

事業創造大学院大学 2014 年度第 1 回諮問委員会議事録

1. 日 時 2014 年 8 月 25 日 (月) 14:00 から 16:00 まで

2. 会 場 事業創造大学院大学 5 階会議室

3. 出欠状況

《出席》

[委員]

青井 倫一	明治大学グローバル・ビジネス研究科 研究科長
五十嵐 典明	亀田製菓株式会社 執行役員総務部長
植田 拓郎	新潟県 総務管理部長
加藤 雅之	新潟市 地域・魅力創造部長
熊倉 啓一	株式会社テレビ新潟放送網 専務取締役
中野 治	三井住友銀行 執行役員
佐々木 学 (早川 博 代理)	株式会社コメリ 経営企画室リーダーマネージャー IR担当
山本 太郎	株式会社ハードオフコーポレーション 常務取締役

[大学]

仙石 正和	事業創造大学院大学 学長
沼田 秀穂	事業創造大学院大学 副学長・研究科長

《欠席》

[委員]

吉田 至夫	株式会社新潟クボタ 代表取締役
-------	-----------------

《陪席者》

富山副学長、五月女教授、丸山准教授、佐久間事務局長、江川事務局次長、
松山 IR 室長、吉田教務課長、高野教務課員

4. 議 事

(1) 開会

(2) 学長挨拶

(3) 委員紹介 (自己紹介)

(4) 委員長互選

(5) 「事業創造大学院大学」の概要説明

諮問委員会の役割について

(6) 報告

将来計画および第 2 次中期計画の策定について

(7) 質疑応答と議論 (全般)

① 地域における経営系専門職大学院 (MBA) にのぞむもの

② 「起業家教育」「人材育成」から見た MBA 改革に対するご意見・ご要望

- ③ 本学の教育・研究・社会貢献活動についてのご意見・ご要望
- ④ 修了生の職場における状況、変化等の状況について
- (8) 今後議論すべき課題の確認
- (9) その他

【資料】

- 資料 0 議事次第
- 資料 1 委員名簿
- 資料 2 席次表
- 資料 3 「事業創造大学院大学」の概要説明
- 資料 4 諮問委員会について
- 資料 5 将来計画および第 2 次中期計画

5. 議事経過

(1) 開会

研究科長沼田が諮問委員会の開会を宣言した。

(2) 学長挨拶

学長仙石より委員会設置の趣旨と各委員へ率直な意見を期待する旨の挨拶。

(3) 委員紹介（自己紹介）

各委員より自己紹介が行われた。

(4) 委員長互選

委員の互選により、満場一致で青井 倫一 委員が委員長に選任された。

(5) 「事業創造大学院大学」の概要説明：(資料-3)・諮問委員会の役割：(資料-4)

研究科長沼田より事業創造大学院大学の概要と基本理念、建学の精神・目的と教育環境のほか、諮問委員会設置の趣旨や役割等が説明された。

(6) 将来計画および第 2 次中期計画の策定について：(資料-5)

研究科長沼田より「事業創造大学院大学の将来計画」・「全体理念、将来計画とドメイン」・「ドメイン毎の長期目標・中期目標・中期計画」が説明された。

(7) 質疑応答と議論

青井委員長：各委員から意見やアドバイス、批判などを出してもらい、それを受けて次回（2月）までに大学として何をすべきかという課題を出して、整理していくことになる。

佐々木委員：私が入学したのが8年前であり、現状はよく分からないが、今の説明を受けて当時と明らかに違うのは「グローバル化」が進展している点である。授業の内容や進め方も当時とは変わったと思われるが、当時は基礎的な科目に多くの時間が割かれていて、ケーススタディのような実践を踏まえた授業がもう少しあったほうが良いと感じた。自身の経験ではこの大学で学んだことにより、物事の進め方や考え方などについて視点を変えて捉える力が付いたように感じる。授業はより実践的な部分のウェートを増やした方が良いと思う。

