

Global Business Leader

グローバルビジネス・ リーダーコース

—— 新興国ビジネスの展開を担う人材の養成 ——



実施期間 2012年9月～2013年2月(6ヶ月間)

日程 隔週木曜日 15:00～20:00 海外体験3回

対象 これから海外での業務に従事する可能性のある方



公益財団法人 日本生産性本部
経営アカデミー

ご挨拶

日本生産性本部は、2009年、公益財団法人への移行に合わせ、組織名を創設時の名称である日本生産性本部に変更致しました。あえて「日本」を冠したのは、グローバル時代に日本を代表する組織でありたいという志によるものです。

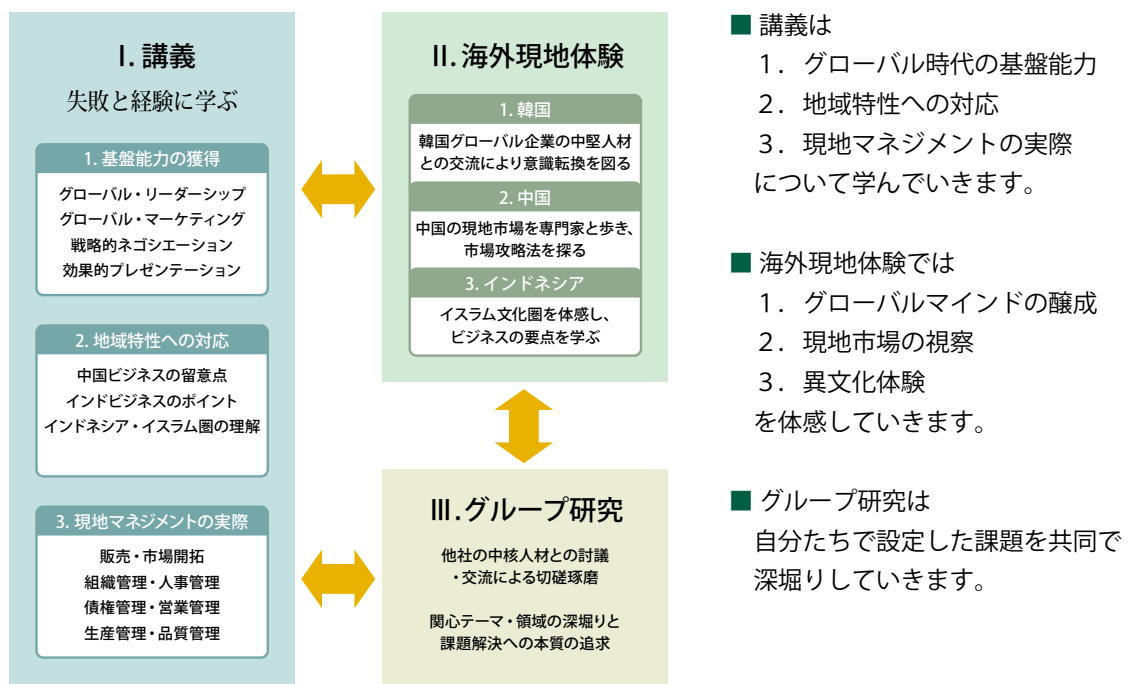
そして今まさにグローバル時代に日本を代表し世界を舞台に活躍できる人材の育成が求められています。経営アカデミーではこれまでも各コースにおいてグローバル時代のリーダーとしてふさわしい能力と見識を兼ね備えた人材の育成に力を注いで参りましたが、より特化した内容にするために、このたび当コースを新設することに致しました。

グローバル展開を図る各社人材の他流試合の育成の場として、ご活用いただけましたら幸いに存じます。

コースのねらい

1. グローバルに事業を展開するマインドを醸成し、異文化を理解する力、交渉力、プレゼンテーション力などの基盤能力を習得する
2. 中国を中心とする新興市場におけるビジネスのポイントや失敗事例に学び、市場開拓や事業の管理・拡大に資する実践的な知識を習得する
3. 海外のグローバル人材との交流を通して意識転換を図るとともに、専門家と現場を歩き、気づきにくい現実を見ることにより本質をつかむ

プログラム構成



指導講師陣

(予定・敬称略)

