



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 2026

CAREER for the FUTURE

あなたをもっと強くする

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)

可能性が広がる。挑戦が楽しい。 自分と組織をマネジメントする。



Admission Policy (求める学生像)

- 1 社会人で、新規事業開発や事業確認、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

About OBS

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、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指し、東北以北で唯一のビジネス・スクールとして、2004年に設置されました。

本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(企業家精神)」をベンチャー起業に限定せず、既存企業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ます。

専攻長挨拶

OBSで学び 世界標準の一步外側へ

アントレプレナーシップ専攻長 猪口 純路

MBAは「世界で通用」する学位です。しかし、必ずしも「世界共通」ではないことが、OBSで学び、成長するためには大切なところ。世界各国、各地のビジネス・スクール、どこに通ったとしても、経営学の基礎知識、基本的な分析フレーム・ワーク、論理的思考力などを実践的に学ぶことになるでしょう。いわば、MBAホルダーの共通言語となる部分のトレーニングです。しかし、個々人の特性の違いは言うに及ばず、一緒に学ぶメンバーの多様性、国や地域ごとに抱える課題の違い、各ビジネス・スクールに固有の設置目的の違い、カリキュラムの違いなど、各ビジネス・スクールにはカラーがあるため、学びの成果は世界共通とはならないのが常です。

そこでOBSで学ぶ皆さんには、MBAホルダーの共通言語を身につけるだけでなく、北海道だからより良く学べる、OBSだからより良く学べるテーマや問題意識を持ち、日々の研鑽に励んでいただきたいと願います。北海道は全国を上回るペースで少子高齢化が進み、労働力不足、公共交通機関の縮小など様々な課題先進地でありながら、他方では世界でも競争力のある大自然に支えられた食と観光資源に恵まれたブランド力のある地域であり、加えてここから数年は半導体とその周辺産業への空前の投資が見込まれる、ビジネス・チャンスに溢れた地域でもあります。そしてOBSは、小規模ゆえに教員と学生、学生同士、修了生と学生の距離感が近いことも大きな特徴であり、これまでに約700名のMBAホルダーを、北海道を中心とする国内外へ輩出し、リクルーティング、ビジネスでの取引、共同事業開発、起業、共同研究など、様々なシーンでそのネットワーク力を発揮しています。

世界的に有名な理論は、すぐに話題になりますし、AIで出典と要約を同時に検索するなどすれば、世界のどこにいても概要は学べます。世界的に著名な企業やユニークな国内企業の取り組みは、マスコミやネット・ニュースなどで報じられるため、どこにいてもその概要を知ることができます。しかし、世界における北海道の社会環境を文脈としながら、国内外の優れた企業の成功事例や失敗事例を、基礎的な理論から先端的な理論まで駆使して分析し、多様なメンバーと対面で多くの議論を交わしながら学ぶこと、その学びの成果をMBAのネットワークを活かして北海道やそれに似た世界の他地域へ実装していくこと、これらが世界のどこよりも可能な場はOBSです。

OBSは、アントレプレナーシップ溢れる人物の育成を目指しています。世にまだない新しいチャレンジをすることは、常識の範囲の外側に踏み出すことであり、それが成功したとき、事後的に「他より一歩先を行く」ことになります。踏み出すことなくして、一歩先行くことはありません。むやみやたらに踏み出すのではなく、OBSでの確かな学びを経て、一歩踏み出す。MBAの共通言語で常識の範囲を学びつつ、OBSで学んだから見えるその一歩外側へ。OBSから北海道を中心とする世界の常識の一歩外側へ。OBSはそんな情熱を持っているあなたを歓迎します。



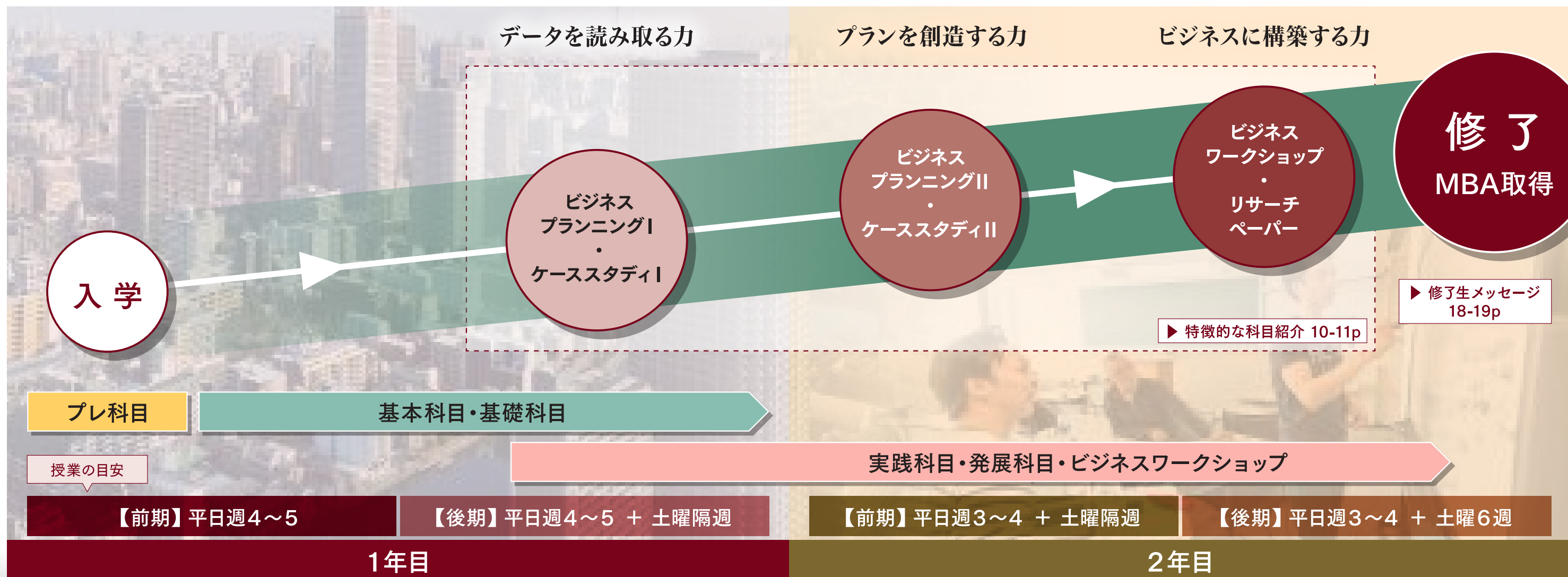
OBS

企業に、社会に、創造と変革をもたらす

で学ぶ2年間

理論×実践力

経営管理に必要不可欠な「理論」を体系的に学びながら、グループワークやディスカッションを行い、身につけた知識を運用する「実践力」を磨いていきます。



経営学を 基礎から体系的に学ぶ

OBSの特徴

入学後、授業開始前に各分野の導入的な解説を行う「プレ科目」を開講しており、はじめて経営学を学ぶ方も授業が本格的に始まる前に、必要な予備知識を身に付けることができます。
社会人入試の選抜においても、経営学の知識は問われません。
入学決定後に、基礎から発展まで必要な知識を身に付けることができます。

