

“ビジネスをデザインし、ビジネスを科学する”  
イノベーションの扉を開くMBA

Hosei Business School of  
**Innovation  
Management**  
**2027**



ビジネス・イノベーションを起こす人材の育成

法政大学専門職大学院 イノベーション・マネジメント研究科 (IM研究科)



## 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  
Diana Khor

お茶の稽古を始めた際に楽茶碗を学びました。

16世紀から続く楽家は現在15代目で、「黒楽」「赤楽」の2種類を基本とします。しかし、楽美術館などで数百年前の茶碗が今も違和感なく使え、「黒」「赤」だけでも多彩な表現があることに驚かされます。楽茶碗の当主は伝統を守りつつ独自の作品を生み出す使命を担い、その歴史は創造性と持続性のつながりを示しています。

現在の社会はVUCA（変動性・不確実性・複雑性・曖昧性）の時代と言われており、創造、つまり「イノベーション」が、守るべきものを守りながら発展していく鍵となります。これは伝統工芸に限らず、ビジネスの世界にも当てはまるでしょう。もちろん、常に革新的なアイデアを生み出せる天才もいますが、私たちは、イノベーションを生み出す人材は育成できると考えています。

本学のイノベーション・マネジメント研究科では、皆さんの多様なニーズに応える柔軟な学びを提供する3つのコースを設置しています。いずれのコースでも、マネジメントの基盤をしっかりとするカリキュラムに加え、創造性を高めるスキルをプロジェクト型学習（Project-Based Learning, PBL）を通じて習得できます。これにより、ビジネス界でイノベーションを起こす人材の育成を目指します。



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。行政機関の方や土業の方もいて、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。2025年度以降も教室での対面講義を原則として、オンラインでの講義も可能とするハイフレックス対応を行っています。出張などで大学にこれられない場合でも講義を受けることができると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れ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・マネジメント研究科（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（専門職）」の学位が取得できます。さらに、中小企業診断士登録養成課程（P8）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。

### 多様な学びを実現するコースの併設 （1年制・1.5年制・2年制）

MBAを1年間で集中的に学ぶ1年制コースと、じっくり学ぶ2年制コースを併設しています。いずれのコースも、平日夜間と土曜日の科目を中心にMBAを取得します。また、1.5年制（9月入学）のグローバルMBAプログラム（P9）では、英語でMBAを学ぶコースも展開しています。

※昼間開講の科目のほとんどが1年制の中小企業診断士登録養成課程（MBA特別プログラム）必修科目です。そのため、MBA特別プログラム以外の1年制コースは、平日夜間と土曜日を中心に履修することになります。詳しくは、個別相談などでご確認ください。

### ビジネス・イノベーターの育成

これからの時代は、イノベーションがより強く求められます。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にイノベーションを起こせる人材「ビジネス・イノベーター」が必要とされています。そのためには、ビジネスをデザインする力と科学的にマネジメントする力が不可欠。それらの人材を「ビジネス・アーティスト」と「ビジネス・サイエンティスト」と考え、そのための力を身につける場としてIMでの学びを位置づけています。

### 「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 イノベーション・マネジメント研究科の7つの特色
- 05 2026年度 開講科目分野別一覧
- 06 プロジェクト・メソッド
- 08 中小企業診断士登録養成課程
- 09 グローバルMBAプログラム
- 10 注目授業レポート
- 12 目指す人材像と指導内容／  
修了生インタビュー  
ビジネス課題を解決する企業内イノベーターになる！  
中小企業診断士として社会課題を解決する！  
社会課題解決のために新しいビジネスを興す！  
実践知を学び、多様なキャリアパスを創り出す！
- 16 教員紹介
- 18 2026年度 時間割
- 20 施設紹介
- 21 FAQ/OB・OG会
- 22 学生データ・修了生の声
- 23 入試制度・学費・奨学金

▶ 理念・目的および教育目標、アドミッション・ポリシー、カリキュラム・ポリシー、ディプロマ・ポリシーはこちらから確認できます。  
<https://www.im.i.hosei.ac.jp/im/>



— イノベーション・マネジメント研究科 (IM研究科) の 7つの特色 —

1

多様なカリキュラムと  
ハイフレックス講義を展開

MBAコースは、1年制と2年制を併設し、時間割は平日の夜と土曜の昼間を中心に開講しています。さらに、春学期・秋学期の集中科目、オンデマンド科目を追加し、多様な形式でライフスタイルに合わせた学習が可能です (2027年度に追加される科目については、随時HPなどをご確認ください)。また、IMのほとんどの講義は、教室での対面講義と同時にZoom配信を行うハイフレックス形式で実施されます。基本は対面受講を推奨しますが、遠隔でも学べる環境を整え、様々な事情に対応できるよう配慮されています。(※一部講義は対面のみ)。

2

中小企業に強いMBAプログラム：  
中小企業診断士登録養成課程  
(MBA特別プログラム) の併設

IMのMBAプログラムは、大企業だけではなく、中小企業のビジネスを担い、イノベーションを推進するMBA人材の育成にも力を入れています。また、中小企業診断士登録養成課程 (MBA特別プログラム) が併設されており、MBA取得と同時に中小企業診断士の資格取得を目指すコースがあります (主に平日昼間と土曜日の講義を履修します)。さらに、修了生を含めた中小企業診断士のネットワークを活用できる環境が整っており、実践的な学びを深めることができます。

3

グローバルな時代に向けて、  
英語で学べる  
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) プログラム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。

4

ビジネス・イノベーターを  
育成する学びの場

ビジネスにイノベーションを興す人材として、ビジネス・イノベーターが求められる時代に、IMでは『ビジネスを興す：ビジネス・アーティスト』と『ビジネスを科学的にマネジメントする：ビジネス・サイエンティスト』の両人材の輩出を行っています。なお、特に優れたプロジェクトを作成した個人が事業計画を実現するための支援として、修了後1年間無料で大学院の施設を事務所などに利用できるインキュベーション制度も用意しています。

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

本研究科では、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

プロジェクトでは、ゼミ形式で進めていきますが、ゼミの教員以外からも十分なサポートを得られる工夫として『副査フリー』という制度を採用。IMではゼミの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な環境を用意しています。また、プロジェクト担当教員は、実務経験が豊富な専任教員に加え、コンサルタントや経営者などの外部教員も在籍。様々な分野からの意見を得られる工夫がなされています。

7

自習環境の場の提供

IMのある新一〇坂校舎の2階には、院生研究室を完備。一人一つのロッカーと、学習ブースを提供しています (固定席とフリーアドレスを併用)。院生研究室にはネットワーク環境やプリンターなどもあり、8時から23時までいつでも自習できる環境です (年末年始等を除く)。また、校舎には会議ブース (大型ディスプレイ設置) が複数配置されており、コースを越えた様々な院生間もしくは教員とのディスカッションがしやすい環境も整っています。

修了所要単位数：基礎・専門・応用科目の修得要件を満たして合計48単位以上。

ただし、「中小企業診断士登録養成課程」は基礎・専門・応用科目にそれぞれ必修科目があり、

「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。)

