

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

2025



一人一人の実務課題が学びの源泉

もっとユニークな
自分に!

自分も 会社も
ネリストステージへ

百貨店の变化、
進化の実現

任重くして道遠し

事業承継

マネジメント力を
向上させ、
関わるたくさんの人の
幸せに貢献したい。

地方の中小企業の
支えとなるような活動を通し、
地域が活性化し
持続性のある社会づくりを
手伝っていきたい

変化を楽しみ、
一人ひとりが
活躍できる
多様な未来をつくる

リスキリングで
知見を広げ、
経営課題の解決に
貢献する

日本の
産学官連携を
前進させたい

長井 文典

2024年4月入学
株式会社高島屋
クロスメディア事業部販売部
MD第1グループ
グループマネジャー 次長

LONG XIAO

2024年4月入学
株式会社パウデック
主任

井手 長祥

2024年4月入学
株式会社日立製作所
社会プラットフォーム
営業統括本部

蔵本 梨乃

2024年4月入学
有限会社火報電業

川岸 弘享

2024年4月入学
堺化学工業株式会社
小名浜事業所 松原工場
製造課 課長

蓮田 裕直

2023年9月入学
筑波銀行
東京支店支店長兼総合
企画部東京事務所所長

高原 麻子

2024年4月入学
アマゾンジャパン合同会社
HRビジネスパートナー

高橋 秀典

2023年9月入学
弥栄化学工業株式会社
代表取締役社長

寺口 順子

2024年4月入学
EY新日本有限責任監査法人
アソシエイトパートナー

片岡 寛彬

2024年4月入学
株式会社AIST Solutions
コーディネート事業本部
プランナ

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	

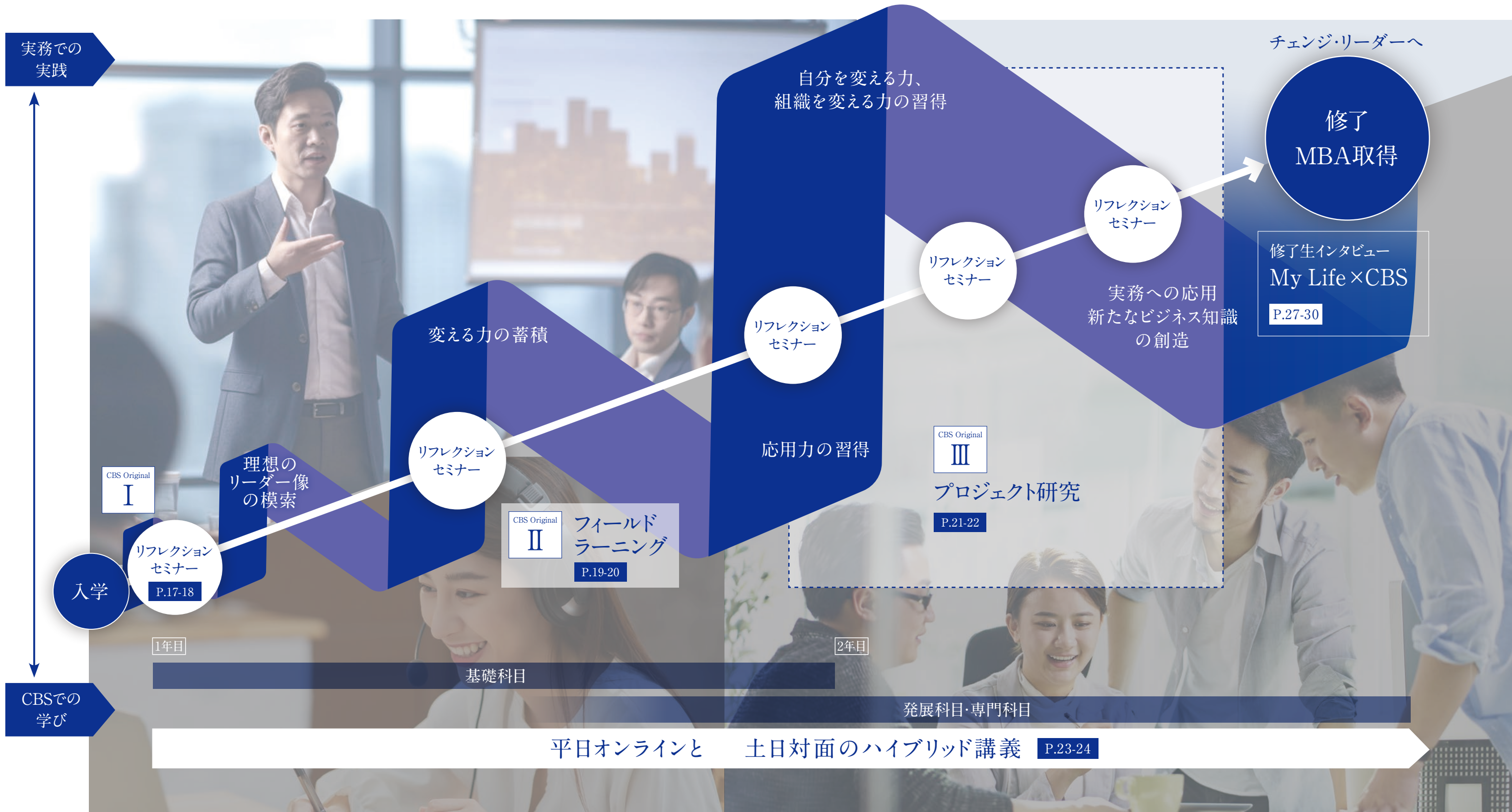
チェンジ・リーダーへの2年間

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。

MBAコース説明会のご案内

入学希望者やMBAに関心のある人向けに、MBAコース説明会(MBA体験会)を定期的に開催しています。お気軽にご参加ください。

MBAコース説明会については
ホームページをご覧ください



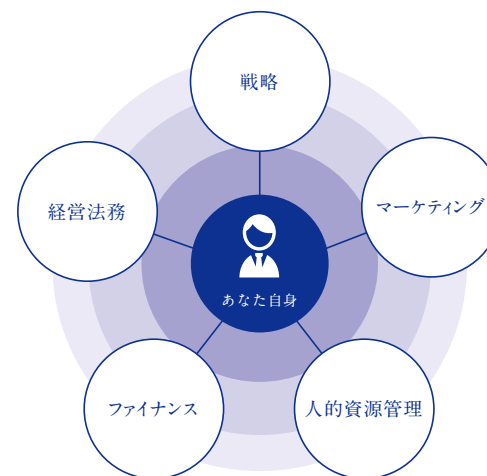
MBAスタンダード



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。今後は、海外ビジネススクールとの交流や海外へのスタディツアーなど、積極的にグローバル化を推進していきます。



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

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け出し、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

