

2020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25日(金) |
| 第2セッション | 10月20日(火) |
| 第3セッション | 11月10日(火) |
| 第4セッション | 12月1日(火) |

部長コース(1.5日間×3回 通い形式)

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 | 5月29日～30日(金・土) |
| 第2セッション | 6月12日～13日(金・土) |
| 第3セッション | 7月3日～4日(金・土) |

第2期

| | |
|---------|-----------------|
| 第1セッション | 9月25日～26日(金・土) |
| 第2セッション | 10月23日～24日(金・土) |
| 第3セッション | 11月6日～7日(金・土) |

第3期

| | |
|---------|---------------------|
| 第1セッション | 12月4日～5日(金・土) |
| 第2セッション | 2021年1月15日～16日(金・土) |
| 第3セッション | 2021年2月26日～27日(金・土) |

養成コース(2日間×3回 通い形式)

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5日～6日(金・土) |
| 第2セッション | 6月19日～20日(金・土) |
| 第3セッション | 7月17日～18日(金・土) |

第2期

| | |
|---------|-----------------|
| 第1セッション | 10月2日～3日(金・土) |
| 第2セッション | 10月23日～24日(金・土) |
| 第3セッション | 11月27日～28日(金・土) |

第3期

| | |
|---------|---------------------|
| 第1セッション | 12月18日～19日(金・土) |
| 第2セッション | 2021年1月22日～23日(金・土) |
| 第3セッション | 2021年2月26日～27日(金・土) |

★大阪開催

養成コース(2日間×3回 通い形式)

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

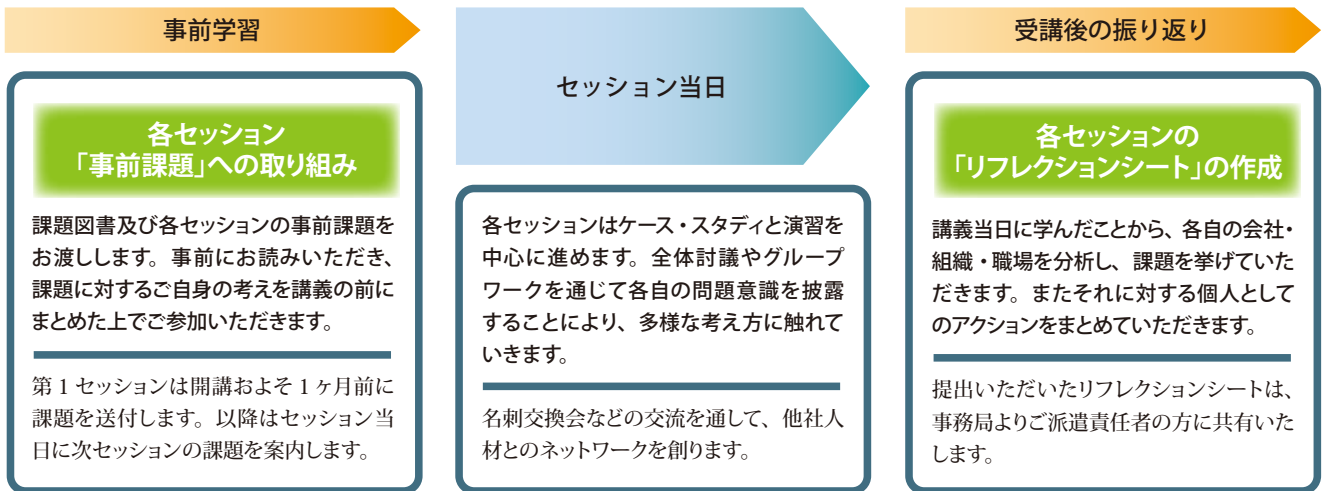
| | 養成コース | 部長コース | 役員コース | |
|-------|--|---|---|---|
| 対象 | 若手・中堅ビジネスリーダー | 部長職／マネジャー・部長職候補者 | 取締役、執行役員 | |
| ねらい | 経営の全体を理解し、戦略思考のフレームワークを習得する 会計数値による経営の分析力を身につける | 戦略構築力を磨き組織力を最大限に発揮するマネジメント力を養う 全社的な視点で意思決定ができる総合力を養う | 意思決定の重要さとトップリーダーとしての役割と責任を自覚する 役員に求められる視野と視点を持って、役員としての意識を高める | |
| キーワード | 3C 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 ■

