

■□ 2019年オープンキャンパス ■□

～現状の教育システムと入試制度について～

2019年6月8日

筑波大学大学院ビジネス科学研究科
経営システム科学専攻

Graduate School of Systems Management

筑波大学大学院の改組再編(2020年度設置予定)について

現専攻から学位プログラムに移行した場合の留意点等(受験前に確認ください)

(別紙2)

筑波大学大学院は、現在の組織を改組し、2020年4月から全学が学位プログラム制に移行する予定です。

(まず最初に、以下のHPに掲載の構想概要を確認ください)

<http://www.tsukuba.ac.jp/education/degree-program.html>

大学HPの構想概要に記載のとおり、2019年7月～11月に実施する入学試験は現専攻で実施し、設置認可されたのち、来年4月からは新しい組織の学位プログラムで学ぶこととなります。

★本資料の内容は筑波大学における構想(2019年4月現在)であり、今後、文部科学省との協議の過程で変更となる場合があります。
なお、2020年度に計画中の組織及び学位プログラムの名称についても、設置認可されるまではすべて「仮称」です。

(入試を受ける研究科・専攻)

(設置認可となった場合、2020年4月に入学する学位プログラム)

ビジネス科学研究科

専攻	課程	入学定員		学位名
		前期	後期	
企業法学	前期	30		修士(法学)
経営システム科学	前期	30		修士(経営学)
				修士(経営システム科学)
企業科学	後期	23		博士(法学)
				博士(経営学)
				博士(システムズ・マネジメント)

人文社会ビジネス科学学術院 ビジネス科学研究群

学位プログラム	課程	サブプログラム	学位名	募集人員		専攻から学位プログラムに移行する際の留意点(受験者用)
				前期	後期	
法学	区分		修士(法学) 博士(法学)	33	6	・現専攻の機能を有したまま学位プログラムに移行する。 ・企業法学(前期)、企業科学(企業法コース)(後期)を受けた者は、左記の入学となる。
経営学	区分		修士(経営学) 博士(経営学)	30	15	・現専攻の機能を有したまま学位プログラムに移行する。 ・経営システム科学(前期)、企業科学(システムズ・マネジメントコース)(後期)を受けた者は、左記の入学となる。 「経営学」学位プログラムへの改組により、修士(経営システム科学)及び博士(システムズ・マネジメント)の学位は廃止となり、修士(経営学)、博士(経営学)に統合される。

専攻	課程	入学定員	学位名
法曹	専門職	36	法務博士(専門職)

移行後も「法曹専攻(専門職)」として変更なし

専攻	課程	入学定員	学位名
国際経営プロフェッショナル	専門職	30	国際経営修士(専門職)

移行後も「国際経営プロフェッショナル専攻(専門職)」として変更なし

筑波大学大学院ビジネス科学研究科

企業科学専攻
(博士後期課程)

システムズ・
マネジメントコース

企業法
コース

国際経営プロ
フェッショナル
専攻

経営システム
科学専攻

企業法学
専攻

法曹専攻

(専門職学位課程)
30名/年

(博士前期課程)
30名/年

(博士前期課程)
30名/年

(専門職学位課程)
36名/年

経営システム科学専攻について

- 1989年4月発足
- 日本初の夜間開講の国立大学大学院
- 目的・理念：高度専門職業人の養成
 - ✓ 技術がわかる経営プロフェッショナル
 - ✓ 経営的視点をもつ技術者
 - ✓ 高い問題分析・解決能力を持つマネジャー など

「プラクティス」と「リサーチ」の能力を
兼ね備えた人材の育成



人材輩出の豊富な実績

- 700名以上の修了生
- 20名以上の起業家
 - ✓ コンサルタント, ソフトウェア・システム開発, 医薬品開発, 大学技術移転, ほか
- 大学教員も数多く輩出
 - ✓ 慶応大学, 早稲田大学, 九州大学, ほか

《学生インタビュー》

http://www.gssm.otsuka.tsukuba.ac.jp/voice/master_voice/

《活躍する修了生》

<http://www.gssm.otsuka.tsukuba.ac.jp/about/field.html>

教育・研究の特色

- 社会人教育に特化：
併設学部は無く，社会人大学院のみ。
- 多様な講義：MBA + Systems Management
- 少人数教育で緻密な研究指導
- 博士後期課程とのリンケージ

