

経営戦略

コース

Management strategy

2021



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

｜ 期間 ｜ 6月～翌年3月

｜ 日程 ｜ 火曜日 [月3～4回] 18:20～20:50 (他 合宿2回)

｜ 対象 ｜ 部長、課長クラス (全職種)

｜ 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
(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)

時代の変化を捉え、行動を変える学びの場

経営アカデミーは、公益財団法人日本生産性本部の10周年記念事業として、1965年に創設された我が国初の本格的なビジネススクールの1つです。

その時々には時代の変化を捉え、意識を変え、行動を変える学びの場として、これまで15,000名を超える方々に受講いただきました。

修了者には経営アカデミー・マスターの称号が与えられ、産業界のリーダーとして多方面で活躍されています。

※修了者には、『経営アカデミー・マスター』の称号が付与されます。(全日本能率連盟登録資格称号第14号)

経営アカデミーが目指す経営人材とは

今日、企業には、大きく二つの挑戦が突きつけられています。

SDGsや様々な社会問題が、企業経営において中心的なテーマとなっています。

また、デジタル化の大きな流れは、企業の垣根を越えて飛躍的に生産性を高める機会とみなされています。

経営アカデミーは、このような大きな時代の変化の中で、

自ら課題を設定し、仮説を立て、多様なステークホルダーを巻き込みながら、

主体的に価値を創造していく行動力あるビジネスリーダーの養成を目指します。



「多視点で構想する力」「価値を実現する力」「主体的に革新する力」

この3つの力を兼ね備え、次代の経営を創っていくことのできるリーダーです。


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

経営戦略の理論修得にとどまらず、
事業特性と競争環境を踏まえた戦略形成を
実務家と参加メンバーとともに考え、
実践能力を高める。




本コースが目指す3つの力

01 現状分析・認識力




自社ビジネスが置かれている競争環境を適切に認識できる力を身につける。

02 課題抽出・形成力



自社や担当事業における戦略策定と実行上の課題を明確に見出す力を身につける。

03 戦略構築・実践力



利益を生み出すための戦略のあり方を考え、事業特性を踏まえた戦略実践・展開能力を高める。

派遣企業の本コースへの期待

- 他業種の方との議論やコミュニケーションを通じ、業種の枠を超えた幅広い知見を身に付け、俯瞰的に物事を捉え、当社のビジネスを牽引していける的確な判断能力を備えた人材の育成。(金融)
- 広く・高い視野を持ち当社や当社を取り巻く環境を客観的に評価し、柔軟な考え方や手法を取り入れた経営戦略を構築・実践できるような人材の育成。(化学メーカー)
- 経営者としての視野・視座・視点を持ち、自社の提供価値を高め、安定的かつ継続的に利益を創出させるビジネスモデルを確立させ、グループ内にも波及させることができるような人材の育成。(流通)
- 派遣した人材が将来、社内のマネジメントとして上に立つことになることを展望し、ゼネラルマネージャーとしての知識、人的ネットワーク、見識を広げるために、自らを開発するチャンスとすること。産業界の中での自らについて考え直す機会を持ち、組織へ還元すること。(金融)
- 担当部門の運営にとどまらず、会社目線でビジョンと戦略を構築し、力強く展開する力を身につけること。研修に参加される異業種の方との交流と議論を通じ、新たな気づきによる自己成長をすること。(運輸)
- 既存の分野にとらわれず、新たなフィールドを開拓する力、多角的で幅広い視点を持って経営にあたる能力を身につけること。(サービス)



本コース講師陣

Instructors

[コース委員長]

[コーディネーター]



松崎 正年
コニカミノルタ
取締役会議長



榊原 清則
経営アカデミー 学長



大滝 精一
大学院大学至善館
副学長



網倉 久永
上智大学 教授

[グループ指導講師]



酒井 健
東北大学大学院 准教授



大木 清弘
東京大学大学院 講師



中川 功一
大阪大学大学院 准教授



松本 陽一
慶應義塾大学 准教授

青島 矢一	一橋大学イノベーション 研究センター 教授
網倉 久永	上智大学 教授
井上 達彦	早稲田大学 教授
大滝 精一	大学院大学至善館 副学長
小野寺 正	KDDI 相談役
嘉悦 朗	元 日産自動車 執行役員
木村 尚敬	経営共創基盤 パートナー
榊原 清則	経営アカデミー 学長
佐々木 圭吾	椋山女学園大学 教授
富山 和彦	経営共創基盤 IGPI グループ会長
中川 功一	大阪大学大学院 准教授
長瀬 勝彦	東京立大学 教授
西野 和美	一橋大学大学院 准教授
福嶋 路	東北大学大学院 教授
松崎 正年	コニカミノルタ 取締役会議長

