考を使い結論を導くために は、ステップバイステップで思考を積み上 げることが大事。すでにコンサルティング の仕事をしている自分にとってOBSの授 業は,とてもいいトレーニングです。

司会 残り1年間ビジョンをさらに追求 し、勉学に励んでいただきたいと思いま す。今日はありがとうございました。



時間割と履修例



OBSにおける授業時間 (時間割) の編成方針は, 以下のとおりです。

- ・平日 (月曜日~金曜日) の夜間は札幌サテライト、土曜日は終日、小樽本校もしくは札幌サテライトで授業が行われます。
- ・札幌サテライトでは、基本科目(ベーシック)、基礎科目(コア)、発展科目(エレクティブ)の各授業科目を開講します。
- ・札幌サテライトの授業は、2時限連続で隔週開講です。
- ・小樽本校では、実践科目、ビジネスワークショップの各授業科目を開講します。
- ・小樽本校で行う実践科目、ビジネスワークショップは4時限連続です。

履修例

下にAさんの履修例を示しておきましょう。ニュービジネスの企画・立案をしたいAさんは経営戦略、マーケティング、 組織経営分野に特に力を入れて勉強しようと考えています。

◎札幌サテライトにおける授業時間割 (Aさんの履修例)

		区分		ļ	1	3	k	7.	k		木	Ś	金
年次	学期	時限	時間	1週・3週	2週•4週	1週・3週	2週・4週	1週・3週	2週・4週	1週・3週	2週・4週	1週・3週	2週・4週
	前期	5	18:30-20:00	戦略的人的 資源管理	組織行動 マネジメント	財務会計	マーケティングマネジメント			経営戦略	予算管理と 業績評価		ビジネス倫理
ī	F1 797	6	20:10-21:40	(経営組織Ⅲ)	(経営組織I)	(アカウンティングI)	(アカウンティング I) (マーケティング I)			(経営戦略Ⅰ) (アカウンティングⅢ)		こン不入間が	
1		5	18:30-20:00		コーポレート ファイナンス	アカウンティングⅡ	イノベーション 戦略				問題解決 能力の開発		ビジネス 統計分析
	後期	6	20:10-21:40		(ファイナンスI)	(コストマネジメント)	(経営戦略Ⅱ)				(経営組織Ⅱ)		(経済学·分析手法)
		5	18:30-20:00		サービス マネジメント							企画変革と リーダーシップ	
II	前期	6	20:10-21:40		(総合科目I)							(総合科目Ⅲ)	
11		5	18:30-20:00							グローバル マネジメント	戦略的CSR		
	後期	6	20:10-21:40							マネシメント (総合科目Ⅲ)	(総合科目IV)		

基本科目 基礎科目 発展科目 実践科目

ビジネスワークショップ

◎小樽本校における授業時間割 (Aさんの履修例)

区 分				土				
年次	学期	時限	時間	1週	2週	3週	4週	
		1	10:30-12:00					
	前期	2	12:50-14:20					
	刊朔	3	14:30-16:00					
		4	14:30-16:00					
I		1	10:30-12:00					
	66 HH1	2	12:50-14:20	ビジネス プランニング I		ケース スタディI		
	後期	3	14:30-16:00					
		4	16:10-17:40					
		1	10:30-12:00					
		2	12:50-14:20	ビジネス		ケース		
	前期	3	14:30-16:00	プランニングⅡ		スタディⅡ		
**		4	16:10-17:40					
11	II	1	10:30-12:00					
		2	12:50-14:20			ビジネス		
	後期	3	14:30-16:00			ワークショップ		
		4	16:10-17:40					







本表は科目副題による。授業科目名は括弧内のとおり。

授業料等



入学料 · 授業料

OBSの入学料・授業料の額と納付時期は次のとおりです。

区分		金額	納付時期
入 学	料	282,000 円	入学手続き時
+巫 *** **	前 期	267,900 円	4月
授業料	後期	267,900 円	10月

(注1) 上記金額は予定額であり、入学時及び在学中に学生納付金の改定が行われた場合には、改定時から新たな金額が適用されます。

(注2) テキスト代.E-learningに伴う通信費や印刷費などの教材費は、別途自己負担となります。



授業料の免除

次に該当する場合は、選考の上、授業 料の全額又は半額を免除する制度があ ります。

- ① 入学前1年以内に,入学する者の学 資負担者が死亡し、又は本人若しく は学資負担者が風水害等の災害を 受けたことにより, 授業料の納付が 困難であると認められる場合
- ② 経済的理由により授業料の納付が 困難であり、かつ学業優秀と認めら れる場合
- ③ ①に準ずる場合であって、学長が相 当と認める事由がある場合

