

マーケティング戦略コース

先見性・革新性・戦略性で成熟市場を打ち破るマーケターの育成



開催期間

2019年 5月～2020年 3月

日 程

毎月2～3回程度 月曜日(18:20～20:50)

対 象

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
定員25名

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)



公益財団法人 日本生産性本部

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

●経営アカデミーとは

「50年の歴史」「日本初のビジネススクールの1つ」「14,000名以上のOB・OG輩出」
～企業から選抜された中核人材が集い、切磋琢磨する「他流試合」の場～

経営アカデミーは、日本生産性本部の10周年記念事業として、1965年に設立された、わが国初の本格的なビジネススクール（経営大学院）の1つです。以来、50年以上にわたり、産業界からの支持をいただき、14,000名以上の修了者（経営アカデミー・マスター）を輩出。多くの方が企業のトップ、産業界のリーダーとして活躍しています。



経営アカデミーの特長

▶ 優秀な参加者

経営アカデミーには、各企業から選抜された多くの中核人材が集います。コース修了後も各企業で活躍され、研修中に築いたネットワークは生涯の財産となります。

▶ 多彩な講師陣

各分野の第一線で活躍・指導されている方々を、中立的な立場から業種や業界、大学の垣根なく講師に招いています。

▶ 専任事務局によるサポート体制

長期間、業務と並行して通学する経営アカデミーでは、各コースに専任の事務局がつき、修了までしっかりサポートします。また、研修期間中に、ご派遣担当者様を訪問し、参加状況や講義・グループ研究の進捗状況をご報告いたします。

●講師陣

●コース委員長



金井 政明
良品計画 代表取締役会長

●コーディネーター



石井 淳蔵
神戸大学・流通科学大学 名誉教授



池尾 恭一
明治学院大学 教授



古川 一郎
武蔵野大学 教授

●グループ指導講師



西川 英彦
法政大学 教授



蘭部 靖史
東洋大学 准教授



中川 正悦郎
亜細亜大学 専任講師

2018年度実績

井上 哲浩	慶應義塾大学大学院 教授
沖本裕一郎	トクバイ 取締役 COO
小野 譲司	青山学院大学 教授
木村 浩	立正大学 教授
栗木 契	神戸大学大学院 教授
竹村 正明	明治大学 教授
本庄加代子	東洋学園大学 准教授
余田 拓郎	慶應義塾大学大学院 教授
米山 茂美	学習院大学 教授
林野 宏	クレディセゾン 代表取締役社長 ほか企業の実務家

●コースの狙い

先見性・革新性・戦略性で成熟市場を打ち破るマーケターの育成

本コースでは「先見性・革新性・戦略性で成熟市場を打ち破るマーケター」の育成を目的に、以下の3つの「力」を修得するための「場」を提供いたします。

➤ マーケティング発想力

市場の変化を捉え、顧客価値創造のできるマーケティング力・営業力を身につける。

➤ 顧客価値デザイン力

顧客に選ばれる新製品やサービスを開発し、売れる仕組みを創り出す力を磨く。

➤ 主体的革新力

マーケティング企画・営業現場の先頭に立って実践・実行できる力を養う。

●コースの特長

1.「グループ研究」による他社の選抜人材との他流試合・新しいコンセプトを共創する力の養成

個人学習としてマーケティングの知識を「インプット」するだけではなく、他社から選抜された人材との約8ヶ月間の“協働ワーク”（グループ研究）を通して、多様な視点や価値観に触れ、切磋琢磨しつつ、実践に繋げるための「アウトプット」（「新しいコンセプトを共創する力」の養成）を行います。グループ研究を進めるにあたっては、専任の指導講師が議論の深掘りや拡がりのサポートをします。

2.マーケティング分野を代表する「一流の講師陣」による指導

マーケティング分野を代表する一流の講師陣による、基礎から最先端までの理論を、そして、第一線のビジネス・パーソンから実践事例を学ぶことができます。講師陣の方々には、講義やグループ研究の指導のほか、コース全体やプログラム内容に対するアドバイザーとしてもご協力いただいています。

