

令和6年度

# 年報

2024

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6年度

2024

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 / 非常勤教員 湯沢 雅人)	9
	(5) アート・マネジメント (担当：非常勤講師 永澤 桂)	11
	2. 大学院生へのキャリア教育 (副専攻プログラム)	14
	(1) イノベーションと課題発見Ⅰ (担当：教授 為近 恵美)	14
	(2) イノベーションと課題発見Ⅱ (担当：教授 為近 恵美)	15
	(3) 神奈川県を取り組む技術課題 (担当：教授 為近 恵美)	17
	(4) 博士進学とキャリアデザイン (担当：教授 為近 恵美)	19
	(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)	19
	(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)	20
	3. 講義以外の人材育成事業	21
	(1) YOXO カレッジ	21
	(2) 地域連携講座「アイデア創出ワークショップ」	23
	(3) シュタインバイス大学日本研修	25
	(4) 丸和育志会 奨学生	27
	(5) 横浜イノベーション研究会 企業学生交流会	29
	(6) 横浜イノベーション研究会 横浜銀行頭取と学生による車座交流会	31
III.	ベンチャービジネス支援事業	33
	1. ベンチャー支援施策『フェーズⅠ』、『フェーズⅡ』	33
	2. ベンチャー支援採択者、センター支援者の活躍	34
	3. 他のベンチャー支援プログラムとの連携	35
IV.	ドクターキャリア開発事業	36
	1. 活動全般	36
	2. 企業と博士の交流会：キャリアパスフォーラム	37
	3. 各種イベント・セミナー	39
	(1) (横国 OB) ソニー・オリンパスメディカルソリューションズ 春名社長 講演会	39
	(2) 博士向けキャリアセミナー	40
	(3) 学内イベント「先輩博士の就活体験談 ～内定者に聞く～」	40
	(4) 共催イベント	41
	4. コンソーシアム活動	42
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	44

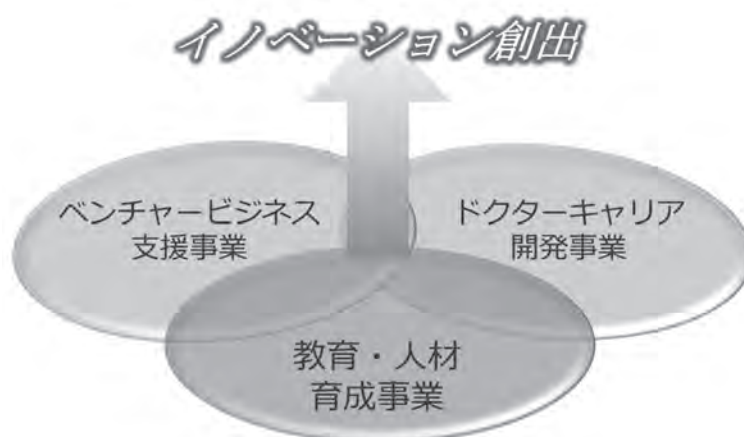
## I. センター概要

「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ながら、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

### 【2024年度 センター所属教員一覧】

センター長	教授 教授	森田 洋（2022年4月～2024年12月） 中尾 航（2025年1月～）
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	山田 敏哉
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を育成するための科目と、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学部生向けの全学教育科目として『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5科目を開講した。また、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、3シリーズ6科目を開講した。

### 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 63名

##### 【履修者のプロフィール】

	経済学部	経営学部	理工学部	教育学部	都市科学部	計
1年	0	37	8	2	11	58
2年	0	5	0	0	0	5
3年	0	0	0	0	0	0
4年	0	0	0	0	0	0
計	0	42	8	2	11	63

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ができる人材育成を目指している。

講義の最初と最後に履修者にアンケートをとり、起業の意識の変化を追ったところ、起業志向と就職志向の割合は、45:55 と比率は変わらなかった。しかし、個人別にみると、就職志向から起業志向へ、もしくは、起業志向から就職志向へと変化した数がそれぞれ2割ほどいた。また、就職志向のなかでも、一旦就職後に転職も考える学生が1.4倍増え、安定した

企業での終身雇用を求める学生は半数近く減った。講義を受ける中で、多様な選択肢を学び、志向が変化した学生が一定数いたことがわかる。

【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	起業家の話を聞く (ゲステル(株) 神田 広興氏)
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	新規事業プランニングⅡ(1)： ビジネスプラン(BP)中間発表
3	新規事業プランニングⅠ(1)： アイデア創出ワークショップ	11	新規事業プランニングⅡ(2)： ビジネスプラン(BP)中間発表
4	新規事業プランニングⅠ(2)： アイデア創出ワークショップ	12	トレンドとマーケティング (トレンドユニオン 家安 香氏)
5	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)	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Ⅱ(1)： ビジネスアイデアを具体化する	14	新規事業プラン発表： ビジネスプラン最終発表
7	新規事業プランニングⅡ(2)： ビジネスアイデアを深掘りする	15	まとめと講評、最終アンケート
8	新規事業プランニングⅡ(3)： ビジネスアイデアをまとめる		

## (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、体系的に理解してもらうことを意識し、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ことの訓練になるため、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。

今年度はオンデマンド型から対面型に変更し、授業の運営に際しては、昨年度の反省点に対処しながら2年目に挑んだ。また、終盤には外部講師による講義に加え、横浜イノベーション研究会会員企業との交流の場を設け、授業で学んだことを踏まえ、実務におけるリアルな話題に触れることで、実践感覚を体感してもらうことを狙った。

開講曜日・時限が学部必修科目とバッティングしていたためと思われるが、専攻分野との親和性が高い経営学部生が4年生の2名のみであったことに加え、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も影響したのか、履修者数は66名に留まり、理工学部生31名と経済学部生20名で8割を占める構成だった。

### 【講義テーマ】

- 1 インTRODクシヨN(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 事業の成果と財務評価
- 12 企業との交流に向けた準備(個人ワーク)
- 13 起業と組織の成長
- 14 企業との交流(グループに分かれての交流会)
- 15 企業の社会的責任とSDGsへの貢献

【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	13	0	21	4	4	42
2年	4	0	7	0	2	13
3年	1	0	2	1	0	4
4年	2	2	1	0	1	6
計	20	2	31	5	7	65

※上記に加えて国際教育センター所属の交換留学生1名が聴講

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。

企業との交流に向けては、予めグループ編成をした上で、事前準備として、各社の情報を把握し、質問事項を整理すること(個人ワーク)に1コマを充て、交流の場に挑んでもらったが、履修者各々が気付きや学びを得られたようである。

【履修者の声(アンケート調査への回答より)】

- この授業を通して、企業目線、従業員目線のものの見方、意識している点、企業の中身、構造を詳しく学べた。大変ためになった。[経済学部 1年]
- 改めて企業経営の基礎を学ぶ良い機会となっている。専攻は別の領域になるので新たな発見もあり、非常に学びがいろいろある。[経営学部 2年以上]
- 講義が進むにつれて前の講義で学んだことと繋げて考えられることが増えていき、知識を活用できるのが面白かったです。[教育学部 1年]
- 講義で学んだ経営をする上で大切にされることを実例を通して確認することができた。また、経営の実例を知ることで、自分が実際に働くイメージを持ちやすくなった。[理工学部 化学・生命系学科 2年以上]
- 社会の構造に対する理解が深まったと思う。学生からは不透明な企業活動が少し可視化され、将来の職業の参考になっている。[都市科学部 都市社会共生学科 1年]
- これから経済を学んでいく上で、経営について知るとはとても大切だと思うのでこの講義を受けて良かった。自分は企業や経営には全く興味がなかったが、この講義や講義に来てくださった方の話を聞いて少し興味を持つことができた。[経済学部 1年]
- 経営者と従業員の関係に関する様々な観点および実際の事例、そしてこれと関連した業界に従事している方々の招請による講義を通じて、これまで接することのできなかつた多様な情報と知識を得ることができました。[経済学部 1年]
- 講義の内容については興味深いものが多く、これからの自分の生活の助けになると思った。企業との交流の場では、これまでの授業の知識を活かしながら多くのことを吸収できたと思う。[理工学部 化学・生命系学科 1年]
- 先生の講義を聞いた上で、企業の方のお話を聞いたことが非常に有益でした。[理工学部 数物・電子情報系学科 1年]
- 自分が専攻しているのは建築学なので、全然違った考え方を学ぶことができ良かったと感じている。より実践的で社会構造を知る良い機会だった。[都市科学部 建築学科 2年以上]
- 自分で企業を例にレポートを書く機会を与えられたのはすごくためになった。[経済学部 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、昨年度の反省点に対処しながら4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。

履修者数は250名で、その中で経営学部生が6割強を占める154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、経済学部生も66名と多くの学生が履修した一方で、都市科学部生は19名、理工学部生は11名と減少に向かい、いずれもほとんどが1年生だった。尚、教育学部生は0名だった。

#### 【講義テーマ】

- 1 イントロダクション(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	65	146	10	0	19	240
2年	0	4	0	0	0	4
3年	0	2	0	0	0	2
4年	1	2	1	0	0	4
計	66	154	11	0	19	250

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3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、他者との意見交換の場として履修者からも要望があるグループワークについては、履修者数からも取り込みが難しく、実施を見送った。一方で、履修者間で演習の題材を共有するリアクションを課したり、また最終回の授業では、10名程度ではあったものの、演習の内容を発表してもらおう等、他者の検討状況を知ることができる工夫は試みてはいるが、部分的な対処に留まっており、次年度の開講に向け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)】

- 実際の新商品の例を交えた説明がとても興味深かったです。経営学、商品企画の知識が得られ、演習を通して理解が深まる良い授業でした。[経営学部 1年]
- 他の授業で学んだ内容を実践的な視点で再認識することができ、より自分の力になったと感じる。また、身の回りの様々な商品を見た際に、開発の裏側を想像することが増えて、この授業のみならず、他の講義で学んだ知識を活かしながら考察する楽しさを感じた。[経営学部 1年]
- 説得力のある企画案を作るためのノウハウや調査を学ぶことができたと感じています。実際に自分でも調査を行うという過程を経ることで、有効なデータを得るためにはどのように調査をすれば良いのかを自分なりに考える機会も得られ、非常に実践的だったと感じています。[経営学部 1年]
- 春学期に「現代の経営と社会」を受講していたことで、湯沢先生の専門の内容をあらかじめ知りながら受講することができ、復習という形で複数のレポートを行うことができた。また、復習からの発展という形で、クロス SWOT 分析等新たな調査方法を学ぶことができたり、より実践的な商品開発のレポートを行えたため、将来に活用できると身に染みて感じられた。[経営学部 1年]
- 講義を通じて、商品開発は単なる製品の制作ではなく、顧客を中心に据えた戦略的プロセスであると理解した。今後、自分の学びや経験においてもこの視点を活用していきたい。[都市科学部 都市社会共生学科 1年]
- 自分自身で一からマーケットリサーチを行い、商品開発をする面白さに気づき、就活の選択肢の幅が広がった。[経済学部 2年以上]
- 新商品を企画する上で学ぶことはそんなにあるのかとはじめは思っていたが、終えてみると学びごたえのある内容だった。[理工学部 化学・生命系学科 1年]
- マーケティングを理解するのは難しく時間がかかると思っていた。しかし、この講義を受けて、とても身近なものであり、理解しやすいものだという認識が変わった。生活の中でも、商品に対してマーケティングの視点から考えることができ、講義の効果を実感することができた。[都市科学部 都市社会共生学科 1年]

