

CAREER for the FUTURE

あなたをもっと強くする

MBA

Master of Business Administration

小樽商科大学大学院
ビジネススクール案内
2016



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)

チャレンジするあなたを待っています。

専攻長挨拶

アントレプレナーシップ専攻長 簗本 智之

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、OBS）は、ビジネススクールとして2004（平成16）年4月から専門職学位課程を提供しています。当課程を修了されると、経営管理修士（Master of Business Administration; MBA）の学位が授与されます。OBSでMBAホルダーになるまでに、次の3つの価値が提供されます。

第一に、ビジネスを学ぶことができます。自分の経験で学んできたビジネスには偏りがあるはずですが、直接経験できないビジネスを、多様な業種のケースや教科書で疑似的に学ぶことができます。あなたのビジネスの改善すべき箇所と解決策が見つかるはずですが、また、これまでの経験と合わせて新たなビジネスを着想できるかもしれません。

第二に、マネジメントを身に付けることができます。OBSの授業は、教授からの一方的な知識伝達の場合ではありません。受講生はまず少人数のグループに分かれてディスカッションを行い、各グループはクラス全体に対してプレゼンテーションを行います。さらに受講生全員が事後課題としてレポートを作成します。これらの知的作業を繰り返すことで、コミュニケーション・スキルも格段に向上します。マネジ

メントは、知識として学ぶだけではなく、自分のスタイルとしてスキル化して初めて、自信を持って実践できるようになります。

第三に、OBSネットワークに参加することができます。過去OBSでは21歳から70歳までの入学生を受け入れてきました。彼らの職種もきわめて多様です。あなたが13期生として入学して修了すると、信頼できる多種多様な同期生が34名いるだけではなく、12期までの修了生が420名いるはずですが、そうした修了生とのつながり、すなわちOBSネットワークはあなたのビジネスを支えてくれるはずですが、支えるだけではなく、新たなビジネスを始めるパートナーに出会えるかもしれません。しかもOBSネットワークは毎年35名ずつ増えていきます。成長するネットワークに参加できる価値は無敵大かもしれません。

OBSでビジネスを学び、マネジメントを身に付け、ビジネス・イノベーターあるいはビジネス・リーダーとして明日のビジネスを動かしていく、そんな2年後のあなたを思い描いてください。思い描いたらチャレンジしてください。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 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（エレクトイブ） | 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。 | |

カリキュラムと2年間の履修の流れ



チェンジUPする場所 ～OBS～

私がOBSに入学したのは、『北海道という新たな環境で自分を生かす』というテーマに、応えてくれると考えたからです。

入学する3年前に大阪から北海道に移転し、中小企業の支援に係る仕事に就きましたが、「より知識を深めて直接的な関わりを持っていないか?」と考えていた時、それを実践し、活躍されているOBSの卒業生の方に出会った事が、志すきっかけになりました。

OBSの授業では、企業経営についての知識の習得や、ディスカッション、環境・経営資源などから多角的・俯瞰的に洞察したビジネスプランの作成、企業分析、プレゼンテーション等を行う参加型の授業スタイル

です。これは、スピード感のある実践のビジネスの場ではなかなか育めない、傾聴力と思考の深耕を、各専門分野で深い知見を持つ方々とグループワークを通して実施できる貴重な時間です。

現在、入学当時とは違う企業で官公庁事業に関わり、中小企業支援を行なっておりますが、卒業した今でもOBSの方々と期を超えて関わり合いも多く、より仕事の幅も広がりました。

今後もOBSで培った知識や経験、そして人との繋がりをここ北海道で生かして行きたいと考えています。

是非、皆様もチェンジUPする機会としてOBSを体験してみてください。

山田 仁美さん

株式会社パソナ スーパーバイザー
/OBS7期生 2012（平成24）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	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					
	アカウントティング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	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					
	アカウントティングII	コストマネジメント	2	1-2	後期					
	アカウントティング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	統合科目I	サービスマネジメント	2	2			前期	選択	8単位以上
		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					
アカウントティング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		2	2	後期					
リサーチ・ペーパー		1	2	後期	必修	3単位				

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。



70歳でOBSに入学したわけ

富士通(株)の社長を辞め、高度情報化人材育成のNPOの理事長を務めた。イノベーションを必要とする日本にとって、ICTの大学院教育に実践能力に加えて、イノベーション能力育成の強化が必要である。ICT人材は、専門能力に特化したI型、共通能力を持つT型から、ICTの活用領域の知識能力(工学、生物学、医学、経営学など)も持つπ型を目標にすべく考え、大学で実験授業をした。北海道を楽しんでいた時、OBSで学べばπ型人材になれるかも? 推薦入学した。

アントレプレナーという言葉にひかれ、アントレプレナーシップの系譜とリーダーシップ、ベンチャー企

業、テクノロジービジネス創造、技術と事業革新の講義には感銘を受けた。イノベーションの根幹、「不確実な顧客に、未知の商品を提供する」チャレンジに、「精神と行動」を教えている。日本のイノベーション人材に最も欠けているところである。12人で始まった受講者は8人、4人、3人(プラス聴講生の私)となった。厳しい授業である。

経営経験者として助言するが、皆さんが北海道、日本のイノベーションの主役を担うつもりならば、OBSで学ぶべき授業である。

黒川 博昭さん

富士通株式会社 元社長

／OBS10期生(平成27)年3月修了

モジュール型授業

OBSでは、グループワークやディスカッションを取り入れた授業を行うために、モジュール型（集中連続）授業を採用しています。通常、大学院では、毎週1時限（90分）の授業を行いますが、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・復習は独自のグループウェアとして開発したE-learningシステムを活用し、学習効果を高める工夫をしています。例えば、準備・予習の際には、E-learningシステム上の掲示板や共有フォルダーを活用して、事前に課題を提示し、次の授業までに分析・検討してもらいます。復習の場合にも、掲示板や共有フォルダーを活用して、授業内容に関する質問を受け付けたり、授業後の課題をレポートフォルダーにアップロードしたりすることのできる仕組みを整えています。



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"> ○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、教員は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。



自分を変える2年間に

実際のビジネスの現場は多様な職種や背景を持った人間の意見を一つにまとめていかなければなりません。その点において、OBSは、講師による講義と同じく、ディスカッションやチーム発表に重きを置くため、実学的役に立ちます。

