

経営アカデミー コース一覧

経営アカデミーは1965年に産業界の発意と学界の協力により創設された我が国で最初の本格的なビジネススクールの一つです。
当アカデミーを修了された方々は15,000名を超え、産業界のリーダーとして活躍しております。

マネジメント・リーダー養成

コース名	実施期間	主な対象者	コースの目的	参加費（）内10%税込	
				賛助会員	一般
トップマネジメント・コース	2020年7月～12月	取締役、執行役員、事業部長、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	115万円 (126.5万円)	125万円 (137.5万円)
合宿費、海外調査費別					
経営戦略コース	2020年7月～2021年3月	部長、課長（全職種）	自社ビジネスのあり方を見直し、次の戦略を深く多面的に考えるリーダーの養成	106万円 (116.6万円)	116万円 (127.6万円)
合宿費別					
技術経営コース	2020年9月～2021年3月	技術戦略、技術企画、研究所、製品開発担当（部長・課長・リーダー）	“技術”から社会的価値を創出できるリーダーの養成	106万円 (116.6万円)	116万円 (127.6万円)
合宿費別					
組織変革とリーダーシップコース	2020年7月～2021年2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・組織・戦略の視点で変革を推進できる次世代リーダーの養成	94万円 (103.4万円)	104万円 (114.4万円)
合宿費別					

プロフェッショナル・リーダー養成

コース名	実施期間	主な対象者	コースの目的	参加費（）内10%税込	
				賛助会員	一般
マーケティング戦略コース	2020年8月～2021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	先見性・革新性・戦略性で成熟市場を打ち破るマーケティングの養成	94万円 (103.4万円)	104万円 (114.4万円)
合宿費別					
生産革新マネジメントコース	2020年7月～2021年2月	生産関連部門（製造、生産管理、品質、調達など）のマネジャー、リーダー	現場と経営の観点で、ありたい姿を描き、「強い工場」をつくる人材の養成	94万円 (103.4万円)	104万円 (114.4万円)
合宿費、海外調査費別					
人事革新コース	2020年9月～2021年2月	人事部・人材開発部門のマネジャー、リーダー、戦略スタッフ	人材マネジメントに革新を起こし、世界で競争力のある強い組織創りをリードする戦略的人事リーダーの養成	94万円 (103.4万円)	104万円 (114.4万円)
合宿費別					
経営財務コース	2020年8月～12月	財務、経理、IR、リスクマネジメント、企画・管理部門のマネジャー・リーダー	企業価値の向上をリードするCFO候補の養成	94万円 (103.4万円)	104万円 (114.4万円)
合宿費別					

イノベーション・リーダー養成

コース名	実施期間	主な対象者	コースの目的	参加費（）内10%税込	
				賛助会員	一般
事業変革イノベーションコース	2020年7月～12月	事業責任者、企画・グループ管理・監査部門の責任者、戦略スタッフ	トップや現場を巻き込みながら変革に邁進する中核リーダーの養成	122万円 (134.2万円)	132万円 (145.2万円)
合宿費別					
イノベーション・デザインコース	2020年7月～9月	中堅・若手リーダー	企業のカで未来を変革するイノベーション・デザインリーダーの養成	62万円 (68.2万円)	72万円 (79.2万円)
合宿費含む					