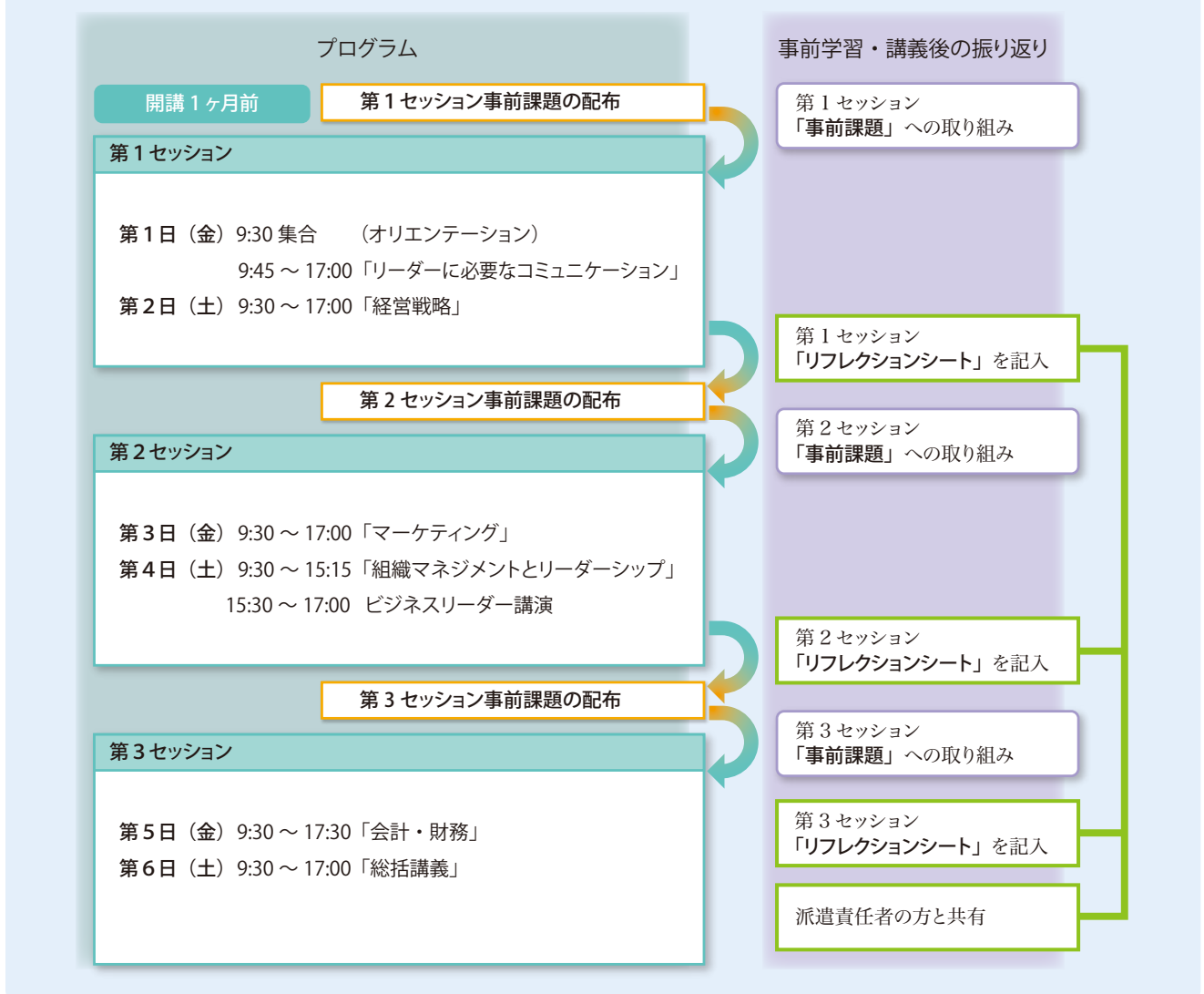
- 選抜型研修の内容を他社人材との交流も兼ねて短期間に学べる本コースはととてもありがたい存在です。（サービス）
- リフレクションシートをもとに受講者同士で自社課題に取り組みせ、研修効果の最大化に努めています。（化学）
- 早いうちにリーダーに必要な経営の基本を学ばせたい当社のニーズにぴったりの研修として活用しています。（電機）

