



慶應義塾大学ビジネス・スクール エグゼクティブセミナー

2014 | PROGRAM GUIDE



KBSエグゼクティブセミナーへのご案内



慶應義塾の目的

慶應義塾は単に一所の学塾として自から甘んずるを得ず。
其目的は我日本国中に於ける気品の泉源、智徳の模範たらんことを期し、
之を實際にしては居家、処世、立国の本旨を明にして、之を口に言ふのみにあらず、
躬行実践、以て全社会の先導者たらんことを欲するものなり

KBS Mission Statement

KBS は新たな構想を作り実現するリーダーを育成する。
そのために、多様な学生がともに学ぶ喜びを知り、
世界一線級の研究を発信し、実務経験と体系的知識を
融合する場を提供する。

Keio Business School develops leaders who can envision and
materialize original business concept. Here scholars and students
of diverse backgrounds find enjoyment in learning together, deliver
world-class research, and integrate academic theory with business
experience.

沿革

- 1956 戦後日本の産業立て直し、近代化を推し進める経営者を育成すべく、ハーバード大学ビジネススクールと共に「第1回慶應・ハーバード大学高等経営学講座」を開講
- 1962 「経営専門家の養成教育実施」というわが国教育制度上画期的な構想を目的に掲げ、日本初の大学ビジネス・スクールである慶應義塾大学ビジネス・スクールを設立
- 1978 大学院経営管理研究科修士課程開設
- 1978 大学院経営管理研究科附属ビジネス・スクールを設置

世界基準の教育品質保証と国際ネットワーク

KBS は、常に目標を世界のトップクラスに掲げ、高度な教育の質を確保してきました。教育品質の保証のため、日本で唯一、2 大国際認証機関によるグローバル基準での客観的評価による認証を継続して得ています。また、世界規模の研究と教育に関する交流を推進するため、国際的なビジネススクールのネットワークに加盟し、共同研究・教員交流・学生の交換留学を積極的に行っています。



AACSB International
Association to Advance
Collegiate Schools of Business
認証校 全世界 :686校
(アジア: 48校、日本:2校)



EFMD
European Foundation for
Management Development
認証校 全世界 141校
(アジア:26校、日本:1校)



AAPBS
Association of Asia-Pacific Business Schools
アジア・大洋州地域130校の
ビジネススクールによる
研究・教育水準向上を推進する協議会



PIM
Partnership in International Management
世界60校のビジネススクールが加盟する
研究・留学ネットワーク

INDEX

- | | | | |
|----|------------------------------|----|---------------|
| 2 | 2014年度 エグゼクティブセミナー開催案内 | 16 | 週末集中セミナー |
| 4 | 高等経営学講座 | 19 | その他プログラム |
| 8 | 経営幹部セミナー | 20 | ビジネス・スクール教員一覧 |
| 11 | マネジメント・ディベロップメント・プログラム (MDP) | 24 | 過去参加企業一覧 |
| 14 | 幹部育成セミナー | | 賛助員・顧問 |

KBSエグゼクティブセミナーと慶應型ケースメソッド

ケース開発者による
授業展開



他業種の実務家同士の
ディスカッション

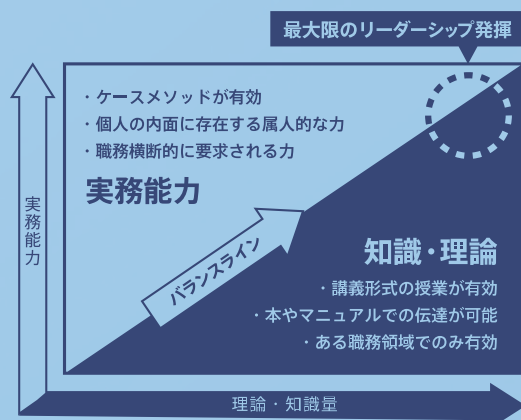
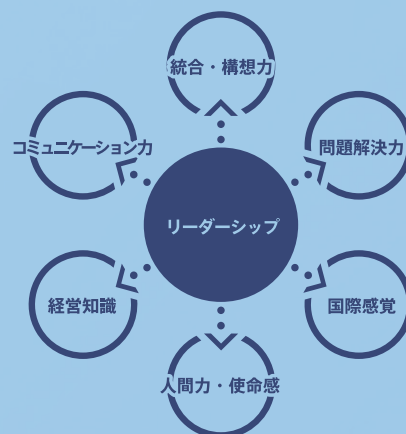


リーダーに必要な能力を体感し、 新たな領域を切り開く

KBS エグゼクティブセミナーは、最先端の知見を元にケースメソッドでのディスカッション形式の授業を柱としています。

KBS の教員が独自に開発するケースは、教員が訓練主題を含むと判断した実際の出来事について企業経営の当事者にインタビューし、執筆されます。授業は、実務家である受講者を登場人物の立場に立たせ、その責任において意思決定を迫るように、ディスカッション形式で構成されます。

その分野の研究の第一人者であり、実務家への授業の経験が豊富な教員が授業を展開します。



実務と理論を融合し、 強力なリーダーシップを発揮する

慶應型ケースメソッドにより、専門知識の理解を越えて、多様なアイデアの創出とリーダーシップを発揮し、現場で起こる多くの課題を解決に導くことができます。

ケースメソッドの流れ



1. 事前個人研究

受講者が持つ経験や知識の中でケースを分析・検討して、本質的な課題を明確化し、具体的な実行案を準備する。



2. グループ・ディスカッション

少人数のグループで、議論のウォームアップを行い、各自の問題意識を発展させる。



3. クラス・ディスカッション

講師のリードにより、多数の参加者とディスカッションを重ねる。

受講者の役割 ケースに描写された問題をどのように考え、自分ならどのように行動するかを自らの頭で考え意思決定する。

講師の役割 クラス・ディスカッションでの議論を整理・促進し、理論的誤りを正す。

2014年度 エグゼクティブセミナー 総合・分野別プログラム

KBS は、エグゼクティブセミナーを通して、優秀な経営人材輩出のお手伝いをして参りました。

日本企業は今、大きな構造転換の中で世界を相手に戦っているわけではなく、この戦いは経営人材力で勝負が決まり、これは OJT のみでは育ちません。KBS は、最大の特徴である「慶應型ケースメソッド」を中心としたプログラムを提供し、世界で戦える智力を持った人材の育成を目指します。

総合プログラム

経営領域を分野横断的にカバーし、全体を見渡す広い視野と、グローバルな状況でも自らの考えを主張し交渉できる力を養成。

分野別プログラム

経営の特定領域を深く学び、強化するプログラム。知識の体得だけでなく、状況分析力や意思決定能力を研鑽する。

グローバルな視点を持つトップマネジメントへ 第59回 高等経営学講座

総合プログラム

受講者の主な役職	社 長	◎	トップとしてのビジョンと 全社戦略を再構想する
	取 締 役	◎	
	部 長	○	
	課 長		
	幹部候補		
目的	総合的な経営管理能力をもつ最高経営幹部（トップマネジメント）の育成および再訓練		
特徴	海外有力ビジネススクールからの講師の招聘		
	9日間で12ケースを読み込むタフなスケジュール		
	時代に対応したテーマの設定		

2014年度テーマ 激動の時代を「勝ち残る」ための経営イノベーション

会期	2014年7月27日（日）～8月4日（月）〔8泊9日〕
会場	帝国ホテル大阪
定員	80名〔2クラス編成〕
参加対象	企業の役員及び部長クラスの方
受講方式	合宿型 ※期間中は会場ホテルにご宿泊いただきます。
参加費	① 受講料 596,000円（消費税5%込）※賛助員（法人）は割引制度有 ② 滞在費 [8泊9日] 181,967円（消費税5%・サ込／予定） ※宿泊費（朝・昼食付）、インターネット利用料、懇親会費等含まれます。 ※ホテルの宿泊予約は当方にて一括で行います。
申込開始	2014年5月下旬 ※参加枠確保のため、あらかじめWEBから「仮登録」をお願いします。
申込締切	2014年6月27日（金）

企業を変革するすべてのミドルマネジメントへ 経営幹部セミナー

総合プログラム

受講者の主な役職	社 長		経営の基礎知識を体得し、 横断的に自社の課題を 解決に導くための総合プログラム
	取 締 役	○	
	部 長	◎	
	課 長	◎	
	幹部候補		
目的	主に企業の中堅幹部(部長・課長クラス)の経営管理能力の向上		
特徴	経営の基本的知識の理解と応用能力の向上		
	各経営機能の分野とそれらの相互理解の深化		
	全社的・総合的視野に立った判断・意思決定能力の体得		
	自己見解を説得力を持って発表		
	社外人材との強い絆とネットワークの醸成		

年 2 回 合宿型 10泊11日 名古屋・下田（静岡）開催 要 仮 登 録

第110回

第111回

会期	2014年9月3日（水）～9月13日（土）〔10泊11日〕	2014年11月5日（水）～11月15日（土）〔10泊11日〕
会場	名古屋東急ホテル	下田東急ホテル
申込開始	2014年7月上旬 ※参加枠確保のため、あらかじめWEBから「仮登録」をお願いします。	2014年9月上旬
申込締切	2014年8月1日（金）	2014年10月3日（金）
定員	80名〔2クラス編成〕	80名〔2クラス編成〕
参加対象	企業の中堅幹部〔部長・課長クラスの方〕	
受講方式	合宿型 ※期間中は会場ホテルにご宿泊いただきます。	
参加費	① 受講料 486,000円（消費税5%込）※賛助員（法人）は割引制度有 ② 滞在費 [10泊11日] 187,020円～223,792円（消費税5%・サ込／予定） ※宿泊費（朝・昼・夕食付）、インターネット利用料、懇親会費等含まれます。 ※期間中、一部の食事は各自でおとりいただきますので、料金に含まれておりません。 ※ホテルの宿泊予約は当方にて一括で行います。	

KBSがMBA教育の中で培ってきた科目と教材を厳選し、3カ月に凝縮した通学型中堅プログラム

総合プログラム

第49回 マネジメント・ディベロップメント・プログラム(MDP)

年 1 回

通学型 3カ月間

日吉 (横浜) 開催

要 仮 登 録

受講者の主な役職	社長		基本から応用へ 個別から総合へ
	取締役	○	
	部長	◎	
	課長	◎	
	幹部候補		
目的	経営の専門家に求められる総合的管理能力の涵養		
形態	ケースメソッドを中心に学ぶ3カ月間通学型セミナー		
このような方へ	各部門を担当する中堅幹部、特定分野で原則として10年前後の経験を持つ方		
	海外子会社・事業子会社・新規事業部門等の管理者となることが予定されている経営幹部の方		
	原則として企業から派遣され、プログラム終了後に派遣企業に戻ることを予定している方		

会期	2014年9月3日 (水) ～ 12月5日 (金) [3カ月間全日制]
会場	慶應義塾大学ビジネス・スクール (日吉キャンパス協生館5階)
定員	30名 [1クラス編成]
参加対象	30歳代後半から40歳代の管理職及び同等の役職にある方
受講方式	通学型 ※ただし希望者は研修宿泊施設利用可
参加費	① 受講料 1,798,000円 (消費税5%込) ※賛助員 (法人) は割引制度有 ② 情報ネットワーク登録利用料 2,500円 (消費税5%・税込) ③ オリエンテーション合宿費 [4泊5日] 91,204円 (消費税5%・税込/予定) ※宿泊費 (朝・昼・夕食付き)、インターネット利用料、懇親会費等含まれます。 ※ホテルの宿泊予約は当方にて一括で行います。 ④ ビジネス・ゲーム合宿費 [2泊3日] 34,000円 (消費税5%・税込/予定) ※宿泊費 (朝・昼・夕食付き)、その他費用を含みます。
申込開始	2014年7月上旬 ※参加枠確保のため、あらかじめWEBから「仮登録」をお願いします。
申込締切	2014年8月1日 (金)

第2回 幹部育成セミナー

総合プログラム

〈グローバル競争時代の戦略企画力・実行力・マインドセットを体得する〉

年 1 回

合宿型 6泊7日

日吉 (横浜) 開催

要 仮 登 録

受講者の主な役職	社 長		異業種交流による グローバルな視野と マインドの強化
	取 締 役		
	部 長	○	
	課 長	◎	
	幹部候補	◎	
目的	若手幹部候補生に対し、全社的・総合的視点に立った判断・意思決定能力の体得を促すとともに、将来グローバルな視野で自社を成長させていく素地となる広範な視野と思考能力、および成功するマネジャーに特有のマインドセットを体得する機会を提供する。		
特徴	グローバル経営の実務家・専門家によるセッションを連日配置		
	有力な成長市場とされるアジア・アフリカと日本に関するケース教材を重点的に採用		
	自身の見解を積極的に発言することで伝える能力を強化するケースメソッド		
	業界を超えた他流試合から得られる多くの気づき 社外人材との強い絆とネットワークの醸成		

2014年度テーマ	グローバル(総合的) な視野とマインドを養うことの大切さ
会期	2014年6月8日 (日) ～ 6月14日 (土) [6泊7日]
会場	慶應義塾大学ビジネス・スクール (日吉キャンパス協生館5階)
定員	40名 [1クラス編成]
参加対象	企業の幹部・幹部候補の方
受講方式	合宿型 ※原則として期間中は研修宿泊施設にご宿泊いただきます。
参加費	受講料 450,000円 (消費税5%込) ※宿泊費全額と昼食費の一部を含みます。
申込開始	2014年4月上旬 ※参加枠確保のため、あらかじめWEBから「仮登録」をお願いします。
申込締切	2014年5月8日 (木)

土曜日3回で特定科目を集中して学ぶ、ケースを中心とした通学型セミナー

分野別プログラム

週末集中セミナー

年 4 コース

通 学 型

日吉 (横浜) 開催

受講者の主な役職	社 長		MBA課程で開講している 基本8分野を網羅
	取 締 役	○	
	部 長	○	
	課 長	◎	
	幹部候補	◎	
目的	まとまった時間が確保できない方のために、単独コースを土曜日3回で受講できるプログラム。2年間で計8分野をカバーし、ゼネラリストとしての視点を養成できる体制が整っている。会社での勤務を続けながら経営教育の基本8分野を横断的に学習することができる。また、単独コースのみの受講も可能。		
会場	慶應義塾大学ビジネス・スクール (日吉キャンパス協生館5階)		
定員	40名 [1クラス編成]		
参加対象	企業の幹部候補の方		
受講方式	通学型 ※ただし希望者は研修宿泊施設利用可		
参加費	受講料 138,600円 (消費税5%込)		
申込開始	2014年2月上旬		