3.マーケティングの「理論」と「実務」をバランス良く学べるプログラム構成

講義によりマーケティング理論を体系的に学びつつ、実践力を養成するための各種演習（ケーススタディやグループ討議等）や、マーケティングの最前線でご活躍されている実務家の講演を、多く組み込んだ実践的な内容で構成しています。

●カリキュラム概要

マーケティングの基盤知識を修得するための「講義」と、理解を深めるためのケース・スタディ、修得したスキルをアウトプット・実践展開をするための「グループ研究」がバランスよく組み込まれているカリキュラム

月	テーマ	講義・演習	グループ研究	自己課題
5月		■ マーケティング発想		自己課題整理、コース修了後の目標設定
6月	マーケティング発想とフレームワークの基本理解	■ マーケティングマネジメントの基本理解 ■ プロモーション戦略 ■ マルチ・サイド・プラットフォーム戦略(ケース・スタディ) 第1回合宿(2泊3日)	【グループ編成】 グループ研究【1-3】	各講義の気づきと学びを整理 
7月		■ 消費者行動の基礎理論 ■ 競合他社への対抗戦略 ■ 日本型マーケティングの新展開 ■ ユーザーイノベーション		
8月		■ 成長マーケティング戦略	グループ研究【4・5】	
9月	現代マーケティングの課題と本質	■ サービスマーケティング 第2回合宿(1泊2日)	グループ研究【6・7】 グループ研究【9-11】	各講義の気づきと学びを整理 
10月	イノベーションとマーケティング	■ 製品戦略 ■ ブランド戦略(ケース・スタディ) ■ 事例研究	【中間発表】 グループ研究【8-11】 グループ研究【12-14】	中間振り返り 後半への目標設定
11月	実践に向けた変革へのリーダーシップを發揮する	■ 知覚とマーケティング ■ 事例研究 ■ コース委員長講話	グループ研究【15-18】	
2020年1月			グループ研究【19-28】	
2月	実務への展開を考える	第3回合宿(2泊3日)	グループ研究【21-26】	研修成果の振り返りと業務への落としこみ
3月		【グループ研究成果発表】		
	フォローアップ	■ 研修後の取り組みに関する情報交換		

(2018年度の実績をもとに表示。プログラムとスケジュールは変更される場合があります。)

➤ プログラムの内容・テーマ

- マーケティング発想
- 消費者行動の基礎理論
- 製品戦略
- マーケティングマネジメントの基本理解
- 日本型マーケティングの新展開
- ブランド戦略 (ケース：月桂冠)
- プロモーション戦略
- ユーザーイノベーション
- イノベーションと市場創造 (ケース：任天堂)
- マルチ・サイド・プラットフォーム戦略 (ケース：ぐるなび)
- 成長マーケティング (ケース：シアリス)
- 知覚とマーケティング
- 競合他社への対抗戦略 (ケース：P&G)
- サービス・マーケティング

参加者の声 (Aさん)

- 講義では最新の理論を学べると同時に、学んだ理論の「実務への落とし込み」を意識した講師の説明や演習が多く、理論と実務のつながりを意識することができた。

参加者の声 (Bさん)

- 本コースを受講前は、主観や経験にもとづき企画を行う傾向があったが、今後、業務で企画を行うにあたっては、本コースで学んだフレームや研究成果を活用し、様々な意見を取り入れつつ、科学的・客観的に企画を練るよう努めたい。