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 ■



■ 受講の流れ (例:養成コース) ■



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

■ 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。



■ 参加企業実績（過去3年） ■

朝日エディック、アサヒグループ食品、足利銀行、あすか製薬、あずさ監査法人、アズワン、アルスコポーレーション、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지니어リング、鹿児島銀行、片岡物産、加貫ローラ製作所、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、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、ジエールサイエンス、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、ダイセイ倉庫運輸、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、同仁社、トーカイ、巴工業、ニッセイ、日本OA 研究所、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、日本バイリーン、日本ハム、日本ポリケム、ネオアクシス、ノムラデュオ、白銅、ハピックス、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・イービーエス、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25日(金) | | | 10月20日(火) | |
| 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 | 経営者講演 | 経営目標と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 競争パラダイムの変遷を理解する ③ 現代の競争パラダイム ④ これからの産業社会 ⑤ ビジネスモデルをどう創るか | ① 勝ち残る企業創りの流れ ② 組織能力向上と人財育成 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リーダーシップ能力とは ⑤ 組織風土変革のポイント | 他社と同じ立場の方々との交流を通して視野の拡大を図ります | 良品計画で経営改革を断行された松井忠三氏をお招きして経営リーダーに期待される役割と責任についてお話しいただきます | ① 財務状況と経営目標 ② 株主重視の意味 ③ 目指すべき財務諸表 ④ 投資意思決定における判断ポイント ⑤ 企業価値・株主価値の創造策 |

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

| 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 | 慶應義塾大学卒業後、富士写真フイルムを経て、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政策・メディア研究科教授、東京大学先端科学技術研究センター特任教授等を歴任。コンピュータ利用教育学会前会長。研究・技術計画学会副会長。内閣府財戦略本部専門調査会前会長、農水省技術会議委員等を兼務。 | 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。 | 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。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年から早稲田大学大学院で教鞭を取る。 |

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25日(金) | 10月20日(火) | 11月10日(火) | 12月1日(火) |

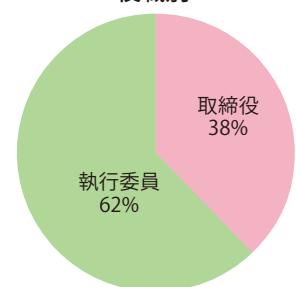
- ①「仮想役員会」を通して全社見地からの意思決定のポイントと重要さを学び、トップリーダーとしての役割を自覚します。
- ② リスクマネジメント、法的責任をはじめ経営幹部に求められる視野と視点についてバランス良く習得します。
- ③ 交流会、グループ討議を通して他社の役員と交流し、役員としての意識を高めます。

| 第3セッション | | 第4セッション | |
|---|---|--|--|
| 11月10日(火) | | 12月1日(火) | |
| 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 | 9:30～16:30 | |
| 対話と意思決定 | リスクマネジメントと組織管理 | 事業構造の再構築と変革時のリーダーシップ | |
| 実際の交渉場面を想定した模擬交渉の演習を通して、短期的な勝ち負けや駆け引きに陥らない交渉のポイントを理解すると同時に、意思決定に必要な論理的分析力や創造的思考法を学びます | ① 教訓に学ぶリスクマネジメント ② 会計不正や重大事故はなぜ起きたのか ③ 不祥事はなぜ繰り返すのか ④ イシューマイオビアと経営リーダーの役割 ⑤ 危機管理の本質 | このセッションはロール・プレイ型で進行します。参加者に主要役員(社長、CFO、人事本部長、各事業部長等)になっていただきます。中長期方針を踏まえて全役員で議論し、意思決定するなかで、そのポイントと重要性を学びます | |
| 第3セッション「事前課題」への取り組み | | 第4セッション「事前課題」への取り組み | |
| 第2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) | |

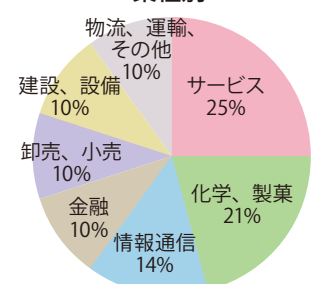
参加者データ

(2019年度実績)

役職別



業種別



※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]

