

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 (中央大学大学院戦略経営研究科)

CHUO GRADUATE SCHOOL OF STRATEGIC MANAGEMENT

2026

一人一人の実務課

若い世代が
希望を持てる社会を
目指して!!

高度で多角的な
目線を身に
つけたい!

良質な関係性を
構築し、組織が
進化し続ける
状態をつくりたい!

変わらない環境より、
変わる自分を選ぶ

自分をアップデート
して新たな視点で
課題と向き合う

西東 拓海

2025年4月入学
株式会社セブン銀行
ATMプラットフォーム推進部

安久津 麗

2024年9月入学
ファイブリング株式会社
MD・マーケティング部
マネジャー

山岸 英樹

2025年4月入学
FWD生命保険株式会社
顧問

天雲 千津

2025年4月入学
損害保険ジャパン株式会社

青木 寿泰

2024年9月入学
富士製薬工業株式会社
営業企画部
サイエンティフィック
マーケティンググループ

だから本気で 取り組める。

題が学びの源泉

日本の美容医療を
世界へ！

組織における人事の役割を
定量的に表現できる方法を
開発し、実務に生かしたい

自己流から抜け出し、
ロジカルに
自信を持って
実行できる
人材になりたい

現場の声と
デジタルの力で、
新しい当たり前を
創る。

日本を代表する
ブランドになり、
自社製品を世界に
とどけたい！

内海 正人

2025年4月入学
社会保険労務士法人
日本中央社会保険
労務士事務所 代表社員

馬場 優斗

2024年9月入学
株式会社きらぼし銀行
HR部所属
調査役

柚木園 隆介

2025年4月入学
株式会社ボーラメディカル
マーケティングリサーチ部
部長

杉木 裕美

2025年4月入学
株式会社長谷工コーポレーション
建設部門DX推進部
チーフ

井田 勇介

2025年4月入学
株式会社 ヨックモック
営業部 部長

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

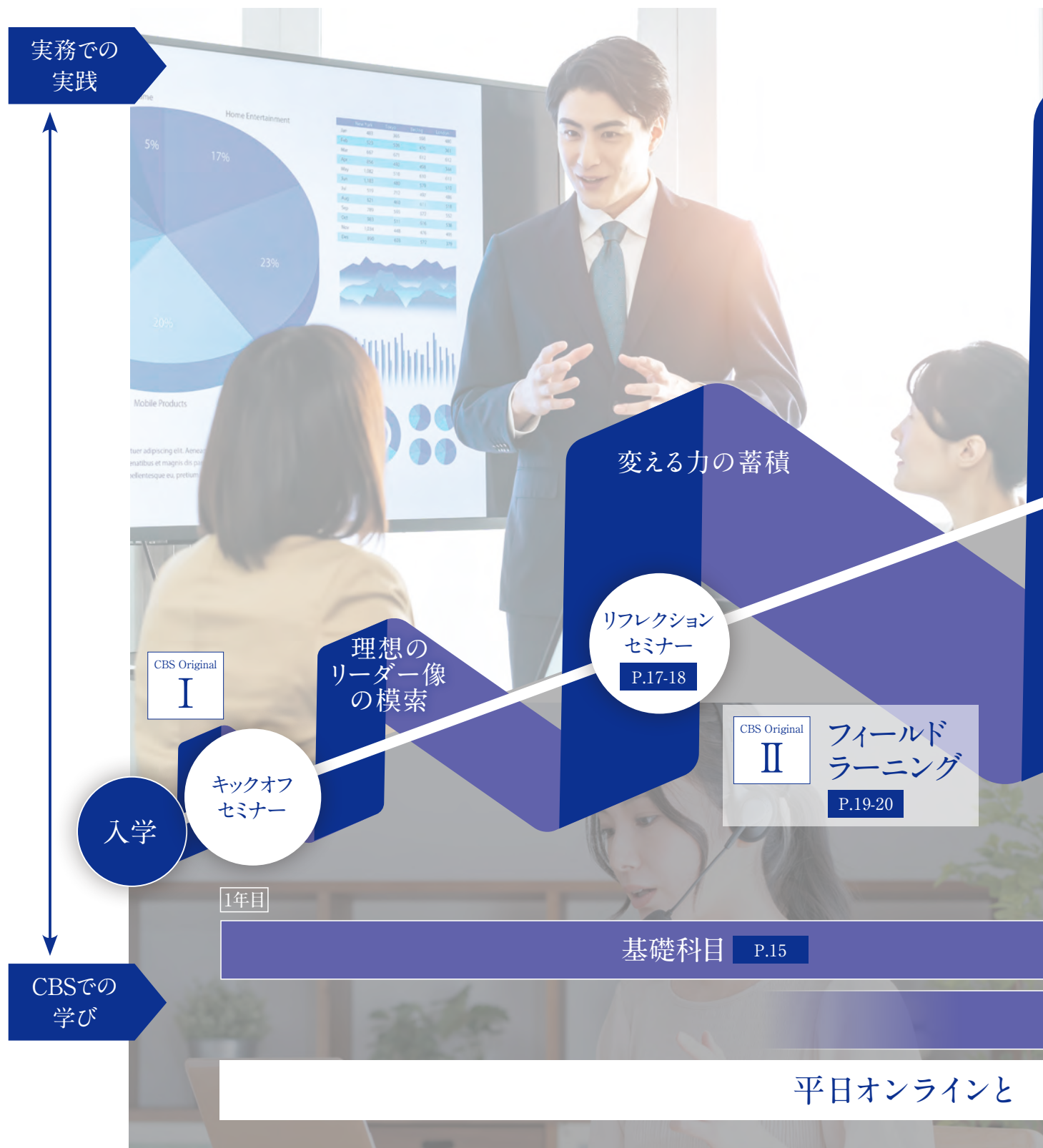
1.CBSだけの価値あるプログラム	5
1-a. MBAスタンダード	5
1-b. CBSオリジナル	7
1-c. CBSクオリティ	9
2.ワークライフバランスを実現する学び	11
3.CBSのコミュニティ	13
プログラム - 5分野MBAスタンダード	15

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

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。



の2年間

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）を定期的で開催しています。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



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

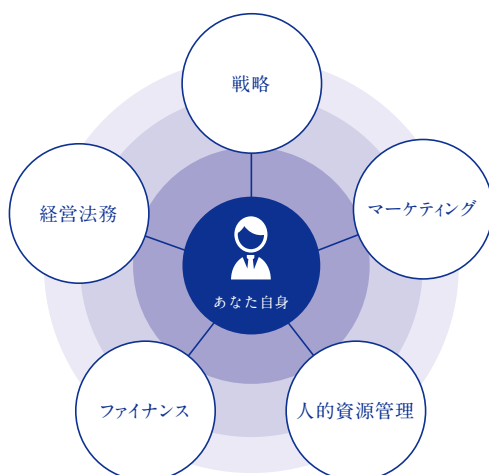
MBAスタンダード



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科目、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

