



OBS

OTARU BUSINESS SCHOOL

MBA

Master of Business Administration

小樽商科大学大学院
ビジネススクール案内
2017

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)

CAREER for the FUTURE

あなたをもっと強くする



変革がすすむ。創造 ビジネスがもっと面



2016.4.18. mon PM 6:40 札幌サテライト

科目名:『ファイナンスI』(コーポレートファイナンス) / 手島 直樹 准教授

から実現を導き出す。 白くなる。



北海道でMBAを取得できる唯一の専門職大学院、小樽商科大学ビジネススクール(OBS)。

変革を導く人材育成カリキュラムと、それを支える経験豊かな教授陣。

組織の持続的発展を促すためのOBSでの学びの数々。理論と実践から得た知識と、醸成される企業家マインド、多様なバックグラウンドを持つ受講生同士の議論を通じて生起するイノベーション。

あなた自身の、そして組織全体の変革に挑み続けた先に、新たなビジネス創造を実現する道が拓ける。

ビジネスがもっと面白くなる毎日をOBSで。

可能性が広がる。挑 自分と組織をマネジ



2016.2.6. sat AM 11:06 札幌サテライト

科目名:『ビジネスプランニングI』/齋藤 一郎 教授, 出川 淳 教授, 山本 充 教授

戦が楽しい。 メントする。



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 溪仁会、医療法人社団 北楡会、エヌ・ティ・ティ・ドコモ、小野薬品工業、鹿島建設、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、セイコーマート、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、鶴雅グループ、東京海上日動あんしん生命、三菱東京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、フルデンシヤル生命保険、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、北海道電力、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、公益財団法人 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)、独立行政法人 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 玉井 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年に北の大地・北海道に誕生し、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開発するビジネス教育に携わってきました。

OBSでは、アントレプレナーシップの発揮には、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が重要であると考え、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・領域に関わる科目が配置され、基本、基

礎、発展へと段階的に専門性を高めることができます。また、統合能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専門的な知識を統合した分析力や意思決定力を磨くことができます。

講義スタイルも教員が一方向的に理論を伝えるのではなく、教員と学生が自由な雰囲気の中で議論しあう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、弁護士や医師など多様なバックグラウンドを持つ学生たちが集まっているため、異なる意見をぶつけ合い、

職場では得られないものの見方を学ぶことができるのです。

OBSを修了すればMBA（経営管理修士）の学位が授与されますが、すでに367名の修了生がMBAホルダーとして社会に輩出されており、OBSスピリットを共有した人たちのネットワークはビジネス上の情報、支援、機会を得る場になっています。

OBSで学び、明日のビジネスを動かしていく自分を我々とともに探してみませんか。OBSはチャレンジするあなたを待っています。

Diploma policy

ディプロマ・ポリシー

1911(明治44)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(平成16)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を求めています。

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 policy

アドミッション・ポリシー

本専攻では、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。

- ◆ 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
- ◆ 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
- ◆ 社会人、学生、留学生で、起業家(アントレプレナー)への夢を抱いている人

本専攻には、学生、留学生だけでなく、医歯薬理工系大学の出身の社会人が受験するため、特定の専門科目による選抜は行いません。本専攻への入学試験で重視するのは、以下の点です。

- ◆ 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
- ◆ 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
- ◆ 多様なバックグラウンドを有する仲間と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
- ◆ 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. 基礎科目（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（エレクトティブ） 8単位以上選択必修

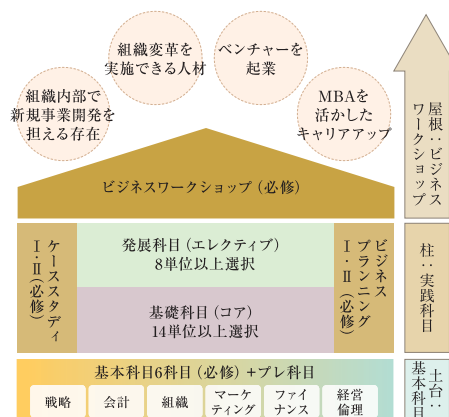
より専門的かつ体系的な知識とスキルを習得するために履修できる授業科目であり、受講者の目的に沿って体系的に選択することができるよう提供します。

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とたとえると

OBSを目指した理由とその結果

1997年1月財務責任者として勤務していた会社が、破産しその破産処理を進める中、破産しない会社をどうすれば築くことができるのかを考える様になりました。

また、破産会社が1999年9月に更生会社となり、その更生会社に2000年1月に経理担当として入社、今度こそ破産しない為の経営学を体系的に学習し、最新の理論とスキルを身につけたいという気持ちが生まれ、さらに裁判所管轄の更生会社で危機感のない組織を、モチベーションの高い組織に変革したいと感じていました。

つまり以下の3点の理由からOBSを目指しました。

1. 倒産しない会社を築きたい。
2. 経営学を体系的に学習し、最新の理論とスキルを身につけたい。
3. 企業組織の変革をしたい。

入学してからは、学んだことを即現場に提案し検証しました。

検証1) コンセプトを明確に

売場コンセプトの明確化により、売場作りにブレがなくなり、商品選定が楽になりました。

検証2) ターゲットを絞る

40代以上の女性をターゲットに、冬のソナタコーナーを1坪設置し5ヶ月で3千万円の売上を達成することができました。

検証3) 事業計画作成を、社内にレクチャー

社内でプレゼン能力が覚醒し、社員のモチベーション向上ができました。

結果として、OBS2年時に代表就任し、リーマンショックや東日本大震災の時を除き売上は常に上昇、現在では融資に個人保証不要の財務内容まで改善できました。今後の目標は、3年後実質無借金経営を目指しています。

OB/OG MESSAGE



柳田 春義さん
株式会社オルゴール堂 代表取締役
/OBS1期生 2006（平成18）年3月修了

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
プレ科目	マネジメントの基礎		0	1		選択	
	企業会計の基礎		0	1			
	財務分析の基礎		0	1			
基本科目 (ベーシック)	経営戦略I	経営戦略	2	1・2	前期	必修	12単位
	マーケティングI	マーケティングマネジメント	2	1・2	前期		
	経営組織I	組織行動マネジメント	2	1・2	前期		
	アカウンティングI	財務会計	2	1・2	前期		
	ファイナンスI	コーポレートファイナンス	2	1・2	前期		
	ビジネス倫理		2	1・2	前期		
基礎科目 (コア)	ビジネスシミュレーション		2	1・2	夏季集中	選択	12単位以上
	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	後期		
	ビジネス法務I	ビジネス法務の基礎	2	1・2	後期		
	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		
	発展科目 (エレクトイブ)	統合科目I	サービスマネジメント	2	2		
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		
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		
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I		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			2	2			
特殊講義III			2	2			
実践科目	ビジネスプランニングI		2	1	後期	必修	8単位
	ビジネスプランニングII		2	2	前期		
	ケーススタディI		2	1	後期		
	ケーススタディII		2	2	前期		
ビジネスワークショップ	ビジネスワークショップ		2	2	後期	必修	3単位
	リサーチペーパー		1	2	後期		

