

令和5年度

年報

2023

横浜国立大学
地域連携推進機構
成長戦略教育研究センター

年 報

令和5年度

2023

CONTENTS

目次

I.	センター概要	2
II.	教育・人材育成事業	3
	1. 学部生へのキャリア教育	3
	(1) アントレプレナー入門 (担当：教授 為近 恵美)	3
	(2) 経営者の役割と従業員の役割 (担当：非常勤講師 湯沢 雅人)	5
	(3) 実践新商品企画 (担当：非常勤講師 湯沢 雅人)	7
	(4) 神奈川のみらい (担当：教授 為近 恵美、副担当：望月 雅之)	9
	(5) 研究開発論 (担当：教授 為近 恵美)	11
	(6) アート・マネジメント (担当：非常勤講師 永澤 桂)	13
	2. 大学院生へのキャリア教育 (副専攻プログラム)	15
	(1) イノベーションと課題発見Ⅰ (担当：教授 為近 恵美)	15
	(2) イノベーションと課題発見Ⅱ (担当：教授 為近 恵美)	16
	(3) 神奈川県を取り組む技術課題 (担当：教授 為近 恵美)	18
	(4) 博士進学とキャリアデザイン (担当：教授 為近 恵美)	20
	(5) 博士学生のためのキャリアデザインⅠ (担当：教授 為近 恵美)	20
	(6) 博士学生のためのキャリアデザインⅡ (担当：教授 為近 恵美)	21
	3. 講義以外の人材育成事業	22
	(1) YOXO カレッジ	22
	(2) アイデア創出ワークショップ	24
	(3) シュタインバイス大学日本研修	26
III.	ベンチャービジネス支援事業	28
	1. ベンチャー支援施策『フェーズⅠ』、『フェーズⅡ』	28
	2. ベンチャー支援採択者その後の活躍	29
	3. 他のベンチャー支援プログラムとの連携	29
IV.	ドクターキャリア開発事業	30
	1. 活動全般	30
	2. 企業と博士の交流会：キャリアパスフォーラム	31
	3. 各種イベント・セミナー	33
	(1) 博士向けキャリアセミナー	33
	(2) 共催イベント	33
	4. コンソーシアム活動	34
資料		
	添付資料 シュタインバイス大学日本研修 参加学生報告書	36

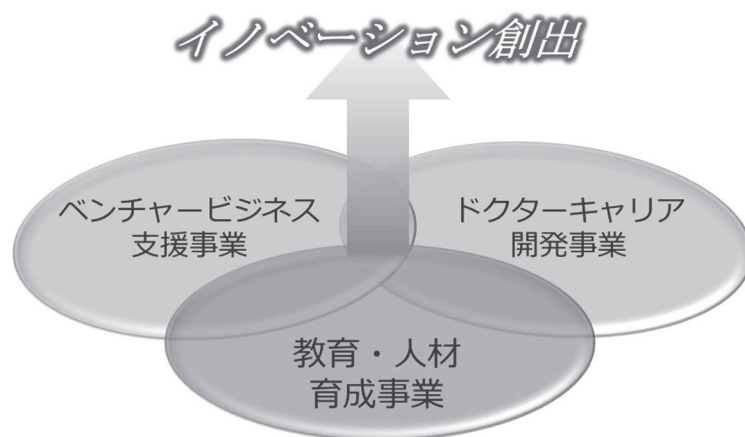
I. センター概要

「成長戦略教育研究センター」は、2011年に「企業成長戦略研究センター」と「ベンチャービジネスラボラトリー（VBL）」の統合により誕生した「成長戦略研究センター」を前身とし、2020年度より地域連携推進機構の下部組織として新しく生まれ変わりが、文理融合を実践する教育研究組織としてイノベーション創出の拠点となるべく活動してきた。

現在は、イノベーション人材の育成を主なミッションとし、下記の3つの事業に取り組んでいる。

1. 教育・人材育成事業
2. ベンチャービジネス支援事業
3. ドクターキャリア開発事業

教育・人材育成事業によりイノベーション創出に資する起業家型人材を育成し、そこから生まれる学生ベンチャーを支援する。また、より多くの博士人材が社会で活躍できるようキャリア開発支援をすることで、高度なイノベーション人材を輩出し、これにより地域や社会に貢献することを目指している。



成長戦略教育研究センターの取り組む事業

【2023年度 センター所属教員一覧】

センター長	教授	森田 洋
センター専任教員	教授	為近 恵美
センター教員	非常勤教員	湯沢 雅人
センター教員	非常勤教員	望月 雅之
センター教員	非常勤教員	勝木 信二
センター教員	非常勤教員	木内 恵子

Ⅱ. 教育・人材育成事業

当センターでは起業家型人材の育成を目標に、学部や大学院での教育を行っている。学部生の起業家意識を醸成し、社会課題の解決のための起業を目指す人材や経営者目線で新しい事業分野を開拓できるような起業家型人材の育成のための科目と、大学院生向けには、より高度な知識をベースにした研究開発型イノベーション人材育成のための科目を提供している。特に当センターの役割として、将来のキャリアを広く意識し、幅広い視野を持つ人材を育てるという観点から『アントレプレナー入門』、『経営者の役割と従業員の役割』、『神奈川のみらい』などを中心に6科目を開講した。

そして、より専門性の高い大学院教育においては、理系の大学院生を主な対象として、将来イノベーション創出に貢献できる人材を育てるための教育として、社会の仕組みを知り、イノベーションや起業について考える機会を与える『イノベーションと課題発見Ⅰ』、次のステップとして、自らの研究シーズをビジネスに結び付けて考えさせる『イノベーションと課題発見Ⅱ』を開講している。これらの科目履修に加えて、より経営的な視点で企業活動を捉え、実際の社会での経験を得るインターンシップ科目を履修することで、起業家人材養成教育プログラム（副専攻プログラム「ベンチャービジネス」）として、修了証を出している。その他、神奈川県科学政策グループと連携して県が取り組む研究課題についての講義『神奈川県の取り組む技術課題』では、理系人材が専門分野とは異なる領域の幅広い知識を身に付けるための教育を行い、今年度新たに開講した『博士学生のためのキャリアデザインⅠ・Ⅱ』では、博士課程後期進学後のキャリアについて、多様な選択肢を示し、自身のキャリアを自ら設計するための教育を行った。

これら一連の科目を通じて、本学の高度な専門教育を受けた学生がより高い視座と幅広い視野をもって社会の様々な分野でイノベーション人材として活躍できるような人材育成教育を目指した。

1. 学部生へのキャリア教育

(1) アントレプレナー入門（担当：教授 為近 恵美）

「アントレプレナー入門」 春学期開講 火曜 4 時限、履修者 55 名

【履修者のプロフィール】

	教育学部	経済学部	経営学部	理工学部	都市科学部	計
1 年生	0	0	36	3	7	46
2 年生	0	0	2	3	0	5
3 年生	0	0	0	0	2	2
4 年生	0	1	0	1	0	2
計	0	1	38	7	9	55

本講義は、成長戦略教育研究センターのミッションである起業家型人材育成のための体系的教育の一環として、全学部生を対象に全学教育科目として開講している。単に講義を聴くだけの受け身の授業ではなく、グループディスカッションやビジネスプランの作成といったグループワークを行う、参加型の授業（アクティブラーニング）を採り入れている。

【講義スケジュール】

No.	テーマ・講師	No.	テーマ・講師
1	オリエンテーション、 起業に関する考え方アンケート	9	企画力を鍛えよう (こなつファーム代表 別役 聡子氏)
2	アントレプレナーシップとは？なぜ起業が求められるのか？	10	会社の利益、グループワーク
3	課題解決からの起業 (ジョージ・アンド・ショーン(株) CEO 井上 憲氏)	11	新規事業プランニングⅡ(1): ビジネスプラン(BP) 中間発表
4	新規事業プランニングⅠ(1): 社会課題からのニーズ抽出	12	新規事業プランニングⅡ(2): ビジネスプラン(BP) 中間発表
5	身近な起業家の話を聞く (株)リパネス 大坂氏、(株)コードミー CEO 太田氏)	13	新規事業プランニングⅡ(3): グループ討議、BP ブラッシュアップ
6	新規事業プランニングⅠ(2): ビジネスのテーマを考えよう	14	新規事業プラン発表: ビジネスプラン最終発表
7	事業経営に必要な知識、グループワーク	15	まとめと講評、最終アンケート
8	ビジネスモデルキャンバス(BMC)、グループワーク		

講義の目的は、必ずしも実際に起業を目指す学生だけではなく、企業に就職する場合でも、組織の中で常にビジネスを意識し、経営者の視点で業務を遂行することのできる人材、それによりイノベーション創出に結び付けることのできる人材の育成を目指している。講義の最後に履修者にアンケートをとった結果、学生のうちにもしくは卒業後に起業したいと考える学生が15%、一旦就職後に独立を考える学生も合わせると75%に及び、安定した企業での終身雇用を求める学生はわずか2%にとどまった。講義の前後で起業に対する意識が変わったと答えた学生が4割を超えていたことから、この講義の影響で起業を考える人材が増えたことがわかる。



講義風景



グループワークの様子

(2) 経営者の役割と従業員の役割 (担当：非常勤講師 湯沢 雅人)

本授業は、「事業とは何か、企業は何故存在し、いかに機能し、経済活動においてどのような役割を果たすのか」といった企業に関する概念や企業活動の仕組みについて、企業を運営する経営者と業務を遂行する従業員の双方の視点で理解を深め、社会人として携えるべき知識・知恵を習得してもらうことを目指した。

労働力をもとに財やサービスを生産する企業は、社会における経済活動の主体として機能しているが、その詳細を経営学で議論されている枠組みで学ぶことで、経営者の視点で概念や理論を理解すると共に、企業活動の内容や様々な仕組みを知ることで、従業員の視点で実務を実感し、自身の職業観を固め、就職活動や将来のキャリア構想に役立てることを想定して講義テーマを編成した。

講義では、習得すべき事項を俯瞰し、体系的に理解してもらうことを意識した。また授業で学んだことを踏まえ、実在する企業に当てはめて考察・分析を行なうことは、思考力や判断力を高めるための訓練になるため、事前課題および講義の振り返りにケーススタディを用いた。

履修者数は232名だった。開講曜日・時限が学部必修科目とバッティングしているためと思われるが、専攻分野との親和性が高い経営学部1年生が2名のみ、教育学部生も6名と一部ばらつきが見られたものの、全体的には履修者は学部・学年横断で分布していた。経済活動や企業運営に関して理解を深めることは、経営学の学修に役立つだけでなく、自身の職業観や将来像の構想、就職活動の方向性の検討、社会に出てからの実践の場での利活用といった、実用的なシーンで有用な知識・知恵を身に付けることになるため、経営学部生の履修者数が少ないことと併せ、かえって都合が良い棲み分けができているのかもしれない。

【講義テーマ】

- 1 インTRODakション(本授業の目的とゴール・全体の枠組み)
- 2 事業と企業経営
- 3 経営資源と事業ドメイン
- 4 バリューチェーンと組織機能
- 5 経営企画・事業計画機能の役割と業務
- 6 マーケティング機能の役割と業務
- 7 研究・開発機能の役割と業務
- 8 購買・生産・流通機能の役割と業務
- 9 営業・販売・サービス機能の役割と業務
- 10 組織管理機能(総務・人事・経理・法務)の役割と業務
- 11 企業活動と人材
- 12 事業の成果と財務評価
- 13 企業の社会的責任とSDGsへの貢献
- 14 起業と組織の成長
- 15 まとめ：経営者の役割と従業員の役割

【履修者の分布】

	経済学部	経営学部	理工学部	教育学部	都市科学部	計
1 年	80	2	33	6	7	128
2 年	3	2	34	0	5	44
3 年	1	15	7	0	16	39
4 年	4	6	4	0	7	21
計	88	25	78	6	35	232