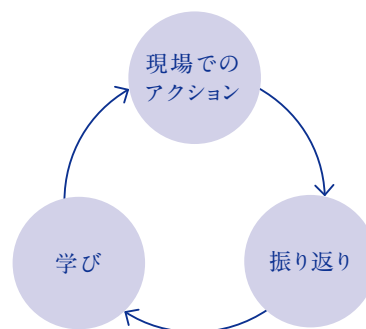
I

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）を大事にしています。

▶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

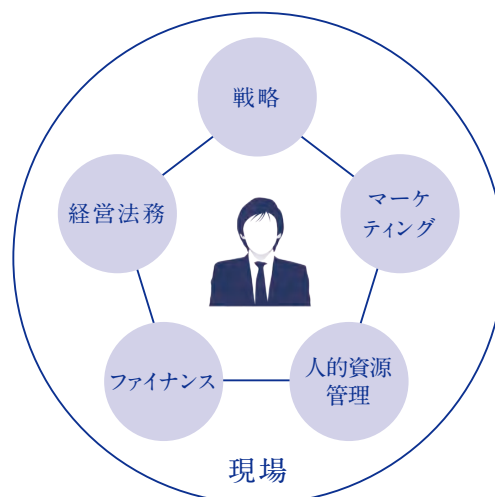
II

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

現場へ入り込む体験科目



CBS Original

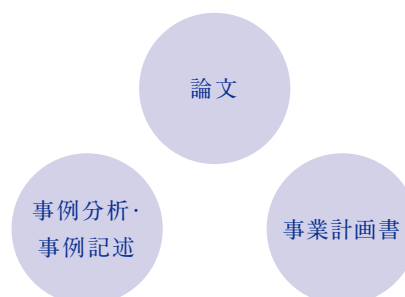
III

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、論文、事例分析・事例記述、事業計画書のいずれかを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年以上ある、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

40.5歳

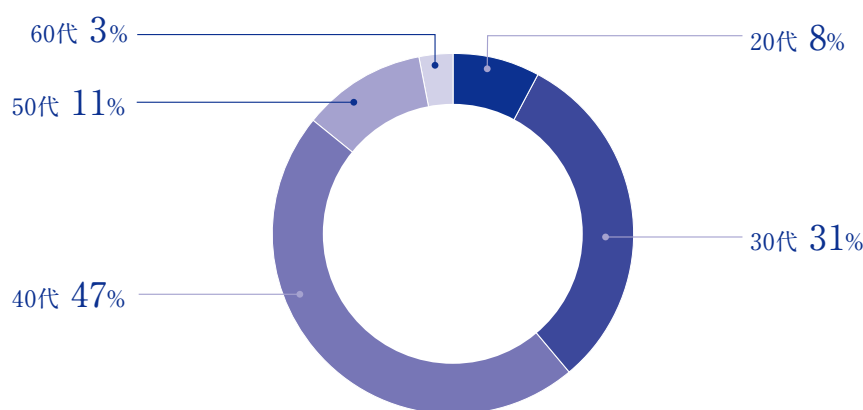
部長クラス以上

32.8%

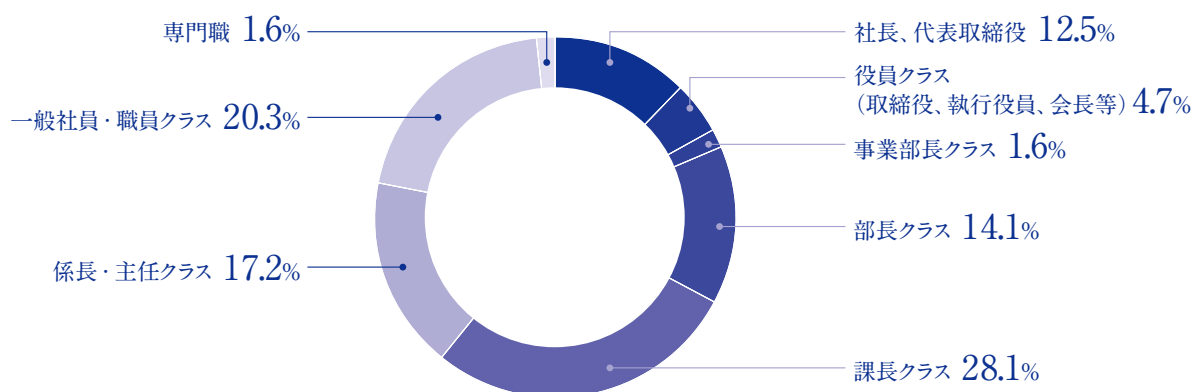
課長クラス以上

60.9%

年齢構成 (2025年4月入学者)



役職の比率 (2025年4月入学者)



■ CBS学生の勤務先の例

株式会社アイシン／アクセンチュア株式会社／アストラゼネカ株式会社／株式会社 安藤・間／盈泰ジャパン株式会社／株式会社NTTデータ／MSD株式会社／
 王子パッケージング株式会社／株式会社奥村組／小野薬品工業株式会社／キャノンビズアテンダ株式会社／ギリアド・サイエンズ株式会社／
 栗田工業株式会社／甲府市役所／株式会社zooba／株式会社スタイリングライフ ホールディングス／株式会社セブン&アイ・ホールディングス／
 第一生命保険株式会社／大成建設株式会社／東宝株式会社／TRUSTART株式会社／日本エマージェンシーアシスタンス株式会社／
 日本空港ビルデング株式会社／日本ヒルティ株式会社／一般財団法人日本品質保証機構／ノバルティスファーマ株式会社／パーソルクロステクノロジー株式会社／
 阪和興業株式会社／日立グローバルライフソリューションズ株式会社／フジブリグループ株式会社／松谷化学工業株式会社／三井住友海上火災保険株式会社／
 株式会社三井住友銀行／株式会社モスフードサービス／株式会社ヤナリ／山梨県庁／株式会社UNISON HYBRID／楽天グループ株式会社／
 株式会社リクルート／株式会社ロジスティクスナйт・ジャパン／株式会社ワークスアプリケーションズ／わらべや日洋食品株式会社

