

法政大学 経営学部

HOSEI

2010 入学案内

経営
学科

経営戦略
学科

市場経営
学科

*Business
Administration
2010*



経営学部と一緒に学びましょう



経営学部 学部長 神谷 健司

法政大学経営学部は日本の大学の中で最も早い時期、1959年に創設されました。2003年には3学科体制になり、現在5万人近い卒業生が企業を中心に活躍されております。

現在の日本企業を取り巻く経済環境は昨年から大きく変化し、企業業績の悪化に関する報道に接することも多くなりました。企業は業績改善のために、新たな生産システムや販売戦略を導入したり、企業ブランドの価値を高める戦略をとります。また、さまざまな方法で、国内・海外から資金を調達することを考えます。経営学を幅広く学習してから企業活動を眺めると、今までとは違った見方ができるようになると思います。学問として「今、経営学は面白そうだ」と関心を持っていただければ幸いです。

専任教員紹介

■経営学科

稲垣 保弘 教授 …… 経営管理論
 遠田 雄志 教授 …… 組織論
 大下 勇二 教授 …… 財務会計論
 大塚 裕史 教授 …… 原価管理論
 小川 憲彦 准教授 …… キャリア・マネジメント論
 奥西 好夫 教授 …… 労働経済学
 笠井 淳 教授 …… スポーツ方法学
 神谷 健司 教授 …… 財務会計論
 亀谷 純雄 教授 …… 心理学・発達心理学
 川喜多 喬 教授 …… 組織活性化と人材育成・人的資源管理
 川島 健司 准教授 …… 財務会計論
 河内谷幸子 教授 …… 情報科学
 岸 真理子 教授 …… 経営情報論、経営組織論
 坂上 学 教授 …… 監査論
 佐藤 康男 教授 …… 管理会計論
 佐野 哲 教授 …… 経営社会学
 佐野 嘉秀 准教授 …… 人的資源管理論
 筒井 知彦 准教授 …… 財務会計論
 西川真規子 教授 …… 組織行動論、経済社会学
 吉田 康伸 教授 …… 体育方法学、コーチング論

■経営戦略学科

安藤 直紀 准教授 …… 国際経営戦略
 稲垣 京輔 教授 …… 中小企業論
 宇田川 勝 教授 …… 日本経営史
 児玉 靖司 教授 …… ソフトウェア科学、情報学
 佐藤 陽子 准教授 …… 応用言語学・英語教授法・英文学
 鈴木 武 教授 …… 計量経済学
 高橋 理香 准教授 …… 国際経済論
 豊田 敬 教授 …… 統計学
 並木 慎一 教授 …… 英文学
 平田 英明 准教授 …… 日本経済論
 福島 英史 准教授 …… 戦略的意思決定論
 福多 裕志 教授 …… 意思決定会計
 藤澤 利治 教授 …… 産業史
 洞口 治夫 教授 …… 国際経営論
 八重倉 孝 教授 …… 企業の分析と評価、財務会計
 横内 正雄 教授 …… 国際金融論
 吉田 健二 教授 …… 経営戦略論
 渡邊 喜之 教授 …… 英米演劇

■市場経営学科

池田宏一郎 教授 …… 数学
 石原 紀子 准教授 …… 英語教育、語学教員養成
 小川 孔輔 教授 …… マーケティング論
 岸本 直樹 教授 …… ファイナンス
 木原 章 教授 …… 生物情報学、細胞生理学
 金 瑠晋 教授 …… ファイナンス
 金 容度 教授 …… 日本経営論
 木村 純子 准教授 …… サービスマネジメント論
 倉田 俊彦 教授 …… 数学
 近能 善範 教授 …… 技術管理論
 竹内 淑恵 教授 …… マーケティング論
 田路 則子 教授 …… 製品開発論
 寺井 公子 教授 …… 公共経済学、政治経済学
 中田 和秀 教授 …… 物理有機化学、計算機化学
 入戸野 健 教授 …… 情報統計科学
 林 直嗣 教授 …… 金融論、理論経済学
 柳沼 寿 教授 …… 産業構造・組織論

■演習(ゼミ)担当教員

藤村 博之 教授 …… 大学院イノベーション・マネジメント研究科
 永野 則雄 教授 …… 大学院イノベーション・マネジメント研究科

経営学部の歴史

2009年 経営学部創設50周年



2003年 経営学部経営戦略学科・市場経営学科を設立

1990年 インターンシップを正規の科目として設置

1986年 経営学部が中心となって産業情報センターを設立
 (後にイノベーション・マネジメント研究センターに改称)