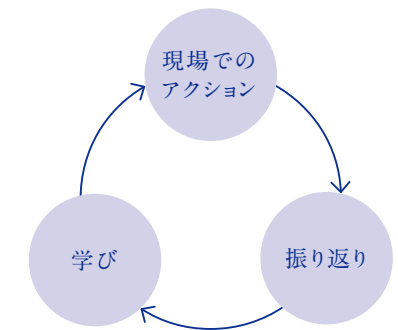
CBS Original
III

プロジェクト研究で2年間の集大成ができる

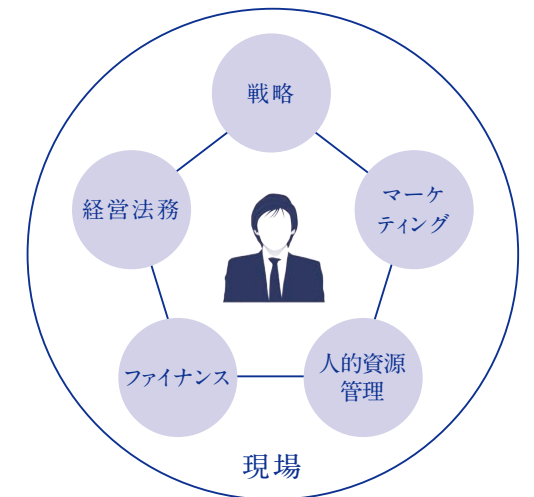
プロジェクト研究では、在学生全員が「プロジェクト」に所属し、専任教員からの指導を受けることができます。活動のアウトプットは、受講生の志向に合わせて、アカデミックな論文から、実務的な事業計画書まで選択することができます。2年間の集大成から、新しいビジネス知識が生まれています。

▶プロジェクト研究 P21-22

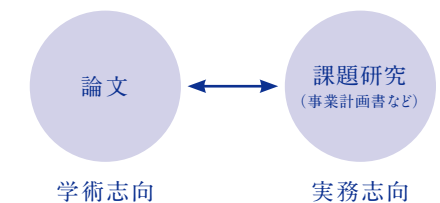
オリジナルの学習サイクル



現場へ入り込む体験科目



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

41.5歳

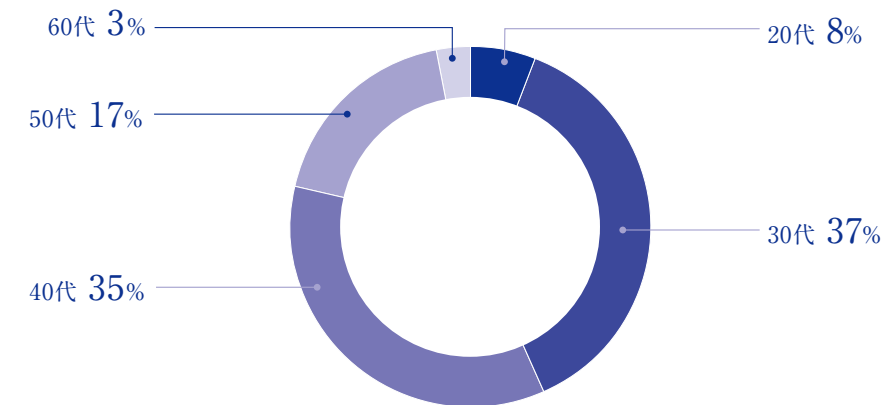
部長クラス以上

23%

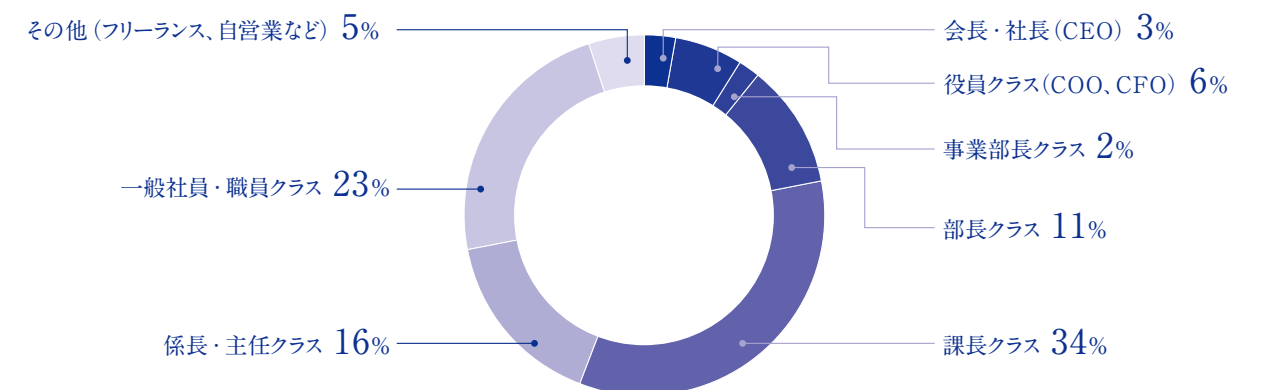
課長クラス以上

56%

年齢構成 (2024年4月入学者)



役職の比率 (2024年4月入学者)



CBS学生の勤務先の例

株式会社セブン&アイ・ホールディングス／大樹生命保険株式会社／EYストラテジー・アンド・コンサルティング株式会社／GEヘルスケアファーマ株式会社／LINEヤフー株式会社／Meiji Seika ファルマ株式会社／SMBCH興証券株式会社／VAT株式会社／アパナード株式会社／伊藤超短波株式会社／コカ・コーラボトラーズジャパン株式会社／ベータ・ジャパン株式会社／ロート製薬株式会社人事総務部／株式会社DMM.com証券／株式会社GRANDCITY／株式会社Gunosy／株式会社IHI／株式会社NTTドコモ／株式会社オリエンタルランド／株式会社ジェイエイシーリクルートメント／株式会社ジェイテクト／株式会社ニフコ／株式会社ビッグルーフ／株式会社みずほフィナンシャルグループ／株式会社武蔵野銀行／三菱マテリアル株式会社／三菱電機株式会社／山田コンサルティンググループ株式会社／住友生命保険相互会社／双日マシナリー株式会社／損害保険ジャパン株式会社／第一生命保険株式会社／帝人ファーマ株式会社／日本ゴア合同会社／日本テレビ放送網株式会社／富士製薬工業株式会社

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。

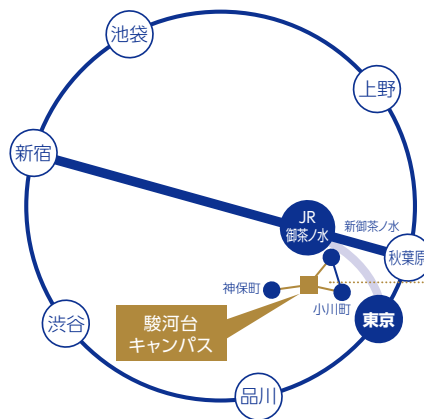
※日曜日の時間割は変更になる可能性があります。

▶P23-24

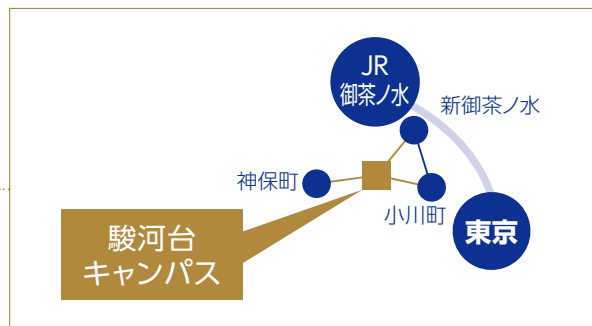
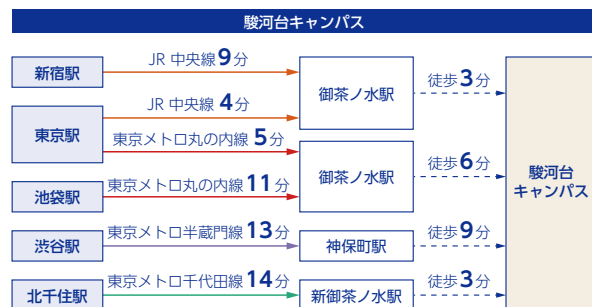
土日は利便性が高い 駿河台キャンパスでの対面講義

