



2012年度 Management Capability コース

- グローバルコース
- 養成コース
- 部長コース

戦略的発想のできる、 次世代コア人材を育成

Management Capability コースは、
将来のビジネスリーダーを対象に、
マネジメントにかかわる主要なテーマについての知識、
思考法をバランスよく体得するとともに、
異業種の人材との議論・交流の場を提供します。
ぜひ、貴社の将来を担う有望な人材をご派遣くださいますよう、
お願い申し上げます。



Management Capability コースの概要

「マネジメント・ケイパビリティ」とは？

ビジネスリーダーに求められる資質・能力全般を当コースでは「マネジメント・ケイパビリティ」と定義しています。それは、経営戦略やマーケティングといった経営スキルにとどまらず、リーダーとしての在り方や組織の存在意義などについて自身としての考えを持ち、新しい価値を創り出し、成果を出していくための力といえます。

マネジメント・ケイパビリティコースでは、知識の幅を広げ、自己と組織の成長に必要な基盤能力を養います。

1 マネジメント実践力の養成

マネジメントに関する知識・スキルを体系だって習得・整理します。

- 今までの業務経験を学術的な理論と結びつけることで、マネジメント知識の幅を広げます。
- マネジメントに必要な知識を体系だって学習することで、苦手分野への関心を高め、経営スキルをバランスよく伸ばします。

2 人と組織に対する考え、ビジネスに対する考え、意思決定の判断軸を確立し、マネジメントの実践に必要な基盤能力の養成

- 豊富なケース演習やグループ討議、クラス討議を通じて、学習した理論やフレームワークを実践にあてはめる経験を重ねます。自己のマネジメントスタイル確立への足がかりを掴みます。
- フィードバックシートを用いて、各講義で学んだことを自己の実業務に落とし込み、実践することで、基盤能力を強固なものにしていきます。



3 新しい価値・事業創造へ

- マネジメント・ケイパビリティを養うことで、リーダーシップを発揮し、より高いパフォーマンスを実現し、新しい価値・事業の創造を可能にします。



構想力 複数領域のマネジメントスキルを包括し、事業戦略を創造できる	判断力 先入観にとらわれず、変化を読みとり、決断する	共感力 周囲の信頼を得て、メンバーのやる気と活力を引き出せる	行動力 企業理念、戦略を意識した上で、担当業務を遂行できる
---------------------------------------------	--------------------------------------	------------------------------------------	-----------------------------------------

Management Capabilityグローバルコース	グローバルビジネスのマネジメントスキルに加え、リーダーシップや異文化コミュニケーション能力など、国内外でビジネスをリードする基盤能力を養成します。
Management Capability養成コース	主任・課長クラスを対象に、ロジカルシンキングから経営戦略、マーケティング、リーダーシップなどのマネジメント領域を体系的に学び、次世代リーダーとしての能力を養います。
Management Capability部長コース	部長クラスに相応しい、応用レベルの経営戦略、マーケティング、ファイナンスのほか、部長職として必要なリスクマネジメントや意思決定の思考プロセスを学びます。



Management Capabilityコースのねらい

■ 3つの「場」

貴社の次代の経営を担うビジネスリーダーを対象に、3つの「場」を提供します。

1. マネジメントに関する主要領域の知識・スキルを実践的に身につける「場」
2. 異業種・異職種の人材からの刺激により、“気づき”を得る「場」
3. 自己が目指すリーダー像を明確にデザインする「場」

3つの「場」を踏まえて、自己の事業観や思考プロセス、行動を内省して、自己を客観視することができます。

今までの固定観念を打破し、新しい知恵を生み出す基盤を形成します。

■ 3つの特長

1. マネジメントの全体像を包括したカリキュラム

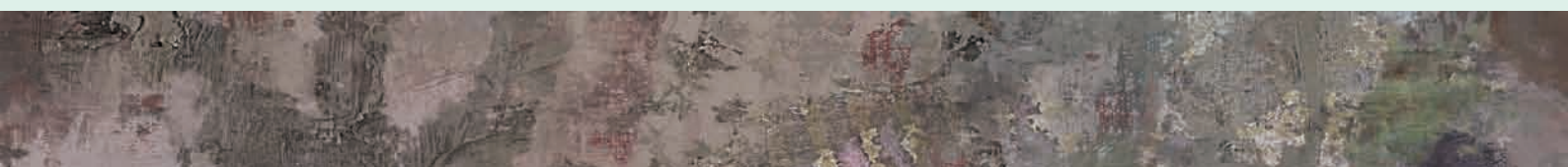
経営戦略からマーケティング、会計・財務にとどまらず、コミュニケーションやモチベーションマネジメントなどヒューマンスキルにいたるまで、コア人材に必須のマネジメントに関する知識とスキルを包括的に身につけることができます。

2. ケース・スタディや演習中心のプログラム

ケース・スタディでは、実際の企業事例を読み込み、状況の分析、戦略構築、意思決定の過程を仮想体験します。また演習を多く取り入れることによって、フレームワークを実務で適用する力を養成するとともに、クラス・グループ討議を通じて、異業種ならではの視点に“気づき”を得ることができます。

3. フィードバックシートの活用

学んだ知識を研修後に実務に活かすため、参加者に「フィードバックシート」を作成していただきます。コース終了後、派遣担当者様に送付いたします。



参加者の声 (2011年度参加者より主なもの)

- 日頃仕事に没頭してしまうと、なかなか体系的な勉強ができない、新しい知識を吸収することができない、という状態だったのですが、これを打開するための良い機会を与えていただいたと思います。
- 現状の職務で抱える問題・課題がズバリテーマと合致していました。日頃の業務を論理的に整理でき、課題解決の糸口を見つけました。
- 経営戦略、マーケティング、会計・財務、組織マネジメント等、全てを系統立てて学習したのは初めてでした。自分自身が気づいていない弱点に気づかされると同時に、自分の興味を深掘りするきっかけをもらいました。
- マネジメントに必須の能力を向上させるための学習がコンパクトにできました。幅広く、かつ分野ごとに重要な点を効率よく学ぶことができました。
- 座学だけでなく様々な事例演習が適宜入っており、分かりやすく楽しい講義でした。
- 様々な経歴や職種の受講者の皆さんとグループワーク等を通じて議論する中で、新しい視点をもらったり、自分の先入観や固定観念に気づかされたりしました。
- 優秀な方々との交流がとても刺激になり感化されました。ここで得られた人脈を今後も大切にしていきたいと思います。