▶ カリキュラム 8-9p

多様な専門性、 経験を持つ人と学ぶ

OBSの特徴

OBSには、年齢・出身学部・職種、役職など多様な人々が在学しています。各分野で深い経験を積んだ人々と、対等な立場でディスカッションを行うことで、ひとりでは考えているだけでは決して到達できない視野の広がりや思考の深さを得られます。

▶ 在学生データ 21p

働きながら通学できる、 北海道唯一の MBA取得大学院

OBSの特徴

平日夜間は、札幌駅近郊の札幌サテライト。仕事の都合で2年間での修了が難しい場合、長期履修制度を活用すれば、最大4年間で計画的に授業を受けることが可能です。
また、専門実践教育訓練給付金制度の指定校となっているため、一定の条件を満たすと、授業料の一部が給付金として支給されます。

▶ 社会人学生のための支援 21p

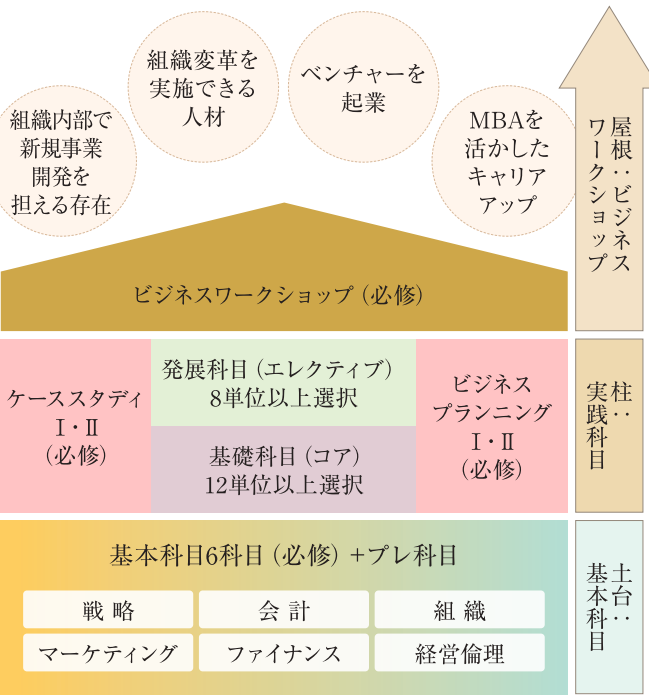
</

Curriculum

カリキュラム

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な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。



カリキュラムの基本設計を家にととると

■進級要件

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2.00以上でなければなりません。
- (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2.00以上でなければなりません。

- 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。

※【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

$$\text{GPA} = \frac{4.00 \times \text{秀の修得単位数} + 3.00 \times \text{優の修得単位数} + 2.00 \times \text{良の修得単位数} + 1.00 \times \text{可の修得単位数}}{\text{総履修登録単位数（「不可」の単位数を含む）}}$$



授業科目 2025年度（令和7年度）

区分	分野・領域	授業科目	単位	配当年次	必修/選択	修了所要単位
プレ科目	総合マネジメント分野	マネジメントの基礎	0	1	選択	—
		アカデミック・ライティングの基礎	0	1		
	アカウンティング分野	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）	経済学・分析手法分野	データリテラシーの基礎	0	1	必修	12単位
	経営戦略分野	経営戦略I（経営戦略）	2	1・2		
	マーケティング分野	マーケティングI（マーケティングマネジメント）	2	1・2		
	組織経営分野	経営組織I（組織行動マネジメント）	2	1・2		
	アカウンティング分野	アカウンティングI（財務会計）	2	1・2		
	ファイナンス分野	ファイナンスI（コーポレートファイナンス）	2	1・2		
	アントレプレナーシップ領域	アントレプレナーシップI（エシカル・アントレナーシップ）	2	1・2		
基礎科目（コア）	総合マネジメント分野	ビジネスシミュレーション	2	1・2	選択	12単位以上
	経営戦略分野	経営戦略II（イノベーション戦略）	2	1・2		
	マーケティング分野	マーケティングII（市場志向経営）	2	1・2		
	組織経営分野	経営組織II（パースペクティブと経営）	2	1・2		
		経営組織III（戦略的人的資源管理）	2	2		
	アカウンティング分野	アカウンティングII（コストマネジメント）	2	1・2		
	ファイナンス分野	ファイナンスII（企業価値経営）	2	1・2		
	ビジネス倫理・法務分野	ビジネス法務I（ビジネス法務の基礎）	2	1・2		
		経済学・分析手法I（行動意思決定の基礎）	2	1・2		
	経済学・分析手法分野	経済学・分析手法II（ビジネス統計分析）	2	1・2		
		経済学・分析手法III（ビジネスエコノミクス）	2	2		
	地域経済・経営領域	地域経済・経営I（プロジェクト・マネジメント）	2	1・2		
		地域経済・経営II（パブリックマネジメント）	2	1・2		
		地域経済・経営III（北海道経済の課題）	2	2		
	ビジネス英語分野	ビジネス英語I（初級ビジネス英語）	2	1・2		
発展科目（エレクトィブ）	経営戦略分野	統合科目I（サービスマネジメント）	2	2	選択	8単位以上
	マーケティング分野	統合科目II（企業変革とリーダーシップ）	2	2		
	組織経営分野	統合科目III（グローバルマネジメント）	2	2		
	アカウンティング分野	統合科目IV（戦略的CSR）	2	2		
		アカウンティングIV（国際会計）	2	2		
	ファイナンス分野	ファイナンスIII（金融機関マネジメント）	2	2		
	ビジネス倫理・法務分野	ビジネス法務II（知的財産マネジメント）	2	2		
		アントレプレナーシップII（アントレプレナー・ファイナンス）	2	2		
	アントレプレナーシップ領域	アントレプレナーシップIII（スタートアップの競争戦略）	2	2		
		ビジネス英語II（初中級ビジネス英語）	2	2		
	ビジネス英語分野	ビジネス英語III（中級ビジネス英語）	2	2		
		特殊講義I（問題解決能力の開発）	2	1・2		
	総合マネジメント分野	特殊講義II（地域ヘルスケアマネジメント）	2	2		
		特殊講義III（Demola program）	2	1・2		
		特殊講義IV（NZアントレプレナーシップ・スタディツアー）	2	1・2		
		特殊講義V	2	1・2		
		特別講義I（ジャーナリストの視点からみた企業変革）	2	1・2		
		特別講義II（ソーシャルビジネスと事業創造）	2	1・2		
実践科目		ビジネスプランニングI	2	1	必修	8単位
		ビジネスプランニングII	2	2		
		ケーススタディI	2	1		
		ケーススタディII	2	2		
ビジネスワークショップ		ビジネスワークショップ	2	2	必修	3単位
		リサーチペーパー	1	2		

※開講科目は年度毎に異なります。

MBA取得までの学習を支援

【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、初學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。