#### (4) 神奈川のみらい (担当：教授 為近 恵美 / 非常勤教員 湯沢 雅人)

本授業は、大都市と地方都市の両方の特性を有し、「日本の縮図」と言える神奈川県  
の現状・課題と今後の取り組みについての理解と考察を深めることにより、地元神奈川や日  
本における「みらいづくり」に果敢に挑戦できるように視座を高め、具現化に取り組む際  
の着想法を習得してもらうことを目的としている。

横浜国立大学と神奈川県、小田原市、および南足柄市との各包括連携協定に基づき開講  
される授業であり、実際に各領域で施策の検討や実施に取り組んでいる現職の職員の方々  
を講師に招き、神奈川県および両市における課題と解決に向けた取り組みに関する具体的  
な解説を通して、日本の地域社会の課題や解決に向けたアプローチ方法、SDGs に対する意  
識を高めることを目指している。

一連の講義の内容は広範に渡るが、前段で神奈川県の概要、2040 年を展望した将来像や  
県の政策の基本方向を示した「新かながわランドデザイン」について解説頂いた上で、  
健康や福祉・保健衛生、産業の振興や地域活性化、教育、都市基盤整備、環境対策といっ  
た身近なテーマの現状と課題、解決に向けた取り組みについて詳細にレクチャー頂いた。

また、小田原市からはデジタル化の取り組み、南足柄市からは現況と重点プロジェクト  
についてそれぞれ紹介頂いた。さらに、特定非営利活動法人ディスカバーブルー・水井涼  
太氏には海を活かした地域振興と海の環境保全についてお話し頂いた。

今年度はオンデマンド型から対面型に変更したが、その影響があったためか履修者数は  
142 名に留まった。学部必修科目との関係から経済学部生・経営学部生が少なく、学部間  
での偏りが見られたが、自然科学や工学を専攻する理工学部生、教員を目指す教育学部生、  
まちづくりについて学ぶ都市科学部生にとっては親和性が高いトピックが多く、履修者も  
程良く分散していた。

##### 【講義テーマ】

- 1 イントロダクション(本授業の目的とゴール・全体の枠組み)
- 2 神奈川県の概要と将来の目指す姿
- 3 神奈川県の SDGs の取り組み
- 4 未病改善の取り組み
- 5 最先端医療の推進、未病の改善
- 6 地域コミュニティ創生の取り組み
- 7 活力と魅力あふれるまちづくり(県西・三浦を中心に)
- 8 神奈川のインクルーシブ教育の推進
- 9 脱炭素社会の実現
- 10 ロボットと共生する社会の実現
- 11 とともに生きる社会かながわ憲章
- 12 生活困窮者支援の取り組み
- 13 小田原市のデジタル化の取り組み
- 14 南足柄市の現況と重点プロジェクト
- 15 神奈川の海 ～知ることから始まる人と海との共存社会～

【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	2	0	36	47	20	105
2年	2	7	8	0	4	21
3年	1	2	0	1	2	6
4年	2	0	2	3	3	10
計	7	9	46	51	29	142

講義の内容に応じて設定した問いかけに対し、履修者の見解を求め、講義の感想や講師の方へのメッセージと併せて、簡単なレポートとして提出してもらったが、講義を聴くことと自身の考えを巡らせることで授業が完結するスタイルを定着させることができた。

尚、期末テストとして、授業支援システム(LMS)のテスト機能を利用した理解度確認テストを実施したが、点数に基づいて定量的に評価できる反面、難易度が一定レベル以下に抑えられる択一式問題では到達度を測るのが難しく、次年度に向けて検討すべき課題であると考えている。



## (5) 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。芸術が社会に果たす役割がどのようなものか、芸術支援の内側で働く方々からのお話を通して、その仕組みや成果、これからの可能性について学生たちに考えてもらうことを目的としている。

### 【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(うち 1 名が 2 回の講義を担当)、4 回を永澤が担当した。10 名の先生方に共通していた問題意識として、「芸術、文化を活性化させることによって、より豊かな社会を作ることができる、そのために専門知識を活かして働いている」ことが挙げられた。この理念は、本講義で最も大切にしているものである。講義は、今年度で 6 年目を迎えるが、開設当初の講義の目的は今も変わらない。

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 59 名

	経済学部	経営学部	理工学部	教育学部	都市科学部	計
1 年	0	0	3	0	44	47
2 年	1	0	0	0	1	2
3 年	0	1	1	0	0	2
4 年	0	3	3	0	2	8
計	1	4	7	0	47	59

### 【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	現代の美術における芸術支援のあり方	永澤 桂
3	歴的資産の保存活用 ～横浜ランドマークタワー・ドックヤードガーデンと 東京丸の内・三菱一号館美術館～	恵良 隆二 氏
4	オーケストラ、究極のマネジメント	別府 一樹 氏
5	バレエと社会をつなぐ活動	小山 久美 氏
6	美術／美術館が社会にできること	坂本 恭子 氏
7	Arts と生きる - Arts は人に何をもちたらし得るのか	西巻 正史 氏

8	「つくる」とはなにか？とある美術家の実践から考える	梅津 庸一 氏
9	芸術（美術）による社会改革 ソーシャルインクルージョン入門	野呂田 理恵子 氏
10	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
11	基本的に「美術」は無用なものだが、人生を考える上では役に立つような気がする	梅津 庸一 氏
12	芸術の経営とこれから	田島 悠史 氏
13	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 和浩 氏
14	美術史研究を多くの人に読んでもらうための取り組み/新聞コラムや書籍出版	永澤 桂
15	まとめ	永澤 桂

芸術の位相をめぐる問題とも関わる場所であるが、芸術が現代社会の中でどのように根付き、そのためにどのような取り組みをされているかということについて、それぞれの専門家の方々が工夫、努力されている姿を学生たちに示すことができ、多くの学びとなったことがリアクション・ペーパーや期末レポートを通じて確認することができた。

さて、外部講師のなかで、2年ぶりにご登壇いただいた美術家の梅津庸一氏のお話にあったご自身の取り組みについて、ここで簡単に記載したいと思う。

これまで主に絵画のフィールドで活躍されていた梅津氏だが、この数年は窯業の領域に力を入れているという。作陶は工芸・芸術分野の作家の仕事であると同時に、産業としての側面もあり、美術作品としての多面性を持つ。梅津氏は、伝統的な焼き物の町である信楽にも拠点を持ち、そこで作陶することにより、制作をよりその土地、社会に根づくものであることを確認し、またその地から発信することに重点を置いている。現代において、「産業」と「芸術」の関連性は希薄である、あるいは希薄であると考えられがちだが、西欧においても、また日本においても芸術家と職人、あるいは芸術と産業が接近あるいは同化していた歴史があり、梅津氏の試みは美術史の歴史を踏襲する部分を持ちながらも、「現代美術」が社会に何を還元するのか、また社会の中で美術がどのような役割を果たすことができるのかというアート・マネジメントにおける大きな問いに対する答えを出そうとしている。

今後、社会がより豊かな問題系を含み、また対応していくのに、芸術が果たす役割は決して小さくない。そのことを、実践的な話を通じて学生たちが学ぶことができたことを、担当教員として嬉しく思っている。

2019 年秋に開講した本講義だが、2024 年度をもって終了となる。途中、新型コロナウイルスの流行により、オンライン授業の期間もあったが、一回一回の講義は非常に充実した内容であった。外部講師の方々にも改めて感謝申し上げます。

なお、本稿では、それぞれの講義の具体的な内容を詳しく記すスペースはないものの、別の場で、本講義の果たした役割について論文の形で発表する予定である。

---

#### 【担当講師からのメッセージ】

「アート・マネジメント」は 2024 年度で終了とすることになりました。2025 年 1 月 27 日の授業が最終回でした。2019 年秋から始まり、6 年もの間、たくさんの熱心な受講学生、そして第一線で活躍なさる歴代の外部講師の皆さまと一緒に作り上げてきた授業でした。

私自身のことをお話しますと、元々美術史とジェンダー論を専門としていまして、その分野で論文を書くこと、授業をすることを自分の仕事と考えていました。言い方を変えれば、それで十分だと考えているような視野の狭さがありました。ところが、こちらの授業を通して、芸術を社会に広めていく、あるいは芸術を深く掘り下げ、広めることで芸術の価値を高めていく、また、ご自身が芸術家であり、広める活動もしている、それぞれの方法で真摯に芸術の発展に向き合う先生方のお話を直接伺うことを繰り返す中で、私自身の視野も広がっていき、芸術と日々の生活や人々、社会がどのように関わるのかという問題についての関心も深まっていったように思います。

私自身の力だけではお知り合いになることが難しい近接領域の先生方ともお話しさせていただくことができ、学生たち以上に私が勉強させていただいた 6 年間でした。この授業を立ち上げてくださった、梅野匡俊先生、小澤重夫先生に改めて心から感謝申し上げます。そして授業運営を支えてくださった本センターの先生方、外部講師の先生をお迎えし、授業を円滑に進めるために、いつもご尽力くださった事務の皆さまに心から感謝いたします。

思い起こせば博士課程の頃、VBL の研究員となった頃から大変に長い間、成長戦略センター（当時の名称）にお世話になっていました。本当にありがとうございました。本センターの皆さまの今後のご活躍をお祈り致します。

「アート・マネジメント」の授業で得られた宝物のような時間を発展させていくべく、これからも学んでいきたいと思えます。

## 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。全3科目履修者には、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(神奈川県政策局いのち・未来戦略本部室科学技術グループ)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、昨年度から大学全体の中期目標・中期計画に基づき、開講した博士課程後期生向けのキャリア科目『博士学生のためのキャリアデザインⅠ・Ⅱ』については、今年度から後述するYNU-SPRING副専攻の必須科目として提供することとなった。