教育・研究システム

- 科目履修＋修士論文研究の2本立て
- 修了のための要件
 - ✓ 修了必要単位(30単位以上)の取得
 - ✓ 修士論文審査に合格
- 学位
 - ✓ 修士(経営学), 修士(経営システム科学)
- 標準修了年限は2年
 - ✓ 2年での修了は6～8割程度
 - ✓ 3年次以降は3月末だけでなく9月末の修了も可能

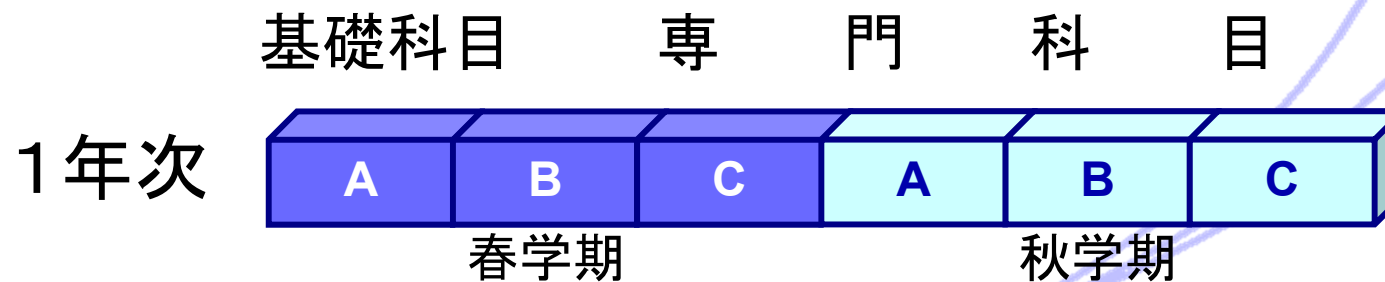
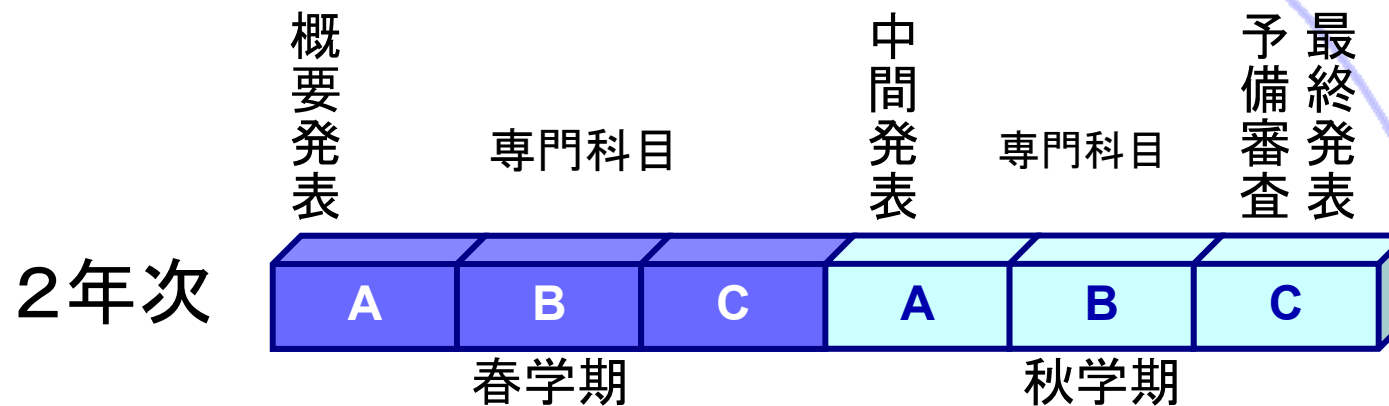
社会人のための平日夜間・土曜開講

	月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日	土曜日				
11:45 ▶	授業時間 1コマ／75分 授業期間 春学期／15週(3モジュール) 秋学期／15週(3モジュール)					3時限				
										4時限
										5時限
										6時限
18:20 ▶		7時限	7時限	7時限	7時限	7時限				
		8時限	8時限	8時限	8時限					
21:00 ▶										

