



MEIJI UNIVERSITY
GRADUATE SCHOOL OF GLOBAL BUSINESS

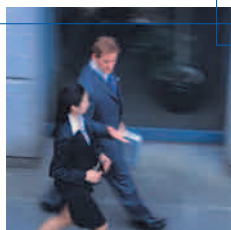


2011

明治大学ビジネススクール [専門職大学院] グローバル・ビジネス研究科

GUIDE
BOOK

MEIJI BUSINESS SCHOOL
MEIJI UNIVERSITY
GRADUATE SCHOOL OF GLOBAL BUSINESS



ビジネスの真髄がわかる



BUSINESS SCHOOL
ACCREDITED
2009. 4~2014. 3

MBSの理念と目的

価値創造を目指す企業の経営環境は、自由化、情報化、技術革新、グローバル化にあり、知識を基礎とした経済の進化の大きな潮流の中、企業をめぐる競争はますます激しくなっていく。進化は、企業のコアコンピタンスやビジネスモデルの陳腐化リスクを高めていく。知識の競争の時代であり、人的資源の絶えざる高度化が必要な時代である。

グローバル・ビジネス研究科グローバル・ビジネス専攻は、企業経営の基本コンセプトは価値を創り出すものと毀損するものへの対応能力であるとみて、その開発を目指し、ビジネスプロフェッショナルを目指す社会人の人材高度化教育基盤として、企業の価値創造活動に貢献することを目的としている。

そのために、「先進性と総合性と実践性」をもつカリキュラムの下に、企業経営に関する戦略的思考法と専門的・実践的知識及びスキルを修得させ、それを高い倫理性の下に活用できる能力を涵養する。特に、社会や個人の多様なニーズに対応して、企業経営の基本的知識と基本スキル、問題発見・対応能力とそのスキル、イノベーション能力とそのスキルを修得させ、「知識とリスクの時代」にプロアクティブに進化に対応できるビジネスプロフェッショナルを育成し、もって価値創造の源泉としての知的人的資本の高度化することを目的にしています。



本研究科は、経営系専門職大学院の認証評価機関である大学基準協会が実施する認証評価において、2009年3月12日付文書にて「経営系専門職大学院基準に適合している」との認定を受けました。認定期間は2014（平成26）年3月31日までとなります。

大学基準協会の経営系専門職大学院認証評価は、経営系専門職大学院の水準の向上をはかること、適格認定を通じて経営系専門職大学院の質を社会に対して広く保証することを目的としています。

今回の結果について、勧告事項がなく、適合認定されたことは本研究科の実態が第三者から見ても評価できるものであったと受けとめております。

明治大学大学院グローバル・ビジネス研究科グローバル・ビジネス専攻に対する認証評価結果（財団法人大学基準協会）は本研究科ホームページの以下のURLよりご確認くださいませ。

<http://www.meiji.ac.jp/mbs/accreditation/accreditation.html>

また、財団法人大学基準協会のホームページからもご確認くださいませ。

<http://www.juaa.or.jp/>

Contents

研究科長挨拶	3
理念	4~5
MBSカリキュラムの特色	6~7
授業科目一覧	8
履修モデル	9
教員一覧	10~18
サービス・イノベーション・センターの活動	19
MBSの研究活動	20~23
在学生・修了生メッセージ	24~25
講義内容例	26~32
[参考] 2010年度 時間割表	33
施設・設備案内	34~35
入学試験情報	36
在籍者データ	37
奨学金・各種支援制度	38~39

グローバル・ビジネス研究科概要

名 称	グローバル・ビジネス研究科グローバル・ビジネス専攻
課 程	専門職学位課程
学位名称	経営管理修士（専門職） Master of Business Administration 【MBA】
学生定員	入学定員80名、収容定員160名
設置形態	専門職大学院
授業時間	平日夜間及び土曜日昼間・夜間
修業年限	2年
修了要件	46単位以上の修得と修士論文（専門職成果報告書）
履修上限単位	36単位（1年間）



グローバル・ビジネス研究科長
上原 征彦

Message

— MBS、それは個人と企業の 価値創造力形成の基盤 —

我が研究科は、通称MBS（明治ビジネススクール Meiji Business School の略）と呼ばれ、いわゆるMBA教育の実施とその充実を図ってきました。ここではビジネスについての実学の修得が目指されることにその特徴があります。

実学も学問の1つですが、それは固有の性格もっています。すなわち、他の学問一般がテーマにかかわる知識の獲得を目的としているのに対し、実学はテーマにかかわる人間の育成に重きを置いています。たとえば、医学は医者育てることに重きを置く実学であって、病気についての知識の獲得を目的とする病理学とは異なるところが大きい、ということから実学の本質を知ることができます。

したがって、ビジネスにかかわる実学の高度化を目指す我がMBSでは、入学する皆さんにビジネスというテーマに関する知識を与えるための講義がなされるというよりも、皆さんを優れた経営者やビジネスマンに育てることに重きを置いた教育・研究が展開される、ということを知っていただきたいと思います。

上述のようなビジネス実学は、ビジネス学一般と比べると確かに現実対処的・実務的だといえますが、だからといってビジネス学で生み出された既存の優れた知識の修得を軽視しているわけではありません。むしろ、そうした知識のうちどれが現実に見えるか、使える知識がなければ現実に合う論理をどう探り出すか、ということこそが知性ある経営者やビジネスマンが問題にすべきことです。我がMBSでの実学の修得はこうした問題への挑戦そのものだといえます。

言い換えれば、我がMBSでのビジネス実学は、ビジネス学一般から知識を獲得しながら、これを選択的に実務に用いる知恵、あるいはビジネス学一般からの知識では対応できない分野での論理を創り出す知恵、そうした知恵を醸成することを目的としています。このことによって「ビジネスの真髄がわかる」人間が育っていくと我々は信じています。

上記のような人間を育てるため、我々はカリキュラム等にも工夫を凝らしています。ビジネスを取り巻く現実が多様化と変化を常に生み出し、経営者やビジネスマンはそれへの適応が要請されます。これに対処するため、我々は、ビジネスをあらゆる方面から捉えるべく多様な科目（約170科目）を取り揃えているだけでなく、毎年、科目の見直しを行い、新しい事象に適応する科目を積極的に取り入れるようにしています。さらに、獲得した知識を現実に応用する知恵、論理を導く知恵を醸成することを狙って、創造力を高めるための科目、現実問題を解くためのケースメソッド科目、教師とディスカッションをして論理を導き出す演習科目などが数多く設置されている他、学生が主体的に知識の交流を行なうビジネスコンテストやランチョンセミナーなども開催しています。

「ビジネスの真髓がわかる」プロフェッショナル人材の育成

21世紀の成功志向の鍵：進化対応能力

進化とは時代の脈絡を変えていく変革です。それは加速化し、過去を陳腐化します。経営思潮も、ビジネスモデルも、人の価値観も、そして知識も。新しいビジョンと知識が必要な時代です。競争優位性は「知価」を求めて学習し、未来から来る進化に目を向けるもののみ与えられるものです。企業経営においても人生においても成功の鍵は、時代の進化のメカニズムを洞察し、それぞれの目的と自己の選択との対応を自然に理解できる能力の開発が必要で

す。明治大学の建学の精神は「権利自由」「独立自治」です。企業においても個人においてもまさにこの精神が必要であり、過去の経験や伝統的な思考法の限界を理解し、自らの選択肢(オプション)とリスクの関係を見据えて、進化に対する有効な意思決定が必要でしょう。このような視点から、「グローバル・ビジネス研究科(MBS)」は、高度専門職の社会的教育基盤として、進化を受容し、柔軟な思考力と高度な分析力のもとに、自ら変化を先取りしてプロアクティブな意思決定ができ、自分自身はもちろん、企業組織やビジネスプロセスにイノベーションを引き起こし、価値創造力を高

めていくことができる人材育成を教育理念としています。進取な気質と旺盛な企業家精神、そして急激な環境変化に対応しうる柔軟性を持った、ビジネスプロフェッショナルの育成を目指します。MBSカリキュラムは大きく分けて、ファイナンス領域、グローバル複合領域、マネジメント領域、アカウンティング領域、マーケティング領域、リアルエステート(不動産)領域に分類されます。具体的には、コーポレートファイナンス、財務戦略や証券投資分析のスペシャリスト、事業リスクマネジメントや企業戦略のスペシャリスト、無形資産・知財のスペシャリスト、組織運営や中小企業経営やナレッジ・マネジメントのスペシャリスト、国際会計基準に対応した税務や会計のスペシャリスト、国際流通やサービス・医療、営業戦略などに関わるマーケティングのスペシャリスト、不動産ファイナンスや企業の不動産戦略や鑑定評価のスペシャリストなどなど、きわめて多様な専門性を構築することができる内容を持っています。教員にも実務経験を持つ者や現役経営者が多く、ケース・スタディや演習を通して、進化に対応できる思考法を一緒に高めていくことができます。

4つのコアコンピテンシーによる価値創造力の形成



MBS で「3つのアイ」を養成し、豊かな人生の構築を!

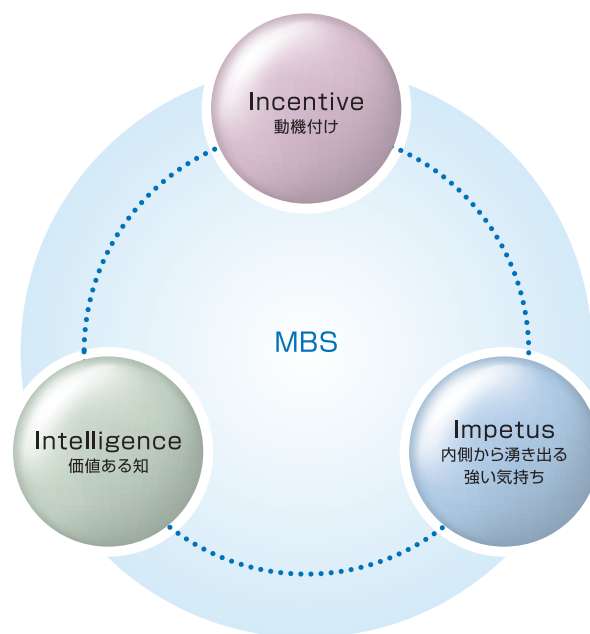
大学を卒業してから、自己の能力や人生の座標軸について、経済社会や企業社会との関係をあまり意識せずに働いていませんか。知識やものの考え方に関して、社会の進化に遅れていくような気がしていませんか。進化とともに生きるためには、自己の思考の基礎になっている価値観・メンタリティを見つめなおして、学習し、人生の照準の再設定が必要となります。MBS はそのための場所でもあります。年齢や職業、経験だけでなく、性格や価値観などが違う人と意見交換したり、具体的な事例のディスカッションを通して自己の価値を高める場なのです。時間を惜しみ、高い投資(しかし価値のある)コストのもとにMBSに来る学生は、それぞれの人生の「成功へのモチベーション」が高い人たちです。詳細なビジネスの実情を知っている人たちなのです。ビジネスシーンで活躍できる人だけでなく、変革をみずから引き起こすリーダー達でもあるのです。やがてそれは社会の変化となって表われます。

残念ながら、ビジネススクールはこれまでの日本型経営のもとではあまり評価されてきませんでした。しかし「変化の時代」の中でMBAレベルの専門性を持つ人的資源が社会的に必要となり始めています。働きながら、平日の夜間と土曜日を活用して学習するというライフスタイルが、現実的かつ効率的な「人生を豊かにしていく道」でしょう。「きちんと解かる」ことは実は社会のいろいろなことが見えてくるので楽しいことなのです。学習には時間がかかります。豊かな人生を送るためにも、いろいろな人生のオプションを載せるプラットフォームの構築をしておくことも重要です。

MBSでは、知識や情報にだけフォーカスするのではなく、それら

を有機的に機能させていくための「広い意味の技術スキル」も学習してもらいます。さらにMBSを「3つのアイ」を養う場として活用してもらいたいです。「3つのアイ」とはインセンティブ(動機付け)、インピタス(内側から湧き出る強い気持ち)、そしてインテリジェンス(価値ある知)です。これこそが実はビジネスリーダーに求められているのです。

ビジネスリーダーに求められる3つのI



Message

木村 哲



Satoru Kimura
グローバル・ビジネス
研究科専攻主任

私たちは、我が校のスローガンである「ビジネスの真髄がわかる」を追求・実現していくために、次のようなシステムの展開に最大の努力をするよう心がけています。

第一に、私たち教員自身が「ビジネスの真髄がわかる」ように研究・教育を進めてきております。本研究科の教員のそれぞれは、固有の専門領域で優れていますが、これに埋没するのではなく、ビジネスの新しい方向を広く視野に入れつつ、そこに専門領域を位置づけ、研究・教育の高度化を図ってきています。

第二に、本校で学んだ人々が、特定の職能にだけ卓越するのではなく、経営の全般に関わる高度な知識を身につけ、そのうえで各自の専門を生かせるようなカリキュラムを組むようにしております。ビジネスは変化し、次々と新しい知識の導入が必要とされ、特定の職能知識だけを習得するだけでは新しい状況に適応し難しくなっています。本校で学ぶことによって時代の変化に柔軟に対処できる多様なビジネス知識を身に付けることができます。

第三に、学生と教員との交流を緊密にし、そこから新しい知識が創造されるよう様々なことを行うようにしています。まず、授業においては、ケース・スタディでは問題解決のために討論をすること、ワークショップではどんな新事業がよいかを一緒に考えることなどが積極的に行われ、また、授業の他にもランチョン・セミナー、自主合宿など多彩な交流が実施されています。

私たちは、皆さんと一緒にビジネスの真髄を見きわめていこう、という思想のもとで教育・研究の効果を最大化しようとしております。

各個人の目的に応じたフレキシブルな専門学習が可能

プロにふさわしく、体系的・実践的な専門学習が可能

「グローバル・ビジネス研究科(MBS)」のカリキュラムは、大きく分けて(1)基礎科目群、(2)専門科目群、(3)論文演習の3つから構成されています。また、プロフェッショナルな実務教育の実践を目指す専門職大学院として、個々のカリキュラム選択にはフレキ

シブルに対応が可能。170科目に及び設置する授業科目の中から、専攻分野を狭めず広く学ぶ、あるいは特定の専門分野について深く、というように個人の指向・目的に応じて体系的に学んでいくことが可能なように配慮しています。

(1)基礎科目群

限られた領域の専門知識にとらわれることなく、幅広い視野に立って企業経営や職業領域に関する基礎的知識及びスキルを習得するために科目を設置します。

基礎科目の履修により、専門科目を履修する上で必要となる基本

的知識を習得するだけでなく、計量的・制度的・行動論的な分析手法も習得することが可能です。幅広い知識をもったビジネスプロフェッショナルを育成するため、修了までに基礎科目群から3科目(6単位)を修得することを必要とします。

(2)専門科目群

各職業領域における専門的な知識・スキルの高度化を図るだけでなく、将来の企業経営や業務に必要とされる新しい知識や技術を習得することができるように科目を設置します。演習科目やケース・スタディの科目では、グループ討論や個別指導を通じて専門領域

でのプロフェッショナルな意識を醸成しつつ、問題発見・解決能力を養います。これらを通して、自らの職業の専門領域に対する明確な問題意識を形成することが可能となります。

ファイナンス領域

コーポレートファイナンスや財務戦略の専門性をはじめとした企業ファイナンスの科目、アセットアロケーションや投資信託・年金分析や証券投資分析についての科目、金融リスクマネジメントやリスクファイナンスなど銀行・保険関係、金融市場・金融商品などの知識、金融工学を基礎とした金融価格理論や派生商品や証券化に関する科目を設置してあります。多様な専門性の構築が可能です。

グローバル複合領域

ビジネスの世界では専門性の融合化が進んでいます。この領域は複数の専門性が関係した領域です。エンタープライズ・リスクマネジメントなどリスク管理・内部統制・経営に関する科目、新しい価値創造源としての知的資本・無形資産・CSR経営に関する科目、進化に対応する企業戦略論としてのリアルオプション論などに加えて、グローバル化に対応した英語科目グローバル・ビジネス・スタディ、ビジネス・コミュニケーション、グローバル・マーケティング(マーケティング領域との重複科目)などが含まれます。

マネジメント領域

企業家精神・企業倫理や、異文化関係を視野に置いた人的資源管理、状況に応じた組織変革・経営管理、新しい知識創造といったマネジメントに関する課題を、既存の理論や発想から脱却し、ブレークスルーを行える実践的手法と思考法を身に付けたマネージャーを目指します。

アカウンティング領域

会計基準の国際化や金融・資本市場のグローバル化に対応した科目を設置して、新しい会計基準に基づいた企業評価の方法、外部投資家の意思決定問題や経営戦略遂行上の会計情報の活用法、国際課税のあり方、グローバルな会計基準のあり方などを学びます。また、財務・会計的な視点から、CFOに必要なノウハウや中小企業経営、ベンチャー経営について学習できます。

マーケティング領域

急激に変化する企業環境に柔軟に対応しうる能力を備えたマーケティングの専門職業人養成を目指し、消費者の反応過程や態度変容の予測対応、企業間取引における管理、流通過程の全体像の把握能力、企業成長のための戦略マーケティング策定、e-コマースの進展など実務に即した理論とスキルを学びます。

リアルエステート(不動産)領域

不動産鑑定評価・不動産鑑定実習をはじめとする不動産価値評価、プロパティ・マネジメントに関する科目、また企業の不動産の有効利用法や不動産が経営に与えるファイナンス・オプションや証券化、都市開発論などの科目が設置されています。不動産鑑定士やコンサルタント、不動産市場アナリスト、不動産ファンドや不動産投資信託のアレンジャーあるいは企業不動産マネージャーなどを目指すことができます。

(3)論文演習

MBA取得のためには修士論文に対応した論文を提出することが要求されます。論文は学問的な立場からのリサーチペーパーに限らず、業界や職場の問題についての調査分析、職業上あるいは将来必要となる技術についての学習成果報告書など多様な形態

が可能です。論文指導では、各々の興味ある問題に対して徹底した討論と個別指導を通して、単に論文作成能力だけでなく、思考方法や分析能力を高めます。MBA取得のためには修士論文に対応した論文を提出することが要求されます。

6 領域にわたるカリキュラム



カリキュラムの特徴

積極的な学びの姿勢に応える、独自の体制

半期履修制度の実施

社会人の方にも履修しやすいよう半期履修制度を採用。集中して履修することによって、授業への理解も容易になります。

夜間大学院として設置

働きながら大学院に通学することが可能なように、平日夜間と土曜日に授業を行うことを基本としています。

双方向性授業の採用

演習やケース・スタディでは、より実践的なスキル醸成のため、双方向の討論方式の授業を行います。

博士後期課程への進学

本研究科修了後、本学の商学研究科をはじめ、他大学を含めた博士後期課程への進学も可能です。

授業時間表 ※2010年度の時間割表(P33)も参考にしてください。

月～金曜日	
6 時間目	18:55～20:25
7 時間目	20:30～22:00
土曜日	
1 時間目	9:00～10:30
2 時間目	10:40～12:10
3 時間目	13:00～14:30
4 時間目	14:40～16:10
5 時間目	16:20～17:50
6 時間目	18:00～19:30
7 時間目	19:40～21:10

※6 時間目と 7 時間目は、平日と土曜日で時間帯が異なります。

修了要件

- *修了に必要な単位数は 46 単位以上です。そのうち、基礎科目群から 6 単位以上修得する必要があります。
- *論文演習Ⅰ・Ⅱによる修士論文(専門職成果報告書)を提出しなければなりません。

TOPICS

科目等履修制度

生涯学習の推進を図ること等を目的として、社会人等に対する学習機会を拡大する観点から設けられました。本研究科では、「基礎科目群」に設置された科目を、1 年間 10 単位まで履修することができます。また、修得した単位は、本研究科入学後、既履修単位として認定します。これにより、入学後の学習計画に余裕が生まれるばかりでなく、