授業料の徴収猶予

経済的理由等により授業料の納付が 困難と認められる場合は、授業料の徴収 を猶予する制度があります。

入学料の免除・徴収猶予

左記①~③と同じ理由により入学料の 納付が困難であると認められる場合は、 選考の上、入学料の徴収を猶予する制度 があります。

奨学金

人物、学業がともに優秀であって、経 済的理由のため修学が困難であると認め られる者に対しては, 選考の上, 日本学 生支援機構の奨学金を貸与する制度が あります。また、第一種奨学金の貸与を 受けた学生であって, 在学中に特に優れ た業績をあげた者として機構が認定した 場合には,貸与終了時に奨学金の全部ま たは一部の返済が免除される制度があ ります。

第一種 (無利子)	5万円、8万8千円の中から選択
第二種(有利子)	5万円, 8万円, 10万円, 13万円, 15万円の中から選択



専門実践教育訓練給付金制度

働く人の主体的な能力開発の取組みを支援し、雇用の安定と再就職の促進を図 ることを目的とする雇用保険の給付制度です。一定の条件を満たす雇用保険の一 般被保険者(在職者)または一般被保険者であった方(離職者)が,厚生労働大臣 の指定する教育訓練を受講し修了した場合,教育訓練施設に支払った教育訓練経 費50%に相当する額(年間40万円を上限)をハローワークから支給します。OBSは、厚生 労働大臣より, 専門的・実践的な教育訓練講座として指定を受けているため, 2年間で 約66万円の給付を受けることができます。

詳しい内容につきましては、厚生労働省「専門実践教育訓練給付金制度」のホームページ をご覧ください。

2019年度行事予定表

>前期						>後期						
4	5	6	7	8	9	10	11	12	1		2	3
	前期	授業期間		夏	季休業	後	期授業期間	1	冬季 休業	後期授期間		春季休業
入学式 前期授業開	始		·創立記念 ·定期試験	は日(7月7日 €	(E	·後期授業開	開始			·定期試	験	·修了判定 会議 ·学位記授 与式

2019年度 学生募集

■入学定員(募集人員)

アントレプレナーシップ専攻35名 (前期・後期合計,うち組織推薦7名お よび本学の「5年一貫教育プログラム」 「大学院連携によるMBA特別コース」 による入学者を含みます)

■修業年限

2年が標準修業年限です。修業年限を 3年ないし4年に延ばす長期履修学生制 度を利用することもできます(10頁)。

■授与学位

OBSに2年以上在学し、所定の単位を 修得した者には、次の学位が与えられます。 学位(和文):経営管理修士(専門職)

(英文):MBA (Master of Business Administration)

入試日程 各入試区分とも入学時期は2019年4月です。

					学力検査	等実施日		3 # 5 8
陆人	区分	出願資格	試験区分	出願期間	筆記試験又 は小論文	面接試験又は 口述試験	合格発表日	入学定員 (募集人員)
<u>6</u> .0	大学を卒業した者、		前期	2018年 8月16日(木)~ 8月30日(木)	2018年 9月30日(日) 10:00~	2018年 9月30日(日) 13:00~	2018年 10月11日(木) 10:00	
— NX	於入試	又はそれに 準ずる者	後期	2018年 12月25日(火)~ 2019年 1月 10日(木)	2019年 2月3日(日) 10:00~	2019年 2月3日(日) 13:00~	2019年 2月12日(火) 10:00	計35名
社会	会人	大学を卒業 した者, 又はそれに準	前期	2018年 8月16日(木)~ 8月30日(木)	2018年 9月30日(日) 10:00~	2018年 9月30日(日) 13:00~	2018年 10月11日(木) 10:00	うち, 組織
入 	、試	ずる者で 2年以上の 実務経験者	後期	2018年 12月25日(火)~ 2019年 1月10日(木)	2019年 2月3日(日) 10:00~	2019年 2月3日(日) 13:00~	2019年 2月12日(火) 10:00	推薦の募集 人員は最大 10名程度 とする
組織	随時 入試	大学を卒業した 者,又はそれに 準ずる者で現組	随時	2018年 6月11日(月)~ 11月30日(金)		随時	随時	
推薦		織に継続して3 年以上勤務して いる者	指定日	2018年 12月25日(火)~ 2019年 1月10日(木)		2019年 2月3日(日) 13:00~	2019年 2月12日(火) 10:00	

