

2021年度 マネジメント・ケイパビリティ コース

新しい時代を切り拓く次世代コア人材の育成

役員コース(1日間×4回 通い形式)

対象：取締役、執行役員

第1セッション	9月10日(金)
第2セッション	10月7日(木)
第3セッション	11月11日(木)
第4セッション	11月25日(木)

部長コース(1.5日間×3回 通い形式・オンライン)

対象：部長職にあるマネジャー、部長職候補者

第1期	
第1セッション	6月11日～12日(金・土)
第2セッション	6月25日～26日(金・土)
第3セッション	7月16日～17日(金・土)

第2期	
第1セッション	10月1日～2日(金・土)
第2セッション	10月15日～16日(金・土)
第3セッション	11月12日～13日(金・土)

第3期	
第1セッション	12月10日～11日(金・土)
第2セッション	2022年1月28日～29日(金・土)
第3セッション	2022年2月18日～19日(金・土)

養成コース(2日間×3回 通い形式・オンライン)

対象：全職種の若手・中堅ビジネスリーダー

第1期	
第1セッション	6月4日～5日(金・土)
第2セッション	6月18日～19日(金・土)
第3セッション	7月2日～3日(金・土)

第2期	
第1セッション	10月15日～16日(金・土)
第2セッション	10月29日～30日(金・土)
第3セッション	11月26日～27日(金・土)

第3期	
第1セッション	12月17日～18日(金・土)
第2セッション	2022年1月21日～22日(金・土)
第3セッション	2022年2月25日～26日(金・土)

★大阪開催

養成コース(2日間×3回 通い形式・オンライン)

対象：全職種の若手・中堅ビジネスリーダー

第1セッション	10月8日～9日(金・土)
第2セッション	11月5日～6日(金・土)
第3セッション	12月3日～4日(金・土)

共催：公益財団法人 関西生産性本部

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

■「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。



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。



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

実行力

企業理念、戦略を意識した上で、自ら率先して行動する

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。

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。

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（役員コースは4日間）の日程を2～3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。

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。

■ 各コースの対象とねらい ■

	養成コース	部長コース	役員コース	
対象	若手・中堅ビジネスリーダー	部長職／マネジャー・部長職候補者	取締役、執行役員	
ねらい	経営の全体を理解し、戦略思考のフレームワークを習得する 会計数値による経営の分析力を身につける	戦略構築力を磨き組織力を最大限に発揮するマネジメント力を養う 全社的な視点で意思決定ができる総合力を養う	意思決定の重要さとトップリーダーとしての役割と責任を自覚する 役員に求められる視野と視点を持って、役員としての意識を高める	
キーワード	3C STP 4P SWOT 5フォース 論理的思考	ブランディング 顧客満足 価格戦略 リーダーシップ 財務三表 損益分析	人材育成 新事業開発 企業価値 顧客価値 収益モデル 意思決定	リーダーシップ 組織戦略 財務戦略 差別化戦略 コアバリュー 実行力
			先見性・構想力 競争パラダイムの転換 勝ち残る企業創り リスクマネジメント 変革時の意思決定 経営財務 トップ・リーダーシップ	

■ ご派遣企業の声 ■

- 選抜型研修の内容を他社人材との交流も兼ねて短期間に学べる本コースはととてもありがたい存在です。（サービス）
- リフレクションシートをもとに受講者同士で自社課題に取り組みせ、研修効果の最大化に努めています。（化学）
- 早いうちにリーダーに必要な経営の基本を学ばせたい当社のニーズにぴったりの研修として活用しています。（電機）

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 ■

事前学習

各セッション 「事前課題」への取り組み

課題図書及び各セッションの事前課題をお渡しします。事前にお読みいただき、課題に対するご自身の考えを講義の前にまとめた上でご参加いただけます。

第1セッションは開講およそ1ヶ月前に課題を送付します。以降はセッション当日に次セッションの課題を案内します。

セッション当日

各セッションは講義、ケース・スタディと演習がバランスよく構成されています。全体討議やグループワークを通じて各自の問題意識を披露することにより、多様な考え方に触れていきます。