授業に対するアンケート調査の結果から、前述した講義の内容、および課題の設定を含めた進め方は、概ね狙い通りに機能したと思われる。

そして、履修者数の制限を設けることなく、希望者全員に受講してもらえたことは、リモート授業の大きな利点であったが、一方で受講教材を視聴しない履修者が一定数存在しており、授業を運用する上での難しさに直面しながら、オンデマンド型による開講の限界を感じることもあった。

【履修者の声(アンケート調査への回答より)】

- 経営における学術的な議論と実務による実践を体系的に学ぶことができた。[経済学部 1 年]
- 前半の講義では経営の基礎的なシステムを学び、後半では実際の現場や経営のために実施されている内容、工夫について学べ、非常に順序立った講義で、理解を深めるには適した講義だった。[理工学部 数物・電子情報系学科 2 年以上]
- 企業に属さなければ知ることのできない知識や情報を得られて、より企業への関心が高まった。[都市科学部 建築学科 2 年以上]
- 経営戦略論も履修していたが、組織論について理解を深める場面は少なかった。しかし、この授業があるおかげで、たとえば第 10 回の組織管理機能など、組織論やかなり具体的な企業における組織のデザインを知れてとても良く補完性のある講義だなと思った。[経済学部 1 年]
- 第 12 回の講義が知らないことが一番多くて、興味が湧きました。貸借対照表、損益計算書など会社の裏側が見ることができた気がしておもしろかったし、この授業を受けて良かったと思いました。[経済学部 1 年]
- 私は学部で環境や都市について学んでいるので、第 13 回の社会的責任の話や SDGs との関わり合いについての講義は非常に興味深かった。[都市科学部 環境リスク共生学科 2 年以上]
- ビジョンや戦略を明確にし、達成できない場合は課題を見つけ解決する、というサイクルの構築の大切さを改めて感じました。[都市科学部 都市基盤学科 2 年以上]
- 授業毎の課題で、自分がやってみたい事業のために講じるべき策や事業自体の欠陥が鮮明になりました。[経済学部 1 年]
- 「自分が実際に企業の従業員として働くとしたら、そして実際に経営者になったら、どうしますか」という課題が印象に残っています。この課題に取り組む際は経営者目線、従業員目線に立っていろいろなことを考えました。[経済学部 1 年]
- この講義は、理論と実際に経営者の声を聞ける、最も刺激的な講義でした。学問として学ぶことの必要性や幅広い知識を知ることができましたが、実際に社会に出てどうしていきたいかという問いの方が強い講義だと感じ、非常に良かったです。[経営学部 1 年]

(3) 実践新商品企画（担当：非常勤講師 湯沢 雅人）

本授業は、企業等において新商品を企画する際に必要となる知識やスキルを習得してもらうことを目的としている。そこで、戦略やマーケティングに関する経営学の基礎知識を交えながら、商品を企画・開発する手順を解説、さらに演習にて受講者がそのプロセスを仮想的に体験することで、学術的理論と実務を行き来しながら商品企画の要点を理解できる場を提供し、理論に裏付けされた新商品企画の遂行能力を育成することを目指した。

授業のコンセプトは引き続き「商品企画の楽しさや醍醐味の仮想体験」とし、昨年度までの反省点に対処しながら3年目に挑んだ。

まず、前半の講義では、商品開発を取り巻く事業やマーケティングに関する知識をレクチャー、特に商品の企画・開発に不可欠なマーケティング・マインド、すなわち顧客を理解することの重要性と顧客価値を創造する際の着想法に重点を置いた。そして後半の講義では、商品の企画・開発プロセスを順を追って解説する一方で、履修者は並行して、各自が題材として設定した商品につき、講義で学んだ知識や手法を用いてそのプロセスをトレースする形で演習を進め、模擬的に実務を体感してもらった。

昨年度までのオンデマンド型から対面型に変更したことが影響したためか、履修者数は167名に留まり、その中で経営学部生が3分の2を占める112名、さらに大半が1年生であった。経営学部では1年次から経営戦略論やマーケティング論を履修できることから、理論やフレームワークの解説が重複していたようだが、本授業では実例を交えた適用法として紹介しており、さらに演習にて各自のテーマに即して理論やフレームワークを使ってみることで、理解の深化や知識の定着に繋がるという効果があった。

また、経済学部生は43名と昨年度並みであった一方で、理工学部生は7名、教育学部生が2名、都市科学部生が3名と軒並み少数派に転じた。

【講義テーマ】

- 1 イン트로ダクション(本授業の目的とゴール・全体の枠組み)
- 2 事業およびマーケティングと商品の役割
- 3 顧客価値とは
- 4 商品開発プロセス
- 5 商品企画の手順
- 6 事業ドメインと環境与件
- 7 戦略の策定(市場・競合・自社分析と商品戦略)
- 8 顧客の理解
- 9 商品コンセプトの策定
- 10 価値創出の具現化①：仕様の検討と設計
- 11 価値創出の具現化②：開発とプロトタイピング
- 12 顧客へのデリバリー
- 13 商品企画に求められる体制
- 14 商品開発の成否の評価
- 15 まとめ：商品企画を円滑に遂行するための要点

【履修者の分布】

	経済学部	経営学部	理工学部	教育学部	都市科学部	計
1 年	41	108	1	0	3	153
2 年	1	2	2	1	0	6
3 年	1	2	4	1	0	8
4 年	0	0	0	0	0	0
計	43	112	7	2	3	167

授業に対するアンケート調査の結果から、前述した講義の内容、および演習を含めた進め方は、過去 2 年からの改善を試みた事項を含め、概ね狙い通りに機能したと思われる。

但し、対面型での開講となったことから、数人ずつの小グループに分かれ、各自の演習の内容を共有し、意見を交換する場を設けたが、取組み姿勢にばらつきがあるように見受けられ、継続実施は見送った。一方で、最終回の授業では、10 名程度ではあったものの、演習の内容を発表してもらったところ、アンケート調査に他者の検討結果の共有を歓迎する声が寄せられており、次年度の開講に向け、グループワークや発表の取り込みについてはその運営方法を含めた検討課題としたい。

【履修者の声(アンケート調査への回答より)】

- ・講義名の通り実践的なことが身についたように思う。他の講義では受け身で授業を受けることがほとんどだが、この講義では実際に自分の頭で考えることによって将来に生きる力が身についたと感じる。[経営学部 1 年]
- ・知っている企業や製品を例にとりて解説がなされていたので、抽象的で曖昧な理解になることもなく、自分でイメージして内容を理解することができた。[経営学部 1 年]
- ・モデルに沿って分析することで、容易く客観的に商品を俯瞰できたのが凄いと思いました。[理工学部 数物・電子情報系学科 2 年以上]
- ・経営学部の授業で学んだことを実践するという形がとても楽しかったです。[経営学部 1 年]
- ・商品コンセプトを決めてそこからイメージを膨らませて実際の商品を作り上げていくという過程が、これまで経営学部の授業で学んだ内容の応用だと感じ、実際に知識をアウトプットする難しさなどを学ぶことができました。[経営学部 1 年]
- ・実務と研究での考え方の違いなども教えてくださり、おもしろく講義を聴くことができた。[経営学部 1 年]
- ・小レポートの内容をまとめて期末レポートを作り上げる授業の形は、他の講義にないもので、ぶっつけでレポートを提出する授業よりも思考が深まりやすい点と取り組みやすい点でとても良いと思った。[経営学部 1 年]
- ・実際の商品や企業を使うことでより具体的に解りやすく経営の分析について学ぶことができた。実生活でも使うことで日常を新しい視点から見ることができるようなものを見方を教わったと感じている。[経営学部 1 年]
- ・個人的には方法論的な講義が好きなので、楽しむことができました。実際のプロセスを知ることで、普段何気なく手にする商品がどのように消費者の手元へ届くのかという観点から商品を見ることができるので、普段の買い物が楽しめそうです。[経営学部 1 年]

(4) 神奈川のみらい（担当：教授 為近 恵美、副担当：望月 雅之）

平成 29 年（2017 年）1 月に締結した神奈川県との包括連携協定に基づき、大都市と地方双方の特性を有した「日本の縮図」ともいえる神奈川の現状と課題を学生が理解し、今後のあり方を考えていくための全学教養教育科目「神奈川のみらい」を開講している。

コロナ禍で一時休講していたが、令和 4 年度からオンデマンド授業として再開し、令和 5 年度は神奈川県に加え、平成 30 年（2018 年）5 月に包括連携協定を結んだ南足柄市と、同じく令和 2 年（2020 年）9 月に包括連携協定を結んだ小田原市からも、それぞれの自治体が抱える課題とその対策についてお話しいただいた。

講義の実施については、基本的に各自治体で実際に当該課題に取り組んでいる現職職員の方に講義して頂いた内容を録画し、学生がオンデマンド視聴する形式で行った。

また、今回初めての取組みとして授業支援システム（LMS）のテスト機能を活用し、全受講生を対象に理解度確認テストを実施した。テスト結果は成績に反映するとともに、設問ごとの正答率から各課題への理解度測定データとして自治体へフィードバックした。

授業スケジュールを表 1 に、履修者内訳を表 2 に記す。理工学部、経営学部などを中心に 359 名が履修した。

表 1 授業スケジュール

	授業日	講義内容	担当
1	4 月 10 日	<オリエンテーション>今、地方で起こっていること	教員
2	4 月 17 日	神奈川県の概要と将来の目指す姿	政策局
3	4 月 24 日	神奈川県の SDGs の取組み	政策局
4	5 月 8 日	地域コミュニティ創生の取組み	政策局
5	5 月 15 日	最先端医療の推進、未病の改善	政策局
6	5 月 22 日	活力と魅力あふれるまちづくり	県土整備局
7	5 月 29 日	神奈川のインクルーシブ教育の推進	教育局
8	6 月 5 日	持続可能な社会の実現	環境農政局
9	6 月 12 日	ロボットと共生する社会の実現	産業労働局
10	6 月 19 日	ともに生きる社会かながわ憲章	福祉子どもみらい局
11	6 月 26 日	未病の取組み	健康医療局

12	7月3日	男女共同参画の推進	福祉子どもみらい局
13	7月10日	小田原市	企画部企画政策課
14	7月17日	南足柄市	企画部市民協働課
15	7月24日	神奈川の海 まとめ&レポート作成	教員
16	7月31日	理解度確認テスト	教員

表2 履修者の内訳

	1年	2年	3年	4年	その他	総計
教育学部	11	－	－	6	－	17
経営学部	69	8	21	10	－	108
経済学部	22	5	4	9	－	40
都市科学部	40	10	15	11	1	77
理工学部	－	85	24	8	－	117
総計	142	108	64	44	1	359

(5) 研究開発論（担当：教授 為近 恵美）

本授業の目的

本授業の目的は、学生に研究開発者としてのキャリア形成を考える機会を与えることである。大学院に進み、大学の研究者あるいは企業の研究開発職に進むキャリアを考えている理工学部2年次以上を主な対象に、これから関わっていく大学における研究と、その後に関わる可能性のある企業での研究開発について、その共通部分や差異を知り、進路選択に役立ててもらうことを主な目的としている。

授業の内容

前半の講義では、研究開発とはどのようなものか、大学と企業の研究は、どのような点で共通であり、どのような違いがあるのか、また研究成果から生まれるイノベーションはどのようなものか、いくつかの事例を交えて様々な角度から解説していく。後半の講義は、将来、ビジョンを持って自らテーマ設定ができるような研究者、技術者になれるよう研究開発やテクノロジーの進化の先にある未来社会のビジョンについての討論を行い、個々人が自身の研究分野における新たなアイデアを発表する。また、最後に、「技術が支える30年後の未来社会」をテーマに各自の考えをまとめるレポートを課した。