経営戦略集中コース

会期	2014年4月12日 (土)、19日 (土)、26日 (土)
申込締切	2014年3月12日 (水)

生産システム革新集中コース

会期	2014年5月17日 (土)、24日 (土)、31日 (土)
申込締切	2014年4月17日 (木)

マーケティング集中コース

会期	2014年11月22日 (土)、29日 (土)、12月6日 (土)
申込締切	2014年10月22日 (水)

革新的組織マネジメント集中コース

会期	2015年2月21日 (土)、28日 (土)、3月7日 (土)
申込締切	2015年1月21日 (水)

グローバルな視点を持つトップマネジメントへKBSで最も伝統のある

高等経営学講座

トップとしてのビジョンと全社戦略を再構想する

受講者の主な役職	社長	◎	
	取締役	◎	
	部長	○	
	課長		
	幹部候補		
目的	総合的な経営管理能力をもつ最高経営幹部（トップマネジメント）の育成および再訓練		
特徴	海外有力ビジネススクールからの講師の招聘		
	9日間で12ケースを読み込むタフなスケジュール		
	時代に対応したテーマの設定		

第59回 高等経営学講座

会期	2014年7月27日（日）～8月4日（月）〔8泊9日〕
会場	帝国ホテル大阪
定員	80名〔2クラス編成〕
参加対象	企業の役員及び部長クラスの方
受講方式	合宿型 ※期間中は会場ホテルにご宿泊いただきます。
参加費	① 受講料 596,000円（消費税5%込） ※賛助員（法人）は割引制度有 ② 滞在費 〔8泊9日〕 181,967円（消費税5%・サ込／予定） ※宿泊費（朝・昼食付）、インターネット利用料、懇親会費等含まれます。 ※ホテルの宿泊予約は当方にて一括で行います。
申込開始	2014年5月下旬 ※参加枠確保のため、あらかじめWEBから「仮登録」をお願いします。
申込締切	2014年6月27日（金）

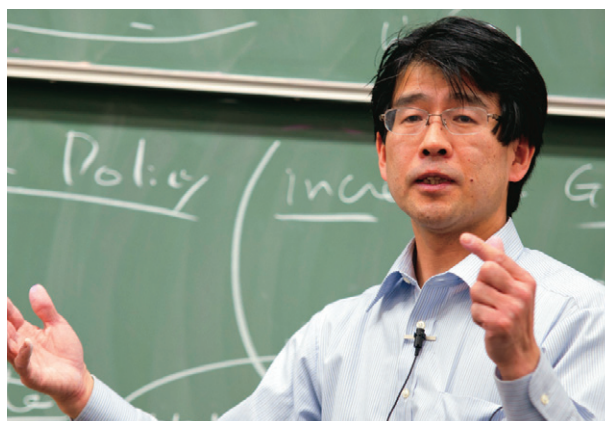
2014年度テーマ

激動の時代を「勝ち残る」ための経営イノベーション

台頭する新興国市場、絶え間なく押し寄せる技術革新、度重なる経済・金融危機など、経営を取り巻く昨今の外部環境変化は、まさに激動の変化といっても過言ではありません。

今後、外部環境変化の不透明さがさらに増大することが懸念される一方で、激動の変化はチャンスでもあります。そこで、単に変化に対応するだけでなく、変化を先取りする経営上のイノベーションが求められています（ここで、経営イノベーションとは、単に技術革新のみならず、激しい競争を勝ち残ることができるビジネスモデル構築や、変化への適応力向上といったイノベーションを含みます）。

今回の高等経営学講座では、このような観点に立ち、「激動の時代を『勝ち残る』ための経営イノベーション」をテーマに掲げました。激動の変化の中、単に生き残りを目指すのではなく勝ち残るためには、どのような経営上のイノベーションが必要か、内外の様々なケースを題材に、多面的なディスカッションを通じて、考えを発展・再構築させていく意義は大変大きいと考えます。



今回の高等経営学講座では、経営イノベーションに最も造詣の深いハーバード・ビジネス・スクールの教授を招き、慶應義塾大学ビジネス・スクールの講師陣とともにケース討議や講演を多面的に行います。

第59回高等経営学講座 主管 中村 洋

2013年度 開催実績

テーマ 変革期における経営革新

スケジュール例 (第58回)

	7/26 (金)	7/27 (土)	7/28 (日)	7/29 (月)
午前		会 計 「ソフトバンク2013年… 『ライバルはシリコンバレー』」 山根 節	総合経営 「ニューウェル・カンパニー： 企業買収戦略」 磯辺剛彦	組織・マネジメント 「株式会社ドリコム ーネット企業の挑戦ー」 清水勝彦
	開講式・集合写真・事務連絡	昼 食		
午後	特別講演 清家 篤	総合経営 「インド・マドuraiのアラヴィンド眼科医院： 視力への貢献」 小林喜一郎	経営環境 「エムスリー株式会社」 中村 洋	財 務 「JAL」 小幡 績
	オリエンテーション 浅川和宏/大数毅	個人研究		
	夕食会	名刺交換会		

	7/30 (火)	7/31 (水)	8/1 (木)	8/2 (金)	8/3 (土)
午前		経営環境 「高齢者ケア：社会経営の革新」 田中 滋	戦 略 「Commerce Bank」 Prof. Felix Oberholzer-Gee	戦 略 「North Technology Group - Sailing Downwind」 Prof. Felix Oberholzer-Gee	講演「Sustainable Innovation」 Prof. Felix Oberholzer-Gee
	昼 食				終講式
午後	講演「LIXILのグローバル化に向け た取り組み」 藤森義明 氏	マーケティング 「株式会社JT：中国市場でのマ ーケティング戦略」 池尾 恭一	マーケティング 「シアリスーNo.1 ブランドへの挑戦ー」 井上 哲浩	総合経営 「フマキラー・インドネシア」 岡田 正大	
	講演「ノイズとシングル そして戦略デザイン」 青井倫一 教授	個人研究			終講パーティー

招聘講師

海外ビジネス・スクール講師



Prof. Felix Oberholzer-Gee
ハーバード・ビジネス・ス
クール教授

チューリッヒ大学で経済学修士号（首席修了）、同経済学博士号取得。スイスのプロセス制御設計会社Symo Electronicsの取締役およびペンシルベニア大学ウォートン校での教職を経て、2003年よりハーバード・ビジネススクールで教鞭をとる。ハーバード・ビジネス・スクールの2年生を対象とした「Strategies Beyond the Market」の授業は、もっとも人気のある授業のひとつである。また、企業のシニア・エグゼクティブを対象とした講座を中心に競争戦略論の講義も行っている。これまでに数々のティーチング・アワードを受賞。

特別講師



藤森 義明 氏
株式会社LIXILグループ
取締役 代表執行役社長兼
CEO

1951年東京生まれ、75年東京大学工学部卒業後、日商岩井入社（現 双日）。81年、米カーネギーメロン大学MBA取得。86年日本GE入社。97年米GEコーポレート・オフィサー、2001年シニア・バイス・プレジデント就任。08年日本GE会長兼社長CEO兼任。11年8月より現職。その他経済同友会副代表幹事、東京電力社外取締役、米カーネギーメロン大学ボードオブトラステー。



青井 倫一 教授
明治大学大学院グロー
バル・ビジネス研究科教授
慶應義塾大学 名誉教授

1969年東京大学工学部卒業、1972年東京大学大学院経済学研究科修士課程、1975年同博士課程修了、1976年慶應義塾大学ビジネス・スクール助手、1980年同大学院経営管理研究科助教授、1990年同研究科教授、2011年慶應義塾大学名誉教授となる。2001年～2005年9月同研究科委員長兼ビジネス・スクール校長を務める。この間、1976年～79年ハーバード・ビジネス・スクール博士課程に留学。同大学より博士の称号を受ける。2011年明治大学専門職大学院グローバル・ビジネス研究科教授。

受講者アンケート（抜粋）

セミナー全般

講師と受講者の皆さんのレベルが高く、非常に刺激的であった。

内容が盛り沢山だったが、宿泊型セミナーだったので勉強に集中することができた。

双方向型授業で非常にエキサイティングだった。内容にのめり込む事ができた。

Prof. Felix Oberholzer-Gee担当授業について

トレードオフの説明が分かりやすかった。

補完的関係の重要性を、ロジックとして学べたことが有意義だった。

日本的な経営にはない驚きと深さを学べた。



KBS教員担当授業について

ビジネスモデルの多様性が理解できた。また、内容が興味深く、講義もロジカルに展開され、納得感があった。

経営のダイナミズムとスピード感、目標の重要性が理解できた。

マーケティング戦略の良し悪しが、業績にどのようなインパクトを与えるかを学んだ。

受講者の声

知的な議論の
体験的学習を初体験

塩野 秀作 氏 塩野香料株式会社 代表取締役社長

2013年7月26日から9日間、帝国ホテル大阪で開催の第58回高等経営学講座に参加しました。

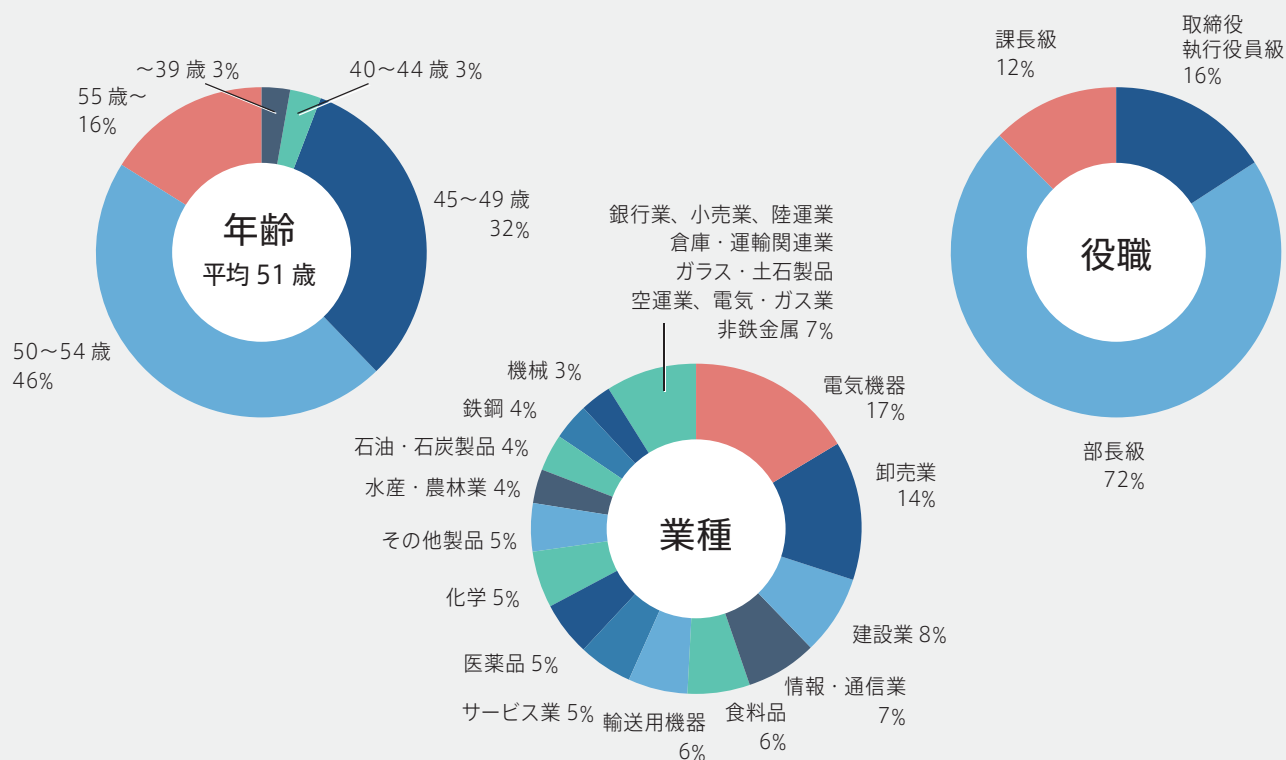
2つの会社の社長を兼務していた私は、日々、業務に追われ、経営の勉強はせず仕舞でした。そのような中、6年前に大病で長期入院、その際人生を振り返って、経営の勉強の必要性を強く感じ、各種セミナーに積極的に参加してきました。2013年になって第58回高等経営学講座の案内が届き、繁忙期ではない時期に開催だったので、受講を決めました。

受講者は80名で10グループに分かれ、前日に翌日授業の教材を読み込みます。グループ・ディスカッションでは自分が気づかなかったことに気づかされました。そして、授業は、講師による数々の質問に受講者が答えていく形で進行し、さらに議論を深めていくという知的な議論の場でした。こういう体験をもっと早くしたかった。頭は疲れるが知的な興奮状態が続いた9日間でした。授業日の午後3時前後に、頭と身体の疲れをほぐしてくれる20分間の体操が組まれ大好評でした。同じグループになった皆さんは、業種も異なるし、年齢・役職も様々でしたが、何か戦友のような仲間意識が生まれ、年内には同窓会をする予定です。数々の経営事例を具体的に学習できたことや、友人ができたことは、得難い体験でした。必ずこれからの経営に役立つと確信しています。講師の先生方、事務局スタッフの皆さん、そしてホテルスタッフの皆さんに感謝しております。



んは、業種も異なるし、年齢・役職も様々でしたが、何か戦友のような仲間意識が生まれ、年内には同窓会をする予定です。数々の経営事例を具体的に学習できたことや、友人ができたことは、得難い体験でした。必ずこれからの経営に役立つと確信しています。講師の先生方、事務局スタッフの皆さん、そしてホテルスタッフの皆さんに感謝しております。

受講者データ（過去2年分）[参加企業79社 参加人数169名]



