

■ 経営幹部に求められる経営戦略の基本知識と実践力を磨く

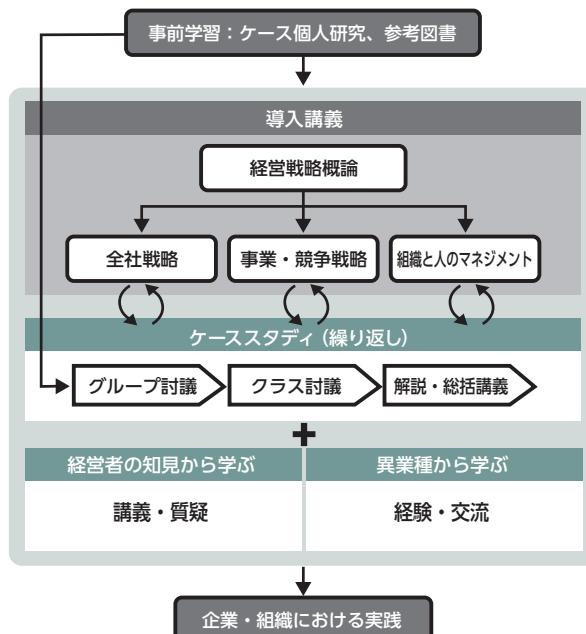
経営幹部のための経営戦略講座

合宿 2泊3日
(23時間30分)

■ ケーススタディ中心の学習で、経営戦略の知識と実践力を短期集中で養います

■ 講師との対話や、異業種の経営幹部との交流を通じ、経営を担う人材としての高い視座やマインドセットを養います

» プログラム構成



» 受講者の声

- 経営幹部として求められる、経営戦略のフレームや基本姿勢を学ぶことができた。
- 経営戦略をどのような場面で使うのか、セオリーを理解できた。
- 他社の経営幹部との討議を通じ、発想や視野が広がる実感とともに、今後はより高い視座を持つ必要性を感じた。

講師のコメント



桜山女子大学 教授
佐々木 圭吾

全カリキュラムを通じて、戦略発想・思考について問いかけます。
 ・誰に対してどのような価値を提供するのか（価値創造）
 ・どのような儲けの仕組みを構築するのか（事業創造）
 ・どのような勝ちパターンを永続させるのか（競争優位性）
 ・組織と人をいかに変革・リードしていくのか（組織開発・変革）
 経営幹部としての視座を養うための場として、是非ご活用ください。

» 最近の使用ケース企業例

キーエンス、Apple、Dell、アサヒビール、任天堂Wii、ブラザー工業、セコム、ヤマト運輸、信越化学工業、アスクル、マブチモーター、3M、キヤノン、コマツ、サイゼリヤ など

» 主な受講者層

● 年齢 ●
40代後半～
50代半ばが
中心

● 役職 ●
部長クラスが
約80%

» ケーススタディの設問例 〈事業戦略・競争戦略〉

- Q. PC 産業では多くの企業が活動してきたが、成功を収めた企業は限られている。この産業の事業環境のどこに難しさがあると思いますか。
- Q. (ケースの企業について) 長期にわたって成長と利益パフォーマンスを達成しているが、その企業の戦略の何が奏功したと考えますか。
- Q. 同じ PC 産業でも、ケース企業と反対に、徐々に不振に陥っていった企業もある。その企業の PC 事業の何が問題だったと考えますか。

対象者	部長・次長・支店長・工場長クラスおよびそれに準ずる方／経営幹部	
1名あたり 参加費 (消費税10%込)	賛助会員	一般
	220,000円	242,000円

講 師	桜山女子大学 教授 佐々木 圭吾 慶應義塾大学 教授 牛島 辰男 早稲田大学 大学院経営管理研究科 教授 竹内 規彦 他
会 場	相鉄グランドフレッサ 東京ベイ有明(東京・有明) 他
定 員	36名

*宿泊食事代 50,000円程度 別途

主な過去派遣企業（順不同）

株式会社IHI	ジャパンマリンユナイテッド株式会社	株式会社ニチレイ
株式会社足利銀行	株式会社スタッフサービス	日本貨物鉄道株式会社
伊那食品工業株式会社	株式会社SUBARU	日本信号株式会社
株式会社内田洋行	住友電設株式会社	株式会社白洋舎
株式会社NTTドコモ	積水化成品工業株式会社	富士貿易株式会社
NTTドコモビジネス株式会社	全日本空輸株式会社	フジモトHD 株式会社
株式会社きんでん	株式会社ダスキン	三井金属鉱業株式会社
株式会社かんぽ生命保険	株式会社田中貴金属グループ	三菱電機株式会社
埼玉県信用保証協会	株式会社椿本チエイン	株式会社山星屋
J&T 環境株式会社	電源開発株式会社	株式会社ゆうちょ銀行
JFE 条鋼株式会社	株式会社東光高岳	ヨシモトポール株式会社
四国電力株式会社	株式会社東邦銀行	ロジスティード株式会社 他多数

» 特 徴

■一流的講師陣による指導

ビジネススクールや企業研修における指導経験豊富な講師陣が、多様な視点から問い合わせを投げかけながら指導・解説します。理解度を高めるため、講義やケース解説にとどまらず、講師・受講者間の対話を重視した双方向的なやり取りを重視しています。

■ケースを用いた「短期集中」・「実践型」の学び

経営幹部に求められる戦略思考や、経営戦略に関する体系的な知識について、3日間にコンパクトに凝縮した内容です。多忙な経営幹部層に受講いただくにあたって、限られた時間の中で得られる学び・気づきを最大化できるよう、構成や進行を含めて工夫を凝らしています。

■異業種他社の経営幹部との質の高い議論・交流

本講座では異業種他社の経営幹部との徹底的な議論や経験交流を通じて、視野を広げ、経営幹部としての視座を高めていただきます。この点は社内研修では得られない、公開研修プログラムならではの醍醐味です。

その議論・交流をより質の高いものにするため、事前課題の設定や丁寧な講義、総括・まとめに多くの時間を割くなどの工夫を図っています。

合宿 2泊3日 開催日程・スケジュール

2026年 第206回 9月16日(水)～18日(金) 第207回 11月18日(水)～20日(金)

2027年 第208回 2月17日(水)～19日(金)

時間	第1日	第2日	第3日
8:30		2. 事業戦略 【基本講義】 ・競争構造分析 ・ビジネスモデル ・戦略策定の手法とプロセス	8:30 開始
12:00			
13:00	13:00 開始 オリエンテーション 1. 経営戦略概論・全社戦略 【基本講義】 ・経営戦略のフレームワーク ・全社戦略と事業戦略 ・事業ドメイン、PPM 【ケーススタディの検討】 ①グループ討議 ②クラス討議 【総括講義】 【個人・グループでの振り返り】	【ケーススタディの検討】 ①グループ討議 ②クラス討議 【総括講義】 3. 経営幹部としての意思決定 【基本講義】 ・戦略的意見決定 【個人・グループでの振り返り】 ※19:30終了	4. 組織と人のマネジメント 【自社の課題と解決策の検討】 ①グループ討議 【基本講義】 ・戦略組織 ・組織変革のマネジメント ・変革リーダーの条件 【課題解決】 ①クラス討議 【総括講義】 【個人・グループでの振り返り】
19:00	【経験交流（懇親会）】		16:00 終了
21:00		【夕食】	※2025年度実績のプログラムとなります。プログラムの内容および構成は変更となる場合がございます。

本研修受講後の推奨プログラム

①次世代経営幹部育成プログラム (CLP) (P.20～21)

②取締役・執行役員研修 (P.12～13)