本授業の構成

本講義の進め方は以下の通りである。（秋学期 月曜4限）

- 1: オリエンテーション（本講義の目的、概要、進め方）
- 2: イノベーションと研究開発～何のために研究開発をするのか～
- 3: 企業における研究開発
- 4: 企業の研究開発事例①（ゼロックス）
- 5: 企業の研究開発事例②（ソニーグループ）
- 6: 大学における研究
- 7: 企業の研究開発事例③（キオクシア）
- 8: 企業の社会的責任（CSR）
- 9: 知財マネジメント
- 10: イノベーションと未来社会（1）導入
- 11: イノベーションと未来社会（2）討論
- 12: イノベーションと未来社会（3）討論
- 13: 発表
- 14: レポート課題
- 15: まとめ（研究開発従事者の資質とキャリア形成）

今年度の振り返り

今年度も昨年に引き続き、少人数での授業だった。

※履修者：理工学部 3 名（3 名とも 2 年生）

履修後のアンケートでは、以下のような感想が寄せられた。

- ・元々自分の好きな分野で研究をするのは難しそうと思っていたため、博士は行かずに就職しようと思っていましたが、専門知識でなくとも企業の研究で活かせる部分が多いと知り、以前より博士に対して前向きになりました。
- ・進路が決まったというわけではないものの、企業や大学での研究に関する進路のイメージが広がった。
- ・進路について、外部講師の方を呼んで貰ったので様々な意見が聞けてよかった
- ・企業で研究を行っている方から、具体的な企業研究の話聞けるのは貴重なため、良い経験になりました。
- ・これまで研究開発に携わってきた様々な人たちの話を聞き、質問できたのが進路という意味でも学びという意味でも参考になった。

本来研究開発を志す学生に向けた講義であったが、人数が集まらないことに加え、大学院生向けに博士進学を促すような授業を開講したため、次年度からは休講とすることとした。

(6) アート・マネジメント (担当：非常勤講師 永澤 桂)

【授業の概要】

本講義は全学教育科目として、芸術の運営、マネジメントに関心のある学生を対象に、主に実務家による講義を中心とした内容を展開している。今年度は2019年以来、初めて対面授業を通して行うことができた。実務家の先生方は、対面授業を強く希望される場合が多く、授業の効果もその方が大きいと感じていたので、こうした授業形態を取ることができ、よかったと考えている。

【授業の内容】

全体の構成としては、全15回のうち、11回が外部講師、4回を永澤が担当した。11名の先生方は、いずれも「芸術と社会を結びつけるものについて」「社会のなかの芸術の意味について考える」といった問題についてそれぞれの仕事から答えを講義で伝えてくださっていたことが印象的である。その中でも、ここ数年はいずれの先生方もコロナによる芸術活動、文化活動を続けていくことの難しさについて語られることが多かったが、今年度は、それぞれの先生方「本来の」仕事について、掘り下げた内容が多く、学生たちは、コロナ以降の社会において、新たな芸術、文化の動きの到来を感じることができたと考えている。

今年度は、新たにバレエ団を運営されている小山久美先生、編集者であり、文化としての書店経営もされている山田亜紀子先生、アートを活用したソーシャルインクルージョンを専門とされている野呂田理恵子先生の三名の先生方が新たに登壇された。

初回は本授業担当者である永澤による講義であった。美術史の観点から、芸術家と芸術支援の歴史について、また近代以前には芸術と見做されなかった工芸などの領域が社会の変化に伴い、芸術として位置付けられたことを例に取り、芸術と社会の密接な連関性について講義した。講義の序盤で、芸術と社会がいかに強く関わるものであるか伝えられたことは、学生たちにとって好ましい展開となったと考えている。ここで得た知識や、それについての考察をもとに、二回目以降の主に外部講師による専門的な授業へと進めることができた。こうした展開が深い学びへ繋がったことがレポートや毎回のリアクション・ペーパーから確認できた。以下は、履修者の内訳と講義の構成である。

【履修者の内訳】履修者合計 118 名

	経済	経営	理工	教育	都市科学	合計
一年生	4	1	2	0	55	62
二年生	8	2	19	1	3	33
三年生	4	1	0	7	4	16
四年生	1	1	1	2	2	7
合計	17	5	22	10	64	118

【授業の構成】

授業回	テーマ	講師
1	アート・マネジメントの歴史（芸術支援の歴史）	永澤 桂
2	芸術による社会変革 ソーシャル・インクルージョン入門	野呂田 理恵子 氏
3	都市開発と芸術文化～横浜都心部を中心として～	恵良 隆二 氏
4	アートとフェミニズム出版	山田 亜紀子 氏
5	バレエと社会をつなぐ活動	小山 久美 氏
6	美術館利用者と美術館を繋ぐ取り組み	藤田 百合 氏
7	オーケストラの経営環境、課題と未来	別府 一樹 氏
8	俳優による演劇ビジネス／俳優自身が企画・運営・資金集めをして公演する	五大 路子 氏
9	芸術の経営とこれから	田島 悠史 氏
10	Arts と生きる—Arts は人に何をもたらし来たか、何をもたらし得るのか	西巻 正史 氏
11	自治体文化行政の今 ～なぜ自治体が文化に関わるのか～	鬼木 一浩 氏
12	美術／美術館が社会にできること	坂本 恭子 氏
13	芸術の位相の変化	永澤 桂
14	美術批評が新聞のコラムになるまで	永澤 桂
15	まとめ	永澤 桂

冒頭で記した通り、今年度はすべての回を対面授業で行うことができた。外部講師の先生の多くは学生に質問を投げかけられ、それに対して学生が積極的に応答する姿が見られた。本授業は、体系的に知識を取り入れ、考察していく多くの講義科目と異なり、さまざまな立場の実務家の先生方が社会で実践している活動を聞き、それによって芸術と社会の結びつきを考えることが特徴でもあるので、このような形で授業が活性化することは望ましいことであった。

現代社会の中で、芸術が人々に果たす役割は年々大きくなっていることを実感する。そのことを踏まえて、本授業の可能性について、今後とも多方面から考えていきたい。本講義に関わってくださったすべての方々に心からお礼申し上げます。ありがとうございました。

2. 大学院生へのキャリア教育（副専攻プログラム）

学部生への教育に加えて、より専門性の高い大学院教育においては、以下に記す3シリーズ6科目を開講した。

まずは、理系の大学院生を主な対象として、将来イノベーション創出に貢献できる人材を育てるための教育として、社会の仕組みを知り、イノベーションや起業について考える機会を与える『イノベーションと課題発見Ⅰ』、次のステップとして、自らの研究シーズをビジネスに結び付けて考えさせる『イノベーションと課題発見Ⅱ』を開講し、インターンシップ科目と合わせて、起業家人材養成教育プログラム(副専攻プログラム「ベンチャービジネス」)を提供している。履修者には、副専攻プログラム「ベンチャービジネス」の修了証を発行する。

また、神奈川県科学政策グループと連携して県が取り組む研究課題についての講義『神奈川県の取り組む技術課題』を開講し、理系人材に専門分野とは異なる領域の幅広い知識を身に付けるような教育を行った。

さらに、今年度から大学全体の中期目標・中期計画に基づき、新たに博士後期課程生を対象としたキャリア科目『博士学生のためのキャリアデザインⅠ・Ⅱ』を新規開講した。

(1) イノベーションと課題発見Ⅰ（担当：教授 為近 恵美）

本科目は、主に理工系の大学院生を対象とし、自分の研究テーマを起点とした価値の創造とその事業化を構想することができる、ベンチャーマインドを持った起業家型人材の育成を目指している。価値創出のために起業や事業開発に取り組み、民間の第一線で活躍している実務家を講師に招き、社会の変化を的確に捉え、イノベーションの創出に繋がる論題をテーマとした講義(講演)による座学パートと、自ら考えて行動する力を培うためのグループワークにて起業家調査を実施する実習パートに分かれる。

座学パートでは、講義を聴いた後に講師を交えた討論や自分なりのまとめを行い、講師にフィードバックするレポートを課した。

実習パートでは、3チームに分かれ、実社会で課題解決に挑む起業家にインタビューを実施、調査結果の発表を課した。事前にチーム内で議論を重ね、各人が興味のあるベンチャー企業を選出、その中から調査対象とする企業を決定し、メールや電話でアポイントメントを取り、Zoomなどを用いたオンラインでのインタビューを試みた。各チーム共に調査先を決定するための調整に苦労していたが、最終的には全チームが無事にインタビューを終えることができ、この過程でチーム内での方針の検討、アポイントメント取りやディスカッション、まとめを通じて自ら考え、学び行動する力をつけることができた。

尚、履修者数は16名であった(内訳：理工学府2名・都市イノベーション学府10名・環境情報学府3名・理工学部1名)。

【講義スケジュール】春学期 第1ターム 月曜4・5限

No.	4 限(14:40～16:10)	No.	5 限(16:15～17:45)
1	オリエンテーション イノベーションと課題発見 ベンチャーインターンシップ	2	社会構造の変化と未来の街づくり 講師：(一社) DeruQui 中川 郁夫 氏
3	研究者からの起業 ～夢の実現のために～ 講師：動物アレルギー検査(株) 増田 建一 氏	4	After AI 幻滅期：AI を活用したデータ活用の 勘所と次世代ビジネスパーソンの要件 講師：EYSC (株) 山本 直人 氏
5	新しい顧客価値、新しい領域の共創のために ～富士フィルムの事例～ design MeME (同) 小島 健嗣 氏	6	グループワーク ～ 全体説明とグループ討論 ～
7	技術の深化がもたらす ビジネスの競争優位の進化 講師：アクセンチュア (株) 清水 健 氏	8	グループワーク ～ 起業家インタビュー ～
9	多様性を活かし創造を生む 「すり合わせ文化と日本型能力主義」 講師：(株)湧志創造 堂免 恵 氏	10	グループワーク ～ 起業家インタビュー ～
11	街づくり、都市計画×イノベーション 講師：(株) NTT データ 西村 祐哉 氏	12	グループワーク ～ 起業家インタビュー ～
13	グループワーク ～ 起業家調査まとめ～	14	起業家訪問調査の発表
15	スマホを覗いて見える AI 社会と 日本の半導体産業 講師：(株) SUMCO 小森 隆行 氏		

各班がインタビューした企業は以下の通り。

- ・ジャパンメディカルデバイス株式会社
- ・アーク税理士事務所
- ・アクプランタ株式会社
- ・クラフトバンク株式会社

(2) イノベーションと課題発見Ⅱ (担当：教授 為近 恵美)

本科目は、「イノベーションと課題発見Ⅰ」で学んだことを生かしながら、自分自身の研究分野(卒業研究のテーマなど)に関連した事業を構想し、ビジネスプランを策定することを目指している。履修者は、課題を解決することを起点とし、事業を立ち上げることを前提に、各回の講義を聴き、自分のテーマを掘り下げ、事業化のアイデアを検討した。

授業はベンチャー育成の専門家によるレクチャーと、演習・ワークおよびディスカッションを組み合わせ進め、履修者はビジネスプランを作る過程で逐次その進捗を発表、様々な角度・視点からアドバイスを受けたり、話し合ったりすることでブラッシュアップを図っていった。

