

KEIO BUSINESS SCHOOL

エグゼクティブセミナー
2015 | プログラムガイド



慶應義塾大学ビジネス・スクールのご案内

INDEX

2	2015年度セミナープログラム概要	18	ケースメソッド教授法セミナー・その他プログラム
4	高等経営学講座	19	セミナー申込手続きについて
8	経営幹部セミナー	20	ビジネス・スクール教員一覧
11	幹部育成セミナー	24	過去参加企業一覧
14	週末集中セミナー		賛助員・顧問

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。



KBSとは

1962年に創立された、日本で最も歴史のあるビジネススクールです。

MBAやPh.D.といった学位を授与するプログラムを提供する【慶應義塾大学大学院経営管理研究科】と、様々な短期間のエグゼクティブセミナーを提供する【慶應義塾大学ビジネス・スクール】があり、両者を包括して、創立時からの名称である「KBS」と呼んでいます。

慶應義塾大学大学院経営管理研究科(修士課程・後期博士課程) ※修了生 約3,500名

フルタイムMBA	慶應型ケースメソッドやゼミでの圧倒的な学習量、質の高いディスカッションでリーダーの資質を磨く、若い世代を対象とするプログラム
エグゼクティブMBA	世界視点で経営を最適化する人材を送り出す、次世代経営の担い手となる中核ミドル人材向けのプログラム
後期博士課程	経営理論研究の第一線で活躍し、最新の学術理論を実務と教育に応用する研究教育のリーダーを養成するプログラム

慶應義塾大学ビジネス・スクール(セミナー) ※受講生 約18,000名 (2,000法人)

エグゼクティブセミナー	組織のマネジメント能力と戦略的実行力を慶應型ケースメソッドと異業種交流によって分野横断的に体得する、実務家のための実践的人材育成プログラム
ISSUEセミナー	経営の最先端理論を分野別に深く学び、イノベティブな構想力と機能設計能力を養成する専門能力養成型プログラム

KBSの特徴

1. 実践的な教育方法「ケースメソッド」を採用

受身の姿勢で知識を身につけるのではなく、自らの考えを積極的に説明し討論する双方向型の授業方法を体験することで、実践的な経営能力を身につける。

2. 経営や自社の課題について 2. 学び考えることに集中するカリキュラム

討論のための準備～討論～振り返りや体系化のため、「朝から夜まで学び考えること」に集中して取り組む。

3. 最先端の研究の積み重ねによって普遍化した経営理論や 3. スキルを伝授する一流の教師陣

4. 世界基準の教育品質保証と国際ネットワーク

日本で唯一、2大国際認証機関に認められたビジネススクール



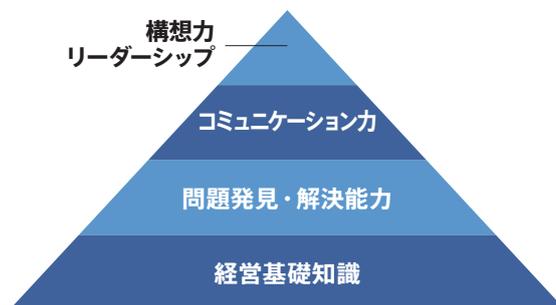
世界のビジネススクールとの協定
国際提携による人脈やコンテンツを最大限に活用



KBSが目指す経営人材育成

これからのビジネスリーダーに求められる多面的な経営能力とは・・・

1. 経営各領域の**基礎知識**
2. 事実に潜む**課題を発見し、解決策を提示する能力**
3. 多様な人材と議論し意見を引き出す**コミュニケーション力**
4. 広い視野でビジネスを構想し、人々を先導していく**リーダーシップ**





