



日本生産性本部  
JAPAN PRODUCTIVITY CENTER

生産性公開  
研修プログラム

## 2024年度

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

～ケースで戦略とイノベーションを学ぶ～

■対象：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

■定員：35名程度 ■時間：2泊3日（22時間）

■開催日（2泊3日）：すべて会場開催です（オンライン開催はありません）

第199回 2024年 2月 7日（水）～ 9日（金）相鉄グランド・フレック東京ベイ有明

第200回 2024年 9月11日（水）～13日（金）相鉄グランド・フレック東京ベイ有明

第201回 2024年11月20日（水）～22日（金）相鉄グランド・フレック東京ベイ有明

第202回 2025年 2月12日（水）～14日（金）相鉄グランド・フレック東京ベイ有明

■価格：賛助会員：198,000円（税込） 一般：220,000円（税込）

※宿泊費・食事代別途（シングル・ルーム利用 [通学も可能です] / 23年度実績：概算4.5万程度）

[最新の状況はホームページをご参照ください。](#)

### 開催趣旨

本講座は、部長職・支店長職などの経営幹部や経営幹部候補の皆様にも、より高いビジネスリーダーとして求められる経営戦略的思考を実践的に身につけていただくことを目的とした講座です。主にケーススタディ学習を柱に、経営戦略的なフレームワークを体系的、実践的に体得します。

また、経営者との交流を通じた経営幹部としての意識向上、異業種他社の参加者との議論・交流を通じての相互研鑽や情報交換、ネットワーク構築の場としてもご活用いただけます。

ビジネスリーダーとしての知識と思考の幅をより広げていただく場として、あるいは新任経営幹部向けの研修の場として、本講座へのご参加・ご派遣をお待ち申し上げます。

### 目的・ねらい

1. 経営戦略のフレームワーク（思考の枠組み）について、事例のご紹介やケーススタディを中心に体系的・実践的に学習します。
2. プログラムは、全社戦略、事業戦略、組織変革・リーダーシップの流れで構成し、経営ビジョンの構想、事業領域の選択、競争戦略、多角化戦略、ビジネスモデル構築、新規事業開発、マーケティング戦略、人事・組織戦略など、経営戦略全般について広く習熟できます。
3. ドラッカー「イノベーションと企業家精神」を題材にイノベーション実践の課題と役割について討議。
4. ケーススタディでは、受講者同士での徹底的な議論を通じ、固定された発想の枠組みを創造的に破壊。視点の転換と視野の拡大を図り、多面的に考察します。
5. 情報収集・分析能力と問題形成・把握能力、戦略思考・戦略的構想力を徹底強化します。
6. 経験豊富な経営者との交流を通じ、経営を担う人材としての自覚と意欲の向上を図ります。
7. 各業界の主要企業の経営幹部との相互研鑽や情報交換、ネットワーク構築を図ります。

### 得られる成果

1. ケーススタディを通じ、経営戦略を単なる知識としてのみならず、いかに実践するかの勘所を体得
2. 戦略構想・実践に必要な要諦を、多面的、体系的に整理
3. 実績ある経営者や異業種の経営幹部との討議を通じ、経営幹部としてのマインドセットを養う。