### (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勞していたが、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12名であった(内訳:理工学府6名・都市イノベーション学府4名・環境情報学府1名・他大学院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	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
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	変化の時代 ~直面する変化の本質とそのインパクト 講師：(一社)DeruQui 中川 郁夫 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	グループワーク ~ 起業家インタビュー ~	8	グループワーク ~ 起業家インタビュー ~
9	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	10	イノベーション概論 講師：オルパバイオ(株) 代表取締役 CEO 山口 栄一 氏
11	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	12	グループワーク ~ 起業家インタビュー ~
13	半導体技術の深化がもたらした ビジネス環境の変化 講師：アクセンチュア(株) 清水 健 氏	14	グループワーク ~ 起業家調査まとめ ~
15	起業家訪問調査の発表		

各班がインタビューした企業は以下の通り。

- ・サステナブルエネルギー開発株式会社
- ・株式会社 ECOMMIT
- ・株式会社ぐるり

## (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て進め、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。

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。

【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	【レクチャー】 イントロダクション：事業と企業経営 成長戦略教育研究センター
2	【ワークショップ①】技術シーズの用途開発 (株)ツクリエ	3	【個人ワーク】各自の棚卸し 事業とは何か？ 起業で何をを目指すのか？
4	【ワークショップ②】技術シーズの仮説検証 (株)ツクリエ	5	【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
6	【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	7	【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？
8	【レクチャー】企業における研究開発の歴史 先端科学高等研究院 小清水 実 氏	9	【全体討論】 他者とのディスカッションを通して 多面的に考えを巡らせる
10	【演習】 ビジネスプランのブラッシュアップ	11	【全体討論】 ビジネスプランのブラッシュアップ
12	【レクチャー】事業化とは 講師：(株)TNP パートナース 呉 雅俊 氏	13	【全体討論】 ビジネスプランのブラッシュアップ
14	【個人ワーク】 ビジネスプラン最終発表準備	15	【発表】 ビジネスプラン最終発表

今年度の履修者数は4名(内訳：都市イノベーション学府3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し、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】

- ・ (株)美UP計画 beauty up planning(通称：BE-pin' /べっぴん)
- ・ 住民活用による地方自治体での効率的なインフラ維持管理を支援するシステムの提供
- ・ 南米先住民が作る素材を使った服・シューズ・雑貨の企画・製造・販売
- ・ AbOriginal Gin (Australian Aboriginal Gin)の販売チャネル開拓

### (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徴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で、何故、その研究が必要なのかという点を意識させる。これを通じて、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ことを狙いとする。実社会に役立つ研究とはどのようなものかを知ることで、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。

今年度も昨年度と同様に対面開講とし、10回の講義と5回分を2度に分けて行う現地実習という形で行い、実際にKISTEC（神奈川県立産業技術総合研究所）および温泉地学研究所を訪問して見学・実習を行った。また、実習日に参加できない学生への対応として、代替実習を設定した。今年度の履修生は昨年度より大幅に増え、学部4年の先取り履修の学生4名を含む、16名であった。

【講義スケジュール】 秋学期開講 水曜3時限 履修者16名 教室：理工 A-301

No.	日程	内容	担当
1	10/9（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	10/16（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	10/23（水）	実習相当回の為休講	-
4	10/30（水）	講義：環境科学センター	環境科学センター
5	11/6（水）	講義：農業技術センター	農業技術センター
6	11/13（水）	講義：畜産技術センター	畜産技術センター

7	11/20(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
8	11/27(水)	講義：水産技術センター	水産技術センター
9	12/4(水)	講義：衛生研究所	衛生研究所
10	12/11(水)	現地見学・実習2：温泉地学研究所	温泉地学研究所
11	12/18(水)	実習相当回の為休講	-
12	1/8(水)	実習相当回の為休講	-
13	1/15(水)	講義：いのち・未来戦略本部室	いのち・未来戦略本部室
14	1/22(水)	講義：特別講義回	産業振興課/(株)ツクリエ
15	1/29(水)	最終回まとめ	成長戦略教育研究センター

#### 代替実習

No.	日程	内容	場所
1	11/7(木), 8(金)	ME-BYO サミット神奈川 2024	湯本富士屋ホテル (足柄下郡箱根町)
2	11/16(土)	理化学研究所 横浜キャンパス 一般公開	理化学研究所横浜キャンパス (横浜市鶴見区)

履修者：理工学府：修士12名、理工学部：4年4名（先取り履修）。

#### (4) 博士進学とキャリアデザイン (担当: 教授 為近 恵美)

昨年度、第4期中期計画に則って新たに開講した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』を今年度も継続して開講した。内容の詳細は、次の項目(5)、(6)で述べるが、この科目は本来、博士学生が将来のキャリアを考えるための科目として企画された。しかし、企画内容を各学府に説明する段階で、博士課程前期(修士)生への展開の要望を受け、検討した結果、『博士学生のためのキャリアデザインⅠ』についてのみ、前期生にも開講することとし、科目名を『博士進学とキャリアデザイン』として同時開講した。前期生に対しては、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。履修者:理工学府:修士3名、環境情報学府:修士36名、計39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べく、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ている。

【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

No.	日程	内容	担当
1	4/10(水)	科目ガイダンスとキャリア全般	為近
2	4/17(水)	博士のキャリアを知る	URA 羽毛田氏、東京大学 助教 小林氏
3	4/24(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 深澤氏
4	5/8(水)	企業における研究開発と求める研究者像(1)	日本電信電話(株) 鎌本氏
5	5/15(水)	企業における研究開発と求める研究者像(2)	海上技術安全研究所 笛木氏
6	5/22(水)	企業における研究開発と求める研究者像(3)	京セラ(株) 中村氏・堂本氏
7	5/29(水)	企業における研究開発と求める研究者像(4)	ソニーSS(株) 久保井氏
8	6/5(水)	まとめと課題フィードバック	為近

履修者:理工学府:2名、環境情報学府:11名、国際社会科学府2名、計15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形をとっており、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。特に、自身の研究テーマの意義、位置づけなどを意識して、最終的にどのように社会貢献できるのかという視点を重視して、プレゼンを作成してもらう。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り、就職の際の面談にも役立つものである。と同時に、別の章で述べる博士学生のためのキャリアイベント『キャリアパスフォーラム』に参加する際のポスタープレゼンの準備にもつながるものである。

【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	6/12 (水)	キャリア選択のための自己分析	勝木
2	6/19 (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	6/26 (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	7/3 (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ズ 深澤氏
5	7/10 (水)	自分の研究テーマを説明する (プレゼン演習 A チーム)	為近・勝木
6	7/17 (水)	自分の研究テーマを説明する (プレゼン演習 B チーム)	為近・勝木
7	7/24 (水)	自分の研究テーマを説明する (A チームプレゼン発表会)	為近・勝木
8	7/31 (水)	自分の研究テーマを説明する (B チームプレゼン発表会)	為近・勝木

履修者: 理工学府: 2 名、環境情報学府: 5 名、都市イノベーション学府 1 名、国際社会科学府 2 名、計 10 名。

### 3. 講義以外の人材育成事業

#### (1) YOYO 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(YOYO 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で横浜市の4大学(横浜国立大学、横浜市立大学、神奈川大学、関東学院大学)が協力して、イノベーター養成講座を提供するためのプラットフォームとして「YOYO カレッジ」を立ち上げ、現在も運用している。立ち上げから4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：2024年10月17日(木)～2025年2月27日(木)

統一テーマ：イノベーターの心得を学ぶ

～イノベーション創出に向けた基礎から方法論、応用・実践まで～

##### 【提供講座と受講者数】

全 10回+番外編1回の講座に、延べ238名の受講生が参加した。

	開催日	講座タイトル	申込者数	受講者数
第1回	10/17	イノベーションの本質を紐解く ～改めて「イノベーション」について振り返ろう 講師：湯沢雅人 (横浜国立大学 成長戦略教育研究センター)	41	17
第2回	10/24	デジタルによる産業構造変革 ～ 価値創造の仕組み 講師：中川郁夫 (株式会社ソシオラボ代表取締役)	28	13
第3回	11/7	新しい顧客価値、新しい領域の創造のために 講師：小島健嗣 (design MeME 合同会社 代表)	39	22
第4回	11/21	デザイン思考と UX 概論 (ビデオ配信) 講師：山田敏哉 (横浜国立大学 成長戦略教育研究センター)	26	9
第5回	12/5	若手起業家が語るアントレプレナーシップ ～横浜国立大学発の学生ベンチャー社長に起業の経験談を聴く 登壇者：渡辺洋平 (ディアベリー株式会社 代表取締役社長) 中野賢伸(株式会社ぐるり 代表取締役)	20	9

第6回	1/16	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：西村祐哉 (（一社）ビジネスモデルイノベーション協会理事)	295 (延べ数)	37
第7回	1/23			32
第8回	1/30			28
第9回	2/6			30
第10回	2/13			25
番外編	2/27	共感からはじめるイノベーション ～デザイン思考のビジネス活用 講師：山田敏哉 (横浜国立大学 成長戦略教育研究センター)	39	16
合計			488	238

### 【実施状況】

第1回から第5回までは10月半ばより隔週で開講し、外部講師による講義と合わせて本学教員による講義を行った。また、今回初の試みとして、本学卒業生で起業した若手起業家を招いたパネルディスカッション形式によるセミナーを実施した。なお、当初第4回に予定していた内容は、やむを得ない事情により日程変更し番外編として実施、第4回としては一昨年度のYOXOカレッジで実施した講座のビデオ配信を行った。受講者には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。

第6回から第10回までは一昨年度、昨年度と連続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全5回の講義でレクチャーした。参加者は社会人が中心ではあったが、学生の受講も散見された。

受講後のアンケートには、全講座を通して103件の回答を得た。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」「実践に役立つ」といったポジティブなコメントを多数頂いた。

### 【まとめ】

前年度からのリピーターも多く受講されるため、毎年度内容を変えて実施しており、今回も初めての講師や新しい形式を試行したが、受講後アンケートからは概ね好評であったことがうかがえた。大学提供のセミナーということで、アカデミックな内容を期待する声に応えるものから、自らの起業や新規事業検討に実践的で役に立つ知識やスキルに関する内容を求める声に対しても好意的な評価をいただき、幅広いニーズに応えるセミナーシリーズを提供できたのではないかと考える。