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。主な著書に『プロフェッショナルの戦略交渉術』ほか。

第3セッション [午後]

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



愛知県警察本部警備部長、四国管区警察局長首席監察官のほか、外務省情報調査局、内閣官房内閣安全保障室等を経て、現職。危機管理分野を担当。危機管理システム研究会常務理事他。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』他多数。

第4セッション [終日]

木村 尚敬

経営共創基盤 (IGPI)
パートナー
取締役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などにおいて事業戦略策定や経営管理体制の構築などの案件に従事。IGPI参画後は全社経営改革など、戦略策定と実行支援を手掛ける。著書に『ダークサイド・スキル 本心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 | 5月29日（金） | | 5月30日（土） | 6月12日（金） | |
| | 第2期 | 9月25日（金） | | 9月26日（土） | 10月23日（金） | |
| | 第3期 | 12月4日（金） | | 12月5日（土） | 2021年1月15日（金） | |
| | 時間 | 10:00～19:00 | | 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、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(5～7月) | 5月29日～30日(金・土) | 6月12日～13日(金・土) | 7月3日～4日(金・土) |
| 第2期(9～11月) | 9月25日～26日(金・土) | 10月23日～24日(金・土) | 11月6日～7日(金・土) |
| 第3期(12～2月) | 12月4日～5日(金・土) | 2021年1月15日～16日(金・土) | 2021年2月26日～27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13日(土) | 7月3日(金) | 7月4日(土) | |
| 10月24日(土) | 11月6日(金) | 11月7日(土) | |
| 2021年1月16日(土) | 2021年2月26日(金) | 2021年2月27日(土) | |
| 10:00～17:00 | 13:00～17:30 | 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 情報交流ラウンジ(自由参加) | 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

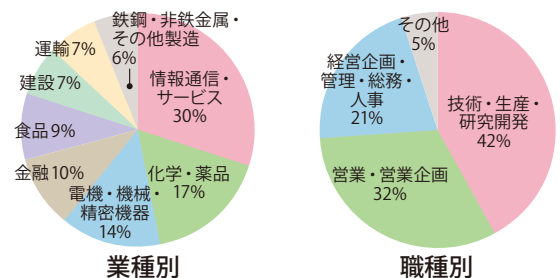
第3セッション「事前課題」への取り組み

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

(2019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。

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』、『あなたがお金を損をする本当の理由』、訳書にベイザーマン&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

長瀬 勝彦

首都大学東京 大学院
経営学研究科 教授(※)



第3セッション

浅井 浩一

マネジメントケイリスト
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 | 経営戦略 | マーケティング | |
| 日程 | 第1期 | 6月5日（金） | 6月6日（土） | 6月19日（金） | |
| | 第2期 | 10月2日（金） | 10月3日（土） | 10月23日（金） | |
| | 第3期 | 12月18日（金） | 12月19日（土） | 2021年1月22日（金） | |
| | 大阪開催 | 10月16日（金） | 10月17日（土） | 11月6日（金） | |
| | 時間 | 9:30～18:00 | 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 | 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 | |
| 主な内容 | | 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 17:00～18:00 名刺交換会 | 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」 | |

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

| 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5日～6日(金・土) | 6月19日～20日(金・土) | 7月17日～18日(金・土) |
| 第2期(10～11月) | 10月2日～3日(金・土) | 10月23日～24日(金・土) | 11月27日～28日(金・土) |
| 第3期(12～2月) | 12月18日～19日(金・土) | 2021年1月22日～23日(金・土) | 2021年2月26日～27日(金・土) |
| 大阪開催 | 10月16日～17日(金・土) | 11月6日～7日(金・土) | 12月4日～5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20日(土)

10月24日(土)

2021年1月23日(土)

11月7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17日(金)

11月27日(金)

2021年2月26日(金)

12月4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

情報交流ラウンジ
(自由参加)

総括

7月18日(土)

11月28日(土)

2021年2月27日(土)

12月5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

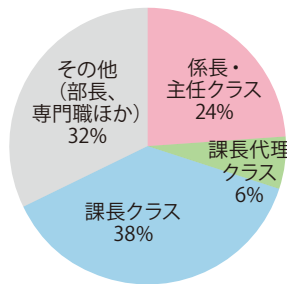


旧都市銀行にてM & Aアドバイザー業務や法人向けソリューション営業部門の責任者として従事。日本生産性本部経営コンサルタント養成講座を修了、本部経営コンサルタントとして、各種事業体の診断指導、人材育成の任にあたる。主な著書に『経営コンサルティング・ノウハウ③会計マネジメント』ほか。