●2023年度に移転したばかりの新築キャンパス

駿河台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。

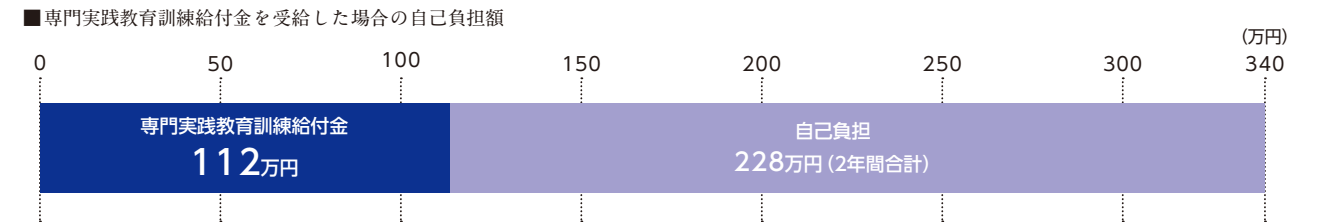


オンライン					対面		
	月	火	水	木	金	土	日
1限	休	平日夜間は 18:30～開講				9:00～10:40	10:00～11:40
2限						10:45～12:25	11:45～13:25
3限						13:05～14:45	14:05～15:45
4限						14:50～16:30	15:50～17:30
5限						16:40～18:20	
6限		18:30～20:10	18:25～20:05				
7限		20:20～22:00					
		(100分授業14回)					



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、給付奨学金制度も充実



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。

入学試験において特に優秀な成績を修めた若干名に対して、1年間に30万円を最大2年間給付します。ただし、企業が学生の学費を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。

教育訓練経費（入学料と受講料の合計）は、受講者が自らの名において教育訓練施設に対して支払った費用となり、受講者以外の他人が費用を支払った場合は教育訓練給付金の対象外となります。

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。

②2024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。

▶P25-26

●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。

▶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 (2024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(2024年7月現在)。



CBS Network 1,141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ユナイテッド
CBSユナイテッドは、在學生・修了生が集うフットサルサークルです。3ヶ月に1回程度集まり、みんなで汗を流した後で懇親会を実施しています。
- 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
2024年までに17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。毎年、修了生・在學生・教員が集まって、期を超えた親睦を深めています。



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	【 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	【 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	【 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
専門	選択科目	【 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／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／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／ヘルスケアマーケティング／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／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（CFO論） 【 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 【 方 法 論 】 研究方法論基礎／社会調査法 【 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（ヘルスケア制度・行政論）
		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) 2024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充たし、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？

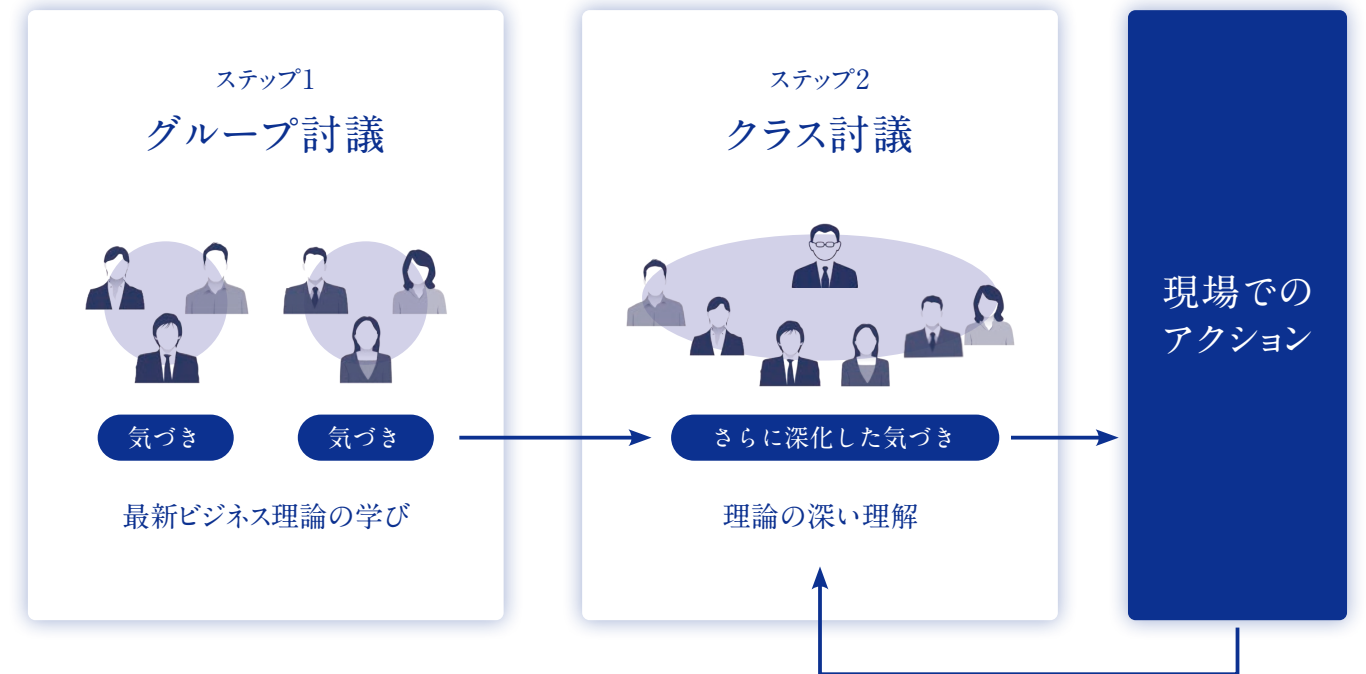
少人数でのグループ討議と受講者全員が参加するクラス討議を組み合わせることで、学生一人一人が積極的に参加しつつ、多様な実務経験に触れることができます。これは、CBSの強みである学生たちの豊富な実務経験に、教員が提供する最新ビジネス理論が融合することを目指しており、学生一人一人の実践志向の「気づき」をうながそうとするものです。