参加企業実績 (2011年度実績<一部>)

NTTぷらら、王子製紙、オリエントコーポレーション、関東自動車工業、キヤノンプレジジョン、京王電鉄、KYBエンジニアリングアンドサービス、JFEライフ、資生堂、清水建設、ジャノメクレディア、ジャパンケーブルネット、東京センチュリーリース、日本石油輸送、乃村工藝社、野村貿易、フォルクスワーゲングループジャパン、ホーユー、丸三証券、みずほ情報総研、三井住友銀行、三井不動産、三菱地所、持田製薬、リゾートトラスト、菱友システムズ 他

もう一段階上の新しいことに挑戦する、そのための自分を見つめ直す場

昨年度の「マネジメント・ケイパビリティ養成コース」第1期に参加された、オリエントコーポレーションのカードセンターでチームリーダーを務める保坂尊子さん。そして派遣元の担当者として人事部人材開発チームの山下哲也さんに受講のきっかけや受講後の変化、派遣元としてのフォローアップについてお話をうかがいました。

「質・量ともに充実のコース」

■ 今回、マネジメント・ケイパビリティ養成コース(以降、MC)に派遣することになった経緯をお聞かせください。

山下さん: 当社では管理職になる手前の社員からのマネジメント教育を強化しているところなんです。その中で「ヒト」「モノ」「カネ」をバランス良く学べる異業種交流のプログラムは魅力的な機会であると思います。2011年からMCコースを導入しました。MCコースは大学院で行うようなケースメソッドや実務家による活きた講義をはじめ、各企業のトップを招いたリーダー講演などもあり、質が高く、また、「事前学習⇒当日のグループ討議⇒事後課題」というボリュームの面も充実していると思いました。自分の実務にどのように活用しているのか、単に「研修に参加してよかった」だけで終わらないよう、良く考えられている構成だと思いました。

■ 異業種交流の面から期待していることはどのようなものでしょうか。

山下さん: 社外でも通用する人材をつくりたい、という思いがあります。日頃、異業種の人と触れる機会が少ないため、どうしても視野の狭くなる傾向があります。外部の方との議論・交流を通じ、多様な価値観を肌で感じ、視野を広げることで、新しいアイデアや発想が生まれます。また、自身の強み・弱み、課題に気づくことで、自己啓発への意欲が向上するなどの効果も期待しています。何よりも自社の良さ・強みに気づき、自社を誇りに思えることが貴重なことだと思っています。

■ 貴社内での参加者選考プロセスを教えてください。

山下さん: 当社では公募を行っています。選考ではまず参加にあたっての目的をしっかりと持っているかを見ています。「臨むべき姿・キャリア」「研修後の実務への活用」「自分の強み・弱み」を自分なりに分析し、提出してもらいます。また、自己研鑽への取組姿勢も重要なポイントの一つです。そういった意欲の高い社員に対しては、極力参加させたいという思いで選考しています。



「管理職への登竜門としての研修」

■ 保坂さんがMC養成コースに参加したきっかけはどのようなものですか？

保坂さん: 同僚が「異業種交流型研修会」に参加していて、興味をもっていました。上司から「管理職への登竜門にふさわしい研修がある」と

声を掛けられたとき、私はアシスタントスーパーバイザー(チームサブリーダー)をしており、ちょうど自分の理想とするリーダー像とのギャップに悩んでいた時だったので、学べることがあればと応募しました。この研修は社内でも知名度が高く、人気です。

■ 参加してみて、実際はどのように感じましたか。

保坂さん: 開講案内とともに課題となる書籍が届いたときには、大変なところに迷い込んでしまったと思いました。初日に会場に来た人事部の人から「相当難しいぞ」と発破をかけられたり、討議の様子を見て「もっと発言しなさい」「他の参加者に負けないように」と激励をもらいました。課題は夏休みや土日を利用して取り組みました。図書館に通ったり、新たに本も購入するなど、本当に学びに通ったという実感があります。職場を離れて課題に取り組むことで、改めて会社全体のことを考えたり、他社を見る機会も得たり、フリーな発想が湧いてきました。周りからは「イキイキしているね」「がんばっているね」と声を掛けられました。



■ ケースメソッド授業や演習はいかがでしたか。

保坂さん: ケースメソッドを通じて、各企業とも成功への道筋は決して平坦ではなく、細やかな気づきと涙ぐましい努力の上に成り立っていることがわかりました。企業が生き残るには、創造と破壊の繰り返しが必要だと痛感しました。討議で自分の発言に責任を持つために、事前課題は自分が意見を述べることを想定し取り組んでみました。改めてあらかじめきちんと準備することの大切さがわかりました。「段取り8割、本番2割」とも言いますから。

■ 他の参加者の印象はいかがでしたか。

保坂さん: 各社から優秀な人が集まっているので、考え方や働き方がとても新鮮でした。ケースを通して議論を交わし、相手に「やるな」と思われると気持ちが良いですね。ケースメソッド授業ではグループ討議で意見をひとつにまとめなくていいので、まずは自分の考えを論理的に説明することを心掛けました。他社の人たちとの、討議はとても楽しかったです。研修が終わってからも議論が白熱したこともあります(笑)。