知識と実践力、他社人材との交流から多くの気づきを得ます。

受講後の振り返り

各セッションの 「リフレクションシート」の作成

講義当日に学んだことから、各自の会社・組織・職場を分析し、課題を挙げていただけます。またそれに対する個人としてのアクションをまとめていただけます。

提出いただいたリフレクションシートは、事務局よりご派遣責任者の方に共有いたします。

■ 参加者の声 ■

役員コース

- 大きな視野から実務へととても流れが良く、熟考されたプログラムだと感激しました。
- スリリングかつシビアなテーマによる演習で経営判断の難しさに触れることができ大変良かった。
- 今までのセミナー・研修でいちばん納得感のある内容だった。とても良い勉強をさせていただきました。

部長コース

- 確実にレベルアップした実感がある。これからの自分に新しい気づきをいくつももらえた研修だった。
- 収益モデルの講義が戦略や財務の講義と結びついていて、体系立てて考えられているプログラムだった。
- これまで受けたどの研修よりも実践的で現実味のある内容で、すぐに役立てていきたい。

養成コース

- 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の視点で業務にあたる意識づけができた。
- 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。



会場参加とオンライン参加が選べます(部長・養成コース)

2020年度より部長コースと養成コースにおいては、会場からZoomによるオンラインライブ配信を行い、ハイブリッド型で講義を行っています。ご参加にあたり会場参加とオンラインでの参加を選んでいただけます。

■ Zoomによるオンラインライブ配信 ■

オンラインで参加される方も会場参加の方と同様に講義を受け、グループ討議に参加いただけます。

- 会場から遠隔の方も、ご都合のよい期に参加いただけます。
- 研修前に簡単なオンライン研修ガイドを行い、研修中も事務局が適宜フォローします。
- 緊急事態宣言中はフルオンラインに切り替えてコースを継続いたします。



■ 徹底した感染症対策 ■



会場では感染症対策を徹底し、参加者の皆様に安心して受講いただけるよう努めております。

- お一人ごとの座席の間隔を1.5～2m確保、あるいは、アクリル板等の仕切りを設けます。
- グループ討議の際は極力真正面を向き合わないよう配置を工夫致します。
- 検温器、マスク、消毒用スプレー、除菌シート等の衛生備品を常備いたします。机、いす、マーカー等備品類は使用の都度消毒いたします。
- 室内は常設で機械換気をしております。また、常時あるいは一定時間ごとにドアや換気口による換気を行います。

■ ご欠席の場合 ■

業務都合、体調不良などによりやむを得ずご欠席の場合、翌期の同講義をオブザーブ(オンラインまたは教室後方にて傍聴)することが可能です



■ 参加企業実績(過去4年) ■

朝日エディック、アサヒグループ食品、足利銀行、あすか製菓、あずさ監査法人、アズワン、アルスコオペレーション、アルファ、池上通信機、池田理化、イビデンエンジニアリング、イリソ電子工業、インフォマティクス、A&Kホンシュウ、永大産業、エムケー精工、NECマグナスコミュニケーションズ、江間忠ホールディングス、オリエンタルエンジニアリング、鹿児島銀行、片岡物産、加貫ローラ製作所、関電工、関東バス、ギガフォトン、共英製鋼、京西テクノス、共和コーポレーション、草野産業、京王プラザホテル、京成バス、ケーブルテレビ、ケーブルテレビ品川、KYBエンジニアリングアンドサービス、建設環境研究所、構造計画研究所、サイカパーキング、斎久工業、埼玉りそな銀行、札幌ドーム、サントリービジネスシステム、シーテック、J&T環境、ジェイテクト、システムズ・デザイン、シチズン時計、ジーエルサイエンス、シマダヤ、ジャクエツ、正栄食品工業、昭和電工ガスプロダクツ、ジローレストランシステム、しんきん保証基金、新電元工業、杉孝、住友生命保険、住友林業、綜研化学、第一金属、ダイセー倉庫運輸、太陽工業、大和ソフトウェアリサーチ、高島屋、千葉薬品、中外医科学研究所、ティーガイア、帝人在宅医療、ディックソリューションエンジニアリング、デクセリアルズ、東急、東京ガスiネット、東京ガス都市開発、東京産業、東光高岳、同仁社、トーカイ、巴工業、ニッセイ、日鉄物産システム建築、日本OA研究所、日本軽金属、日本空港テクノ、日本結晶光学、日本工営、日本政策金融公庫、日本石油輸送、日本パイリーン、日本ハム、日本ポリケム、ネオアクシス、ノムラデュオ、白銅、ハビックス、播州信用金庫、東日本電信電話、ピッツ、ヒロケイ、フジクラ健康社会研究所、藤森工業、フタムラ化学、古河電池、フロンティア、マツダロジスティクス、マルサンアイ、丸三証券、マルハニチロ、三島新聞堂、みずほ情報総研、三井住友銀行、三井住建道路、三井住友ファイナンス&リース、三菱UFJニコス、明治、メルテックス、メンテックカンザイ、持田製薬、山星屋、ヤンマー、ユーエムジー・エーピーエス、雪印メグミルク、横浜銀行、りそな銀行、菱電商事



