

CHUO BUSINESS SCHOOL

ビジネス・パーソンに特化した経営大学院



中央大学ビジネススクール
https://www.chuo-u.ac.jp/academics/pro_graduateschool/business/



中央大学ビジネススクール (中央大学大学院戦略経営研究科)

CHUO GRADUATE SCHOOL OF STRATEGIC MANAGEMENT

2024



一人一人の実務課題が学びの源泉



池谷 和樹

2022年9月入学
シナノンホールディングス株式会社
チーム長

稲生 潤哉

2023年4月入学
日産自動車株式会社
担当 (Cost analyst)

石井 亮之

2023年4月入学
株式会社キャスター
執行役員

関口 まどか

2022年9月入学
株式会社ニールズヤードレメディーズ
マネージャー

鄭 寿彦

2023年4月入学
東京地下鉄株式会社
課長 (メトロ車両株式会社・
株式会社地下鉄メンテナンス
出向)

柳澤 里佳

2023年4月入学
横浜ゴム株式会社
主任

和氣 隼人

2023年4月入学
株式会社セブン-イレブン・ジャパン
商品本部 加工食品・雑貨部
シニアマーチャンダイザー

澁澤 喜人

2023年4月入学
東京大学医学部附属病院
TRセンターバイオデザイン部門
特任助教

佐藤 雅之

2023年4月入学
アヴイ合同会社
エリアマネージャー

焼田 奈緒美

2023年4月入学
株式会社LIXIL
マーケティング企画部 部長

だから本気で
取り組める。

Index

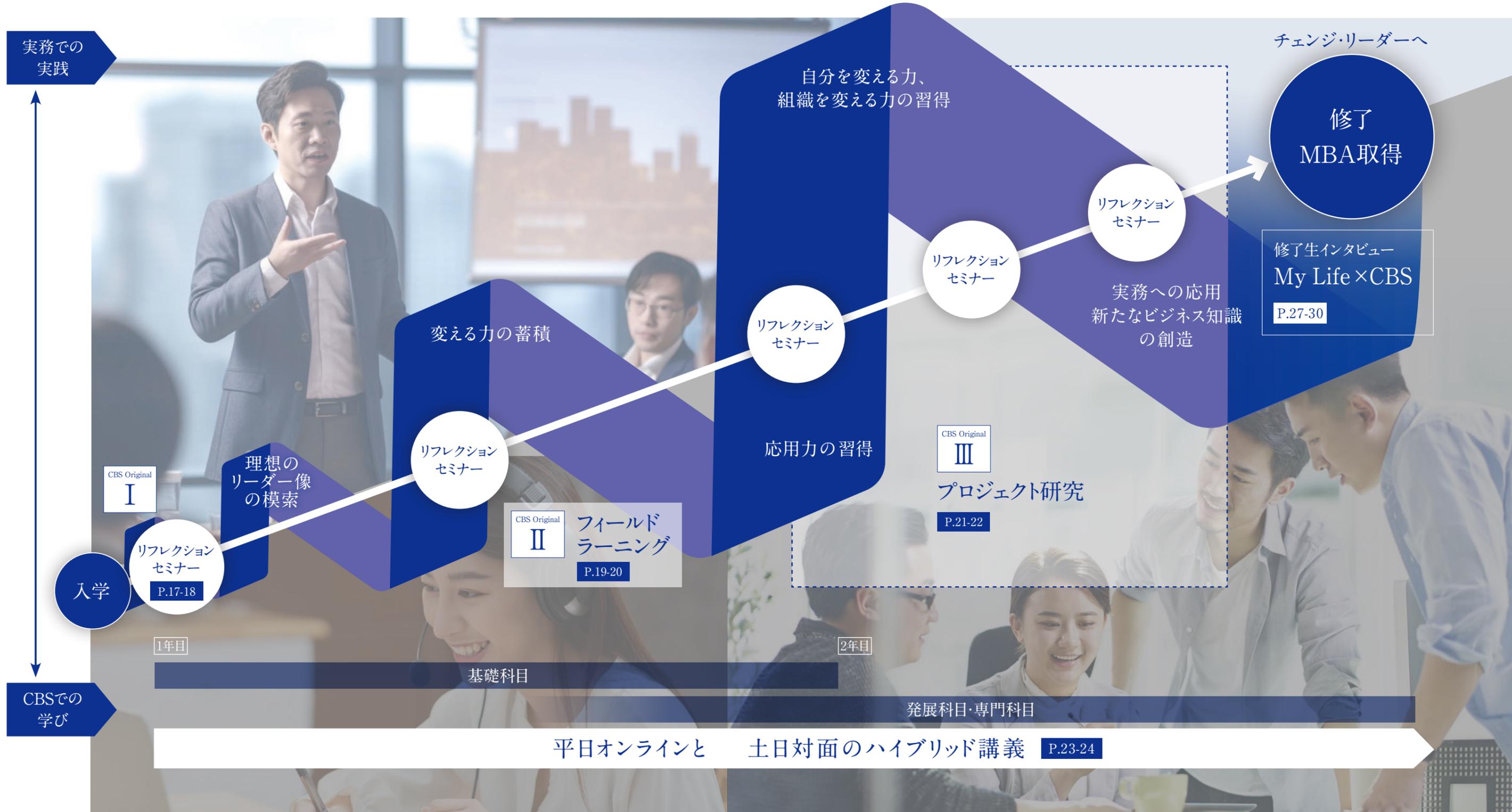
チェンジ・リーダーへの2年間	3
CBSが選ばれる3つの理由	
1.CBSだけの価値あるプログラム	5
1-a. MBAスタンダード	5
1-b. CBSオリジナル	7
1-c. CBSクオリティ	9
2.ワークライフバランスを実現する学び	11
3.CBSのコミュニティ	13
プログラム - 5分野MBAスタンダード	15

CBS Original

I アクション & リフレクション	17
II フィールドラーニング	19
III プロジェクト研究	21
CBSはハイブリッドな学びへ	23
単科コース	25
My LIFE × CBS	27
専任教員紹介	31
連携サポート	33
MBAの概要・入試情報	34

チェンジ・リーダーへの 2年間

中央大学ビジネススクール(CBS)では実務とビジネススクールでの学びの「両立」と捉えるのではなく、双方を関連づける独自の学習スタイルを展開。授業で学んだことを仕事に当てはめたり、職場の課題を学びに照らし理論的に理解したりするなど、学び(理論とケース)と実務をつなぐことで相乗効果が生まれ、日々自らが成長していく好循環がもたらされます。



CBSが選ばれる3つの理由 1-a

CBSだけの価値あるプログラム

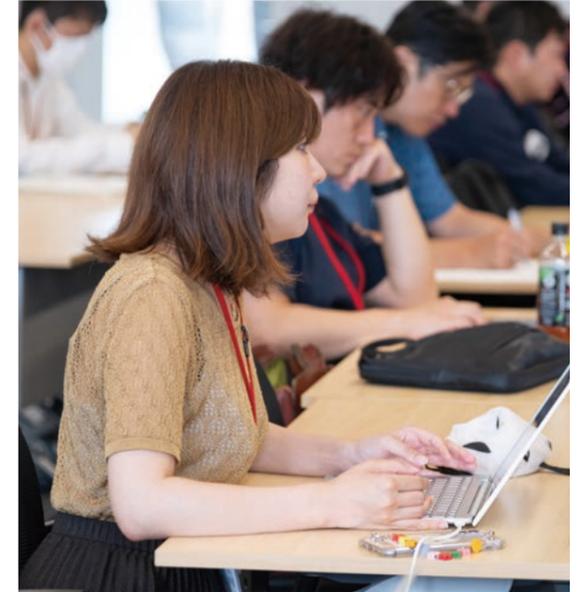
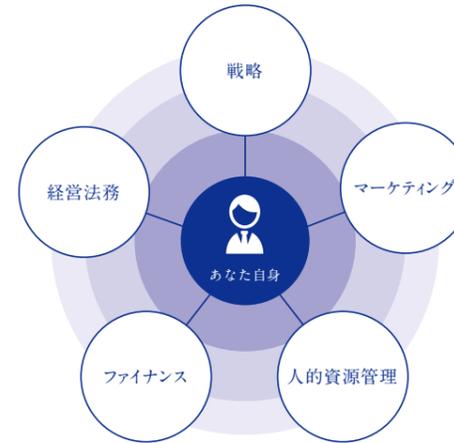
MBAスタンダード



5分野の理論と実践を学ぶ

MBAホルダーが身につけておくべき5つの分野（戦略、マーケティング、人的資源管理、ファイナンス、経営法務）の理論と実践を、講義とCBS型ディスカッションの形式で学びます。CBSが提供する「MBAスタンダード」のプログラムです。

▶プログラム P15



基礎を学ぶ基礎科目に加え、理論と実践を接合する発展、専門的な内容を深める専門科目がバランス良く配置されています。あなた自身のキャリアの目標に応じて、5つの分野を体系的に学ぶことができます。

実践志向の学び： CBS型ディスカッション

CBS型ディスカッションとは、CBSの多くの講義で採用している教育方法の通称です。CBSの強みである学生たちの「豊富な実務経験」に、教員が提供する「最新ビジネス理論」を融合することで、学生一人一人の実践志向の気づきをうながします。

▶CBS型ディスカッション P16



AMBAによるビジネス教育の 国際認証を取得

AMBAは、1967年に英国で設立されたビジネス教育の国際認証機関であり、三大国際認証機関の1つです。AMBAの取得によりCBSは、世界トップクラスのビジネススクールと並び、教育研究の質が担保されています。



CBSが選ばれる3つの理由 1-b

CBSだけの価値あるプログラム

CBSオリジナル

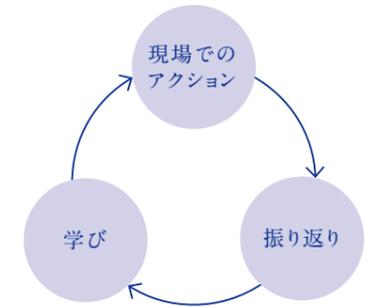


CBS Original I 仲間たちとの振り返りの場がある

アクション&リフレクションは、講義での学びを現場でのアクションで活かすために開発された、CBSオリジナルの学習サイクルです。仲間との振り返りの場（リフレクションセミナー）がカギです。

