

早稲田大学大学院経営管理研究科

早稲田大学ビジネススクール

2026年度 ゼミ紹介



目 次

プログラム別設置ゼミ紹介	2
■ 全日制 MBA	4
■ 夜間主 MBA	8

プログラム別設置ゼミ紹介

プログラム別のゼミ紹介内容を参考に、志望するプログラムをご検討ください。

所属するゼミを入学後に選択していただきます。

注) 各紹介文は、あくまで出願するプログラムを選択する際の参考資料として、各担当教員が入学予定者に期待する内容等を記述しているものであり、記述してある内容は当該入学試験の出願資格ではありません。

■ 全日制 MBA：2026 年度開講ゼミ（予定）：入学後に選択します

※開講ゼミは一部変更になる場合があります。

ゼミ名称	担当教員
経営戦略と市場創造	教授 池上 重輔
DX、グローバル化の中の企業価値創造	教授 イネスターラー 笠 章子
日本のイノベーション戦略	教授 長内 厚
事業戦略遂行のための業績管理システム	教授 清水 信匡
市場創造とトランスフォーメーション	教授 杉田 浩章
事業戦略とオープンイノベーション	准教授 田村 泰一
アントレプレナーシップと事業創造	教授 長谷川 博和
アントレプレナーシップで幸せを創る	教授 東出 浩教

■ 夜間主 MBA：2026 年度開講ゼミ（予定）：入学後に選択し、2年次に履修します

※ 2026 年度開講予定ゼミは 2025 年に入学した学生向けのゼミです。

2026 年に入学する学生は 2027 年にゼミを受講いたしますので、2026 年度開講ゼミとは異なる場合がありますのでご注意ください。

ゼミ名称	担当教員
戦略構想力	教授 浅羽 茂
競争戦略と市場創造戦略	教授 池上 重輔
アセット・アロケーション	客員教授 伊藤 敬介
DX、グローバル化の中の企業価値創造	教授 イネスターラー 笠 章子
世界最先端の経営学とビジネスの実践知	教授 入山 章栄
会計制度の経済分析	教授 薄井 彰
コーポレート・ファイナンス／ガバナンス	教授 内田 交謹
デジタル・イノベーションとマーケティング	客員教授 及川 直彦
イノベーション戦略	教授 長内 厚
サステナブル・マーケティングと価値創造	教授 川上 智子
経営戦略とオペレーション戦略	教授 菅野 寛
マーケティング・マネジメント	教授 木村 達也
ブロックチェーンと分散ファイナンス	教授 斉藤 賢爾
戦略とファイナンス	教授 佐藤 克宏
金融法務事情	教授 柴崎 暁
デジタル環境下の消費者行動	教授 澁谷 覚
人材と組織	教授 杉浦 正和
市場創造とトランスフォーメーション	教授 杉田 浩章
コーポレート・ファイナンス実証分析	教授 鈴木 一功
組織行動	教授 竹内 規彦
ポートフォリオ・マネジメント	教授 竹原 均
経営戦略と新規事業マネジメント	准教授 田村 泰一
企業経営と社会変革	客員教授 鶴谷 武親
コンピューテーショナル・ファイナンス	教授 中里 大輔
マーケット・マイクロストラクチャー	教授 西出 勝正
企業価値の創造と管理	教授 西山 茂
戦略と組織のダイナミック・インタラクション	教授 沼上 幹
ESG 投資と企業価値	教授 根本 直子
アントレプレナーシップと事業創造	教授 長谷川 博和
企業価値とサステナビリティ・コーポレートガバナンス	教授 本田 桂子
エフェクチュエーション×ファイナンス	准教授 樋原 伸彦
サイエンスに基盤をおいたイノベーション実践	准教授 牧 兼充

■全日制 MBA ゼミ紹介

経営戦略と市場創造

担当教員：教授 池上 重輔

企業経営の難易度が高まる中で、ビジネスの面白さもまた上がってきています。国内と海外の両方においてビジネスを取りまく環境はよりダイナミックになってきており、大企業も中小企業もマクロな大局観とミクロな現場感の両方を持ちながら様々な矛盾に対応しつつ戦略と組織を必要に応じて変革してゆく必要があります。本ゼミでは多様な状況にも対応できる“戦略的な思考”を育み、戦略理論の幅を広げることを狙いとしています。更には、いかにその戦略を適時方向修正しながら実践してゆかに関しても学びます。そのために、ゼミ前半では戦略を読み解き・考察するための筋トレ的な基本書の読み込みと、事例を使用した演習の両方を組み合わせて行います。ゼミ後半は論文演習と学生の皆さんの興味に合わせて内容を調整していますので、例年内容は変わります。プロジェクト研究論文のテーマ・スタイルは特に限定しません。アカデミックなアプローチでも、実践事例的なアプローチ（つまりは特定企業のビジネスプラン）でもどちらでもよいです。ゼミに以下のような内容が含まれる予定です：1) 様々な戦略理論はどのような前提のときに有効か 2) 競争戦略の主要理論と実践上の留意点 3) 市場創造戦略の考え方とプロセス 4) 国内と海外での戦略展開の違いと共通項等

DX、グローバル化の中の企業価値創造

担当教員：教授 イネステラー 笠 章子

本ゼミは、日本の社会人教育を代表する早稲田ビジネススクールにおいて、技術革新やグローバル化によって躍進する日本企業の事例研究（Case study）を作成し国内外に発信することを目的としています。その背景として、グローバル社会において、日本企業の必要以上の自信喪失感や低評価があり、問題意識として掲げます。

VUCA の時代に日本企業の国際競争力（ヒト・モノ・金・ESG）向上を図るための独自のシステムやアプローチを調査分析、日本企業の択一性を抽出し、先行研究やグローバル事例を用いながらその本質を議論します。そして、外部環境変化を鑑みて、デジタル化やグローバル化による企業の次なる成長戦略を考察していただきます。

最終成果物は「日本企業のケーススタディーおよび自身の課題解決策」です。国内外のケーススタディーや質的調査法などに学び、ケーススタディーの書き方を学び、論文を仕上げさせていただきます。

担当教員は、国際経験やマネジメント経験豊かな理工系出身の女性教員です。約 40 年間の国内外の製造業を中心とした業態で多様な職種を経験しており、その経験から企業訪問やゲストスピーカーを通じた学びも取り入れ、インタラクティブで創造的な学び多き Learning journey を目指します。

日本のイノベーション戦略

担当教員：教授 長内 厚

本ゼミでは、「技術がどのような価値を生み出し、企業に収益をもたらしているのかについて戦略論・組織論をベースに研究する」というテーマのもとで、ケーススタディなどの定性的な研究法と論文執筆のテクニックを学び、研究成果を論文としてまとめあげるための研究と論文執筆の指導を行う。

このテーマの前提にあるのは、技術的な成果は必ずしも事業成果に結びつかない、という認識である。新しい技術は企業の競争優位の源泉となるものであるが、企業が事業としての成功を収めるためには、技術を応用した製品・サービスが顧客にとって価値のあるものであること（価値創造）と、創造した価値に見合うだけの見返り（収益）を企業が得られること（価値獲得）が必要となる。「価値創造可能だということ」イコール「価値獲得可能である」、とは言えないのである。新たな価値をどのように定義し、そこに技術がどのように介在するのか、これらを考えることが、本ゼミの大きな課題である。

また、企業活動の現場で起こる事象は様々な環境条件の違いに左右される複雑な因果関係の連鎖であるので、専門職学位課程の院生諸氏には、企業の内部に入り込んでいるメリットを最大限活用して、「そこにどのような複雑な因果関係が存在しているのか」をつぶさに観察してもらうことを期待している。「良い論文」を書くスキルを身につけることもこのゼミで学習するもう一つの目標である。