参加企業リスト（過去2年分）

- | | | |
|--|---|---|
| <p>あ アズビル株式会社
出光興産株式会社
伊藤忠商事株式会社
入江株式会社
株式会社エィ・ダブリュ・サービス
株式会社エクセディ
SAPジャパン株式会社
エルエムエスジャパン株式会社
LG化学
株式会社大林組
オリエンタル酵母工業株式会社</p> <p>か 株式会社カウネット
キッコーマン食品株式会社
岐阜プラスチック工業株式会社
クオール株式会社
黒崎播磨株式会社
KVH株式会社
コクヨ株式会社
コクヨS&T株式会社
コクヨファニチャー株式会社
株式会社小松製作所（コマツ）</p> <p>さ サノフィ株式会社
サノフィパスツール株式会社
JA全農ミートフーズ株式会社
JFEエンジニアリング株式会社
JBCC株式会社
塩野香料株式会社</p> | <p>四国電力株式会社
株式会社シミックエムピーエスエス
ジャパン マリンユナイテッド株式会社
昭和シェル石油株式会社
新川電機株式会社
スズデン株式会社
住商フーズ株式会社
住友商事株式会社
全国農業協同組合連合会（JA全農）
全日本空輸株式会社
双日株式会社
ソニーデジタルネットワークアプリケーションズ株式会社</p> <p>た 株式会社第四銀行
大同特殊鋼株式会社
大連東芝広播電視系統有限公司
TANAKAホールディングス株式会社
中外製薬株式会社
株式会社東芝
東芝ITコントロールシステム株式会社
東芝テック株式会社
東芝三菱電機産業システム株式会社
東洋インキSCホールディングス株式会社
トーヨーケム株式会社
トヨタ車体株式会社</p> <p>な ナガセテムテックス株式会社
ナプテスコ株式会社
日油株式会社</p> | <p>日清製粉株式会社
株式会社日清製粉グループ本社
日清フーズ株式会社
日本ゼオン株式会社
日本レロイ株式会社
農林中央金庫
株式会社野村総合研究所
野村貿易株式会社</p> <p>は ハウス食品株式会社
ハネウェルジャパン株式会社
阪急電鉄株式会社
阪神電気鉄道株式会社
株式会社肥後銀行
株式会社富士通マーケティング</p> <p>ま 丸紅株式会社
三菱鉛筆株式会社
三菱商事株式会社
三菱倉庫株式会社
三菱電機株式会社
株式会社明治
Meiji Seikaファルマ株式会社
株式会社メタルワン</p> <p>や 株式会社安川電機
株式会社山星屋</p> <p>ら リスパック株式会社</p> |
|--|---|---|

企業を変革するすべてのミドルマネジメントへ

経営幹部セミナー

経営の基礎知識を体得し、横断的に自社の課題を解決に導くための総合プログラム

受講者の主な役職	社 長	
	取締役	○
	部 長	◎
	課 長	◎
	幹部候補	
		
目的	主に企業の中堅幹部（部長・課長クラス）の経営管理能力の向上	
特徴	経営の基本的知識の理解と応用能力の向上	
	各経営機能の分野とそれらの相互理解の深化	
	全社的・総合的視野に立った判断・意思決定能力の体得	
	自己見解を説得力を持って発表	
	社外人材との強い絆とネットワーク醸成	



第110回 経営幹部セミナー

会期	2014年9月3日(水)～9月13日(土)〔10泊11日〕
会場	名古屋東急ホテル
申込開始	2014年7月上旬 ※参加枠確保のため、あらかじめWEBから「仮登録」をお願いします。
申込締切	2014年8月1日(金)
定員	80名〔2クラス編成〕

第111回 経営幹部セミナー

会期	2014年11月5日(水)～11月15日(土)〔10泊11日〕
会場	下田東急ホテル
申込開始	2014年9月上旬 ※参加枠確保のため、あらかじめWEBから「仮登録」をお願いします。
申込締切	2014年10月3日(金)
定員	80名〔2クラス編成〕

参加対象 企業の中堅幹部（部長・課長クラスの方）

受講方式 合宿型 ※期間中は会場ホテルにご宿泊いただきます。

参加費

① 受講料 486,000円（消費税5%込）
※賛助員（法人）は割引制度有

② 滞在費 [10泊11日] 187,020円～223,792円（消費税5%・税込／予定）
※宿泊費（朝・昼・夕食付）、インターネット利用料、懇親会費等含まれます。
※期間中、一部の食事は各自でおとりいただきますので、料金に含まれておりません。
※ホテルの宿泊予約は当方にて一括で行います。



2013年度 開催実績

スケジュール例 (第108回)

		9/9 (月)	9/10 (火)	9/11 (水)	9/12 (木)	9/13 (金)	9/14 (土)	9/15 (日)
午前			組織・マネジメント 高木晴夫	マーケティング 井上哲浩	マーケティング 井上哲浩	経営環境 田中滋	講演 磯辺剛彦	個人研究
		昼 食						
午後	開講式 写真撮影 オリエンテーション	組織・マネジメント 高木晴夫	経営環境 中村洋	経営環境 中村洋	生産政策 坂爪裕	個人研究		
	夕食会	個人研究					名刺交換会	
		9/16 (月)	9/17 (火)	9/18 (水)	9/19 (木)	9/20 (金)	9/21 (土)	
午前		会計管理 太田康広	会計管理 太田康広	組織・マネジメント 渡辺直登	財務管理 小幡績	財務管理 小幡績	講演 山根節	
		昼 食					終講式	
午後	情報・意思決定 安道知寛	情報・意思決定 安道知寛	組織・マネジメント 浅川和宏	総合経営 岡田正大	総合経営 岡田正大	終講パーティー		
		個人研究						

受講者アンケート (印象に残ったケース)

シアリスーNo.1ブランドへの挑戦ー (マーケティング)

後発者がいかにしてNo.1ブランドに挑んでいったのか…。マーケットへの新規参入時のブランド戦略が大変勉強になった。

授業内容そのものからの学びも多かったが、クラス・ディスカッションにおいて、教授が受講者の発言を引き出す方法が秀逸だと感じた。

東京電力 福島第1原発事故と賠償スキーム (会計管理)

タイムリーで興味深いトピックであった。また、財務諸表の特徴を図でつかむというスキルを習得できた。

苦手意識のあった分野だったが、講義後は、財務諸表の見方と解析方法に自信を持てるようになった。

受講者の声

斬新な授業と想像を超えた発想との出会い

平田 喜裕 氏 株式会社日本経済新聞社

「これが最先端のビジネススクール教育か！」——。企業活動の実際の「ケース」を教材に、講師と受講生が経営判断を議論する授業方法（ケースメソッド）がとても斬新でした。授業に先立ち、個人予習とグループ討議を行う点も合理的といたく感心しました。

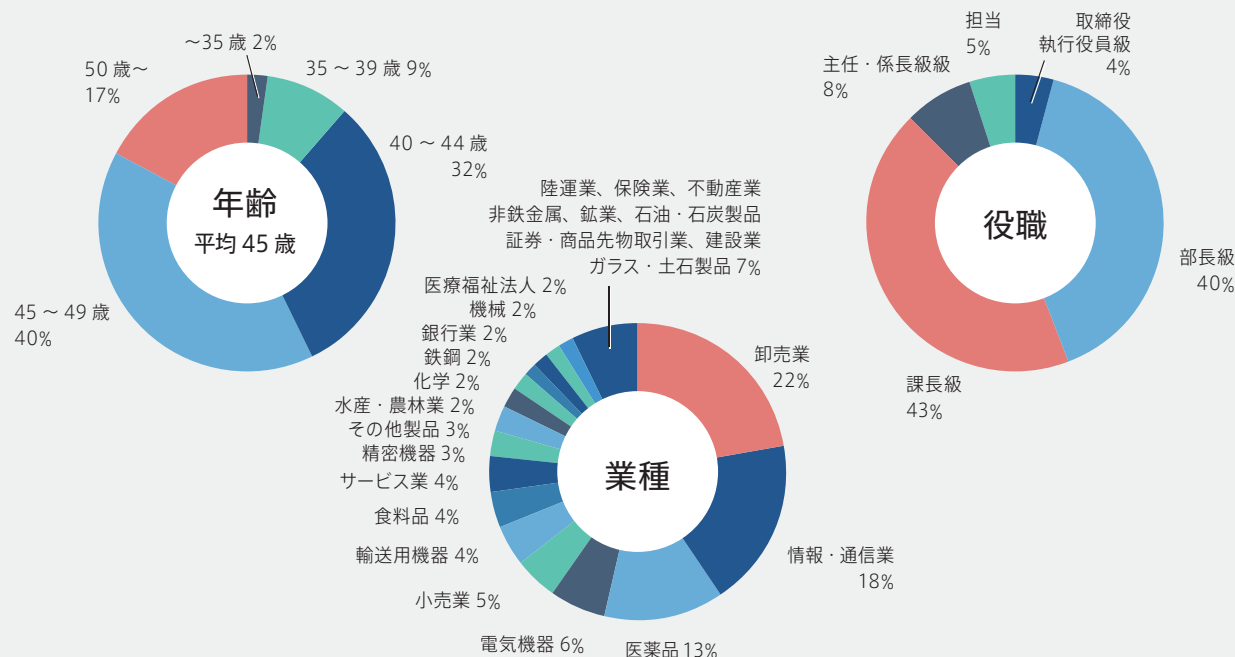
私は日本経済新聞社で30年にわたり国内外で記者あるいは編集者として仕事をしています。KBSの研修に参加することになったのは、外から経営を取材するだけではなく、内側から経営を経験するためです。これまでとは異なる頭の使い方、物事の見方を身に付けようというわけです。

目的は達成できたと考えています。授業はもちろん参加者どう



しの合宿生活を通じ、新しい視点や想像もつかなかったような考え方に出会うことができました。どのような業種から、どのような階層の方が参加しても刺激になるだろうと思います。今回の研修では、ケースの作成にわたしどもの報道が参考になっていることも知りました。こんな使われ方もあるんだ、と。正確かつ公正な報道を心がけるべく改めて気が引き締まったのも予期せぬ成果でした。

受講者データ（過去2年分）[参加企業86社 参加人数251名]



参加企業リスト（過去2年分）

- あ** 株式会社アイ・エム・ジェイ
株式会社穴吹工務店
株式会社イシュア
伊藤忠ケミカルフロンティア
伊藤忠商事株式会社
株式会社エイ・ダブリュ・サービス
エーザイフード・ケミカル株式会社
NRI社会情報システム株式会社
NRIセキュアテクノロジーズ株式会社
帝人フロンティア株式会社
NKSJホールディングス株式会社
株式会社エヌ・ティ・ティ・データ
株式会社NBCメッシュテック
エルエヌジージャパン株式会社
オムロン関西制御機器株式会社
オリエンタル酵母工業株式会社
株式会社折兼
- か** 韓国住友商事株式会社
ギガフォトン株式会社
KISCO株式会社
クオール株式会社
グラクソ・スミスクライン株式会社
社会福祉法人敬仁会
株式会社小松製作所（コマツ）
- さ** 株式会社三技協
サンゴバン株式会社
参天製薬株式会社
社団法人慈恵会
株式会社島津製作所
- 昭和シェル石油株式会社
株式会社スズケン
住友商事株式会社
株式会社税務研究会
全国農業協同組合連合会（JA全農）
ソニーマーケティング株式会社
株式会社損害保険ジャパン
- た** 第一三共株式会社
株式会社第四銀行
大豊工業株式会社
武田薬品工業株式会社
田中貴金属工業株式会社
田中貴金属販売株式会社
田中電子工業株式会社
中外製薬株式会社
帝人フロンティア株式会社
株式会社デンソー
東京鐵鋼株式会社
東芝テック株式会社
株式会社東武百貨店
東洋プロパティ株式会社
トヨタ車体株式会社
- な** 長瀬産業株式会社
ナガセケムテックス株式会社
名古屋トヨペット株式会社
ナプテスコ株式会社
株式会社南都銀行
新潟証券株式会社
株式会社ニコン
- 西芝電機株式会社
日光ケミカルズ株式会社
日清アソシエイツ株式会社
日清製粉株式会社
株式会社日清製粉グループ本社
日本ケミファ株式会社
日本ゼオン株式会社
株式会社日本経済新聞社
日本ケミカルリサーチ株式会社
日本メジフィジックス株式会社
株式会社野村総合研究所
- は** ハウス食品株式会社
株式会社林原
阪神タクシー株式会社
東日本旅客鉄道株式会社
久光製薬株式会社
株式会社日立ソリューションズ
- ま** マナック株式会社
三井物産トレードサービス株式会社
三井松島産業株式会社
株式会社ミットヨ
三菱鉛筆株式会社
三菱重工印刷紙工機械株式会社
三菱電機エンジニアリング株式会社
株式会社モロオ
- や** 株式会社安川電機
- ら** 洛和会ヘルスケアシステム
株式会社リクルートキャリアコンサルティング
ロート製薬株式会社

KBSがMBA教育の中で培ってきた科目と教材を厳選し、
3カ月に凝縮した通学型中堅プログラム

マネジメント・ディベロップメント・プログラム(MDP)

基本から応用へ、個別から総合へ

受講者の主な役職	社長		
	取締役	○	
	部長	◎	
	課長	◎	
	幹部候補		
目的	経営の専門家に求められる総合的管理能力の涵養		
形態	ケースメソッドを中心に学ぶ3カ月間通学型セミナー		
このような方にお勧めです	各部門を担当する中堅幹部、特定分野で原則として10年前後の経験を持つ方		
	海外子会社・事業子会社・新規事業部門等の管理者となることが予定されている経営幹部の方		
	原則として企業から派遣され、プログラム終了後に派遣企業に戻ることを予定している方		

第49回 マネジメント・ディベロップメント・プログラム(MDP)

会期 2014年9月3日(水)～12月5日(金) [3カ月間全日制]

会場 慶應義塾大学ビジネス・スクール
(日吉キャンパス協生館5階)

定員 30名 [1クラス編成]

参加対象 30歳代後半から40歳代の管理職及び同等の役職にある方

受講方式 通学型 ※ただし希望者は研修宿泊施設利用可

参加費

- ① 受講料 1,798,000円(消費税5%込) ※賛助員(法人)は割引制度有
- ② 情報ネットワーク登録利用料 2,500円(消費税5%・税込)
- ③ オリエンテーション合宿費 [4泊5日] 91,204円(消費税5%・税込/予定)
- ※宿泊費(朝・昼・夕食付き)、インターネット利用料、懇親会費等含まれます。
※ホテルの宿泊予約は当方にて一括で行います。
- ④ ビジネス・ゲーム合宿費 [2泊3日] 34,000円(消費税5%・税込/予定)
- ※宿泊費(朝・昼・夕食付き)、その他費用を含みます。

申込開始 2014年7月上旬
※参加枠確保のため、あらかじめWEBから「仮登録」をお願いします。

申込締切 2014年8月1日(金)