## (2) 地域連携講座「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。一昨年度、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企画し、対面で開催した。

### 【タイトル】

～本質的アイデアをひねり出す工程はこんなに楽しい！～  
本質的アイデア創出テクニック

### 【講座日程】

2024年11月30日(土) 13:00-17:00

### 【場所】

横浜ランドマークタワー7階 NANA Lv. (ナナレベル)

### 【参加者】

13名(定員20名、申し込み19名)

### 【担当講師】

株式会社C60代表取締役 谷藤賢一氏

### 【講座概要】

本講座では、アイデアを発想し実現に導くためにキーとなる考え方やポイントを、ワークを交えて学ぶ、3部構成のプログラムを実施した。

#### 第1部：マインドロック解除ワーク

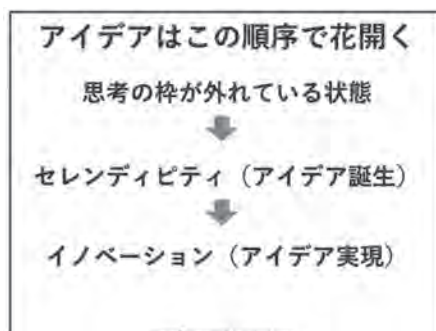
「落書き」を利用して、思考の枠を外していく

#### 第2部：アイデアを伝えるための心理学

アイデアを他者に伝え、理解してもらうためのコツを、心理学を通じて学ぶ

#### 第3部：アイデア創出ワーク

第三者の意見をもらうことで気付かないことに気づいていく



今回のワークショップは、起業プロセスの最上流であるビジネスアイデア創出・実現においてキーとなる、アイデアを発想しやすくすること、アイデアの他者への理解を促すコツ、第三者からのフィードバックから新たな気づきを得ることについて、考え方・手法を理解・体験していただくことを狙いとして実施した。実際のワークは、3～4名のチームに分かれて行い、お互いのフィードバックにより発想をより広げる工夫をした。

グループワークの様子からは、アイデア発想のプロセスを楽しみながら、徐々に思考の枠が外れていく様子が、ワークシートからもうかがえた。受講後アンケートでは、参加者全員から「満足」、事業アイデア創出へのマインドが「前向きになった」とポジティブな評価をいただき、狙いを達成できたと考えている。

### (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するには、サイエンスの知識だけでは不足であり、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。

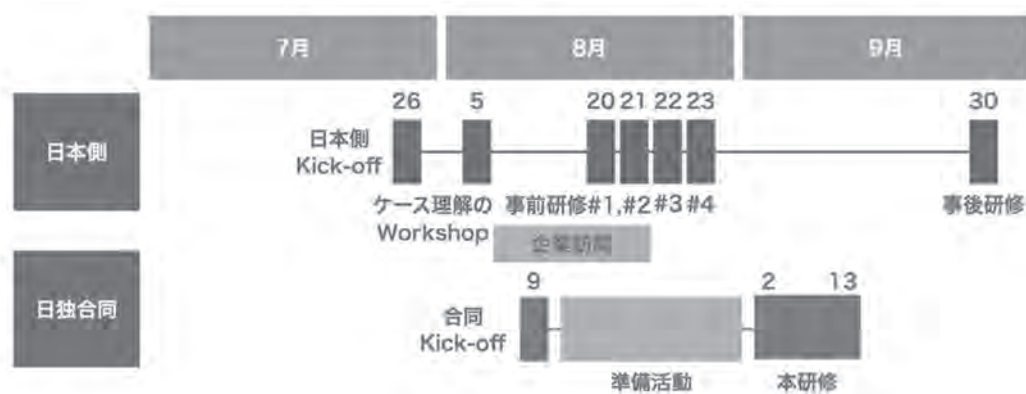
コロナ期間中はオンラインでの開催であったが2024年度は昨年度と同様、前半のオンラインに加えて、後半は対面での開催となり、ドイツ側メンバーが来日し日本側メンバーと交流して、ケーススタディに取り組んだ。

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3名(理工学府 M1: 2名、環境情報学府 M1: 1名)が参加し、冬期は1名(理工学府 M1)が参加した。研修プログラムの内容は夏期冬期ともに同様に進められた。以下には夏期プログラムの概要を示す。

【プログラム概要(2024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：4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2日～9月13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



【本学からのこれまでの参加実績】

年度	夏期	冬期	計
2017	3	—	3
2018	—	5	5
2019	3	1	4
2020	4	2	6
2021	0	2	2
2022	2	0	2
2023	2	2	4
2024	3	1	4

※ 2017年は夏の1回のみ開催。2018年夏は、東京農工大の単独実施のため本学からの参加はなし

※ 補足資料として、今年度の研修に参加した学生の報告書を掲載する

#### (4) 丸和育志会 奨学生

公益財団法人 丸和育志会が運営する奨学生制度「自己開発チャレンジ奨学金」の受け入れを今年度より開始し、2名が奨学生として採用された。

本奨学生制度は、将来を担う人材を育成することを目的とし、社会貢献に対する意識が高く、そのための自己開発に意欲を持つ学生の挑戦を支援するものであり、指定校制により運営されている。

新たな奨学生プログラムを受け入れるにあたり、学務・国際戦略部 学生支援課が統括する奨学金制度の全学公募スキームをカバーする役割で当センターが学内選考に関与する体制を敷き、4月初旬より本学推薦枠3名に対する募集を開始、4名の応募があったが、書類および面談による選考の末、7月末日までに内2名を学内推薦の対象と決定した。

その後、丸和育志会による書類およびプレゼンテーション(オンライン)での選考を経て採用が内定、12月1日に開催された「丸和奨学生証授与式」にて正式な採用となり、それぞれの自己開発計画に基づいて活動を開始した。活動期間は2025年度末までで、2026年3月に開催される「自己開発計画実施報告会」でその成果を発表することになっている。

#### 【「自己開発チャレンジ奨学金」概要】

##### [趣旨]

将来の日本と世界を担う人材の育成を図る

特に、社会貢献の高い志を持ち、個人・組織・社会の健康/健全性の実現、自己の知力と人間力向上意欲の強い奨学生を選考し、本人の自己開発チャレンジに資する奨学金を授与する

##### [応募資格]

上記の趣旨に賛同する学生で、原則として以下の条件を満たす者

- ・丸和育志会指定大学学部生及び大学院前期課程(学部4年生・大学院2年生は除く)で、有能な社会人に成長したいという意欲が強く、将来社会で活躍するため在学中に自己開発計画を実施しようとする志を持つ学生
- ・日本国籍を有する者
- ・他の奨学金制度との併願及び併用可 また卒業後の就職等に関する条件は特にならない

##### [合格者数と給付額]

本奨学金は、本人提出の自己開発計画実現費用として給付

合格予定者(全体)：12名

奨学金給付額：50万円/人 給付型(返済義務なし)

[自己開発計画と選考基準]

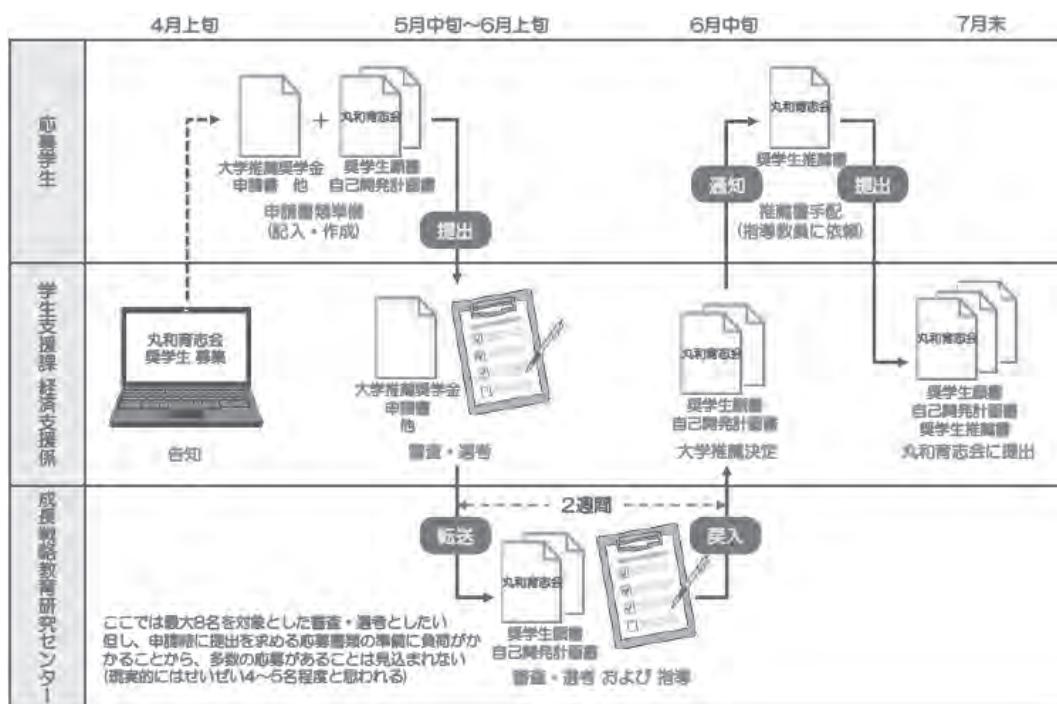
本奨学金を活用し有能な社会人に成長するため、在学中に是非やってみたい、経験してみたいと強く思うことを、自由な発想で企画し自己開発計画書を作成すること  
選考基準は、下記の通りとする

- ① 自己開発計画の行動スケジュールの具体性
- ② 自己開発計画に対する本人の思いの強さおよび志

【本学から奨学生として採用された学生の自己開発テーマ】

所属	学年	テーマ
都市科学部 建築学科	1年	人のつながりを生み出す場を形にする建築家になるための知識の習得と考えの醸成
都市イノベーション学府 都市地域社会専攻	修士 1年	南米エクアドル先住民によるエコツーリズム現場での実践と研究

【参考：応募手続きフロー】



## (5) 横浜イノベーション研究会 企業学生交流会

「横浜イノベーション研究会」※の会員企業と本学学生が交流し、各社の事業の紹介や経営に関する解説を起点とした対話の機会とするための「横浜イノベーション研究会 企業学生交流会」を開催した。

当センターが提供している全学教育科目「経営者の役割と従業員の役割」の授業の一環として開催したが、一定数の参加者を見込めることに加え、学生にとっては授業で学んできたことを踏まえ、関心事の深掘りや疑問点の解消を図る場と位置づけることで、目的意識を持って交流会に参加してもらうことができた。