【講義スケジュール】春学期 第2ターム 月曜4・5限

No.	4限(14:40~16:10)	No.	5限(16:15~17:45)
1	【オリエンテーション】 授業の進め方&ビジネスプラン作成について 自己紹介(専攻分野・関心事)	2	【個人ワーク&グループ討議】 各自の棚卸し 事業とは何か？ 起業で何をを目指すのか？
3	【レクチャー】 研究成果の事業化 講師：横浜バイオテクノロジー(株) 小倉 里江子氏	4	【演習】 解決したい課題の発見 自分のミッションを考えてみる
5	【レクチャー】 顧客への価値提供 成長戦略教育研究センター	6	【演習】現状調査と分析 自分のミッションをビジネスの視点から考える いかなる価値を創り出すのか？
7	【全体討論】 各自のミッションと事業化構想の現状を共有	8	【演習&グループ討論】 ビジネスプランの作成に向けて
9	【レクチャー】 事業化とは 講師：(株) TNP パートナース 呉 雅俊氏	10	【全体討論】 ビジネスプランの発表とブラッシュアップ
11	【演習】 ビジネスプランのブラッシュアップ	12	【グループ討論】 ビジネスプランのブラッシュアップ
13	【レクチャー】 事業の成果と財務評価 成長戦略教育研究センター	14	【個人ワーク】 発表準備
15	【発表】 ビジネスプラン最終発表		

尚、2コマずつ8週間で開講するターム科目であるという時間的な制約を考慮し、課題を明確にした上でいかなる価値創りを目指すのかを明らかにすることに重点を置いて検討を進めてもらった。

今年度の履修者数は7名(内訳：理工学府1名・都市イノベーション学府5名・環境情報学府1名)であったが、全員が個別のビジネスプランを作成、最終報告会で発表した。紆余曲折はあったものの、全員が最後まで自分のやりたいこと、目指すことをビジネスの視点から考え抜いたことは、非常に意義あることと思う。

履修者が取り組んだテーマは下記の通り。

【学生が作成したビジネスプランのタイトル】

- ・ 会社間における事業化プラットフォームビジネス
- ・ FF(Forte Fellowship:ダブリューエフ)
- ・ マンションの建て替え促進事業
- ・ 自己電源機器の商用利用
- ・ タスクマネジメントシステムの開発
- ・ 廃棄予定の駄菓子(うまい棒)を海外に輸出
- ・ 小さなニーズに対応するまちなかの居場所

(3) 神奈川県を取り組む技術課題(担当: 教授 為近 恵美)

本講義は、神奈川県(自治体)と連携して、県が取り組む研究課題を理系学生にわかりやすく解説するものである。これにより、首都に隣接して研究開発機関などの多い神奈川県の特色ある産業や技術に関する理解を深めるとともに、自身の専門分野と社会とのつながりを意識させ、学生自らが卒業後の進路について考える時に役立てることを目的としている。

特に自分が学ぶ神奈川県という地域には、どのような技術的な課題があり、どのようなアプローチでこれを解決するための研究を行っているのかを知ること、何故、その研究が必要なのかを意識して、自分自身の研究テーマについても、その社会的意義や位置づけを考える力を身につけさせる。実社会に役立つ研究とはどのようなものなのかを知ること、自身の大学院での研究テーマがどのようにしたら社会に還元できるのかを考えて、自らの研究テーマを俯瞰する力を身につけるよう指導している。

毎回の講義では、感想レポートを書かせ、講義内容を自分の頭で反復整理し、研究内容が社会でどのように役立つのか、自分の研究分野との接点はないかなどを考えさせるようにした。この形式は、これまでも行ってきたが、講師の方にもフィードバックしている。また、最終的に県の課題に対する提案とその提案内容を実際に実証するための研究計画を立案することをレポート課題とした。

当初は、10回の講義と5コマ分を2回にまとめた形で各機関への現地訪問実習を行っていたが、コロナ過での3年間は、リアルタイム Zoom によるオンライン開講とし、実習も全てオンラインで行ってきた。しかしながら受講生からは、せめて実習だけでもオンラインでなく、実際に研究機関を訪問したかった、という意見が聞かれた。これを受けて、今年度は4年ぶりに対面開講とし、実習も実際に KISTEC(神奈川県立産業技術総合研究所)や農業技術センター、水産技術センターを訪問して見学・実習を行った。大学院の講義は、まだオンラインが多い状況で対面開講としたため、履修者数は5名と少なかったが、実習は2回選択して参加すればよいところを3回とも参加する学生が現れるなど、熱心な学生が集まったように感じた。

【講義スケジュール】秋学期開講 水曜3時限 履修者5名 教室:理工 A-301

No.	日程	内容	担当
1	10/11(水)	オリエンテーション・県の科学技術政策	いのち・未来戦略本部室／ 成長戦略教育研究センター
2	10/18(水)	講義:神奈川県立産業技術総合研究所(KISTEC)	産業技術総合研究所(KISTEC)
3	10/25(水)	講義:温泉地学研究所	温泉地学研究所
4	11/1(水)	講義:衛生研究所	衛生研究所
5	11/8(水)	講義:自然環境保全センター	自然環境保全センター
6	11/15(水)	講義:畜産技術センター	畜産技術センター

7	11/22 (水)	講義：いのち・未来戦略本部室	いのち・未来戦略本部室
8	11/29 (水)	実習相当回の為休講	-
9	12/6 (水)	講義：環境科学センター	環境科学センター
10	12/13 (水)	現地見学・実習1：神奈川県立産業技術総合研究所	KISTEC 海老名本所
11	12/20 (水)	現地見学・実習2：農業技術センター	農業技術センター
12	1/10 (水)	実習相当回の為休講	-
13	1/17 (水)	講義：県の推進する起業家育成	(株) リバネス
14	1/24 (水)	実習相当回の為休講	-
15	1/31 (水)	最終回まとめ	成長戦略教育研究センター ／いのち・未来戦略本部室
	2/9 (金)	現地見学・実習3：水産技術センター	水産技術センター

履修者：理工学府：修士2名、博士1名、環境情報学府：修士1名、先進実践学環：1名、計5名。うち、留学生2名。

(4) 博士進学とキャリアデザイン (担当: 教授 為近 恵美)

今年度から、新たに博士課程後期生を対象としたキャリア科目『博士学生のためのキャリアデザインⅠ・Ⅱ』を開講した。内容の詳細は、次の項目(5)、(6)で述べるが、これは、本学の中期目標に掲げたもので、昨年度から企画、準備を始め、中期計画通り今年度開講の運びとなった。博士学生が進路を考えるための科目であると同時に、博士課程後期進学後の様々なキャリアを提示することで、博士進学へのハードルを下げ、より多くの優秀な人材が博士進学することを狙いとしている。関連学府からの要望にもとづき、『博士学生のためのキャリアデザインⅠ』と同じ内容の科目を博士課程前期生向けに『博士進学とキャリアデザイン』として開講した。

履修者: 理工学府: 修士3名、環境情報学府: 修士8名、計11名。

(5) 博士学生のためのキャリアデザインⅠ (担当: 教授 為近 恵美)

博士学生が、大学院で身につけた知識や研究力を活かして社会で活躍するため、学生自らが卒業後のキャリアパスについて考えるために役立つ講義を目的として開講している。

具体的には、『博士学生のためのキャリアデザインⅠ』では、まずは、博士進学によって拓けるキャリアパスは、大学などのアカデミアに限らず、国立や県立などの公的研究機関や企業の研究開発部門、自分の研究成果をシーズとしたスタートアップ企業など様々な進路があることを知らしめ、キャリア理論などを学んで自身のキャリアに対する考え方を整理する。博士の就職活動についての専門家からの講義の後、博士を採用する企業や団体から外部講師を招いて、実際に社会で活躍する博士の話や求められる博士の人物像などの話を聞き、自分のキャリアについて、深く考えるきっかけとした。

【講義スケジュール】春学期第1ターム 水曜4時限

教室: 理工 A-305 (Zoom によるリアルタイム配信も実施)

No.	日程	内容	担当
1	4/12 (水)	科目ガイダンスとキャリア全般	為近
2	4/19 (水)	博士のキャリアを知る	URA 大野氏、東京大学 助教 小林氏
3	4/26 (水)	博士キャリアの現実と就職戦略	(株) エマージングテクノロジーズ 深澤氏
4	5/10 (水)	企業における研究開発と求める人物像(1)	京セラ(株) 平野氏・堂本氏
5	5/17 (水)	企業における研究開発と求める人物像(2)	(株) 島津製作所 草野氏
6	5/24 (水)	企業における研究開発と求める人物像(3)	海洋技術安全研究所 笛木氏
7	5/31 (水)	企業における研究開発と求める人物像(4)	AGC(株) 土屋氏
8	6/7 (水)	まとめと課題フィードバック	為近

履修者: 理工学府: 博士5名、環境情報学府: 博士7名、計12名。

(6) 博士学生のためのキャリアデザインⅡ (担当：教授 為近 恵美)

本講義は、その前段となる『博士学生のためのキャリアデザインⅠ』を履修した学生が、その続きとして履修するような形となっており、博士課程後期生だけが履修可能となっている。

まずは、Ⅰで学んだことを活かして、キャリア選択のための自己分析を行い、自身のキャリアについて、より深く考える機会とする。その後、博士に必要なジェネリックスキルとして、知財マネジメント、交渉学、プレゼンテーションの技法などを学び、後半では、前半の講義を活かして、自分の研究テーマを専門外の人にもわかりやすく説明し、自己アピールをするプレゼン演習を行う。このプレゼン演習は、自分のプレゼンだけでなく、他者のプレゼンを聴いて質問する訓練にもなり、また教員だけでなく、学生が互いにコメントしあうことで、互いに理解を深め、高めあうことにもつながる。就職の際の面談にも役立つものである。

【講義スケジュール】 春学期第2ターム 水曜 4 時限 教室：理工 A-305

No.	日程	内容	担当
1	6/14 (水)	キャリア選択のための自己分析	勝木
2	6/21 (水)	ジェネリックスキルを身に付ける 1 知財マネジメント	研究推進機構 山本氏
3	6/28 (水)	ジェネリックスキルを身に付ける 2 交渉学	東京富士大学 隅田氏
4	7/5 (水)	ジェネリックスキルを身に付ける 3 プレゼンテーションの技法	(株)エマージングテクノロジー 深澤氏
5	7/12 (水)	自分の研究テーマを説明する (プレゼン演習) 1	為近・勝木
6	7/19 (水)	自分の研究テーマを説明する (プレゼン演習) 2	為近・勝木
7	7/26 (水)	自分の研究テーマを説明する (プレゼン演習) 3	為近・勝木
8	8/2 (水)	最終プレゼンテーション	為近

履修者：理工学府：博士 5 名、環境情報学府：博士 3 名、計 8 名。

3. 講義以外の人材育成事業

(1) YOXO カレッジ

2021 年度に採択された科学技術振興機構(JST)社会還元加速プログラム(SCORE)大学推進型(拠点都市環境整備型)事業の一環として、「ALL 横浜街ごとキャンパス(YOXO カレッジ)」事業の中で社会人向けに起業関連講座を開講した。

この事業を自立的に継承する形で横浜未来機構の主管により「YOXO カレッジ」として新たなスキームが構築され、運営されているが、3 年目となる今年度も本学より下記の講座を提供した。

【開講日程と統一テーマ】

日程：2023 年 10 月 19 日(木)～2024 年 2 月 15 日(木)