1959年 経営学部経営学科を創設

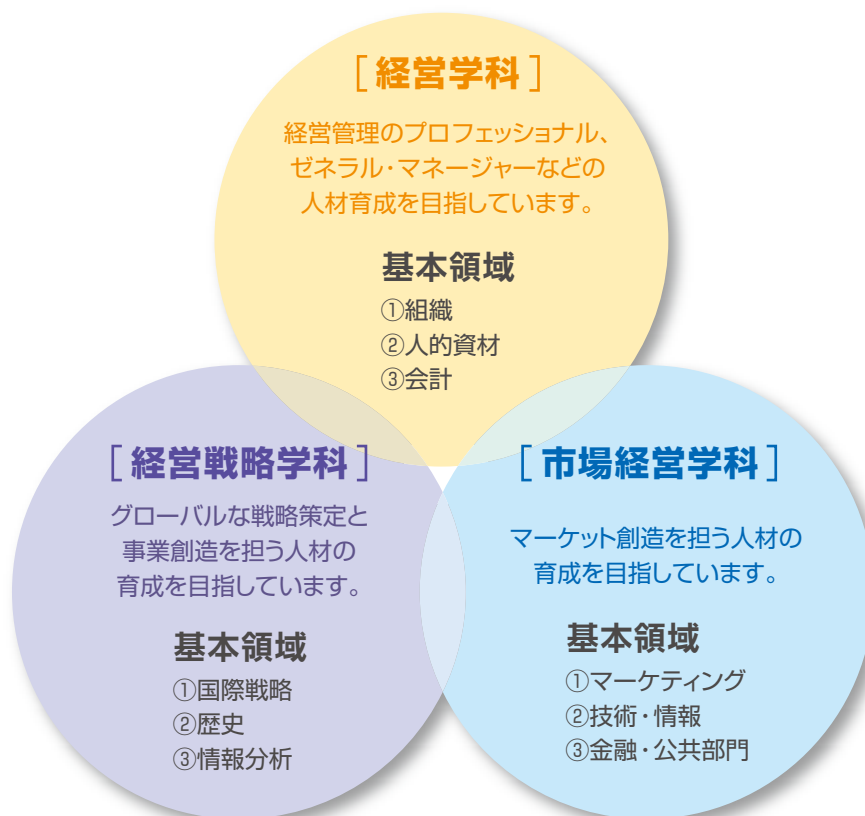


▲創設50周年記念刊行物
 『経営学部生のための用語集』

3つの学科から見た経営学部の特徴

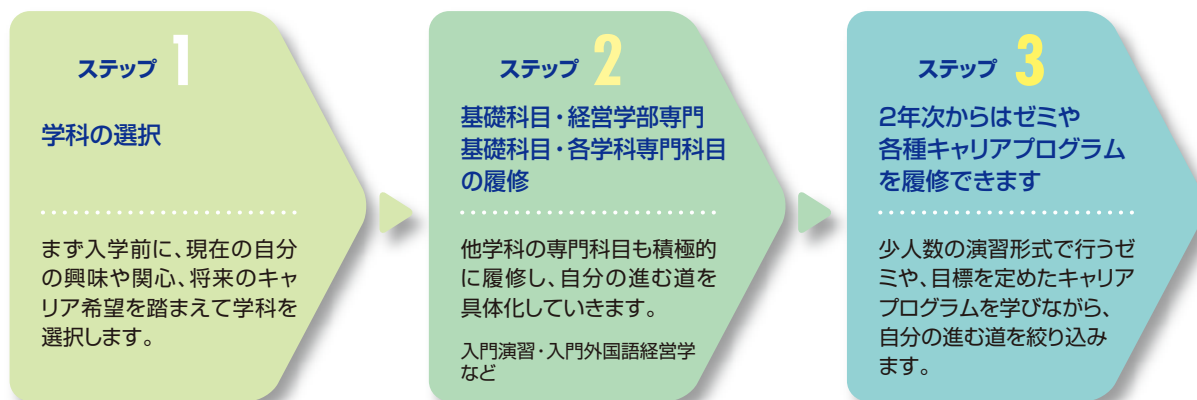
ニーズに対応した3つの学科

経営学部は経営学科、経営戦略学科、市場経営学科の3学科で構成され、それぞれの学科の特徴を活かした多彩な授業科目により、社会の多様なニーズに対応する専門知識を身に付けた人材を社会に送り出しています。



学科選択と将来の進路

経営学部に入学される方は、次の3つのステップで将来の進路を決めることになります。



学科の選択には悩むかもしれませんが、どの学科に入っても、自分の学科の必修単位数を履修し、他学科の授業や演習(ゼミ)をあわせて受講することができます。目標を定めたキャリアプログラムについては、全学科共通のプログラムを多数用意しています。その結果、入学後じっくり自分の進路を考えた上で、進むべき方向を選択できます。つまり、経営学部は3つの入口(学科)を持つ一方で、柔軟な履修内容と多様な出口を持つ学部なのです。