※ 横浜・神奈川に拠点を置く企業・各種団体と本学が集い、地域に新たな提案を行い、その実現に向けて互いに知恵を出し合う場として2019年3月に設立された

### 【「横浜イノベーション研究会 企業学生交流会」開催要項】

#### [目的・狙い]

会員企業と横浜国立大学の学生が対話する機会を設け、相互の理解や関心事の共有、疑問点の解消等を行い、双方の参加者各々が気づきや学びを得られる、有益な時空間を演出する

#### [開催日時]

2024年7月16日(火) 13:00～14:30 [3時限]

#### [開催場所]

横浜国立大学 常盤台キャンパス

- ① 経済学部講義棟2号館(N4-3) 2F 212 講義室
- ② 経済学部1号館(N4-1) 3F 308～312 ゼミ室

#### [参加学生]

「経営者の役割と従業員の役割」の履修者  
(全学教育科目のため、経済・経営・理工・教育・都市科学の各学部生が混在)

#### [参加企業]

株式会社 アルプス技研  
タカネ電機株式会社  
株式会社 テクノステート  
株式会社 横浜銀行

※ 当初5社の参加を予定していたが、内1社が都合により不参加となった

[タイムテーブル]

- 13:00～13:25 参加企業の簡単な紹介(4分/社) [212 講義室]  
13:25～13:30 別棟にあるゼミ室に移動  
13:30～14:30 参加企業と学生の交流 [308～312 ゼミ室]

【グループ編成・参加人数と当日の様子】

企業名	参加人数 (企業)	参加人数 (学生)
株式会社 アルプス技研	1	10
タカネ電機株式会社	1	7
株式会社 テクノステート	4	8
株式会社 横浜銀行	1	12
株式会社 横浜銀行(代行)※	1	10

※ 都合により不参加となった企業のグループは、株式会社 横浜銀行様に代行頂いた

開催に際しては、予め学生を参加企業毎のグループに編成し、事前学習として、各自が収集した参加企業の諸情報とこれまで授業で学んできたことを重ね合わせ、関心事項や疑問点の抽出および整理に取り組んでもらった。

当日は、参加企業に簡単な紹介をしてもらった後、グループ毎にゼミ室に分かれ、車座にて8～13名で交流に取り組んだ。各グループのファシリテーションは参加企業にお願いし、経営方針、技術や製品・サービス、それらの差別化要素、将来に向けた課題認識等を解説頂く中で自社のプレゼンスをアピールして頂くと共に、学生にとって有用な、経済活動や企業運営に関する理解の深化、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に繋がる示唆やアドバイスを頂いたが、学生からも活発な質問がなされ、また企業にとっては現代の若者の関心事や意識、感性等を把握頂く機会になる等、双方にとって有意義な場となった。



## (6) 横浜イノベーション研究会 横浜銀行頭取と学生による車座交流会

---

「横浜イノベーション研究会」の主催により、横浜銀行・片岡頭取と各学部・学府に所属する学生・大学院生合わせて9名が参加し、テーマについての討論を通して自身の解釈や相互の理解を深めるための交流会を開催した。

### 【「横浜銀行頭取と学生による車座交流会」開催要項】

#### [目的・狙い]

横浜銀行頭取と学生が車座になり、頭取の話を伺いながら適宜自由に討論し、テーマに対する解釈や理解を深める

#### [開催日時]

2024年12月4日(水) 16:30～17:30

#### [開催場所]

横浜国立大学 常盤台キャンパス 中央図書館メディアホール

#### [参加者]

パネリスト：横浜銀行 頭取 片岡達也氏

学生9名

(学部/教・済・営・理工・都市+大学院/国社・工・都市・環境情報)

モデレーター：成長戦略教育研究センター 教授 為近恵美

見学者：学生・教職員、横浜イノベーション研究会会員企業

#### [討論テーマ]

地域や社会の課題を解決できるヒトとなるために - ヨコハマから世界へ・未来へ -

### 【当日の様子】

横浜イノベーション研究会・川村会長(本学理事)から開会のご挨拶を頂いた後、片岡頭取にご自身の経歴について、理系の学部から銀行に就職した理由、銀行の頭取になった経緯、座右の銘とされている「情と理」の説明等を交えながら、考えや思いを中心にお話頂いた。学部・研究科を代表して参加頂いた9名の学生からは、片岡頭取の講話に対する質問や感想を発表してもらった。

続いて、為近先生の進行により、片岡頭取から銀行の取り組みと人材育成について解説頂いた上で、学生との間で活発な討議が行われた。また、見学者として参加していた学生からも質問が寄せられ、盛況のうちに散会となった。

### 【参加学生の声】

- 片岡頭取は「情と理」という信念をお持ちの方で、とても情熱的なマネジメントをされていることが大変興味深かったです。これから社会人になる我々にとって、とても示唆に富んだお話を聴くことができ、参加させて頂いて良かったです。
- 片岡頭取が大事にされている言葉として挙げられていた「情と理」は、様々な考え方を持つ人で溢れ、目まぐるしく変化していくこれからの世の中を引っ張っていく人材になるために欠かせない考え方であると感じました。  
また、片岡頭取は私たち学生一人一人に目を合わせて気持ちを伝えてくださり、私自身もそのような人になっていきたいと思いました。
- 自身の将来への可能性が広がった気がします。片岡頭取の話を聴き、理想や夢目標は持ち続け、その実現に向けてまず最低限やるべきことをしっかりやり、その上で手を挙げて自分の考えを伝えていくことが大切だと思いました。これからも諦めないうで、その場に合わせながらも目標を持って頑張りたい。
- 片岡頭取の考え方や、姿勢のような根の部分のを伺え、自分の中のリーダー像をアップデートできたと感じます。
- 片岡頭取のお話は社会人としてどう仕事に取り組めば良いのか、解りやすいアドバイスをしてくださった。



### 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起業推進の取り組みもあり、大学発ベンチャー促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た、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。一方で、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。

今年度もYNUベンチャー支援事業として、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」施策を実施した。例年通り5月に公募を開始し、6月に選考を行った。今年度は、フェーズⅠに5件の応募があり、プレゼン選考会の結果以下の2件を採択し、8か月間の活動を行った。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、活動支援を開始した。尚、フェーズⅡには本年度応募がなかった。

##### フェーズⅠ支援対象者

氏名	所属	テーマ	担当教員
木本 大輝	理工学部1年	相手の顔と名前を覚えつつ、プロフィール帳を電子化して初対面の人間関係の構築を助ける	山田
棗田 智香子	環境情報学府 博士課程後期 3年	博士学生のためのプラットフォームづくりと理工系分野の後進育成	為近・木内

以上の通り、本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8か月間の活動内容を報告する「2024年度YNUベンチャー支援事業報告会」を開催した(3/10(月) 於：研究推進機構2階セミナー室)。

これまで報告会は、基本的にプレゼン選考委員をはじめとする関係者のみで行ってきたが、より多くの学生や教員にこの取り組みを知らせたいとの考えから、今年度は事前登録制による学内公開とし、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することができた。各チームとも報告内容は期待した水準に達しており、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。

## 2. ベンチャー支援採択者、センター支援者の活躍

---

### 【活躍事例1）今年度ベンチャー支援採択者】

今年度、フェーズ I で採択された CurioSeeds は、内閣府男女共同参画局の推進する「理工チャレンジ(通称リコチャレ)」の応援団体として採択されており、「理工系女子応援ネットワーク」の紹介として内閣府の HP にも掲載されている。これに加えて、他組織や外部団体からの依頼によるイベント実施が 2024 年度中 7 件あり、その他スーパーサイエンスハイスクール(SSH)での学習指導にも貢献した。

24 年 7 月 20 日 湘南アイパーク(横浜国立大学の体験プログラムとして出展)

24 年 11 月 3 日 横浜へそまつり(横浜国立大学の体験プログラムとして出展)

24 年 12 月 12 日 子どもサポート南野川(川崎)

25 年 2 月 16 日 花さく園(小田原)

25 年 3 月 1 日 「保護者と一緒に！子どもミライ教室」(かなテラス主催)

25 年 3 月 15 日 湘南アイパーク(横浜国立大学の体験プログラムとして出展)

25 年 3 月 31 日 しゅくだいカフェ(神奈川県大井町)

神奈川県内 SSH での探求指導

これまでの活動の積み重ねにより市から県内へ認知が広がっていることが伺える。

### 【活躍事例2）前年度フェーズ I 支援者】

デジタルマップ「Y's navi」の普及に取り組む白岩元彦さん(都市イノベーション学府 2 年)は、2023 年 9 月に mobilinet 株式会社を設立し、事業活動に取り組んでいる。

2024 年度は案件の受注に向けた準備段階として、見込み客との信頼関係を築くべく、デジタルマップを活かして価値を創り出せる領域の見極め、データの分析やイベントの企画といった活動に注力している。

### 【活躍事例3）相談窓口支援者】

成長戦略教育研究センターのベンチャービジネス支援窓口で相談に乗り、各種ビジコンなどへの参加を後押ししていた理工学部 3 年の堀田壮真さんが、他大学の学生とチームを組んで挑んだ「第 2 回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 2024 in ODAWARA)」にて「最優秀賞」を受賞した。また、同じく「R6 年度 かながわ学生 ビジネスアイデアコンテスト」にて「優秀賞」を受賞した。

■ビジネスアイデアの内容：外国人観光客と英語力の向上・異文化交流等を望む日本の学生をつなぐマッチングアプリ

#### 【活躍事例4）相談窓口支援者】

成長戦略教育研究センターのベンチャービジネス支援窓口で相談に乗り、活動をサポートしていた環境情報学府 D1 の瀬瀬真啓さんが、「ちばぎん・はまぎん学生ビジコン 2024」にて「大賞」を受賞した。

■発表プラン：クレーン訓練シミュレータ事業から月面を拓く

■プラン概要：物理モデルを活用した VR クレーン運転訓練シミュレータで技術継承の課題を解決し、技術を基に月面クレーンの遠隔操作を目指す。

「大賞」とは、もっとも優れたビジネスアイデア・プランに与えられる賞で、今年度は過去最多の 116 組の応募の中から選ばれた。これまで、横浜国大生による「SDGs アイデア賞」や「はまぎんアイデア賞」の受賞はあったが、「大賞」の受賞は今回が初である。

### 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、民間企業の研究所やベンチャー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)を受けて実施した『ポストドクター・キャリア開発事業』の自立後継事業として 2017 年度から実施している。