専門科目を学ぶ前の事前準備をすることができます。

MBS 修了生は「専門科目群の履修」が可能

本研究科の「先進性と総合性」を特長とした、実践的な専門科目はたいへん魅力的なものです。本研究科では、生涯にわたって MBS 修了生のキャリア開発を支援するために、科目等履修生として、これらの専門科目を履修できる道を開いています。

スペシャリスト志向にも、ゼネラリスト志向にも、柔軟に対応

170 科目から選択可能な充実した科目群

高度化・複雑化が進む現代のビジネス社会においては、その従事する領域にとらわれず、職業的専門性と社会的普遍性が高いレベルで確立できていることが求められます。そこで「グローバル・ビジネス研究科」では、さまざまな職業に従事する有職社会人が、それぞれの判断でより高度なスペシャリストあるいはゼネラリストを目指すことができるよう、奥深い探求と幅広い学習を自在に組み合わせられるように配慮しています。具体的には、基礎固めと幅広さを目的とする基礎科目群と、ファイナンス領域、グローバル複合領域、マネジメント領域、アカウンティング

領域、マーケティング領域、リアルエステート領域の6つの領域にわたる専門科目群を通じて170科目を用意。演習科目やケース・スタディでは徹底した討論と個別指導を行います。さらに修士論文を作成するための論文演習科目を置いています。このように、画一的なコース制ではなくフレキシブルなカリキュラムとなっていますから、自在な科目履修が可能であり、スペシャリスト志向の学生も、ゼネラリスト志向の学生も、目的に合わせて柔軟に知識の高度化を図ることができます。

●各科目とも2単位科目となります。

専門科目群					
ファイナンス領域	グローバル複合領域	マネジメント領域	アカウンティング領域	マーケティング領域	リアルエステート領域
コーポレート・ファイナンス みずほ証券寄附講座コーポレート・ファイナンス(特論)	リアル・オプション論 エンタープライズ・リスクマネジメント	経営戦略 戦略マネジメント ベンチャー・ビジネス	企業分析 企業分析(演習) 非営利組織の会計 非営利組織の会計(演習)	マーケティング環境分析 消費社会論 グローバル・マーケティング	不動産金融工学 不動産ファイナンス論 ストラクチャード・プロジェクト・ファイナンス
株価値バリュエーションモデル エクイティ・インベストメント	無形資産経営論 知的資本戦略論	著作権ビジネス 企業法務	経営戦略会計I 経営戦略会計I(演習)	戦略マーケティング 戦略マーケティング(演習)	不動産開発論 都市計画論
金利・債券分析論 派生商品の基礎 派生商品(演習)	事業リスク・マネジメント 事業リスク・マネジメント分析法	経営組織論 組織行動論	経営戦略会計II 経営戦略会計II(演習)	マーケティング競争 マーケティング競争(演習)	不動産私法・税制 不動産投資論
金融市場分析論 金融市場分析論(演習)	企業戦略分析論 CSRと企業経営	ヒューマン・リソース・マネジメント ヒューマン・リソース・マネジメント(演習)	国内租税法 国内租税法(演習)	サービス・マーケティング サービスマーケティング(演習)	プロパティ・マネジメント論 不動産鑑定評価I
数理ファイナンス論I 数理ファイナンス論II	グローバルビジネス・スタディ ビジネス・コミュニケーション	人材育成論 キャリア開発	国際租税法 国際租税法(演習)	ヘルスケア・マーケティング ヘルスケア・マーケティング(演習)	不動産鑑定評価II 空間経済分析
金融リスク・マネジメント 金融リスク・マネジメント(演習)	グローバル発想と リーダーシップ・スキル	コーポレート・ガバナンス 経営史	国際会計論 会計実務	e-マーケティング 消費者行動論	不動産市場分析 不動産価格分析論
金融商品の基礎 金融商品(演習)	創造的リーダーシップ マーケティング・イノベーション	企業倫理 ナレッジ・マネジメント	中小企業の会計 会計監査論	ブランド・マーケティング グローバル・マーケティング・コミュニケーション	不動産プロフェッショナルサービス論 CRE(企業不動産)マネジメント
証券化技術 証券化関連法	グローバル消費者価値と ライフスタイル	自己表現 オペレーション	業績評価会計 企業評価論	流通マネジメント サービス・マネジメント	不動産価値評価の諸問題 ケース・スタディ
アセット・アロケーション論 アセット・アロケーション論(演習)	ビジネス・プレゼンテーション・スキル	情報システム 情報システム(演習)	キャッシュ・フロー・マネジメント会計 株式公開と会計	マーケティング本質論 CRM(データ・マイニング)	(リアルエステート)
年金マネジメント 投資信託と投資ファンド		ネットビジネス プロジェクト・マネジメント	実践M&A ビジネス・ゲーム	マーケティングワークショップI マーケティングワークショップII	
行動ファイナンス論 M&A分析		サブライチェーン・マネジメント イノベーション論	社内コンサルティング・トレーニング 国際会計実務	ケース・スタディI ケース・スタディII	
ファイナンシャル・サービス・イノベーション 金融商品取引法入門		ケース・スタディI (マネジメント)	管理会計実務 税務会計	ケース・スタディIII (マーケティング)	
金融論 ファイナンスのためのVBA入門		ケース・スタディII (マネジメント)	ケース・スタディI (アカウンティング)	ケース・スタディIII (マーケティング)	
ビジネス・データ解析 年金と保険のALM		ケース・スタディIII (マネジメント)	ケース・スタディII (アカウンティング)		
資産運用のR&D ケース・スタディ(ファイナンス)		ケース・スタディIV (マネジメント)	ケース・スタディIII (アカウンティング)		

論文演習	基礎科目群			
論文演習I	マネジメント入門	流通論	基礎統計学	国際金融論
論文演習II	オペレーション入門	財務会計論	ポートフォリオ論	多変量解析
	ゲーム論と企業戦略	管理会計論	マクロ経済学	金融工学入門
	社会心理学	租税法概論	ミクロ経済学	不動産基礎
	ベーシック・マーケティング	ファイナンスのための数理基礎	計量経済学	特殊講義(確率論入門)

[グローバル・ビジネス研究科履修モデル]

企業財務のスペシャリストを目指す

前期		後期		前期		後期	
1年次	ファイナンスのための数理基礎	コーポレート・ファイナンス	2年次	年金マネジメント	M&A分析		
	金融市場分析論	金利・債券分析論		不動産ファイナンス論	リアル・オプション論		
	事業リスク・マネジメント	ポートフォリオ論		金融商品の基礎	企業戦略分析論		
	基礎統計学	エンタープライズ・リスクマネジメント		証券化技術	知的資本戦略論		
	金融工学入門	金融リスク・マネジメント		ケース・スタディ(ファイナンス)	証券化関連法		
	株価バリュエーションモデル			論文演習I	論文演習II		
前期 12 単位	後期 10 単位	前期 12 単位	後期 12 単位	合計 24 単位			
		合計 22 単位			合計 24 単位		
				総計 46 単位			

創造力豊かなマネージャーを目指す

前期		後期		前期		後期	
1年次	マネジメント入門	サービス・マネジメント	2年次	経営組織論	人材育成論		
	オペレーション入門	組織行動論		ヒューマン・リソース・マネジメント	オペレーション		
	財務会計論	情報システム		ヒューマン・リソース・マネジメント(演習)	戦略マネジメント		
	管理会計論	情報システム(演習)		企業倫理	CSRと企業経営		
	ナレッジ・マネジメント	グローバル・ビジネス・スタディ		論文演習I	ケース・スタディI(マネジメント)		
	ナレッジ・マネジメント(演習)				ケース・スタディII(マネジメント)		
前期 12 単位	後期 10 単位	前期 10 単位	後期 14 単位	合計 24 単位			
		合計 22 単位			合計 24 単位		
				総計 46 単位			

マーケティングのマネージャーを目指す

前期		後期		前期		後期	
1年次	ベーシック・マーケティング	マーケティング本質論	2年次	グローバル・マーケティング・コミュニケーション	グローバル・マーケティング		
	マネジメント入門	流通マネジメント		マーケティング環境分析	サプライチェーン・マネジメント		
	サービス・マーケティング	サービス・マネジメント		ブランド・マーケティング	マーケティング・ワークショップII		
	流通論	ゲーム論と企業戦略		マーケティング・ワークショップI	ケース・スタディII(マーケティング)		
	消費者行動論	マーケット・リサーチ		ケース・スタディI(マーケティング)	ケース・スタディIII(マーケティング)		
	ビジネス・マーケティング			論文演習I	論文演習II		
前期 12 単位	後期 10 単位	前期 12 単位	後期 12 単位	合計 24 単位			
		合計 22 単位			合計 24 単位		
				総計 46 単位			

不動産のスペシャリストを目指す

前期		後期		前期		後期	
1年次	不動産基礎	CRE(企業不動産)マネジメント	2年次	不動産私法・税制	不動産市場分析		
	ファイナンスのための数理基礎	不動産投資論		ケース・スタディ(リアルエステート)	不動産金融工学		
	金融工学入門	プロパティ・マネジメント論		証券化技術	ポートフォリオ論		
	不動産鑑定評価I	不動産価値評価の諸問題		財務会計論	リアル・オプション論		
	不動産ファイナンス論	不動産開発論		ストラクチャード・プロジェクト・ファイナンス	論文演習II		
	不動産価格分析論			空間経済分析			
前期 12 単位	後期 10 単位	前期 14 単位	後期 10 単位	合計 24 単位			
		合計 22 単位			合計 24 単位		
				総計 46 単位			

会計・財務・税務のプロフェッショナルを目指す

前期		後期		前期		後期	
1年次	財務会計論	中小企業の会計	2年次	ケース・スタディI(アカウンティング)	ケース・スタディII(アカウンティング)		
	租税法概論	国際租税法		社内コンサルティング・トレーニング	ケース・スタディIII(アカウンティング)		
	管理会計論	国際租税法(演習)		国際会計論	非営利組織の会計		
	会計実務	業績評価会計		ビジネス・ゲーム	論文演習II		
	国内租税法	経営戦略会計II		会計監査論			
	キャッシュ・フロー・マネジメント会計			実践M&A			
	経営戦略会計I			論文演習I			
	前期 14 単位	後期 10 単位		前期 14 単位	後期 8 単位	合計 22 単位	
		合計 24 単位			合計 22 単位		
				総計 46 単位			



専任教員



上原 征彦
Yukihiko Uehara

研究科長
専任教授

マーケティング・流通は、いま、新しい理論の構築が求められています。それは、決してエレガントなものではなく、現実問題の解決とかわる、地に足の着いた頑健なものであります。こうした理論については、経験と知性に裏付けられた真剣なディスカッションの中からそのヒントが生まれてくるものだと思っています。本大学院では教える側と教えられる側との垣根を越えた新しい場を想定しつつ、知の創造に努めていきたいと考えます。

経歴 1968年東京大学経済学部卒、日本勧業銀行に数年間勤めた後、9年間(財)流通経済研究所にてマーケティングと流通の研究に従事した。その後、明治学院大学経済学部教授を経て現在に至る。この間、ペンシルベニア大学ウォートン校の客員教授として取引慣行の日米比較研究を行った。著書：『経営戦略とマーケティングの新展開』(誠文堂新光社)、『マーケティング戦略論』(有斐閣)、『創発するマーケティング』(日経BP企画)など多数。

担当科目 ●流通論 ●戦略マーケティング ●戦略マーケティング(演習) ●マーケティング競争 ●マーケティング競争(演習) ●流通マネジメント ●ケース・スタディⅡ(マーケティング) ●論文演習Ⅰ ●論文演習Ⅱ



刈屋 武昭
Takeaki Kariya

専任教授

グローバル化・自由化・技術革新などのさらなる大きな経済環境の変化のなかで、個人や企業が競争力を持ち、進化の流れとリスクを見極めて、有意な人生や価値創造をしていく基礎は、個人や経営者の知力であると考えます。私は、リアルオプションや事業リスクマネジメントなどの新しい経営手法や、無形資産経営論、金融工学、不動産ファイナンスなどの領域を担当し、個人や企業の個別的ニーズにそって、創造的な思考力と専門的知識・技術を伴った実践的知力の育成に貢献いたします。実践的知力の新しい流れを作ります。

経歴 一橋大学卒、ミネソタ大学PhD、九州大学理学博士。一橋大学経済研究所教授、みずほ第一フィナンシャルテクノロジー社理事、シカゴ大学ビジネススクールなどの客員教授を歴任。日本金融証券計量工学会および日本不動産金融工学学会設立、日本価値創造ERM学会会長(07~)。著書：『金融工学とは何か』(岩波新書)、『不動産金融工学とはなにかーリアルオプション経営と日本再生』(東洋経済新報社)、『天候リスクの経営』(朝倉書店)など多数。

担当科目 ●数理ファイナンス論Ⅰ ●数理ファイナンス論Ⅱ ●リアル・オプション論 ●エンタープライズ・リスクマネジメント ●無形資産経営論 ●事業リスク・マネジメント ●事業リスク・マネジメント分析法 ●企業戦略分析論 ●論文演習Ⅰ ●論文演習Ⅱ



近藤 隆雄
Takao Kondo

専任教授

今、社会はどんどん変化を続けていますが、そうした変化の中で自分を見失わずに1年後、2年後、3年後の自分のあるべき姿を描ける人は、現在も充実しています。この大学院で、自分のあるべき姿に近づく計画を立て、一歩ずつ実現してください。私もみなさんの計画実現のお手伝いを出来る限りするつもりです。

経歴 1968年国際基督教大学大学院修士課程修了。モービル石油勤務を経て、立教大学助手。74年にフルブライト留学生としてUCLAに留学。日本労働研究機構研究員、HRリサーチセンター代表取締役から杏林大学社会科学部専任講師、多摩大学経営情報学部および同大学院教授。現在明治大学専門職大学院グローバル・ビジネス研究科教授。専門はサービス・マーケティング。著書：『サービス・マーケティング』(生産性出版)など多数。

担当科目 ●ベーシック・マーケティング ●サービス・マーケティング ●サービス・マーケティング(演習) ●ヘルスケア・マーケティング ●ヘルスケア・マーケティング(演習) ●サービス・マネジメント ●マーケティング・ワークショップⅡ ●ケース・スタディⅠ(マーケティング) ●論文演習Ⅰ ●論文演習Ⅱ



山口 不二夫

Fujio Yamaguchi

専任教授

ビジネススクールの教壇に立って 18 年目になります。この間、神話やゲームの中ばかりと思っていたモンスターが日々、企業や私たちの生活を脅かしはじめました。利便さを追求した結果、市場が投機や欲望の対象となり、モンスター化しコントロール不能に陥っています。情動的で不安定な市場価格をリードするような「企業評価」はどのようにしたら可能でしょうか。市場を安定化させるような会計ルールとはどのようなものでしょうか。一緒に考えてみませんか。

経歴 東京大学経済学部、同大学院博士課程で学ぶ。経済学博士（東京大学）。神奈川大学経済学部専任講師・助教授、青山学院大学専門大学院国際マネジメント研究科教授を経て 2004 年明治大学大学院グローバル・ビジネス研究科教授。著書：『日本郵船会計史』白桃書房、『企業分析』白桃書房、『日本のビッグビジネス本田技研・三菱自動車』（共著）大月書店、『私立大学の財政分析ができる本』（共著）大月書店、『人材育成のための会計を考える』青山マネジメントレビュー』vol.1 日経 BP 社、など多数。

担当科目 ●財務会計論 ●企業分析 ●企業分析（演習） ●非営利組織の会計
●非営利組織の会計（演習） ●論文演習Ⅰ ●論文演習Ⅱ



木村 哲

Satoru Kimura

専任教授

企業というのは、社会的価値創造機構ですが、世界の潮流に合わせ、日本の企業制度面は、劇的に変化しています。国際会計基準、M&A 関連の法的整備、事業再生 ADR、ハイブリッドファイナンス、無形資産及び知的財産の開示等の整備により、ファンドとM&Aの時代が進化しています。さらに、ERM、マイクロファイナンス等の研究も進んでいます。これらを踏まえ、授業では、皆様と共に、企業価値の合理的な評価手法、企業価値の向上策、先端的な株式投資理論、グローバル運用投資理論、財政分析理論等を、創造性をもって考えていければ幸いです。

経歴 1974 年早稲田大学理工学部卒。日本興業銀行入行。1998 年みずほ第一フィナンシャルテクノロジー取締役投資技術開発部長。この間、日本株運用モデル開発、企業価値評価モデル研究開発、優先株評価モデル研究開発、日本株ヘッジファンド開発、アセットアロケーションモデル研究、CBO 分析モデル研究開発等に従事。日本金融証券計量工学学会（JAFEE）理事、日本価値創造ERM学会理事、日本証券アナリスト協会カリキュラム委員、国際公認投資アナリスト（CIIA）、日本証券アナリスト協会検定会員。

担当科目 ●コーポレート・ファイナンス ●株価バリュエーションモデル ●エクイティ・インベストメント
●アセット・アロケーション論 ●アセット・アロケーション論（演習） ●年金マネジメント
●投資信託と投資ファンド ●ケース・スタディ（ファイナンス） ●ファイナンスの為のVBA入門
●論文演習Ⅰ ●論文演習Ⅱ



川田 剛

Go Kawada

専任教授

私は大学で教鞭を取りながら企業の税務相談等にも応じているいわゆる実務家教員です。医学でいえば、臨床医師といったところです。実務では、高邁な理論もさることながら、目の前のクライアントを助けられなければ評価されません。そこで、講義、演習にあたっては、実社会で何が求められているか、何が問題となっているかを念頭におきながら講義、演習を進めていきたいと考えています。実務経験のある方は自己の経験をふまえて、そのない方は想像力を働かせて、やる気のある方の積極的な参加を期待しています。

経歴 1967 年東京大学卒、国税庁に入り、税務署長、国税局長、国税庁課長等を歴任後、仙台国税局長。その間、人事院在外研究員として南カリフォルニア大学行政大学院に留学、在サンフランシスコ日本国総領事館領事等を歴任。著書：「租税法入門」、「国際課税の基礎知識」、「基礎から学ぶ法人税法」、「タックス・ハイブに対策税制、過少資本税制」ほか多数。租税法学会、IFA（国際租税法会：日本支部理事）日本税務会計学会所属。

担当科目 ●租税法概論 ●国内租税法 ●国内租税法（演習） ●国際租税法 ●国際租税法（演習）
●ケーススタディⅡ（アカウンティング） ●論文演習Ⅰ ●論文演習Ⅱ

専任教員



落合 稔
Minoru Ochiai

専任教授

ビジネスの現場では、創意と工夫が満ちていますか？ お金を使うことは誰にでもできますが、それ以上の収益を生み出すことは最高に創造的でタフな仕事です。経営は生き物、総合的で複雑系。混沌の中にチャンスが生まれ、秩序の中にリスクが潜みます。会計・財務は、このような経営に必須の知識で、その応用力、発想力こそ企業に価値をもたらします。経営が直面しているリアルな問題やテーマにできるだけ焦点を当てたいと思います。熱き思いで MBS に来られる皆様と出会い、共に語り、学ぶことができる日を心待ちにしています。

経歴 明治大学大学院修士課程修了。公認会計士二次試験合格後、米系監査法人に勤務。79年からトミー（現タカラトミー）勤務。米国現法にてトレジャラー、本社にて専務取締役 CFO。グループの事業経営、M&A、国際資金調達、IR、事業再生、IPO 等々の実現に取り組んできた。著書：「ケーススタディ CFO の戦略会計」、「CFO ハンドブック」（編著）中央経済社、「財務諸表の分析入門」（共著）千倉書房、「国際財務へのパスポート」、「企業買収の8日間戦争」（共訳）日本能率協会など多数。

担当科目 ●管理会計論 ●経営戦略会計Ⅰ ●経営戦略会計Ⅰ（演習） ●経営戦略会計Ⅱ ●経営戦略会計Ⅱ（演習）
●ケーススタディⅢ（アカウンティング） ●論文演習Ⅰ ●論文演習Ⅱ