3モジュール×2学期制の講義

モジュール = 2時限×5週

春学期・秋学期 = A~Cの3モジュール



教育・研究領域

システム・ ソフトウェア開発	戦略・組織	マーケティング
知識・情報技術	経営システム科学専攻	会計
統計	オペレーションズ・ マネジメント	ファイナンス

目的に応じた学習スタイル

- 複数の領域を組み合わせる「融合型」、特定領域を深める「特化型」など、目的に応じたスタイルで柔軟な学習が可能
 - ✓ 「インターネットマーケティング」＝「マーケティング」＋「知識情報技術」＋「統計」の融合型
 - ✓ 「経営課題」＝「戦略・組織」の特化型



カリキュラムの特色

- 授業科目の段階的な配置：基礎から専門へ
 - ✓ 基礎科目：学カレベルをそろえる
 - ✓ 専門科目：先端的なトピックを取り入れた教育
- 多様で柔軟な科目選択
 - ✓ 複数領域に共通する科目
 - ✓ 領域横断的な研究のサポート
- 博士科目・輪講科目による先端的かつ高度な学習
- トップエグゼクティブを含む実務家講師による講義
- 修了単位に他専攻科目を含めることも可（条件有）

段階的な科目配置／多様で柔軟な科目選択

	経営戦略・組織・マーケティング	ファイナンス	会計	統計	オペレーションズ・マネジメント	知識・情報技術
基礎	経営基礎	会計基礎		ビジネス数理		
専門	経営戦略論	ファイナンス工学	管理会計	多変量解析	最適化モデル	データマイニング
	経営組織論	インベストメントサイエンス	財務会計	応用統計	ロジスティクスとサプライチェーン	人工知能とビジネス情報分析
専門	マーケティングサイエンス	計量経済学	会計情報分析	統計モデル	オペレーションズ・リサーチ	テキストマイニング
	消費者行動論	コーポレートファイナンス			オペレーションズ・マネジメント	社会シミュレーション
	ビジネスゲーム, トップレクチャー					
博士	経営戦略総論など	数理ファイナンスなど	実証会計論など	統計モデル総論など	計画数理総論など	情報マネジメントなど

講義例1 ～ 経営戦略論

➤ 講義内容

- ✓ 第1週:【外部環境と内部資源の適合】コンティンジェンシー理論/SWOT分析/ホンダ2輪ASEAN展開の事例分析
- ✓ 第2週:【内部資源分析】RBV理論/資源市場マトリクス/VRIOフレームワーク
- ✓ 第3週:【業界構造分析】ファイブフォースモデル/デジカメの業界分析/コストリーダーシップ/経験曲線分析/イノベーターのジレンマ
- ✓ 第4週:【イノベーションダイナミクス】プロダクトイノベーションとプロセスイノベーション/生産性のジレンマ/アーキテクチャルイノベーション
- ✓ 第5週:【企業成長】多角化経営/PPM/イノベーション環境の変化/日本企業と国際経営/国家特殊優位と企業特殊優位

➤ 講義形式: 講義＋演習, ケース分析, 簡単な統計計算

➤ 到達目標

- ✓ 経営戦略の立案や分析で用いる基本的なコンセプトとツールを理解する
- ✓ 応用的トピックは「技術経営論」, 統計分析を用いた学術論文は「経営戦略総論」(シスマネコース)で扱う.

講義例2 ～ 消費者行動

➤ 講義内容

- ✓ 第1週: ケース討議を通じたマーケティング・マネジメントの概要理解
- ✓ 第2週: 消費者の外部環境要因や個人差要因の特徴とポジショニング戦略への応用
- ✓ 第3週: 消費者意思決定プロセスI: 認知構造の特徴とプライシング戦略への応用
- ✓ 第4週: 消費者意思決定プロセスII: 態度形成とブランド戦略への応用
- ✓ 第5週: 消費者意思決定プロセスIII: 満足構造とサービスマーケティングへの応用