慶應型ケースメソッド

ケースメソッド授業とは

学生や受講者が、ケース^{*}を事前に読み込んだ上、各人の分析結果あるいは意思決定の内容やその理由を教員のリードの下で発表し、議論する授業形式。

^{*}ケース：実際の企業や組織が直面した経営課題を記述した教材

ケースメソッド授業の流れ

事前個人研究



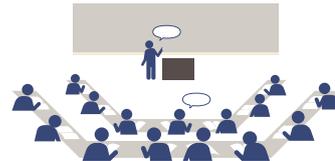
各自がケースの当事者の立場に立ってケースを分析・検討し、具体的な提案を準備する

グループ・ディスカッション



事前個人研究の成果を参加者が持ち寄り、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

クラス・ディスカッション



教員のリードにより、多数の参加者の意見を通して、参加者全員がディスカッションを重ねる

慶應型ケースメソッドの特徴

1. 日本の経済社会風土に根ざした人材育成

- ・ 50年の歴史に育まれた、日本企業に適したケースメソッドを採用
- ・ 他者の考えを尊重し、経営に貢献する視点を全員で創出
- ・ クラスの協創協働水準を高め、「学びの共同体」を通じ教育効果を高める

2. 強力なケース開発

- ・ 独自に年間100本の新作ケースを開発、常に新鮮な課題を提供
- ・ さまざまな業界の日本企業に関するケースで、学習可能
- ・ 海外のビジネススクール作成ケース翻訳版も充実

3. 研究者である教員による授業

- ・ MBA、Ph.D.を指導する教員が、最前線の研究成果をセミナーに反映
- ・ 研究機能を持つ大学ならではの、学術的裏づけのある内容
- ・ 企業との強いネットワークを持つ教員の知見をケースに反映

ケースメソッドでの学び

- ・ 一般的な知識や理論の一方的講義からは得られない、**実践的な経営意思決定を行う実務能力**
- ・ **分野横断的に知識を体系化する能力**
- ・ 実務と理論を融合することによって生まれる**強力なリーダーシップと経営に対する使命感**

最大限のリーダーシップ発揮

- ・ ケースメソッドが有効
- ・ 個人の内面に存在する属人的な力
- ・ 職務横断的に要求される力

実務能力

知識・理論

- ・ 講義形式の授業が有効
- ・ 本やマニュアルでの伝達が可能
- ・ ある職務領域でのみ有効

バランスライン

2015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かねばなりません。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。

ISSUEセミナー

経営の最先端理論を分野別に深く学び、イノベティブな構想力と機能設計能力を養成する専門能力養成型プログラム。

グローバルな視点を持つトップマネジメントへ 第60回 高等経営学講座

総合プログラム

年 1 回 | 合宿型 8泊9日 | 大阪開催 | 要事前予約

受講者の主な役割	社 長	◎	<h3>トップとしてのビジョンと 全社戦略を再構築する</h3>
	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		
	全社的・総合的視野に立った判断・意思決定能力の体得		
社外人材との強い絆とネットワークの醸成			

2015年度テーマ 変化とスピードの時代を先導する戦略イノベーションに向けて

会期	2015年7月26日(日)～8月3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 613,000円(消費税8%込) ※賛助員(法人)は割引制度有 ② 滞在費 [8泊9日] 189,258円(消費税8%・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	2015年5月下旬 ※参加枠確保のため、あらかじめWEBから「事前予約」をお願いします。
申込締切	2015年6月26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

年 2 回 | 合宿型 10泊11日 | 京都・下田(静岡)開催 | 要事前予約

受講者の主な役割	社 長	○	<h3>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</h3>
	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			

第112回 第113回

会期	2015年9月2日(水)～9月12日(土) [10泊11日]	2015年11月4日(水)～11月14日(土) [10泊11日]
会場	京都東急ホテル	下田東急ホテル
申込開始	2015年7月上旬 ※参加枠確保のため、あらかじめWEBから「事前予約」をお願いします。	2015年9月上旬
申込締切	2015年7月31日(金)	2015年10月2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 499,900円(消費税8%込) ※賛助員(法人)は割引制度有 ② 滞在費 [10泊11日] 190,570円～220,270円 (消費税8%・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。	