分野	基礎科目 (12単位以上修得)	単位	専門科目 (12単位以上修得)	単位
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
	経営戦略論	4	グローバルビジネス経営論	2
	中小企業戦略 ●	3	デザイン思考とビジネス創出	2
	経営情報戦略論 ●	3	ガバナンス経営論 (ステークホルダーと企業価値経営)	2
	Global Management	2	Opportunity and Entrepreneurship in Japan	2
	Management Strategy	2	Innovation in Global Business	2
経営戦略 (中小企業・ベンチャー)			Japanese Management	2
			経営イノベーション特講Ⅰ (生成AIを活用したイノベーション・経営戦略)	2
			経営イノベーション特講Ⅱ (サステナビリティとイノベーション・経営戦略)	1
			創業・ベンチャー起業論 ●	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	2
			公共・非営利・社会的企業経営論	2
			スタートアップの創業からIPOまで	2
人材・組織	人的資源管理 ●	2	インキュベーション・マネジメント	1
	人的資源管理論Ⅱ	2	ファミリー・ビジネス&ファミリーオフィス	1
	Strategic Organizational Management (Corporate Governance and Ethics)	2	Japanese Production Management and Supply Chain Management	2
マーケティング			コーチング	2
			リーダーシップ論	2
			Human Resource Management in Japan	2
			Managing Talent Leadership, Strategy, and Entrepreneurship	2
			Leadership, Strategy, and Entrepreneurship	2
			マーケティング論 ●	2
		マーケティングⅠ (マーケティング戦略)	2	
		マーケティングⅡ (データドリブンマーケティング)	2	
		消費者行動論	2	
ビジネス プロセス			Media and Entertainment Marketing in Japan	2
			Service Management in Japan	2
			Applied Marketing	2
			プロジェクト・デザインマネジメントⅠ	2
			プロジェクト・デザインマネジメントⅡ	2
			事業リスクマネジメントと内部統制	2
			生産マネジメント論 ●	2
			サプライチェーンマネジメント	2
			ヘルスケアマネジメント	2
			ヘルスケア・イノベーション	1
ビジネスIT	ビジネスデータ分析基礎	2	ビジネスデータ分析実践Ⅰ (仮説検証とアンケート設計)	2
	データ分析リテラシーⅠ (EXCEL)	1	プラットフォーム戦略	2
	データ分析リテラシーⅡ (R言語)	1	デジタル・マーケティング	2
			ITCケース研修	4
情報技術			デジタル広告論	2
			ビジネスデータ分析実践Ⅱ (予測モデルの構築)	2
財務・会計・ ガバナンス	ビジネス活用のためのデータベースの基礎	2	ビジネス活用のためのAIプログラミング	2
			DXとデジタルガバナンス (AIとDXによる持続可能なビジネスデザイン)	2
			リテールサイエンスとAI	2
			ファイナンスⅠ	2
			ファイナンスⅡ	2
			Accounting	2
		財務会計論 ●	2	
		財務会計論 (夜時間帯)	2	
		Financial Management (Analyzing and Leveraging Financial Information)	2	
		The Foundations of Corporate Finance in a Global Context	2	
		管理会計論	2	
		Entrepreneurship and New Business Creation	2	
		会計入門	2	
		企業倫理	2	
ビジネス・ スキル	リサーチ技法	2	コミュニケーションマネジメント	2
	ロジカル・シンキング	2	Logical Thinking vs Intuition	2
	コンサルティング技法 ●	2		
	エスノグラフィのビジネス応用	2		
	Business Communication in Japanese Organization	2		
Business Practice in Japan	2			
応用			Artificial Intelligence in Business	2

応用科目				
応用	プロジェクト (必修)	10	Project 1-B (Field Research)	6
	経営診断実習Ⅰ ●	4	Project 2-A (Internship)	6
	経営診断実習Ⅱ ●	6	Project 2-B (Field Research)	6
	経営診断特講Ⅰ ●	6	ビジネスイノベーター育成セミナー	2
	経営診断特講Ⅱ ●	1	変革とマネジメント	2
	経営診断特講Ⅲ ●	2	Open Innovation	2
	Project 1-A (Internship)	6		

※●は中小企業診断士登録養成課程 (MBA特別プログラム) 必修科目で他コースの院生は、履修できません。

「プロジェクト」とは、従来の大学院のゼミに相当し、修士論文に相当するプロジェクト報告書の作成は、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

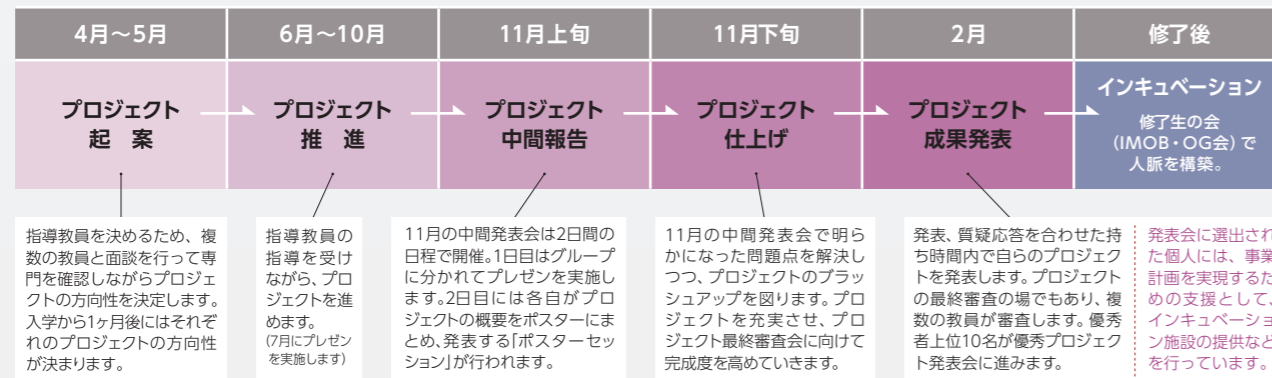
「自由を生き抜く実践知」。これは法政大学の「ブランディング・ワード」で、法政大学での学びを通じて身につけてほしい「知」が「実践知」であることを宣言した言葉です。実践知とは、社会の持つ課題を解決するために必要な「知」のことであり、単なる知識とは一線を画す知であると考えています。

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、何度も現実には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 (予定)



### 優秀プロジェクト発表会の様子

2025年度優秀プロジェクト発表会は、2026年2月28日に開催されました。新たなビジネスを創出する「ビジネスプラン型」4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件の発表となり、『中小企業経営者の判断文脈の保全を目的としたChatGPT利用の一案～番頭の継承補佐機能の調査と抽出～』、『ハードディスカウントストアにおける 個店対応型リニューアルモデルの構築 一売上構造とCSの統合最適化アプローチに基づく実証研究』など、今年も多彩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、富士経営経済研究所 代表 田中昌一氏を始めとする第一線のエキスパートたちで構成されるプロジェクト・アドバイザーから講評を得ました。



### 2025年度 優秀プロジェクトテーマ

#### ビジネスプラン型

- 中小企業経営者の判断文脈の保全を目的とした ChatGPT利用の一案  
～番頭の継承補佐機能の調査と抽出～
- コンソーシアム「みんなの作業環境管理部」を使った 局所排気装置市場のビジネス構造を変革する
- ラストワンマイル物流における「安全管理の資産化」と自律型ガバナンスの構築  
—多重下請構造下のドライバーを「監視」から「内的納得」へ導くプラットフォーム設計—
- 庭木を「コスト」から「資産」へ転換する「グリーン・アセットマネジメント」の構築  
—トレーサビリティ基盤による埋没資産の発掘とグローバル市場展開—

#### 特定ビジネス課題解決型

- ハードディスカウントストアにおける 個店対応型リニューアルモデルの構築  
—売上構造とCSの統合最適化アプローチに基づく実証研究—
- 文化による高価格帯パッケージ評価の違い  
—色彩と視覚要素の印象比較—
- 学校給食向け食材トレーサビリティシステムの開発と運用評価
- スポーツ・コミュニティの持続可能性向上に関する研究  
—内発的動機の「情熱」と「共感」を源泉とする好循環モデルの探求—
- FMEAで潜在リスクを可視化する組織改善メソッドの開発  
～緩い人間関係による中間管理職の活性化を通して～
- 企業広告におけるジェンダー炎上の感情構造と消費者行動への影響



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

IM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。中小企業診断士登録養成課程では、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、修了生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。

### 中小企業診断士登録養成課程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、中小企業診断士登録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