【履修指導制度】

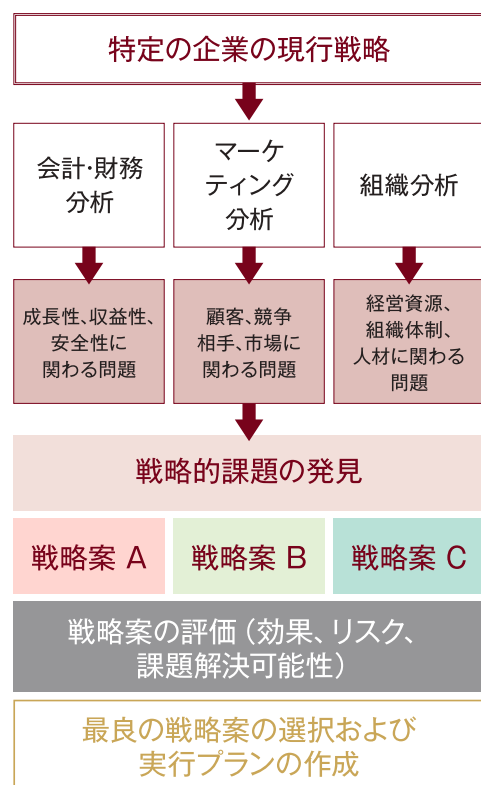
学生には、全員に履修指導教員（主・副2名）が付きます。授業科目の選択など履修に関連する様々な事柄について、相談ができる体制をとっています。

Case study

ケーススタディ

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。



Business planning

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て、精度を高めることを意味します。

ビジネスプランニング

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

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？

Business workshop

ビジネスワークショップ

科目区分の『ビジネスワークショップ』では、各講義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（ケース分析レポートや事業計画書等）として提出します。

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場合は、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

※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》

- 大日本印刷株式会社 ●株式会社サンリオ ●積水樹脂株式会社
- サンフロンティア不動産株式会社 ●株式会社イーディーピー
- 株式会社 NTT ドコモ ●株式会社 学研ホールディングス
- スカイマーク株式会社 ●エムスリー株式会社

《リサーチペーパー／事業計画書》

- ビジネスプラン 「北海道観光に医療ツーリズムを」
- 労働者協同組合おでかけサポート 設立事業計画書
ソーシャルビジネスプラン～地域相互扶助型 外出困難者向け外出サポート事業～
労働者協同組合 × ライドシェア × 介護
- 平成レトロ世代向け コンセプトカフェ BAR グループ事業計画書

受講生の声

問題発見能力と問題解決能力を修得する科目

高林 徹 さん (19期生・2024年3月修了)
北海道旅客鉄道株式会社



ケーススタディは、基礎科目で学んだ戦略、マーケティング、組織、会計・財務の知識をフルに活用して、実企業のケースや有価証券報告書を多角的な視点で分析することで、本質的な問題を明らかにし、最適な戦略案を提案する、問題発見能力と問題解決能力を習得する実践的な科目です。

授業で行われるグループディスカッションでは、異なる業界の方の視点によりさらなる学びが得られ、ファンリテーションやプレゼンテーションスキルも高める事が出来ます。

日頃の業務においても結果や事象に対する要因を多面的・論理的に掘り下げて考え、それに対する最善策を考えられるようになったと感じています。

受講生の声

“説得力”の本質を学ぶことが出来る科目

間瀬 優姫 さん (19期生・2024年3月修了)
株式会社ADX Consulting



ビジネスプランニングは、新設または既存企業の新規事業計画を策定する科目です。1年後期はグループで、2年前期は個人で一つの事業計画を作り、模擬提案まで行います。講義では教員の指導を受けるほ

か、多様な背景を持つ受講生同士で具体的な助言を行うなど、助け合う場面も多くあります。他の講義で学んだ分析スキルを用いて自らの計画の課題の特定・改善を繰り返し、実現可能性の高い計画へ練り上げていく点が実践的です。

商品サンプルの提供や実演、フィールドワークやアンケート調査の実施、巧みなプレゼンから伝わる受講生の熱意に感銘を受けながら、明快な論理や定数的な指標の提示にとどまらない“説得力”の本質を学ぶことができます。

教員からのメッセージ

OBSでの学びの総まとめ

手島 直樹



本授業はこれまで履修した授業科目、とりわけ実践科目で習得した知識とスキルを総合的に駆使して、個人レベルでケース分析、ビジネスプラン作成を行うことにより、より体系的な分析能力を向上させることを目的とします。授業におけるディスカッションを通して、各個人のケース分析、ビジネスプランの成果物を練り上げることに重点が置かれています。本授業で作成したケースレポート、またはビジネスプランの成果物は「リサーチペーパー」での発表を経て、最終レポートとして提出されることになります。これまで学んだ知識やツールを的確に使用し、MBAディグリーホルダーに相応しい最終レポートを仕上げる事が到達目標となります。

授業方式・履修例

多様な働き方やライフスタイルに対応した開講時間

平日は札幌駅から徒歩2分の札幌サテライトで夜間の時間帯、土曜は小樽本校もしくは札幌サテライトで日中の時間帯に授業を開講します。

札幌サテライトでは、基本科目・基礎科目・発展科目、小樽本校では、実践科目やビジネスワークショップを開講します。

		1～5(2～5)限	6限	7限
札幌サテライト	平日	—	18:30 - 20:00	20:10 - 21:40
	土	8:50 - 17:40	—	—
小樽本校	土	(10:30 - 17:40)	—	—

- 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
- 小樽本校／小樽市緑3丁目5番21号

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（180分）あるいは4～5時限連続（360～450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4時限連続もしくは5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、4～5時限連続の場合は4週に一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・復習は教育支援・学修管理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）

予習・復習
（8時間程度）

教育支援・学修管理システム上に提供される事前課題に取組み、課題レポートを作成・提出。



集中授業
（4時限 90分×4）

1限目：事前課題の発表。事前課題をベースとした教材の配付・解説。
2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。
3限目：教員のリードによる全体討議。
4限目：授業の総括



復習期間
（8時間程度）

教育支援・学修管理システム上で、集中授業に関する質問をしたり、復習のための事後課題や課題レポートを提出したりする。





在学生の履修例

仕事と学業の両立による、
サステナブルなMBA取得を
目指して

私が10代～30代の頃勤務していた海上自衛隊において、共同訓練などアメリカ海軍将校と接する機会が多くありました。彼らはキャリアの中で修士号や博士号を多く取得、それも軍事学や防衛学のみならず、芸術、哲学そしてMBAなど幅広い教養を身に着けていることを知り、大学院での学びに強い関心を抱いておりました。航空会社をアーリーリタイア後、北海道大学公共政策大学院に続き、小樽商科大学アントレプレナーシップ専攻（OBS）の門を叩きました。

OBSでの科目選択では、アカウンティング、マーケティング、ファイナンスと言ったビジネスに不可欠な要素を基礎から応用まで体系的に学習することを軸とし、それらから得られる知識・能力を自身に定着させることを履修方針としました。OBSでは修了後に学び残した科目を聴講できるリブーストシステムがあり、難しい科目を修了後に履修する方法もあります。しかしOBS教員から、「地道な計算や、理論の正確な理解が求められる困難な科目は、採点や可否などの圧力を背景に学ぶことで学習能力が向上する傾向にある。」との助言をいただき、あえて難易度が高い科目を優先とした履修登録をしています。

自衛隊で勤務しながら通信制大学を13年かけて卒業したこともあり、仕事と学業の両立は「無理をしない」ことにあると考えています。長期履修制度などを活用し、スタディ（ワーク）ライフバランスがとれたサステナブル（持続可能）なMBA取得を目指すことも一案かと思います。



大矢 高弘さん

《21期生／2024年入学》

1968年生まれ(57歳)
1983年中学校卒業後海上自衛隊に入隊し、
哨戒機操縦士などで16年間防衛の任にあたる。
2002年からANA系、JAL系航空会社
に運航乗務員として勤務
2020年退社
2024年3月北海道大学公共政策大学院修了