同期には志と情熱をもった人間が集まっているので、講義後の飲み会やイベントを通じて、多種多様な職業の仲間たちとビジネスを超えた友情を育むことができるのもOBSならではだと思います。また、起業等ではなく自己成長の土台作りのためにOBSの門を叩いた私にとって、講義が平日夜間と土曜日に集中し、本業との両立が可能なのも魅力でした。

私は札幌勤務時代に赤れんがテラスの開発全般に従事していましたが、講義で学ぶ企業家スピリットと経営技術の双

方を翌日には仕事に活かしていました。OBSはそれほど実践的であります。

現在は東京に戻り、3年前に業界に参入した物流倉庫事業に従事、物流施設のテナント誘致を行っています。近年、ネットショッピングが急速に伸びていますが、その裏にはスピード配送や物流費削減を可能にする倉庫の大型化や倉庫内作業の自動化などがあります。決して目立つ仕事ではありませんが、社会インフラを支える民間企業の一員として、企業の物流効率化を支援していけたらと考えています。

自分を成長させることができるのは自分しかいません。OBSには自分のチャレンジにふさわしい環境が整っています。ぜひ私たちと一緒に歩んでみませんか。

鈴木 純平さん

三井不動産株式会社 ロジスティクス本部
ロジスティクス事業開発部 営業グループ
OBS9期生 2014（平成26）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>
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 (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)
	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) 初中級ビジネス英語 (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)	

△ 実践科目

▽ ケーススタディ・II

▽ ビジネスプランニングI・II

△ 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

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。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。

松井 義孝さん

株式会社エムピーイー 総研 代表取締役
一般社団法人技術士リングネット 専務理事
／OBS8期生 2013（平成25）年3月修了



新たなイノベーションに挑む ～ビジネス戦略と技術融合～

2008年春、建設設計エンジニアとして定年を迎えた。その後博士（工学）と技術士の資格を活かし「培った技術を社会に還元したい」と技術士事務所を開業した。しかし、仕事をする中で「うまく技術が活かされていない」とのもどかしさを感じた。気づいたのは、経営学の重要性であった。2011（平成23）年、OBSの門を叩いた。そこで出会ったのはマーケティングや経営戦略論などを教えてくださった先生方であり、若き学ぶ仲間達であった。2013（平成25）年、OBSを修了後に、自然科学と社会科学の融合が新たな価値としてイノベーションを生むに違いないと「もっとビジネス研究会」を立ち上げた。こ

の会は、技術士とMBAらのプロメンバーが50人集まってきた。その会合は、毎月第4火曜日サテライトで、例えばマイクロバブル、温泉熱の利用、エネルギーなどの開発とビジネス戦略の融合に熱い論議を戦わす。運営は、継続こそが新たな市場を呼び込む源泉との想いがある。この4月で第20回を迎える。最近、我らの活動には、「イノベーション」という価値が、脈々と感じられるようになってきた。これらは、新たな価値の提供として北海道経済に寄与し、我らを「MOT (Management of Technology) プロ集団」へと育ててくれるであろう。

あなたがMBAを取

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	グレードポイント
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



事業展開の構想を考え抜いた2年間

私は小樽商科大学を卒業後しばらく東京で会社員をしていたのですが、母から明治30年代に創業した家業の鮮魚店をなんとかしなさいという話を受け、岩内町に戻ってきたことがOBS入学のきっかけでした。

入学後は岩内町から約100km離れた札幌市まで週に3回通うというハードな日々の連続でしたが、在学中は国内MBAケースコンペの全国大会に出場し慶應義塾大学で事業再生にかかるプレゼンを行ったほか、ビジネスプランニングの授業で作成した「ニセコ高原鉄道」構想の新規事業計画書では外部のコンテストで準優勝を頂くなど貴重な経験をさせていただきました。

また、2年間のOBS生活では共に学ぶことのできた仲

間は一生の宝物になったほか、ケーススタディやビジネスプランニングを通じて培った体系的理論に基づいた論理的思考能力は現在の事業推進の上でかけがいのない財産となっています。

現在の私は、在学中に設立登記した新会社「いわない前浜市場」を軌道に乗せるべく、水産加工品を中心とした岩内町の特産品の新販路の開拓に取り組んでいます。

最終的な目標は、地方創生という時代の流れや北海道新幹線倶知安駅開業という地域経済にプラスとなる要因を全て取り込みながら競争力のあるビジネスを地域に育てていくことですので、生涯現役を合言葉に今後50年ほどをかけて実現に取り組んでいきたいと考えています。

櫛田 泉さん

合同会社いわない前浜市場 代表社員
/OBS9期生 2014(平成26)年3月修了

得するまで

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いたします。



OB/OG MESSAGE OBSは事業承継を検討されている方にもオススメです。

私の父は、現在北海道内に14店舗を構える「お好み焼・焼そば風月」の創業者です。幼い頃から父の働く背中を見て育ってきた私は、自分自身が将来会社を継ぐことを使命と感じており、何の社会経験もないまま20歳で入社しました。どれだけ努力を重ねても超えられない壁は、父と私の経験値の差でした。OBSへ入学を決めた理由は、経験や勘にだけ頼らず自分の経営スタイル、論理的な思考を身につけたいと思ったからです。「娘だから」という武器はもう通用しない年齢にもなり、知識と教養の乏しさを何とかしなければと意識しました。在学中には数店舗のリニューアルオープンを担当し、マーケティングやケーススタディを通じて学んだことをタイムリ

ーに実務で試すことが出来ました。また、台湾出店を試みて台北でテストマーケティング、市場調査、会社設立等、授業の合間をぬって挑戦し、結果在学中の実現は叶いませんでしたが、身を持って海外進出の難しさやリスクを経験しました。OBSの最大の魅力は、勉強と仕事を同時進行で行えることだと思います。私にはこれから事業承継という最大の転機が待っています。共に学ぶ仲間、信頼のおける師の存在は沢山の勇気を与えてくれました。OBSでの2年間で私に自信と強さを与えてくれたことは間違いありません。

いつか在学生、修了生、教授がいつでも集えるOBSbarをオープン出来たら面白いですね。

二神 ひかりさん

風月株式会社 副社長

(その他関連会社 代表取締役)

