

京都大学経営管理大学院アドバイザーボード

令和8年1月27日(火) 15:00-17:00

議事次第

1. 澤邊院長挨拶 (5分)
2. 自己紹介 (5分)
3. 京都大学経営管理大学院について (50分)
(配付資料等に基づき、経営管理大学院の諸活動、成果、組織運営等について説明)
 1. ミッション・ビジョン・戦略
 2. 近況報告
 3. その他
4. 意見交換 (60分)
5. 各委員からの審査結果について
2月3日(火) 〆
メール本文直打ちで、箇条書きにて1、2点ほど
提出先 国際認証室

以上

京都大学経営管理大学院アドバイザーボード 出席者一覧

【外部評価委員】(五十音順)

AHMADJIAN, Christina	一橋大学・名誉教授
国枝 よしみ	大阪成蹊大学・副学長
國部 克彦	神戸大学・経営学研究科長
柳 弘之	ヤマハ発動機株式会社・元会長

【京都大学】

澤邊 紀生	京都大学経営管理大学院・院長
関口 倫紀	京都大学経営管理大学院・副院長
山田 忠史	京都大学経営管理大学院・教授
若林 直樹	京都大学経営管理大学院・教授
COLPAN, Asli	京都大学経営管理大学院・教授
中嶋 恵梨子	京都大学経営管理大学院国際認証室長

<事務陪席>

永田 憲司	京都大学大学院経済学研究科事務長
中野 秋子	京都大学大学院経済学研究科総務掛長
赤木 亮介	京都大学大学院経済学研究科経営管理大学院掛長

【委員からの審査結果およびフィードバック】

【評価結果】 良

Mission Vision Value の整理が進み、多様な研究分野に広がっている。

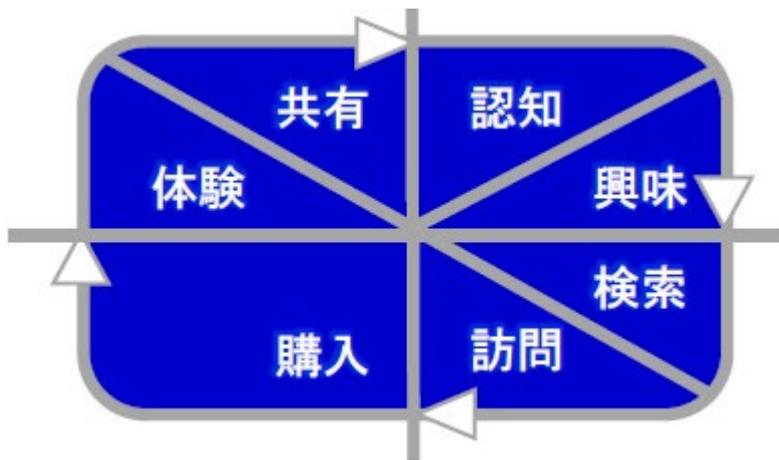
【指摘事項】

(1) ブランディング

事業体としての適切・有効なブランディングが出来ているかどうか、分析しておく。

①ターゲットが明確になっているか②ステークホルダー（学生・企業等）のジャーニーのなかでタッチポイントが設定されているか③タッチポイントにおいて効果的な発信がなされているか④ステークホルダーの反応を把握出来ているか、等。

下記は、典型的なジャーニー・モデルである。学生、企業、社会との接点がつくり込まれて、現実 X 仮想の空間で「つながる」構造をつくる。

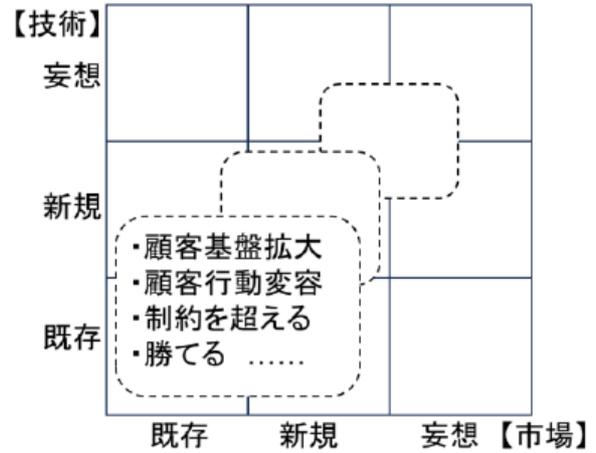
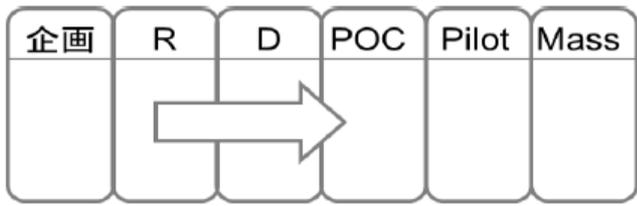


(2) イノベーション

「人 X 技術（専門力） X 価値観」という要諦に対して、「産学連携 X 文理融合 X 国際化」という定義が出来ている。次に、土壌（共創の場）づくり、人的資本、研究開発・マーケティングへの投資が十分かどうか。投資規模は、他大学と比較して劣後していないか。また、自由闊達に自走する集団になっているか。