■ 仕事に取り組む中で変化(効果)はありましたか。

保坂さん: 8月からスーパーバイザー(チームリーダー)になりました。10名いるメンバーのお客様対応をフォローしたり、目標や実績を管理しています。また、10月から全社で行っているTQM活動で、所属する「カードセンター」のリーダーに抜擢されました。資料作成や活動実施時には、研修で習ったフレームワークをフル活用しています。事象の分析やリーダーシップ、会議の進め方などテキストを見返しながら、常に立ち戻っています。結果、組織を改編させるまでに至りました。

■ 取り組まれた事後課題はどのように活かされていますか。

保坂さん：事後課題では今後のカードセンターの課題・あり方についてまとめました。これを見た上司から、「ちょうど中期経営計画策定に社内の声を募集しているから代表として参加してほしい」と言われ、関係者の前で発表してきました。私たちの世代が期待されているのは目の前の仕事だけでなく、もう一段階上の新しいことに挑戦すること、そして上司に意見をぶつけたり声をあげたりすることだと、この研修で感じました。今はそのチャンスを与えてもらっています。研修に参加したことでスポットを当ててもらえて、忙しくなってきました。

「研修終了後も3ヶ月後、6ヶ月後に進捗フォロー」

■ 改めて山下さんにおうかがいしますが、研修後の参加者へのフォローはどのように行っていますか。

山下さん：受講報告として「振り返り(PDCAシート)」を提出してもらっています。内容は「研修で得た学びを今後どのように実務に活かしていくのか(業務への展開、リーダーとしての取り組み、自己啓発への取り組みなど)」、自分なりに目標を立て、実践をしてもらいます。そして3ヶ月後と6ヶ月後に所属長と連携し、進捗をフォローすることにしています。保坂さんにも3ヶ月後に本社で取り組み状況を発表してもらいました。自分で立てた目標に向かって、自分でPDCAをしっかり回すという習慣を身に付け、そのプロセスを通じて成果につなげてもらうことが最大の目的です。

■ 最後に、保坂さんから、これから参加される方へのメッセージをお願いします。

保坂さん：私は、この研修を通じてマネジメントに必要なことを体系立てて学ぶことができました。また、いろいろな人と触れ合うことで、自分自身の先入観や固定観念に気づき、思考も柔軟になりました。自分の業務を見つめ直す良い機会になると思います。



● Orico

保坂 尊子氏

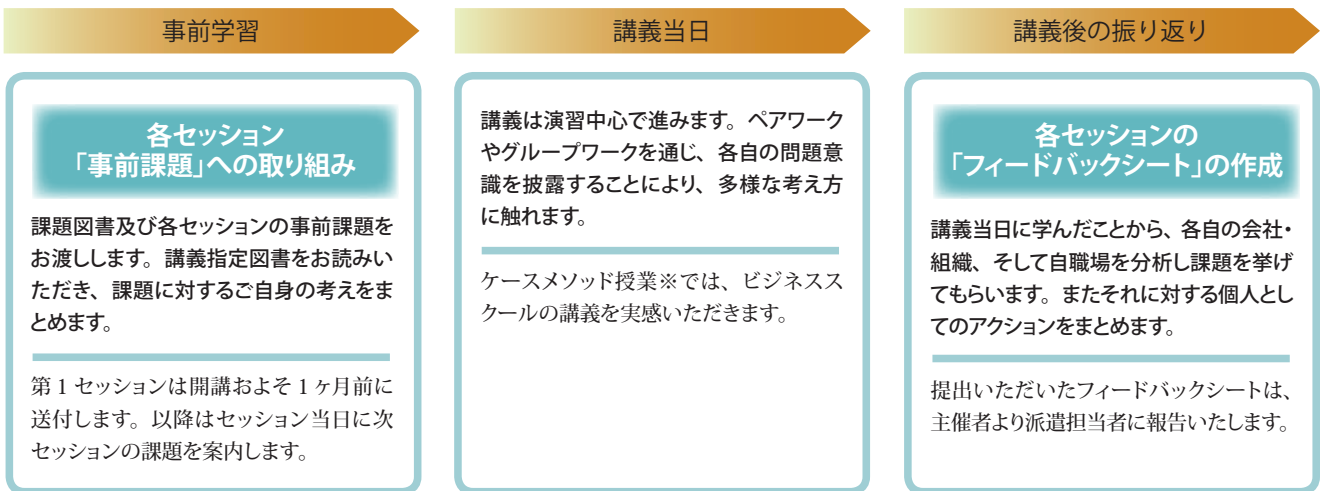
(株)オリエンコーポレーション カードセンター スーパーバイザー
川崎と大阪での営業を経て、グループ会社(株)システムオリコに出向し、経理、総務を経験。産休取得後、現在はカードセンターでスーパーバイザー(チームリーダー)を務め、お客様対応窓口の最前線で働く。

山下 哲也氏

(株)オリエンコーポレーション 人事グループ人事部人材開発チーム 部長代理
町田、和歌山、上野、盛岡の営業を経て、現部署。社員の人材開発、主にマネジメント層の教育を中心に取組んでいる。

所属・役職は2012年3月現在

マネジメント・ケイパビリティコース 受講の流れ



※ケースメソッド授業…ハーバード大学ビジネススクールで開発され、実際に起きた事例を教材として、直面する経営問題に対し自分がその当事者であったとすればどのような意思決定を下すのか、その思考過程を繰り返し訓練する教育手法。

フィードバックシート設問(例・抜粋)

＜部長コース・経営戦略＞

貴社(全社あるいは担当する事業)の中長期のビジネス環境と既存事業のライフサイクルを整理したうえで、将来のあるべき事業ドメインもしくは事業ポートフォリオを描いてください。また、その際、ご自身が果たすべき役割はどのようなものでしょうか。あるいはどのように貢献していきますか。

＜養成コース・会計財務＞

貴社の財務分析を実施し、貴社の戦略・戦術と財務数値との関連性を確認したうえで、貴社の抱える財務上の課題を明確にして下さい(自社の財務諸表が公表されていない場合は、財務諸表の入手が可能な競合他社の分析をしてください)。