事業戦略遂行のための業績管理システム

担当教員：教授 清水 信匡

どんなにすばらしい戦略（儲かるビジネスプラン）を創り上げたとしても、その戦略（儲かるビジネスプラン）を実現できなければ意味がありません。

本ゼミでは企業の事業戦略を考慮にいれて業績管理システム－特に管理会計－を研究します。事業戦略に適合した業績管理システム（管理会計）を研究することを本ゼミの目的とします。すなわち、企業が業績をあげる（儲かる）ためには、どんな事業戦略をとるのがよいのか、またそのもとで、どのように業績管理ツール（管理会計）を使って企業業績の向上（儲け）につなげるかを考えることです。管理会計のテキストは戦略の違いを考慮して業績管理システムをあまり論じません、本ゼミでは事業戦略全般を考慮にいれて業績管理を研究します。また、伝統的な管理会計（業績管理）は小売業、製造業を中心に発展してきましたが、近年日本ではインターネットを利用したサービス業が発展しています。そのような新しいビジネスにおける業績管理（管理会計）を本ゼミでは取り上げていきたいと思えます。

市場創造とトランスフォーメーション

担当教員：教授 杉田 浩章

社会的課題の解決や新しい可能性に目を向けて、変化を恐れず変化からチャンスを生み出し、新たな価値創造で
きるリーダーが求められています。これこそが社会において最も重要なことだと考えています。

当ゼミでは、新たな価値創造をリードし、社会や産業や企業をトランスフォームすることができる将来のリーダー
やベンチャー企業の経営者を輩出していきたいと考えています。一連のゼミ活動を通じて自身が社会に対して何を
なすべきかを考え、自分自身を見つめ直し、自分の軸や新たな自分を再発見できる機会を提供していきたいと考
えています。論文については、市場におけるイノベーションの創出や社会的インパクトを生み出すことにつながるテー
マであれば、各人が本気で「このテーマを突き詰めてみたい」という意思を尊重します。しかし、このテーマを探
求することで、「きっと将来の自分にとってそれが将来にずっと繋がっていく礎になる！」と思えるテーマを深く
思考し、見つけ出してほしいと思っています。加えて、ゼミを通じた演習やゼミの時間を超えた様々なイベントや
プロジェクトを通して、リーダーとして必要な資質やスキルについて学び、お互いを高めあう素晴らしい機会を提
供していきたいと思います。教員は、ボストンコンサルティンググループにおいて、経営コンサルタントとして企
業変革や経営者のアドバイザーという実務経験が長く、自身もトップとして日本オフィスの経営という経験を有す
るとともに、近年は多くのスタートアップやベンチャーキャピタルへのアドバイスを発行っており、異なるバックグ
ラウンドの異なる企業への幅広い知見を有しております。

バックグラウンドは問いませんが、新たな変化を生み出し未来を切り拓くことへの興味、渴望感が強い人。そし
て、お互いの意見に耳を傾け、オープンかつポジティブな議論を戦わせることができる人。積極的に発言をし、自
発的にゼミをリードしていきたい、面白いゼミ発のイニシアティブを推進していきたいという意欲に溢れる人、そ
してチームを盛り上げていける方々の応募を期待しています。

事業戦略とオープンイノベーション

担当教員：准教授 田村 泰一

当ゼミでは、企業における事業戦略とイノベーション創出メカニズムを探求します。特に、最近注目されている
オープンイノベーションをはじめとする方法論も取り扱っています。前半は関連文献の議論を通じて理論を学び、
研究テーマを絞り込み、後半ではテーマに基づいたフィールドワークを含む論文作成指導に力を注ぎます。担当教
員は、官公庁での事業法人運営や複数プロジェクトの実務経験を生かし、イノベーションについて実践的な側面か
らの指導を行います。さらに、企業活動を促進する政府の研究開発支援政策など、企業レベルを超えた広い視点
を取り入れ、企業と政策の両面からイノベーションを深く追究します。具体的にはこれまで以下の研究領域を取り扱
っています。

- 新事業・新商品を創出するための経営メカニズムに関する研究
- ICT 企業のビジネスモデルに関する研究 ○ 医療企業のビジネスモデルに関する研究
- 政府支援による研究開発効率化及び支援政策に関する研究
- 上記分野以外の経営戦略やコーポレートガバナンスに関する研究

当ゼミでは学生との活発な議論を促す環境を整えつつ、ハイテク企業の工場見学や有識者を迎えた特別講義など
も予定しています。理論と実践を融合した学びを通じて、イノベーションのための組織のあり方や成功要因を体感
できるでしょう。将来、新規事業に関心を持つ方はもちろん、コンサルティングや経営戦略、政策立案など、あら
ゆる分野でイノベーションを起こしたいと考える皆さんに最適なゼミです。これまでの実績は、理系学生のみなら
ず、文系学生も幅広く受け入れています。ビジネスの最前線で活躍するための広い視野と実践的スキルを身につけ
たい方はぜひ当ゼミへご参加ください。共に学び、成長していきましょう。

アントレプレナーシップと事業創造

担当教員：教授 長谷川 博和

本【アントレ】ゼミのミッションは、「変化を受け入れながらも、ぶれない自分を築く」ことにあります。そのために必要なのが、松下幸之助氏も好んだ「自己観照」という姿勢です。自身を客観的に見つめることは容易ではありませんが、グローバル化が進む現代において、狭い視野のままでは変化に翻弄されてしまいます。

本学のビジネススクールでは、多様な価値観や経験をもつ教員、経営者、留学生を含む仲間との出会いが、自己観照のきっかけとなります。なかでも長谷川【アントレ】ゼミに身を置くことで、世界に通じる確かな「志」と「武器」を手にするための、真摯な日々を過ごすことができるでしょう。

【アントレ】ゼミが対象とするのは、アントレプレナーシップを体現する志を持った方々です。アントレプレナーとは、明確な理念を掲げ、仮説を構築し、実行と修正を繰り返しながら成果を導く存在です。本ゼミでは、①スタートアップの創業者、②ファミリービジネスの承継者、③大企業内でイノベーションを志す方々を対象とします。これらの多様な挑戦者たちが交わることで、革新が生まれると信じています。

【アントレ】ゼミの特色は以下の3点です。

- 1) 理論の徹底習得：多数の成功・失敗事例を学び、海外視察を通じ現地の起業精神に触れます。
- 2) 実践と学び：スタートアップ・ファクトリーを通じ、仲間と共に事業を創造し、失敗から深い学びを得ます。
- 3) 人間形成と人脈：松田修一名誉教授の卒業生も含む300名を超えるOBOGとの強固なネットワークにより、志ある人間形成を支援します。

変革の時代に、自らの志で未来を切り拓く皆様の参加を心よりお待ちしております。

<https://www.wbs-entre.com/>

アントレプレナーシップで幸せを創る

担当教員：教授 東出 浩教

ビジネスでの芸術家になりましょう。一緒に、先人の知恵や工夫を、いい意味でstudyし、新しいものを作り出すプロセスを体験しましょう。何かを「バカる」、つまり真似するだけの人生、単に奇を衒った価値のないものを見せるだけの人生、どちらも面白くありません。

我々が直面している日常やビジネス環境は、ますます不確実性が高くなってきています。グローバルな視座で世界を眺めるほどに、より強く、より深く、このトレンドを実感するはずですが、しかし、「茹で蛙」の比喻ではありませんが、いわゆる現在のドメスティックな環境に慣れてしまうと、この大きな流れを捉えることができず、結果として自分自身のグローバルな成長への機会を失うことになってしまいます。

皆さんに必要なことは、キャリアの早い段階から、「機会」をものにするために自分自身で「決定」することを繰り返し、実現するためにどのような「行動」をリーダーとして取っていかばいいのかを知った上で実行していくことです。つまり、起業家的なリーダーになるということです。決して、企業の中長期計画を達成するために予実績管理を「そつなく」こなすというような（私から見れば）つまらない仕事ではありません。