コース委員長



前田 新造
(株)資生堂 代表取締役 会長

コーディネーター



大石 芳裕
明治大学 経営学部 教授

コースアドバイザー



束野 耕一郎
元 JFEケミカル 社長

前田 新造 資生堂 代表取締役 会長

1970年資生堂入社。アジアパシフィック地域本部長、経営企画室長を経て2005年に代表取締役社長に就任。この間にメガブランド戦略、100%お客様志向をめざした改革、アジアへの展開を進め、2011年4月より現職。

大石 芳裕 明治大学 教授

グローバル・マーケティング論、国際マーケティング複合化問題が専門。日本流通学会会長(2008年10月～2011年11月)。学生・企業人・研究者をなど毎回多くのメンバーが参加するグローバル・マーケティング研究会を主宰している。

束野 耕一郎 元 JFEケミカル 社長

1967年川崎製鉄入社。ブラジル事務所、マレーシア環製鉄所などを経て2002年に取締役就任。2003年にJFEケミカル代表取締役に就任。その後、タイ、中国、台湾などの事業展開を進め、現在はコンサルティング会社を立上げ指導にあたっている。

徐 向東 中国市場戦略研究所 代表

中国大連生まれ。北京外国語大学講師を経て、文部省奨学金で来日、立教大学博士課程修了、博士号取得。消費市場としての中国新中間層への注目を日本で初めて提起。一貫して日本企業向けに、中国での市場調査やマーケティング戦略のコンサルティングに携わっている。

根本 隆吉 KPIマネジメント 代表

電機メーカーにて技術部門、資材部門を経て香港・中国に駐在。購入部材品質管理責任者として取引先品質指導ならびに工場改善指導を担当し、延べ100社に及ぶ仕入工場の品質改善を指導。現在は国内工場の改革支援と中国現地工場の品質管理体制構築・品質改善指導を実践中。

隅田 浩司 東京富士大学 准教授

慶應義塾大学大学院博士課程修了。東京大学先端科学技術センター特任研究員などを経て現職。欧米流の交渉学研究をベースにしながら日本人が陥りやすい心理的傾向や思考パターンを踏まえた「日本人のための交渉学」を研究しながら、企業での研修指導も行っている。

高田 拓 元松下電器(中国)有限公司 取締役

1997年に松下電器(中国)有限公司に外向取締役として北京勤務、2001年上海勤務、全国量販店担当兼華東華中地区を担当し、近代的マーケティングのできる販社づくりや全国量販営業の立上げ、組織改革などを実行。現在は山東外国語職業学院教授として中国青少年の教育に従事。

ダニエル・ドーラン 早稲田大学大学院 教授

アメリカ合衆国ジョージア州出身。1986年ワシントン大学卒業。1998年ワシントン大学大学院スピーチコミュニケーション研究科博士課程修了。Business Communication, Business News and Trends, International Negotiation 等が専門。わかりやすい講義で定評がある。

三輪 治文 BESPROLAMINDO 代表

味の素で発酵技術研究所勤務時代にインドネシアの工場に赴任。帰国後にAJINOMOTO人と大地のプロジェクトに参画し、アミノ酸の原料の効率的供給と現地の農民の収入向上をめざすプロジェクトを推進。退職後も年の大半を現地で過ごし、地域の生活向上に力を注いでいる。

吉村 章 台北市コンピュータ協会 駐日代表

台湾最大のIT関連業界団体であるTCA駐日代表となり、中国における台湾企業のビジネス展開に関する情報提供や日本企業の進出支援を行う一方、自身の体験を活かして中国ビジネスに関する研修指導も行っている。

■ この他、企業実務家の方々に現在取り組んでいる課題や体験談をご紹介いただきながら進めて参ります。

講義内容

1. グローバル時代の基盤能力を磨く

グローバル・リーダーシップ

- グローバルリーダーに求められるものは何か
- グローバルマインドの醸成
- 海外事業展開のポイント M & A

グローバル・マーケティング

- 市場の多様化と効率性の追求をどうバランスするか
- 新興市場におけるマーケティング戦略の成功要因、失敗要因を学ぶ
- 成功企業の戦略を解明する

ネゴシエーションI (基本編)

- 交渉がなげうましくないのか～戦略的な交渉をどう進めるか
- ケーススタディによるロールプレイングで自分のクセを理解する
- 交渉を戦略的にマネジメントする三原則を習得する

