

# 博士号を ビジネスの武器にする

一歩先を行く新規事業開発の手引き

# 博士号を ビジネスの武器にする

---

起業家と中小企業の  
新規事業開発を  
強力にバックアップする  
大学院大学です。



# 経営の武器としての博士号 —— それは「挑戦」と「信頼」の証

博士号なんて、ビジネスには関係ない——そう思っていないですか？

実は今、多くの現場で博士号が“経営の武器”として注目されています。

なぜなら、商品やサービスの差別化が難しくなった今、

信頼と専門性こそが選ばれる理由になるからです。

博士号を持つことで、あなたの言葉は「第一人者の見解」として市場から信頼され、

提案やプレゼンの説得力が格段に上がります。

特にBtoBビジネスではその効果が絶大です。

さらに、博士課程で鍛えられる「正解のない問いに挑む力」は、

新規事業や経営の意思決定において極めて実践的なスキルです。

大学や研究機関との連携、補助金の申請などでも、博士号は“信用の後ろ盾”として働きます。

もはや博士号は「学歴」ではありません。

これは挑戦の証であり、信頼を勝ち取るツールです。

事業が大きな変化を求められる今、

「学び直し」は経営者や次代を担う人材にとっての新たな武器となるのです。



# 技術と経営 両輪の学びの場

新規事業を育てる  
本学独自の метод論「Bizチーム」で、  
事業化を視野に入れた  
全方位サポートを実現。



## 技術と経営が同時に学べるからこそ、実践に強い

本学のカリキュラムの最大の特徴は、「技術」と「経営」という異なる領域を並行して、しかも実践的に学べる点にあります。新規事業の立ち上げや企業の変革には、単に技術があるだけでも、経営スキルだけでも不十分です。市場のニーズを捉え、それに技術的な解決策を当てはめ、持続可能なビジネスモデルへと昇華していくには、両者を有機的に結びつける視点が求められます。

本学ではその両輪を支えるため、経営系、技術系の2つの授業体系を整備しています。経営系では、起業・新規事業開発に必要な幅広い知識を網羅的に学びます。一方、技術系では、本学が強みとする「光技術」を中心に、基礎から応用までをカバーします。レーザーやフォトンクスといった最先端技術の理論だけでなく、それをビジネスへと展開する視点で講義が構成されていますので、技術に詳しくない経営者や人材でも“経営に使える技術知”として習得できるよう工夫されています。

こうした「経営と技術の融合」の学びを通じて、本学は理論だけでは終わらない“明日から使える実学”を提供します。これは、通常のMBAや理工系大学院では得がたい教育体系です。

## 事業体験を通して実践力を培う

### —— 本学独自の「Bizチーム」

本学の最大の特長は、新規事業開発の実践と博士号の取得を“同時に”進められることです。これは他のどの大学にもない、唯一無二のプログラムです。

新規事業の成功には、経営視点と技術視点の両輪が必要です。そこで本学では、光技術という成長分野を活用しながら、デザイン思考に基づいた独自の事業開発手法「Bizチーム」を用意。学生自らがCEOとなり、仮想の事業を設計・検証し、事業化のプロセスを疑似体験します。

教員や他の学生、企業メンターと共に現実の課題と向き合いながら、専門分野を横断する“チーム”として、知識を“知恵”に変えるこの経験は、将来の事業展開に必ず生きてきます。次の一手を模索する企業の経営者・後継者や、スタートアップ経営者の皆さんにこそ、ふさわしい挑戦です。