■1週間のスケジュール

	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
月	起床 朝食	通勤 出社	アルバイト			昼休憩	アルバイト					ファイナンスⅠ				帰宅	夕食 入浴	就寝	
火	起床 朝食	通勤 出社	アルバイト			昼休憩	アルバイト					マーケティングⅡ				帰宅	夕食 入浴	就寝	
水	起床 朝食	個人事業		レポート作成・家事・昼食					子供の習い事送迎・育児				夕食 入浴	レポート作成・ 復習予習			就寝		
木	起床 朝食	通勤 出社	アルバイト			昼休憩	アルバイト					経営戦略Ⅱ				帰宅	夕食 入浴	就寝	
金	起床 朝食	個人事業		レポート作成・予習・家事・昼食						通学		経済学・分析手法Ⅱ				帰宅	夕食 入浴	就寝	
土	睡眠	起床 朝食	通学	ケーススタディⅠ ビジネスプランニングⅠ(隔週)								帰宅	夕食 入浴	レポート作成・復習予習			就寝		
日	睡眠	起床 朝食	子供と外出(冬はスキー)								帰宅		夕食 入浴	レポート作成・復習予習				就寝	



OBS座談会

学ぶ楽しさと、追求する喜びを知る。 その先に待つのはあなたの想像を超える未来。

OBSで自己を磨きMBAを取得するという目的は同じでも、その入学動機は実にさまざまです。経営を学びたい、組織づくりに役立てたい、学びで得た専門知識を職場に還元したい。共通しているのは、自身の成長と直面している課題に立ち向かうという強い意志です。仕事と学業の両立という困難も、同じスタートラインに立つ仲間たちとともに乗り越え、修了後にはMBAとして一步を踏み出す未来が待っているのです。

ここでは、入学から2年目を迎えた4名の学生に、1年の振り返りと今後の展望を語っていただきました。

- 伊藤 公助 (株式会社プロンプター)
- 田和 竜太 (アッヴィ合同会社)
- 小野寺 真耶 (北海道旅客鉄道株式会社)
- 齋藤 香世子 (北海道職員)



司会進行役
アントレプレナーシップ専攻
教授 簗本 智之



伊藤 公助 さん

札幌心療福祉専門学校
精神保健福祉科 卒業

私は複数の会社を経営して10数年になります。会社の未来をどうするかを考えるようになり、あらためて経営を専門的に学んでみようと思ったのが、入学のきっかけです。それにより自分が成長し、さらにそれが会社の成長につながりました。入学時は、授業の内容がまったくわからないところからのスタートでしたが、今では学んだことを組織にフィードバックし、社内の仲間たちが高い目線を持ってくれるようになり、自身と会社の成長を実感しているところです。

企業経営に必要な知識を 理論体系としてまとめた MBAプログラム

司会 本日は新2年生にお集まりいただきました。まずは、皆さんがOBS入学を希望した理由を教えてください。

伊藤 私はデジタルマーケティング会社を中心に、知人との共同も含めて5社の企業経営に携わり、社員は約300名おります。現在43歳なのですが、ボードメンバーも同年代。これから先、どのように成長していくのか、自分の引退後は？など、考えなければならないタイミングでした。そんなとき、書店で偶然MBAに関する書籍を見つけました。MBAのプログラムは、実務で苦労した方々が、企業経営に必要な知識を理論体系としてまとめたものであることを、その書籍で知りました。まさに自分が考えていたこ

との答えだと思い、MBAを取得できるOBSに入学し、経営を専門的に学び直すことを決意しました。

田和 私は外資系製薬企業の営業職ですが、今後のキャリアアップを目指した時、経営の知識やスキルが必要となると考えました。そこで営業の仕事だけでは学べないことが多いと思い、OBSにチャレンジしました。実は製薬業界の方はMBA取得者が多いです。

司会 OBSにはMR（メディカル・レプリゼンタティブ＝医療情報担当者）の方や、MS（マーケティング・スペシャリスト＝医薬品卸販売担当者）の方が毎年数名いらっしゃいます。

田和 そうですね。知り合いにもOBSを卒業した方がいるので、心理的なハードルは下がりましたね。また同期にも見知ったMSの方がいるので心強いです。MRもMSも薬の知識や営業スキルの研修は多いですが、経営について学ぶ機会は少ないように思います。だからこそ体系的に学びトレーニングできるOBSに自分から行くしかないと思いました。

主体的に課題を見つけ 解決能力をのばし育てる

小野寺 私は街づくりに興味があったことから、JR北海道に入社しました。今は希望していた開発事業本部におります。しかし専門知識があるわけではなく、マーケティングなどの知識を身につけたほうがよいということで、組織推薦でOBSに入学しました。具体的には、部署内メンバーの話を、もっと理解できるようになりたいと思ったことがきっかけです。OBSに通いながらバリバリ仕事をこなす同じ部署の先輩から「会社にいると絶対に出会えない人たちと知り合いになれるよ」と聞き、人脈が広がることも魅力だと思いました。

齋藤 私は大学卒業後、民間企業等に勤め、転職をして、現在は道の職員です。自分も専門的な知識があるわけではなく、何か強みが欲しいなと漠然と考えていたとき、

仕事をしながら大学院で勉強し、キャリアアップができる道があること知り、大変興味を持ちました。とくにOBSはアントレプレナーシップ専攻というものの、起業だけを目的としておらず、企業や行政の組織改革にも寄与するさまざまなカリキュラムが魅力的でした。講義やグループワークを通じて主体的に課題を見つけ、解決する能力を身につけることは、多岐に渡る行政の業務において、必ず役に立つと思いました。

自分自身の成長が 組織の成長につながる

司会 この1年間の学びで、成長を感じたことがあれば教えてください。

伊藤 それまで自分は、会計の専門知識をもって経営を行っていたわけではありませんでした。しかし今では、財務指標のひとつであるROICを細かく分解し、可視化した経営分析法「ROICツリー」を組織の中に組み込み、ROE（自己資本利益率）を目標に経営計画を立てるようになりました。

また、社員のキャリアプランに関しては、それまではマネージャーがゴールでしたが、最終的にはインベスター（投資家）という視点を持って事業を推進できる、ということまで描けるようになりました。何もわからないところから始まったこの1年の間で感じたのは、自分自身と組織の成長です。

田和 大学時代、私は会計科目が苦手で、きちんと理解できず卒業してしまいました。営業職は会計に触れる機会が少なく、OBSで会計を学ぶにあたり、かなり苦労するだろうととても不安でした。しかし実際の講義は内容が濃く面白く、とても興味を持ちやすいテーマを取り上げていただけます。先生からのフィードバックも非常に手厚いので、自然と力がつき、理解できることが増えていきました。1年生前期の終わりには決算書も読めるようになり、会計がおもしろくなっている自分がいて、はっきりと成長を実感しています。営業活動でも、病院経営者の方々と経営の話題になったとき、会計の知識を交えた会話ができるよう