➤ 講義形式: 講義 + 事例分析

➤ 到達目標

- ✓ 市場を構成する消費者行動のメカニズムを理解する。
- ✓ 消費者行動に関する理論や分析方法を修得し、企業のマーケティング戦略への応用力を高める。

講義例3 ～ 統計モデル

➤ 講義内容

- ✓ 第1週: 構造方程式モデリングによる分析例, 回帰分析の復習
- ✓ 第2週: 構成概念とは, 確認的因子分析
- ✓ 第3週: モデルの識別, 自由度と適合度
- ✓ 第4週: モデルの修正, 潜在変数間のパス解析
- ✓ 第5週: 探索的因子分析, 信頼性と妥当性

➤ 講義形式: 講義 + データ分析の課題レポート

➤ 到達目標

- ✓ 経営学の実証分析でしばしば使用される構造方程式モデリングの理論に関する理解
- ✓ 統計ソフトウェアRによる実践
- ✓ 分析結果の適切な解釈ができるようになること

講義例4 ~ テキストマイニング

- 講義内容
 - ✓ 第1週: テキストマイニングの概要説明
 - ✓ 第2週: 形態素解析の解説および実習
 - ✓ 第3週: 形態素解析結果の集計マイニング実習
 - ✓ 第4週: テキストマイニングの実習
 - ✓ 第5週: テキストマイニング適用の事例紹介
- 講義形式: 講義 + 演習
- 到達目標
 - ✓ テキストマイニングの基本を理解する
 - ✓ 実習で使用するフリーツールを用いて、実際にテキストマイニングを実行する技術を修得する

トップエグゼクティブを含む実務家講師による講義

- **トップレクチャー講義：トップマネジメントを招聘して講義**
 - ✓ 過去の講師の例(所属・役職は当時)
 - 川淵三郎(日本サッカー協会最高顧問)
 - 松本佳久(出光興産(株)副社長)
 - 角川歴彦氏((株)KADOKAWA取締役会長)
 - 川村 隆氏((株)日立製作所会長)
 - 富山 和彦氏((株)経営共創基盤CEO)
 - 前田 新造氏((株)資生堂相談役)
 - 松本 大氏(マネックスグループ(株)取締役会長)
 - 江田 麻季子氏(インテル(株)代表取締役社長)
- **実務家による非常勤講義**
 - ✓ 情報技術・数理・統計など現場の最新理論／技術の紹介
 - ✓ 課題解決型の講義