MBA 1年目の内容を集中的に学習し、ゼネラルマネジメントの養成を行う

■ カリキュラムの構造

企業の経営幹部が必要とする幅広い科目を学べる包括的なカリキュラム

■ 少人数制教育

30名程度を受講可能人数の上限とした少人数編成で、討議中心のクラス運営を行うため、教員、受講者との密な交流が可能

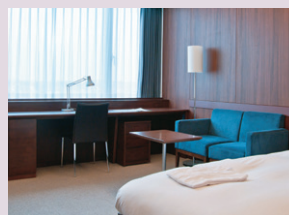
■ 中心的な教育方法

「ケースメソッド」を採用し、現実の事例の分析を通じて実践的な意思決定能力を養成

■ 教育施設

授業は日吉キャンパス内の協生館5Fエグゼクティブルームで実施。協生館には宿泊施設も併設

また慶應義塾大学(全エリア)の図書館の文献、情報端末も利用可能



カリキュラムの 構造

3カ月間のタイムスケジュール

9月	10月	11月	12月
基礎科目			
	主題別科目		
	個人研究		
■ オリエンテーション合宿	■ ビジネスゲーム合宿	個人研究発表	■ 終講式

基礎科目

以下の科目を開講初期に受講し、経営の基本的な考え方を学びます。

- 経営科学
- 会計管理
- マーケティング
- 組織・マネジメント
- 生産政策
- 財務管理
- 経営環境
- 総合経営

主題別科目

企業が直面する問題を主題別に編成した以下の科目を受講し、企業の抱える各問題を解決するための経営管理能力を高めます。

- 2013年度(例)
- 経営倫理
 - 意思決定とインセンティブ
 - グローバリゼーション・マクロ経済学
 - 経営再建論

オリエンテーション合宿

- 9月3日(水)～9月7日(日): 名古屋東急ホテル
- ビジネスの現場を離れて、スムーズに新しい環境に馴染める様、合宿からスタートします。
「同じ釜の飯」の関係を受講者同志で築いていただきます。



ビジネスゲーム ー仮想マーケットの疑似体験

- 10月下旬に3日間(詳細日程は未定): セミナーハウス FOLIAGE (世田谷)
- 基礎科目、主題別科目で身につけた各スキルを実際に駆使する機会として、仮想マーケットの疑似体験を行う「ビジネスゲーム」と呼ばれるプログラムを提供し、意思決定のメカニズムを学びます。
なお、このプログラムは2泊3日の合宿形式で行います。

ビジネスゲームの各ステップ

1. 受講者5～6人単位で企業1社を構成
2. 各企業内での役割(「社長」「営業」「生産」など)を決める組織作り
3. 販売計画、生産計画などの仕事分担と統合
4. 需要予測、実績の記録と分析、市場分析などを行い、投資戦略や製品市場戦略などの経営基本方針を決定
5. 同一市場でシェアと利益の向上を目指して激しい競争を展開



個人研究発表 ー自社の課題を解決に導く提案論文の作成

各受講者が派遣企業の問題あるいは自分で設定した問題を、KBS講師陣による個別指導の下で自ら分析し、本プログラムの最後の2日間で発表会を行います。また、その研究レポートを提出していただき、参加者全員のレポートをまとめた冊子(MDP FORUM)を作成します。

受講者の声

MDPならではの異業種交流

MDPは日常業務から離れて3カ月集中して学べる場所が良いと思います。予習時にケースを読み込み、自身の経験をプラスしてまとめた意見をグループにぶつけて議論します。さらにクラス・ディスカッションで、より多くの意見に触れることが何よりの勉強になります。自身の経験からは想像もつかない考え方に会える素晴らしい機会でした。(総合建設業 30代後半)

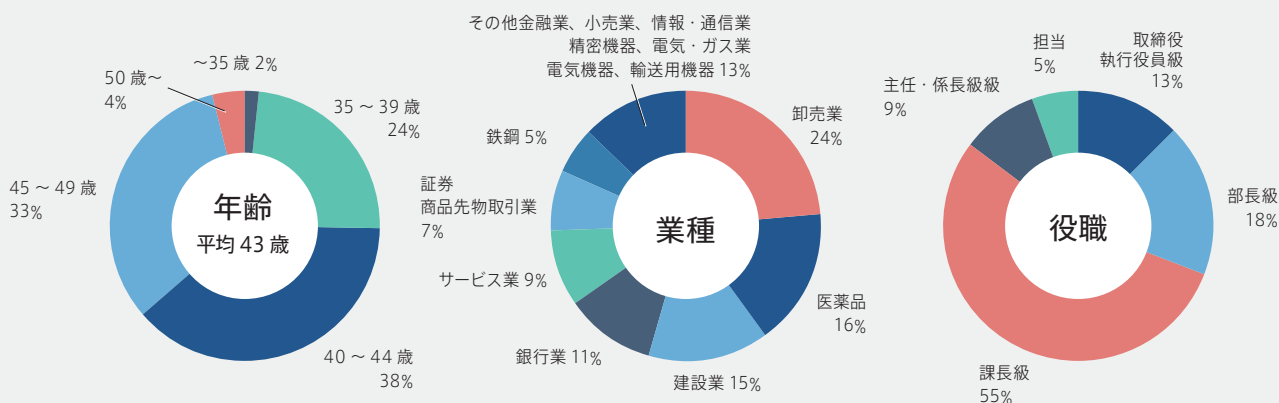
他業界にも興味がわいた

入社してからの15年間、財務やマーケティングなど専門知識の不足を感じていましたが、3カ月間で、これらの知識の強化ができました。また、日々の業務で習得した知識を、自分の中で系統立てて整理できたことも大きな収穫です。講義では、他業界の情報も多く得られ、新聞をこれまで以上に興味を持って読むようになりました。(鉄鋼総合商社 30代後半)

生きた言葉でビジネスを学ぶ

最初は、明確な答えが出ないケースメソッドに戸惑いも覚えました。実際のビジネスに正解がないのと同じく、自分で考え、その時点での合理的な意思決定をすることが大事なのだと気付きました。教員の方々は皆、豊富な経験をお持ちなので、ケースのいろいろな側面を「生きた言葉」で話してくださり、とても勉強になりました。(精密機器 40代前半)

受講者データ（過去3年分）[参加企業27社 参加人数55名]



参加企業リスト（過去5年分）

- | | | |
|---|--|---|
| <p>あ 株式会社アクティオ
伊藤忠商事株式会社
伊藤忠丸紅鉄鋼株式会社
株式会社エヌ・ティ・ティ・データ
株式会社大分銀行
株式会社大林組
株式会社大林組
岡三証券株式会社</p> <p>か 株式会社カメガヤ
キリンビジネスシステム株式会社
株式会社群馬銀行</p> <p>さ 三星電子株式会社
株式会社サン・ダイコー</p> | <p>JoyBizコンサルティング株式会社
株式会社常陽銀行
株式会社ショップエアライン
住友商事株式会社
株式会社精工
株式会社税務研究会</p> <p>た 大同特殊鋼株式会社
東邦薬品株式会社
東北電力株式会社
DOWAエコシステム株式会社</p> <p>な 中北薬品株式会社
株式会社ニコン</p> | <p>は 株式会社肥後銀行
久光製薬株式会社
株式会社ビジネスコンサルタント
ファイザー株式会社
株式会社福江総合研究所
ボストン・サイエンティフィックジャパン株式会社</p> <p>ま 三井物産株式会社
株式会社守谷商会</p> <p>や 株式会社安永
株式会社山口銀行</p> <p>ら ロート製薬株式会社</p> |
|---|--|---|

FAQ

- | | |
|-------------------------------|---|
| Q. MDPは終日行われるのですか。 | A. セミナーの3カ月間、月曜日から金曜日の9:00～16:00まで授業が行われます。また、課題の予習や復習に平均して1科目3時間～4時間かかります。 |
| Q. 受講すると、MBAの学位が取得できるのですか。 | A. 正規の大学院のコースではございませんので、学位は取得できません。なお、所定の出席日数を満たした方には、「修了証書」を授与させていただきます。 |
| Q. MDPコースはMBAコースと中身に違いがありますか。 | A. MDPは3カ月の短期のコースですが、MBAの1年目の内容を凝縮した授業が行われます。教材もMBA1年目で使用する量とほぼ同じです。 |
| Q. セミナー期間中、学内の図書館は利用できますか。 | A. 協生館図書室に加え、日吉・三田等のキャンパスの図書館もご利用いただけます。 |
| Q. 受講者間、教員との交流は活発ですか。 | A. セミナー期間中、会場の協生館7階のラウンジを解放しています。毎年、当ラウンジや協生館内のレストラン等で授業終了後も活発に交流されています。 |

幹部育成セミナー

＜グローバル競争時代の戦略企画力・実行力・マインドセットを体得する＞

異業種交流によるグローバルな視野とマインドの強化

受講者の主な役職	社長		
	取締役		
	部長	○	
	課長	◎	
	幹部候補	◎	
目的	若手幹部候補生に対し、全社的・総合的視点に立った判断・意思決定能力の体得を促すとともに、将来グローバルな視野で自社を成長させていく素地となる広範な視野と思考能力、および成功するマネジャーに特有のマインドセットを体得する機会を提供する。		
特徴	グローバル経営の実務家・専門家によるセッションを連日配置		
	有力な成長市場とされるアジア・アフリカと日本に関するケース教材を重点的に採用		
	自身の見解を積極的に発言することで伝える能力を強化するケースメソッド		
	業界を超えた他流試合から得られる多くの気づき		
	社外人材との強い絆とネットワークの醸成		

第2回幹部育成セミナー

会期	2014年6月8日(日)～6月14日(土)〔6泊7日〕
会場	慶應義塾大学ビジネス・スクール (日吉キャンパス協生館5階)
定員	40名〔1クラス編成〕
参加対象	企業の幹部・幹部候補の方
受講方式	合宿型 ※原則として期間中は研修宿泊施設にご宿泊いただきます。
参加費	受講料 450,000円(消費税5%込) ※宿泊費全額と昼食費の一部を含みます。
申込開始	2014年4月上旬 ※参加枠確保のため、あらかじめWEBから「仮登録」をお願いします。
申込締切	2014年5月8日(木)

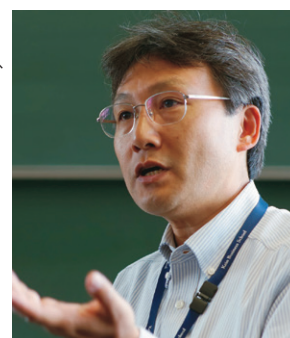
2014年度テーマ グローバル(総合的)な視野とマインドを養うことの大切さ

自社のビジネスが国内市場中心であったとしても、現代の企業は事実上、世界的な競争にさらされています。本セミナーでは次世代幹部候補者を対象に、日本と海外を分け隔てなく捉え、本当の意味で最適な戦略を構想できる能力・視点の育成を目指します。本セミナーでは、実践的なケースメソッド(現実の企業事例をめぐる討論)を通じて果敢に取るべきリスクを取る意思決定力・発言力を磨くとともに、第一線の経営者・専門家に国内外市場における戦略の要諦を語ってもらい、いかに成功企業が組織内部の慣性を断ち切って意思決定と戦略実行をなし得たかを体得していただきます。

企業のグローバル化とは、目に見える現象としては、企業の活動領域が母国を含めた地球全体に拡張することを意味しますが、きわめて重要なのはそうした活動に従事する個々人の「心・マインドセット」「ものの見方」「広い視野」です。つまり、今後数十年にわたる将来を見据えた能力開発とは、「ここに行ってこうすれば儲かる」というような即物的ノウハウや情報の伝授ではなく、自社にとっ

て意味のある新たな事業機会を地球規模大の視点から捉え、それに伴う戦略をスピーディーに構築し実行する心構えと能力を涵養することです。つまり、不確実な未来へ向けて幹部を育成する上でも、やはり基本的な経営能力そのものを強化することが大切だということです。

受講者の皆様には、本講座を通じて、自然に日本を含む世界的な視野で物事を捉え、その中で自社の本当の強みは何なのか、どこに事業機会を求めるべきか、いかにオペレーション上のバリアを克服できるのかを考え続け、「現状打破のリスクを恐れない、地球規模の戦略感覚と実行力を持ったリーダー」への第一歩を踏み出していただきたいと思います。



第2回幹部育成セミナー 主管 岡田 正大

2013年度 開催実績

テーマ 自社固有のグローバル競争力の涵養

スケジュール例 (第1回)

	6/8 (土)	6/9 (日)	6/10 (月)	6/11 (火)
午前		総合経営 「フマキラー・インドネシア」 岡田正大	組織・マネジメント 「資生堂フランス1998年」 浅川和宏	総合経営 「インドにおけるユニリーバ: ヒンダスタン・ リーバのプロジェクト・シャクティ ー 日用消費財の農村消費者への市場展開」 小林喜一郎
		昼食	昼食	昼食会
午後	開講式 基調講演「日本企業にとって『グローバル化』とは何か?」清水勝彦 グループ別討論「わが社にとってのグローバル化とは」 特別講演「日産のマネジメント改革 ～グローバル化時代の人材育成～」高橋忠生氏 交流会	講演「経営理念に基づく知識創造活動」 高山千弘氏 組織・マネジメント 「シアーズ・ローバック・カンパニー(A):再建」 清水勝彦	講演「東アフリカにおける事業創造」 長谷川竜生氏 組織・マネジメント 「グローバル経営における組織とリーダーシップ」 高木晴夫	講演「貧困層から起業家を育てたい」 小田兼利氏 組織・マネジメント 「サウラー社: 中国での挑戦 (A)」 磯辺剛彦
	6/12 (水)	6/13 (木)	6/14 (金)	6/15 (土)
午前	戦略 「サムスン電子 サムスンに見る グローバル化への軌跡」 Prof. BONGJIN KIM	マーケティング 「サムスンと韓国のテーマパーク産業」 井上哲浩	会計 「事例で考える国際税務戦略への取り組みと 条約・訴訟」 村上裕太郎 + 大河原健氏	総合経営 「信越化学工業 (要約版) - 持続的競争優位の源泉」 岡田正大
		昼食	昼食	
午後	「アフリカで戦う企業、アフリカで勝つ企業」 平野克己氏 経営環境 「エーザイ株式会社 ー中国におけるコンプライアンスへの取り組みー」 中村洋	講演「戦略的パートナーシップ構築による ソーシャルビジネス確立の試み」 取出恭彦氏 情報・意思決定 「八甲田山雪中行軍」 大林厚臣	講演「グローバル経営を成功に導く 企業理念の共有」 光富敏夫氏 生産 「東洋シール工業 (株) インドネシア工場」 河野宏和	講演「グローバル人材としての自己ミッション」 参加者による学びの共有 終講式 終講パーティー

受講者アンケート (抜粋)

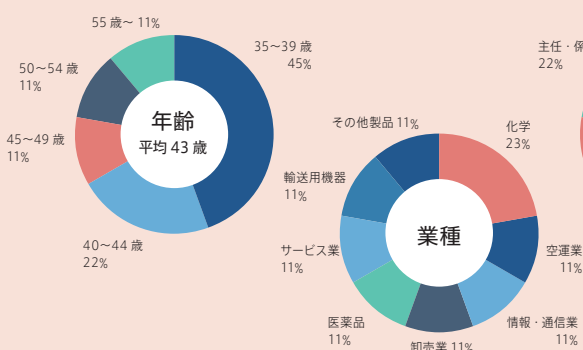
ディスカッションを通じて、多様なものの見方や考え方に触れることができた。
自身の常識や考えの枠を取り払い、広い視野とグローバルな視点で物事を捉えられるようになった。