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」

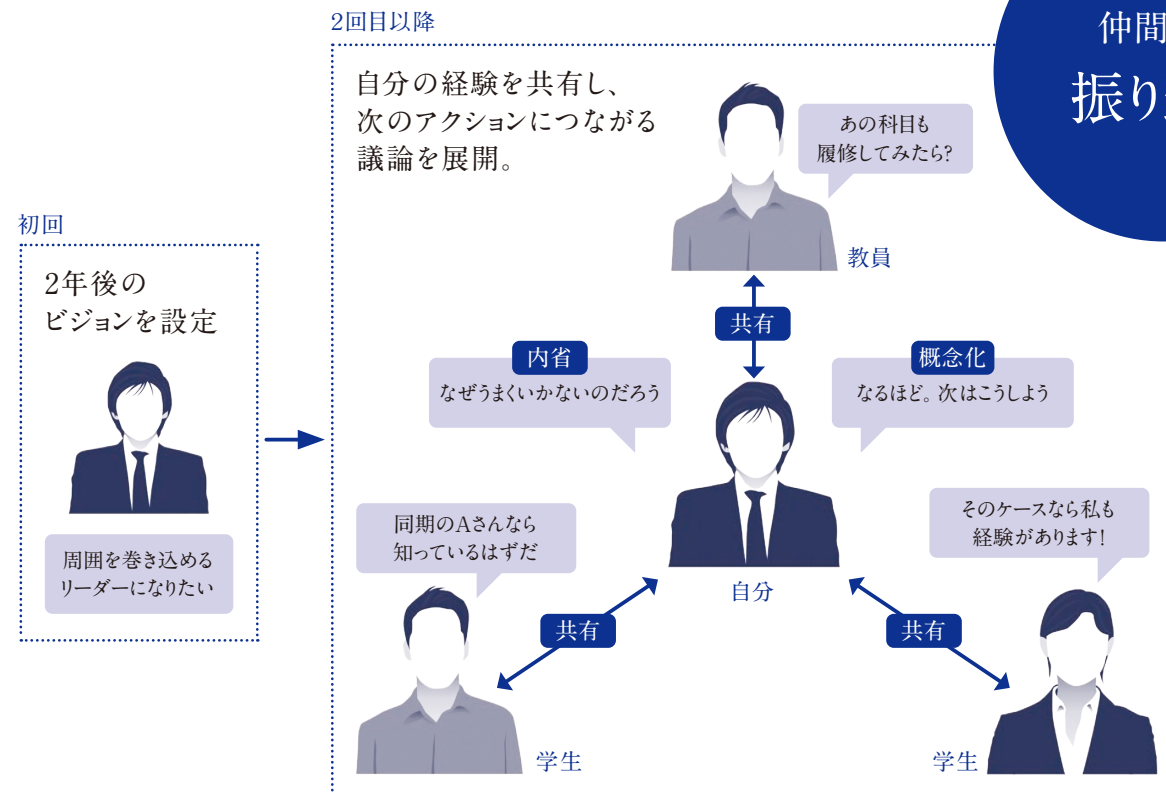
アクション & リフレクション

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に開催されます。

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。



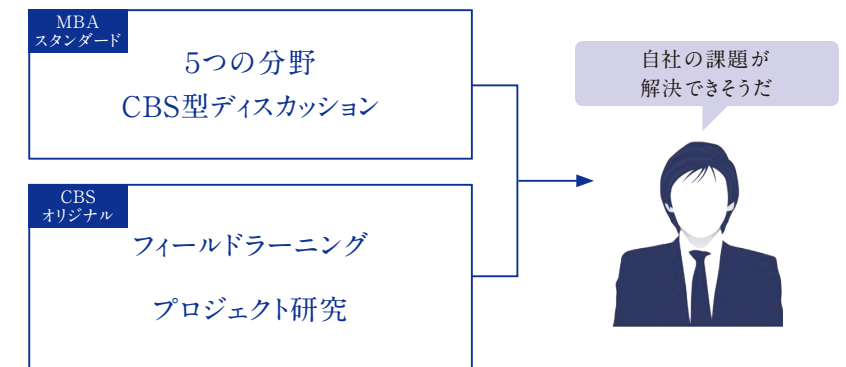
オリジナルノート、リフレクション・ジャーナルに振り返りの内容を書き出します。



講義での学び

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

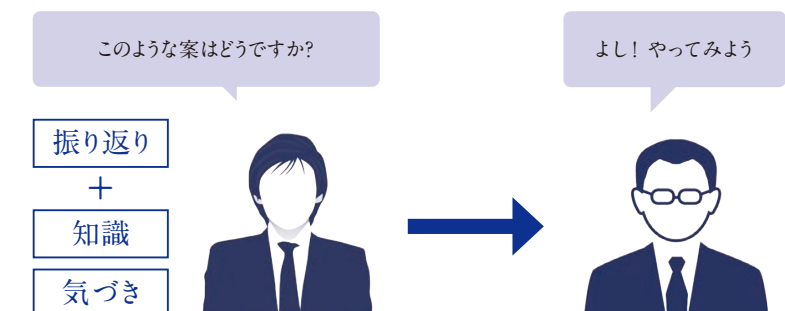
CBSの学びは実践志向。現場での活用を意識して学びます。



現場でのアクション

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。これが働しながら学ぶ意義です。



社内でリフレクションを実践し、円滑な人間関係の構築に成果

渡邊 将介

入学年月日：2022年4月
勤務先/役職：日建リース工業株式会社 営業本部 事業開発部 部次長

企業・学校と連携し、国や自治体の補助事業を活用したプロジェクトを進める中で力不足を実感。知識やスキルを高め、より精度の高い提案をしたいと考えCBSへ。セミナーでは、学びの振り返りや学生同士の対話を通して自分を俯瞰し、仕事や人間関係について考えるよい機会になりました。またリフレクション・ジャーナルは、学びの整理や進捗の確認、目標設定の見直しだけでなく、課題や問題を抱えた時に解決の糸口を冷静に見つける上で役立ちました。会社のチームでも振り返りとフィードバックを行っています。円滑な人間関係の構築と個々の成長に役立っていると感じています。私自身も、修士論文で研究した「水産物の価値向上」を図るプロジェクトがスタートするなどアクションを実践。CBSでの学びを振り返ることで、さらに仕事の幅を広げていきたいと思っています。



フィールドラーニング

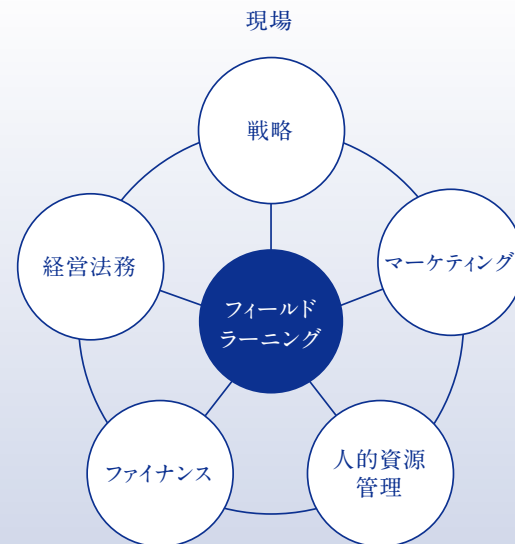
ケース・スタディとは本質的に異なる「学び」と「気づき」

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？	学んだ理論を適応し、 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