役員コース

対象 取締役、執行役員



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	
日程	9月10日(金)			10月7日(木)	
会場	日本工業倶楽部			経営アカデミー教室	
時間	10:00～12:00	13:00～17:15	17:30～19:00	10:00～12:15	13:15～17:00
テーマ	競争枠組みの変化とこれからの産業社会	勝ち残る企業創りのエッセンス	交流会	これからのトップリーダーの役割	経営視点の財務戦略
主な内容	① 役員に求められる視野と先見性 ② 産業パラダイムの変遷 ③ 消費主導社会の終焉とサーキュラーエコノミーの台頭 ④ これからの産業社会 ⑤ イノベーションスタイルの変容 ⑥ ビジネスモデルをいかにして構築するか	① 企業の寿命と人間の寿命 ② 勝ち残る企業創りの流れ ③ 管理者と経営リーダーの違い ④ 経営リーダーに求められる能力は何か ⑤ 情熱と自責、革新マインド 討議「組織運営における苦労と困難」「経営幹部に求められるリーダーシップ」	他社の同じ立場の方々と交流を通して、知見や視野の拡大を図ります ※ 中止になる可能性もございます。	良品計画で経営革新を断行された松井忠三氏をお招きし、経営リーダーに期待される役割と責任、経営姿勢についてお話いただきます。 ① 成功と挫折、その要因 ② リストラで行ったこと（不良在庫の処理と品質レベルの向上等） ③ 企業体質の改革（仕組み化・見える化・風土づくり） ④ 経営姿勢と誠意	① 財務状況と経営目標 ② 株主価値の再考 ③ 目指すべき財務諸表 ④ 投資案件の評価方法と意思決定のポイント ⑤ 事業価値向上の方策

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「リフレクシオンシート」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	第1セッション [午前]	第1セッション [午後]	第2セッション [午前]	第2セッション [午後]
	妹尾 堅一郎 特定非営利活動法人 産学連携推進機構 理事長	新 将命 国際ビジネスブレイン 代表取締役社長	松井 忠三 良品計画 名誉顧問 松井オフィス 代表取締役社長	西山 茂 早稲田大学 ビジネススクール教授
講師				
略歴	慶應義塾大学経済学部卒業後、富士写真フイルム株式会社勤務を経て、英国国立ランカスター大学経営大学院博士課程満期退学。慶應義塾大学大学院教授、東京大学特任教授、九州大学客員教授、一橋大学大学院MBA客員教授等を歴任。その他、日本知財学会理事、研究・イノベーション学会参与、内閣知的財産戦略本部専門調査会前会長、農水省技術会議前委員等。	グローバル・エクセレント・カンパニー6社で社長職を3社、副社長職を1社経験。「経営のプロフェッショナル」として長年にわたり、日本、ヨーロッパ、アメリカの企業の第一線に携わり、今も尚、アドバイザーや経営者のメンターを務めながら、講演や執筆活動を通じて「リーダー人材育成」の使命に取り組んでいる。	良品計画で、急激な業績不振の責任を取って退任した前社長のあとを受け、急きょ社長に就任。大掛かりな経営改革を断行し黒字に転換させ13期連続で過去最高収益を実現した。挫折の本因をそれまでの企業風土にあると喝破し、仕組みから改革を開始した。風土改革にも精力的に取り組んだ。現在はその時の経験の普及に取り組んでいる。	早稲田大学政治経済学部卒業。ペンシルバニア大学ウォートンスクール経営学修士課程修了(MBA)。博士(学術)。公認会計士。監査法人トーマツ等を経て2002年から早稲田大学ビジネススクールで教鞭をとる。