ゼミナールでは、ワールドクラスの起業家的リーダーとして活躍するためのステップとして、具体的なビジネスの「機会」、可能であればグローバルな起業家的な機会を見つけ出し、具現化するためのロードマップとしてのビジネスプランを具体的なデータの収集、分析、フィードバックを通じて作り上げることとなります。ここでのビジネスプランは、個人で始めるスタートアップから、大企業における比較的大規模なコーポレートベンチャーまでを含みます。この経験を基に人生の早い段階で、何か新しいものをゼロから作り上げるプロセスに大きく踏み込み始めていただきたいと強く希求しています。

自分自身の「哲学」を1年間の時を使い、見つめ直し将来のための「ビジネス・プラン」を書き上げてみてください。

■夜間主 MBA ゼミ紹介

戦略構想力

担当教員：教授 浅羽 茂

当ゼミでは、優れた戦略を構想するプロセスについて議論することを目的とします。戦略策定プロセスにはどのような難しさがあるか、分析結果はどのように解釈されるべきかを議論します。優れた戦略を生み出すものは、さまざまな手法を駆使した分析ではなく、経営者のセンスであり、それゆえ「経営はサイエンスではなくアートだ」と言われることがあります。当ゼミで行うことは、その経営者のセンスの中身を覗いてみようという野心的な試みとも言えます。参加者は、経営者の意思決定プロセスが記述されている文献を読んだり、実際に自分がかかわった戦略事例を持ち寄りして、その戦略の策定プロセスを吟味します。あるいは、実際の企業を取り上げ、その企業が直面する外部環境、その企業の内部の状況、策定・実施された戦略を調べ、自分たちならいかに意思決定するかを議論します。それと並行して、プロジェクト研究論文の作成に役に立つであろう基本的文献の精読、リサーチ・デザイン、データ分析、論文の書き方についての講義も行います。また、学んだことを総動員して、現実の企業や社会が抱える課題の解決を目指して、調査・分析・提案を行うこともあります。秋からは、プロジェクト研究論文作成の指導を行います。参加者が相互に発表、コメントし合い、論文を仕上げていきます。論文のテーマは多様です。明確な現実的問題意識をとまっていれば理論的な研究でも構わないですし、論理的であれば（何らかの理論がベースにあれば）事例分析や特定の企業の戦略策定でも構いません。大事なことは、各自が知的に面白いと感じる問題を扱っていることです。

競争戦略と市場創造戦略

担当教員：教授 池上 重輔

企業経営の難易度が高まる中で、ビジネスの面白さもまた上がってきています。国内と海外の両方においてビジネスを取りまく環境はよりダイナミックになってきており、大企業も中小企業もマクロな大局観とミクロな現場感の両方を持ちながら様々な矛盾に対応しつつ戦略と組織を必要に応じて変革してゆく必要があります。本ゼミでは多様な状況にも対応できる“戦略的な思考”を育み、戦略理論の幅を広げることを狙いとしています。更には、いかにその戦略を適時方向修正しながら実践してゆくかに関しても学びます。そのために、ゼミ前半では戦略を読み解き・考察するための筋トレ的な基本書の読み込みと、事例を使用した演習の両方を組み合わせて行います。ゼミ後半は論文演習と学生の皆さんの興味に合わせて内容を調整していますので、例年内容は変わります。プロジェクト研究論文のテーマ・スタイルは特に限定しません。アカデミックなアプローチでも、実践事例的なアプローチ（つまりは特定企業のビジネスプラン）でもどちらでもよいです。ゼミに以下のような内容が含まれる予定です：1) 様々な戦略理論はどのような前提のときに有効か 2) 競争戦略の主要理論と実践上の留意点 3) 市場創造戦略の考え方とプロセス 4) 国内と海外での戦略展開の違いと共通項等

アセット・アロケーション

担当教員：客員教授 伊藤 敬介

資産運用において、パフォーマンスの約9割はアセット・アロケーション（資産配分）で決まるとも言われています。本演習では、前半で、アセット・アロケーションの分野での重要な論文（パフォーマンスの決定要因、ブラック・リッターマン型最適化、リバランス手法の比較、ポートフォリオ・インシュランス、ライフサイクル投資など）を読み、期待リターンやリスクの推計方法、投資目標の整理の仕方なども含めて、アセット・アロケーションを考える上で基礎となる手法や理論を、エクセルを使った演習も交えて整理します。後半では、資産運用やアセット・アロケーションに係る近年の様々な課題（「個人投資家の課題（貯蓄から資産形成・資産活用へ）」、「公的年金の課題」、「金融機関の有価証券運用の課題」、「ESG・サステナビリティと資産運用」など）をレビューし、学生が自らアセット・アロケーションや資産運用に関して選定したテーマについて、実際にデータを収集・分析し、報告を行います。

DX、グローバル化の中の企業価値創造

担当教員：教授 イネステラー 笠 章子

本ゼミは、日本の社会人教育を代表する早稲田ビジネススクールにおいて、技術革新やグローバル化によって躍進する日本企業の事例研究（Case study）を作成し国内外に発信することを目的としています。その背景として、グローバル社会において、日本企業の必要以上の自信喪失感や低評価があり、問題意識として掲げます。

VUCAの時代に日本企業の国際競争力（ヒト・モノ・金・ESG）向上を図るための独自のシステムやアプローチを調査分析、日本企業の択一性を抽出し、先行研究やグローバル事例を用いながらその本質を議論します。そして、外部環境変化を鑑みて、デジタル化やグローバル化による企業の次なる成長戦略を考察していただきます。

最終成果物は「日本企業のケーススタディーおよび自身の課題解決策」です。国内外のケーススタディーや質的調査法などに学び、ケーススタディーの書き方を学び、論文を仕上げさせていただきます。

担当教員は、国際経験やマネジメント経験豊かな理工系出身の女性教員です。約40年間の国内外の製造業を中心とした業態で多様な職種を経験しており、その経験から企業訪問やゲストスピーカーを通じた学びも取り入れ、インタラクティブで創造的な学び多き Learning journey を目指します。

世界最先端の経営学とビジネスの実践知

担当教員：教授 入山 章栄

本ゼミでは、時代と共に陳腐化するビジネス知識ではなく、これからの変化が激しく正解がない時代において、ゼミ員それぞれが様々なビジネス課題やチャレンジを考え抜き続けるのに必要な「思考の軸」を身につけることを目的とする。そのために担当教官が重要視するのは、ビジネスにおける「具体と抽象の知の往復」であり、本ゼミでは1年間その習得を徹底的に行う。

みなさんの仕事・ビジネスのそれぞれの課題は具体的なものであり、一つ一つは「特殊事情」である。しかし、その大部分は俯瞰して「抽象化」してみると、共通の視点・軸で捉えられることがほとんどだ。なぜなら、ビジネスとは人や、人が織りなす組織が行うもので、その事象は複雑に見えるが、人間・組織の本質的な行動メカニズムは歴史を通じても普遍性が高いからである。したがって、経営理論を思考の軸として持てば、今後デジタルや AI 技術の進展、世界情勢の不安定化、経済ルールの変更など様々な変化にも、自分の力で考え抜く力を終生持ちうる。実際にこの「具体と抽象の知の往復」の有用性は、担当教官自身が、様々な民間企業の取締役・アドバイザーの立場を通じて痛感している。(なお、上記の考え方により興味がある方は、拙著「世界標準の経営理論」(ダイヤモンド社)の序章などを参考にされたい。)したがって本ゼミでは、ゼミ員それぞれが持っている現在・将来の仕事や、自身のキャリア、解決したい社会 이슈などの具体的な事例・課題をベースに、それに適した世界最先端の経営学や経営理論の論文を共に読んで思考の軸とすることで、それらの具体的な課題にどう取り組むべきかを考えていく。一年間この「具体と抽象の知の往復」を繰り返せば、かなりの思考の軸が身につくはずだ。

担当教員は、現在、国内の様々な企業の取締役や経営アドバイザーを務め、多くの経営者の意思決定の伴走役を毎日のように行っている。一方で、米国で十年研究活動を行ってきた中で世界最先端の経営の学術知も精通している。このように「実践知」と「学術知」の両方をバランスよく(おそらく高いレベルで)持つのが担当教員の特徴であり、このゼミのアプローチには適任であると考えている。