杉野 周
Amane Sugino

専任教授

変化の激しい現在、変化に対応する事が求められています。経営情報システム、ナレッジ・マネジメントの分野でもこの変化に対応すべく新しい手法が作り続けられています。この状況に対応するためには、対症療法ではなく、システムとしてその構造を理解し分析する能力を身につけることが必要となります。目新しい手法だけを追い求めない学生を求めます。

経歴 企業勤務を経て 2002 年より九州国際大学経済学部教授（経営システム工学担当）。その間、1998 年青山学院大学大学院国際政治経営学科修了（国際経営学修士）。2001 年から 2002 年まで経営情報学会理事を務める。青山学院大学総合研修所客員研究員。2004 年から明治大学大学院グローバル・ビジネス研究科教授。著書：「ERP とビジネス改革」（共編）、ダベンポートの「プロセス・イノベーション」（共訳）など多数。

担当科目 ●オペレーション入門 ●ナレッジ・マネジメント ●ナレッジ・マネジメント（演習）
●情報システム ●情報システム（演習） ●ケーススタディⅠ（マネジメント）
●ケーススタディⅡ（マネジメント） ●論文演習Ⅰ ●論文演習Ⅱ



野田 稔
Minoru Noda

専任教授

現代マネジメント論の泰斗、ヘンリー・ミンツバーグの言うように、マネジメントは「経験の科学」である。経験の裏づけなきマネジメント論にリアリティはなく、科学なきマネジメントに進歩はない。しかし、良き経験者と、良き科学者の出会いは案外少ないものだ。私は、MBS はその数少ない有効な場だと信じる。良き経験者と良き科学者が出会い、火花を散らしながらもお互いを尊重し、新たな価値を創造する。そんなエキサイティングな知識創造の場がここにはある。多くの方の参加を願ってやまない。

経歴 一橋大学大学院商学研究科修了 株式会社野村総合研究所入社。経営コンサルティング部長を最後に退社。多摩大学経営情報学部教授。株式会社リクルート フェローを兼任。著書：『企業危機の法則』（1999 年角川書店）、『会社の仕組み』（2002 年日本経済新聞社）、『コミットメントを引き出すマネジメント』（2003 年 PHP 研究所）、『リスクダイエツ』（2004 年アスペクト）、『やる気を引き出す成果主義、無駄に厳しい成果主義』（2004 年青春出版）、『組織論再入門』（2005 年ダイヤモンド）、『燃え立つ組織』（2007 年ゴマックス）など多数。

担当科目 ●マネジメント入門 ●経営組織論 ●組織行動論 ●ヒューマン・リソース・マネジメント
●ヒューマン・リソース・マネジメント（演習） ●人材育成論 ●ケーススタディⅢ（マネジメント）
●ケーススタディⅣ（マネジメント） ●論文演習Ⅰ ●論文演習Ⅱ

NHK総合「Bizスポ・ワイド」（毎週金曜日 22:55~23:50）メインキャスターとして出演中



乾 孝治

Koji Inui

専任教授

予想を超える速さで変化するこの世の中でひとつのビジネスをやり遂げるためには、情報の海で進むべき道を見失う事のないように、自分の座標を定めるバランスの良い価値基底を持ち合わせている必要があります。そして、「前例」や「過去の平均」とはわれない的確で柔軟な情報分析力も必要でしょう。私は、ファイナンス系の講義を通じて、価値基底の発見構築に必要な理論と柔軟なエンジニアリングの発想を皆さんに伝えたいと考えています。

経歴 1987年東京工業大学工学部化学工学科卒業。1997年筑波大学大学院経営・政策科学研究科経営システム科学専攻修了。2000年東京大学大学院数理科学研究科博士後期課程単位取得退学。1987年に日本生命に就職後、ニッセイ基礎研究所、パナゴアセットマネジメント(米国)勤務を経て、2002年京都大学経済学研究科助教授。2004年より現職。著書：「金融モデルにおける推定と最適化」朝倉書店(共著)、「ファイナンシャルリスクマネジメント」朝倉書店(共著)、「金融リスクの計量化ークレジット・リスク」きんざい(共著)など多数。

担当科目

- ファイナンスのための数理基礎 ●金融市場分析論 ●金融市場分析論(演習)
- 金融リスク・マネジメント ●金融リスク・マネジメント(演習) ●ビジネス・データ解析
- 年金と保険のALM ●資産運用のR&D ●論文演習I ●論文演習II



王 京穂

Kyosui Oh

専任教授

ファイナンス・金融工学とは、ビジネスのための「算数」でもあります。講義とゼミでは、この「ビジネス算数」の概念的な理解に重点を置き、簡単な損得勘定問題から将来の予測、リスク計測・管理の諸問題への応用を目指しています。応用の対象としては、金融の分野から、不動産の分野、ERMの世界、WEB2.0の世界など多くのフロンティアがあります。新しい問題を、一緒にクリエイティブに取り組むことを楽しみにしています。

経歴 1984年東京工業大学経営工学科卒業。1986年同大学院修士課程修了。北京のインベストメントバンクに3年間勤務後、1989年日本興業銀行に入行。1997年興銀第一フィナンシャルテクノロジー社、2003年NTTデータ等を経て、2004年より現職に。金融数理の応用、デリバティブのプライシング・リスク管理、金融ソフトウェア開発に詳しい。最近の研究・学習対象は、企業の資本構成、不動産金融工学、排出権、中国の金融市場とWEB2.0。

担当科目

- 金融工学入門 ●派生商品の基礎 ●派生商品(演習)
- 金融商品の基礎 ●金融商品(演習) ●証券化技術 ●ファイナンシャル・サービス・イノベーション
- 不動産金融工学 ●論文演習I ●論文演習II



山村 能郎

Yoshiro Yamamura

専任准教授

証券化市場の登場は、不動産を金融商品化にとどまらず、不動産投資・所有の概念の変革を通じて企業経営の根幹に大きな影響を与えています。そして、不動産投資におけるリスク・リターンに関連する様々な「価値」を評価する能力を涵養することが求められています。その中でも、金融市場とは異なる不動産市場の制度(規制)や価格形成過程を考慮した不動産投資の理論・応用、及びより効率的な市場形成に不可欠な市場情報の整備方策について研究を進めていきたいと考えています。

経歴 1996年東京工業大学大学院博士課程修了(博士(工学))、1996年香川大学経済学部専任講師、1997年同助教授、2002年8月~2003年7月University of Cambridge 客員研究員。著書：「四架橋と地域経済：制度分析と整備効果」政策課題」勁草書房(共著：2003年)、「The Japanese Land Price Bubble in the Late1980s: Facts and Characteristics Found by Hedonic Analysis」Discussion Paper 120 (Department of Land Economy, University of Cambridge, 2001.)、「市場価格データをを用いた東京都南西区部住宅地における地価変動分析」『都市計画』, No.224 (2000年)など多数。

担当科目

- M&A分析 ●不動産ファイナンス論 ●都市計画論 ●不動産投資論 ●空間経済分析
- 不動産市場分析 ●論文演習I ●論文演習II

専任教員



ヘンリー アンダーセン

Henry Andersen

専任准教授

A business must be market-focused, innovative and global in order to reach its full potential. I help students develop skills and ways of thinking to lead their teams and organizations to this goal. I train cross-cultural “wisdom leaders” – leaders of knowledge workers— so they can have keen insight into worldwide customer needs, the ability to tap into the synergistic creativity of diverse teams, and the leadership to turn ideas into action, which is the essence of innovation.

経歴 Andersen has a BA from Harvard University, an MS from Columbia University, an MBA from INSEAD in France, and also did postgraduate research at the University of Tokyo. After working as a newscaster, he started a business career in international marketing with companies like Mitsubishi Corporation, Mitsubishi Heavy Industries, Young & Rubicam, Columbia Pictures and Scott Paper, while based in the US, Japan, Brazil, the UK, France and the Netherlands. Then, after working as a global marketing innovation consultant with Synectics, Inc., he joined the faculty at Nihon University’s Graduate School of Business before coming to Meiji.

担当科目 ●創造的リーダーシップ ●グローバル発想とリーダーシップ・スキル ●マーケティング・イノベーション
●グローバル消費者価値とライフスタイル ●グローバル・ビジネス・スタディ ●グローバル・マーケティング
●論文演習Ⅰ ●論文演習Ⅱ

特任教員



富狭 泰

Yasushi Tomisa

特任教授

広告会社で実務を35年間行ってきましたが、そのうち8割以上の時間は、クライアントへのマーケティング・プランニングに関するサービスと、そのためのノウハウ開発の担当として過ごしてきました。コミュニケーション・プランニング、ブランド・マネジメント、製品企画提案、さまざまな課題の市場調査、消費者分析のためのデータベース・システム構築等々、経験した業務の内容は多岐にわたります。実務の合間を縫って論文や翻訳を手がけたりもしました。働きながら学ぶ皆さんへ、効果的効率的支援を心がけたいと思っています。

経歴 一橋大学経済学部卒業後、株式会社電通勤務。この間に企業派遣で筑波大学経営・政策科学研究科修了。法政大学、芝浦工業大学など数校の大学の非常勤講師を勤める。2007年4月より明治大学大学院グローバル・ビジネス研究科特任教授。消費者動向、顧客満足、ブランド・マネジメント、ブランド価値評価等に関する論文を『季刊マーケティング・ジャーナル』『日経広告研究所報』等に発表。ポジショニング戦略に関するテキストの翻訳(共訳)を電通から出版。

担当科目 ●消費者行動論 ●広告論 ●マーケット・リサーチ ●マーケティング・ワークショップⅠ
●ケース・スタディⅢ (マーケティング) ●論文演習Ⅰ ●論文演習Ⅱ



村木 信爾

Shinji Muraki

特任教授

不動産はどの企業にとっても貴重な経営資源であり、その保有の仕方は企業経営に大きな影響を与えるものですが、そういう認識は社会においてまだ十分には浸透していないように思われます。授業では、経営者を目指す人には、不動産保有のありかたの重要性を、不動産関係業務のプロフェッショナルを目指す人には、財務、会計、マーケティング、組織論など不動産と関連のある経営的視点の重要性を論じながら、不動産を仕事で扱うことのおもしろさ(おそろしさ?)、を伝えていきたいと思ひます。

経歴 1981年京都大学法学部卒業後、住友信託銀行(株)入社。不動産各部門各部、シンガポール支店、(株)住信基礎研究所(出向)、不動産鑑定室長等を経て、大和不動産鑑定(株)勤務(当校と兼職)。1988年米国ワシントン大学でMBA取得。不動産鑑定士、不動産カウンセラー。国土審議会土地政策分科会不動産鑑定部会専門委員、元不動産鑑定士試験論文式試験試験委員、国土交通省CRE戦略「手引き」作成WG委員等。著書『新・要説不動産鑑定評価基準』住宅新報社(共著)、『不動産鑑定をめぐる諸問題』判例タイムズ社(共著)など多数。

担当科目 ●不動産基礎 ●不動産私法・税制 ●プロパティ・マネジメント論 ●不動産価格分析論
●不動産プロフェッショナルサービス論 ●CRE(企業不動産)マネジメント ●不動産価値の諸問題
●ケース・スタディ(リアル・エステート) ●論文演習Ⅰ ●論文演習Ⅱ

客員教員



幸田 博人
Hiroto Koda

客員教授

現職 みずほ証券株式会社
執行役員総合企画部長

コーポレートファイナンスと、それに関連する分野について、実務家サイドとしての立場(投資銀行/証券会社)から、マーケットの具体的な構造変化や新しい動向等について、分析、評価すると共に、具体的なディール例等について論じていきます。教科書の中にある理論が、現場でどのように生かされ、応用されているのかを知ること、講義への参加意識が高まることを期待します。特に、最近の金融危機の中で、日本の資本市場とコーポレートファイナンス分野で大きな変化が生じているので、実務上のポイントについて理解を深め、様々な問題意識と課題を共有していければと思います。

経歴 1982年一橋大学経済学部卒業、日本興業銀行入行。同行金融グループ企画部副参事役、興銀証券企画部長、みずほフィナンシャルグループグループ戦略第二部参事役、みずほ証券総合企画部長兼経営調査室長を経て、2008年4月より現職。2005年4月より明治大学大学院グローバル・ビジネス研究科客員教授。1992年以降、金融制度改革、金融ビッグバン等資本市場改革の制度調査、市場分析等に従事。

担当科目 ●みずほ証券寄附講座コーポレート・ファイナンス(特論)



下村 英紀
Hidenori Shimomura

客員教授

現職 帝京大学経済学部教授

実社会において、必要な情報を収集し事実を確認して、それに基づき自ら考え判断を行い、それを実行する力を持っていることは、とても重要なことと考えます。講義・演習を通じて、この能力が修得できることを目標にしています。租税は、事業活動や生活に密接な関係があり、租税法は、実学であると考えています。租税法の根底にある理念を体系的に理解し、長く実務において対応できる考え方と処理能力が身に付けられるよう、判例等の具体的な事例に基づいて分かりやすい講義、演習を行いたいと思います。

経歴 明治大学商学部卒業後、国税庁に入り、国税庁、大蔵省、通商産業省等に勤務。国税庁国際調査管理官、国際業務課長等を歴任後、金沢国税局長。この間、ハーバード大学ロースクールに留学、東北大学大学院経済学研究科教授。2009年7月から福井県立大学経済学部教授。著書『法人税法』など。租税法学会会員

担当科目 ●税務会計 ●論文演習Ⅰ ●論文演習Ⅱ

特別招聘教授



古賀 信行 Nobuyuki Koga

野村証券株式会社 執行役員会長

1974年、東京大学法学部卒業後、野村証券に入社。総合企画室長、事業法人一部長、人事部長を経て、1995年取締役、1999年常務、2000年副社長、そして2003年4月に野村ホールディングス及び野村証券の社長兼CEO就任。2008年4月より現職の野村証券会長。2004年以来、日本証券業協会の証券戦略会議の議長を務め、日本の証券市場活性化のための重要な施策について議論・決定を行っている。



福原 賢一 Kenichi Fukuhara

株式会社ベネッセホールディングス 代表取締役副社長兼CFO
株式会社テレマーケティングジャパン 代表取締役会長

京都大学法学部卒業後、1976年野村証券(株)に入社。アメリカ国際経営大学院留学を経て、ノムライインターナショナル リミテッド ロンドンに勤務。88年に帰国し、投資銀行部門に所属した後、海外プロジェクト室長、機関投資家営業部長、金融研究所長兼投資調査部長等を歴任し、2000年に取締役就任。野村リサーチ・アンド・アドバイザー社長、野村ヒューマンキャピタル・ソリューション社長なども務める。04年(株)ベネッセコーポレーションに入社、(株)ベネッセスタイルケア代表取締役社長として、他企業との差別化・競争力の強化に努め、介護付老人ホームでは日本最大の規模の地位を固めた。07年4月から(株)ベネッセコーポレーション代表取締役副会長兼CEO補佐。09年10月より現職。

著書：『財務からみた大学経営入門』(東洋経済新報社)。

特別招聘教授



茂木 友三郎 Yuzaburo Mogi | キックマン株式会社 代表取締役会長CEO

千葉県出身。慶應義塾大学法学部卒業。1961年米国コロンビア大学経営大学院卒業。1995年キックマン(株)代表取締役社長CEO就任、2004年より現職。現在、新しい日本をつくる国民会議(21世紀臨調)共同代表、行政刷新会議議員、日本米国中西部会会長、日独フォーラム日本側座長、日韓フォーラム日本側議長などを務める。元経済同友会副代表幹事。主な著書に『醤油がアメリカの食卓にのぼった日』、『摩擦なき国際戦略』、『キックマンのグローバル経営』がある。



大澤 佳雄 Yoshio Osawa | 株式会社許斐 取締役会長
YKK株式会社 監査役
日本水産株式会社 取締役
株式会社日本投資環境研究所 顧問

1964年学習院大学政経学部卒業後、(株)日本興業銀行入行。英国現地法人社長、常務取締役などを経て、1997年興銀証券(株)副社長、2002年みずほ証券(株)取締役社長就任。金融業界の自主規制関連業務にも積極的に参画し、日本証券業協会理事、東京証券取引所自主規制委員会委員長などを歴任。また、明治大学グローバル・ビジネス研究科をはじめ国内外の大学・大学院での寄附講座創設、共同研究などを継続的に実施。みずほ証券のCSR活動の主要分野として社内に浸透・定着させた。

兼任講師・兼任講師陣 (2010年度)

兼任講師陣

歌代 豊 Yutaka Utashiro

現職 | 明治大学経営学部教授
担当科目 | 戦略マネジメント

戦略を創造し、実現するための手法とマネジメントシステムを研究しています。皆さんの実務経験を融合し、新たなモデルを探求したいと思っています。



対馬 龍司 Ryuji Tsushima

現職 | 明治大学理工学部教授
担当科目 | 特殊講義(確率論入門)

富樫 光隆 Mitsutaka Togashi

現職 | 明治大学情報コミュニケーション学部教授
担当科目 | マクロ経済学

実務で知っているつもりでも間違った捉え方をしていることが多いマクロ経済学の動きを、理論面から再確認しましょう。データによる実証分析も重視します。



大友 純 Jun Otomo

現職 | 明治大学商学部教授
担当科目 | ビジネス・マーケティング

売れる商品、売れない商品、なにが違うのか? 様々なビジネス現象の謎を一緒に考えていきましょう。



中西 晶 Aki Nakanishi

現職 | 明治大学経営学部教授
担当科目 | キャリア開発

「個と組織の関係」について多面的に検討するとともに、MBSが自分自身のキャリア形成の場となるような議論をしていきましょう。



北岡 孝義 Takayoshi Kitaoka

現職 | 明治大学商学部教授
担当科目 | 金利・債券分析論

緻密な論理の展開よりも直感的な理解を重視する授業を心がけています。また、計量分析ソフト EViews Ver.6 を使い、実証分析の手法を講義します。



長吉 眞一 Shinichi Nagayoshi

現職 | 明治大学会計専門職研究科教授
担当科目 | 会計監査論

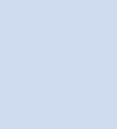
監査は、投資者の投資行動に資するために、企業が公表する財務諸表の信頼性を保証する社会的制度であり、社会経済の重要なインフラです。