[合宿費] 1回当たり 3～7万円

[海外調査費] トップマネジメント・コース 40万円程度、生産革新マネジメントコース 30～35万円程度

※参加費に含まれないもの：丸の内教室通学・合宿・企業見学・インタビュー等の交通費、グループ研究の図書・資料代、その他、個別的・追加的に発生する費用

※参加費、その他費用は2020年度の予定金額

お申込み・お問い合わせ先



公益財団法人日本生産性本部 経営アカデミー

〒100-0005

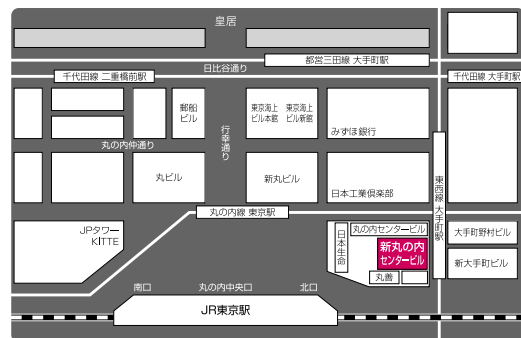
東京都千代田区丸の内1-6-2 新丸の内センタービル6階

[Tel] 03-5221-8455 [Fax] 03-5221-8479

[Mail] academy_info@jpc-net.jp [Web] https://k-academy.jp/

賛助会員制度につきましては、下記までお気軽にお問い合わせください。

[会員サービスセンター] 03-3511-4026



東京駅丸の内北口より徒歩3分、地下鉄大手町駅B2b出口よりすぐ

技術経営 コース

Technology and Innovation Management



2020

[9月開講 改訂版]

技術から社会的価値を創出できる

リーダーの養成



| 期間 | 9月～翌年3月

| 日程 | 原則 毎週水曜日（月4回）10:00～17:00（他合宿3回）

| 対象 | 研究・開発部門の部長、課長、リーダー

| 会場 | [経営アカデミー] 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
（東京駅丸の内北口より徒歩3分／地下鉄大手町駅B2b出口よりすぐ）他

WEBサイト
リニューアル!



公益財団法人 日本生産性本部

<https://k-academy.jp/>

時代の変化を捉え、行動を変える学びの場

経営アカデミーは、公益財団法人日本生産性本部の10周年記念事業として、

1965年に創設された我が国初の本格的なビジネススクールの1つです。

その時々には時代の変化を捉え、意識を変え、行動を変える学びの場として、

これまで15,000名を超える方々に受講いただきました。

修了者には経営アカデミー・マスターの称号が与えられ、

産業界のリーダーとして多方面で活躍されています。

※修了者には、『経営アカデミー・マスター』の称号が付与されます。(全日本能率連盟登録資格称号第14号)