第3回幹部育成セミナー

総合プログラム

〈戦略企画力・実行力とグローバルな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

要事前予約

受講者の主な役職

社 長	
取 締 役	
部 長	○
課 長	◎
幹部候補	◎

異業種交流による 基本的な経営と グローバルマインドの養成

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

2015年度テーマ 基本的経営能力とグローバルなマインドを養う

会期	2015年6月7日(日)～6月13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)
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けます。
参加費	受講料 462,900円(消費税8%込) ※宿泊費全額と昼食費の一部を含みます。
申込開始	2015年4月上旬 ※参加枠確保のため、あらかじめWEBから「事前予約」をお願いします。
申込締切	2015年5月7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 週末集中セミナー

分野別プログラム

年 4 コース

通学型

日吉(横浜)開催

受講者の主な役職

社 長	
取 締 役	○
部 長	○
課 長	◎
幹部候補	◎

MBA課程で開講している 基本8分野を網羅

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)
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 142,600円(消費税8%込)
申込開始	2015年2月上旬

意思決定とマネジメントシステム集中コース

会期	2015年4月11日(土)、18日(土)、25日(土)
申込締切	2015年3月11日(水)

会計管理集中コース

会期	2015年5月16日(土)、23日(土)、30日(土)
申込締切	2015年4月16日(木)

ヘルスケアポリシー & マネジメント集中コース

会期	2015年11月28日(土)、12月5日(土)、12日(土)
申込締切	2015年10月28日(水)

財務戦略集中コース

会期	2016年2月20日(土)、27日(土)、3月5日(土)
申込締切	2016年1月20日(水)

ケース・ティーチングとディスカッション・リーダーシップを習得する ケースメソッド教授法セミナー

ISSUEセミナー

年 3 回

通学型

日吉(横浜)開催

受講対象者

大学教員/学校教員(ケースメソッド教授法獲得)
セミナー講師/コンサルタント(ケースメソッド教授法獲得)
大学院博士課程学生(大学等の教壇に立つ準備)
教育事業会社のディレクター(教育プログラム開発・講師マネジメント)
一般事業会社のプロジェクトマネジャー(リーダーシップ開発)

目的

ケースメソッドで教える講師のための教授法訓練プログラム。ディスカッションリード演習を繰り返すことで、ケースメソッドで教えるためのスキルに磨きをかけるとともに、参加者の自由闊達な討論を導き支えるための、参加者観、授業観、教育観を確立する。

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)
定員	ベーシック・モジュール 20名程度〔1クラス編成〕 アドバンス・モジュール 20名程度〔1クラス編成〕
参加対象	ケースメソッドで教える準備が必要な方、ケースメソッドで教える講師を束ねる必要のある方、討論を通じた問題解決を主導すべき立場にある方。
受講方式	通学型 ※ただし希望者は研修宿泊施設利用可
受講料	第1クール 194,400円(消費税8%込) 第2クール 220,000円(特別学生審査料・登録料・聴講料) 第3クール 194,400円(消費税8%込)
開講日程	第1クール ベーシック・モジュール(公開セミナー) 2015年6月20日、7月4日、7月18日、8月1日 全4回 第2クール ベーシック・モジュール(大学院授業の科目聴講) 第2クールは、開講が決定次第、日程をWEBで告知 第3クール アドバンス・モジュール(公開セミナー) 2016年1月23日、2月6日、2月20日、3月5日 全4回 ※開講はすべて土曜日 10:00-17:00(第2クールのみ17:15まで) ※第2クールは開講予定であり、確定はしていません。

グローバルな視点を持つトップマネジメントへ 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60回 高等経営学講座

会期 2015年7月26日(日)～8月3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 613,000円(消費税8%込)
※賛助員(法人)は割引制度有
② 滞在費 [8泊9日] 189,258円(消費税8%・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 2015年5月下旬
※参加枠確保のため、あらかじめWEBから「事前予約」をお願いします。