／OBS10期生 2015(平成27)年3月修了

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

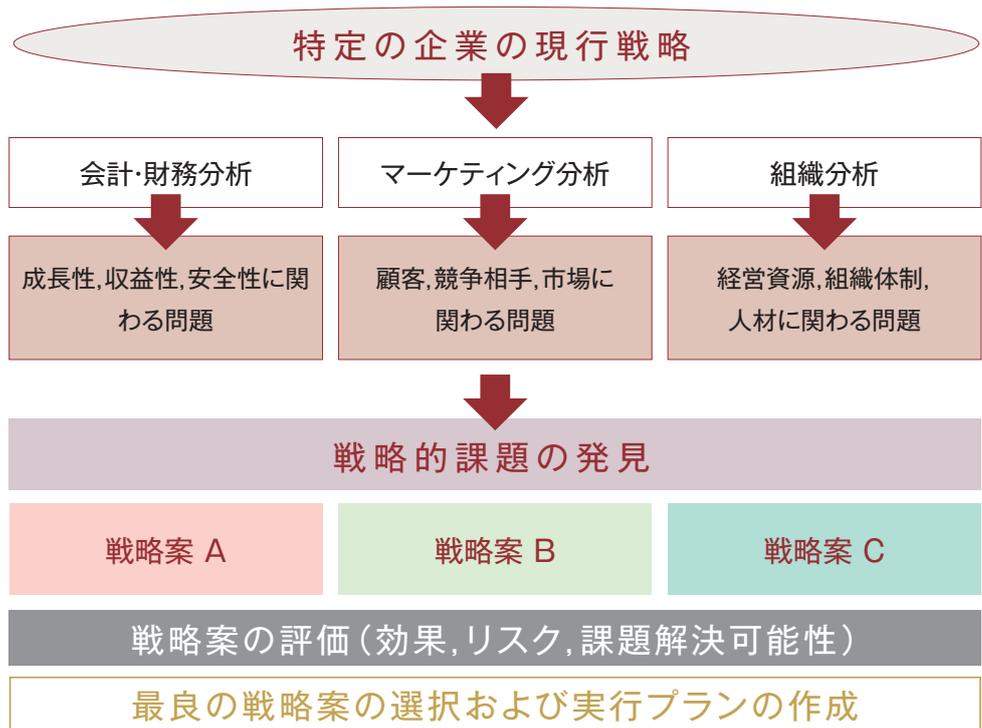
『ケーススタディ』の授業では、製造業、サービス業、小売業といった様々な業種に属している特定企業のケース（事例）を多様な視点から分析します。そして、企業が直面している本質的な課題を発見し、課題を解決するための戦略案を考えていきます。授業の狙いは、不確実な事業環境をしっかりと理解する能力に加え、問題解決能力、意思決定能力を養っていくことにあります。

なお、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。1年次後期の「ケーススタディⅠ」はベーシック・コースになりますが、与えられたケースの情報と既存の分析フレームワークを使って分析の手続き・課題発見・戦略案の選択に関わる標準的な方法を習得していきます。

2年次前期の「ケーススタディⅡ」はアドバンス・コースになります。ここでは、与えられたケース情報だけではなく、他のソースから得られた情報を利用することが認められます。また、適切な分析フレームワークの選択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。



編者：◎小樽商科大学ビジネススクール
発行所：同文館出版株式会社



現役学生の

声

ケーススタディ、それは試される力

ケーススタディでは、実在企業の事例を読解し、問題点を引き出し、解決のための戦略を立案する力を養います。具体的には毎回異なる業態の事例を財務・組織・マーケティングの側面から分析し、抽出した問題点を連立させて共通解を導きます。ここでは基本5科目の理解力と経験値を活かした創造力が試されます。さらにレポート提出では都度優秀者が発表されるため、私は常に疑似コンペティションととらえて競う力を身に付けました。解は一つではありません。現実があってもそれが最適解とは限らず、自らの能力とセンスをフル活用し、より良い解を導き提案することが可能なのです。それがケーススタディの醍醐味であり面白さです。

橋詰 知喜さん 11期生 (在学生)
はしづめ技術事務所 代表



ビジネスプランニング

Business Planning

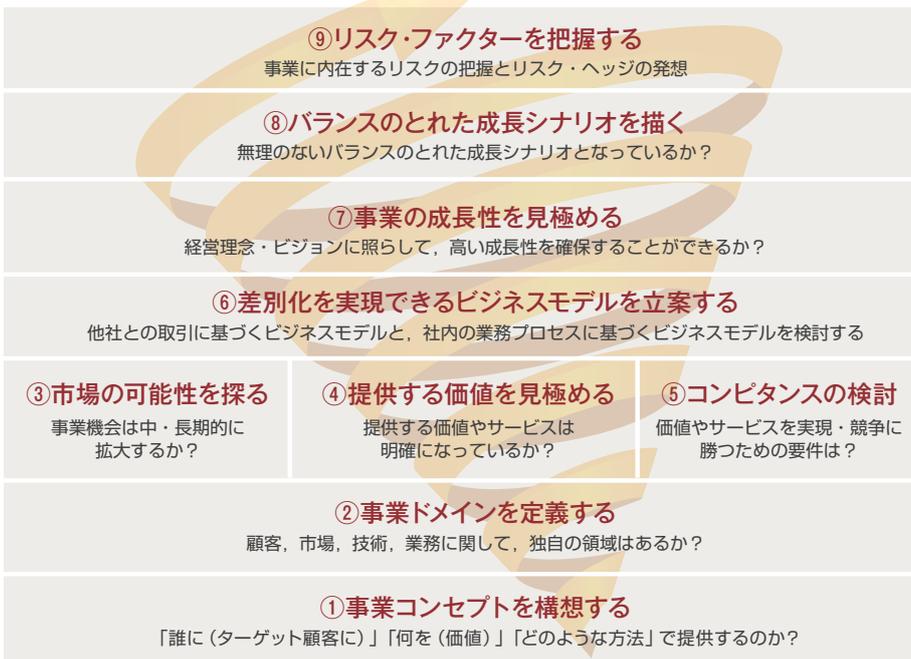
社会や市場のニーズを察知し、コンセプトを固め、 新たな価値を提供する事業計画に練り上げる

『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。この着想を豊かなものとするためには、日常的に色々な社会事象や課題、現象に関心を持つ必要があります。そこで育まれる問題意識が、新規事業に関する豊かな着想を閃かせてくれます。