研究指導の特色

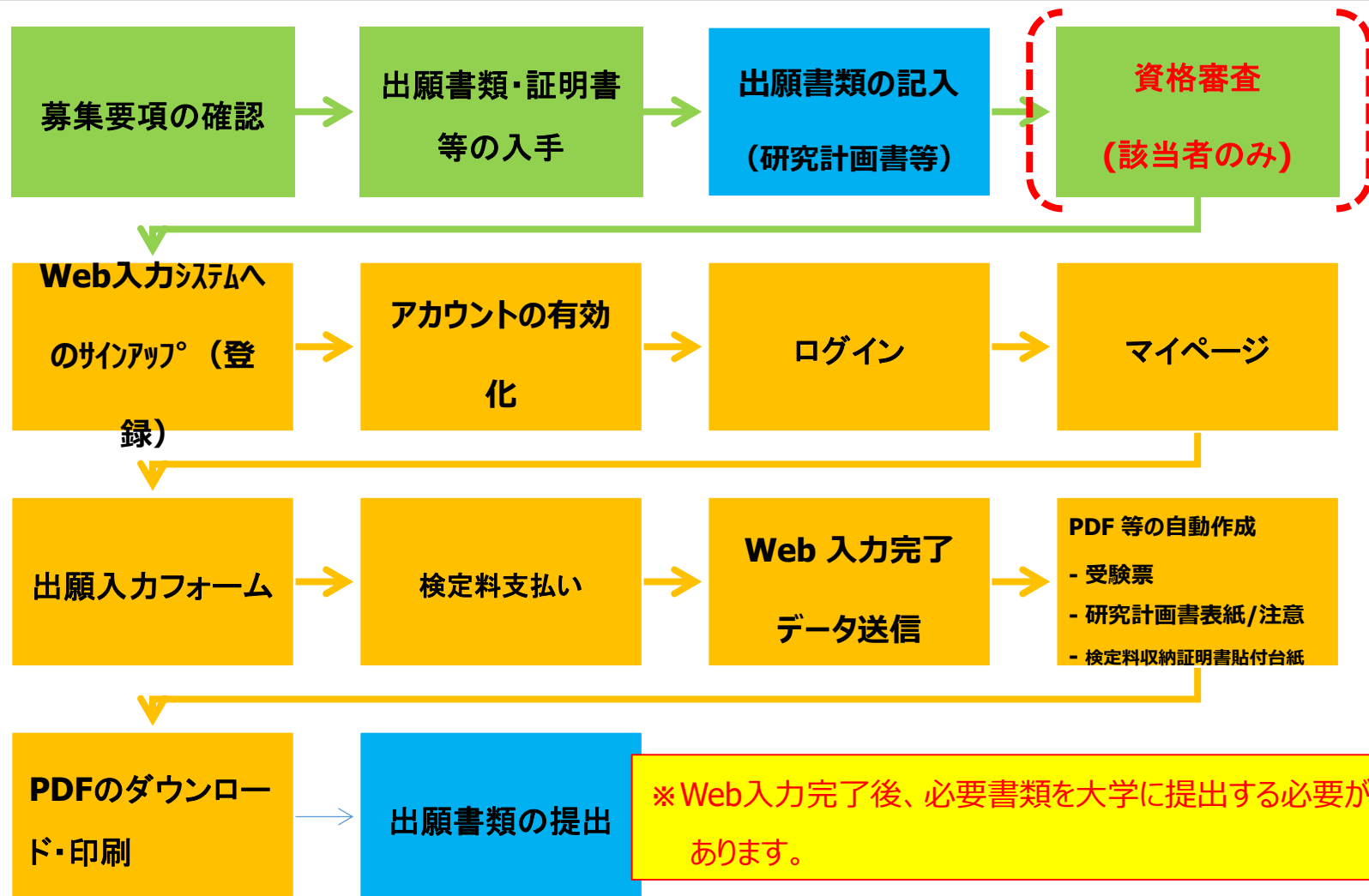
- 複数教員による研究指導
 - ✓ 「主指導教員＋2名の副指導教員」による研究指導
- 定期的な発表会による進捗管理
 - ✓ 2年次に3回の進捗報告＋最終発表会
- 高い「学生：教員」比率
 - ✓ 1学年30名に対して13名以上の指導可能教員
- 履修計画のサポート
 - ✓ 主指導教員が履修・研究計画の作成をサポート
- 国内外の学会への参加支援
 - ✓ 学会参加の費用を一部補助

入学試験関係の日程

- 出願書類の受付期間
 - ✓ 9月24日(火)～10月5日(土)出願資格審査の必要な方
 - ✓ 9月10日(火)～9月14日(土)
- 小論文試験および口述試験
 - ✓ 11月9日(土) 11:00～
 - ✓ 11月10日(日) 10:00～
- 合格者の発表
 - ✓ 11月29日(金) 15:00

出願に関する手続

Web 入力



定員および選抜方法

➤ 定員： 30名

➤ 選抜方法

✓ 研究計画書(30点)

✓ 問題意識、研究のアプローチ、専門的知識、研究の有用性や独創性、文章表現能力などを評価

➤ 小論文試験(20点)

✓ ビジネスや社会の諸問題に対する関心の広さと理解の深さ、論理的思考能力、文章表現能力などを評価

➤ 口述試験(50点)

✓ 個別面接で、研究計画書の理解度、専門的知識、学習や研究への意欲、考えを表現する能力などを評価

研究計画書：表紙の書き方

- 「タイトル」
- 「研究計画に関連する研究領域」を選択
- 「要旨」
 - 研究計画に関連の深いキーワード
- 「研究アプローチに関連するキーワード」

研究計画書本文の構成

- A4用紙 6ページ以内（図，表，参考文献含む）
- 問題意識・研究テーマ
 - ✓ 研究の背景と問題意識，具体的な研究テーマ
- 関連研究
 - ✓ 研究に関連する既存の研究成果やビジネス上の知見を文献を挙げながら
- 研究の手順・方法
 - ✓ 研究方法や手順をなるべく具体的に
- 期待される成果
 - ✓ 期待される結論や成果，実務への示唆など
- 参考文献（10件以内）
 - ✓ 「関連研究」で挙げた文献，研究に関連する文献