外部講師の選定がよく考えられており、他ではなかなか呼べない人を呼べる強みがある。プログラムがよく練られている。なにより講師の質が高い。

これまでグローバル化と言えば単に海外市場への拡張のことだと思っていたが、日本本社を含む企業全体の仕組みや個々人の価値観がその前提としてもっと大事なのだと気付かされた。

自分と自社を見つめなおし、革新や成長につながる行動を考えていきたいと思うようになった。

受講者データ (過去1年分) [参加企業8社 参加人数9名]



参加企業リスト (過去1年分)

旭化成ケミカルズ株式会社
ANAホールディングス株式会社
SCSK株式会社
住友商事株式会社
武田薬品工業株式会社
株式会社TBWA\HAKUHODO
トヨタ車体株式会社
三菱鉛筆株式会社

土曜日3回で特定科目を集中して学ぶ、ケースを中心とした通学型セミナー

週末集中セミナー

MBA課程で開講している基本8分野を網羅

2014年度 開講コース

- 経営戦略集中コース
- 生産システム革新集中コース
- マーケティング集中コース
- 革新的組織マネジメント集中コース

2015年度 開講コース(予定)

- 意思決定とマネジメントシステム集中コース
- 会計管理集中コース
- ヘルスケアポリシー & マネジメント集中コース
- 財務戦略集中コース

受講者の主な役職	社 長	
	取締役	○
	部 長	○
	課 長	◎
	幹部候補	◎



目的	まとまった時間が確保できない方のために、単独コースを土曜日3回で受講できるプログラム。2年間で計8分野をカバーし、ゼネラリストとしての視点を養成できる体制が整っている。会社での勤務を続けながら経営教育の基本8分野を横断的に学習することができる。また、単独コースのみの受講も可能。
形態	土曜日昼間3日間・年4回コース[通学型]
特徴	土曜日開講 業務からまとまった時間離れることのできない方のために、経営の各領域について土曜日3回で集中的に受講できる。
	科目別集中プログラム MBA課程で開講している経営の基礎8分野の中から、強化したい領域のコースを選んで受講することが可能。
	MBA課程の基本8分野を横断的に学習 開講される全部で8つのコースは、MBA課程で開講している経営の基礎8分野を網羅するようになっている。2年をかけて全コースを履修することで、経営のゼネラリストとしての視点を養成することができる。
	特定分野における必要な知識と人的ネットワークの獲得 様々な分野から集まった参加者同士で、具体的な経営課題について討議することにより、状況分析力や意思決定能力を研鑽し、特定の分野における必要な知識と人的ネットワークが得られる。

経営戦略集中コース

会期	2014年4月12日(土)、19日(土)、26日(土)
申込締切	2014年3月12日(水)

生産システム革新集中コース

会期	2014年5月17日(土)、24日(土)、31日(土)
申込締切	2014年4月17日(木)

マーケティング集中コース

会期	2014年11月22日(土)、29日(土)、12月6日(土)
申込締切	2014年10月22日(水)

革新的組織マネジメント集中コース

会期	2015年2月21日(土)、28日(土)、3月7日(土)
申込締切	2015年1月21日(水)

会場 慶應義塾大学ビジネス・スクール
(日吉キャンパス協生館5階)

定員 40名〔1クラス編成〕

参加対象 企業の幹部候補の方

受講方式 通学型 ※ただし希望者は研修宿泊施設利用可

参加費 受講料 138,600円(消費税5%込)

申込開始 2014年2月上旬

2014年度 週末集中セミナー

経営戦略集中コース

会 期 2014年4月12日(土)、19日(土)、26日(土)

申込締切 2014年3月12日(水)

経営戦略集中コースでは、経営者として、事業リーダーとして、さらにはスタッフとして、競争優位確立のためには何をどのように考えたらよいか、を明確にすることを目的とします。具体的には、企業のドメイン設定、企業レベルでの戦略、事業レベルでの競争戦略、戦略を実行する組織・仕組み、トップリーダーシップ、事業創造、ベンチャー事業経営、多角化戦略等、の様々な観点から、内外の代表的な企業の事例を用いて、ディスカッションします。

第1回 2014年4月12日(土) / 担当: 小林喜一郎 / レクチャー: 「経営戦略の構図: 戦略とは何か? 戦略全体のカバーする領域を概観する」

ケース1 「インド・マドuraiのアラヴィンド眼科病院: 視力への貢献 (ハーバード・ビジネススクールケース)」

1976年にわずか20床でスタートしたアラヴィンド眼科病院は、わずか16年のうちにその分野では世界最大の1200床以上を持つ病院に成長した。それまでに診察した患者は360万人、実施した白内障手術は33万例を超え、病院患者総数の70%を占めるインド最貧層には無料診療を提供していた。74歳になるアラヴィンド病院長のDr.Vは アラヴィンドモデルをインド・アジア・アフリカの隅々にまで拡大しようと意図し、彼の言葉を借りるなら「マクドナルドやバーガーキングがアメリカで行った こと」を医療ビジネスに適用しようとしていた。新興国におけるビジネスイノベーション・展開方法の在り方を検討するケース。

ケース2 「コマツ2009 (慶應ビジネススクール・ケース)」

コマツは2008/3期に過去最高益をあげたが、2009/3期では何とか黒字を保ったものの大幅減益となった。しかし中国などのアジア需要は堅調だった。もともとコマツは日本の建設市場に依存した企業だったが、今やグローバル企業となっていた。本ケースでは2003年以降のコマツのV字回復を支えた要因を分析し、特にKOMTRAXを中心としたビジネスモデル変革をどのようにして達成してきたのか、その裏に隠されたトップリーダーシップはどのようなものであったか、今後の行方、などを議論する。

第2回 2014年4月19日(土) / 担当: 磯辺剛彦 / レクチャー: 「今どきの勝ってる企業、負けてる企業」

ケース1 「ニューウェル・カンパニー: 企業買収戦略」

1998年、ローテックで大量消費される製品のメーカーであるニューウェル・カンパニーは、ハイエンドの調理器具メーカーのカルファロンと消費者向けおよび商業用プラスチック製品メーカーで売上高20億ドルのラバーメイドを買収した。このケースでは、企業を成長させるために適切な買収相手を選ぶことの重要性だけでなく、ニューウェルの戦略とそれを実践するための組織内での徹底した施策に焦点をあてる。カルファロンとラバーメイドは、大口顧客への優れたサービス提供と買収を通じて成長するという同社の長期 戦略に合致するのだろうか。

ケース2 「ドゥカティ」

イタリアのハイエンド・スポーツ・バイクのメーカーであるドゥカティの経営改革と戦略的なポジショニングの転換に焦点を当て、会社の成長見通しに対する現在の懸念について説明する。経営改革の背景には、戦略的なマインドを持ったCEOの フェデリコ・ミノリがいた。彼は、ドゥカティが現在のニッチ市場の中にいたのでは、ずっと成長を続けることはできないと認識していた。ひとつの選択肢は、ドゥカティが独自の解釈に基づくクルーザー・バイクを擁して、ハーレーダビッドソンのニッチ市場に侵攻することであった。

第3回 2014年4月26日(土) / 担当: 岡田正大 / レクチャー: 「新たな戦略理論: 第3世代と第4世代の戦略」

ケース1 「信越化学工業 (要約版)」

総合化学大手が軒並み業績不振に苦しみ中、2002年度には8期連続で連結最高益を更新した。同社の創業以来の経営行動、取り巻く外部環境の変化、金川社長の経営哲学を記述している。持続的競争優位をもたらす源泉は何なのかを探るケース。

ケース2 「フマキラー・インドネシア」

個人所得に制約がある一方で、市場規模とその成長性は有望なインドネシア市場。この市場で、後発から市場シェアNo.1を実現した同社の施策と経営者能力の分析を通じ、低所得層、中間層市場での競争優位の源泉を議論するケース。

生産システム革新集中コース

会 期 2014年5月17日(土)、24日(土)、31日(土)

申込締切 2014年4月17日(木)

生産システム革新集中コースでは、製品やサービスを供給するオペレーション活動に内在する主要な経営課題と意思決定問題について検討することを目的とします。具体的には、オペレーション改善と設備投資の考え方、垂直統合企業と水平分業企業のオペレーション上の強み・弱み、セル生産方式の効果と課題、改善活動のマネジメントと生産企業の体質強化などのトピックについて、具体的な企業事例を用いて、ディスカッションします。

第1回 2014年5月17日(土) / 担当: 坂爪裕 / レクチャー: 「セル生産方式の編成原理」

ケース1 「株式会社東芝ハードディスクドライブ事業の生産戦略」

東芝はHDD事業に関して、これまで2.5インチ以下のHDDに特化し、他社に先駆けて最高容量品を先行投入するリーディングエッジ戦略と呼ばれる戦略をとってきた。東芝はこの戦略を実行するため基幹部品を外部調達する水平分業型のビジネスを展開してきたが、ここにきて垂直統合型企業との競争を余儀なくされている。本ケースではこのような競争環境下での、今後の生産戦略について議論する。

ケース2 「ソニーイーエムシーエス株式会社 美濃加茂テック(A)」

本ケースでは、ソニーイーエムシーエス(株)美濃加茂テックで行われてきた生産革新活動に焦点をあて、特に同社が導入したセル生産方式の導入効果・副作用・導入条件、及び導入時のマネジメント上の留意点について記述している。

第2回 2014年5月24日(土) / 担当: 河野宏和 / レクチャー: 「改善活動と企業体質の強化」

ケース1 「KOA株式会社(A)」

KOA株式会社は、1940年の創業以来、長野県伊那市の地域に密着した抵抗器の専業メーカーとして、円高等の厳しい経営環境の中で増収増益を続け、業界トップの地位にある。Aケースでは、同社が進めてきたKPS推進活動と呼ばれる改善活動の内容と、1994年時点で展開しつつあるワークショップ制と称する製品別分業体制のねらいについて説明している。Bケースではあるショップのマネジャーの目を通して、ワークショップ制を推進していく上で課題になるとと思われる内容を要約して紹介している。

ケース2 「鍋屋バイテック会社(NBK)」

岐阜県にある同社は、1560年から400年以上も鋳物加工を手がけるユニークな中堅企業であり、大ロットの注文を断り、ニッチ市場において少量多品種の金属加工でゆるやかに成長している。小ロット生産で利益が出る生産システムを徹底的に追求している同社の経営戦略と生産システムの歩みを分析し、成長の鍵となる要因を考察し、小ロット化に対応する生産戦略を議論する。

第3回 2014年5月31日(土) / 担当: 柿内幸夫・河野宏和 / レクチャー: 「現場改善の視点とマネジメント」

レクチャーと演習「現場改善を通じて経営を改革する」

ケース1 「シチズン平和時計株式会社(A)」

同社は長野県飯田市において、高級腕時計の国内生産に取り組んでいる。同社の歩みと、設備のマイクロー化、人材のマイスター化を中心とした改善の歩みを記述し、今後の展望を論じている。

マーケティング集中コース

会 期 2014年11月22日(土)、29日(土)、12月6日(土)

申込締切 2014年10月22日(水)

マーケティング集中コースでは、マーケティング・ミックス（製品政策、価格政策、流通チャネル政策、コミュニケーション戦略）を中心としたマーケティング・マネジメントを討議します。主たる内容は、1) マーケティング・コンセプトおよびマーケティング・マネジメントの領域と特徴に関する理解、2) マーケティング環境分析、消費者行動分析、競争分析、経営資源分析、3) マーケティング戦略形成：企業目的の可及的達成を目標に、マーケティング・ミックスを、いかに総合的に組み合わせ、環境への創造的な適応を図るかを検討します。

第1回 2014年11月22日(土) / 担当：余田拓郎 / レクチャー：「BtoBマーケティングの実践」

ケース1 「プラス株式会社-Biznet Solutions-」

プラス社は中小法人向けオフィス用品の通信販売事業としてアスクル事業を軌道に乗せた後に、大企業向けとしてBiznet事業をスタートさせた。Biznet事業は、1997年の事業開始以来順調に滑り出したが、2000年5月の分社化を前にビジネスモデルの再検討を迫られていた。本ケースではオフィス用品というビジネス財の販売様式についてアスクルとBiznet事業を比較しながら詳細に検討する。

ケース2 「オプティカル・ディストーション会社 (A)」

同社は鶏のコンタクト・レンズという革新的な新製品を開発した。これは、卵の生産量を大幅に増加させるイノベーションであるが、資源に限りある同社が如何に市場開拓していくべきかが検討される。

第2回 2014年11月29日(土) / 担当：井上哲浩 / レクチャー：「新価値創造のマーケティング戦略」

ケース1 「シアリス No.1ブランドへの挑戦」

2011年8月、シアリスのマーケティング・チームは、1998年に市場に導入されて以来ED（erectile dysfunction：勃起障害）疾患市場でNo.1ブランドとして快進撃を続けてきたバイアグラ®に挑戦し続け、グローバル・マーケット・シェア1位の地位まであと一歩というところまでできていた。本ケースは、技術の価値（Value Proposition）化や統合ブランド戦略のあり方を検討します。

ケース2 「王子ネピア株式会社 - nepia 千のトイレプロジェクト -」

ティッシュボックスやトイレペーパーなど同質性が高く、マーケティング競争の激しい家庭紙業界にあり、王子ネピアは、その商品の売上の一部で、ユニセフの東ティモールにおける「水と衛生に関する支援活動」をサポートし、ユニセフへの寄付を通じて、1,000の家庭のトイレの建設と、15の学校のトイレの建設または修復を実施し、さらに衛生習慣の普及と定着のための活動を支援する、というプロジェクトを開始した。CSRやCRMを考慮した新たなマーケティング戦略のあり方を検討します。

第3回 2014年12月6日(土) / 担当：坂下玄哲 / レクチャー：「消費者行動とブランド管理」

ケース1 「株式会社 マグネットリング」

この数年間、飛躍的な成長をとげた磁気医療機器メーカーの同社は、今後の発売に向けて新たなマーケティング対応を考えている。市場戦略のあり方を考えさせる。

ケース2 「味の素クノール・カップスープ」

インスタント・カップ・スープで圧倒的シェアを誇るクノール・スープが多品種小量型のカップ・スープの製品ラインを見直し、削減すべきアイテムがあるかどうか、あるとしたらどのアイテムを削減すべきか、また新たにアイテムを加えるべきかどうか検討するケース。

