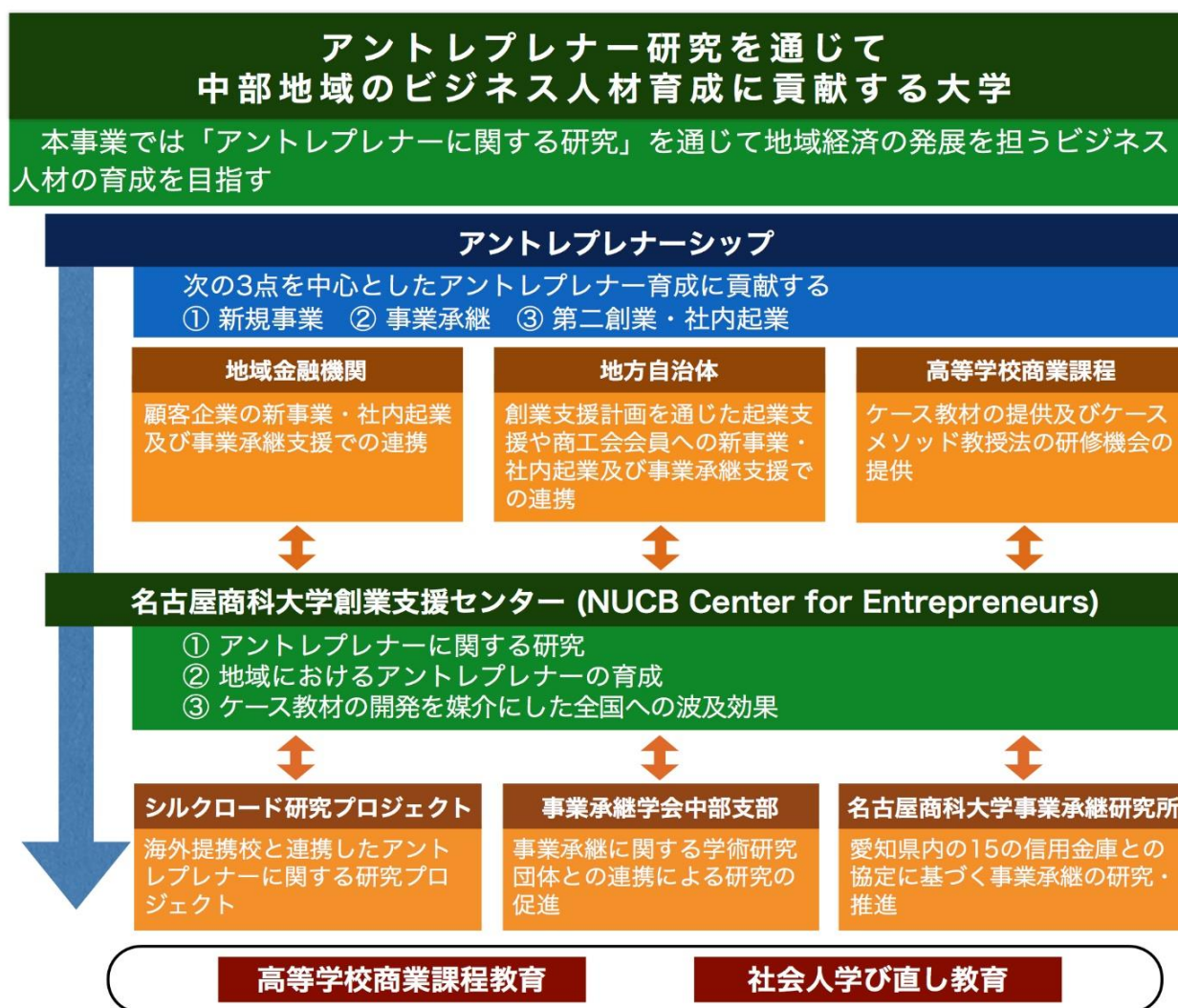


## 平成29年度私立大学研究ブランディング事業計画書

## 1. 概要（1 ページ以内）

学校法人番号	231006	学校法人名	栗本学園		
大学名	名古屋商科大学				
主たる所在地	愛知県日進市米野木町				
事業名	地域経済の持続発展を担うアントレプレナーに関する研究拠点整備事業				
申請タイプ	タイプA	支援期間	3年	収容定員	3266人
参画組織	経営学部、経済学部、商学部、マネジメント研究科、会計ファイナンス研究科、名古屋商科大学事業承継研究所、名古屋商科大学創業支援センター、名古屋商科大学ケースセンター				
審査希望分野	人文・社会系	○	理工・情報系		生物・医歯系
事業概要	<p>本学が開学以来一貫して取り組んできたビジネス領域における研究の蓄積や起業・事業承継者育成支援教育により得た知見を基に、地域の経済発展に貢献できるアントレプレナーシップに関する研究拠点を整備することを目的とする。本事業の成果物を社会人学び直し教育に活用したり、高等学校商業課程における教材として提供することで、ひいては我が国の発展に貢献できるアントレプレナー人材の育成を目指す。</p>				

