

<p>Q3 時間のやりくり</p> <p>宿題は「納期厳守」の精神で。以前より時間管理がうまくなった</p>	<p>Q2 費用の負担</p> <p>自費で貯金から捻出。奨学金を活用する同期生も多い</p>	<p>Q1 入学の動機</p> <p>会社経営において経験だけでは限界があり、理論を学ぶ必要性を感じた</p>
<p>Q5 後進へのアドバイス</p> <p>常にアウトプットを意識することが大事</p>	<p>Q4 この大学院の特徴</p> <p>欠席したときもビデオ講義で授業のペースに追いつける。日曜開講と馬蹄形教室も特色</p>	

MBA取得
仕事のスキル直結

起業後に新たな知識を得るため、
MBA課程に。
経営にダイレクトに活用



中央大学大学院
戦略経営研究科MBAプログラム修了
南甲倶楽部賞受賞
松木利夫さん
ジーケーライングループ代表

者らしくユニークだ。
「勉強を仕事、宿題を納期と捉えて取り組み、時間を自分で作るよう努力しました。1週間に5、6科目の宿題が出るわけですから、上手にタイムマネジメントをしないととても追いついていきません。ただ、仕事の都合でどうしても授業に出席できないときは、ビデオ・オン・デマンドのシステムが利用できたため助かりました」

経営者が学ぶメリット
「経営者にとってこそ、このプログラムの費用対効果は高いと思います。学んだことをそのままビジネスに応用し、それを検証することができるからです。私は対中投資戦略論のゼミで学んだことで、日

2013年3月、中央大学のビジネススクールを優秀な成績で修了し、同学経済界OBによる「南甲倶楽部賞」を受けた松木利夫さんは、IT企業の現役経営者。08年に起業し、現在およそ1000人の従業員を擁する企業グループの先頭に立つ。
すでに事業を軌道に乗せ、経営者として多忙な毎日を送る松木さんが、あえてMBAプログラムに取り組もうとしたのはなぜなのでしょう。か。「これまでは自分の経験に

基づいて経営判断を行ってきたが、今後事業を拡大していくためには経験だけでは限界があると感じたことが、ビジネススクールで学ぼうと思った動機です。業容を拡大すれば、株主、取引先、従業員といったステークホルダーも増えていきますが、そういう方々に私の経営を理解していただくためにも、説得力をもつ理論や考え方を身に付けることが大事だと思います」
そして松木さんの時間の捻出についての考え方は、経営

本企業が積極的に海外で事業展開することの必要性を痛感し、在学中にフィリピンに子会社を設立し、オンライン英会話の事業をスタートさせました。
こうしたことは、経営者でないとできないことです。この場で学んだことが私の決断を後押ししてくれたという側面もあります。ちなみにこのオンライン英会話は、13年6月から、中央大学大学院MBAプログラムの在校生と卒業生に無料提供させていたいています」

社会人大学院で学ぶメリットとして、高度な知識の習得以外に人脈ネットワークの形成を挙げる人は多い。松木さんの場合も同様で、MBAの同期生に松木さんが経営する会社のCFOに就任してもらったという。

「当社はまだ設立5年目で、内部統制など管理的部分が弱かったのですが、その同期生は株式上場やコンサルティングの経験を持ち、まさに当社の弱点を補充してくれる存在となってくれました。会社が組織として強くなったと感じます」

今後、MBAを目標そうとする人へのアドバイスをもらった。
「MBAを取得することを目的とするのではなく、学んだことを実在する自社や他社に当てはめて分析することが重要です。これはどこかで生かせないかと、常にアウトプットを意識しながら勉強することが、実務における能力向上に直結すると感じています」