ネゴシエーションII (中国編)

- 中国流の交渉の進め方、日本流の進め方との大きな違い
- ビジネス折衝のポイント～禁止事項、禁止フレーズを理解する
- ケーススタディによる交渉シミュレーション

プレゼンテーション I・II

- 英語による効果的プレゼンテーションの進め方～フレームワークを理解する
- 伝わる資料作成のポイントと効果的な表現
- プレゼン演習で改善点を自覚し、磨きをかける

2. 地域特性を理解し対応力を習得する

中国

- 中国人の価値観と中国におけるビジネスの進め方
- 中国人とより強い信頼関係を築くにはどうすれば良いのか
- 中国人とのつきあい方を失敗しないために押さえておくべきポイント

中国

- 中国マーケットの理解と攻略法～日本人の陥りやすい間違いを理解する
- 中国におけるマーケティング戦略と市場開拓の取り組み方
- 中国における販売チャネルをいかに構築・活用していくか

インド

- インドの社会文化・顧客・マーケットを理解する
- インドにおけるビジネス展開の具体的ポイント
- チャンスとリスク、進出時、進出後の留意点

イスラム圏 (インドネシア)

- イスラム文化の理解と生産拠点・マーケットとしてのインドネシア
- インドネシアにおけるビジネスのポイント
- 企業がとるべきイスラム文化への対応

3. 現地におけるマネジメントの実際

経営管理・組織管理

- 中国への進出戦略の失敗事例に学ぶ
- 中国企業経営における組織管理の失敗事例に学ぶ
- 失敗防止のためのチェックポイント

労務管理・人材活用

- 中国における人材マネジメントのポイント
- 労働契約法の理解と対応
- 人材育成、評価・昇格・降格のありかた

生産管理・品質管理

- 日本でできる品質をなぜ海外で実現できないのか
- 人の問題、設備の問題、材料の問題から原因対応策を考える
- 生産現場における従業員教育とマネジメントのポイント

営業管理・債権管理

- 与信・回収・債権管理の失敗事例に学ぶ
- 営業管理、販売管理の日常業務管理
- 中国での商談・販売活動

グループ研究

- 共通する課題を持つ5～7名が1つのグループとなり、より掘り下げたいテーマを設定して、共同で研究していきます。
- 業種を超えた視点による意見交換、討論を行うことにより視野の広さを身につけるとともに、現地でビジネスを展開する上で、より実践的な知識を身につけます。
- グループ研究のテーマは同じグループになったメンバーが問題意識を出し合って決めていきます。

テーマ例

- 中国におけるパートナー・人脈づくりの進め方
- 中国における市場攻略のポイント
- 現地における採用・育成・リテンション
- 現地調達における取引先企業の品質向上策 など



海外体験



1. 韓国 (意識醸成)



- いち早くグローバル展開を進めている韓国グローバル企業の中堅人材との交流を通して、グローバルマインドの醸成を図ります。
- 韓国グローバル企業の海外戦略について研究します。



2. 中国 (市場攻略)



- 中国マーケットの都市間の違いを現地に詳しい専門家と実地調査しながら、日本企業の陥りがちなターゲティングやアプローチ方法の違いを体感しつつ、攻略法を探ります。
- 現地日系企業などを訪問し、組織管理・人事管理・人材教育のあり方などを学びます。



3. インドネシア (異文化理解)



- 異文化理解の違いから大きな問題に発展したケースを現地の経験者に学びながら、海外でビジネスを行う際のリスクと求められる意識の転換を理解します。
- 現地日系企業などを訪問し、マーケットとしてのインドネシア、生産拠点としてのインドネシアのビジネスポイントを学びます。

