

ビジネス・イノベーションを起こす人材の育成

法政大学経営大学院 イノベーション・マネジメント研究科

あなたのキャリアは
ここから「再始動」する

Hosei Business School of
**Innovation
Management 2023**



ビジネスに イノベーションを起こす 人材を育成する



総長
廣瀬 克哉

法政大学は1990年代
初頭から社会人のための

大学院教育に取り組み、ビジネス、公共政策、環境、福祉、キャリアなどの領域で、高度職業人を多数養成してきました。そして、専門職大学院制度の創設をうけて、2004年にイノベーション・マネジメント研究科を設置しました。ビジネスの領域において最も求められているビジネス・イノベータを育成することを基本コンセプトとし、実践的な課題解決をめざす「プロジェクト」による教育方法を特徴とするビジネス・スクールです。大学院教育に専念する教員が、次世代のビジネスリーダーを輩出すべく、教室での授業にとどまらず、内外の多様なフィールドでの実践的な研修も含めて、現場で活躍できるプロフェッショナルを育てています。

大学院で学ぶことには、教育内容に加えて、志を同じくする多様な仲間と出会えることです。イノベーション・マネジメント研究科には、国内の各領域で活躍中の方のほか、英語でMBA取得のために学ぶ留学生など、多様な大学院生が学んでいます。これまで出会ったことがないような仲間との交流からも多くの学びが得られることでしょう。

イノベーション・マネジメント研究科での学びを契機に、さまざまな分野でイノベーションを実現し、活躍していかれることを期待しています。



研究科長
玄場 公規

今日「イノベーション」という言葉は広く使われるようになりました。日本経済を成長させるため、社会をより良くするためにイノベーションが必要であることは間違いありません。ただ、イノベーションを創出するためには高度なマネジメントが必要です。どれだけ素晴らしいアイデアがあっても、革新的な技術があっても、それをイノベーションとして普及させるためには高度なマネジメントが不可欠です。イノベーションの定義は様々ですが、顧客の問題解決が重要であると指摘されています。ただ、近年、そもそも、顧客の問題が何であるのかが全く分からないということも良く言われています。ビジネススクールでは問題を探索する方法など様々な理論・ツールを教えています。何よりも、教員のみならず、異なるバックグラウンドを持った学生同士の議論が新しい問題を見つけることに極めて有用です。この点、本研究科は、多様な経歴の学生が集まっています。例年、学生同士の年齢差は最大40歳程度あり、また、会社経営者、個人事業主、大手企業の中堅幹部など就労形態も多種多様です。行政機関の方や士業の方もいて、本当に様々な業種を経験した方々が多く、専門性が多様です。入学された皆さんは、活発な議論を楽しんでおられます。

本研究科は、社会人向け専門職大学院として長年のノウハウの蓄積があります。2020年以降のコロナ禍においても、積極的にリアルの対面講義と遠隔講義を併用するなど柔軟に対応してきました。実は予期せぬ効果として、遠方にお住まいの方や仕事が大変忙しい方でも講義が受けることができたという高い評価を得ています。また、本研究科の最大の特長であるプロジェクトメソッドでは、実践的な課題を明確にした上で、その解決策を考え出して実行することを目的に実施しており、実務に直接役立つ能力を磨くことができるMBAだと自負しております。意欲的な社会人の方々に教室でお目にかかる日を楽しみにしています。

成熟化した社会においては、ビジネスにイノベーションを起こす人材を望む声は大きい。イノベーション・マネジメント専攻（以降、IMと記載）は、この社会的ニーズに応えるべく、2004年に開校して以来、数多くの人材を輩出しています。IMでは、「経営管理修士」の学位が取得できます。さらに、中小企業診断士養成課程（P6）を選択すれば、同時に「中小企業診断士」の資格を得ることができます。

日本初の1年制ビジネススクールと 1.5年制、2年制ビジネススクールの併設

情報化とグローバル化が進み、ビジネスのスピードが求められる現在、短期化したビジネスの変革に対応するため、2004年に日本で初めて1年制を設けました。さらに、働きながらじっくり学べる2年制も併設。2015年9月には1.5年制を開設し、英語で日本の経営を学ぶグローバルMBAプログラム（P7）を展開しています。

ビジネス・イノベータの育成

これからの「知識基盤社会」では、個人によるイノベーションが強く要求されます。リスクをふまえながらも、大胆な発想と行動力によってビジネスのイノベーションを起こせる、真の意味での「企業家」を育むことが目標です。特に、高度情報化が進む中で、「ビジネスへのITの戦略的活用」に厚いカリキュラムを特色としております。

「プロジェクト」による 革新的なビジネス構想力の養成

現実のビジネスでは、課題や新規事業に対して革新的な構想を構築できる能力が求められます。机上の空論ではなく、現実のビジネス課題を解決するイノベティブなビジネス・プランの構築等を修士論文に代わる成果として作成します。また、複数の教員によって各々の学生のプロジェクトを指導する体制がとられています。

CONTENTS

- 04 IMの7つの特色
- 05 2022年度 開講科目一覧
- 06 中小企業診断士養成課程
- 07 グローバルMBAプログラム
- 08 プロジェクト・メソッド
- 10 注目授業レポート
- 12 目指す人材像と指導内容／修了生の声
組織内イノベーターになる！
中小企業診断士、コンサルタントになる！
起業経営者になる！
後継経営者になる！
- 16 教員紹介
- 18 2022年度 時間割
- 20 施設紹介
- 21 FAQ/OB・OG会
- 22 入試制度・学費・奨学金



—— イノベーション・マネジメント専攻の7つの特色 ——

1
時代に即した
学び方ができるよう
多様なコースを用意

MBAコースは、1年制と2年制を併設。時間割は昼間と夜間に配置されており、どちらも履修できるようにになっています。また、土曜日の講義が終日選べることもあり、各自のライフスタイルに合わせた学び方ができるようになっています。

2
英語でも学べる
MBA環境を用意

通常のMBAコースに加え、英語のみで学ぶ1.5年制のGMBA（グローバルMBA）コースが併設されています。MBAコースの院生は、GMBAプログラムの科目を履修できますので、英語のみで行う授業を履修し単位取得できます。様々な国からの院生と英語で学びあうことで、単に語学力が付くというだけでなく、グローバルビジネスの担い手としての力も身につけられるチャンスを提供しています。

3
中小企業に強い
— 中小企業診断士 —
(MBA特別プログラム)

日本の全企業数のうち99.7%を占める中小企業。中小企業の活躍が日本経済にとっても重要なテーマとなっています。本専攻は、MBA特別プログラムにて中小企業診断士の養成を行っているだけでなく、中小企業のビジネスをイノベティブにするMBA人材の育成に力を入れています。

4
企業経営とIT戦略に詳しい
ビジネス・イノベーターを育成

これからますます進化する「ビジネスのグローバル化とそれに対応した地域基盤社会」「高度情報社会」で活躍するためには、リスクをふまえながらも、大胆な発想と行動力によってビジネスのイノベーションを果たせる、真の意味での企業人であることが求められます。本専攻は企業経営とIT戦略の両方を理解する人材を育成するカリキュラムを編成しています。

5
「プロジェクト」によって
革新的なビジネス構想力を育成

本専攻では、現実のビジネス課題を解決する力を身につけるために「プロジェクト・メソッド」を中心としたカリキュラムを展開しています。各自の興味関心に応じてテーマを設定し、イノベティブなビジネス・プランやビジネスをイノベティブにする戦略・戦術の立案などを修士論文に相当する成果として作成します。

6
複数教員からの多面的な指導

プロジェクトは、院生の希望に応じて主担当教員を決め、ゼミ形式で進めていきます。ただし、本専攻では主担当のみではなく、多くの教員から意見や指導を受けられるようオフィスアワー、オープンドア（自由に質問できる時間）の確保などを行っています。

7
ベンチャー経営者や
キャピタリストから貴重なコメントと
アドバイスがもらえる

専任教員のほとんどが実務経験やコンサルティング経験があることに加え、ベンチャー経営者やキャピタリストもゼミ指導教員として院生の指導に当たります。単なる知識ではなく、実践的な知としてMBAを学べるスタッフ体制となっています。

修了所要単位数：基礎・専門・応用科目の修得条件を満たして合計48単位以上。
ただし、中小企業診断士養成課程は別に基礎・専門・応用科目の修得条件に必修科目があり、経営診断実習I/IIを加えて58単位以上。

※他専攻科目を専門科目として、10単位まで修了所要単位に認められます。（GMBAプログラムでは他専攻科目は修了所要単位に認められません。）
※2022年度以降の入学生の学位は経営管理修士（専門職）のみとなります。

分野	基礎科目 (12単位以上修得)	単位	専門科目(選択) (12単位以上修得)			
			経営管理修士		経営情報修士	
経営戦略	経営イノベーション体系	2	技術イノベーション★	2	技術イノベーション★	2
	経営戦略論	4	グローバルビジネス経営論★	2	グローバルビジネス経営論★	2
	中小企業戦略論 ●	4	Opportunity and Entrepreneurship in Japan	2		
	経営情報戦略 ●	4	Innovation in Global Business	2		
	Global Management Management Strategy	2	Japanese Management	2		
中小企業経営戦略 (ベンチャー)			創業・ベンチャー起業論 ★●	2	創業・ベンチャー起業論★	2
			中小企業政策論 ●	2		
			中小企業総合経営論I ●	2		
			中小企業総合経営論II ●	2		
			事業再生・経営革新 ●	2		
			地域マネジメント Japanese Production Management and Supply Chain Management	2		
人材・組織	経営組織論	2	コーチング★	2	コーチング★	2
	人的資源管理論 ●	4	人材イノベーション特別講義★	2	人材イノベーション特別講義★	2
	人的資源管理論I	2	リーダーシップ論	2		
	人的資源管理論II Strategic Organizational Management	2	Human Resource Management in Japan Managing Talent Innovators and Leaders	2		
マーケティング	マーケティング ●	4	コンテンツビジネス論	2		
	マーケティングI(マーケティング戦略)	2	リテール・マネジメント ●	2		
	マーケティングII(データドリブンマーケティング)	2	サービスマネジメント	2		
			Media and Entertainment Marketing in Japan Service Management in Japan	2		
プロジェクト			プロジェクト・デザインマネジメント★	2	プロジェクト・デザインマネジメント★	2
			事業リスクマネジメントと内部統制★	2	事業リスクマネジメントと内部統制★	2
			生産マネジメント★	4	生産マネジメント★	4
			サプライチェーンマネジメント★	2	サプライチェーンマネジメント★	2
ビジネスデータ	ビジネスデータ分析(ベーシック)	2	ヘルスケアマネジメント★	2	ヘルスケアマネジメント★	2
			ビジネスデータ分析(アドバンス)★	2	ビジネスデータ分析(アドバンス)★	2
			プラットフォーム戦略★	2	プラットフォーム戦略★	2
			デジタル・マーケティング	2	デジタル・マーケティング	2
技術情報	データベースの基礎	2	ITCケース研修	4	ITCケース研修	4
	マネージャーのためのWEB構築	2	デジタル広告論	2	デジタル広告論	2
	ファイナンスI	2	データマイニング	2	データマイニング	2
	ファイナンスII	2	Applied Marketing	2		
ガバナンス	財務会計論 ●	2	クラウドコンピューティング	2	クラウドコンピューティング	2
	財務会計論(夜時間帯)	2	モバイルプログラミング	2	モバイルプログラミング	2
	管理会計論	2	リスクマネジメント概論★	2	リスクマネジメント概論★	2
	租税法概論	2	フィンテックと企業経営★	2	フィンテックと企業経営★	2
	法人税法	2	収益モデルの構築	2		
	所得税法	2	Accounting	2		
	企業倫理	2	Financial Management	2		
	会計入門	2	Global Economic Development	2		
		Entrepreneurship and New Business Creation	2			
スキル	リサーチ技法	2				
	ロジカル・シンキング	2	コミュニケーションマネジメント★	2	コミュニケーションマネジメント★	2
	コンサルティング技法 ●	2	課題解決演習II	2		
	エスノグラフィのビジネス応用	2	Logical Thinking vs Intuition	2		
応用	Business Communication in Japanese Organization	2				
	Business Practice in Japan	2				
応用			MBA特別講義(マクロ経済と人材経営)	2		
			MBA Special Lecture	2		
			応用科目			
			プロジェクト(必修)	10	ビジネスイノベーター育成セミナー	2
			経営診断実習I ●	4	ビジネスリーダー育成セミナーI	2
			経営診断実習II ●	6	Business Leader Development I	2
			Project 1-A(Internship)	6	Open Innovation	2
			Project 1-B(Field Research)	6		
		Project 2-A(Internship)	6			
		Project 2-B(Field Research)	6			