会計制度の経済分析

担当教員：教授 薄井 彰

本ゼミは、資本市場を基礎とする会計研究と経営者の会計行動を議論します。このゼミでは、日本の会計制度と資本市場、日本の会計制度と企業行動に関する課題を経済分析します。(1) 会計制度や会計数値が資本市場の価格形成に及ぼす影響、(2) 日本の会計基準、米国の会計基準、国際財務報告基準(International Financial Reporting Standards: IFRS)などの会計ディスクロージャー制度、(3) 公認会計士などの会計プロフェッションに関する監査制度、(4) 経営者報酬制度、(5) コーポレートガバナンス制度などが議論の対象となります。このゼミの目的は、会計学、経済学、ファイナンス学、法学の高度な学際的知識を要する領域において、理論的、実証的なアプローチに基づく問題解決能力を修得することです。企業が直面する様々なコーポレートアクション、例えば、M&A、事業提携、IPO(新規株式公開)、海外進出、事業再生、設備投資、株式投資、債券投資、金融商品投資、資金調達、税務、利益情報開示などに関して、最新の会計理論やファイナンス理論などがどのように適用できるかについて実証的に研究します。本ゼミでは、以下のようなビジネスパーソンが実務の様々な課題に対して理論的、実証的にチャレンジすることを期待しています。

- ・ CEO、CFO、取締役などの経営者
- ・ 企業の経営企画部門の管理者、スタッフ
- ・ 資産運用担当者
- ・ アナリスト
- ・ 将来、博士号を取得して高度な分析技術を有するスペシャリストあるいは研究者を志望する者
- ・ 企業の経理財務部門の管理者、スタッフ
- ・ 企業の IR (Investor Relations) 部門の管理者、スタッフ
- ・ 会計専門家(公認会計士、税理士等)
- ・ 官庁等の会計制度設計者

コーポレート・ファイナンス／ガバナンス

担当教員：教授 内田 交謹

本演習では、コーポレート・ファイナンスとガバナンス分野の英文論文を読むことで、有名な理論や実証結果を理解することを目標とします。論文のテーマは次の通りです：

資本構成・資金調達、配当・自社株買い、取締役会、経営者報酬、投資・リストラクチャリング、株式発行、M&A、ESG

各テーマについて、決定要因（例：どのような企業が配当を多く払うか）や株価、業績への影響について、指定した論文を通じて学びます。毎回の演習は、論文を理解する上で必要な知識をまとめたスライドを教員が解説し、内容や主要結果に関して事前に用意した Question に学生が回答する形で進みます。実証論文を読むには統計学・計量経済学の知識が不可欠なため、最初の数回は、これらの研究でよく用いられる分析手法について解説します。最後の数回は、学生が自分で選んだ論文について内容を解説するプレゼンテーションを実施します。

デジタル・イノベーションとマーケティング

担当教員：客員教授 及川 直彦

「デジタル・イノベーション」は、「デジタル」と呼ばれる一連の情報技術がもたらした新たな事業環境を指します。このような新たな事業環境に直面した企業が、いかにして自らの活動をこれまでとは異なる視点から捉え直し、新たな本質を見極め、変革のシナリオを描き、推進させていくかを考え抜き、具現化させることが当ゼミのテーマとなります。

今日自らが直接的、あるいは間接的に携わっている事業において、デジタル・イノベーションを活用しようとしている方々、デジタル・イノベーションへの対応が求められている方々、デジタルに限らず、事業環境の変化の中で、これまでとは異なるやり方を模索している方々のご期待に応えることができるゼミです。

ゼミは、プロジェクト研究論文のテーマ設定と作成を核として運営します。まず、各自の問題意識をゼミにおいて共有し、ゼミのメンバー間の議論を通じて課題を明確にします。それから、その課題の解決のシナリオを構想し、そのシナリオにおいて鍵となる部分をプロジェクト研究論文のテーマとして設定します。そして、関連する学術的な研究の論文やそれをベースとした実務家向けの書籍を参照しながらそのテーマに対する思考を広げ、深め、プロジェクト研究論文としてまとめていただきます。

私自身が、1990年代の中頃から、デジタル・イノベーションにおけるマーケティング（例：インターネット・マーケティング、CRM、eコマース、ネットコミュニティビジネス、プラットフォームビジネス、ビッグデータ分析、機械学習）にコンサルタントとして、また事業者として深く携わり、同時に夜間主のプログラムで学びました。そして、先行する学術的な研究を参照することで、実務の積み上げからだけでは得られない視点を得ることができ、それによって解決のシナリオを広げ、深めることができました。

プロジェクト研究論文の作成のプロセスを通じて、学術的な研究と実務の現場を橋渡しする「頭の動かし方」を、当ゼミを通じてみなさんにも体得していただきたいと思います。

イノベーション戦略

担当教員：教授 長内 厚

本ゼミでは、「技術がどのような価値を生み出し、企業に収益をもたらしているのかについて戦略論・組織論をベースに研究する」というテーマのもとで、ケーススタディなどの定性的な研究法と論文執筆のテクニックを学び、研究成果を論文としてまとめあげるための研究と論文執筆の指導を行う。

このテーマの前提にあるのは、技術的な成果は必ずしも事業成果に結びつかない、という認識である。新しい技術は企業の競争優位の源泉となるものであるが、企業が事業としての成功を収めるためには、技術を応用した製品・サービスが顧客にとって価値のあるものであること（価値創造）と、創造した価値に見合うだけの見返り（収益）を企業が得られること（価値獲得）が必要となる。「価値創造可能だということ」イコール「価値獲得可能である」、とは言えないのである。新たな価値をどのように定義し、そこに技術がどのように介在するのか、これらを考えることが、本ゼミの大きな課題である。

また、企業活動の現場で起こる事象は様々な環境条件の違いに左右される複雑な因果関係の連鎖であるので、専門職学位課程の院生諸氏には、企業の内部に入り込んでいるメリットを最大限活用して、「そこにどのような複雑な因果関係が存在しているのか」をつぶさに観察してもらうことを期待している。「良い論文」を書くスキルを身につけることもこのゼミで学習するもう一つの目標である。

サステナブル・マーケティングと価値創造

担当教員：教授 川上 智子

気候変動や人権問題等の社会問題への関心の高まりとともに、経済価値と社会価値の同時追求が経営の重要課題となり、マーケティング分野でも、サステナブル・マーケティングという新しい領域が生まれています。この演習では、マーケティングの主要なテーマである価値創造に焦点を当て、マーケティングとイノベーションの最新理論に基づき、地球と社会と企業にとってサステナブルな価値の創造とは何か、その実現のための戦略と実行はどうあるべきかについて、理論・事例・実習等を通じて実践的に学びます。理論面では、マーケティング・リサーチ、マーケティング戦略、マーケティング・マネジメント、デジタル・マーケティング、サステナブル・マーケティング等の国内外の論文や文献から学びます。これと並行して、企業事例の分析や現実的な問題解決に取り組むプロジェクト等を予定しています。実務家をゲストスピーカーとして招くセミナー、国内・海外のスタディ・ツアーも開催する予定です。

学位論文では、マーケティングやサステナビリティに関する幅広い領域から、各自の関心に沿って、自由にテーマを設定します。文献調査や検索に留まらず、インタビューや質問票（アンケート）調査等、マーケティングの理論や技法を十分に活用してください。希望者には、学会発表に挑戦する機会もあります。学術的にも新規性が高く、実践的にも応用可能な論文を書き上げるために、ゼミ全体で切磋琢磨していきましょう。