スケジュール

		月 日	テーマ
2012年 9月	第1回	9/13(木)	開講式 講義1 リーダーシップ 交流会
	第2回	9/27(木)	講義2 グローバル・マーケティング
講義3 中国ビジネス失敗防止のチェックポイント			
10月	第3回	10/11(木)	講義4 ネゴシエーション①
			講義5 ネゴシエーション②
	第4回 海外体験1	10/14(日)	海外体験Ⅰ：韓国 意識醸成 企業訪問
		10/15(月)	
		10/16(火)	
第5回	10/25(木)	講義6 中国ビジネスのポイント	
		グループ研究1	
第6回	11/1(木)	講義7 生産管理・品質管理	
		グループ研究2	
第7回	11/15(木)	講義8 中国マーケットの理解と攻略法	
		グループ研究3	
11月	第8回 海外体験2	11/21(水)	海外体験Ⅱ：中国 市場攻略 現地市場視察 企業訪問
		11/22(木)	
		11/23(金)	
		11/24(土)	
	第9回	11/29(木)	グループ研究4
研究テーマ・研究計画発表			
第10回	12/6(木)	講義9 営業管理・人材育成	
		グループ研究5	
第11回	12/13(木)	講義10 プレゼンテーション①	
		グループ研究6	
第12回 海外体験3	12/16(日)	海外体験Ⅲ：インドネシア 異文化理解 現地講義11 イスラム文化と日本企業 企業訪問	
	12/17(月)		
	12/18(火)		
	12/19(水)		
2013年 1月	第13回	1/10(木)	講義12 中国人との交渉の進め方
			グループ研究7
	第14回	1/17(木)	講義13 プレゼンテーション②
グループ研究8			
第15回	1/24(木)	講義14 インドにおけるビジネスのポイント	
		グループ研究9	
2月	第16回	2/7(木)	講義15 M&Aとグローバルマインド
			グループ研究10
第17回	2/21(木)	グループ研究成果発表 終講式	

※講義の順番は変更になる可能性があります。

2012年度 経営アカデミー・その他のコース 一覧

「経営アカデミーマスター」資格付与(全日本能率連盟登録資格称号第14号)

[会場：丸の内 経営アカデミー教室ほか]

マネジメント・リーダー養成

コース名	実施要領(日程)	主な対象	コースの目的・目指す人材像	参加費	
				賛助会員	一般
トップマネジメント・コース	2012年7月～12月	取締役、執行役員、部長	戦略思考に基づいたビジョンを語り、先頭に立って実践できるトップリーダーの養成	112万円	122万円
	水曜日【月2～3回】18:00～20:30				
	合宿4回(海外調査1回、国内3回)				
				(合宿費、海外調査費別)	
経営戦略コース	2012年5月～2013年3月	部長、課長(全職種)	自社ビジネスのあり方を見直し、次の戦略を深く多角的に考えるマネジャーの養成	105万円	115.5万円
	火曜日【月2～3回】18:20～20:50				
	合宿3回				
				(合宿費別)	
技術経営コース	2012年5月～2013年3月	技術戦略の中核で活躍を期待する人材：技術企画、研究所、製品開発担当のマネジャー、リーダー	多視点、複眼思考で技術を見ることのできる人材の養成	105万円	115.5万円
	水曜日【隔週】10:00～17:00				
	合宿3回				
				(合宿費別)	
組織変革とリーダーシップコース	2012年6月～2013年3月	部・課・プロジェクトチーム等の組織運営を行うリーダー	人と組織を活かし、より強い組織に変革できる人材の養成	94.5万円	105万円
	水曜日【月2～3回】18:20～20:50				
	合宿3回				
				(合宿費別)	

プロフェッショナル・リーダー養成

コース名	実施要領(日程)	主な対象	コースの目的・目指す人材像	参加費	
				賛助会員	一般
マーケティング戦略コース	2012年5月～2013年3月	マーケティング・営業部門の部長、課長、リーダー、戦略スタッフ	戦略思考で顧客と市場を創造できるマーケティング・リーダーの養成	94.5万円	105万円
	月曜日【月2～3回】18:20～20:50				
	合宿4回				
				(合宿費別)	
生産革新マネジメントコース	2012年6月～2013年3月	製造・生産企画・生産管理・生産技術・調達購買・物流などの生産関連部門のマネジャーおよびその候補者	生産現場と生産システムを経営的な視野で革新できるミドルリーダーの養成	94.5万円	105万円
	木・金曜日【月1回】10:00～17:00				
	合宿・現場体験3回(海外1回、国内2回)				
				(合宿費、海外調査費別)	
人材マネジメントコース	2012年6月～2013年2月	人事部、人材開発部門のマネジャー及びその候補、リーダー、戦略スタッフ	経営側と現場側の視点から強い組織づくりを支える戦略的人事リーダーの養成	94.5万円	105万円
	木曜日【月2～3回】10:00～17:00				
	合宿3回				
				(合宿費別)	
経営財務コース	2012年6月～2013年2月	財務及び投資戦略、IR・法務、経理・会計、事業計画部門のマネジャー・専門スタッフ	企業価値の最大化に向けて、ファイナンスの視点から経営を把握し、理論の応用と実践ができる人材の養成	94.5万円	105万円
	木曜日【月3～4回】18:20～20:50				
	合宿3回				
				(合宿費別)	