※★は経営管理修士と経営情報修士の共通選択科目。●はMBA特別プログラム(中小企業診断士養成)必修科目。

本課程の大きな特色は、1社あたり4~5週間の時間をかけてじっくりと実習を行うことです。実際の企業で経営診断を実践することにより、プロとしてのコンサルティング能力を高めることができます。修了生の半数以上は独立中小企業診断士として活躍しています。

中小企業診断士として
総合的なソリューションを提供できる
能力を身につける

IMIは、経済産業省に中小企業診断士登録養成機関として第一号で登録され、いままで多くの中小企業診断士を養成してきました。修了生の約半数は、独立中小企業診断士として起業しています。

中小企業診断士として活躍するためには実践的なコンサルティング能力が求められます。中小企業診断士養成課程では、その能力を身につけるために経営診断実習に最も力を入れています。まず、チーム単位で各企業の実態調査や分析などを行い、問題点構造化→課題抽出→課題構造化→具体的解決策検討、という一連のプロセスをグループ討議の形式で進めていきます。グループ討議により各自の問題意識が触発され、広い視野で解決策を検討します。それにより実践的な「ソリューション能力」「コミュニケーション能力」を高めていきます。さらに、現状の企業の組織能力、実行力を考慮し、実現可能性、効果性の高い総合的な経営改善実行計画を策定し、経営者に提言を行います。また、これらを通して「現場感覚」「戦略的思考力」「プレゼンテーション能力」を強化していきます。年間5社の経営診断を経験することにより、コンサルティング能力をステップアップさせていきます。

卒業後はプロフェッショナルな中小企業診断士を中心としたネットワークに参加できます。法政大学大学院イノベーション・マネジメント総合研究所は、OBと教員が中心となって設立した組織で、独立中小企業診断士等を組織面から支援しています。

中小企業診断士養成課程3つの特長

POINT 1 中小企業診断士の登録養成課程を1年間で受講可能

有資格者※が、中小企業診断士養成課程で指定した科目すべてを入学年度に履修し、中小企業庁の定めるガイドラインに沿った修得水準審査を行うことで、中小企業診断士登録に必要な科目を履修したことを証する「修了証明書」が発行されます。

POINT 2 経営管理修士(専門職)の学位を1年間で取得

中小企業診断士養成課程には、当専攻でのMBA取得に必要な履修単位が含まれます。本プログラムの修了と「プロジェクト報告書」の最終審査の合格によりMBAの学位が与えられます。

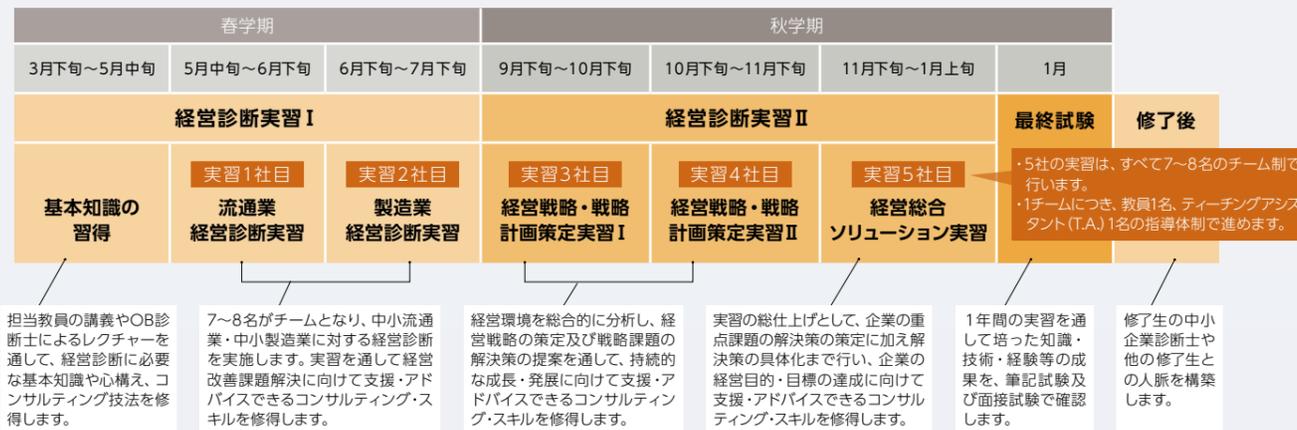
POINT 3 中小企業への実践的な助言・診断能力が身につく

本課程の大きな特色は、製造業、流通業などに加えて、サービス産業の中小企業へ1社あたり4~5週間の時間をかけて実習を行うこと。ビジネス・イノベーションを起こしている中小企業の経営者に、助言や診断を行う能力を磨くことができます。

※中小企業診断士養成課程受講資格

- (1) 登録養成課程において導入講義を実施する年度(令和4年度)またはその前年度(令和3年度)に中小企業診断士国家試験第1次試験に合格した者。
- (2) 平成12年度以前の中小企業診断士国家試験第1次試験に合格した者。ただし、平成13年以降の中小企業診断士国家試験第2次試験を受験した者及び平成18年4月以降独立行政法人中小企業基盤整備機構が実施する養成課程又は国に登録した他の登録養成機関が実施する登録養成課程を受講した者を除く。

経営診断実習の流れ *新型コロナウイルス感染症の影響により、変更の可能性があります。



2015年9月、IMIにグローバルMBAプログラムが開講しました。1年制・2年制の方も英語でのMBA授業を受講でき、取得した授業の単位は、修了単位にカウントすることができます。

目的

グローバルMBAプログラム(以降、GMBAと記載)は、アジアの起業家、ファミリービジネス後継者、ならびにアジアにおける日本企業の核となる人材の育成を目的とする1.5年制の課程です(9月入学、翌年度3月卒業)。
本コースは環境と共生するという日本の伝統的な考え方を基盤に、日本企業の培ってきた叡知や技術の教育を軸におき、また、日本人MBA学生との交流の機会を多く持つことで、日本と日本企業に精通したアジアのMBAを育成します。

養成する人材像

- 第一に日本企業のアジア進出拠点において中核となる人材の育成
- 第二にグローバル企業の中核となる人材の育成
- 第三にアジアにおいて起業する人材の育成

日本人のビジネスパーソンにとっては、「会社からの一報で海外赴任が決まり、英語もままならない状況で駐在が始まり、本人の努力と周りの助けを得て何とか駐在を乗り切る」という状況はよく見られます。

GMBAの教室ではこの状況を意図的に再現し、日本にいながら海外駐在の疑似体験が実感できます。

また、留学生と共に同じ授業をとることによって、授業内外での国際的な交流を経て、ビジネス・ネットワークづくりに大きく貢献すると考えています。

英語力の目安として、TOEIC®740以上、TOEFL®81(iBT)以上、または553(PBT)以上、IELTS Academic™ 6.0以上ある方は是非チャレンジしてください。

教育課程の編成・特色

科目のデザインポリシー

日本と日本企業、日本的経営への理解を深めることを念頭におき、MBAにおいて求められる基本的な知識と世界的に共有されている知恵を提供します。また、企業現場での実践経験を得るために日本国内の企業・自治体においてのインターンシップが課されます。授業は夜間と土曜昼間に設置するため、学生は昼間に働いたり、日本語学校に通いながら通学できます。

GMBA入試概要 ※2022年度入試(2022年9月入学)は終了しました

原則3年の就業経験が必要です。

英語力の目安として、TOEIC®740以上、TOEFL®81(iBT)以上、または553(PBT)以上、IELTS Academic™ 6.0以上を求めます。

●推薦状 2通(英語もしくは日本語)

●英語エッセイ

上記等を提出した上で審査を行い、総合的に判断して合格者を決定します。

GMBAプログラム URL <https://www.im.i.hosei.ac.jp/gmba/>



「プロジェクト」とは、従来の大学院の修士論文に相当するもので、実現可能なビジネス・プランやリサーチ・ペーパーの総称です。IMの教育の要として位置づけられています。

プロジェクト・メソッドとは

ビジネス課題を解決する力を養うカリキュラム

IMではビジネス課題を解決する力を身につけるために、院生各自が解くべきビジネス課題を設定し、1年にわたってその課題解決の方法を作り上げていくカリキュラムを用意しています。それが「プロジェクト」という授業科目です。

ポイントは、与えられたテーマではなく、自らが解くべきビジネス課題を設定し、プロジェクトテーマ化するという点。実は、このプロジェクト起案で、多くの院生が苦戦を強いられます。というのは、多くのビジネス課題は、そのままではアプローチできる課題とはなっておらず、「問題の本質はどこにあるのか」、「今までその課題はどのようにアプローチされ、なぜ今も課題として残っているのか」を考えなければ、解くべき課題としてのプロジェクトテーマを決められないためです。このプロセスでまずは課題設定力を身につけます。

設定されるテーマは、新規ビジネスを立ち上げるビジネスプランであったり、ビジネスを進展させる戦略・戦術の研究や各種手法の開発であったりと多種多様です。重要なのは、「自分ならではの視点」から課題解決に取り組むこと。だからこそ、修了時にイノベティブな課題解決力が身につくわけです。

これらの力を身につけるために、指導教員のみならずプロジェクト担当教員全員が一丸となって指導に当たります。

プロジェクトに取り組む重要性について

「プロジェクト」を通じて実践知を身につける

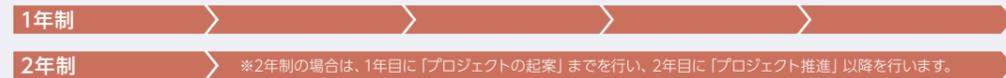
「自由を生き抜く実践知」。これは法政大学の「ブランディング・ワード」で、法政大学での学びを通じて身につけてほしい「知」が「実践知」であることを宣言した言葉です。実践知とは、社会の持つ課題を解決するために必要な「知」のことであり、単なる知識とは一線を画す知であると考えています。

イノベーション・マネジメント研究科でも、この「実践知」を身につけるカリキュラムを展開しています。そこで重要となるのは、「知識を実践知に転換する」という点です。

MBAではいくつもの理論フレームを学んでいきます。理論フレームは、複雑な事象を整理したり、全体像を俯瞰したりする際に役立ちますが、それだけで課題を解決する具体的なアイデアが得られるわけではありません。重要な点は、それをを用いることで、解くべき課題がさらに具体化されたり、その本質がより明確になったりするという点にあります。

理論フレームを自分のものとして使いこなせるようになるには、何度も現実に当てはめてみる必要があります。試行錯誤の連続と言ってもいいでしょう。本や論文を読み、教員の講義を聴いて学ぶと共に、実践の中で理論フレームを鍛えなければなりません。そこにMBAで学ぶ意義があると考えます。