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。

切り拓く力を身につける

OBS受験を決意したのは息子が5歳の時。生まれ育った北海道に貢献するビジネスの創出をテーマに日々取り組む中で、関わる事業の領域が広がり、課題解決力を磨くことの必要性を感じたことがきっかけでした。

保育所のお迎えがいつもギリギリで仕事を家に持ち帰ることも多く、受験を決めてからもしばらくは「大学院に行きたい」と周囲に言い出せませんでした。ですが、仕事と子育てを両立するために限られた時間で成果の最大化を図ろうとタイムマネジメントを常に意識していたこともあり、ならば一層のことと逆転の発想でチャレンジを決心しました。

経営を体系的に習得したい思いから入学したOBSでは、1年前期の基本科目履修段階からビジネスの現

場で実践できる学びばかりで、非常に実学的でした。さらに、様々な業種・職種の社会人学生と議論を重ねるグループディスカッションで得られる気づきは刺激になり、論理的思考力が鍛えられます。仕事と授業が終わってから、深夜に自宅で必死にレポート作成に向かう時間は、激しい睡魔との戦いでしたが、学友のメールやサポート、ストイックな姿勢も励みになりました。

高い志を持った仲間と一緒に、働きながらMBAを取得したことは、自己成長の機会を得たハードで密度の濃い2年間となりました。OBSでの学びを活かして組織の発展に尽くし、北海道から全国はもとより世界へ感動を届け続けていけたらと考えています。

OB/OG MESSAGE



北崎(西出)千鶴さん

株式会社クリエイティブオフィスキュー 執行役員
/OBS10期生 2015(平成27)年3月修了

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	集中授業	復習期間
<ul style="list-style-type: none"> ○E-learningシステム上の掲示板および共有フォルダーを活用し、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ーにアップロードする。 	<p>1時限目</p> <ul style="list-style-type: none"> ○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。 ○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。 <p>2時限目</p> <ul style="list-style-type: none"> ○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。 <p>3時限目</p> <ul style="list-style-type: none"> ○教員のリードによる全体討議を行う。 <p>4時限目</p> <ul style="list-style-type: none"> ○教員は、授業のまとめのレクチャーを行う。 	<ul style="list-style-type: none"> ○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。 ○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ー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ー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。



OBSだから築ける、あなたなりの『財産』

「経営するとは？」…『経営』と名のつく部署に異動した時、こう思ったのがOBS入学の1つのきっかけでした。経営をサポートするには、どのような知識やスキルを持つべきでしょうか？ひとくちに「経営」と言っても、組織の種類（企業・公共・病院など）や、段階（スタートアップ・成長期・変革／転換期）によっても、必要な知識は異なります。何をどう身につければと思うばかりでした。

OBSは「アントレプレナーシップ専攻」という名称の通り、起業家カリキュラムが充実していますが、それ以外の講義も豊富なので、求める「経営」に合わせて入学者は学び方を選択できるようになっています。

そのせいか入学目的、職業的背景、ビジネス経験など様々で、見方や考え方が異なる人達とのディスカッションは、講義を多角的に理解する大きな助けとなりました。

また、講義の進め方も、映画を通してリーダーシップを学んだり、ゲームを使って事業運営や会計処理を学んだり、実際にマーケティング戦略を実行した大手企業の担当者から生のお話を伺ったり、米国ノースウェスタン大学での特別講義があったりと、様々な工夫されています。

こうして得た知識やスキルは大きな財産ですが、身につくものはそれだけではありません。仕事との両立でプレッシャーや時間と闘いながら、頭も体もフル回転させてMBAを取得することで、「多少の困難なら乗り越えられる！」と思える自信も得ることができました。

OBSでの学びは、勤務先の教育体系整備や、新規事業開拓等に活用する一方、OBS女子会の人的ネットワークを活かしてOBS10周年記念イベントを開催したりしました。何より各分野で様々な活躍しているOBSメンバーから受ける刺激こそが、一番の財産だと思っています。

OB/OG MESSAGE



川崎 桃子さん

株式会社HBA

／OBS4期生 2009（平成21）年3月修了

分野・領域別科目選択ガイド

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>	実践科目 ケーススタディ・II、ビジネスプランニング・II	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
分野	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)		
	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)		
	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)	グローバルマネジメント(統合科目III) 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(アカウンティングIV)		
	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III)		
	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III)			
	ビジネス英語分野			初級ビジネス英語(ビジネス英語I)	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)		
領域	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)	▶	▶
	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III)			

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

【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となります。

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。E-learningシステム上に履修指導教員(主)との「面談室」が設けられていますので、直接面会しなくても、随時、1対1で相談を進めることができます。

スピンオフベンチャーの成功はOBSでの成果

北海道産ワインのマーケティング機関として圧倒的な専門性と機動力を発揮し、各方面との強力なアライアンスによるコンパクトな組織を実現したワインクラスター北海道はOBSで誕生しました。さまざまな場面で、OBSでの学びやネットワークの有効性を可視化させながら、北海道のワインを食と観光に結びつけたイノベーションを手掛けています。

北海道はブドウ栽培に適した気候を活かし、栽培やワイン醸造の技術は高まっていますが、産地全体としてのマーケティングの弱さが長年の課題でした。この課題解決のため、北海道ワイン(株)の社員だった私は、4年間の準備と構想期間を経て2010年にOBSに組織推薦で入学。在学中は道産ワインに関するビジネスモデル等を徹底的に検証し、さまざまな視点や考え方を知り、同期生2名を起業パートナーとして目星を付け、私自

身はベンチャー系の科目に特化しながらリーダーシップと起業戦略を磨き上げました。そしてMBA取得から1年後、北海道のワインを世界に広めたいという想いが認められ、ワインクラスター北海道を設立、現在は独立起業して4年目を迎えています。

OBSでの2年間を経験したことで私は夢を実現する力を得ました。論理的な思考に欠かせない各種のフレームワークと分析力、経営に必要なスキルと企業家精神、変幻自在なプレゼンテーションやアウトプットの能力もOBSで身に付けたものです。また、人物や能力の保証もOBSを修了することで得た大きな資産であり、当法人の立ち上げや経営にも結びついています。

ぜひみなさま、厳しくも楽しいOBSの門を叩いてみてください。

OB/OG MESSAGE



阿部 眞久さん

ワインクラスター北海道

／OBS7期生 2012(平成24)年3月修了

MBAを取得できる唯一

Master of Business Administration

進級要件

2014(平成26)年度以降入学生には、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、次の要件を課しています。

- (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

$$GPA = \frac{4.0 \times \text{秀の修得単位数} + 3.0 \times \text{優の修得単位数} + 2.0 \times \text{良の修得単位数} + 1.0 \times \text{可の修得単位数}}{\text{総履修登録単位数(「不可」の単位数を含む)}}$$