▶アクション&リフレクション P17-18

オリジナルの学習サイクル

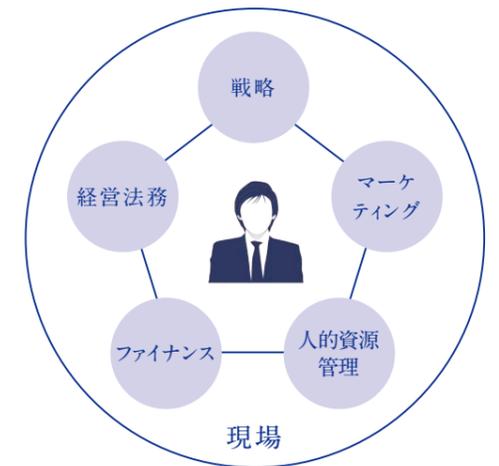


CBS Original II 実践体験型の学習：「フィールドラーニング」がある

ケース教材による学びだけでは、実践的な学びであるとは考えていません。そのため、新しい学びの方法、「フィールドラーニング」を提供しています。企業が実際に現在抱える問題を受講生が見つげ出し、その解決策まで提案する実践体験型の科目が、フィールドラーニングです。

▶フィールドラーニング P19-20

現場へ入り込む体験科目

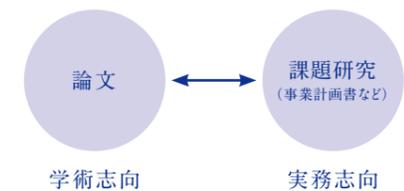


CBS Original III プロジェクト研究で2年間の集大成ができる

プロジェクト研究では、在学生全員が「プロジェクト」に所属し、専任教員からの指導を受けることができます。活動のアウトプットは、受講生の志向に合わせて、アカデミックな論文から、実務的な事業計画書まで選択することができます。2年間の集大成から、新しいビジネス知識が生まれています。

▶プロジェクト研究 P21-22

選べる研究アウトプット



CBSが選ばれる3つの理由 1-c

CBSだけの価値あるプログラム

CBSクオリティ



クラスメイトが経験豊かな ビジネス・パーソン

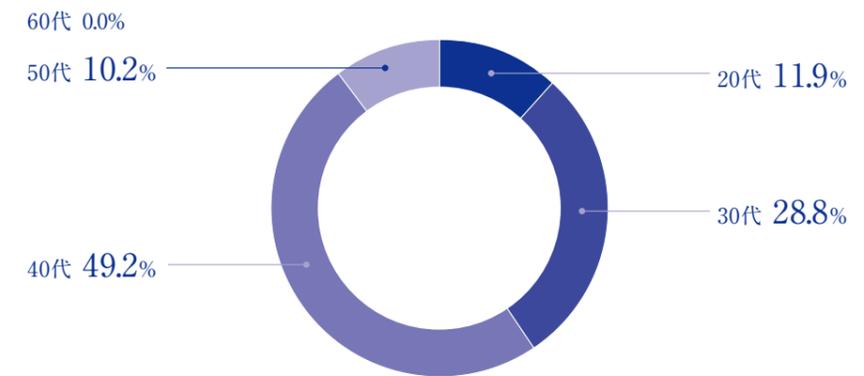
ディスカッション型の講義も、実践体験型の講義も、実務経験が豊富な受講生がいなければ成立しません。CBSの在学生の多くは、実務キャリアが10年程度ある、多様な業種・業務での勤務経験がある人たちです。この学生の質こそ、CBSが誇る財産です。

平均年齢
40.12歳

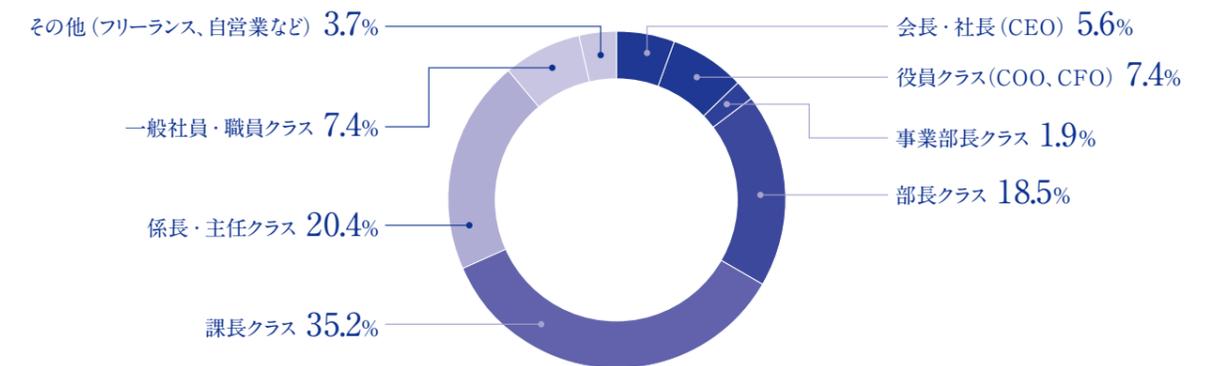
部長クラス以上
33.3%

課長クラス以上
68.5%

年齢構成 (2023年4月入学者)



役職の比率 (2023年4月入学 回答率92%)



■ CBS学生の勤務先の例

SGグループ株式会社 / SMBCH興証券株式会社 / TAKUMINOホールディングス株式会社 / アッヴィ合同会社 / アラガン・ジャパン株式会社 / アルプスアルパイン株式会社 / コカ・コーラボトラーズジャパン株式会社 / テルモ株式会社 / ヤンセンファーマ株式会社 / 伊藤超短波株式会社 / 横河レンタ・リース株式会社 / 横浜ゴム株式会社 / 株式会社 LIXIL / 株式会社NHK / 株式会社NTTデータ / 株式会社TOCHU / 株式会社アグレックス / 株式会社トーヨーカ堂 / 株式会社セールスフォース・ジャパン / 株式会社セブン-イレブン・ジャパン / 株式会社タンゲ製作所 / 株式会社ハートソフト / 株式会社ベイクレント・コンサルティング / 株式会社近鉄エクスプレス / 株式会社三菱UFJ銀行 / 株式会社瑞穂 / 株式会社電通 / 京セラ株式会社 / 国際紙パルプ商事株式会社 / 昭和風力機械株式会社 / 青山玖株式会社 / 千代田化工建設株式会社 / 太陽生命保険株式会社 / 東レ株式会社 / 東京大学医学部附属病院TRセンターバイオデザイン部門 / 東京地下鉄株式会社 / 日産自動車株式会社

CBSではスタートアップなど、中小規模の企業の経営・業務に携わる方も、多数在籍しております。

CBSが選ばれる3つの理由 2

強いサポート

ワークライフバランスを実現する学び



ハイブリッドな学び： 平日オンライン・土日対面講義

●多様な働き方やライフスタイルに対応

CBSは、前期・後期のセメスターを前半・後半に分けたミニセメスター制を導入し、授業は2コマ連続開講にすることで、受講期間を7週間に短縮しています。2022年度から、原則として、平日はオンライン講義、土日はキャンパスでの対面講義をスタート。平日は、遠隔地からも、自宅からも講義が受けられます。

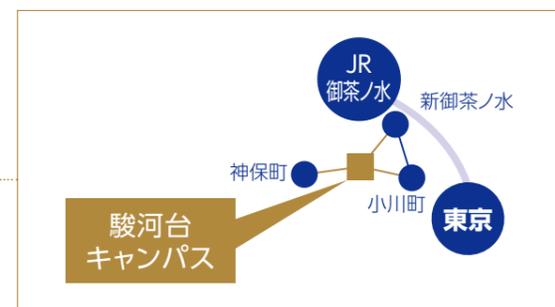
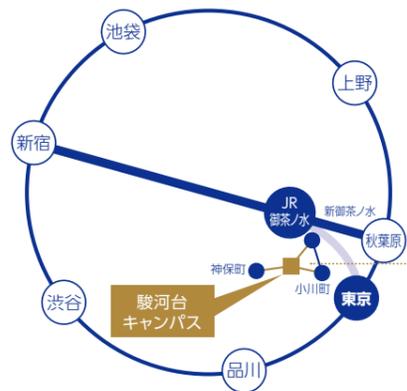
▶P23-24

	月	オンライン				対面	
		火	水	木	金	土	日
1限	休	平日夜間は 18:30～開講				9:00～10:40	10:00～11:40
2限						10:45～12:25	11:45～13:25
3限						13:05～14:45	14:05～15:45
4限						14:50～16:30	15:50～17:30
5限		16:40～18:20					
6限		18:30～20:10	18:25～20:05				
7限		20:20～22:00					
(100分授業14回)							

土日は利便性が高い 駿河台キャンパスでの対面講義

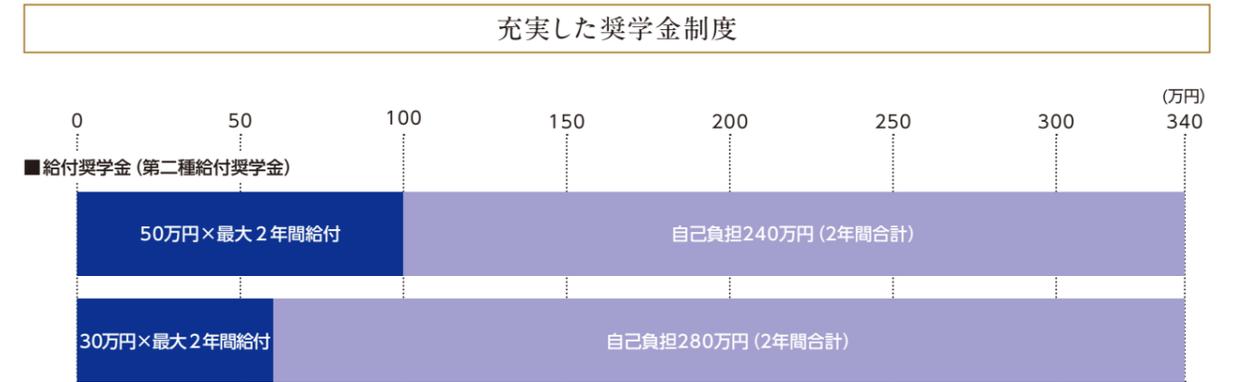
●2023年度からは新キャンパスへ

駿河台新キャンパスで講義が行われています。都心の主要駅からアクセスしやすい場所に位置しています。



充実した給付・奨学金制度

●専門実践教育訓練給付金で最大112万円の給付、奨学金も充実



1 給付奨学金

「給付奨学金」は、入学前、合格発表と同時に給付が決定されます。優秀な院生を支援することを目的として、南甲倶楽部をはじめとする卒業生、企業からの寄付を原資としています。

入学試験において優秀な成績を修めた方(入学定員の範囲内)で入学試験成績の上位5%以内を目途に1年間に50万円、上位6%から20%以内を目途として30万円を、上位21%から30%以内を目途として20万円を、最大2年間給付します。

※合格者が入学定員を下回った場合については、合格者数を母数として、給付者数を算出します。
※企業が学生の学費を全額負担する場合は給付奨学金の適用対象とはなりません。