#### ■ Bizチームの学びの流れ

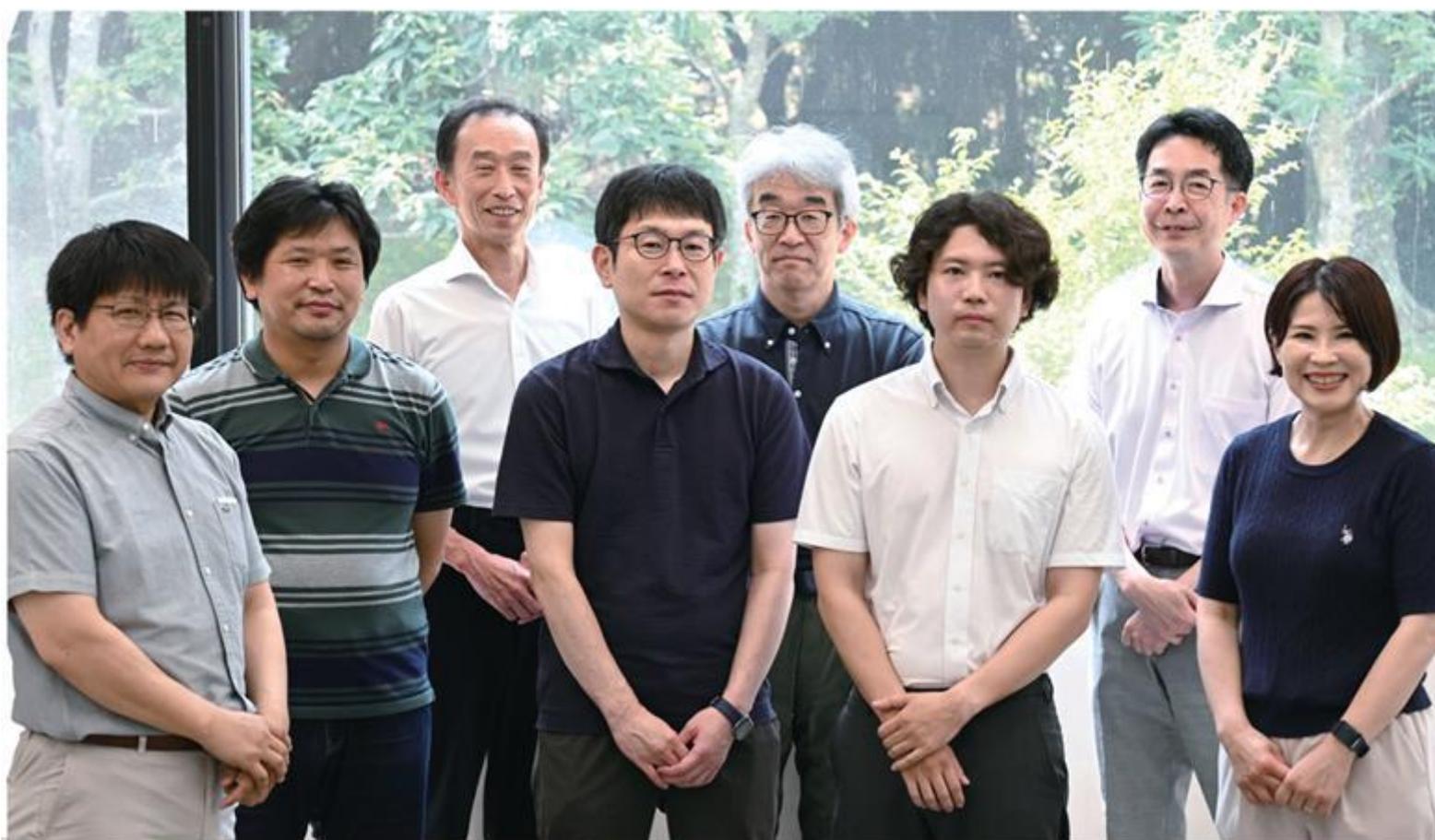
- ・ デザイン思考で社会のニーズを探る
- ・ 投資家や経営陣に響くビジネスプランを立てる
- ・ 研究・開発を行う
- ・ 製品化に挑戦する

#### ■ 特徴とサポート

- ・ 月1~2回の運営会議
- ・ メンターによる実践指導
- ・ 活動はデザイン思考に基づいて構成

# 成功への道を照らす 強い人脈形成力

ともに学ぶ仲間と  
本学独自のネットワークが  
事業の成功に不可欠な  
人脈形成に役立ちます。



## 本学で学んだからこそ得られたもの----同窓生の声より

- 大学に入学して、いちばん大きかったのは“仲間ができた”ことですね。同窓生には私と同じように中小企業の2代目や、これから起業しようとする人たちがいました。授業よりも、むしろそういう人たちと毎晩語り合ったのが財産でした。
- 入学すれば学費以上のリターンは、必ずあります。現金で返ってくるかは別として、人との出会いや視野の広がりは間違いなく価値があります。経営の知識や実務に近い学び、何より“悩みを共有できる仲間”ができるのは、人生の大きな財産です。