- ◆組織推薦:所属組織(企業,官庁等)から明確なミッションを与えられて推薦される 社会人を対象として選抜を行います。
- ◆入試に関わる詳細情報については「学生募集要項」をご覧ください。 webサイトからダウンロードでき、出願に利用できます。

■授業条件

- 1. 授業は日本語で行います。
- 2. 授業は以下の場所で行います。
- ●平日(月-金) 夜間(18:30-21:40) 本学札幌サテライト/ 札幌市中央区北5条西5丁目7番地 sapporo55ビル3F
- ●土曜日終日(10:30-17:40) 小樽本校/小樽市緑3丁目5番21号





渡部 奈穂さん 株式会社STYLEZ 代表取締役 /OBS12期生 2017年3月修了

OB/OG OBSがきっかけで新たな世界が広がった MESSAGE

短大を卒業後,アパレル業界で長く勤めていましたが,主 人が経営していたイベント業を引き継ぐことをきっかけに、 自分でも新たな事業を行いたいと考え,そのためには経営 について学ぶ必要性を感じOBSを志望しました。アパレル 時代はショップの店長でしたが、マーケティングや戦略論、会 計について体系的に学んだことはなく,感覚だけで働いてい ました。このままではいけないという想いはずっと頭の片隅 にあり、OBSに通うことで自分を変えたいという想いもあり ました。

入学後まず驚いたのは年齢,業種も様々な同期のメンバー。 今までの人生で、ほとんどアパレル関係者としか触れ合うこと がなかった自分にとっては,未知なる世界でした。しかも皆,

向上心が高く,勉強も遊びにも一生懸命。入学時点で学力不 足を感じていた私は、とにかく授業の課題をこなすにも人一 倍時間がかかりましたが,同期とお互いに助け合いながら,そ して親身になってくれる先生達にも恵まれ2年間を過ごすこ とができました。

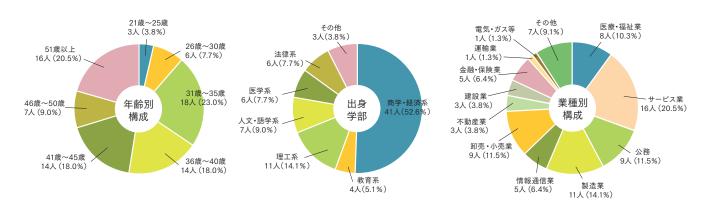
入学後から参加している『OBSビジネスシミュレーション 研究会』でのマネジメントゲームを通じて経営戦略、マーケテ ィング、財務の知識が深まりました。OBS修了後はビジネスシ ミュレーションの非常勤講師をしています。さらに、OBSで学 んだ理論を活かし同期や後輩から業務の依頼を受けること もあり,仕事の幅がかなり広がりました。気づけば2年前には 想像していなかった自分になれたと感じています。

多様な専門性, パーソナリティ, 経験を持つ人たちの交流の場

在学生DATA 2018年4月1日現在

在学生の年齢, 出身学部は多種多様。職種についても医師, 弁護士, 公認会計士, 税理士, 中小企業診断士等の専門職をはじめ, 一般企業の経営, 企画, 営業, 販売など の深い経験を積んだ人達が入学しています。あなたもここで、多様な知性と触れあってみ ませんか。





入試説明会・オープンクラス (授業見学会)

入試説明会ではOBSの授業科目や入試に関する事柄をわかり やすくご説明します。模擬授業や修了生との個別相談も行いま す。お気軽にお越しください。

また、6~7月と11月にオープンクラス (授業見学会) の開催を予 定しています。詳細につきましては、決定次第、入試室WEBサイ トで発表します。

http://www.otaru-uc.ac.jp/hnyu1/graduate/ ※この他にも随時入試関連の説明会を開催します。 下記のお問い合わせ先までご連絡ください。