ケース企業の課題と向き合い、様々な学びや気づきを得る実践の場

中塚 一代 入学年月日：2022年9月
勤務先/役職：ヴィアトリス製薬合同会社／コマーシャルエクセレンス オペレーショナルエクセレンス ヘッド

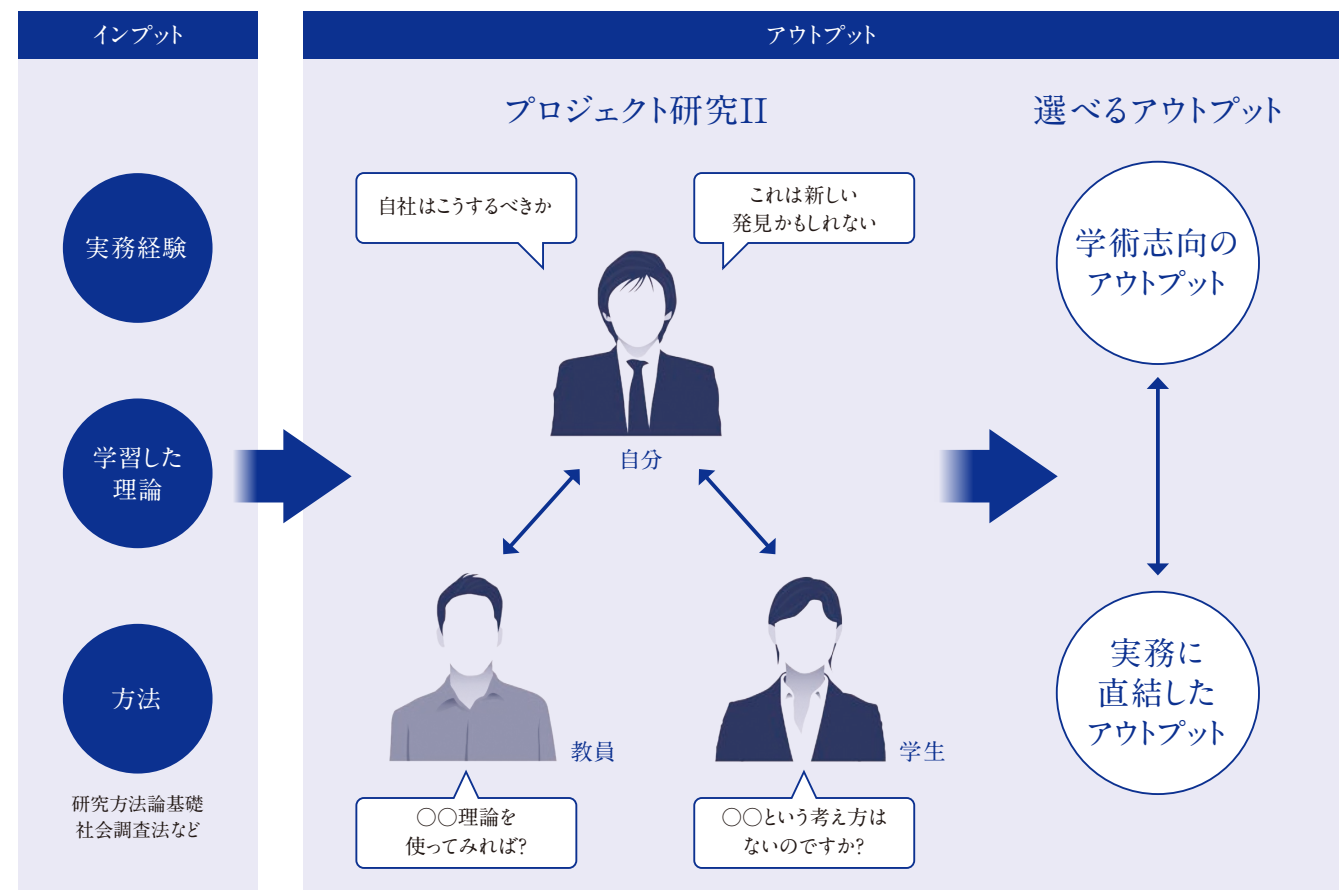
私たちは関東一円にスーパーマーケットを展開する企業の課題に取り組みました。データ収集や分析、対象企業の旗艦店の見学、21名の従業員へのヒヤリングやアンケートなどを実施する中で、「社員のモチベーションが高いにも関わらず、バックオフィス業務に忙殺され、顧客視点での本来の業務ができなため売上げは上がらない」という気づきを得、「社員の生産性の向上」を課題に設定。属人化していたバックオフィス業務のシステム化によって生産性向上を図るという戦略を提案しました。自社ではない企業の課題を客観的に探ることは容易ではなく、また受講生それぞれの視点や考え方が異なるため、課題を特定するまでに多くの時間を要しました。一方、仲間と切磋琢磨しながら作り上げた戦略を提案できたことは大きなやりがいに。今回の体験で、現場の声を聞く重要性を実感。また、課題を特定する力や、知識を使いこなす力を培ったことも大きな自信につながりました。

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

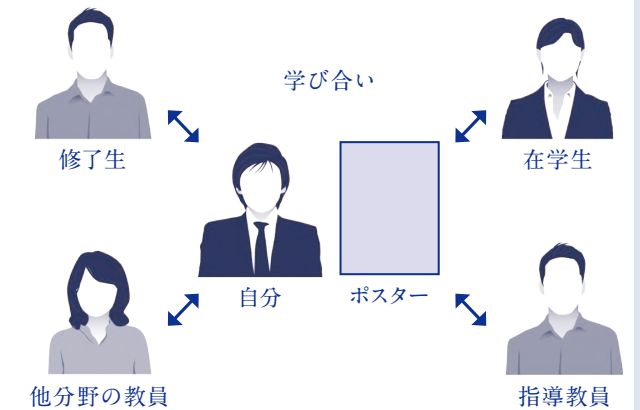
プロジェクト研究は、2年間の集大成を作り上げる科目です。CBSでの学びと受講生の実務経験を、専任教員からの指導を受けながら1年間にわたって練り上げることで、オリジナルのアウトプットを作成していきます。

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。



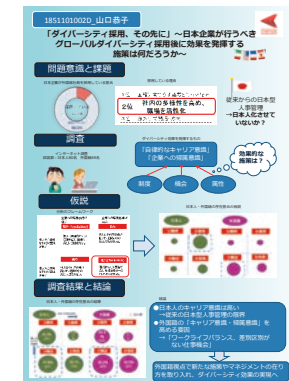
学生・教員が学び合う場

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。



職場の課題を解消する研究に挑戦したことが、継続する力に

加川 敬子

入学年月日: 2022年4月
 勤務先/役職: 日本赤十字社(血液事業本部)／医務採血課長

現職の前に、地域センターのマネージャーとして、看護師の採用・育成や職場環境の改善、エンゲージメント向上への取り組みなどに携わってきました。女性が多い職場なので、ライフイベントに伴う転職・離職や、制度を利用した休暇・休業の取得者が増える中、コロナ禍となって新規の採用は厳しくなり、人材不足という課題に直面していました。そこで、人材を確保して定着させる最も効果的な手法は何かというサーケステーションを立て、「心理的安全性」と「ワーク・エンゲイジメント」のそれぞれについて探索的研究を進める過程でその重要性に気がきました。研究は、統計解析ソフトSPSSを用いた量的分析を実施。立てた仮説が支持された時は達成感がありました。さらに結果を得るために、より高度な解析に挑戦し、時間を忘れて没頭した日々が忘れられません。指導教授や先生方、ゼミの仲間から様々な視点で助言をもらい、無理なく頑張れるよう支えてくださったことにとても感謝しています。CBSにはずっと学び続けられるネットワークと場が設けられているので、今後も学び続け、いつかwell-beingな職場づくりに役立つ提案ができるよう挑戦していきたいと考えています。