2 専門実践教育訓練給付金

2年間でCBSを修了すると給付金額が最大112万円。支払った費用の70%が支給されます。

CBSは、「専門実践教育訓練給付制度厚生労働大臣指定講座」に指定されています。支給対象者(受給資格者)の条件を満たす学生は、事前にハローワークに申請することにより、中央大学に支払った学費の一部を教育訓練給付金としてハローワークから支給を受けることができます(最大112万円)。専門実践教育訓練給付金に関する詳細、受給資格等については、本人住所を管轄するハローワークにご確認ください。

3 日本学生支援機構奨学金

①希望者を募り、毎年その年度の枠内で選考の上、採用を決定。修了後、返還が必要です。

②2023年度入学者の貸与額は以下の通りです。

- 第一種(無利子) 50,000円、88,000円より採択
- 第二種(有利子) 50,000円、80,000円、100,000円、130,000円、150,000円より選択

4 中央大学提携教育ローン

金融機関と提携して「中央大学提携教育ローン(学費のみに利用可能)」制度を設置しています。また、入学前から利用できる入学予定者向けの制度も設けられ、入学時の納付金にも利用できます。

融資条件等は、金融機関により異なりますので、以下のウェブサイトをご参照ください。

https://www.chuo-u.ac.jp/campuslife/scholarship/list/e_loan/

※融資対象は、学納金(入学金・学費・諸会費)に限ります。
※また、審査の結果、融資を受けられない場合があります。

1科目から・4月、9月からスタートできる

●仕事との両立ができるか不安な方は1科目(約2ヶ月)から始められる単科コースがおすすめです。

●4月・9月と年2回の入学のチャンスがあるため思い立ったらすぐスタートすることができます。また、多忙な時期を避けてスタートすることもできます。

▶P25-26

▶P34

CBSが選ばれる3つの理由 3

強いコミュニティ

CBSのコミュニティ

教員主導コミュニティ

プロジェクト研究

2年次の必修科目であるプロジェクト研究は、おおよそ6名程度の少人数。同期だけではなく、修了年度を越えた交流が行われています。

アドバイザー・グループ

入学時に学生複数名に担当教員が割り当てられ、履修や学生生活の相談を個別にできる仕組みを設けています。1年次のコミュニティとしての役割を果たしています。

その他コミュニティ例 (2023年7月現在)

●The League of Academic Business Schools (LABS)
ビジネススクールの枠を超え、切磋琢磨して学び合う学生と教員のコミュニティ。これまでは早稲田大学とCBSが共同で、アカデミックな知識を駆使し、現実の企業の経営課題と一緒に取り組みました。

●リーダーシップ・コミュニティ
必修科目であるリーダーシップコアの学びを担当教員が拡大し、組織開発やチーム・マネジメントも含めて課題を共有の場を設定。講義外で講演会や勉強会を企画しています。



学生主導コミュニティ

CBS倶楽部

CBSには在學生と修了生がともに所属する組織「CBS倶楽部」があります。CBS倶楽部が主催するFacebook上のグループである、「CBS Network」には、1,000名を超えるメンバーが登録しており、活発に交流がされています(2023年7月現在)。



CBS Network **1,075**名

その他コミュニティ例

●メディケア・プロジェクト

ヘルスケア分野の在學生や修了生が集い、定期的に勉強会を開催しています。外部から講師を呼んでの講演会も実施しています。

●CBSランナーズ

茗荷谷駅前の教育の森で開催される「文の京駅伝」への参加を目的に学生の有志によって結成されているコミュニティです。

●JBCCコミュニティ

様々なビジネススクールが集い経営課題の解決を競う「日本ビジネススクール・ケース・コンペティション」(JBCC)に、CBSの在學生は修了生のサポートを受けながらチャレンジしています。

●CBS杯ゴルフコンペ

2023年までに14回のコンペが開催されています。さまざまな修了期の修了生が合同で企画運営をしています。



プログラム - 5分野MBAスタンダード

5分野にわたる80種類もの科目を、基礎から応用までバランスよく配置。

基礎	必修科目	<ul style="list-style-type: none"> 【 共 通 】 リーダーシップコア／現代社会の経済学 【 戦 略 】 経営戦略論 【マーケティング】 マーケティング戦略論 【人的資源管理】 人的資源管理論 【ファイナンス】 企業会計とファイナンスの基礎 【 経 営 法 務 】 経営法務概論
	必修科目	<ul style="list-style-type: none"> 【 共 通 】 アントレプレナーシップとビジネスプランニング
発展	選択必修科目	<ul style="list-style-type: none"> 【 戦 略 】 ビジネスモデル戦略論／戦略と組織／知識創造戦略論 【マーケティング】 消費者行動論／ブランド戦略論 【人的資源管理】 雇用管理／人材開発／インセンティブ・マネジメント 【ファイナンス】 コーポレートファイナンスと企業戦略／財務報告論 【 経 営 法 務 】 コンプライアンス・内部統制と法実務
	選択科目	<ul style="list-style-type: none"> 【 共 通 】 企業の社会的責任／デザインシンキング／ビジネス・コミュニケーション／チームビルディングとリーダーシップ／ビジネス交渉術／コーチング／アントレプレナーシップの実践 【 戦 略 】 グローバル経営戦略論／新興国ビジネス戦略 (FL)／アジアビジネス論／イノベーションの実践／技術開発マネジメント論／デジタル変革時代の経営戦略／アライアンス戦略論／サプライチェーンマネジメント／ベンチャービジネス論／中小企業論／ヘルスケアビジネス入門／ヘルスケア産業論 (FL)／高齢社会ビジネス／Strategic Management and Global Leadership／戦略特別研究 (ヘルスケアビジネスと政策の展望) 【マーケティング】 マーケティング・リサーチ／マーケティング・コミュニケーション (FL)／ヘルスケアマーケティング／マーケティング特別研究 (サービス・マーケティング)／マーケティング特別研究 (BtoBマーケティング) 【人的資源管理】 キャリア管理論／ダイバーシティマネジメント／日本企業の人材マネジメント／人的資源特別研究 (管理職の役割と部下マネジメント)／人的資源特別研究 (日本の労働法政策) 【ファイナンス】 インベストメントと企業リスク管理／リアルオプションと企業戦略／ビジネスのための金融工学／ファイナンス特別研究 【 経 営 法 務 】 グローバル経営法務／知的財産戦略と法実務／対行政のビジネス法務／労働関連法務／M&Aと事業・組織再編／金融市場と法／経営法務特別研究 (財政・税務行政とその課題) 【 方 法 論 】 研究方法論基礎／社会調査法／ケース研究法 【 特 別 講 義 】 特別講義 (実践・変革マネジメント論)／特別講義 (金融行政とその課題)／特別講義 (ネットワーク時代のセキュリティとガバナンスを考える)／特別講義 (ヘルスケア制度・行政論)／カスタマー・リレーションシップ・マネジメント (FL)
専門	CBS Original II	フィールドラーニング (戦略1・2) (カスタマー・リレーションシップ・マネジメント) (流通・営業戦略)
	CBS Original III	プロジェクト研究

(注1) 2023年7月現在検討中の開講科目予定の一覧です。実際の開講とは異なる場合があります。
 (注2) 単科コースでは、必修科目である「リーダーシップコア」「現代社会の経済学」「経営戦略論」「マーケティング戦略論」「人的資源管理」「企業会計とファイナンスの基礎」「経営法務概論」「アントレプレナーシップとビジネスプランニング」「プロジェクト研究I」「プロジェクト研究II」「論文」「課題研究」は履修できません。
 (注3) 修了必要単位：科目区分ごとに定められた修得単位を全て満たし、46単位以上および2年以上の在籍。
 (注4) 科目名称の (FL) は、フィールドラーニングの要素を含む。

CBS型ディスカッション - MBAのスタンダード科目を実践志向で学ぶ

CBS型ディスカッションとは?

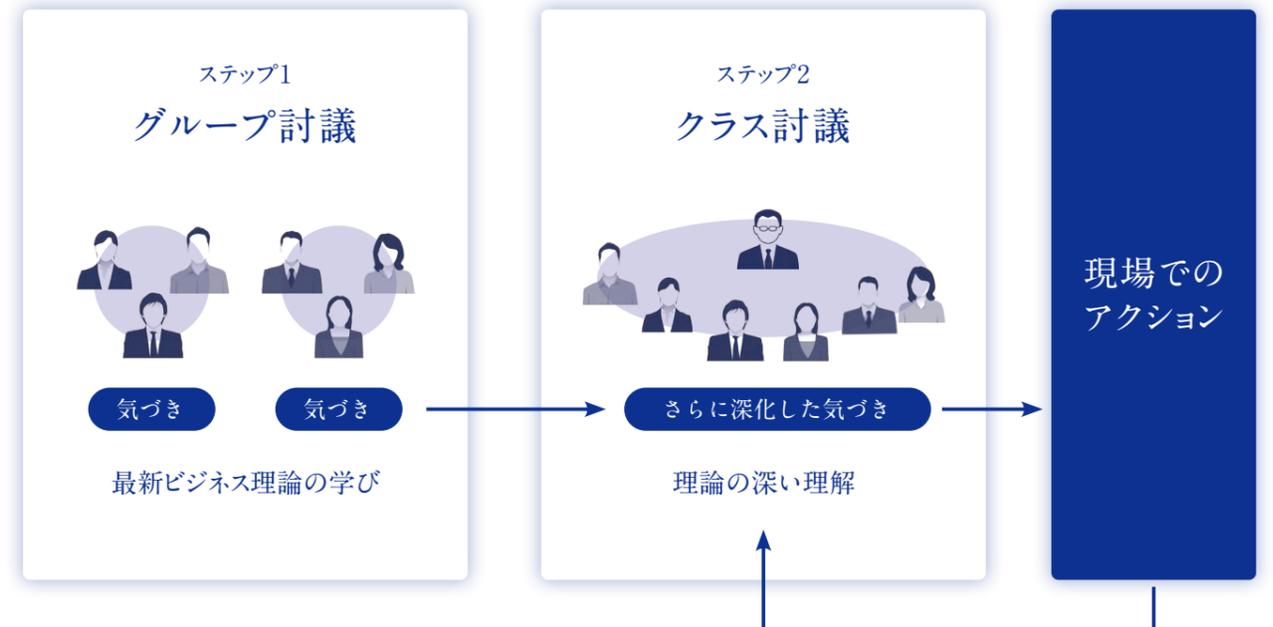
少人数でのグループ討議と受講者全員が参加するクラス討議を組み合わせることで、学生一人一人が積極的に参加しつつ、多様な実務経験に触れることができます。これは、CBSの強みである学生たちの豊富な実務経験に、教員が提供する最新ビジネス理論が融合することを目指しており、学生一人一人の実践志向の「気づき」をうながそうとするものです。



