

経営大学院は、 先端技術と市場の動向に関する深い理解を併せて持ち、 組織改革を達成できる人材の養成を狙いとしています。

既存の柵を乗り越え、新たなビジネスモデルを構築するイノベーションの達成には、「組織の壁」「市場の壁」「技術の壁」の3つの壁を乗り越えることが必要です。この3つの壁の根底には、既成概念を乗り越えられない、乗り越えようとしない、私たちの「意識の壁」があります。本大学院には、20代から60代までの幅広い年代に渡る、様々なキャリアを持つ大学院生が、各々の抱える「壁」を乗り越えるべく、日々、研鑽に励んでおります。社会人大学院生は、企業あるいは行政機関で働き、組織が直面する問題を解決しようとする者、あるいは創業を目指す者であり、経営大学院の研究教育は、机上の空論ではなく、常に実務の最前線を意識したものとなっています

教育体制や指導内容の特徴

1. 専任スタッフとして経営学などの社会科学系と理工系の双方の分野から講義・指導に当たるスタイルを持っています。
2. 産業界のバックアップを受けて、県内外の実際の経営者によるトップマネジメント論が展開され、企業の成功事例・失敗事例が豊富に学べます。
3. 国際コンサルタントや海外商社マンの実践講義など、国際戦略や海外事情のケースが多数提供されます。
4. 著名エコノミストや金融マンなどの講義により、今日の経済問題の行方や不況対策の適否などについて、現在進行形の話題が吸収できます。
5. 中央官庁との交流教官や特許庁スタッフによる先進情報の講義など、産業政策の実際や国際化の下での最新情報に触れる事ができます。
6. ハーバード・ビジネス・スクールで教授法の訓練を受けた教授陣によるケース・メソッドやインシデント分析を通じ、実践力が鍛えられます。
7. ナノテク(超微細技術)、情報技術、精密工学など、先端技術論が専任スタッフによって講義され、実際のラボ(実験室)試験にも立ち会えます。
8. 時宣を捉えた特別セミナーの開催などにより、先端の研究状況や喫緊の社会経済問題を学習することができます。
9. 信州大学イノベーション研究・支援センターなどの場を創業あるいは、イノベーションの実践道場として、活用できます。

特集 教授対談



ボストンコンサルティンググループとアクセンチュア戦略グループ一世界を代表する経営コンサルティング会社で活躍した、今村教授と牧田准教授が考える実践経営学とは何か？

2人のトップコンサルタントに、これまでのコンサルティング経験や、その経験を活かしてどのような講義が経営大学院で行われるのかを伺った。

(インタビュー：高相栄美)

本日はお忙しい中お時間を頂きまして、ありがとうございます。先生方は、外資系コンサルティング会社では、どのような業界に対しどのような領域でコンサルティングを行っていらっしゃったのでしょうか？

今村:色んな業界を担当しましたが、最近5年くらいは自動車、産業財・部品、医薬品、アパレル、総合商社、消費者金融、ITなどですね。またテーマとしては、企業の再建、全社改革、グローバル戦略、新規事業の立ち上げ、リーダー育成や人事制度の見直し、M&Aなどが多かったと思います。

牧田:私も通信、エレクトロニクス、消費財、製薬、エンターテインメント、官公庁、商社、小売など様々な業界を担当してきました。特にその中で数多く経験したのは、製造業でエレクトロニクスや消費財です。領域は、中期経営計画策定支援も多かったのですが、特に営業・マーケティング領域での営業改革、マーケティング戦略再策定が多かったですね。

続きはWEBで >>>

信州大学 経営大学院

検索 🔍

プロフェッショナルと徹底議論を繰り返す超濃密な少人数教育

経営大学院の提供する価値

①実務と理論の最適なバランスで学ぶ

- ・ 経営者、コンサルタント、バンカー、官僚など実務家出身の教員・講師陣
- ・ 出身組織の経営戦略や事業計画などを論文として作成
- ・ 優良企業や経営者の訪問や海外視察への参加

②事業・製品のイノベーション・マネジメント手法を学ぶ

- ・ 市場・環境・テクノロジーの3分野におけるイノベーションのアプローチ
- ・ イノベーションを阻む「4つの壁」＝組織の壁、市場の壁、技術の壁、意識の壁、を打ち破る手法

③学生一人ひとりにテラーメードされた個別指導により学ぶ

- ・ 少人数で、教員1人に学生2～3名の比率
- ・ 学生一人ずつに教員アドバイザーがつき、卒業まで個別アドバイス
- ・ 学生のバックグラウンドと目標に応じた科目選択の指導
- ・ 2年から最長4年までのフレキシブルな履修期間

