

## お申し込み要領

参加費	生産性本部賛助会員 291,500円(10%税込)・1名
	一般 335,500円(10%税込)・1名

※ 参加費には、資料代、昼食代、懇親会費が含まれます。

## お申し込み

以下の申込書に必要事項をご記入の上、FAXもしくは郵送にてお申し込み下さい。メールで申し込む場合は、申込書と同じ内容を下記お問い合わせまでお送り下さい。

- ※ 当本部ホームページからの申し込みも可能です。
- 開講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。
- 全日程を通して同一の方がご参加ください。欠席の場合はお問い合わせまでご連絡ください。
- お申し込み後に参加を取り消される場合は、下記キャンセル料を承ります。

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

公益財団法人 関西生産性本部  
大阪府大阪市北区中之島 6-2-27 中之島センタービル 28階  
京阪中之島線 中之島駅 2番出口より徒歩5分



## 他コースの開催について

日本生産性本部（東京）では、本コースの他に、

- 役員コース（年1回・通い形式）（対象：取締役、執行役員）
- 部長コース（年3回・通い形式）（対象：部長職にあるマネジャー、部長職候補）
- 養成コース（年3回・通い形式）（対象：全職種の若手・中堅ビジネスリーダー）

を開催しています。東京開催の上記コースを含め2020年度に3名以上参加の場合、参加費の割引があります。詳しくは、下記お問い合わせまでご確認ください。

## 「2020年度 マネジメント・ケイパビリティ（養成コース・大阪開催）」参加申込書

組織名	(フリガナ)	会員区分	
		生産性本部会員 ・ 一般	
所在地	(〒 - )		
参加者	所属・役職	氏名(フリガナ)	
	TEL ( ) -	FAX ( ) -	
	E-mail @		
派遣担当者	所属・役職	氏名(フリガナ)	
	TEL ( ) -	FAX ( ) -	
	E-mail @		
事前課題送付先	○で囲んでください。 ・ ご派遣担当者 ・ 参加者本人(→連絡事項欄に送付先をご記入ください。)		
連絡事項			

※個人情報の取扱いについて  
1. 参加申し込みによりご提供いただいた個人情報は、当本部ならびに（公財）日本生産性本部（以下本部とします）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きましては、当本部ホームページ（https://www.kpcnet.or.jp/）をご参照願います。参加されるご本人、ご派遣責任者の皆様におかれましては、内容をご確認、ご理解の上、お申し込みいただきますようお願いいたします。  
2. 個人情報は、「マネジメント・ケイパビリティコース（養成コース・大阪開催）」の事業実施に関わる参加者名簿等の資料等の作成、ならびに両本部が主催・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。  
3. 「マネジメント・ケイパビリティコース（養成コース・大阪開催）」の事業実施に必要範囲で参加者名簿等の資料を作成し、当日講師、参加者等の関係者に限り配布させていただきます。但し、法令に基づく場合を除き、個人情報を第三者に開示提供することはありません。  
4. 個人情報の開示、訂正、削除については、当本部事業実施部門連絡先（担当：小松 Tel: 06-6444-6464）または当本部組織個人情報保護担当窓口（Tel: 06-6444-6461）までお問い合わせください。

## お問い合わせ

(公財) 関西生産性本部(担当：小松) https://www.kpcnet.or.jp/ Tel: 06-6444-6464 E-mail: komatsu@kpcnet.or.jp

FAX: (06)6444-6450 (公財) 関西生産性本部 小松行



Management Capability Course 2020 in Osaka

# 2020 マネジメント・ケイパビリティ 養成コース(大阪開催)

次代を担うリーダーのさらなる飛躍に向けた基盤創りの場

.....開催ご案内.....

## 「マネジメント・ケイパビリティ」とは？

当コースではビジネスリーダーに求められる経営・ビジネスの基盤能力を「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、リーダーとしてのあ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資質・能力といえます。

マネジメント・ケイパビリティコースでは、ビジネスリーダーに求められる知識と思考の幅を広げ、自己と組織の成長に必要な土壌を培います。

.....開催概要.....

## ◆開催日程：2日間×3回(全6日間)◆

第1セッション	第2セッション	第3セッション
10月16日(金)・17日(土)	11月6日(金)・7日(土)	12月4日(金)・5日(土)

◆対象：全職種の若手・中堅ビジネスリーダー◆  
(主に主任・リーダー・課長クラス)