蔣 飛鴻 Jiang Feihong

現職 | 明治大学経営学部兼任講師
担当科目 | 業績評価会計

業績評価はマネジメントコントロール・サイクルの要です。企業における業績評価の機能と多様な姿に注目していきたいと思えます。



野村 清 Kiyoshi Nomura

現職 | 明治大学国際日本学部教授
担当科目 | サービス・マーケティング

実務上の事情や常識にとらわれず物事を自分で考えることが「個の確立」です。一緒に考えながら学びましょう。



橋本 雅隆 Masataka Hashimoto

現職 | 明治大学商学部兼任講師
担当科目 | ロジスティクス論

ロジスティクスおよびSCMは、ビジネスの世界でますます重要になってきました。その原理と応用について一緒に考えましょう。



伊藤 敬介 Keisuke Ito

現職 | みずほ第一フィナンシャルテクノロジー株式会社投資技術開発部長
担当科目 | ポートフォリオ論

複数の資産にどのように分散投資を行えば良いか。これを体系立てて考えるのが「ポートフォリオ論」です。幅広い分野で応用可能なテーマです。



水野 誠 Makoto Mizuno

現職 | 明治大学商学部准教授
担当科目 | 多変量解析

ビジネスの現場で活用できるデータ解析の方法について、実習も交えて講義します。データやその解析に潜む落とし穴についても学びます。



岩澤 誠一郎 Seiichiro Iwasawa

現職 | 野村證券株式会社投資調査部 チーフ・ストラテジスト
担当科目 | 行動ファイナンス論

実務感覚の「行動ファイナンス論」。金融・会計専攻の方々にお奨めです。



山口 生史 Ikushi Yamaguchi

現職 | 明治大学情報コミュニケーション学部教授
担当科目 | グローバル・マーケティング・コミュニケーション

私の専門はコミュニケーション学です。異文化と普及のコミュニケーション学を中心に担当科目を講義しています。建設的な議論を毎週楽しみにしています。



大月 博司 Hiroshi Otsuki

現職 | 早稲田大学商学部教授
担当科目 | 経営戦略

時代の感性を磨きながら、流行に左右されず、物事の本質を捉えること。

渡邊 智 Satoshi Watanabe

現職 | 明治大学商学部兼任講師
担当科目 | 会計実務

今年度は簿記・会計を基本から学びます。さまざまな局面で知識・技能を活用して頂きたいと思います。



岡 俊子 Toshiko Oka

現職 | アビームM&Aコンサルティング株式会社代表取締役社長
担当科目 | 実践M&A

多くの企業がM&Aを経営のツールとしてより活用できるようになることを願い、「驚き」と「納得」をモットーに臨場感のある授業を提供します。



奥田 かつ枝 Katsue Okuda

現職 | 株式会社緒方不動産鑑定事務所取締役 不動産鑑定士
担当科目 | 不動産鑑定評価II

不動産の価値評価にあたっては、市場の変化や利用目的的確に応えることが求められます。現在の市場下における不動産評価の諸課題を取り上げます。



兼任講師陣

赤岩 茂 Shigeru Akaiwa

現職 | 税理士法人報徳事務所 代表社員・理事長 公認会計士・税理士
担当科目 | 中小企業の会計

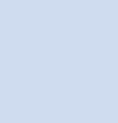
積小為大。日々の小さな努力の積み重ねが、やがて大きな花を咲かせます。



尾崎 昌利 Masatoshi Ozaki

現職 | 三井不動産株式会社執行役員 不動産ソリューションサービス本部長
担当科目 | プロジェクト・マネジメント

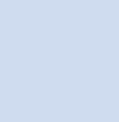
様々な業界の第一線で実際にプロジェクトを動かしている方々からお話を聞き、実践学、行動学として本講座を活用してもらいたいことを希望します。



天利 浩 Hiroshi Amari

現職 | 学習院大学経済学部兼任講師
担当科目 | ミクロ経済学

衣食住や職業など、一生は重要な選択の積み重ねです。市場は豊かな選択肢を提供します。身近な経済の仕組みについて統一的なイメージを築きましょう。



小田切 尚登 Naoto Odagiri

現職 | 経済アナリスト
担当科目 | 金融論

米独英仏の四カ国の外資系金融機関で様々な職種を経験してきました。金融の理論を実務と関連づけてわかりやすく講義することを心がけます。



石井 明 Akira Ishii

現職 | 上武大学大学院経営管理研究科(会計学)
担当科目 | 国際会計実務 国際会計論

私は教員として奉職する前は銀行員として国際ビジネスを実践していましたので、国際会計実務の背景や現場でのポイントをお話することもできます。



片山 典之 Noriyuki Katayama

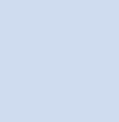
現職 | シティユーワ法律事務所パートナー弁護士 ニューヨーク州弁護士
担当科目 | 証券化関連法

不動産の証券化に関する法律や契約実務について、契約書実例などを参考にしながら参加者とディスカッションをする授業です。積極的なご参加を期待しています！



石井 誠 Makoto Ishii

現職 | 新日本有限責任監査法人 公認会計士
担当科目 | キャッシュ・フロー・マネジメント会計



川野 克典 Katsunori Kawano

現職 | 日本大学商学部准教授 プライスウォーターハウスクーパース株顧問
担当科目 | 管理会計実務

管理会計は企業業績向上を目指した会計で、ビジネスに必須の知識です。理論のみならず、実務で役立つ実践的な講義をしたいと思います。



石上 麟太郎 Rintaro Ishigami

現職 | 弁護士
担当科目 | 企業法務

今日において企業活動に法務が重要なのは言うまでもありません。企業法務というとなんか難しい印象がありますが、わかりやすく必要なことを解説していきます。



後藤 伸 Shin Goto

現職 | 神奈川大学経営学部教授
担当科目 | 経営史

「目には青葉山時鳥初鯉」(素堂)。五感の開放なしに、生活の楽しみもありません。ワクワクするビジネスとは？



石塚 輝夫 Teruo Ishizuka

現職 | 財団法人日本不動産研究所業務部副部長
担当科目 | 不動産鑑定評価I

不動産の鑑定評価について、実証的な解説を加えながら紹介していきます。



小西 昭博 Akihiro Konishi

現職 | 日本政策投資銀行シンジケート・グループ課長
担当科目 | 企業評価論

企業の評価は目的によって視点が異なります。単に分析手法を理解するだけでなく、目的に応じた評価が行えるようになりましょう。



兼任講師陣 (2010年度)

小山 孔司 Koji Koyama

現職 | 企業及び企業グループ全体に関わる経営改革のコンサルティング
担当科目 | 社内コンサルティング・トレーニング

企業内において経営改革に取り組める人材の育成を目指しております。MBSと一緒に学習して社内コンサルティングのできるスキルを身につけてください。



福田 優二 Yuji Fukuda

現職 | 跡見学園女子大学マネジメント学部教授
担当科目 | 消費社会論

マーケティングは洞察力と戦略的思考が大切です。これからは、日本商品のブランド構築が最大のビジネスチャンスとなる時代です。

福地 純一郎 Junichiro Fukuchi

現職 | 学習院大学経済学部教授
担当科目 | 基礎統計学

統計学の基本を理解すれば、より発展した統計的手法を自ら学ぶことも困難でなくなり、みなさんの強力な道具になることは間違いありません。

関 孝哉 Takaya Seki

現職 | コーポレート・プラクティス・パートナーズ株式会社 代表取締役
担当科目 | コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスは、株式会社の組織論にとどまらず、人々の生き方にかかわる理想をも追求する。利害対立を乗り越え、清廉な社会を創ろう。



堀田 一善 Kazuyoshi Hotta

現職 | 慶應義塾大学名誉教授 帝京平成大学経営マネジメント学科教授
担当科目 | マーケティング本質論

温故知新・状況の論理に従って歴史を整理し、マーケティングの生成、発展、変質の様相を探ることに関心を寄せる履修生の参加を期待しています。



関 大地 Daichi Seki

現職 | 新日本有限責任監査法人 事業開発部 知的財産室長 公認会計士
担当科目 | 知的資本戦略論

実務・理論の両面から知的資本(知的財産)の体系的な理解を目指します。講義を通じて、知的資本についての自分なりのイメージをつかみましょう。



増田 一之 Kazuyuki Masuda

現職 | TXアントレプレナーパートナーズ 副代表
担当科目 | ベンチャー・ビジネス

ハイテクベンチャー創業者の立場で、ハイテクベンチャーとベンチャーキャピタルに関する理論と実践の両面を取り上げます。

高田 創 Hajime Takata

現職 | みずほ証券株式会社 金融市場調査部長 チーフストラテジスト
担当科目 | 国際金融論

国際金融状況を市場実務の観点から考察する。グローバルな金融のパラダイム転換期に、将来を展望するのは大変エキサイティングなことだと思います。



丸田 利昌 Toshimasa Maruta

現職 | 日本大学大学院総合科学研究科教授
担当科目 | ゲーム論と企業戦略

高橋 一貢 Kazumitsu Takahashi

現職 | UDSグループ代表 慶應義塾大学湘南藤沢キャンパス総合政策学部講師
担当科目 | ネットビジネス e-マーケティング

ネットビジネス、e-マーケティングという分野のそれぞれを正確に区別する定義はないと思います。そのため、皆さんと一緒にそれを考えていきたいと思います。

光成 美樹 Miki Mitsunari

現職 | みずほ情報総研株式会社環境・資源エネルギー部チーフコンサルタント
担当科目 | CSRと企業経営

企業経営の中で、経済・社会・環境の視点がより重要性を増しています。国内外のビジネス環境からCSRと経営の方向性を考えていきます。



竹之内 隆 Takashi Takenouchi

現職 | 光学機器メーカー経営顧問 経営・ITコンサルタント
担当科目 | オペレーション

経営指標を戦略的に活用し、プロジェクト管理、ロジカルシンキングなどを通じて経営・業務改革の実践スキルを提供。ポッドキャストでeラーニング実施。



三輪 えり花 Elica Miwa

現職 | 舞台演出家・翻訳家・俳優 新国立劇場/バシ工研所ほか演技講師
担当科目 | 自己表現

あなたの心理はそのまま声と身体に表現されます。困難な条件下でもリラックスした心と身体を保ち、ベストパフォーマンスを目指しましょう。



中井 稔 Minoru Nakai

現職 | 常和アセットマネジメント顧問 京都大学教授
担当科目 | ケース・スタディ1 (アカウンティング)

実務から乖離した理論の有効性には疑問があり、事例研究により両者の関連を見極める力を養うことが必要と存じます。



守谷 一誠 Kazunari Moriya

現職 | 株式会社Kクリップコーポレーション 代表取締役
担当科目 | ブランド・マーケティング

ブランド・マーケティングについて、グローバルな観点、対流通戦略等実践的な講義を通じて、ブランドの本質、ブランドビルディングの方法論を理解していただきたい。



中島 聡 Satoshi Nakashima

現職 | 明治製菓株式会社リテールマーケティング部長 高千穂大学アジア研究センター客員教授
担当科目 | マーケティング環境分析

グローバル化、人口動態変化等、私たちを取り巻く環境は激しく変化しています。そうした中でのマーケティング戦略のあり方と一緒に考えていきましょう。



山川 義介 Yoshisuke Yamakawa

現職 | 株式会社ALBERT 代表取締役会長
担当科目 | イノベーション論 CRM(データ・マイニング)

ITベンチャー起業家、経営者の立場で業界の最新情報等を織り交ぜながら、平易でコミュニケーションを重視した手法で講義を行います。



夏刈 康男 Yasuo Natsukari

現職 | 日本大学文理学部教授
担当科目 | 社会心理学

欲望の沸騰するあのミック名社会の日常に視点を当て、「信頼と社会的評価」をキー概念に、今、ここに生きる人と社会について考察します。



山口 善昭 Yoshiaki Yamaguchi

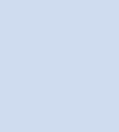
現職 | 東京富士大学経営学部教授
担当科目 | 企業倫理

企業倫理は誰でも知っていますが、それだけに理論的な部分はあまり知られていません。企業倫理をさまざまな角度から説明したいと考えています。

針谷 博史 Hiroshi Harigaya

現職 | CARE JAPAN 顧問 不動産鑑定士
担当科目 | 不動産開発論

人生を彩り豊かにする基本は「感動」に在ります。勉学に仕事に交友に、ぜひ感動を以て当たってください。



山下 明男 Akio Yamashita

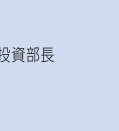
現職 | Fortress Real Estate Asia, Managing Director
担当科目 | ストラクチャー・プロジェクト・ファイナンス

最新の金融情勢を踏まえながらストラクチャー・ファイナンスを体系的に学んでいきたいと思います。

深井 聡明 Toshiaki Fukai

現職 | 三菱商事UBSリアルティ株式会社リアル本部不動産投資部長
担当科目 | ケース・スタディ(リアルエステート)

不動産投資は多額の資金を必要とします。この多額の資金を投資する意思決定プロセスを理論と実務の両面からディスカッションしましょう。



サービス・イノベーション・センターの活動

文部科学省の産学連携事業委託プロジェクトとして、平成19年度からスタートしたサービス・イノベーション人材育成のためのプログラム開発は、平成21年度をもって完了いたしました。ここにその成果の一端をご紹介します。

■プロジェクトの背景：

先進諸国の多くは、GDPの大部分をサービス産業が占め、日本でも70%以上に達しています。したがってわが国のサービス産業には、高い雇用吸収力を維持すると同時に、より効率的な事業運営の仕組みや、国際競争力のある革新的な事業モデルの登場が期待されています。欧米の有力なサービス企業が世界的競争力を身につけ、いち早くグローバルなリーダーシップを発揮してきたのに対して、日本のサービス産業は、一部の例外を除くと依然国内のビジネスに留まっており、IT化の進展にともないその差はますます歴然としてきました。こうした対照的な推移を見るにつけ、サービス・イノベーションがわが国サービス産業の喫緊の課題であり、そのイノベーションを担う人材育成の重要性があらためて痛感されています。

■プロジェクトの目的：

このプロジェクトは以下の目的を持ってスタートしました。

1. サービス・イノベーションの理論と実践の解明
2. サービス・イノベーションの実践に必要な知識・技能の内容を明らかにするための調査・研究活動
3. 上記知見に基づく、サービス・イノベーションを担う人材教育プログラム作成と実施

■プロジェクトの活動：

上記目的実現のために、グローバル・ビジネス研究科では平成18年度にサービス・イノベーション・センターを立ち上げました。その活動は以下の通りです。

- ① サービス・イノベーション研究会実施
- ② 海外サービス・イノベーション研究の潮流把握
- ③ 海外(米、独、蘭)のビジネス・スクールでのサービス・ビジネス教育の実態把握
- ④ わが国のサービス・イノベーションの実体解明の研究調査
- ⑤ 当研究科カリキュラムの考えに沿ったサービス・ビジネスの経営・管理の実践的教育
- ⑥ 学外社会人向けのサービス・ビジネスに関する情報提供と教育

■プロジェクトの成果：

1. プロジェクトからの知見(一部)：サービス・イノベーションの特徴サービスの特徴は3つにまとめられます。第1に、サービスは顧客にとっての「価値生産活動」であり、その活動は「ヒト・モノ・情報」というサービス対象に対する変換活動であること。第2に、サービスは「その提供者と受容者の相互作用」であること。第3に、サービスは、人間の行為や機器、設備、場所などを複合した「システムの活動」であることです。

これらのサービスの特徴に対応し、サービス・イノベーションの

特徴は以下のように整理されます。第1に、サービスは物的形態をとらないため、誰にもわかる試作品や見本をつくるのが難しい。したがって、第2に、新規性の強いサービスほど、顧客は新サービスの利用に先だって新しい効果や利用手順を予め理解しておく必要があり、企業にとっては顧客教育が最初のマーケティング活動になる。第3に、イノベーション内容は特許や商標による保護が難しく、仕組みを理解しやすい新サービスは真似されやすい。第4に、モノ製品はライフサイクルや、消費者の飽き、競争的差別化などの点から、イノベーションの推進圧力が常に存在しますが、サービスは形状がないために改善は注目されにくく、現在のやり方に慣れた顧客が増えると、改善圧力が弱くなる。第5に、とくに対人サービスの場合、サービスの生産と消費は同時に行われることから、詳しいニーズ情報はサービスの消費現場で最もよく観察できる。したがってサービス提供の知識や技術も現場従業員の記憶の中に内在化しがちである。その結果、顧客と従業員の相互作用の起きるサービス提供現場において、ニーズ情報、生産情報の双方が最も豊かにあられ、イノベーションの課題と解決方法は現場で明らかになるという特徴をもちます。つまり、イノベーションは、現場から離れた研究室や製品企画部門の計画的思索より、現場のアドホックな偶然や思いつきをきっかけに生まれることが多い、ということになります。

2. プロジェクト成果物：3年間のプロジェクト成果は下記の通りです。

- ① サービス・イノベーション研究会資料
- ② サービス・マネジメントにおけるインターナル・マーケティングに関する実証研究資料
- ③ サービス・イノベーション調査資料
- ④ サービス・イノベーション・シンポジウム(平成21年11月実施)
- ⑤ 新規開設講座(平成20年度以降3科目の講座新設：社会心理学、イノベーション論、ファイナンシャル・サービス・イノベーション)

グローバル・ビジネス研究科では、このプロジェクトから得られた成果を、調査等に関わる守秘義務に配慮しつつ、これからの人材育成のためのカリキュラムや関連授業等を通じて社会に還元させてゆく予定です。



サービス・イノベーション・シンポジウム

MBS シンポジウム

MBSでは、毎年、本学駿河台キャンパスにおいて、学内外に向けた情報発信と知的交流を目的としたシンポジウムを開催しています。最前線で活躍されているビジネスパーソンや研究者をお招

きし、みずほ証券(株)、みずほ第一フィナンシャルテクノロジー(株)の後援のもとに、基調講演やパネルディスカッションを行っています。

MBS シンポジウム 2010年11月18日への招待 「グローバルM&Aと事業リスクマネジメント」

近未来の世界経済をみても、太陽光発電・スマートグリッド、高性能電気自動車、デジタル時代のICT、新時代鉄道、等、技術とそれを支える希少資源・科学にかかわる、グローバル競争はますます熾烈を極めていきます。BRICs諸国だけでなく、中東、アフリカ諸国も経済規模を拡大し、グローバル市場を拡大しています。また、世界の高度に蓄積された金融資産は、絶えず自らの収益性を求めて、この流れを加速しています。このような進化に対応して、企業は、海外戦略、M&A戦略など積極的に展開するだけでなく、これまでの日本的経営観も変えて真にグローバル企業となることが問われています。そこでは、制度の違い、国家のコンテクスト性・宗教・文化の違い、多様な人的資源などを統括して価値を作り出す戦略的リスクマネジメントの経営力が必要です。特に、M&A戦略では、グローバル・マーケティング戦略を含む、ポストM&A経営戦略の設定や、グローバルな不確実性への対応、全体

最適的な事業リスクマネジメントが必要になるでしょう。M&Aの直接的な狙いは、新世代諸国での市場シェア拡大、先行技術の買収、低価格生産拠点の構築、コラボ技術開発、新事業分野の買収、グローバルブランド確立、海外資源確保、等多様でしょうが、どれをとっても複合的な不確実性を内包するものばかりです。今回のシンポジウムは、このようなグローバルM&Aと戦略的リスクの経営について、現状を整理し、戦略的な視点を据えた問題解決能力の醸成を狙うものです。ぜひご参加ください。

日 時：11月18日(木)14時~17時30分

場 所：明治大学駿河台校舎リパティタワー内リパティホール

テーマ：グローバルM&Aと事業リスクマネジメント

第一部 講演

グローバルM&Aの現状、グローバル事業リスクマネジメントの実例、グローバル企業のERMなどを予定。

第二部 パネルディスカッション

た。よく知られているように、イノベーションは企業を前進させる駆動力です。これまでは製造業におけるイノベーションが人々の関心事でした。これからはサービスのイノベーションを押し進めることで、社会の成熟化と個人のQLを充実してゆくべきです。ここ数年、サービス・イノベーションへの関心は、世界中で高まりを見せて、その方法や概念として「サービス・サイエンス」が話題になっています。日本政府もこうした世界的動向に反応して、経産省はサービス生産性協議会を立ち上げ、文科省も「サービス・イノベーションを推進する人材育成プログラム」の委託研究の募集を開始し、明治大学のグローバル・ビジネス研究科はサービス・イノベーション・センター(SIC)を立ち上げて、その受託に成功しました。このシンポジウムでは、その活動と成果のご報告を行いました。



2009年度シンポジウム

「21世紀サービス化社会への飛躍

～サービス・イノベーションの構図」

現代はサービスの時代に入っています。しかし未来はより一層、社会のサービス化が進むでしょう。サービス化社会とは、社会で生産される富の大部分がサービスとなっていくこと、また働く人々の仕事の内容がどんどんサービス生産に片寄っていくことを意味しています。実際、今日、日本のGDPの約7割がサービス関連ですし、就業者も7割近くがサービス関連の仕事をしています。さて、サービスの本質は、価値生産的な活動そのものですから、コンピュータや自動車のようなモノ製品に比べると、見ることも触ることもできず、分かりにくい特徴をもっています。しかし、わがMBSのカリキュラム領域であるファイナンス、アカウントティング、マーケティング、マネジメント、リアルエステートは、これを組織の活動として見ればすべてサービス活動なのです。

このシンポジウムでは「サービス・イノベーション」を取り上げまし

2008 年度シンポジウム

「組織活性化と感情のマネジメント」

「組織の感情」の観点から組織活性化の問題を取り上げ、その現状と原因、具体的な活性化等に関する話題として、(株)サイバーエージェント人事本部長曾山哲人氏「サイバーエージェント流組織活性化」、MBSの野田稔教授「なぜ、組織の勘定は崩壊したのか?」の両氏の講演を行いました。また、講演後は「組織活性化の新たな潮流を探る」と題してパネルディスカッションを行い、講演