CBSではスタートアップや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。

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、遠隔地や自宅からも講義が受けられます。

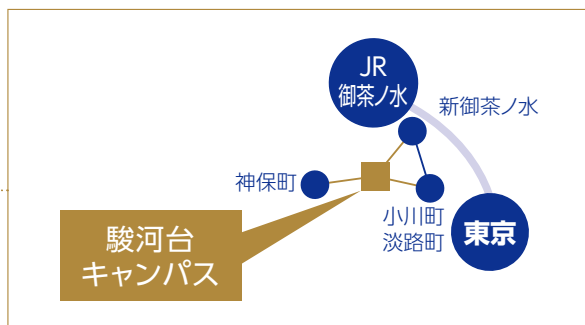
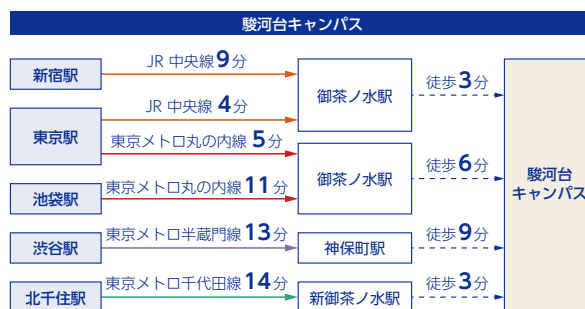
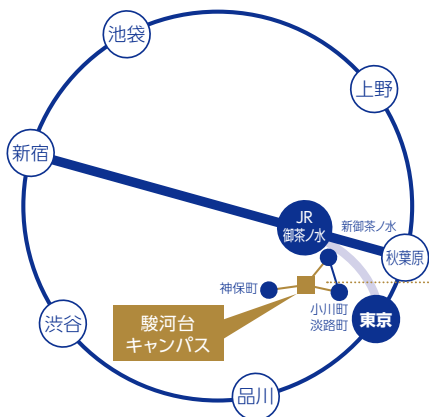
		オンライン				対面	
	月	火	水	木	金	土	日
1限	休	平日夜間は 18:30～開講				9:00～10:40	9:00～10:40
2限						10:45～12:25	10:45～12:25
3限						13:05～14:45	13:05～14:45
4限						14:50～16:30	14:50～16:30
5限						16:40～18:20	
6限		18:30～20:10	18:25～20:05				
7限		20:20～22:00					
		(100分授業14回)					

▶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

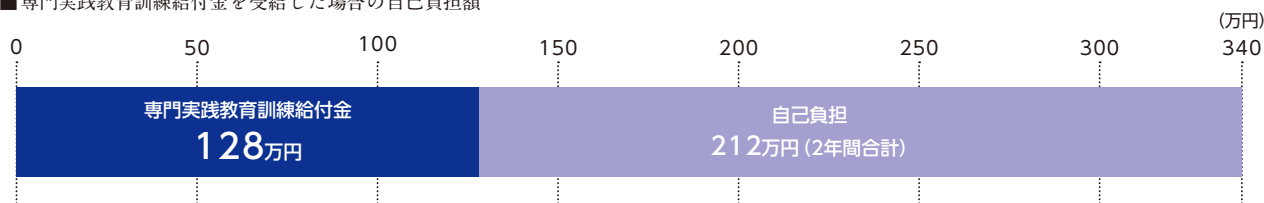
駿河台キャンパスで講義が行われています。都心の主要駅からアクセスしやすい場所に位置しています。



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128万円の給付、給付奨学金制度も充実

■ 専門実践教育訓練給付金を受給した場合の自己負担額



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を修了すると条件を満たした場合給付金額が最大128万円支給されます。

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128万円）。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。

② 2025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 (2025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(2025年5月現在)。



CBS Network **1,183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。

●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。

●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】 消費者行動論と行動経済学／デジタル時代のマーケティング戦略 【人的資源管理】 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	【 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／エコシステム戦略論／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／アントレプレナーシップ論／中小企業論／ヘルスケアビジネス入門／ヘルスケア産業論／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／ブランド戦略論／マーケティング特別研究（ニューロマーケティング）／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】 雇用管理／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／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）
専門		CBS Original II フィールドラーニング （戦略1・2）（事業成長戦略） （マーケティング） （グローバル・イノベーション：米国シリコンバレー） （グローバル・イノベーション：ベトナム） （グローバル・イノベーション：タイ）
		CBS Original III プロジェクト研究 I・II

（注1）2025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」「フィールドラーニング」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。