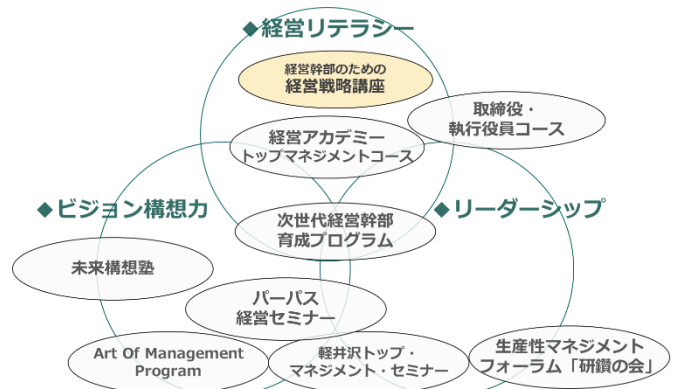
### 経営者の出講

（過去実績）

YKK	代表取締役会長	猿丸 雅之	氏
セコム	元代表取締役会長	木村 昌平	氏
日本精工元取締役代表執行役副社長		町田 尚	氏

### ■経営幹部（候補）向け各種研修内での位置づけ

本講座では経営幹部として求められるリテラシーとしての経営戦略の知識、戦略発想・思考を習得していただきます。



経営リテラシー：自社の現状、市場環境を適切に見極める力。経営戦略、財務会計、法律、倫理、IT知識、マーケティング、組織・人事等  
ビジョン構想力：目指すべき方向をダイナミックに描く力。教養、哲学、感性、美意識、創造的思考、アート・デザイン等  
リーダーシップ：描いたビジョンを実現に導く力。胆力、意思決定力、勇気、プレゼンテーション等

【 指導経験豊富な教授陣が登壇 】

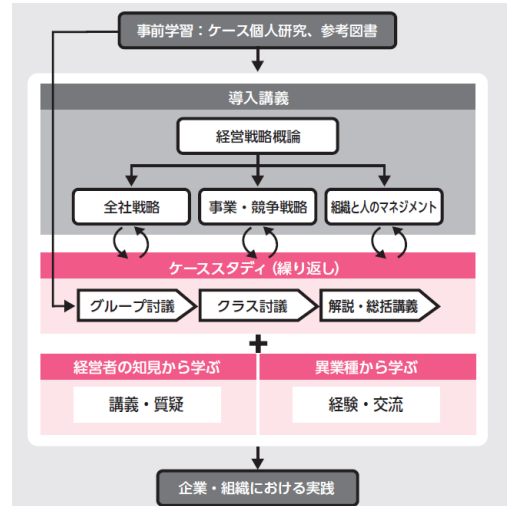
■登壇予定講師

牛島 辰男 氏 慶應義塾大学商学部・大学院商学研究科 教授  
 佐々木 圭吾 氏 相山女学園大学現代マネジメント学部 教授  
 竹内 規彦 氏 早稲田大学大学院経営管理研究科 教授  
 米山 茂美 氏 学習院大学経済学部 教授 他

- 日々教壇に立ち、古典から最新の経営戦略に関する知識を豊富に持つ学識者が講師として登壇します。
- 講義、ファシリテーション、解説を通じ、戦略構想・実践に必要な戦略フレームワークや戦略の要諦について、多面的、体系的に習得します。

【 ケーススタディ中心の構成 】

- ケーススタディでは、企業経営における各種の問題を自分で分析し、自分事として意思決定を繰り返すことで、情報の分析力・論理構成、戦略的意思決定能力を向上させることを目指します。
- 事前課題としてケースの通読・各ケースに対する設問にお取り組みいただきます。そのため研修当日はグループごとの討議、クラス全体での討議や総括講義に時間をかけます。
- 研修冒頭に経営戦略概論についての講義を行うことで、建設的な議論の下地を作ります。また、討議後は総括講義の中で「実務でどのように応用するか」を解説し、実践に当たっての橋渡しをします。



■ケースの設問例

1. 富士フィルムがドラスティックな環境変化を乗り越えられた要因は何だと考えますか？
2. 上記1で挙げた要因を考えると、2000年代には以下のような生存・再成長戦略が想定されていたと思われます。