経営アカデミーが目指す経営人材とは

今日、企業には、大きく二つの挑戦が突きつけられています。

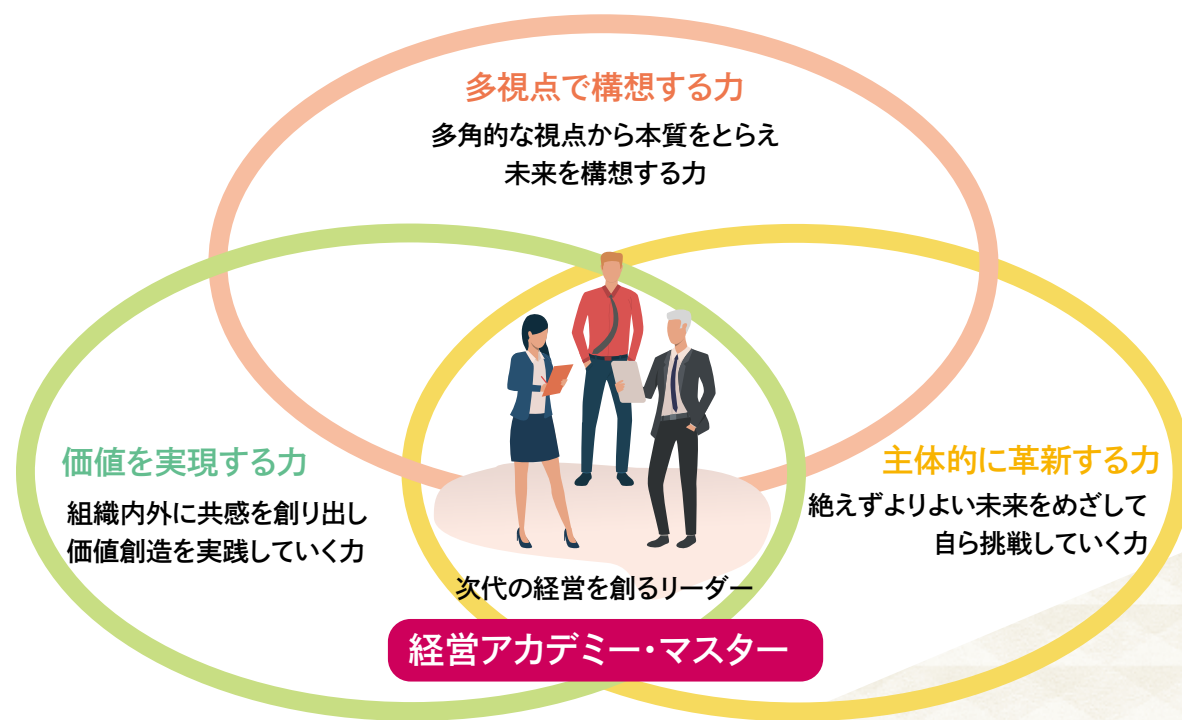
SDGsや様々な社会問題が、企業経営において中心的なテーマとなっています。

また、デジタル化の大きな流れは、企業の垣根を越えて飛躍的に生産性を高める機会とみなされています。

経営アカデミーは、このような大きな時代の変化の中で、

自ら課題を設定し、仮説を立て、多様なステークホルダーを巻き込みながら、

主体的に価値を創造していく行動力あるビジネスリーダーの養成を目指します。

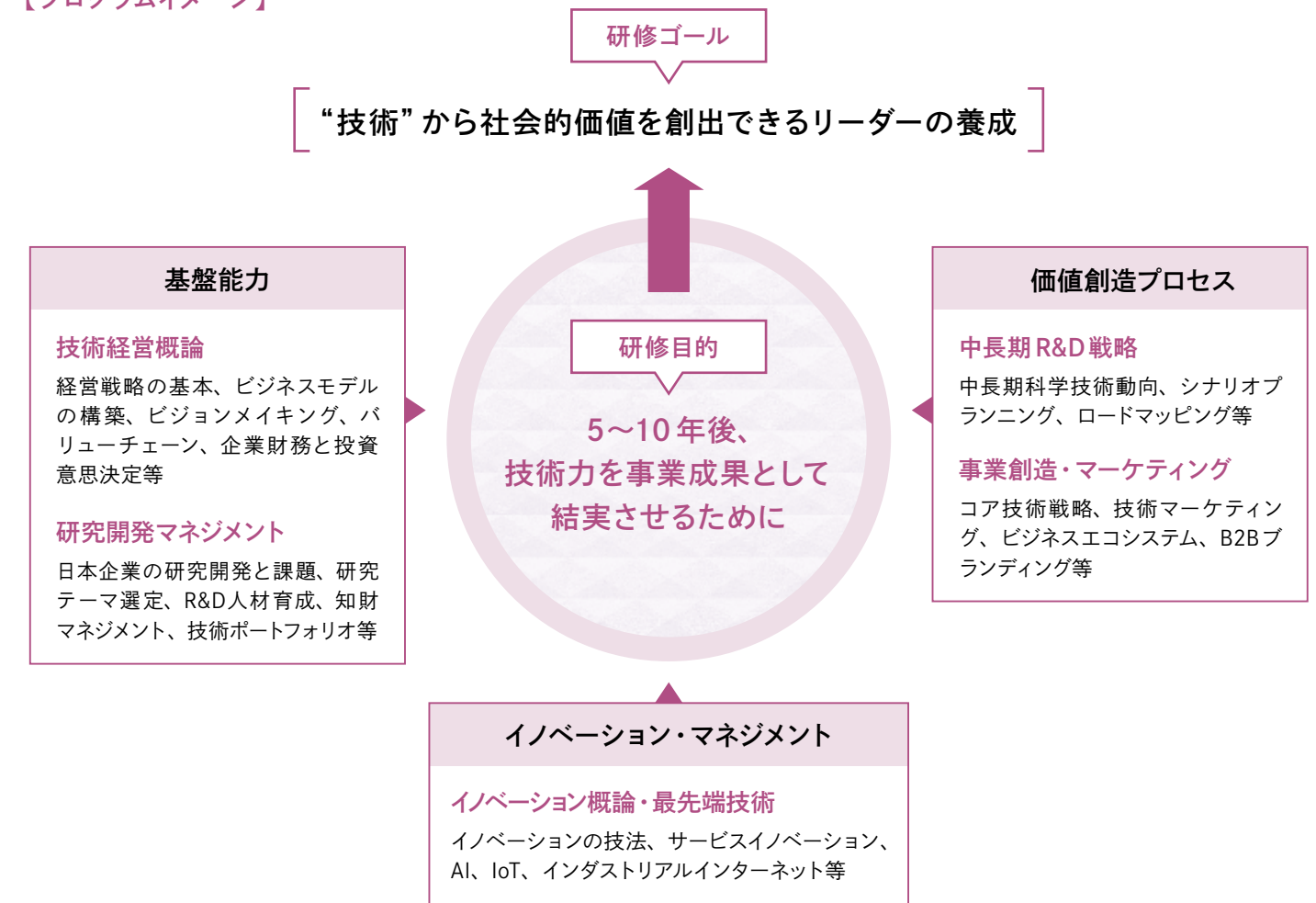


「多視点で構想する力」「価値を実現する力」「主体的に革新する力」

この3つの力を兼ね備え、次代の経営を創っていくことのできるリーダーです。

本コースでは、技術経営について、「技術を事業的成功、ひいては社会的価値の最大化に結びつける活動」と定義し、当該活動を実践するために必要な能力の涵養を目指しています。単に、技術者が経営学を学習することではなく、優れた技術力が必ずしも収益に結びつかないという現実を見据えた上で、産学界の各分野の第一人者からその知見を得ながら、他社の選抜人材と侃々諤々議論を重ね、付加価値の創出について徹底的に思考する場、それが経営アカデミーの技術経営コースです。

【プログラムイメージ】