中小企業診断士登録養成課程には、本研科でのMBA取得に必要な履修単位が含まれます。修了所要単位を修得した場合、MBAの学位が与えられます。

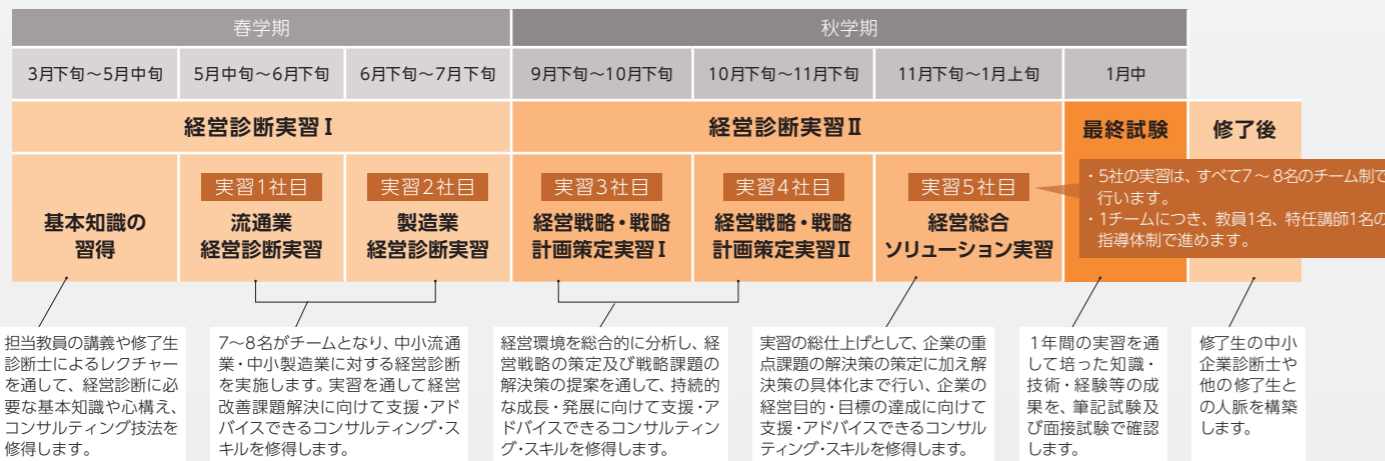
#### POINT 3 中小企業への実践的な助言・診断能力が身につく

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。

#### ※中小企業診断士登録養成課程の受験に必要な資格

- 登録養成課程において導入講義を実施する年度(令和8年度)またはその前年度(令和7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。
- 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(予定)



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月修了)。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 L&R®740以上、TOEFL iBT®81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プログラム URL <https://www.im.i.hosei.ac.jp/gmba/>





経営イノベーション体系

ビジネスイノベーターへの第一歩  
イノベーションを多面的に考えるためのオムニバス講義

■ 実践的な講義スタイル

「経営イノベーション体系」の特徴は、理論と実践を組み合わせる学習スタイルを採用している点にあります。

たとえば、丹下教授が担当する「中小企業にみるイノベーション戦略」では、まず国内外の研究成果をもとに、日本の中小企業が抱えるイノベーションの課題や国際的な競争環境について講義が行われます。その後、「中小企業がイノベーションを実現するためには、どのような戦略が有効か」といったテーマが提示され、学生同士、そして教員との間で白熱したディスカッションが展開されます。最終的には、実際にイノベーションを成功させた中小企業の事例が紹介され、理論と実践の橋渡しを図ります。このように「理論 → 実践 → 成果」という一連の流れを通じて、単なる知識習得にとどまらず、イノベーションの基礎力を養います。

■ 異なる分野の教員によるオムニバス講義

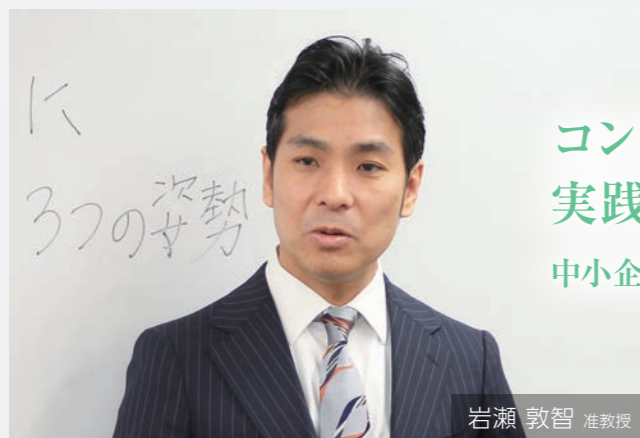
この講義のもう一つの特徴は、異なる専門分野を持つIM教員陣がそれぞれの専門性を活かして講義を担当することです。イノベーション戦略、人的資源管理、リーダーシップ、マーケティング、中小企業経営、データ活用など、ビジネスにおける重要な領域をカバーしながら、各教員が異なる視点からイノベーションを深掘りします。これにより、学生は多面的な知識を吸収できるだけでなく、異なる専門性を持つ教員とのつながりを築くことができます。

そして「経営イノベーション体系」は、後の専門科目を理解し応用するためにも重要な基礎となります。また、修士論文に変わるプロジェクトでイノベティブな視点で研究を進めるためにも、大切な役割となっています。

このように、経営イノベーション体系は、IMが目指すビジネスイノベーターになるための第一歩となる講義で、IMの特徴的な講義となっています。

「イノベーションを起こすリーダー」—— これは、今のビジネスで求められる最も重要な力の一つになっています。急速に変化する市場環境の中で企業が競争力を維持し、成長を続けるには、常に新しい価値を創造し続ける必要があります。そのために重要となるのが「イノベーションを起こす力」です。

これら時代の要望を受け、IMIは、「ビジネスにイノベーションを起こし・担う人材（ビジネスイノベーター）の育成」を大きな目標に掲げています。その中でも、最初に履修する科目である「経営イノベーション体系」は、イノベーションを実践的にマネジメントするための基盤を築く重要な講義です。この講義を通じて、イノベーションを生み出す実践力を体系的に身につけます。



経営診断特講 I

コンサルタントに求められる基礎力と  
実践プロセスの体系的修得

中小企業診断士登録養成課程における基盤科目

これまで数多くの中小企業診断士を輩出してきました。本プログラムは、中小企業診断士第1次試験合格者を対象に、資格取得を目指す方のための課程として設置されており、所定の科目を修了し認定を受けると、中小企業診断士登録に必要な科目の履修を証明する「修了証明書」が発行されます。また、MBA修了に必要な単位も組み込まれており、プロジェクトも同時並行で進めるため、修了時には経

IMIに設置されている中小企業診断士登録養成課程（MBA特別プログラム）は、中小企業庁の指定を受けた登録養成課程として、こ



ビジネスイノベーター育成セミナー

文系・理系の枠にとらわれない、  
異分野融合による知的探求の実践

デザイン、エンジニアリング、マネジメントからのアプローチ

IMIは、イノベーションそのものを教育研究の対象としており、従来の経営学や経済学を中心とする研究科とは異なる、世界でも稀有な学びの場です。もっとも、イノベーションを学ぶために必要な知識や方法は一律ではありません。学生の職務経験や問題意識、将来の志向によって求められる学びは異なるため、IMでは必修科目を最小限にとどめ、多くの科目を自由に選べるアラカルト方式で展開しています。そのなかでも特色ある科目の一つが、「ビジネスイノベーター育成セミナー」です。

各回の授業は、前半をゲスト講師による実践的なレクチャー、後半をPBL（Project-Based Learning）型のグループ演習として構成され、講義と演習を往還しながら、最終的に課題解決をまとめ上げていく形式です。ここでいう「ビジネスイノベーター」とは、文系・理系という既存の枠組みにとらわれず、さまざまな視点から課題を発見し、解決し、それを社会的価値へと結びつけることのできる人材を指します。その力を養うため、本講義では、世界に挑戦するエンジニア、社会実装に携わるデザイナー、変革を牽引してきたビジネスリーダーなど、多様な実務家をゲスト講師として迎えています。異なる専門や経験に触れることで、受講生は一つのテーマを立体的に捉え、従来の延長にはない発想へと踏み出していきます。

課題は、社会の変化や時代の要請を踏まえながら、創造性と実践性の双方を備えたものとして毎年設定されます。2026年度は「Negativeの効力を活用するイノベティブな製品開発」をテーマとし、不完全、不快、不利益、違和感、ノイズといった、一見ネガティ

ブに捉えられがちな要素に着目しました。特に「〇〇ないをデザインする」という発想のもと、意図的に機能や要素を削ぎ落とすことで問題の本質を浮かび上げさせ、そこから革新的な解決へと導く設計思考が重視されました。

こうしたテーマは、一見すると自由な発想を促すようであり、実際には多くの難しさを伴います。ネガティブな要素を扱う場合、それが単なる不便や不快にとどまるのではなく、どのような価値や意味へとつながるのかを明確に示す必要があるからです。便利さを追求する従来の発想とは逆向きの思考が求められるため、受講生にとっては、既存の前提を問い直しながら構想を組み立てる高度な訓練となります。また、斬新さだけでなく、社会的意義や利用文脈まで含めて設計することも不可欠です。