中小製造業社長（レーザー加工）

- 入学して注力したのは、工業分野のいろいろな問題を解決する光技術の活用でした。
- 学生として2つの商品開発を経験し、レーザーを使いこなす度量の片鱗を見定めたこれからの本格的なレーザー活用の段階に入ります。
- 大学でレーザーに出会えたおかげで、新たな展開へのきっかけが生まれました。
- 大学の教授のネットワークやレーザーに関わる人とのコミュニケーションを通して、自社に求められる技術の方向性が浮かび上がってきました。そうして得られた新分野への足掛かりが、会社の新展開を支えていくと感じています。

中小製造業社長（溶接・機械加工）

- スタートアップ企業に入社後、本学への派遣制度があることを知り、自ら手を挙げて入学を希望しました。博士号の取得が目指せる点も、大きな魅力でした。
- 以前、別の大学院で博士号を目指していた経験がありますが、**本学の教授陣の層の厚さには驚かされました。**私が携わっている光制御システムの分野ひとつをとっても、理論、計測、システム設計など、それぞれの領域にスペシャリストが揃っており、非常に恵まれた研究環境です。このような環境で、事業開発と博士号取得の両立に挑戦できることに、日々感謝しています。
- 今後は、本学との連携によって新たな事業分野を切り拓くモデルを構築し、私に続く人材が社内から現れることを期待しています。

スタートアップ企業社員（企業派遣）

- 勤務している会社で「光技術を活用して、自分が業務で抱えている課題に取り組みたい社員」を募集していたのが入学のきっかけです。会社としては、社外で学んで会社の事業課題を解決する人材を育成したいという思惑があったようです。すかさず「新しいことに取り組むチャンス」と思って手を挙げました。それまで社外に出ることはほとんどありませんでしたから、視野を広げるありがたい機会だと思いました。

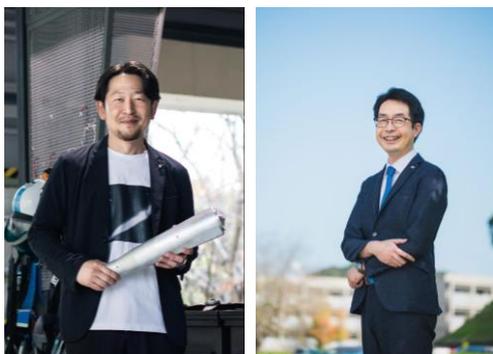
大手企業社員（企業派遣）

## 実績が証明する ―― 本学で学び、起業・上場へ

本学の学びを活かして新規事業を開発し、上場を果たした経営者や、多額の資金調達に成功したスタートアップが生まれています。たとえば、株式会社トヨコーは2代目となる代表取締役自らが本学の学生となり、高出力レーザーを活用した新たな工法を開発。2025年には東京証券取引所グロース市場に上場を果たしました。

また2021年には本学の教授自らが創業メンバーとなり、レーザー核融合の社会実装を目指すスタートアップ 株式会社EX-Fusion（エクスフュージョン）を共同設立。同社社員も本学の学生となって、事業化に向けた取り組みを本格化しています。

本学には起業や新規事業開発を支援する実務経験豊富な教員がそろっています。学生の課題に真摯に向き合い、ともに新規事業開発、さらには新産業創出を目指していきます。



株式会社トヨコー代表取締役 豊澤一晃氏  
(本学4期生:左)と指導担当した藤田和久教授



株式会社EX-Fusion共同設立者でもある森芳孝准教授  
(左)と同社社員で本学20期生の石井雅樹さん

## 入学を検討される方へ ―― お問合せ先のご案内

※ 本学に興味を持っていただけたら、下記よりお問い合わせください。

- Webからのお問合せ <https://req.qubo.jp/gpi/form/inquiry>
- スマホからのお問合せ 右のQRコードを読み込んでください。



※ 入学試験は毎年3月と10月の2回あります。 詳細はこちらです。

<https://www.gpi.ac.jp/admissions/exam-guide/>  
本学ウェブサイト【入学案内】もご参照ください。  
<https://www.gpi.ac.jp/admissions/>

※ お問い合わせ先

〒431-1202

静岡県浜松市中央区呉松町1955番1

光産業創成大学院大学 入試担当

電話 053-484-2501 メール info@gpi.ac.jp



〒431-1202 静岡県浜松市中央区呉松町 1955 番 1

TEL : 053-484-2501 FAX : 053-487-3012 E-Mail : info@gpi.ac.jp