

東京をフィールドに経営学を学ぶ!

## OUR CAMPUS, OUR FIELD

立正大学経営学部は、渋谷、新宿、品川、  
東京まで10~20分と好アクセス!  
フィールドワークや就職活動にとっても有利です。



立正大学経営学部 [品川キャンパス] 〒141-8602 東京都品川区大崎4-2-16  
TEL.03-3492-6649(入試センター)

[大学HP]



[経営学部オリジナルHP]



表紙撮影協力:ゲートシティ大崎(品川キャンパスから徒歩約10分)

# 経営学部

# 2026



街がキャンパス、RISSHOのケイエイ。

# ここにもそこにも経営学

ケイエイガク

例えば、コーヒーが美味しいカフェ。オシャレなアイテムが並ぶ雑貨屋さん。お店が人気の理由には、実は「経営学」のシカケが隠れています。「店員さんは何人?」「値段は?」「商品は何個並んで?」あなたのお気に入りのお店には、どんなシカケがある? 経営学の視点で街を見てみよう。

Faculty of  
Business Administration

people  
ヒト

thing  
モノ

money  
カネ

information  
情報

Areas of Study

撮影協力: Times CAFE

パーク24グループが運営するJR五反田駅から徒歩3分のカフェ。近隣のビジネスパーソンがコーヒーや軽食を楽しむ。

## カフェにはどんな経営学がある？

誰もが足を運びたいくなる素敵な憩いの場は  
美味しいコーヒーを用意するだけでは完成しません。  
経営学のシカケは、4つの領域からできています。

### 経営学の専門領域

憩いの場を作る経営のシカケ

#### 戦略経営

人気のカフェでは、上質なサービスを提供してくれるスタッフが働いています。優秀なスタッフが集まる理由は「戦略経営」で学ぶことができます。「戦略」とは、企業が成長し競争していくためのシナリオです。企業が成長するためには、目標をきちんと設定し、それを実現するためのシナリオを考えなければなりません。人気のカフェには、スタッフの育成、組織づくり、リーダーシップの強化など、戦略経営のシカケが隠されています。



#### マーケティング

あなたが手にしているコーヒーを買った理由は何ですか？ その理由は「マーケティング」で学ぶことができます。マーケティングでは、消費者の思考や心理を分析しながら、モノやサービスが売れるシカケを学ぶことができます。あなたが「欲しい!」と思った背後には、パッケージのデザイン、ブランド構築、広告宣伝など、マーケティングのシカケが働いています。



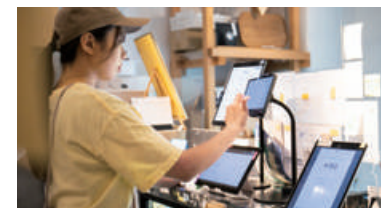
#### 会計

カフェを経営するうえで何よりも必要なのは「お金」です。カフェを出店するための資金をどうやって集めるのか？ 新しいメニューを作るのにいくら必要なのか？ 一杯のコーヒーで利益はどのくらいでなのか？ これらの疑問を解決する助けとなるのが「会計」です。会計では、お金の計算、記録、調達、管理などを学ぶことができます。カフェ経営でお金の流れを把握するためには、会計のシカケを理解する必要があります。



#### 情報システム学

カフェでスタッフがタブレット端末を操作していますが、何をしているかわかりますか？ その答えは「情報システム学」で学ぶことができます。情報システム学では、情報を集約してヒト・モノ・お金をつなぎ、経営をサポートするシカケを学ぶことができます。カフェのタブレット端末はレジシステムとして利用されており、販売数や在庫管理などをリアルタイムで確認することができます。小さな端末ですが、情報システム学のシカケが隠されています。