申込締切 2015年6月26日(金)

2015年度テーマ

変化とスピードの時代を先導する戦略イノベーションに向けて



慶應ビジネス・スクールの歴史はこの高等経営学講座から始まりました。記念すべき第1回目のセミナーは1956年に遡り、当時ハーバード・ビジネス・スクールから2人の教授を招聘して行われました。今回で本セミナーも60回目を迎えます。半世紀以上にわたり、本セミナーが日本のエグゼクティブ教育に果たした役割は非常に大きいものがあります。

今日、日本経済や日本企業を取り巻く環境は劇的に変化し、企業経営に大きな変革を迫っております。かつてない変化のスピードに対して、組織はいかに自立的に状況判断し、戦略革新を行っていくかが求められています。また先進国で市場収縮や高齢化という問題が起きる一方、新興国においては急速な経済成長による資源の大量消費や都市化による環境問題が発生しており、経済活動と社会との親和性が従来以上に企業に求められるようになっております。さらには新興国がかつての生産拠点から一大消費地へと変化した結果、いかに現地にイノベーション拠点を構築するのか、さらには台頭する新興国巨大企業にどう先進国企業が対抗するべきかというグローバル競争課題も発生しております。

こうした大きな環境変化を背景に、今回の高等経営学講座では、「変化とイノベーション」というテーマのもと、新たな時代を切り開くための企業・事業変革や組織の在り方をケース討議や講演を中心にしながら、慶應ビジネス・スクールとハーバード・ビジネス・スクールの講師陣と共に考えてまいりたいと思います。

第60回高等経営学講座 主管 小林 喜一郎

スケジュール例 (第59回)

	7/27 (日)	7/28 (月)	7/29 (火)	7/30 (水)	
午前		組織・マネジメント 「IBMの研究開発コラボラトリー戦略」 浅川和宏	組織・マネジメント 「ドリコム(A)」 清水勝彦	会計 「独立行政法人 都市再生機構」 太田康広	
		昼 食			
午後	開講式・集合写真・事務連絡 オリエンテーション 井上哲浩 夕食会	総合経営 「ZARA: ファースト・ファッション」 小林喜一郎	情報・意思決定 「キューバ危機」 大林厚臣	生産 「株式会社東芝ハードディスクドライブ事業の生産戦略(A)」 坂爪裕 名刺交換会	
		個人研究			
	7/31 (木)	8/1 (金)	8/2 (土)	8/3 (日)	8/4 (月)
午前	講演 「日本型マーケティングの再構築」 池尾恭一 名誉教授	マーケティング 「ジャイアント」 井上哲浩	総合経営 「日本パーカライジング」 岡田正大	戦略 「Alibaba's Taobao (A)」 Stephen P. Bradley 名誉教授	講演「Can You Say What Your Strategy Is?» Stephen P. Bradley 名誉教授
		昼 食			終講式
午後	講演 清家篤 塾長 講演「良品計画の経営改革とグローバル展開」 松井忠三 氏	総合経営 「ザイアメター:『破壊的イノベーション』の過去と未来」 磯辺剛彦	戦略 「Apple Inc. in 2012」 Stephen P. Bradley 名誉教授	財務 「ファーストリテイリング」 小幡 績	
		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



Stephen P. Bradley

ハーバード・ビジネススクール名誉教授

専攻分野: 競争戦略、企業戦略、産業進化論、戦略方法論、技術戦略

1963年エル大学卒業(電気工学専攻)、1965年カリフォルニア大学バークレー校修士、1968年同校博士(オペレーションズ・リサーチ)。IBM社勤務を経て、ハーバード大学ビジネス・スクール教授。専門分野は競争戦略および企業戦略で、特にテクノロジーが産業構造および競争戦略に与えるインパクトに関する理論の大家である。現在、同校の2つのエグゼクティブ向けプログラム「Designing and Executing Strategy - China」および「Aligning and Executing Strategy - India」の教務主任。近著に『The Broadband Explosion: Leading Thinkers on the Promise of a Truly Interactive World』(Harvard Business School Press, 2005年)等がある。