直近の論文テーマ例）プラント・ベース食品、生成 AI、DAO、パーパス経営他

経営戦略とオペレーション戦略

担当教員：教授 菅野 寛

狭義の「戦略とオペレーション」と言うよりも広義の「戦略のインプリメンテーション（実行）」

私は経営コンサルティング会社での十数年の経験から「実行されて成果を出さない戦略は意味がない」と強く意識するようになりました。ゼミ名称は「経営戦略とオペレーション戦略」ですが、ゼミのスコープを狭義の「オペレーション」に限定するのではなく、広義の「インプリメンテーション（実行）」、すなわち「戦略を実際のビジネスの現場で実行して、実際に結果を出すためには何が重要か」を一緒に考えていきたいと思っています。成果を出すためにはオペレーションも重要ですが、戦略そのものの質、トップのリーダーシップ、組織のモチベーション、リスクや不確実性のマネジメント、等、他にも重要な要素があります。特に夜間主 MBA プログラムは、豊富な実務経験をもち、働きながら学ぶ方が多いと思いますので、徹底的に「実務」にこだわりたいと思います。戦略を実行して成果を出すために必要な要素、およびその要素の組み合わせ方、使い方、がテーマです。

学生主導であること

ゼミで何をやるか？講師の私が決めるのではなく、ゼミ生と話し合っって何をやるかを決めていきたいと思っています。もちろん、プロジェクト研究論文を仕上げることは MUST ですが、それ以外のゼミ活動は学生主導で考えて私に提案していただき、私ができる限りサポートしたいと思っています。参考までに過去のゼミにおいては学生の希望に基づいて、企業訪問、CEO との直接ディスカッション、実際の企業の CEO から実際の経営課題をいただいてゼミ生が課題解決の提案をおこなう「コンサルティング」等を行いました。

International MBA ゼミとの合同ゼミ

私のもう一つ「International MBA」のゼミを持っています。日本にいながら非日本人の MBA 学生と協働できるのも WBS のメリットです。何らかの形で International MBA ゼミ生とも積極的に協働したいと考えています。

マーケティング・マネジメント

担当教員：教授 木村 達也

学生たちが自らの関心領域をベースに企業のマーケティング課題の発見と解決に取り組み、その過程のなかでマーケティングへの現実適応力を高めていくことが当ゼミの目的です。

まずは基礎理論を修得するとともに討論などを通じてマーケティングについての理解を一層深めながら、各自がプロジェクト研究論文のための研究テーマを設定します。期待される研究領域は、たとえばマーケティング戦略策定、ブランド・マネジメント、新製品の市場導入戦略、サービス・マーケティング、マーケティング組織、顧客関係性マネジメント、マーケティング・コミュニケーション、インターネット・マーケティングなどですが、しっかりした問題意識さえあれば何に取り組むかは皆さん次第です。

研究の方法としては、企業や業界を対象にした集中的な調査を行うとともに、理論的な枠組みを有効に利用した上で実践的かつ独創的な研究を進めてほしいと思っています。

担当教員は研究者になるまえ、日本、欧州、米国の企業（広告会社、航空会社、日用消費財（FMCG）メーカーなど）でマーケティングの実務に全域にわたって携わってきました。約 20 年間のビジネス現場での経験からたどりついたひとつの思いは、社会心理学の父と称される K・レヴィンによる “There is nothing so practical as a good theory” 「良い理論ほど実践的なものはない」というものです。たんなる実践だけなら、皆さんが日々の仕事のなかでできるはずです。大学院では理論と実践を深いところで結びつけることで、20 年後でも役に立つ考え方を身につけてください。

ブロックチェーンと分散ファイナンス

担当教員：教授 齊藤 賢爾

2008年、匿名の開発者サトシ・ナカモトにより、デジタル通貨システム「ビットコイン」を実現するための分散相対タイムスタンプサーバ技術として提案された「ブロックチェーン」は、今やデジタル通貨のみならず、契約や企業の自動経営まで、新たな社会の信用基盤としての様々な応用可能性が取り沙汰されています。しかし、いかなる応用もその技術的特性から離れて議論することはできず、その期待とは裏腹に、ブロックチェーンと名づけられている一連の技術は極めて不完全な状況にあり課題も多くあります。

本演習では、ブロックチェーンおよび関連するレジャー（台帳）技術の基礎を詳細に把握しつつ、分散ファイナンスをはじめとするさまざまな応用可能性について検討を加え、議論します。

本演習の目標は、新たな社会の信用基盤をかたちづくる技術を自ら生み出せる、あるいはそうした技術に対して要求を突きつけられるための基礎となる力を身につけることです。

戦略とファイナンス

担当教員：教授 佐藤 克宏

本ゼミでは、戦略とファイナンスという視点から、経営においてエッセンスとなる知識やスキルを養います。具体的には、戦略およびファイナンスそれぞれの本質を理解しながら、経営におけるそれらのつながりを明らかにすることによって、戦略とファイナンスを一体的に使って経営を体系的に実践する力の基礎を培います。戦略とファイナンスがクロスオーバーする分野において、学術論文を読み解くこと、第一線の経営者と交流することなどを行いながら、戦略とファイナンスの視点からゼミ生と一緒にゼミ運営を行っていく予定です。また、哲学思想・地理・歴史・芸術・食などのリベラルアーツにおける一流を経験することも重視して、ビジネスプロフェッショナルとしての教養・思考様式・行動様式を習得することにも努めています。こうして、ゼミ生が将来のプロフェッショナルライフを志高く歩んでいけるようになることを目指します。

金融法務事情

担当教員：教授 柴崎 暁

本ゼミの目的は、参加者のプロジェクト研究論文の執筆準備を支援することである。日本法における金融私法分野の特定の問題を選択してもらう。日本語をベースに日本法の制度を対象とするが、外国文献の訳読を必要とする比較法研究も歓迎する。具体的なテーマについては、教員が担当する講義「金融法Ⅰ・Ⅱ」「会社法Ⅰ・Ⅱ」のシラバス等が参考となろう。ちなみにこれらの科目を並行して履修することは必須ではないが、論文作成には役立つと思われる。

問題への接近は、判例批評の形式をとることを推奨する。ジュリスト判例百選、私法判例リマークス等が代表的な評釈雑誌であるが、一つの事件を選んで研究することが効率的である。問題の拡散を防ぎ研究をコンパクトにすることは、限られた時間で論文を執筆するために望ましい。まず評釈とそこに引用されている他の文献を探索し論文のエスキスを作成し授業の場で発表していただく。当該事案の評釈だけでなく、そこに引用言及された論文・体系書・立法資料・過去の判例とその評釈・特別法・約款・比較立法例等にも言及が求められる場合がある。

プロジェクト研究論文に求められる要素として、法的課題を正確に指摘し、具体的な課題解決を意識しつつ議論の状況を分析し、参加者自身の明瞭な私見とその有用性を説明できていることが求められる。

参加希望者は研究計画を準備した上で、電子メールによるアポイントメントベースでコンタクトをとっていただきたい。場合により zoom 等の遠隔的方法でコンタクトをとる場合がある。

担当者のプロフィール・著作等については <<https://researchmap.jp/read0063811>> を参照。

デジタル環境下の消費者行動

担当教員：教授 澁谷 覚

現在急速に進行するデジタル環境の最大の特徴は、消費者と消費者、あるいは消費者と興味・関心の対象がデジタル上でフラットにつながった結果、企業の行動や消費者行動のあらゆる側面に、消費者と消費者とのコミュニケーションが介在するようになってきた点にあります。このため、過去に行われてきた企業から市場に向けた一方向のマーケティングは通用しません。最近ではブランドの力も以前のように効果的でないことが、さまざまな側面から明らかになってきています。このような環境下で、企業はどのように市場や消費者に働きかけ、マーケティングを実践していけばよいのでしょうか。

本ゼミでは、以上のような問題意識に基づき、企業との共同研究、ゼミ生相互の勉強会、などの活動を行いつつ、並行して修士論文の作成を進めています。ゼミのミッションは「デジタルと消費者心理を通じて社会を変革する」です。担当教員は、10年間の電力会社勤務（法務・企画部門）の後に研究者に転じ、これまで消費者間のコミュニケーションやインタラクションを通じた影響関係について、実験心理学をベースとした研究を行ってきました。基本的にはデジタル上の消費者と消費者との関わり方に焦点を当てる消費者行動研究が専門ですが、上記のようにマーケティングを取り巻くデジタル環境が急速にソーシャル化する中で、近年はさまざまな機会にデジタル・マーケティングや将来のマーケティングに関する研究や調査、または企業や各種団体等とのさまざまな関わりのお供もつようになってきました。また上記の10年間の電力会社の勤務中にMBAを取得し、これが人生が変わるきっかけになったため、同じように働きながら、あるいは一時休職してMBAを目指す皆さんを応援したいという強い気持ちもっています。