カリキュラム

1 年次

2 年次

基礎科目

主に1・2年次に学習する教養科目です

人文・社会・自然・語学・体育・情報科目等から 合計44単位以上
※語学・体育は3年次修了までに卒業所要単位を修得しなければなりません。

専門基礎科目

主に1・2年次に学習する経営学の基礎科目です

経営学総論・簿記入門・ミクロ経済学入門・情報科学実習・経営管理論・
会計学入門・経営戦略論・基礎統計学・マーケティング論・金融論から 合計20単位以上

外国語経営学科目

英語で経営学や経済学を学びます

入門外国語経営学・ビジネス英語・外国語経営学

演習(ゼミ)

入門演習 ※1年次のみ

演習(ゼミ)

2年次から履修できます



キャリアプログラム科目

スタディ・アブロード、
スタディ・アブロード、キャリア

特殊講義

時事問題に対応したテーマの講義を受講できます
年度によって開講科目が異なります。

情報関係科目

社会に出て即役立つ知識とスキルを学びます。科目は多様で、各自の興味に応じて選択できます

プログラミング言語(C言語コース、JAVAコース、COBOLコース、BASICコース)・データ処理論(データベースコース、コンピュータネットワーク論(通信ネットワークコース、ホームページコース)・応用プログラミング(計量分析コース、統計コース)

連環科目

法律関係科目(民法・会社法・労働法)・総合科目、
授業はすべて英語で行います。) ※科目により履修対

国際経営論担当者からのメッセージ



洞口 治夫 教授

経営学の魅力は、さまざまな分析手法を使えることにあります。私の場合であれば、フィンランドの携帯電話メーカー・ノキアやドイツの自動車メーカー各社でインタビューしたり、マレーシアの扇風機生産を行う現場に住み込んで調査したりと「現場」の観察をする時期と、アンケート調査や特許データを分析するデータ分析の期間、そして、企業間競争のモデルについてコンピューター・シミュレーションをして、その結果の数学的証明をしたりする期間、つまり、理論を考える時期とが交互にやってきます。国際経営論は、企業が国境を超えて活動をするときの諸問題を解決するための学問です。近年は、知識とは何か、能力とは何か、といった基本的な問題についても研究を進めています。将来、共に研究してくれる大学院進学希望者を歓迎します。

3年次

4年次

学科専門科目

3年次以降は学科の特性に応じた、より専門的な科目を受講します

各自の所属する学科専門科目を16単位以上履修する必要があります。
他学科の専門科目を受講することが可能です。

経営学科

経営組織論・組織認識論・経営情報論・
情報と倫理・情報と職業・組織経済学・
組織行動論・人的資源管理・経営社会学・
国際人事論・人材育成論・財務会計論・
監査論・税務会計論・管理会計論・
原価計算論・原価管理論・国際会計論

経営戦略学科

国際経営論・国際経済論・国際金融論・
戦略的意思決定論・国際経営戦略論・
中小企業論・日本経営史・産業史・経営
分析・計量経営分析・統計学・日本経済
論・システム管理論

市場経営学科

マーケティングリサーチ・消費者行動論・
流通論・サービスマネジメント論・産業組
織論・日本経営論・製品開発論・技術管
理論・証券経済論・企業財務論・財政
論・交通経済論・非営利組織経営論・応
用経済学・情報技術論

インターンシップとより実践的に具体的な目標を定めたプログラムです

・マネジメント、検定会計、国際コミュニケーション論、インターンシップ等から選択できます。

2009年度 開講科目

組織コミュニケーション/広告論/金融マーケット分析/寄付講座「不動産鑑定評価入門」/寄付講座
「損害保険入門」/社会貢献・問題解決教育/経営倫理/実証経済研究/国際ビジネスと生産管理

グラフィックスコース、情報検索コース、空間情報システムコース、プレゼンテーションコース)・
※科目により履修対象年次が異なります。

公開科目・交換留学生受け入れプログラム(交換留学生向けの授業を連環科目として履修可能です。
対象年次が異なります。



マーケティング論担当者からのメッセージ



小川 孔輔 教授

専門領域は、マーケティング論です。とくに市場調査が専門です。研究室の学生たちは、現場に出
て消費者調査や店頭観察を行います。プロジェクト方式なので、企画段階からアンケート調査の実
施段階までチームで働きます。企業とのコラボレーションも盛んです。JR東日本、ロック・フィールド、
ユニクロ、青山フラワーマーケットなどとは、店頭をお借りして調査を実施しています。学生の提案で
お店の業績が改善された実績もあります。現地調査は、アジアの国でも行われています(06年はタイ
のファミリーマート、08年は上海カジュアル衣料品チェーン)。なお、わたし自身は経営の実務にも
携わっています。日本フローラルマーケティング協会の会長で、花の環境認証の会社(MPSジャパ
ン)の創業者でもあります。