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。

本専攻の、『ビジネスプランニング』には1年次後期の「I」と2年前期の「II」がありますが、「I」ではビジネスプランの大まか立案手順を理解し、「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。そのため、要望次第で履修者全員と「守秘義務契約」を結んでいただく場合があります。



※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:練り込みとは、「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。



編者: ©小樽商科大学ビジネススクール
発行所: 同文館出版株式会社

現役学生の

声

ビジネスプランニングIで学んだこと

この授業では、グループワークを通じて一つのビジネスプランを磨き上げ、プレゼンテーションで他グループや先生達からのフィードバックをもらい、より良いものを追求します。基本科目や基礎科目で学んだ様々な知識や技法を活かし、説得力と実現可能性を高めていく事で、最初は漠然としていたアイデアが、次第に具体的なビジネスプランとして出来上がっていく過程がとても面白く、また他グループと成果物を共有し、講評し合う事で得られる学びは、OBSならではの醍醐味だと思います。会社員である私にとっては、日々の業務の中で生まれる様々なアイデアに対し、それらの実行プランや実現可能性を、より正確に検討するスキルとしても役立ちます。

宇井 雅彦さん 11期生 (在学生)

北海道コカ・コーラボトリング(株)
広報・CSR推進部 (一般職)



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。

授業科目としては「ビジネスワークショップ」と「リサーチ・ペーパー」が設定されていますが、これらは一体的・連続的に運営されます。「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】

【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」 →

<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
- 手作り味噌の製造販売業
- シニア教育サービス事業
- 北海道における釣り船紹介ビジネス：釣り船紹介屋
- 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
- 北海道における地方市町村に向けたソーシャルビジネスプラン
- 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



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。

日韓比較経営研修セミナー

OBSでは2008(平成20)年以降、韓国・成均館大学(ソウル市)において、グローバルな視点に基づくケース分析のセミナーと講義、および企業視察などを実施しています。セミナーや講義は日本語および英語で行われます。また、この研修セミナーには成均館大学のMBA在学学生も参加します。彼らとの懇親会も開催され、親交を深めることができます。

※ 海外授業、研修については、実施予定が変更あるいは中止される場合があります。





OBS座談会

タイムマネジメント能力が高まり
論理的思考が身に付いた。

OBSでMBAを取得したい。そんな思いで入学した4人。1年経った今、修了後は、「北海道の中小企業の底力を上げたい」という小嶋さん、「OBSで知り合った仲間といつか一緒に仕事をしたい」という渡邊さん、「自分の学んだことを職場で役立てたい」という浜口さん、「北海道の農業の付加価値を高めたい」という後藤さん、入学時の高いモチベーションは、さらにボルテージを上げ、将来のより具体的な夢の実現へと進んでいる。OBSとはいったいどういう場所なのか。

- 小嶋 京子さん（税理士法人セントラル）
- 渡邊 庸介さん（三晃化学株式会社）
- 浜口真希子さん（NECソリューションイノベータ株式会社）
- 後藤 応謙さん（ホクレン農業協同組合連合会）



司会進行役

アントレプレナーシップ専攻

専攻長 旗本 智之

ビジネスの実践そのものを学び 知識の幅を広げる

司会 みなさんは全員、社会人入試で入学されていますが、OBSへ入学を決めた経緯を教えてください。

小嶋 私はもともと東京で、大手企業を顧客とする監査法人に6年半勤務しました。その後、海外で3年半、同様の仕事をしてから札幌へ戻り、現在、父親が立ち上げた会計事務所です。大手企業のお客様の場合は、専門的な知識

を持った方が多いので、仕事上、必要とする専門知識は限られた範囲のもので充分でした。しかし、札幌の中小企業の社長さんたちは、あらゆることを私に質問してきました。私の業務の幅と、知らなくてはならない事が大きく広がったのです。そこで、会計以外の経営全般に関することを学び直す必要があると感じ、入学を決意しました。

司会 公認会計士もマネジメントを知っておかないと、財務諸表の監査もできないし、内部統制の報告書も読むことがで

きませんよね。

小嶋 はい、そのとおりです。入学前に会計士のOBにお会いしたとき「会計士にとって、OBSで学ぶ授業内容は絶対に必要なことだよ」と聞かされていて、その言葉も支えになりました。

渡邊 私は教員を目指し大学へ行きましたが、のちに会社経営者である父の偉大さに気づき、跡を継ぐことにしました。大学卒業後は、東京の企業で4年間働き、地元へ戻ってきたとき、優れた北海道の中小企業経営者になるために何を

すべきかを考えました。そこで、中小企業診断士の資格取得を考えたのですが、父は「それよりもMBAをとれ」と。そう言われ調べたところ、OBSが地域に根ざした大学院であり、MBAを取得できることを知り、「これしかない!」と進学を決意しました。

司会 経営コンサルタントを目指す人が、当校に入学するのが先か、中小企業診断士になるのが先かを悩むことが多いと聞きます。

渡邊 自分の場合は、経営者を目指していたのでOBSへの入学は正解でしたね。

浜口 私も渡邊さんと同じ、教育大学出身ですが、IT企業で長年働いています。9カ月間東京で勤務したとき、また台湾へ行ったときに、マーケティング関係の方々や、小規模企業の経営者と話す機会がありました。その際、自分の知識の足りなさに愕然としました。ITソリューションを提供することで、企業価値向上の支援を行う会社にいるのに、ビジネスやマーケティングについて深く知らなくてよいのか、このままでよいのかと考えるようになりました。そんなとき、新聞でOBSの記事を目にしました。社会人として働きながら札幌サテライトで学ぶことができ、土曜日は小樽の本校で勉強ができると知り、進学しようと思ったのが願書締め切りの1か月前。バタバタでした(笑)。

司会 OBSは2013(平成25)年に10周年を迎えました。そのときは新聞にたくさん記事が掲載されました。

後藤 はい、私もOBSを知ったのは新聞記事でした。確かに申し込みまでバタバタでしたね。自分がOBS入学を決断したのは、日本の農業全体を語る上で、経済や経営の知識が必要だと感じたからです。近年、農業改革やJA批判などがマスコミ報道で話題となっています。それに対して農業団体や関係者が、きちんと論理立てて反論ができないといけなと思います。しかし、では自分にできるのか?という自分の知識には偏りがあ

る。正しく反論するためには、ビジネスの勉強が必要だと考えました。

タイムマネジメント能力を高め すべての時間を有効活用

司会 入学から1年がたちましたが、ふり返ってご自身にどのような変化がありましたか?