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。

平日 **火～金** は
「オンライン」

在宅勤務後
に自宅から

育児中に
自宅から

勤務後
すぐに
職場から

出張先から

録画ではない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」

対面講義

人的
ネットワーク
構築

設備の
活用

濃密なコミュニケーションによる深い気づき

CBSの対面講義には対話の機会が豊富にあります。「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ます。

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。



時間の有効活用とリアルな議論で学びを効率化

清水 雅友 入学年月日:2022年4月
勤務先/役職:株式会社NTTデータ 第二金融事業本部 しんきん事業部 課長

平日はオンライン、土日は対面での開講形式は、学びを継続する上でとても有意義でした。平日は直前まで仕事をしてから受講でき、移動時間がないので講義後の時間を有効活用できたことも利点でした。土日の対面授業では、様々な業種・年齢層の仲間や教授とリアルに議論を行うことで、オンラインにはない気づきや学びが得られ、視野が広がったと感じています。問題分析力や人の意見をまとめる能力など、これまで気付かなかった自分の強みを再認識できたことも大きな収穫でした。また、学んだ理論をすぐに日々の業務に活かせるのもメリット。実際に人的資源管理や人材開発の講義で学んだことを実践し、成果も出ていると自負しています。CBSで体感したのは、まさに“継続は力なり”。事業部の戦略を検討する役割を担うまでになれたのは、CBSでの学びと出会いのおかげです。



質の高い学びに特化した新キャンパスのラーニングプレイス

CBSは2023年に駿河台新キャンパスに移転し、ビジネスパーソンの学びの空間をいっそう充実しています。

14F

コモンズ 交流から知を創造する

CBSの学生専用のオープンスペースです。実務経験豊かな仲間との議論から、新しいアイデアやビジネスプランが生まれます。

成果発表大会やポスターセッションには修生も参加できます。ビジネスパーソンの交流とネットワークが広がります。

12F

図書館 先人の知に触れる

ビジネスや法務の専門書が充実しています。レポートや論文・課題研究の作成に専門書の学習は欠かせません。

8Fほか

講義室 最先端の知を学ぶ

講義では最新の経営理論や先進事例を学びます。教員の問いかけと学生の積極的な発言によって学びが深まります。

少人数のグループワークの機会も豊富です。さまざまな視点の考えに触れて、時間を忘れるほど議論が白熱します。

1F

エントランス 知の空間で出会う

エントランスを入ると、自然光が差し込む開放的なロビーが迎えてくれます。通学するモチベーションが高まります。

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られる仕組みです。

※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
に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ます。^{※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

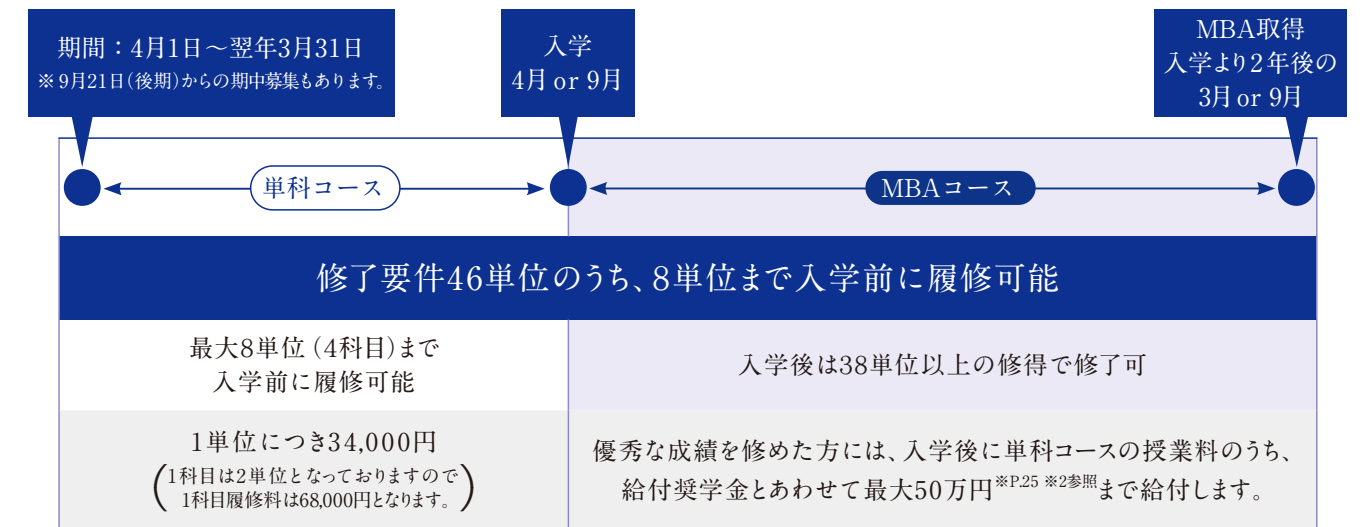
■活用例2 週1日1科目からスタート、3年でMBAホルダーに

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。

仕事と学習ペースのバランスや、視座の高い仲間と学ぶ学習環境を実体験

池谷 和樹 単科コースの入学年月日：2022年4月 本科コースの入学年月日：2022年9月
勤務先/役職：シナネンホールディングス株式会社 / チーム長

新規事業を開発する部署のマネージャーになったタイミングで、マネージメントのスキルアップを目指したいと思いCBSに。仕事と学業の両立が可能かどうかを見極めるため、まずは単科コースに通い、平日のオンライン授業と土日の対面授業への参加を通して自分の学習ペースをイメージすることができました。また、ミドルマネジメントを中心とした視座の高い仲間とともに、課題を共有し、実践を積み上げながらお互い高め合えることが実感できたのも、本科へ進む大きなモチベーションに。MBAを検討していても、現在の仕事と学業とのバランスを心配される方が多いかもしれませんが、本科に単位を継続することで時間のゆとりも生まれるので、自分のペースを確認する意味でも、まずは単科コースで興味のある科目を履修してみることをお勧めします。



MY LIFE × CBS

組織を活かす マーケティングがしたい × CBS

#営業 #マーケティング
#明確なビジョン #即実践できる学び

阿部 直紀さん

株式会社インストラクション 営業部 営業推進課 課長 / 2022年4月入学

自社商材を扱ってもらうパートナー企業とのより良い連携のために、マーケティングと組織論を学ぶ。
その根底にある課題感や葛藤、そしてこれからのビジョンなどを伺いました。

従来の営業戦略に限界を感じたことがきっかけ

竹田 阿部さんは理系の学部出身ですよね。
マーケティングを学ぼうと思ったのはなぜ？

阿部 私がいる営業部門では、クラウドの商材を代理店で販売するという戦略をとっているため、直接営業するというよりパートナー企業の人をどう動かすかが仕事です。代理店さんはいろいろな商品を扱っているので、優位性がないと自社の商品を選んでもらえない。数字を上げていくためには自分一人の力では限界があると感じていたこともあり、マーケティングを学んで知識をしっかりとインプットしたいと考えました。