ゼミ・外国語経営学

ゼミ(経営学演習) …… 10~30名程度で行う演習形式の授業です。

ゼミでは、少人数で密度の濃い教育を行います。個人・グループで自ら調べ、発表し、議論する。仲間同士、あるいは教師と相互に啓発しあい、合宿やコンパで親交を深めるなど、そこには通常の講義ではなかなか経験できない貴重な体験の機会があります。2年次から履修でき、4年次までの通算3年間、ゼミで勉強できます。2008年度ゼミ開講数は52、受講者数は約1000人です。なお、ゼミへの導入として、1年次に入門演習を履修できます。



『大学生生活が充実しているのは、小川憲彦ゼミがあるから。』そう思わせてくれるのが小川ゼミの最大の魅力です! 比較的新しいゼミなので学生が主体となり、自発的に活動に取り組んでいます。月1でゼミ生の誕生日会を開くほど仲が良いのも当ゼミならではの特徴です。専攻は組織心理学で、組織内部の「ヒト」について学んでいます。組織内でのリーダーシップやチームなど日々部活動やアルバイトなどの組織に属している私達にとって学びやすく、楽しい内容になっています。ぜひ小川ゼミで『充実した大学生生活』を送りましょう!

小川ゼミ ゼミ長 小泉 毅祐 (3年)

こんにちは、福島英史ゼミです。私たちのゼミでは、企業が戦略上で行う意思決定について学んでいます。ゼミでは、毎回出された課題を読み、疑問に思ったこと、わからなかったことをディスカッションします。そしてこのゼミでの目標である論理的に考え、自分なりの意見を持つことにつなげていきます。また月に1回程グループワークをして、自分たちで企業を調べていきます。その発表の場として他大学との「インターゼミ」を行って、成果を発表しています。ゼミに入り勉強することは大変ですが、その分やりがいがあるのでぜひ参加してみてください。



福島ゼミ ゼミ長 安間 崇泰 (3年)



当ゼミでは起業・新規事業について学びます。内容は主に3つ。1つ目は「知識」を身に付ける授業。ユニークな教材を使って起業に必要な知識を包括的に学びます。2つ目は「経験」を学ぶ授業。現役のベンチャー経営者の方から生きた経営を学びます。そして3つ目は、学んだ「知識」と「経験」を生かす「実践」=「ビジネスプランコンテストへの出場」です。起業の計画書(ビジネスプラン)を作成して、起業を模擬体験すると同時に、学外のコンテストに出場して、客観的な評価を得ます。私のように実際に起業する学生には、先生のバックアップもあります! 学んだ知識と経験を、仲間と実践する楽しさをみなさんと共有できる日を楽しみにしています!

田路ゼミ 学生起業家 浜野 勇介 (4年)

ビジネス英語(外国語経営学科目) …… 少人数主義の授業です。



スコット・ウォーカー 准教授

Business today is done on a global scale. The large Japanese multinationals have shifted production overseas for trade and cost reasons, and their small Japanese suppliers have followed them as well. In all of the countries into which these firms have expanded, doing business means communicating in English. This is the focus of my class--helping Hosei Business School students get the competitive advantage they need to excel in the global workplace.



インターンシップ・SA

インターンシップ …… 企業の実務担当者による半期の講義と、夏休みに実施される企業研修です。

毎回、企業の最前線で活躍する人々をゲストスピーカーとして招き、経営の実際について「講義」していただく授業と、それにタイアップする形で夏休みに1週間程度、協力企業で実施される「研修」の2つで構成されます。2009年度インターンシップに協力していただく企業には、三井不動産販売、エブソン販売、ビデオリサーチ、SPSS、トラスコ中山、オークネット、三幸学園、CFSコーポレーション、毎日新聞社、ケイビーエムジェイ、オーク情報システム、丹青社などがあります。



研修先:毎日新聞社
鈴木 絵里奈 (3年)

三井不動産販売の主に駐車場を扱うリパーク事業部のインターンシップに参加しました。リパークの方はしっかりとスケジュールを設定してくださっており、常に課題と目標を持って取り組むことができました。利用者を増やすためにはどうしたらよいかを、実際に街の駐車場へ足を運び、そのデータをもとにして社員のみなさんの前でプレゼンテーションをしました。インターンシップに参加するまでは自分の将来象をイメージできていませんでしたが、参加後にはより具体的に「社会人としての自分」を考えることができるようになりました。