者の両氏に加えて、河合太介氏((株)道(たお)代表取締役社長)、渡邊幹氏(早稲田大学高等研究所准教授)をパネラーとして、組織活性化の新しい方向性を検討しました。



2007 年度シンポジウム

「企業不祥事とコーポレート・ガバナンスの動向」

企業不祥事とコーポレート・ガバナンスに関連する話題として、櫻井康文氏((株)不二家社長)「再起をかける我が社の改革」、金野志保氏(弁護士、八重洲法律事務所)「裁判例にみる企業不祥事」の両氏をお招きし、企業不祥事の原因と対応、改革のプロセスやコーポレート・ガバナンス確立に向けた経営努力の現状など

について講演を行いました。講演後、「コーポレート・ガバナンスの新方向を探る」と題して、MBSの川田剛教授、落合稔教授、杉野周教授、山口不二夫教授をパネラーとしてディスカッションを行いました。



「M&Aによる価値創造～ポストM&Aの課題」

経営戦略の選択肢として注目を集める M&A の動向、経営統合の事例などについて、岡田伸一氏(JFEホールディングス(株)常務執行役員)「JFE ホールディングスの経営統合」、岡俊子氏(アビームM&Aコンサルティング株式会社代表取締役、MBS 兼任講師)「最近の M&A の動向と展望」の両氏の講演を行っています。また、両氏に加えて、田村俊夫氏(みずほ証券(株)グローバル

投資銀行部門戦略開発総括部長)、刈屋武昭研究科長をパネラーとしたディスカッションを行い、企業価値を高めるポスト M&A の経営戦略について議論しました。



2006 年度シンポジウム

「ブランド・マーケティングの新潮流」

近年のブランド・マーケティングに関連する話題として、中島好美氏(アメリカン・エクスプレス・インターナショナル Inc. 副社長)「プレミアムターゲットにおけるブランド・マーケティング」、長屋明浩氏(トヨタ自動車(株)デザイン本部デザイン開発室長)「ブラン

ドを支えるデザインマネジメント」について両氏の講演を行いました。また、嶋口充輝氏(慶應義塾大学大学院経営管理研究科教授)、石井淳蔵氏(神戸大学大学院経営学研究科教授)ならびに MBS の上原征彦教授をパネラーとしてブランド・マーケティングの今後の動向などについてディスカッションを行いました。

2005 年度シンポジウム

「ファイナンスの新潮流」

ERM や M&A などを中心とした「ファイナンスの新潮流」をテーマとして講演、パネルディスカッションを行いました。本研究科客員教授の幸田博人氏、兼任講師の岡俊子、関孝哉の両氏及び、宗

國修治氏(みずほ第一フィナンシャルテクノロジー(株))、河井聡氏(弁護士、森・濱田松本法律事務所)を迎え、MBS の刈屋武昭教授、木村哲教授と共に M&A の企業価値評価やコーポレートガバナンスのあり方などについて情報発信がなされました。

イベント・シンポジウム

特別講義・講演会

その他

MBS 沿革

年度	月日	できごと
2004年度	4月1日	グローバル・ビジネス研究科開設
	11月19日	シンポジウム『MBAは日本企業を変革できるか！ービジネススクールの社会的使命ー』実施
2005年度	11月9日	シンポジウム『ファイナンスの新潮流ーM&Aと事業リスクマネジメント等にかかる企業価値向上ー』実施
2006年度	9月16日	学生主催によるビジネスプランコンテスト(MBS LIVE CASE STUDY)実施
	11月10日	シンポジウム『ブランド・マーケティングの新潮流』実施
	1月20日	特別講義『ダイレクトマーケティング実践例ーハイブリッドモデルとB2B』実施
	1月27日	特別講義『企業の新しい成長パターン』実施
	2月24日	特別講義『岩波書店の文化と経営』・『燃え立つ組織ー感情のマネジメント』実施
2007年度	4月1日	富狭泰特任教授着任
	7月28日	特別講義『金融ビジネスの最前線 2007』実施
	9月4日	文部科学省「サービス・イノベーション人材育成プログラム」に、本研究科の「サービス・イノベーションの真髄を把握し、活用する人材育成プロジェクト」が採択される
	9月9日	第2回ビジネスプランコンテスト実施
	10月	サービス・イノベーション・センター設置
	11月13日	シンポジウム『企業不祥事とコーポレート・ガバナンスの動向』実施
	12月18日	シンポジウム『M&Aによる価値創造～ポストM&Aの課題』実施
	3月8日	中島康典教授定年退職記念講演会『不動産の有効活用とCRE (Corporate Real Estate)』実施
	3月31日	中島康典教授定年退職
	2008年度	4月1日
7月22日		サービス・イノベーション講演会『システムティック・サービス・イノベーション』実施
7月26日		特別講義『金融ビジネスの最前線 2008』実施
9月13日		第3回ビジネスプランコンテスト実施
9月27日		フジサンケイビジネスアイと共催で社会人特別講座「サブプライム問題と世界経済の行方…リーマン・ブラザーズ破綻と金融危機」実施
11月4日		シンポジウム『組織活性化と感情のマネジメント』実施
1月31日		特別講義『CRE (Corporate Real Estate) マネジメントの展望』実施
3月12日		大学基準協会実施「経営系専門職大学院認証評価」にて「適合」との評価を受ける(2014年3月まで)
2009年度	4月1日	村木信爾特任教授着任
	4月1日	特別招聘教授として古賀信行氏、福原賢一氏、茂木友三郎氏、柳澤伯夫氏を迎える
	7月25日	特別講義『MBSファイナンスセミナー』実施
	9月19日	特別講義『企業の財務指標に見るCRE』実施
	11月17日	シンポジウム『21世紀サービス化社会への飛躍～サービス・イノベーションの構図』実施
	12月23日	特別講義『ファシリティマネジメント』&『グローバルなCREビジネスの展開』実施
	3月13日	特別講義『CRE 戦略実行組織における人材育成』実施
2010年度	4月1日	ヘンリー アンダーセン専任准教授着任
	4月1日	特別招聘教授として大澤佳雄氏を迎える



MBSランチョンセミナー

研究科在學生により組織された、有意義な時間を過ごすための活動が、MBSには多く存在します。その1つが、2010年で7年目を迎える、土曜日昼休みに開催の「ランチョンセミナー」であり、在學生の意見発表と交流の場として機能しています。ランチョンセミナーは、4名の学生幹事が中心となり、隔週毎に運営され、在學生がスピーカーとして登壇します。演題は、旅行、ワイン、グルメなどの趣味の自慢から、文章作成術、プレゼンテーション術、ビジネスマナー、株式投資術などの実用的なノウハウ、勉強の体験談、後輩へのアドバイスなど多様多彩です。前年

度2009年度の演題は、薬や玩具の開発から、アパレル業界、ネット業界の動向、プレミアムブランドと激安家電通販の話で大いに盛り上がりました。今年度2010年度からは、ランチョンセミナーは修了生にも開放することになり、より一層の発展が期待されます。

また、土曜日の夜に、不動産ビジネスに関心を持つ在學生・修了生の「MBS不動産研究会」、外国事情や国際交流に関心を持つ日本人学生と留学生から構成される「MBS Great Asia」等の勉強会も定期的に行われています。

参考：2009年度のランチョンセミナー・テーマ一覧

- 薬についてためになるお話～臨床開発の視点から
- アパレル業界の疑問～SPA！ スパとSPA！
- ネット業界の動向～概況といくつかの概念の考察
- 職場のハラスメント問題～ハラッサーにならないために
- 7000円/kgの高級ハチミツが売れる理由
～プレミアム・ブランドの作り方
- 賢い家電通販の利用の仕方
- 玩具のできるまで～新商品企画から商品化まで
- リフレクション・ラウンド・テーブルについて
- 暦ってなに？ ～天文学と占い
- MBSの就活セミナー
- 修士論文に向き合うということ



MBSネットワーク同窓会 (MBSN)

去る2010年1月24日にMBSネットワーク同窓会 (MBSN) が正式成立しました。当日はリバティタワーに、教員、修了生、在校生合わせて約120名が集まり、設立シンポジウムと懇親会が盛大に行われました。設立シンポジウムにおいては、当時の研究科長である刈屋教授が「知識社会への挑戦者たちの集い 2010～進取の気質と旺盛な企業家精神に富むビジネス・プロフェッショナル MBS」、野田教授が「経済ワイドvision eができるまで」を演題とした特別講演を行いました。そして、会長小沼憲一郎氏(2期生)をはじめ、初代理事9名が選出されました。MBSNは、修了生、在學生、教員を会員とし、MBSの発展と社会への貢献に資するとともに、会員の相互交流、連携・親睦、学習の場を長期的継続的に提供していく組織です。今後は、MBSNによって、ホームカミングデー、セミナー・勉強会、MBSバー等のイベントが企画・運営され、会員、特に修了生には豊富な活動、交流の空間を提供します。さらに、MBSNの研究・学習活動に対しては、研究科からの支援・サポートを行います。

また、3月にMBSネットワーク同窓会会報が創刊され、今後一年一回の発行が予定されているほか、6月に修了生中心で運営するネットワークのホームページ(研究科のホームページからアクセス可)が開設され、生き活きた情報発信が期待されます。



グローバル・ビジネス研究科を語る

MBSで学んで — 在学生からのメッセージ

磯邊 拓



Taku Isobe

PROFILE ● 建築設計事務所勤務を経て、現在は建材メーカーにて、住宅用の窓の商品企画を行っている。一級建築士。

なぜ、ビジネススクールに入ろうと思ったか

私は建築学科を卒業後、建築設計事務所に勤めていたので、デザインや建築法規、構造力学といった建築設計に関する知識しか学んでいませんでした。その後、建材メーカーの商品企画部へ転職したことをきっかけに、アカウンティングやマネジメントといったビジネスの基礎となる知識、特にマーケティングの学習が必要だと感じるようになりました。そこで、理論(学校)と実践(現場)を反復させながら、効率的に学びたいと思い、ビジネススクールへの進学を決意しました。

なぜ、MBSを選んだか

上記の通り、ビジネスに関する初歩的な知識すら欠けている状態からの学習であったため、幅広い領域において、基礎的な授業を受講する必要があります。一方で、仕事に直接的に関係するマーケティング領域においては、専門的で応用的な授業まで受けたいと考えていました。つまり、領域における「幅」と、基礎から応用までの「深さ」、その両方を兼ね備えたカリキュラムが必要だと感じていました。MBSの豊富なカリキュラムであれば、自由にプログラムを組み合わせることができ、自分の目的に合った学習が可能であると思い、MBSへの入学を決めました。また、「どうしてもこの人の指導を受けたい」と考えていた先生が所属されていたことも、MBSを選んだ大きな動機となっています。

私のお勧めの授業

①「戦略マーケティング/戦略マーケティング(演習)」

MBSの多彩な授業の中で、最もエキサイティングな授業の一つです。2コマ続きとなっており、前半の講義ではマーケティング理論を体系的に学び、後半の演習ではテーマに基づきクラス全体でディスカッションを行うことで、戦略的思考力を身につけます。

②「マーケティング競争/マーケティング競争(演習)」

「戦略マーケティング」が経営戦略の定石を主たるテーマとするのに対し、「マーケティング競争」では、より具体的に個別の戦略を深く掘り下げて学習します。取り上げる経営戦略の有効性だけでなく、その理論の限界をも同時に指摘されるので、現場での応用に耐えうる、より実践的な知識を学ぶことができます。

③「ケース・スタディII(マーケティング)」

毎週1問、グループごとにケースを分析・考察し、その発表に基づいてディスカッションを行います。昨年は、受講生が勤めている企業の現状課題を事例としたライブ・ケースも行われました。ケースの種類が豊富で、全13回を通じて様々な経営課題とその解決手法について学習することができます。

受験生へのメッセージ

志さえ高ければ、独学でもビジネスに関する知識は学べるのかもしれませんが、しかし、MBSには豊富なカリキュラム、充実した講師陣、そして目的を同じくする仲間がいます。ビジネススクールで学ぶ2年は、企業での10年分の実務経験に相当するとも言われます。効率的な学習を実現する、知的好奇心溢れる日々を、MBSで過ごしてみませんか。

有野 正明



Masaaki Arino

PROFILE ● 獨協大学を卒業後、株式会社TKCに入社。17年間、財務会計・税務会計のシステム開発に携わった後、営業職に転身。以来、顧客と接する現場第一線の業務を8年間経験する。現在は経営管理本部にて財務を担当。

何故、ビジネススクールに進学したのか

私は、「思考と行動にぶれがないこと」が仕事で成果をあげるために必要であると考えています。そのためには、「自分が行うべきことは何か?」「それはどうあるべきか?」「自分はどう貢献するつもりか?」を考え抜いて、自分自身で決めなければなりません。2年前、現在の職に就いた時、「その答えを導き出せる知識を自分は持っているのか?これからの経験を通して知識を蓄えるには時間がかかりすぎるぞ。このままで果たして大丈夫なのか?」と、もの凄いな不安が襲いかかってきました。これが、ビジネススクールへの進学を考える契機となり、そして、MBSへの進学を決意しました。

MBSを選択した理由

第一の理由は、実務経験が豊富な教授はじめ講師の方々から学べると感じたことです。MBSの先輩から「実務と理論の両方を学べるのがMBS」と伺い、ビジネススクールへの進学にあたり「実務に即した専門知識と論理的思考力を身につけること」を目標として設定した私にとって、最も適しているのがMBSであると考え即決しました。そして、MBS入学後、一年半が経過した今、この判断は間違っていないかと実感しています。第二の理由は、カリキュラムが充実していることです。現在の職は、アカウンティング、マネジメント、ファイナンスの専門知識が不可欠であり、学んだことを様々な場面で実務に活かしたいと考える自分にとって、カリキュラムの選択肢が多いことは魅力でした。

私のお勧めの授業

①「経営戦略会計I・II」

企業経営とは何か?企業経営にとって会計は何故重要なのか?を、国内外でCFOとしての実務経験豊富な落合教授から講義いただけることは、会計の知識を蓄えたいと考える方にとって魅力です。そして、演習の時間では、仲間と議論しながらひとつの結論を導き出すことの難しさを実感しつつ、結論がまとめられたことの充実感を味わえる授業です。

②「中小企業の会計」

「黒字決算の実現」のために、日頃より中小企業の経営指導をされている赤岩講師から、中小企業にとっての会計に関する課題と課題解決のための打ち手を現場の生の事例に触れながら学ぶことができます。企業にとっての会計の大切さを理解することができます。

③「コーポレート・ガバナンス」

「株式会社の組織」の在り方を理論と実務の両方の視点から整理することができます。かつ、我が国の企業不祥事の事例研究(大和銀行や西武鉄道の実例等の研究)を通して、学習した理論を深掘りすることができます。

受験生へのメッセージ

仕事と学業の両立は、体力的にも精神的にもしんどいことです。しかし、「自分の知識と人間性を高めたい」と願うMBSで学んでいる仲間と侃々諤々の議論をしていると、しんどさも忘れ、思わすのめり込んでしまいます。こんな体験を貴方もしてみませんか?



落合ゼミの仲間と

山口 真紀



Maki Yamaguchi

PROFILE ● 九州大学工学部卒業後、ファイザー株式会社へ営業職として就職。その後マーケティング部門へ異動し、現職マーケティングリサーチャーとして医薬品の市場調査を担当。

様々な学生のニーズに対応するMBSのカリキュラム

MBSカリキュラムの魅力の一つは、基礎科目+専門科目の中から自らカリキュラムが編成できることだと思います。マーケティング領域のスペシャリストになりたかった私は、1年前期で受けた授業のほとんどはマーケティング系の授業でした。一方で仲間の中には様々な領域をバランスよく履修している方もいました。ビジネススクールで学ぶ方には、様々な理由や目的意識があると思いますが、MBSはそういった個々の学生のニーズに対応したカリキュラムを提供してくれます。

苦手意識も目的意識に変えて受講できるMBSのカリキュラム

その後MBSでの学習や仲間からの刺激を通して、マネジメント領域や当初は苦手意識のあったアカウンティングやファイナンス領域にも興味を持つようになりました。その結果、他のビジネススクールという必須科目を網羅した履修状況となっていますが、ここに他のビジネススクールとは全く違うプロセスがあります。それは、苦手意識のある科目でも、自分に必要であるという目的意識を持った時に履修が出来るカリキュラムであるという点です。ご想像の通り、目的意識のある学習とない学習では、結果は歴然です。

私のお勧めの授業

①「消費者行動論」

企業のマーケティング施策に、消費者はどのように反応し行動しているのかを検討し、マーケティング戦略・施策の中に、どのようにして消費者の嗜好を取り入れていくかを考える頭を鍛えます。

②「サービス・マーケティング/サービス・マーケティング(演習)」

日本のGDPの7割を占めるサービス産業。更に今日、モノ製品はコモディティ化が進み、差別化が難しくなっています。サービスという観点からマーケットを見る視点を養い、モノ製品の差別化を考えてみてはいかがでしょうか?