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たり、合同でイベントを企画・実施したりしている。本コンソーシアムは、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 大学に、昨年度から加わった東京外国語大学を合わせて、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しめ、有意義なものにするため、様々な施策を行ってきた。2020 年からの 3 年間は、コロナ禍の影響によりほとんど全ての施策を Zoom によるオンライン開催としてきたが、2023 年度からは、大学院の講義も対面が増えてきたこともあり、他の連携大学に先駆けて、キャリアパスフォーラムを対面開催に戻し、これが好評だったため今年度も継続して対面開催とした。一方、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ている。

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、4/5(金)、4/9(火)と 2 回(2 回目は 1 回目の録画配信)実施、合計 33 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 50 報を発行した。今年度末時点の登録者は計 119 名(博士：90 名、修士：25 名、その他(学部生、教職員)：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月・火・水曜日に開設した。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23件(11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11名(内DC2名)が応募し6名(理工M1:4名、環境M1:2名)が採択された。例年募集のある京セラ研究インターンシップについては周知したが応募がなかった。

## 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平成27年度より継続して実施している「キャリアパスフォーラム」を昨年度に引き続き対面イベントとして開催した。尚、参加企業数については、昨年度21社としたところ、特にポスターセッション会場が混み合い、オペレーションが困難と感じられたため、今年度は18社に限定して募集した。

日時：2024年10月11日(金) 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(10:40～12:10(90分))：  
博士毎に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。企業参加者が自由に回り交流。
- ・個別相談会(13:20～16:30(190分))：  
企業毎にブースを設置し博士が訪問。今年度から冒頭に「参加企業1分挨拶」を実施。25分ごとに区切って入れ替え(計6回)。  
事前アンケートにより一部座席指定。

参加企業：18社、48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、京セラ、キオクシア、島津製作所、住友金属鉱山、TDSE、電力中央研究所、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(NTT 研究所)、日本入試センター、日本発条、日立ハイテク、古河電気工業、ミサワホーム、Rapidus(五十音順)



四方 研究担当副学長による開会挨拶



博士のポスターセッション



個別相談会



懇親会の様子

参加学生：博士課程後期生 41 名(本学：23 名)、内 4 名は当日欠席

参加者の感想：

#### 【学生】

「企業の方と直接お話しする事で企業の方が興味を持っている事業や技術領域について知ることができとても勉強になりました」「じっくりと説明を聞けたので良かったです」「進路を決めるのに役立った」「新しく企業を発見する機会になった」「偶発的な出会いが多く、当初の目的が達成できた」など、参加学生の総合的な満足度は、「満足」又は「やや満足」全体で 100%(昨年度 94%)だった。

#### 【企業】

「昨年度本イベントから採用に繋がった。今年度もイベント後のコミュニケーションを図り、採用に繋がればと存じます」「他大学博士イベントに比べて一人ひとりとの密なコミュニケーションが取れました」「イベント主催のみなさまが企業と学生の両方に気を配られる様子を感じ、参加学生に意義あるイベントとしなければという気持ちになった」「キャリアセンターから指導が適切にあるようで、運営の丁寧さを感じました」など参加企業の総合的な満足度は、「満足」又は「やや満足」全体で 100%(昨年度 94%)だった。

事前のガイダンスや指定席を設ける工夫・席数のバランスを細かく調整することなど含め、細部にこだわったイベント運営をご評価いただいた結果、学生・企業ともに総合的満足度 100%を達成することができた。今年始めた”参加企業 1 分挨拶”も「どの企業のブースに行くかを決める上での参考になった」と評価された。一方で、ポスターを全部見切れなかったなどのご指摘もいただき、また、運営は定型のやり方でやればよいというこ

とではなく常に細かく対応していくことが必須であるため、皆様のご意見を伺いながら来年度さらに良いイベントにすべく改善を図ってゆきたい。

### 3. 各種イベント・セミナー

#### (1) (横国 OB) ソニー・オリンパスメディカルソリューションズ 春名社長 講演会

日時：2024年7月26日(金) 14:40-16:00

会場：理工学部講義棟 A-107 (Zoom オンライン配信あり)

対象：横浜国立大学在籍の学生、ポスドク、教職員

参加者：18名(会場11名、Zoom7名)

◎プログラム・内容：

【テーマ】「横国生 Be ambitious !」～これから社会に出られる皆さんへの TIPS～

【講演者】ソニー・オリンパスメディカルソリューションズ株式会社 代表取締役社長  
春名 靖史 氏 (1992年横浜国立大学大学院(工学府)卒)

【講演内容】様々な業務に真剣に取り組みエンジニアから社長になった話、ジョイントベンチャー企業での多様性の話などをお話いただき、これから社会に出る横国生のロールモデルとなるような方から、仕事に対する心構えや考え方などを伺った。



梅原学長挨拶



会場の様子



Zoom 配信画面



質疑応答も活発に行われ、アンケートのコメントからも「“20代でやるべきこと”が非常に学びになり、勇気づけられました」「社会が求める人材、組織のリーダーになるために必要なことを学ぶことができた」等、多くの参加者に勇気を与え、説得力がある示唆に富んだ実り多い講演会であったことが伺えた。

## (2) 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 2025 ～これから博士に進学する学生も～」

日時：2025年3月5日(水) 15:30～16:30 (録画再放送：3月13日(木) 10:00-11:05)

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

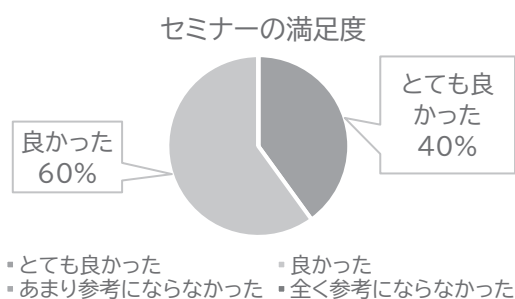
講師：株式会社エマージングテクノロジーズ 代表取締役社長 深澤 知憲 氏

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：延べ37名(修士24名、博士13名) ※本学限定。録画再放送参加を含む。



セミナーの様子



アンケートでは、参加のきっかけとして「博士課程で身につけるべき能力を知りたかった」「研究室の先輩の話以外の情報にアクセスしたかった」「改めて指針を確認したかった」などが挙げられた。「いろんな情報をもらえるところを紹介してくれて嬉しかった」「どのような点をアピールすべきか理解できた」などの感想や、修士の学生からは、「これまで全く見えていなかったキャリアパスを知ることができました」「今から少しずつ準備していくことが重要だとわかりました」「たくさんのキャリア支援や在学中の支援をいただけることが分かった」といった感想が寄せられた。

## (3) 学内イベント「先輩博士の就活体験談 ～内定者に聞く～」

日時：2025年2月19日(木) 15:30～16:10

方法：oVice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

内容：企業からの内定を得た本学理工系 D3 学生 2 名に、就職活動の体験談を 1 名 15 分ずつ語っていただいた後、質疑応答・フリートークを 20 分行った。

参加者数：6名(博士：4名、修士：2名) ※本学限定

本イベントは今年度から試験運用を始めた oVice 内の当センター運用スペース「仮想空間相談室」にて実施した。登壇者の2名には自身の就職活動の流れと取り組んだ内容を中心にお話いただいた。質疑応答では、「ポスドクやアカデミアポストとの迷いは」など学内の先輩だからこそ聞ける率直な質問に丁寧に答えていただいた。

#### (4) 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：2024年11月28日(木) 16:30～18:30

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 16:30～ 開会挨拶、業界動向解説

16:50～ 【第1部】9社ショートプレゼン (2分×9社)

17:10～ 【第2部】企業別ルームプレゼン 9社 (15分×4回)

18:15～ 【第3部】企業別交流会 (9社)

18:30～ フリータイム (9社)

参加企業：9社

(キッツエスシーティ、芝浦メカトロニクス、シバソク、ソニーセミコンダクタソリューションズ、THK、テセック、東京エレクトロン、東レエンジニアリング、日立ハイテク)

参加学生：(当日参加) 36名(内 YNU25)、(事前申込)47名 参加率 77%

(所属内訳) 横国大 25、筑波大 4、北大 3、阪大 2、神戸大・静岡大各 1

(学年内訳) M1：17、D2：10、M2：3、D3・B4：各 2、PD・B3：各 1

今年度は第1部に全社ショートプレゼン、第2部に個別のルームプレゼンを行い(4～5室/回×4回)、学生からの質疑等は第3部の企業別交流会にて受ける形で行った。これまでで最も早い11月末の開催であったが、参加者数は昨年度比 1.7 倍の 36 名と盛況であった。メーカー等企業の OB 説明会が活発になる時期でもあり、学生の就活意識やスケジュールに合った開催だったと思われる。参加者アンケートでは「ホームページに載っていないような

社員の方にしか分からない情報がありがたかった」「若手社員の就活経験談が参考になった」という声が寄せられた。



#### 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。

2022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」は、今年度は7月11日(木)、12日(金)に開催され、2日間で企業57社、学生は13大学全体で延べ320名が参加した。本学からは延べ22名の博士学生が参加した。

今年度は13大学から131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	SEAJ(横浜国立大学)	よくわかる半導体業界研究セミナー	Zoom	2024/06/24	1
2	北海道大学	Basic understanding of job hunting in Japan for international Ph.D. students	Zoom	2024/06/26	2
3	お茶の水女子大学	ワークインプログレス 2024-オリエンテーション+自己PRセミナー	Zoom	2024/08/01	1
4	北海道大学	第55回赤い系会	Zoom、Spatial chat	2024/08/21	1
5	お茶の水女子大学	女性博士のOG講演・懇談会～アカデミアで生きる編	Zoom	2024/09/11	1

6	北海道大学	Workshop “Self Promotion sheet” - Super relevant material for PhD student’ s job hunting	Zoom	2024/09/20	1
7	お茶の水 女子大学	ワークインプログレス 2024	Zoom	2024/10/17	1
8	大阪大学	博士号取得後のキャリアパスを考え る:最新動向と戦略 Post-PhD Career Options:Trends and Strategies	Zoom	2024/10/19	2
9	北海道大学	CAREER LINK MEETUP2024	Zoom	2024/12/12	4
10	大阪大学	文系博士人材 Career Fair 2024	oVice	2025/01/14	1
11	北海道大学	マインドフルネスセミナー~実践編~	Zoom	2025/02/17	1
12	北海道大学	文系博士向けサイトビジット	現地	2025/02/19-20	2
				計	18

## 添付資料①

### シュタインバイス大学日本研修 2024 年度夏期プログラム 報告書

横浜国立大学

シュタインバイス大学日本研修参加者 3 名  
(理工学府 M1 2 名、環境情報学府 M1 1 名)