(過去2年実績)

日程概要

Schedule summary

月	テーマ	講義・演習	グループ研究	自己課題	
6月	経営戦略の全体像 経営戦略の基礎理論・ 分析手法	<ul style="list-style-type: none"> 企業経営に経営戦略が必要な意味を、大局的・全体観の視点から理解する — 経営戦略論の体系、全社戦略 	グループ研究 【グループ編成】 【研究テーマ選定】	自己課題整理、 コース修了後の 目標設定	
7月		<ul style="list-style-type: none"> 経営戦略論を構成する主要理論、フレームワークを実践的なケース研究をまじえて理解する 競争戦略論 ・ 資源戦略論 全社戦略論 ・ ケース研究 		グループ研究 問題意識の共有 研究計画・方針の確認	各講義の気づきと 学びを整理
8月	日本企業の 経営戦略の 課題と今後の方向性	<ul style="list-style-type: none"> 日本企業における戦略の策定・展開についての現状、特質、課題を明らかにし、今後のあり方を検討する イノベーションと付加価値獲得の戦略 製品の境界を超える/産業構造の転換への対応 事業経済性を正しく理解する 経営幹部に求められる意思決定のプロセス 	グループ研究 文献調査、 メンバー・グループ 指導講師との 徹底した議論	各講義の気づきと 学びを整理	
9月					中間振り返り
10月		<ul style="list-style-type: none"> 第2回 合宿 (2泊3日) グループ中間発表 		グループ研究 【中間発表】	
11月	経営のダイナミズム	<ul style="list-style-type: none"> グローバルレベルで事業展開する日本企業のトップからリアルな実践論に触れる グローバルビジネスの創出 事業再生の現場から見た経営戦略 経営者講話 	グループ研究 インタビュー・調査、 仮説研究	各講義の気づきと 学びを整理	
12月					
翌年 1月	経営戦略の基礎理論・ 分析手法	<ul style="list-style-type: none"> 集中活動 調査の分析とまとめ 	グループ研究		
2月		<ul style="list-style-type: none"> 総括講義 報告書とりまとめ、発表準備【グループ研究成果発表】 	グループ研究	研修成果の振り返り	
3月		<ul style="list-style-type: none"> 研修後の取り組みに関する情報交換 			
	フォローアップ				

※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。

講義・演習

産業界の課題に精通した講師陣による最新の理論と実践を学ぶことができます。参加者同士の活発な議論により本質に迫ります。

01	経営戦略論の全体像、主要理論とフレームワーク	経営戦略論の基本となる理論とフレームワーク、分析手法を理解します。
02	経営戦略の実践的な理解	経営戦略論を企業経営に活かすために、理論やフレームワークの応用方法を理解するとともに、テーマ別に焦点を当てる講義やケース研究により、自社の経営課題を多面的に考えます。
03	経営のダイナミズム	企業経営のリアルな実践論に触れ、経営幹部としてあるべき姿を考えます。

グループ研究

異なった視点を持ったメンバーと協働で、一つのテーマについて研究を進め、50ページ程の論文にまとめます。コースの最後に発表を行います。

- 各グループ、担当の指導講師がつき、専任でグループ研究をサポートします。
- 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、本質を見極め、新しいコンセプトを創造していく力が養われます。
- 仮説構築の重要性、切り口の大切さを再認識し、その手法を身につけます。



最近の研究テーマ (抜粋)

