

## 2016年度 評議委員会 評価シートコメント

2016年10月  
青山学院大学  
国際マネジメント研究科

\*\*\* 以下、10名の評議委員の方のシートコメント及び発言をそのまま抜粋し、掲載しております。

### ■ コメント1:

1. フレックスタイムの学生を増やすための一案として  
ABSは歴史的にファイナンスの良いカリキュラムと講師陣を持っている。このタイミングで、ファイナンスにも強みがあることを改めてアピールしたらどうか。
2. フルタイムの留学生の就職支援はされているのでしょうか。日本企業で働く留学生卒業生のネットワークができて、情報交換、就職支援等につながれば、留学生志望者数の安定化につながると考えられます。そういったネットワーク作りの支援も大切かと思えます。また、そのネットワークとフレックスの日本人学生、卒業生のネットワークがつながれば、中国展開を進める企業が多い中で、一つの強みにもなるのではないのでしょうか。
3. 授業評価は、素晴らしいと思います。特に、学生にもすべて公開しているというのはすごいです。今後も授業のレベルアップに有効活用していただければと思います。

### ■ コメント2:

1. フルタイムは、日本発信のビジネススクールとして、発展できる可能性は非常に高いので、留学生を積極的に受け入れるべきだと思います。
2. 一方、フレックスは、年齢の幅もあり、社会人対象となるので彼らのニーズ（時間的余裕等）も踏まえて、カリキュラムを組むべきだと思います。（英語を必要としない学生さんも今は未だたくさんいらっしゃいます。）
3. 大学院も企業も運営上の課題は一緒だと思います。長期的方針（Vision, Mission）を示す事も大切ですが、目の前の短期的課題（学生数を増やし、コスト削減に取り組む事）を解決する事も大事だと思います。

4. 今、立地条件に恵まれている事も強みだと思いますが、企業内では Telework, home office 等、どこにいても仕事ができる環境を整えています。インターネットを上手く活用したカリキュラム提供も考えた方が良くと思います。それにより、学生さんの裁量で時間を有効に使いながら、仕事と学業の両立を支援できると思います。
5. 企業の観点からは、社会人を対象とした ABS の存在は貴重です。企業側にもっと認知してもらえよう努力、カリキュラムによっては企業とのコラボレーションも検討の余地があると思います。

### ■ コメント 3 :

全体として健闘している印象はありますが、更に評価を上げるための視点は以下の通り。

1. 今一度、ABS の強み、特長を明確にすることがすべての原点。 検討の視点は以下の通り。
  - ① キリスト教を原点にするのもひとつの考え方。
  - ② ファイナンス分野をどうするか。
  - ③ 時代の最先端、アントレプレナーに特化。
2. 経営の財務強化に向けて。
  - ① 立地を活かすことに尽きる。
  - ② 非常勤講師のネットワークを更に拡大。
3. 先生の稼働率を更に上げる。
  - ① 企業の経営幹部（候補含む）を集めた 3 カ月コースの新設。（企業に ABS の認知を高めることにつながる。

### ■ コメント 4 :

1. 応募・入学ともに増加マーケットである。（A）中国人学生と（B）給付金 Flex 社会人が、ビジネススクールに期待する内容が異なるのではないかと考えます。
2. 実際に教えていても（A）留学生の多くは、日本企業への就職やその中でのキャリアアップを即物的なゴールとしているとの印象を受けています。
3. 一方で（B）社会人は、仕事での視野を広げるための先行投資的な意図が強いと感じています。
4. こうした異なるニーズを、同一カリキュラムやフィロソフィーでまとめていくのは無理があると思います。

5. 提言は以下の2点です。

①「ABS～視野を広げる」をキーワードにする。

・グローバルのみならず、学際的（ファイナンス，特に法科，マーケティング，（倫理）カリキュラムを充実させる。

② ABJBS(Aoyama Basic Japanese Business School)～「日本で働ける人材育成」をキーワードにする。

・日本で日本語でビジネスができるアジア人材を育成するビジネスコースに特化する。学生増加だけでなく人材不足の企業支援にもつながる可能性があるのではないのでしょうか。