2014(平成26)年度入学生から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。

学位の授与

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。

【履修登録上限(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。

進級所要単位

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

GPA評価

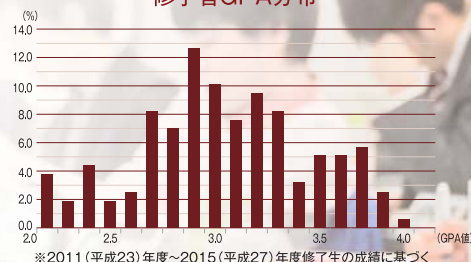
可否区分	評価	評点	クレジットポイント
合格	秀(A)	100点~90点	4
	優(B)	89点~80点	3
	良(C)	79点~70点	2
	可(D)	69点~60点	1
不合格	不可(F)	59点以下	0
履修取消	W (Withdrawal)	GPA 計算対象外	

(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、計算式に含まれません。

(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。

修了者GPA分布



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

‘じゃあ やって見たら’

娘が就職し、母親としての解放感に浸って過ごしていくうちに、もやもやとした気持ちが生えてきました。ある時、20歳以上年下の女性と話をすることで、「大学院で勉強したいと思っているの」「じゃあ、やってみたら」。この見事な反応が私の背中を押してくれました。商大のHPで偶然見つけた、運命の「ビジネススクールの説明会」これが、51歳の苦しみの始まりになるとは夢にも思いませんでした。

OBSの授業は、フレームの説明を受けたあとグループディスカッションからプレゼンという流れが多く、プレゼンに対する質疑応答は、なかなか切れ味の鋭いものであったと記憶しています。ディスカッションでは、自分の考えを簡潔に短時間でまとめなければならず、グ

ループ他者との違い、接近、納得、否定等グループとしての方向性をブラッシュアップしていきます。この作業工程は、会社で行うブレインストーミングに非常に役立っております。また業務報告書は、ビジネスプランのexecutive summaryの構成を基本として作成しております。卒業して9年経ち、当時取得した知識は陳腐化していますが、基礎があるので、新しい知識の習得はそれほど時間がかからないと感じます。何より苦しみ楽しみを分かちあった同期生の絆は固いものがあります。私は同期生の紹介で、7年前に転職しました。今、天才的な経営者が、ダイナミックにマネジメントするのを垣間見る冥利はOBSに入学したからこそ得られたのだと思います。夢を実現しませんか？

OB/OG MESSAGE



金戸 鈴枝さん
セイコーリテールサービス株式会社
/OBS2期生 2007(平成19)年3月修了

の専門職大学院

OBSは、MBAを取得できる**北海道で唯一の専門職大学院**です。所要単位を満たし所定の成績以上を修めるとMBA「経営管理修士（専門職）」の学位が授与されます。OBS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・イノベーターを育成する体系的なプログラムを提供するとともに、十分な数の専任教員を配置し、マネジメントに関わるあなたの意識や能力の向上をサポートします。



次のステージへの飛躍の為に

OBS入学の1年前にマネージャーに昇格し、職務として担当支店の販売目標を達成する為の戦略立案、推進業務を行う事になりましたが、入社以来営業しか経験した事がなかった為に経営全般の知識を体系的に学ぶ必要があると考え、OBSの門を叩きました。

OBSのカリキュラムは充実しており、経営に関する全般的な知識を得る事で自分が感覚として行っていた事を科学的に理解する事ができました。また、授業内容はプレゼンテーションとディスカッションを重視する特徴があり、学んだ新しい知識を実務で活用し、実務で直面した課題を講義でのディスカッションへ反映するといった作業を繰り返す事で、得た知識を実際のビジネスへ即活かす事ができました。加えて、自分とは違う業界で活躍する友人達の意見は、自分に新しい考え方や切

り口を与えてくれました。講義と実際のビジネスを両立させるというこのタフな環境下で出会えた友人達は私の財産です。

OBS卒業後は大阪本社に異動になり、営業企画部を経て、現在は営業推進部部長としてマーケティング等各部門と協力しながら全社戦略の立案、推進を行っております。私が勤めている会社は外資系で若い人にもチャンスを与える風土がありますが、私が抜擢された理由の1つは物怖じせず相手に意見を言える点だと聞いております。それはまさにOBSの講義の中で培った能力です。私のキャリアパスにとってOBSの2年間は大きな土台となっております。

環境変化の速い現代において、学び続ける事は環境に適応する為の唯一の手段だと思います。自身の可能性を広げたいと考えている方にはOBSでのチャレンジを強くお勧めします。

OB/OG MESSAGE



宮本 友貴さん
アストラゼネカ株式会社
営業本部 循環器代謝領域 営業推進部長
／OBS9期生 2014（平成26）年3月修了

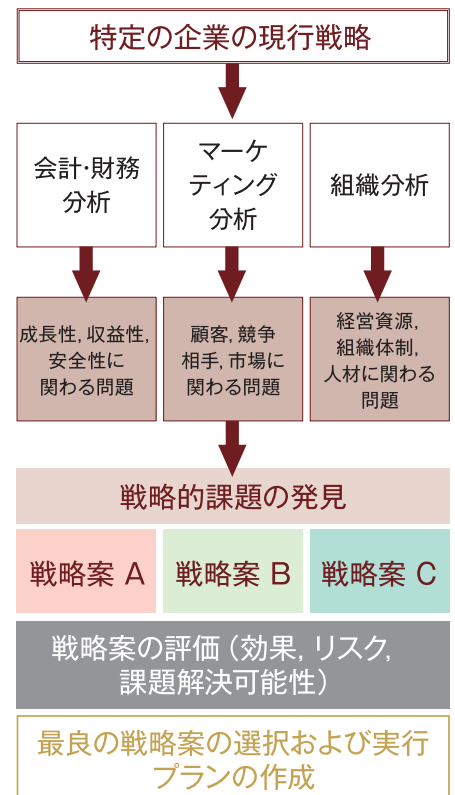


ケーススタディ Case study

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と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。



現役学生の声

ケーススタディ I の醍醐味

ケーススタディでは、財務、組織、マーケティングと多角的な分析アプローチによって、企業の現状を分析し、今後の成長のための戦略代替案を考察します。この授業では、つまり、情報を分析する力、問題点を見極める力、情報を収束させる力が問われているのです。基本科目や基礎科目で得た知識をフルに活用しながら、資料に基づき分析を行います。

小池 千晴さん 12期生 (在学生)

小樽商科大学学部・大学院
5年一貫教育プログラムにより入学

また、分析によって明らかとなった問題点の関連性を考えながら収束させ、解決のための戦略を考えます。毎回発見と学びがある授業であると思います。そして何より、多角的に分析する力、考える力が身につくこと、それが、ケーススタディの醍醐味であると思います。





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。

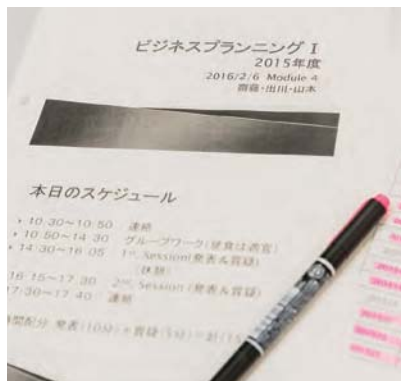
ビジネスプランの作成は、自身が身を置く社会や市場のニーズを高い感度で察知し、新規ビジネスに関する着想を得ることから始まります。