お問い合わせ先:教務課入試室入学試験係

E-mail: nyushi@office.otaru-uc.ac.jp

入試説明会					
	第1回	7月14日 (土) 10:00~			
前期	第2回 第3回	7月18日 (水) 19:00~ 7月25日 (水) 19:00~			
	第1回	11月 3日 (土) 18:10 (ケーススタディ 終了後) ~			
後期	第2回	11月21日 (水) 19:00~			
第3回 12月19日(水)19:00~					
	I =				

会場はいずれも札幌サテライト ※場所は裏表紙を参照



佐藤 拓さん 株式会社北海道日本ハムファイターズ 事業統轄本部 コミュニティリレーション部 部長 兼 事業企画部 シニアディレクター

/OBS9期生 2014年3月修了

OB/OG 北海道で夢を持った挑戦をし続けるために MESSAGE

スポーツ・エンターテインメントの業界は様々な分野 で欧米が日本よりも先行していることが多く,そこには他 の業界同様にマーケティングやマネジメントなど,MBA のスキルが利活用され,一般化されています。また,本業 界の経営の源泉は「人」であることから,日本および北海 道における業界や当社,そして何より自身の成長のため に必要であると強く意識したことがOBSを志したきっか けでした。

OBSには当社のビジネスにおける得意先や取引先企 業の方が多く在学しており,OBSというプラットフォームの 中で人間関係を構築し,新たなビジネスを創出することが できました。また、社業と学業の両立に苦慮する場面は多々

ありましたが、その度に主体的に学び、行動することの意 義を自問自答できた日々は現在,他には代えがたい糧に なっています。

当社は「Sports Community (スポーツ・コミュニティ)」 という企業理念を掲げています。スポーツ・エンターテイ ンメントビジネスなどの事業性と地域社会貢献・コミュニ ティ創造などの社会性の両面を追及することが重要であ り,OBSの経験から,より多角的・経営的な視点でこれら を捉える習慣が得られたと思います。そして,人材育成・ 開発に重点を置くマネジメントを推進していることも,現 在そして将来に活かされる経験であると考えています。

聞いてみよう, OBSのあれこれ

OBSへの志願は、起業希望者に 限定されるのでしょうか?

本学ビジネススクールは,ベンチャー 起業家のみを対象としたものではな く,広く新規事業の開発や組織変革 に携わる方、及びキャリアアップを目 指す方を対象にしています。例年, 一般企業の経営者, 社員に加えて, 医療機関, 自治体, 学校法人等の非 営利組織からも幅広く入学する方が いらっしゃるのが本学の1つの特徴 です。

商学・経済系の大学を卒業していな いのですが大丈夫でしょうか?

入試問題についても商学・経済系の 専門分野を出題するわけではなく, 論理的思考力を問うもので, 商学・ 経済系以外の方々も多数入学・修了 しています。(P22) また, 入学後, 導 入的な解説をするプレ科目も開講し ており,経営学が初めての方にも手厚 く支援します。

OBSはどのような教育哲学を持って カリキュラムを組んでいるのしょうか?

本学アントレプレナーシップ専攻は, 「アントレプレナーシップ(起業家 精神) | をベンチャー起業といった狭 い意味に限定せず, 既存組織内にお ける新規事業開発や企業・自治体等 の組織改革など広く「革新」を実行し うる意識と能力ととらえ,この意識と 能力に溢れたMBAホルダーを育成す ることを目指しています。

OBSでどのような知識やスキルが 身に付くのでしょうか?

経営における各種の知識(戦略,組 織、マーケティング、財務等)とそれ らを統合して実践する力です。具体 的には、組織が抱える問題点を多角 的な分析によって識別し, 論理的な 解決策を提示するケース分析能力, 及び新しい事業構想・アイデアを具 体的な事業計画に落とし込むビジ ネスプラン作成能力を養成します。 本学では,入学する方の学習目的に 沿った分野・領域別の科目選択ガイ ド (P10) を提示しています。 どのよう な方向性で科目を受講していくかに よって身に付く力は異なってきます。

実際の授業の様子は どうでしょうか?

講義によって異なりますが、ディス カッション・演習とレクチャーを組み 合わせて授業を実施することを基本 としています。また、基本的に、授業 では準備のための課題と授業で学ん だ知識を確認・定着させるための課 題が提示されます。本学では,授業 外での時間も有効活用できるよう, 学習支援システムを通じて資料の配 布や課題の提出,質疑応答に対応す る体制(遠隔授業ではありませんの でご注意ください)となっています。

授業の難易度は どれくらいでしょうか?