イメージ図



## 2. 事業内容（2 ページ以内）

**（1）事業目的**

本事業では、下記の問題意識に基づき、地域経済の持続可能な発展に向けたアントレプレナー研究を推進することを目的とする。本事業が想定するアントレプレナーシップは、単に①新規事業の立ち上げのみならず、②事業承継、そして③第二創業・社内起業の効果的な実現をも包含する。

**本事業の背景**

我が国においてはバブル崩壊以降、長期にわたる構造的な不況となった現況を打破する観点から、アントレプレナーに関する研究の推進が喫緊の課題となっている。その背景として、社会的にアントレプレナーが必要とされているにもかかわらず、現実にはベンチャービジネスや事業承継が有効にかつ円滑に進行しているとは言い難い状況が挙げられよう（中小企業庁『中小企業白書』2017年版、第2部第1章及び第2章）。

たとえば、中小・小規模事業者は、日本企業の99.7%を占め、地方の雇用創出や産業活動において重要な役割を担っている。一方で本学の所在する愛知県では、中小・小規模事業者の休廃業・解散件数が倒産件数の2.4倍となっている（TDB「2016年の愛知県の「休廃業・解散」動向調査」）。この地域経済の減退の背景としては、休廃業する事業者の約7割が後継者不在を原因にあげていることがある。他方で我が国におけるアントレプレナー数は350万人に留まり、中国の1億2000万人、インドの8700万人、米国の2300万人と比して少数であることが指摘されており（日本経済新聞2017年5月22日朝刊）、中小・小規模事業者の休廃業に対応する地域経済の新陳代謝が有効に機能していないことは明白である。

さらにモノづくりが盛んな中部地域の産業構造は、アントレプレナーシップの中でもとくに「第二創業」の重要性を高めている。第二創業とは企業が事業環境の変化に対応して（もしくは先取りして）基幹事業とは異なる新たな切り口での製品・サービス・市場を創出することを指すが、長寿企業の研究では長期に渡って事業を存続している企業の多くは、事業承継を機会として新規事業に取り組んでいることが明らかになっている。新規起業のみならず第二創業によるモノづくり企業の円滑な事業承継が進むことが、中部地域経済の持続可能な発展には不可欠である。

本学ではこうした状況に対し、これまでも積極的な取り組みを他大学に先駆けて行ってきた。2015年には、愛知県信用金庫協会との連携協定を締結し「名古屋商科大学事業承継研究所」を設立した。これは本学教員ならびに協会会員である15の信用金庫の職員が研究員となり、事業承継問題および地域課題解決に関する産学連携による研究や各信金顧客企業の企業診断を行うことで、地元企業の継続的な発展、維持に貢献しようとするものである。2017年にはとくに「第二創業」支援を強みとする創業支援センターを設置し、本学卒業生で中小企業診断士の資格を持つ者で組織される「名古屋商科大学中小企業診断士会」と連携して第二創業や創業を希望する中小・小規模事業社のニーズを把握し、中部地域の産業構造を意識した研究及び支援に取り組む。

このように本学では事業承継のスキームについて、地域のステークホルダーと連携した実証的な研究を積み重ねており、事業承継人材の育成という観点でも豊富な実績を有するところである。しかしながら、上記の地域経済の厳しい現況に鑑みるならば、研究の視野をさらに広げて事業承継を包含するアントレプレナーの包括的な研究が必要であるとの判断に至ったものである。

**【大学の将来ビジョン】**

本学では、商科大学として育成すべき人材像、またビジネススクールとしての本学のあるべき姿を「ミッション」及び「ビジョン」として公表しており、欧米の権威ある国際認証機関（AACSB及びAMBA）の認証を継続的に受けている。

**ミッション**

アジアと世界をつなぐフロンティア・スピリット（開拓者精神）を備えた独創的かつ倫理観あるリーダーを育成し、ビジネス界や社会の発展に貢献する知識創出を行う。

**ビジョン**

伝統と革新を組み合わせた実践的なビジネス教育と国際的なプログラムによってアジアにおける最高のビジネススクールとなる。

**(2) 期待される研究成果**

本事業は本学のミッションである「フロンティア・スピリット（開拓者精神）を備えた独創的かつ倫理観あるリーダーを育成」の理論的裏付けとしての役割を担う。アントレプレナーシップに関する研究成果に加え、アントレプレナーシップを有する人材の育成を通じて地域経済に好影響を与えると同時に、かかる人材育成に必要なケース教材を全国のビジネス教育機関と共有することで波及的な貢献を企図する。