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。

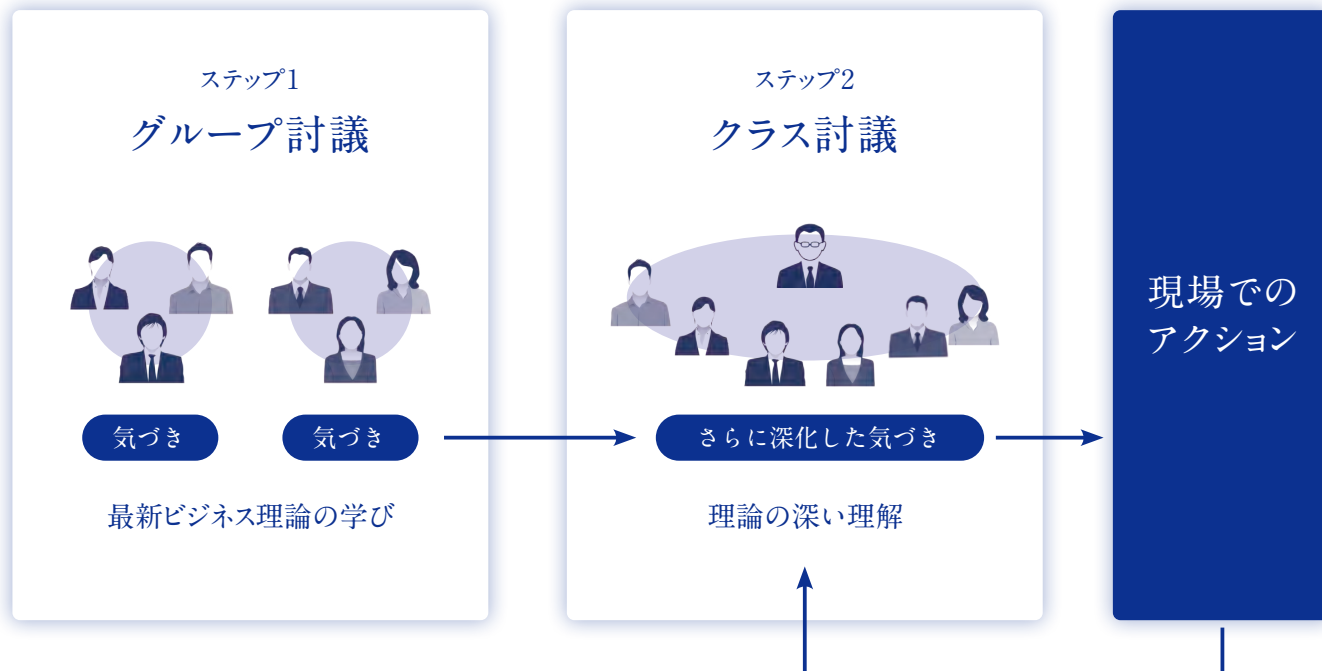


実務経験豊かな学生



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」



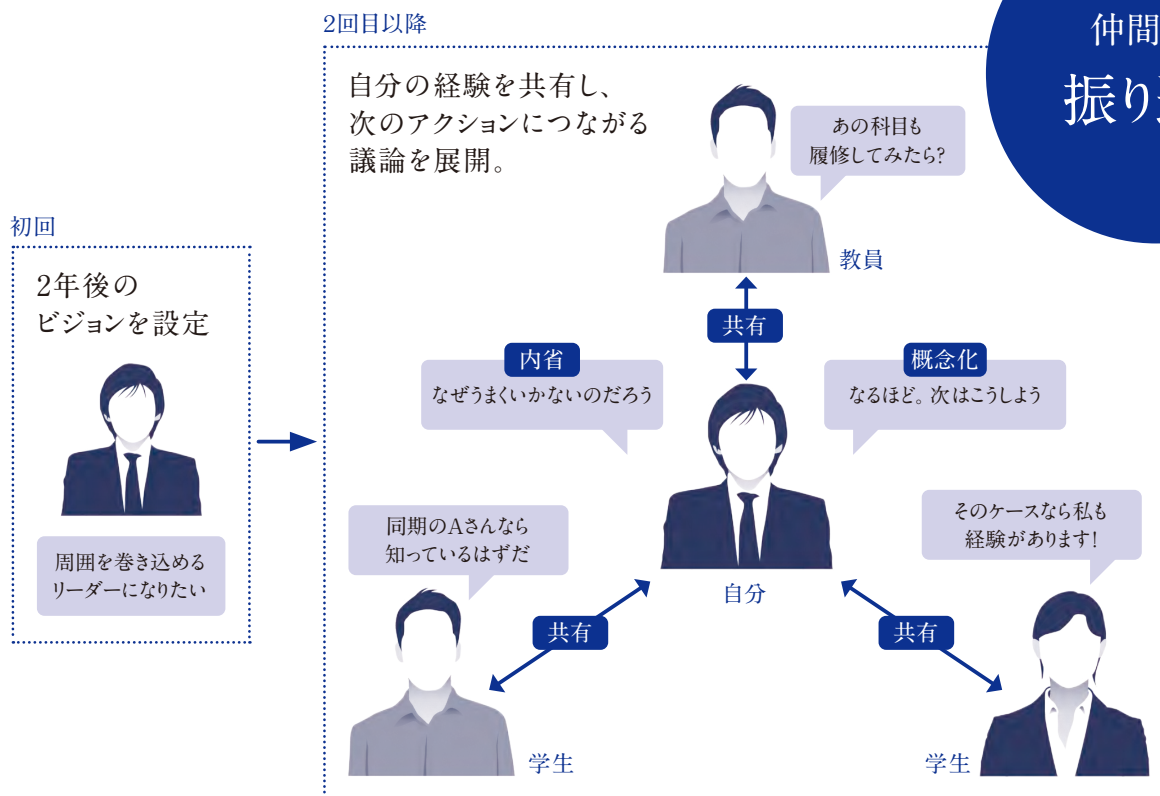
アクション & リフレクション

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。

講義での
学び

MBA
スタンダード

5つの分野
CBS型ディスカッション

CBS
オリジナル

フィールドラーニング
プロジェクト研究

自社の課題が
解決できそうだ



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。

このような案はどうですか？

振り返り

+

知識

気づき



よし！やってみよう



現場での
アクション

自分を見つめ直すことで、社員や会社の変化を実感

山本 由起子

入学年月：2023年4月

勤務先/役職：富士陸送株式会社 代表取締役社長



急遽家業を引き継ぐことになり、業績も伸ばしてきましたが、会社が持続的に成長するためには理論と実践を結びつけて体系的に学ぶことが必要だと考えCBSへ。定期的にリフレクションセミナーに参加することで、自分自身を振り返り、得られた気づきを活かし、新たな気持ちで目標に向かうというサイクルができました。また年齢も経験も違う仲間や先生からフィードバックをもらうことで、今まで見えなかったものが見えたり、自分にはなかった発想が生まれたり、新たな気づきの連続でした。社長という立場上、社員が意見を言いにくいような状況になっている中で、率直に指摘していただく環境はとても大事だと痛感。リフレクションによって、自分自身が変わるべきところに気づき、それを実践することで、社員も会社も変わってきたと実感しています。

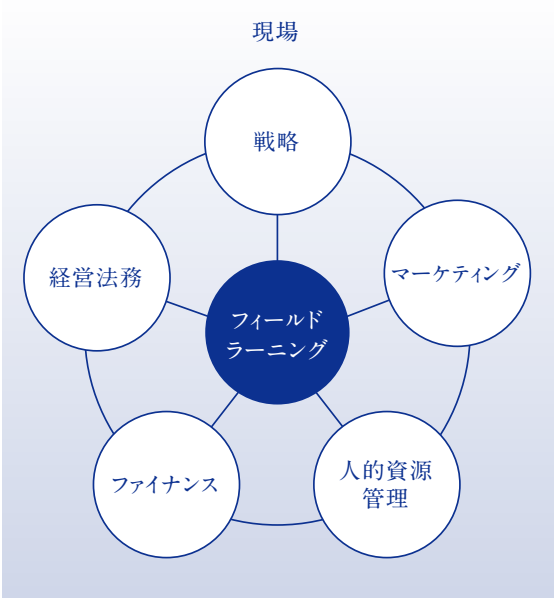
ケース・スタディとは本質的に異なる「学び」と「気づき」

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。

戦略以外に、事業成長戦略やマーケティングのフィールドラーニング科目を開講予定です。海外でのフィールドラーニングとして、2025年度は米国シリコンバレーとベトナムへのスタディツアーを開講します。

フィールドラーニングの概念図



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



実践的な学びの中で、提案までのプロセスそのものが醍醐味

池澤 洋一

入学年月: 2024年4月

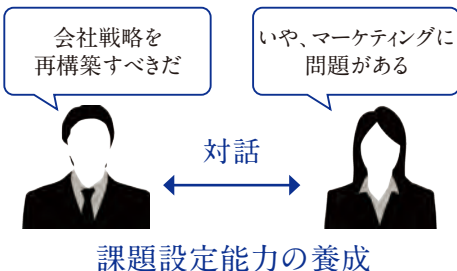
勤務先/役職: 株式会社オプティム / 社長室 ゼネラルマネージャー

全国に店舗を展開する島村楽器の企業分析と新規事業の企画に取り組みました。市場性や、ショッピングモール内の店舗展開という特徴を基に検討を進める中で、実店舗への訪問や社員へのヒヤリングも体験。従業員との対話の中で「もっとお客様に楽器に触れてもらいたい」という課題感を掴み、「誰でも気軽に楽器を楽しめるサードプレイスの空間」を提案しました。メンバーの意見がなかなかまとまらず、企画の整理に時間を費やしましたが、本音で議論を重ね、チームが一つにまとまっていくプロセスにこそ、この授業のやりがいや面白さが凝縮していると感じました。仕事では成果が重視されがちですが、この経験で得た思考のプロセスやチームビルディング、ステークホルダーとの対話の仕方などは、実際に新規事業を企画する上で大いに活かしています。