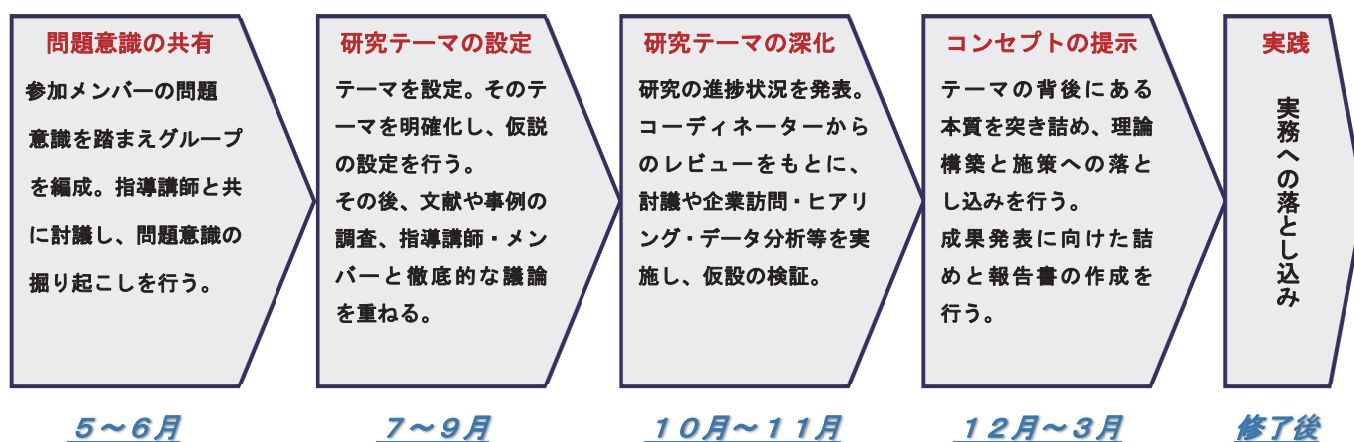
●グループ研究 ～他社の選抜人材との「他流試合」の場～

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様々な「力」や生涯の財産となるようなネットワークが得られます。

➤ グループ研究で得られる「力」と「ネットワーク」

- 本質に迫る力
- 異なる視点から見る力と他との違いを生み出すコンセプト力
- 他社の選抜人材からの刺激、気づきと生涯にわたるネットワーク

➤ グループ研究の流れ



➤ 最近のグループ研究テーマ

【2017年度】

- A：「ツールキットの現状と有効性」
- B：「観光 PR 動画と消費行動の関係」
～ユーモアと疑似体験が広告態度と購買意図に及ぼす影響～
(2018年日本マーケティング学会でベストポスター賞を受賞)
- C：「日本におけるシェアリングエコノミーの成功要因の研究」

【2016年度】

- A：「企業は如何にメイカーを活用すべきか」
- B：「プラットフォーム・ビジネスにおけるフリーミアムの役割」
- C：「職業型体験施設におけるスポンサーシップの意義」
～キッズニアの事例をもとに～



参加者の声 (Cさん)

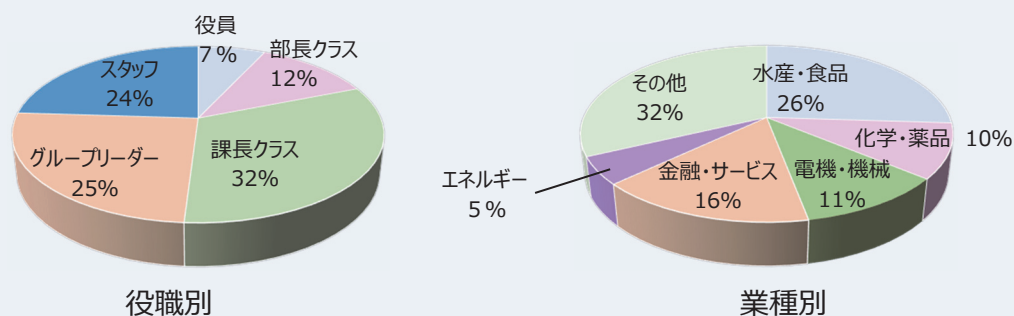
- グループ研究では、異業種のメンバーと約1年、意見をぶつけ合いながら研究テーマを1つにまとめた。テーマを決めるのも、一筋縄にはいかず、当初は全員が戸惑い、テーマに確信が持てなかった時期もあった。しかし、インタビュー、アンケートなど分析作業を進め、論文にまとめていく中で、全員が納得するまで意見をぶつけ合いつつも、他のメンバーの意見を尊重し、進めていく過程で自身の成長だけでなく、チームの成長を感じられた。この経験は、今後、社内においてチームをまとめていくためのヒントになった。