(3) 実装

教育、研究の目的は実装である。実装に向けたプロセスマネジメントが出来ているか、パイプラインは十分か。下記は、典型的な研究テーマ・マトリックス、研究プロセスモデルである。どの領域に、どのステージにどういうプロジェクトが存在しているか。



=====

1. Your long list of endowed courses is impressive. These courses benefit faculty research, student learning, and fund-raising. They are not just short-term arrangements, but rather are long-term relationships.
2. But, I worry that all these endowed courses are stretching faculty and administration too thin. I also wonder if they are all equally important for research and teaching. I understand that fund-raising is important, but a small school like yours must put some limits and boundaries on its efforts to preserve quality of programs and quality of life.
3. This year, yet again, I felt that your explanation of the endowed courses was not clear. You present a list, but listeners who are not deeply familiar with your programs and their history are going to struggle to understand what is the nature of the courses and how they contribute to your mission. I understand that some are only for research, others are MBA courses, others are executive courses. It would be useful to categorize these more clearly and give a few more detailed examples. You may do this in your materials for outside accreditation organizations, but I think that a clearer explanation of who you are and what you do will help you with potential students and faculty, alumni, the university, and other stakeholders.
4. I would have liked to receive a deeper presentation and discussion of faculty research. You gave us some numbers, but I want to know more about the specific types of research that are being done, conferences that faculty attended, journals they published in, nature of joint research with other international universities, etc. I would also like to know if you are using funds raised from the endowed courses for faculty research. I think that even though you are small, you should do

everything you can to promote and maintain a thriving research core. From my personal interactions with faculty, I know that there is a commitment to serious research with both academic and practical implications. But, I got very little sense of that from the advisory board meeting.

5. You mentioned that one potential strength is the possibility of dual MBA/masters/PhD with other departments at Kyoto University. I think that this potentially is a great positioning—but it was also mentioned that not many students have taken advantage of this. What can you do to promote this and gain more interest?

=====

・ミッションステートメントの変更について

外部へのアピールや内部での周知を図るためにも簡潔にされたことは良いと思います。

・教育の質

教員の構成、カリキュラム、多様性、研究、企業連携等これまでの取り組みにより EQUIS 認証や ABEST21 の認証を取得されたことは、貴大学院が真にグローバルな環境を提供し、企業との強い連携による実務に即した専門性が担保しているという大変希少価値の高いものです。その結果極めて高い信頼性が示され、優秀な教育人材や継続的な企業の寄付講座を獲得し、学生、修了生はその大いなるメリットを享受できていると感じました。

・財務

収入に対して人件費比率も健全です。

・入試

日本語一般入試の出願が減少していることに工夫が必要だと思います。

今後とも他の大学院との差別化を図り、高度な経営人材を輩出する世界トップクラスを目指していただきたい。

=====

・財務状況、国際化の状況、産学連携。いずれも素晴らしく、非常に高いレベルの教育を実現されている。

・大学から配置される教員枠が少ないにも関わらず、多様な種類の教員を揃えて、教育を実施していることは特筆に値する。

- ・複数の教育プログラムを貫く経営学的なコンセプトがあるとビジネススクールとしてより差別化できるのではないか。
- ・スクールの起源が、経営系の教員と工学系の教員のコラボレーションにより成立していることが、強みとして前面に出されていないようなので、このあたり検討の余地はないか。

=====
My main suggestions following the discussions at this meeting were the Vision statement, alternative ways to support future growth of the School, the Kyoto GSM's program portfolio, and physical space requirements.

•Strategy and Vision

The development of Kyoto GSM since its establishment in 2006 is commendable. With this development, it can be argued that it has already become “a distinguished boutique business school on the global stage.” Consequently, I suggest that the School adopt a more ambitious vision statement to accelerate its development in the coming years. It would be helpful if measurable milestones and criteria could be set to identify whether this vision is achieved within the determined time frame.

•Future Growth of the School:

In the current setting, the future growth of Kyoto GSM, as part of Kyoto University, is constrained by the university system. The most important limitation is the number of tenured faculty. Although the School's financial situation is very strong, the financial resources cannot be used to increase the number of tenured faculty.

This problem is common among many university-based business schools. I suggest investigating possible alternative structures that can eliminate this constraint. One alternative is to establish a corporation to deliver executive education and part-time executive degree programs, such as Executive MBAs and part-time MBAs. In this setting, this corporation can hire core faculty who will also be affiliated with the University. The corporation's surplus can be donated to Kyoto GSM at the end of each year.

I suggest investigating similar structures at other universities. A few examples are Judge Business School at Cambridge University, Melbourne Business School at the University of Melbourne, and Mannheim Business School at the University of Mannheim.

- Program Portfolio:

In my previous note, I suggested simplifying the MBA program offerings. I am pleased to see some progress in this area. However, the efforts to streamline the Japanese MBA program should continue. In addition, I believe the program portfolio should see more innovation. Namely, one-year programs can be developed rather than 2-year programs, similar to the developments in Europe, which is also affecting North American Programs.

Similarly, a pre-experienced Master's in Management program can be introduced. This would also make the MBA programs strictly post-experience programs.

Finally, an Executive MBA program can also be developed, possibly in collaboration with a few international schools. The strong industry links of Kyoto GSM would allow the development of a world-class Executive MBA program.

- Physical Space:

One of the main challenges Kyoto GSM faces is still its physical space. Kyoto GSM still needs a dedicated larger space or a new building.