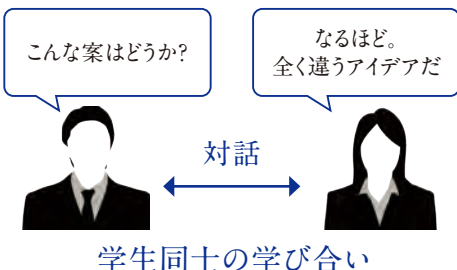
現場に飛び込んでの学びがある

CBSでの講義

STEP 1 課題を設定



STEP 2 解決策を模索



STEP 3 解決策の提案



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

2025年度の対象企業

「島村楽器株式会社」

2025年度は、楽器流通の島村楽器株式会社にご協力をいただき、島村楽器の役員、各分野の部課長クラスの社員もディスカッションに参加します。社員だけでは発想できない新しさがあり、かつ、各種ステークホルダーにとって適切な価値を提案することを目指します。



フィールドラーニング (グローバル・イノベーション) (2025年度開講)

米国シリコンバレーでは、ビジネス+テクノロジーによる新ビジネス誕生の最前線を体感。自身の事業計画を現地でブラッシュアップします。ベトナムでは、現地企業を訪問しスタートアップの現場を体験します。

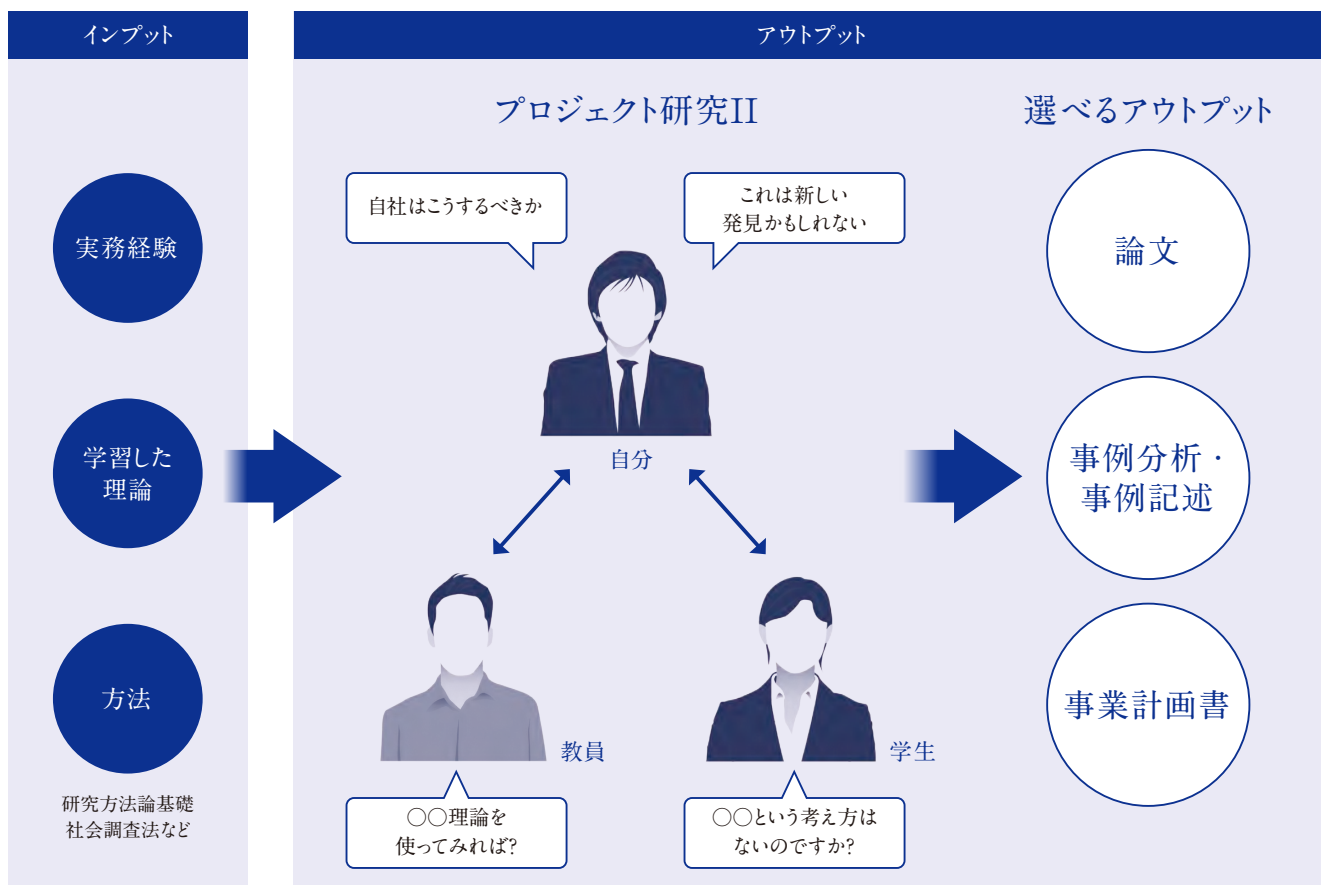


プロジェクト研究

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、論文、事例分析・事例記述、事業計画書のいずれかを選択できます。



自社の強みを見つめ直し、その価値を論文という形で再発見

和田 卓

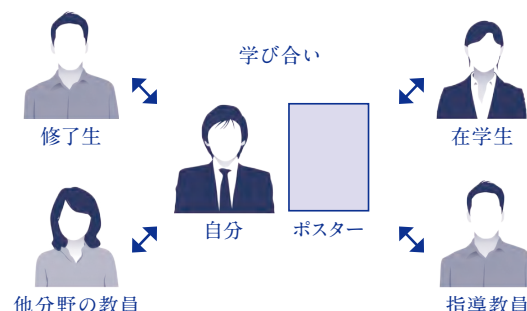
入学年月: 2023年4月

勤務先/役職: アルプスアルパイン株式会社 / 課長

DX推進室のマネージャーとして、DXによる生産性の向上やデジタル人材の育成などに携わっています。最初は実務上の課題でもあるデータドリブン経営をテーマに研究を進めていましたが、先生や先輩の助言を受け、最終的にマーケティング戦略にテーマを変更。実際に社員にインタビューすることで自社の強みを再認識し、社内の能力を活かしたより効果的なマーケティングを模索しました。結果的に、自分の興味と経験、課題がつながる研究になったと満足しています。締切7分前に論文を書き上げ、提出した直後に先生と飲んだコーヒーの味は忘れられません。社員の声や社内の組織文化を、CBSの学びや仲間との議論を通して論文として整理していくことは非常に興味深くやりがいのある経験であり、新しい気付きや視点を得られるよい場でした。