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”^{*1}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」「競争優位のコンピタンス」「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るか？
 - 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？ | ⑤ コンピタンスの検討
価値やサービスを実現・競争に勝つための要件は？ |
|---|--|---|
- 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

私がビジネスプランニングIで得たもの 福田 武志さん 12期生（在学生）
 医療法人社団 北楡会 歯科医師

本科目は新規事業を立案し、説得力のあるプレゼンと事業計画書を作成することが目標です。総合力が試され極めて学ぶことは多い科目ですが、私にはとりわけ得られたものが二つありました。一つは仲間との白熱した議論や作業を通じたチームのアウトプットを高めるための組織行動マネジメントの実践です。どんな事業も一人では行えないため、

このような協働作業は実に貴重な経験となりました。もう一つは同期や教員からのフィードバックです。彼らは各界のプロフェッショナルであり、自分達では考えが及ばなかった視点から厳しくも重要な助言をくれます。このような真剣勝負を通じて獲得した経験と知見は机上の学問では得難いものと確信しています。





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。

報告テーマ

※一部抜粋

- 健康寿命延伸事業：温泉利用型健康増進施設による湯治事業
- インターネットビジネス・コンサルタント事業における事業機会の認識に関する考察：エンドユーザーとの信頼関係構築に焦点を当てて
- 高齢者コミュニティの再生
- 北海道の中小企業政策を円滑に回す地域支援マネージャー制度のご提案
- 空港運営権への投資
- 専門職後見人と市民後見人による成年後見支援センター事業
- 子ども向けお菓子作り体験教室事業：クリップキッチン
- マイボトルを利用した飲料の量り売り事業
- 魚肉ハム・ソーセージ販売から食育まで：教育付き食品加工事業inミャンマー
- リノベーション事業：ひとりひとりの感性を捉えた唯一無二の住空間への再生事業
- 大学病院のケース分析－顧客から選ばれる病院づくり－
- 道内企業の技術を活用したインフラ維持管理事業
- 大手非上場企業のグローバル成長戦略とその課題
- フィルムツーリズムを活用した地域活性化事業

【ビジネスワークショップ】

【リサーチ・ペーパー】

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

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。

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」 →



海外授業&研修

世界的なトップスクールで、 グローバル企業の経営を学ぶ

OBSでは、MBAホルダーとしてのグローバルな知識と見聞を深め、国際的な人的ネットワークを広げることを目的に、特殊講義I（ノースウェスタン大学集中講義／2単位）を開講しています。



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

さまざまな業界・職種，幅広い年齢層， 刺激し合って自分の成長につなげる。

OBSで自己を磨きMBAを取得するという目標は同じでも，入学動機はさまざま。「経営の基本をもう一度学び直したい」という経営者の中元さん，「後継経営者を支える組織づくりの役に立てたい」という会社員の横山さん，「自分が身につけたことを職場に還元したい」という会社員の徳橋さん，「会計に強くなりたい」という弁護士の南さん。入学後に得たこと，学んだこと，楽しかったことなど，それぞれが感じるOBSでの成果や今後の取り組みについて語っていただきました。

- 徳橋 修平（株式会社大丸松坂屋百貨店大丸札幌店）
- 中元 秀昭（株式会社さくらコミュニティサービス）
- 南 知里（札幌クリア法律事務所・弁護士）
- 横山 英邦（株式会社 早水組 札幌支社）



司会進行役

アントレプレナーシップ専攻
教授 旗本 智之

OBSで学び身につけたことを 職場へ持ち帰り刺激を与えたい

司会 OBSに入学し充実した1年が過ぎたと思います。最初に、なぜ当校を志望したのか、動機を教えてください。

中元 私は介護にかかわる会社経営を14年間やらせていただいております。実は経営者である自分の最終学歴は高校卒です。今まで我流で、何のフレームワークもないなかでここまでやってきました。会社が15期になるにあたって規模も大きくなり、新たなビジョン形成と実現に向かうにあたっては、経営の基本をあらためて学び直すことが必要だと思いました。

もうひとつ正直に言うと、教授の方々の人脈が欲しかったです(笑)。経営にたずさわると、学問や研究を貫いてやってこられた方々の知恵やお力を借りて、まさに産学官連携で事業をやってくれてことも大事だと思うようになりました。

横山 私はもともとアパレルメーカーで長く営業職をやっており、その後、縁あってオホーツクエリアに母体を置く総合建設業の会社に勤務しております。身を置いてみて気付いたのですが、建設業界は他の業界と比較して、人材教育や組織のシステムなどで遅れている点が多いと感じました。そこでまずは自身が学び、後継経営者を支える組織づくりの役に立てばと思い、経営的な視点や学問的な知識を学ぶことにしました。現在創業67年の会社が100周年を迎えられるようにしたいというのも、OBS入学の目的のひとつです。

南 私は、事業承継や相続の案件にたずさわったことで、弁護士業務においても会計やファイナンスの知識の必要性を感じていて、また、独立してちょうど1年が経ったところに、この先にか強みを持たなくてはいけない

とも思っていました。そんなときに、OBSの説明会に参加して、教授の方に「弁護士でOBSに入学するなら、社外取締役など経営にコミットしていく人材になれるよう勉強したらいいよ」とアドバイスをいただいたんです。必要な知識が学べるということに加えて、自分の世界がさらに広がる可能性を感じ、入学を決めました。入学後は、期待どおりたくさんの刺激を受けています。中元さんはじめ、クラスメートの経営者の方々とお話ししていると、アイデア、気付きをビジネスにしていくスピード感には驚かされます。衝撃的でさえあります(笑)。

司会 中元さんは、走りながら考えていますよね(笑)。

中元 まさにその通り！ 前社の社訓が「走りながら考える」でしたから(笑)。

南 経営者の皆さんは、根本的に前向きさを持っていると感じますね。

中元 今まで気合いと根性でやってきましたが、学業も仕事もフル回転で、最近では体がいふことをきかず…。先日は飛ばし過ぎて一日寝込んでしまいました。

徳橋 私は現在、百貨店で人事を担当しており、OBSには、組織派遣での入学です。組織とは大きくなるほど、どの企業でも必ず抱える悩みというものがあると思います。どうしても現状維持というか、保守的にならざるをえないところがあります。そこで、私がOBSで学び、身につけたことを職場に持ち帰ることで、何か刺激を与えることができたいだろうかと。組織のモチベーションの上げ方、コミュニケーションのとり方など、基本的なことから見直すきっかけになればと思いました。

苦手な科目を克服し 好きなものはどんどのばす

司会 実際に入学してみて驚きや感動、意外だったことなどエピソードがあれば教えてください。

中元 考えてみると、すべてが驚きで印象的でした。あらためて勉強をしてみると、得意分野と苦手分野があるんだということを

思い知りました。私はケース・スタディがとくに苦手で途中で投げ出しそうになりました(笑)。2年生では、苦手をどれだけ克服できるかというところにトライしたいです。好きになるポイントやコツを掴みたいです。