プロジェクトの流れ *新型コロナウイルス感染症の影響により、変更の可能性があります。



優秀プロジェクト発表会の様子

2021年度優秀プロジェクト発表会が行われたのは、2022年2月26日。新たなビジネスを創出する「ビジネスプラン型」3件、今後のイノベーションに活かすべく研究を行う「特定ビジネス課題解決型」6件の発表がありました。

[[サプリメントP]自然や植物との接点提供によるウェルビーイングの実現]、『中小企業の化粧品開発を支援する「香り研修キット」の可能性』など、今年も多種多様な企画が発表されました。最終審査会で選考されたこれらのプロジェクトは、島根県浜田市長 久保田章市さんを始めとする第一線の企業経営者など9名のプロジェクト・アドバイザーから講評を得ました。

*新型コロナウイルス感染症の影響拡大に伴い、2021年度の発表会はオンライン開催となりました。写真は2018年度の様子です。



2021年度 優秀プロジェクトテーマ

ビジネスプラン型

- 在中国塾による華僑子供の顧客化
～遠隔中文教育の実施と集客方法の提案～
- 学校専業の花屋ビジネス構築
～学校側の発注業務と花屋側の受注業務効率化を通じて～
- 「サプリメントP」自然や植物との接点提供によるウェルビーイングの実現

特定ビジネス課題解決型

- バーチャル治療普及の可能性
～検査キット活用からのアプローチ～
- 発達障害児の初診待機期間短縮に関する研究
～保護者からの有効な事前情報提供に注目して～
- 飲食店向け複数SNS対応コンテンツ自動最適化サービス「EasyPost」
- 女性のエンパワーメント型起業コンサルティングメソッドの開発
～起業ジャーニーマップによる支援の適正化～
- 中小企業の化粧品開発を支援する「香り研修キット」の可能性
- カイコの食用化プロジェクト
～カイコの機能性を活かした新商品開発の取り組み～

2022年度 プロジェクト・アドバイザー

今泉 睦夫
株式会社EnMan Corporation 代表取締役社長
NPO法人 AI開発推進協会 監事

久保田 章市
島根県浜田市長

齋藤 康典
大和自動車交通株式会社
専務取締役 専務執行役員 管理本部長

高澤 彰
有限会社タカザク企画 代表取締役
一般社団法人埼玉県中小企業診断協会 会長

内藤 博
一般社団法人事業承継協会 代表理事
事業承継センター株式会社 取締役会長
法政大学中小企業診断士オレンジ会会長
中小企業診断士、事業承継士、事業承継プランナー

中島 康明
独立行政法人 中小企業基盤整備機構 近畿本部長
日本経営診断学会 理事

平田 竜史
株式会社エイブルホールディングス 代表取締役社長

右近 フランチェスコ
ディーゼルジャパン株式会社 執行役員 経理財務本部長
同志社大学大学院ビジネス研究科グローバル経営研究専攻 嘱託教員

渡邊 修
経営戦略コンサルタント



玄場 公規 教授



松本 敦則 教授



坂本 和子 教授



豊田 裕貴 教授



プロジェクト

IMには評論家はいない。 実践家が必要だ。

「プロジェクト」で培う実践力

MBAで身につけるべき重要な力は、「解決すべき課題を適切に設定し、解決策を提案できる力」だ。IMではその力を養う科目として「プロジェクト」を位置付けている。この「プロジェクト」はいわゆる修士論文に相当し、講義で学んだ様々な知識を総動員して、各自のテーマに取り組むものである。

プロジェクトへの取り組みは、1年をかけて行われる。各自が「解決すべき課題」を設定し、テーマやアプローチにあった指導教員を選び、ゼミごとに少人数で1年を通じておこなわれる。

今回の講義紹介は、「プロジェクト」の第一回目に行われる全体でのプロジェクトオリエンテーションの様子である。

オリエンテーションは、プロジェクトと修士論文との違いの説明から始まる。玄場研究科長曰く「修士論文は“過去に起こったことがなぜ起こったのかを明らかにすること”に力点が置かれるのに対し、プロジェクトは“今、起こっていることを解決すること”に力点が置かれる」とのこと。さらに「IMには評論家はいない。実践家が必要だ」と続ける。まさに、法政大学が目指している“実践知”を学ぶ場としてのIMの特徴を端的に示しているといえるだろう。

「実践力を得るためには、知識を活用して、実際に課題解決に取り組む経験が不可欠だ。ただし、単に頭の中にある知識や情報を組み合わせるだけでは、「思い付き」にとどまってしまう。「理論」という武器を得、それを実務を結びつけることが必要で、その場が、プロジェクトというわけだ。その際、大切なのは「他流試合、議論の場」だとも説明された。ここにIMのもう一つの特徴が表れている。

IMでの指導はゼミの一教員のみからの指導にはとどまらない。ゼミの垣根を超えて研究科全体でプロジェクトを指導するというスタイルをとっており、様々な教員からの指導を受けられるようにしているのが特徴だ。

このゼミを超えた他流試合、議論の場では、「自分の考えを他者にうまく伝えられるか、その主張の有効性、正当性を主張できるか、また、他者からヒントを得られ、その意見を活用できるか」といったことを意識せざるを得ない。そういう意味でも、一つのゼミにとどまらないプロジェクトがIMのコア科目と位置付けられている所以である。

これらプロジェクトの意義の共有のもと、事例による説明や具体的な進め方などの説明が続く。

最後に、松本副専攻主任より、自分の考えをいかに主張するかについて大切な2つのポイントが説明された。一つ目は、「独自性」の主張である。「主張に独自性がある」というためには、他の類似事例との比較が不可欠だとのこと。イノベティブであることをイノベティブだと思わせることは同じではない。そのためにも、先行研究、先行事例のレビューを大切にすることが重要だという。二つ目は、自分の取り組みには意味がある（取り組むべき課題だ）との主張である。取り組むべき課題か否かは、受け手側の立ち位置によって評価が変わるのが一般的だ。その際、なぜそれに意味があるのかを丁寧に説明する力も、自身の取り組みに価値を持たせるために不可欠だともいう。いずれにしろ、自分が取り組むことがイノベティブであればあるほど、その主張は難しくなるが、それをうまく相手に伝え、評価を得ることも、プロジェクトで学ぶ価値だという。



マーケティング

イノベーションが価値を得るには マーケティングが必要だ。

「欲しい」と感じさせるストーリー力を身につける

IMはその名の通り「イノベーションをテーマにしたMBA」である。もちろん、イノベーションを興す力、イノベーションをマネジメントする力を身につけるカリキュラムがさまざま用意されている。その中で重要な科目の一つが「マーケティング」である。マーケティングを担当する豊田教授によれば、イノベーションとマーケティングとの関係は、ピーター・ドラッカーの次の言葉に端的にあらわれているという。

**“企業の目的が顧客の創造であるから、
いかなる事業も二つの基本的機能—
すなわちマーケティングと革新(イノベーション)—を持っている
([現代の経営]より)。”**

いかに画期的なイノベーションが生み出されても、それを消費者が「欲しい」と知覚されない限り、市場(顧客)の創造はできない。マーケティングは、まさに消費者に商品(イノベーション)の提供価値を示し、それを「欲しい」に昇華させるために不可欠な力だという。講義では、この例として、コカ・コーラ社やダイソンの話など有名な事例から、マーケティングとは何かについて考える講義が進んでいく。

ただし、過去の成功したマーケティングストーリーを学ぶだけでは、マーケティング力は身につかない。新しい商品サービスや苦戦している商品サービスを「欲しい」と思わせる方法を考えることが効果的な練習になるという。そこで両教授ともに、演習を

重視した講義を展開する。

今年度、坂本教授は「実際の商品(東三河クラフトコーラ(蒲郡みかん))をヒットさせるには?」という課題で演習を行っている。坂本教授曰く「第一回目での演習であったにもかかわらずとても面白いアイデアが出たのは良い視点を持っている証拠。ただし、まだまだそのアイデアを魅力的なストーリーにできるはずだ」とマーケティングを履修した後の伸びしろに期待しているという。

豊田教授も同様に具体的なテーマで演習を行うという。こちらは雑誌「販促会議」が募集している「販促コンペ」への応募だ。販促コンペは、実際の企業からのお題にもとづき、販売促進の方法を考え、応募するというもの。着任以来、この取り組みを「マーケティング」の講義に取り入れているのは「実際の課題に取り組むと同時に、魅力あるストーリーとしてマーケティングを組み立てる力を身につけることが不可欠だから」という。坂本教授と同じく、「ストーリー」というキーワードを使っているところが印象的である。「ただし、たんなるアイデアだけのグループワークではマーケティング力は身につかない。アイデアを出すにも、消費者心理やマーケティングのさまざまな理論や他領域での成果を知っておくことが重要である」と、消費者行動やデザインからのアプローチなど多面的にマーケティングを研究してきた坂本教授は指摘する。

イノベーションを頭にある知識だけで考えるのではなく、様々な角度から考えるためにもマーケティングの視点が必要であり、それらをストーリーとして作り上げる力を身に付けるためにも必要なマーケティングの講義。IMの特徴が表れた典型的な講義の一つだ。

組織内イノベーターになる！



2021年度修了 齊藤 眞 さん

東京都出身。1983年、法政大学経済学部卒業後、総合物流企業に入社。都内営業所で10年勤務後、欧州アフリカ地域担当に。1997年から2003年まで英国駐在し、帰国後は顧客対応コンサルティング部門を統括。帰国後は大阪で大手家電メーカーのグローバルVM Iプロジェクト対応を行い、2009年から香港法人社長に。2012年から中国法人グループ統括社長兼東アジア本部副本部長、2015年より東アジア本部部長、2018年から情報システム部門長を兼務し、2019年に帰国後CIOとしてグループIT部門を統括。

自社のビジネス課題を素材に
イノベティブな解決力を身につける

ビジネスイノベーションを起こすといっても必ずしも「起業」するということばかりではありません。「企業内で新しいビジネスを立ち上げる」というのも、もちろんビジネスイノベーションです。また、「より良い人事評価の仕組みを作り上げる」、「より効果的なプロモーションの方法を実施する」、または「よりリスクを回避するためのファイナンスの仕方を導入する」など、一部の業務に特化したテーマもビジネスイノベーションのテーマとなります。

これらのテーマに取り組むにあたり、ダイナミックに変化するビジネスの現場では、必ずしも従来多くの企業で行われてきた「良い」とされる方法を自社に適用するだけでは、効果が上がらないというのも実際のところ。いかに自社にあった方法に再構築するか、もしくはそれまでにない工夫を取り入れて新しい方法を作り上げるかを考える必要があります。

企業内イノベーターを目指す院生にとっては、「プロジェクト」のテーマに、自社のビジネス課題を設定することができます。その課題を解決する方法を多面的に考え、作り上げるという過程で様々な教員から指導を受けることで、企業内課題をイノベティブに解決する力を身につけることを目指します。

科目群の重視度	重視度	履修科目の例
専門分野		
経営戦略	★★★	・経営戦略論
人材・組織	★★★	・経営情報戦略
マーケティング	★★★	・技術イノベーション
ビジネスプロセス	★★	・人的資源管理論
ビジネスIT	★★	・経営組織論
財務・会計・ガバナンス	★★	・マーケティング
ビジネススキル	★	・ファイナンス
		・課題解決演習 など

interview

IMで得た知見とスキル、人間関係は一生もの

ビジネスキャリアも終盤を迎え、大学時代の友人である山崎教授に「知見と知識の再整理を兼ねて大学院にて学び直したいという」意向を伝えてアドバイスを貰ってきました。海外の赴任先から一時帰国した際は、彼が師事した玄場教授にお話を伺う場をセッティングしてもらいました。お話を伺う中で、さまざまな事象についての確かつ明確にコメントされる玄場教授の指導を是非受けたいと思うようになり、IMの公開授業や進学説明会にも参加しました。