**【アントレプレナーに関する研究】**

アントレプレナーの3領域（新事業・社内起業、事業承継）について、理論的かつ実践的な研究を行なう。

**・新事業・社内起業**

優れた技術や新しいアイデアを武器に成長しようとするアントレプレナーの育成は、これからの日本経済にとって高い経済成長の実現と非効率な経済構造の改革のために必要不可欠である。当該事業では起業における成功事例や失敗事例を研究することで、アントレプレナーとして求められる能力とは何かを追究し、研究成果を実際の講義に展開すべくケースメソッド教材の開発に役立てる。

**・事業承継（第二創業）**

どうすれば後継者不足が解決するのか、事業承継が円滑に行えるのかを研究することは、伝統ある地域産業の持続的成長や活性化を図るうえで重要課題である。また、大企業においても、代々世襲経営をする企業が多く存在することが知られており、この点からも事業承継を研究することは価値あることといえる。しかしながら、事業承継に関する先行研究は伝統産業が多く、モノづくりが盛んな中部地区の事例は限られている。特に財務データなど個々の企業の情報は非公開の場合が多く、包括的に事業承継を分析するものは少ないのが現状である。本学ではこうした承継課題の研究課題として「第二創業」に注目した。第二創業とは企業が事業環境の変化に対応して（もしくは先取りして）既存の基幹事業とは異なる新たな切り口での製品・サービス・市場を創出することを指している。長寿企業の研究では長期に渡って事業を存続している企業の多くは、事業承継を機会として新規事業に取り組んでいることが明らかになっており、こうした点を意識しながらの研究活動を創業支援センターならびにケースセンターと連携して実施するものである。そして最終的には後継者不足の解消に貢献できるケース教材の開発や実際の講義へ展開を図るものである。

**【地域におけるアントレプレナーの育成】**

学部・大学院における人材育成は無論であるが、地域人材の育成の観点から、本事業においては社会人を対象としたアントレプレナーの育成を重視する。

本学では年間77講座、延べ約1350人の社会人が単科履修プログラムを受講しており、それらの受講者に対して社会人学び直し教育として本事業で得られた研究成果や知見を活用したビジネス実践に関する教育を展開する。なお、本学では自治体・商工会や企業と連携した後継者育成や新事業創造に関するカスタマイズ講座を提供しており、これまでの実績と当該事業で得られる知見を組み合わせ、新たな教育プログラムをそれぞれのニーズに応じたカスタマイズ講義として開発・展開していく。

**【ケース教材の開発を媒介にした全国への波及効果】**

本学のアントレプレナー育成にはビジネススクールの教育手法である「ケースメソッド」が全面的に採用されており、本事業においては、アントレプレナー育成に係るケースの開発、その教育効果のアセスメント等、ペダゴジカルな観点からの研究を行なう。その背景としては本学ビジネススクールでは2003年より全てのMBAカリキュラムがケースメソッドで実施され、この15年間で1,000を超える本学オリジナルのケースが開発され、さらにはハーバードビジネススクールが実施する「参加者中心型講義（Participant Centered Learning）」のトレーニングセッションにビジネススクール教員を継続して派遣することで、ケースメソッド教育の理解を着実に深めてきた。2015年にはケースメソッド専用のビジネススクールキャンパスが完成し、さらに来年度にはケースメソッド教育の第一人者が本学ビジネススクールに着任する事が決定しており、日本におけるケースメソッド教育の中心的な存在になることが期待される。他方、高等学校の商業課程ではケースメソッドの導入が謳われており、本事業の成果はケースメソッド教材または教育手法の共有として、全国の商業課程に波及することが期待される。その波及効果は、広く商業教育に携わる教員・組織開発担当者（高校・大学・企業）の育成にも資するものである。



### 3. ブランディング戦略（5ページ以内）

#### ① 大学本部が中心となって、建学の精神を踏まえて大学の将来ビジョンを設定

本事業は本学のミッションである「フロンティア・スピリット（開拓者精神）を備えた独創的かつ倫理観あるリーダーを育成」の理論的裏付けとしての役割を担う。アントレプレナーに関する研究成果に加え、アントレプレナーシップを有する人材の育成を通じて地域経済に好影響を与えると同時に、かかる人材育成に必要なケース教材を全国のビジネス教育機関と共有することで波及的な貢献を企図する。

1953年の開学以来、実践的な商業実務やビジネス教育に一貫して取り組んできた本学であるが、本事業により研究と教育の両面において、ビジネス人材育成に対する本学の貢献をブランド化することに繋がる。