グローバルコース



対象

グローバル市場で活躍することが期待される
若手・中堅のビジネスリーダー（全職種）

プログラム構成

セッション	第1セッション	
テーマ	グローバルビジネス概要	グローバル・マーケティング
日程	6月18日（月） 10月22日（月）	6月19日（火） 10月23日（火）
ねらい	グローバルな現場でマネジメントを遂行する基礎能力として、戦略論、組織論をベースにグローバルビジネスの概要を体系的に習得する。	グローバル・マーケティングの理論・コンセプト・モデルに基づいて、さまざまな事例を読み解いていく。これらを通じて、現実の意思決定における判断の枠組の構築を目指す。
主な内容	①グローバルビジネス概要:グローバル経営の考え方 ②グローバル経営戦略:多様な国際環境・国際化モードと戦略、グローバル戦略フレームワーク、本国の優位性のとらえ方、グローバル・イノベーション戦略 ③グローバル組織運営:環境・戦略と組織構造、多国籍企業におけるコントロール ④ケース演習	①グローバル・マーケティングのフレームワーク ②国際マーケティング・プロセス(リサーチ, STP, 海外市場参入) ③国際マーケティング戦略(標準化・適応化と4P) ④新興市場戦略 ⑤ケース演習

第1セッション「事前課題」への取り組み

第1セッションの「フィードバックシート」を記入

講師陣

テーマ	グローバルビジネス概要	グローバル・マーケティング	リーダーシップとコミュニケーション	グローバル企業のビジネス事例
講師	浅川 和宏 氏 慶應義塾大学大学院 経営管理研究科 教授	馬場 一 氏 関西大学 商学部 准教授	中村 喜一郎 氏 経営・人財コンサルタント	吉田 健司 氏 淑徳大学 経営学部 教授
略歴	日本興業銀行勤務を経て、ハーバード大学ビジネス・スクール経営学修士(MBA)、INSEAD経営学博士(Ph.D.)取得。2004年より現職。同年MIT客員研究員。2005-2010年(独)経済産業研究所(RIETI)ファカルティ・フェローも務める。主な著書に「グローバル経営入門」他多数。	ニューヨーク大学スターン・スクール・オブ・ビジネス客員研究員を経て、現職。専門領域は、国際マーケティング論、国際流通論。明治大学特任研究員として、先端的グローバル・ビジネスとITマネジメント(学術フロントア事業)にも携わる。『スマート・グローバルイノベーション』(翻訳)など、著書・論文多数。	P&Gにて研究開発本部、ベルギー赴任を経て、人事統括本部にて18の出身国からなるテクニカルセンターの人事マネージャーとして組織改革、次世代リーダーの育成を推進。独立後、多様性を駆使した世界に通用する人財、組織開発のコンサルティングや講師活動を行う。現在シンガポール在住。	旭化成にて、主に経営企画スタッフとして、会社中長期計画・戦略の策定・構築や予算の編成・管理などに従事し、1989年独立。(株)ビット89代表取締役。2010年より大学で教鞭を執る。主な著書に『実践! MBAトレーニング 中国ビジネスのケーススタディ』他多数。

	第1セッション	第2セッション	第3セッション
第I期	6月18日～19日(月・火)	7月23日～24日(月・火)	8月20日～21日(月・火)
第II期	10月22日～23日(月・火)	11月22日～23日(木・金(祝))	12月21日～22日(金・土)

第2セッション

リーダーシップとコミュニケーション

7月23日(月)～24日(火)

11月22日(木)～23日(金)

グローバルに通用する人財となるための意欲づけ、責任感の向上を目指す。また、多様なメンバーと効果的に協働し成果を最大化できる、マインドとスキルの強化を図る。

- ①グローバル人材とは? ~ グローバル人材への成長とそのサイクル化
- ②コミュニケーションと影響力 ~ 報連相を超えて
- ③リーダーシップの多様化 ~ 長から個人へ

第2セッション「事前課題」への取り組み

第2セッションの「フィードバックシート」を記入

第3セッション

グローバル企業のビジネス事例とケーススタディ

8月20日(月)～21日(火)

12月21日(金)～22日(土)

グローバルリーダーとしてマネジメントを遂行するにあたり、実際のグローバルビジネス事例とケース演習を通して、実用的な業務遂行能力を体得する。

- ①人材マネジメントの基本、ローカル人材と派遣日本人
- ②現地での生産管理・品質管理
- ③異文化コミュニケーションと交渉：中国その他の地域のビジネス文化、交渉戦術
- ④グローバルビジネス成功要件、成否の要諦
- ⑤ケース演習