入学後最初の半年間で,経営管理に おける基礎的な知識・理論を学び、 それ以降,知識・理論を応用する実 践科目や各専門分野のより高度な知 識を学んでいくカリキュラムとなって いるため、徐々に難易度は上がってい きます。本学では、基礎から応用・発 展へと積み上げ式に学んでいけるよ うに科目を提供しているため, 無理なく これらの知識を習得できるようになっ ています。

進級要件は?

OBSでは1年次から2年次への進級及び「ビジネスワークショップ」の履修について、次の要件を課し

- (1)2年次に進級するためには1年次において,所定の進級所要単位(基本科目8単位以上,基 礎科目6単位以上,実践科目4単位の合計18単位以上)を満たし,かつ最低限の進級所要単位 (18単位)についてGPA*値が2.0以上でなければなりません(18単位以上修得した場合は、 それぞれの区分における成績上位科目で算出)。
- (2)「ビジネスワークショップ」を履修するためには、基本科目12単位及び実践科目8単位を修得 し、かつ「ビジネスワークショップ」を履修する学期までに全体のGPA値が2.0以上でなければな りません。

« 【GPA (Grade Point Average) 】

GPAは、1単位当たりの成績の平均値を示すものです。GPAを次のとおり計算し、その結果を各人に通知します。

算出式

4.0×秀の修得単位数+3.0×優の修得単位数+2.0×良の修得単位数+1.0×可の修得単位数

総履修登録単位数(「不可」の単位数を含む)

OBSではGPA制度を導入しています。5段階の成績評価をもとに、GPAを算出し表示することで、学習の到 達度を知り、自ら選択した履修科目に責任を持ちながら、自主的、意欲的に学ぶことを目的としています。

進級所要単位

区分	単位数	GPA
基本科目	8 単位以上	
基礎科目	6 単位以上	0.017.1
実践科目	4 単位以上	2.0以上
計	18 単位以上	

GPA評価

合否区分	評価	評点	グレード ボイント
	秀(A)	100点~90点	4
	優 (B)	89 点~ 80 点	3
合 格	良(C)	79点~70点	2
	可 (D)	69点~60点	1
不合格	不可 (F)	59 点以下	0
履修取消	W	GPA 計質対象外	

(注1) GPAの計算は、小数点第2位以下を四捨五入するものとする。

(注2) 「履修取消(W) | は、計算式に含みません。

(注3)「総履修登録単位数」には、不合格科目を再履修し、合格の評価 を得た場合、あるいは再履修の結果再び不合格の評価があった場合、再 履修前の不合格評価については、通算のGPAには算入しません。ただ し,年度ごとに算出するGPAにはそれぞれ算入します。

出張が多いのですが, 修学可能でしょうか?

本学の授業は,平日の夜間 (18:30-21:40) と土曜日 (10:30-17:40) に開 講します。止むを得ず欠席することも あるかと思いますが,本学では,単 位修得の最低要件として授業時間 の4分の3以上の出席が求められま す。在学生の皆さんは授業の無い日 や夏休み・冬休み期間に集中して出 張を入れるなどの工夫をされている ようです。

入試に向けてどのように 勉強したらよいでしょうか?

学力検査では, 時事問題をテーマとし た筆記, 論述問題を出題しています。 過去の入試問題を配布していますので, そちらを参考にしてください。なお,入 手方法については、以下のとおりです。

以下の項目を明記のトFメール

(宛先: nyushi@office.otaru-uc.ac.jp)でご請求くだ さい。お送りいただいたEメールアドレス宛に,添付ファイルでお送りします。

- (1) 志望する選抜区分
- (2) 氏名漢字,氏名カタカナ
- (3) お住まいの地域 (都道府県,市区町村名)
- ※住所を特定することを求めておりませんので番地等は 記載しないでください。 なお,Eメール件名は,「大学院の過去問題の請求」

合格後, 入学までの間に 何かすべきことはありますか?