本学では、商科大学として育成すべき人材像、またビジネススクールとしての本学のあるべき姿を「ミッション」及び「ビジョン」として公表している。欧米の権威ある国際認証機関（AACSB及びAMBA）の認証を継続的に受けており、学生及び教職員に完全に周知されているものである。

#### ② 学生募集や卒業生の進路への影響、研究成果の寄与等の本事業で想定する効果を踏まえ、本事業の対象（ステークホルダー）を検討した内容。

本事業では主に「地域金融機関」、「地方自治体」、「高等学校商業課程」をステークホルダーとして想定している。

##### 地域金融機関

本事業が研究対象とするアントレプレナーシップは実社会において、何よりも現実の創業ないし事業承継のかたちを取ってあらわれる。それゆえ、創業ないし事業承継を実質的に支援している地域金融機関を第一のステークホルダーとして想定している。

2015年には、愛知県信用金庫協会との連携協定を締結し、「名古屋商科大学事業承継研究所」を設立した。これは本学教員ならびに協会会員である15の信用金庫の職員が研究員となり、事業承継問題および地域課題解決に関する産学連携による研究や、各信用金庫の顧客企業や地元企業に対する新商品・新サービス開発支援や企業診断を行うことで、地元企業の継続的な発展、維持に貢献しようとするものである。

2016年からは、同じく地域経済を支える公的機関である愛知県信用保証協会とも連携し、共同研究及び本学事業承継コースの学生に対する人材育成に取り組んでいる。

##### 地方自治体

本学では立地する愛知県日進市との包括連携協定に基づき、同市を中心とした産業競争力強化法に基づく創業支援事業計画（日進市、長久手市、豊明市、東郷町）の策定と事業の実施に参加している。この事業は関連四市町が位置する尾三地域の商工業の健全な発展に寄与することを目的として連携を図るものである。本計画により、これまで個別に行われてきた創業支援事業の体制を一新し、関係機関と連携して創業者のための支援体制を構築することで、効果的かつ効率的な取組を実施する。具体的には、平成28年度～32年度にかけて、上記認定連携創業支援事業者が連携し、創業希望者に対して、創業相談、実践創業支援セミナー等の支援を実施し、創業の実現を目指す課程において本事業で得た知見を地域社会に還元する。

愛知県豊明市および同市商工会と連携して、豊明市小規模企業振興基本条例に基づく小規模企業の振興に寄与し、地域経済の活性化を図るため商工会会員企業に対する社会人学び直し教育を実施している。具体的には、本学大学院において開講するビジネス実践科目を科目等履修生として履修してもらい、講義を通じて得た知見を商工会の内部研修や自社企業の経営に活かす取り組みを行っている。

##### 高等学校商業課程

本学では高等学校商業課程の教員を輩出してきた実績に基づき、中部地域の高等学校商業課程と強固な関係を保っている。商業課程も実社会に直結する教育機関として、アントレプレナー人材育成の重要な場である。本事業においてはケースメソッドに関するペダゴジカルな研究も計画されており、その研究の場として商業課程が想定されている。商業課程では学習指導要領においてケースメソッドの導入が謳われており、ビジネススクールとして本学が長年蓄積してきたケースメソッドの実践に対し、高校側の期待は大きい。

2015年からは名古屋市内の商業高校と連携して、同校のスーパープロフェッショナルハイスクール（SPH）事業に参画し、商業課程におけるケースメソッドの導入について共同研究を開始している。

2018年からは愛知県内の商業高校と連携し、とくに商業課程の国際ビジネス科の改善を支援することが予定されており、本事業で得られた知見が教材開発、教育手法の改善、インターンシップ等のプログラムの開発に活かされる予定である。

## ③事業を通じて浸透させたい自大学のイメージ

**アントレプレナー研究を通じて中部地域のビジネス人材育成に貢献する大学**

本事業はアントレプレナー研究を企図するものであるが、その結果としての本学のイメージは有為のビジネス人材の育成として表出すべきものである。

本学では長年のビジネス人材育成の結果として、これまで多数の企業経営者を輩出してきた。企業経営者として活躍する卒業生の会である「名古屋商科大学商栄クラブ」という同窓会の下部組織が設立されている。同クラブには中小・小規模事業者から上場企業の経営者まで、約70名の会員が属している。

とくに大学院においては社会人を対象とするマネジメント研究科（MBA）並びに税理士育成を行う会計ファイナンス研究科を有しており、年間約200名の高度専門職業人を修了生として輩出している。また、同大学院では社会人学び直し教育に特化した単科履修プログラムを展開しており、年間延べ約1350名の受講生が学んでいる。