◆会場：公益財団法人 関西生産性本部◆



公益財団法人 日本生産性本部



公益財団法人 関西生産性本部  
KANSAI PRODUCTIVITY CENTER

# ディスカッションを重視した他流試合で意識変革を促します

## 本コースで提供する「3つの場」

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。

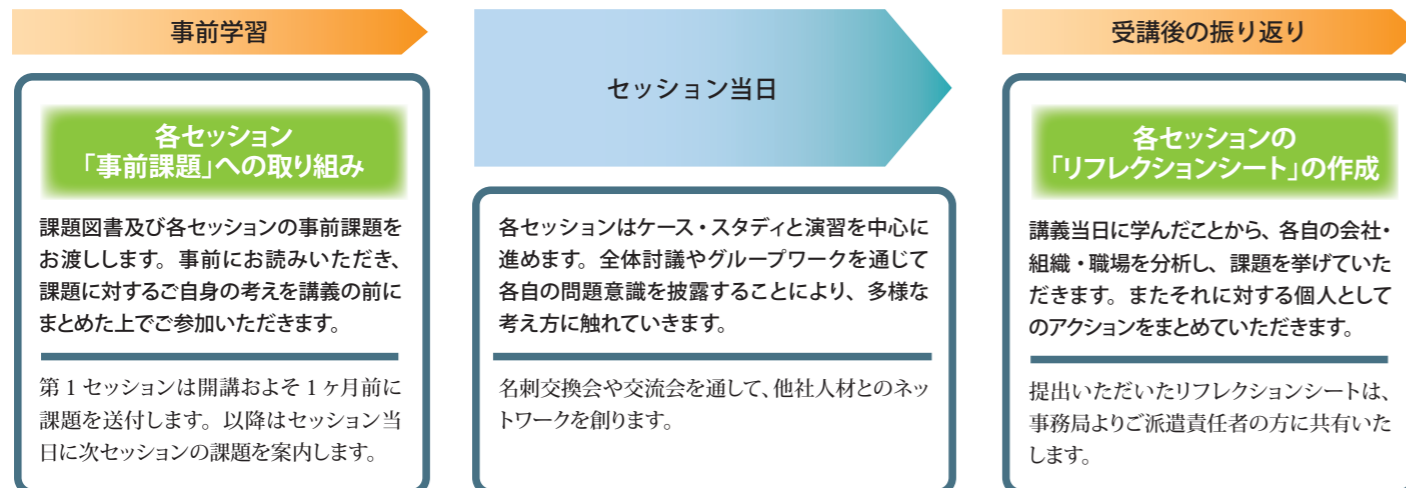
## マネジメントのエッセンスをワンストップで学べます

### ■ 4つの特長 ■

- 1 **マネジメントのエッセンスを凝縮**  
経営戦略、マーケティング、会計・財務からコミュニケーションやモチベーションマネジメントまで、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、一度の研修で身につけることができます。
- 2 **参加しやすい短期継続型プログラム**  
一度参加して終わりという単発型の短期研修とは異なり、6日間の日程を3ヶ月かけて実務と往復しながら進めることで継続的に自己の能力向上を図っていく、学習効果の高いプログラムです。
- 3 **討議・演習による他流試合**  
ケース・スタディや演習を多く取り入れ、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触れることにより「気づき」を促します。
- 4 **「リフレクションシート」の活用**  
学んだ知識を使える知識として実務に活かしていくために、各セッション終了後、参加者に「リフレクションシート」を作成していただきます。コース終了後、ご派遣責任者の方に共有いたします。

## 研修日の前後を活用して最大限の効果をめざします

### ■ 事前学習とリフレクションシートを活用 ■



## ■ プログラム 3セッション(6日間)で経営・ビジネスの基礎を学びます

第1セッション		第2セッション		第3セッション	
10月16日(金)・17日(土)		11月6日(金)・7日(土)		12月4日(金)・5日(土)	
リーダーに必要な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	会計・財務	総括
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や市場地位、顧客との関係に応じたマーケティング戦略の基本を習得する	人と組織を改革し、成長を促進させる「未来を創るリーダーシップ」とは、自己を振り返り考察する	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、実践に繋げる
①リーダーに必要なコミュニケーション ②アンコンシャス・バイアス・マネジメント ③エマジェネティクス	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)ほか	①マーケティングの定義 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:「片岡物産」「化粧品業界のマーケティング競争」	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
10/16(金)17:00～18:00名刺交換会		11/6(金)17:15～18:45ビジネスリーダー講演		12/4(金)18:00～19:30情報交流会	

## ■ 講師陣

テーマ	リーダーに必要な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	会計・財務/総括
	中野 俊宏 リンデン 代表取締役	中川 功一 大阪大学大学院 経済学研究科 准教授	井上 哲浩 慶應義塾大学大学院 経営管理研究科 教授	松山 一紀 近畿大学 経営学部 教授	檜作 昌史 日本生産性本部 主任経営コンサルタント 中小企業診断士
講師					
略歴	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、HRインスティテュートにて人材育成コンサルティング活動に従事。リンデンを設立し、組織風土診断から課題解決の人材育成までサポート。主な著書として『スパイク!経営』(共著)等がある。	「アカデミーの力を現場に。」という信念のもと「現場で役立つ経営学」を教え、「現場で生きる理論」を研究する。主著に『はじめての国際経営』(共著)、『技術革新のマネジメント』等。経営戦略論、イノベーション、国際経営などの分野のワークショップ形式による講義は毎回好評。	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。	松下電器産業(株)ビデオ関連事業部門で人事業務に従事後、京都大学大学院経済学研究科博士後期課程単位取得退学。現在、近畿大学経営学部キャリア・マネジメント学科長・教授。主書に、『次世代型組織へのフォローアップ論』、『映画に学ぶ経営管理論【第2版】』ほか多数。	旧都市銀行にてM&Aアドバイザー業務や法人向けソリューション営業部門の責任者として従事。日本生産性本部経営コンサルタント養成講座を修了、本部経営コンサルタントとして、各種事業体の診断指導、人材育成の任にあたる。主な著書に「経営コンサルティング・ノウハウ③会計マネジメント」ほか。

## ■ 参加者の声



- マネジメントの主要知識とスキルを学び、意思決定の判断軸や実践に必要な基盤を養うことができた。
- 自分がリーダーとしてどのような行動をとるべきかという視点をもって業務にあたる意識が向上した。
- 異業種の方々と議論する中で、周りのレベルと自分のレベルを比較することができ、意欲が高まった。

## ■ 参加者データ