本コースで高める3つの志向

未来志向

5～10年後の顧客価値の構想



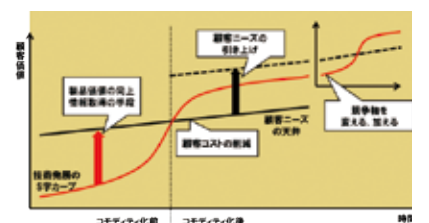
オープン志向

自社技術、自社経営資源
に囚われない発想



事業志向

収益最大化の 方途の追求



本コース講師陣

Instructors

プログラム概要

Program outline

【コース委員長】 【コーディネーター】

【グループ指導講師】



堤 和彦
三菱電機株式会社
特任技術顧問
(元 常務執行役 開発本部長)



榊原 清則
経営アカデミー学長



寺本 義也
ハリウッド
大学院大学
教授



延岡 健太郎
大阪大学大学院
教授



小笠原 敦
滋賀医科大学
特任教授



余田 拓郎
慶應義塾大学
大学院 教授



安本 雅典
横浜国立大学
大学院 教授



真鍋 誠司
横浜国立大学
大学院 教授

川上 智子	早稲田大学大学院 教授	立本 博文	筑波大学大学院 教授	西山 茂	早稲田大学大学院 教授
小阪 玄次郎	上智大学 准教授	塚本 建次	元 昭和電工 (株) CTO	東 信和	(株) アイディアポイント 取締役 CIO
小林 喜一郎	慶應義塾大学大学院 教授	中村 善貞	富士フイルム (株) イノベーション アーキテクト	米山 茂美	学習院大学 教授
清野 裕司	(株) マップス 代表取締役	長平 彰夫	立命館大学大学院 教授	渡部 俊也	東京大学 教授