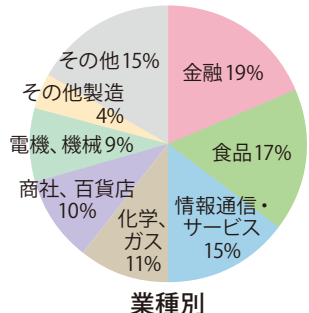
参加者データ

(2019年度実績)

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

大澤 佳雄氏 許斐 代表取締役会長

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。

| 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 |

※ 2020年度全3コースにお申込みの合計人数(大阪開催も含む)

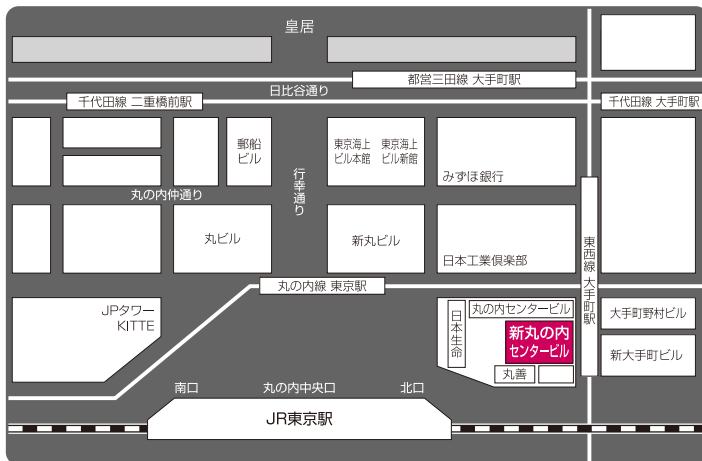
- 申込書に必要事項をご記入の上、FAXでお送り下さい。申込書受領後、確認のお電話を差し上げます。(下記ホームページからもお申込みできます)
- 参加のご案内および請求書は開催1ヶ月前より送付いたします。
- 全日程を通して同一の方がご参加下さい。
- お申込み後に参加を取り消される場合は、開催日の8営業日前までにご連絡下さい。それ以降は下記キャンセル料を承ります。

| | キャンセル料 | | キャンセル料 |
|---------------|---------|---------------|---------|
| 開催8営業日前まで | なし | 開催3営業日前～1営業日前 | 参加料の50% |
| 開催7営業日前～4営業日前 | 参加料の30% | 開催当日・不参加 | 全額 |

会場

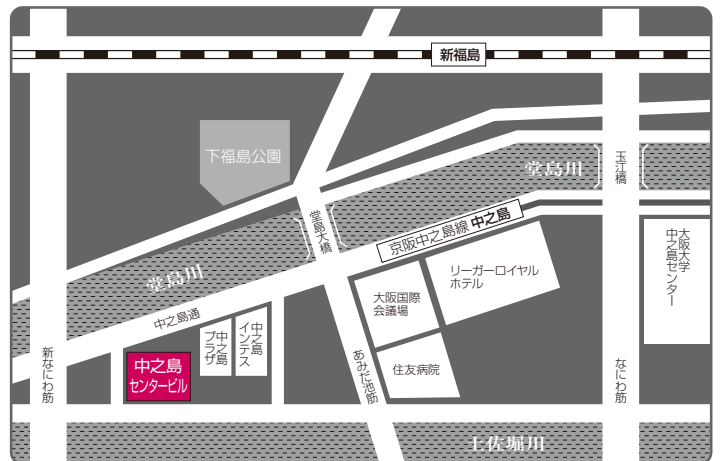
経営アカデミー 丸の内教室 ほか

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 URL: <https://www.jpc-net.jp/academy/>

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/kaiin>

「2020年度 マネジメント・ケイパビリティコース」 申込書

■参加者が決定しましたら、下記ご記入の上、FAXにてお送りください。参加者が確定していない場合でもご参加の期と人数をご連絡いただければ、お席を確保致します。(裏面「予約について」ご参照下さい)