## ■ コメント 5 :

1. 中国からの留学生の拡大の潜在的課題。
2. 体験学習の魅力 ⇒ ABSらしさ ⇒ イノベーションリーダーにつながる力を習得している。コラボレーション力，コミュニケーション力，感性，ダイバーシティ（異学種，多様な専門家），仕事と遊びのワークライフバランスなど、イノベーションリーダーにつながる学びを得ていると思います。ここにグローバルという多様性が加わるとさらに、魅力的ではないかと思います。
3. リーダーシップの強化  
世界の先に行く日本発の、日本ならではのリーダーシップ教育が大切だと思います。
4. 働き方の多様化の時代（厚労省もすすめる未来の働き方 2035 年）  
スタートアップ人材、イノベーション推進リーダーが日本に求められる時代です。この2つの力が身に付くというのは、これから大切ではないかと思います。
5. 世界の中での位置  
アジアの中でのビジネススクールとして、インドや中国のビジネスパーソンと共に学ぶビジネススクールになることが大切ではないかと思います。BOOMなどを活用し、バーチャルクラスルームを始めてはどうでしょうか。

競争の激しい中で素晴らしい実績を上げているのは、教員の皆様のよいチームプレイがあるからだと思います。引き続き、どうぞよろしくお願いいたします。

## ■ コメント 6 :

今年は議論の中身のレベルが上がり、地に足がついた運営がされているように感じました。昨年より課題と、戦略オプションが明確になっていることは素晴らしいことです。正しい選択をして確実にその戦略を実施していただければと思います。運営方針への提言は以下のとおりです。

1. ABSの差別化を明確にするために、AACSBなどの国際認証をすることは、ABSの運営品質の改善、財務状況の改善に必ずつながります。
2. 企業としてMBAに人を送る目的は、会社あるいは組織をリードしていける人材を育てたいからです。そのためには、500番特に、マネジメントゲームは、会社運営の縮図を経験出来るので、学生の大きな成長が実現できるかと思います。
3. これからの企業が求める人材の要素として、多様性や異文化を受け入れ、組織を強くしていく力が挙げられます。そういう意味で中国、台湾を中心に学生が来て、日本の学生が異文化と交わる機会があるのはいいですが、もっと多くの国からの学生を戦略的に呼び込むことにチャレンジされたらいいのではないのでしょうか。
4. 科目履修をもっと企業にアピールし、来ていただくことにより、ABSの価値を理解いただき、フレックスの学生を増す流れが作れることになるかと思います。

## ■ コメント 7 :

Fullタイムは、留学生が大半ということもあり、日本でのビジネスの基礎を学ぶということが強いのであれば、インターンシップを積極的に取り入れ、単位として認定したり、日本の商習慣や対人スキルなどを体験的に学べる講義（卒業生の活用も含む）を多くするなどの取り組みを強化することを考えていただきたいと思います。

一方Flexの学生に対しては、あまり体系的な学習にとらわれることなく、学生が必要とするスキルや現実の仕事のうえですぐに役立つスキルや考え方の勉強など、今、必要とするものを提供できる体制が必要ではないのでしょうか。そのためには、履修時のカフェテリア的な選択の幅の拡大など、新しい単位の認定を検討することはいかがでしょうか。

それ以外では、AIやデジタルなど先端の学習やセミナー受講などを増すことも大変大切なことだと思います。

最後に、ABSがゼネラリスト養成を目指すビジネススクールを目指すというご意見がかなりあったように思いますが、もう少し、ビジネスの全体像をつかむことの大切さを教える講義をつくっていくことを希望します。

このような全体的な差別化が、将来的にABSを他のビジネススクールと異なる価値のあるものにするのではないかと思います。

## ■ コメント 8 :

1. 市場、競争環境、経営財務的に見ると、MVV(Mission/Vision/Value)の再定義をし、中期変革プランを策定して頂きたいです。

2. フルタイムの留学生、フレックスの日本人・中堅社員というポートフォリオをどう考えるべきか、強みにすることを考えるべきではないでしょうか。両方を持つ強みを生かしてみる価値を高いと考えます。企業の観点から見ると、エッジの立ったテーマや情報発信ができていないこと（これが発信できれば、企業からの共同研究の予算はでます）、優秀な留学生の供給（日本に親和感を持った海外人材など）が重要と考えます。
3. 上記の観点をふまえてゴール設定し、
  - ① 具体的なカリキュラムへの展開
    - ・フルタイム・・・ビジネスの基本・基礎
    - ・フレックス・・・グローバルマネジメント
  - ② 講師陣（カリキュラムに合わせた講師陣）
    - ・企業経験のある方。
    - ・グローバルマネジメントの体験があると良い。
  - ③ リソースの補完
    - ・学内、他ビジネススクール、アルムナイとの連携。