統一テーマ：イノベーターになろう！ - イケてる事業家になるための勘所を学ぶ -

【提供講座と受講者数】

全 10 講座に延べ 315 名の受講生が参加した。

	開講日	講座タイトル	申込者数	受講者数
第 1 回	10/19	顧客価値について考えよう！ ～価値提供を具現化する 商品・サービスの企画・開発に向けて～ 講師：横浜国立大学 非常勤教員 湯沢雅人	33	20
第 2 回	11/2	起業の戦略とは？ ～良い事業構想はダメな起業の代表例～ 講師：HERO Consulting 代表 佐藤博氏	30	15
第 3 回	11/16	デジタル時代の価値創造 ～競争力を生み出すデータ戦略～ 講師：(株)ソシオラボ 代表取締役 中川郁夫氏	26	20
第 4 回	11/30	新価値創出のメンタリティとイノベーション ～激変の時代における新価値創出の勘所とは？ AI の本質を知り、妄想を形にせよ～ 講師：妄想と現地現物を体現する AI コンサルタント (大手コンサルティングファーム所属) 山本直人氏	27	19
第 5 回	12/14	オープンイノベーションのマインドセット ～自らの手で未来を創る 『受け身』から『主体性』へのシフトと脱構築～ 講師：(株)TNP パートナース 代表取締役社長 呉雅俊氏	17	12
第 6 回	1/18	海外イノベーションメソッドと 事業開発に学ぶ新規事業創出 ～イノベーションを起こすための 5 つのステップ～(5 回シリーズ) 講師：(一社)ビジネスモデルイノベーション協会 理事 (株)NTT データ 西村祐哉氏	384 (延べ数)	56
第 7 回	1/25			48
第 8 回	2/1			43
第 9 回	2/8			42
第 10 回	2/15			40
合計			517	315

【実施状況】

前半 5 回は 10 月半ばより隔週で開講し、第 1 回を除き外部講師を招いて講義頂いたが、依頼時に統一テーマをお伝えしたことにより、各回の講座は独立した内容ではあるものの、講座の狙いに対する意識を一体化することができ、受講者に多様な切り口からイノベーションの創出に対する取り組み姿勢を伝えることができた。

後半 5 回は昨年度の開講で好評を博した、新しい商品やサービス、ビジネスモデルを生み出す最新のイノベーション手法の一つである「FORTH INNOVATION METHOD」の詳細と活用事例をレクチャーした。

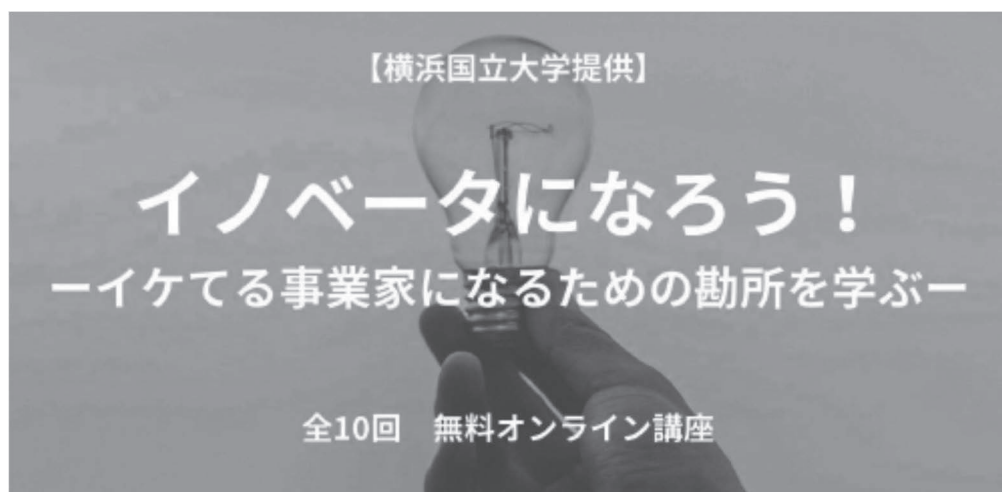
参加者は社会人が中心ではあったが、学生(大学院生・大学生・高校生)も散見された。

事後にアンケート調査を実施し、全講座を通して 91 件の回答を得たが、受講者それぞれが興味を惹かれた事項を具体的に挙げており、「勉強になった」「今後に役立つ」といった旨のコメントを多数頂いた。

【まとめ】

昨年度に引き続き、本年度(2023 年)も幅広い講師陣による様々な講座を企画・提供した。

市内 4 大学が共同運営する「YOXO カレッジ」の中でも、秋学期に開講する本学の無料講座群は一定の注目を集め、当センターホームページおよび YOXO カレッジ・Peatix に開催情報を掲載すれば必ず受講者の応募がある状況となっており、全講座を通して受講する方もいる。開催 3 年目にして「YOXO カレッジ」における本学提供講座のプレゼンスが高まっている。



(2) アイデア創出ワークショップ

YOXO 事業アイデア創出ワークショップは、イノベーションを起こすアイデアを持った人を増やすことを目的として、横浜市と横浜未来機構が主催する参加体験型講座群である。昨年度に続き、横浜未来機構からの依頼を受け、本学も下記の講座を提供した。

「言葉を使ったアイデア発想トレーニング」～アイデアを出すチカラを鍛えよう～

開催日	内容	参加者数
2023 年 10 月 28 日 (土) 13:30-15:00	① イントロダクション ② ウォーミングアップ ③ エクササイズ ④ プラクティス (終了後にネットワーキング)	10 名

【担当講師・スタッフ】

株式会社 オレンジテックラボ：宮崎 淳氏、山田 敏哉氏、宮崎 万莉氏、大貫 貴子氏

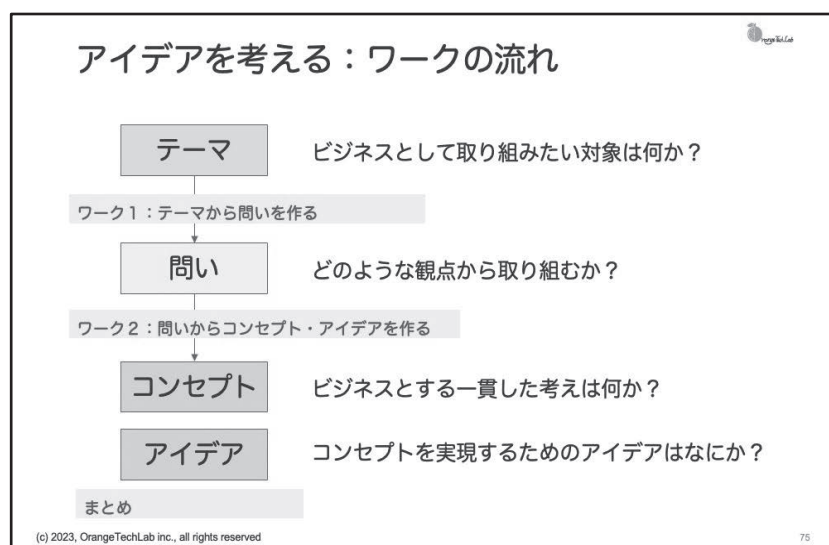
【場所】

横浜ランドマークタワー 7 階 NANA Lv.(ナナレベル)

【講座概要】

本講座では、言葉を使ってビジネスアイデアを発想するための考え方とその方法について、ワークショップ形式で学ぶプログラムを提供した。

ビジネスアイデアを考える際の進め方を、「テーマを立てる」「テーマから問いを作る」「問いからコンセプト／アイデアを作る」という 3 つのステップで捉え、それぞれのステップで、ワークシートを用いて言葉で具体化していくワークを実施した。



全体構成としては、「エクササイズ」と「プラクティス」の2部構成とし、考え方・手法の理解だけでなく、参加者ひとりひとりのビジネステーマの検討も行った。

「エクササイズ」では、与えられたお題を「テーマ」として設定し、3人でチームを組んでワークを進めることで考え方や手法の理解を促した。また、問いの具体化やコンセプト・アイデアの発想を広げるためのツールとして「リフレーミングカード」を使い、新たな視点の気づきや発想の転換をうながした。

「プラクティス」では、参加者がそれぞれ自分の「テーマ」を設定した上で、個人ワークとグループワークを交互に行い、チームメンバーとの意見交換を交えながら、コンセプトやアイデアの具体化を進めた。ワークの結果は「まとめシート」に整理、発表してもらい、他の参加者からのフィードバックや応援コメントを受けた。グループワークでは、チームメンバーがお互いにサポートし合う姿勢が多く見られ、参加者の主体性を引き出すことができたのではないかと感じた。

今回のワークショップは、起業プロセスの最上流となるビジネスアイデア創出のステップにフォーカスをして、アイデアのタネを見つけるための考え方・手法を理解・体験することを狙いとして実施した。特に、自分の思考の枠を外すための「リフレーミング」が重要であること、考えたコンセプト・アイデアを人に伝えるためには言葉で表現することが重要であること、の2点を実感できるようにワークの設計を工夫した。

まとめの発表内容を見ると、考え方・手法について理解が深まり、狙いを達成できたと考えている。今後、リフレーミングカードなども活用し、それぞれのビジネスコンセプト・アイデアの具体化に役立て欲しい。

リフレーミングカード

No.	タイトル	説明
1	部分⇄全体	部分より全体でとらえるなら？ 全体を部分に分けるなら？
2	分解⇄組み合わせ	なにかと一纏めしてみると？ それを分解してみると？
3	発端（そもそも）	そもそもそれを上げる理由は何だったか？
4	手段⇄目的	それが手段であればその目的は？ それが目的であればその手段は？
5	具体化	特殊なケースでとらえると？
6	常識	常識を疑うと？ 変えるとしたら？
7	立場を変える	別の立場でとらえてみると？
8	制約	隠れた制約は？
9	共通・類似	共通
10	相違・反対	異なる
11	ペア	対を
12	利己⇄利他	社会
13	メリット⇄デメリット	どんな
14	名詞⇄動詞	行動
15	収縮⇄拡張	境界
16	客観⇄主観	自分
17	抽象化	一般
18	前提	踏ま
19	結果	どんな
20	自由	なに

(c) 2023, OrangeTechLab inc., all rights reserved

例 まとめのシート

お名前：オレンジ太郎

テーマ

健康を維持するのが難しい

ワーク1の「テーマ」を書く

問い

特別なことをしなくても健康を維持するには？

ワーク1の「問い」を書く

コンセプト

運動を意識せずにいつでも運動効果を上げられる

ワーク2-2の「コンセプト」を書く

アイデア

自分の体調や状況に合わせて、自動で負荷を調節してくれる加圧ウェア

ワーク2-3の「アイデア」を書く

誰にとって (WHO)

誰でも

どんなメリットが (WHAT)

- ・特に運動の時間や場所を意識しないで済む
- ・多少疲れている時でも効果を上げられる
- ・忙しい時でも運動効果を上げられる・手ぶらでできる

アイデアの詳細を書く

どんなシーンで (WHEN/WHERE)

- ・日常生活の中で、仕事中でも、運動中でも

どんな方法で (HOW)

- ・体調をモニターするセンサー
- ・伸縮により加圧をコントロールできる素材
- ・自分の状況を判定するAI

(c) 2023, OrangeTechLab inc., all rights reserved

(3) シュタインバイス大学日本研修

シュタインバイス大学 The School of Management and Technology MBE (Master of Business and Engineering) 日本研修の狙いは、課題提供企業から出された海外進出などに関するリアルタイムの経営課題に対して、日独共同のチームで具体的な解決策を提案するグループワークに取り組むことで、国際的なチームワークを疑似体験するとともに、異文化間コミュニケーション・交流を実践する機会とすることである。グローバルな研究者として継続的に活動をするには、サイエンスの知識だけでは不十分であり、本研修では経営学の戦略・マーケティングの知識とスキルも磨くことが出来る。本研修は、毎年夏期（本研修 9 月）、冬期（本研修 3 月）の 2 回開催されている。