④充実したOBネットワーク

- ・ 県内の企業・団体など多業種にわたる革新志向の実業家ネットワーク
- ・ 年齢や所属、年次を超えた強い同窓のつながり

国内内需が成熟化し、海外外需での競争も厳しい中、企業を取り巻く経営環境は日々激変しています。

成熟化した国内市場で成長するためには画期的な新商品やサービスを創出すること、競合企業からシェアを奪うために機能する経営戦略を策定し実行する必要があります。

海外市場で成長するにも、精緻な新規市場参入シナリオを検討する必要があります。

そのような中、信州大学経営大学院では、経営知識、経営思考を持った次世代のリーダーとなりうる人材を育成します。

不況後の競争は既に始まっています。

その中で進路を見出し、自ら能動的に組織をリードできる人材育成を是非御社でもご検討ください。

真の実践力を身につけるために考え抜かれたカリキュラム

経営大学院での学習ステップ

受講学生(社会人)

経営者ご自身または後継者候補

ご自身の経営経験を整理しつつ、次の時代に向けた経営革新とリーダーシップの手法が学べます。
ご自身の企業経営に関し、教員・講師陣と客観的かつ率直な議論ができます。

中堅の幹部候補生

職場だけでは限られる体系的マネジメント理論やさまざまな経営事例を学べます
経営幹部としての人間力やリーダーシップが鍛えられます。

事業・製品開発リーダー

マーケティングやプロジェクト・マネジメントなどの具体的な手法が学べます。
学んだスキルを使いつつ、実際に具体的な事業計画や製品開発計画を策定します。

STEP 3 **実践**
自社経営変革実践
・自らリーダーシップをとり、自社経営変革を行う

STEP 2 **経営知識活用**
自社変革計画策定
・理論を実務に反映し、「新規事業参入計画」
「営業改革シナリオ」「品質管理プロセス再策定」など、
企業変革計画を策定

STEP 1 **経営知識習得**
経営思考習得・経営知識習得
・ロジカル・プレゼンテーション、プロジェクト演習など
・経営戦略論、経営組織論、マーケティング論など

経営の最前線で活躍をしてきたプロフェッショナルの講師陣

教授陣の紹介

今村 英明 教授

Hideaki Imamura



■経歴:

三菱商事株式会社勤務、ボストン・コンサルティング・グループ勤務を経て現職。青山学院大学経営大学院非常勤講師、早稲田大学大学院商学研究科客員教授

■研究分野:

企業変革のマネジメント、リーダー育成・リーダーシップ、ビジネス・マーケティング

樋口 一清 教授

Kazukiyo Higuchi



■経歴:

通商産業省入省、通商調査室長、消費経済課長、小規模企業政策課長、ジェトロミラノセンター次長、九州経済産業局長などを歴任。信州大学経済学部教授を経て現職。イノベーション研究・支援センター長

■研究分野:

経済学(ミクロ経済学の実証研究、地域イノベーション政策、国際経済学など)

柴田 匡平 教授

Kyohei Shibata



■経歴:

東京大学教養学部助手、信州大学経済学部講師、助教授、ヨーロッパ大学研究所ヨーロッパ政策科客員研究員、ポートランド州立大学客員教授、同夏期講座講師、信州大学経済学部教授を経て現職。

■研究分野:

経営政策、航空会社経営

橋本 規之 准教授

Noriyuki Hashimoto



■経歴:

東京大学ものづくり経営研究センター特任助手、信州大学イノベーション研究・支援センター研究員、信州大学大学院経済・社会政策科学研究科講師を経て現職。

■研究分野:

日本経済史、日本経営史

鈴木 智弘 教授

Tomohiro Suzuki



■経歴:

米国投資銀行Smith Barney Harris Upham Co. Ltd. (U.S.A.)、小樽商科大学商学部、香川大学経済学部、信州大学経済学部などを経て現職

■研究分野:

戦略経営論、金融機関論、雇用学、コーポレートガバナンス、中国政治経済

牧田 幸裕 准教授

Yukihiro Makita



■経歴:

1998年アクセンチュア戦略グループコンサルタント、2000年サイエント株式会社ディレクター(グローバル) チーフ・マーケティング・オフィサー(日本)、2001年 ICGコンサルティング(カイリオスジャパン) 取締役副社長、2003年IBMインダストリアル事業本部クライアント・パートナーを経て2006年現職。

■研究分野:

経営戦略、オペレーション・マネジメント、マーケティング

変化に対応し問題を解決できる優れた経営者を輩出する

先輩の声

宇都宮 司さん (2013年3月修了)