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。



説得力のある事業計画を実務でも応用できる自信に

渡邊 英理子

入学年月：2023年4月

勤務先/役職：青山玖株式会社 代表取締役社長

衰退産業と言われる呉服の新たな価値提案と需要創出を図るため、近年の少子化やSNSの普及によって増加傾向にある「ベビーイベント」にビジネス機会を見だし、新生児から満1歳の乳児を対象とした「ベビーイベント用着物の製造販売」の事業計画に取り組みました。マーケティングや商品、ファイナンスといったあらゆる項目を細分化し、必要な要素を無駄なく論理的に述べることを目指しました。特に必修科目である、「アントレプレナーシップとビジネスプランニング」と「経営戦略論」で学んだ、各種のフレームを、シンプルかつ適切に用いることに、プロ研の指導教授とともに徹底して取り組みました。完成度の高い事業計画を4ヶ月かけて書き上げた経験は、今後実際の仕事で新規事業計画を立てる時の大きな自信に。学生の熱意に真剣に向き合い、細かく親身に指導してくださった先生にはとても感謝しています。

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。

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。



ライフスタイルに合った柔軟な学びが可能

入学年月: 2023年9月

柳 鐘哲

勤務先/役職: ソニーセミコンダクタソリューションズ株式会社

イメージングシステム事業部 事業企画 マネジャー

40代に入り、学問的な視点からビジネスを学び直したいと考えていましたが、ビジネススクールへの進学は仕事や家庭との両立が課題でした。勤務地と自宅が都内から遠いため、自分のライフスタイルと学習目的を考えた時に、平日はオンライン、週末は対面の講義形式で、さらに実践に偏らず学問も重視しているCBSはとても魅力でした。業務状況に応じてスケジュールを立てられるので、時間的な制約を解決する一方で週末は様々な業界の人との交流を通じて、オンラインでは得られない多様な視点や思考力を得ることができました。また、5分野を体系的に学ぶこともCBSの良さの一つ。以前は苦手意識のあった財務も、ビジネス会計検定の資格を取得するまでになりました。CBSでの学びの過程は結果以上に貴重な経験で、学んだ知識を実践しながら自分の成長を実感しています。



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了生も参加できます。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

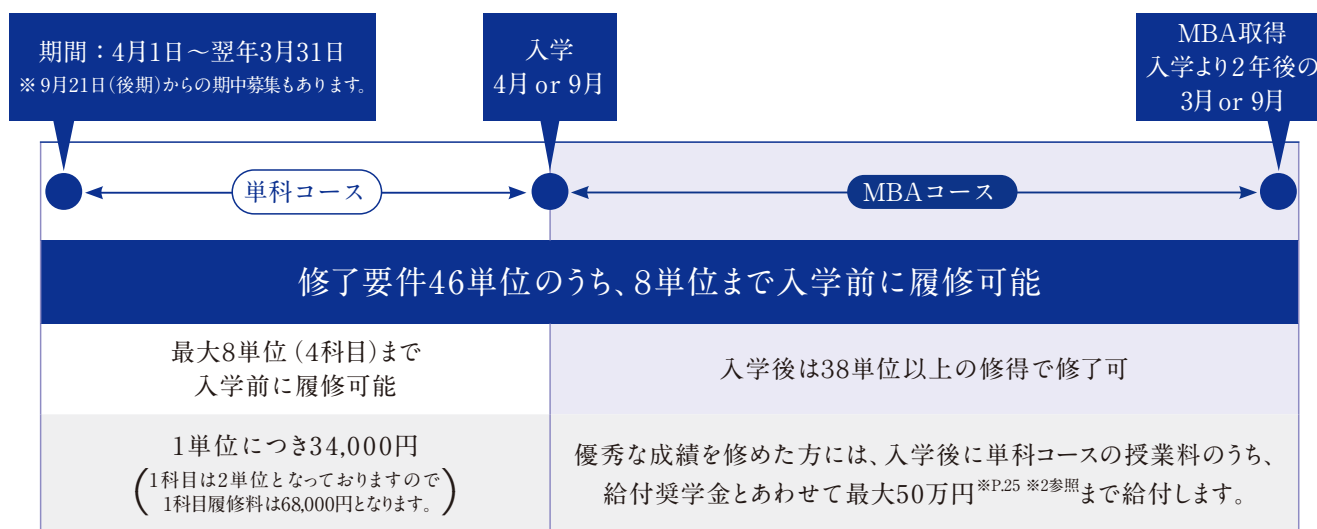
入学半年前	1年目	2年目	MBA取得(46単位)
週2科目 (半年間) 8単位修得 (2科目×2単位/科目×2クォータ/半年)	週1～2日受講 38単位修得 (土曜複数科目&1日程度)		

■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

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。



海外からオンラインで受講、 幅広い視点や知見を得ることができた

原 英智

単科コースの入学年月：2021年9月 本科コースの入学年月：2023年4月
勤務先/役職：テルモ株式会社EHS室マネージャー

2016年からベトナムの工場で管理マネージャーとして駐在していた時、自分の経験やスキルをさらに広げ、グローバルな視点でマネジメントできるようになりたいと感じ、海外からでもオンラインで学べるCBSの単科コースへ。将来、本科に進んだ時に取得した単位が引き継げることも決め手でした。オンラインでありながら講義はどれも充実していて、これまでにない新たな知見や刺激を得ることができました。熱心な先生方や、様々な分野から集まった経験豊富な仲間と切磋琢磨する時間がとても有意義で、本格的にMBAを学びたいと考え、日本に帰任したタイミングで本科に入学。単科コースで授業形態や自分の学習ペースを掴んでいたことは大きなメリットでした。単科コースでも幅広い学びが可能なので、自分に合うか迷っている方は積極的にトライしてみたいと思います。

社員も地域も幸せにする 企業を作りたい × CBS

#事業承継 #地方企業
#経営者 #家族の反応

小野 琢也さん

株式会社タンゲ製作所 / 取締役プロダクトマネージャー / 2023年4月入学

異業界から、地方企業の事業承継者を目指すことになった小野さん。

自社の経営、地域が抱える問題など、様々な課題感やCBSでの学びについて伺いました。

事業承継にあたり、 経営を学び直したいとCBSへ

島貫 小野さんは転職されて今の会社に入られたんですね。
今のお仕事と転職された経緯をお聞かせください。

小野 茨城県の日立の企業城下町にある金属プレス加工を
生業としている20人ほどの企業で、営業、財務や経理、
人事といった幅広い業務を担当しています。実は社長
が義理の父でして、娘2人で跡継ぎがいないため、社
長の代で会社をたたむという話が出ていたんです。し
かし、世界的に見ても他にはないコアな技術を持って
いる会社なので、ここでやめてしまうのはもったいない。
その強みをもっと伸ばしていけるのではと考え、自分が
継ぐと決意して2015年に入社しました。