## Campus days

in 街

経営学部にとっては、街こそが学びのキャンパス。  
大学で学んだ理論を、学外でのフィールドワークや  
企業との連携などとおして自由に実践していきます。

地域の防災プロジェクトをスタート。  
近くのお店に協力をお願いへ。

今度、防災防犯のイベントを開催します！  
ご協力いただけるお店を探しています…

なるほど！  
どんな内容ですか？

Surf  
サーフ

？  
いま何してる？

### ▶ 謎解きはイゾ〜う

災害や犯罪が起きた時に助け合いができる地域づくりのために、子どもたちに街のことを知ってもらい「謎解き×防災防犯」のイベントを開催。小学生が、協力店に設置した「謎」を辿ってAEDや消火器などの場所を確認した。



キャンパスのあちこち  
にあるラウンジで調  
査の振り返り。

今日は大学でレポート作成  
そっちのデータ集めは順調？



どうまとめようかな…

この資料参考になるかも

？  
いま何してる？

### ▶ 家か、学校か、いやカフェだ

「カップのメッセージ」とおとしてカフェのリピーター確保をめざす試み。実際にカフェで接客を体験し、カップにメッセージを書いてお客様の反応を調査。さらに、メッセージ付きカップをSNSに発信する仕組みでお店の周知につなげた。



カフェの集客アッププロジェクト。  
店頭でお客様の反応をチェック！



お待ちしました！  
ホットコーヒーです

ありがとうございます

Shinjo Terrace  
新城テラス

Shinagawa Campus  
品川キャンパス

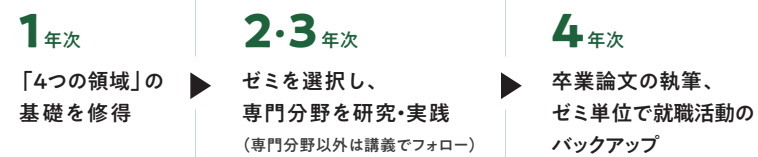
SEMINAR  
INTRODUCTION

# ゼミから始まるリアルな学び。

ゼミとは、少人数の学生が主体となってテーマの選択、調査・発表・討論を行う「学びの場」。  
経営学部約20もの多彩なゼミでは、経営学の専門家である教員のもと、ビジネスの中心地  
にある品川キャンパスならではの「生きた経営学」を学べます。

PROCESS  
4年間のプロセス

1年次に、4つの専門領域「戦略経営・マーケティング・会計・情報システム学」の基礎を学修。2～3年次には興味を持った専門分野について、ゼミで研究していきます。4年次はその集大成として卒業論文を執筆します。



2・3年次

**座学** 研究テーマを実践・応用するために、授業形式でテーマの知識を深める。

**フィールドワーク** 企業や団体、店舗、工場などへ見学、取材に行き、調査する。

**プレゼン** ゼミナール大会や他大学、海外大学などで研究成果を発表する。

**合宿** 研究テーマに合った地域で、泊りがけで企業訪問、調査内容をまとめる。

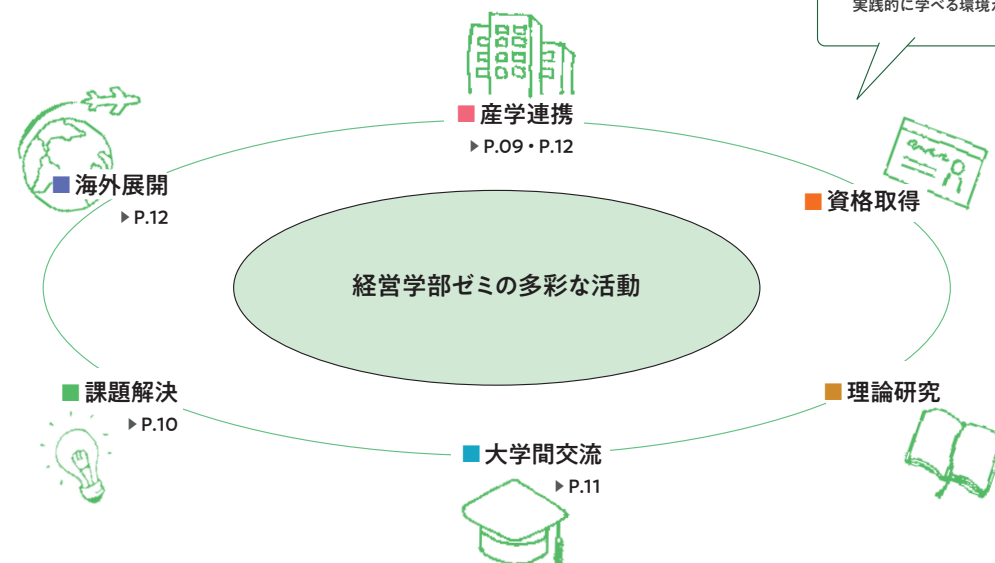
**インゼミ**  
(インターゼミナール) 他大学と一緒に研究発表し、活発なディスカッションやプレゼンをする。