「写真フィルム事業で培われた技術を用いて新規事業を展開し、写真フィルム事業が消失したとしても、その売り上げ減を新規事業の売上で補い、生き残り、成長していく。」

2010年代前半までを考えたとき、この戦略は成功したと言えるのでしょうか？その理由は何ですか？



■最近の仕様ケース例

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

【 経営者や他社経営幹部との交流 】

- 特別プログラム【経営者の知見から学ぶ】では、「その時、経営者はどう決断したか？」について、経営経験者が講師として登壇。リアルな状況での経営判断を直接お聞きし、視野拡大を図ります。
- 各業界を代表される企業の経営幹部の方々と相互研鑽や情報交換を行うことで、新たな知見を取り入れ、経営幹部としての意識向上を図っていただきます。
- グループごとに腹を割った議論を繰り返し行っていくことで、異なる業界の方々とのネットワーク構築が可能です。

■登壇予定講師

町田 尚 氏 元日本精工株式会社取締役代表執行役副社長

■主な受講者層

派遣企業や役職の例は、裏表紙をご覧ください。

●年齢●  
40代後半～  
50代半ばが中心

●役職●  
部長クラスが  
約80%

### 1. 経営戦略概論・全社戦略

経営幹部として必要となる経営戦略の位置づけやフレームワーク、中でも特に全社戦略について、ドメイン定義や資源展開（PPM）、多角化戦略など習得します。

### 2. 事業戦略・競争戦略

競争戦略の基本的な視点や業界構造分析を押さえながら、ビジネスモデルや持続的競争優位の構築など事業戦略のポイントを理解します。

### 3. 経営者の知見から学ぶ

経営者との対話を通じ、管理者より一段上の経営者としての視点（経営のものの見方、考え方、事業戦略、組織運営、リーダーシップ、人材育成等）、イノベーションの実践等を学びます。

### 4. 組織と人のマネジメント

戦略を実現するために組織はいかにあるべきか、人の意欲・活力とは何か、組織変革のアプローチとそのマネジメントや変革のためのリーダーのあり方について、企業事例を交えながら学びます。

	第 1 日	第 2 日	第 3 日
8:30		<b>2. 事業戦略・競争戦略</b> 【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	<b>4. 組織と人のマネジメント</b> (続き) 【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
12:00	<b>13:00 開始</b>		
13:00	<b>オリエンテーション</b> <b>1. 経営戦略概論・全社戦略</b> 【基本講義】 経営戦略のフレーム 全社戦略と事業戦略 事業ドメイン、PPM  【ケーススタディ1】 ①グループ討議 ②クラス討議 【総括講義】	【ケーススタディ2】 ①グループ討議 ②クラス討議 【総括講義】  <b>3. 経営者の知見から学ぶ</b> 【その時、経営者はどう決断したか】 ①講師講義+質疑応答  <b>4. 組織と人のマネジメント</b> 【課題解決】 ①グループ討議	【課題解決】 ①クラス討議 【総括講義】  <b>16:00 終了</b>
19:00			
19:00	【経験交流】	【夕食】	
21:00			

### 参加者の評価

- 表面的な成功事例としてのケースを扱うのではなく、より踏み込んで経営戦略のセオリーとして講師に解説していただいた。自社のこれからの方向性、戦略立案に活かしたい。
- 感覚的になりやすい「戦略」「組織」を体系的に解説していただき、経営幹部として必要な経営戦略のフレームや基本姿勢が習得できた。
- 講師は多方面からバラエティがあり、内容も実践を前提とした、リアリティある研修だった。経営幹部として基本的に持っていなければならないもの、変革へのヒントを学べ、所期の目的は達成できた。
- グループ討議、クラス討議、総括講義と短い時間の中で配慮された進行だった。講師は受講者の発言・質問も良く聞き取っており、対話型で引き込まれる内容となっていた。
- ケーススタディによる異業種、他企業の参加者とのグループ討議は、それぞれ視点やアプローチの仕方が異なり、大変勉強になった。日常の業務だけでは得られない、経営幹部としての視野の拡大ができたと感じる。
- グループ討議が多く設けられており、他社の考えを聞くことができたのはとても参考になった。「自社の常識は他社の非常識」を痛感させられた。今後はこれまでの考えにとらわれるのではなく、違った視点でも自社の業務や組織を見直してみたい。