小嶋 仕事上でお客様と話をする際、以前にも増して起承転結をはっきりとさせ、論理立てて話せるようになりました。また、仕事をしながら課題や勉強をするためにはタイムマネジメントが必要です。もともと私はムダを排除するタイプですが、さらにムダをそぎ落とす生活になりました。だらけた時間はなくなり、休む時間もなくなりました(笑)。

渡邊 私も論理立てて話せるようになったことが、変化です。人に伝わりやすい話し方、説明のスピード、内容、わかりやすい順序など、この1年間でもっとも意識し続けていたことです。また、あるとき大学時代の友人にケーススタディのレポートを見せたところ「渡邊って、こんなにできる人だったんだ」と驚かれました。凝縮した時間の中でやれることをやるしかない環境だったからこそ、変わることができたのだと思います。

浜口 やはり私も、時間管理の方法が変わりましたね。複数のやるべきことを区切りながら行ない、効率的に進められるようになりました。また、物事に対してがんばりがきくようになりました。朝方まで起きて勉強ができたのは、まわりのみんなが仕事を持ちながらも、毎日元気に学ぶ姿に励まされたから。「自分もできる。がんばろう!」と気持ちが高まりました。

後藤 私も同じですね。複数の膨大な課題を同時にこなすためにはタイムマネジメント能力を高めなければ無理。通勤時間や昼休みも勉強にあてるので、ボーッとしている時間は全くないですね。

あとは、目的を持ってビジネス書を読むことができるようになりました。単に「おもしろかったな、良かったな」という読書ではなく、読んだ内容をどう解釈して、どのように仕事にとり入れたらよいのかを考えるようになりました。

司会 なるほど。みなさんこの1年、さまざまな面で成長されたようですね。

周囲の理解と協力を得られて はじめて学べる体制が整う

司会 当校の特徴のひとつは、年代や職種に関係なくクラスのメンバーが構成されていることですが、クラスメイトの中には、現役の経営者もいらっしゃいます。彼らから何か学んだことがありますか?



小嶋 京子 さん

小樽商科大学商学部商学科 卒業

税理士事務所の2代目となるべく 仕事、子育て、勉強が同時進行のハードな毎日

公認会計士・税理士として、税理士法人の経営にたずさわっています。主に中小企業のクライアントに経営指導をする立場です。OBSを知ったときには、子どもが小さかったので入試を断念。3年経って、ようやく入学することができました。目標は、仕事を通して北海道の中小企業の底力を上げることです。



渡邊 庸介 さん

北海道教育大学教育学部札幌校
教育臨床専攻 卒業

27歳という若い自分を許容して くれる懐の大きな勉強仲間たち

農業資材の卸しと製造を行う家業を継ぐため、MBA取得を目指し入学。ビジネスパーソンとして一步成長したいと考えている人にとって、OBSはとてもよい学びの場です。年代や職業、立場の違う人たちが同じ授業を受け、同じ目標に向かって進むことができるのは素晴らしいこと。日々、仲間から刺激とやる気をもらっています。将来は、OBSで知り合えた方々と仕事をすることが私の夢です。

渡邊 忙しいにもかかわらず、経営者の方って余裕がありますよね。将来会社をどのように成長させたいのかといったビジョンと情熱があり、自分よりはるかに論理的に物事を考えられる。こんな人についていきたいと思わせるような、立派な人に会えてOBSに来た甲斐がありました。自分も、もっと努力を続けなければダメだと思いました。

司会 人によってはOBSを「道場だ」と言う人もいて、それだけハードな生活になるわけですが、ご家族や職場の理解や協力はスムーズに得られましたか？本人よりも先に「支えるご家族のストレスが限界！」という声を聞いたこともあります。

小嶋 私には子どもがいるので、まず一番先に了解を得たのは子どもでした。OBSへの受験を決めたのは、子ども

が小学5年生のときだったので「6年生になったら中学受験する？」と聞くと、しないと言うので「じゃあ、お母さんが受験してもいいかしら？」って。両親のサポートもあり、ずっと仕事中心の生活だったので家族の理解は得やすかったです。しかし、1年目の5月には職場とOBSの忙しさのピークが重なって、かなりキツかったです。穴を空けないようにできるだけ前倒して仕事を進め、私がチェックするべきものは早めに目を通せるように、職場の人たちがスケジュールを組んでくれました。

渡邊 私は入社と入学が同時という特殊なケースだとは思いますが、父親から2年間は戦力にならないことと、出張はできないという理解を得ていました。ですから業務は営業事務です。父の理解と、生活面での母の協力は大きいです。

司会 渡邊さんのように、入社と入学が同時というケースはきわめて珍しいですね。

浜口 私の会社では、勉強のために学校に通うような人がほとんどいなくて、上司に相談したら「OBSって何？」と聞かれました。また、残業や休日出勤ができなくなる場合もあると伝えると、仕事に支障がでないのかと聞いていただきました。私は必死に「部下の協力を得て、どうにかやっていきます！」と上司に説明しました。カレンダーに自分が不在になる日に印をつけて、根まわしをしながら何とかやっています。それから両親のことですが、母が脳梗塞で倒れた父の介護をしておりその手伝いをしています。一部手伝いができなくなることを、入学後に母に伝えるとあきれていました（笑）。今でもチクチク言われますが、できる範囲で手伝っています。

後藤 私も出張と学校が重なると、学校を優先させてもらっており、職場の仲間には負担をかけています。でも、ありがたいことに協力は得られています。あくまでも個人的にOBSで勉強しているわけですから、通常業務はしっかりやるよう心



がけています。仕事と課題の締め切りのデッドラインを常に頭に入れながらの生活です。家族に対しては、できるだけ効率よく課題を片づけ、土日のどちらかの半日だけでも、家族サービスができるようにしています。

司会 お父さんが家でよく勉強するので、子どももいっしょに勉強するようになったという人もいました。

20数科目を履修する 勉強漬けの2年間

司会 それでは、OBSに入学したいと考えている方々にアドバイスをお願いします。

渡邊 入学前にやっておいてほしいことは、会計やマーケティング分野には聞き慣れない専門用語が多いので、事前に本を読んで基本用語を頭に入れておくことです。実際の授業で先生の言うことが頭に入りやすくなり、理解を深める早道になります。