山本委員：私も6年前に入学したが、当時感じていたこととして、今日の資料にもある「地域における」といっても必ずしも新潟におけるビジネスに限定されたものではなく、「新潟から全国」や「新潟から世界」など様々な形があり、新潟だけを考えていても地域における本質的な貢献にはならないと考える。この大学を通じて様々な企業の方と知り合う機会もあり、素晴らしいスピーカーの話も聞けたが、基本的に受け身だった。せっかくの機会だったので、例えば同級生の企業を訪問するなど、実際に足を外にむける取り組みをやりたかった。今の説明の中にも「アクティブ・ラーニング」とあったが、自ら外に出て学ぶということが必要だと感じた。同級生にベトナム人や中国人がいたが、実際にベトナムへ行ったことがないため、共通言語や話の感覚が通じ合えなかった。コストの問題もあって実際にその国へ行くことは難しいかもしれないが、いずれはそういった機会があっても良いと思う。

青井委員長：日本の経営系専門職大学院にとって「基礎をどうするか」という課題がある。「マーケティング」や「ファイナンス」を全く知らないという学生にMBAの学位を与えてもよいのか、という「質の保証」にも関わってくる。明治大学では基礎科目を設け、修得の義務付けで「質の保証」としている。佐々木委員の意見にあった「自分の専門性を伸ばしたい、やりたいところがある」場合のトレードオフをどうするか、という難題が出てくるが、基礎分野をよく知っている学生には「その科目は取らなくていい」とすることで、その時間をやりたいことに使えるのではないかと考える。また、山本委員からあった国際交流に関して、欧米の大学でも最近海外に目を向けており、教員が先方の国や地域へ学生を連れて行ってインタラクションすることが一つのトライアルとして出てきている。事業創造大学院大学もベトナムと現在行われている様々な交流を通じて、先方の大学で1~2科目の授業を行うことも一つのやり方かもしれない。より多くの交流協定を締結することが優先されている大学があるようだが、短期的には限られた大学と密接に交流したほうがビジネス面で良いように思う。

中野委員：私は多様な経営者と会う機会が多く、成功している方はスキルと経営センスが備わっていると感じる。大学が両方を磨く場であれば一番良いが、ス

キルは勉強すれば身に付くのに対し、経営センスはなかなか身に付けることが難しい。この大学には客員教授として多くの優秀な経営者がいて、直接話を聞いたり交流したりできる機会が得られることは経営センスを磨くチャンスである。企業が求める人材はスキルがあり、経営センスを持っていることが条件となる。品質保証として、例えば簿記資格や TOEIC の点数などを具体的に示すことも重要だと考える。優秀な経営者との交流で経営センスを磨くことを目指すべきではないか。

青井委員長：経営のセンスに関しては、さきほどの山本委員の意見にもあったとおり、講演を聞くだけではなく、何らかの形で講演者とインタラクティブに交流することが必要になる。スキルというのは雇う方にも分かる形で表現しないとイケない。世間に出されている資格等をクリアしているというメッセージを数字で明確に出せる。

五十嵐委員：亀田製菓㈱からは3名の学生を派遣した。この大学の目的として新規事業を立ち上げる人材の育成があるが、当社が期待しているのはいろいろな人たちと触れ合うことで得られる知識やセンスを身に付けて、仕事の現場で力を発揮してもらうことである。新規事業部に配属して即戦力として活躍してくれるのが理想だが実際は難しい。現場での様々なケースにおいて大学で学んだことが活かしていると実感してもらうことが大事だ。

青井委員長：企業として学生を送り出す際に具体的なミッションを出したほうが良いのか。「期待しているから、とにかく頑張ってこい」と言ったほうが良いのか。

五十嵐委員：一番大事にしたいのは、知識レベルの話よりも先程から出ているネットワーク作りである。例えば、「自分が困った時に相談できる人を5人作ってきなさい」というようなことに期待して、背中を押している。

青井委員長：その場合、どのような人がこの大学に来ているかが重要になってくる。

五十嵐委員：超一流企業経営者でもある講師との交流機会など、チャンスをどう掴むかが重要になる。とにかく自分で一歩前へ出ることに期待している。知識を得て引き出しを増やし、うまく自在に組み合わせて事業に繋げていくというノウハウを学ぶことが大事だと思うが、講義を通して学ぶことは難しいのではないか。