田和 竜太 さん

大阪産業大学経営学部経営学科 卒業

製菓業界の中でキャリアアップを考えた時、経営的な視点を持っていなければならぬと思っていました。とはいえ、会社でそれらの知識やスキルをトレーニングできるかという点と難しいと思います。本格的に経営を学ぶには、自ら学ぶしかなく、北海道でかつ対面で学ぶことができるのは小樽商科大学しかありません。オンラインでMBAを取得できる大学もありますが、いろんな経験や知識を持つ方々と、ともに学び合えるという体験は価値が高く、自分の視野を広げ成長につながると思います。

になりました。

小野寺 私は当初の目標だった、開発事業本部内において社員の話が理解できるようになりました。あとは、学んだことがすぐに活かせるという点ですね。自分がやりたい新規事業の提案は計画立案から行うわけですが、それまでは、ほかの人に聞きながら手を借りながらの作業だったのが、徐々に自分だけでできるようになりました。ビジネスプランニングの授業で学んだことが役立っていますし、その楽しさも感じる事ができました。

齋藤 この1年間は、想像よりも大変でした。日々の講義は、そのとき理解できたつもりでいても、いざレポートを書くとなると学んだ理論を整理して文章にすることは難しいと感じました。そこから資料を何度も見返したり、公開されている同期生のベストレポートも参考にしました。また、経営学

は幅広い分野の授業がありますが、行政に関係するものとしてみたとき、一見かけ離れているように思えるマーケティングや経営戦略を活かすことができます。例えば地域住民や事業者のニーズを捉えることや、北海道がどのような施策を打てばよいのかなど、感覚的にとらえていたことを論理的に考えられるようになったことが、成長を感じる部分です。

仕事や家庭と学業の両立で時間の配分に苦労した

司会 この1年間で直面した苦労や、その解決策についてお聞かせください。

伊藤 私は最初がいちばん大変でした。とにかく4月の入学時、授業にまったくついていけず、実は、退学まで考えたほどでしたが、同期の仲間に引き留められ踏みとどまりました。解決策としてはベストレポートを何度も読み込み、真似をして、レポートを何度も書き直し、そして同期生からのサポートを受けて少しずつ理解ができるようになりました。同期の存在が大きく、よい仲間

に恵まれたお陰で何とかここまで来ることができました。OBSに入学して本当によかったと思っています。

田和 業務をこなしながら、課題に取り組むのは本当に大変です。家族の理解と協力を得ること、家庭でできる限りをやるのが本当に大切だと思います。私は5人家族で、子供が4歳、2歳とOBS在学中にひとり生まれて3人いますが、非常に妻に負担をかけてしまっています。OBS入学前もMBA取得を快く応援してくれましたが、講義や出張で家を空けている時に、妻がワンオペ状態となり本当に申し訳なかったです。帰宅後や隙間の時間にできる限りの家事をやりました。必然的に寝る時間を削ってレポートを書くことになりませんが、そうして家庭と勉強の両立を図りました。時々、書いたレポートを妻に見てもらって、頑張っている姿を見てもらったこともあります。有難いことにレポートの追い込み期には、妻が疲れていても、「子供たちを見ているか

ら、レポート頑張ってる。」と言ってくれます。妻の支えがなければ、乗り越えられなかったと思います。本当に妻には感謝し尽くせません。

小野寺 職場にOBSに通っていた仲間がたくさんいたので、課題が多いことは聞いていました。私も覚悟はしていましたが、実際にはやはり「時間がない」ことがいちばんの困難でした。1日24時間しかありませんがそこに仕事と家事と学校が入ってくるわけですから、どうやって時間を捻出するかがもっとも大変でした。

齋藤 私がいちばん苦労した授業は、アカウンティングとファイナンスでした。私の仕事上、財務諸表というものを目にする事はないので、始めはまったく理解できず、かなり苦労しました。しかし、行政の職員が財務諸表を読めなくてよいのかというと、そんなことはないと思います。民間企業の方に



小野寺 真耶 さん

北海道大学文学部人文科学科 卒業

OBSと家庭と仕事の両立は、タイムマネジメントの面でやはり大変でした。家事は主人にお願いすることが多く、駅までの迎えも主人に来てもらっていましたが、帰宅する道中でその日に学んだことを伝え、情報を共有することで理解を得ることができました。学んだことを親しい人に自分の言葉で話すというのは、最高の学習方法かもしれませんね。仕事の量は入学後も同じでしたが、OBSに通っていた仲間の皆さんに知恵を借りながら、なんとか時間を捻出してきました。



補助金を出したり、連携して業務を行っていくうえで、その企業の経営状況などを知ることが重要だと思います。レポートははじめ問題を理解するのも大変な状況でしたが、先生や同期生に教えてもらい乗り越えることができました。皆さん事細かに丁寧に教えてくれて、同期生には本当に感謝しています。

モチベーションを高く保ちやり抜いた先をイメージする

司会 同じ課題に取り組む同期が横にいる、という対面授業の最大のメリットですね。最後に、OBS志願者にメッセージやアドバイスをいただけますか。

伊藤 私は、入学前に体験授業を受けましたが、実際に4月に入学してすぐに打ちひしがれました…。という体験をもとにアドバイスをするとしたら「会社のため」「将来のため」という、強いモチベーションを持つことでしょうか。自分が想像する何倍も大変なのだと、本当にやり抜かなければならないという覚悟とともに、やり抜いた先に何があるかを想像しておくことよいと思います。モチベーションを保つことがいかに大切かをこの1年間で実感しました。そうでなければ、自分はいくら同期に引き留められても退学していたと思います(笑)。その準備をしておくのがおすすめです。

田和 ひとつは、家族と職場など周囲の理解を得ておくことですね。自分がトライするうえで、周りが応援してくれなければ勉

強に集中することはできません。もうひとつは、先生やその科目の得意な同期生に質問して疑問を放置しないことだと思います。OBSでは入学前に、前提知識を備えていない入学者のために「プレ科目」が用意されています。受講することで良いスタートを切れるだけでなく、授業日の1日をイメージできます。私も「プレ科目」を受けて心構えができ、気合が入りました。入学を検討されている方は「体験授業」を受けても良いかもしれません。

OBSはモチベーションの高いメンバーと肩を並べて学ぶことができます。全く違う業界の方々と学び合い、時に飲み会などの交流の場で得る学びもあります。とても有意義な時間を過ごすことができますので、ぜひチャレンジしてほしいと思います。

小野寺 経営に関することは学校で先生の方々がしっかりと教えてくださいますが、レポートの書き方やアカウンティングやファイナンスなどで使うエクセルが苦手な人は、事前に学んでおくと、勉強が始まったときに慌てなくてよいと思います。もしOBSの入学を迷っている人がいるなら、ぜひチャレンジしてください。勉強をするなら早いほうがよいですし、勉強したことは必ず活かすことができます。

齋藤 とにかく忙しくて寝不足になりますので、メンタルを含めた体調管理は大切です。1回授業を休んでしまうと遅れを取り戻すのが大変だと思っていたので、体調管理にはとくに気を付けていました。自分なりの体調管理方法を持っておくと良いと思います。OBSは課題も多く粘り強く勉強する

必要がありますが、日々大きな達成感や充実感を得ることができる場所だと思います。このありがたい環境に感謝して2年生も勉学に励みたいと考えています。今、このパンフレットを読んでいる皆さまにもOBSとのご縁がありますよう祈念しております。