●主な参加企業 (過去10年) (企業名は参加時点のものも含みます)

●アルファ ●アクリフーズ ●NECディスプレイソリューションズ ●大崎電気工業 ●カスタムシステム ●キッコーマン
 ●キッコーマンソイフーズ ●キャノンプレジジョン ●杏林製薬 ●共和電業 ●コスモ石油 ●コニカミノルタ
 ●埼玉りそな銀行 ●ジーエルサイエンス ●JXTGエネルギー ●ジャノメクレディア ●住友大阪セメント ●UACJ
 ●竹虎 ●竹中工務店 ●TDK ●テルモ ●東京急行電鉄 ●東京地下鉄 ●藤倉化成 ●日清オイリオグループ ●日本水産
 ●日本製紙 ●日本製薬 ●日本通運 ●日本ユニシス ●農林中央金庫 ●バイエルクロップサイエンス ●バンドー化学
 ●日置電機 ●富士ソフト ●ブラザー工業 ●みずほ銀行 ●三菱UFJ銀行 ●明治 ●メンテックカンザイ ●メルテックス
 ●ヤッホーブルーイング ●山星屋 ●雪印メグミルク ●理研ビタミン ●りそな銀行 ●良品計画

●参加者データ

■2018年度参加者データ <平均年齢39歳>



●参加者の声

参加者の声 (Dさん)

●他社から派遣された様々なバックグラウンドをもつ受講者との議論を通じて、自分の考え方に偏った部分があることを認識できた。今まで会社としての視点、社内の他部門の視点やユーザーの視点など様々な視点にふれる機会があったが、本コースには自分とは全く異なる視点をもつメンバーが多く、新たな気づきが多かった。今後も、他者の視点を自分の視点の中に取り入れることで、様々な視点から物ごとを考え、構想する力を養っていきたい。

参加者の声 (Eさん)

●メンバーとの意見交換を通して、自社の「常識」だと思っていたことが社外で通用しないということ、他社でどういったことが課題となっているかを知ることができた。自身の年代になると、仕事以外で新たな人間関係をつくる機会が少ないため、仕事を抜きにした関係性を構築できたことは非常に楽しく、自身の成長につながった。

参加者の声 (Fさん)

●グループ研究では、研究を進めるにあたって、他のメンバーの「立ち回り方」が非常に勉強になった。自身が動けばすぐにでも終わる作業であっても、皆の意見を聞き、最終的には一つの目標に対しメンバーのベクトルをそろえていく進め方は正に「共感価値実現力」につながる立ち回り方であったと感じた。これまで、意識的に「多視点構想力」、「主体的革新力」を強めたいと考えていたものの、自身の意見を強く押し出す傾向があったが、メンバー全員の意見を肯定しつつも、提案するかたちで自身の意見を示すことで、共感を得やすくなることを肌で学んだ。

参加者の声 (Gさん)

●現在、次期中期経営計画に向けた市場環境分析に着手しつつあり、本コースで学んだ多様な戦略フレームワーク、アイデア、思想を活用する絶好の機会と感じている。外部環境分析から、内部環境分析、そして商品戦略を含む事業戦略のアウトプットまでを、本コースで修得した知識を更に深めつつ、また、ともに進む後輩達の啓発も並行しながら、関係者全員が一丸となり取り組むことができるような、マネジメントをしていきたいと思っている。

2019年度 経営アカデミー 参加申込書

貴社名

派遣 責任 者	〒		
	所在地		
	所属/役職		氏名
	TEL	()	e-mail

(※派遣責任者と同一の場合は記入の必要はございません)

研 修 担 当 者	〒		
	所在地		
	所属/役職		氏名
	TEL	()	e-mail

開講案内送付先
(○で囲んで下さい)