本ゼミのモットーは“D&I”（Diversity and Inclusion）です。この言葉のとおり、本ゼミでは多様性を尊重しゼミを進めています。関心がある方をお待ちしています。

人材と組織

担当教員：教授 杉浦 正和

このゼミは、「つまるところ『ひと』と『組織』が大切だ」と考える方のためにあります。人材・組織マネジメントを総合経営の基盤と捉え、戦略・組織・制度といった「ハード」な要素と、リーダーシップ・モチベーション・組織文化といった「ソフト」な側面を架橋しながら、広い視野で探究します。

ゼミの目的は、参加者がこれまでの実務を通じて培ってきた課題意識を理論と対話で再構成し、実務への再フィードバックを図ることです。個別の実践的課題を掘り下げつつ、全体像を俯瞰する視座も養うことを目指します。

春・夏クォーターには、メンバー各自が所属組織を紹介し、課題の構造化を行います。各自のテーマに沿った論文を紹介しあうことを通じて議論を深め、基本的理解と相互理解を同時に進めていきます。夏休み中には「論文合宿」を実施し、プロジェクトペーパーのドラフトを作成します。

秋・冬クォーターにはテーマに沿った発表と意見交換を通じてリサーチ結果を共同で考察すると共に、効果的なプレゼンテーションの習得も図ります。これらの活動を通じて、実務的応用可能性の高いアイデアを生み出していきます。

このゼミは「人材と組織のマネジメントとディベロップメント」を研究対象としてのみでなく実践の場と捉えています。卒業生・現役生は222名で、世代を超えたOB/OGネットワークも活発です。「人材の、人材による、人材のためのゼミ」というコンセプトに共鳴し、共に学び合い、ゼミの運営を楽しんでみたいという方の参加を心より歓迎します。

市場創造とトランスフォーメーション

担当教員：教授 杉田 浩章

社会的課題の解決や新しい可能性に目を向けて、変化を恐れず変化からチャンスを生み出し、新たな価値創造で活躍するリーダーが求められています。これこそが社会において最も重要なことだと考えています。

当ゼミでは、新たな価値創造をリードし、社会や産業や企業をトランスフォームすることができる将来のリーダーやベンチャー企業の経営者を輩出していきたいと考えています。一連のゼミ活動を通じて自身が社会に対して何をなすべきかを考え、自分自身を見つめ直し、自分の軸や新たな自分を再発見できる機会を提供していきたいと考えています。

論文については、市場におけるイノベーションの創出や社会的インパクトを生み出すことにつながるテーマであれば、各人が本気で「このテーマを突き詰めてみたい」という意思を尊重します。しかし、このテーマを探求することで、「きっと将来の自分にとってそれが将来にずっと繋がっていく礎になる！」と思えるテーマを深く思考し、見つけ出してほしいと思っています。

加えて、ゼミを通じた演習やゼミの時間を越えた様々なイベントやプロジェクトを通して、リーダーとして必要な資質やスキルについて学び、お互いを高めあう素晴らしい機会を提供していきたいと思えます。

教員は、ボストンコンサルティンググループにおいて、経営コンサルタントとして企業変革や経営者のアドバイザーという実務経験が長く、自身もトップとして日本オフィスの経営という経験を有するとともに、近年は多くのスタートアップやベンチャーキャピタルへのアドバイスを発行しており、異なるバックグラウンドの異なる企業への幅広い知見を有しております。

バックグラウンドは問いませんが、新たな変化を生み出し未来を切り拓くことへの興味、渴望感が強い人。そして、お互いの意見に耳を傾け、オープンかつポジティブな議論を戦わせることができる人。積極的に発言をし、自発的にゼミをリードしていきたい、面白いゼミ発のイニシアティブを推進していきたいという意欲に溢れる人、そしてチームを盛り上げていける方々の応募を期待しています。

コーポレート・ファイナンス実証分析

担当教員：教授 鈴木 一功

本演習では、コーポレート・ファイナンスに関連する実証研究をテーマとします。到達目標としては、参加者が自ら金融市場や、企業業績等のデータを取得し、それを用いて簡単な実証分析を行い、その結果を解釈できる基本的な能力を身につけることです。演習の前半においては、コーポレート・ファイナンス分野の実証研究論文(例として、株主還元政策、負債政策、新規株式公開 (IPO)、M&A 等)を取り上げ輪読することで、実証研究のテーマとそれに用いられている計量経済学的手法を考察します。演習の後半では、参加者が自らコーポレート・ファイナンス分野から選定したテーマについて、実際にデータ収集、分析、報告を行います。さらに、その結果をレポートにまとめて提出することを単位取得要件とします。学期初めに、参加者数や参加者の興味のある分野に応じて、全体の講義計画を設定する予定です。

組織行動

担当教員：教授 竹内 規彦

当研究室では、近年米国を中心に急速に発展しつつある「組織行動学(Organizational Behavior)」の考え方やコンセプトを踏まえ、企業の組織と人材のマネジメントに関する理論的・実証的な研究を行うことを目的とします。心理学・社会学等のバックボーンを支柱とし発展してきた組織行動学は、組織の中の人々の性格・価値観・態度・行動に関する客観的なデータとその厳格な方法論に基づく仮説検証により、実務に応用度の高い数多くの人間行動や成果に関する理論を蓄積しています。このエヴィデンス・ベースドの考え方をもとに、個人の第6感や経験則のみに頼らない組織における効果的なマネジメントのあり方を考えていきます。具体的な研究トピックスは、必ずしもこの限りではありませんが、以下のような例が挙げられます。

- 従業員・管理者のモチベーション・マネジメント
- 職場における上司一部下間の関係性の質に関するイシュー
- 組織における個人の社会化とリテンション (定着)・マネジメント
- ワークライフ・バランスやウェルビーイング向上のマネジメント
- ライフスパンでのキャリア開発とキャリア開発支援
- 個人のプロアクティブ行動、パフォーマンスの促進・阻害要因

なお、当研究室ではプロジェクト研究論文において、定量的な実証研究を実施することを推奨しています。研究活動を通じ、組織の諸問題に対して科学的に切り込む能力の滋養と伸張が期待されます。

ポートフォリオ・マネジメント

担当教員：教授 竹原 均

本演習では、ポートフォリオ最適化、アセットプライシングモデル、企業価値評価モデルなど、ポートフォリオ・マネジメントに関連する重要トピックについて解説していきます。その上でファイナンスにおける実証研究の方法論と、コンピュータ上でのR言語を用いた実装に関して理解することが履修者の学習目標となります。演習前半では各週で取り上げるトピックについて、演習内で解説したサンプルRスクリプトを拡張して、データ分析することにホームワークとして取り組んでもらいます。また演習後半では、初回の講義で配布したリーディングリストから各自が取り上げた論文の内容を、日本市場のデータを用いて複製する課題に取り組むことにより、ポートフォリオ・マネジメントのためのデータ解析スキルを身に付けることを目指します。

経営戦略と新規事業マネジメント

担当教員：准教授 田村 泰一

当ゼミでは、企業における新規事業創出のメカニズムを、イノベーションやビジネスモデルの観点から探求します。前半は関連文献の議論を通じて理論を学び、研究テーマを絞り込み、後半ではテーマに基づいたフィールドワークを含む論文作成指導に力を注ぎます。

担当教員は、官公庁での事業法人運営や複数プロジェクトの実務経験を生かし、新規事業マネジメントについて実践的な側面からの指導を行います。さらに、企業活動を促進する政府の研究開発支援政策など、企業レベルを超えた広い視点を取り入れ、企業と政策の両面から新規事業マネジメントを深く追究します。具体的にはこれまで以下の研究領域を取り扱っています。