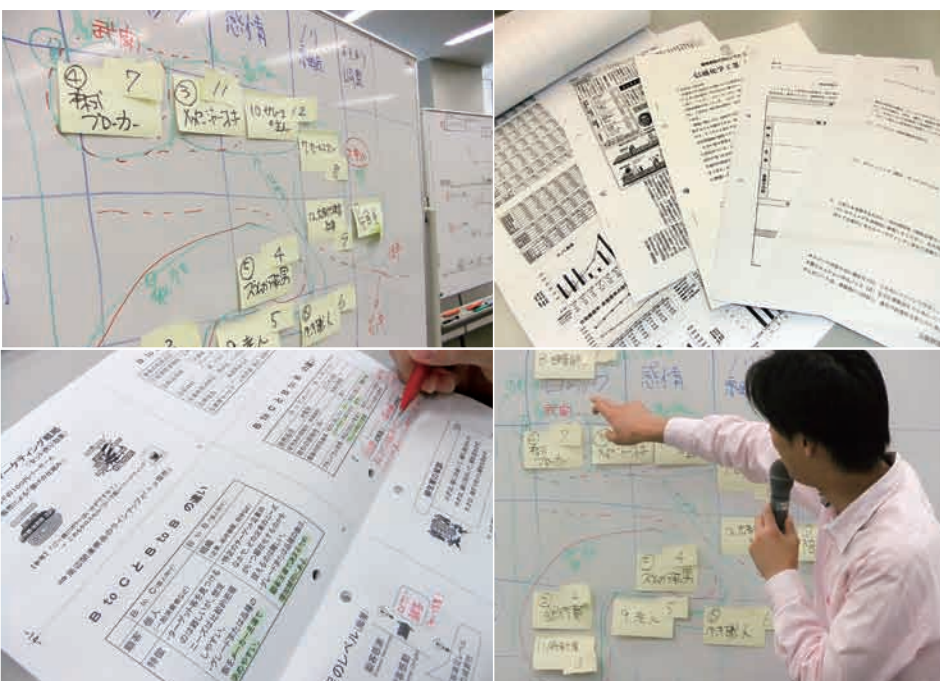
第3セッション「事前課題」への取り組み

第3セッションの「フィードバックシート」を記入

グローバルリーダー講演

第3セッションの講義時間内に実施

グローバルで活躍している現役のリーダーからメッセージを受け取る



※ 内容・講師は予告なく変更される場合があります。

● フィードバックシートは派遣担当者様にお返しいたします。

● 講義、グループ演習は日本語で行われます。使用するケース資料の一部に英語が含まれます。

グローバルリーダー講演

現役でグローバルに活躍している経営幹部を招き、事業観や使命感、それに基づく思考や行動を肌で感じることで

● 仕事への取り組み姿勢を再考し、自己のリーダー像を明確に描く

● グローバル・ビジネスを遂行する要諦を学ぶ機会を設定します。

養成コース



対象

将来の経営を担う若手・中堅のビジネスリーダー
(主に主任・リーダー・課長職クラス、全職種)

プログラム構成

セッション	第1セッション		第1セッションの「フィードバックシート」を記入	第2セッション
テーマ	ビジネス・コミュニケーション		経営戦略	マーケティング
日程 9:30~17:00	第Ⅰ期	7月20日(金)	7月21日(土)	8月24日
	第Ⅱ期	10月12日(金)	10月13日(土)	11月9日
	第Ⅲ期	2013年1月18日(金)	1月19日(土)	2月15日
ねらい	論理的思考力、組織内外に共感を生み出すコミュニケーション能力・チームマネジメント力を獲得する		業界構造の分析と持続的競争優位を実現する戦略思考のための基本を習得する	製品ライフサイクル、顧客との関係性、マーケティング戦略の基礎
主な内容	<ul style="list-style-type: none"> ①コミュニケーションに生かすロジカルシンキング ②ゼロベース思考 ③フレームワーク思考～モレなくダブリなく等 ④ロジックツリー～WHATツリー、WHYツリー、HOWツリー等 		<ul style="list-style-type: none"> ①経営戦略の基本的フレームワーク ②新たな戦略理論の萌芽(創発戦略、破壊的イノベーション、リアルオプション、BOP含む) ③ケース例:「信越化学工業(要約版)」 	<ul style="list-style-type: none"> ①マーケティングの基礎 ②3C+1、SWOT分析 ③STP(セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング) ④ケース例:「片岡ル」

講師陣

テーマ	ビジネス・コミュニケーション	経営戦略	マーケティング	組織マネジメントとリーダーシップ	
講師	<p>中野 俊宏 氏</p> <p>HRインスティテュート チーフコンサルタント</p> 	<p>岡田 正大 氏</p> <p>慶應義塾大学大学院 経営管理研究科 准教授</p> 	<p>井上 哲浩 氏</p> <p>慶應義塾大学大学院 経営管理研究科 教授</p> 	<p>浅井 浩一 氏</p> <p>日本たばこ産業 埼玉支店長</p> 	<p>鬼澤 慎人 氏</p> <p>茨城県経営品質協議会 理事</p> 
略歴	<p>ジョンソン・エンド・ジョンソン、日本コカ・コーラなどのマーケティング、ファイナンス部門で事業計画策定等を経験後、コンサルタントとして、企業のビジョン&戦略立案、新規事業立案などを支援。主な著書として『スパイク!経営』(共著)等がある。</p>	<p>本田技研工業を経てArthur D. Little (Japan)でIT業界の戦略コンサルを経験。その後渡米し、梅田望夫氏のMuse Associatesにフェローとして参画し、現職。専門は企業戦略理論。『企業戦略論-競争優位の構築と持続(上・中・下)』翻訳等、著書・論文多数。</p>	<p>関西学院大学商学部教授を経て、現職。専門領域は、マーケティング・マネジメント、マーケティング・サイエンス、マーケティング・コミュニケーション戦略、インターネット・マーケティング。『マーケティング』(共著)、『Webマーケティングの科学』(編著)等、著書・論文多数。</p>	<p>日本専売公社(現 JT)入社。最年少所長、最年少支店長として、異例の大抜擢を受け、業績が低迷していた組織を日本一に導く。人の本質に根ざし、総力体制を築くマネジメントの根幹を学ぶ。生産性新聞に『人はきっかけがあれば必ず変わる』で連載(11回)を行う。</p>	<p>第一勧業銀行、ソロモン・ブズ等を経て、現職。98年に経営品質の考えに出会い、ひとりから県経営品質協議会を創設。経営品質審査員、経営品質インストラクターとして、茨城だけでなく全国で、民間・行して経営品質向上への普及活動に取り組んでいる。</p>

	第1セッション	第2セッション	第3セッション
第I期	7月20日～21日(金・土)	8月24日～25日(金・土)	9月21日～22日(金・土)
第II期	10月12日～13日(金・土)	11月9日～10日(金・土)	11月30日～12月1日(金・土)
第III期 2013年	1月18日～19日(金・土)	2月15日～16日(金・土)	3月15日～16日(金・土)

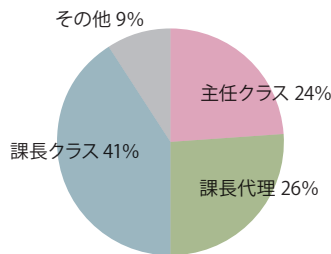
内容・講師は予告なく変更される場合があります。フィードバックシートは派遣担当者様にお返しいたします。