③「Marketing Innovation」

「Insight」最近良く耳にする言葉です。この授業では、いかにして顧客の無意識にアプローチして「Insight」を観察するのか、その具体的な手法についてCreativeな発想法を用いたGroup Discussionを通して経験することができます。

受験生へのメッセージ

仕事+家庭+学業の3両立。正直自信がありませんでしたし、実際3両立できているとは思いません。ただ、それぞれの時間が限られることで、むしろその時間の大切さを改めて感じ、その一瞬に輝きを感じるようになりました。時間は作るものだとよく言われますが、その通りだと身をもって感じています。

MBSで学んで — 修了生からのメッセージ

上田 隆史



Takafumi Ueda

PROFILE●明治大学政治経済学部卒業後、大手電機メーカーに就職。後、IT業界に転じ、米国系IT機器メーカー、商社系IT会社を経て、現在はベンチャー企業に勤務。組織内コミュニケーション活性化をベースに企業の競争力強化を追求している。

MBSを修了して

私がこの2年間で得たこと。それは「根拠のある確かな自信」と「仲間」、そして「やり足りない感」でしょうか。入学前の某企業での事業部長の日に不安を感じてMBSの門を叩いた2年前。入学後、刈屋教授の下でのリスクベース経営戦略論の研究を主軸に、先生方、先輩、同期、後輩の仲間達と「頭に汗をかきまくった」MBS生活は、人生の中で最も濃密な時間であったと感じています。平日夜、授業が終わった後22時からの飲みながらの議論、日曜日、ディスカッションルームでの議論、そして自主合宿。その日々の研究活動の集大成である研究論文。2年間というわずかな時間ではありますが、そのひとつひとつの積み重ねが、自分に自信を与えてくれたと考えています。意外だったのは、燃え尽きそうと思っていた論文を提出した後の「やり足りない感」。そう、勉強は一生続くのですね。まさにその気付きをも与えてくれたと感じています。MBSの特色は、豊富なカリキュラム。履修したい科目が履修できず、卒業した今も科目等履修生として大学院に通っています。悩めるビジネスマン、ビジネスウーマンの皆さん、今の自分に満足していないなら、ビジネススクール、いやMBSへの挑戦は待ったなしと見ますが、如何でしょうか？

私のお勧めの授業

①「事業リスク・マネジメント分析法」

ビジネスにとってリスクマネジメントは欠かせないもの。「リスク」の考

方を体系的に学習するとその捉え方が「がらり」と変わります。「ファイナンス系だからちょっと」と思わなかれ、実ビジネスに生かせる授業が展開されます。

②「ERM(エンタープライズ・リスクマネジメント)」

リスクベースの経営戦略論を学ぶ。リスクを将来収益変動の源泉と見なすならば、リスクをマネージすることは経営そのもの。日本のリスクマネジメントが、いかに「木を見て森を見ず」であるかが理解できます。企業から国家まで応用可能な議論が展開されます。

③「ヒューマン・リソース・マネジメント/ヒューマン・リソース・マネジメント(演習)」

「組織には感情がある。」パワハラ蔓延環境で仕事をした経験のある私としては非常に良く理解できます。一度壊れた感情を持ってしまった組織は、容易には再生しません。その組織感情のベースは、組織を構成する「人」の感情。人事政策ノウハウだけではない。「人的資源」のマネジメントとは何か？ビジネス経験の豊富な人こそ、NHK金曜夜22時55分からのBizスポイドでお馴染みの「野田ワールド」を経験するべきでしょう。

受験生へのメッセージ

ビジネススクール選択のポイントは、その理念とバランス(アカデミック分野とビジネス分野)だと考えます。MBSには、理念を実現すべく、両分野で実績豊富な先生方が揃っています。他校を凌駕するカリキュラムと先生方を生かすか否かはあなた次第です。

内山 智裕



Tomohiro Uchiyama

PROFILE●情報工学を学んだ後に06年MBS入学。08年MBSを卒業し、新卒として銀行に就職。現在、法人営業を担当。

MBSに入学した理由

ファイナンスに強く、多くのカリキュラムと先生方による素晴らしい環境があったこと。工学に加え新たな専門分野に挑戦したい希望が進学を決定した理由です。また、昼間の時間を活用し興味のある中国語の語学学校に通うことができる点も選択のポイントでした。

MBSで学んでどう変わったか

希望する金融業界で職を得ることになった。さらに、多様な分野の専門的な知識および社会で活躍される方の経験を知ることができ、キャリア形成において広い視点で考え、積極的に挑戦する意識が高まった。

私のお勧めの授業

①「株価バリュエーションモデル」

株価の評価根拠となる理論と評価手法について学習します。実際にアセットマネジメント業界で用いられるモデル・理論を学び、演習を通して理論株価を算出できるようになります。講師の経験によるノウハウも学ぶことができ実践的な講義です。企業価値の算出に興味のある方にもおすすめです。

②「金融商品の基礎/金融商品(演習)」

金融商品を体系的に理解したい方におすすめです。リスク・リターン理論および考え方を基に株式、債権、ファンドなどの特性や価格形

成について学べます。また、演習を通し理論の理解が深まり、実務への応用力を養うことができます。

③「数理ファイナンス論I」

金融工学の基礎を形成する無裁定資産価格理論を学ぶことができます。リスクや金融工学に関わる考え方を構築するために必須であるが、独学では難しい面もあります。MBSに入学したら、ぜひ受けて頂きたい講義です。

受験生へのメッセージ

MBSで学べる分野は多岐にわたり、在学時は仲間恵まれ、自己の考えやキャリア形成に強い影響を及ぼす濃密な時間となるでしょう。しかし、卒業して感じることで、急速な変化が生じる現在のビジネス環境下では在学期間中に学びきれず卒業後に必要に迫られる「知」が必ず発生すると思います。その時に学びに戻る場、または頼れるプレーンとしてビジネススクールを活用できるかで仕事の興行きに格段の差ができると考えています。在学中だけでなく、その後のキャリアにおける有効性もビジネススクールの選択のポイントと考えます。MBSでは、科目履修制度、各分野のセミナーや同窓会など卒業後も自己を磨く機会に恵まれています。是非、MBSに入学し、変革を体験して下さい。

北野 健



Ken Kitano

PROFILE●2010年3月グローバル・ビジネス研究科修了。外資系医療用医薬品・医療機器会社等で事業部門長、マーケティング統括部長などを経て、卒業後の2010年4月より、眼科医療領域での世界最大手のALCONの日本人である日本アルコン(株)にてビジネスデベロップメントの責任者として勤務している。

MBSへの入学のきっかけと学んだこと

私自身は二十数年間のビジネスの経験において、その経験をもとにした視点に頼りながら実際のビジネスに携わってまいりました。しかしながら、グローバル化、情報化、技術革新など社会環境の急速な進化の中で、専門的知識、実践的知識、戦略的思考、財務的知識とそれらを活用できるスキルが重要であることを日々、痛切に感じておりました。外資系医療メーカーに勤務し事業部門長をしていた私は、ある新規事業部門を兼任して担当する機会に直面しました。今までの製品を販売するための営業、マーケティング活動のほかに、顧客の運営している医療経営に対して、直接的に医療サービスのプログラムを提案し、サポートを提供するビジネスに直面しました。それがMBSに入学するきっかけとなりました。顧客にとって価値創造的な製品、機能をサービスとして提供しなくてはならない課題を抱え、入学しました。そして、その具体的な課題とともに、多くのMBSの講義のプログラムから、経営管理を学ぶことができました。企業経営の基本コンセプトである価値創造とは何か、戦略と組織づくりとヒトづくりの本質は何か、等々実践的学問とその論理的背景など多くを学ぶことができました。そしてそれら経営管理にとって継続的な学びの必要性を強く感じました。49歳での入学でしたが、若い同級生の意見に耳を傾けることから多くを学ぶことができました。ケース・スタディでは皆がそれぞれの意見を尊重し、ひとつの意見を纏めるプロセスは実践的かつ教育的であり、またそれぞれの役割を理解しながらの演習は人間関係構築にも有用でありました。各領域の様々な実践的講義と多彩な教授陣がMBSの大きな特徴のひとつです。

私のお勧めの授業

①「サービス・マーケティング」

現代はサービス化社会の到来であり、GDPの70%がサービス生産、就業者の65%がサービス産業に従事している現代において、サービスとは何か？「顧客にとって価値創造的な機能または活動のプロセスそのもの」：近藤隆雄先生のコメントより。今のように競争激化の環境下ではモノ製品の品質だけでは差別化が困難な状況です。どのような付加サービスを提供するかが、競争優位のポイントとな

ります。今後サービス・マーケティングの研究は益々盛んになると思われます。MBSでは近藤教授によるこの「サービス・マーケティング/サービス・マネジメント」とサービスに関しての基本から、本質と特徴、モノとサービスの融合、サービスマネジメントシステム、顧客価値、イノベーション等に関しても現実の事例を取り入れながら実践的に学ぶことが出来、サービスの本質的なものを学ぶことができました。

②「ケース・スタディⅢ(マネジメント)」

NHKの経済情報番組等でおなじみの野田稔先生の講義です。マネジメント上の問題解決を疑似体験できるのです。実際の企業で起こったことを題材に、問題解決にグループで疑似体験ディシジョンをおこないます。実際の企業での事例ですので経営上の問題、事業と組織、組織変革など多くの要素を学ぶことができました。戦略と組織についての考え方や、事業の多角化と組織開発なども学びました。経営組織論、人材育成論、ヒューマンリソースマネジメントなどの授業と併せて受講するとさらに学べると思います。またリアルケースとして実際に現在企業変革に取り組んでいる企業担当者の方の講演もあり、リアルな学びを体験できました。

③「マーケティング・ワークショップⅡ」

一年間をかけてグループに分かれて新規事業を計画し最終的には事業計画案を作成します。新規事業開発に関する基礎知識、事業戦略の検討、事例研究の発表、中間発表、最終発表などグループでの共同作業により、それぞれのメンバー個々の持つ経験、知識、専門性などを集約します。新規事業開発計画を作成することにより事業評価、将来性、収益性などマネジメント全体を実践的に学ぶことができます。富狭泰先生、近藤隆雄先生の指導により、一年後には新規事業の形を作ることができるのです。また外部講師による実際の新規事業に関する経験的な講義もあり、事業開発の基本から、実際に学ぶことができ、現実の厳しさも学ぶことができました。

受験生へのメッセージ

仕事を通じてどんな形でも、学びは必要です。ならばより実践的で論理的な場に自らを投じることは自然なことかもしれません。MBSは皆さんを待っています。そして皆さんがMBSを構築してください。何も不安はありません。最初の一歩を踏み出しましょう。

広範な知識とスキル

基礎科目

マネジメント入門

かのピーター・ドラッカーによる定義に基づく、マネジメントの最も適切な和訳は、「成果追及のための組織運営法」であろう。生産性向上のための管理法諸説、成果を生む組織構造構築(マクロ組織論)、人と組織の関係性を考える人材マネジメント(ミクロ組織論)、長期プランニングを中心に議論するが、マネジメント各論へのイントロダクションであることを考え、概念としての感覚的な理解を主眼に置く。

オペレーション入門

実務の中で「業務オペレーション」に焦点を当て、現場のオペレーションの改革をすることにより、「オペレーション・エクセレンス」を達成する方法を知ることが目的とする。具体的には、目の前の業務だけでなく、部門横断的な視点、社外を視野に入れたビジネス・プロセスを考慮した柔軟な思考方法を得る訓練を行う。

ベーシック・マーケティング

マーケティングは社会科学の一分野であるが、応用科学的な側面を強くもった学問である。より高度に専門化したマーケティング分野への入口として、この分野でこれまで蓄積されてきた基礎的な諸概念を自分のものとしてたやすく活用できるようになることを目指す。基礎的な概念やコンセプトを説明すると同時に、体験的にそうした発想が理解できるようにディスカッションやミニ実習も組み込んでいる。

流通論

生産と消費の間における乖離(場、時間、人等)を埋めるのが流通の役割である。ここでは、この乖離を効率的に埋めるにはどのような方法があるか、この効率的な方法を見出すことが企業経営にとってどれほど重要か、などということ学ぶ。顧客対応の基礎理論の一つとして位置づけられる。

財務会計論

この授業は講義形式で行われる。経験則を重視して暗記すべきものとされた会計を論理的に構築する。近年、国際的会計基準を皮切りに会計ルールは次々に改革された。今後もこの変革の流れは続くと考えられる。会計の変化に追付いていくためには、理論のマスターが不可欠である。本講義は初めて会計を学ぶ者にもわかりやすく、会計専門家にも有益であるとの評判をえている。

管理会計論

業績の優れた企業には隠れた管理会計の独自システムがある。授業では基礎的、一般的なコスト、収益、投資などのマネジメント技法を学習した上で、幾つかのこのような特徴的企業が内包する管理会計のメカニズムやフレームワークを解説する。製造業を初めとして販売業、サービス業、無形資産重視企業など異なる業種の管理会計の特徴も学ぶ。

ファイナンスのための数理基礎

ファイナンスで頻繁に登場する確率や最適化、微分・積分および行列計算の基礎について初歩から講義する。数学的な厳密性よりも直感的な理解を優先し、その数学が実務でどのようにつかわれているか、具体的な事例を交え解説する。実際に Excel 等で計算できるようになることを目指す。題材はファイナンス分野から選ぶものの、他分野でモデル解析等を目指す学生の参加も期待している。

不動産基礎

経営にとってインパクトの大きい不動産のあり方を考えるための基礎を総合的に学習する。具体的には、不動産に関連する、民法、行政法規、借地借家法関連等の法律や、不動産鑑定評価、デューディリジェンスの基礎、不動産証券化、不動産関連サービスマーケティング、プロパティマネジメント、不動産係争ケースなどのテーマを取り上げる。



企業価値創造スキル

ファイナンス領域

コーポレート・ファイナンス

企業財務、金融機関、投資機関の担当者は、企業の金融に関する大変広範囲な活動について、評価方法と意思決定方法を理解しなければならない。この科目では、M&A や企業価値評価問題を中心に、MBA が習得しているべき重要基本理論、オプション先物理論、財務戦略効果分析等の具体的な計算手法習得を目標にする。また、資本政策、配当・自社株理論も学習する。

株価バリュエーションモデル

M&A や企業分析においては、最終的に株価評価が目的であることが多い。まずは、マルチプル法を学ぶが、さらに将来予想BS・PL及び予想フリーキャッシュフロー計算方法と、企業価値から株主価値を求める方法を学習する。DCFモデルに加え、EVAモデル、CFROIモデル、RIMモデルも学ぶ。コーポレート・ファイナンスの中で、株主価値評価手法に特化した内容。

エクイティ・インベストメント

投資顧問や年金運用のファンドマネージャー、証券アナリスト、及びフィナンシャルプランナーのための科目である。特に株式やREITをポートフォリオ運用する業務に必要な、ベンチマークを上回る優れた運用をするための個別株式評価手法の学習とバックテスト分析モデルの演習を行う。顧客の要望に合わせてリスク管理するためのマルチファクターモデルも学ぶ。

派生商品の基礎

派生商品は、企業や機関投資家にとってもリスク管理の重要なパーツであり、制度的な制約などに起因する不都合を解消する役割も有し、ある意味では経済の潤滑油でもある。本講義では、二項モデルとBlack-Sholesをはじめ、株式・為替デリバティブ、金利デリバティブ、クレジットデリバティブ等を中心に学習し、派生商品への体系的な理解と利用方法を習得する。

金融リスク・マネジメント

資本市場で取引される証券や保険、デリバティブといった金融商品に内在するリスクや、それら金融商品を取引している金融機関及び一般事業会社のバランスシート上で認識される金融リスクについての計測・管理の理論と方法について講義する。具体的にはバリュー・アット・リスクや期待ショートフォールなどのリスク測度を中心に、各種ALMモデルや、リスク・バジェットングについても解説する。

証券化技術

証券化は企業に新しい資金調達を選択肢、投資家に新しい投資対象を与えるだけではなく、直接金融の新しいチャネルとして資金・リスクの需要・供給のミスマッチの解消に大変重要な役割を果たす仕組みになりつつある。本講義は、証券化における主な数理技術について講義し、商品設計、資金調達・運用などに役立つ概念とモデルの学習をする。

年金マネジメント

企業年金と公的年金の双方が社会的に大変重要な問題である。スウェーデン方式のような外国の年金制度に対する理解や運用の方法に関する理論も重要であり、具体的には退職給付会計の実務、年金債務の計算の考え方、年金コンサルタントの実務の概要などについて取り上げる。メディア教室でPCを利用した年金ALM計算も体感するなど、各種年金問題を考える力を養うことに重点を置く。

ファイナンシャル・サービス・イノベーション

伝統的な決済業務から最新の電子マネー、リスク管理まで金融サービスを捉え、その進化の道筋を安全性、利便性、収益性、リスク管理機能、資源配賦機能という角度から考察し、今後の進化の方向性について議論する。また、金融とITとの接点にもフォーカスを当て、金融の情報システムの機能に関する概念的な理解も目的のひとつである。



不動産活用スキル

リアルエステート領域

不動産ファイナンス論

不動産は企業、家計の活動にとって重要な資源であり、その活用のためには関連する広範な知識が必要となる。本講義では、不動産市場の構造を理解した上で、居住用不動産、事業用不動産を中心に不動産ファイナンスの概要を解説する。様々な Mortgage におけるリスクとリターン、MBS、CMBS や REIT など不動産関連の証券化商品の仕組みと評価法について考察する。

ストラクチャード・プロジェクト・ファイナンス

プロジェクトファイナンス及び不動産ファイナンスの分野における事業リスク評価、キャッシュフロー分析、契約技術、ストラクチャリング技術、税務会計分析等定量的・定性的な事業分析手法を解説する。また、PFI における事業構築や事業評価、あるいは不動産複合開発における価値分析、金融・ストラクチャリング技術など実践的専門知識を養成する。

不動産開発論

不動産開発は、市場動向と顧客ニーズの変化に対応し、土地政策、都市計画、建築技術、不動産鑑定、マーケティング、環境政策等をベースにした極めて専門性の高い、また学際的業務でもある。本講義では、今迄の不動産開発の流れを追うと共に、特に都市的不動産開発を中心に、具体的開発事例を取り入れながら、現状の分析と今後の展望を探る。

不動産私法・税制

不動産に関する主要な私法である民法、借地借家法、建物区分所有法や、これに関連深い宅地建物取引業法のほか、不動産の購入、売却、保有時の税、借地権に関する税等について学習する。また、課税の前提になる不動産評価や不動産取引におけるトラブルや判例、租税関連判決などのケースを議論することより不動産の法的側面の理解を深める。

不動産投資論

戦略的、合理的な投資意志決定のために必要な分析手法について学習する。不動産価値評価の基礎となる DCF 法およびシミュレーションに基づくモンテカルロ DCF 法などについて計算例を用いながら解説する。さらに、ポートフォリオ理論に基づく不動産投資におけるリスク・リターンの関係、リアル・オプション評価法による投資意志決定問題などについて学ぶ。

プロパティ・マネジメント論

ビルメンテナンス、コンストラクションマネジメント、リーシングマネジメントおよびその統括業務としてのプロパティマネジメント、および企業不動産や公共施設の維持管理、運営の面でのより広い概念で、財務や企業経営にも直結するファシリティマネジメント (FM) を概説する。FM は最近注目されている CRE 戦略や PRE 戦略にとっても重要な要素である。

不動産鑑定評価Ⅰ・Ⅱ

企業の M&A の潮流や不動産の流動化・証券化による不動産の金融商品化が進む状況において、不動産の鑑定評価の重要性はより一層高まっている。「不動産鑑定評価基準」を中心に、不動産鑑定評価に関する実証的かつ理論的な解説を行い、不動産鑑定評価とは何か、社会においてどのような役割を担っているのか、また、鑑定評価の手順・方法論等について解説する。

不動産市場分析

不動産市場を理解するための概念的な枠組みとして都市経済学を用いて市場を概観する。マクロ的な視点から、住宅市場およびオフィス市場を俯瞰し、価格、不動産ストックを指標として不動産市場の循環構造、予測方法について解説するとともに、不動産に内在する相互作用（外部性）と政府・自治体による土地利用規制、不動産税制の役割についても学習する。

不動産価格分析論

不動産鑑定評価をベースに、市場分析、個別分析、デューデリジェンスや、投資用収益不動産、開発用不動産などの価格分析を掘り下げ、また、統計分析の基礎と初歩的なヘドニック分析、M&A 等の際の企業分析における不動産評価および環境関連の不動産評価等について検討することにより、不動産の価格を多面的に分析できるようになることを目指す。

CRE(企業不動産)マネジメント

CRE 戦略とは、企業不動産の保有のありかたを経営戦略に従って再構築し、企業価値の増大を図る戦略である。これを継続的に実行して行くための仕組み作りや財務・会計、IT利用等の経営戦略的視点、評価、売買、有効利用、ファイナンスなどの不動産ソリューションの視点、および効率性、快適性等を追求する管理、運営、利用の視点から、総合的に学習する。

ブレイクスルースキル

マネジメント領域

経営組織論

組織論のうち「マクロ組織論」(主に「組織構造論」と「組織過程論」から成り立つ)の基本的な理論を学ぶ。グループ経営の問題や、ネットワーク組織論の概念についても議論を進め、これらから組織デザイン力の向上を目指す。組織のデザインとはいかなることか、効果的な組織を構築するために考慮すべき点はいったい何かということ、理論だけでなく実践を念頭において講義を行う。

組織行動論

組織論のうち「ミクロ組織論」を取り扱い、これは組織の中で個人がいかに行動するかを分析・コントロールする学問である。組織の中の人というものを客観的ではあるが温かい目で観察し、当事者感覚で捉える視点で講義を進めていく。動機付けやリーダーシップ論、組織活性化等を取り上げ、最終的に組織感情のマネジメントについて議論する。

人材育成論

「人は石垣人は城」なる言葉に見られるように、企業において人材育成は最も重要なものの一つである。しかし、実際に十分な努力が払われているとは言い難く、バブル崩壊後余力のない企業ではOJTが機能しなくなっているのが現状である。本講義は人材育成に対する理解を深めるべく、基本的な概念を理解すると共に、企業の人材育成プログラム開発までを体験する。

ヒューマン・リソース・マネジメント

最も社員の関心が高く、最もタブーが多く、最も闇に包まれた感の強い、HRMにまつわる諸問題を正面から取り上げる。HRMには人材調達(採用)、人材開発(育成)、人材活用(異動)、人材評価・処遇、福利厚生、人材ポートフォリオなど実に様々な分野が含まれる。本講義ではHRMについて、どこかのファンクションに偏ることなく広く扱う。