中央タクシー株式会社 代表取締役



私は経営大学院で二つの成果を得ることができました。
新規事業の結果が思わしくなく悩んでいたとき、大学院での企業視察研修に参加しました。同じ現場を見ているのに、同級生やOBの方々の学び方の深さに驚きました。今度は、実務に直接活かそうと、新規事業のモデルとなる企業に視察のお願いをして伺いました。今までの自分とは違う様々な視点で観察し、学ぶことができました。現在、新規事業は確実に軌道に乗り始めています。

二つ目の成果は、会社の未来を語れるようになったことです。論文は「我が社の経営構想」としました。書き始めると、自社の歴史、業界の現状まではペンが進みます。しかし、未来の構想になるとピタッとペンが止まる。そんなとき、指導教員の先生は、私の考えを整理してくれました。そこから、徐々に未来を描けるようになっていきました。論文を書くことは、他の誰でもない自分自身への説得の機会になりました。自分が心から信じてこそ、人に語れるのだと学びました。

経営に活かすため、その一点で学びました。この大学院には実務に活かせる生きた学びがありました。私にとっては最高の場となりました。

森 高明さん (2011年3月修了)

株式会社モリキ 前代表取締役社長



私は現在長野県内でドラッグストアを経営しております。大学院の2年間はあつという間の出来事でした。まさに「光陰矢のごとし、学成り難し」の心境です。一番の収穫は志を同じくした個性豊かな仲間と(異業種)、これまた個性豊かな博学の素晴らしい先生方とお会いできたことです。個性と個性のぶつかり合いの授業は一緒に時間を共有するだけで面白く、あつという間に時間が過ぎていきます。

会社を興して30年になりますが、自己流で伸ばしてきた会社が、外部環境の大きなうねりの中で、どうやって変化対応していくか考える毎日でした。そこで今までの自分のやり方の検証と今後将来に渡り変化を先取りして成長を続けるにはどうしたらよいかを考えるために信州大学経営大学院の門をくぐりました。

企業も人も学び続けたいと停滞してしまいますし、企業では 停滞=倒産 を意味するぐらい厳しい時代を迎えています。ぜひ信州大学経営大学院で楽しく学びましょう。

久世 良太さん (2009年3月修了)

株式会社サンクゼール 専務取締役



私はもともと理科系の出身で前職はエンジニアでした。電子回路は分かっても、経営の理屈についてはまったくの素人でした。しかし、家業の食品会社に転職し、会社経営をより良くしたいという思いが出てきた頃、この入学の案内が来たのでした。経営についての知識を習得したいという欲求が強くなってきた私の状況とタイミングが重なり、さらに授業も仕事の終わる夜間に集中して参加できるという利便性もあって、経営大学院の門を叩くことになりました。

経営に携わりつつ授業を受けていたので、授業にのめり込みました。自社でどう応用するのか考えるのが楽しく、先生との議論で思考をさらに深めることで知的好奇心を満足することにもなりました。授業で学んだことは、社内に持ち帰り、私なりにプレゼンテーションをすることで、さらに理解を深めることができたと思っています。また、長期的な視点で会社とは一体何なのかといった根本的な命題についても考えることができる機会となり、私なりに熟考し、弊社の経営理念を明文化する上で大いに役に立ちました。

大学院での投資対効果は大きいです。私は生涯勉強できることのすばらしさをつくづく感じています。是非、信州大学経営大学院の門を叩いてみて下さい。

飯沼 新吾さん (2004年3月修了)

税理士法人未来経営 代表社員



会計業界に25年以上身をおき、現在松本で職員25名ほどの会計事務所を経営しております。

入学したときはIT不況の真只中という経営環境で、お客様の会社や自分の会計事務所の経営といった深刻なテーマを抱えつつ、半分は、もう一回学生気分を味わいたいなどという不埒な動機から入学いたしました。

当時の大学院は、信州大学の経営大学院を立ち上げるための、いわば実験版で、先生方も何もかもが手探りではなかったのでしょうか。しかしそれだけに先生方の意気込みはいかばかりかでした。授業の内容は毎回真剣勝負で、手は抜けません。毎回のレポート、授業での質疑応答などでヘトヘトになりますが、充実度は満点でした。修論指導ともなれば、相手は教授なので、こちらの手抜きはすぐに見透かされます。先生のおっしゃっていることを咀嚼し、消化し、論文にまとめ上げるには全力投球が必要で、仕事を抱えながらの大学院ですから、この点はきつかったです。ただ、教授と1対1で真剣勝負で研究できることは、最大の強みだと思います。是非多くの方にチャレンジしていただきたいと願っています。