- 新事業・新商品を創出するための経営メカニズムに関する研究
- ICT 企業のビジネスモデルに関する研究
- 医療企業のビジネスモデルに関する研究
- 政府支援による研究開発効率化及び支援政策に関する研究
- 上記分野以外の経営戦略やコーポレートガバナンスに関する研究

当ゼミでは、学生との活発な議論を促す環境を整えつつ、ハイテク企業の工場見学や有識者を迎えた特別講義なども予定しています。理論と実践を融合した学びを通じて、新規事業マネジメントのための組織のあり方や成功要因を体感できるでしょう。将来、新規事業マネジメントに関心を持つ方はもちろん、コンサルティングや経営戦略、政策立案など、あらゆる分野で新規事業を起こしたいと考える皆さんに最適なゼミです。これまでの実績は、理系学生のみならず、文系学生も幅広く受け入れています。ビジネスの最前線で活躍するための広い視野と実践的スキルを身につけたい方はぜひ当ゼミへご参加ください。共に学び、成長していきましょう。

企業経営と社会変革

担当教員：客員教授 鶴谷 武親

本ゼミは「壁打ちゼミ」です。多様性がありつつも、興味や意欲という共通点を持つ同志が集い、互いに壁打ちをし、各自のアイデアが昇華され、願わくはそのアイデアを実現する。そんな場でありたいと思っています。本ゼミにおいては、参加者が各々の経験、学び、失敗、意見を共有し、時に外部の力も借りて、現在取り組んでいる事業や構想中の事業について、ブラッシュアップをします。その過程で、経営戦略、オペレーション、人材・組織、商品・サービス設計など、多岐にわたるテーマの中から自らのリサーチクエストを立て、プロジェクト研究論文にとりまとめていきます。社会人が中心のビジネススクールとして、可能な限り、事業で向き合っているテーマを持参されることを期待しています。イントレプレナー／アントレプレナーも歓迎します。研究、成果発表等はゼミ生の皆さんに主体的に取り組んでいただきますが、私も精一杯サポートします。

私自身、数人から千人超の企業経営を経験し、失敗もしてきたと思います。企業、医療法人、非営利団体の経営・活動に従事しつつ、学びの場でそれらを言語化したり、振り返ったりすることは、大いに価値あることだと実感しています。

マネジメントのあり方としては、私自身は頭と心の両面をあきらめずに大切に続ける青臭さを抱えています。また、利益あつてのミッション、ミッションあつての利益、という考え方を大切にしています。強く優しい経営と言ってもいいかもしれません。こうしたあり方に共感を覚える方、もしくは新鮮に思われる方、お待ちしております。

変化し続ける経営環境において、皆さんそして皆さんの組織が変化に適応し、生き残るのはもちろんのこと、機会を得ては、変化を自ら作り出すことを目指していきましょう。

コンピューターショナル・ファイナンス

担当教員：教授 中里 大輔

クオンツに必要なプログラミングスキルを身につけます。ゼミ担当教授が同時に教えている「デリバティブ・モデリング」「金利デリバティブ原理とクレジットリスク」で扱われる、金融商品やリスク管理手法などを例に実際のソフトウェア開発を行います。プログラミングのイロハから始めて、プロトタイプ開発してもらいます。この作業を通して数値計算の問題点などを理解してもらいます。

前半はエクセルベースでマクロの作り方を講義、中間ではマセマティカでのプログラミングを講義、後半はアドホックな開発プロジェクトをサポートします。各学生のスキルレベル・進捗に合わせ指導を行います。問題点などは授業中に議論します。

また、ゼミ担当教員前掲科目の補習および卒業研究テーマ議論の場も兼ねます。

マーケット・マイクロストラクチャー

担当教員：教授 西出 勝正

本演習では、マーケット・マイクロストラクチャー分野の研究を、主として理論分析の観点から学んでいきます。特に、市場制度の相違や投資家の異質性等が価格形成に与える影響についての先行研究を参加者全員で輪読しながら、モデルの一般化や拡張の可能性について検討していきます。輪読の際には、(i)当該論文の新規性や学術的貢献、(ii)当該論文に残された課題、を全員で共有することで、修士論文執筆の準備に必要な知識や手法の修得を目指します。

企業価値の創造と管理

担当教員：教授 西山 茂

このゼミでは、グローバルな視野を持った会計・財務分野にも強い MBA ホルダーになっていただくことを主目的にしています。タイトルにある企業価値にはさまざまな意味があり、それを高めていくためには、企業がいろいろな角度から競争優位を積み上げていくことが必要です。ゼミの中では、会計・財務の視点を中心に、企業価値の評価とその向上策について研究していくことを主眼にしています。ただ同時に、経営戦略・マーケティング・人的資源管理といった他の分野とのつながりを意識して、広い視野から経営課題を考えることができる能力の向上も重視しています。

具体的には、専門職学位論文の作成、ケースディスカッション、全日制の日本人や留学生の学生と合同での企業分析（英語能力は問いません。まずは留学生や全日制の皆さんと仲良くなっていただくことを重視しています。）、実務の第一線で活躍されているビジネスパーソンによるプレゼンテーションとそれをもとにしたディスカッションなどを行っています。

会計・財務分野、あるいはそれに少しでも関係する研究にご興味がある方であれば、過去のその分野における実務経験の有無は問いません。また、研究テーマは各自の興味に合わせて自由に選択していただいて構いません。ただ、ゼミの主旨から、可能な範囲で会計・財務分野と若干でも関連性のあるテーマを選択していただくことをお勧めしています。過去の修了生の約 50% は会計・財務分野の実務経験をお持ちでない方であり、また約 50% の方は論文について会計・財務・会計以外のテーマを選択しています。

会計・財務分野は、ざっくり考えるとルールやツールの学びの部分が約 70%、それを使いこなす部分が約 30% 程度だと思います。これは、頑張れば 70% 程度は誰でも十分にマスターできることを意味しています。また、苦手意識を持っている方が比較的多い会計・財務分野をある程度強みにできれば、ビジネスパーソンとしての価値のある優位性を持つことにもなります。会計・財務分野にも強い MBA に関心のある方を歓迎します。

戦略と組織のダイナミック・インタラクション

担当教員：教授 沼上 幹

本ゼミナールの目指すところは2つある。まず第1に、経営戦略として追求すべき方向性を明らかにする分析能力を高度化することであり、第2に、その経営戦略の実現を阻害しがちな組織要因に対する感度を磨くことである。このような2つの知的スキルを磨くことで、実際の企業の意思決定場面で経営戦略を立案・完遂する現場のストラテジストが育っていくと私は考えている。このような目的を追求するべく、まず、理論構築の方法に触れた上で、経営戦略の主要な理論的フレームワークを確実に理解し、それを使って現実の現象を分析できるようになることが重視される。経営戦略の理論的フレームワークについて「知っている」ということと、それを知肉化して「使える」ということの間には大きな距離がある。実際の分析を積み重ねていくことで、まずフレームワークを自分のものとして使えるようにして、何が目指すべき戦略なのかを自信をもって明確化できるようになることが最初の一步である。来年度のゼミナール参加者の事前知識・スキルを聞いてから当初の2ヵ月間の具体的なプログラムを再調整する予定ではあるが、初めの2ヵ月間はフレームワークの知肉化のためにレクチャーと自主課題ケース分析、書籍輪読を通じて、理論と現実の往復運動を何度か経験してもらう。そのようなセッションを本年度も用意する予定である。この2ヵ月間のセッションを終了した上で、各自の問題意識にしたがって分析対象とする現象を選択し、その分析を進める中で、理論的フレームワークの知肉化をさらに進めると同時に、現実の企業組織で生じる戦略と組織の相互作用について理解を深めていくことを目指している。