第2セッション		第3セッション	
テーマ	組織マネジメントとリーダーシップ	会計・財務	総括
開催日(金)	8月25日(土)	9月21日(金)	9月22日(土)
開催日(金)	11月10日(土)	11月30日(金)	12月1日(土)
開催日(金)	2月16日(土)	3月15日(金)	3月16日(土)
狙い	時代の変化の中、継続して高い価値を生み出し続ける組織になるためにはどうすればいいの。人と組織の成長を促進する「未来を創るリーダーシップ」を学ぶ	企業の財務構造を分析し、経営戦略・ビジネスモデルとの関係を理解する	コース全体で捉えた知を整理・統合し、実践知に繋げる
定義	①場づくり(雰囲気や空気)の大切さ ②人のやる気と組織のまとまりが相乗効果を生み出す ③状況に応じたリーダーシップ ④自分をリードする	①財務会計の基礎～貸借対照表・損益計算書の見方～ ②収益構造分析、キャッシュフロー分析 ③競合比較演習 例:眼鏡チェーン3社の分析	学んだ知識を総動員して前日に分析した演習課題への戦略提案に取り組む。 ①事業分析と戦略策定 ②提案ストーリー ③経営改善の視点と財務シミュレーション

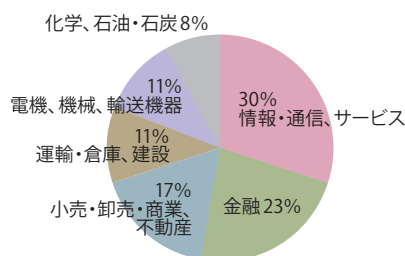
参加者層

(2011年度実績)

役職別



業種別



ビジネスリーダー講演

(所属・役職は出講当時)

現役で活躍している経営幹部を招き、事業観や使命感、それに基づく思考や行動を肌で感じることで、仕事への取り組み姿勢を再考し自己のリーダー像を明確に描く機会を設定します。

第3セッションの講義時間内に実施します

これまでの講演者一

2009年度

- 泉谷 直木氏 アサヒビール 専務取締役
- 羽鳥 兼市氏 ガリバーインターナショナル 会長

2010年度

- 大林 三雄氏 ライオン 代表取締役 専務取締役
- 森田 順二氏 帝人 代表取締役 専務執行役員
- 東野耕一郎氏 JFEケミカル 前代表取締役社長

2011年度

- 島根 太郎氏 キッズベースキャンプ 代表取締役社長
- 平江 良成氏 東京急行電鉄 都市生活創造本部 コンシェルジュ担当
- 山崎 大祐氏 マザーハウス 取締役副社長

会計・財務/総括

加藤 篤士道氏
日本生産性本部
主席経営コンサルタント
公認会計士



旧KPMGセンチュリー監査法人にて会計監査に従事後現職。主として中堅・中小企業の生産性向上による企業再生・再建コンサルティングに関わる。会計・財務を苦手とする方を対象にした研修実績多数。主な著書に『生産性向上のための経営計画の進め方』他がある。

部長コース



対象

部長職にあるマネジャー、部長職候補者（全職種）

プログラム構成

セッション		第1セッション		第2セッション	
テーマ		意思決定と思考のプロセス	経営戦略	財務	
日程	第Ⅰ期	6月29日(金)	6月30日(土)	8月3日(金)	
	第Ⅱ期	10月5日(金)	10月6日(土)	11月16日(土)	
	第Ⅲ期	12月21日(金)	12月22日(土)	2013年1月25日(土)	
	時間	13:00～17:00	10:00～17:00	13:00～17:00	
ねらい	行動意思決定論のアプローチから、論理と感情の自己バランスにたった意思決定のあり方を学び、自己の今までを振り返るとともに、部長としてふさわしい意思決定の力を養う		部門長として組織のあるべき姿・進むべき方向性を明らかにし、演習を通じてそれらを実現しうるシナリオ設計のためのフレームワークを学ぶ		企業価値を高めるための様々な、各事業の投資判断をおこなうためのプロセスを理解し、部長としての定力を身につける
主な内容	<ul style="list-style-type: none"> ①無意識と意思決定 ②感情と意思決定 ③主観を磨く ④ヒューリスティックとバイアス ⑤データの収集と分析 		<ul style="list-style-type: none"> ①戦略論の基本論点 ②現代企業の経営環境 ③新事業戦略 ④事業創造と戦略的リーダーシップ ⑤ケース例「旭化成」 		<ul style="list-style-type: none"> ①将来価値と現在価値 ②NPV（正味現在価値）による投資判断（内部収益率）による投資判断 ③運用リターンと調達コスト ④企業価値評価