2024/10/06

#### 1. 参加者

ドイツ側学生：22 名

日本側学生：19 名（東京農工大学：13 名、電気通信大学：3 名、横浜国立大学：3 名）

社会人参加者：2 名

#### 2. 全体概要

この度の研修では、3つの企業にそれぞれ2チーム（計6チーム）が割り振られ、各チームは日本側学生（東京農工大学・東京電気通信大学・横浜国立大学）3~4名、ドイツ側学生（シュタインバイス大学）3~4名によって構成されている。全研修を通じ、企業訪問を除き（全体で参加）、割り振られたチーム単位で行動した。

事前研修では日本側メンバーのみで活動し、フィールドトリップや合同研修においてはドイツ側メンバーが加わった。事前研修においては、ビジネスフレームワークなどの基礎の学習や課題提供企業への現地訪問を行った。

次いで、フィールドトリップでは英語を使用してドイツの学生と共に、東京近郊エリアを中心として各チームごとに観光する日帰り旅行を行った。計画はそれぞれのチームが考え、ドイツ人学生に日本文化を体験してもらうような内容になるような体験などを行った。そして、合同研修では、チームごとに異文化交流・講義・オンラインによるケース提供企業への訪問、多国籍エンジニアリングテクノロジー企業本社への訪問、グループワークを行った。最終日には、チームごとにケース課題の解決のための提案に関する最終発表を行った。

日時	行事	場所	内容
2024/7/26	日本側 キックオフ	東京農工大学 小金井キャンパス	プログラム概要説明 日本側チーム分け
8/5	ケース理解 ワークショップ	オンライン (Zoom)	ケース提供、ケース理解 のためのグループワーク
8/9	日独合同 キックオフ	オンライン (Zoom)	ドイツ側学生との顔合わせ・自己紹介 プログラム概要説明

8/19 (チームによる)	企業訪問	オンライン (Zoom) または ケース提供企業 の研究所	企業訪問 (オンラインま たは対面)
8/20 - 8/23	事前研修	小金井キャンパス	ビジネス・経営戦略に関 する基礎知識の講義、 ケース理解、事前研修の 成果発表
9/2 - 9/13 (9/8 はフィー ルドトリップ)	本研修	小金井キャンパス または オンライン (Zoom)	異文化関連講義、グルー プワーク、最終発表
9/30	事後研修	小金井キャンパス	振り返り、反省

### 3. 事前研修

事前研修は、8月の4日間で行われた。東京農工大に日本側の学生が集まり、主にビジネス知識やロジカルシンキング、分析手法 (e.g. SWOT 分析・PEST 分析) を学んだ。これらを学ぶ際、英語でのコミュニケーションが義務付けられていたため、English コミュニケーションの事前練習となった。

### 4. 本研修

9月初めの2週間にわたって本研修は行われた。

初めの週は、オンラインのミーティングで与えられたケースに対し、日本側・ドイツ側で準備した仮説をベースに討論をした。加えて、対象の企業に対するインタビューの時間が設けられていたため、学生側では調べ切れない情報をそのタイミングで伺った。

ドイツ側の学生が日本に到着後、まずは日本側による日本観光を行った。この観光ツアーによって、チーム内で親密な仲を築くことができた。



Fig.1 フィールドトリップの様子

2週目は対面でケースに対して議論を行い、チームでまとめた解答を発表した。このケースワークだけでなく、Bosch 本社の訪問や担当企業とのディスカッションがあり、English コミュニケーション・ビジネススキルのどちらも十分に経験できた。



Fig. 2 Icetana B チームでの議論の様子



Fig. 3 最終日 全体集合写真

##### 5. 研修後反省会（事後研修）

本研修から約2週間後に農工大にて Post-program が行われた。個人とグループでの活動についての反省を、それぞれスライドを用いて全体と共有した。具体的には、個人での反省はケースについての議論や最終プレゼンテーションに対してどのような貢献をしたのか、チームでは、最終提案の論理展開の方法をまとめたものについての発表が課された。

## 6. 本研修の感想

(理工学府 M1)

リアルなビジネス課題に対して英語で議論するという、社会人でも体験することが難しい事を学生の立場でできたのは大変貴重な経験でした。また、ケースワークのみならず、プライベートの会話も弾んだため、ドイツ側の文化やドイツ人の温かい人柄を知ることができました。これらの感想に加えて、今回のプロジェクトを通して、学べたことが大きく2つあります。

1つ目は、英語のみならずコミュニケーションに求められることは万国共通であることです。具体的には、話を聞く姿勢・最低限の語句・好印象なリアクションが挙げられます。私自身、TOEICをある程度やっていたため多少の英語に自信があったものの、実際にネイティブの人たちと英会話をするととなると簡単な会話もままなりません。ある程度難しい単語は知っているものの、形式的な熟語やフレーズを知らず、相手の発言を聞き取れはするのですが、返事を上手く返せない場面が多かったように思います。そんな時に英会話ができる日本人メンバーを観察してみると、あることに気が付きました。それは、話す語句は難しくなく、話を聞く姿勢とリアクションがとても良いことです。確かに、日本語のコミュニケーションであっても難しい単語を多用せず、簡単な単語で会話できているのを想像すると、他の言語にもあてはまるなと思いました。この気づきの後、以上3つのポイントを意識して会話に臨むと、外国人メンバーから進んで話を振ってくれるようになったため、多言語コミュニケーションの核を少し掴めたような気がします。

2つ目は、困難な課題に対しても多種多様なバックグラウンドの人々が集まって、協力し合うと想像以上の成果を作れるということです。私が当プロジェクトで担当したケースは、ドイツの中小企業の韓国進出戦略であり、大変難易度の高い内容であり、このケースに対して、正直なところ私は良い提案ができないと断言していました。しかし、対面でドイツ人との協働ワークが始まると、多様なメンバーによる意見が飛び交うことで、過去の断言が嘘のようにワークが進みました。この際、メンバー全員が主体的に議論に参加していたため、この現象が起きたと思います。今後も多様な仲間との綿密な議論による、想像以上のインパクトを忘れずにチームワークに望みたいです。

総じて、英語によるビジネスケース・多種多様な背景を持つ多国籍メンバーとの3週間のコミュニケーションに取り組むにあたって、得られた経験は大変貴重なものでした。

この度のプロジェクトと以上の2つの学びを得る機会を与えてくださった関係者の皆様に御礼申し上げます。

(理工学府 M1)

端的にこの研修に参加をし、非常に満足している。3週間という比較的短い期間でありながら、他の授業やインターンシップでは絶対に得られないような知見、経験を積むことができる。以下主に三点について述べたい。

一点目はマーケティングの分野の学習および実践である。マーケティングや経理の知識というのは、少なくとも自分の周囲では、研究においても重要だと考える学生はいない。しかしながら、実際にそれらの知見は自分の研究を他者；専門外の人間に対して説明する上で必要不可欠なものである。事前研修において自分の研究テーマについても、マーケティングの分析手法を適用する課題が出され、他の研究との立ち位置やどのようにしてプレゼンスを出すのかということを経験的に学べるようになった。

二点目は広げられる人間関係である。我々横国生は「お邪魔させていただいている」立場のためシュタインバイスの学生はもちろんだが、他大学のスタッフや学生、研修期間中関係する社会人ともネットワークを拡大することができる。思うに、人間関係がかなり硬直的な理系院生にとって、これは今後のキャリアの上で大きな支援やアドバンテージにつながる貴重な機会だといえる。自分は研修の時間はもちろんのこと、それ以外の時間でも積極的に他大学の学生と一緒に食事に出かけ関係を深めた。また、事前研修にいた社会人の人とも個人的に関係を形成し、キャリア相談などをしていただいている。ドイツ人についても同様である。自分は将来的に欧州に留学か転勤をすることを考えており、その際に現地の友人がいるというのは心強い。

三点目は当然、多文化集団で行うグループワークを進める経験である。自分は日本側のチームリーダーを任されたため、ドイツ人側にイニシアチブを一方向的に持たれないように積極的に議論に参加しただけでなく、ドイツ側と日本側の意見を伝達する「ハブ」の役割も担った。反省点の一つとして、このようなイニシアチブを持つ立場で注意すべきは自分がこれまで慣れ親しんだ方法や論理主張、態度が無意識に出てしまうということである。我々のチームは日本側は日本人とベトナム人、ドイツ側はドイツ人とメキシコ人という計4国籍の人間がいた。研修の経験から積極的な態度が他の文化圏の人からすれば「攻撃的」と捉えられるような可能性があることなどを学んだが、短い制限時間の中でアイデアをカタチにしなければならぬ以上避けられない事態だと思う。加えて積極性を持つと他のスタッフの積極性もつぶしかねない。これらの複合的な要素のバランスは日本人だけのワークでは絶対に苦労しないと考えられるので、失敗も含め貴重な経験だと思う。

(環境情報学府 M1)

本研修へ参加するまでマーケティングやビジネスの知識に触れたことはなかったため、参加をするかどうか、直前まで迷っていました。しかし、やったことのないこと・関わったことのない人・母語でない英語を使用することといった多くの機会に触れることは自身の成長の機会となると考えて参加を決めました。参加にあたっては、「さまざまな背景を持つ人々とグループワークをする中で、積極的に活躍することに努め、フォロワーとしてチームの方向を決めることに貢献する」という個人目標を掲げ、いかに研修参加を自身の成長の糧とするかを考え、全日程を過ごすことができました。

研修では0からマーケティングやビジネスの知識を学んだり、ケーススタディをしたり、実在企業の課題を解決するための提案を行ったりなど、自身の専攻ではまずやらないようなことを経験することができました。不慣れなものに取り組むことは多少の努力を要しましたが、異分野の知識と経験を身に着けることや、企業の方々とも議論を深めることができ、非常に有意義な期間となりました。

また、シュタインバイス大学の学生をはじめ、他大学の海外出身留学生と英語のコミュニケーションを取ることで、生きた英語に触れることができました。このことは、自身の英語スキルの向上はもちろん、異文化背景を持つ人とのグローバルチームワークの経験の蓄積を意味しており、日本にいながらにしてこういった貴重な経験を得られることは本研修における最大の収穫であると感じております。違った文化があることを理解・容認・尊重することのできるグローバルチームワークでは、新たな発見やアイデアが創造されることを知り、それによって今後のキャリア形成だけでなく他者との交流の仕方に関して視野が広がったように思います。