1年制、2年制およびGMBAと3つのコースが選べる点や、プロジェクト・メソッドを通じて、より実践的に学べる点に魅力を感じたこと、また母校でもありましたのでIMを単願志望することを決めました。

入学後、講義はオンライン形式が主となりましたが、登校せずとも受講できるので仕事との調整がつけやすく、自分の関心や興味がわく講義は他の研究科も含めて積極的に履修することができました。政策創造研究科はIMの他の学生とは異なるバックグラウンドを持つ学生が多く、GMBAの留学生もまた異なる視点や知見を持っており、彼らと議論できたことはとても勉強になりました。

IMでの学びの集大成はプロジェクトにあります。アブストラクト(要約)はA4用紙2枚でプロジェクトの概要を示すものですが、内容を凝縮しつつ、より分かりやすく伝わりやすいものにするため毎週のように玄場教授に助言をいただき、推敲を重ねました。精度をあげていくことでプロジェクトの方向性が明確になり、それが発表資料やポスター、報告書に繋がっていきます。最終報告会のあとに学会発表の場も得られ、学びを深めることが出来ました。

先生方は毎年、多様な学生の指導を行っています。そんな経験値の高い先生方が、ゼミの枠を越えての相談や質問を受け入れてくださるのもIMの特徴のひとつだと思います。應ずることなく質問をぶつけることで、的確なアドバイスを受けることが出来ました。

専門分野に留まらず、広範知識と見識を持つ教授陣と多彩なバックグラウンドを持つ学生が集まるIM。ここで学び、交流を深めることで、知見が広がるだけでなく自分の考えを明確にし、それを他者に簡潔に説明する能力が鍛えられます。新たな知識を貪欲に追求し、自身の成長を促すために学び続ける。異なる考え方や知見を持つ他者を尊重し、相互理解を深めつつ共通の課題に対して最適解を出す……。それらの繰り返しで得られた知見とスキル、そこで培った人間関係は一生ものです。

実践的な課題を数多く解決する演習によって
コンサルティング能力を身につける

多くのビジネスの現場から、自社内での問題解決だけではなく、外部の立場から問題を再検討してもらい、より良いビジネスにしたいという声が聞かれます。ただし、まだまだ外部のコンサルティングを活用している企業は限られており、今後、より身近な存在としてのコンサルタントへの期待が高まってきています。

そのような中、イノベーション・マネジメント研究科は、中小企業診断士登録養成機関として第一号で登録され、いち早く社会のニーズに応じるべく、多くの中小企業診断士ならびにコンサルタントを輩出してきました。

修了後、中小企業診断士やコンサルタントとして活躍するためには、座学で学んだ知識はあまり役には立ちません。クライアントが抱える課題を明らかにし、それを具体化し、そのうえで、複数の解決案からより良いものを提案し、実行するためのアシストをする。そんな力をつけるには、実際の課題を多面的な視点から検討することが必要です。本研究科では、プロジェクト・メソッドを中心に据えながら、それ以外に、経営診断実習や課題解決演習などの科目をそろえ、より本質的な課題解決ができる能力を磨きます。

科目群の重視度	重視度	履修科目の例
専門分野		
経営戦略	★★★	・コンサルティング技法
人材・組織	★★	・経営診断実習
マーケティング	★★★	・課題解決演習
ビジネスプロセス	★★	・中小企業総合経営論
ビジネスIT	★★	・経営戦略論
財務・会計・ガバナンス	★★	・マーケティング
ビジネススキル	★	・デジタル・マーケティング
		・財務会計論 など

interview

IMは自らをイノベーションする場、退路を断った経験が活かされる

私が在籍したMBA 特別クラスは全日制です。そのため、多くの学生は現在の安定した環境を捨て、退路を断ってから学ぶことになります。しかし、退路を断つことは、2つのプラス面があります。

ひとつは、退路を断つことにより、あえて厳しい環境に自分を置くことで、学ぶ意欲に拍車がかかり、それが成長の原動力になる点です。豊富な経験や研究をもとに情報や知識を与えて下さる指導者のもと、同じ境遇の仲間同士が切磋琢磨することで、成長の好循環が生まれます。このような環境のなかで1年間のハードワークをこなし内なる自分の力を引き出すことができたからこそ、いま「中小企業診断士として独立する」と言い切れる自分がいると実感しています。

もうひとつは、退路を断った経験は、診断士として独立してからも生きてくるということです。コンサルタントは経営者に助言を行う際、時に厳しく、重大な決断を迫ることもあります。その際、退路を断って挑んだIMでの経験は、大きな不安の中で決断を迫られる経営者の気持ちへの理解を深め、助言への説得力を向上させると考えます。

イノベーションとは、現状を問い直し、変革することです。IM出身の多くの卒業生が診断士として活躍しているのは、IMが自らをイノベーションできる環境にあるからだと思います。

挑戦する起業家を支え、エンパワメントする存在になる

いま私が必要だと感じているのが、女性起業家のエンパワメントです。なぜなら、出産、育児、介護などによるキャリアの断絶による自信の揺らぎなど、女性の起業には心理的要因が大きく影響するからです。

心理的要因を克服するためには、起業の恐怖や不安によって揺らいだり折れたりすることのない強い軸が必要です。そのためには、起業への想いが、自分の確信のない価値観や使命感の延長線上に存在しなければなりません。なぜ起業するのか、起業することで顧客の生活や社会がどう変わっていくのか、それが自分や従業員の喜びとどう結びつくのか、何度も問いかけ、揺るぎない軸を作り、起業へと繋がります。

プロジェクトでは、指導教員である並木教授のご指導のもと、実際に女性起業家の支援をさせていただき、最終的に一連の支援をまとめてメソッドとしました。また、ツールとして「起業ジャーニーマップ」を開発しました。今後は開発したメソッドやツールを活用し、起業のノウハウを蓄積していくことで、夢や想いのある起業家の皆さんの支援ができればと思っています。

このように、プロジェクトを通し、理論を学ぶだけでなく、実際に起業家の支援を行うなど実学としての学びを得ることが出来ることや、プロジェクトを卒業後のビジネスに直接活かせることは、IMならではの魅力だと思います。

中小企業診断士、コンサルタントになる！



2021年度修了 荒木 真喜子 さん

埼玉県出身。慶應義塾大学経済学部卒。三井物産(株)財務部に勤務した後、父の経営する会社へ、新規事業の立ち上げに伴い入社。経営に対する知識を深めるために研鑽を積む中、コンサルタントへの想いが強くなり、中小企業診断士を目指すべくIMへ。今後は、これまでの経験を活かし、プロジェクトでも取り上げた起業支援を行う予定。特定ビジネス課題解決型優秀プロジェクト賞受賞。



2021年度修了 小平 裕 さん

神奈川県鎌倉出身。慶應義塾大学文学部人文社会科学卒業。リクルートで採用、組織づくりに関するコンサルティングや事業開発等に従事後、ビジネス領域特化型ナレッジプラットフォームのビザスクに転職。新規事業開発から組織づくりなど幅広く携わり、IPOを経てアプリケーション開発を行う会社を創業。経営に必要なスキルの体系的な学習と自社の新事業のアイデア創出のため2021年、イノベーション・マネジメント研究科入学。ビジネスプラン型優秀プロジェクト賞受賞。

最大の特徴は「プロジェクト・メソッド」 起業を実現するためのノウハウを蓄積

本専攻(IM)では、ビジネス・イノベーターの育成を最大の特徴にしています。入学後すぐに学ぶのは、財務、マーケティング、戦略、組織、人事といった分野。これらを集中的に学び、基礎を身につけます。その後、アントレプレナーを目指すことに必要な、企業家精神の理解、事業機会の発見や構想力、ビジネスモデルの作成などを多くの科目で学んでいきます。また、投資家や支援機関・コンサルタントの視点からアントレプレナーを捉える科目も充実しています。そして、これらを統合した集大成の科目が「プロジェクト」。起業を目指す院生は1年もしくは2年をかけて、オリジナリティのある事業計画(ビジネスプラン)を作成する科目です。過去に起こった事例を研究することも重要ですが、プロジェクトではこれから起こる未知の世界を探求し、実現可能性を高めていくための調査、分析、戦略策定等をしていきます。幅広い事業分野に対応する講師陣が、院生と密接な関係を築いて指導を行い、投資家へプレゼンテーションできるレベルにまで仕上げます。

もう一つ、本研究科の魅力は、OBに起業家が多くいることのみではなく、中小企業診断士などコンサルタントが多いことにあります。在学中から先輩起業家やコンサルタントにコンタクトを取れる機会も多く、起業するにあたっての具体的なアドバイスが得られるチャンスがあります。

科目群の重視度

科目群	重視度
専門分野	重視度
経営戦略	★★★★
人材・組織	★
マーケティング	★★★★
ビジネスプロセス	★★
ビジネスIT	★★
財務・会計・ガバナンス	★★★★
ビジネススキル	★

履修科目の例

- ・経営戦略論
- ・マーケティング
- ・サービスマネジメント
- ・財務会計論
- ・収益モデルの構築 など

interview

創発の場としての多様性がイノベーションを生む 「自らの意志と責任」で社会課題を解決するための一歩を

IMへは「プロジェクト・メソッド」の魅力に惹かれて入学を決めました。学生は1年間で、「世界で戦えるオリジナリティに富むビジネス」を目指して事業を創っていきます。

私は、「0から1を生み出す過程」には以下の2つが必須だと考えています。ひとつは創発を生む環境(日常的に接する組織や人、受発信する情報の多様性=カオス)。もうひとつは、時間の経過と共に必ず生じる事業のピボット(方向転換や路線変更)に耐えうる起業家自身の精神面も含めたゆるやかな長期支援です。

その点、本専攻はバックグラウンドや志向性を持った教授陣やゲスト講師、学生との議論や学びの機会を得られる環境がある上、自身のアイデア創出に対して本気で向き合ってくれる指導教授と二人三脚で事業創りを行う「教育機関としての方針」に魅力を感じました。

特に影響を受けたのは、「ビジネスイノベーター育成セミナー」と、「アントレプレナーシップ論」です。普通に生活していたらお会いする機会のない業界を牽引するリーダー達へのプレゼン・質疑応答といった貴重な機会が得られました。講義はただ「受信」するだけでは学習の幅に限りがあるので、話者が数十年かけて培ってきた知見の結晶をタテマエではなくホンネとして理解するため、「今日はどんな質問・会話をしてホンネを引き出すか?」を意識して挑みました。調べものの過程で自然と学生や学外との議論が進み、準備を楽しんでいる自分がいました。

生み出したアイデアは在学中に幾度もの方向変換を経て方向性が決まり、現在は自社の新事業としてアプリ開発を進めています。IMでの学びがそのまま事業の進捗に繋がっていること、さらには、ここで得た指導教授や学生との関係性が卒業後も継続していくことが教育機関で学ぶことの醍醐味と感じています。また、良質な学習や関係性には長期視点で高い複利がかかることも実感しています。

事業はひとりの優秀な人間が創るのではなく、いかに多くの人に共感してもらうかが重要です。そこで、「人として誠実であること」「未来を語り続け、挑戦し続けられるか」など、ここで得た多くの学びは今後の大きな糧になると考えています。

起業家としては、首都圏都市部を中心に加速度的に増加するストレスや不安愁訴人口を社会課題と捉えています。そんな人々に、デジタル・アプリケーションを活用した「癒しやリラックスが出来るスポット」をデータ提供することで、ユーザーのQOL向上をサポートできればという信念のもと、自分だけの癒し空間をカスタム出来るサービス「サファミー」の開発を行って参ります。

「カリキュラム」「プロジェクト」「ネットワーク」 3つの柱で次世代経営の道を開拓する

わが国には約420万社の企業がありますが、その大半は中小企業です。企業、特に中小企業の継続・発展は「経営者次第」といわれます。そして昨今、中小企業を取り巻く環境が厳しいなか、今後の継続・発展は後継経営者の双肩にかかっています。IMでは「後継経営者の育成」に取り組んでおり、毎年10人前後、中小企業の「後継者」が入学しています。