島貫 それまでは違う仕事を？

小野 まったく畑違いです。前職は化学メーカーで人事や
購買を担当しており、海外の現地法人に駐在してい
たこともあります。今の会社に入って間もなく10年です
が、最初はフォークリフトを運転したり、プレス機を動
かしたりといった現場仕事もしていました。今は現場メ
インの仕事では無くなりましたが、毎日製造現場には

顔を出すようにしています。

島貫 ビジネススクールで学ぼうと思った理由は
何だったんですか？

小野 2018年に役員に就任して4年経ち、これから事業承継
に取り組むタイミングで、経営についてちゃんと学び直
したいと考えました。MBA取得を考えていると義父に
相談したところ、「現場のことがある程度わかった段
階で、経営について学び直すのは良いことだ」と快諾
してもらいました。

島貫 CBSはどのように知ったんですか。他校と比べたりは？

小野 実は、CBSしか受けてないんです。国内でMBAを取
れるビジネススクールをネットで検索すると、どうしても平
日の夜間にスクーリングがあったり、終日拘束でみっち
りやったりするところが多い。地方在住なのでオンライ
ンで受講できるところしか選択肢がないと思って探し、
CBSに辿り着きました。ただ、CBSは土日に対面授業
があることも魅力でした。仕事でも直接顔を突き合わ
せることの重要性を認識していただけない、学友と同じ
空間で学ぶ機会があることもCBSに決めた理由です。

今回は、2025年3月に修了された2人にお話を伺いました。小野さんは事業承継に向けた経営者としての組織変革について、秋津さんはマーケティングマネジャーとしての成長やキャリアについて、授業やMBAの仲間たちとの交流を通じて新しい気付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
島貫 智行教授



島貫 対面とオンラインを組み合わせて、それを平日と休日で明確に分けているのがCBSの特徴ですね。入学前に体験会にも参加されたんですね。いかがでしたか。

小野 CBSに興味を持って、詳しく調べたのがちょうど11月の出願受付の直前で、その時にMBA体験会の参加者を募集していたので、すぐに申込みました。マーケティングのグループワークをオンラインで体験したことで、オンライン講義の不安も払拭されて、そのまますぐに願書を出しました。本当にタイミングがよく、不思議な縁のようなものを感じました。

島貫 ビジネススクールに通うことに、ご家族の反応はどうでした？

小野 職人気質で試行錯誤しながら会社経営を続けてきた義父は、「俺がまだいるうちに学ぶのはいいじゃないか」とあっさり送り出してくれました。「自分は目の届く規模までしか大きくすることができない。今以上に会社を大きくすることは考えてもみなかった」と言っていたが、自分が築き上げてきた会社を託してくれたのかな、という気がしています。

妻と3歳から中2までの5人の子供には「週末、パパいなくなるけど」と話したところ、みんな理解し、後押ししてくれました。家族と過ごす時間がどうしても減ってしまうので、宿題をやっている子供たちと肩を並べて課題をやるなど、意識して一緒に時間を過ごすようにしていました。家事と育児で支えてもらった妻には頭が上がりません。本当に家族には感謝しかありません。

島貫 お子さんと一緒に勉強しながら、お父さんが頑張っている姿を見せられるってすごくいいですね。

自分の小さなアクションが会社を変える

島貫 大学の時とビジネススクールでは、だいぶ違いはありましたか。

小野 全然違いますね。私は法学部で大学院まで進学したので、今回で2度目の修士号を取得したことになるの

ですが、いちばん違うのは実践が伴っているかどうかという点ですね。以前は判例を読んだり論文を書いたりしても、実社会でリアルに起こっているということを意識する機会は少なかったです。

CBSでは、みんな何かしらの課題感や悩みを持っているので、そもそもスタート地点が違います。私自身、経営者の端くれとして仕事をしていく中で、地元の狭いエリアでのビジネスのやり方に少し閉塞感を感じていました。そうした課題感を持ってCBSで学び、学んだことを会社に持ち帰り、試行錯誤して実践してみる。また翌週の講義でその結果をみんなで共有してディスカッションし、さらに新たな気づきを得るという、まさにアクション&リフレクションしながらブラッシュアップすることができました。こうした学びは学部時代や以前の大学院時代にはなかったことでしたね。

島貫 具体的に、どんなアクション&リフレクションをしましたか。

小野 例えば『戦略と組織』で、何か行動を少しでも変えてみるという授業がありまして、講義で対話の重要性や心理的安全性の話聞いたあと、お昼ごはんを従業員と一緒に食べるようにしてみたんです。すると、彼らが普段感じていることや不満など率直な声を聞くことができた。それ以前は業務に関する内容以外はあまり従業員と話す機会がなかったんですが、ああそういうことを思っていたんだと改めて対話の大切さに気付きました。それ以降、従業員全員で毎月ミーティングを持つようにしました。

島貫 その結果、何か変化はありました？

⋮

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/



人が輝けるチームを 作りたい × CBS

#マーケティング #ハイブリッド
#プロサラリーマン #チームマネジメント

秋津 望歩さん

株式会社セールスフォース・ジャパン マーケティング統括本部
デマンドジェネレーション キャンペーン ディレクター /2023年4月入学



マーケティング分野でキャリアを積んできた秋津さんは、チームのマネジャーとなり、多様なメンバーを統括する中で、それまでの自分のマネジメントスタイルに限界を感じ始めたと言います。多様な人材が集まるCBSで、どのような気付きや学びを得たのでしょうか。

ミドルキャリアが多く、落ち着いた環境が決め手に

島貫 今回の会社に勤務されてどれくらいですか？

秋津 2015年4月に入社して10年たちました。最初の1年は、見込みのお客様に対して電話やメールをベースに営業活動を行うインサイドセールスとして、1日40件程アプローチをかけていました。入社2年目からは製品マーケティングにキャリアを転換し、現在は中小企業向けにIT化やデジタル化を進めるためのマーケティング業務に携わっています。

島貫 ビジネススクールに入ろうと思ったきっかけは？

秋津 チームのマネジャーになって5年目になりますが、2年くらい経った時に自分の努力で高められる能力だけでは限界を感じたことがきっかけでした。自分自身が頑張れば自分の成果は最大化できますが、人材が多様化している今、メンバー一人ひとりのポテンシャルを活かしチームの成果を高める能力に欠けているなど。今後のキャリアアップや、マネジャーとしての引き出しを増やすために、MBAという選択肢を考え始めました。