ナレッジ・マネジメント

現在ナレッジマネジメントのキーワード「知識」について、認知科学の歴史を振り返り「知識感」の変化と現在の問題意識を概観する。哲学・医学など関連領域における知識に関する見解を踏まえ、如何にして能力を身につけ、組織構成員に広めていくかという方法を探る。その視点転換のため、職人芸やプロの能力の実演・観察を行い、能力獲得の過程における飛躍や質的な差の伝え方を検討する。

情報システム

最近の企業の情報システム部門は弱体化の影響もあり、企業のシステム統合プロジェクトで問題が生じつつある。本講義では企業合併に際し発生する情報システムのトラブルの背後にあるシステム統合の失敗、経営戦略と情報戦略との不整合、システム分析に際し発生する思い込みによる分析ミス等をケースとして紹介し、その問題の所在と回避策を検討する。

著作権ビジネス

コンテンツビジネスとは一言で、「著作物である原作コンテンツを制作し、さらに二次的著作物となりうる派生コンテンツの制作・製作・販売を許諾することによって対価を徴収し、その配分を行うビジネス」といえよう。本講義では、新しいデジタルメディアの積極的な採用によるコンテンツビジネスの市場創出に焦点を当てたケースの分析と討論、および情報財ビジネスに関する最新理論の解説を行う。

企業倫理

日本では欧米に比べて企業の反倫理的な行動が目立ち、対応は遅れている。本講義では欧米における研究や対応をもとに、①企業倫理に関係する諸概念、②諸概念が生まれてきた背景、③現代における社会と企業の関係、④企業が反倫理的行動を取ってしまう理由、以上の4点を通して倫理的行動のために重要なことを理解し、企業の倫理的行動、反倫理的行動を見極める力を養うことを目的とする。

自己表現

ビジネスを進めるにあたり必要不可欠な基本のおよび総合的コミュニケーション能力を、現場において最大限に発揮できるレベルまで高めることを第一の目標とする。発声訓練を使用して声の表現能力を高め、身心を開放する訓練を通して意図した通りの自分を表現し、コントロールする能力を育て、いかなる場においても魅力ある自分を演出できる方法を身につけていく。

ケース・スタディI (マネジメント)

事例を読み込みその事例の意味を理解することを最初の目標として設定する。マネジメント分野における特定のパラダイムを象徴するような事例を読むことにより、理解のために必要な理論を学ぶと共に、実体験に照らしただけの分析ではなく、多面的な分析が行えるような視野の広さの獲得を目指す。参加者全員で討論し、多様な解釈の存在を理解し、事例を批判的に分析する態度をも身につける。

財務戦略・グローバル会計スキル

アカウンティング領域

企業分析

現代のビジネスのキーワードは企業価値である。本講義は企業価値の算出のために必要な、財務諸表分析を理論的かつ多く（10 あまり）のケースで学習する。そのための前提として損益計算書や貸借対照表、キャッシュフロー計算書の読み方を、会計学の知識を交えながら教授する。資料の入手方法から、分析方法、経営分析報告書、コンサルティングレポートの書き方も学習する。

非営利組織の会計

企業分析の上位科目である。企業分析科目で扱えなかった金融機関などの特殊な財務諸表の分析方法を学ぶ。その後、非営利組織の会計とその財務諸表の分析方法を学習する。対象組織は公社公団の民営化された企業（高速道路会社等）や独立行政法人（都市再生機構等）、第三セクター、私立学校法人、国立大学法人、病院、自治体のバランスシートなどである。

企業分析(演習)／非営利組織の会計(演習)

これらの科目では、参加者が自分の好みで選択した企業（とそのライバル会社）の財務データを収集し、経営分析諸数値と諸表を作成し、分析レポートとコンサルティングレポートを書くことを指導する。事前に分析データをクラスメートに配布し、全員が予習をした上で議論し、そのアドバイスを受けて分析を深化させる。この繰り返しで、分析能力を磨く。

経営戦略会計Ⅰ

財務諸表や会計情報の読解力がマネジメントに不可欠となっている。このコースでは会計の理論と実践をブリッジしながら財務諸表を読みこなす。財務分析から最近の国際会計基準まで財務諸表の理解に必要な知識を効率よく学ぶ。財務諸表の理解を通して会計リテラシー能力を高め経営の大局観を身につける。

経営戦略会計Ⅱ

経営には総合的な知識と経験が求められる。このコースでは、「会計・財務・経営戦略」の総合力が求められる企業変革や企業価値向上に関わる戦略的行動を取上げる。具体的には、キャッシュフロー改善、ターンアラウンド(事業再生)、戦略的 M&A、バリュエーション手法などを学習する。事例研究や外部講師の経験からも学ぶことができる。

国内租税法

経営者の能力が税引後利益によって評価されるタックスプランニングが注目を集めるようになってきている。また、不良債権の処理、組織再編、株式交換などにおいては、税制がその成否のカギをにぎるようになってきている。そこで、ここでは、ビジネスの世界でもっとも必要性の高い事例を中心に紹介していく予定である。

国際租税法

経済取引の国際化、高度情報化に伴い、例えば個人レベルでは、外貨預金、外国有価証券投資など、また国際的な相続税問題を生じることも多くなっている。さらに、法人レベルでは、その形態が多様化してきている。そこで、ここでは国内租税法と対比する形で国際租税の特徴をより明確化した形で説明していく。

ケース・スタディⅢ(アカウンティング)

トップマネジメントが直面する戦略的で高度な経営課題の解決に挑む。参加者は強い目的意識、チャレンジ精神が問われ、問題解決力が試される。具体的には粉飾決算の検証、組織変更の是非、異文化の M&A と PMI、老舗の MBO、海外事業への投資判断などできるだけ今日的経営テーマ取り上げ、ケースをととして会計の実践的応用価値を学ぶ。



戦略マーケティングスキル

マーケティング領域

戦略マーケティング

企業経営においてマーケティングが、ますます、重要視されるようになった。それは、マーケティングが、技術、生産、財務などの経営諸機能を超えて、市場の中で企業が生き延びていくための戦略の核そのものとなってきたからである。本講義では、こうした経営戦略の核ともいべきマーケティングの定石とその実践方法を学ぶ。

マーケティング競争

企業の業績を高めるような競争優位はどうつくられるのか。その1つは、自社のどの経営資源を武器にして顧客と競争相手にどう対応するか、という市場での競争行為から生み出される。それは競争の中でどのような顧客とどれほど関係を強められるかという相互行為として捉えることができる。このような相互行為に関する知恵を本講義で学ぶ。

サービス・マーケティング

今日サービスは重要性を増している。それは、人々の消費がモノからサービスへ重点が移動していること。また、モノ製品でもサービスを付加して一体として提供することで人々のニーズに応えるようになったからである。だがサービスは無形性など固有の特徴を有するので、モノとは異なったマーケティングが必要となる。サービス固有のマーケティングを紹介したい。

ヘルスケア・マーケティング

日本は超高齢化社会に入ろうとしているが、その重大な社会的問題の一つは医療である。医療サービスは、患者にとってやさしく満足できる内容を持つと同時に、病院組織として採算の取れる経営が行われなくてはならない。この授業では、こうした患者と病院の両方の満足とニーズを取り上げて、その両方を充たすマネジメントの方策を探っていく。

消費者行動論

この授業では消費者行動論の中心テーマを、企業のマーケティング施策(製品政策、価格政策、流通政策、販促政策)に対して消費者はどのように反応し、銘柄選択の意思決定を行うかという点に絞っている。消費者の意思決定過程を把握するためのいくつかの理論的枠組みを採り上げ、実務の視点からその意味と妥当性を考えてゆくことが目的である。

広告論

授業内容は広告に限定せず、PRや店頭販促の基本的考え方にも触れ、マーケティング・コミュニケーション全般にわたるよう心がけている。とくに計画立案と効果管理の面に重点を置き、管理者の視点での実務的な考え方と方法を紹介する。事例は日常生活のなかにたくさんあるので、授業に参加する皆さんの経験を質疑応答に率直に反映してもらえるよう配慮する。

ブランド・マーケティング

味等において本質的な差別化が困難なコーラ飲料市場でコカ・コーラが圧倒的なシェアを誇っているのは何故か。それは、コカ・コーラと命名されたブランドを多くの人々が高く評価しているからである。ブランドの評価を高めるための経営諸行為をブランド・ビルディングと呼ぶ。ここでは、ブランド・ビルディングに関する実践的知識を習得する。

マーケティング・ワークショップ I・II

企業は常に変革していかなければならない。このコースの目的は、新規事業開発の理論と実践を経験し、学習することにある。履修学生は、前期・後期の授業を通じて、グループで、新たな事業計画を立案するという目標を達成しなければならない。また起業に必要な知識や理論を、担当教員および多くの外部からお招きする著名な講師の方々の授業から学ぶことができる。



無形資産経営スキル

グローバル複合領域

リアル・オプション論

戦略不確実性の高い事業参入や撤退、開発や投資、買収・合併などにかかわる戦略的意思決定を、不確実性のタイプと選択肢の関係とあわせて理論的に考察し、事業価値評価、撤退価値評価、買収価値評価などを確率的に評価・分析法を学習する。

エンタープライズ・リスク・マネジメント(ERM)

企業はその存在目的に対して構成員全員が一緒になって組織横断的な視点から全体最適を狙う主体である。ERMはその有効な経営プロセスであり、生産、マーケティング、内部統制、ガバナンス、リスクマネジメントなど多くのプロセスを有機的に結合して、より有効な価値創造を狙うものである。講義では具体的な事例を示す。

無形資産経営論

企業価値の源泉は、企業固有の無形資産にある。無形資産を構築するのは人的資源である。経営プロセスは、固有なガバナンス、生産やマーケティングなどもプロセス無形資産の有機体である。多くのステークホルダーとの関係性無形資産、技術開発力、CSR(企業の社会的責任)など社会との信頼関係などに関係した企業ブランドなどについて包括的に学習する。

事業リスク・マネジメント

企業の価値創造に影響を与える変動(機会、育成)をリスクといい、この講義ではこの意味でのリスクの経営プロセスを学習する。リスクの把握、分析、情報共有、リスクソリューションと戦略など。リスク分析法として、FTAやディシジョンツリーなどの他、戦略リスクに対応する分析法の事例などを議論する。

企業戦略分析論

バーニーの「企業戦略論」にもとづいて、リソースベースビューの戦略論を展開する。ここでの戦略論は、業界競争論で、SWOT分析を、外部OT分析と内部SW分析に分ける。前者に対してはポーターの5要因モデルを利用する。後者に対してはVRIOモデルの視点から、垂直統合、戦略的提携、M&Aなどの戦略を理論的に学習する。

CSRと企業経営

企業の社会的責任(CSR)について、基本的な考え方と経営との関係を学習し、資本市場との関連、会計におけるリスクマネジメント、ステークホルダーの捉え方、コミュニケーションなどについて概要を説明する。

グローバル・ビジネス・スタディ

国際事業マネージャーの観点から、各経営機能(経営戦略、マーケティング、ファイナンス、オペレーションズ、技術、人事、組織など)をカバーするので、本質的には「グローバル・ミニMBA」とも言える。毎回違う経営機能を取り上げ、海外地域または個別の国々で経営様式の違いなどについて紹介し、ケース・スタディをベースに討議を行う。なお、海外市場進出、M&Aやアライアンス管理などをカバーする。授業は基本的に英語で実施する。

グローバル発想とリーダーシップ・スキル

グローバルなビジネス環境で成功するために大手多国籍企業で通用する思考法とリーダーシップスキルを体験的に学習する。思考法は、ビジネスの問題解決や機会探索に活用される創造的発想法からクリティカル・シンキングとロジカル・シンキングまで含む。リーダーシップスキルは主にファシリテーション、インタビュー、コーチング、ネゴシエーション、プレゼンテーションなどに利用できる手法を紹介する。授業は基本的に英語で実施する。



参考 2010年度 グローバル・ビジネス研究科 時間割表

前期

時限	曜日	科目	担当者
6限 18:55~20:25	月	年金と保険のALM	乾
		都市計画論	山村
		経営戦略	大月
		企業法務	石上
		企業分析(演習)	山口(不)
7限 20:30~22:00	月	実践M&A	岡
		論文演習I	村木
		マネジメント入門	野田
		ファイナンスのためのVBA入門	木村
7限 20:30~22:00	月	企業分析	山口(不)
		論文演習I	乾

時限	曜日	科目	担当者
6限 18:55~20:25	火	租税法概論	川田
		マクロ経済学	富樫
		企業倫理	山口(善)
		会計監査論	長吉
		ロジスティクス論	橋本
		論文演習I	山口(不)
7限 20:30~22:00	火	論文演習I	山村
		論文演習I	野田
		財務会計論	山口(不)
		年金マネジメント	木村
		不動産ファイナンス論	山村
		経営組織論	野田
7限 20:30~22:00	火	論文演習I	川田

時限	曜日	科目	担当者
1限 9:00~10:30	土	オペレーション入門	杉野
		国際金融論	高田
2限 10:40~12:10	土	数理ファイナンス論I	乾
		国内租税法	川田
		マーケティング・ワークショップI	富狭
		株債バリュエーションモデル	木村
		空間経済分析	山村
3限 13:00~14:30	土	経営戦略会計I	落合
		国内租税法(演習)	川田
		ブランド・マーケティング	守谷
		論文演習I	杉野
		金融工学入門	王
4限 14:40~16:10	土	事業リスク・マネジメント	刈屋
		グローバル発想とリーダーシップ・スキル	アンダーセン
		ケース・スタディ(リアルエステート)A	深井
		ヒューマン・リソース・マネジメント	野田
		経営戦略会計I(演習)	落合
5限 16:20~17:50	土	ビジネス・マーケティング	大友
		ベーシック・マーケティング	富狭
		無形資産経営論	刈屋
		事業リスク・マネジメント分析法	王
		マーケティング・イノベーション	アンダーセン
6限 18:00~19:30	土	経営史	後藤
		ヒューマン・リソース・マネジメント(演習)	野田
		ケース・スタディI(アカウンティング)	中井
		論文演習I	木村
		ナレッジ・マネジメント	杉野
7限 19:40~21:10	土	社内コンサルティング・トレーニング	小山
		論文演習I	上原
		論文演習I	落合
		論文演習I	富狭
		論文演習I(近藤代講)	富狭
8限 19:40~21:10	土	論文演習I	アンダーセン
		投資信託と投資ファンド	木村
		ナレッジ・マネジメント(演習)	杉野
		ビジネス・ゲーム	池端
		サービス・マーケティング	野村
7限 19:40~21:10	土	ケース・スタディI(マーケティング)	上原
		論文演習I	刈屋
		ビジネス・ゲーム(2コマ目)	池端

時限	曜日	科目	担当者
6限 18:55~20:25	水	金融市場分析論	乾
		CRE(企業不動産)マネジメント	村木
		ネットビジネス	高橋
		イノベーション論	山川
		税務会計	下村
7限 20:30~22:00	水	戦略マーケティング	上原
		金融市場分析論(演習)	乾
		不動産価格分析論	村木
		ベンチャー・ビジネス	増田
		キャッシュフロー・マネジメント会計	石井(誠)
7限 20:30~22:00	水	戦略マーケティング(演習)	上原
		e-マーケティング	高橋
		論文演習I	下村

時限	曜日	科目	担当者
6限 18:55~20:25	木	管理会計論	落合
		基礎統計学	福地
		不動産基礎	村木
		財務諸表論 コーポレートファイナンス(概論)	幸田
		金融商品の基礎	王
		ケース・スタディI(マネジメント)	杉野
7限 20:30~22:00	木	グローバルマーケティング・コミュニケーション	山口(生)
		金融商品(演習)	王
		金融論	小田切
		創造的リーダーシップ	アンダーセン
		不動産私法・税制	村木
		不動産鑑定評価I	石塚
7限 20:30~22:00	木	ケース・スタディII(マネジメント)	杉野
7限 20:30~22:00	木	消費社会論	福田

時限	曜日	科目	担当者
6限 18:55~20:25	金	行動ファイナンス論	岩澤
		キャリア開発	中西
		国際会計実務	石井(明)
		マーケティング環境分析	中島
		論文演習I	王
7限 20:30~22:00	金	自己表現	三輪
		会計実務	渡邊

※近藤隆雄教授は2010年度前期は在外研究でした。

後期

時限	曜日	科目	担当者
6限 18:55~20:25	月	アセット・アロケーション論	木村
		ビジネス・データ解析	乾
		不動産投資論	山村
		プロジェクト・マネジメント	尾崎
		非営利組織の会計(演習)	山口(不)
		管理会計実務	川野
7限 20:30~22:00	月	サービス・マーケティング(演習)	近藤
		アセット・アロケーション論(演習)	木村
		人材育成論	野田
		非営利組織の会計	山口(不)
		論文演習II	近藤
7限 20:30~22:00	月	論文演習II	乾

時限	曜日	科目	担当者
6限 18:55~20:25	火	特殊講義(確率論入門)	対馬
		証券化関連法	片山
		M&A分析	山村
		不動産開発論	針谷
		サブライチチュン・マネジメント	橋本
		ケース・スタディII(アカウンティング)	川田
7限 20:30~22:00	火	マーケティング本質論	堀田
		論文演習II	野田
		多変量解析	水野
		ゲーム論と企業戦略	丸田
		エクイティ・インベストメント	木村
		組織行動論	野田
7限 20:30~22:00	火	論文演習II	川田

時限	曜日	科目	担当者
1限 9:00~10:30	土	ファイナンスのための数理基礎	乾
		社会心理学	夏刈
2限 10:40~12:10	土	国際租税法	川田
		企業評価論	小西
		サービス・マネジメント	近藤
		ポートフォリオ論	伊藤
		資産運用のR&D	乾
3限 13:00~14:30	土	不動産市場分析	山村
		オペレーション	竹之内
		経営戦略会計II	落合
		国際租税法(演習)	川田
		中小企業の会計	赤岩
4限 14:40~16:10	土	マーケティング・ワークショップII	近藤
		論文演習II	杉野
		論文演習II	山口(不)
		リアル・オプション論	刈屋
		グローバル・ビジネス・スタディ	アンダーセン
5限 16:20~17:50	土	不動産金融工学	王
		コーポレート・ガバナンス	関(孝)
		ケース・スタディIII(マネジメント)	野田
		経営戦略会計II(演習)	落合
		ケース・スタディIII(マーケティング)	富狭
6限 18:00~19:30	土	論文演習II	山村
		エンタープライズ・リスク・マネジメント	刈屋
		ストラクチャード・プロジェクト・ファイナンス	山下
		ケース・スタディIV(マネジメント)	野田
		業績評価会計	蔭
7限 19:40~21:10	土	消費者行動論	富狭
		グローバル・マーケティング	アンダーセン
		論文演習II	木村
		ファイナンシャル・サービス・イノベーション	王
		不動産鑑定評価II	奥田
8限 19:40~21:10	土	情報システム	杉野
		論文演習II	上原
		論文演習II	落合
		論文演習II	富狭
		論文演習II	アンダーセン
9限 19:40~21:10	土	コーポレート・ファイナンス	木村
		情報システム(演習)	杉野
		ケース・スタディII(マーケティング)	上原
		論文演習II	刈屋
		流通マネジメント	上原

時限	曜日	科目	担当者
6限 18:55~20:25	水	金融リスク・マネジメント	乾
		不動産価値評価の諸問題	村木
		マーケティング競争	上原
		ヘルスケア・マーケティング	近藤
		CRM(データ・マイニング)	山川
7限 20:30~22:00	水	論文演習II	下村
		金融リスク・マネジメント(演習)	乾
		不動産プロフェッショナルサービス論	村木
		戦略マネジメント	歌代
		マーケティング競争(演習)	上原
7限 20:30~22:00	水	ヘルスケア・マーケティング(演習)	近藤

時限	曜日	科目	担当者
6限 18:55~20:25	木	金利・債券分析論	北岡
		派生商品の基礎	王
		プロパティ・マネジメント論	村木
		ケース・スタディIII(アカウンティング)	落合
		広告論	富狭
7限 20:30~22:00	木	派生商品(演習)	王
		ケース・スタディ(ファイナンス)	木村
		グローバル消費者価値とライフスタイル	アンダーセン
		ケース・スタディ(リアルエステート)B	村木
		マーケット・リサーチ	富狭