青井委員長：米国のビジネススクールでは「科目」や「教員」を差別化に使っていたが、最近は「教え方や学び方の場をどう設計するか」で差をつける傾向にあるようだ。レクチャータイプをやり、ケースメソッドをやり、その次に現地・海外へ行って様々な経験を積み、その先に何を考えるかだが。

五十嵐委員：その意味で修羅場を経験するというのが正にそうだ。引き出しを多く作って、自在に組み合わせて実践の場でどう発揮できるかが大事だ。

青井委員長：教科書主体の講義であれば教科書を配ればいいし、中身はオンラインで流せばいいという話になってくる。しかし、フェイス・トゥ・フェイスの場をどう有効に使うかがビジネススクールでは大事になる。教員にとっては段々大変なこ

とになっているが、マーケットが要求している限りは、ビジネススクールとして対応していかざるを得ないだろう。

地方を考えた時に民間だけに限らず県・市というところでのマネジメントやビジネスデザインも要求されると思う。

植田委員：県庁は公的機関なので MBA に関わる科目のマーケティングやファイナンスなどが直接活かせるわけではないが、授業を通じて論理的な考え方や体系を組み立ててプレゼンする機会を得ることにより、論理展開や問題の所在などを探ることは重要だろうと思う。実際に大学院へ学生として派遣した職員の話の話を聞いてみると、物事の考え方やプレゼンの機会が業務に役立ったと言っている。別件になるが、資料の「長期目標」にある「地域の発展」や「地域の活性化・国際化」については、必ずしもアントレプレナーでなくても様々な場面で活躍できる場があると思う。修了生全員がアントレプレナーになることは現実にはありえず、アントレプレナーという理念や意識を持ちながら様々な職場で業務に役立ててはいるだろうが、必ずしもアントレプレナーそのものではない。このことを理解したうえで、アントレプレナーという言葉を使っていれば良いが、そうでないと誤解を招く恐れがある。また、修了生のネットワークについても大事だと思う。

仙石：同窓会のような修了生ネットワークの整備を行っているが、「国際・グローバル」という意味でもう少し修了生との関係を密にしていきたいと考えている。

青井委員長：どこのビジネススクールも定員を充足させることに集中していて、相当数の修了生がストックされているにも関わらず、そこへの対応がワンテンポ遅れている。県に対して「地域」といい、世の中の動きで文科省には「グローバル」といい、リップサービスとして形容詞の言葉をたくさん付けすぎると、この大学が本当に狙っているところが弱まる可能性も出てくる。

アントレプレナーとは具体的に何を意味するかが人によって解釈が違う。

MBA とアントレプレナーは現在ではニアリー・イコールだと個人的には考える。科目や教育スタイル、場の設定を大学の特徴として見せることが説明においては便利なのかもしれない。その具体的な形を見せるとして「地域連携」があると思う。

加藤委員：修了した学生が「地域連携」に力を発揮する姿が望まれる形であろう。新潟市としては、起業や企業内事業創造により地元経済の発展に寄与してくれることは将来像としても望ましく、その一端がどこかで見えてくるとありがたい。修了後の展開やこの大学で学んでネットワークもでき、起業したり会社へ戻っているいろいろ取り組んでみたりしたが、社会的あるいは法的な制約があっても上手くいかないなどの情報が新潟市役所の耳に届くとありがたい。例として、新潟市は国家戦略特区として農業分野の指定を受けた。他に、地元での起業促進のための「簇業（そうぎょう）特区」の申請も行ってた。起業だけでなく、事業継続や事業を発展させるうえで制約や規制があれば、今後も、国へ緩和を提言

していく。いろいろな分野で相談や情報提供をしてもらうことが地域連携に結び付き、このような活動の結果、地元経済の活性化や雇用創出として効果が出てきて、数字としても表れてくると思う。