ESG 投資と企業価値

担当教員：教授 根本 直子

環境、社会、企業統治といった財務数字には反映されない企業の取り組みに注目して投資先を選ぶ ESG 投資が、世界的に拡大しています。

本ゼミでは、ESG 投資に関する研究を学ぶとともに、ESG 要因への取り組みが本当に企業価値の向上や社会貢献に結びつくのか、そのための条件は何かを考えていきます。

具体的には、① ESG 投資のバックグラウンドや世界の潮流についての理解、② ESG 投資に関する理論的、実践的なリサーチの理解、③ 企業のケーススタディ、④ 調査と発表、などによって、各ゼミ生が視野を広げ、考察を深めることを目指しています。ゼミ生の関心事や、研究論文テーマによって内容を調整し、場合によっては、企業訪問や外部専門家とのディスカッションも行います。またゼミの後半では、研究テーマに関する発表や、その完成に向けたディスカッションも予定しています。

担当教員は米系格付け会社、国際機関でアナリストとして勤務し、また電力会社、年金基金、銀行等の社外取締役を務めてきました。ESG 投資に関しては、ジェンダーボンドの開発に始まり、投資家、発行体など様々な立場から関わってきました。

企業とステークホルダー（株主、従業員、顧客、社会、未来）との関係は大きな転換期にきています。現在のビジネスを新たな目で見直し、企業価値を向上させ、さらに日本の成長力を上げるにはどうすればいいのかを、一緒に考えていきましょう。

アントレプレナーシップと事業創造

担当教員：教授 長谷川 博和

本【アントレ】ゼミのミッションは、「変化を受け入れながらも、ぶれない自分を築く」ことにあります。そのために必要なのが、松下幸之助氏も好んだ「自己観照」という姿勢です。自身を客観的に見つめることは容易ではありませんが、グローバル化が進む現代において、狭い視野のままでは変化に翻弄されてしまいます。

本学のビジネススクールでは、多様な価値観や経験をもつ教員、経営者、留学生を含む仲間との出会いが、自己観照のきっかけとなります。なかでも長谷川【アントレ】ゼミに身を置くことで、世界に通じる確かな「志」と「武器」を手にするための、真摯な日々を過ごすことができるでしょう。

【アントレ】ゼミが対象とするのは、アントレプレナーシップを体現する志を持った方々です。アントレプレナーとは、明確な理念を掲げ、仮説を構築し、実行と修正を繰り返しながら成果を導く存在です。本ゼミでは、①スタートアップの創業者、②ファミリービジネスの承継者、③大企業内でイノベーションを志す方々を対象とします。これらの多様な挑戦者たちが交わることで、革新が生まれると信じています。

【アントレ】ゼミの特色は以下の3点です。

- 1) 理論の徹底習得：多数の成功・失敗事例を学び、海外視察を通じ現地の起業精神に触れます。
- 2) 実践と学び：スタートアップ・ファクトリーを通じ、仲間と共に事業を創造し、失敗から深い学びを得ます。
- 3) 人間形成と人脈：松田修一名誉教授の卒業生も含む300名を超えるOBOGとの強固なネットワークにより、志ある人間形成を支援します。

変革の時代に、自らの志で未来を切り拓く皆様の参加を心よりお待ちしております。

<https://www.wbs-entre.com/>

企業価値とサステナビリティ・コーポレートガバナンス

担当教員：教授 本田 桂子

すべての上場企業にとって、企業価値の創造は最重要課題となっています。しかし日本においては、長らく「企業価値とは何か」「どのようにしてそれを高めるのか」が曖昧なままにされてきました。近年、政府の資産運用立国戦略の中で、資本生産性の低い企業の経営トップの責任が問われるようになり、企業価値創造の在り方が改めて見直されています。

本ゼミでは、「企業価値とは何か」「どのような時に企業価値が創造されるのか」といった根本的な問いに立ち返り、企業価値評価（Valuation）の理論に基づきその本質を学びます。加えて、企業価値は市場規模やマーケットシェア、コスト構造、投資効率といった伝統的な財務ファクターだけでなく、ガバナンスやサステナビリティといった非財務ファクターによっても大きく左右される時代になっています。

本ゼミでは、こうした非財務ファクターと企業価値の関係性についても深く理解を深め、企業価値を高めるために必要なガバナンスやサステナビリティへの実践的な取り組みについても議論していきます。理論と実践の両面から企業価値の本質に迫ることで、実践的な知見と洞察力を養います。

また、ゼミ活動を通じて、各自が関心を持つテーマに基づいた論文の構想・執筆を丁寧にサポートしていきます。企業価値を軸に、多角的かつ本質的な視点から経営を捉える力をともに養いましょう。

エフェクチュエーション×ファイナンス

担当教員：准教授 樋原 伸彦

成功したアントレプレナー（起業家）の思考・行動様式として、エフェクチュエーション・ロジックが有効であることが認知されてきています。成功する起業家は、予測不可能で不確実性の高い事業を何とかやり遂げます。「ベンチャー精神」が旺盛だったから、成功しているわけではないのです。また、成功するというエビデンスを事前にて得てから行動しているわけでもありません。日本の組織（企業、大学など）は、ここ30年近く、世界の市場を圧巻するようなイノベティブな製品・サービスを世界に先駆けて供給することができなくなってきました。日本の研究及び技術水準自体はグローバルにも十分高いかもしれないのに、です。その解決策として、成功した起業家個人に観察されるエフェクチュエーションのロジックを、大企業などの組織でも活用できないかと考えています。イノベーションを生み出すには、不確実性に挑むことを許容する組織デザインが必要で、不確実性に挑まなければ、求められる高い収益性を実現することはできません。

また、エフェクチュエーションのロジックは資金提供サイドの人々（VCなどの金融セクターの方々のみならず、事業会社の中で財務及び投資判断をする方々）も理解し、不確実な事業への投資を増やす必要があります。イノベーションを起こすための資金提供が日本では、諸外国（特に米中）との比較で極めて低い水準です。事業会社のリスク・テイキングはOECD諸国の中で最低レベルですし、日本のベンチャー・キャピタルはグローバル標準との比較で一桁少ない額しか資金提供できていません。ここでも、エフェクチュエーションのロジックの理解・浸透が鍵となります。

(注) エフェクチュエーション・ロジックの内容については、冬クォーター（4Q）土曜に、「エフェクチュエーション・ロジックとコーポレート・ベンチャー・キャピタル（CVC）」で講義します。

本セミナーでは、上述した課題を探求しようと思っておりますが、ゼミ生個々が書く論文のトピックは幅が広くてもいいと思っております。参考までに、担当教員の現在のところの興味は下記のサイト（早稲田大学イノベーション・ファイナンス研究所）にあります。

<https://cfi-wbs.com/>

サイエンスに基盤をおいたイノベーション実践

担当教員：准教授 牧 兼充

本ゼミは、イノベーションを創出し、未来を切り拓くリーダーを育成することを目的としています。単なるロジカルシンキングや戦略フレームワークの活用にとどまらず、問いを立て、エビデンスに基づいて行動する実践力を重視します。担当教員は日米の大学で教育経験があり、米国の社会科学の研究手法のトレーニングを受け、現在も米国の研究者と多数の共同研究を進めています。ゼミでは科学的思考法を中心に、AIの活用、フィールド実験、デザイン思考、システム思考、チームビルディングなど多様なツールを融合し、文理を問わず幅広い領域で通用するスキルを養成します。修了後は、大企業やスタートアップでのイノベーション推進、新規事業開発、政策デザイン、アカデミックベンチャーの起業など多様なキャリアが想定され、博士課程進学のための基盤ともなります。活動は、最先端研究論文の読解による仮説設定、AIを活用した論文作成・発表、実践的プロジェクトの推進、国内外のゲストとの議論やスタディツアーを通じた交流を含みます。

早稲田大学大学院経営管理研究科

E-mail wbs-admissions@list.waseda.jp

〒169-8050 東京都新宿区西早稲田 1-6-1
早稲田キャンパス11号館3階

TEL 03-5286-8719

<https://www.waseda.jp/fcom/wbs/>