竹田 ビジネススクールへの入学を考えたのには、何かきっかけがあったんですか。

阿部 今はセイコーグループですが、当社はもともとオーナー社長の企業だったんです。当時の社長と面談した時、今後のキャリア設計の1つとして中小企業診断士の資格取得を目指そうと考えていると話したところ、「阿部君はMBA って知ってる？ いろんな仲間も増えるし、そっちの方が向いてるかもしれないよ」と助言されて。実は

MBAという言葉もその時に初めて聞き、そこから調べていく中でCBSを知りました。

竹田 そこからMBAを目指そうと。
他校も検討されたと思いますが、CBSに決めた理由は？

阿部 土日の対面授業が充実していることですね。仕事が多々ある忙しくなるかわからなかったのですが、働きながら通えるか不安もあったのですが、それなら通い続けられるなと入学を決めました。

竹田 講義形式だけでなく、内容的な部分で何か決め手がありましたか。

阿部 興味があったのはフィールドラーニングですね。直接、企業の社長さんが出てきてくださることが多いということ、学んだことを実際の企業でアウトプットできるということに魅力を感じていまして、2年次に受けようと決めていました。

竹田 フィールドラーニングについては後ほど伺いたいですね。ビジネススクールに通うと聞いて、周囲はどんな反応でしたか。

阿部 前社長は背中を押してくれまして、私をモデルケース

今回は、2024年3月に修了された2人にお話を伺いました。阿部さんは戦略と組織形態がリンクしていることの大切さ、宮脇さんは職場の心理的安全性の重要性など、授業やMBAの仲間達との交流を通じて新しい気づきを得ていく過程を詳しく伺うことができました。

インタビューアー
戦略分野
竹田 陽子教授



に企業推薦のような形にしていくことも考えているとおっしゃっていました。結局、在学中に会社がM&Aになってしまったので叶いませんでした。

竹田 それは残念！実際に入学して、大学時代とビジネススクールの違いなどは感じましたか。

阿部 実は大学では脳神経細胞を専攻して、アルツハイマーの予防について学んでいました。それは学問として興味があつたけれど、当時はそれを学んで何かをしたいというビジョンまではありませんでした。実際に脳神経関連の職業には就いてませんしね。CBSでは、今現在たずさわっている仕事の課題を解決したいという明確なビジョンを持っている人が集まっているので、そこが大きな違いですね。

竹田 大学と違って学生の年齢差もありますよね。若い方だと、最初は気後れしたとおっしゃる方もいますが、その点はいかがでしたか。

阿部 そうですね、CBSは平均年齢42歳と比較的高く、私は同期で最年少なので最初は年齢の差を感じました。でも、年齢は関係ないよってくださる方が多くて、気後れすることはなかったです。

竹田 むしろすぐに馴染めました？

阿部 はい。トップマネジメントや様々な役職を持つ方たちと学ぶことはとても刺激的で、そういう意味でも期待通りでした。

現場の声を聞く重要性を体感

竹田 先ほどフィールドラーニングに興味を持ってCBSに入れたということでしたが、実際にやってみてどうでしたか。

阿部 すごくよかったです。1年次で組織やマーケティングなど様々な知識をインプットしてから、実際の現場に出向き、いろいろな立場の方の声を聞きながら経営戦略を提案するということは今までの人生にない体験でした。

竹田 グループの中に対象企業（カスミ）の社員さんも入っていたと思いますが、そのメリットはありましたか。

阿部 そうですね、実際の社員の方の生の声を聞けたことがとてもよかったです。皆さん会社の理念は理解しているけれど、どうしても現場では実務的な課題がある。今回の提案はそうした現場の声を届ける機会にもなったのではないのでしょうか。

竹田 普段は、なかなか現場の声を上に届けるのは難しいですからね。

阿部 授業ではどうしても戦略先行の思考になりがちですが、働く人たちの実情を理解し、戦略と照らし合わせていくことの重要性を痛感しました。また、IT業界としての視点からお話すると、逆に興味を持っていただけることもありました。私たちにとっては実践の場として、カスミさんの際には異業種の知見を得る場として、お互い良い機会になったのではと思っています。

竹田 双方向でいい刺激になったということですね。そのあと2年次に組織論を中心に学ばれましたが、組織に興味を持ったのは何か理由があったんですか。

阿部 戦略やマーケティングの手法は理解したのですが、実際に社内やパートナー企業に対してそれらを実践する時に、戦略と組織の形態がリンクしていないと人は動かないとすごく感じたんですね。同期で社長や営業本部長をされている方からも、やはり戦略と組織は両翼で身につけないといけないと教えていただいて

⋮

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/





人事の課題を 解決したい × CBS

人事 # 学び直し
自分を客観視 # 信頼できる仲間

宮脇 明子 さん

株式会社浜友 A.L./ 人事総務部 係長 / 2022年4月入学



長年、人事分野でキャリアを積んできた宮脇さん。任される仕事の質が高くなっていく中で、さらに成果を上げるためビジネススクールの門を叩いたといいます。CBSで何を学び、その学びを今どのように活かしているのでしょうか。

人事領域を学び直そうと一念発起

竹田 はじめに、ビジネススクールに入学しようと思ったきっかけを教えてください。

宮脇 2017年に今の役職に就いたのですが、任される仕事の質が高くなっていく中で、周囲からの期待に応えられていないと感じ、理由がわからずもやもやする日々が何年か続いていました。コロナ禍になってリモートワークが増え、時間もあったので、人事領域についてきちんと学び直そうと一念発起したのがきっかけです。そこから人事交流会やLINEのオープンチャットなどで情報収集して、当初は他の大学院に新設された人材開発の分野に特化したビジネス・スクールを検討していました。

竹田 検討されていた大学ではなく、CBSを選んだ決め手は何でしたか。

宮脇 何校かオンライン説明会に参加したのですが、学生や先生の雰囲気がいちばん自分にマッチしていると感じたのがCBSでした。先生が気さくな方ばかりで、学生から意見を引き出そうと働きかけてくださり、安心して

学べそうだなという雰囲気がオンラインでも伝わってきました。また在校生も参加されていたのですが、相手の課題を聞いてくれる先輩たちの様子も他校とかなり違いを感じましたね。

竹田 実際に入学して、その雰囲気は同じでしたか。

宮脇 はい、そのままでした。

竹田 お金や時間、授業形式などの面ではどうでした？

宮脇 職場が銀座なのでアクセスが良いこと、あとは平日のオンライン講義があることが魅力でした。実際、入学してみたら対面授業の方が楽しかったですね。特にグループワークの際、オンラインだと発言が被ったり、発言を遠慮したりしてしまうこともあります。対面ならお互いの息づかいを感じながらやりとりできますし、ちょっとしたことでも気軽に発言できるところが良かったです。

竹田 対面の良さってありますよね。職場の方はビジネススクールに入学することに対してどんな反応でしたか。

宮脇 周りにMBAを取っている人がいなかったの、最初はあまり言ってなかったんです。さすがに入学前に上司に報告したところ、転職か退職するのでは?と思われ

たらしく、「仕事は大丈夫か?困ったことはあるのか?」とかなり声をかけられました。

竹田 警戒されてますね! なんと伝えたんですか?