時限	曜日	科目	担当者
6限 18:55~20:25	金	流通論	上原
		ミクロ経済学	天利
		CSRと企業経営	光成
		国際会計論	石井(明)
		論文演習II	王
7限 20:30~22:00	金	論文演習II	村木
		知的資本戦略論	関(大)

都心ならではの恵まれた立地に、最先端をいく充実の施設

「グローバル・ビジネス研究科」は、明治大学駿河台キャンパスに設置されています。ビジネスのプロフェッショナルが学ぶにふさわしいロケーションであり、その設備等にも各種の配慮がなされています。

キャンパス

抜群のアクセスを誇る駿河台キャンパス

「グローバル・ビジネス研究科」の置かれた駿河台キャンパスは、伝統ある明治大学のまさに本拠地。授業は「社会に開かれた生涯教育の拠点」をコンセプトに2004年4月から稼働を始めた明治大学の新しいシンボル「アカデミーコモン」にて行われます。地上11階・地下2階の校舎に充実した最新設備を備えています。JR線のほか地下鉄が5線利用可能と、交通アクセスは抜群。忙しい毎日を送っているビジネスパーソンも負担なく通学できるロケーションです。



院生共同研究室

ネット時代に対応した院生共同研究室（14号館）

「グローバル・ビジネス研究科」の院生共同研究室(自習室)は、全座席にPCコンセントを取り付け、大学院生が常時PCを利用できるよう整備。インターネットによる情報検索や図書館蔵書検索、オンラインジャーナル及び外部データベース検索が自由に行えるようになっています。また、ロッカー、コピー、オープン・プリンター・サービスも完備しています。

(開室時間 7:00~23:00)

ディスカッションルーム／研究科共用ラウンジ

14号館4階には、グループ学習等に利用できるディスカッションルーム、また、専門職大学院4研究科共用のラウンジを用意しています。



書籍部

三省堂書店明治大学駿河台店

駿河台キャンパス12号館地下2階には、三省堂書店が出店しています。講義に使用する教科書はもちろん、雑誌や書籍など充実した品揃えで、皆さんの学問をサポートしています。明大生は、学生証を提示することで全ての書籍が1割引となります。

営業時間 10:30~19:30 (平日)

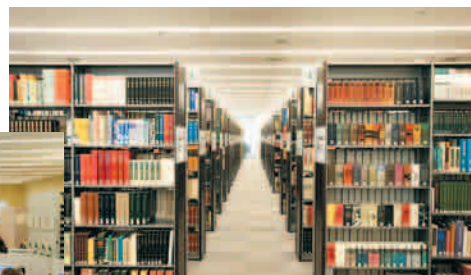
10:30~18:00 (土曜) <時期により変更あり>



図書館(駿河台キャンパス)

140万冊の蔵書を誇る中央図書館

中央図書館(面積12,485m²、座席数1,274席)は、140万冊の蔵書と21,000種の新聞・雑誌をはじめ、マイクロ資料、CD-ROMなどのデジタル資料も充実した、知の一大ギャラリーです。目録情報のデータベース化によりOPAC(蔵書検索システム)が利用可能で、また、図書館が基幹データベースとして位置づけるLEXIS-NEXISをはじめとする各種学術情報データベースも自由に利用できます。



学食

眺望抜群のカフェテリア形式の学食

リバティタワー17階にある席数367席の、抜群の眺望を誇るカフェテリア形式の学食「スカイラウンジ眺」が利用できます。また、アカデミーコモン1階には飲み物や軽食が楽しめる喫茶店「カフェ・パンセ」もあります。

●スカイラウンジ眺

営業時間 10:30~19:00(平日)
10:30~17:00(土曜)

●カフェ・パンセ

営業時間 10:00~20:00(平日)
10:00~18:00(土曜)

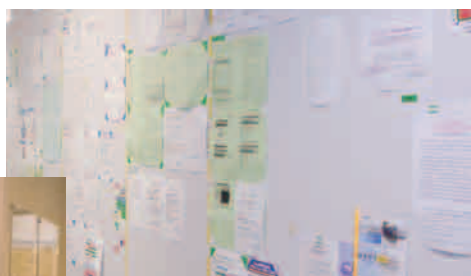


スカイラウンジ眺

カフェ・パンセ

IFB(インフォメーションボード)と院生用掲示板

学生生活に必要な情報は、キャンパス内の各箇所に設置されているインフォメーションボードにて確認することができます。こちらに掲載される休講や時間割変更などのお知らせはOh-o!Meijiシステム(37ページ参照)と連携し、各自のPCや携帯電話からも確認することができます。また、レポート課題や各種奨学金の案内、就職情報、学内外で開催される講演会などのお知らせは、アカデミーコモン10階の院生用掲示板に張り出されます。効率よく情報を提供し、仕事と両立可能な学生生活をお手伝いいたします。



2011年度概要

入学定員

グローバル・ビジネス研究科の入学定員は80名です。

出願資格

下記のいずれかに該当する者及び2011年3月31日までに該当する見込みの者

- 学校教育法第83条に定める大学を卒業した者
- 学校教育法第104条4項の規定により学士の学位を授与された者
- 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
- 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
- 学校教育法施行規則第155条第1項の規定に基づき文部科学大臣が指定した者
- 外国において、学校教育における15年の課程を修了し、本研究科において、所定の単位を優れた成績をもって修了したものと認めた者
- 本研究科において、個別入学資格審査により、大学を卒業した者と同等以上の学力があると認めた者で、22歳に達する者

出願書類

出願書類の一部は研究科ホームページからダウンロードしてください。

- 入学志願票
- カラー写真(4cm×3cm)2枚
- 卒業(見込)〔又は修了(見込)〕証明書及び成績証明書
※すべての出身大学、大学院の証明書を提出してください。
- 入学志願書
- 学習計画書(A4判5枚~8枚)

選抜方法

入学者選抜は以下の2つの内容で行います。

- 書類審査(学習計画書等、提出書類による。)
- 面接(一人10分~15分)

日程

〔10月(I期)入試〕

- 出願期間 2010年9月13日(月)~9月22日(水)
- 入学試験日 2010年10月9日(土)
- 合格発表日 2010年10月12日(火)
- 入学手続 2010年10月13日(水)~10月20日(水)

〔2月(II期)入試〕

- 出願期間 2011年1月8日(土)~1月18日(火)
- 入学試験日 2011年2月12日(土)
- 合格発表日 2011年2月15日(火)
- 入学手続 2011年2月16日(水)~2月23日(水)

入学検定料

入学検定料は35,000円です。

TOPICS

企業派遣による入試制度

- 募集人員 若干名
- 定義
 - 受験する者が、派遣される企業・団体に属していること
 - 受験する者が合格した場合は、派遣する企業等が学費等を全額負担し、業務命令により本研究科に派遣すること
- 必要書類 派遣証明書
- その他 選抜方法・日程は、通常の試験と同様です。

詳細は入学試験要項(研究科ホームページよりダウンロードしてください)で確認してください。

学費等

	2011年度	2012年度
入学金	280,000円	—
授業料	1,300,000円	未定
教育充実料	230,000円	未定
学生健康保険組合費	2,500円	未定
合計	1,812,500円	未定

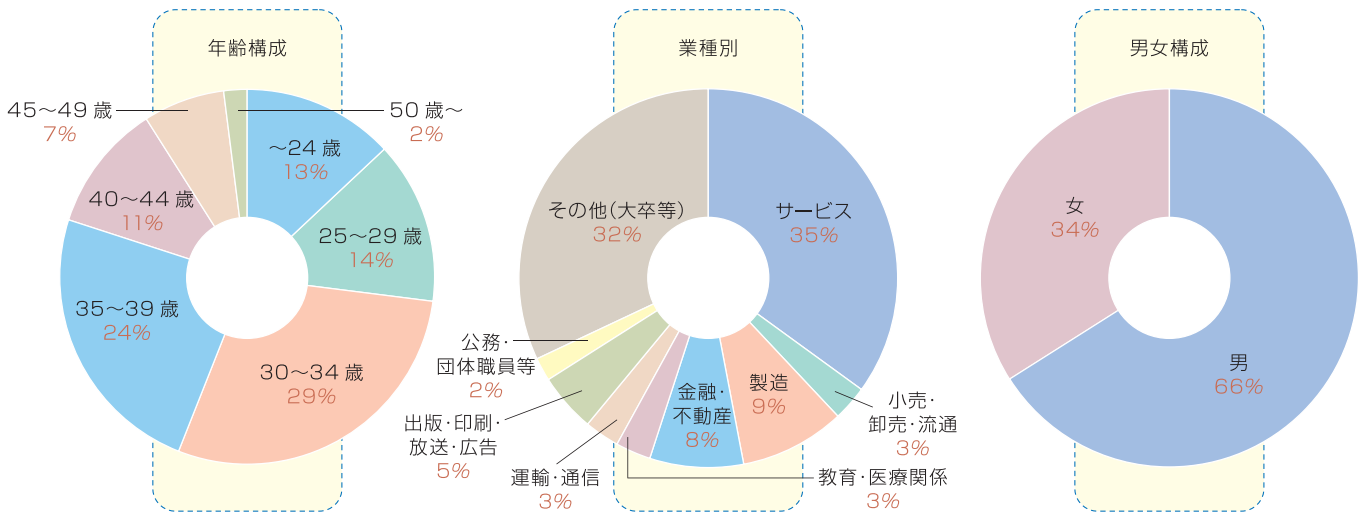
*入学金は、初年度のみ納入となります。本学卒業生の入学金は、1/2とします。

*学費の納入は半期ごとの分納になります。

*学費等に消費税は課税されません。

*2012年度(2年次)の学費は未定です。

2010年度在籍者データ



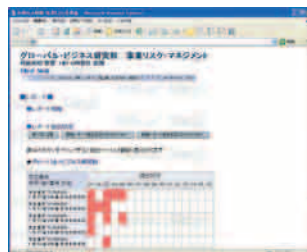
TOPICS

Oh-o ! Meiji システム

「Oh-o ! Meiji システム」は、大学生活に必要なあらゆる情報を提供し、教育研究活動と生活がネットワークを介して行えるような便利なシステムです。システムはクラス・ウェブとポータルページの2つがあり、クラス・ウェブは教育・研究をインターネット上に公開し、より一層効果的なものにするために開発されたサポートシステムです。授業についての「シラバス」、先生からの「お知らせ」、教室内と同じように行える「ディスカッション」、配布物をダウンロードできる「資料」など、先生が作成した授業の様々な情報にインターネット上でアクセスできます。また、ポータルページでは、自分専用のWebページから個人が必要とする大学の情報にアクセスすることができ、携帯電話にも転送可能となっています。



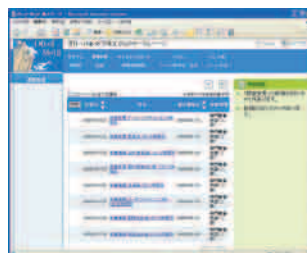
<http://oh-o.meiji.ac.jp/index.htm>



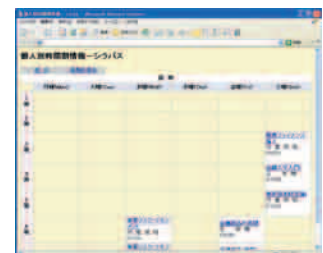
レポート クラス・ウェブ上で教員から与えられた課題を Web 上で 24 時間提出可能です。



シラバス 配布しているシラバスの内容が表示されます。



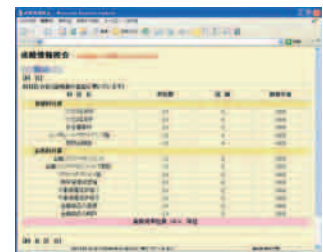
ポータルページ ポータルページには事務室からののお知らせや休講情報、教室変更などが確認できます。



個人別時間割表 履修中の授業が表示されます。



クラス・ウェブ 授業検索



成績照会 取得済みの科目の成績・単位数を参照することが可能です。

携帯電話でも確認! お知らせを携帯電話や、自分のプロバイダー等に転送して活用することも可能です。

奨学金・各種支援制度

1 明治大学グローバル・ビジネス研究科給費奨学金

- (1)採用予定者数・・・15名(2010年度入学者実績15名)
- (2)募集時期・・・優秀な人材を確保する観点から、入学手続き時に募集し、入学後、給付適格者を選考します。
- (3)採用候補者発表・・・4月中旬
- (4)給付額・・・年間授業料のうち2分の1相当額(650,000円)
- (5)給付期間・・・所定の在籍期間(最短修業年限)。ただし、2年次については前年度成績により継続給付を取り消すことがあります。
- (6)留意事項
 - ・グローバル・ビジネス研究科給費奨学金との重複採用は行いません。
 - ・採用者は、入学後募集する日本学生支援機構第一種奨学金、第二種奨学金への出願も可能です(併用可)。

2 明治大学グローバル・ビジネス研究科貸費奨学金(無利子)

- (1)採用予定者数・・・20名(2010年度入学者実績8名)
- (2)募集時期・・・入学手続き時に募集し、入学後、貸与適格者を選考します。
- (3)採用候補者発表・・・4月中旬
- (4)貸与額・・・年間授業料のうち2分の1相当額(650,000円)
- (5)貸与期間・・・当該年度限り。1年次においては、入学試験成績等を、2年次については、新たに4月に募集し、前年度成績等を参考に、採否を決定します。継続制度ではありません。
- (6)返還期間・・・本研究科修了後5年以内(年賦)
- (7)留意事項
 - ・グローバル・ビジネス研究科給費奨学金との重複採用は行いません。
 - ・採用者は、入学後募集する日本学生支援機構第一種奨学金、第二種奨学金への出願はできません(併用不可)。
 - ・採用手続きの際、第一連帯保証人(原則として父か母、父母がいない場合は子女<独立家計を営む成年者>、兄、姉、おじ、おばの順)、第二連帯保証人(第一連帯保証人と生計・住居が別で65歳未満の成年者で、子女、親戚、兄弟姉妹、親しい知人)が必要となります。本人の配偶者は連帯保証人に選定できません。

3 日本学生支援機構奨学金(旧日本育英会奨学金)

- (1)趣旨・・・優れた学生で経済的理由により修学困難な学生に対して、学資等の貸与を行うことにより、国家および社会に有為な人材の育成に資するとともに、教育の機会均等に寄与することを目的としています。

2010年度の例(グローバル・ビジネス研究科生)

種別	月額	返還期間等	1年次推薦者数
第一種奨学金 (無利子貸与)	50,000円 88,000円 から選択	卒業後無利子返還 (最長20年以内)	10名
第二種奨学金 (有利子貸与)	50,000円 80,000円 100,000円 130,000円 150,000円 から選択 上限年利率3% (在学中無利子) (参考:2010年4月貸与終了者の年利率/ 固定型約1.57%、利率見直し型約0.6%)	卒業後有利子年3% (上限) 元利均等割賦返還 (最長20年以内)	6名

- (2)募集時期・・・予約採用(10月中に入学が内定した者)11月初旬
在学採用 4月中旬
- (3)推薦者発表・・・予約採用 12月中旬 在学採用 6月中旬
- (4)貸与期間
 - ア 第一種奨学金・・・採用年度の4月から修了までの最短修業年限。[2010年度1年次採用実績・・・全研究科で168名]
 - イ 第二種奨学金・・・採用年度の4月から7月までの貸与開始希望月から修了までの最短修業年限。
[2010年度1年次採用実績・・・全研究科で67名]
- (5)留意事項
 - ・第一種奨学金と第二種奨学金の併用貸与は原則として認めていませんが、第二種奨学金の推薦枠に残余がある場合は、認めています。
 - ・グローバル・ビジネス研究科給費奨学金採用者は出願できません。
 - ・新生生には、月額貸与の他に入学一時金を追加で貸与できる入学時特別増額貸与奨学金制度があります(要件を満たした場合のみ)。貸与額は10万、20万、30万、40万、50万円から選択可能です。

4 明治大学校友会奨学金

- (1)募集時期・・・明治大学校友会からの寄付金を原資として、本研究科で学業成績が優秀であると認められる者を選考し、給付します。在学生の勉学意欲を高め、学業・研究業績の更なる向上に資することを目的としています。
- (2)選考基準・・・学業成績、学習成果等によります。
- (3)選考時期・・・原則として、後期授業開始後。
- (4)給付額・・・明治大学校友会寄付金額に基づき、給付額が決定します。
- (5)採用者数・・・本研究科に配分された寄付金額を基に決定します。
(2007年度14名、2008年度18名、2009年度14名)

(6) 給付期間・・・当該年度限り。次年度以降、再採用される場合もあります。

(7) 留意事項

- ・ 日本学生支援機構、学内奨学金(明治大学で制度化しているもの)との併給も可能です。
- ・ 最短修業年限を超えて在籍している者は、選考の対象としません。

5 民間・地方公共団体奨学金

(1) 趣 旨・・・民間団体、地方公共団体の教育委員会などが奨学生を募集するもので、民間団体などの奨学金は給付と貸与、地方公共団体の奨学金は主に貸与です。

(2) 留意事項

- ・ 採用基準、採用数、金額および返還については、それぞれ異なります。
- ・ 募集時期は、主に 4～5 月に集中するので、入学後、奨学金の掲示板で確認してください。

学会発表助成金制度

本大学院学生が学会において研究発表を行う際、下記の場合に助成金を交付しています。

- (1) 日本学術会議に登録された学会において、個人研究・共同研究およびシンポジウム等の報告を行う場合、1 名につき毎年度 2 件、1 件につき 35,000 円を限度として、交通費の一部について助成金を交付いたします。
- (2) 海外で開催される国際学会において研究発表を行う場合に、10 万円を限度として助成金を交付いたします。ただし毎年度内 1 名 1 件とし、(1) に定める 2 件の限度に含まれます。
- (3) 学会発表参加登録料に対し、1 学会 3 万円を限度として助成金を交付いたします。

みずほ証券指定寄附と奨学奨励賞(奨学金)

本研究科では、2005 年度から 6 年間にわたり、みずほ証券の御好意による冠講座(半期コーポレート・ファイナンス)と指定寄付金を受領しています。この寄付金の使途については次のとおりです。

- (1) 「みずほ証券」奨学金として、2 年次学生に奨励賞を付与します。選考については、1 年次の成績を考慮して本研究科の教授会において決定します。
(2007 年度 19 名、2008 年度 20 名、2009 年度 19 名、2010 年度 20 名)
- (2) その他、シンポジウム予算や研究教育促進費として利用します。
なお、2007 年度シンポジウムはみずほ証券と協賛して実施しました。

教育訓練給付制度

本研究科は厚生労働大臣から教育訓練給付制度の対象として指定されています。(給付を受けるには一定の条件があります。制度の詳細については、ハローワークにお問い合わせください。)

コピーカード助成制度

(1) 研究活動の助成

研究活動助成の一環として、年度始めに在学学生全員を対象に研究科窓口にてコピーカード(500 枚分)を配布いたします。

(2) 論文作成助成用

論文作成の助成として、修士学位請求論文予備登録者(当該年度 11 月下旬)を対象にコピーカード(200 枚分)を配布いたします。

(3) 利用場所

- コピーコーナー
(アカデミーコモン7・9・10・11F 利用時間 8:30～23:00)
- 院生共同研究室コピーコーナー
(14 号館共同研究室 5F 利用時間 7:00～23:00)
- 中央図書館コピー室
(1F～B3F 利用時間は図書館開館時間内)





明治大学ビジネススクール グローバル・ビジネス研究科

明治大学教務事務部専門職大学院事務室
〒101-8301 東京都千代田区神田駿河台1-1
TEL.03-3296-2397 <http://www.meiji.ac.jp/mbs/>

明治大学ビジネススクール

検索



ACCESS | 駿河台キャンパス
御茶ノ水駅より徒歩3分、神保町駅より徒歩5分