後藤 OBSではグループディスカッションなどを通じて深く考える作業をくり返し行ないます。戦略、財務、マーケティングなどビジネスに必要な要素を体系立てて学ぶことで、スキルのムラがなくなり、能力の底上げができます。ですから、少しでも興味があるなら「チャレンジシ



ようよ!』と言いたいですね。ツールとして使える知識が必ず身につくからと。ただ、2年間はほかのことができなくなるから、旧友との飲み会は入学前にたくさん



浜口 真希子 さん

千葉大学教育学部
中学校教員養成課程英語科専攻 卒業

**勉強したいと思う気持ちは大事にするべき
たとえ困難でも自分を信じれば
道は開ける**

本社が東京のIT関連企業で、マネジメントを担当。仕事と勉強の両立は確かに厳しいですが、人生において「もっと勉強したい」という考え方は本当に貴重なものだと思います。もしそのような気持ちがありながら、OBSへの入学を躊躇する人がいたら「悩まないで。どうにかなる。今でしょ!」と背中を押したいですね。

行っておいください(笑)。

小嶋 そうですね。私も入学前に、もっと子どもとたくさん遊んでおけばよかったと思います。それと、社会人の勉強会はいろいろあります。私も何度か出席しましたが、基礎を学ぶ必要性を感じ行くのをやめてしまいました。身につく勉強がしたいのならOBSをおすすめします。

司会 OBSは高額な教育サービスですからね(笑)。1年間経験したみなさんだからこそ、その大変さ、中身のよさを実感されているのだと思います。では最後に、OBS修了後のビジョンについてお聞かせください。

小嶋 私は入学時から、父の会計事務所の2代目代表となることを意識してきました。開設から45年経っており、古いスタイルの事務所の改革が必要です。長く勤務している社員たちが納得できる形でしっかりと改革を進められるよう、残りの1年間をがんばりたいと思います。

渡邊 私も、祖父の代から続いている会社の3代目社長になります。当社は仕事にひたむきで温かいよい会社です。そのよさを守りながら規模を拡大し雇用を増やすとともに、社員に入社してよかったと思ってもらえるような会社になりたいと考えています。そのために、OBSでまだまだたくさん学びたいと思っています。現在、当社の新しい事業として、ペポカボチャの種の普及を手がけはじめました。将来的には、北海道を代表するブランドに成長させるという、大きな野望を持って取り組んでいます。

浜口 私がOBSでビジネスについて学んでいることを知り、職場の若い人たちやほかの部署のメンバーが、いろいろなことを聞きに来るようになりました。利益になる新しい技術を持っていても活用がわからず、社内に埋没してしまうケースが多々あります。技術を持つ人たちの能力を、会社のために役立てられないのだろうか。私が学んだことが、職場でどのように活かせるかを探っていきたいと思っています。

後藤 私は農業の改革に取り組んでい



後藤 応謙 さん

帯広畜産大学
畜産学部畜産環境科学科 卒業

**農業分野で生きると決めたからには
ビジネスの知識が必要だと思った**

ホクレン農業協同組合連合会での部署は、肥料農薬部技術普及課所属。業務は、会員農協に肥料や農薬を卸す仕事にかかわる技術サポートを行っています。農業分野は現在改革の過渡期であり、この先はビジネスの観点が不可欠。転勤のある仕事なので、札幌勤務の今がチャンスと思いきってOBSへ入学。今後の自分のキャリアアップ、そして農業改革への貢献につながると確信しています。

こうと思っています。北海道は原材料に恵まれた農業王国と呼ばれながら、課題は山積みです。これからの農業全体の発展には、付加価値の提供や農業団体の経営見直しなどが必要であり、それをやりたくて自分はOBSで学んでいます。2年間で培われるノウハウ、ネットワークを使って、修了後は北海道の農業を良くしていこうと思っています。

司会 付加価値の創造は、重要な経営課題だと思います。ビジネススクールも付加価値の設計を意識した教育が必要であると感じています。また、今や400名を超えるOBS修了生のネットワークは、北海道産業の発展を牽引するパワーを持っているので大いに活用してほしいと思います。今日は本当に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

右に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	財務会計	ビジネス倫理	コーポレートファイナンス			組織行動マネジメント	マーケティングマネジメント
		6	20:10-21:40								
	後期	5	18:30-20:00	イノベーション戦略	問題解決能力の開発	市場志向経営	ビジネス統計分析				
		6	20:10-21:40								
II	前期	5	18:30-20:00	サービスマネジメント	企業変革とリーダーシップ	戦略的的人資源管理				予算管理と業績評価	
		6	20:10-21:40								
	後期	5	18:30-20:00	戦略的CSR			グローバルマネジメント				
		6	20:10-21:40								

◎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	ビジネスプランニングI			ケーススタディI	
		2	12:50-14:20					
		3	14:30-16:00					
		4	16:10-17:40					
II	前期	1	10:30-12:00	ビジネスプランニングII			ケーススタディII	
		2	12:50-14:20					
		3	14:30-16:00					
		4	16:10-17:40					
	後期	1	10:30-12:00	ビジネスワークショップ				
		2	12:50-14:20					
		3	14:30-16:00					
		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

入学科・授業料

OBSの入学科・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
入学科	282,000円	入学手続き時
授業料	前期	4月
	後期	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

入学科の免除

左記①と同じ理由により入学科の納付が困難であると認められる場合は、選考の上、入学科の全額又は半額を免除する制度があります。

入学科の徴収猶予

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

奨学金

人物、学業がともに優秀かつ健康であって、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

OBSは、教育訓練給付金制度の「厚生労働大臣指定専門実践教育訓練講座」に指定されています。

2016(平成28)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	



2016 (平成28) 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(6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/hnyu1/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

入試区分	出願期間	選抜期日	合格発表
前期日程 (一般入試) (社会人入試)	平成27年 8月20日(木) ~ 8月31日(月)	平成27年 9月27日 (日)	平成27年 10月15日 (木)
後期日程 (一般入試) (社会人入試)	平成28年 1月4日(月) ~ 1月14日(木)	平成28年 1月31日 (日)	平成28年 2月8日 (月)
組織推薦 (随時入試)	平成27年 5月7日(木) ~ 12月4日(金)	随時	随時
組織推薦 (指定日入試)	平成28年 1月4日(月) ~ 1月14日(木)	平成28年 1月31日 (日)	平成28年 2月8日 (月)