特に指定はありませんが、「経営」 「簿記・会計」「組織」「マーケティ ング|「ファイナンス|の基礎的な理 論や知識を有していると, スムーズ に授業に入ることができます。また, 授業では資料の配布や課題の提出 等で学習支援システムを日常的に利 用することになりますので、PCとイン ターネット環境を整えておく必要が あります。



修了者GPA分布 (人) ※2013~2017年度修了生の成績に基づく

修了所要単位

区分	単位数
基本科目	12 単位以上(必修)
基礎科目	12 単位以上
発展科目	8 単位以上
実践科目	8 単位以上(必修)
ビジネスワークショップ	3 単位以上(必修)
計	43 単位以上

【履修登録上限制(キャップ制)】

OBSは, 1年次前期において基本科目6科目12単位 を履修するプランを標準的なものとして想定していま す。また、1年次後期には実践科目としてビジネスプ ランニング I, ケーススタディ I の2科目4単位を履修 しますが、MBAホルダーとして不可欠な知識や技術 を身につけるため、基礎科目から4科目8単位を履修 し、計12単位の修得を想定しています。さらに、2年次 で履修を予定している科目によっては特定の基礎科 目の修得が求められることもあるため、基礎科目を1 ないし2科目履修することを加味して,年間の履修登 録単位数の上限(キャップ)を30単位としています。

学位の授与は?

標準修業年限を満たし、43単位以上を修 得した人には、MBA (Master of Business Administration)「経営管理修士 (専門職)」 の学位が授与されます。





かのぐち じゅんじ 教授:猪口 純路

マーケティング II (市場志向経営),特殊講義 II (ノースウェスタン大学集中講義),ケーススタディII,ビジネスワークショップ

学 部:小樽商科大学商学部卒 大学院:神戸大学大学院経営学研究科 博士課程後期課程単位修得退学

学 位:神戸大学商学修士



教授:内田 純一

ビジネスプランニングI,ビジネスプランニングII,マーケティングII(市場志向経営),統合科目I(サービスマネジメント)

学 部:多摩大学経営情報学部卒 大学院:北海道大学大学院経済学研究科 修士課程修了

学 位:北海道大学国際広報メディア博士 実務歴:アメリカンファミリー生命保険会社



さばやし としひこ 教授:小林 敏彦

ビジネスワークショップ,ビジネス英語Ⅱ (初中級ビジネス英語),ビジネス英語Ⅲ (中級ビジネス英語)

学 部: 小樽商科大学商学部卒 大学院: ハワイ大学マノア校大学院 英語教育研究科修士課程修了 同大学会議通訳者養成課程修了

学 位:ハワイ大学英語教育学修士 日英会議通訳士(同校)



カラス まみひこ きみひこ 教授:近藤 公彦

ケーススタディI、マーケティングI(マーケティングマネジメント),特殊講義I(ノースウエスタン大学集中講義)

学 部:同志社大学商学部卒 大学院:神戸大学大学院経営学研究科 博士後期課程単位修得退学

学 位:神戸大学商学修士 主な在外研究歴:

アメリカ合衆国 ノースウェスタン大学 客員教授 2005年~2006年



教授:齋藤 一朗

ビジネスプランニング I,ビジネスプランニ ング I,ファイナンス II (金融機関マネジメ ント)

学 部:東北大学経済学部卒 大学院:北海道大学大学院 経済学研究科修士課程修了 学 位:北海道大学経済学修士

実務歴:(株)第一勧業銀行



教授:堺 書きひこ

企業会計の基礎,アカウンティング I (財務会計),ビジネスシミュレーション,ケーススタディ I

学 部:千葉大学法経学部卒 大学院:一橋大学大学院商学研究科 博士後期課程単位取得退学 学 位:一橋大学商学博士



せ と あつし 教授: 瀬戸 篤

経済学・分析手法Ⅲ (ビジネスエコノミクス), ベンチャー経営 I (企業家精神),ベンチャー 経営Ⅱ (テクノロジービジネス創造),ビジネス ワークショップ

学 部:小樽商科大学商学部卒 大学院:北海道大学大学院 農学研究科博士後期課程修了 学 位:北海道大学農学博士 実務歷:北海道電力(㈱)



教授: 玉井 健一

経営戦略Ⅱ(イノベーション戦略),特殊講 義Ⅲ(Demola program),ケーススタディⅡ, ビジネスワークショップ、マネジメントの基礎

学 部: 松山商科大学経営学部卒 大学院: 九州大学大学院 経済学府博士後期課程

経済字府博士後期課程 単位取得退学 学 位:九州大学経済学博士

主な在外研究歴: カナダ マギル大学 客員研究員 2000年~2001年



でがゎ あつし 教授:出川 淳

経営組織 I (問題解決能力の開発),ビジネスプランニング I,ビジネスプランニン f I

学 部:早稲田大学理工学部卒 大学院:早稲田大学大学院 理工学研究科博士前期課程修了 学 位:早稲田大学工学修士 実務歴:株三菱総合研究所 主な在外研究歴:オーストリア ウィーン経済大学 客員研究員 1994年~1995年