開催日程

開始時間、終了時間はセッションによって異なります

第1セッション	第2セッション	第3セッション	第4セッション
9月10日(金)	10月7日(木)	11月11日(木)	11月25日(木)

- ① 経営リーダーに不可欠な視野とマインド、創造的思考やリスクマネジメントを習得します。
- ② 意思決定の好機と要点について、「仮想役員会」を通して、全社的な見地から実践的に学びます。
- ③ 討議や演習、ロール・プレイを通して、他社役員との交流とリーダーシップスタイルの明確化を図ります。

第3セッション		第4セッション	
11月11日(木)		11月25日(木)	
経営アカデミー教室		経営アカデミー教室	
10:00 ~ 13:00	14:00 ~ 17:00	10:00 ~ 17:00	
リスクマネジメントと組織管理	対話と意思決定	事業構造の再構築と変革時のリーダーシップ	
<ul style="list-style-type: none"> ① 不祥事の原因メカニズム ② 取締役会と社外役員の機能不全 ③ 教訓に学ぶリスクマネジメント ④ 重大事故や不祥事はなぜ起きたのか ⑤ 不正を招く人事制度と組織文化 ⑥ 危機管理の本質 	<p>実際の交渉場面を想定した模擬演習を中心に進行します。演習を通して、意思決定に必要な論理的分析力と創造的思考法を習得します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 適切な意思決定を阻む心理のわな ② 会議の問題点と効果的なマネジメント ③ 議論を深めるアプローチ ④ よいイシューの見極め方と課題抽出の手法 ⑤ 決断と直感、意思決定の本質 	<p>このセッションは実際の事例を用いたロール・プレイ型で進行します。参加者それぞれに、ある企業の主要役員(社長、CFO、人事担当役員、事業部長等)になっていただきます。各立場に与えられた情報をもとに、全社的な中長期方針を踏まえて徹底議論し、決断していく中で、意思決定の好機と要点、影響範囲と波及効果について気づきと学びを得ます</p>	

第2セッションの「リフレクションシート」を記入

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「リフレクションシート」を記入

第4セッション「事前課題」への取り組み

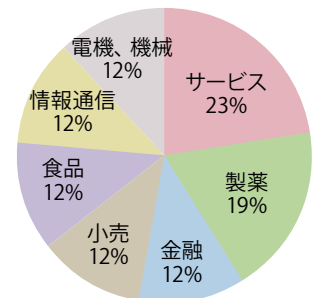
第4セッションの「リフレクションシート」を記入

「リフレクションシート」の提出(ご派遣責任者の方へ)

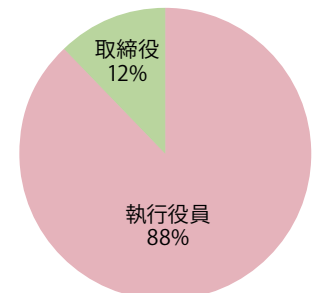
参加者データ

(2020年度実績)

業種別



役職別



※講師・内容・日程は変更される場合があります。

第3セッション [午前]

樋口 晴彦

警察庁長官官房人事課
人事総合研究官
警察大学校 警察政策研究センター付



東京大学経済学部卒、米国ダートマス大学MBA、博士(政策研究)。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を経て、現職。危機管理システム研究会常任理事、失敗学会理事。主な著書に『組織の失敗学』『なぜ、企業は不祥事を繰り返すのか』他。

第3セッション [午後]

隅田 浩司

東京富士大学
経営学部教授



慶應義塾大学法学部法律学科、同大学大学院法学研究科修士課程、博士課程修了、博士(法学)。専門は経済法、国際経済法、交渉学。東京大学先端科学技術研究センター特任研究員として交渉学、知財戦略および競争戦略を研究。著書に『プロフェッショナルのための戦略交渉術』『戦略的交渉入門』他。