後継経営者育成に関して、IMには3つの特徴があります。1つ目は充実したカリキュラム。経営戦略論、マーケティング、経営組織論、人的資源管理論、ファイナンスなどの基礎科目に加え、中小企業総合経営論、中小企業ビジネスシステム論、海外企業経営研究などの専門科目を通じて、中小企業の後継経営者として必要な知識や考え方を学びます。2つ目は、IM独自の教育メソッドである「プロジェクト」。後継者は会社の10年後、20年後の収益基盤をどこに置くかを考える必要があるため、新商品開発、新事業進出など将来、会社の柱となるようなテーマを設定してプロジェクトに取り組んでいます。3つ目は、後継者ネットワークの構築です。後継者には後継者なりの、創業者や先代とは異なる悩みがあります。IMで後継者の仲間と出会い、お互いよき相談相手となり、場合によっては将来のビジネスパートナーともなります。

科目群の重視度

科目群	重視度
専門分野	重視度
経営戦略	★★★★
人材・組織	★★★★
マーケティング	★
ビジネスプロセス	★
ビジネスIT	★
財務・会計・ガバナンス	★★★★
ビジネススキル	★

履修科目の例

- ・中小企業総合経営論
- ・経営戦略論
- ・人的資源管理論
- ・リスクマネジメント概論
- ・ファイナンス
- ・マーケティング など

interview

IMの学習環境が成長速度を速めてくれた

IMに入学を決めた主な理由は2つあります。ひとつはIMカリキュラムを貫く「イノベーション」というコンセプトが、「創造力があるリーダーになりたい」という私が思い描く将来像と一致していた点。ここでの学びを活かし、将来的には自社のビジネスモデルを革新し、中国教育の分野において新しいビジネスモデルを作りたいですね。

もうひとつは、IMの先生の大部分は実際にご自身で会社を経営したり、コンサルタントとしての経験をお持ちなので、専門的な理論知識を学ぶだけでなく、ビジネス計画の構想を完成させる過程で多くの実務家のアドバイスや指導に触れることができるという点。IMの学生は皆バックグラウンドが異なり、年齢差も大きいので、このような環境で議論を行うことで、学びの深度は深まり、成長速度も速くなる点も理想的な環境だと思います。交流の中でイノベーションのヒントが出やすくなるのも大きな利点だと思います。これは、私がとても望んでいた学習環境です。

それまでの私は経営に関する知識はほとんど持ち合わせていなかったため、1年目は経営イノベーション体系やリサーチ技法、マーケティングなどそれぞれの分野の基礎科目を中心に履修しました。一定の基礎ができた2年目には、戦略に関する専門科目を中心に履修し、卒業プロジェクトの作成に重点を置きました。

印象に残っている講義は藤村先生の経営イノベーション体系です。経営において必要なことのほとんどが網羅されていて、私のような基礎がない人間でも頭の中に全体のイメージを構築することが出来ました。この授業が礎となってそれ以降の学習が効率的になり、目標がより明確になりました。毎週、授業のレポートを作成する際に論理的思考能力とそれを言語化し、文章化する能力も鍛えられます。おかげで、日本語で修論を完成する自信ができました。

特に力を入れてきた科目はプロジェクトです。毎週、思いついた観点について先生や同級生と話しながらアドバイスをいただき、豊田先生の指導の下で少しずつ完全なビジネス計画にまとめていきました。また、中期発表やポスターセッションの場では多くの先生から助言をいただき、レポートをよりよく改善することが出来ました。この過程を経ることで、手元にある資源を統合し、利用する能力の重要性を認識しました。毎回の発表ではプレゼン能力が鍛えられたと思っています。これらはいずれ大いに役立ってくれるでしょう。

今後は、プロジェクトで提案したビジネスプランの精緻化と応用を考え、ビジネスモデルを発展させる予定です。今回、考えた華僑中文教育塾提案の実現化によって、日中両国に橋を架け、友好関係に寄与できたらと考えています。



2021年度修了 楊 銀瀑 さん

中国咸阳市出身。咸陽師範大学にて応用心理学を学ぶ。大学卒業後は実家が経営している学習塾の会社に3年間勤務。そこでは生徒募集や各クラスに対する全体の管理や生徒保護者への対応、クラスでの授業などに携わる。

教員紹介

実務家から研究者まで、IMはさまざまな教員を揃え、実務に強い人材の育成を図っています。IMの教員を紹介しましょう。

◆専任教員

石島 隆 教授
1979年公認会計士第2次試験合格。1980年中央大学商学部会計学科卒業。公認会計士業務等に従事後、大阪成蹊大学助教授を経て、2007年当研究科教授。博士(創造都市)。(株)浅沼組・三栄源エフ・アイ(株)社外監査役、樂信信用金庫非常勤理事、(株)末永樹形社外取締役。

担当科目 | 会計入門、財務会計論、管理会計論、事業リスクマネジメントと内部統制、プロジェクト

② 企業にはガバナンスの抜本的な改革とマネジメント及びコントロールの継続的な改善が求められています。企業経営を支える組織・制度、業務プロセスの総合的な改革・改善とテクノロジーの有効活用のみならずと取り組むことを楽しみにしています。

大塚 有希子 准教授
大阪教育大学教育学部卒業、慶応義塾大学大学院システムマネジメント・デザイン研究科後期博士課程単位取得満期退学、博士(システムデザイン・マネジメント学)。株式会社幸福銀行、株式会社富士ゼロックス総合教育研究所、東京都立産業技術大学院大学、慶応義塾大学大学院非常勤講師等を経て、2022年より現職。

担当科目 | 経営情報戦略、プロジェクト・デザインマネジメント、ITCケース研修、プロジェクト

① 既存の枠を超えたイノベティブな発想を、システム(しくみ)として組み立てて戦略をデザインし、プロジェクトマネジメントによって実現させます。
② 新規ビジネスのみならず、既存ビジネスの改革や発展など、ワクワクするようなビジネスモデルや組織を創造する方法を学んでみませんか。

- ① 取り組んでいる研究分野の実際、あるいは魅力についての紹介
- ② 入学を志す方へのメッセージ

藤村 博之 教授
1979年名古屋大学経済学部卒業。84年同大学大学院中退後、京都大学助手、法政大学助教授、教授を経て、1997年法政大学経営学部教授、2004年4月から現職。2007年度から4年間、法政大学キャリアセンター長を兼任。京都大学博士(経済学)。

担当科目 | 人的資源管理論、人的資源管理論Ⅰ、Human Resource Management in Japan、人的資源管理論Ⅱ、プロジェクト、経営イノベーション体系

② 経営とは、自分がしたいと思うことを他の人にもしてもらうことです。志を同じくする人をいかに集め、やる気を引き出し維持するか、働いてくれた人にどう報いるかが重要です。ヒトに関する知見を深め、イノベーションを起こす人材になる意欲を学びます。

松本 敦則 教授
法政大学経済学部卒業後、第一勧業銀行(現・みずほFG)に入行。退職後、法政大学大学院に入学、イタリア・ボローニャ大学留学、在ミラノ日本総領事館専門調査員、静岡県立大学経営情報学部、ミラノ大学客員研究員を経て現職。

担当科目 | 課題解決演習Ⅱ、経営診断実習Ⅱ、地域マネジメント、中小企業政策論、プロジェクト

① イタリアの産業集積や中小企業政策の研究をしています。現在は日本とイタリアの比較研究をしながら、東京都三鷹市や東京都台東区など政策の現場に関わっています。一緒に現地調査に行きましょう。

玄場 公規 教授
1990年東京大学工学部卒業。同大学工学系研究科博士課程修了、学術博士。三和総合研究所勤務後、東京大学アクセシブル寄付講座助教授、芝浦工業大学助教授、立命館大学教授を経て、2015年より現職。

担当科目 | 技術イノベーション、経営戦略論、プロジェクト

② イノベーションを創出するためには、高度な戦略的マネジメントが必要不可欠です。本研究科においてマネジメントに関する多様な知識・理論を習得し、イノベーション創出の実践力を磨いて頂ければと考えます。

五月女 健治 教授
大阪大学基礎工学部情報工学科卒業後、1979年三菱電機(株)入社、情報技術総合研究所を経て、2003年法政大学大学院情報科学研究所ITPC教授、2004年より現職。2008年工学博士(静岡大学)。

担当科目 | クラウドコンピューティング、データベースの基礎、マネージャーのためのWEB構築、プロジェクト、モバイルプログラミング

① かつて、ITはmake or buyを選択しました。現在は、クラウドとオープンソースもその選択肢に加わりました。エンタープライズでもスモールビジネスにおいても、ITの正しい選択ができるよう、IT活用のための有用な情報を提供します。

村上 健一郎 教授
1981年九州大学大学院工学研究科修了。2003年博士(情報科学、早稲田大学) 1981年から2004年までNTT研究所 2004年より現職。現在、フードサービスマン連の社団法人OFSCの代表理事も兼務。

担当科目 | デジタル・マーケティング、ロジカル・シンキング、プロジェクト

② ビジネススクールで経営学を学ぼうと思った時点で、すでにみなさんはイノベータになっています。そんなみなさんの自己実現を達成するために、経営学の基礎知識やビジネスデザインのスキルの獲得を多角的に支援します。

山崎 泰明 教授
1985年法政大学経済学部卒業、2008年明治ビジネススクール修了、2014年立命館大学大学院テクノロジー・マネジメント研究科博士課程修了、博士(技術経営)。三洋証券(株)、いちよし証券(株)代表取締役社長、IBS(株)代表取締役会長を経て、2021年より現職。

担当科目 | ファイナンスⅠ、ファイナンスⅡ、収益モデルの構築、プロジェクト

② 「事業アイデア」を「事業機会」に結びつけることがビジネス化には必要不可欠です。その実現のために、「企業経営の実務とアカデミックの融合」という観点から学んでいただければと考えます。

坂本 和子 教授
法政大学大学院社会科学部研究科博士前期課程修了、横浜国立大学大学院国際社会科学部研究科博士後期課程修了、博士(経営学)。京都大学大学院人間・環境学研究科博士後期課程単位取得満期退学。日本電気株式会社を経て、2004年京都工芸繊維大学工学部研究科准教授、2016年豊橋技術科学大学教授、2022年より現職。

担当科目 | マーケティング、ビジネスイノベータ育成セミナー、Applied Marketing、プロジェクト

② 現代社会においては、問題を「解決」するだけでなく、問題そのものを「発見」する能力が必要とされています。その一助として、デザインや技術など、多面的視点や幅広い知見を醸成するサポートを行っています。

高田 朝子 教授
モルガン・スタンレー証券会社勤務を経て高千穂大学経営学部専任講師、助教授。2008年より法政大学大学院准教授。2011年より教授。Thunderbird国際経営大学院修士課程、慶応義塾大学大学院経営管理研究科修士課程、同博士課程修了、博士(経営学)。

担当科目 | コーチング、リサーチ技法、リーダーシップ論、Business Practice in Japan、Project 1-A(Internship)、プロジェクト

② ビジネススクールでの学びはこれまでの人生の棚卸しをすること、そして今後の人生の指針をえるための鍛錬だと思っています。組織と人はビジネスの世界では不可欠な要素です。是非汗を流して、時間を費やしてさまざまな学びを得てください。

米倉 誠一郎 教授
一橋大学社会学部、経済学部卒。一橋大学社会学修士、ハーバード大学Ph.D。ミシガン大学グローバル・リーダーシップ・プログラム、コアファカルティ、ソニー経営戦略室コ・プレジデント、一橋大学イノベーション研究センター名誉教授、一般社団法人Creative Response:ソーシャル・イノベーション・スクール学長。