日程概要

Schedule summary

月	テーマ	講義・演習	グループ研究	自己課題
9月 - 10月	Ⅰ 技術経営戦略の構築	① 技術経営と研究開発マネジメント (実務家講演) ② 経営戦略とビジネスモデル ③ 技術経営概論 ④ 中長期技術動向 ⑤ 中長期 R&D 戦略 (演習)		● 現状把握と個人目標の設定 ● 各講義の気づきと学びの整理 ● 実務展開の検討
		合宿 (2日通い)	講義・演習 ③ ④ ⑤ ⑥	
10月 - 11月	Ⅱ イノベーションと事業創造	⑥ 技術戦略とシナリオ・プランニング (演習) ⑦ 新製品開発とロードマッピング (演習) ⑧ 事業戦略と知財戦略	グループ研究【1-4】 プレゼンテーションとグループ編成 問題意識の共有と研究テーマの探求	● 各講義の気づきと学びの整理 ● 実務展開の検討
		① 事業創造と競争優位の構築 ② コア技術戦略と意味的価値のマネジメント ③ 技術の事業化と競争力強化 (ケース討議) ④ 新事業創造と R&D マネジメント (実務家講演) ⑤ 経営戦略とイノベーション (ケース討議) ⑥ イノベーションと事業展開 (ケース討議) ⑦ AIと意思決定 (ケース討議) ⑧ ビジネスエコシステム	グループ研究【5-9】 先行研究の確認と書籍・論文の輪読、議論のベース作り	
12月	Ⅲ 技術マーケティング	① 顧客志向とマーケティング発想 ② マーケティングと新市場創造 (ケース討議)	グループ研究【13-15】 仮説検証及び調査活動 1	● 中間振り返り ● 各講義の気づきと学びの整理 ● 実務展開の検討
翌年 1月	Ⅳ 研究開発マネジメント	① 研究開発マネジメント概論 ② 企業財務と投資意思決定	グループ研究【16-17】 仮説検証及び調査活動 2	● 各講義の気づきと学びの整理 ● 実務展開の検討
2月 - 3月			グループ研究【18-23】 仮説検証及び調査活動 3	● 個人目標の振り返り ● 研修のまとめと自社・自組織への応用に向けた課題設定
		合宿 (2日通い)	グループ研究【24-26】 仮説検証及び調査活動まとめ	
	フォローアップ研修	学び、気づきを自社の業務にどのように活かしていくか、フォローアップします	グループ研究【27-30】 技術経営コンセプトの論文と発表資料作成 〈グループ研究最終発表会〉	

※日程、内容は変更となる場合があります。

講義・演習

グループ研究

産業界の課題に精通した講師陣による最新の理論と実践を学ぶことができます。
参加者同士の活発な議論により本質に迫ります。

技術・マーケティングの融合とイノベーション

- Ⅰ 経営戦略の中核としての技術戦略を学び、経営構想力、戦略構築力を身につける。
- Ⅱ 技術開発によるイノベーション、新事業創造の実践を学ぶ。
- Ⅲ 市場を創る技術とマーケティングの融合を学び、如何に顧客価値を創造するかを学ぶ。
- Ⅳ 研究開発マネジメントの諸課題 (技術人材の評価・育成、研究開発投資の意思決定等) について学習・研究する。

異なった視点をもったメンバーと協働で、一つのテーマについて研究を進め、
80 ページ程の論文にまとめます。コースの最後に発表を行います。

- 1つのグループに1人、担当の指導講師がつき、専任でグループ研究をサポートします。
- テーマ設定から仮説構築、検証、理論構築に至るまで、グループメンバー、指導講師と徹底した議論を戦わせる過程で、本質を見極め、新しいコンセプトを創造していく力が養われます。
- 仮説構築の重要性、切り口の大切さを再認識し、その手法を身につけます。