このような自身の成長のために貴重なプログラムへの参加機会をいただきましたことに、感謝の意を示します。

## 7. 謝辞

最後に、本研修に参加するにあたり、成長戦略教育研究センターの為近教授、山田先生をはじめとし多くの方々からのご支援をいただきました。一同より厚く感謝を申し上げます。

## 添付資料②

### シュタインバイス大学日本研修 2024 年度冬期プログラム 報告書

横浜国立大学大学院  
理工学府 M1

#### 1. 参加者

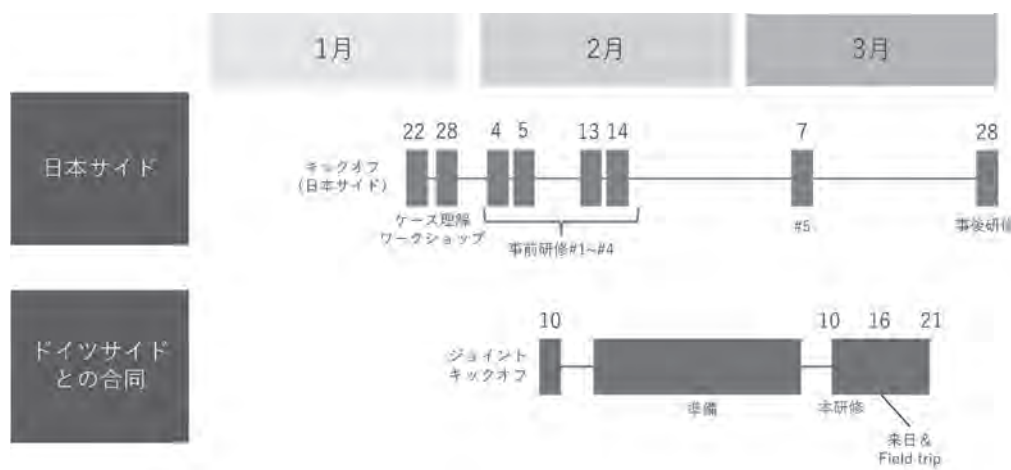
ドイツ人学生：41 名（シュタインバイス大学）

日本人学生：30 名（農工大 21 名，横国大 1 名，他大 7 名，社会人 1 名）

#### 2. 全体概要

本プログラムは東京農工大学小金井キャンパスでの対面とオンラインのハイブリッド形式で、ドイツサイドと合同の本研修以外に、日本サイドのみでの事前研修・事後研修も行われた。日本サイドのメンバーは理系であり、ドイツサイドのシュタインバイス大学は主に社会人が通う、ビジネスを学ぶ大学である。そのため事前研修では本研修に向けた経営戦略の基礎を日本サイドのみで5日間にわたって学んだ。また、参加付与された GLOBIS Unlimited のアカウントが付与され、各自オンラインで様々なコンテンツを学習することができる（本年7月まで有効）。本研修では企業の経営課題について10日間ほどかけてチームで戦略を考えて最終日にプレゼンテーションし、事後研修では個人及びチームでの振り返りを行った。なお、すべてのプログラムについて使用言語は英語であった。

#### スケジュールの全体概要



### 3. 実施内容

ここでは事前研修、本研修、事後研修に分けて実施内容を述べる。なお、本プログラムの主たる内容は、3社から提供される経営課題について、学生をそれぞれ2チームずつ（計6チーム）に分け、日本サイドとドイツサイド合同のチームでその解決策を考えるものである。我々のチームは、ドイツの原薬メーカーであるC社が医薬品の市場規模世界第4位である日本に進出するための戦略が課題であった。

#### 3-1. 事前研修

事前研修では、ビジネスにおいて必要な思考法やマーケティングのアプローチ方法を学び、自身の研究に当てはめて考える個人ワークや、今回与えられたケースに当てはめて考えるグループワークを通じて理解を深めた。以下に事前研修で学んだ内容を示す。

- ・ビジネス、マーケティング、異文化コミュニケーションに関する講義

市場分析を行うためのフレームワーク（PEST、SWOT、ビジネスモデルキャンバス等）の概要と、実際の企業の例を用いた説明を受けた。また、最終日の講義では、グローバルなビジネスを意識し、ローコンテキストとハイコンテキスト、演繹と帰納など文化によるコミュニケーションの違いについて学んだ。

- ・個人/グループワーク

マーケティングにおいて重要な自社（製品・サービス）の強みと弱み、また市場や政治的な影響など講義で学んだ内容について、個人ワークでは自身の研究に当てはめて考えた。グループワークではそれぞれのチームに企業から与えられたケースで収益性や顧客セグメントなどさらに発展的な内容も含めて考え、本研修に備えた。

- ・プレゼンテーション

事前研修で学んだ内容を本研修でどのように生かし、戦略を考えることができるかについてチームごと10枚程度のスライドにまとめて発表した。発表後には質問やコメントのコーナーが設けられた。

#### 3-2. 本研修

本研修では、前半はドイツ人学生がまだ来日していないためオンラインで行われた。時差の関係で時間帯が限られ、2時間前後のweb会議以外ではWhatsAppを使用してコミュニケーションをとった。後半は農工大にて対面で行われた。以下に本研修で行った内容を示す。

・前半（オンラインパート）

チームごとブレイクアウトルームに分かれ、自己紹介の後にまず日本サイドとドイツサイドでケースの内容の確認を行い、企業とのオンラインミーティングでQ&Aも行った。その後はどのように戦略を考えていくかについて話し合い、メンバーごとに個人ワークを割り振って各自調査等に取り組んだ。

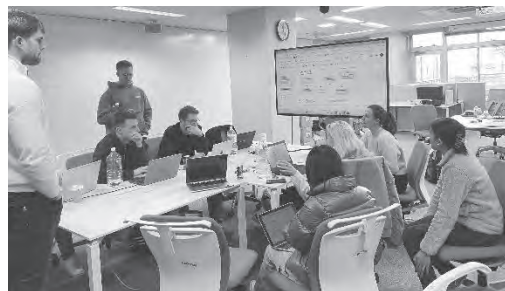
・後半（対面パート）

ドイツサイドが日本に到着した翌日に、チームごとに考えた計画に沿って都内近郊を散策した。

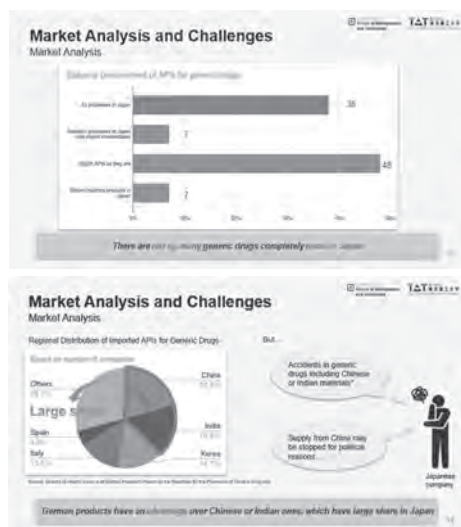
その翌日からはプレゼンの準備に取り組んだ。本研修では特に教員からのインストラクションがないため、チーム内で方針を決め、適宜作業を分担しては終わり次第チーム全体に発表するという流れで取り組んだ。その合間で異文化コミュニケーション等に関する講義も行われた。私は主に日本の医薬品市場の分析と、それを踏まえてC社がどのような分野で日本に参入できるかについての戦略を担当した。



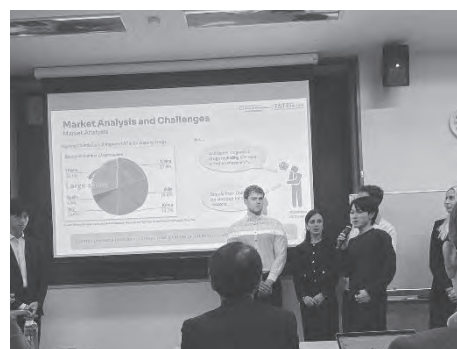
Field trip で訪れた浅草



ディスカッションの風景



私が担当した市場分析に関するスライド



最終プレゼンのQ&Aセッションの様子

### 3-3. 事後研修

事後研修は本研修最終日の1週間後に農工大にて日本サイドのみで行われ、当日までに、最終プレゼンに向けたディスカッションにおける自身のコントリビューション（個人）と、ケースをどのように解釈して、どのようなロジックのもと結論にたどり着いたのかについて（チームごと）スライドを準備して発表した。講師や学生からの質問・コメントのコーナーも設けられた。

## 4. 研修を通じて学んだこと・感想

国際交流に興味がありつつも英語力に自信がなく、英語で長期間ビジネスに関するディスカッションを行うことには不安があった。事前研修に参加してみると日本人学生も英語を流暢に話す人が多く不安が増した。ドイツ人メンバーは皆、社会人として働きながらビジネススクールに通っており、ビジネスについての知識や経験は我々よりはるかに上であった。彼らは非常にスピーディにディスカッションを進め、最初はついていくので精いっぱい、あまりディスカッションに入れなかった。しかし下手ながらも恐れず意見を出してみたり、フィールドトリップや私が企画した飲み会を通じてだんだん意思疎通ができるようになり心的な障壁が薄れ、後半には積極的に発言するようになっていた。また、わからないことはたくさん質問し、タスクの進め方やビジネス思考について大いに学ぶことができたと感じる。

一方、その手際の良いドイツメンバーのディスカッションにも短所があることを発見した。市場分析、競合分析、戦略ロードマップなどタスクを分担しそれぞれスライドを作成したのだが、最終結論のスライドは、講義で学んだ日本の文化的側面ばかりが考慮された戦略となり、市場分析が反映されていなかった。私はその点を指摘し、うまく組み込ませることで、最終的には両者の文化の長所を掛け合わせた良いプレゼンテーションをすることができた。

以上のように、本研修を通して英語でのコミュニケーション力、ビジネス知識、タスクの進め方など非常に多くのスキルを身につけることができたと思う。

最後に、今回のプログラムに参加させていただき成長の機会をくださった為近恵美教授、山田敏哉先生、農工大の秋沢教授やシュタインバイス大学の Schupp 先生をはじめ、関係者の皆様に心より御礼申し上げます。

**== 追悼 森田 洋 教授 ==**

2022年4月より当センターのセンター長を務めておられた、国際社会科学研究院 教授 森田 洋先生におかれましては、2024年12月30日に逝去されました。

森田先生は、34年の長きに渡って横浜国立大学に在籍され、ファイナンス分野の研究に勤しまれ、また教育と組織運営に尽力されてこられました。

生前のご厚情に深謝すると共に、謹んでご冥福をお祈りいたします。

**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