そうした試行錯誤のなかから、毎年、受講生ならではの視点に支えられた興味深い提案が生まれています。2026年度の優秀事例の一つである「まずい味で、マズいと気づける口紅」は、唇保護と苦味成分を含む下塗り、発色と艶を担う上塗りを組み合わせた一体型の製品です。上塗りの色が落ちてくると苦味を感じることで、鏡を見なくても塗り直しのタイミングが分かる仕組みとなっており、「まずい」というネガティブな感覚を、日常の不便を補う機能へと転換しています。

このように本講義では、受講生が自身の現場知や専門性を持ち寄り、教員やゲスト講師からの助言を受けながら、異分野との協働のなかで課題に向き合っていきます。そこで培われるのは、単なるアイデア発想力ではありません。社会のなかに潜む違和感や未解決の問題を見出し、それを新たな提案へと結実させ、他者とともに形にしていく力です。「ビジネスイノベーター育成セミナー」は、そうした実践を通じて、IMが目指すイノベーション人材の育成を体現している講義の一つといえるでしょう。

営管理修士（専門職）の学位が授与されます。これにより、1年間で中小企業診断士登録とMBA修了の双方を目指すことが可能です。

中小企業診断士登録養成課程では、実践的なコンサルティング能力を養う中核科目として、計5社を対象に実施する「経営診断実習」を設定しています。実習では、1社あたり4～5週間をかけてチームで調査・分析・討議を行い、最終的には実現可能性と効果性の高い経営診断報告書を策定し、経営者へ提言します。こうしたプロセスを通じて、受講生はコンサルティング能力を段階的に高めていきます。

この実習の土台となる基本知識を体系的に学ぶ科目が、中小企業診断士登録養成課程の必修科目として春学期前半に開講される「経営診断特講 I」です。本講義では、コンサルタントに求めら

る役割認識や助言能力、論理的思考力、コミュニケーション力といった基礎に加え、分析技法や表現技法、経営計画立案のプロセスを段階的に修得します。さらに、業種特性を踏まえた経営診断のポイントなど、実務に直結する内容にも踏み込みます。

本講義の特徴は、これらの知識・技法を単なる理解にとどめず、「経営診断実習でどのように活用するか」という実践的視点から習得していく点にあります。受講生は、コンサルタントの立場から企業の戦略的課題を捉え、現場に根ざした具体的施策へと落とし込むプロセスを学びます。これにより、コンサルタントとして価値ある提案を生み出すための確かな基盤を築いていきます。

\*本科目は中小企業診断士登録養成課程の必修科目です。MBAコースの学生は履修できません。

ビジネス課題を解決する企業内イノベーターになる！



2025年度修了 日浅 道範 さん

東京都出身。青山学院大学経営学部経営学科卒業後、株式会社ファーストリテイリングに入社し、店舗運営に従事。その後、自営業を経て、現在はイオン系列の小売企業にてエリアマネジャーとして実務の最前線に携わる。2023年 企業派遣にてイノベーション・マネジメント研究科に入学。2025年度 特定ビジネス課題解決型優秀プロジェクト賞受賞。

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」や「社内ベンチャーを立ち上げる」ということばかりではありません。「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」、もしくは「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」などのビジネスの様々な課題の解決もイノベーションのテーマとなります。

これらの課題をイノベーションとして取り組むためには、これまでに多くの企業で行われてきた「良い」とされる従来型の方法を自社に適用するだけでは十分ではありません。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といった「イノベーションマインド」が必要とされます。

企業内イノベーターを目指す学生にとっては、プロジェクトのテーマに、自社のビジネス課題をそのまま設定できるのも、イノベーション・マネジメント研究科ならではの魅力です。自社の課題だからこそ、具体的に方法を考え、それに対して現場からフィードバックをもらえるでしょう。そして、その過程で様々な教員から指導を受けること、そして学生同士でもディスカッションすることで、各自の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。

ある一日のスケジュール	
6:30 ● 起床	16:00 ● 退社・IMへ移動
7:00 ● 課題・レポート作成	17:00 ● 夕食・授業に向けた予習
9:00 ● 出社	18:35 ● 授業出席
10:00 ● 営業会議	23:00 ● 帰宅しその日の復習
12:00 ● 昼食	24:30 ● 就寝
13:00 ● 店舗巡回	

interview

学びを成果に変える。  
イノベーション・マネジメント研究科で培った実践力と挑戦

小売業の最前線で実務に携わらる中で、既存のビジネスモデルの延長線上にはない変革の必要性を痛感し、自らの専門性を根本からアップデートするためのリスクリングを決意しました。数ある社会人大学院の中で法政大学のイノベーション・マネジメント研究科を選んだ最大の理由は、小売業のビジネスモデルに精通された並木教授が在籍されている点です。また、自社の企業派遣制度を活用し、日々の実務と両立しながら高度なマネジメント手法やイノベーション創出のプロセスを体系的に学べる柔軟な環境が整っていることも、入学を後押しする大きな決め手となりました。

在学中で特に印象に残っているのは、豊田教授の「マーケティングII」、石山教授の「エスノグラフィのビジネス応用」、坂本教授の「ビジネスイノベータ育成セミナー」の3講義です。これらの授業を通じて、顧客の潜在的なニーズに迫る定性的な観察アプローチから、客観的なデータ分析に基づく精緻な論理思考まで、ビジネスを多角的に捉える視点を徹底的に鍛えられました。単なる知識の習得にとどめず、「これらの理論をどう自社の課題解決に直結させるか」を常に考え、プロジェクト研究へと繋げました。

自身の集大成となるプロジェクトでは、「ハードディスクストア (HDS) における個別対応型リニューアルモデルの構築」をテーマに掲げました。自社の300超の店舗の膨大な部門別売上データを多変量解析（主成分分析・クラスター分析）で類型化し、アンケートに基づく顧客満足度（CS）調査と統合する実証研究を行いました。これにより、「客観的な売上構造」と「顧客ニーズのギャップ」の二軸から優先施策を導き出す「適応型標準化」の枠組みを構築し、店舗リニューアルの投資対効果（ROI）を最大化させるモデルを完成させました。

イノベーション・マネジメント研究科が重視する、理論を現場のビジネスで使える形に昇華させる「実践知」の学びは、現在の業務にも直結していると実感しています。卒業後は、この研究で構築した枠組みを会社の意思決定プロセスに組み込み、実際の店舗現場での課題解決へ広く活かしていくことが目標です。将来的には、社内に「データマーケティング専門の部署」を立ち上げたいと考えています。イノベーション・マネジメント研究科で培ったイノベーションの視点と客観的な分析力を武器に、深い顧客理解から新たな価値を創造し、自社の事業成長を牽引していきたいと考えています。

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、より良い方向に変革したいという声が高まっています。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コンサルタントへの期待が高まっています。

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。

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、実行支援までを担う力が求められます。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。本研究科の中小企業診断士登録養成課程（MBA特別プログラム）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、5社の経営診断実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。

修了後は、中小企業診断士として独立するだけでなく、企業の経営企画部門や地域支援機関など、多様なフィールドで活躍する修了生がいます。「現場から信頼されるプロフェッショナル」を目指す人にとって、実践的な学びが揃った環境です。

ある一日のスケジュール	
7:00 ● 起床	18:35 ● リサーチ技法の授業
8:00 ● 自宅出発	22:00 ● 研究室にて課題
8:50 ● 店舗施設マネジメントの授業	23:30 ● 帰宅・夕食や家事
12:20 ● 昼食・課題	24:30 ● 自宅にて課題
13:10 ● 財務会計論の授業	26:00 ● 就寝
16:50 ● 経営診断特講 I の授業	

interview

多様なプロフェッショナルと共創が、想像以上の自分を切り拓く

イノベーション・マネジメント研究科への入学を決めた理由は大きく2点あります。1点目は、中小企業診断士の登録養成課程であると同時に、MBAの学位を取得できる点です。2点目は、修了後に独立して活躍されている中小企業診断士の先輩が多い点です。私自身、入学当初から独立を志望していたため、第一線で活躍されているOB・OGの方々の体験談は大変刺激になりました。

特に印象に残っている講義は、丹下英明教授の「創業・ベンチャー起業論」と、2025年度から開講された寄付講座「スタートアップの創業からIPOまで」です。私は将来的な起業を見据えていますが、「創業・ベンチャー起業論」では、メンバーとともにビジネスプランをゼロから構築する貴重な経験ができました。アイデアを実際の製品という形にし、さらに利益計画へと落とし込むことの難しさを痛感しました。また、「スタートアップの創業からIPOまで」では、商品やサービスのリリース後、事業をいかにスケールさせるべきかを学ぶことができました。実際に上場を果たした本学出身の創業者によるゲスト講義を通じて、表面的な綺麗事だけではなく、地道で泥臭い活動の重要性に改めて気づかされました。研究科内のネットワークにとどまらず、法政大学全体としての繋がりを有していることは、本研究科のひとつの価値だと感じています。