実務経験豊かな学生

最新ビジネス理論

CBS型ディスカッションの流れ



気づきの例

「自分のやり方は、不十分かもしれない。・・・さんのやり方のほうがベターだ。明日からやってみよう」

「・・・理論によれば、・・・のような方法が、私の会社ではより適切かも。次の会議で提案できるかも」

「この前のアイデアを会社で提案したら、評判が良かった」

CBS Original
I

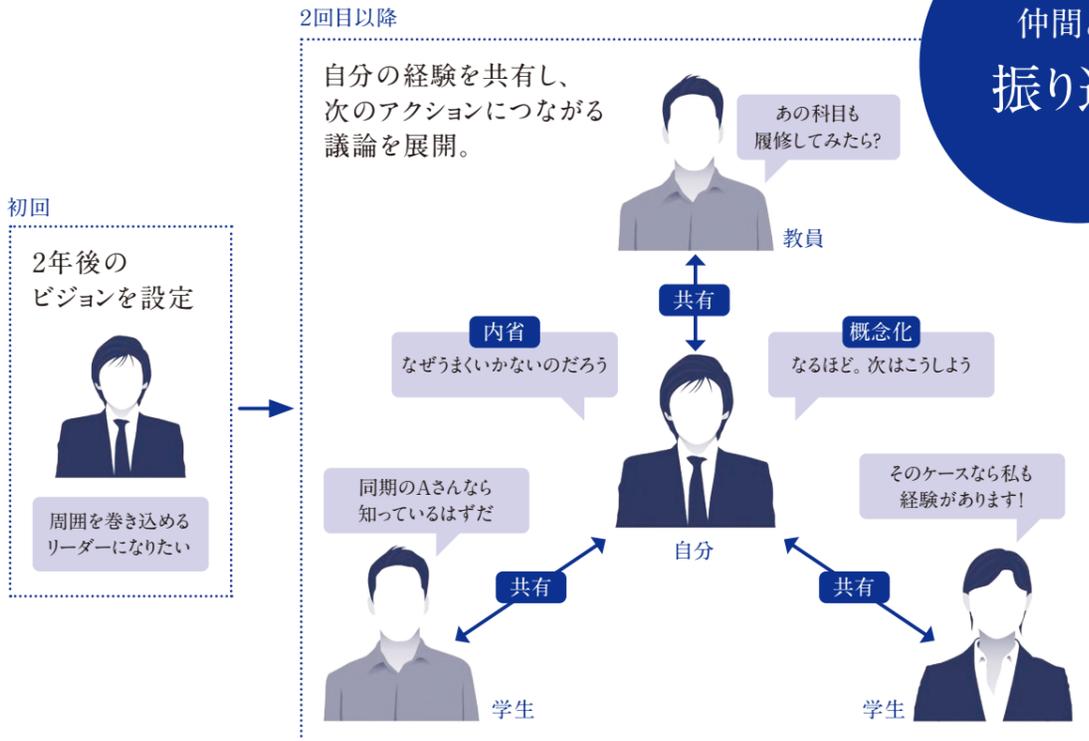
アクション & リフレクション

仲間や教員とアクションを振り返り、 新たな気づきと次のアクションを生む

講義での学びを実務で活かすために開発された、CBSオリジナルの学習サイクルです。「仲間との振り返り」の場、リフレクションセミナーが定期的開催されます。

リフレクションセミナーでの振り返り

リフレクション・セミナーは、入学から修了まで半年ごとに実施される学生同士の振り返りのための場です。講義外の時間ですが、教員も参加して話し合います。



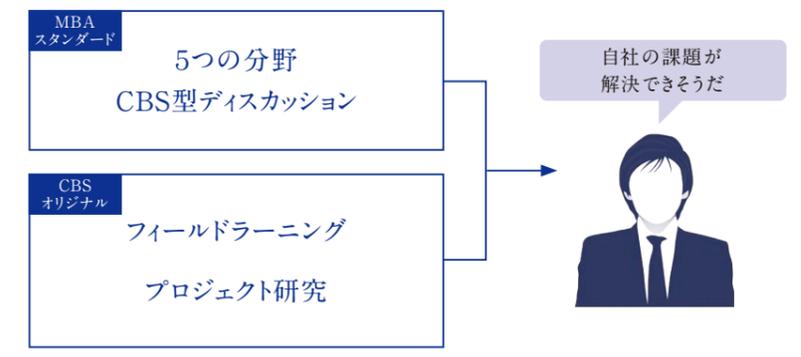
初回のリフレクションセミナーではビジョンを共有します。



オリジナルノート、リフレクション・ジャーナルに振り返りの内容を書き出します。

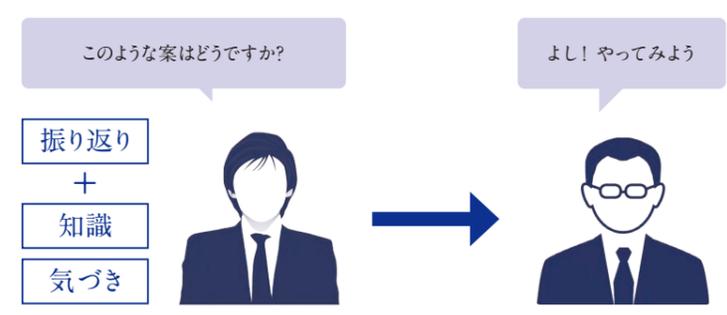
CBSの多様なカリキュラムから新たな知識や気づきを獲得

CBSの学びは実践志向。現場での活用を意識して学びます。



ビジネス知識と気づきを組み合わせアクションを実行

学びをすぐに実践。これが働きながら学ぶ意義です。



仲間の後押しで、セミナーの議題が実際の提言に

中村 千鶴 入学年月日: 2020年4月
勤務先/役職: パナソニック株式会社 マーケティング本部 営業所長

半期ごとに学びを振り返るリフレクションセミナーは、漠然としていた自分の課題を整理できる大変有意義な機会に。さまざまな業種業界で活躍する方たちからのアドバイスや激励を受けて、やる気スイッチを入れるきっかけとなりました。またセミナーで自社の企業風土を議題にした時も「実際に提言した方がいい」と後押しを受け、上司に業務改善のプレゼンを実践。提言した活動は今も続いています。自分一人のリフレクション(振り返り)ではなく、組織風土も違う仲間が集まって悩みを共有し切磋琢磨しあうことで、たくさんの気づきを得るとともに、考え方の多様性についても体感することができました。リフレクション・ジャーナルは講義メモなども含めて、修了した今でも毎日のようにひっぱり出しては、現在向き合っている課題を紐解く道しるべとして、大活躍しています。

フィールドラーニング

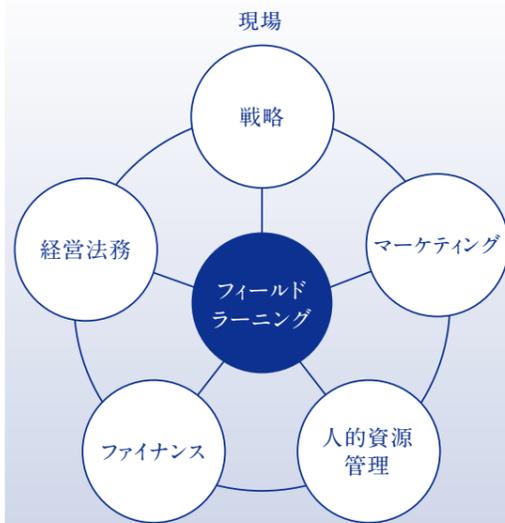
ケース・スタディとは本質的に異なる「学び」と「気づき」

フィールドラーニングでは、現実の企業を事例とします。受講生一人一人が経営者の立場に立って課題を発見し、それに対する戦略を構築し、実行するためのアクションプランまで作り上げる実践的なプログラムです。CBSでは、フィールドラーニング以外にも、フィールドラーニングの要素を含んだ科目を複数準備しています。科目名称に（FL）がついている科目には、フィールドラーニングの要素が含まれています（P.15 をご参照ください）。

■ 通常講義とフィールドラーニングの違い

	通常の講義科目の例	フィールドラーニング科目の例
	基礎理論の習得	現場での問題解決能力を育成
何を学ぶのか?	経営理論の理解と活用法	経営理論を現実の課題に即して使いこなす力を養成
どのような方法で学ぶのか?	テキスト、ケース教材 受講生や教員とのディスカッション	現場に適応できる理論の模索 インタビューや調査の実行 受講生や教員との学び合い
どのようなアウトプットか?	学んだ理論を応応し、 自社や業界に関してレポート	企業への問題解決策の提案

フィールドラーニングの概念図



現場に飛び込んでの学びがある

CBSでの講義

STEP 1 課題を設定

会社戦略を再構築すべきだ
いや、マーケティングに問題がある

対話

課題設定能力の養成

STEP 2 解決策を模索

こんな案はどうか?
なるほど。全く違うアイデアだ

対話

学生同士の学び合い

STEP 3 解決策の提案

このような戦略を提案します

現場からのフィードバックが得られる

現場（対象企業）

経営幹部へのヒアリング

現場での情報収集

競合や顧客情報の収集

2023年度の対象企業「株式会社カスミ」

2023年度フィールドラーニング（戦略1・2）（担当遠山教授）では、株式会社カスミを対象企業とし、経営データの提供や社員の講義参加など様々な形で協力を頂いています。株式会社カスミは、ユナイテッド・スーパーマーケット・ホールディングス株式会社の主要な事業会社として関東一円にスーパーマーケットを展開する企業であり、消費者の生活様式や嗜好、デジタル技術、働き方など様々な変化の中で、積極的に新たな技術や新たな顧客接点の構築に取り組んでいる最中です。