第1セッション「事前課題」への取り組み

第1セッションの「フィードバックシート」を記入

第2セッション「事前課題」への取り組み

講師陣

テーマ	意思決定と思考のプロセス	経営戦略	財務	マーケティング	
講師	<p>長瀬 勝彦 氏 首都大学東京大学院 社会科学部 教授</p> 	<p>山田 幸三 氏 上智大学 経済学部 教授</p> 	<p>石野 雄一 氏 オントラック 代表取締役</p> 	<p>上原 征彦 氏 明治大学大学院 グローバルビジネス研究科 教授</p> 	<p>池尾 恭一 氏 慶應義塾大学大学院 経営管理研究科 教授</p> 
略歴	<p>東京都立大学経済学部教授等を経て、公立大学法人首都大学東京の設立に伴い現職。東京大学博士(経済学)。専攻は行動意思決定論、実験経営学。主な著書に『意思決定のマネジメント』『あなたがお金で損をする本当の理由』、訳書にペイザーマン&ムーア著『行動意思決定論』など。</p>	<p>東京海上火災保険勤務、岡山大学経済学部教授を経て、現職。博士(経営学)、放送大学客員教授。98年連合王国Warwick Business School客員研究員、09～11年上智大学経済学部部長。大企業の新事業開発、革新的中小企業の戦略と組織、伝統産業の事業システムについて研究。『新事業開発の戦略と組織』など著書多数。</p>	<p>旧三菱銀行を経て、日産自動車財務部に、キャッシュマネジメント、リスクマネジメント業務を担当。戦略系コンサルティング会社で企業戦略立案、実行支援等に携わった後に独立、財務戦略コンサルタントとして活動している。主な著書に『ざっくり分かるファイナンス』他がある。</p>	<p>日本勧業銀行勤務後、流通経済研究所にてマーケティングと流通の研究に従事。その後、明治学院大学経済学部教授を経て現在に至る。『経営戦略とマーケティングの展開』、『マーケティング戦略論』など著書多数。</p>	<p>慶應義塾大学商学部卒業。同院商学研究所修士課程、博士課程を経て、現職。2005年～2011年まで慶應義塾大学大学院経営管理研究科委員長ならびにビジネススクール校長を務める。現在、日本経営学会会長。著書に『モダンマーケティング・リテラシー』、『マーケティングの革新』など著書多数。</p>

開催概要

いずれのセッションも 1 日目 13:00 ~ 17:00 (17:30)、2 日目 10:00 ~ 17:00

	第1セッション	第2セッション	第3セッション
第I期	6月29日~30日(金・土)	8月3日~4日(金・土)	9月7日~8日(金・土)
第II期	10月5日~6日(金・土)	11月16日~17日(金・土)	12月14日~15日(金・土)
第III期	12月21日~22日(金・土)	2013年1月25日~26日(金・土)	2013年3月1日~2日(金・土)

第2セッション

マーケティング

金)	8月4日(土)※
金)	11月17日(土)
日(金)	1月26日(土)
30	10:00 ~ 17:00

ために重要
断を適切に
セス・理論
ての意思決

マーケティング・マネジメントの要点を踏まえ、従来の枠にとられないマーケティング戦略を構想できる力を養う。議論と演習を通じ、自部門のマーケティング戦略について考察する

値
直)とIRR(内
投資判断
産コスト

- ①マーケティングの進化
- ②「ニーズとシーズ」の選択と集中
- ③マーケティング戦略の新展開(関係性マーケティング)
- ④ケース例「セイコーウォッチ」

第2セッションの「フィードバックシート」を記入

第3セッション

リスクマネジメント

9月7日(金)
12月14日(金)
2013年3月1日(金)
13:00 ~ 17:00

相次ぐ企業不祥事に潜むほんの些細なミスや見逃し。組織マネジメントの立場からリスクマネジメントのポイントについて、近年起こった様々な企業実例を交え、学ぶ

- ①いびつなコンプライアンス
- ②集団のエラー
- ③初動措置の重要性
- ④やかまし屋論
- ⑤演習例：「企業不祥事から考える」

第3セッション「事前課題」への取り組み

モチベーションマネジメント

9月8日(土)※
12月15日(土)
3月2日(土)
10:00 ~ 17:00

モチベーションを体感し、最新の心理学に基づいてそのメカニズムを理解することで、「人が動く」ために必要な組織マネジメントとモチベーションアップのあり方について学習する

- ①自律型社員を創るマネジメントの法則
- ②社員は何故、進んで行動しないのか?
- ③社員を自律させる具体的方法
- ④自律とやる気を引き出すリーダーとは

第3セッションの「フィードバックシート」を記入

松下 光司 氏
中央大学大学院
戦略経営研究科 教授



南山大学大学院ビジネス研究科准教授を経て、現職。専門分野は、消費者行動論、マーケティング論。主な著書として、『日本型マーケティングの新展開』(共著)、『消費者行動研究の新展開』(共著)、『ベーシック・マーケティング理論から実践まで』(共著)などがある。4月より中央大学大学院戦略経営研究科教授就任予定。

リスクマネジメント

樋口 晴彦 氏
警察大学校
警察政策研究センター 主任教授



愛知県警察本部警備部長、四国管区警察局長、内閣官房内閣安全保障室等を経て、現職。危機管理分野を担当。危機管理システム研究会常務理事他。主な著書に『組織行動の「まずい!!」学—どうして失敗が繰り返されるのか?』他がある。

モチベーションマネジメント

真田 茂人 氏
レアリゼ
代表取締役社長



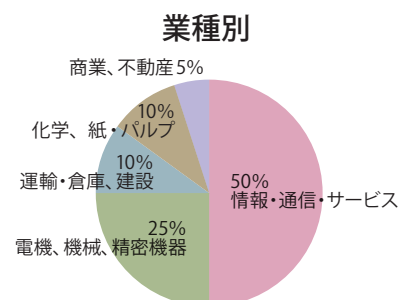
リクルートなどを経てレアリゼ設立。心理学やシステム思考をベースにした人材開発及び組織開発のコンサルティングを展開。NPO法人日本サーバント・リーダーシップ協会理事長も務め、サーバントリーダーシップの普及を通じ、日本を再生し、グローバルに通用するリーダーの育成にも力を入れている。

※第I期のみ8月4日(土)「マーケティング」と9月8日(土)「モチベーションマネジメント」の講義日程が入れ替わります。内容、講師は予告なく変更されることがあります。

●フィードバックシートは派遣担当者様にお返しいたします。

参加者層

(2011年度実績)



お申込み要領

お申込み人数に応じて下記金額を申し受けます。参加料には研修期間中のプログラム参加費・ケース代・配布書籍代・資料費・昼食代・消費税が含まれます。

お申込み人数 ※	賛助会員 / 1人あたり	一般 / 1人あたり
1～2名	24.15万円	27.3万円
3名以上	19.95万円	23.1万円

※ 2012年度各コースにお申込みの合計人数

- 必要事項をご記入の上、FAXで申込用紙をお送り下さい。申込書受領後、確認のお電話を差し上げます。(下記ホームページからもお申込みできます)
- 参加のご案内および請求書は開催1ヶ月前より送付いたします。
- 参加者のご都合がつかない場合は、代理の方がご出席いただけるようお願いいたします(全日程を通して同一の方がご参加ください)。代理の方のご出席も難しい場合は、開催日の8営業日前までにご連絡下さい。それ以降はキャンセル料を承ります。キャンセル料算定基準は以下のとおりとなります。