本事業によりアントレプレナー研究を推進することで、これまでの人材育成の実績と相俟って、ビジネス人材育成に貢献する大学としての本学のブランディングを一層強化することを企図する。

## ④ アンケート調査や意見聴取、既存データの分析等による現状の自大学のイメージ及び認知程度に係る把握・分析内容

現状の自大学のイメージ及び認知程度に係る把握・分析は、本事業が設定するステークホルダーごとに実施した。

**地域金融機関・地方自治体**

事業承継研究所に加盟する信用金庫の職員や本学と産学連携協定を締結する愛知県日進市や、愛知県豊明市などに本学のイメージに関するヒアリング調査を行った。

その結果、本学に対するイメージは社会人MBA教育の成功などを理由に、「MBA（ビジネス教育に強い）」、「国際認証取得校」、「外国人留学生が多い」といったキーワードが他大学と比較して秀でている内容としてあげられた。これらの意見を裏付ける内容として、各種メディアにて本学の取り組みが紹介されている。直近では、週刊ダイヤモンド第10巻12号（2017/3/25）において『Column:上場の裏に名商大MBA肝入り「事業承継コース」も』と題して特集が組まれた。また、国際認証については日本学術会議（2017/5/9）が取りまとめた「報告:わが国の経営学大学院教育のあり方について～高度専門職業人教育を中心にして～」において、教育の質保証に向けた国際的な枠組みと題して本学の国際認証取得が紹介されている。加えて、外国人留学生が多いという意見については、単科大学でありながら54ヵ国127校の海外提携校と協定を締結していることから本学のイメージとして定着していると分析している。

**高等学校商業課程**

商業課程の教諭から本学は、ビジネス人材の育成で高い実績を挙げている大学として認知されている。本学アドミッションオフィサーが継続的に高校側から意見を聴取しているほか、朝日新聞出版が刊行する『大学ランキング』2018年版において本学は、高校進路指導教諭を対象に調査された「高校からの評価ランキング」で以下の通り高い評価を得ている。

総合評価 全国の国公立大学 58位 （愛知県内私立大学 3位）

項目別（進路支援が充実） 全国の国公立大学 27位 （愛知県内私立大学 2位）

ビジネス人材育成での高評価に加えて、ケースメソッドを中心とするビジネス教育手法の開発においても本学は高校側から高い評価を得ており、スーパープロフェッショナルハイスクール（SPH）事業に取り組む名古屋市内の商業高校から、ケースメソッドの導入について協力及び共同研究を依頼されている。2018年からは愛知県高等学校商業教育研究会国際経済部会からの依頼により、国際ビジネス科（教科）の教育改善について協力する予定である。

## ⑤⑥・④の分析内容を踏まえた情報発信手段・内容の検討内容及び①～⑤の具体的工程

本事業のステークホルダーは公的機関が主体であり、会議体または会合を通じての情報発信・情報共有を重視している。

本事業に基づく情報発信とその結果としてのブランディングは第一に、研究成果の共有により国内外に対して行なわれる。

ペダゴジカルな観点からする情報発信は、ケースメソッド教材の公開と教育手法の開発・共有を通じて全国の高等学校商業課程及びビジネス教育機関に対してなされる。とくに高等学校商業課程では学習指導要領によりケースメソッドの導入が進められており、これまでの意見交換でも本学のペダゴジカルな研究に対する期待度は高いものがある。かかる情報発信は地域の枠を超えて全国に波及し、確かな教育手法に基づいてビジネス人材を育成する大学として本学の認知度を高める。

**地域金融機関・地方自治体**

地域金融機関や自治体に対しての情報発信手段としては、本学と事業承継学会との共催にて年3回開催している「事業承継中部研究会」への参加を促すことによって起業・事業承継に興味関心があるステークホルダーに対して情報発信と意見交換を行う。また、地方自治体に対しては、本学の近郊市町村3市1町と共同で実施している創業支援計画に関する会合での情報発信や意見交換を行う他、本学が設置する創業支援窓口への相談者に対して情報を発信する。その他、本学が所在する日進市とは定期的に「日進市大学連携会議」の場で情報発信と意見交換を行う他、名古屋市に所在する大学と自治体を含む関係団体が参加する「学生タウンなごや推進会議」においても同様に情報発信と意見交換を行う。

**高等学校商業課程**

高等学校商業課程対象の情報発信は、教諭向けと生徒向けを分けて想定している。

**【教諭】**

本学アドミッションオフィサーによる継続的な意見交換とあわせて、本学で開催する高校教員向け見学会の場で情報発信と意見交換を行なう。それにより、本学のビジネス人材育成実績を共有する。ビジネス教育手法については愛知県高等学校商業教育研究会等、高校教諭中心の研究会に参画し、本学が開発したケースメソッド教材の共有や、同研究会における講習を通じて教育手法の共有を進め、確かな教育手法に基づいてビジネス人材を育成する大学として本学の認知度を高める。