毎日新聞社の広告局マーケティング部では、紙面に広告を掲載してもらうための営業活動に使う資料や関連企業に配付するパンフレットの作成を行っています。2週間のインターンシップでは、ある特定の企業広告がどのくらいの人に見てもらえたか、その広告を見たことによって企業イメージが変化したかなどの調査資料を作成しました。またパンフレットの校正作業にも参加させて頂きました。普段、学部の授業では理論を習っていますが、インターンシップでは実務を学ぶことができ、とてもよい経験となりました。



研修先:三井不動産販売
大畑 英気 (3年)

SA(スタディ・アブロード) …… 経営学部生のための海外留学プログラムです。

SAプログラムは、米国の提携大学に2年次後期から3~4ヶ月間留学し単位修得を行うプログラムです。現地の授業は、集中的な英語の学習と、その国のビジネス、文化などに関する講義によって構成されています。SAプログラムの留学生には大学への返還義務のない経営学部SA奨学金制度も整っています(支給基準があります)。

提携校 カリフォルニア州立大学イーストベイ校・ネバダ大学リノ校



ネバダ大学 リノ校
中溝 由里絵 (3年)

大学に入学する前から、留学は私の目標の一つでした。通常、休学をせず3~4ヶ月の語学留学に行くことは難しいことです。しかし、経営学部のSAプログラムは、在学したままの留学が可能であり、最大16単位、法政大学の単位として認められます。現地では、他の留学生たちと英語のスキルを中心としたクラスに参加します。その他にもBusiness CommunicationやAmerican Cultureなど、生きた英語を浴びながら「英語で何かを学ぶ」ことも出来ます。私は、アメリカで新しい感覚に数多く出逢いました。現地学生や世界各国からの留学生と言葉交わす中で、多種多様な価値観に触れたことは、とても貴重な経験です。留学での経験は、私の今後の人生に大きな影響を与えていくと思います。

出発前のTOEFLテストのスコアはギリギリだったものの、毎日英語に触れることで日々自分の上達を感じられ、次第に耳が慣れ、ある程度の会話ができるようになりました。留学で得ることは語学力だけではなく、すべてのことが目新しく、日本にいたら絶対に味わうことのできない体験をすることができます。そして何よりも、異国の友達がたくさんできたことは私にとって最大の収穫でした。長いようですごく短いあつという間のアメリカ生活は、私自身を一回りも二回りも大きくさせてくれる、行ってよかったと心から思えるとても充実した4ヶ月間でした!!



カリフォルニア州立大学
イーストベイ校
千浦 克之 (3年)

資格取得でキャリアアップ

公認会計士講座



尾澤 美佳 (2年)

法政大学では、経営学部が中心となって「公認会計士講座」を設置し、講座専用の教室と自習室をおき、専任教員および先輩会計士が指導に当たっています。全国大学別合格者数では、ベストテン前後を維持し、2008年度の本学関係合格者数は71名で、この中には、経営学部の現役3年生、4年生も多く含まれています。

法政大学公認会計士講座(市ヶ谷)の内容

【基礎コース】

簿記の初歩から日商2級までとしています。講師は主として受験の効果的経験を持っている公認会計士および会計士補の合格者です。

【入門コース】

二次試験の会計・計算科目を中心にして公認会計士(補)による講義を行い、重要科目についての基礎知識をつけることを目標にしています。

【上級コース】

完備された自習室において机が一人に一つずつ与えられます。一定の便宜が大学の講座予算から充当され、万全な体制で受験に臨むことができます。

「公認会計士になりたいです」

大学生になって、資格をとりたいという思いから、公認会計士講座を受講しました。はじめはただ「会計士」という言葉がかっこいいと思っていました。でも、教えてくださる会計士の先生の熱心な授業と、会計士についての話を聞くうちに、会計士の魅力や必要性、多彩な活躍の場があることを知りました。身近に会計士の先生がいてくださるので相談もでき、私が本気で会計士を目指す決意ができたのも先生のおかげです。現在は、家族や友達からの応援を支えに在学合格を目指して頑張っています。

教 職

各学科の必修科目の他に、教職に関する科目を履修することで、次の教員免許状が取得できます。
中学校一種「社会」、高等学校一種「公民」「商業」「情報」。
経営戦略学科ではさらに、高等学校一種「地理歴史」が取得可能です。