第4セッション [終日]

木村 尚敬

経営共創基盤 (IGPI)
共同経営者 (パートナー)
マネージングディレクター



ベンチャー企業経営の後、日本NCR、タワーズペリン、ADLにおいて事業戦略策定や経営管理体制の構築等の案件に従事。IGPI参画後は、全社経営改革や事業強化等、戦略策定と実行支援を推進。慶應義塾大学経済学部卒、レスター大学修士(MBA)、ランカスター大学修士(MS in Finance)。著書に『ダークサイド・スキル 本場に戦えるリーダーになる7つの裏技』。



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		人材育成とコミュニケーション	事業創造と戦略的リーダーシップ	経営戦略と組織戦略	経営視点の財務戦略	
日程	第1期	6月11日（金）		6月12日（土）	6月25日（金）	
	第2期	10月1日（金）		10月2日（土）	10月15日（金）	
	第3期	12月10日（金）		12月11日（土）	2022年1月28日（金）	
	時間	10:00～18:00		10:00～17:00	13:00～17:30	
ねらい	部下の思考パターンに合わせたコミュニケーションや指導方法、適切な動機づけの方法を学び、人材育成のヒントを得る		部門長として、中長期的な視野に立って、事業を創造していく意味、及びその実現に向けた戦略的リーダーシップを考える	経営戦略の重要フレームワークを確認するとともに、策定した経営戦略を実現する組織・組織文化の築き方について、最新動向を交えて学ぶ	企業価値を高めるために重要な、各事業の投資判断を適切におこなうためのプロセス・理論を理解し、部長としての判断力を身につける	
主な内容	<ul style="list-style-type: none"> ① 部下への接し方 ② 目標の立て方、与え方 ③ フォローアップ、支援の方法 ④ ソーシャルスタイル分析(演習) 		<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 	<ul style="list-style-type: none"> ① 全社戦略（ドメイン・資源展開） ② 事業分野別戦略（競争戦略・事業システム） ③ 戦略立案と組織文化 ④ 知識を創造する組織 	<ul style="list-style-type: none"> ① 会計知識の整理 ② ファイナンスの意思決定 ③ NPVとIRRによる投資判断 ④ フリーキャッシュフロー 	

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「リフレクションシート」を記入

第2セッション「事前課題」への取り組み

講師陣

担当	第1セッション	第1セッション	第1セッション	第2セッション	第2セッション
	石川 歩 日本生産性本部 風土改革コンサルタント	山田 幸三 上智大学 経済学部 教授	出口 将人 名古屋市立大学大学院 経済学研究科 教授	石野 雄一 オントラック 代表取締役	上原 征彦 流通経済研究所 名誉会長
講師					
略歴	パイロット萬年筆（現パイロット）に入社。日本生産性本部に入職。映像教育部において、ディベート、アサーション、ハンディ・パート、新入社員教育等の衛星放送ビジネス教育番組約80タイトルを制作したほか、経営コンサルティング、組織風土改革、人材開発研修、企業内ビジネススクールの企画・指導を行う。その後、アイルインターナショナルを創業。	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。連合王国Warwick Business School客員研究員、上智大学経済学部部長等歴任。大企業の新事業開発、革新的中小企業の戦略と組織などについて研究。『新事業開発の戦略と組織』、『スウェーデン流グローバル成長戦略』、『日本のビジネスシステム』など著書多数。	日本学術振興会特別研究員、名古屋市立大学経済学部講師、同助教授を経て、現職。近年の研究領域は、制度や文化と組織との関係、伝統産業の事業システム、まちづくり組織など。著書に『組織文化のマネジメント』、『日本企業の戦略インフラの変貌』、『1からの経営学』など。	旧三菱銀行を経て、日産自動車財務部に在り、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』、『女子高生社長、ファイナンスを学ぶ』他がある。	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、明治大学専門職大学院教授等を歴任。『経営戦略とマーケティングの新展開』、『マーケティング戦略論』、『価値づくりマーケティング』、『農業経営』など著書多数。