最近の研究テーマ (抜粋)

「緩やかに縮小する市場における R&D 活動 ～食品産業の事例から～」
「オープン化時代における自社技術のダイナミズム
～新事業創出企業から学ぶマーケットオープン戦略～」
「市場成熟度とマーケットリーダーについての考察 ～新興国市場での技術適合性のあり方～」

グループ研究の流れ

問題意識の共有	研究テーマの設定	研究テーマの深化	コンセプトの提示	実践
参加メンバーの問題意識を踏まえグループを編成。指導講師と共に討議し、問題意識の掘り起こしを行う。	テーマを設定。そのテーマを明確化し、仮説の設定を行う。その後、文献や事例の調査、指導講師・メンバーと徹底的な議論を重ねる。	研究の進捗状況を発表。コーディネーターからのレビューをもとに、討議や企業訪問・ヒアリング・データ分析等を実施し、仮説の検証。	テーマの背後にある本質を突き詰め、理論構築と施策への落とし込みを行う。成果発表に向けたまとめと報告書の作成を行う。	実務への落とし込み
9月	10月～11月	12月～1月	2月～3月	修了後

自己課題

講義ごとに学んだこと、自社の経営や業務に
どう具体的に活用するかレポートを作成。
研修前、中間・終了時点で自己の振り返りを行い、
研修効果を確実にいたします。

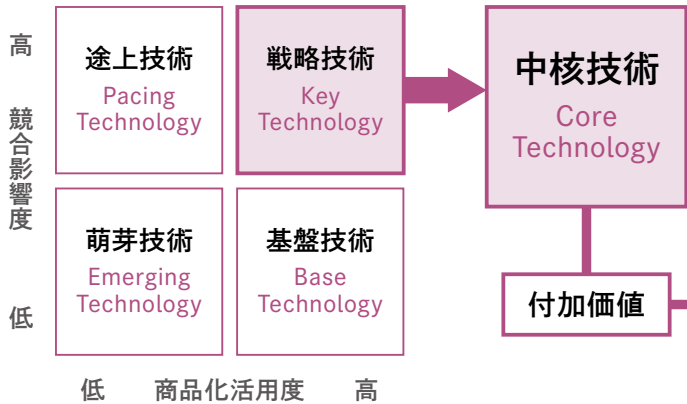


講義とグループ研究を並行して進めることで、体系的な学習と実務の往復を促し、自己課題フィードバックにより実践へと橋渡ししていきます

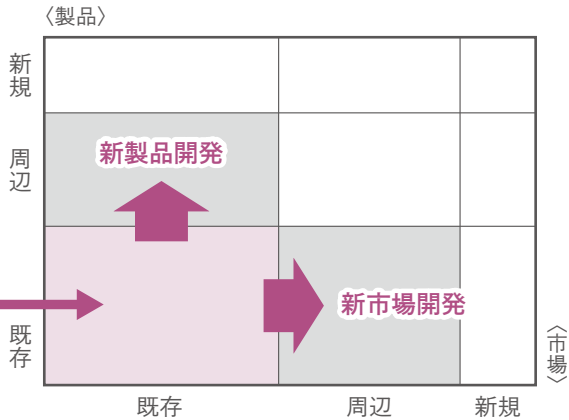
多彩な講師陣による体系的なプログラム

研究分野や業務経験の偏りをなくし、思考や議論の礎を築くため、技術経営に必要なテーマを体系的にプログラムに組み込んでいます。また、講師は、中立的な立場から、各分野の第一線で活躍・指導されている方々を、大学や業種業界の垣根なく招いています。