**【生徒】**

ホームページ、SNSを積極的に活用して本学の認知度を高める。本学出願者の志望動機には「高校教員の推奨」が高率で含まれており、上記の高校教員向けの情報発信の波及効果を想定している。本学で開催するオープンキャンパスの場で情報発信と意見交換を行なう。それにより、本学のビジネス人材育成実績を共有する。

**上記以外のステークホルダーへの情報発信****【社会人学び直し公開シンポジウム】**

本学では2016年より社会人学び直しシンポジウムを開催しており、社会人学び直し教育に興味関心がある広く一般の方が参加者として参加される。当該シンポジウムでの情報発信や、パネルディスカッションを通じて外部の意見を取り入れる工夫を行う。

**【ホームページ】**

当該補助事業に関連する取り組みをまとめたウェブページを本学公式サイト内に開設し、適宜情報の更新を行い情報を発信していく。

**【研究紀要・報告書】**

本学では研究紀要として「NUCB insight」を年1回発刊しており、本学教員が執筆した論文のアブストラクトや本学大学院生が特定課題研究として執筆したオリジナルケースのアブストラクトを掲載している。insightは全国の大学図書館や関係する国内外の研究機関に送付することで情報発信を行っていく。また、事業終了時には当該事業の成果報告をまとめた報告書を作成し、本学のウェブサイトで公開するとともに、国内の研究機関や高等学校に対して配布を予定している。

## ⑦・⑥の工程ごとの成果指標と達成目標

**社会的評価**

成果指標 国際大学ランキング「Eduniversal Best Masters Ranking-Entrepreneurship部門」

達成目標 2017年ランキングからの向上（2017年度：世界30位「国内1位」）

成果指標 朝日新聞出版『大学ランキング』「高校からの評価ランキング」

達成目標 2018年ランキングからの向上

**地域金融機関**

成果指標 名古屋商科大学創業支援センターの利用者数

達成目標 対前年度比で増加

**地方自治体**

成果指標 創業支援計画への相談件数

単科受講プログラムの受講者数

達成目標 対前年度比で増加

**高等学校商業課程**

成果指標 本学が開発したアントレプレナーに関するケース教材の件数

本学が実施するケースメソッド講習への参加教員数

達成目標 対前年度比で増加

**その他**

当該事業に関連する研究成果（論文）の被引用数、社会人学び直し公開シンポジウムの参加者数、本学公式サイトへのアクセス数等をブランディングの成果指標として活用する。

## ⑧ 達成目標の進捗状況を把握する方法

研究ブランディング事業実施運営委員会の会合を年3回開催し、上記①～⑦で記述した本学のブランディングや各工程毎の成果指標について中間取りまとめを随時行い、必要に応じて外部運営委員会の意見を求めながら進捗状況を把握していく。

## 4. 事業実施体制（2 ページ以内）

本学では、学長のリーダーシップの下、全学的に事業を実施する体制を整備するため、「名古屋商科大学研究ブランディング事業実施運営委員会（以下、「運営委員会」という）」を組織している。このたび申請する「地域経済の持続発展を担うアントレプレナーに関する研究拠点整備事業」では、名古屋商科大学創業支援センターが研究の中心的な役割を担うが、運営委員会において、次の内容を審議し、事業承継研究所と有機的な連携を図ることで、全学的な研究計画が遂行されるよう、研究状況成果の確認・評価・検証や、学内研究費の予算配分の役割を担う。

（運営委員会の審議事項）

- ・研究の推進についての全学的方針に関すること
- ・学内研究費の運営に関すること
- ・外部資金獲得に関すること
- ・研究支援体制の整備に関すること
- ・研究倫理、研究費の適正使用に関すること

また、運営委員会では、学長のリーダーシップを最大限に発揮できるよう、委員長任命を学長が行うことを規定している。

【自己点検・評価体制】

大学として実施することが決定された研究プロジェクトについては、実施する研究プロジェクトごとに運営委員会において自己点検・評価を行うものとする。自己点検・評価は次の項目に沿って、運営委員会の委員及び外部委員が実施する。また、自己点検・評価の結果は、インターネットもしくはその他の媒体を用いて公表するものとする。

（自己点検・評価の項目）

- ・事前の評価指標の設定
- ・事後評価による効果の検証
- ・次期の研究計画へ研究の成果を反映させるための検証（PDCAサイクル）
- ・ブランディング戦略（外部評価・運営委員による）