対象企業から直に課題を聞き、現地調査に当たる実践的な学び

飯塚 洋平 入学年月日：2022年4月
勤務先/役職：株式会社トヨーカ堂 食品事業部 マネジャー

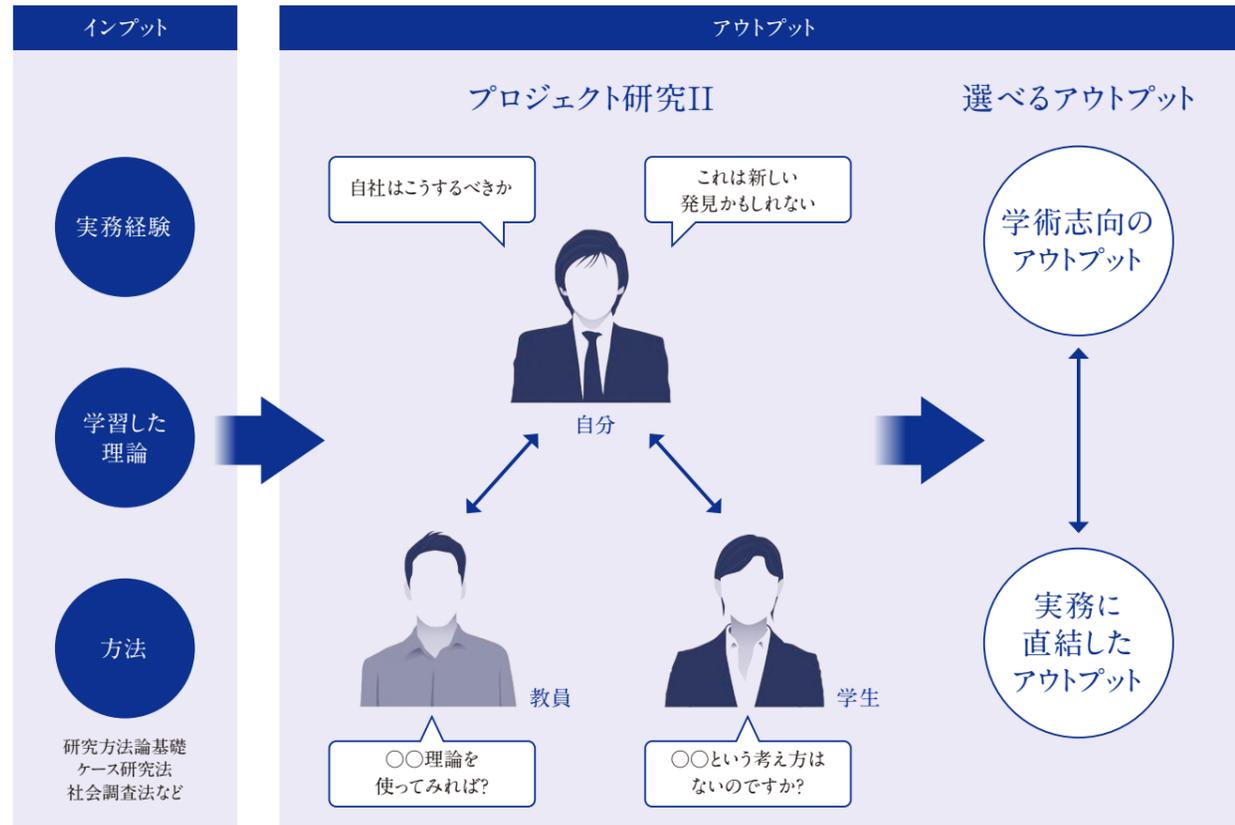
フィールドラーニングは、半期にわたり企業の課題解決に向けてインプットとアウトプットの両面から学べる魅力的なカリキュラムです。私たちが取り組んだのは茨城県を中心にスーパーマーケットを展開する企業の課題。実店舗の店長に現場で感じる問題点をヒアリングできたことで、PB（プライベートブランド）商品の拡販という点に着目。チーム全員で対象企業の本社と旗艦店を訪問し、企業トップである社長から直に具体的な課題を伺ったり、同じグループの店長の店を訪問しました。店舗では売場状況や従業員の声から、PB商品への意識に現場と乖離があることを認識。従業員内で試食してもらいアイデアを募るなど、現場の関与を深めることで販売効果が上がることを実証できました。戦略提案のプロセスが実際に身をもって得られるCBSの学びは、現状の実務にも有効だと感じています。

プロジェクト研究

オリジナルのアウトプットで新しいビジネス知識を創造

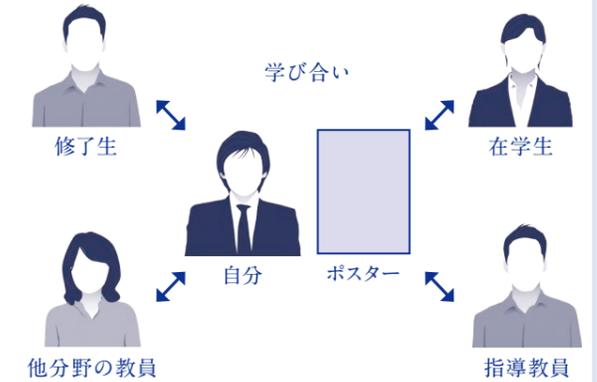
プロジェクト研究は、2年間の集大成を作り上げる科目です。CBSでの学びと受講生の実務経験を、専任教員からの指導を受けながら1年間にわたって練り上げることで、オリジナルのアウトプットを作成していきます。

受講生のニーズにしたがって、学術志向のアウトプット(論文)か、実務に直結したアウトプット(事業計画書、ビジネスプランなど)かを選択できます。



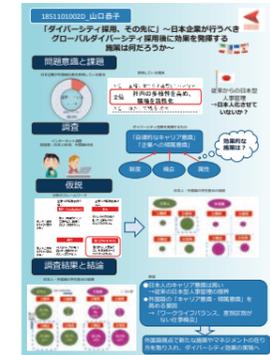
学生・教員が学び合う場

執筆されたアウトプットは、ポスターの形式でも発表されます。個性あふれるポスターから、学生や教員が学び合う場が設定されています。



1 ポスターの作成

2年間の成果を1枚のポスターに凝縮します。要点を極限まで絞り込む作業は、ビジネスの現場のプレゼンテーション資料作成に近いものです。



2 プレビューセッション (1分間説明)で発表

聴衆に対してプレビューセッション(1分間説明)。自分のアウトプットの魅力を、一瞬で伝えるための舞台です。



3 ポスターセッション

アウトプットに対して在校生、修了生から次から次へと質問やフィードバックがもらえる場です。発表タイトルを一覧するだけでも、いまの企業が抱える課題や重要ポイントが分かりますし、それを乗り越える方策がポスターで説明されています。



仲間たちとの対話が「分かりやすく伝えること」の意識に

村上 陽子 入学年月日: 2021年4月
勤務先/役職: 日本労働組合総連合会(連合) 副事務局長

仕事で企業再編に関する政策に携わる機会があり、「企業再編・M&A時における労使協議の役割」を説得力を持って説明したいと、論文のテーマに設定。関連する論文や書籍を読み返すことで分からない部分を再確認し、頭の中を整理できました。CBSではM&A関係の講義を意識的に受講。企業経営視点での理解を深め、論文に活かすことができました。ゼミでの質疑応答では、自分では当然だと思っていた知識がそうではなかったり、自分が質問することで新しい気づきにつながることも。論文執筆の際は、ゼミの仲間を想定読者にする事で「分かりやすく伝えること」を意識して丁寧に書くことができました。大変な部分もありましたが、仲間と励ましあい、多くの方に協力していただいたプロジェクト研究は、お互いを高め合う中身の濃い時間になったと実感しています。



CBSはハイブリッドな学びへ

オンライン講義と対面講義のメリットを融合し、新しい学びの創造へ

多様な働き方やライフスタイルを持つビジネスパーソンに学びを届けたい。
 また、対面での豊かなコミュニケーションの意義も残したい。
 CBSは、この理想を実現するため、新しい学び方の創造に挑戦しています。



メリハリがつく講義形式で、短期集中して学習意欲を維持

小和瀬 咲絵 入学年月日：2021年9月
 勤務先/役職：東急建設株式会社 経営戦略本部 コーポレートデジタル推進部 課長
 平日はオンライン授業、週末は対面授業という講義形式は、仕事と学びを並行して進める上で大変有益でした。平日はギリギリまで仕事をした後に、職場や自宅の環境でそのままオンライン受講。週末の対面授業では先生方や学生同士の交流で刺激を受けて視野が広がり、メリハリをつけながら学ぶことができたと思います。私は9月入学でしたので、年間業務の目的が立っている状態で、仕事と両立が可能な履修計画を無理なく立てることができました。また、セメスターごとに「何を学んで実務にどう活かすのか」と具体的な目標を立てることが学習へのモチベーション維持につながり、新しい学生が半年ごとに入ってくることも刺激となりました。多様な視点を持つ学生同士でそれぞれの経験を持ち寄り、活発な議論を行えることがCBSの一番の魅力。対話を通じて新しい視点や思考力、コミュニケーション能力を高められたと感じています。

平日 火～金 は「オンライン」で

多忙な平日は自宅や職場からライブ型オンライン講義

多忙なビジネスパーソンにとって、少なくとも平日は、生活のスタイルや働き方を極力維持しながら講義へ出席することが理想。オンライン講義でビジネスパーソンの学びをサポートします。



ライブ双方向型の講義

CBSのオンライン講義は、録画されたビデオを放映するものではありません。教員と学生が同時に講義に参加し、ディスカッションもする、いわゆる「ライブ双方向型講義」が展開されています。

多様な生活や働き方に対応

オンライン講義では、自宅や職場から18時30分開始の講義にすぐに参加できます。多様なライフスタイルやワークスタイルを持つビジネスパーソンにとって多くのメリットがある講義形式です。

週末 土 日は「対面」で

週末土日は駿河台キャンパスで対面講義

対面講義では会話のコンテキストをメンバー間で共有したり、スピーカーの熱量を感じることもできます。キャンパスでの対面講義で、ビジネスパーソンの学びをサポートします。



濃密なコミュニケーションによる深い気づき

「このやり方どう思う?」「それは気がつかなかった!」などという、小さくとも密なコミュニケーションを活性化させることで、現場でのアクションへの気づきが生まれるはずです。

人的ネットワークの構築

オンライン講義だけに頼ると会話に「余白」が不足しがちです。キャンパスでのリアルなグループワークや、休み時間や講義後などの「雑談」は、ヒューマンネットワーク構築のために不可欠です。

単科コース 1科目(2ヵ月)からのMBA

単科コースは、MBAコース(正科生)へ入学せずに、実際のCBSの講義に参加し、単位を修得できるコースです。単科コースは、1科目2ヵ月からスタートできるので、「働きながら学びたいビジネス・パーソン」の皆さんが容易に学びを始める仕組みです。

※単科コースの正式名称は「科目等履修生」制度です。
 ※単科コースも正科生と共にディスカッション等をする為、入学要件は同レベルです。(正科生にも入学できるレベルではなければ参加を許可されません。)
 ※募集は若干名と限られており、応募状況によってはMBAコースに入学できる方であっても、単科コースで受入れできない場合があります。

メリット① 1科目(2ヵ月)からスタートできる

次のような理由でMBAコースにいきなり入学することためらいを感じる方は、プレMBAとして単科コースから始めることができます。単科コースは、MBAの実際の講義に約2ヵ月1科目68,000円から参加ができるコースです。

- 講義のレベルについていけるか心配
- 仕事やプライベートとの両立ができるか心配
- 講義の内容が実務に役立つかが心配
- 他のビジネススクールと比較したい

メリット② 受講料と単位は正科に引き継げる

単科コースで修得した単位は、MBAコースに入学した後に、修得済み単位として最大8単位まで認定することができます。^{※1} さらに単科コースでかかった受講料(1科目68,000円)は、入学後に奨学金として支給されます。つまり、単科コースから始めると、MBAコースから始めた場合とMBA修了までの授業料に変わりはない上により長い期間をかけてMBAとしての能力を養うことができるわけです。^{※2}