4年次

**個人研究** グループ研究の経験をいかし、個人で計画を立てて研究する。

**卒業論文** これまでの集大成として、研究テーマを論文にまとめ発表する。

企業との商品開発や自治体での事業提案、海外企業インターン、他大学での討論・プレゼン、論理的思考を磨く理論研究、資格取得など、学内外で実践的に学べる環境が整っています。



SEMINAR

01

## 浦野ゼミ

産学連携

ココが実践的

企業と一緒に研究・企画開発  
リアルなマーケティング体験  
社会で生きる共創力が身につく

産学連携でアサヒビール(株)の本社で社員の方々にプレゼン。



現場でリサーチ、  
商品企画、開発まで  
マーケティングを実践



ニューバランスジャパンでは若者向け販売企画案を提案。

消費者に関する理論をマーケティング戦略に応用し、学生が主体となって実践的な研究を行っています。主なテーマは「マーケティング戦略」「消費者行動」「サービス・マーケティング」「観光マーケティング」。3年次の産学連携活動では、アサヒビール、ニューバランスジャパン、H.I.S.、三越伊勢丹、大丸東京店、京王プラザホテル、東急レクリエーション、トリップアドバイザーといった企業とプロジェクトを行ってきました。



ゼミ風景。グループごとにアンケート調査の結果を発表。

文献研究やフィールドワークを通じて、「情報収集力」「データ分析力」「企画力」「論理構築力」「プレゼン力」など marketer に必要なスキルが身につきます。グループ活動によって、協調性や連携力といった力も培われます。産学連携プロジェクトでは、社員の方々との議論やプレゼンをとおり、ビジネスの現場を体感できます。「理論と実践の融合」をめざしています。



PROFESSOR

浦野 寛子 教授

専門分野

マーケティング戦略  
消費者行動論  
サービス・マーケティング

SEMINAR

## 02 木村ゼミ

課題解決

ココが実践的

社会の課題に取り組む  
実際のコンテストに参加  
企画提案の経験値アップ

株式会社ファンケルへの企画提案に向けて、学内でプレゼン練習。



「企画立案」を体感

コンテスト参加で

事業提案や

### 1. 新規事業

単なる“移動”をより賢く、より快適に

移動の際に負担となる大きな荷物を  
空港から旅行者それぞれの宿泊先へ、  
旅行者それぞれの宿泊先から空港へ、  
ドローンを用いて直接輸送するサービス

身軽な状態で観光ができるため  
限られた旅行の時間をより有効的に、  
より効果的に

JALの航空券による顧客データと照合することによっ  
て飛行機の搭乗までをスムーズに行うことも可能

コンテストで日本航空株式会社の課題解決プロジェクトに提案。



宣伝会議やマイナビの販促企画コンテストに参加。  
若手クリエイター中心のものもあり、入賞を狙うのは  
難しいですが、実際の企業課題に取り組むことで、  
座学では得られないリアルな企業活動の一端を経験  
することができます。実績としては、2020年からの3  
年間で、計3作品が入賞しています。