司会 本日はありがとうございました。



齋藤 香世子 さん

北海道教育大学
教育学部地域環境教育課程 卒業

行政においても、限られた予算の中で業務を行うという意味において、経営感覚は必要だと思います。道政を担う一人としては、北海道の経済の動きを知ることも重要です。OBSで経済の仕組みをあらためて勉強することはとても有意義です。同級生には実際に第一線で活躍し、経済を動かしている皆さんがいるので、経営のリアルを学べるとてもよい機会となっています。またキャリアの上では、リーダースキルも必要だと思っており、苦手意識を感じている人前で話すことも授業を通して克服したいと考えています。

修了生紹介

OBSでは知識やスキル習得に限らず、授業以外でも仲間、先輩・後輩、教員が交流を図る「場」があります。様々な交流を通して、新たなビジネスパートナーとの

二神 ひかりさん

風月㈱ 代表取締役社長
《OBS10期生 2015年3月修了》



思い切って飛び込まなければ今の私はないと確信

風月の創業者である父の意思決定方法は、「長い経験と勘」によるものであり、私には到底真似ることが出来ませんでした。一方で将来風月を継ぐ立場であることは自覚しており、そのため、必要な知識・教養が無いまま経営者になってはいけないとの危機感が生まれ、「理論」を学び必要な力を身に付けたいとOBS入学を決意しました。過酷でもあり充実した2年間を乗り越えて得られたものは、「自信」と「仲間」だったと心から思います。2年連続で訪れた海外研修では、現地の講義を受けられただけでなく、企業訪問の機会や、OB・OGはじめ他大学院の方々との交流ができた貴重な経験でした。今後も授業の一環として海外研修の機会があれば、1年目から参加することを強くお勧めします

私のビジネスは、お客様の反応がすぐに分かるため、ビジネスプランニングを日々実践しフィードバックが得られます。OBSの講義ではグループワークが頻繁にあります。お互いの意見・知識を合わせてより良い課題が作られていく感覚を経験できたことが最も勉強になったと思います。同時に「ここは譲れない」と感じる時、自身の信念を貫く大変さも味わいました。2023年に経営を引き継ぎましたが、現在はグループワークのように社員とディスカッションをして物事を進めています。また、理論を理解したつもりでいても実践は簡単ではありません。上手くいかなかった意思決定・プランニングを振り返り、理論と実践の差を一つずつ突き合わせると見えてくるものがある。これこそがOBSで身につけた私の最大の力だと感じています。

《 在 student 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、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ス、鶴雅グループ、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、プ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、アストラゼネカ、オルゴール堂、江別市役所、JR札幌病院、武田薬品工業、ANAセールス、宝島社、エコモット、もりもと、緑丘工房、北海道味の素、内田洋行、イオン北海道、LIXIL、中外製薬

出会い、新たなビジネスや新規事業が生まれています。これまでの修了生の体験談は、本専攻サイトに掲載しています。様々な人の体験談を参考に、OBSへの進学・修了後の自分を想像してみてください。

井馬 智行さん

北海道コカ・コーラボトリング㈱
執行役員
《OBS13期生 2018年3月修了》



修了後も続くOBSネットワーク

私の所属する北海道コカ・コーラボトリングには会社の業務としてOBSに通える制度があります。元々経営学に興味があった私は、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自社の持続的な成長のための戦略を立案する」という役割を全うするためには、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」を増やす必要があると思い、この社内制度を活用してOBSを志望しました。

実際に通ってみて、論理的分析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それまでに習得した知識を体系的かつ統合的に活かせ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」でOBSでの収穫や成果が大きく変わると思います。修了後は新規事業の立ち上げも担当し、構想から具体的なビジネスプランの策定、オペレーションや業績管理に至るまで、OBSで得た知見を活用しました。

同期の皆さんとはOBS修了後も様々な情報交換や飲み会・ゴルフ等のプライベートでも交流を続けています。また、OBS修了直後の2018年から非常勤講師としてビジネスプランニングを担当させていただいていることから、最近の修了生の皆さんとは共に学びを深めています。さらに、2022年からはOB会組織であるMBA会の会長として、修了生の皆さんのネットワークづくりや学びの場の提供に貢献する活動をMBA会役員及び各期代表の皆さんと続けています。特に、2023年はOBS創立20周年でもありましたので、大学と協同で様々な記念事業を行っています。



OBS MBA会（同窓会）

OBS修了生同士のネットワーク・プラットフォームとして、「期を跨いだ親睦・交流」「相互啓発による知徳向上」「母校：小樽商科大学ビジネススクールの発展」を目的に設立されたOB／OG会です。

MBA交流会（年に一度）や、オンライン交流セミナーなどを企画し、在 student ・修了生・教員との交流を深めることで、修了後も学び合い、刺激し合えるネットワークを形成しています。

◀OBS 15周年記念事業

■アントレプレナーシップ専攻における3つの方針

本専攻の入学受入方針（アドミッションポリシー）、学位授与方針（ディプロマ・ポリシー）、教育課程編成方針（カリキュラム・ポリシー）は、ホームページに掲載しています。

https://www.otaru-uc.ac.jp/education/bs_policy/



■入学試験の概要（2026年4月入学）

●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10名および本学の「5年一貫教育プログラム」「大学院連携MBA特別コース」「農畜産・工業接続型MBA特別コース」による入学者を含む）

●修業年限

2年（長期履修学生制度を利用することもできます。）

●授与学位

経営管理修士（専門職）
（英文名：MBA (Master of Business Administration)）

入試区分	出願資格	試験区分	出願期間	学力検査等実施日		合格発表日	入学定員 （募集人員）
				筆記試験又は 小論文	面試験又は 口述試験		
一般入試	大学を卒業した者、 又は それに準ずる者	前期	2025年8月18日（月） ～8月26日（火）	2025年9月21日（日） 10:00～	2025年9月21日（日） 13:00～	2025年10月9日（木） 10:00	計35名
		後期	2025年11月25日（火） ～2025年12月8日（月）	2026年2月1日（日） 10:00～	2026年2月1日（日） 13:00～	2026年2月6日（金） 17:00	
社会人入試	大学を卒業した者、 又は それに準ずる者で 2年以上の 実務経験者	前期	2025年8月18日（月） ～8月26日（火）	2025年9月21日（日） 10:00～	2025年9月21日（日） 13:00～	2025年10月9日（木） 10:00	うち、 組織推薦の 募集人員は 最大10名程度 とする。
		後期	2025年11月25日（火） ～2025年12月8日（月）	2026年2月1日（日） 10:00～	2026年2月1日（日） 13:00～	2026年2月6日（金） 17:00	
組織 推薦	随時 入試	随時	2025年6月2日（月） ～11月21日（金）	———	随時実施	随時実施	
	指定日 入試	指定日	2025年11月25日（火） ～2025年12月8日（月）	———	2026年2月1日（日） 13:00～	2026年2月6日（金） 17:00	

■入学科・授業料 入学科・授業料の額と納付時期は次のとおりです。

区 分		1年次	2年次	計
入学科		282,000 円	—	282,000 円
授業料	前 期	267,900 円	267,900 円	535,800 円
	後 期	267,900 円	267,900 円	535,800 円
計		817,800 円	535,800 円	1,353,600 円