（外部評価・運営委員）

- ・日進市産業振興課・係長
- ・とよあけ創生推進室・室長
- ・名古屋市内の商業高等学校・教諭（進路指導主事）
- ・瀬戸信用金庫地域貢献グループ・室長

その他、自己点検・評価に当たっては、「1. 概要」で記載した連携団体と有機的に連携し、研究成果の普及や、自己点検・評価に対する意見を聴取し、次期の研究に反映させていくなどの連携を図る。

【国際認証を活用した外部評価】

本学では権威ある国際認証（AACSB及びAMBA）を取得することで、研究と教育の両面において国際的な基準を満たしていることを担保しており、本事業では国際認証を外部評価の一環として活用する。国際認証の再認証は3～5年毎に受審する必要があるため、次回のAACSBの再認証は2020年である。

研究については、国際認証の継続的な取得のためには、教員の研究業績を厳密に管理したうえで、研究成果の質的・量的な拡充を計画的に推進することが求められる。各業績の専門性はもとより本学のミッション及びビジョンと研究の関連性も審査の対象となっている。本学では各教員の研究業績を学部長や研究推進委員会のメンバーが随時確認できるよう、本学独自の研究業績管理システム（ICD / Intellectual Contribution Database）を整備している。



教育については、アントレプレナー人材の育成に取り組む体制を整えるために、教育の質を保証するためのPDCAサイクル（AOL / Assurance of Learning）を継続的に運用している。具体的には、ルーブリックによって測定される学習目標（LG / Learning Goal）到達度評価に基づく改善と、いわゆる学士力として比定される諸能力の測定とそれに基づく改善である。このPDCAサイクルの継続的運用は国際認証において精査され、認証機関の評価委員によるピア・レビューを経て指摘改善点が意見として本学に示される。示された意見をもとに継続的な改善を行っている。

#### 【学外との連携体制】

学外との連携においては、「1. 概要」の概念図で記載した団体に加え、次の連携団体と連携を図る。

（参画組織以外の連携団体・連携内容）

##### ・名古屋商科大学中小企業診断士会

本学卒業生で中小企業診断士の資格を持つ者で組織される団体。創業支援計画等の相談業務などを通じて、第二次創業や創業を希望する中小・小規模事業社のニーズを把握し、研究遂行の参考として活用していく。

##### ・名古屋商科大学商栄クラブ

本学卒業生で企業を営んでいる者で組織される団体。当該クラブの会員が経営する中小・小規模事業社が抱えている課題や事例をヒアリングすることで有機的な連携を図る。また、研究成果等を商栄クラブの会合等で発表し、実際の企業経営の一助として活用していただけるよう広報活動を行う。

##### ・名古屋商科大学キャリアデベロップメント協議会

産業界からの次世代人材へのニーズや高等教育機関への要望の聴取を目的として組織された会である。メンバーとして、上場企業人事部部長、中小企業代表取締役、信用金庫人事副部長、人材派遣会社営業部長並びに本学教員が所属している。主に、事業承継に関する事例研究において、人材育成分野における課題や事例のヒアリングを行うことで有機的な連携を図る。また、研究成果等を広報することで、所属メンバーの立場からそれぞれの分野での活用が期待される。

最終年度にはシンポジウムを開催し、当該研究成果の発表を行う。また、パネリストを招聘し、パネルディスカッションを行うことで自己点検・評価として活用するとともに、今後の研究基盤の継続や改善に反映させる。また、シンポジウムの内容を報告書にまとめ、関係する団体等に配布し、研究成果の普及を図る。