どの講義にも全力で臨みましたが、中でも特に力を注いだのが計5回にわたる「経営診断実習」です。長年経営を続けられている実際の企業様に対して提案を行う、大変貴重な機会でした。膨大なデータや自らの足で稼いだ一次情報を分析・整理し、経営陣の方々が「明日からすぐにでも実行したい」と思えるような、最適かつ伝わりやすい提案を作り込むことにこだわりました。妥協することなく直前までより良いものを追求するメンバーの行動力や気概に強く刺激を受け、この真摯な姿勢は修了後も持ち続けたいと感じています。

在学中の学びは、カリキュラムの枠にとどまりません。第一線で活躍される教授陣をはじめ、志を同じくするMBA特別プログラムの同期、各専門分野の最前線にいるMBAコースの同級生、そしてOB・OGの方々との交流は、かけがえのない財産となりました。専門やバックグラウンドは多様ですが、皆一様に「将来こうありたい」「社会にこう貢献したい」という前向きな夢を語り合える環境でした。修了後もこの縁を大切に、互いに連携しながら社会に貢献する事業を展開していきたいと考えています。

法政大学大学院イノベーション・マネジメント研究科での日々を通じ、入学前には想像もしていなかった新たな道が切り拓かれました。修了後は、これまでの経験で培った財務・会計領域のコンサルティングに加え、以前から関心を抱いていたデジタルマーケティング領域における経営支援にも取り組んでいく決意です。あわせて、博士課程への進学も検討しています。本研究科の「プロジェクトメソッド」を通じて研究の面白さに目覚めたことから、今後は実務と学術を両輪で推進できる人材を目指します。そしてゆくゆくは、ここで出会った仲間たちとともに、日本発のイノベーションを創出していきたいと強く願っています。

2025年度修了 藤林 葵生 さん

青森県出身。2021年3月明治大学商学部卒業。青森県八戸市に事業所を構える会計事務所に入社。コンサルティング部門にて、中小企業の経営指導・事業計画策定・計数管理・デジタル化支援に従事。退職後2025年、イノベーション・マネジメント研究科に入学。2025年度 特定ビジネス課題解決型優秀プロジェクト賞受賞。

中小企業診断士として社会課題を解決する！



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

社会課題の解決は、今あるビジネスや制度の変革によるものだけではありません。「新しいビジネスを興すことで課題解決を」というニーズがますます高まっています。この点から、イノベーション・マネジメント研究科は、起業家の養成にも力を入れています。

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MBAの基本分野。これらを集中的に学び、基礎力を身につけます。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」。起業を目指す学生は1年もしくは2年をかけて、イノベティブなビジネスプラン（事業計画）を作成していきます。過去に起こった事例を研究することも重要ですが、同時に、プロジェクトでは、これから起こる未知のビジネスの可能性を探求し、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、学生と密接な関係を築いて指導を行うだけでなく、実際に投資家へプレゼンできるレベルのストーリーへと練り上げます。

もう一つ、本研究科の魅力は、修了生に起業家が多いだけでなく、中小企業診断士などコンサルタントとして活躍している修了生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魅力です。

ある一日のスケジュール	6:30	起床	18:30	授業開始
	8:00	電車（本日の授業の予習）	20:20	休憩（軽めの夜食）
	8:30	出社	22:00	授業終了
	10:00	会議①	22:30	電車（本日の授業の課題）
	12:00	昼食（本日の授業の予習）	23:00	帰宅・入浴・夜食
	13:00	会議②	24:00	本日の授業課題
	18:00	退社	25:00	就寝

曖昧な未来に怯えない自分を創り出す

私は入学前から、ある業界にはないコンソーシアムを立ち上げるというプロジェクトを行うという目的がありました。そのプロジェクトを果たす為、法政大学専門大学院イノベーション・マネジメント専攻を選んだのは他よりも実践的に特化した学びができると考えたからです。このプロジェクトを進めながら、顕在化する新しい課題をひとつひとつ学びで解決していこうと考えていました。

実際に授業を受けると、社会人やビジネスで得た様々な経験が学術的にロジックで繋がる瞬間があり、授業で感動を感じたことを覚えています。またプロジェクト進行に悩んだ際には、学びで解決を導いてくれる環境がここにはありました。イノベーション・マネジメント研究科全体が相談先となり、専門的な先生達の様々なアドバイスのお陰で在学中にコンソーシアムを設立できました。さらに次のステップに向けて新たに課題を設定、学びながら解決、入学時の想定よりもプロジェクトは大きく前にすすめることができ、今もさらに上を目指しています。

在学中はイノベーターを目指すスキルUPに力をいれました。印象に残っている授業は、「リサーチ技法」、「経営戦略論」、「デザイン思考とビジネス創出」、「人的資源管理論」、「ロジカル・シンキング」、「リーダーシップ論」、「ビジネスイノベーター育成セミナー」、「プロジェクト・デザインマネジメント」、「管理会計論」です。どれもビジネス経営に必要な内容ですが、すべての授業にイノベティブな考え方が取り入れられており、イノベーターになる為の思考を学べるのは魅力です。

私は入学前の時点ではイノベーションを起こすのは非常に難しくハードルが高いものと思っておりましたが、大学の学びで簡単ではないがどこでも小さなイノベーションは起こせると考えられるようになりました。これは曖昧な未来でも怯えることがない自分の発見につながったと思います。またプロジェクトをさらに研ぎ澄まされたビジネスモデルにしていくうえで自分の見識では思いつかない角度の知識や見識をゼミや同級生達との学びで身に付けることができました。

今後は立ち上げたプロジェクトをもっと発展させていきます。ニッチな市場ですが、その業界に存在せず、業界の課題を解決できる仕組みで業界の構造を変化させ、大きな流れになれば必ずイノベーションは起こせる。出会うことができた素敵な仲間達と今後も語り合いながら前進させていきたいです。

2025年度修了 村上 和也 さん

広島県出身。1995年法政大学工学部を卒業後、テラル株式会社技術部に入社。主に営業技術職で勤務。35歳より新事業開発推進室室長に異動。製造業に従事する作業員の作業環境改善ソリューションを事業化。2024年、自身が事業化したビジネスの拡大を目的で30年ぶりに法政大学イノベーション・マネジメント研究科へ入学。2025年度 ビジネスプラン型優秀プロジェクト賞受賞。

過去の経験を再構築し、  
自分だけのキャリアを描く

キャリアの形は一つではありません。むしろ今の時代、変化を前提に、複数の選択肢を柔軟に組み合わせる「多様なキャリアパス」こそが、持続的な成長のカギとなっています。イノベーション・マネジメント研究科には、そうした変化に対応できる「実践知」を深く、そして広く学べる環境があります。

たとえば本研究科では、ビジネス現場に即した演習科目やプロジェクト型の学びを通して、「自ら課題を設定し、それに対して解を出していく力」を育みます。中でも特徴的なのが「プロジェクト・メソッド」。これまでの業務経験をもとに、自身の関心や課題意識に沿ったテーマで研究・実践に取り組むことができ、結果的にそのプロセスが、今までと違った角度からものを見る契機になり、自らの可能性を広げるきっかけとなります。

また、「起業・新規事業」「中小企業支援」「企業内イノベーション」など、進路の方向性も多様です。本研究科では、これらを明確に分類するのではなく、互いに学び合い、掛け合わせることができる環境が整っています。異なる志向の学生同士が刺激を与え合い、視野を広げる場面が日常的にあります。

過去のキャリアを活かし、自らの強みを再発見するプロセスを通じて、「こうありたい自分」に向かって、道を描き直すことができます。

ある一日のスケジュール	7:00	起床	15:00	監修店様商談資料作成
	7:30	朝食	19:00	退社
	9:00	出社	20:00	帰宅・リモートでゼミ参加
	10:00	商品会議	23:00	夕食
	12:00	企画進行中の商品の試食評価	24:00	論文修正
	14:00	パッケージデザイン確認・修正	26:00	就寝