担当科目 | グローバルビジネス経営論、ビジネスリーダー育成セミナーⅠ(Business Leader Development)、Business Practice in Japan、Innovation in Global Business、Innovators and Leaders、Project 1-A(Internship)、Project 2-A(Internship)、Project 2-B(Field Research)

② 21世紀に人類が直面するエネルギー・環境・社会格差など山積する課題は諸君によるイノベーションによって解決されなければならない。それは、単に技術的なものだけではなく社会的イノベーションも含んでいる。私はこうした課題に正面からチャレンジし、自分たちが世界を変えられると信じているクレイジー学生を心から歓迎したい。

PECHTER, Kenneth 教授
東京大学教授、慶応義塾大学訪問教員、DLE Vice President, Bellrock Media Vice President, KEEN ONLINE Manager などを経て、2016年より現職。02年よりクリエイティブ産業の企画を手掛ける。東京大学PhD(イノベーション・マネジメント)。

担当科目 | Business Practice in Japan, Media and Entertainment, Service Management in Japan, Project 1-A(Internship), Project 1-B(Field Research), Project 2-A(Internship), Project 2-B(Field Research), Opportunity and Entrepreneurship in Japan

① イノベーション経営・政策、クリエイティブ産業や国際事業の分野において、特に技術革新と組織構造との相互関係という課題を取り上げております。

丹下 英明 教授
1995年東北大学経済学部卒業。中小企業金融公庫、日本政策金融公庫総合研究所を経て、2017年多摩大学経営情報学部准教授。2019年より現職。2016年博士(経済学、埼玉大学)、中小企業診断士。

担当科目 | 中小企業戦略論、経営診断実習Ⅱ、プロジェクト、創業・ベンチャー起業論

② 中小・ベンチャー企業を取り巻く環境は大きく変化しています。プロジェクトや講義を通じて、中小・ベンチャー企業は、これからの経営にどのように取り組むべきか、一緒に考えましょう。

豊田 裕貴 教授
2004年法政大学大学院社会科学部研究科博士課程修了。博士(経営学)。同年、多摩大学経営情報学部助教授として着任。同大学経営情報学部及び大学院にて教授を経て、2015年より現職。専門はマーケティング。

担当科目 | データマイニング、ビジネスデータ分析(アドバンス)、ビジネスデータ分析(ベシツ)、マーケティングII(マーケティング戦略)、マーケティングII(データドリブンマーケティング)、リサーチ技法、プロジェクト

② ビジネスを考える上で、マーケティング思考は強力な武器になります。プロジェクトや講義を通じて、マーケティング戦略観と戦術立案力、そしてそれをストーリーにまとめる力の取得を目指します。

◆プロジェクト担当教員

大澤 裕 兼任講師
2000年に米国シカゴにおいてビジネスコンサルティング会社起業。中小企業の海外展開に関する戦略構築、実行支援を行う。海外販売代理店・パートナー網の構築が専門。カーネギーメロン大学MBA。

担当科目 | Marketing in Japan、プロジェクト

② 自身のコンサル会社の起業・運営経験をもとに指導していきます。特に将来、海外関係の仕事に興味がある方をお待ちしております。具体的なアイデア・プロジェクトがあれば尚可です。

佐藤 裕弥 兼任講師
公的金融機関アドバイザー、JICA専門家、シンクタンク研究員のほか、中央省庁等の産業政策に関する審議会委員を多数歴任。政府規制改革と事業機会の創出に関するコンサルティング・研究に従事する、中小企業診断士。

担当科目 | 経営診断実習Ⅰ、経営診断実習Ⅱ、プロジェクト

② 何事も原理原則があります。さらに、そこに実務と経験を加えなければ突き抜けた成果は得られません。IMには、それらを融合させる学びの場があります。10年の差をつけるに値する濃密な1年が未来を切り拓きます。

本間 浩輔 客員教授
早稲田大学卒業後、野村総合研究所に入社。2002年スポーツナビを創業。2014年ヤフー執行役員(人事管理)、常務執行役員(コーポレート管理)を経て、ゼットホールディングス株式会社シニアアドバイザー。

担当科目 | プロジェクト人材イノベーション特別講義

② スポーツでは「負ける人は無駄な練習をする」と言いますが、大人も学びも同じです。キャリアを有意義なものにするためには、有益な学びの場と仲間が必要です。IMにはそれがありません。ともに学びましょう！

並木 雄二 教授
法政大学大学院修士課程修了。(株)セブン・イレブン・ジャパンに入社し、加盟店の経営指導を歴任。(学)法政学園でビジネス教育研究所を立ち上げ、経営コンサルタントとして独立。企業や行政組織の業務改革などに取り組み、指導店舗は3,000店を超える。2007年客員教授。2010年より現職。

担当科目 | コンサルティング技法、リテール・マネジメント、経営診断実習Ⅰ、経営診断実習Ⅱ、中小企業総合経営論Ⅰ、プロジェクト

② 経営コンサルタントの仕事の面白さを知って欲しい。企業の課題に取り組み、解答を出した時の達成感。そして「ありがとう」と言われた時の大きな喜び。仕事真実に尽きる瞬間があります。一緒に夢を追いかけましょう。

藤川 裕晃 教授
1976年早稲田大学理工学部工業経営学卒業、1978年早稲田大学大学院修了。同年大成建設(株)入社、2001年日本アイ・ピー・エム(株)勤務後、2007年近畿大学工学部教授、東京理科大学経営学部教授を経て2018年より現職。博士(工学)、中小企業診断士、技術士。

担当科目 | 生産マネジメント、サプライチェーンマネジメント、経営診断実習Ⅰ、経営診断実習Ⅱ、プロジェクト、中小企業総合経営論Ⅱ

② 製造業は外貨を稼がだしている基幹産業です。中国などのアジア諸国に追い上げられていますが、この製造業のパフォーマンスを上げるのが生産マネジメントです。最近マスコミに頻出しているIoT、人工知能、ロボティクス等の活用で再生が望めます。

金田 勇 客員教授
早稲田大学商学部卒業、同大学大学院商学研究科・経済学研究科博士前期課程修了。大手監査法人に従事後、金田公認会計士・税理士事務所開設。2005年～2020年青山大学大学院GSPA特任教授。企業顧問、上場会社社外役員就任。

担当科目 | 租税法概論、プロジェクト

② 企業の重要なステークホルダーには租税(税金)で結びつく。地方公共団体があり、企業経営から課税問題を切り離すことはできません。企業経営者やコンサルタント、税理士等職業専門家に必須の租税を理論と実務から修得しましょう。

徳山 誠 兼任講師
早稲田大学卒(ラグビー部所属)。IMキャリアアドバイザー。自動車メーカー早期退職。株式会社プロビスを創設、代表取締役。国家資格キャリアコンサルタント(2級技能士)。法政IM修了。東証一部社外取締役を経て、千葉経済大学・法政大学・立正大学講師を務める。

担当科目 | 企業倫理、プロジェクト

② IMでの学びや出会いを、人生のターニングポイントにしてください。教員との距離が近く、自分や研究テーマをととん深掘りできる環境が整っています。自分磨きには最高のステージです！

2022年度 時間割

春学期 2022年4月7日(木)～7月20日(水) 春学期前半 4月7日(木)～6月1日(水) / 春学期後半 6月2日(木)～7月20日(水)						
1時限 8:50～10:30	2時限 10:40～12:20	3時限 13:10～14:50	4時限 15:00～16:40	5時限 16:50～18:30	6時限 18:35～20:15	7時限 20:20～22:00
コンサルティンク技法(並木) 前半② M	人的資源管理論(藤村) ④ M				会計入門(石島) 前半②(eラーニングのみ)	
財務会計論(石島) 後半② M					リサーチ技法(豊田・高田朝) 前半②	
					ビジネスデータ分析(ベーシック)(豊田) 後半②	
					法人税法(長島) 後半②	
					Applied Marketing(Sakamoto) 後半② GMBA	
	経営診断実習Ⅰ (並木・藤川・芳賀・佐藤・郷・齊藤・山岡・手塚・西川・岩瀬・花畑・瀬良) M				ロジカル・シンキング(村上) 前半②	
					ファイナンスⅠ(山崎) 前半②	
					MBA特別講義(マクロ経済と人材経営)(山田) 後半②	
					ファイナンスⅡ(山崎) 後半②	
					Innovators and Leaders(Yonekura) 後半② GMBA	
中小企業戦略論(丹下) ④ M	リテール・マネジメント(並木) 前半② M				経営イノベーション体系(藤村) 前半②	
					エスノグラフィのビジネス応用(石山) 前半②	
					経営組織論(宇田川) 後半②	
					地域マネジメント(松本) 後半②	
					Global Economic Development(Taniguchi) 後半② GMBA	
マーケティング(坂本) ④ M		プロジェクト(1年制) M			租税法概論(金田) ②	
					リスクマネジメント概論(指田) 前半② 共通	
	経営診断実習Ⅰ (並木・藤川・芳賀・佐藤・郷・齊藤・山岡・手塚・西川・岩瀬・花畑・瀬良) M				データベースの基礎(五月女) 前半②(オンデマンド型でも受講可能)	
					Media & Entertainment(Pechter) 前半② GMBA	
					マネージャーのためのWEB構築(五月女) 後半②(オンデマンド型でも受講可能)	
					Opportunity and Entrepreneurship in Japan(Pechter) 後半② GMBA	
生産マネジメント(藤川) ④ M 共通	経営情報戦略(大塚) ④ M	プロジェクト(2年制の2年生)				
マーケティングⅠ (マーケティング戦略)(豊田) 前半②	経営戦略論(玄場) ④	ビジネスリーダー育成セミナーⅠ(米倉) 前半②				
Strategic Organizational Management★(Ito) 前半② GMBA	Japanese Production Management and Supply Chain Management(T.Hasegawa) 前半② GMBA	Business Leader DevelopmentⅠ (Yonekura)(※taught in Japanese) 前半② GMBA・日本語				
マーケティングⅡ (データドリブンマーケティング)(豊田) 後半②	プラットフォーム戦略(長谷川純) 後半② 共通	フィンテックと企業経営(遠藤) 後半② 共通				
Business Communication in Japanese Organization★(Ichimori) 後半② GMBA	Entrepreneurship and New Business Creation(Komura) 後半② GMBA					

Full year (4 weeks)	Full year
Project 2-A(Internship)★ (Yonekura / Pechter) ⑥ GMBA	Project 2-B(Field Research)★ (Yonekura / Pechter) ⑥ GMBA

2022年8月22日(月)～9月6日(火) 【月・水・金型 と 火・水・土型】

	3時限 13:10～14:50	4時限/ 15:00～16:40	6時限 18:35～20:15	7時限 20:20～22:00
月水金	コンテンツビジネス論(岩崎) ②		サービスマネジメント(酒井理) ②	
火木土	ビジネスデータ分析(アドバンス)(豊田) ② 共通		人材イノベーション特別講義(本間) ②	

2022年8月30日(火)～9月2日(金)

8月30～9月1日 1～4時限 8:50～16:40	9月2日 1～2時限 8:50～12:20
MBA Special Lecture (Chang) ② GMBA	