質疑応答では他のグループから厳しい指摘が飛ぶことも。

現実の企業課題に対して、企業組織内で実際に働いた経験のない学生が考  
えて答えを出すことは、決して簡単なものではありません。ゼミでは、座学のなか  
で学ぶ「経営学」や「マーケティング」などの知識を有効に活用し、新たな経験  
として企画案を考えることで、課題を分析し、考える力を磨くことができると考  
えています。



PROFESSOR

木村 浩 教授

専門分野

マーケティング戦略  
マーケティング・サイエンス

SEMINAR

## 03 松村ゼミ

大学間交流

ココが実践的

「経営戦略」についてグループ研究  
他大学と議論を交わす  
競い合い相互に向上

白熱した質疑応答が交わされる「日本的経営研究会」でのプレゼン。



競争をとおして切磋琢磨

研究発表大会

関東圏の大学と



「日本的経営研究会」ではアンケート調査などで検証した上で論文執筆。

「経営戦略」という、企業が経営目的を達成するため  
の方策に関する諸問題について研究しています。2年  
次では「戦略経営」について詳しく学び、学内のゼミ  
ナール発表大会でプレゼン。3年次にはグループで協  
力して一つの論文を書き上げ、他大学との研究会に  
臨みます。数々の関東の大学のゼミと競争で切磋琢  
磨することで思考力・表現力を磨き、多様な視点や価  
値観を知ることで気付きを得る体験ができます。



テーマパークに行くイベントなどでゼミ内のコミュニケーションも円滑に。

経営に関する問題を探し、解決策を考えていく「問題解決能力」やそれを表現す  
る「プレゼンテーション能力」が養われます。大学間で労働問題や企業の人事管  
理などをテーマに白熱した発表・討論を行う「研究発表大会」などにも参加して  
おり、異なる研究領域のゼミが発表し合うことで新たな意見や考え方に会え  
ます。



PROFESSOR

松村 洋平 教授

専門分野

経営組織論  
経営戦略論  
企業文化論

SEMINAR

04

## 藤井ゼミ

海外展開・産学連携

ココが実践的

海外インターンで企画提案  
商品をブランディング、開発  
学生が主体的にゼミ運営

バンコクのインターンシップ先で企業のスタッフのみなさんと交流。



海外のビジネスや  
異文化体験をとおして  
グローバル社会で  
役立つ力を培う



ベンチャー企業との連携で規格外の野菜を販売した。

海外インターンシップでは、タイ・バンコクの日系中小企業で約1ヶ月間、研修を実施。現地スタッフとの交流や企業訪問・ヒアリングなどとおして異文化でのビジネスに触れ、価値観が大きく広がります。また、五反田のベンチャー企業と連携し、フードロス削減をテーマに規格外の野菜をEC販売したり、カフェとのメニュー開発などにチャレンジ。山梨の中小企業とともにハチミツのブランディングや商品開発を行っています。



ハチミツのブランディング企画で養蜂場の様子を見学。

学んだ会計学や経営学の知識を実践・経験する場として、産学連携や海外インターンの機会を設けています。グループ研究やプロジェクト活動とおして、「自主性や協調性」「プロジェクト遂行能力」「多様な世代や国籍の人々とのコミュニケーション能力」が養成されます。学生主体で研究活動、プロジェクト活動に加え、合宿やイベントなどのゼミナール運営に取り組むことで、共創力を向上させます。