## 派遣企業・役職の例

(順不同、抜粋、役職は例示)

三菱電機	経営戦略本部経営企画部部長	ゆうちょ銀行	経営企画部担当 部長
三菱電機住環境システムズ	企画部 部長	NTTドコモ	光ブロードバンド事業推進部 部長
三菱電機プラントエンジニアリング	発電プラント技術部部長	ジャパンマリンユナイテッド	経営企画部 理事
かんぽ生命保険	商品開発部 部長	四国電力	総務部 部長
NTTコミュニケーションズ	経営企画部 部長	キリンホールディングス	品質保証部 部長
NTTコムウェア	NTT IT戦略事業本部 所長	朝日生命保険	支店長
東京ガス	リビングマーケティング部 課長	三菱重工冷熱	空調事業本部 本部長
ニチレイ	人事総務部 Gリーダー	日立ビルシステム	事業企画部 部長
SUBARU	CTO室 担当部長	きんでん	経営企画部 副部長
JFE条鋼	技術部 部長	住友電設	人事部 執行役員 部長
東光高岳	電力プラント部長	田辺三菱製薬	営業本部 支店長
森組	人材部 部長	日本デルモンテ	群馬工場 工場長
戸上電機製作所	営業本部 部長	積水化成成品工業	情報システム部 部長
明治電機工業	営業本部 執行役員	コマツ秋田	業務部 部長
三菱電機プラントエンジニアリング	社会システム部 部長	ソニーピーシーエル	ビジュアルイノベーション室 室長
J&T環境	事業本 部長	南都銀行	京都支店 支店長
三井住建道路	支店長	電源開発	火力事業部 部長
白洋舎	人事部 部長	三菱マテリアルテクノ	管理部 部長
ホーユー	商品企画室 室長	三井住友ファイナンス&リース	環境エネルギー開発部 部長
フジモト	人財能力開発室 室長	東急セキュリティ	経営統括部 部長代理
富士レビオ	技術サービス部 部長	住友共同電力	業務部 部長
椿本チエイン	財務部 部長	日本信号	事業改革推進部 部長
ダスキン	新規事業開発部 部長	市光工業	ミラー事業本部 執行役員

## 参加・申込要項

ウェブサイトから  
お申込みください



生産性本部 経営戦略講座

検索

URL : <https://www.jpc-net.jp/seminar/detail/002330.html>



- お申込みは、当財団ウェブサイトから必要事項をご入力の上、お申込みください。ご参加の受付は先着順とし、定員になり次第締切らせていただきます。
- 参加のご案内(参加証)および請求書は、開催1ヵ月前をめどにお送りいたします。
- 参加費のお支払いは、コース開催前日までにお振込み願います。  
(消費税10%を参加料に含めております。税率が変更された場合は、原則事業開始日の税率適用した消費税を含めた金額を特にご案内なく参加料といたしますので、ご了承ください)
- お申込み後、ご参加できなくなった場合、開催日より11営業日前(土日・祝日を除いた11日前17:30)までに、事務局までご連絡ください。それを過ぎますとキャンセル料を申し受けます。詳細はHP参照ください。  
開催1ヵ月前を目途に、事前課題として、①ケース資料、②参考図書・資料を送付します。送付後、キャンセルとなった場合、開催日より11営業日前であっても該当資料は実費ご請求申し上げますので、その旨ご了承ください。
- 宿泊なしの通学も可能です。宿泊代は不要です。

### ★同時一括申し込み割引制度について

本割引制度は2023年度までで終了させていただくこととなりました。

何卒ご理解を賜りますとともに、今後とも変わらぬご愛顧のほど、よろしくお願ひ申し上げます。

### ■ 詳細お問い合わせ ■

日本生産性本部 コンサルティング部 経営開発センター 「経営戦略講座」事務局

担当：佐藤秋・茨木(研修内容関係)、望月(申込・請求関係)

※当プログラムを活用した企業内(1社研修)も承り可能です。