参加者 ・ 研修担当者

※請求書及びご派遣窓口への必要書類などは研修ご担当者宛に送付申し上げます。
なお、請求書の宛先が上記貴社名と異なる場合は、下記に請求書宛先社名をご記入ください。

請求書宛先社名: _____

参 加 者 1	コース名	マーケティング戦略	コース	フリガナ
	所属/役職			氏名
	〒			
	所在地	()	e-mail	@
参 加 者 2	コース名	コース		フリガナ
	所属/役職			氏名
	〒			
	所在地	()	e-mail	@
参 加 者 3	コース名	コース		フリガナ
	所属/役職			氏名
	〒			
	所在地	()	e-mail	@

■ご質問 (該当する記号を○で囲んでください)

経営アカデミーご派遣の予算申請の時期はいつ頃でしょうか？ A.18年10月 B.18年11月 C.18年12月 D.19年1月 E.19年2月 F.19年3月 G.19年4月以降

※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、『経営アカデミー』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 Tel:03-5221-8455
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。

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://k-academy.jp/>

経営アカデミー コース一覧

経営アカデミーとは、1965年に産業界の発意と学界の協力により創設されたわが国で最初の本格的な経営大学院です。当アカデミーを修了された方々は14,000名を超え、産業界のリーダーとして活躍しています。

●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8%税込	
				賛助会員	一般
トップマネジメント・コース	2019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 (124.2万円)	125万円 (135万円)
事業変革イノベーションコース	2019年6月～12月	事業責任者、企画・監査部門の責任者、戦略スタッフ	事業構造変革に必要な取り組みを統合的にコーディネートし、経営トップをサポートできるリーダーの養成	122万円 (131.76万円)	132万円 (142.56万円)
経営戦略コース	2019年5月～2020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 (114.48万円)	116万円 (125.28万円)
技術経営コース	2019年5月～2020年2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”から事業価値を創出できるリーダーの養成	106万円 (114.48万円)	116万円 (125.28万円)
組織変革とリーダーシップコース	2019年6月～2020年2月	部・課・チームの組織運営を行うリーダー	人・組織・戦略の視点で組織変革を推進できるリーダーの養成	94万円 (101.52万円)	104万円 (112.32万円)

●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8%税込	
				賛助会員	一般
マーケティング戦略コース	2019年5月～2020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ターの育成	94万円 (101.52万円)	104万円 (112.32万円)
生産革新マネジメントコース	2019年6月～2020年2月	生産関連部門(製造、生産管理、品質、調達など)のリーダー、マネジャー	現場と経営の視点で、「強い工場」をつくる人材の養成	94万円 (101.52万円)	104万円 (112.32万円)
人事革新コース	2019年5月～2020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 (101.52万円)	104万円 (112.32万円)
経営財務コース	2019年6月～12月	財務、経理、I R、企画部門のマネジャー・専門スタッフ	企業価値の向上をリードする、将来のCFOの養成	94万円 (101.52万円)	104万円 (112.32万円)

■国内合宿費 1回当たり 4～7万円 (経営財務コースは合宿費のほかにビジネスゲーム使用料 1万円程度)

■海外調査費 トップマネジメント・コース 39万円程度、人事革新コース、生産革新マネジメントコース 30万円程度

※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

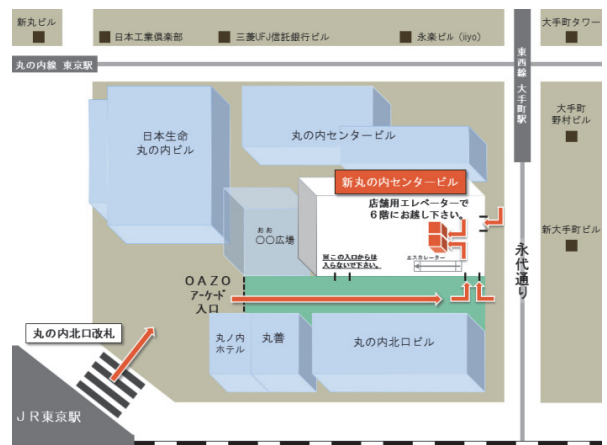
※参加費、その他費用は2019年度の予定金額

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
HP : 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 TEL : 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