コロナ期間中はオンラインでの開催であったが、2023 年度は対面での開催となり、ドイツ側メンバーが来日し日本側メンバーと交流することが出来た。

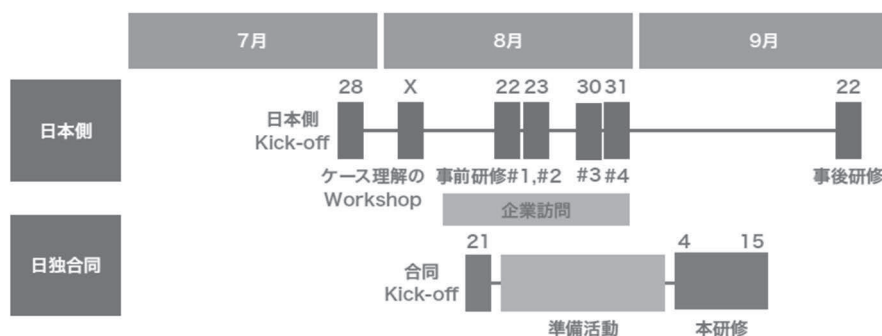
日本側は東京農工大が中心となり、本学含む複数の大学が協力して日本チームを形成している。本学からの参加者は当センターが募集取りまとめを行っており、夏期は本学から 2 名（理工学府 M1、環境情報学府 M2（留学生））が参加し、冬期は 2 名（理工学府 M2、国際社会科学府 M1）が参加した。

【プログラム概要（2023 年度夏期）】 研修期間は 7 月下旬から 9 月下旬まで

- ・キックオフ：全体スケジュールの確認と日本側メンバーの自己紹介など
- ・事前学習：3 回 技術系に不足するビジネス分析手法や企業戦略の枠組みを e-learning 等で学ぶ
- ・本研修：9 月 4 日～9 月 15 日 グループワーク及び最終プレゼンテーション
- ・フィールドトリップ：東京周辺の企業の One-Day Tour を各チームで企画・実施する
- ・事後研修：研修成果や反省点の共有

合同研修の全体スケジュール

事前研修～本研修～事後研修



- ・ ビジネスフレームワークに関するe-Learningもあり

【本学からの参加実績】

2017 年度	3 名
2018 年度	5 名
2019 年度	4 名（夏期 3 名、冬期 1 名）
2020 年度	6 名（夏期 4 名、冬期 2 名）
2021 年度	2 名（夏期 0 名、冬期 2 名）
2022 年度	2 名（夏期 2 名、冬期 0 名）
2023 年度	4 名（夏期 2 名、冬期 2 名）

※ 補足資料として、今年度夏期の研修に参加した学生の報告書を掲載する。

Ⅲ. ベンチャービジネス支援事業

1. ベンチャー支援施策『フェーズⅠ』、『フェーズⅡ』

現在、文科省や経産省での取り組みもあり、大学発ベンチャー推進の機運が高まっている。当センターでは、大学の研究シーズに基づく起業だけでなく、社会課題をビジネス手法に基づいて解決する社会起業も含め、社会のニーズに対応できる大学発ベンチャーの育成・支援を目指している。2023年度のYNUベンチャー支援事業について、学生のベンチャー構想作りを支援する「フェーズⅠ」、教員も含めた研究者による創業間近の大学発ベンチャーを支援する「フェーズⅡ」という事業を行った。研究推進機構産学官連携推進部門が研究シーズや大学の知財に基づく大学発ベンチャーを支援しており、近年、当センターでは学生ベンチャーの支援を中心に事業を実施している。

例年5月に公募を開始し、6月に選考を行い採択された案件については、メンターとなる担当教員がついて、活動の支援をしている。今年度は、フェーズⅠに6件の応募があり、プレゼン選考会の結果4件を採択し、8か月間の活動を行った。尚、フェーズⅡには今年度応募が無かった。

フェーズⅠ支援対象者

氏名	所属	テーマ	担当教員
飯島 瑞稀	理工学府 D1	博士学生による理科実験・フィールドワーク等を通じた日本の科学力の強化「Curioseeds」	木内、為近
濱田 蒼太	理工学部 B2	サークル入部を楽にするアプリケーションの開発	望月、 (先端科学高等研究院)小清水
梅澤 希	理工学部 B3	YNU キャンパスのVR化	為近
白岩 元彦	都市科学部 B4	地域固有の情報に着目し、リアルタイム情報を利用者と相互に共有しあえるデジタルマップ「Y's navi」の普及	湯沢

以上の通り、今年度は複数の案件の応募/採択があり、担当教員の支援の下、活発な活動が行われた。年度末には「2023年度YNUベンチャー支援事業報告会」を開催した(2/22(木)於：研究推進機構3階会議室)。事前登録制による一般公開とし、リアル開催と同時にオンライン配信も実施した。現地会場、オンラインにて学生および教職員の参加があり、ベンチャー支援事業に対する関心の高さを確認できた。各チームとも報告内容は水準に達しており、今後の活動の進展に期待やビジネス化の可能性を感じるものであった。

以下に支援学生・テーマによる外部受賞、外部主催イベント参加について報告する。

◎都市科学部 4 年白岩さんのチームが「おだわらデジコン城下町（全国学生デジタルまちづくりコンテスト 2023 in ODAWARA）」において、優秀賞を獲得。

◎理工学府 D1 飯島さんのチーム「Curioseeds」が内閣府・男女共同参画局「夏のリコチャレ 2023」に参画、8/8(火)「博士といっしょに！夏休みの自由研究プロジェクト」を実施。

2. ベンチャー支援採択者その後の活躍

◎株式会社 FineMetrics 本橋 永至 氏（2021/22 年度フェーズⅡ支援）

AI を活用した知財業務支援システムにより、知財権取得業務の DX を推進

<受賞歴等>

2021 年度 NEDO Entrepreneurs Program (NEP タイプ A 個人) 採択／2022 年度 NEDO Entrepreneurs Program (NEP タイプ B 法人) 採択／2023 年度鹿児島県新産業創出ネットワーク事業ベンチャー支援補助金採択／2023 年度鹿児島県新産業創出ネットワーク事業研究開発支援補助金採択／2023 年度 NEDO NEP 報告会プレゼン賞受賞

横浜国立大学及び鹿児島大学より大学発ベンチャー称号認定

3. 他のベンチャー支援プログラムとの連携

起業支援に関わる外部連携、地域連携の一環として、神奈川県に関連団体が主催する「かながわビジネスオーディション」において、センター専任教員が外部評価委員を務めている。また、横浜銀行との包括連携協定に基づき「ちばぎん・はまぎん学生ビジコン」においても最終審査会の審査委員として参加した。

当センターでは、起業に興味を持つ学生への情報提供のため、自治体や公的機関の推進するベンチャー支援施策をセンターHP 上で紹介したり、個別に学生に案内したり、学生へのベンチャー関連情報の窓口としての機能も果たしている。今後も、学内のシーズを掘り起こし、本施策と内外の起業支援施策を併用しながら学内ベンチャーの推進を心がけ、起業活動の活性化を目指す。

IV. ドクターキャリア開発事業

1. 活動全般

当センターでは、ドクターキャリア開発事業として、学位を取得した博士人材が、アカデミアだけにとどまるのではなく、ベンチャー企業を含む民間企業など幅広く社会で活躍できるよう、人材育成と多様なキャリアパスの提示を目指したキャリア開発・支援事業を行っている。本事業は、当初 2012 年度より 4 年半に渡り、文部科学省の補助金（JST 委託）を受け『ポストドクター・キャリア開発事業』として実施した事業の自立後継事業である。

補助金事業では、ポスドクをメインターゲットとしていたが、補助金終了後の 2017 年度以降は、学内のニーズに合わせて主な対象を博士課程後期（博士）の学生にシフトし、事業内容の見直しと効率化を図る形で継続してきた。

このような活動は、全国の大学で様々な形で実施しており、いくつかの大学が、コンソーシアムとして協力体制を取っている。本学も北海道大学を中心とする「博士人材育成コンソーシアム」に参画し、年に数回の専門委員会での意見交換や、互いの大学主催イベントに他大学学生の参加枠を設けて相互乗り入れをしている。本コンソーシアムへの参加大学は、北大、東北大、名古屋大、お茶の水女子大、横浜国大、立命館大、兵庫県立大、阪大、OIST、神戸大、筑波大、新潟大の 12 大学であったが、今年度から東京外国語大学が新たにメンバーに加わり、13 大学連携となった。

この事業の一環として、2015 年度より博士人材と企業とのマッチングイベント「キャリアパスフォーラム」を本学主催で開催している。また、このイベントをより広く学生に知らせ、有意義なものにするため、様々な施策を行ってきた。この数年、コロナ禍の影響によりオンラインイベントに限定されていたが、今年度は、大学院の講義も対面化するなど新たな局面を迎え、キャリアパスフォーラムも 4 年ぶりに対面開催した。また、学内イベントとしては、引き続きオンラインによるメリットを活かして、外部講師による博士向けキャリアセミナーや業界研究セミナーなどを実施した。

なお、当センターが実施した広報・相談活動は、以下の通りである。

・**オリエンテーション**：当センターが行う博士向けキャリア支援事業について、新入学および在学の博士課程後期生に対し Zoom によるオンライン説明会を行った。授業支援システムを通じて広報し、4/6 (木)、4/11 (火) と 2 回（2 回目は 1 回目の録画配信）実施、合計 22 名が参加した。

・**D キャリ情報版**：登録者に対して、博士向けのインターンシップやセミナー・イベント情報などを不定期にメールで配信。今年度は 35 報を発行した。今年度末時点の登録者は計 93 名（博士：75 名、修士：12 名、ポスドク：2 名、その他（学部生/教員など）：4 名）であった。

・**ドクターキャリア相談室**：主に博士の就職相談や、博士進学に迷う修士などの相談に乗る大学院生向けの相談室を毎週水曜日の2・3限に開設した。実際には、事前にメールで予約を取り、相談者の都合に合わせて、面談をオンライン／対面にて実施。面談は、企業の研究開発部門での経験のある実務家教員として、ドクターキャリア開発担当の教員が基本的に2名で対応する。今年度は延べ25件（7名）の相談があった。

・**インターンシップ**：企業から直接募集案内のある大学院生向け長期インターンシップについて当センターが窓口となり取りまとめている。今年度、東芝研究インターンシップについては5名が応募し2名（理工 M1、理工 D2 英語テーマ）が採択された。京セラ研究インターンシップについては3名が応募し1名（理工 M1）が採択された。

2. 企業と博士の交流会：キャリアパスフォーラム

新しい時代を担う博士人材を求める企業と企業での活躍を目指す博士が互いのマッチングを図る交流の場として「キャリアパスフォーラム」を平成27年度より継続して実施している。今年度は4年ぶりにリアル対面イベントとして開催した。

==== キャリアパスフォーラム ====

日時：2023年10月5日（木）10:30～17:00（懇親会 17:00～18:00）

会場：神奈川産業振興センター（@関内） 会議室（13階）、多目的ホール（14階）

内容：【事前情報提供】

- ・企業紹介動画・採用情報（学生へ）
- ・学生のプレゼン資料（企業へ）

【当日】

- ・博士のポスターセッション：

博士毎のプレゼン資料をポスターボードに掲示し自身の研究内容・アピールポイントを紹介。企業担当者が自由に回り交流。

- ・個別相談会：

企業毎にブースを設置し博士がブースを訪問し、質問や相談。25分ごとに区切って入れ替え（計7回）。事前アンケートにより一部座席指定。

参加企業：21社、58名 ※下線は、新規参加企業・団体。

MS&AD インターリスク総研、海上技術安全研究所、神奈川県立産業技術総合研究所、キヤノン、京セラ、コニカミノルタ、産業技術総合研究所、島津製作所、住友化学、住友金属鉱山、TDSE、テクノプロ テクノプロ・R&D 社、東京エレクトロン、東京都立産業技術研究センター、とめ研究所、日本電信電話、日本入試センター、ニューフレアテクノロジー、ミサワホーム、日立ハイテク、レゾナック（五十音順）