研究計画書評価ポイント

- 問題意識と研究の目的
- 研究のアプローチ
- 専門的知識レベル・関連研究
- 研究の有用性と独創性
- 研究の実現可能性・期待される成果
- 論旨の構成・文章表現能力
- 見やすさ, わかりやすさ

など

修了生の研究テーマ(抜粋)

マーケティング系

- 新聞広告の効果
- 消費財における購買間隔
- バイタルサイン変動予測
- 機能性野菜の評価
- 自動車の安全性装備と消費者受容
- 訪日外国人の買物行動
- 購買意思決定メカニズム
- 医師の処方行動メカニズム
- 来店間隔メカニズム
- 有料老人ホームの満足構造
- 生命保険負債のヘッジ戦略
- 市場センチメントとボラティリティ
- 高頻度取引が市場に与える影響
- 社内ベンチャーと財務業績

ファイナンス・会計系

経営戦略・組織系

- 下請企業の安定と成長
- 目標管理制度における評価者
- スポーツイベントボランティア活動
- 中途採用者の組織再社会化
- ワーク・エンゲージメントと心理
- 中堅中小企業の海外投資
- 職業訓練と就職促進要因
- 創造的チーム学習
- 不具合事例からの改善策
- 製薬企業の意味決定
- コールセンターの満足度向上情報
- ソフトウェア工数見積と変動要因
- 転職サイト分析とロールモデル抽出
- サービス機器普及シミュレーション

OM・経営情報系

入学者へ期待すること

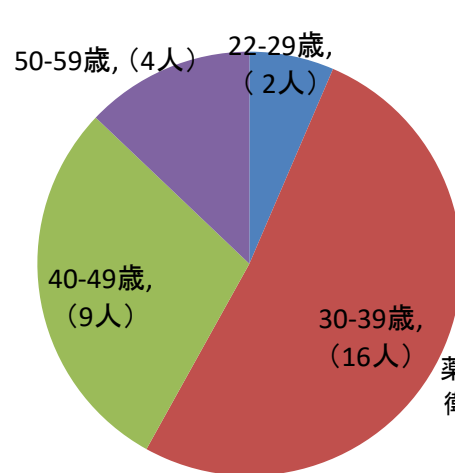
- 具体化な課題設定
 - ✓ 問題意識をできるだけ具体化して課題を設定
 - ✓ 「勉強」に加えて、自分の課題を深く追求する
- 専門・専門外を問わず自律的に学ぶ
- 仲間たちとの積極的な交流
 - ✓ 専門以外の分野を学ぶよい機会
 - ✓ 得意分野を教えあうことも貴重な経験
 - ✓ 学生同士や先輩・教員とのネットワークは修了後の財産

入学者状況

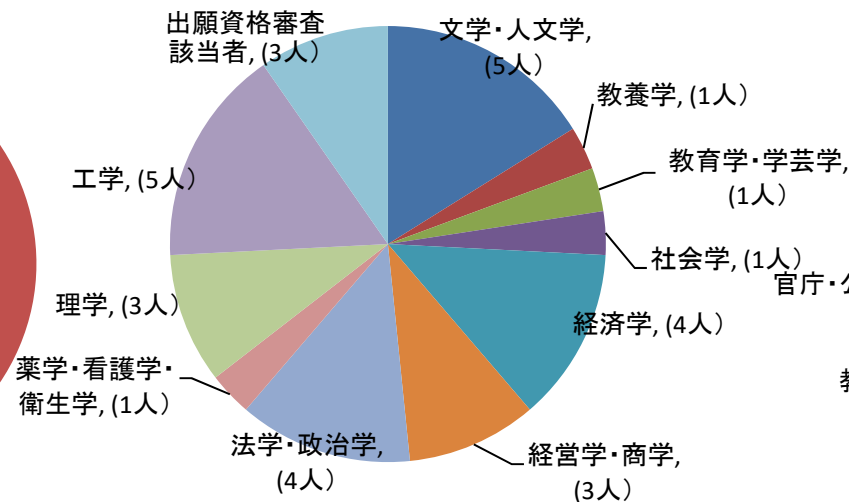
定員	志願者数	平成31年度入学者数
30名	126名	31名(男性21名/女性10名)