「継続的に収益をあげている企業の要因を探る」

「ビジネス・モデル」の変革に成功し、継続的に収益を上げている企業の因果メカニズムを明らかにする。

「リストラを成功に導く経営者の在り方」

成功したリストラと失敗したリストラの差について定性的に研究したうえで、リストラを成功させる経営者の特徴について見出す。

「スポーツビジネスに学ぶ未来構築」

ビジョナリーカンパニーにおいては、未来予測に加え、自ら環境に対して積極的な働きかけを行っていることを、スポーツビジネスを通じて考察する。

「人口減少時代における企業戦略」

ダウンサイジングする市場でも成長するための価値を創造できる企業の行動について、ライフイベント業界の取り組みを通じて考察する。

自己課題

講義ごとに学んだこと、自社の経営や業務にどう具体的に活用するかレポートを作成。研修前、中間・終了時点で自己の振り返りを行い、研修効果を確実にいたします。

講義とグループ研究を並行して進めることで、体系的な学習と実務の往復を促し、自己課題フィードバックにより実践へと橋渡ししていきます。

選択講義



コース期間中、経営アカデミー全コースから厳選された講義を参加者へご案内いたします。現在直面している経営課題、担当業務における問題意識に沿って、各コースで開催される講義を横断的に自由に選択し、組み合わせることで、ご自身のオリジナルプログラムを作成して受講することができます。

スキルアップ
プログラム



コース期間中、「ファシリテーション」「プレゼンテーション」などのスキルアップのためのプログラムを用意。コースの参加者が、必要に応じて自由に受講でき、基礎的ビジネススキルのブラッシュアップにお役立ていただけます。

ミニMBA
プログラム



コース開講前に、「会計・財務」「戦略」などの経営に関する知識を学べるミニ講座を開催。コースの参加者が、これから経営アカデミーのプログラムに参加するにあたり、基盤となる知識の修得や自らの知識の整理・確認ができます。
(2020年度はe-learningにてご提供しております。)

修了後の
フォローアップ
プログラム



経営アカデミーのプログラムによって得られた成果を自社での業務に活かしていくために、終講時自らの課題を設定。修了の半年後を目安に、自らの課題への取り組みについて進捗を報告します。学びの成果の自社での展開について、さらに効果的な取り組みへの気づきの場となります。

また、グループ単位で継続的に開催されるOB・OG会だけでなく、コース全体や年度を越えた同じグループ研究担当講師を囲む会など、メンバーによる情報交換・事例共有の場として事務局がその開催・運営をサポートしてまいります。



- … 経営戦略について学んだ経験が無かったが、講義で教えて頂いた各種理論は、自分の現在の業務で活かせるものであり、企業のケーススタディも自社の事業運営を考える上で非常に参考になった。また、経営者の講話は、企業人として今後の大きな糧を得たと感じた。
- … 異なる業種への企業訪問、インタビュー等を通じて、それぞれの企業の戦略に特長があり大変参考になった。研究結果を受けて、自社に照らし合わせたことで、自社の課題を改めて認識することができた。
- … いわゆる一般的なMBA知識だけでなく、実際の企業経営者の講義、異業種の方との真剣な議論など、幅広い学びの機会を得ることができた。企業経営について1社にとどまらず多くのケースを経験しておられる方の講話は客観性も感じられ非常に有意義だった。
- … 目の前の仕事から離れ、モノゴトの考え方を改めて考え直すきっかけとなった。仕事の間では、どうしても目の前のミッションをどうする、という近視眼的な対応に偏ってしまうが、本プログラムに参加した結果、一歩引いて全体を俯瞰し、そもそも起こっていることをどのように考えればよいのかを考えるくせがついた。

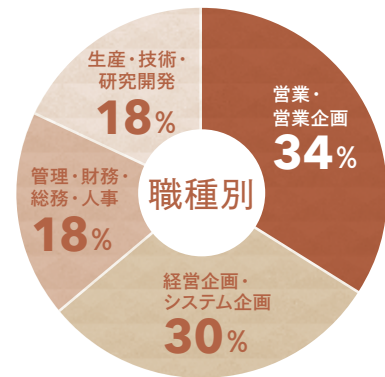
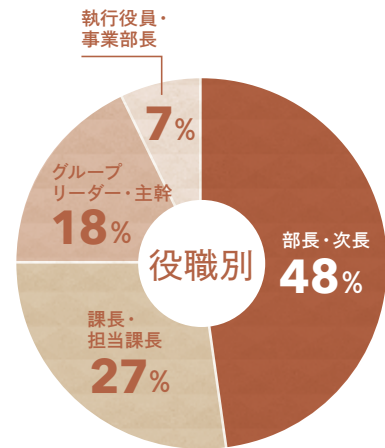