## 5. 年次計画（3 ページ以内）

平成29年度	
目標	<p>事業の開始</p> <p>① 事業の拠点として 名古屋商科大学創業支援センターを整備</p> <p>② アントレプレナー研究の方向性及び方法の確認</p> <p>③ 事業実施チーム（社会人学び直しチーム及び商業高校チーム）による調査・研究</p> <p>④ 海外大学との共同研究体制の構築</p>
実施計画	<p>本事業の拠点となる 名古屋商科大学創業支援センターを整備し、3年間に本事業がスムーズに実施しうる環境を整える。同センターはブランディング戦略の拠点としての機能も有し、ホームページによる情報発信のほか、事業承継研究所と連携して地域金融機関を通じた情報の収集及び発信を行なう。</p> <p>アントレプレナー研究は学際的研究としての性格を有する。事業実施チームはそれぞれのステークホルダーから意見及びデータを収集し、研究の方向性及び方針を確認して、実際の調査・研究に従事する。</p> <p>本学は2016年、浙江大学管理学院ミラー研究所（中国）との間にシルクロード研究プロジェクト（Silk Road Research Project）の覚書を締結した。このプロジェクトはアントレプレナーシップ分野における共同プログラムの開発や共同研究を目的とする。</p> <p>目標達成度の測定方法</p> <p>年度末に研究ブランディング事業実施運営委員会にて報告される「事業成果報告」に基づき、運営委員会委員及び外部委員が判断する。国際認証機関には再認証以外にも毎年の Annual Report を提出しており、継続的な外部評価を受けている。また、国際認証機関の求める教員資格基準を満たすためには教員一人あたりの研究業績数の達成目標が定められており、平成32年の再認証に向けた目標達成度を測定し次年度以降の目標設定に活用する。</p>
平成30年度	
目標	<p>事業の推進</p> <p>① 事業の拠点として名古屋商科大学創業支援センターの拡充</p> <p>② 事業実施チーム（社会人学び直しチーム及び商業高校チーム）による調査・研究</p> <p>③ 海外大学との共同研究体制に基づく共同研究の推進</p> <p>④ アントレプレナー研究の論文集の公刊</p> <p>⑤ ケース教材の公開と商業課程教諭向けケースメソッド教授法講習の実施</p>
実施計画	<p>名古屋商科大学創業支援センターを拡充し、研究成果を裏付けとした実際の起業・創業のコンサルティングを行なう。コンサルティングの結果として収集された諸事例はそれ自体がさらなる研究の材料となるものである。</p> <p>事業実施チームは前年度（平成29年度）に策定した研究方針に基づいて研究を進める。平成30年度中に論文集を公刊し、本事業のアントレプレナー研究についてひろく斯界の批判を仰ぐ機会を設ける。</p> <p>前年度（平成29年度）に提携したシルクロード研究プロジェクトに基づく国際共同研究を推進し、本事業のアントレプレナー研究に国際比較の視座を導入する。地域ステークホルダーと連携した本事業の地域性に対し、複眼的視座を確保するものである。</p> <p>事業の進捗にともない、研究成果の一環としてケース教材の開発を進める。本学に設置された名古屋商科大学ケースセンターを通じ、高等学校商業課程や外部のビジネス人材育成機関に対して教材を公開する。あわせてケース教授法の研修を教育関係者対象に開催することで、地域社会への波及効果を企図する。</p> <p>目標達成度の測定方法</p> <p>年度末に研究ブランディング事業実施運営委員会にて報告される「事業成果報告」に基づき、運営委員会委員及び外部委員が判断する。国際認証機関には再認証以外にも毎年の Annual Report を提出しており、継続的な外部評価を受けている。また、国際認証機関の求める教員資格基準を満たすためには教員一人あたりの研究業績数の達成目標が定められており、平成32年の再認証に向けた目標達成度を測定し次年度以降の目標設定に活用する。</p> <p>論文集を公刊することで、研究内容について学界の批判的検討を求める。</p>

平成31年度	
目標	<p>事業の終了</p> <p>① ケースメソッド教材の公開と商業課程教諭向けケース教授法講習の実施            ② 研究成果の取りまとめと公開シンポジウムの開催            ③ アントレプレナー研究の論文集の公刊            ④ 次期アントレプレナー研究計画の策定</p>
実施計画	<p>引き続き、研究成果の一環としてケース教材の開発を進める。本学に設置された 名古屋商科大学ケースセンターを通じ、高等学校商業課程や外部のビジネス人材育成機関に対して教材を公開する。あわせてケースメソッド教授法の研修を教育関係者対象に開催することで、地域社会への波及効果を企図する。</p> <p>事業実施チームによる研究成果、海外大学との共同研究の成果を取りまとめ、本学において公開シンポジウムを開催し、研究成果及びプロジェクト総体に対する批判的検討を求める。あわせて論文集を公刊し、学界の批判的検討を求める。その結果は最終研究成果報告書に反映される。</p> <p>本事業の終了後も本学のミッション及びビジョンに基づきアントレプレナー研究は継続するので、次期研究計画の策定を行なう。</p> <p>目標達成度の測定方法            年度末に研究ブランディング事業実施運営委員会にて報告される「事業成果報告」に基づき、運営委員会委員及び外部委員が判断する。国際認証機関には再認証以外にも毎年の Annual Report を提出しており、継続的な外部評価を受けている。また、国際認証機関の求める教員資格基準を満たすためには教員一人あたりの研究業績数の達成目標が定められており、平成32年の再認証に向けた目標達成度を測定し次年度以降の目標設定に活用する。</p> <p>公開シンポジウム開催、論文集公刊により、研究内容について学界の批判的検討を求める。シンポジウムの場ではプロジェクト総体に対する批判も仰ぐ。</p>
平成32年度	
目標	
実施計画	
平成33年度	
目標	
実施計画	

6. 既選定事業との関連（該当する場合のみ：1 ページ以内）

該当なし