革新的組織マネジメント集中コース

会 期 2015年2月21日(土)、28日(土)、3月7日(土)

申込締切 2015年1月21日(水)

日本の組織構造とマネジメントシステムはこの10年で大きく変わりました。その流れの中で個人と組織の関係が今後どう変化するのか考える時、双方の利益を満たす視点から、新しいマネジメントシステムが必要になります。本プログラムでは、リーダーシップ・人材のあり方、またキャリア形成の仕組みにフォーカスし、ケースを用いながら理論と実践の融合を考えます。

第1回 2015年2月21日(土) / 担当：渡辺直登 / レクチャー：「キャリア発達支援と人材育成」

ケース1 「エベレスト電機 社内起業家 清水一郎氏と青山二郎氏の場合」

バブル経済崩壊後、日本の多くの大企業では「社内ベンチャー制度」を採用し中堅・シニア人材の再チャレンジを促進するとともに組織を活性化させる試みを行ってきた。企業戦略の遂行と人材の有効活用という両側面を追求するこの制度の効果を検証するとともに、更なる効果を生むための仕組みづくりについて討論する。

ケース2 「メンタリング・プログラムと企業 (4)」

ここ15年くらいの間に欧米各国で急速に普及したメンタリング・プログラムの歴史・理論・実際について知り、その特徴と課題について考える。また、企業の人材育成のみならず、専門職の養成、企業の社会貢献活動に実際に応用している3つのケースを題材に、メンタリング・プログラムの日本への適用可能性について考える。

第2回 2015年2月28日(土) / 担当：大藪毅 / レクチャー：「人的資源管理の概要」

ケース1 「ABCコンサルティング株式会社 (B)」

外資系コンサルティングファームに勤務する2人の対照的なキャリアを比較し、その分岐点はどこにあるのか分析する。またそれに会社・マネージャーはどう関わっていけばよいのか、組織のHRMのあり方についても考察する。

ケース2 「なぜ会社を辞めるのか？」

近時よく聞かせる、日本企業から外資系企業への転職、中堅管理職と若手社員の軋轢についての2つのトラブルを分析する。それらを通じ、さらに職場における働き方と人事管理のメカニズムについて、公式承認モデルと柔軟貸借モデルを用いて理論的に検討する。

第3回 2015年3月7日(土) / 担当：浅川和宏 / レクチャー：「グローバル・イノベーションと組織戦略」

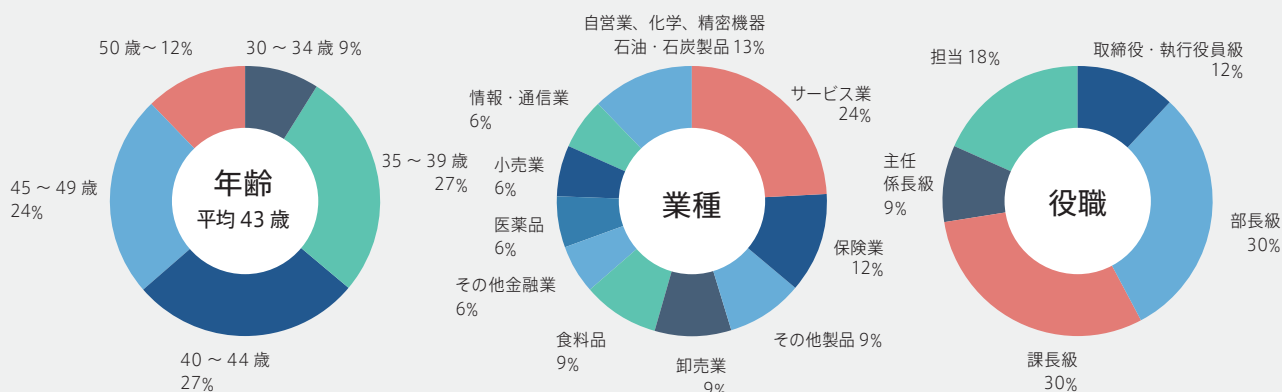
ケース1 「ヒューレット・パッカード：シンガポール (A)」

ヒューレット・パッカードがその研究開発拠点をシンガポールに移していく際に直面する諸問題とその対応を考察する。本ケースには、国際R&Dマネジメント及びグローバル・イノベーションの際の経営管理上の数々の 이슈が含まれている。

ケース2 「ルノー・日産 グローバル・アライアンスの構造」

フランスのルノーと日本の日産という一見意外な組み合わせの両社がいかに相互に関心を抱き、短期間のうちに戦略的提携の締結にまで至ったのか。両者双方の立場から本提携形成過程における課題と成功要因について考察する。

受講者データ（過去2回分）[参加企業23社 参加人数33名]



公開講座シリーズ

実際のビジネスシーンで活用できる講演内容 KBSの「公開」講座（2013年度スタート）

目的	特徴	このような方にお勧めです
日本のビジネス社会が抱える諸問題 解決への糸口発見 KBSの最先端の経営学研究の成果を広く社会に伝え、日々のビジネスシーンでの問題解決に役立てていただきたい。	興味のある方はどなたでも受講可能 1人でも多くのビジネスパーソンにKBSの教員が直接語りかける、KBSの新しい試み。	それぞれのテーマに関連する企業・社内ご担当者、人材育成に関わる皆様など幅広いビジネスパーソン
2013年実績		
第1回	山根節	経営の大局を鳥瞰する
第2回	小幡績	アベノミクスの持続可能性
第3回	高木晴夫	プロフェッショナルマネージャーの仕事はたった1つ
特別講演	Felix Oberholzer-Gee	知財の有効活用と競争力強化
第4回	井上哲浩	マーケティングの新課題
第5回	小林喜一郎	「インド・マドゥライのアラヴィンド眼科医院」のケース・ディスカッション
第6回	田中滋	制度設計の醍醐味 -2025年に備えて

【予定】グローバルエグゼクティブ・セミナー

ESSEC
BUSINESS SCHOOL



KBS
1962
ASO BUSINESS SCHOOL

海外でのビジネスチャンス発見 企業成長を担う新事業を構想することに役立ちます

目的	特徴	このような方にお勧めです
パリ・シンガポール・東京で多国籍の参加者とグローバル経営を徹底討論 フランスのトップビジネススクールESSECとKBSの共同開催で、グローバル経営について多くの発見に繋がる。	多様な文化や価値観 2大学が共同で3カ国で行うユニークな運営。多様性に富む討議を展開。	グローバル経営の中核を担う方、海外の重要なポジションにつかれる方

【予定】グローバル戦略セミナー

「グローバル競争優位をどう確立していくか」を英語で徹底議論

目的	特徴	このような方にお勧めです
自社で実行可能なグローバル戦略の様々なアクションプランを考える。 また、目指すリーダー像を達成するために必要なバイタリティを得る。	英語のケース教材を用い、英語のみで討論する。国際的イノベーション経営を専門とする海外のビジネススクールの教授を招き「グローバル競争優位をどう確立していくか」を徹底的に議論する。	グローバル経営の中核を担う方 海外現地におけるリージョンのビジネス戦略構築に携わる方

ケースメソッド教授法セミナー

どこよりも圧倒的に多い「実習時間」が魅力 世界でも例を見ない訓練機会です

目的	特徴	このような方にお勧めです
ケースメソッドで教えるインストラクターの育成 インストラクターになるための理論知識習得と、実践能力向上のためのトレーニングを実施。	ディスカッション授業の実習時間が多い 7日間で42時間の訓練時間。「実践能力」を最重要視した育成セミナー。	ディスカッションを介してリーダーシップを発揮したい方々（研修講師、企業等の人材育成部門の方）

お問い合わせ

慶應義塾大学ビジネス・スクール セミナー担当

Tel : 045-564-2440

E-mail : seminar@kbs.keio.ac.jp

ビジネス・スクール教員一覧

生産



河野 宏和

| KONO, Hirokazu

| 教授 / エーザイチェアシップ基金教授 / 経営管理研究科委員長 / ビジネス・スクール校長

1980年慶應義塾大学工学部管理工学科卒業、1982年同大学大学院工学研究科修士課程修了、1987年博士課程単位取得退学、1991年工学博士（慶應義塾大学）取得。1987年慶應義塾大学大学院経営管理研究科助手、1991年助教授、1998年教授となる。2009年10月より、慶應義塾大学大学院経営管理研究科委員長、慶應義塾大学ビジネス・スクール校長を務める。1991年7月より1年間、ハーバード大学ビジネス・スクール訪問研究員。AAPBS（アジア太平洋ビジネススクール協会）会長、日本経営工学会副会長、TPM優秀審査委員、IEレビュー編集委員長。

専攻分野: 生産政策, 生産マネジメント, 生産管理論, 経済性工学



坂爪 裕

| SAKAZUME, Yu

| 教授

1989年慶應義塾大学文学部人間関係学科人間科学専攻卒業、アンダーセン・コンサルティング(現:アクセンチュア)、(株) さくら総合研究所 (現:日本総合研究所) を経て、2001年京都産業大学経営学部専任講師。2004年より慶應義塾大学大学院経営管理研究科専任講師、2006年助教授、2012年教授。2004年博士(経営学) (慶應義塾大学) 取得。

専攻分野: 生産政策, 生産マネジメント

会計



太田 康広

| OHTA, Yasuhiro

| 教授

1992年慶應義塾大学経済学部卒業、1994年東京大学より修士(経済学) 取得、1997年東京大学大学院経済学研究科博士課程単位取得退学、2002年ニューヨーク州立大学バッファロー校スクール・オブ・マネジメント博士課程修了、2003年Ph.D. (management) 取得。2002年ヨーク大学ジョセフ・E・アトキンソン教養・専門研究学部管理研究学科専任講師、2003年助教授を経て、2005年慶應義塾大学大学院経営管理研究科助教授、2007年准教授、2011年教授。

専攻分野: 分析的会計研究



村上 裕太郎

| MURAKAMI, Yutaro

| 准教授

2000年上智大学経済学部経済学科卒業、2002年大阪大学大学院経済学研究科博士前期課程修了、2006年同後期課程修了(博士(経済学) (大阪大学))。名古屋商科大学会計ファイナンス学部専任講師を経て、2009年より慶應義塾大学大学院経営管理研究科准教授。

専攻分野: 分析的会計研究, 税務会計



山根 節

| YAMANE, Takashi

| 教授 / 松下幸之助チェアシップ基金教授

1973年早稲田大学政治経済学部政治学科卒業、1974年公認会計士第2次試験合格、同時に監査法人サンワ事務所(現:トーマツ) 入社。1977年公認会計士資格取得。1982年慶應義塾大学大学院経営管理研究科修士課程修了。同年コンサルティング会社を設立して代表となる。1994年慶應義塾大学大学院経営管理研究科助教授。1997年慶應義塾大学商学研究科博士課程修了(博士(商学))。1998年米国スタンフォード大学客員研究員。2001年経営管理研究科教授。2003年RJCカー・オブ・ザ・イヤー理事・選考委員。2006年より育児支援サービス産業研究会(経済産業省) 座長その他公職を多数務める。

専攻分野: 経営戦略, 組織マネジメント, 会計管理

2014年3月退職予定

財務



小幡 績

| OBATA, Seki

| 准教授

1992年東京大学経済学部卒業、大蔵省(現財務省) 入省、1999年退職。2000年IMF、2001年～2003年一橋大学経済研究所専任講師。2001年Ph.D. (経済学) (ハーバード大学) 取得。

専攻分野: 企業金融, 行動ファイナンス, NPO, 政治経済学



齋藤 卓爾

| SAITO, Takuji

| 准教授

2000年一橋大学経済学部卒業、2001年同大学大学院経済学研究科修士課程修了、2004年博士課程単位取得退学。2006年博士(経済学) (一橋大学) 取得。2004年～2007年日本学術振興会特別研究員(PD)、2007年京都産業大学経済学部講師。2009年准教授を経て、2012年より慶應義塾大学大学院経営管理研究科准教授。

専攻分野: コーポレート・ファイナンス, コーポレート・ガバナンス, 企業経済学

財 務



高橋 大志

| TAKAHASHI, Hiroshi | 准教授

1994年東京大学工学部卒業。1994年～1997年富士フイルム(株) 研究員。1997年～2005年三井信託銀行(株)(当時) シニアリサーチャー。2002年筑波大学大学院修士課程修了。2004年同大学大学院博士課程修了(博士(経営学)(筑波大学))。2005年～2008年岡山大学准教授。2007年キール大学客員研究員。2008年より慶應義塾大学経営管理研究科准教授。

専攻分野: 企業財務, ファイナンス, アセットプライシング

マーケティング



池尾 恭一

| IKEO, Kyoichi | 教授

1973年慶應義塾大学商学部卒業。1975年同大学大学院商学研究科修士課程修了、1978年博士課程単位取得退学。関西学院大学商学部専任講師、助教授を経て、1988年慶應義塾大学大学院経営管理研究科助教授、1994年教授。2005年10月同研究科委員長兼ビジネス・スクール校長に就任(2005-2009)。この間、1981年ペンシルバニア州立大学に、1988年ハーバード大学にそれぞれ客員研究員として留学。1991年慶應義塾大学より商学博士の称号取得。日本消費者行動研究学会会長(1998-1999)、日本商業学会副会長(2004-2006)、『マーケティング・ジャーナル』誌編集委員長(1999-)、日本商業学会会長(2011-)。

専攻分野: マーケティング戦略, 消費者行動, 流通論

2014年3月退職予定



井上 哲浩

| INOUE, Akihiro | 教授

1987年関西学院大学商学部卒業。1989年同大学大学院商学研究科博士課程前期課程修了、1992年同後期課程単位取得退学、1996年Ph.D.(経営学)(カリフォルニア大学ロサンゼルス校)。関西学院大学商学部専任講師、助教授、教授を経て、2006年慶應義塾大学大学院経営管理研究科教授。

専攻分野: 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・マネジメント



坂下 玄哲

| SAKASHITA, Mototaka | 准教授

1999年神戸大学経営学部卒業。2001年同大学大学院経営学研究科博士前期課程修了(修士(商学))、2004年同後期課程修了(博士(商学))。上智大学経済学部経営学科専任講師を経て、2007年より慶應義塾大学大学院経営管理研究科准教授となる。

専攻分野: ブランド・マネジメント, 消費者行動



余田 拓郎

| YODA, Takuro | 教授

1984年東京大学工学部卒業。住友電気工業(株)勤務を経て、1998年名古屋市立大学経済学部専任講師。2000年同学部助教授を経て、2002年より慶應義塾大学大学院経営管理研究科助教授、2007年教授。1999年博士(経営学)(慶應義塾大学)取得。商品開発・管理学会会長。