青井委員長：農業関係はこの大学も協調して出ていくのか。

仙石：農業特区の運営委員会に本学の教員が参加しているが、将来的にはビジネスや創業の話も出てくると思われるので、その時には大学としても協力していくつもりだ。

加藤委員：協力をもらえるところがあれば、ぜひお願いしたい。

熊倉委員：テレビ新潟放送網からは、5人目の学生を現在派遣しているが、修了した4名からは「知らなかったことが多くあり、とてもためになった」と聞いている。勉強したことが実際に業務に繋がるのか、となると難しい面もあるだろうが、知らなかったことがたくさんあって、それを習得するためにはどうすればいいのか、ということを考えるようになって帰ってきたのではないかと思う。そういう意味ではもう少し派遣元の企業と連絡を取った方が良いのではないか。例えば、「こういう授業をやっているので企業からこういった課題を出してくれないか。授業の中でそれを解決しよう」ということがあっても良いだろう。さきほど経営のセンス・スキルという話があったが、物事はどうやって学べばいいのか、どのようなことが世の中にあるか、ということが学べる場であってほしい。

沼田：理論的な「基礎体力」の話があって、その上で、センス、方法論などの「応用」分野教育の質向上をどう構築していくかの議論によって、指摘のあったところに行きつくと考える。

青井委員長：「基礎体力」はマストだろう。その「基礎体力」をどう定義するかがMBAで共通して出てくるところだ。その中の応用分野をどう強調していくか。ビジネススクールというのは修了生が講師としていずれ大学に戻ってくる可能性が高いが、この大学は特にそうだと思うので、修了生への対応の仕方は他のビジネススクールよりも密にやらなければならないだろう。

加藤委員：市役所から派遣した修了生の中には同窓会の役員を務めるなどして、この大学のネットワークに関わっている者もいる。

佐々木委員：他のビジネススクールとは違う方向性・色を出していくべきだろう。例えば、「新潟でなければできない」、ベトナムの留学生が多いことで「ベトナムで起業を目指すのであればこの大学で」など特長を作っていくことも大事だろう。

青井委員長：海外でも「南米でビジネスをするならスペインの大学で学ぶ」という事例もあるので、ベトナムでの起業のケースも可能性はあるだろう。

沼田：今夏に、修了留学生と現役学生との交流会をベトナム現地で実施して好評だった。このように現地における交流会のようなものを強化していきたいと考えている。

加藤委員：小学校の校長をしていた経験から言わせてもらえば、先生同士が他の授業を見

学することは小中学校では当たり前だが、大学ではあまり行われていないはずである。その点で資料にある授業の相互参観は素晴らしいと思うが、観るだけではなく、お互いに授業研究のようなものを教員同士ですべきだ。

青井委員長：慶応大学や明治大学では若手教員がシニア教員の授業を見学し、その後に意見交換を行っている。ハーバード大学では学生の数が多いこともあり、授業を行う前に全体でどう教えるかのミーティングをやる。それによって年配の教員の経験を若い教員へ伝えていく。この大学ではアントレプレナーを作るために大学全体がどうサポートするか、という点で教員間のネットワークが重要になる。

植田委員：修了後のサポートも大事な視点。在学中のケーススタディやレポート作成などで使うデータベースがあるのではないと思うが、例えば、そのデータベースを修了生が利用できるようになっているのか

沼田：SNSで科目や任意のグループごとのサークルを立ち上げている。修了後もアクセスは可能であり、そこでコミュニケーションや議論は取れる状態だが、自発的な動きに依存している。

青井委員長：アントレプレナーとなると2年間で出来るものでもないため、修了後も大学がどういったサービスを提供できるか、という議論になる。
大学が組織としてどうすべきか、という問題で考える必要がある。修了生が事業をスタートする時の資金調達に際し、本学はおもしろいアイデアには投資するのか。

沼田：学生によるビジネスプラン発表会を実施している。この発表会には外部の識者やVCにも参加してもらい、発表者に意見をいってもらっている。
また、館内にはキックオフしていくためのスペースも用意している。大学としてVCは持たないがNSGグループで持っている。

青井委員長：グループにVCがありながら、自分の大学のプロダクトに投資しないのは外部から見ると違和感があるように思う。理想的には、修了生へ投資を行い、成功した場合のリターンで次の投資を行うことだろう。