上記コースの資料をご希望の方は下記までご連絡下さい。ホームページからもダウンロードできます。

お問い合わせ



〒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
<http://www.jpc-net.jp/academy/>

2012年度 経営アカデミー・その他のコース 一覧

「経営アカデミーマスター」資格付与 (全日本能率連盟登録資格称号第14号)

[会場：丸の内 経営アカデミー教室ほか]

マネジメント・リーダー養成

コース名	実施要領 (日程)	主な対象	コースの目的・目指す人材像	参加費	
				賛助会員	一般
トップマネジメント・コース	2012年7月～12月	取締役、執行役員、部長	戦略思考に基づいたビジョンを語り、先頭に立って実践できるトップリーダーの養成	112万円	122万円
	水曜日【月2～3回】18:00～20:30				
	合宿4回(海外調査1回、国内3回)				
				(合宿費、海外調査費別)	
経営戦略コース	2012年5月～2013年3月	部長、課長(全職種)	自社ビジネスのあり方を見直し、次の戦略を深く多角的に考えるマネジャーの養成	105万円	115.5万円
	火曜日【月2～3回】18:20～20:50				
	合宿3回				
				(合宿費別)	
技術経営コース	2012年5月～2013年3月	技術戦略の中核で活躍を期待する人材：技術企画、研究所、製品開発担当のマネジャー、リーダー	多視点、複眼思考で技術を見ることのできる人材の養成	105万円	115.5万円
	水曜日【隔週】10:00～17:00				
	合宿3回				
				(合宿費別)	
組織変革とリーダーシップコース	2012年6月～2013年3月	部・課・プロジェクトチーム等の組織運営を行うリーダー	人と組織を活かし、より強い組織に変革できる人材の養成	94.5万円	105万円
	水曜日【月2～3回】18:20～20:50				
	合宿3回				
				(合宿費別)	

プロフェッショナル・リーダー養成

コース名	実施要領 (日程)	主な対象	コースの目的・目指す人材像	参加費	
				賛助会員	一般
マーケティング戦略コース	2012年5月～2013年3月	マーケティング・営業部門の部長、課長、リーダー、戦略スタッフ	戦略思考で顧客と市場を創造できるマーケティング・リーダーの養成	94.5万円	105万円
	月曜日【月2～3回】18:20～20:50				
	合宿4回				
				(合宿費別)	
生産革新マネジメントコース	2012年6月～2013年3月	製造・生産企画・生産管理・生産技術・調達購買・物流などの生産関連部門のマネジャーおよびその候補者	生産現場と生産システムを経営的な視野で革新できるミドルリーダーの養成	94.5万円	105万円
	木・金曜日【月1回】10:00～17:00				
	合宿・現場体験3回(海外1回、国内2回)				
				(合宿費、海外調査費別)	
人材マネジメントコース	2012年6月～2013年2月	人事部、人材開発部門のマネジャー及びその候補、リーダー、戦略スタッフ	経営側と現場側の視点から強い組織づくりを支える戦略的人事リーダーの養成	94.5万円	105万円
	木曜日【月2～3回】10:00～17:00				
	合宿3回				
				(合宿費別)	
経営財務コース	2012年6月～2013年2月	財務及び投資戦略、IR・法務、経理・会計、事業計画部門のマネジャー・専門スタッフ	企業価値の最大化に向けて、ファイナンスの視点から経営を把握し、理論の応用と実践ができる人材の養成	94.5万円	105万円
	木曜日【月3～4回】18:20～20:50				
	合宿3回				
				(合宿費別)	

上記コースの資料をご希望の方は下記までご連絡下さい。ホームページからもダウンロードできます。

お問い合わせ



〒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
<http://www.jpc-net.jp/academy/>