等身大の自分から、一歩ずつ。  
経営の基礎を積み上げ、課題を解決する『確かな視点』を磨く

将来、管理職として組織をマネジメントし、会社の経営を担う立場になることを見据えた際、体系的な経営知識の修得が不可欠であると考えたことがMBA取得を目指したきっかけです。入学前には、本研究科と他大学の科目等履修生として実際に講義を体験し、比較検討を行いました。その中で、他大学に比べて少人数制であること、そして学生と先生方との距離が非常に近く、アットホームな雰囲気の中で深く議論ができる環境に魅力を感じ、本研究科への入学を決意しました。

周囲の学生に比べると社会人経験が浅く、経営学についても学び始めたばかりの状態でした。そのため、在学中は背伸びをせず、まずは「基礎科目」を重点的に履修して土台を固めることに専念しました。その上で、自身のキャリア形成に必要な専門科目を選別して履修しました。

特に印象に残っているのは、山田先生の「人的資源管理論」と高田先生の「リーダーシップ論」です。これらの講義を通じて、自らが抱える組織課題に対して「どのような視点で向き合い、どのようなアプローチが有効か」を考えるための大きなヒントになりました。さらに、経営組織・人材のマネジメントに関する基礎的な概念や理論への理解を深めるため、キャリアデザイン学研究科の授業も履修するなど、多角的な視点から学びを広げることができました。

2年目の「プロジェクト」では、1年間という限られたスケジュールの中で成果を出すため、当初の構想からさらに焦点を絞ったテーマを設定しました。私自身、これまで大学等でアカデミックな研究に従事した経験がなく、当初は進め方すら模索している状態でした。しかし、指導教官である坂本先生の粘り強いご指導のもと、論理的な考え方やテーマに対する適切なアプローチ方法を学ぶことができました。この学びを一時的なものにせず、今後も継続して研究に取り組んでいきたいと考えています。

今後は、本研究科で得た学びを糧に、どのような環境においても組織のポテンシャルを引き出せるリーダーを目指します。変化の激しい時代において、常に学び続け、レジリエントに自己をアップデートしながら、周囲に良い影響を与えられるリーダーとして歩んでいきたいと考えています。

2025年度修了 宮井 麻祐子 さん

大阪府出身。2018年に女子栄養大学卒業。ANAケータリングサービスに就職後、生産管理、品質保証などの業務を経験。転職後は冷凍食品メーカーにて商品企画・パッケージ制作業務に従事。人気店とのコラボ商品企画やブランド戦略の策定にも携わる。実務経験を重ねる中で、経験だけでなく理論に基づいた判断力を養いたいと痛感し、本研究科への入学を決意する。2025年度 特定ビジネス課題解決型優秀プロジェクト賞受賞。

# 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。公認会計士業務に従事後、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)。三栄源エフ・エフ・アイ(株)社外監査役、樂信信用金庫非常勤理事、(株)未来総社外取締役。

担当科目 | 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、会計入門、プロジェクト

② 企業にはバラ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みなさんと取り組むことを楽しみにしています。

内部統制 | リスクマネジメント | IT利用監査 | 会計情報システム

**岩瀬 敦智 准教授**  
立教大学法学部卒業後、(株)高島屋入社。退職後、法政大学大学院IM研究科修士課程を経て、経営コンサルタント・中小企業診断士として独立。早稲田大学エクステンションカレッジ講師、流通科学大学非常勤講師などを歴任。2015年より兼任講師、2023年より現職。

担当科目 | 中小企業総合経営論Ⅰ、経営診断実習Ⅰ、経営診断実習Ⅱ、経営診断特講Ⅰ、プロジェクト

① IM研究科を修了後、コンサルタント・中小企業診断士として小売業の売上向上、人材育成、新規事業開発等の支援を行ってきました。小売業の売上好調のKSFは、地域性を捉え新たな顧客価値を創造できる人材育成。その想いの下、流通マーケティング、地域活性化、社会人教育を複眼的に研究しています。

流通マーケティング | 社会人教育 | 地域活性化

- 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

**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 | 地域マネジメント、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。

イタリア経済論 | 中小企業論 | 地域経済論

**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)代表執行役社長、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。

ファイナンス | ファミリービジネス経営 | 投資理論 | 起業論

**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 | 経営情報戦略論、プロジェクト・デザインマネジメントⅠ、プロジェクト・デザインマネジメントⅡ、ITケース研修、経営診断実習Ⅱ、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。

プロジェクト・マネジメント | ビジネスアナリシス(数値) | 戦略マネジメント | 情報化戦略企画 | ファイナンス・マネジメント

**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、東京大学アキュチュア寄付講座助教授、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 | 経営イノベーション体系、経営戦略論、技術イノベーション、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。

経営戦略 | イノベーション戦略 | 科学技術政策

**山田 久 教授**  
京都大学経済学部卒業後、1987年住友銀行(現三井住友銀行)入行。1993年日本総合研究所出向。同研究所調査部長/チーフエコノミスト、理事、副理事長を経て、2023年より現職。京都大学博士(経済学)。

担当科目 | 人的資源管理、人的資源管理論Ⅱ、ヘルスケアマネジメント、プロジェクト

① 人口減少・高齢化が進み、デジタル化・脱炭素化で世界に後れを取るなか、いまの日本には社会課題が山積しています。そうしたなかで自らの想いに従って課題を発見し、経験・知見・人脈を駆使し、さらにそれらを広げながら有効なソリューションを創造することが、世の中を元気にすることにつながります。そんな志を具体的な形にする術を身に磨いたイノベティブな人材が、本学から次々に生まれることを期待しています。

人的資源管理 | 労働経済論 | 日本経済論

**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)。GMBAAプログラム長。

担当科目 | Business Practice in Japan, Opportunity and Entrepreneurship 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)

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。

イノベーション経営・政策 | クリエイティブ産業 | 国際事業 | 国際教育

**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 | ビジネスイノベティブ育成セミナー、Applied Marketing, Business Practice in Japan

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。

マーケティング | デザインマネジメント | 消費者行動論 | 国際比較

**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 | 経営イノベーション体系、リーダーシップ論、ファミリー・ビジネス&ファミリーオフィス、変革とマネジメント、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今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。

組織行動 | リーダーシップ | ファミリービジネス

## ◆プロジェクト担当教員

**足達 英一郎 兼任講師**  
1986年一橋大学経済学部卒業。1990年株式会社日本総合研究所入社。ESGリサーチセンター長、理事、常務理事、未来社会価値研究所長を歴任。四半世紀、企業の社会的責任の観点からの調査、分析、評価に携わる。

担当科目 | 経営イノベーション特講Ⅱ(サステナビリティ&イノベーション・経営戦略)、プロジェクト

② 「企業の社会的責任は、その利益を増やすことにある」というミルトン・フリードマン氏の言葉に違和感を覚え、「企業には経済的責任を果たすこと以外にも使命がある」との信念で、理論的研究と金融ビジネスにおける実践を重ねてきました。こうした経験が、サステナビリティを意識した経営やビジネスイノベーションの役に立てば幸いです。

**大澤 裕 兼任講師**  
2000年に米国シアトル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、Project 2-A(Internship)

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 裕裕 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 | 公共・非営利・社会的企業経営論、経営診断実習Ⅰ、経営診断実習Ⅱ、プロジェクト

② 何事に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。

**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 | 経営イノベーション体系、中小企業戦略、創業・ベンチャー起業論、経営診断実習Ⅱ、プロジェクト

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。

中小企業経営 | 起業 | 国際経営

**都丸 孝之 教授**  
富士ゼロックス株式会社に事業計画、製品設計、生産、調達業務を経験。慶応義塾大学大学院システムデザイン・マネジメント研究科、城西国際大学大学院ビジネスデザイン研究科教授を経て、2024年より現職。慶応義塾大学大学院システムデザイン・マネジメント研究科博士課程修了。博士(システムエンジニアリング学)。

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

① 皆さんの大学院生活で意識して欲しいことは次の2つです。1つめは「木を見て森も見る」ことです。高い視点で物事を全体的に俯瞰しながら細部も観ることです。2つめは大学院で学んだことを現場で実践することです。学びと実践を繰り返すことで、皆さんの能力が格段に向上すると思います。

製品企画設計 | 新規ビジネス創出 | ソーシャルイノベーション

**山本 晋也 兼任講師**  
社会起業家、経営者、投資家、Startup Mentor。社会物理学者。ビジネスの傍ら、複数の大学で客員教授・兼任講師として、イノベーション政策に関する学術研究、教育活動に従事。中央政府各官庁の政策検討委員会委員、特別研究員等も歴任。専門は、化学、分子生物学、技術・革新的経営。

担当科目 | グローバルビジネス経営論、イノベーション・マネジメント、プロジェクト

② 新しい価値を創造する企業や組織をどう立ち上げるか? web3時代では、この問いに対する答えを体験しながら学び、そのための仲間やメンターを学内外で増やすことが重要です。共創イノベーションのためのDAO(自律分散型組織)コミュニティを代々木で運営しながら、社会実験も推進しています。一緒に新しい何かを創造しましょう!