島貫 いろんな学校がある中で、CBSを選んだ理由は何だったんですか。

秋津 仕事上、平日の通学はかなり厳しいと考えていましたので、オンラインで時間を有効に活用できることと、学生の年齢層が比較的高く、落ち着いて学べる環境であることが決め手でした。

島貫 CBSの授業はオンラインとリアルハイブリッドが特徴なので、リモートワークや出張中でも受講できますからね。

秋津 私の場合は当時、ほとんどリモート勤務で家にいる時間が多かったので、わざわざ学校のために外出したくないというのはありましたね。ただ、私は仕事をしながら通信制大学を卒業していたので、学生同士のつながりや縁があまりなかったんです。それもMBAではリアルなつながりの構築は欠かせないと思っていたので、平日はオンラインで授業に参加でき、週末は対面授業で周囲との交流も深められるCBSはうってつけでした。

島貫 CBSは実際に落ち着いて学べる雰囲気でしたか。

秋津 そうですね。学生の年齢の幅は広く、特に社会人経験が15年から20年ぐらいの人が多く感じました。そ

のくらいのキャリアだと管理職としてマネジメントを経験していたり、これから役職に付いていく頃なので、皆さんいろいろな視点や視座を持ってらっしゃる方ばかりでしたね。年代や入学時期を問わず、タテ・ヨコ・ナナメの交流が図れた点も非常に良かったです。また、ビジネス上の利害関係がないので、フラットに会話ができ、アドバイスをもらえたことも大きな財産となりました。私は全体の中で比較的若い方でしたが、人生経験が豊富な先輩方とのディスカッションを通じて、刺激を与え合う関係を築くことができました。

みんなが輝けるチーム作りにシフト

島貫 CBSに通うことは、家族や職場の方に相談しました？

秋津 入学が決まってから伝えましたが、家族や職場の方にもに賛成してくれました。職場の人には「ハードに働いて、MBAまで取り組んで、一体何を目標しているの?」とよく聞かれましたが、「プロサラリーマンかなあ」と答えていました！

島貫 プロサラリーマン！ この言葉は、どういうイメージで使っているのですか？

秋津 私は割と効率主義で、タスクやプロジェクトにはスピード感を持って取り組み、できるだけ早く成果を出すことを重視してきました。結果的に有難く成果は上がりましたが、それは偉くなりたい、給料を上げたいというモチベーションではなかったことに気付いて。それでプロサラリーマンとか、ビジネスアスリートという言葉を使っていました。

ただ、それは自分一人の時はうまく行っていたのですが、チームのマネジャーとして仕事をする時はメンバーをエンカレッジして、チームを動かさなければいけない。そこが私自身の課題でした。プロサラリーマンとして自分も頑張るけれど、チームのメンバーの気持ちや行動を動かし、一緒に成長し続けるようなマネジャーになりたい、という気持ちが生まれました。

島貫 マネジメントのスタイルを変えたんですね。

秋津 自分が前に出ることは必ずしもメンバーにとってプラスではないんですよね。短距離なら自分が走ればいいのですが、長距離を走る時はチーム全員が輝ける仕組

みを作らなきゃいけないと。メインステージに立ってゴールを決めるのはメンバーで、彼らのパフォーマンスが向上するようにサポートするのが自分の役目だと考えを切り替えました。メンバーにとってもプランを作る難しさや、自分でゴールを決める楽しさを経験して成長する姿をみることで、私自身少しずつ変わってきたかなと実感しています。

島貫 何かCBSの学びの中で気が付きがあったのですか？

秋津 管理職としての部下マネジメントについての授業は、体系的に捉える意味では自分にとって価値があったなと思っています。上司の役割は部下にしっかりと権限委譲することで、部下が最適な状態でパフォーマンスを上げれば、それがチームのパフォーマンスの最大化につながる。授業の履修前もなんとなく理解はしていましたが、体系的に落とし込めた授業だったので、とても印象に残っています。

島貫 秋津さんはCBSでマーケティングに加えて、チームマネジメントも重点分野にしたのですね。

秋津 マーケティングは自分の専門なので、得意なことをさらに輝かせることと、興味がある部下マネジメントの学びに積極的に取り組めたことに満足しています。

誠実に意見を出し合い、高め合う貴重な経験

島貫 印象に残っている講義はありますか。

秋津 プロジェクト研究です。人的資源管理分野のプロ研に入るとは想像してなかったんですが、マネジャーとして部下との関係性やチームをリードするためにどんな能力が必要か考えたいと思い、高村先生にお世話にな

...

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



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) 2026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。2027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
IKUMINE Fumihiko
教授 ○2026年度後期～2027年度前期

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
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、東京大学経済学部を経て現在に至る。

2026年4月専任教員着任予定(戦略分野・経営法務分野)

マーケティング



阿部 誠
ABE Makoto
教授

専門分野 マーケティング・サイエンス、消費者行動、行動経済学

略 歴 Ph.D.(オペレーションズ・リサーチ)(マサチューセッツ工科大学)／イリノイ大学ビジネススクール助教授、東京大学経済学部助教授、教授を経て現在に至る。



金 雲鎬
KIM Woonho
教授

専門分野 マーケティング戦略、デジタルマーケティング戦略、BtoBマーケティング

略 歴 博士(商学)(神戸大学)／山梨学院大学専任講師、准教授、日本大学准教授、教授を経て現在に至る。



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、成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 O2026年度前期

専門分野 人的資源管理論

略歴 博士(商学)(一橋大学)／総合商社人事部勤務後、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



宮永 雅好
MIYANAGA Masayoshi
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 株式会社みずほ銀行)、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業ベンチャー株式会社濃研究所のCFOを兼務。



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(現株式会社政策投資銀行)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経て事業会社にて経理部長を歴任。2022年4月より現職。

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。

講義支援



郭 天宝
GUO, Tianbao
助教

専門分野 サービス起業、スマートビジネス、DXイノベーション、技術経営

略歴 修士(経営学)(横浜市立大学)／総合電機メーカー営業部門勤務後、2022年4月中央大学大学院商学研究科博士後期課程商学専攻に入学。2023年4月より現職

連携サポート

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 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



四谷東法律事務所 弁護士
中央大学法科大学院 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
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



梶田 恵美子 ANAホールディングス株式会社
常勤監査役

南甲倶楽部
ホームページ



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2025年8月現在のものです。

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】2026年4月入学

●11月選考

出願期間：2025年10月17日（金）～2025年10月28日（火）

選 考 日：2025年11月9日（日）

●1月選考

出願期間：2025年12月19日（金）～2026年1月13日（火）

選 考 日：2026年1月25日（日）

●2月選考

出願期間：2026年1月23日（金）～2026年2月3日（火）

選 考 日：2026年2月14日（土）

※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。

2026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

(2025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】

2026年4月入学

出願期間：2025年12月19日（金）～2026年1月13日（火）

選 考 日：2026年1月25日（日）

2026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。



中央大学ビジネススクール

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