参加学生：博士課程後期生 37名（本学：16名）、5名は当日欠席



四方 研究担当副学長による開会のご挨拶



博士のポスタープレゼンの様子



企業の個別相談会の様子



懇親会後、閉会挨拶

参加者の感想：

【学生】

「新しい価値観が得られた」「視野が広がった」「今後は就活の軸についてより深く考えていこうと思った」「非常に多くの企業の方と研究の話ができて、良い機会となった」

「研究の意欲のモチベーションにも繋がった」など、本イベントを前向きな機会ととらえる感想が多く寄せられた。また、「全く関係しない企業において自分の専門が活かせる部分があると知ることができた」「心理的距離が縮まった気がする」「なかなか外部資料では伺い知れない雰囲気などを知ることができた」などリアル開催ならではの意見を伺うことができた。なお、本イベントに対する総合的な満足度は、「満足」又は「やや満足」全体で 94%（昨年度 100%、前リアル開催 4 年前 90%）だった。

【企業】

「皆さん簡潔に説明できており良く理解できた」「優秀な博士学生さんが多いと思う」「多くの博士人材と接点を持つことができた」など高い満足度を示すコメントが寄せられた。また、「オンラインよりコミュニケーション取れて良い」「密度高く学生と触れ合えた」「対面で表情・反応を見ながら説明・質疑応答できてよかった」など、企業側からは対面コミュニケーションを評価する声が多く寄せられた。総合的な満足度は、「満足」又は「やや満足」全体で 94%（昨年度 100%、4 年前相談会満足度 87%）だった。

3. 各種イベント・セミナー

(1) 博士向けキャリアセミナー

タイトル：「これだけは知っておきたい 博士のキャリアガイダンス ～これから博士に進学する学生も～」

日時：2024年2月28日(水) 15:15～16:45

方法：Zoom によるオンライン開催

対象：横浜国立大学在籍の学生・ポスドク

講師：株式会社エマージングテクノロジーズ 代表取締役社長 深澤 知憲 氏

狙い：博士あるいは博士進学を目指す修士の学生に、博士号取得後のキャリア形成について考える契機を与え、早めの準備を意識させる

参加者数：24名（B3=1、M1=11、M2=5、Dr=6、教員=1）※本学学生限定イベント



「博士の採用やイベントについて知れてよかった」「キャリアについて考えるきっかけとなった」「自分の可能性を考える良い機会になりました」などの感想や、修士の学生からは、「前向きに進学を選択しようという気持ちになった」「博士進学後は多様なキャリアの可能性があると気づけた」といった感想が寄せられた。

(2) 共催イベント

昨年度に引き続き SEAJ（一般社団法人 日本半導体製造装置協会）との共催により、半導体製造装置業界の概要や最新技術動向、将来展望などを学部生・大学院生に広く知ってもらう狙いで、業界研究イベントを開催した。

イベント名：若手社員が経験を語る～半導体関連メーカー特集～

日時：2023年12月21日（木）16:20～18:30

方法：Zoom によるオンライン開催

対象：横浜国立大学在籍の学生・ポスドク、博士人材育成コンソーシアム連携大学、個別連携大学の学生

当日プログラム：

- 16:20～ 開会挨拶、業界動向解説
- 16:28～ 9社ショートプレゼン（2分 x 9社）
- 16:50～ 企業別ブースプレゼン【第1部】5社（13分 x 3回）
- 17:35～ 企業別ブースプレゼン【第2部】4社（13分 x 3回）
- 18:14～ フリータイム（9社）

参加企業：9社

（エイブリック、キヤノン、SCREEN セミコンダクターソリューションズ、ソニーセミコンダクタソリューションズ、テセック、デュポンジャパン、東レエンジニアリング、ニコン、日立ハイテク）

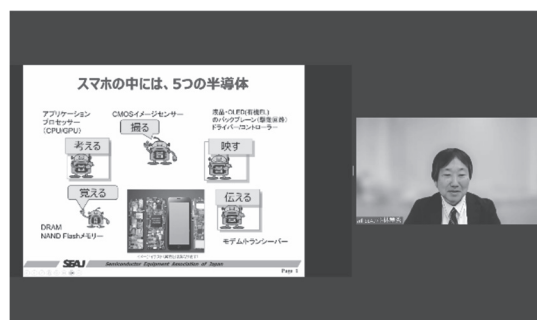
参加学生：（当日参加）21名（内 YNU14）、（事前申込）31名 参加率 68%

（所属内訳）横国大 14、電通大 2、北大・東北大・新潟大・横浜市・都立大各 1
（学年内訳）M1：14、D1：3、D3：2、M2・B1：各 1

参加企業が昨年度の 5 社から 9 社へと増えたため、全社ショートプレゼン後のブースプレゼンを 2 回に分ける 2 部制で開催した。昨年度より 1 か月前倒しで開催したが、申込者数・参加者数共に昨年度比約 3 割減少し、当日ショートプレゼンのみで退室する学生も見られたことから、次回開催時期およびプログラムについては今後検討していく。一方、熱心にフリータイムの最後まで残る学生は例年通り見られ、必要とする学生には貴重な情報収集の機会となったといえる。



開会挨拶（左上：SEAJ 渡部氏）



業界紹介（SEAJ 小林氏）

4. コンソーシアム活動

北大、東北大、名古屋大を中心に 12 大学が連携して情報交換や共有プログラムの相互提供などの活動を行っている博士人材育成のためのコンソーシアムは、東京外国語大学が加わり 13 大学が参加する博士人材育成コンソーシアムとなった。各大学で主催するプログラムに他大学の参加枠を設けることで、博士人材に多種多様なセミナー・交流会参加の機会を提供している。

昨年度より始まった合同企画の企業説明会「13 大学合同！企業合同説明会 2023」は 7 月 6 日、7 日に開催され、2 日間で企業 61 社、学生は 13 大学全体で延べ 340 名が参加した。本学からは延べ 15 名の博士学生が参加した。

今年度は他大学から 149 件のプログラムが共有された。今年度の本学学生参加状況については以下の表の通り。

No.	主催	タイトル	開催方法	開催日	YNU 延べ参加 者数(人)
1	立命館大学	第 6 回キャリアマネジメントセミナー	Zoom	2023/06/16	1
2	北海道大学	Basic understanding of job hunting in Japan for international Ph.D. students	Zoom	2023/06/22	2
3	北海道大学	第 52 回赤い糸会	Zoom	2023/08/22	1
4	名古屋大学	第 13 回 企業と博士人材の交流会	現地	2023/08/23	1
5	東京外国語大学	分野外の人にも伝わる、研究の魅力的な伝え方セミナー	Zoom	2023/09/27	1
6	お茶の水女子大学	ワークインプログレス 2023	Zoom	2023/10/12	2
7	北海道大学	CAREER LINK MEETUP2023	Zoom	2023/11/28	2
8	北海道大学	文系博士向けサイトビジット	現地	2023/12/11-12	1
9	北海道大学	アカデミア希望者向けキャリアガイダンス	Zoom	2024/03/06	2
				計	13

添付資料

シュタインバイス大学日本研修 2023 年度夏期 参加報告書

横浜国立大学
理工学府 M1
2023.9.29

1. 参加者

ドイツ人学生 36 名、日本人学生 25 名(東京農工大学 21 名、横浜国立大学 2 名、
他 2 名)、社会人 2 名

2. 全体概要

この研修は事前研修、本研修、研修後反省会の 3 部構成で東京農工大学小金井キャンパスで行われた。事前研修では経営戦略に関する基礎知識を学んだ。本研修ではその知識を活かし、ドイツ人学生と協力をして企業の課題解決をするための案を発表した。研修後反省会では、プログラムを通しての成果を一人ずつショートプレゼンし、話し合った。研修は英語で行われた。参加者は 6 チームに約 10 人ずつ割り振られた。次頁に全体のスケジュールを示す。

研修全体のスケジュール概要

日時		行事	場所	内容
2023/7/22	16:30-18:00	講義	農工大	■ 案内が直前で行けなかったため不明 (任意参加)
7/28	18:00-20:00	Kick-off meeting (日本サイドのみ)	農工大	■ 全体の概要説明 ■ 自己紹介、チーム顔合わせ
8/10	18:00-20:30	Workshop (日本サイドのみ)	オンライン (Zoom)	■ ケースの進め方についての説明 ■ グループワーク
8/21	16:00-18:00	Joint Kick-off meeting	オンライン (Zoom)	■ 概要説明 ■ チーム関係なくブレイクアウトルームに分かれて交流
8/22, 23	9:00-18:00	事前研修 (日本サイドのみ)	農工大	■ 企業のビジネス・経営戦略に関する講習 ■ グループワーク
8/29 (チームごとに異なる)	15:00-17:00	Company pre-visit (日本サイドのみ)	オンライン (Zoom)	■ ケース提供企業の方から会社説明
8/30, 31	9:00-18:00	事前研修 (日本サイドのみ)	農工大	■ 企業のビジネス・経営戦略に関する講習 ■ グループワーク ■ 事前研修の成果発表
9/4 - 8	13:00-19:30	本研修 9/5 は Case company visit	日本サイドのみ：農工大 全体：オンライン (Zoom)	■ 異文化に関する講習 ■ ドイツ人学生とチームを組みケーススタディ・グループワーク
9/10		Field trip		■ チームごとに一日観光 ■ 日本サイドが計画してドイツ人学生を迎える
9/11 - 15	8:30-17:30	本研修 9/13 は Company visit	農工大	■ 異文化に関する講習 ■ ドイツ人学生とチームを組みケーススタディ・グループワーク ■ 成果発表
9/22	13:00-18:00	研修後反省会 (日本サイドのみ)	農工大	■ 研修成果や反省点の共有

3. 事前研修

事前研修は4日間にわたって開催された。はじめ3日間は午前に講義、午後に学んだことを実際に使うグループワークで、話し合ったことを発表する機会があった。並行して全チーム ケース提供企業 A の課題にも取り組み、4 日目はケース提供企業 A の課題に関するグループワークの成果発表を行った。学んだ内容を以下にまとめる。

■ 企業のビジネス・経営戦略に関する講習

「ビジネス戦略立案」全体の流れ・ツール (STP, SWOT, 4P, Lean canvas 等) を学び、それらを実際に用いた事例について講習を受けた。

■ グループワーク

講義内容の理解のために行われた。講習で学んだ分析手法を用いて自身の研究をビジネス視点で捉えたり、実際の事例に対する経営戦略を考え、発表した。

■ Company pre-visit

チームごと、ケース提供企業の方に商品や技術の詳細を聞き、理解を深めた。

■ 事前研修の成果発表

講習内容をもとにケース提供企業 A の課題に対して経営分析、提案等を発表した。(1 チームあたり 20 分発表+15 分質疑)

4. 本研修

本研修のスケジュールを以下に示す。

本研修のスケジュール

4 September (Mon) ~ 15 (Fri)

Day		AM	13:00~15:00	15:30~18:00 (19:30)	備考
1	Mon		Japan side group work	Orientation and seminars	Online
2	Tue		Japan side group work	Visit to the case company	
3	Wed		Japan side group work	Group work/seminars	
4	Thu		Japan side group work	Group work/seminars	
5	Fri		Japan side group work		
6	Sat	Germany to Japan			
7	Sun	Field trip (One-day tour)			
Day		8:30~11:30	12:30~15:30	15:30~17:30	Evening
8	Mon	Group work/seminars			Group work is possibly extended up to the team.
9	Tue	Group work/seminars			
10	Wed	Company visit		Visit to Kawagoe	
11	Thu	Group work			
12	Fri	Group work	Final presentation		Farewell party

本研修では、事前に分かれた A-1, A-2, B-1, B-2, C, D で同じチームのドイツ人達とともに企業の課題解決に向けた提案を作成し、発表した (1 チームあたり 20 分発表+15 分質疑)。私は C チームに参加した。