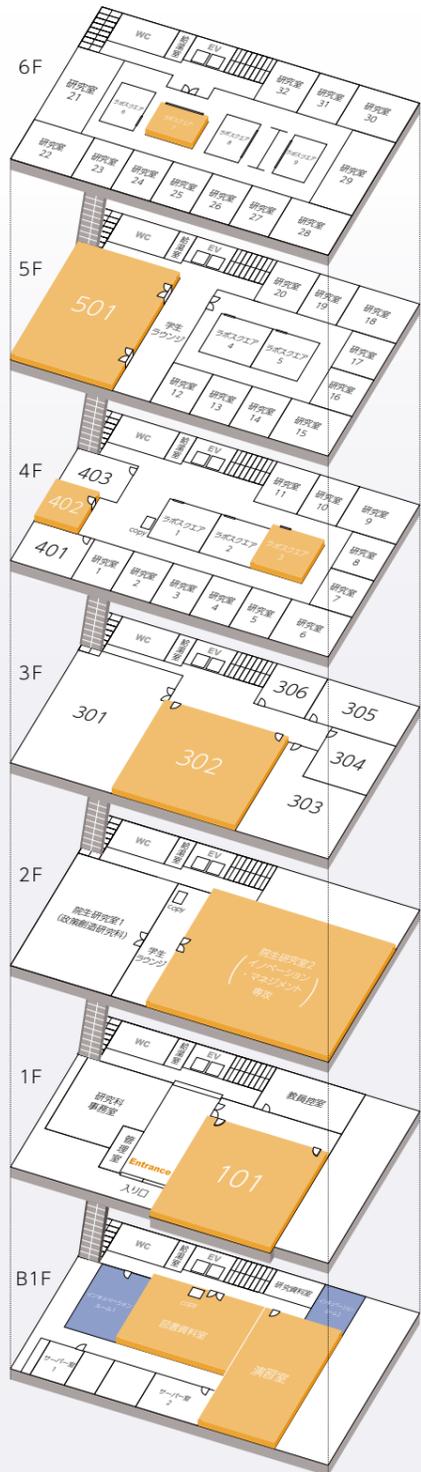
基礎科目	共通選択科目	応用科目	GMBA科目 / GMBA Course	②:2単位 ④:4単位 ⑥:6単位
経営管理修士専門科目	経営情報修士専門科目	応用科目 Mのみ	MBA特別プログラム	★ GMBA required course M MBA特別プログラム

秋学期 2022年9月21日(水)～2023年1月16日(月) 秋学期前半 9月21日(水)～11月12日(土) / 秋学期後半 11月14日(月)～2023年1月16日(月)						
1時限 8:50～10:30	2時限 10:40～12:20	3時限 13:10～14:50	4時限 15:00～16:40	5時限 16:50～18:30	6時限 18:35～20:15	7時限 20:20～22:00
					デジタル・マーケティング(村上) 前半② 情報	
					リーダーシップ論(高田朝) 前半②	
					Innovation in Global Business(Yonekura) 前半② GMBA	
					Human Resource Management in Japan(Fujimura) 後半② GMBA	
					プロジェクト・デザインマネジメント(大塚) 後半② 共通	
					グローバルビジネス経営論(米倉) 後半② 共通	
	経営診断実習Ⅱ (並木・藤川・丹下・松本・芳賀・佐藤・郷・齊藤・山岡・手塚・西川・岩瀬・花畑・瀬良) M				財務会計論(内山) 前半②	
		課題解決演習Ⅱ(松本) 前半②			Management Strategy★(Kurihara) 前半② GMBA	
					コーチング(高田朝・稲川) 後半② 共通	
					Financial Management(Seki) 後半② GMBA	
		中小企業政策論(松本) 前半② M			ヘルスケアマネジメント(新見) 前半② 共通	
					データマイニング(豊田) 前半② 情報	
					Logical Thinking vs Intuition(Nishide) 前半② GMBA	
					企業倫理(徳山) 後半②	
					収益モデルの構築(山崎) 後半②	
	経営診断実習Ⅱ (並木・藤川・丹下・松本・芳賀・佐藤・郷・齊藤・山岡・手塚・西川・岩瀬・花畑・瀬良) M			プロジェクト(1年制) M	コミュニケーションマネジメント(浦上) 前半② 共通	
					デジタル広告論(高田朝) 後半② 情報	
					所得税法(酒井翔)②	
					Service Management in Japan(Pechter) 後半② GMBA	
					クラウドコンピューティング(五月女) 前半② 情報 (オンデマンド型でも受講可能)	
					事業リスクマネジメントと内部統制(石島) 前半② 共通	
					Managing Talent(Toyoshima・Shiraishi) 前半② GMBA	
					管理会計論(石島) 後半②	
					モバイルプログラミング(五月女) 後半② 情報 (オンデマンド型でも受講可能)	
					Marketing in Japan(Osawa) 後半② GMBA	
中小企業総合経営論Ⅰ(並木) 前半② M	創業・ベンチャー起業論(丹下) 前半② M 共通	プロジェクト(2年制の2年生)				
人的資源管理論Ⅰ(藤村) 前半②	技術イノベーション(玄場) 前半② 共通	ITCケース研修(大塚) ④ 情報				
Business Practice in Japan★ (Pechter/Yonekura/Takada) 前半② GMBA	Japanese Management★ (T.Hasegawa) 前半② GMBA	サプライチェーンマネジメント(藤川) 前半② 共通				
人的資源管理論Ⅱ(藤村) 後半②	ビジネスイノベーション育成セミナー(坂本) 後半②	Open Innovation (Radhakrishnan Nair) 前半② GMBA				
事業再生・経営革新(栗本) 後半② M	中小企業総合経営論Ⅱ(藤川) 後半② M	プロジェクト(2年制の2年生)				
	Accounting (Torikai) 後半② GMBA	Global Management★ (Yamamoto・Yang) 後半② GMBA				

January-February (4 weeks)	Fall Semester
Project 1-A(Internship)★ (Pechter/Yonekura/Takada) ⑥ GMBA	Project 1-B(Field Research)★ (Pechter) ⑥ GMBA

施設紹介

IMのメイン校舎である新一口坂校舎は、一口坂に面した当研究科占有の施設です。4階と6階に研究室、ミーティング用のラボスクエアがあり、教育環境が充実しています。



6F ラボスクエア6~9 教員研究室



ラボスクエア7

5F 501教室



501教室 イベントなどにも対応した多目的室

4F 401~403教室 ラボスクエア1~3 教員研究室



402教室
主にゼミナール形式の授業に使用される小教室(定員18名)



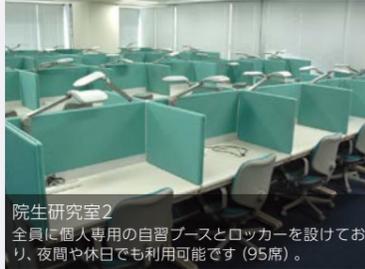
ラボスクエア3
研究室前に設けたオープンな会議スペース。プレゼンの準備や打ち合わせ、教授への相談などに利用されています。

3F 301~305教室
306教室(実験ラボ)



302教室
各席に電源・LANポートを設置し、マルチメディア対応の講義型大教室(定員63名)。

2F 院生研究室2



院生研究室2
全員に個人専用の自習ブースとロッカーを設けており、夜間や休日でも利用可能です(95席)。

1F エントランス 101教室 管理室
教員控室 事務室



101教室
活発な討論を促す馬蹄型ローマン式教室(定員60名)。マルチメディア対応

インキュベーションルーム

在学中に特に優れたプロジェクトを作成したグループまたは個人用の、事業計画を実現させるための支援施設。修了後1年間、無償で事務所等として利用することができます。

使用時間: 8:00~23:00



条件

1. 事業計画を実行に移し、ビジネスとして確立すること
2. 在学生に対して企業経営の実態を提示すること
3. 起業を目指す学生の相談に乗ること

B1F 演習室 図書資料室 インキュベーションルーム サーバー室



演習室
デスクトップPCを常設した教室(定員30名)。主に情報技術分野の授業に使用



図書資料室
ビジネス・IT系や法律系の書籍、科学雑誌など「ベシック」「アドバンス」「トレンド」が把握できます。

FAQ

入試・出願について

Q1 入試に社会人枠はありますか。また AO入試の企業等派遣とは何ですか?

IM 専攻は高度職業人養成の専門職大学院ですので、職業経験(原則3年以上)のある方々を対象に募集を行っています。「AO入試の企業等派遣」とは、文字通り企業からの推薦を受けて入学するものです。入試要項内の修学承諾書の提出を必要とし、小論文は免除します。※外国人の方は小論文(日本語)も受験していただけます。

カリキュラムについて

Q2 1年制と2年制の違いは何ですか?

1年制ビジネススクールとして最短で経営を学ぶのが1年制、本専攻の昼夜・土曜開講の講義を履修し、じっくり2年間学ぶのが2年制です。

学生生活について

Q3 仕事をしながら2年間で修了することはできますか?

平日1~2日間程度の夜間の講義と、土曜日の講義および集中講義等を履修すれば、修了に必要な単位の修得は可能です。多忙ですが、計画的に学習すれば、仕事と学業の両立は十分に可能です。

専門実践教育訓練給付の申請について

Q4 専門実践教育給付金の申請について。受講開始日と受講終了日を教えてください。

受講開始日は入学される年の4月1日、受講終了日は1年制は翌年、2年制は翌々年の3月24日です。

自習環境について

Q5 自習環境はどのような環境が整えられていますか?

2階に院生研究室があり、各自にブースとロッカーが用意されています。年末年始や設備管理日など数日を除き、校舎の開館時間である8:00から23:00まで自分のスペースが確保されています。

OB・OG会

IMで築くネットワークは、
修了生の大きな財産
修了後も活発な連携で
互いを高め合っています

IMの価値は在籍中に修得する知識やスキルだけでなく、修了後のネットワークにも大きな価値があります。IMでは毎年多くの起業家や企業経営者、コンサルタントが輩出されています。これらのIMを中心とした人脈ネットワークの1つにIMOB・OG会があります。

IMOB・OG会は、2010年10月に正式に発足しました。修了期によらずOB・OG同士、ひいては在学生や教員との間で、ビジネス面で相互補完し助け合う、新たな出会いを得る、新たな視点を獲得する、具体的な仕事の依頼先(依頼元)を見つける、人材を発掘する、人脈を形成する、教員との旧交を温めるなど、「つながりの場」としての機能を果たします。在学生は修了生から最新のビジネス動向を得ることができ、また修了後の活躍を肌で感じることができます。修了生はアカデミックな刺激を得ると同時に、同期の横のつながりだけでなく、期をまたいだ形でのビジネス上のコラボレーションを実現できます。

入学後すぐにIMOB・OG会のFacebookグループに入ることで、積極的に修了生とコンタクトを取ることが可能です。OB・OG会のHPなどで修了後に自身の活躍を世の中に知らせることも可能です。



入試制度・学費・奨学金

*新型コロナウイルス感染症の影響により、変更の可能性があります。

入試情報 2023年度入学試験日程(2023年4月入学)

	出願期間	入学試験日	合格発表	入学手続期間	一般	AO	外国人	特別
第1回	2022年9月21日(水)～9月28日(水)	2022年10月9日(日)	2022年10月12日(水)	2022年10月13日(木)～10月20日(木)	○	○	○	○
第2回	2022年11月9日(水)～11月16日(水)	2022年11月27日(日)	2022年11月29日(火)	2022年11月30日(水)～12月7日(水)	○	○	○	
第3回	2023年1月11日(水)～1月18日(水)	2023年1月29日(日)	2023年1月31日(火)	2023年2月1日(水)～2月8日(水)	○	○	○	
第4回	2023年2月1日(水)～2月8日(水)	2023年2月19日(日)	2023年2月21日(火)	2023年2月22日(水)～3月1日(水)	○	○		

募集人員

60名 1年制／40名程度(うち、中小企業診断士養成課程35名程度)
2年制／20名程度
1.5年制(グローバルMBAプログラム)／15名程度

※詳細は7頁参照
(上記とは別日程)

検定料

35,000円
※一旦納入された検定料は理由の如何にかかわらず返還いたしません。

出願資格 (AO入試での出願者は、「①一般入試」または「②外国人入試」に準じます。)