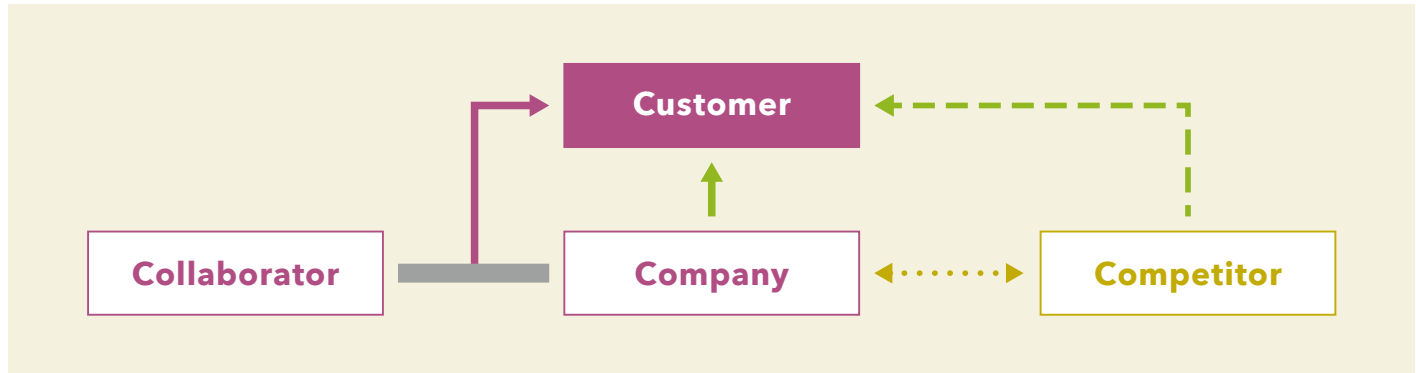
1. 技術ポートフォリオのフレームワーク



2. 技術戦略のフレームワーク



3. シナリオ・プランニング、新製品開発ロードマッピング、オープン＆クローズ戦略



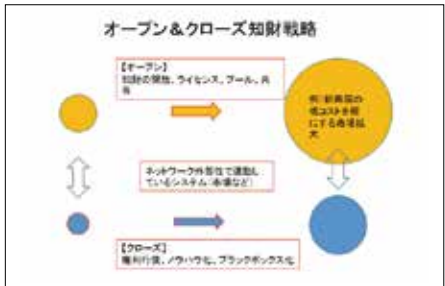
アライアンスを視野に入れたロードマップ



自社技術の競争力判断基準

競争力	特徴
強力	●技術面のリーダーである ●後継的な要素、後継的な要素とマテリアルの投入、豊かな競争力 ●業界に広範囲に展開している ●技術開発のスピード、方向性で他社をリード ●資金を必要としない
有力	●後継に技術開発を促すことが、新しい方向性を開拓することができる ●後継への資金が提供されており、その技術の発展に貢献している ●技術における系統によって、その競争力（SBU）を他社の競争力（SBU）と比較することができる
有利	●SBUの技術面の競争力を維持できる ●技術の競争力（SBU）を他社に劣るのに利用できる場所をもつ ●競争力（SBU）は他社に劣るが、競争力（SBU）は他社に劣る
やや不利	●技術面のフォローアップである ●他社で技術開発を方向付けるだけの力はない ●SBUの競争力は維持できても、他社他社との競争力には劣る
不利	●他社他社に比べ技術アドバンテージの夏が低下傾向にある ●他社他社、他社他社