① 年齢分布

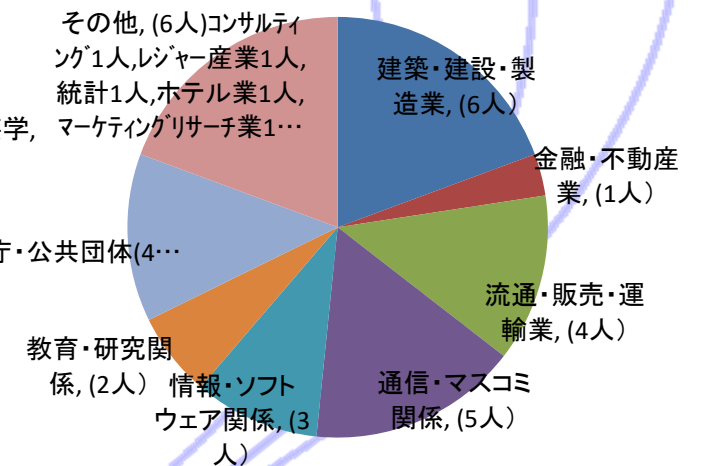
(平均年齢37.1歳)



② 出身学部等



③ 勤務先状況



修了後も続く学び・人脈形成

➤ 同窓生サイト

- ✓ 活躍する修了生とのコネクション(600名以上)
 - ✓ 同業種交流会, 「ゆる研」等
- ✓ 新修了生の研究発表

➤ リカレントプログラム

- ✓ 大学が主催する修了生向け教育プログラム



The screenshot shows the homepage of the GSSM/GSBS Alumni website. It features a header with the university logo and navigation tabs for 'HOME' and 'GSSM/GSBS ALUMNI'. The main content area includes a banner for the alumni site, a 'Main Menu' with links to Home, About, News, Forum, Blog, and Downloads, and a 'User Menu' with links for Account Info, Account Management, Event Notifications, Logout, and Private Messages. A 'Latest News' section lists recent events, and a 'Forum' section displays a table of recent posts.

フォーラム	トピック	返信	閲覧	最終投稿
なんでも言いたい放題フォーラム	学生と一緒に出演	0	15	DrK 2013-2-27 15:59
なんでも言いたい放題フォーラム	生涯メールアドレス	0	16	DrK 2013-2-14 17:49
なんでも言いたい放題フォーラム	キャリアインタビュー 2012	0	9	DrK 2013-2-12 18:01

GSSM/GSBS同窓生サイト

<http://www.gsbs-tsukuba.org>

入学試験関係の問合せ先

- 筑波大学東京キャンパス文京校舎
社会人大学院等支援室教務係
- 〒112-0012
- 東京都文京区大塚3-29-1
- 電話 03-3942-6918
- 詳細情報, 必要書類のダウンロードは**下記HP参照**
- <http://www.office.otsuka.tsukuba.ac.jp/>

経営システム科学専攻のWEBサイト

<http://www.gssm.otsuka.tsukuba.ac.jp/>
“**gssm**”で検索してください！

- カリキュラム・シラバス
<http://www.gssm.otsuka.tsukuba.ac.jp/master/curriculum.html>
- 修士論文題目リスト ⇒ 研究計画を考える際の参考に
<http://www.gssm.otsuka.tsukuba.ac.jp/master/thesis.html>
- 学生インタビュー
http://www.gssm.otsukuba.ac.jp/voice/master_voice
- 活躍する修了生
<http://www.gssm.otsuka.tsukuba.ac.jp/about/field.html>
- 教員紹介
http://www.gssm.otsuka.tsukuba.ac.jp/master_professor/

来年は...



一緒にがんばりましょう。