**渡邊 将志 兼任講師**  
慶應義塾大学総合政策学部卒業。早稲田MBA修了。松井証券で経営企画課長、広報IR担当部長、事業開発部長、取締役を経て、経営戦略/IR専門の経営コンサルティング会社を起業。上場企業2社(エプコ、ニチリョク)の社外取締役も兼務。

担当科目 | プロジェクト

② 私自身、大学院時代にプロジェクトで研究したことを、その後のビジネスやキャリア形成(事業開発リーダー、経営コンサルタント)に役立てた経験があります。新たな未来につながるプロジェクトと一緒に取り組みましょう。

**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にて助教授として着任。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 | 経営イノベーション体系、マーケティングⅠ(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、ビジネスデータ分析基礎、データ分析リテラシーⅠ(EXCEL)、データ分析リテラシーⅡ(R言語)、ビジネスデータ分析実践Ⅰ(仮説検証とアンケート設計)、ビジネスデータ分析実践Ⅱ(予測モデルの構築)、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。

マーケティング | マーケティングサイエンス | ビジネスデータ分析

**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)法商学圏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、経営診断実習Ⅰ、経営診断実習Ⅱ、経営診断特講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。企業の難題に取り組み、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。仕事真りに尽きる瞬間があります。一緒に夢を追いかけましょう。

小売経営 | コンサルティング技法 | 流通マーケティング戦略 | 中小企業経営

# 2026年度 時間割 (MBAコース)

※中小企業診断士登録養成課程 (MBA特別プログラム) の時間割は、ホームページをご確認ください。  
 ※年度により開講科目や時間割が変更となることがあります。

春学期 2026年4月7日(火)～7月22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	
月					リサーチ技法 (豊田) 前半②		
					ビジネスデータ分析基礎 (豊田) 後半②		
火					経営イノベーション特講Ⅱ (サステナビリティ&イノベーション・経営戦略) (足達) 後半① ※6/8～29		
					ロジカル・シンキング (奥村) 前半②		
					ファイナンスⅠ (山崎) 前半②		
水					ファイナンスⅡ (山崎) 後半②		
					経営イノベーション特講Ⅰ (生成AIを活用したイノベーション・経営戦略) (瀧) 後半②		
木					Applied Marketing (Sakamoto) 後半② GMBA		
					経営イノベーション体系 (玄場・高田・丹下・豊田) 前半②		
					エスノグラフィのビジネス応用 (石山) 前半②		
					Strategic Organizational Management (Corporate Governance and Ethics) ★ (Nichols) 前半② GMBA		
金					変革とマネジメント (ビジネスリーダー育成セミナーⅡ) (高田朝) 後半②		
					地域マネジメント (松本) 後半②		
土					The Foundations of Corporate Finance in a Global Context (Gordon) 後半② GMBA		
					Media & Entertainment (Pechter) 前半② GMBA		
					デジタル・マーケティング (鈴木) 後半②		
日					リテールサイエンスとAI (山下) 後半②		
					Opportunity and Entrepreneurship in Japan (Pechter) 後半② GMBA		
月					ビジネス活用のためのデータベースの基礎 (飛田) 前半② (オンデマンド型でも受講可能)		
					会計入門 (石島) 後半②		
火					コミュニケーションマネジメント (浦上) 後半②		
					1時限 9:00～10:40		
水					2時限 10:50～12:30		
					3時限 13:10～14:50		
木					4時限 15:00～16:40		
					5時限 16:50～18:30		
金					6時限 18:35～20:15		
					7時限 20:20～22:00		
土	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		Leadership, Strategy, and Entrepreneurship (Connor) 前半② GMBA		
	プロジェクト・デザインマネジメントⅠ (大塚) 後半②		Japanese Production Management and Supply Chain Management (T.Hasegawa) 前半② GMBA				
日	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		Entrepreneurship and New Business Creation (Komura) 後半② GMBA				
	Business Communication in Japanese Organization ★ (Ichimori) 後半② GMBA						

※経営イノベーション特講Ⅱは日程が変則的であるため、時間割表内に赤字で開講日を示しています。

Full year			
プロジェクト (1年制) ※	プロジェクト (2年制の2年生) ※	Project 2-A (Internship) ★ (Pechter/Osawa) ⑥ GMBA	Project 2-B (Field Research) ★ (Pechter) ⑥ GMBA

※プロジェクトについては、原則、①平日6～7時限、②土曜日、③木曜4～5限 (1年制のみ) のいずれかに開講していますが、具体的な開講日時は、担当教員に確認してください。

Spring Semester
データ分析リテラシーⅠ (EXCEL) (豊田) ① (オンデマンド)

春学期集中 2026年7月27日(月)～8月12日(水)	
消費者行動論 (八島) ②	7/28・30、8/4 (6～7時限) 8/1・8 (2～5時限)
ビジネスデータ分析実践Ⅰ (仮説検証とアンケート設計) (豊田) ②	7/27・29・31、8/3・5・7・10 (6～7時限)
ファミリー・ビジネス&ファミリーオフィス (高田朝) ①	8/1 (2～5時限) 8/2 (2～4時限)
プロジェクト・デザインマネジメントⅡ (大塚) ②	8/2・9 (1～6時限) 8/6 (6～7時限)

※日曜日の授業時間帯は土曜日と同じです。

基礎科目	応用科目
専門科目	GMBA科目/GMBA Course

①: 1単位 ②: 2単位 ④: 4単位 ⑥: 6単位  
 ★ GMBA required course

秋学期 2026年9月18日(金)～2027年1月19日(火)							
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	
月					【法政IPO会寄附講座】スタートアップの創業からIPOまで (廣野) 前半②		
					Innovation in Global Business (Bierer) 前半② GMBA		
火					プラットフォーム戦略 (長谷川) 後半②		
					ガバナンス経営論 (ステークホルダーと企業価値経営) (関) 後半②		
水					Human Resource Management in Japan (Lane) 後半② GMBA		
					財務会計論 (内山) 前半②		
木					リーダーシップ論 (高田朝) 前半②		
					Management Strategy ★ (Kurihara) 前半② GMBA		
金					コーチング (稲川) 後半② (オンライン)		
					Financial Management (Analyzing and Leveraging Financial Information) (Gordon) 後半② GMBA		
土					ヘルスケアマネジメント (山田敦) 前半②		
					ビジネスデータ分析実践Ⅱ (予測モデルの構築) (豊田) 前半②		
日					Logical Thinking vs Intuition (Nishide) 前半② GMBA		
					収益モデルの構築 (山崎) 後半②		
月					[FDUA/FITA寄附講座] DXとデジタルガバナンス (AIとDXによる持続可能なビジネスデザイン) (小倉・大久保・瀧山) 後半②		
					ビジネス活用のためのAIプログラミング (飛田) 前半②		
火					公共・非営利・社会的企業経営論 (佐藤) 前半②		
					Managing Talent (Toyoshima) 前半② GMBA		
水					デジタル広告論 (高田勝) 後半②		
					グローバルビジネス経営論 (山本) 後半②		
木					Service Management in Japan (Pechter) 後半② GMBA		
					事業リスクマネジメントと内部統制 (石島) 前半②		
金					デザイン思考とビジネス創出 (広瀬) 前半②		
					管理会計論 (石島) 後半②		
土					Marketing in Japan (Osawa) 後半② GMBA		
					1時限 9:00～10:40		
日					2時限 10:50～12:30		
					3時限 13:10～14:50		
月					4時限 15:00～16:40		
					5時限 16:50～18:30		
火					6時限 18:35～20:15		
					7時限 20:20～22:00		
水					ITCケース研修 (大塚) ④ ※前半: 3～4時限、後半: 1～2時限		
					Open Innovation (Radhakrishnan Nair) 前半② GMBA		
木					人的資源管理論Ⅱ (山田久) 前半②		
					技術イノベーション (玄場) 前半②		
金					Business Practice in Japan ★ (Pechter/Sakamoto/Takada) 前半② GMBA		
					Japanese Management ★ (T.Hasegawa) 前半② GMBA		
土					企業倫理 (碓井) 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		
日					Global Management ★ (齊藤) 後半② GMBA		
					Accounting (Torikai) 後半② GMBA		