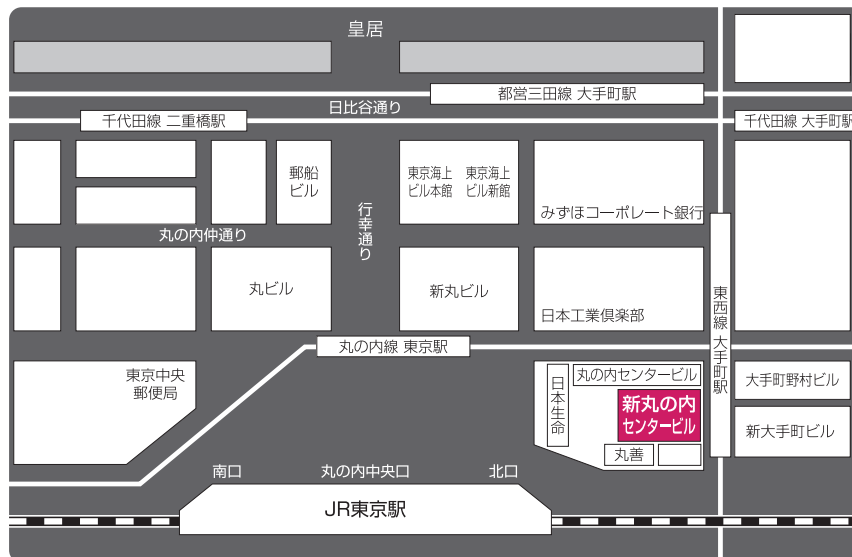
	キャンセル料
開催8営業日前まで	なし
開催7営業日前～4営業日前	参加料の30%
開催3営業日前～1営業日前	参加料の50%
開催当日・不参加	全額

会場

経営アカデミー ■丸の内教室

東京駅徒歩3分

(東京都千代田区丸の内1-6-2 新丸の内センタービル6階)



お問合せ先

公益財団法人 日本生産性本部 経営アカデミー

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-2 新丸の内センタービル6階

TEL: 03-5221-8455 FAX: 03-5221-8479

E-mail: academy_info@jpc-net.jp URL: <http://www.jpc-net.jp/academy>

賛助会員についてのお問合せは、組織広報センターまで TEL: 03-3409-1116 URL: <http://www.jpc-net.jp/kaiin>

「Management Capability コース」 申込書・連絡書

■該当項目にチェックをお願いいたします。

- 申し込む(参加者が決定してる場合は、お手数ですが、下記にご記入の上、FAXしてください)
- 予約する・・・(コース:_____ 期:_____ 人数:_____名 / コース:_____ 期:_____ 人数:_____名)
- 派遣予定・検討中・・・派遣決定時期 _____ 月
- 興味がある・・・説明を聞きたい ・ 見学希望 (○をお付けください) 2012.2

貴社名			賛助会員・一般 (○をお付けください)
所在地	(〒 _____)		
ご派遣担当者	フリガナ 氏名		所属・役職
	TEL		FAX
	E-mail		

参加者 (ご参加期・ コースに ○をお付け ください)	グ養成・ ローバル 部長・ Ⅰ期・Ⅱ期・Ⅲ期	フリガナ 氏名		所属・役職	
		TEL		FAX	
		E-mail			
	グ養成・ ローバル 部長・ Ⅰ期・Ⅱ期・Ⅲ期	フリガナ 氏名		所属・役職	
		TEL		FAX	
		E-mail			
	グ養成・ ローバル 部長・ Ⅰ期・Ⅱ期・Ⅲ期	フリガナ 氏名		所属・役職	
		TEL		FAX	
		E-mail			

■その他連絡事項がございましたら、ご記入ください。

※個人情報の取扱について

- 参加申込によりご提供いただいた個人情報は、当本部の個人情報保護方針に基づき、安全に管理し、保護の徹底に努めます。なお、当本部個人情報保護方針の内容については、当本部ホームページ (<http://www.jp-net.jp>) をご参照願います。参加されるご本人、ご連絡担当の皆様におかれましては、内容をご確認、ご理解の上、お申込みいただきますようお願いいたします。
- 個人情報は「Management Capabilityコース」の事業実施に関わる資料の作成、ならびに当本部が主催・実施する各事業におけるサービス提供や事業のご案内、および顧客分析・市場調査のために利用させていただきます。
- 「Management Capabilityコース」の事業実施に関して必要な範囲で参加者名簿等の資料を作成し、当日、講師・参加者に限り配布させていただきます。ただし、前述の場合および法令に基づく場合などを除き、個人情報を第三者に開示、提供することはありません。
- 案内状や参加証、テキストの送付などを外部に委託することがありますが、委託先にはご本人、ご連絡担当者へのサービス提供に必要な個人情報だけを開示し、サービス提供以外に使用することはありません。
- ご本人からのお求めにより、開示対象個人情報の利用目的の通知、開示、訂正、追加または削除、利用の停止、消去および第三者への提供の停止に応じます。この件につきましては、公益財団法人日本生産性本部 組織広報センター (TEL:03-3409-1116)、または総務部個人情報保護担当窓口 (TEL:03-3409-1112) までお問い合わせください。【責任者：個人情報保護管理者(総務部長)】
- お申込書に個人情報を記入するか否かの判断はご本人次第ですが、必要な個人情報が不足していた場合は、当本部からのサービスの全部または一部が受けられないことがあることをご了承願います。
- 本案内記載事項の無断転載をお断りします。

上記の「個人情報の取扱について」に 同意する 同意しない