※1 修得から相当の年数が経過しているなど、MBA入学時のカリキュラムに適合しない場合は認定されないこともあります。
 ※2 MBA入学時の選考試験の成績によっては、支給されない場合があります。支給条件は、入学定員の範囲内で入学試験成績の上位80%以内とし、その上限は、単位認定の限度である8単位分の学費相当額とし、かつ、本研究科にて支給する他の給付奨学金も含めて50万円/年までとします。また、入学後の学費が企業負担になる等、本人負担ではない場合は支給されません。

メリット③ フレキシブルな学びでMBAを取得できる

単科コースの在学期間は年度内(最長1年間)です。つまり、MBAコースの在学期間が2年のところを1.5倍の3年になったと考えることもできます。(期中から開始した場合でも、1.25倍の2.5年になります)

■活用例1 週末2科目もしくは平日2日の週2科目受講、2年半でMBAホルダーに

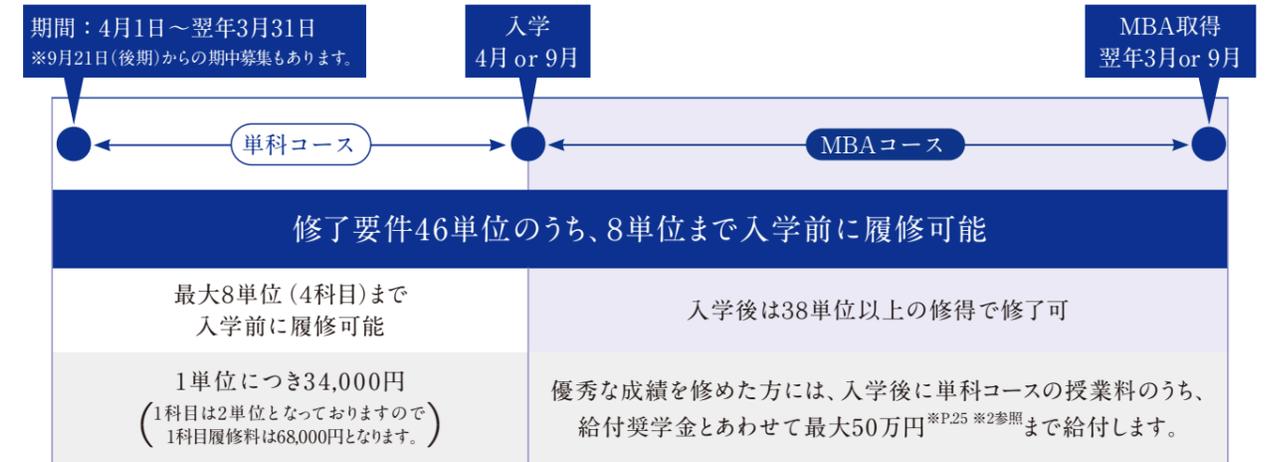
■活用例2 週1日1科目からスタート、3年でMBAホルダーに

入学半年前	1年目	2年目	MBA取得(46単位)
週2科目(半年間) 8単位修得 (2科目×2単位/科目×2クォータ/半年)	週1~2日受講 38単位修得 (土曜複数科目&1日程度)		

1年前	半年前	1年目	2年目	MBA取得(46単位)
週1科目(1年間) 8単位修得 (1科目×2単位/科目×4クォータ/年)		週1~2日受講 38単位修得 (土曜複数科目&1日程度)		

■単科コースの概要

単科コースは、年度初と期中(後期)の年2回のタイミングで開始できます。



■履修できる科目

単科コースで履修できる科目は、MBAコースの必修科目等を除いた科目です。詳しくは、p.15「プログラム」の科目一覧、および注釈をご覧ください。

[科目履修の考え方と履修例]

- エンジニアから管理職に昇進したのを機に、マネジメントの基礎から応用を学びたい
知識創造戦略論、技術開発マネジメント論2科目4単位を履修してからMBAコースへ入学。
- マーケティングを中心に戦略的な視座を獲得したい
消費者行動論、ビジネスモデル戦略論、マーケティング・コミュニケーションの3科目6単位を履修してからMBAコースへ入学。
- 戦略的な発想から人的資源管理を中心に学びたい
人材開発、戦略と組織の2科目4単位を履修してからMBAコースへ入学。



本科入学を視野に3つの確認事項を立て、自分に合っているかを確認

米原 正典 単科コースの入学年月日：2021年9月 本科コースの入学年月日：2022年4月
 勤務先/役職：ブリヂストンタイヤソリューションズジャパン(株) 技術サービス本部 生産財技術サービス部 課長代理

「一つ上の目線で、視座を高く」と上司によく言われ、社外からのインプットを検討するなかでビジネススクールが選択肢に。しかし、学ぶ内容のレベルや日々の学習にどれくらい時間が必要なのかなど、不安な部分も多々ありました。そこで、『経営の学びに興味を持てるか』『学びを通じビジネスマンとしての成長を感じられるか』『本科へ進んだ時の学習ペース』の3つを確認することを目標に、まずは単科コースへ。入学してみると学術と実務の両面でバランス良くビジネスを学ぶことができると実感。また、自分と同じ年代の学生たちが非常に前向きに学習に取り組み、学びを得ているという充実感からか、表情が明るいことが印象的でした。単科コースで学びのペースをつくれただけでなく、共に学び刺激しあう仲間が存在が入学の決め手となりました。



人が活きる 会社組織をつくりたい

#経営者 #自ら戦略を生み出す
#従業員のステップアップ #即実践できる学び



渡邊 祐子 さん

株式会社OPA 代表取締役 / 2020年4月入学

CBSに入学するタイミングで、社長に就任した渡邊さん。経営戦略を学びたいという思いから、次第に人的資源や組織論へと学びの関心が移っていったといいます。経営者としてCBSで何を学び、それは今、どのように活かされているのでしょうか。

経営者として、人材や組織を学ぶ必要性を実感

新藤 渡邊さんがCBSに入った時は、社長に就任される前ですか？

渡邊 受験する前はまだでしたが、入学した時点では社長になっていました。

新藤 そうすると、CBSに入ろうと思った動機と、経営者になったこととの関連性はなかったんですか？

渡邊 直接的にはないです。もともと親会社だったイオンモールに在りて、一部門の責任者だったんです。仕事をステップアップしていくためには学びが必要だと感じていたので、MBAを取ることを考えていました。ビジネススクールもいくつか検討していて、CBSに行くかどうかというタイミングで、社長職の内示をもらったんです。

新藤 すごいタイミングですね。社長としてとてもお忙しいと思うんですが、ビジネススクールに通うのにハードルはありましたか？

渡邊 皆さん理解してくださり、ハードルはなかったです。平日の夜の授業を受けるために17時には退社させてもらっていたので、朝7時には出社して仕事を始めていました。まあ社長なので、自由と言えば自由ですから(笑)。会議の時間を調整してもらったり、ワガママ言

いながらも、協力してもらって通うことができました。

新藤 数あるビジネススクールの中で、CBSを選んだ理由は？

渡邊 一つの理由は、学生の年齢層が自分と近かったことと、役職の方が多かったことですね。経営者として、学びを日々の仕事にすぐ結びつけることを考えると、学ぶ環境はとても大切だと思います。また、自分は経営戦略を学びたいと思っていたので、戦略に力を入れているCBSを最終的に選びました。

新藤 なるほど。社長として戦略が必要だと考えたわけですね。

渡邊 はい。戦略を生み出せないと、会社は正しい方向に進めないですね。光を照らして会社の進む道を示すのが社長の役目ですから、戦略がいちばん重要だと思います。私はこれまで戦略を立てた経験がなかったんです。社長になってからは、どんどん政策を出していかなくてはならないので、すぐに必要性を感じました。

新藤 経営者になってから、仕事の内容はかなり変わりましたか？

渡邊 まったく違います。いちばん変わったのは、自分がすべて決めなければならない立場になったことです。

新藤 確かに・・・トップですからね。

CBSは、学生一人一人のキャリアや人生のストーリーに焦点を当てたコンテンツ、「My Life×CBS」をウェブサイトで公開しています。「彼女・彼の生活や考え方」(My life)と「CBS」がどのように重なり合っているかをインタビュー形式で紹介するコンテンツです。

インタビューアー
戦略分野
新藤 晴臣教授



渡邊 それが一番の違いですね。もちろん周りに助言は求めますが、最後の決断は私がするしかない。以前はサポートしてくれる人や、間違っていたら正してくれる上司がいましたが、今は間違っているとってくれるのはお客様だけ。お客様の声だけなんです。最初は、自分の決断が本当に正しかったのかどうかずっと考え続けてしまい、孤独を感じて苦しかったですね。

新藤 考え方の変化はありましたか？

渡邊 以前よりも人のことを考えるようになりました。従業員のこと、従業員の家族のこと、中には転職してしまう人や、心を痛めてしまう人もいます。実はそこがいちばん大事で、社長としてやるべき仕事だと気がきました。もともと経営戦略を学びたくてCBSに入りましたが、最終的に人材や組織戦略など“人寄り”のゼミにしたのは、こうした理由からです。人が動いてくれなければ、会社は何も進みません。でも人ですから感情もあります。プライベートも含めて、それぞれが持っている背景を理解し、適材適所にして、どうやってステップアップさせてあげるかということを考えるようになりました。

新藤 部門の責任者としてのスタンスとはまったく違いますね。

渡邊 社員が「介護があって、もしかしたら実家に帰らなければいけない」となった時に、組織全体としてそれをどう受け止め、どうバランスをとるか、という目線で考えていかなければならない。そこが一部門の責任者との大きな違いでした。

今日学んだことが、すぐに実践できる

新藤 もし仮に、部長という立場でCBSに入ったのと、社長として入ったのでは、学びにも違いはあったと思いますか？

渡邊 まず選ぶ科目が違っていたと思います。部門責任者だったら、もっとマーケティングを学んでいたでしょうね。またグループワークでも、自部門だけを考えて討議するか、もっと俯瞰でみて討議するかという違いはあったと思います。

新藤 選ぶ科目も、グループワークの議論の仕方や考え方も違っていたということですね。昨年(2022年)9月にCBSは、AMBAの国際認証を取っており、今では5分野の基礎科目(戦略・マーケティング・人的資源管理・ファイナンス・経営法務)をすべて学ぶ形に、カリキュラム改訂がなされています。

渡邊 全部必修なんですね。

新藤 そうなんです。講義やグループワークを含め、渡邊さんが感じたCBSの良さとはどんなところでしょうか。

渡邊 常に討議し、人の意見を聞き、自分のものにして会社に持ち帰り、やったことをまた持つてくるというリフレクションができることですね。実は学校の中だけでなく、自分が生きている世界の中でもリフレクションをずっと続けていくことが可能だということを学べたのが大きな収穫でした。