入試説明会

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。また, 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。

※後期入試説明会の日程につきましては, 決定次第お知らせいたします。
 下記のお問い合わせ先までご連絡ください。

2015 (平成27) 年前期入試説明会

場 所 小樽商科大学札幌サテライト

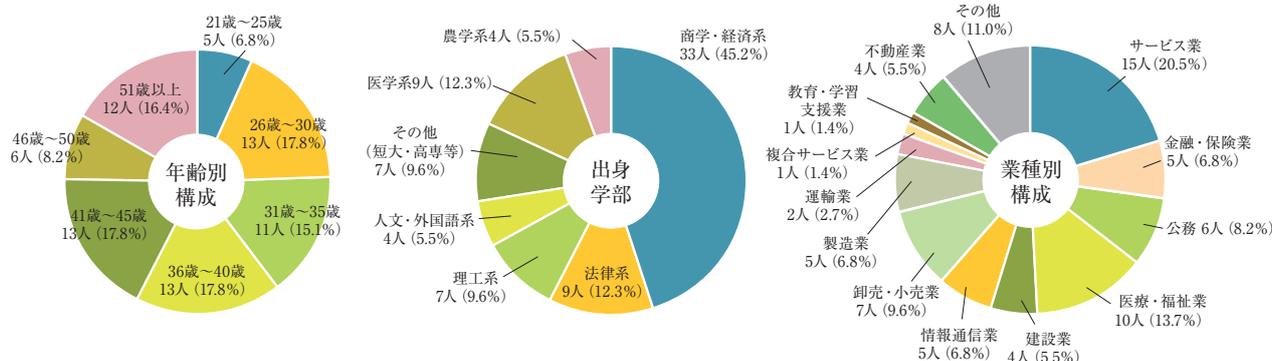
第1回 7月10日 (金) 19:00~21:30

第2回 7月24日 (金) 19:00~21:30

お問い合わせ先: 教務課入試室入学試験係 TEL0134-27-5253 E-mail : nyushi@office.otaru-uc.ac.jp

在学生 DATA 2015 (平成27) 年5月1日現在

多様な専門性, パーソナリティ, 経験を持つ人達の交流の場



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。



准教授：いのぐち じゅんじ
猪口 純路

顧客志向経営,
特殊講義Ⅲ (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

これまで多くの企業や地方自治体とプロジェクトを持ち、また研究対象としてきましたが、規模の大小、営利・非営利を問わず、優れた組織は顧客や競合者からなる市場の見方、市場からの情報の生み出し方、その利用の仕方工夫があると感じています。授業ではそのような事例に加えて、マーケティング論を中心とする理論を紹介しながら事例分析や調査をおこなうことで、理論をビジネスの現場で応用できる能力の習得を目指します。

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：おくだ かずしげ
奥田 和重

PCリテラシー、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Ⅰ・Ⅱ

どの品物をいつまでに何個つくればいいのか。費用はどの程度かかるのか。納期に間に合わせるにはどうすればいいのか。品質は大丈夫か。このような問題は、今も昔も「もの」づくりを担う人たちの頭を悩ませています。現場の経験と勘も大事ですが、理論も重要です。だからといって、理論だけ、というのも問題があります。理論的側面と実践的側面を融合した「もの」づくりが必要となります。詳しくは授業で。

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



教授：こばやし としひこ
小林 敏彦

初級ビジネス英語、中級ビジネス英語、
ビジネスワークショップⅠ・Ⅱ

英語は国際ビジネスの共通語です。貿易立国として日本の現状を本当に理解して英語の重要性を認識している方は、ぜひ本プログラムのビジネス英語を履修してください。特に、中級ビジネス英語はアメリカ人教員のShawn M. Clankie教授とのチーム・ティーチングを行っており、授業は全て英語で行っています。自分のビジネスプランを英語でプレゼンしたい方は、ぜひ履修してください。レカレントの方も歓迎します。Come on anytime!

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)



教授：こんどう きみひこ
近藤 公彦

マーケティングマネジメント、ケーススタディⅠ、
特殊講義Ⅲ (ノースウェスタン大学集中講義),
ビジネスワークショップⅠ・Ⅱ

「優れた理論ほど実践的なものはない」、「優れた実践には優れた理論が潜む」と言われるように、理論的思考と実践的能力は表裏一体の関係にあります。ケーススタディやビジネスプランニングに結実するOBSのプログラムは、間違いなく世界のトップスクールに比肩するものです。優れた理論に裏付けられた実践スキルを習得して、ビジネス社会のフロンティアを切り開くチェンジマスターを目指してください。マーケティングの知恵はその一助となります。

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：さいとう いちろう
齋藤 一郎

ビジネスプランニングの技法、
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Ⅰ・Ⅱ

少子・高齢化や人口減少など、わが国の社会構造が変化の中で、金融ビジネスのあり方もまた、変革を迫られています。金融機関には、その経営において健全性や公共性が社会的に要請されていることには変わりはありません。しかし、他方においては、経営環境の変化を見据えた戦略性もまた求められています。授業では、金融機関マネジメントに関わる基礎的な理論とケース分析を通して、ビジネスモデル変革の方向性について考えます。

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



准教授：さかい まさひこ
堺 昌彦

コストマネジメント、
ケーススタディⅠ

経営者は、企業価値の創造のため多様な意思決定を行わなければならない。解決すべき問題のタイプに応じてツールを正しく選択しなければ、誤った意思決定をしてしまい、企業価値を低下させてしまいます。「コストマネジメント」では、各階層の経営管理者に焦点をあてて、典型的な問題と解決ツールをケースを使いながら解説します。

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



教授：瀬戸 篤

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

私の信条は、「技術は経済のエンジン」です。産業革命以前から人類は幾度となく大きな経済変動に直面してきましたが、コンドラチエフによるとその周期は55年程度であり、ある技術体系の生誕、成熟、衰退のサイクルであると説明されます。会社の寿命30年、経済波動55年、人生80年とすると、どのような技術体系をエンジンとして目下の経済が動いているかを認識することは、私たちの職業選択や企業経営にとって大変重要な問題です。