開催日程

開始時間、終了時間はセッションによって異なります

	第1セッション	第2セッション	第3セッション
第1期(6～7月)	6月11日～12日(金・土)	6月25日～26日(金・土)	7月16日～17日(金・土)
第2期(10～11月)	10月1日～2日(金・土)	10月15日～16日(金・土)	11月12日～13日(金・土)
第3期(12～2月)	12月10日～11日(金・土)	2022年1月28日～29日(金・土)	2022年2月18日～19日(金・土)

セッション	第3セッション		
顧客価値と差別化戦略	コアバリューと収益モデル	意思決定と思考のプロセス	リーダーシップと組織マネジメント
6月26日(土)	7月16日(金)	7月17日(土)	
10月16日(土)	11月12日(金)	11月13日(土)	
2022年1月29日(土)	2022年2月19日(土)	2022年2月18日(金)	
10:00～17:00	13:00～18:00	10:00～13:00	14:00～17:00
様々な事例を通じて、過去・現在・未来の時間軸で、世の中の根底に脈打つものを洞察し、従来の枠にとられない顧客起点での価値づくりと差別化戦略を考える	事業のバリューチェーンを視覚化することで、自社が収益を上げる上で核となる要素を把握し、さらに利益を上げるための収益モデルを考える	行動意思決定論のアプローチから、論理と感情の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磨く	自律した組織をつくるために、部下の基本行動を見る視点や、リーダーの日常のコミュニケーション・部下へのケアなど、人の本質に根ざしたマネジメントについて考える
①顧客価値とは ②顧客期待を考える ③マーケティング戦略の展開(関係性マーケティング) ④ケース研究	①コアバリューとは何か ②収益モデル分析の視点 ③他社の収益モデルを自社に移植するポイント ④自社事例分析、ケース研究	①無意識と意思決定 ②感情と意思決定 ③主観を磨く ④データの収集と分析のバイアス ⑤市場参加と撤退の意思決定	①リーダーとしての「自分のあり方」を整える ②働き方の土台をしっかりとつくる ③組織を自律させる、日常のマネジメントのポイント

第2セッションの「リフレクションシート」を記入

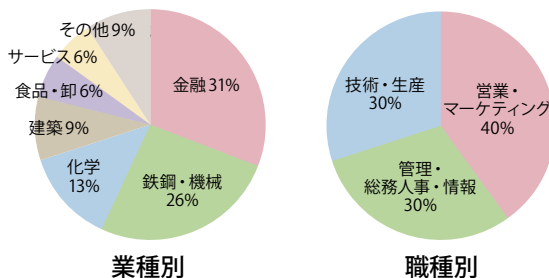
第3セッション「事前課題」への取り組み

第3セッションの「リフレクションシート」を記入

「リフレクションシート」の提出(ご派遣責任者の方へ)

参加者データ

(2020年度実績)



経営視点で事業をとらえ直す



自社の事業の収益構造を9つの要素に整理・見える化することで、当該事業を構成する各要素の連鎖や継続的な競争優位を構築するポイントがわかり、今後の事業戦略を考えるヒントを得ることができます。

※講師・内容・日程は変更される場合があります。

第3セッション

小林 哲

大阪市立大学大学院
経営学研究科 教授



専門領域は、戦略的ブランド管理、地域の食文化資源にあてた地域ブランド戦略、患者満足向上のための医療サービス、流通システム。主な著書として、『地域ブランディングの論理』、『流通・営業戦略—現代のマーケティング戦略③—』、『創発する営業』など。

第3セッション

長瀬 勝彦

首都大学東京 大学院
経営学研究科 教授(※)



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』、訳書にバイザーマン&ムーア著『行動意思決定論』など。
(※) 2020年4月から東京都立大学 大学院

第3セッション

浅井 浩一

マネジメントケアリスト
元日本たばこ産業埼玉支店長



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。著書に『はじめてリーダーになる君へ』、『目標を「達成するリーダー」と「達成しないリーダー」の習慣」ほか多数。