2020 経ア

| | | | | |
|---------|---|--|-----|------------------------|
| 貴社名 | | | | 賛助会員・一般 (○をお付けください) |
| 所在地 | (〒 -) | | | |
| ご派遣担当者 | 所属 | | 役職 | |
| | フリガナ 氏名 | | TEL | |
| | 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(→氏名欄に送付先をご記入下さい) | | | |

■参加コース・期に○印をつけ、必要事項をご記入ください。裏面の個人情報の取り扱いもご確認ください。

| | | | |
|--------|---------------|-----------------|--------------------|
| 参加コース | 役員コース | 部長コース(1期・2期・3期) | 養成コース(1期・2期・3期・大阪) |
| 所属 | | | 役職 |
| 氏名 | (ヨミ:) | | TEL |
| E-mail | | | 年齢 歳 |
| 課題送付先 | (本人送付の場合) 〒 - | | |

| | | | |
|--------|---------------|-----------------|--------------------|
| 参加コース | 役員コース | 部長コース(1期・2期・3期) | 養成コース(1期・2期・3期・大阪) |
| 所属 | | | 役職 |
| 氏名 | (ヨミ:) | | TEL |
| E-mail | | | 年齢 歳 |
| 課題送付先 | (本人送付の場合) 〒 - | | |

| | | | |
|--------|---------------|-----------------|--------------------|
| 参加コース | 役員コース | 部長コース(1期・2期・3期) | 養成コース(1期・2期・3期・大阪) |
| 所属 | | | 役職 |
| 氏名 | (ヨミ:) | | TEL |
| E-mail | | | 年齢 歳 |
| 課題送付先 | (本人送付の場合) 〒 - | | |

■その他連絡事項がございましたら、ご記入ください。

FAX:03-5221-8479 E-mail:academy_info@jpc-net.jp

Webからお申込みの場合はこちら → 経営アカデミーホームページ 【URL】<https://www.jpc-net.jp/academy/>

お申込み注意事項

■ 定員について

研修の質を維持するため、各期の定員は下記の通りとさせていただきます。

- 役員コース: 30名程度
- 部長コース: 35名程度
- 養成コース: 40名程度

定員に達した回は受付を締め切らせていただきますので、お早めにお申込みくださいますようお願いいたします。なお、予約・申込みで定員に達している場合は、キャンセル待ちとして予約をお受けいたします。

■ 予約について

参加者のお名前が確定していない場合でも、人数を予約いただくことができますので、本申込書にご参加予定のコース・期と人数をご記入の上、お送りください。折り返し予約請書をお送りし、枠を確保致します。この枠取りの有効期限は、原則該当の期の**開始60日前まで**とさせていただきます。

■ 1社からのお申込み人数制限について

グループ討議の際に同じグループに同じ会社の方が含まれないようにするため、1社からお受けできる参加人数は各コース1期あたり最大5名とさせていただきます。

■ 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、翌期の同講義をオプザーブ（後方にて傍聴）することが可能です。ご欠席時に、日程等をご案内いたします。（参加費無料、事前申し込み不要）

（2019年度までは有料で振替受講いただいておりますが、廃止いたします。）

■ 個人情報の取扱いについて

下記の【個人情報の取り扱いについて】をご確認、同意される場合に限り、本申込書に必要事項を記入の上、お申込みください。

1. 個人情報は、『マネジメント・ケイパリティコース』の参加者名簿等の資料等の作成、ならびに当本部が主催・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。なお個人情報の提供は任意ですが、ご提出頂けない場合、当本部からのサービスを受けられない場合がございます。
2. お預かりした個人情報は、案内状や参加証、テキストの送付などをする目的で一部委託する場合がございます。
3. 本部が保有する個人情報について、開示、訂正、削除、利用停止などの請求があった場合には、本人であることを確認の上で本部の定める書類にて対応いたします。
4. 個人情報の取り扱いについての疑問・質問、開示等請求は以下までご連絡ください。
公益財団法人日本生産性本部 経営アカデミー 『マネジメント・ケイパリティコース』事務局(Tel:03-5221-8455)
公益財団法人日本生産性本部総務部 会員サービスセンター 個人情報保護担当窓口(Tel:03-3511-4028)
5. 個人情報保護管理者 総務部長

※コース運営に支障が生じると判断される場合は、お申込みをお断りすることがございます。