徳橋 他社の成功事例には、興味がなくてところでしょうか？

中元 そうなんです。成功事例にはあまり興味がない(笑)。これって経営者の気質なのですかね？ 自分がどうやっていくかには興味があるのです。逆に失敗事例のほうに共感できる面はありますね。

横山 私は会計の勉強を行うことで、数字が合う驚きや感動があることをはじめて知りました。

司会 それは、どういうことですか？

横山 おもしろいように貸借対照表が合っちゃうんです。バランスシートなだけに右と左のバランスが！ 前期ではそれがすご



徳橋 修平さん
早稲田大学商学部 卒業

自分の能力を高め、 会社を活性化させていきたい

私は組織派遣という形で入学したので、知識やスキルを身につけて自分自身を高め、職場を活性化するために貢献する義務があると思っています。OBSが持つさまざまな人脈、フレームワークなどいろいろなことを学び活用し、社員とさまざまな分野の人々の交流ができないかなども考えています。自分に何ができるのか未知数ですが、とにかく硬直しがちな大組織のサビを落としたいと個人的にはやる気いっぱい입니다。





北海道札幌稲川高等学校
卒業
中元 秀昭さん

介護サービスの会社経営にプラスを OBSで経営の基礎を学び直したい

「世代を超えた心の通うコミュニティの形成」を目標に、平成14年に株式会社さくらコミュニティサービスを設立しました。創業15期を迎え、会社もどんどん大きくなるにつれ、何かを常に学んでいる社長のもとで会社が発展していくのが理想的だなと思いOBSへ飛び込みました。ビジネスとソーシャルの融合を目指し、OBSで身につけた知識が超高齢化社会を支える一助になればと思っています。

く楽しかったです。後期になりケース・スタディやビジネス・プランニングも勉強していくなかで、財務分析が得意かもしれないと思えたことが大きな驚きとともに、自信にもなりました。好きなことをやっている感があり、夢中になって取り組むんですが、そのあとに続く組織分析やマーケティング分析といったところでは力尽きてしまうという…。反省点はタイムマネジメントですね。全体にボリュームがあるので時間の使い方は工夫をしなければなりません。忘れられないのは、「組織行動のマネジメント」の講義でめっちゃめっちゃ恥をかいたことですかね(笑)。前に出たがりのくせに、物事を論理的には考えられないのでいざホワイトボードに書かれていることを説明しようとしても、真っ白になり、結局は見事に何も喋れず…。しかし、そこで失敗したことを次に活かそうと思い、2週間後の同じ講義までの

間、受講したすべての講義で率先してプレゼンを練習して自分を磨き、あらためて発表する機会をもらいました。もちろん名誉挽回しました!この経験は1年目のよい思い出になりました。次の1年も頑張りますよ!

多種多様な人材が集まるOBSはよい化学反応が起こる場所

南 以前、小さな会社の事業承継の事件を手掛けたことがあり、会社、株式の価値を適切に伝えることができればと思っていました。文系ゆえの数字への苦手意識が取り払えつつあることがうれしいですね。相続や承継の案件も今後増える傾向にありますから、会計を学べたことは有意義でした。2年目の抱負としては、会計、ファイナンスを究めたいです。

司会 それは良かったですね。会計学の教員として嬉しいです(笑)。

南 あとは、いろいろなバックグラウンドを持つメンバーと、グループに分かれてディスカッションをして発表することを基本とする授業スタイルそのものがよかったです。この一年、ディスカッションを重ねるたびに個々のレベルが上がっていく実感がありました。他業種の方々と、ここまで濃密な時間を過ごし、いろいろなことを話し合える機会は貴重です。刺激を受ける場としても大いに意義がありました。

司会 とくに11期生の年齢差は、年長の方が60歳くらい、下は22歳で親子以上の差でしたね。

徳橋 そうですね。自分のエピソードとしては、まだプレゼンに慣れていなかったとき、横山さんと同じく真っ白になったことがありました(笑)。それ以来、人との喋り方や伝



え方を自分なりに学び、プレゼンが上手なメンバーや、教授の方々を観察してよく見聞きするように努力しました。たとえば篠本先生のプレゼン資料で使っているスライドがものすごくわかりやすいんですよ。端的な表現もわかり。これらの見よう見真似のワザを自分でTTP(=徹底的にパクる)と呼んで実践し、今では人前に出て喋るのがそんなに苦痛ではなくなりました(笑)。

印象に残っている授業としては「経営戦略とイノベーション」です。正直、最初のころ製造業に近いイノベーションを勉強しており、授業の内容がまったくわかりませんでした。自分は小売業出身なのでなかなかピンとこなかったのです。正直、何度も履修を取り消そうと思いましたが(笑)、授業が進むとあるとき「この考え方は、自分の会社の中でも活きるかも」と、実際の職場の事例に結びついてきて、授業後半の段階で、ものすごく満足感を得ることができました。最初と最後の印象がまったく違うものになった不思議な授業だったので、印象に残っています。

ビジネス・プランニングでは、南さんも話されていた通り、色々な業界の方、幅広い年齢層の方、職種の方が出て、その中で一人ひとりの考え方の違いや方向性が、多様であることに気付かされました。チームでさまざまな議論を深める過程において、化学反応がどんどん起きて行くことを肌で感じる事ができた体験は貴重でした。2年目も新たな化学反応を楽しみにぜひ授業に臨みたいと思っています。

ビジネスの共通言語 論理的思考を学べるOBS

司会 みなさん残りの1年間はどのように過ごしたいですか?

中元 今後、自分の会社の足腰を強く、できれば上場したい希望もあるので、そこに向けてどの授業を受けるかを決めました。また私は、OBSがかわげるアントレプレナーシップ=企業家精神という言葉に魅かれています。私は以前からソーシャルアントレプレ

ナー＝社会的企業家になりたいという思いを持っており、最終的には企業家精神を持った子どもたちを育てたい思いもあります。親の背中、大人の背中を見て子どもが育つような社会をつくりたいので、自分の事業を通じてそのようなビジネス・ワークショップができればいいなと思っています。ですから、そこに向けて苦手な部分を克服しつつ、勉強の仕上げを1年間しっかり行い、企業としての組織づくりを真剣に考えたいです。

司会 ソーシャルアントレプレナーですか。素晴らしい目標です。強い信念を持って実現させてください。

中元 介護の仕事をしていると、社会と密接な関係があるので、広く社会が平和であってほしいという気持ちが常にあります。「ビジネスforピース」という言葉があり、ごく簡単にいうと「ビジネスのない国には兵士がやってくる」ことを指します。私は兵士が

やってこないための経済活動を行いたいと願っています。

司会 コカ・コーラが飲める国は紛争がなく安全だと、昔から言われていますよね。

横山 私は業界の抱える問題などを考え、ケース・スタディを重点的に学んでいきたいと思っています。所属する会社の強みや弱みなどもしっかりと整理して、公共事業のほか、民間事業の比率を上げるスキームなど成長と安定をどう築いていけるかを探りたいです。

社員の平均年齢が上がり、若者が入りづらい状況、人材教育をどうするかなどの組織的な問題も、どう打破し、どうビジネスに活かしていくのかなど。OBSでの学びを会社により多く還元するためにも、吸収できるものは全て吸収するつもりで、あと1年間を頑張りたいと思っています。