新藤 リフレクションは大切ですね。そのリフレクションの中身など、入学当初から比べて内容の変化はありますか？

渡邊 そうですね・・・経営者として学びを振り返ると、考えるべきポイントが変わったと思います。

新藤 どんなふうになりましたか？

渡邊 何が必要か、何か足りないかが見えた上でリフレクションできるので、知識が自分の糧になるという感じでしょうか。

新藤 学んだことを、明日すぐ使う、というサイクルですね。

渡邊 まさにその通りです。学びを即実践でき、自社の政策やマネジメントに活かせました。想像以上に学んだことが実践につながっている、役立っていると実感しています。

新藤 学んだことで、今いちばん役立っていると感じているのはどんなことですか？

渡邊 全部です！その中でも、特に組織論ですね。コロナ禍



インタビューのフルバージョンをぜひウェブ版でご覧ください。



https://www.chuo-u.ac.jp/academics/pro_graduateschool/business/mylife/



新薬開発を超えて 社会課題を解決したい

#課題意識の共有 #ビジネスプラン
#新規事業 #学ぶことで見えたもの

真嶋 修慈 さん

第一三共株式会社 グループ長 / 2021年4月入学



製薬会社での研究開発に携わりながら、ビジネスプランを学ぶ。その根底にはどんな思いや課題意識があったのでしょうか。そして今後、どのようなビジョンを描いているのか伺いました。

同じような課題意識を共有し、学び合える場

新藤 真嶋さんは東京理科大学の薬学部のご出身ですね。今はどんな仕事に携わっているんですか？

真嶋 新薬を開発するための臨床試験や承認申請などに関わっています。キャリアとしては20年になりますが、最初は低分子医薬品の開発をしており、そこから抗体医薬品にシフトして今は抗がん剤の開発に携わっています。

新藤 薬の開発のお仕事をしていて、なぜビジネスを学ぼうと思ったのでしょうか？

真嶋 2018年に昇進試験を受けた際、ビジネスや経営に関する勉強をするなかで興味が湧き、深く学びたいと思い始めました。しかし、MBAが必須だとは感じていなかったため、当初はビジネススクールに通うことは考えていなかったです。

新藤 そこからビジネススクールへ通うことを決意したのは、何かきっかけがあったのですか？

真嶋 社内で毎朝Microsoft Teamsを使い、企業文化や読んだ本のことなどをモヤッと話すというラジオ番組を始めた方がいて、その方の話を聞いているうちに、企業文化やリーダーシップなど自分の中でモヤモヤ

していたものをきちんと学びたいと思い始めました。

新藤 いろいろなビジネススクールがありますが、CBSに決めた理由は何だったのでしょうか？

真嶋 理論だけでなく目の前の実務への適用方法も学べると感じたこと、CBSの年齢構成が自分の年齢と一致していたこと、授業と仕事が両立しやすそうだったことなど、いくつかの視点から総合的に判断しました。また模擬講義の印象が、パンフレットから感じていたイメージと変わらなかった点もポイントでした。

新藤 ネームバリューなどではなく？

真嶋 はい。大学院を選ぶ基準を、ネームバリューでなく自分の人生とのつながりという価値観を軸にしました。実は、個人的に中央大学とのつながりが多かったことも理由の一つです。私は鳥取県出身なのですが、上京してから知り合った中学・高校の大先輩の弁護士の方が中央大学出身だったんです。そこから仕事外で中央大出身の方とのつながりが増え、私の人生に中央大と縁があると感じました。

新藤 面白いご縁ですね。実際に入学してみて、どのような印象でしたか？

真嶋 MBAを目指している方たちは、もっと肩肘張っていると

想像していましたが、実際には違いました。

新藤 相手を論破するみたいなイメージ？（笑）

真嶋 ええ、もっと主張が強いのかなと思っていましたが、良い意味で予想外でした。役職や世代が近い人が多く、すぐ仲良くなれました。

新藤 同じようなポジションや経験を持つ人が集まっているから、課題意識や同じような悩みを共有して理解し合えるというメリットがありますね。

真嶋 そうですね。日本の社会の中で成長してきた企業にいる人たちは、海外のMBAとは課題意識が違うと思います。第一三共はグローバル企業ですが、“日本という土台を活かしたグローバル化”が課題だと考えています。CBSの仲間も似たような課題意識を持っていて、すぐに理解し合えましたね。

新藤 特に印象に残っている講義はありますか？

真嶋 必修科目のリーダーシップ・コアです。この講義では「各参加者が気づきを共有すると集団全体が成長し、またそれがフィードバックされて各自の学びも深まる」ということを、理論と実践を通して学びました。

新藤 リーダーシップ・コアは座学ですが、グループワークなどもあるのですか？

真嶋 グループワークは多かったですね。CBSの仲間は全員がリーダーシップ・コアを受講しているので、そこでお互いの価値観の違いを知り認め合ったことで、他の講義でのディスカッションや学生生活での対話が深まり、学びの深さにつながったと感じています。

新藤 お互いの価値観を理解しながら、学びの質を上げているという感じでしょうか？

真嶋 自分としてはそう感じています。そしてそれぞれが抱える課題や問題意識などを聞くことは、自身の仕事で新しいチャレンジをする動機づけにもなりましたし、仕事の進め方の選択肢が広がりました。まだ理解できていないところも多いですが、リーダーシップや企業文化などでモヤモヤしていた部分に一本の軸ができたように感じています。

CBSの学びで点と点がつながり、面で広がっていく

新藤 真嶋さんはビジネスプランニング（現科目名：アントレプレナーシップとビジネスプランニング）を受講されていましたが、当時必修ではなかったビジネスプランを

学ぼうと思った理由は何だったんですか？

真嶋 ある先輩がビジネスプランニングを受講して、具体的にビジネスをまとめた話を聞いたことがきっかけでした。2年生になる時点で社会課題を解決するビジネスをしたいと考えていた矢先、その先輩からお話を聞き、一度自分のアイデアをビジネスプランとしてまとめてみようと思いました。

新藤 どのようなアイデアを持っていたんですか？

真嶋 私が考えていたテーマが、定年退職を迎える60歳前後の人材の活用という社会課題でした。ヘルスケアビジネス、高齢社会ビジネス、ヘルスケア行政論などを学ぶ一方で、丹沢先生のプラットフォームビジネスというものを学び、これはおもしろいなと。プラットフォームができれば、自分がすべてを取り仕切らなくても自然とビジネスが回っていく。こういうアイデアや理論を組み合わせれば、社会課題を解決する仕組みを世の中に提供できるのではないかと感じました。

新藤 何か形になりそうだと？

真嶋 でも、どうすればいいかわからない。そこで、ビジネスプランを学ぶことで、授業が終わった時に何か形になるのではないかと考えたわけです。

新藤 なるほど。受講してみて、何か気づきはありましたか？

真嶋 授業を受けていて感じていたのは、点と点がつながり面になっていくということです。一つの講義から学ぶ範囲が広がると、その学びが他の講義の内容と重なっていることに気づき、社会課題とその背景、解決に向けたアプローチなどが面のようにつながって学びの範囲を広げることができました。

新藤 最終的に、課題研究（事業計画書）を提出されていますが、プロジェクト研究（ゼミ）を通じてビジネスプラン

⋮

インタビューのフルバージョンをぜひウェブ版でご覧ください。



https://www.chuo-u.ac.jp/academics/pro_graduateschool/business/mylife/



専任教員紹介

実務と理論の融合により、
プロフェッショナルの養成を目指す

詳しい教員紹介につきましては
ホームページをご覧ください。



- 1.◎は当該年度に研究促進制度(国外)を半年もしくは一年
 - 2.○は当該年度に研究促進制度(国内)を半年もしくは一年
 - 3.☆は当該年度に退職予定
- 注1)・上記予定も含め、研究期間や退職予定は変更される場合があります。
・研究期間にある教員については授業を担当しません。・担当科目は変更になる場合があります。
- 注2)2025年度末までの研究促進制度(国内・国外)、定年退職について記載しています。2026年度以降については、お問い合わせください。

戦略



遠山 亮子
TOYAMA Ryoko
教授

専門分野 国際経営戦略、イノベーションマネジメント
略歴 Ph.D(ミシガン大学) / 北陸先端科学技術大学院大学准教授を経て現在に至る。



露木 恵美子
TSUYUKI Emiko
教授 ◎2024年度後期

専門分野 組織論、戦略論、ベンチャービジネス論
略歴 博士(知識科学)(北陸先端科学技術大学院大学) / 独立行政法人産業技術総合研究所ベンチャー開発研究センター特別研究員・客員研究員、明星大学経済学部経営学科准教授を経て現在に至る。



犬飼 知徳
INUKAI Tomonori
教授

専門分野 経営戦略論、経営組織論
略歴 博士(商学)(一橋大学) / 香川大学経済学部准教授を経て現在に至る。



真野 俊樹
MANO Toshiki
教授

専門分野 医療経済学、医療経営学
略歴 医師 / 医学博士 / 経済学博士 / 総合内科専門医 / MBA、臨床医、製薬企業のマネジメント、大和総研主任研究員などを経て、多摩大学医療・介護ソリューション研究所教授、東京都病院経営評議員 / 厚生労働省独立行政法人評価有識者委員などを兼務。



生稲 史彦
IKUINE Fumihiko
教授

専門分野 経営戦略論、技術経営、イノベーション
略歴 博士(経済学)(東京大学) / 一橋大学イノベーション研究センター専任講師、文京学院大学経営学部准教授、筑波大学システム情報系准教授を経て現在に至る。



新藤 晴臣
SHINDO Haruomi
教授

専門分野 コーポレート・アントレプレナーシップ、戦略的アントレプレナーシップ
略歴 博士(経営学)(大阪大学) / 民間シンクタンク、メガベンチャー勤務後、国立研究開発法人産業技術総合研究所ベンチャー開発戦略研究センター研究員、明星大学経済学部経営学科准教授、大阪公立大学大学院都市経営研究科教授を経て現職。



竹田 陽子
TAKEDA Yoko
教授

専門分野 イノベーションの戦略と組織
略歴 博士(経営学)(慶應義塾大学) / 市場調査会社勤務、国際大学グローバル・コミュニケーション・センター専任講師・助教授、横浜国立大学助教授・教授、東京都立大学教授を経て現在に至る。東京工業大学特任教授兼務。

マーケティング



中村 博
NAKAMURA Hiroshi
教授 ☆2025年度

専門分野 マーケティング戦略、流通営業戦略
略歴 博士(経営学)(学習院大学) / 公益財団法人流通経済研究所主席研究員を務めた後、流通経済大学教授、専修大学商学部教授を経て現在に至る。



松下 光司
MATSUSHITA Koji
教授

専門分野 消費者行動論、マーケティング論
略歴 博士(経営学)(慶應義塾大学) / 立正大学経営学部助教授、南山大学大学院准教授を経て現在に至る。2013-14年、2017-18年ジョンス・ホプキンス大学客員教授を務める。