准教授:手島 直樹

ファイナンス I (コーポレートファイナンス),ファイナンス I (企業価値経営),ビジネスプランニング I

学 部:慶應義塾大学商学部卒 大学院:ビッツバーグ大学経営大学院修了 学 位:ビッツバーク大学経営学修士 実務歴:アクセンチュア(株) 日産自動車株)



教授: 西村 友幸

経営組織 I (組織行動マネジメント),経営組織Ⅲ(戦略的人的資源管理),ケーススタディI

学 部:北海道大学経済学部卒 大学院:北海道大学大学院経済学研究科 博士後期課程修了 学 位:北海道大学経営学博士



教授: 籏本 智之

財務分析の基礎,アカウンティング II (コストマネジメント) ,ビジネスワークショップ,特殊講義III (Demola program) ,ケーススタディIII

学 部:一橋大学商学部卒

大学院:一橋大学大学院商学研究科 博士後期課程単位修得退学

学 位:一橋大学商学修士 (経営学及び会計学) 主な在外研究歴: アメリカ合衆国 イリノイ大学 客員研究員2000年~2002年



やまもと みたす 教授: 山本 充

経済学・分析手法 I (行動意思決定の基礎),ビジネスプランニング II

学 部:北海道大学水産学部卒 大学院:北海道大学大学院 水産学研究科修士課程修了 学 位:北海道大学農学博士,

北海道大学水産学修士 実務歴: ㈱たくぎん総合研究所



教授:李 濟民

統合科目Ⅲ (グローバルマネジメント),特 殊講義Ⅱ(地域医療マネジメント),経営戦 略I(経営戦略),ビジネスワークショップ

学 部:(韓国) 延世大学商経学部卒 大学院:(韓国) 延世大学大学院 経営学科博士課程修了 学 位:小樽商科大学商学修士 主な在外研究歴: アメリカ合衆国 ワシンン大学 客員教授1993年~1994年



兼任教員(非常勤講師)/2018年4月現在

教 員 名	担 当 科 目	現 職 名
相内 俊一 (あいうち・としかず)	地域経済・経営Ⅱ (ソーシャルビジネス) /地域経済・経 営Ⅰ (パブリックマネジメント)	小樽商科大学特認名誉教授 特定非営利活動法人ソーシャルビ ジネス推進センター理事長
浦島 久 (うらしま・ひさし)	ビジネス英語 I (初級ビジネス英語)	小樽商科大学特認教授 (株)ジョイ・インターナショナル 代表取締役
大浦 崇志 (おおうら・たかし)	ベンチャー経営Ⅲ (アントレプレナーの起業戦略)	瑞輝監査法人代表社員 公認会計士
太田 清子 (おおた・きよこ)	ビジネス法務Ⅱ (知的財産マネジメント)	芦田・木村国際特許事務所 弁理士
太田 稔 (おおた・みのる)	ビジネスプランニング I / 統合科目IV (戦略的CSR)	環境共有事務所うてきあに 代表
大見 英明 (おおみ・ひであき)	地域経済・経営Ⅱ (ソーシャルビジネス)	生活協同組合コープさっぱろ 理事長
奥田 和重 (おくだ・かずしげ)	ビジネスプランニングⅡ	小樽商科大学名誉教授
金子 純一 (かねこ・じゅんいち)	特殊講義Ⅲ (Demola program)	北海道大学大学院工学研究院量子 理工学部門 准教授
小寺 正史 (こでら・まさし)	ビジネス法務Ⅱ (知的財産マネジメント)	弁護士法人小寺·松田法律事務所 弁護士
椎名 希美(しいな・のぞみ)	ビジネス シミュレーション	合同会社Kプロジェクト 代表社員
芝 香 (しば・かおる)	ビジネス シミュレーション	ネクストソサエティ(株) 代表取締役
下川 哲央 (しもかわ・てつお)	地域経済・経営Ⅲ (北海道経済の課題)	小樽商科大学特認名誉教授
武田 立 (たけだ・とおる)	ベンチャー経営Ⅱ (テクノロジービジネス創造)	研究産業·産業技術振興協会 研究員
谷 祐児 (たに・ゆうじ)	ビジネスシミュレーション/経済学・分析手法 Ⅱ (ビジネス統計分析)	旭川医科大学病院経営企画部 講師·副部長
富田 尊彦 (とみた・たかひこ)	ビジネス法務Ⅱ (知的財産マネジメント)	梶·須原特許事務所 札幌富田事務所 弁理士
西山 茂 (にしやま・しげる)	経済学・分析手法Ⅱ (ビジネス統計分析) /経済学・分析 手法Ⅲ (ビジネスエコノミクス)	小樽商科大学名誉教授
林 亜衣子 (はやし・あいこ)	地域経済・経営Ⅱ(ソーシャ ルビジネス) / 経営組織Ⅱ (問題解決能力の開発)	天使病院 広報課課長 検診センター副室長