南 私は、会計、マーケティング、組織などの知識を身につけていく過程で、みなで成長し、共通言語をもって話ができることが楽しみで、またそれがOBSの醍醐味だと思います。2年目に入って、授業の内容もさらに深化しています。さらにレベルアップしたいですね。そのうえで、社会になにかひとつでもプラスになるような提案、自分の立場から見える問題の解決になるようなビジネスプランを提案できればと思っています。弁護士の立場と、ビジネスプランって、一見離れているように思えるのですが、OBS在籍中だからこそできることをやっていきたいですね。

司会 概念フレームワーク、ロジックなどの共通言語を理解したうえで、組織全体の問題を共有できるようになると、部署や分野の違いを超えたコミュニケーションがとれるようになりますよね。

徳橋 私は、とくに発展科目に魅力的なものが多いと感じています。卒業には43単位履修が必須となっていますが、学びたいことがたくさんあり、おそらくそれを超える科目数を取得することになりそうです。2年目はそれくらい、知識をもっと貪欲に蓄積していきたいと思っています。

そして、私も南さんと同じくビジネス・プランニングを中心に学んでいきたいと思っています。



横山 英邦さん
北海道工業大学工学部土木工学科卒業
(現北海道科学大学)

建設業界に変化を与えるような人材になりたい

他の業界と比較して建設業界は、人材教育や組織のシステムなどの変革において保守的で閉鎖的な傾向がある中、自分がそれを打ち破るために何が出来るかをOBSで模索しています。一方、ここで学ぶ中でもっとも興味深いと思ったのは会計学。「わあすごい！こんなにもしろい分野があるんだ」と、自分の世界が広がりました。自分を追い込み、学びを深めることで得られる自分自身の成長が、会社の成長につながればうれしいですね。

ます。今後の会社の成長を考えると、古い殻を打ち破ることがより重要だと考えています。ですので、自分がその立役者となれるように、勉強していきたいと思っています。今、弊社ではオムニチャンネル戦略として、「ベルメゾン」などを展開する千趣会と共同でオムニファッションブランドを立ち上げ、順調に推移しています。このような新しい形の成功例も出ていますので、さらに新しいことに挑戦していきたいと思っています。その中でOBSで学んだビジネスの組み立て方を実践し、スピードや精度を高めていきたいと考えています。とにかくまずは、OBSで自分を成長させたいです。この1年間、苦しみ人が成長させるっていうことを肌で感じて来たので、どんどん苦しんで、もがいてやっていきたいなと思います。

司会 負荷なくして成長なしですね(笑)。今日はありがとうございました。



南 知里さん
早稲田大学法学部法律学科卒業

未来を語る経営を学び、法律と経営の複合に挑みたい

弁護士の仕事は、クライアントのプライベートな部分に入り込み問題解決を行います。そこにおもしろさはあるますが、過去の事実をもとにすることが基本なので、どうしても時間軸が後ろに向かちです。計画性や実現性など未来を語る経営を学び、共通言語をもって、今これからの考えるお手伝いもできれば思い入学を決めました。

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（エレクトィブ）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）

年次	学期	区分		月		火	水	木	金		
		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	
I	前期	5	18:30-20:00	経営戦略 (経営戦略I)	財務会計 (アカウンティングI)	ビジネス倫理	コーポレート ファイナンス (ファイ ナンスI)			組織行動 マネジメント (経営組織I)	マーケティング マネジメント (マーケ ティングI)
		6	20:10-21:40								
	後期	5	18:30-20:00	イノベーション 戦略 (経営戦略II)	問題解決 能力の開発 (経営組織II)	市場志向 経営 (マーケ ティングII)	ビジネス 統計分析 (経済学・ 分析手法)				
		6	20:10-21:40								
II	前期	5	18:30-20:00	サービス マネジメント (統合科目I)	企業変革と リーダーシップ (統合科目II)	戦略的人的 資源管理 (経営組織III)					予算管理と 業績評価 (アカウン ティングIII)
		6	20:10-21:40								
	後期	5	18:30-20:00	戦略的 CSR (統合科目IV)			グローバル マネジメント (統合科目III)				
		6	20:10-21:40								

本表は科目副題による。授業科目名は括弧内のとおり。

◎小樽本校における授業時間割（Aさんの履修例）

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

- 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

(注) 上の時間割はサンプルであり参考として示したものです。



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
授業料	前期	267,900円
	後期	267,900円
		4月
		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

入学料の免除

左記①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、入学料の全額又は半額を免除する制度があります。

入学料の徴収猶予

左記①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40%(支給要件期間が10年以上の者。ただし、初回に限り、2年以上の者。)に相当する額(年間32万円を上限)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年間で最大64万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、厚生労働省のホームページをご覧ください。

<http://www.kyufu.javada.or.jp/kensaku/>

2017(平成29)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			冬季休業	後期授業期間	春季休業
・入学式 ・前期授業開始					・創立記念日(7月7日) ・定期試験		・後期授業開始			・定期試験 ・修了判定会議 ・学位記授与式	

2017 (平成29) 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、所定の単位を一定の成績以上で
 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)

- ◆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。
- 右記webサイトからダウンロードできます。<http://www.otaru-uc.ac.jp/hnyul/graduate/g-yoko.htm>

■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
 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

入試日程

試験区分	出願期間	入試実施日	合格発表
前期	平成28年 8月17日(水) ~ 8月31日(水)	平成28年 10月2日 (日)	平成28年 10月13日 (木)
後期	平成29年 1月4日(水) ~ 1月12日(木)	平成29年 1月29日 (日)	平成29年 2月6日 (月)
組織推薦 (随時入試)	平成28年 5月9日(月) ~ 12月2日(金)	随時	随時
組織推薦 (指定日入試)	平成29年 1月4日(水) ~ 1月12日(木)	平成29年 1月29日 (日)	平成29年 2月6日 (月)

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
 やすくご説明いたします。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/hnyul/graduate/>

※この他にも随時入試関連の説明会を開催致します。
 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

TEL : 0134-27-5253

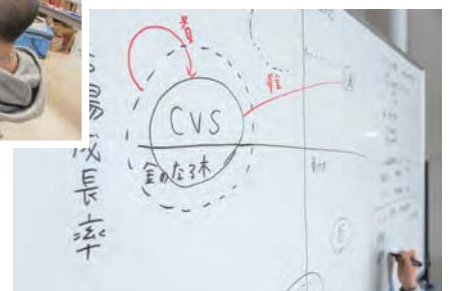
E-mail : nyushi@office.otaru-uc.ac.jp

2016 (平成28) 年入試説明会

前 期	第1回	7月 2日 (土) 10:00~
	第2回	7月13日 (水) 19:00~
	第3回	7月29日 (金) 19:00~
後 期	第1回	11月 5日 (土) 時間未定
	第2回	12月 2日 (金) 時間未定
	第3回	12月21日 (水) 時間未定