PROFESSOR  
藤井 博義 教授  
専門分野  
管理会計  
社会・組織的実践としての会計

## ゼミじゃない！ ケイエイの マナビ

立正大学経営学部では、  
他にも多様な授業を開講しています。

### TOEIC®補助金+英語IA(選抜)

TOEIC®を受験する際には補助金が支給されます。また英語の選抜クラスではリスニングで耳を鍛え、英語によるプレゼンで口を鍛え、実践的な英語を学ぶことができます。



学生が作成したイギリスの観光案内です。

### 経営総合特論

経営者や有名企業のマネージャーを毎回招くので、企業経営の生の声をきくことができます。ビジネスの中心にキャンパスがあるからこそ可能な授業です。



オリエンタルランド、野村証券などから講師をお招きしています。

### 新入生オリエンテーション

どうやって授業を選べば良いのか分からない新入生は多いです。そこで、先輩による履修指導・生活相談の充実したサポートをオリエンテーションとして実施しています。



履修の仕方や学生生活についてアドバイスしています。

### 資格取得奨励賞

TOEIC®、公認会計士、ITストラテジスト、中小企業診断士などの資格を取得した学生を表彰しています。2022年には在学中に2名が公認会計士論文式試験に合格しました。



卒業式で資格奨励賞について表彰されました。

### MOS講座

MOSはMicrosoft Office Specialistというマイクロソフト社が認定する資格制度です。合格率は毎年95%以上で、この資格は就職活動でも役立ちます。



WORDとEXCELのダブル合格です！

公認会計士試験合格者  
有限責任監査法人 あずさ監査法人勤務  
服部 綾華さん（2022年度卒業）

立正大学のオープンキャンパスで会計士という仕事に魅力を感じ、会計学を専攻しました。現在は、監査調書の作成や開示書類の確認、クライアントへのヒアリングなどの業務を担当。主なクライアントは食品や小売関連の企業で、地方出張に赴くこともあります。クライアントに指摘をしなければならない仕事なので、企業経営に携わる相手側の視点に立つために、大学で学んだ経営学も役立っています。今後、実務と試験を経て視野の広い公認会計士となることをめざしています。将来は海外でも働いてみたいと考えています。

クライアントとの意思疎通では

大学で学んだ経営学が強みに。

## どう役立つ？

フィールドワークでの経験が  
営業スキルの向上へつながった。

株式会社ナブラ  
横浜支社 営業部勤務  
森川 大輔さん（2018年度卒業）

現在は営業として、お客様である代理店様やサロン様へ、自社で製造するスタイリング剤などの新商品やキャンペーンのご提案をしています。商談に際しては、事前にお客様の特徴やデータを収集し、それを元に課題やご要望を想定して提案に臨みますが、この作業は大学のゼミ活動での企業訪問で体験したフィールドワークのフローそのもの。その時の経験がベースとなり、現在は効率的な動きや、丁寧な対応を社内外で認めていただけるようになりました。今後はさらに人間性を磨き、営業のチームリーダーをめざします。

## 経営学 ○ 卒業生 Interview

大学時代に得たモチベーションで  
経営者と業績アップにコミット。

株式会社船井総合研究所  
価値向上支援本部 勤務  
立澤 里奈さん（2022年度卒業）

人材や組織に関する領域にて採用コンサルティングのご支援を行っています。コンサルティングという仕事に興味を持ったきっかけは、大学ゼミでの「アメーバ経営」研究でした。経営者の方の先進的なビジョンに刺激を受け、経営を支援する仕事に就きたいと考えました。現在は経営者の方と業績アップをめざして伴走し、結果にコミットしていく仕事で日々充実しています。今後はマネジメント職に就き、さまざまな企業への支援をとおして、年齢、性別、国籍問わず誰もが活躍できる社会を実現するのが目標です。

業界研究の訪問先の企業で  
自分の進路を発見した。

理美容師国家試験合格者  
株式会社Lond Holdings  
Lond generous 柏勤務  
羽田 航さん（2020年度卒業）

大学4年次と卒業後の1年で美容師資格を取得しました。入社のきっかけは、大学での業界研究でLond Holdingsを取り上げたことです。当時は美容に興味があったものの仕事するには、まだ迷いがありました。しかし店長さん取材するうちに、先駆的な経営や人材育成への取り組みに惹かれ、「この会社で美容師として働きたい」と意志が固まりました。将来は店長としてお店を任されること目標ですが、出店の検討や売り上げを管理するようになった時、大学で得た経営学の知識が大きな武器になると思います。