養成コース

対象 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2	
テーマ	リーダーに必要なコミュニケーション		マーケティング	
日程	第1期	6月4日（金）	第1セッションの「リフレクションシート」を記入	6月18日（金）
	第2期	10月15日（金）	第2セッション「事前課題」への取り組み	10月29日（金）
	第3期	12月17日（金）		2022年1月21日（金）
	大阪開催	10月8日（金）		11月5日（金）
	時間	9:30～17:00		9:30～17:00
ねらい	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		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	
主な内容	<ul style="list-style-type: none"> 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エマジネティクス 		<ul style="list-style-type: none"> 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」 	

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	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
	中野 俊宏 リンデン 代表取締役	岡田 正大 慶應義塾大学大学院 経営管理研究科 教授	吉田 健司 ビット89 代表取締役	井上 哲浩 慶應義塾大学大学院 経営管理研究科 教授	鬼澤 慎人 ヤマココーポレーション 代表取締役
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。	本田技研工業を経て Arthur D. Little (Japan) でIT業界の戦略コンサルティングを経験。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。	旭化成で主に経営企画スタッフとして、全社中長期計画/戦略の策定・構築等に従事し、独立。1983年米国イリノイ大学経営大学院MBA修了。2010年～2015年淑徳大学教授。延べ500以上の組織に対し、リサーチ、実例中心のセミナー、コーチングスタイルの経営コンサルティングを実施。	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。	第一勧業銀行、ソロモン・ブラザーズ等を経て、98年に経営品質の考えに出会い、茨城県経営品質協議会を創設。代表理事に就任。現在は全国で民間・行政に対して経営品質向上への普及支援活動に取り組んでいる。専門分野は「経営品質」と「リーダーシップ」。

開催日程

開始時間、終了時間はセッションによって異なります

	第1セッション	第2セッション	第3セッション
第1期(6～7月)	6月4日～5日(金・土)	6月18日～19日(金・土)	7月2日～3日(金・土)
第2期(10～11月)	10月15日～16日(金・土)	10月29日～30日(金・土)	11月26日～27日(金・土)
第3期(12～2月)	12月17日～18日(金・土)	2022年1月21日～22日(金・土)	2022年2月25日～26日(金・土)
大阪開催	10月8日～9日(金・土)	11月5日～6日(金・土)	12月3日～4日(金・土)

セッション

組織マネジメントとリーダーシップ

6月19日(土)

10月30日(土)

2022年1月22日(土)

11月6日(土)

9:30～17:00

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

- 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

15:30～17:00
ビジネスリーダー講演
(大阪開催は前日に実施)

第2セッションの「リフレクションシート」を記入

第3セッション「事前課題」への取り組み

第3セッション

会計・財務

7月2日(金)

11月26日(金)

2022年2月25日(金)

12月3日(金)

9:30～17:30

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

- 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

総括

7月3日(土)

11月27日(土)

2022年2月26日(土)

12月4日(土)

9:30～17:00

コース全体で捉えた知を整理・統合し、実践知に繋げる

- 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

第3セッションの「リフレクションシート」を記入

「リフレクションシート」の提出(ご派遣責任者の方へ)

会計・財務/総括

加藤 篤士道

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』、『経営コンサルティング・ノウハウ①経営の基本』ほか。

会計・財務/総括

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



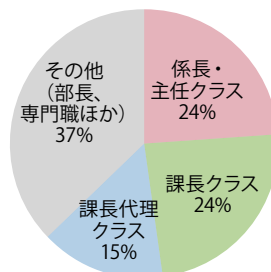
旧都市銀行にてM & Aアドバイザー業務や法人向けソリューション営業部門の責任者として従事。日本生産性本部経営コンサルタント養成講座を修了、本部経営コンサルタントとして、各種事業体の診断指導、人材育成の任にあたる。主な著書に「経営コンサルティング・ノウハウ③会計マネジメント」ほか。

参加者データ

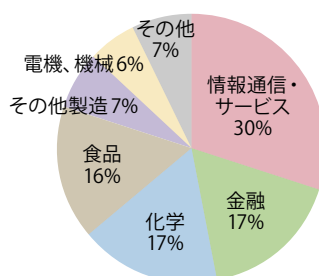
(2020年度実績)

※ おおよその目安です

役職別



業種別



ビジネスリーダー講演

各方面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。

各期、第2セッションに実施予定です。

講演者(過去3年:組織の役職は出講時のもの)