※納入時期

入学科：入学手続時（2月）、授業料前期：5月、授業料後期：11月

※左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。

※テキスト代、教育支援・学修管理システム利用に伴う通信費などの教材費は、別途自己負担となります。

●入学科・授業料の免除・徴収猶予

納付が著しく困難であると認められる等の条件に該当する場合は、選考の上、免除する制度や、納付を所定の期日まで猶予する制度があります。

●日本学生支援機構奨学金

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。

種類	金額
第一種奨学金（無利子）	月額50,000円、88,000円から選択
授業料後払い 制度（無利子）	授業料支援金 年額535,800円に、保証料相当額を加えた額
	生活費奨学金 月額0円（利用しない）、20,000円、40,000円から選択
第二種奨学金（有利子）	月額50,000円、80,000円、100,000円、130,000円、150,000円から選択
入学時特別増額貸与奨学金（有利子）	100,000円～500,000円（10万円単位で額を選択可能）

■社会人学生への支援制度・給付金制度

① 長期履修学生制度

業務の都合等により標準修業年限（2年）での修了が困難な場合、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設けています。学費については、2年間分の授業料の総額を長期履修で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。

ただし、長期履修学生は②の制度の対象とならないのでご注意ください。

② 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金制度です。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一部をハローワークから支給します。本学は、この講座の指定を受けております。詳細は、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。

■在学生情報-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たちが入学しています。

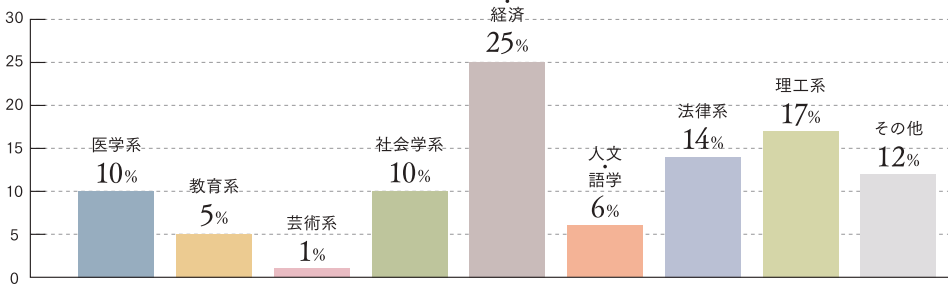
《 年代 》

20代	30代	40代	50代	60代
13%	36%	24%	19%	7%

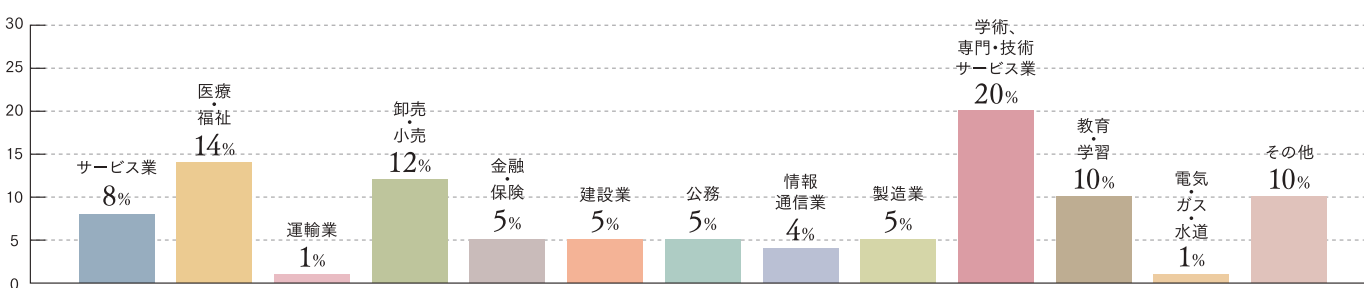
《 性別 》

男	女
71%	29%

《 出身学部 》



《 業界別構成 》



■イベント情報

授業科目や入試に関する事柄を説明した動画及び授業紹介動画を受験生サイトに掲載しています。また、前期・後期の入試前に入試説明会や模擬授業、授業見学を行う予定です。詳細は、随時受験生サイトに掲載します。

<https://nyushi.otaru-uc.ac.jp/graduate/gevent/>





いずみ よしつぐ
准教授：泉 貴嗣

アントレプレナーシップⅠ(エシカル・アントレプレナーシップ)、ビジネスプランニングⅠ、ビジネスプランニングⅡ、リサーチペーパー

学 部：高崎経済大学経済学部卒
大学院：東京農工大学大学院連合農学研究科 博士後期課程 単位取得退学
学 位：高崎経済大学大学院経済学修士
実務歴：第一カッター興業㈱（東証1716） 監査役



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）、アントレプレナーシップⅡ（アントレプレナー・ファイナンス）、特殊講義Ⅲ（地域ヘルスケアマネジメント）、特殊講義Ⅲ（Demola program）、特殊講義Ⅳ（NZアントレプレナーシップ・スタディツアー）、ケーススタディⅡ、ビジネスワークショップ、リサーチペーパー

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
主な在外研究歴：ニュージーランド オタゴ大学 客員研究員 2018年5月～2019年2月



うちだ じゅんいち
教授：内田 純一

統合科目Ⅰ（サービスマネジメント）、ビジネスプランニングⅠ、ビジネスワークショップ、リサーチペーパー

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



こばやし としひこ
教授：小林 敏彦

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）、ビジネスワークショップ、リサーチペーパー

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）



さかい まさひこ
教授：堺 昌彦

企業会計の基礎、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Ⅰ、ケーススタディⅡ、リサーチペーパー

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



たまい けんいち
教授：玉井 健一

経営戦略Ⅰ（経営戦略）、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、リサーチペーパー

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



てじま なおき
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）、ビジネスワークショップ、リサーチペーパー

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㈱



と しん
准教授：戸 宸

ケーススタディⅠ、アカウンティングⅠ、アントレプレナーシップⅡ、リサーチペーパー

学 部：広州大学松田学院管理学部
大学院：関西大学商学研究科 博士後期課程修了
学 位：関西大学商学博士



にしむら ともゆき
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、リサーチペーパー

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



は ず い しゅんすけ
准教授：筈井 俊輔

経営組織Ⅱ（パースペクティブと経営）、ケーススタディⅡ、リサーチペーパー

学 部：京都大学経済学部卒
大学院：京都大学大学院経済学研究科 博士後期課程修了
学 位：博士（経済学）



はたもと さとし
教授：簗本 智之

財務分析の基礎、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、アントレプレナーシップⅡ（アントレプレナー・ファイナンス）、特殊講義Ⅲ（Demola program）、特殊講義Ⅳ（NZアントレプレナーシップ・スタディツアー）、ビジネスワークショップ、リサーチペーパー