オープン戦略とクローズ戦略



他社選抜人材とのネットワーク形成

各社で選抜された人材が集い、約6ヶ月にわたり、定期的に顔を合わせて議論を交わします。培われた絆は、コース修了後も継続し、月日を経るごとに貴重さが増していきます。

- 異業種の方々と1つのものを作り上げるという体験は非常に新鮮で、また異業種でも同じような悩みをかかえていることに共感が持てた。また、同業種の方々とは研究以外でも、実業務に関する相談にもものっていただき非常に有意義だった。（電気機器）
- 講義での基本知識の醸成、事前課題についてのビジネス視点からの検討は有意義であり、学習を行った上でのディスカッションは多くの気づきを得、有意義であった。有益と感じた仕掛けについては、既に社内に取り込み、開始している。（水産・食品）
- 多用な企業から選出されたメンバーとオン・オフで話す機会が沢山あり、通常業務の中では知り得ない知識を増やすことができた。特に自身は金融業のSE職であり、メーカーの研究者・技術者から業務内容や課題等、実情を聞くことは大変貴重であった。（金融）
- 業務とは少し離れたテーマ設定により、自分自身の課題を狭い範囲で考えることなく、10年度を見据えた改革を意識するようになった。また、基礎知識だけでなく、多くの事例から一般解として学べたことは、今後自社の戦略を考えていく上での基盤となる。（機械）
- メンバーとの議論や論文をまとめる過程で、今後の糧になる気づきを多く得ることができた。また、技術立脚型の成功企業6社にインタビューをさせていただいたことで、様々な示唆に富んだヒントを得ることもできた。コンセンサスの重要性、人材の育成と活用、長期間の技術開発、コア技術の汎用性、トップダウンとボトムアップのバランスなどは、自分の業務に活かすべき要素だと感じている。（水産・食品）
- 学術的な講義やアプローチがメインとなる研修かと考えていたが、実際のマーケットに近い、リアリティのある講義が多く、毎回の聴講が非常に楽しかった。我々技術・製品開発に携わるものたちにとっては、新規技術に経営上のメリットをどう付加させ、どう市場へ投入するかは非常に大きな悩みの種になっているが、今回の受講で、技術と経営を結びつける多くのヒントを与えてもらったと感じる。（ゴム・ガラス・土石製品）

《最近の参加企業》

旭化成、アサヒビール、アサヒグループホールディングス、アルファ、出光興産、花王、コベルコ鋼管、JXTGエネルギー、住友大阪セメント、太平洋セメント、TBK、テルモ、DIC、ディックソリューションエンジニアリング、戸田建設、日清オイリオグループ、日本水産、日本色材工業研究所、日本ポリケム、日置電機、富士通アドバンステクノロジ、ブリヂストン、ホーユー、マースエンジニアリング、三菱UFJ銀行、三菱ケミカル、ムサシノ機器、明治、メルテックス、UACJ、雪印メグミルク、湯山製作所

（50音順、企業名は参加当時のものも含む）

お申込み要領

【お申込み手順】

- 申込書をお問い合わせ先WEBページよりダウンロードし必要事項をご記入の上、FAXまたはメールにてお送り下さい。申込みWEBページから直接お申込みいただくこともできます。
- 申込書受領後、確認のお電話を差し上げます。

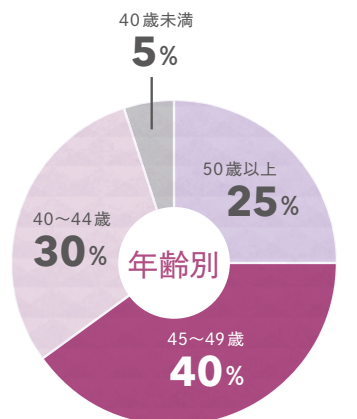
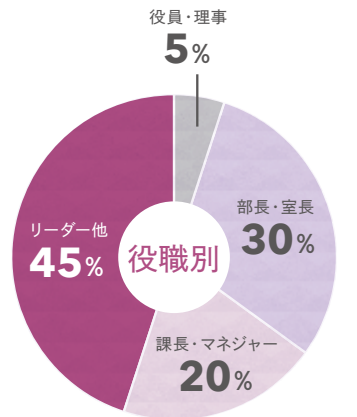
【参加費】（2020年度予定金額）

賛助会員	106万円（10%税込 116.6万円）
一般	116万円（10%税込 127.6万円）

参加費に含まれないもの

合宿費（3～6万円程度）、通学・合宿・企業インタビュー等の交通費、グループ研究の著書・資料代、他個別に発生する費用

参加者データ



《平均年齢 46歳》

Outline