会場はいずれも札幌サテライト

※場所は裏表紙を参照

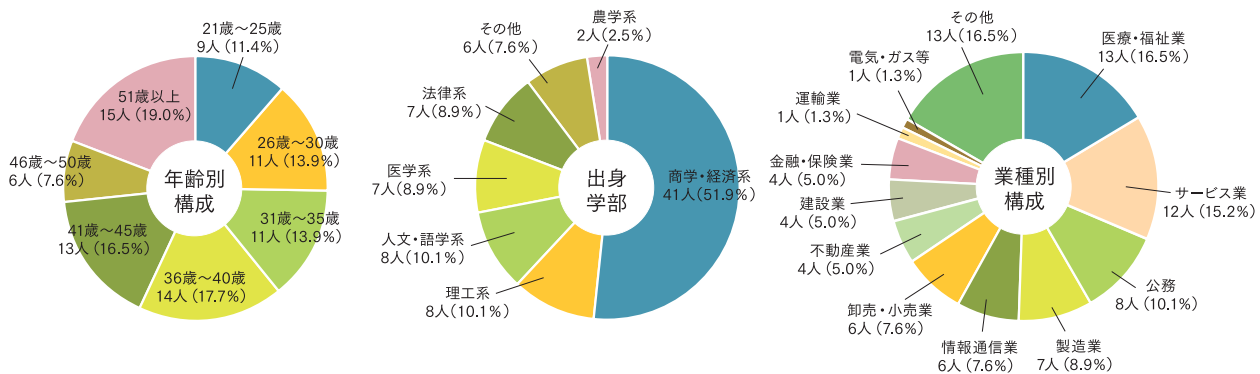


多様な専門性, パーソナリティ, 経験を持つ人たちの交流の場



在学生DATA 2016 (平成28) 年5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。



在学生の出身校 2016 (平成28) 年5月1日現在

大学院	高千穂商科大学商学部	北海道工業大学工学部
北海道医療大学大学院薬学研究科	朝鮮大学校経営学部	法政大学経営学部
北海道大学大学院歯学研究科	東京農業大学農学部	法政大学経済学部
北海道大学大学院法学研究科	東京農業大学応用生物科学部	法政大学文学部
北海道大学大学院保健科学院	同志社大学商学部	武蔵工業大学工学部
東京大学大学院新領域創成科学研究科	新潟大学法学部	室蘭工業大学工学部
4年制大学	日本大学経済学部	早稲田大学商学部
小樽商科大学商学部	ハルビン師範大学日本語専攻	早稲田大学法学部
鹿児島大学法学部	弘前大学文学部	短期大学、専門学校等
鹿児島大学医学部	北海道大学医学部	小樽商科大学短期大学部
学習院大学法学部	北海道大学経済学部	日本航空学園航空大学校
釧路公立大学経済学部	北海道大学農学部	北海道栄養短期大学
慶応義塾大学経済学部	北海道大学文学部	北海道武蔵女子短期大学
國學院大学経済学部	北海道大学法学部	弘前大学医療技術短期大学部
甲南女子大学文学部	北海学園大学経営学部	北海道情報専門学校
湖北文理学院外国語学部	北海学園大学経済学部	北海道大学医療技術短期大学部
札幌大学経済学部	北海学園大学工学部	高等学校
札幌大学文化学部	北海学園大学法学部	北海道札幌稲西高等学校
札幌学院大学商学部	北星学園大学経済学部	北海道函館商業高等学校
常州大学日本語専攻	北星学園大学文学部	



いのぐち 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Ⅰ(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Ⅰ・Ⅱ

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



うちだ じゅんいち
准教授：内田 純一

ビジネスプランニングⅠ・Ⅱ, ビジネスワークショップⅡ

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



おくだ かずしげ
教授：奥田 和重

情報活用とビジネスライティング, 生産管理, ビジネスワークショップⅡ

学 部: 大阪工業大学工学部卒
大学院: 大阪府立大学大学院
工学研究科修士課程修了
学 位: 京都大学工学博士



こばやし としひこ
教授：小林 敏彦

中級ビジネス英語, ビジネスワークショップⅠ・Ⅱ

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)



こんどう きみひこ
教授：近藤 公彦

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(ノースウェスタン大学集中講義), ケーススタディⅠ, ビジネスワークショップⅠ・Ⅱ

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



さいとう いちろう
教授：齋藤 一郎

金融システムのアーキテクチャー, ビジネスプランニングⅡ

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: ㈱第一勧業銀行



さかい まさひこ
准教授：堺 昌彦

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, ビジネスワークショップⅡ

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

ベンチャー経営Ⅰ(企業家精神), アントレプレナーの系譜とリーダーシップ, ビジネスエコノミクス, テクノロジー・ビジネス創造, 技術と事業革新, ビジネスワークショップⅠ・Ⅱ

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
実務歴: 北海道電力㈱



たまい けんいち
教授：玉井 健一

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

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
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



でがわ あつし
教授：出川 淳

経営組織Ⅰ(組織行動マネジメント), 経営組織Ⅱ(問題解決能力の開発), 組織的意思決定, ビジネスプランニングの技法, ビジネスプランニングⅠ・Ⅱ, ビジネスワークショップⅡ

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: ㈱三菱総合研究所
主な在外研究歴: オーストラリア ウィーン経済大学
客員研究員 1994年~1995年



てじま なおき
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Ⅱ(企業価値経営), ビジネスプランニングⅠ, ビジネスワークショップⅡ

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: ビッツバーグ大学経営学修士
実務歴: アクセンチュア㈱
日産自動車㈱



にしむら ともゆき
准教授：西村 友幸

経営組織Ⅰ(組織行動マネジメント), ケーススタディⅠ, ビジネスワークショップⅡ

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



にしやま しげる
教授：西山 茂

経済学・分析手法Ⅱ(ビジネス統計分析)、
将来予測の技術、ビジネスエコノミクス、
ビジネスワークショップⅠ・Ⅱ

学 部：慶應義塾大学経済学部卒
大学院：慶應義塾大学大学院
経済学研究科博士課程中退
学 位：慶應義塾大学経済学修士
実務歴：経済企画庁



はたもと さとし
教授：簗本 智之

財務会計の基礎、アカウンティングⅡ(コ
ストマネジメント)、ケーススタディⅡ、ビ
ジネスワークショップⅠ・Ⅱ

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)、
環境経営戦略、ビジネスプランニン
グの技法、ビジネスプランニングⅠ・Ⅱ、ビ
ジネスワークショップ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