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



ふじわら けんすけ
准教授：藤原 健祐

リカレント教育担当、特殊講義Ⅱ（地域ヘルスケアマネジメント）、ビジネスプランニングⅡ

学 部：北海道大学医療技術短期大学部卒
大学院：北海道大学大学院保健科学院 博士後期課程修了
学 位：北海道大学保健科学博士、小樽商科大学経営管理修士（専門職）

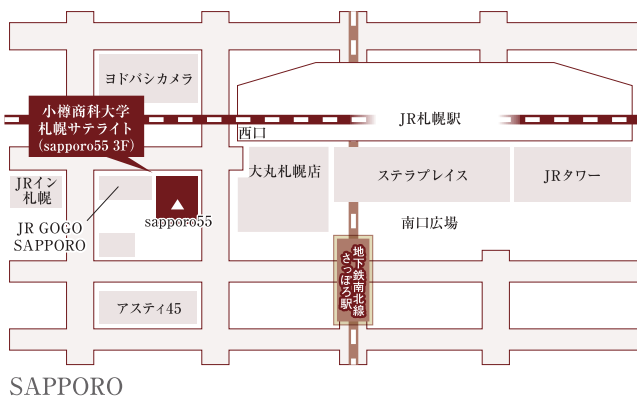
兼任教員（非常勤講師）／2025年4月現在

教 員 名	担 当 科 目	現 職 名
天野 斉 (あまの・ひとし)	ビジネス法務Ⅱ (知的財産マネジメント)	北海道大学 産学・地域協働推進機構 産学連携推進本部 特任教授
石河 統将 (いしかわのりまさ)	ビジネスプランニングⅠ	北海道電力株式会社 副主幹
井馬 智行 (いまともゆき)	ビジネスプランニングⅠ/ ビジネスプランニングⅡ/ ビジネスワークショップ/ リサーチペーパー	北海道コカ・コーラボトリング株式会社 執行役員
宇田川耕一 (うだかわ・こういち)	地域経済・経営Ⅰ (プロジェクト・マネジメント)	国立大学法人北海道教育大学 特別補佐・教授
宇野 二郎 (うの・じろう)	地域経済・経営Ⅱ (パブリックマネジメント)	北海道大学大学院 公共政策学連携研究部 教授
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)	ジョイ・イングリッシュ・アカデミー 学院長
大石俊太郎 (おおいし・しゅんたろう)	ケーススタディⅡ	北海道農業共済組合 主任
大見 英明 (おおみ・ひであき)	特別講義Ⅱ（ソーシャル ビジネスと事業創造）	生活協同組合コープさっぽろ 理事長
小倉 圭史 (おぐら・けいし)	ケーススタディⅡ	北海道公立大学法人 札幌医科大学附属病院 放射線部 主任技師
影山みゆき (かげやま・みゆき)	ビジネスプランニングⅠ、 ビジネスプランニングⅡ	Colyzon 代表
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 准教授
吉地 望 (きちじ・のぞみ)	経済学・分析手法Ⅰ (行動意思決定の基礎)	北海道武蔵女子大学 教授
小高 咲 (こたか・しょう)	地域経済・経営Ⅲ (北海道経済の課題)	地方独立行政法人 北海道立総合研究機構 理事長
後藤 英之 (ごとう・ひでゆき)	ビジネスプランニングⅠ、 ビジネスプランニングⅡ	札幌学院大学 経済経営学部経営学科 准教授
小林 誠 (こばやし・まこと)	ビジネス法務Ⅱ (知的財産マネジメント)	株式会社シクロ・ハイジア 代表取締役CEO
五味 宏 (ごみ・ひろし)	特別講義Ⅰ（ジャーナリスト の視点からみた企業変革）	札幌テレビ放送株式会社
今野 喜文 (こんの・よしふみ)	アントレプレナーシップⅢ (スタートアップの競争戦略)	北海学園大学 経営学部経営学科 教授
齋藤 直路 (さいとう・なおみち)	特殊講義Ⅱ (地域ヘルスケアマネジメント)	株式会社スターパートナーズ 代表取締役

兼任教員／2025年4月現在

教 員 名	担 当 科 目	職 名
乙政 佐吉 (おとまさ・さきち)	アカウンティングⅢ (予算管理と業績評価)	商学部商学科 教授
片桐 由喜 (かたぎり・ゆき)	ビジネス法務Ⅰ (ビジネス法務の基礎)	商学部企業法学科 教授
北川泰治郎 (きたがわ・たいじろう)	特殊講義Ⅱ (地域ヘルスケアマネジメント)／ ケーススタディⅠ	グローバル戦略推進センター 産学官連携推進部門 教授
國武 英生 (くにたけ・ひでお)	ビジネス法務Ⅰ (ビジネス法務の基礎)	商学部企業法学科 教授
小林 友彦 (こばやし・ともひこ)	ビジネス法務Ⅰ (ビジネス法務の基礎)	商学部企業法学科 教授
橋本 伸 (はしもと・しん)	ビジネス法務Ⅰ (ビジネス法務の基礎)	商学部企業法学科 准教授
山田 政樹 (やまだ・まさき)	ケーススタディⅠ	産学官連携推進部門 准教授

教 員 名	担 当 科 目	現 職 名
椎名 希美 (しいな・のぞみ)	ビジネスシミュレーション、 特殊講義Ⅲ (Demola program)	北海道大学 産学地域協働推進機構 特任准教授
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式会社 代表取締役
鈴木 真人 (すずき・まさと)	統合科目Ⅱ (企業変革とリーダーシップ)	機械開発北旺株式会社 取締役副社長
関 隆教 (せき・たかのり)	マーケティングⅠ (マーケティングマネジメント)、 ビジネスワークショップ、 リサーチペーパー	広島経済大学メディアビジネス学部 准教授
高橋 正憲 (たかはし・まさのり)	ビジネス法務Ⅱ (知的財産マネジメント)	弁護士法人 内田・鯨島法律事務所 パートナー弁護士
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 准教授
中島 則裕 (なかじま・のりひろ)	特殊講義Ⅱ (地域ヘルスケアマネジメント)	特定非営利活動法人日本ファイナンス・ プランナーズ協会パーソナルファイナンス 教育インストラクター
中元 秀昭 (なかもと・ひであき)	特殊講義Ⅱ (地域ヘルスケアマネジメント)	株式会社さくらコミュニティサービス 代表取締役
中山 俊彦 (なかやま・としひこ)	ビジネス法務Ⅱ (知的財産マネジメント)	あさかぜ特許商標事務所 所長 弁理士
成田 吉明 (なりた・よしあき)	特殊講義Ⅱ (地域ヘルスケアマネジメント)	漢仁会グループ 最高責任者
林 亜衣子 (はやし・あいこ)	特殊講義Ⅰ (問題解決能力の開発)	和光ホールディングス株式会社 管理本部 経営企画部長
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)	小樽商科大学 グローバル戦略推進センター 産学官連携推進部門 フェロー
南 知里 (みなみ・ちさと)	ビジネス法務Ⅰ（ビジネス法 務の基礎）／ビジネス法務Ⅱ (知的財産マネジメント)	札幌クリア法律事務所 弁護士
宮崎 義久 (みやざき・よしひさ)	経済学・分析手法Ⅲ (ビジネスエコノミクス)	宮城大学 事業構想学群 准教授
吉岡小百合 (よしおか・さゆり)	ケーススタディⅡ	株式会社向上計画総合研究所 経営支援課 課長
李 済民 (リー・ジェミン)	統合科目Ⅲ（グローバルマネジ メント）／特別講義（ソーシャルビ ジネスと事業創造）／ビジネスワ ークショップ／リサーチペーパー	小樽商科大学 名誉教授
渡部 奈穂 (わたなべ・なほ)	ビジネスシミュレーション	株式会社スタイルズ 代表取締役



2023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。

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

URL: <https://nyushi.otaru-uc.ac.jp/graduate/>



資料請求：テレメール



●右のQRからアクセスし、資料請求することができます。

<テレメールでの資料請求に関するお問い合わせ>

テレメールカスタマーセンター

IP電話 050-8601-0102 (9:30~18:00)



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7番地 sapporo55 ビル 3F