兼任教員(非常勤講師)/2018年4月現在

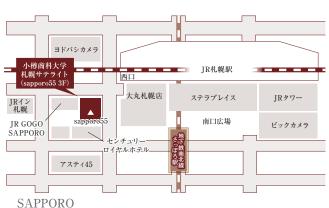
本 L () () 作 市 到 時 即 / / 2010 午 4 月 現 住			
教 員 名	担当科目	現 職 名	
松本康一郎 (まつもと・こういちろう)	アカウンティング IV (国際会計)	北星学園大学経済学部 経営情報学科教授	
南 健悟 (みなみ・けんご)	ビジネス倫理	日本大学法学部法律学科准教授	
山田 正 (やまだ・ただし)	地域経済・経営Ⅱ (ソーシャルビジネス)	一般社団法人北海道MBAコンサル ティング協会 代表理事・会長	
吉村 仁 (よしむら・ひとし)	統合科目Ⅱ (企業変革と リーダーシップ)	㈱オフィスビング代表取締役	
渡部 奈穂 (わたなべ・なほ)	ビジネス シミュレーション	株式会社STYLEZ 代表取締役	
井馬 智行 (いまともゆき)	ビジネスプランニング I	北海道コカ・コーラボトリング (株) 執行役員	
米田 哲雄 (よねだ・てつお)	ビジネスプランニング [Familliar.Inc 取締役 地域振興会 (株) 代表取締役 Prism.Lux (プリズムルクス) CEO	

兼担教員/2018年4月現在

教 員 名	職名	担 当 科 目
石黒 匡人 (いしぐろ・まさと)	教授	ビジネス法務 I (ビジネス法務の基礎)
乙政 佐吉 (おとまさ・さきち)	教授	アカウンティングⅢ (予算管理と業績評価)
河森 計二 (かわもり・けいじ)	教授	ビジネス法務 I (ビジネス法務の基礎)
北川泰治郎 (きたがわ・たいじろう)	准教授	特殊講義Ⅱ (地域医療マネジメント), ケーススタディⅡ
小林 友彦 (こばやし・ともひこ)	教授	ビジネス法務 I (ビジネス法務の基礎)
鈴木 和宏 (すずき・かずひろ)	准教授	マーケティングⅡ (市場志向経営)
多木誠一郎 (たき・せいいちろう)	教授	ビジネス法務 I (ビジネス法務の基礎)
竹村壮太郎 (たけむら・そうたろう)	准教授	ビジネス法務 I (ビジネス法務の基礎)









BUSINESS SCHOOL ACCREDITED 2014.4~2019.3

2013年度に財団法人大学基準協会が実施 した「経営系専門職大学院認証評価」におい て,本学大学院商学研究科アントレプレナー シップ専攻 (専門職学位課程) は, 大学基準協 会の経営系専門職大学院基準に適合している との評価を得ました。この評価は、学校教育法 に基づき,経営系専門職大学院の水準の向上を はかること, 適格認定を通じて経営系専門職大 学院の質を社会に対して広く保証することを目 的として実施されました。



小樽商科大学大学院商学研究科

アントレプレナーシップ専攻 (専門職大学院)

〒047-8501 小樽市緑3丁目5番21号

小樽商科大学 札幌サテライト

〒060-0005 札幌市中央区北5条西5丁目7番地 sapporo55 ビル 3F URL:http://www.otaru-uc.ac.jp/hnyul/graduate/

問い合わせ先: 教務課入試室入学試験係

E-mail: nyushi@office.otaru-uc.ac.jp