〈最近の参加企業〉

NECディスプレイソリューションズ、エヌ・ティ・ティ都市開発ビルサービス、ENEOS、ENEOSホールディングス、オリックス生命保険、カスタシステム、カンダホールディングス、キッコーマンソイフーズ、クラレ、コニカミノルタ、埼玉りそな銀行、商工組合中央金庫、信金中央金庫、住友大阪セメント、太平洋セメント、高島屋、デイ・シー、テルモ、東京センチュリー、戸田建設、日清オイリオグループ、日清製粉グループ本社、日本水産、日本政策金融公庫、日本ハム、日本工営、日本石油輸送、農林中央金庫、乃村工藝社、播州信用金庫、BFT、日置電機、ホーユー、マースウインテック、前田製管、松屋、マルハニチロ、みずほフィナンシャルグループ、三菱UFJ銀行、三菱UFJニコス、山星屋、りそな銀行

(50音順、企業名は参加当時のものも含む)

参加者データ (過去3年平均)



《平均年齢 45.4歳》

お申込み要領

Outline

[お申込み手順]

- 01 申込書をお問い合わせ先WEBページよりダウンロードし必要事項をご記入の上、FAXまたはメールにてお送り下さい。申込みWEBページから直接お申込みいただくこともできます。
- 02 申込書受領後、確認のお電話を差し上げます。

[参加費] (2021年度予定金額)

賛助会員	111万円 (10%税込み 122.1万円)
一般	121万円 (10%税込み 133.1万円)

参加費に含まれないもの

合宿費 (1回あたり5~7万円程度)、通学・合宿・企業インタビュー等の交通費、グループ研究の著書・資料代、他個別に発生する費用

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15,000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10%税込	
				賛助会員	一般
トップマネジメント・コース	2021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	120万円 (132万円)	130万円 (143万円)
経営戦略コース	2021年6月～2022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	111万円 (122.1万円)	121万円 (133.1万円)
技術経営コース	2021年6月～2022年2月	技術部門、研究・開発部門の部長・課長・リーダー	CTO目線で技術を価値化するリーダーの養成	111万円 (122.1万円)	121万円 (133.1万円)
組織変革とリーダーシップコース	2021年5月～2022年2月	部・課・プロジェクトチーム等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次世代リーダーの養成	98万円 (107.8万円)	108万円 (118.8万円)

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10%税込	
				賛助会員	一般
マーケティング戦略コース	2021年6月～2022年2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養成	98万円 (107.8万円)	108万円 (118.8万円)
生産革新マネジメントコース	2021年5月～2022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	現場と経営の観点で、ありたい姿を描き「強い工場」をつくる人材の養成	98万円 (107.8万円)	108万円 (118.8万円)
人事革新コース	2021年6月～2022年2月	人事・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	98万円 (107.8万円)	108万円 (118.8万円)
経営財務コース	2021年6月～12月	財務、経理、IR、リスクマネジメント、企画・管理部門のマネジャー・リーダー	企業価値の向上をリードする、CFO候補の養成	98万円 (107.8万円)	108万円 (118.8万円)

イノベーション・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10%税込	
				賛助会員	一般
事業変革イノベーションコース	2021年6月～12月	事業責任者、企画・グループ管理・監査部門の責任者、戦略スタッフ	トップや現場を巻き込みながら変革に邁進する中核リーダーの養成	125万円 (137.5万円)	135万円 (148.5万円)
イノベーション・デザインコース	2021年4月～7月	中堅・若手リーダー	企業の実力で未来を変革するイノベーション・デザインリーダーの養成	67万円 (73.7万円)	77万円 (84.7万円)

[国内合宿費] 1回当たり3～7万円(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 40万円程度、人事革新コース、生産革新マネジメントコース 30～35万円程度

※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2021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

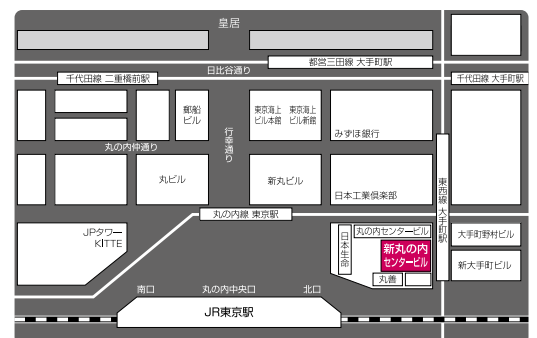
[Tel] 03-5221-8455 [Fax] 03-5221-8479

[Mail] academy_info@jpc-net.jp [Web] https://k-academy.jp/

お申し込みはこちら [WEBサイト] <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] 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