専攻分野: マーケティング戦略, ビジネス・マーケティング, 事業戦略

組織・マネジメント



浅川 和宏

| ASAKAWA, Kazuhiro | 教授 / 三菱チェアシップ基金教授

1985年早稲田大学政治経済学部卒業。(株)日本興業銀行勤務を経て、1991年MBA(ハーバード大学)。1996年Ph.D.(経営学)(INSEAD)。1995年慶應義塾大学大学院経営管理研究科准専任講師。1997年助教授。2004年教授。同年MIT客員研究員。2005-2010年(独)経済産業研究所(RIETI)ファカルティ・フェロー。2011-2012年度文部科学省科学技術政策研究所(NISTEP)客員研究官。2009-2010年APJM誌 Senior Editor。2009年より米Global Strategy Journal誌のAssociate Editor。米Journal of International Management, Journal of International Business Studies及びAcademy of Management Perspectives誌のEditorial Board。

専攻分野: 多国籍企業論, 組織理論, グローバル・イノベーション論



大藪 毅

| OYABU, Takeshi | 専任講師

1992年京都大学経済学部卒業。1996年京都大学大学院経済学研究科修士課程修了。1997年ロンドン・スクール・オブ・エコノミクス産業関係学部留学。この間、新日本製鐵株式会社、(社)関西国際産業関係研究所に勤務。2003年慶應義塾大学大学院経営管理研究科専任講師。2006年より慶應義塾大学大学院健康マネジメント研究科、2008年より慶應義塾大学医学部講師を兼任。2010年博士(経済学・京都大学)取得。

専攻分野: 人的資源管理論, 労働経済学, 医療管理学

ビジネス・スクール教員一覧

組織・マネジメント



清水 勝彦

SHIMIZU, Katsuhiko

教授

1986年東京大学法学部卒業、1994年MBA（ダートマス大学エイモス・タックスクール）取得、コーポレートディレクション（プリンシプルコンサルタント）を経て、2000年Ph.D.（経営学）（テキサスA&M大学）取得。同年テキサス大学サンアントニオ校助教授、2006年准教授（テニュア取得）。Academy of Management Journal、Strategic Management Journal、Journal of Management Studies、Journal of International Management の編集委員（Editorial Board）を務める。2010年より慶應義塾大学大学院経営管理研究科教授。

専攻分野: 組織マネジメント、企業変革、M&A、戦略実行・変更



高木 晴夫

TAKAGI, Haruo

教授

1973年慶應義塾大学工学部管理工学科卒業、1975年同大学大学院工学研究科修士課程修了、1978年同博士課程単位取得退学。1984年ハーバード大学ビジネス・スクール博士課程修了、同大学より経営学博士号取得。1978年慶應義塾大学大学院経営管理研究科助手、1985年助教授、1994年教授。

専攻分野: 組織行動学、組織とリーダーシップ



渡辺 直登

WATANABE, Naotaka

教授 / トヨタチェアシップ基金教授

1975年名古屋大学教育学部卒業。東芝勤務を経て、1980年名古屋大学大学院教育学研究科修士課程修了。1985年イリノイ大学大学院教育心理学研究科博士課程修了（Ph.D.）。南山大学経営学部助手、講師、助教授を経て、1998年慶應義塾大学大学院経営管理研究科教授。

専攻分野: 組織心理学、心理測定論

情報・意思決定



安道 知寛

ANDO, Tomohiro

准教授

2000年九州大学理学部数学科卒業、2002年同大学大学院数理学府修士課程、2004年博士課程修了（博士（数理学））。2005年慶應義塾大学大学院経営管理研究科専任講師、2007年准教授。

専攻分野: 経営科学



大林 厚臣

OBAYASHI, Atsuomi

教授

1983年京都大学法学部卒業。日本郵船（株）勤務を経て、1996年Ph.D.（行政学）（シカゴ大学）取得。同年慶應義塾大学大学院経営管理研究科専任講師、1998年助教授、2006年教授。この間2000～2001年スタンフォード大学客員助教授、2001～2006年社会技術研究システム研究員、2007～2011年慶應義塾大学グローバルセキュリティ研究所上席研究員を兼任。

専攻分野: ミクロ経済学、産業組織論



林 高樹

HAYASHI, Takaki

教授

東京大学工学部卒業、同大学大学院工学系研究科修士課程修了。日本興業銀行勤務後、コロンビア大学統計学部助教授を経て慶應義塾大学大学院経営管理研究科准教授、2009年教授。Ph.D.（統計学）（シカゴ大学）取得。

専攻分野: 計量ファイナンス・金融工学、応用確率論

経営環境



姉川 知史

ANEGAWA, Tomofumi

教授 / 富士通チェアシップ基金教授

1977年東京大学経済学部卒業（経済学）、1980年同大学大学院経済学研究科修士課程（経営学）、1983年博士課程単位取得退学（経営学）、1983年慶應義塾大学大学院経営管理研究科助手、1991年助教授、1999年教授。医学研究科委員（2005年より）。この間、1991年イエール大学経済学博士課程修了、経済学博士Ph.D.取得。

専攻分野: 企業経済学、応用ミクロ経済学、国際経営、医療経済学

経営環境



田中 滋

| TANAKA, Shigeru

| 教授

1971年慶應義塾大学商学部卒業、1975年同大学大学院商学研究科修士課程修了、1980年同博士課程単位取得退学。この間、1975～1977年ノースウエスタン大学経営大学院修士課程修了。1977年大学ビジネス・スクール助手、1981年大学院経営管理研究科助教授、1993年教授となる。日本ヘルスサポート学会理事長、日本介護経営学会会長、医療経済学会理事、日本ケアマネジメント学会理事、ピープルズHOPEジャパン副理事長、日本慢性疾患セルフマネジメント協会副理事長。

専攻分野：経営環境、医療政策、高齢者ケア政策、医療経済学、ヘルスケアマネジメント

2014年3月退職予定



中村 洋

| NAKAMURA, Hiroshi

| 教授

1988年一橋大学経済学部卒業、1996年スタンフォード大学博士課程修了 (Ph.D. (経済学))、1996年慶應義塾大学大学院経営管理研究科専任講師、1998年助教授、2005年教授。

専攻分野：経済学、産業組織論(ライフサイエンス、ヘルスケア、IT)、経営戦略論

総合経営



磯辺 剛彦

| ISOBE, Takehiko

| 教授

1981年慶應義塾大学経済学部卒業。1981年(株)井筒屋。1991年経営学修士(慶應義塾大学)。1996年博士(経営学)(慶應義塾大学)。1996年流通科学大学商学部助教授、1999年教授。2005年神戸大学経済経営研究所教授を経て2007年慶應義塾大学大学院経営管理研究科教授。この間、1997年スタンフォード大学ビジネススクールに客員研究員として留学。2008年(一財)企業経営研究所(スルガ銀行)所長。2010年よりAsia Pacific Journal of Management誌のAssociate Editor、Journal of International Management誌のEditorial Board。1999年中小企業研究奨励賞(商工総合研究所)、2004年及び2006年Winner: Best Paper Awards (Asia Academy of Management Conference)、2010年国際ビジネス研究学会賞、義塾賞を受賞。

専攻分野：経営戦略、グローバルマネジメント



岡田 正大

| OKADA, Masahiro

| 教授

1985年早稲田大学政治経済学部政治学科卒業。(株)本田技研工業を経て、1993年修士(経営学)(慶應義塾大学)取得。Arthur D. Little (Japan)を経て、米国Muse Associates社フェロー。1999年Ph.D. (経営学)(オハイオ州立大学)取得。2002年慶應義塾大学大学院経営管理研究科助教授を経て現職。

専攻分野：経営戦略論



小林 喜一郎

| KOBAYASHI, Kiichiro

| 教授

1980年慶應義塾大学経済学部卒業。1989年慶應義塾大学経営学修士(MBA)。1989年より1993年迄、(株)三菱総合研究所・経営コンサルティング部主任研究員。1996年博士(経営学)(慶應義塾大学)取得。1997年4月より、ハーバード大学ビジネススクールへ留学。2000年、慶應義塾大学大学院経営管理研究科助教授、2006年教授。2001年～2006年フランスReims Management School客員教授。

専攻分野：経営戦略論、組織戦略論

ケース教材販売

KBSが保有するケースの一部を、オンデマンドパブリッシング方式で販売しております。

ケースのご購入・検索はこちらから

<http://www.bookpark.ne.jp/kbs/>

KBS ケース 検索



過去参加企業一覧

法人別 修士課程およびエグゼクティブセミナー受講状況

1956年の第1回「高等経営学講座」開講以来、当校のセミナーは以下の企業・団体の方々に受講いただいております。

各セミナー受講者数（累計）		※2013年8月26日現在
修士課程（MBA）※企業派遣者のみ	第1期（1978年）～第36期（2013年）	1,298名
高等経営学講座	第1回（1956年）～第58回（2013年）	4,048名
経営幹部セミナー	第1回（1961年）～第108回（2013年）	7,253名
マネジメント・ディベロップメント・プログラム	第1回（1983年）～第48回（2013年）	1,122名
幹部育成セミナー	第1回（2013年）	9名
週末集中セミナー	第1回（2001年）～第47回（2013年）	1,249名
特別・流通セミナー	第1回（1972年）～第21回（1993年）	907名
幹部開発セミナー	第1回（1963年）～第41回（2003年）	2,192名
ISSUEセミナー	第1回（2002年）～第26回（2013年）	860名

* 法人名については、受講いただいた当時の企業名・団体名を記載しています。 計 18,636名

法人名	過去参加人数	法人名	過去参加人数	法人名	過去参加人数	法人名	過去参加人数
《医薬品》		《卸売業》		《海運業》		《化学》	
アイ・シー・アイ・ジャパン株式会社	34	日本チバガイギー株式会社	21	株式会社三井物産	5	株式会社三井物産	4
株式会社アステラス製薬	8	日本フイルリップス株式会社	1	株式会社三井物産	2	株式会社三井物産	2
株式会社アサヒ薬品	99	日本ベリンガーイングルハム株式会社	6	株式会社三井物産	7	株式会社三井物産	2
アサヒ薬品株式会社	10	日本メジフィジックス株式会社	33	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	27
アサヒ薬品株式会社	16	日本理化学工業株式会社	4	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	3	日本イーライリリー株式会社	3	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	28
アサヒ薬品株式会社	3	日本レダリー株式会社	10	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	3	日本イーエル株式会社	39	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	1	日本イーエル株式会社	11	株式会社三井物産	16	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	2	日本イーエル株式会社	6	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	1	日本イーエル株式会社	201	株式会社三井物産	15	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	174	日本イーエル株式会社	1	株式会社三井物産	3	株式会社三井物産	2
アサヒ薬品株式会社	1	日本イーエル株式会社	41	株式会社三井物産	2	株式会社三井物産	4
アサヒ薬品株式会社	4	日本イーエル株式会社	1	株式会社三井物産	9	株式会社三井物産	40
アサヒ薬品株式会社	129	日本イーエル株式会社	4	株式会社三井物産	4	株式会社三井物産	40
アサヒ薬品株式会社	8	日本イーエル株式会社	1	株式会社三井物産	9	株式会社三井物産	27
アサヒ薬品株式会社	3	日本イーエル株式会社	4	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	4
アサヒ薬品株式会社	1	日本イーエル株式会社	1	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	8	日本イーエル株式会社	1	株式会社三井物産	130	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	17	日本イーエル株式会社	1	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	1	日本イーエル株式会社	1	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	7	日本イーエル株式会社	1	株式会社三井物産	5	株式会社三井物産	2
アサヒ薬品株式会社	15	日本イーエル株式会社	8	株式会社三井物産	17	株式会社三井物産	3
アサヒ薬品株式会社	1	日本イーエル株式会社	3	株式会社三井物産	4	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	2	日本イーエル株式会社	1	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	4	日本イーエル株式会社	40	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	26	日本イーエル株式会社	1	株式会社三井物産	35	株式会社三井物産	8
アサヒ薬品株式会社	8	日本イーエル株式会社	1	株式会社三井物産	4	株式会社三井物産	6
アサヒ薬品株式会社	1	日本イーエル株式会社	1	株式会社三井物産	14	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	2	日本イーエル株式会社	1	株式会社三井物産	40	株式会社三井物産	2
アサヒ薬品株式会社	110	日本イーエル株式会社	9	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	1	日本イーエル株式会社	6	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	41	日本イーエル株式会社	1	株式会社三井物産	5	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	1	日本イーエル株式会社	132	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	27
アサヒ薬品株式会社	1	日本イーエル株式会社	9	株式会社三井物産	73	株式会社三井物産	7
アサヒ薬品株式会社	2	日本イーエル株式会社	1	株式会社三井物産	4	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	2	日本イーエル株式会社	14	株式会社三井物産	103	株式会社三井物産	4
アサヒ薬品株式会社	9	日本イーエル株式会社	23	株式会社三井物産	5	株式会社三井物産	4
アサヒ薬品株式会社	1	日本イーエル株式会社	6	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	4
アサヒ薬品株式会社	1	日本イーエル株式会社	11	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	4
アサヒ薬品株式会社	196	日本イーエル株式会社	3	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	4
アサヒ薬品株式会社	5	日本イーエル株式会社	20	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	2
アサヒ薬品株式会社	1	日本イーエル株式会社	2	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	9	日本イーエル株式会社	17	株式会社三井物産	3	株式会社三井物産	2
アサヒ薬品株式会社	2	日本イーエル株式会社	1	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	88
アサヒ薬品株式会社	1	日本イーエル株式会社	1	株式会社三井物産	4	株式会社三井物産	3
アサヒ薬品株式会社	247	日本イーエル株式会社	10	株式会社三井物産	9	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	36	日本イーエル株式会社	3	株式会社三井物産	3	株式会社三井物産	14
アサヒ薬品株式会社	1	日本イーエル株式会社	63	株式会社三井物産	5	株式会社三井物産	2
アサヒ薬品株式会社	2	日本イーエル株式会社	4	株式会社三井物産	3	株式会社三井物産	2
アサヒ薬品株式会社	83	日本イーエル株式会社	2	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	45
アサヒ薬品株式会社	43	日本イーエル株式会社	2	株式会社三井物産	8	株式会社三井物産	86
アサヒ薬品株式会社	2	日本イーエル株式会社	3	株式会社三井物産	4	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	1	日本イーエル株式会社	174	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	4
アサヒ薬品株式会社	4	日本イーエル株式会社	1	株式会社三井物産	2	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	3	日本イーエル株式会社	1	株式会社三井物産	2	株式会社三井物産	2
アサヒ薬品株式会社	1	日本イーエル株式会社	1	株式会社三井物産	2	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	3	日本イーエル株式会社	1	株式会社三井物産	2	株式会社三井物産	7
アサヒ薬品株式会社	5	日本イーエル株式会社	3	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	6
アサヒ薬品株式会社	26	日本イーエル株式会社	3	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	2	日本イーエル株式会社	1	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	7
アサヒ薬品株式会社	5	日本イーエル株式会社	3	株式会社三井物産	18	株式会社三井物産	3
アサヒ薬品株式会社	20	日本イーエル株式会社	1	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	1
アサヒ薬品株式会社	10	日本イーエル株式会社	1	株式会社三井物産	1	株式会社三井物産	5
アサヒ薬品株式会社	11	日本イーエル株式会社	9	株式会社三井物産	14	株式会社三井物産	6