マーケティング



大西 浩志
ONISHI Hiroshi
准教授

専門分野 マーケティングサイエンス、デジタルマーケティング、アートマーケティング
略歴 Ph.D.(マーケティング)(ミシガン大学) / 株式会社ビデオリサーチ、株式会社電通チーフアナリスト、東京理科大学経営学部准教授を経て現在に至る。

人的資源管理



島貫 智行
SHIMANUKI Tomoyuki
教授

専門分野 戦略的人的資源管理論、人材ポータルフォロ論、ダイバーシティ&インクルージョン
略歴 博士(商学)(一橋大学) / 総合商社人事部門勤務後、山梨学院大学現代ビジネス学部専任講師、一橋大学大学院商学研究科専任講師、准教授、同経営管理研究科教授を経て現在に至る。



高村 静
TAKAMURA Shizuka
准教授

専門分野 人的資源管理、組織行動、キャリア論、ワークライフバランス論
略歴 博士(学際情報学)(東京大学) / 民間企業勤務、内閣府男女共同参画分析官、成城大学特別任用教授を経て現在に至る。

ファイナンス



石崎 篤史
ISHIZAKI Atsushi
特任教授

専門分野 企業会計、企業の経営・財務分析、コーポレートファイナンス
略歴 博士(学術)(東京工業大学) / 日本開発銀行(現株日本政策投資銀行)入行後、ニューヨーク事務所、プロジェクトファイナンス部、(財)国際金融情報センター審議役、審査部課長、(株)日本経済研究所調査本部PPP推進部長・ソリューション本部上席研究員、人事部参事役などをを経て事業会社にて経理部長を歴任。2022年4月より現職。



宮永 雅好
MIYANAGA Masayoshi
特任教授

専門分野 企業会計、財務分析、コーポレートファイナンス、M&A、企業情報開示、ESG
略歴 博士(学術)(早稲田大学) / 日本債券信用銀行(現 株あおぞら銀行)、シュローダー投信投資顧問取締役運用部長、株式会社ファルコン・コンサルティング代表取締役、國學院大学非常勤講師、東京理科大学経営学研究科教授などをを経て、2022年4月より現職。上場企業の社外取締役、国立がん研究センター発の創業ベンチャー株式会社濃研研究所のCFOを兼務。

経営法務



杉浦 宣彦
SUGIURA Nobuhiko
教授 ◎2024年度後期

専門分野 企業法務、金融法、IT関連法
略歴 博士(法学)(中央大学) / 香港上海銀行コンプライアンスオフィサー、金融庁金融研究センター研究員、JPモルガン証券シニアリーガルアドバイザーを経て現在に至る。



吉田 愛
YOSHIDA Ai
特任准教授

専門分野 海商法
略歴 修士(チューレン大学海商法コース) / 修士(中央大学博士前期課程民法法) / 2001年弁護士登録(東京弁護士会所属)を経て現在に至る。弁護士業務を継続しつつ、2016年4月より現職。

連携サポート

アドバイザーボードメンバーとして 各界をリードするメンバーが連携してサポートします

「アドバイザーボード」は、外部の有識者を中心に構成され、中央大学ビジネススクールの教育と運営の全般にわたり、充実と改善のための忌憚ない意見を示し、助言する委員会です。



社会福祉法人大寿庵 理事長
大阪学院大学 特任教授
大社 啓二



TMI総合法律事務所
代表
田中 克郎



株式会社東日本放送
代表取締役社長
藤ノ木 正哉



三菱UFJリサーチ&
コンサルティング株式会社
代表取締役社長
池田 雅一



日本公認会計士協会
相談役(元会長)
藤沼 亜起



キャノン株式会社代表取締役会長
兼社長CEO
御手洗 富士夫



NIPPON EXPRESS
ホールディングス株式会社
代表取締役会長
渡邊 健二



中央大学大学院
法務研究科教授
遠山 信一郎

「南甲倶楽部」も積極的に応援します



足立 直樹 南甲倶楽部会長
(凸版印刷株式会社 特別相談役)

中央大学南甲倶楽部は、実業界で活躍されている卒業生の同窓会組織です。会員相互の親睦と向上を図ると共に、母校の興隆に寄与することを目的として、多岐にわたる活動および母校関係諸団体との協力活動を精力的に実践しております。母校中央大学におけるビジネススクールは、南甲倶楽部会員のみならず、実業界で活躍されている中央大学卒業生が待ち望んでいた専門職大学院であり、心から賛意を表するものであります。南甲倶楽部は、ビジネススクールの教育活動を支援すべく、講師の派遣や奨学を目的とする基金の創設をはじめとした多彩な協力活動を行うべく、支援体制を敷いております。ビジネススクールにより実学に強い、本学の魅力と存在感は今後ますます高まるものと期待いたしております。



※本頁記載の役職等は2023年8月現在のものです。

MBAの概要・入試情報

MBA

概要

名称：中央大学大学院 戦略経営研究科戦略経営専攻
Chuo Graduate School of Strategic Management, Strategic Management Course
設置形態：専門職大学院
設置場所：〒101-8324 東京都千代田区神田駿河台3-11-5 駿河台キャンパス
学位名称：経営修士(専門職)MBA
入学定員：80人
修了要件：2年以上在学し、46単位以上を修得すること

募集概要

◆入学受け入れの方針(アドミッション・ポリシー)
＜求める人材＞
戦略経営研究科では、組織の戦略経営に関する分野における理論並びに実務に関する教育研究を行うことにより、広く豊かな学識と優れた専門能力を有し、自分を変え組織を変え社会を変えることでビジネスを通じて社会に貢献できる人材、すなわちチェンジ・リーダーを養成することを目的としています。この目的を達成するため、次のような人材を求めています。
・社会・経済の急激かつ不確実な変化の中で、所属する企業・団体の存在意義や今後の方向性を真剣に考えている人
・異なる業種・職種・企業・団体の人々との交流を通じて、職業人としての視野を広げ、新たな視点を得ようとする人
・自らに欠けている知識の習得や具体的なビジネス・スキルの向上をめざし、それを自ら所属する企業・団体に応用しようとする人
・職業経験をもち、近い将来に経営幹部や経営者(CEO、COOなど)、事業承継、さらに起業を目指す人
・自らの職業人としてのキャリアパスを見直し、新しいキャリア・イメージを確立したい人
・実務経験で身につけた暗黙知を理論的に整理し、実務家教員など研究者へのキャリア転換を考えている人
・グローバルな仕事で活躍したいと考えているビジネス・パーソンを目指す人
・日本でビジネスができる能力を身につけたいと思っている外国人ビジネス・パーソン
以上のような人材を選抜するために、実務における具体的な問題意識およびありたいチェンジ・リーダー像を詳細に説明する志願理由書に基づいて複数人の教員によって面接試験を行なっています。

◆入学試験について

●出願資格
[A] 以下項目(1)～(7)のいずれかに該当する者で、かつ入学時点で日本の企業において3年以上の就業経験を有する者
※アルバイト、インターンシップ、ワーキングホリデーは就業経験には含まれません。
(1) 大学を卒業した者(早期卒業者を含む)または卒業見込みの者
上記(1)には、大学院または専門職大学院の課程を修了した者を含みます。
(2) 大学評価・学位授与機構により学士の学位を授与された者
(3) 外国において、学校教育における16年の課程を修了した者
(4) 外国の学校が行う通信教育における授業科目を日本国内において履修することにより当該外国の学校教育における16年の課程を修了した者
(5) 日本国内において、外国の大学の課程(その修了者が当該外国の学校

教育における16年の課程を修了したとされるものに限る。)を有するものとして当該外国の学校教育制度において位置付けられた教育施設であつて、文部科学大臣が別に指定するものの当該課程を修了した者
(6) 専修学校の専門課程(修業年限が4年以上であることその他の文部科学大臣が定める基準を満たすものに限る。)で文部科学大臣が別に指定するものを文部科学大臣が定める日以降に修了した者
(7) 文部科学大臣の指定した者
[B] 受験時点において、日本企業に勤務がなく、かつ、3年以上、日本の企業で就業経験がない外国籍の方においては、以下①～③全てに該当する方が対象となります。
①上記[A]の(1)～(7)のいずれかに該当する者
②入学時点で7年以上の就業経験を有する者
③公益財団法人日本国際教育支援協会と独立行政法人国際交流基金が主催する「日本語能力試験」レベルN1に合格している者
※N1証明書については、任意書類と同様に願書フォームよりご提出ください。
[C] 本研究科において実施する個別の出願資格審査により、大学を卒業した者と同等以上の学力があると認められた者で、22歳に達した者
上記[A] [B]に該当しない方で、本研究科において実施する個別の出願資格審査を希望する場合は、「出願資格審査申請書」を請求いただいた上で、他の書類と共に提出してください。

●選考方法

- ①一般入試
書類審査(志願者経歴書・志願理由書)、面接試験
- ②企業等推薦入試
書類審査(企業等からの推薦書・志願者経歴書・志願理由書)、面接試験
※一般入試と企業等推薦入試の併願はできません。

【試験日程】2024年4月入学

- 11月選考
出願期間：2023年10月13日(金)～10月24日(火)
選考日：2023年11月5日(日)
- 1月選考
出願期間：2023年12月15日(金)～2024年1月9日(火)
選考日：2024年1月21日(日)
- 2月選考
出願期間：2024年1月26日(金)～2024年2月6日(火)
選考日：2024年2月18日(日)
※詳しくは中央大学ビジネススクールHPをご確認ください。

2024年9月入学

- 7月選考
出願期間：選考日については未定となっております。内容が決定次第ホームページに掲載します。

学費

費目	初年度	2年目
入学金	300,000円	—
在学料	1,250,000円	1,250,000円
施設設備費	300,000円	300,000円
合計	1,850,000円	1,550,000円

※本学学部卒業生は入学金の半額が免除されます。
※学費および学費に関する取り扱い等は、在学中に変更される場合があります。

単科コース ※単科コースの正式名称は「科目等履修生」制度です

概要

名称：中央大学 戦略経営研究科戦略経営専攻 科目等履修生 制度
入学定員：若干名

募集概要

- ◆入学選抜方針
中央大学大学院 戦略経営研究科戦略経営専攻に準ずる。
- ◆入学試験について
- 出願資格
中央大学大学院 戦略経営研究科戦略経営専攻に準ずる。
- 選考方法
中央大学大学院 戦略経営研究科戦略経営専攻における一般入試に準ずる。

【試験日程】

2024年4月入学
中央大学大学院 戦略経営研究科戦略経営専攻における2月選考に準ずる。
2024年9月入学
中央大学大学院 戦略経営研究科戦略経営専攻における7月選考に準ずる。

学費

登録手数料 10,000円 科目履修料 1単位34,000円*
※本研究科において、通常1科目は2単位となっておりますので、1科目(100分×14コマ)の科目履修料は、68,000円(34,000円×2単位)となります。