- 池垣 真里氏
モルガン・スタンレー・グループ 取締役人事部部長
- 石坂 典子氏
石坂産業 代表取締役
- 蒲生 邦道氏
アミファ 取締役監査等委員
(元 東洋エンジニアリング 代表取締役 CFO)
- 阪本 未来子氏
JR東日本 執行役員
- 成田 鉄政氏
ロイヤルホールディングス CSR推進部長
(元 リッチモンドホテル 代表取締役社長)

※ 講師・内容・日程は変更される場合があります。

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(10%)が含まれます。

※ 2021年度全3コースにお申込みの合計人数(大阪開催も含む)

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	29.15万円	33.55万円
3名以上	24.75万円	29.70万円

	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

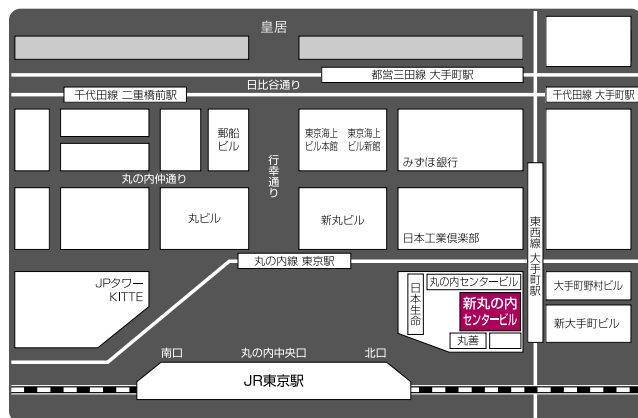
- 全日程を通して同一の方がご参加下さい。
- 1社から参加できる人数は、各コース1期あたり最大5名です。
- 申込書に必要事項をご記入の上、メールまたはFAXでお送り下さい。申込書受領後、確認のお電話を差し上げます。
- Webからもお申込みできます。
- 役員コース <https://www.jpc-net.jp/seminar/detail/002618.html>
- 部長コース <https://www.jpc-net.jp/seminar/detail/002619.html>
- 養成コース <https://www.jpc-net.jp/seminar/detail/002623.html>
- 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。
- お申込み後に参加を取り消される場合は、開催日の8営業日前までにご連絡下さい。それ以降は左記キャンセル料を承ります。

会場

経営アカデミー 丸の内教室 ほか

JR 東京駅徒歩3分・東京メトロ大手町駅 B2b 出口直結

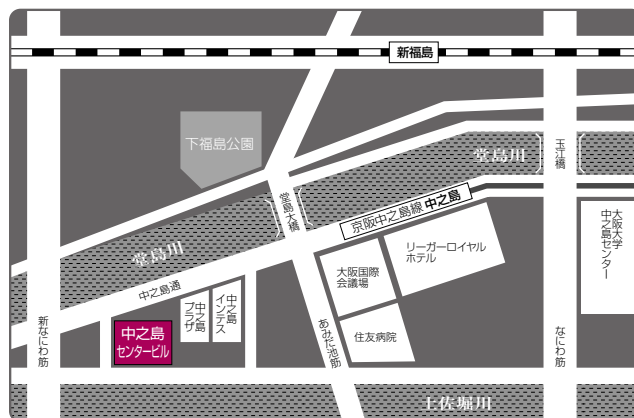
東京都千代田区丸の内 1-6-2 新丸の内センタービル 6階



公益財団法人 関西生産性本部

京阪中之島線 中之島駅 2番出口より徒歩5分

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



お問合せ

ご派遣のご検討にあたっては、随時研修のご見学(一部)、ご説明も承っております。
お気軽にお問い合わせ下さい。

公益財団法人 日本生産性本部

経営アカデミー

TEL: 03-5221-8455 FAX: 03-5221-8479 Mail: academy_info@jpc-net.jp

共催：公益財団法人 関西生産性本部

TEL: 06-6444-6464 FAX: 06-6444-6450 URL: <https://www.kpcnet.or.jp>

賛助会員についてのお問合せは、会員サービスセンターまで TEL: 03-3511-4026 URL: <https://www.jpc-net.jp/about/kaiin/>