宮脇 あまりにも心配している様子だったので、「退職や転職を考えているわけではなく、今任されている仕事の質を上げたい、期待に応えたいという気持ちがあり、ビジネススクールで学び直したい」ときちんと伝えました。

竹田 実際に入学して気付いたこと、想像と違っていたことなどはありましたか。

宮脇 私は新卒で入社してからずっと今の会社にいるので、他の会社の方から自分について率直なフィードバックをもらうという機会はこれまでありませんでした。グループワークでのフィードバックや、授業が終わった後の食事会などで「みやちゃんって人前で話すの上手いよね」とか「こういうことによく気付いたよね」と言ってもらうことで、自分の強みや弱点を客観的に知ることができたのが良かったです。

竹田 それは同じ会社にずっといると難しい?

宮脇 難しいと思います。仕事柄、人前でプレゼンすることが多いのですが、それについて評価されたりフィードバックを受けたりすることもほぼなくて。CBSでは、自分よりずっと経験豊富な方からいろんなフィードバックをいただけたことが自信につながりました。逆に自分の弱点に気付くこともあり、実践を通して改善できたことも大きかったです。

職場の心理的安全性の大切さを実感

竹田 講義の中で、特に印象に残っている授業はありますか。

宮脇 リーダーシップコアやチームビルディングなど、グループワークの多い授業です。理論を学んだあとに、すぐ実践できるグループワークがセットになっているところがおもしろかったですね。リーダーシップコアは、先生の講義がとても軽快で学生を飽きさせない授業でしたし、グループワークで他社の事例をたくさん聞くことができて大変興味深かったです。

竹田 CBSはグループワークを繰り返しますよね。グループワークの中で、何か気づきはありましたか。

宮脇 同じ講義を聴いても、私の視点と他の学生たちからの視点が違うことがあり、仕事や職種によって受け止め方がまったく変わるという発見がありました。

竹田 その中で仲間との関係性も築けたと思うのですが。

宮脇 はい。ささいな悩みごとを相談したり、お互いに高め合える、信頼できる仲間が増えました。普段、職場では誰かに質問したり意見を言ったりすることにあまり躊躇することはなかったのですが、入学当初は周りが優秀な方たちばかりで気後れしてしまい、なかなか発言することができませんでした。しかし、学生の意見や質問をきちんと受け止めてくださる先生方の姿勢や、周囲の学生からのサポートもあり、徐々に本音で話ができるようになりました。CBSに入学して初めて、心理的安全性が保たれた環境というものがどれだけ重要か気づきました。想像していた以上に、私にとって学びやすい環境でした。

竹田 それはとても大切なことだと思います。人事領域に關しての授業はどうでしたか。

宮脇 人材開発や雇用管理の授業では、まず個人ワークで自分や会社の現状、大切にしている理念や価値などを振り返り、それから授業で可能な範囲で共有をしました。公開情報の先にある他社の大切にしている価値などを知ることができました。自社とはまったく違っていたり、共感するものであったり、逆に新しい発想だったり。自社の人事部の中にいるだけでは知ることができない周囲への深い理解が進み、とても貴重な体験でしたね。すぐに自社で取り入れようと日々上司に提案していたら、ちょっと煙たがられましたけど(笑)。

⋮

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SSIONALの養成を目指す



1.○は当該年度に研究促進制度を半年もしくは一年取得予定 2.☆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、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。

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。

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

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、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 O2025年度後期

専門分野 コーポレート・アントレプレナーシップ
大学発ベンチャー
略 歴 三菱UFJリサーチ&コンサルティング研究員、メガベンチャー経営企画室管理職、国立研究開発法人産業技術総合研究所研究員、大阪公立大学大学院都市経営研究科教授／研究科長を経て現在に至る。



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。

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。



2025年4月専任教員着任予定



人的資源管理



高村 静
TAKAMURA Shizuka
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、名城大学特別任用教授を経て現在に至る。



島貫 智行
SHIMANUKI Tomoyuki
教授

専門分野 戦略的人的資源管理論、人材ポートフォリオ論、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。

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、コーポレートガバナンス、リストラクチャリング、不動産ファイナンス、PPP(官民連携)
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PP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経て、2023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薬ベンチャー株式会社濃研究所のCFOを兼務。

経営法務



杉浦 宣彦
SUGIURA Nobuhiko
教授

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官、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。

アドバイザーリ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

「アドバイザーリーボード」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。



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



株式会社セブン&アイホールディングス
執行役員 最高人財責任者
(CHRO) 兼 人財本部長
榎本 拓也



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



ANAホールディングス株式会社
常勤監査役
梶田 恵美子



四谷東法法律事務所 弁護士
中央大学法務研究科 客員教授
木村 英明



公益財団法人21世紀職業財団
会長
定塚 由美子



高倉&Company合同会社
共同代表・ロート製薬株式会社
戦略アドバイザー
高倉 千春



中央大学商学部教授
武石 智香子



日本公認会計士協会
相談役(元会長)
藤沼 亜起



株式会社東日本放送
代表取締役社長
藤ノ木 正哉



中央大学名誉教授
山本 秀男



日本通運株式会社
相談役
渡邊 健二



株式会社東京きらぼし
フィナンシャルグループ
代表取締役社長 グループCEO
株式会社きらぼし銀行 取締役頭取
渡邊 壽信

「南甲倶楽部」も積極的に応援します



芳井 敬一 南甲倶楽部会長
(大和ハウス工業株式会社 代表取締役社長/CEO)

中央大学南甲倶楽部は、中央大学を卒業し経済界で活躍する卒業生により1952年(昭和27年)に設立された同窓会組織です。会員相互の親睦と研鑽を図ると共に、母校の興隆に寄与することを目的として、多岐に亘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います。

2008年4月に開設された中央大学ビジネススクール(CBS)は、南甲倶楽部のみならず、経済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、開設時より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なし得る支援体制を敷いています。「戦略経営を実践し、自分を変え組織を変え社会を変えるチェンジ・リーダーを育成する」ことをミッションとする本学の社会人向け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ますます高まるものと期待しています。

※本頁記載の役職等は2024年8月現在のものです。

南甲倶楽部
ホームページ



MBAの概要・入試情報

MBAコース説明会については
ホームページをご覧ください



M B A

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

◆入学者受け入れの方針(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試みる人
・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、任意書類と同様に出願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】2025年4月入学

●11月選考

出願期間：2024年10月18日(金)～2024年10月29日(火)

選 考 日：2024年11月10日(日)

●1月選考

出願期間：2024年12月13日(金)～2025年1月7日(火)

選 考 日：2025年1月19日(日)

●2月選考

出願期間：2025年1月24日(金)～2025年2月4日(火)

選 考 日：2025年2月16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。

2025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。内容が確定次第ホームページに掲載します。

学費

(2024年度)

費 目	初年度	2年目
入学金	300,000円	—
在学科	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】

2025年4月入学

出願期間：2025年1月7日(火)～2025年1月17日(金)

選 考 日：2025年2月8日(土)

2025年9月入学

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

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。