リー ジェミン
教授：李 濟民

経営戦略Ⅰ(経営戦略)、国際経営、ビ
ジネスワークショップⅠ・Ⅱ

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 ワシントン大学
客員教授1993年～1994年

兼任教員(非常勤講師)／2016(平成28年)5月現在

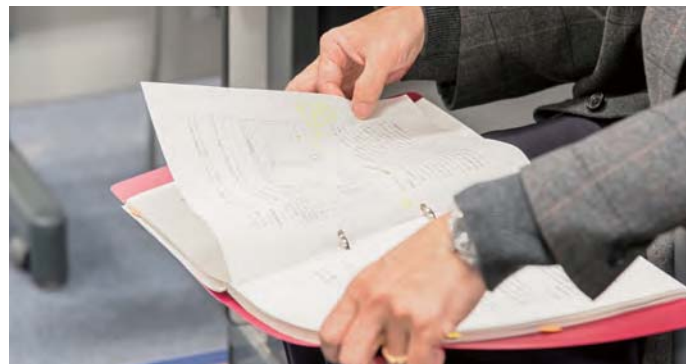
教員名	担当科目	現職名
相内 俊一 (あいうちとしかず)	地域経済・経営Ⅰ(パブリック マネジメント)/地域経済・ 経営Ⅱ(ソーシャルビジネス)	小樽商科大学特認名誉教授 特定非営利活動法人ソーシャルビ ジネス推進センター理事長
浦島 久 (うらしまひさし)	ビジネス英語Ⅰ (初級ビジネス英語)	小樽商科大学特認教授 (株)ジョイ・インターナショナル 代表取締役
大浦 崇志 (おおうらたかし)	会社設立と ファイナンス	瑞輝監査法人代表社員 公認会計士
大見 英明 (おおみひであき)	地域経済・経営Ⅱ (ソーシャルビジネス)	生活協同組合コープさっぽろ 理事長
小田 福男 (おだふくお)	北海道経済と 地域戦略	小樽商科大学名誉教授
小寺 正史 (こでらまさし)	知的財産の評価と 活用戦略	弁護士法人小寺・松田法律事務所 弁護士
小林 理子 (こばやしりこ)	地域経済・経営Ⅱ (ソーシャルビジネス)	医療法人社団 林下病院理事・精神科医
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)	北海道経済と 地域戦略	小樽商科大学特認名誉教授
曾野 裕夫 (そのひろお)	国際司法取引の 法務戦略	北海道大学大学院法学研究科教授
武田 立 (たけだとおる)	技術と事業革新	東北大学ベンチャーパートナーズ(株) 投資部技術担当部長
富樫 正浩 (とがしまさひろ)	企業財務と 税務戦略	公認会計士富樫正浩事務所 公認会計士
富田 尊彦 (とみたたくあひこ)	知的財産の評価と活 用戦略	梶・須原特許事務所 札幌富田事務所 弁理士
沼田 枝己 (ぬまたえみ)	ビジネス シミュレーション	(株)エスプランニング取締役
一入 章夫 (ひとしおあきお)	知的財産の評価と活 用戦略	IPアシスト特許事務所 弁理士
藤王 友喜 (ふじおうともき)	ビジネス シミュレーション	(株)北洋銀行主査

兼任教員(非常勤講師)／2016(平成28年)5月現在

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)	IR戦略	北星学園大学経済学部 経営情報学科教授
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)	特殊講義Ⅱ(企業変革と リーダーシップ)	(株)オフィスピング代表取締役

兼任教員／2016(平成28)年5月現在

教員名	職名	担当科目
石黒 匡人(いしぐろまさひと)	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	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	ケーススタディⅠ・Ⅱ
國武 英生(くにたけひでお)	准教授	ビジネス法務Ⅰ(ビジネス法務の基礎)
小林 友彦(こばやしともひこ)	准教授	ビジネス法務Ⅰ(ビジネス法務の基礎)
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)
南 健悟(みなみけんご)	准教授	ビジネス論理



OBS

OTARU BUSINESS SCHOOL

小樽商科大学プロフィール

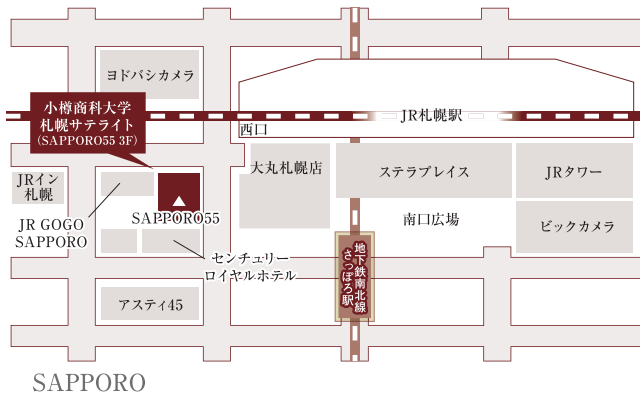
■歴史 1911(明治44)年官立「小樽高等商業学校」としてスタートし、1949(昭和24)年学制改革により国立「小樽商科大学」として単独昇格。2004(平成16)年国立大学法人「小樽商科大学」に組織変更し、現在に至る。著名財界人はもちろん、伊藤整、小林多喜二などの作家や学者を多数輩出。2011(平成23)年で創立百周年を迎えた。

■規模 商学部4学科(経済・商・企業法・社会情報)現員2,301名(夜間主コース225名を含む)、大学院商学研究科専門職学位課程現員79名、博士前期課程現員17名、博士後期課程現員12名、教員121名、職員69名、附属図書館(蔵書約46万冊)、情報処理センターなど、各種附属施設を設置(人数は2016(平成28)年5月現在)。

■同窓会 1939(昭和14)年「社団法人緑丘会」として法人化。1960(昭和35)年「財団法人小樽商科大学後援会」を設立。1980(昭和55)年には、東京池袋サンシャイン60の57階に「緑丘会館」を設置。2011(平成23)年、財団法人小樽商科大学後援会が公益社団法人小樽商科大学後援会に移行。2012(平成24)年、社団法人緑丘会が公益社団法人緑丘会に移行。

1990(平成2)～1993(平成5)年にかけて「開学80周年記念事業」として5億3千万円を卒業生及び賛助企業より集め、1996(平成7)年以降、その果実を母校に寄付。さらに、2001(平成13)～2003(平成15)年に「創立90周年記念募金:新世紀緑丘プロジェクト」として1億5千万円の募金を完了。続いて、母校のビジネススクール設置にあたって、「ビジネススクール支援募金」を開始し、5千万円の募金を達成。ビジネススクールの運営のために、助成を行っている。

■緑丘会MBA会 2006(平成18)年に設立した小樽商科大学大学院アントレプレナーシップ専攻の修了生で構成する同窓会。年に1回、講演会やディスカッションなどを盛り込んだ交流会や同窓会を開催する他、テニス、ゴルフ、ワインなどの同好会も開催している。Facebookでは、現役生、修了生、教員、大学関係者など300人超が交流を深めている。また、大学院の講義と連携した研究会や、教員・在学生との交流、学部教育への講師紹介等、大学との関係を密にした取組みを行っている。



2013(平成25)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。



OBS
OTARU BUSINESS SCHOOL

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 sapporo55 ビル 3F

問い合わせ先: 教務課入試室入学試験係

TEL0134-27-5253

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

URL: <http://www.otaru-uc.ac.jp/hnyul/graduate/index.htm>



○この印刷物は、国等による環境物品等の調達の推進等に関する法律(グリーン購入法)に基づく基本方針の判断の基準を満たす紙を使用しています。
○リサイクル適性の表示 この印刷物はAランクの資材のみを使用しており、印刷用の紙にリサイクルできます。

表紙モデル/塚 昌彦准教授