法人名	過去参加人数
株式会社大和証券グループ本社	35
立花証券株式会社	2
東証証券株式会社	1
新西証証券株式会社	1
日野証券株式会社	1
パークUFJ証券株式会社	14
BNPパリバ証券	3
ベークウキャピタル・マネジメン株式会社	2
松井証券株式会社	2
マネックス証券株式会社	8
みずほ証券株式会社	8
三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	3
三菱UFJ証券ホールディングス	2
ミズリルホン日本証券	1
山一証券株式会社	3
ラッセル・インベストメント株式会社	1

《情報・通信業》

インシステムネットワーク株式会社	12
株式会社アイ・エム・ジェイ	1
ィンテロノビーズジャパン株式会社	4
株式会社朝日新聞社	4
朝日放送テレビ株式会社	2
伊藤忠テクノソリューションズ株式会社	2
株式会社いまいじ	2
株式会社インペリアル情報	2
フオノン株式会社	5
Exactソフトウエア株式会社	2
S C S K 株式会社	1
エヌ・ティ・ヴィレナント株式会社	4
NRI株式会社システムズ株式会社	1
NRIセキュアテクノロジー株式会社	3
NECソフト株式会社	10
NECデータワークス株式会社	4
NECマーケティング株式会社	4
NECシステムズ株式会社	1
株式会社NHKエンタープライズ	1
株式会社NHKアイテック	1
株式会社NTTメディアスコープ	1
NTTコミュニケーションズ株式会社	1
コムシステムズ株式会社	1
株式会社エヌ・ティ・ヴィレナント	5
株式会社INTTクラフトマーケティング	2
株式会社エヌ・ティ・ヴィレナントエンジニアリング	2
株式会社NTTTコム	1
株式会社NKマネジメントセンター	1
株式会社オルカビジョンズ	1
株式会社ジャーラ	1
株式会社河北新報会社	1
西テレビ放送株式会社	4
株式会社京都市新聞	2
株式会社QJIC	1
グループ株式会社	2
KDDIホールディングス株式会社	13
HKT株式会社	15
K D D 株式会社	5
コロパティョロジーエンタテインメント株式会社	15
西肥自動車ホールディングス株式会社	7
株式会社サイバーホールドिंगス	21
産業経済新聞協会	1
山陽放送株式会社	1
株式会社シー・モビル	1
株式会社シー・イー	4
J B C C 株式会社	2
静電気学研究所	1
シスメックス株式会社	1
システム総合開発研究所	3
株式会社シスメックス研究所	2
株式会社シヤスト	1
株式会社小宮館	1
株式会社ショップエリア	1
新日本証券システム株式会社	6
ソフバンクセゾン株式会社	4
株式会社中部日本新聞東京	1
株式会社ツーカーセルラー	1
株式会社D T	1
京海上り動システム株式会社	10
株式会社東急放送ホールディングス	48
株式会社東計電算	3
東芝ソリューション株式会社	3
東宝株式会社	3
東洋ビジネスエンジニアリング株式会社	3
株式会社東和システム	1
株トレンドエレクトロニクス株式会社	1
西日本電信電話株式会社	2
商工電子クロージング株式会社	2
ニッセイ情報テクノロジー株式会社	1
株式会社放送新協	87
日本放送テレビ株式会社	2
日本電気株式会社	47
日本通信株式会社	11
日本ベリサイン株式会社	52
株式会社日本野村総合研究所	191
株式会社日本リーマン・チャレンジャー	3
株式会社日本リーマン・チャレンジャー	7
ハルマ電気株式会社(NTT東日本)	39
株式会社ビジネスソリューションズ	1
株式会社日立ソリューションズ	1
富士通ソフトウェア株式会社	14
株式会社システムホールディングス	1
株式会社システムホールディングス	1
ソフトバンクモバイル株式会社	5
株式会社毎日新聞	4
マツダエンジニアリング株式会社	5
まひぽ情報総研株式会社	4
三井物産株式会社	3

法人名	過去参加人数
安川情報システム株式会社	19
フー株式会社	4
株式会社大和コンピュータ	1
株式会社読売新聞大阪本社	1
株式会社売リクルート	76
株式会社インターネットコミュニケーションズ	2
株式会社ワンビシアークイーズ	1

《食料品》

[illegible]

水産・農林業

J A 長 野 田 中 央 会 社	1
ニ 尾 塩 協 同 合 中 央 会 社 (JA 全中)	6
全 国 農 業 協 同 合 連 合 会 (JA 全農)	7
全 国 式 会 社	57
株 式 会 社 トクスイ コーポレーション	1
日 本 農 産 工 業 株 式 会 社	2

法人名	過去参加人数
日本レコイトイ株式会社	1
株式会社	2
株式会社	4
株式会社	2
株式会社	1
株式会社	1

《精密機器》

[illegible]

《石油·石炭製品》

[illegible]

《纖維製品》

[illegible][illegible]

《倉庫・運輸関連業》

[illegible]

《その他》

学校法人愛徳学院	4
法政大学中央病院	8
社会福祉協議会	2
一般社団法人貿易研究修学センター	1
医療法人恵仁堂丸茂病院	1
医大大阪府立総合医療センター	4
大阪市社会福祉協議会	1
独立行政法人国土交通省都市整備局	1
財団法人化学及血清研究所	5
財団法川西電力株式会社	1
神奈川大学経済学部	1
東地生産性労働研究所	2
一般社団法人北里大学	77
立都大学	1
数市役所	1
イ安迪エイクニッ	59
校務大出展義塾株式	3
應義塾大学ビジネススク	2
慶義経産公社キユー	2
限福社ケイ	1
STX PAN OCEAN CO.,LTD	1
Bachyell's コンサルティング株式	1
厚生社団法人高知医療専門学校	15
国際羊毛専門業務機構	2
独立行政法人国立高等専門学校機構	3
株式会社国立病院機構相模原病院	1
株式会社NTTデータサービス	1
財団法人産業能率大学	1
校法人三幸学園	2
医療法人社団青友会合中三和クリニック	7
静岡県農業委員会	1
同産同業会本部	2
財団法人社会経済生産性本部	2
昭福社日本病舎	10
独立行政法人新エネルギー産業技術総合開発機構	16
宗荷大人信行寺	1
独立行政法人水産総合研究センター中央水産研究所	2
成城学院大学	1
成成ハビリテーション・ジョククリニック	2
校法人仙台育英大学	3
園機械進出口総公同	1
中国江蘇省対外経済貿易委員会	1
中国青島市対外経済貿易委員会	1
中石石化国際事業公司	3
財団法人中小企業共済共同済福祉財団	3
療法人災火救済大鷲会	8
公益財団法人理上げの相談所協会	1
東京医科大学歯学部附属病院	3
東京歯科大学	2
東京職員共済組合	9
東京職員共済組合	99
医療法人徳洲会福岡徳洲会病院	1
特別区人厚生事務組合	81
特許校法人中内流通科学大学	1
医療法人社団ナチュラスマイル会	27
財団法人日本無形文化遺産協会	1
一般社団法人日本私立大学連盟	7
独立行政法人農畜産業振興機構	1
久徳川自動車会社	1
一般社団法人藤元メカトロシステム	1
学校法人船橋情報ビジネス専門学校	1
防衛省	1

28

(陸運業)		
社会	社会	15
式	式	6
式	式	1
式	式	2
式	式	1
式	式	4
式	式	1
式	式	1
式	式	10
式	式	3
式	式	30
式	式	1
式	式	5
式	式	1
式	式	37
式	式	1
式	式	2
式	式	23
式	式	6
式	式	1
式	式	1
式	式	5

賛助員・顧問

KBSは開校以来、時代をリードするビジネスリーダーの養成と、そのために用いられるケース教材の開発に努力してまいりました。このような活動資金に、私共のビジネス教育活動の意義をご理解いただいた賛助員の方々から納入していただく賛助費を有効に活用させていただいております。

また、今後もKBSは、グローバルな視点と専門知識とを兼ね備えた、社会をリードする「マネジメントのプロフェッショナル」の育成を目指し、全力を傾

けていく所存でございます。

このような事情に鑑み、KBSでは賛助員制度の拡充・強化に努めております。一層のご支援、ご協力をお願い申し上げます。

なお、賛助員に対しては、KBSの開催する特別講演会等へのご招待などの特典をご用意しております。また、各種定期講座につきましては、所定の割引を行っております。

賛助員

EMGマーケティング合同会社	スルガ銀行株式会社	久光製薬株式会社
株式会社カネカ	セイコーホールディングス株式会社	富士通株式会社
共立コミュニケーションズ株式会社	積水化学工業株式会社	丸紅株式会社
クオール株式会社	中外製薬株式会社	三木プリー株式会社
クレコリサーチ&コンサルティング株式会社	第一生命保険株式会社	株式会社三越伊勢丹ホールディングス
株式会社群馬銀行	株式会社東芝	三菱重工業株式会社
恵和株式会社	株式会社東武百貨店	株式会社守谷商会
参天製薬株式会社	株式会社野村総合研究所	ライオン株式会社
JFEエンジニアリング株式会社	株式会社博報堂 D Y ホールディングス	

(五十音順 2013年8月現在)

賛助員募集要項

- 賛助会費
1口 年額 30万円
- 特別賛助費
当ビジネス・スクール教員による社内セミナー等を開催される場合、ケースによる授業1セッションにつき3万円の特別賛助費をお願いしております。
- 賛助員に対する特典
(1) 当スクール主催の経営教育プログラムへの参加料割引
下記のセミナー等の参加料を各回1口当たり1名様、10%割引いたします。
＊ 高等経営学講座(7月開講) ＊ 幹部育成セミナー<グローバル競争時代の戦略企画力・実行力・マインドセットを体得する>
＊ 経営幹部セミナー (9月・11月開講) ＊ MDP (9月～12月開講)
＊ その他当スクール主催の各種セミナー
(2) 週末集中セミナーに、1口当たり1コース1名様に無料にてご参加いただけます。
(3) 社内セミナー等の開催ご協力
3口以上ご加入いただいている賛助員様にはご要望に応じて社内セミナー等の企画開催に協力させていただきます。

＊なお、賛助会費(特典)の有効期間は、各年度末までの1年間とさせていただきます。

顧問

三菱重工業株式会社 取締役常務執行役員 阿部 孝	日本アイ・ビー・エム株式会社 名誉相談役 椎名 武雄	株式会社東武百貨店 代表取締役会長 根津 公一
環境デザイナー／プロデューサー・評論家 多摩美術大学美術学部2部デザイン学科客員教授 泉 真也	株式会社日清製粉グループ本社 名誉会長相談役 正田 修	株式会社小松製作所(コマツ) 特別顧問 萩原 敏孝
株式会社三井住友銀行 名誉顧問 岡田 明重	三菱鉛筆株式会社 代表取締役社長 数原 英一郎	株式会社資生堂 名誉会長 福原 義春
スルガ銀行株式会社 代表取締役社長兼CEO 岡野 光喜	NOK株式会社 代表取締役会長兼社長 鶴 正登	ライオン株式会社 代表取締役会長 藤重 貞慶
アサヒグループホールディングス株式会社 代表取締役会長兼CEO 荻田 伍	エーザイ株式会社 代表執行役社長兼最高経営責任者(CEO) 内藤 晴夫	富士急行株式会社 代表取締役社長 堀内 光一郎
株式会社守谷商会 代表取締役社長 加藤 弘	久光製薬株式会社 代表取締役社長 中富 博隆	富士通株式会社 取締役会長 間塚 道義
キリンホールディングス株式会社 相談役 加藤 壹康	財団法人アメリカ研究振興会 理事長 中原 伸之	キッコーマン株式会社 取締役名誉会長 茂木 友三郎
一般社団法人日本ガス協会 副会長・専務理事 蟹沢 俊行	中外製薬株式会社 代表取締役会長 最高経営責任者 永山 治	YKK株式会社 代表取締役会長 吉田 忠裕
学校法人国際大学 理事長 小林 陽太郎	株式会社UDEXコンサルティング 代表取締役 西尾 直毅	丸文株式会社 監査役 渡邊 泰彦

(氏名五十音順 敬称略 2013年8月現在)

慶應義塾大学ビジネス・スクール

セミナー担当

Tel : 045-564-2440

E-mail : seminar@kbs.keio.ac.jp

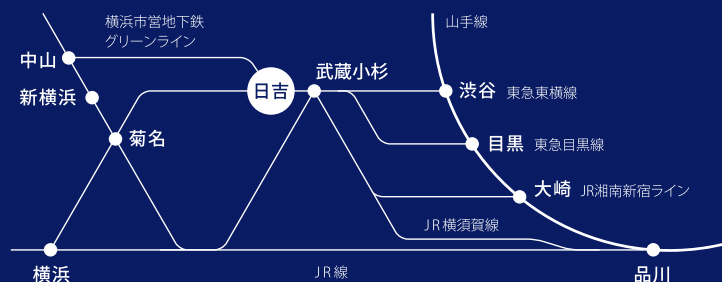
〒223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉4-1-1

窓口取扱時間 平日 8 : 45 ~ 16 : 45

 KeioBusinessSchool1962

 KBS1962

www.kbs.keio.ac.jp



- 横浜～日吉 : 20分 (急行約15分)
- 新横浜～菊名～日吉 : 20分
- 渋谷～日吉 : 25分 (急行約20分)
- 品川～武蔵小杉～日吉 : 25分

**東急東横線、東急目黒線
横浜市営地下鉄グリーンライン**
※東急東横線の特急は日吉駅には停まりません。

日吉駅、徒歩1分

プログラムガイド内の受講料・滞在費の金額表記は、消費税 5% 時のものです。

今後、消費税率の変動があった場合は、セミナー開講時の税率に基づき、税込金額が変動いたしますので予めご了承ください。