税 理 士

税務に関する業務のスペシャリストで、独立開業の道もあるため人気の国家資格です。
その他、経営コンサルティング、国際税務、財務・会計コンサルティング等、業務は多岐にわたります。

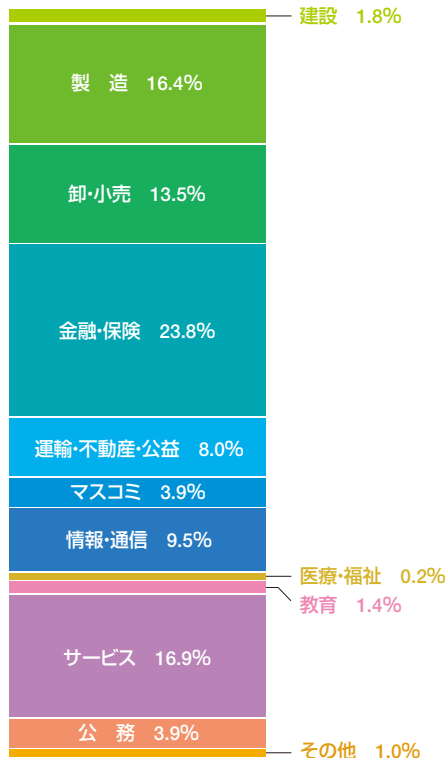
エクステンション・カレッジ

資格取得や語学力向上のために、資格・語学・文化教養・ビジネス・情報技術など多種多様な講座を開講しています。以下にその一例を紹介します。

資格講座

- | | |
|---|--|
| ■ 行政書士
(就職:全業種・公務員試験対策に有利) | ■ 旅行業務取扱管理者
(就職:旅行業界に有利) |
| ■ 宅地建物取引主任者
(就職:不動産・金融・建設業界に有利) | ■ 初級システムアドミニストレータ
(就職:全業種に有利) |
| ■ 通関士
(就職:商社・貿易業界に有利) | ■ 秘書検定準1級・2級
(就職:全業種に有利) |
| ■ 簿記3級・簿記2級
(就職:全業種に有利) | ■ ITパスポート試験
(就職:全業種に有利) |
| ■ ファイナンシャル・プランナー2級・3級
(就職:金融・証券業界等に有利) | ■ マイクロソフト認定
アプリケーションスペシャリスト合格講座
(就職:全業種に有利)(Word 2007, Excel 2007) |
| ■ 証券外務員 | |

主な就職先 …… 経営学部で身に付けたビジネス感覚や経済への視点は、多くの企業から評価されています。

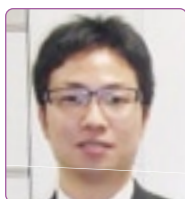


- 建設** 積水ハウス、竹中工務店、大和ハウス工業、三菱化学エンジニアリング
- 製造** キヤノン、大日本印刷、ロッテ、凸版印刷、日本電気、日立製作所、ヤクルト本社、リコー、日本アイ・ビー・エム、日本たばこ産業、ヤマハ発動機、花王、東レ、INAX、シャープ、資生堂、サッポロビール、大正製薬、ミズノ、ソニー・ミュージックエンタテインメント
- 卸・小売** 丸紅、セブン-イレブン・ジャパン、資生堂販売、大塚商会、ファーストリテイリング、ヤナセ、高島屋、西武百貨店、小田急百貨店
- 金融・保険** 三井住友銀行、三菱東京UFJ銀行、みずほ銀行、三井住友海上火災保険、野村証券、大和証券、明治安田生命保険、日本生命保険、住友生命保険、中央三井信託銀行、日本政策金融公庫、東京海上日動火災保険、国際協力銀行、りそな銀行、広島銀行
- 運輸・不動産・公益** 東日本旅客鉄道、全日本空輸、東海旅客鉄道、日本航空インターナショナル、エアーニッポン、東京急行電鉄、北海道旅客鉄道
- マスコミ** 中部日本放送、東洋経済新報社、三重テレビ放送、宮崎放送、日本放送協会(NHK)
- 情報・通信** KDDI、東日本電信電話、ソフトバンク、NTTドコモ、ヤフー
- サービス** 電通、日本総合研究所、(監)トーマツ、あずさ(監)、あらた(監)、新日本(監)、リクルート、JTB首都圏、阪急交通社、バンダイナムコゲームス、郵便局、(独)中小企業基盤整備機構、三菱総研 DCS
- 公務及び教育** 国税庁東京国税局、財務省関東財務局、各都道府県庁、教員、警視庁、市区町村の職員、学校関係職員