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㈱



教授：玉井 健一

経営戦略とイノベーション、ケーススタディI・II、ビジネスワークショップI・II

優れた経営戦略の策定と遂行には、企業環境と経営資源・能力の適合が必要です。しかし、急激に変化する今日の世界の中では、自らが不適合の状態をつくりだすイノベーションの能力が求められています。「経営戦略とイノベーション」では、経営戦略の分析ツールを学びながら、革新性の高い戦略構築の方法をケーススタディを通じて理解していきます。

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



教授：出川 淳

組織行動のマネジメント、組織能力の向上と意思決定、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

組織が高いパフォーマンスを実現するために必要なものは各種の経営戦略だけではありません。組織としての行動能力を高める必要があります。そのためには、組織の基本的考え方や理念、そして組織の置かれた状況を正しく理解し、自部署の同僚、先輩、後輩だけでなく、他部署のメンバーとも良好な信頼関係を構築し、適切な意思決定を組織的に実現する必要があります。私の授業ではこれらに必要な知見とスキル、コミュニケーションや意思決定の能力などを、高いレベルで身につけていただくように工夫していきます。

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

コーポレートファイナンス、ビジネスワークショップI・II

株主や投資家という従来日本企業が重視しなかったステークホルダーの重要性が高まる中で、ROEへの関心が高まり、財務戦略の転換が求められています。こうした中でコーポレートファイナンスの理論は有効なツールですが、重要なのは会社の姿に合うように理論を「カスタマイズ」できるかどうかであり、そのためには実は幅広いマネジメントの理解が求められます。講義ではケースを利用し「カスタマイズ」アプローチを考えていきます。

学部：慶應義塾大学商学部卒
大学院：ピッツバーグ大学経営大学院修了
学位：ピ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㈱



教授：西山 茂

統計分析の基本、ビジネスエコノミクス、将来予測の技術、ビジネスワークショップI・II

ビジネス展開の成否を握る鍵として、経済環境を無視できません。企業や消費者などの様々な主体が利害関係を持ちながら、どのように意思決定しているのか、相互の関係からマーケットにどんな結末がもたらされるのか。マーケットを科学しましょう。面白く科学しましょう。思い込みではなく、データをクールに分析することが大事です。先を読む技術も必要です。セオリーで示されている結論は「当たり前だ」と感じられるとき、皆さんはより高い視野で、データの裏づけのある見通しをもって、熱く行動できるように。

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



教授：簗本 智之

企業簿記の基礎、企業会計の基礎、経営分析の基礎、ビジネスシミュレーション、ケーススタディII、ビジネスワークショップI・II

会計は、膨大かつ複雑な企業の諸活動を、一定の作成・伝達ルールに則ってシンプルな会計情報に要約する仕組みです。この会計情報を使いこなすことによって、企業のおかれている状況をすばやく効果的に把握することが可能となります。「企業会計の基礎」では、実際にケース分析やビジネスプランの作成を行うにあたって必要となる実践的な会計の能力を身に付けてもらいます。

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
博士後期課程単位取得退学
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

ビジネスプランニングの技法、
マーケティングの技法、
環境経営戦略、ビジネスプランニングI・II

私たちの生活やビジネスは、常に生態系と関係しています。皆さんがビジネスを考えるときに生態系サービスマも視野に含める能力を身につけて頂くことを願っております。「環境経営戦略」では、環境経済学の知見を援用して金銭情報に加え事業活動に伴う環境負荷などの物理情報を捉え、これらを統合した経営戦略を考察することを修得して頂きます。担当する科目においては、心理学や行動経済学の知識を用いて、われわれが陥りやすいバイアスについて理解を深めて頂きたいと考えております。うまくナッジできるように努力します。

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：株式会社きん総合研究所



リー ジェミン
教授：李 濟民

マネジメントと戦略, 国際経営,
ビジネスワークショップI・II

グローバル化が進展する中で、企業はユニークかつ革新的な経営戦略を考案し、アライアンスやM&A等を通じて競争優位を確立していきます。「マネジメントと戦略」では、戦略策定ツールと戦略を実行するために必要となってくる経営資源の獲得、蓄積、管理等について国内外の企業ケースを中心に検討します。「国際経営」ではグローバル化と現地化を同時に追求するための戦略的課題と組織運営について世界的企業の実例を中心に学びます。

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) / 2015(平成27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)	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)	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
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
工藤 希美 (くどうのぞみ)	ビジネスシミュレーション	(株)リクルートキャリア中途事業本部 東日本営業部北海道RA リクルーティングアドバイザー
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
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
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 (とみたたかひこ)	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
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
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
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 / 2015(平成27)年5月現在

教員名	職名	担当科目
石黒 匡人(いしくろ・まさひと)	教授	ビジネス法務の基礎
上山 晋平(かみやま・しんぺい)	准教授	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	ビジネス法務の基礎
永下 泰之(ながした・やすゆき)	准教授	ビジネス法務の基礎
Shawn M. Clankie (ショーン・M・クランキー)	教授	中級ビジネス英語
南 健悟(みなみ・けんご)	准教授	ビジネス法務の基礎



OBS

OTARU BUSINESS SCHOOL

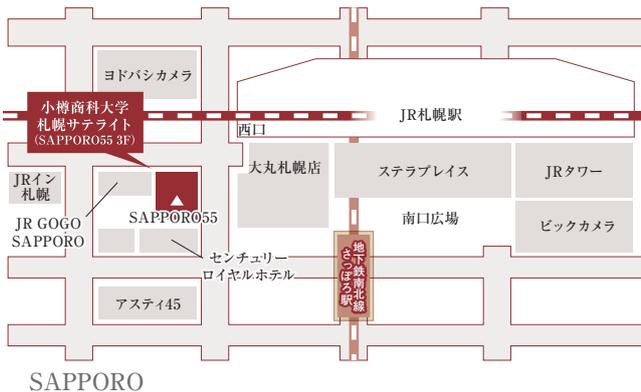
小樽商科大学プロフィール

■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2,302名(夜間主コース220名を含む)、大学院商学研究科専門職学位課程現員72名、博士前期課程現員22名、博士後期課程現員13名、教員125名、職員69名、附属図書館(蔵書約45万冊)と言語センター、ビジネス創造センター(CBC)、情報処理センター、国際交流センターを設置(人数は2015(平成27)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。2012(平成24)年、社団法人緑丘会は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。



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(専門職大学院課程)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/ 猪口純路准教授