変化をチャンスにして、大きな飛躍を期待します。（タクティクスは、皆様頑張っていると認識しています）

30年間時価総額を上昇したのは、60社中3社、3代の社長を続けて上昇させるのは極めて難しいというファクトを出発した結論です。チームで成果を出す体験型カリキュラムは、売りモノになると思います。

## ■ コメント 9 :

先ず、他大学のビジネススクールと比べてはるかに高い志願者倍率を達成していることは、マーケットからの高い支持を得ていることの証であり、これを高く評価したいと思います。上記を踏まえまして、更なる成長シナリオを描くための3つの提案をさせていただきます。

### 1. <ビジネススクールとしての地位確立の視点>

ビジネススクールの環境は、いよいよ個性（差別化）のあるプログラムや就学システムが不可欠となってきたと感じます。他学科とのアライアンスや内製化促進（英語教育等）による独自性の発揮によって、入学した学生が必ず高いレベルの教養とスキルを身に付け、ABSの目的である『次世代のビジネスリーダーの養成』という結果にコミットできるようにすることが急がれると思います。また、ABSのユニークな就学環境がまだまだ理解されていない所もあると感じます。良い商品、サービスを提供すれば何とかなる時代ではありません。“カスタマー・リコメンデーション&リファerral”の価値最大化にもっと注力すべきと感じます。

## 2. <ビジネススクールとしてサステイナブルな視点>

“高邁な精神に貫かれた理念を率先垂範する”ことを大前提としながらも、時の流れ、環境の変化に対応した有用な戦略やツールの提供が望まれていると思います。具体的には、働き方の多様化等を踏まえたフルタイム、フレックスの提供、ファイナンス分野の再構築、医薬品や情報分野へのアプローチ、会社法等、ビジネス法務等コンプライアンス分野の拡大、海外からの学生への対応向上など 様々な課題への対応次第で大きな舵が切れると思います。中心のフィロソフィーは、“先義後利”ということになります。

## 3. <財政健全化の視点>

2018年問題も絡み、ビジネススクールにも大きな課題となってきたが、ハイレベルな科目やサービス対応が価格（授業料）に反映するのは納得性が高いと思います。今後も利便性も含めた改善をどんどん実行していかなくてはなりません。但し、注意することは値上げは、品質を上げてからのことであることと、“利益は内部努力の結果”という側面があり、潜在利益の創出もしっかりと行ってほしいと思います。

## 4. <まとめ>

ABSの改善改革は大きく進められていると感じます。しかしながら、課題が多くなってくると得てしてタクティクスの話に終始してしまいがちです。今日を大きな課題として捉えて、理念、ビジョンから計画、戦略に落とし込んでいく中で、ABSが確固たる地位を築いていけるものと思っております。

## ■ コメント 10 :

1. 他のビジネススクールとどう差別化していくのか、ABSはどんな特徴を持ったビジネススクールになろうとしているのかを明確にして、打ち出していけるといいのではないかと思います。
2. ABSに行けば、経営の最先端のことが学べる、議論できるというようになって欲しい。ex. デジタル (AI, インダストリー4.0, Big data, クラウドソーシング, 3Dプリンティング, メーカーズ, フィンテックなど), アンタレプレナー育成, D-school, etc.
3. 世界のビジネススクールでは、哲学的なことを学ぶ傾向が顕著です。私もその方向性に賛同する者ですが、ABSでも検討してほしいと思います。格差 環境問題などが世界の課題になっている中での流れです。
4. TOEIC 730点以上がとれず留年する人がいるようですが、**国際**マネジメント研究科とうたっている以上、730点程度は当たりまえだと思います。
5. アフリカ・インド・中国など今後成長して来るマーケットの研究・学びをもっと充実させて欲しいと思います。

6. ビジネスプロフェッショナルの育成というより、ビジネスリーダーの育成を期待します。知識としての経営を超えて、実践する人材をどう育成していくか。「ABSに入って知識が身についた」ではなく、「ABSで学んでリーダーシップが身についた」と言われる Business School になって欲しいと思います。そのためにこそ、「変革：change management」とか、リベラルアーツなども強化することも考えて見て欲しいと思います。
7. Location を活かして、企業のリーダーとどんどんコラボするのも ABS を差別化する方法のひとつだと思います。
8. 特色のあるファカルティ登用を考えられてはいかがでしょうかと思います。たとえば、若手の登竜門にするとか、しっかりと研究できる体制をとるとか、逆に教育に focus するとか、国内外の他の school と提携するとか。