消費者行動論のゼミナールに所属していました。朝から夜までゼミ生と真剣にディスカッションをした事、実際に自分達の手で消費者調査を実施し新たな発見をした事、アイデアがひらめいた時にメンバーで喜び合った事など、密度の濃い日々を過ごした経験は、私の大きな財産になっています。また、ゼミナール活動において感じた「マーケティングの難しさ」と面白さをより追求したいという気持ちは、現在の会社を志望する大きな要因になりました。大学生活は、良い友達に巡り合い、自らの見識を深める事ができ、非常に恵まれた毎日だったと思います。

岩井 雄大 2008年度卒 大手広告代理店



現在は在庫管理業務の手伝いや、週報の作成、電話の応対などの基本作業を教わりながら、製品や業務の勉強をしています。今は勉強で覚えることも多く大変ですが、先輩方の親切なご指導の下、一人前を目指して日々努力を重ねており、毎日がとても充実しています。大学時代は平田ゼミに所属し、経済学を学ぶことで考える力を養いました。また、内閣府主催の国際交流事業に参加して世界中の青年たちと旅してきました。学生時代の一日一日が貴重な時間ですので、悔いの残らぬよう大切にしてください。

佐藤 恵介 2008年度卒 東レ株式会社



現在、私はITコンサルティングファームで、経営コンサルタントとして働いております。経営コンサルタントとは、お客様の経営上の課題を探し出し、新しい商品やサービスの提案、より効率的な物流システムの構築等で、お客様が抱える課題を解決する「企業のお医者さん」です。大学時代はゼミで国際経営論を学び、他大学の学生と、お互いの研究に関して討論する機会を得ることができました。また、SAプログラムにも参加し、留学を経験させていただきました。法政大学経営学部で得た恩師、友人、知識と経験の全てが、今の私の礎となっています。

木村 俊介 2008年度卒 IBM ビジネスコンサルティング サービス株式会社

経営学部から大学院へ

法政大学大学院には、経営学を研究する方のために「経営学研究科」、あるいは即実戦の専門知識を身に付けるための「イノベーション・マネジメント研究科」(イノベーション・マネジメント専攻、アカウンティング専攻)があります。

(法政大学大学院ホームページ <http://www.hosei.ac.jp/gs/>)

経営学と経済学の違い

平田 英明
准教授の
プチ講座



経済学とは …

economics

経済学(economics)では、企業、消費者、政府といった経済主体による意思決定やそれに基づく行動がどのように行われ、それが社会にどのような影響を与えるかについて学びます。具体的には、なぜモノの値段が上がったり下がったりするのか、なぜ景気が良くなったり悪くなったりするのか、なぜ海外と取引を行うのか、といったテーマをモデルを使って分析する「理論」とデータを使って理論を検証する「実証」の両面から分析します。

経営学とは …

business administration

経営学(business (administration))では、とくに企業の意思決定メカニズムについて、より具体的・多面的に学びます。そのため、例えば、企業がどのように販売戦略を立てるのか、社員の管理や育成をどのように行うのか、会計をどのように行うのか、必要な資金をどのように調達するのか、消費者の購買行動をどのように分析するか、といった企業が実際に直面するテーマを分析します。そのため法政大学経営学部では、多岐にわたる経営に関係する内容を理解し、実践的に活用できるバランスのとれたカリキュラムを組んでいます。

Point

企業行動を理解する上で、
経営学と経済学は必要不可欠な学問であると言ってよいでしょう。

留学生から見た経営学部

経営学部では外国人留学生を積極的に受け入れています。
2008年度の実績では、全学部合計240人のうち68人が経営学部在籍しています。



ハウ キョウ
方 暁 (2009年3月卒)

法政大学の経営学部は、現代社会のニーズに対応したカリキュラムが豊富であり、やりたい勉強や専門分野が充実しています。また法政大学は長い歴史を持ち、私の祖国中国においても、名高い大学なので、法政を選びました。

入学して最初の一、二年間は主に経営に関する基礎科目の勉強を中心に行いました。その中から、自分にとって最も興味関心のある国際金融の分野を選び、三年目からは国際金融を研究テーマとする横内ゼミに入りました。そこでは、理論のみならず、制度、政策または歴史を視野に入れながら、現実の金融市場を見つめる能力を養い、とても貴重な体験ができました。

現在私は法政大学大学院の経営学研究科経営学専攻修士課程に在籍し、引き続き国際金融の研究を続けています。将来は日中経済協力において、自分の意見を述べ、提言できるような職に就きたいと思っています。