C 社

半導体商社である C 社の AI 分野でのドイツ市場進出に向けた、市場・パートナー企業の調査、ビジネス戦略の提案、ドイツのビジネス文化に関する提言を行った。

5. 研修後反省会

研修後反省会では、個人によるもの・チームによるものの 2 つの発表を行った。個人によるものは、事前研修での学びを踏まえて本研修においてケースディスカッションにどう貢献したかのショートプレゼン (1 人 4 分 1-2 スライド+数問質疑応答)。チームによるものは、いかにケースを解釈して進め結論を出したかのショートプレゼン (1 チーム 5 分発表+3 分質疑)。また研修を通じて感じたプログラム全体に対する改善点について意見交換を行った。

6. 本研修の感想

留学に行きたいと思っていたものの、なかなか行くことができなかった私にとって日本にいながら外国人と 2 週間英語で話す機会をもらえたのはありがたく、とても貴重な体験をできた。本研修を通じて「始めの一步を踏み出す勇気」、「ビジネス的思考」、「英語学習意欲」を得られたと感じる。

「始めの一步を踏み出す勇気」

他大学からの参加で知り合いもいないなか、英語でのディスカッションはとてもチャレンジングな内容だった。研修中は、参加すること自体に加え、積極的に話しかけてみることや発表者に立候補するなど、英語が話せない自分を変えたいという想いで挑戦を続けることができた。発表ではうまく話せず班員に迷惑をかけてしまったが、発表後に優しく「よく頑張った」と言っていただき、頑張る姿を認めてもらった。そのため、これからは失敗を恐れず果敢に挑戦するという姿勢を得られたと思う。

「ビジネス的思考」

大学院での研究は学術的なもので、企業での研究と異なり利益追求を行わない。私は今後の将来を意識し、社会がどのような原理原則で動いているか、大学と社会の違いは何かをもっと知りたいと思っていた。そんな折、シュタインバイス大学日本研修では事前研修においてマーケティングの基礎から教えていただき、GLOBIS という e-learning コンテンツも無料で使用できた。研修全体を通して感じたのは、ビジネスにおいて重要なのはお金を儲ける=お客様に買っていただくための努力をするということだ。顧客の課題解決につながるように市場調査・顧客分析を行い、他社ではなく自社を選んでもらえるように競合他社の調査や自社製品・サービスの強みを見つけ、効果

を最大化できるようそれぞれの重なる部分を抽出してやっとお客様に選んでいただくことができる。極めて当たり前だが私は全くマーケティングに関わったことがなかったため、改めて学ぶと新しい世界が広がる感覚がありとてもおもしろかった。事前研修では自身の研究を STP、SWOT 分析する機会があり、自分の研究は何のために行い、どこに新規性があり強みなのかを考え直すことで自分の研究の立ち位置を把握することができた。本研修に参加したことで、社会で働くとはどういうことかを学び、これに通ずると感じた「何のためにやるか」は今後の研究生活でも常に意識しておきたいことだと再認識した。

「英語学習意欲」

ドイツ人は私と同じく母国語ではない英語を、ネイティブレベルで話していたため危機感を覚えた。多くの挑戦をした研修だったが、グループワーク中はなかなか自分の意見を伝えることができず悔しい思いをした。フィールドトリップや工場見学、専攻が異なる人の話を聞いたり外国人との文化の違いを知る事ができてとても楽しい研修だったが、今回できなかった悔しさをまた次の成長につなげたいと思った。



チームメンバーとのフィールドトリップ・プレゼンテーション後

7. 謝辞

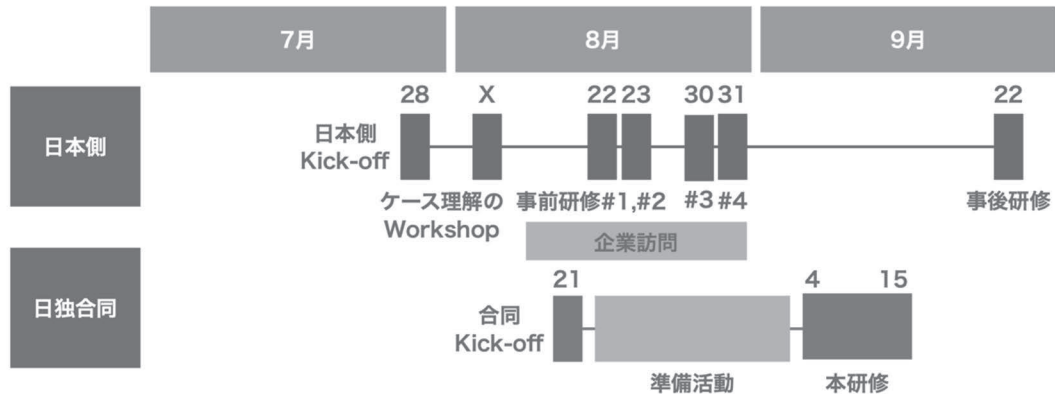
最後に、このような貴重な活動に参加させてくださった為近恵美教授をはじめ、ご支援いただいた方々に厚く感謝を申し上げます。

シュタインバイス大学日本研修

横浜国立大学 環境情報学府 M2

・概要

この合同研修は事前研修、本研修と事後研修から構成され、全部対面で、英語で行われた。以下に全体のスケジュールを示す。

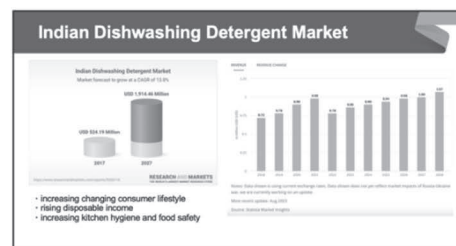
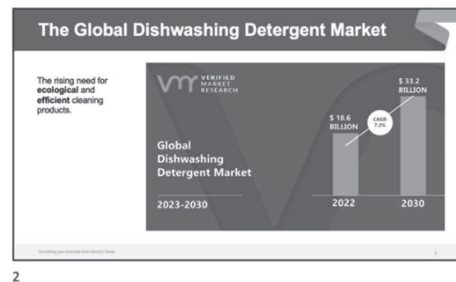


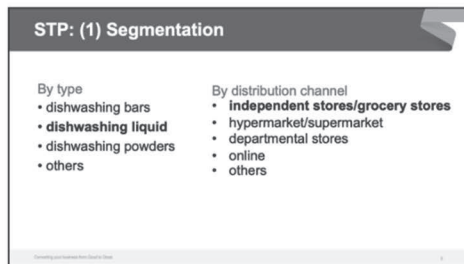
合同研修の全体スケジュール

・事前研修

目的は技術に不足する知識を事前に学習することである。GLOBIS 経営大学院が提供する e-Learning 教材を活用しながら、STP 分析、SWOT 分析や内外環境分析など、ビジネス分析手法やマーケティングの枠組みについて学んだ。

最後の日、この2週間かけて学んだ知識を活かし、うちのチームは食器用洗剤を選び、A社のインド進出計画を作成し、発表した。私は背景と STP 分析の部分を担当し、以下は私が作ったパワーポイントである。

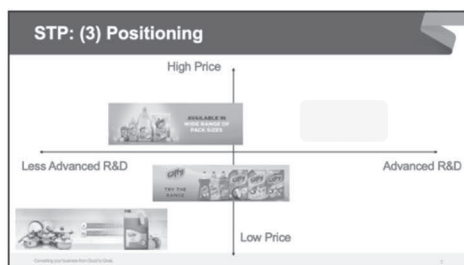




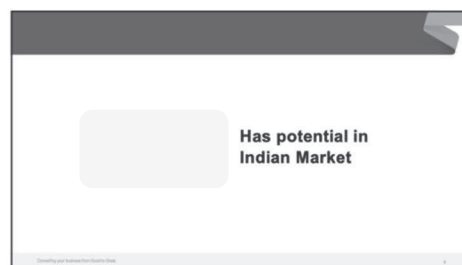
5



6



7



8

・フィールドトリップ

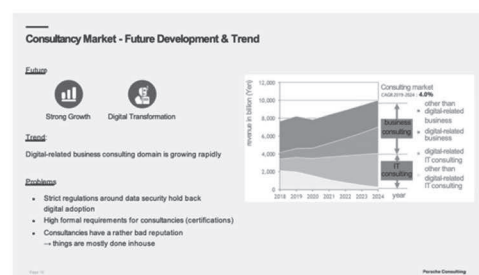
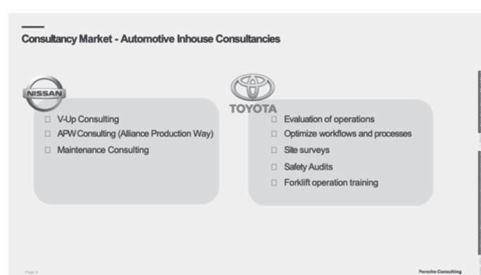
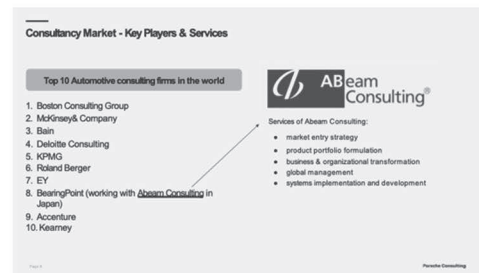
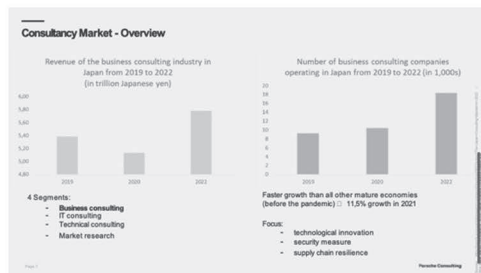
私達日本側が事前にツアー計画を立案し、ドイツ側を増上寺、Team Lab、お台場に連れて行った。1日のトリップを通じ、チームビルディングやメンバー間のコミュニケーションを深めた。



チームとの記念写真

・本研修

うちのチームはD社のケースに取り組んだ。この有名なスポーツカーブランドのコンサルティング会社が日本市場に進出したいため、私達は日本の自動車市場やコンサルティング市場、日本とドイツの社会・文化の差異といった背景を分析し、進出の戦略とタイムテーブルを提案した。私はドイツの一人と一緒に、日本のコンサルティング市場について調べ、以下は私が作ったパワーポイントである。



・感想

前は STP 分析や SWOT 分析などについて学習したが、実際にその知識を実践するのは初めてで、知識を身につけることを実感した。ドイツ側の学生達はみんなビジネススクールで学びながら仕事をし、実務経験に富んでいる。チームワークを通じて、最初のケースに対する洞察力を養い、情報収集のスキルを向上させ、効率的なタスク分担を学び、プレゼンテーション技術を上げるなど、色々勉強した。

私たちのチームは多様な文化背景を持つメンバーから成り立って、日本、中国、インドネシア、バングラデシュ、そしてドイツの学生が一堂に会した。唯一の共通言語は英語であったが、最初のオンライン会議ではコミュニケーションが活発ではなかった。自分の英語スキルに自信がなかった私は、最初は話すことができなかった。しかし、後にドイツの学生が日本に訪れ、一緒に 1 日を過ごす機会があった。その際に、彼らから「文法が正確でなくても構わない、伝えたいことを素直に話してみて」と励まされ、勇気を出してコミュニケーションを取るようになった。このプログラムを通じて、私たちは友人になった。

この研修をきっかけに、多様なバックグラウンドを持つクラスメートや先生に接触して、多元的な価値観の差異を乗り越えて、相手の立場に立って互いを理解し、更にはそうした差異からそれぞれの強みを引き出して活用した。

YNU 横浜国立大学

地域連携推進機構
成長戦略教育研究センター