①一般入試

次の a 及び b の資格をどちらも満たしていること。

※日本語を母語としない者は c の資格を満たす必要があります。(第4回目入試のみ)

a. 職歴上の資格

(2023年4月1日までに、次の[1]～[2]のいずれかを満たすこと)

[1] 海外を含む民間企業や行政機関、公益法人等において、原則3年以上の実務経験を有する者

★[2] 本専門職大学院において、個別の出願資格審査により、原則3年以上の実務経験を有した者と同等以上の実務能力があると認められた者

b. 学歴上の資格

(2023年4月1日までに、次の[1]～[9]のいずれかを満たすこと)
(受験時見込みを含む)

[1] 大学を卒業した者(※1)

[2] 独立行政法人大学改革支援・学位授与機構により学士の学位を授与された者(※2)

[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(※3)

[4] 外国の学校が行う通信教育における授業科目を我が国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(※4)

[5] 我が国において、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って、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(※5)

[6] 外国の大学その他の外国の学校において、修業年限が3年以上である課程を修了することにより、学士の学位に相当する学位を授与された者(※6)

[7] 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後に修了した者(※7)

[8] 文部科学大臣の指定した者(※8)

★[9] 本専門職大学院において、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

※1 「大学」とは日本国内の大学を指します。

※2 この資格により受験希望の場合は、出願締切日1か月前までにイノベーション・マネジメント研究科担当へお問合せください。

※3・4 学士学位を取得(2023年3月末までに取得見込みを含む)していない場合は該当しません。

※5 文部科学大臣指定外国大学日本校を指します。対象となる学校は、文部科学省ホームページを参照してください。https://www.mext.go.jp/a_menu/koutou/shikaku/07111316/001.htm

※6 この資格により受験希望の場合は、出願締切日1か月前までにイノベーション・マネジメント研究科担当へお問合せください。
・学士の学位に相当する学位を授与されていない場合は該当しません。たとえば中国の3年制大学(専科大学・職業学院等)のみ卒業し学士学位を取得していない場合は該当しません。

・「その他の外国の学校」とはその教育研究活動等の総合的な状況について、当該外国の政府又は関係機関の認証を受けた者による評価を受けたもの、又はこれに準ずるものとして文部科学大臣が別に指定するものに限ります。

・「修業年限が3年以上である課程を修了する」方法には、当該外国の学校が行う通信教育における授業科目を我が国において履修することにより当該課程を修了すること、及び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って前号の指定を受けたものにおいて課程を修了することを含みます。

※7 対象となる専修学校の専門課程については、文部科学省ホームページを参照してください。

https://www.mext.go.jp/a_menu/koutou/shikaku/07111316/002.htm

※8 この資格により受験希望の場合は、出願締切日1か月前までにイノベーション・マネジメント研究科担当へお問合せください。

c. 日本語能力の資格
※第4回目入試出願者に限り、日本語を母語としない者は以下を満たす必要があります。

(下記試験のスコアのいずれかを保有していること)

- 日本語能力試験 N1合格
- J.TEST 実用日本語検定 <準B級> 700点以上
- 日本留学試験(EJU) 日本語 330点以上

②外国人入試

次の a、b、c、d の資格をすべて満たしていること。

a. 日本国以外の国籍を有する者

b. 職歴上の資格

(2023年4月1日までに、次の[1]～[2]のいずれかを満たすこと)

[1] 海外を含む民間企業や行政機関、公益法人等において、原則3年以上の実務経験を有する者

★[2] 本専門職大学院において、個別の出願資格審査により、原則3年以上の実務経験を有した者と同等以上の実務能力があると認められた者

c. 学歴上の資格

「一般入試」の b. 学歴上の資格 に準じます

d. 日本語能力の資格

(下記試験のスコアのいずれかを保有していること)

- 日本語能力試験 N1合格
- J.TEST 実用日本語検定 <準B級> 700点以上
- 日本留学試験(EJU) 日本語 330点以上

★ただし、b-[2]により出願しようとする者は、所定の出願資格審査を受ける必要があります(詳細は入試要項「4. 出願資格審査」をご参照ください)。

③特別入試 (MBA 特別プログラムは対象外)

原則として2023年3月大学卒業見込者(4年生在学学生)で前年度までに100単位以上で修得し、かつ修得単位の55%以上がA-評価(素点80点相当)以上の者とし、単なるアルバイトではなく、家業を手伝う等、正社員に近い働き方を3年以上経験していることとします。

以上の出願条件に満たない者は、所定の出願資格審査を受ける必要があります(「4. 出願資格審査」に記載がありますのでご参照ください)。

入学選抜の方法

①一般入試

- ①試験科目「小論文」
- ②出願時提出の「プロジェクト実施計画書」「職務経歴書」の審査と「口述試験」

②外国人入試

- ①試験科目「小論文」(日本語)
- ②出願時提出の「プロジェクト実施計画書」「職務経歴書」の審査と「口述試験」(日本語)

③AO入試

(企業等派遣、後継経営者育成、土業経営者育成、中小企業診断士養成課程)

- ①出願時提出の「プロジェクト実施計画書」「職務経歴書」の審査と「口述試験」(日本語)

※外国人の方はAO入試の場合も「小論文」(日本語、参照不可)を受験していただきます。

④特別入試 (2023年3月大学卒業見込者対象)

- ①願書提出時の「プロジェクト実施計画書」の審査と「口述試験」(日本語)

学費

1年制				
	入学金	授業料	教育充実費	計
入学時	270,000円	890,000円	170,000円	1,330,000円
秋学期		890,000円	170,000円	1,060,000円
合計				2,390,000円

1年制(中小企業診断士養成課程)					
	入学金	授業料	教育充実費	実験実習費	計
入学時	270,000円	890,000円	170,000円	100,000円	1,430,000円
秋学期		890,000円	170,000円	100,000円	1,160,000円
合計					2,590,000円

2年制				
	入学金	授業料	教育充実費	計
入学時	270,000円	445,000円	135,000円	850,000円
1年次秋学期		445,000円	135,000円	580,000円
1年次計				1,430,000円
2年次春学期		445,000円	135,000円	580,000円
2年次秋学期		445,000円	135,000円	580,000円
2年次計				1,160,000円
合計				2,590,000円

※本学の学部卒業生、大学院修了者は、入学金、教育充実費が半額になります。

奨学金等

①法政大学100周年記念大学院専門職学位課程奨学金

- ①入学後に希望者を募り、選考のうえ採用しています(若干名)。給付につき、返還は不要です。
- ②年額300,000円を予定。

②法政大学大学院専門職学位課程奨学金

- ①入学後に希望者を募り、選考のうえ採用しています(若干名)。給付につき、返還は不要です。
- ②年額200,000円を予定。

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うえ、採用を決定しています。修了後、返還する必要があります。
- ②2022年度入学者の貸与月額以下のとおりです。
第一種(無利子) 50,000円、88,000円より選択
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その他

外国人で在留資格「留学」の方は下記の制度や奨学金を利用することができます。グローバル教育センター事務部国際支援課(TEL.03-3264-5475)までお問合せください。

●授業料減免制度(2022年度は対象者全員に授業料の2割相当減免実施予定。入学時は満額振込み、秋学期以降減額になります)

●文部科学省奨学金(選考のうえ採用)

●外部奨学財団(選考のうえ採用)

⑤国の教育ローン

日本政策金融公庫が取り扱う融資制度で、銀行より低金利で融資が受けられます。詳細は教育ローンコールセンター(TEL.03-5321-8656)まで。URL : https://www.jfc.go.jp/n/finance/search/ippan.html

専門実践教育訓練給付金

2年間で給付金額が最大 112万円

専門実践教育訓練給付金のご案内について

●本研究科は専門実践教育訓練給付の対象講座

法政大学経営大学院イノベーション・マネジメント専攻は、厚生労働省の教育訓練給付制度(専門実践教育訓練給付)の対象指定講座に指定されています。平成27(2015)年度入学者より適用され、2年間で最大112万円の給付を受けることが可能です。

なお「専門実践教育訓練給付金」の手続申請は、住んでいる住所地を管轄するハローワークに対して、受講開始日の1か月前までに行う必要があります。

教育訓練給付制度については、勤務期間など適用条件がありますので、詳細については、厚生労働省・都道府県労働局・ハローワークに確認をお願いいたします。

●専門実践教育訓練給付の給付額について

(厚生労働省HP「教育訓練給付制度」について：給付額より引用)
教育訓練施設に支払った教育訓練経費の50%に相当する額となります。ただし、その額が1年間で40万円を超える場合の支給額は40万円(訓練期間は最大で2年間となるため、最大で80万円が上限)とし、4千円を超えない場合は支給されません。専門実践教育訓練の受講を修了した後、あらかじめ定められた資格等を取得し、受講修了日の翌日から1年以内に一般被保険者又は高年齢被保険者として雇用された方又はすでに雇用されている方に対しては、教育訓練経費の20%に相当する額を追加して支給します。

この場合、すでに給付された訓練経費の50%と追加給付20%を合わせた70%に相当する額が支給されることとなりますが、その額が112万円を超える場合の支給額は112万円(訓練期間が2年の場合、1年の場合は56万円が上限)とし、4千円を超えない場合は支給されません。

入試要項・出願書類

はこちらに掲載しています。

▶ <https://www.im.i.hosei.ac.jp/admissions/application/>



2022年度IMオープンキャンパス・個別説明会日程(予定)

オープンキャンパス	中小企業診断士養成課程説明会
第1回 2022年 7月31日(日)	—
第2回 2022年 9月11日(日)	第1回 2022年 9月11日(日)
第3回 2022年11月 3日(木)	第2回 2022年11月 3日(木)
第4回 2022年12月18日(日)	第3回 2022年12月21日(水)
第5回 2023年 1月15日(日)	第4回 2023年 1月22日(日)

その他、オープンセミナーを平日夜間に不定期で開催しています。

新型コロナウイルス感染症の影響により、日程の変更や追加の可能性があります。詳細は随時ホームページをご覧ください。
<https://www.im.i.hosei.ac.jp/>



Access

JRをご利用の場合

[総武線・中央線] 市ヶ谷駅または飯田橋駅下車徒歩10分

地下鉄をご利用の場合

- [都営新宿線] 市ヶ谷駅下車徒歩10分
- [都営大江戸線] 飯田橋駅下車徒歩10分
- [東京メトロ有楽町線] 市ヶ谷駅または飯田橋駅下車徒歩10分
- [東京メトロ東西線] 飯田橋駅下車徒歩10分
- [東京メトロ南北線] 市ヶ谷駅または飯田橋駅下車徒歩10分



学校法人法政大学は、「開かれた法政21」のビジョンのもとに、教育研究をはじめとするあらゆる活動を通じ、地球環境との調和・共存と人間的豊かさの達成を目指し、全学挙げてグリーン・ユニバーシティの実現に積極的に取り組む。

行動指針

- 1 地球環境問題についての教育研究および啓発活動を積極的に展開する。
- 2 省資源・省エネルギーに努める。
- 3 廃棄物の減量化・再資源化に努める。
- 4 自然環境の保護に努める。
- 5 環境マネジメントシステムを構築し、継続的改善に努める。



2019年3月、財団法人大学基準協会による2018年度「経営系専門職大学院認証評価」の結果が公表され、法政大学大学院イノベーション・マネジメント専攻は、適合していると認定され、認定証ならびに認定マークの交付を受けました。

入試要項・出願書類
はこちらに掲載しています。

▶ <https://www.im.i.hosei.ac.jp/admissions/application/>



お問い合わせ先

法政大学大学院事務部 専門職大学院課(新一口坂校舎)

〒102-0073 東京都千代田区九段北 3-3-9 TEL.03-3264-4341 FAX.03-3264-3990 E-mail : innovation@hosei.ac.jp <https://www.im.i.hosei.ac.jp>