五十嵐委員：さきほどベトナムの話があったが、留学生の割合はどれくらいか。

沼田：約3割である。

五十嵐委員：留学生の修了後の就職や進学についてサポートしているのか。

沼田：キャリア支援委員会の下、キャリア支援室という組織で国内での就職をサポートしている。留学生の大半は母国に戻っている。

五十嵐委員：当社もグローバル化ということで米国や東南アジアに進出しており、当初は日本から経営や技術者として社員を派遣していたが、現地化ということを考えた場合、日本で学んだ後にしばらく日本で働いてDNAを身につけ、その次に母国にある会社のマネージャーなどになる人材が理想だ。他の企業の方と話しても考えは同じようだ。最近も大分県にある立命館アジア太平洋大学へ欧米の方の採用目的で行った。

青井委員長：立命館アジア太平洋大学が成功したのは、東南アジアから多くの留学生を受け入

れ、日本の企業へ就職させ、日本の良さを理解してもらって帰国させる、という形をとったことだ。最初は皆が懐疑的だったが、最近では多くの企業が大学を訪問しているようだ。ひとつのやり方だが、この大学もベトナムやミャンマー、中国、タイなど「日本で働きたい」という人達への対応が必要だろうし、日本を好きになって母国へ帰ってもらうというのが重要だろう。

中野委員：五十嵐委員の意見にあったとおり、昔の日本企業は安い所へモノを造りに海外へ行ったので言語能力は問われなかったが、今は少子高齢化の時代を迎えて、モノを売りに海外へ行く時代となった。日本を好きになってもらい、日本のいろいろなスキルを持った外国人は大学にとっても価値があり、企業にとっても欲しい人材である。日本人はモノを作るのは得意だが、やはり、モノを売るには現地の人でないと難しい。その点でこの大学にベトナム人が多いというのは財産だと思う。

青井委員長：ベトナムか、中国か、その他の国か、という地域のポートフォリオの時代であり、グローバルというマーケットはない時代がしばらく続くのではないか。

では、今までの議論を踏まえて、2月に開催する際の課題をまとめて欲しい。

仙石：スキルやセンスに関する話があったが、これは教育プログラムの中での基礎と応用の割合などいろいろな問題があると思う。最近ではルーブリックスやマトリックスなどで学力の分析ツール手法があるが、本学でそれをどうやって使っていくかなど、検討を進めているところだ。

FDに関しては、現在行っている授業参観を更に発展させていきたいと考えている。青井委員長からご指摘のあった日本型 MBA はコンセプトとして曖昧なところがあるので、総力を挙げてプロジェクトを立ち上げる予定だ。次回の諮問委員会に進捗状況などの報告ができると思う。

修了生のネットワーク強化については、大学として修了生や同窓会のケアやサポートが弱かった。最近ではむしろ大学から積極的にサポートする方向に移りつつあり、皆さんのご意見からも推進しなければならないと感じた。VC の件も簡単ではないが NSG グループとしてどうするかを考えていきたい。

本学のベトナム人留学生は優秀であり、宝であるので、県や市、各企業などから派遣されている学生に混ざって一緒に学んでいる環境は良いと思っている。今日のご意見を踏まえて今後を考えてきたい。

地域が抱えている様々な解決が容易でない課題に学生をどうチャレンジさせていくのか、その過程でグローバルに活躍できる学生の実力をどう付けていくか、という問題が大切と思っている。 解答が分かっていない課題にチャレンジしていく教育すなわちデザイン教育をどのように導入していくかが検討事項である。デザインの教育・研究の基盤整備を進め、この地域に本学が存在していることを活かして、学生が切磋琢磨できる場を提供していきたいと考えている。本学の地域活性化研究所において地域の方とネットワークを作って、その現場の中に学生を参画させるという形を進めていく。この骨格を次回に説明させてほしい。

青井委員長：いろいろ期待したいと思う。

沼田：本学は来年度に大学基準協会の経営系分野別認証評価を受けるが、それに向けて本年度中に認証評価用の資料を作っていく予定。いただいた意見を踏まえて、認証評価資料として次回提示させていただく。

青井委員長：これで第1回諮問委員会を終了する。

以上