Fall Semester		
Project 1-A (Internship) ★ (Pechter/Takada/Hug) ⑥ GMBA	Project 1-B (Field Research) ★ (Pechter) ⑥ GMBA	データ分析リテラシーⅡ (R言語) (豊田) ① (オンデマンド)

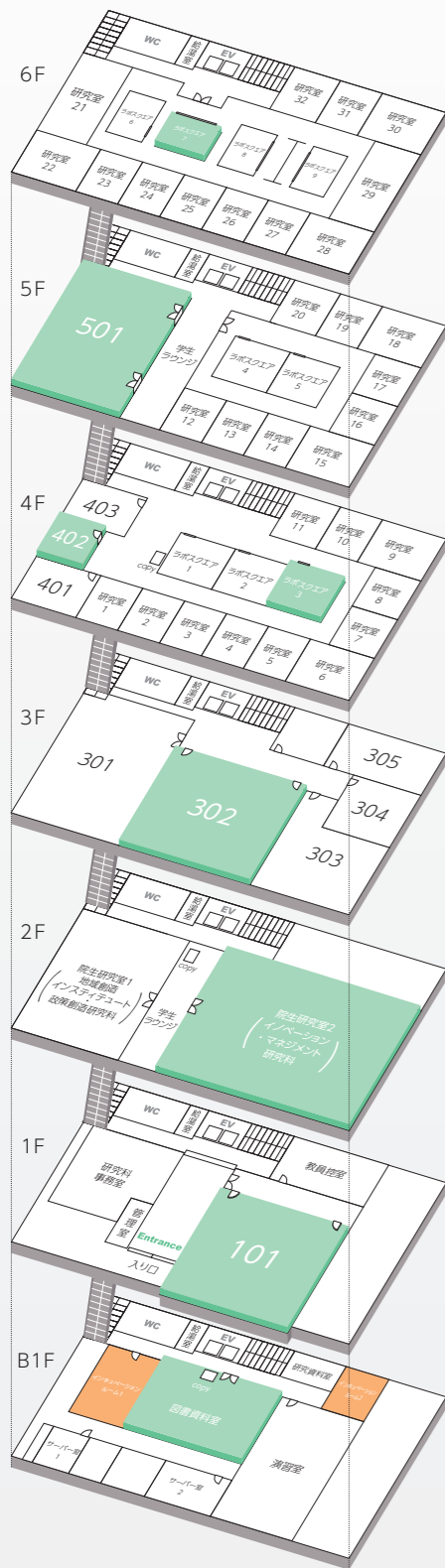
秋学期集中Ⅰ 2026年8月20日(木)～9月5日(土)	
コンテンツビジネス論 (岩崎) ②	8/21・24・26・28・31、9/2・4 (5～6時限)
サプライチェーンマネジメント (都丸) ②	8/23・29 (2～5時限) 8/25、9/1・3 (6～7時限)
サービスマネジメント (齋藤) ②	8/21・24・26・28・31、9/2・4 (6～7時限)
ヘルスケア・イノベーション (倉浪) ①	8/22 (3～6時限) 8/30 (3～5時限)
Artificial Intelligence in Business (CHANG) ②	8/31、9/1・2 (1～4時限) 9/3 (1～2時限)

秋学期集中Ⅱ 2027年1月10日(日)～1月11日(月)	
インキュベーション・マネジメント (山本) ①	1/10 (3～6時限) 1/11 (3～5時限)

※日曜日の授業時間帯は土曜日と同じです。

## 施設紹介

メイン校舎である新一口坂校舎は、一口坂に面した地域創造インスティテュート・政策創造研究科と共用の施設です。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。



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

## 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研究科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(推薦書)」の提出を必要とし、小論文は免除します。

### 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は、最短で経営を学ぶコースです。一方、2年制はじっくり時間をかけて学ぶコースです。どちらも、本研究科の平日夜・土曜開講の講義を中心に履修します。なお、1年制および2年制コースは、中小企業診断士登録養成課程(MBA特別プログラム)必修科目を履修できませんので、ご注意ください。

### 学生生活について

Q3 MBAコースは、仕事をしながら1年または2年で修了することは可能ですか?多くの人はどのように履修をしていますか?

MBAコースでは、講義科目38単位(2単位科目の場合19科目)とプロジェクト10単位が修了要件となっています。以下は、講義科目の履修目安です。

- 1年制の場合  
平日夜3日(3科目)+土曜日2科目で週5科目を4セメスター(学期)履修すると、講義科目は20科目(40単位)となります。
- 2年制の場合  
平日夜1日(1科目)+土曜日2科目で週3科目を4セメスター(学期)×2年間履修すると、講義科目は24科目(48単位)となります。

この基本形に加え、春学期・秋学期の集中科目、オンデマンド科目を組み合わせ、各自のライフスタイルに合わせたカリキュラムを組んでいきます。なお、プロジェクトについては、ゼミによって開講曜日などが異なるため、上記の講義科目に加えて、ゼミごとに履修計画を立てる必要があります。

### 自習環境について

Q4 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、自習ブース(フリーアドレス)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まで自習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出来ます。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。





# 2026年度 IMオープンキャンパス・MBA合同説明会 日程

各種イベントの日程・詳細については、  
ホームページをご確認ください。

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



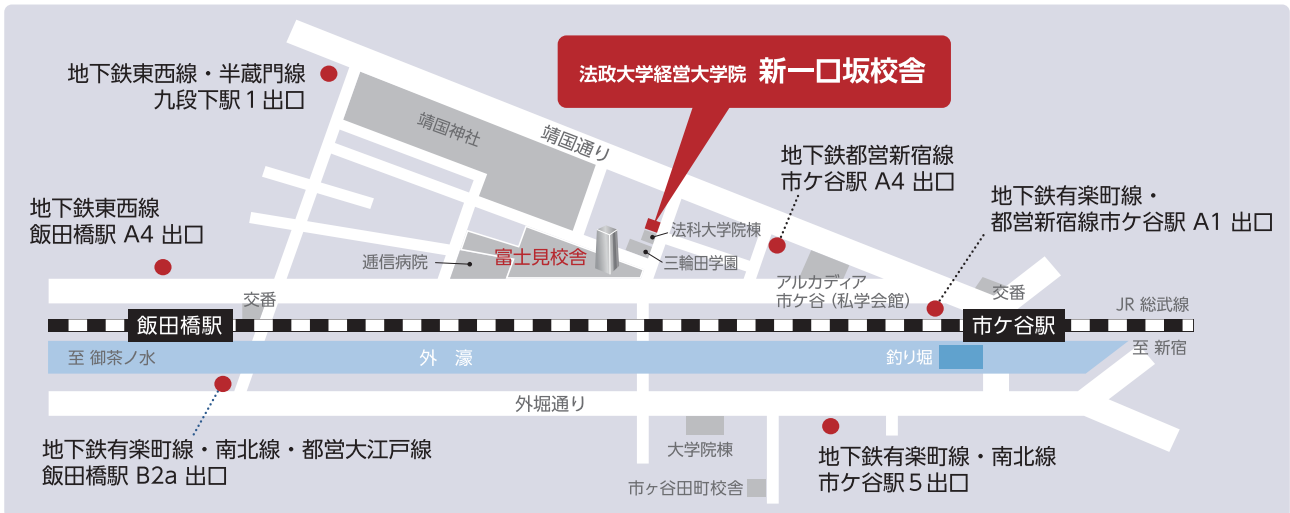
## Access

### 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。



2024年3月、公益財団法人大学基準協会による2023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・マネジメント研究科は、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](mailto:innovation@hosei.ac.jp) <https://www.im.i.hosei.ac.jp>



この製品は、FSC®認証材および管理原材料から作られています。