専任教員から一言

経営学科 大塚 裕史(おおつか ひろし) 教授

私は原価管理、原価計算、管理会計といった科目を担当しております。したがって広い意味で管理会計が私の専攻であるといえます。その中でも特に原価の管理が主な研究テーマです。人間の欲求は無限ですが、それを充足するための資源は有限です。そのため有限の資源から最大の成果を得るような工夫が必要です。そのような工夫の一つが原価管理です。その中でもスループット原価計算やプロジェクトの原価管理が現在主に取り組んでいる研究テーマです。特にこれらのテーマを日本企業がどのように実践しているか、すなわち日本の管理会計がこれらの研究に当たってのもう一つの視点になります。

受験生の皆さんには、「大学は来るだけの価値のあるところ」ということをお伝えしておきたいと思います。何よりも物事を相対的に考えることができるようになります。大学には勉強でもサークルでも友達でも実に多様なものが混在しています。絶対これしかないというところではありません。したがって自分の気づけなかった可能性を知って、思わぬ方向に歩き出すこともあるのです。そんな可能性をゆっくり探るのが大学だといえます。



●好きなこと:読書は好きですが乱読で、民俗学に関する本、美術に関する本、SF小説、多くの人々がありがたいと思っていることが少しもありがたくないということを書いた評論などを主に読みます。絵を見るのは大好きですし、音楽を聴くのも好きです。

経営戦略学科 高橋 理香(たかはし りか) 准教授

私の専門は経済学で、その中でも、国際経済学を中心に研究しています。最近、日本の貿易に対する様々な政策の効果について、理論と実証の双方から取り組んでいます。経済学は、より良い生き方について考える学問です。どんな人でも、幸せな生活を送りたい、と考えているはず。一方で、世の中には、自分と異なる立場の人が沢山いて、彼らの幸せは自分の幸せと同じであるとは限りません。経済学の視点に立つと、異なる立場の人たちの考えを十分に理解した上で、自分にとって望ましい選択を行うことが大事であると分かります。他者と自己とのバランスには、客観的な視点が必要となります。私は、研究・教育・生活において、経済学的な視点に基づく最適な選択方法を日々模索しています。

大学は、高校以上に楽しいところです。大学は、知識を得る場であると共に、ものの考え方を学ぶ場でもあります。私自身の経験では、大学での様々な人との出会いが今の自分自身の生き方・考え方に大きな影響を及ぼしたと思っています。法政大学には沢山の教職員・学生がいます。みなさんも、大学で多くの人と出会い、学び、時には恋をして、青春を謳歌しながら成熟した大人への第一歩を踏み出してもらいたいと思います。

●好きな作家:山田詠美(「ぼくは勉強ができない」は受験生の皆さんに今読むことをおすすめする一冊) ●趣味:バイオリン演奏・イタリア美術鑑賞 ●好きな言葉:結果ではなく、プロセスを大事にしよう。才能の有無よりも、一生懸命頑張ることを大切にしよう。



市場経営学科 近能 善範(こののう よしのり) 教授

私が担当する「技術管理論」という授業では、技術をしてこにした経営戦略—すなわち、技術を利用しつつ、顧客にとって価値をもたらすような、新しい製品やサービス、新しい生産手段、新しいビジネスの仕組みなどを創出し、新たな市場を創造していくための企業経営のあり方を、具体的なケースを交えながら学んでいきます。また私の演習では、上記のテーマを、少人数でのディスカッションを通じて、より掘り下げて学びます。その際には、情報収集や企業分析、アイデア創出、プレゼンテーションなどの手法についても習得します。加えて、他校ゼミとの研究報告会、工場見学や企業訪問・プレゼンテーションを実施するなど、多彩な活動を行っています。

高校までの生活と大学生活との間で一番違うところは、自分でやるべきことを見つけて、行動していくことが必要だということです。これは、とても楽しいことではありますが、一面ではとても難しいことでもあります。人はついつい易きに流されてしまうものですが、そうした中でも自らの主体性を失わず、何か一つでも打ち込めるものを見つけて積極的に活動する、意欲あふれる学生になってもらいたいと思います。今は受験勉強に追われて辛いかもしれません。しかし、この壁を乗り越えて、ぜひ来春から法政大学経営学部市場経営学科に入学され、勉強に遊びに、充実した日々を過ごされることを祈念致します。



●好きな作家:司馬遼太郎の歴史小説 ●趣味:旅行、子供と遊ぶこと ●好きな言葉:“Fortune favors prepared mind.”これは、「近代細菌学の開祖」と呼ばれるルイ・パスツールの残した言葉であり、一般には「幸運は努力した者だけに訪れる」と訳されます。



●問い合わせ先 ——— 法政大学入学センター

〒102-8160 東京都千代田区富士見2-17-1 TEL.03-3264-9300(直通) <http://www.hosei.ac.jp/>