特別講師



松井忠三

株式会社良品計画
代表取締役会長(兼) 執行役員

1949年、静岡県生まれ。株式会社良品計画会長。73年、東京教育大学(現・筑波大学)体育学部卒業後、西友ストア(現・西友)入社。92年良品計画へ。総務人事部長、無印良品事業部長を経て、2001年社長に就任。赤字状態の組織を「風土」から改革し、業績のV字回復・右肩上がりの成長に向け尽力。07年には過去最高売上高(当時)となる1620億円を達成した。08年より現職に就き、組織の「仕組みづくり」を継続している。



清家篤

慶應義塾長

慶應義塾大学商学部教授、慶應義塾塾長。博士(商学)。専攻は労働経済学。1978年、慶應義塾大学経済学部卒業、同大学院商学研究科博士課程修了、同大学商学部助教授を経て、

1992年より同教授。2007年より商学部長、2009年より慶應義塾塾長。この間ランド研究所研究員、経済企画庁経済研究所客員主任研究官等を歴任。労働政策審議会委員、経済社会構造に関する有識者会議委員などを兼務。近著に『エイジフリー社会を生きる』NTT出版(2006年)、『高齢者就業の経済学』(共著)日本経済新聞社(2004年、2005年の第48回日経・経済図書文化賞受賞)、『労働経済』東洋経済新報社(2002年)などがある。



池尾恭一

明治学院大学経済学部教授
慶應義塾大学名誉教授
商学博士(慶應義塾大学)

1973年慶應義塾大学商学部卒業、1975年同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)、2014年慶應義塾大学名誉教授となる。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。2014年明治学院大学経済学部教授。日本消費者行動研究会会長(1998-1999)、『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-)。

受講者アンケート (抜粋)

セミナー全般

帝国ホテル大阪という場、8泊9日という期間、そして内容。すべてがよく練られたプログラムだった。

ハーバードのケースを筆頭にレベルの高い教材、講義だった。

この9日間で一生もの人脈ができたと感じている。



Stephen P. Bradley 名誉教授担当授業について

スピーディーな経営判断能力は、経営者にとって必須だと改めて感じた。

ストラテジーイノベーションの重要性を学んだ。

とにかく分かりやすかった。導入、話の進め方、クローージング、すべてが納得感のある内容だった。

KBS教員担当授業について

教員のファシリテーション能力と、限られた時間で与える情報量に感心した。

講義を通じて意思決定の臨場感を体験することができた。今後の経営に活用できそうである。

異業種のケースが新鮮で学びが多かったのはもちろんのこと、同業種のケースも自社・自分とは違った視点の気づきが非常に多かった。

受講者の声

第59回高等経営学講座に参加して

姫野 昌治 氏 株式会社大分銀行

少子化や若者の都市への移住等による生産年齢人口の減少は、高齢化問題とともに、これからの地域経済に様々な課題を提起していくことになるが、現状においても、後継者不足等で事業継続を断念する地域中小企業は後を絶たない。また、われわれ地域金融機関を巡る経営環境も、長期に及ぶ低金利政策に伴う収益低下傾向から脱却できず、日増しに厳しくなっている。

グローバル化やICTの急速な進歩と普及、広がる規制緩和、そして人口減少等、かつて経験しなかった幾つもの環境変化や構造変化に適応していくには、これまでの知識や経験だけでは解決が難しくなっている。しかし、抱えている課題は多い一方、職務から休日の付き合いも外せないことから、じっくりと勉強する時間が取れない。そのような中、KBSの本講座を知り、かかるジレンマを吹き飛ばすために思い切って参加した。

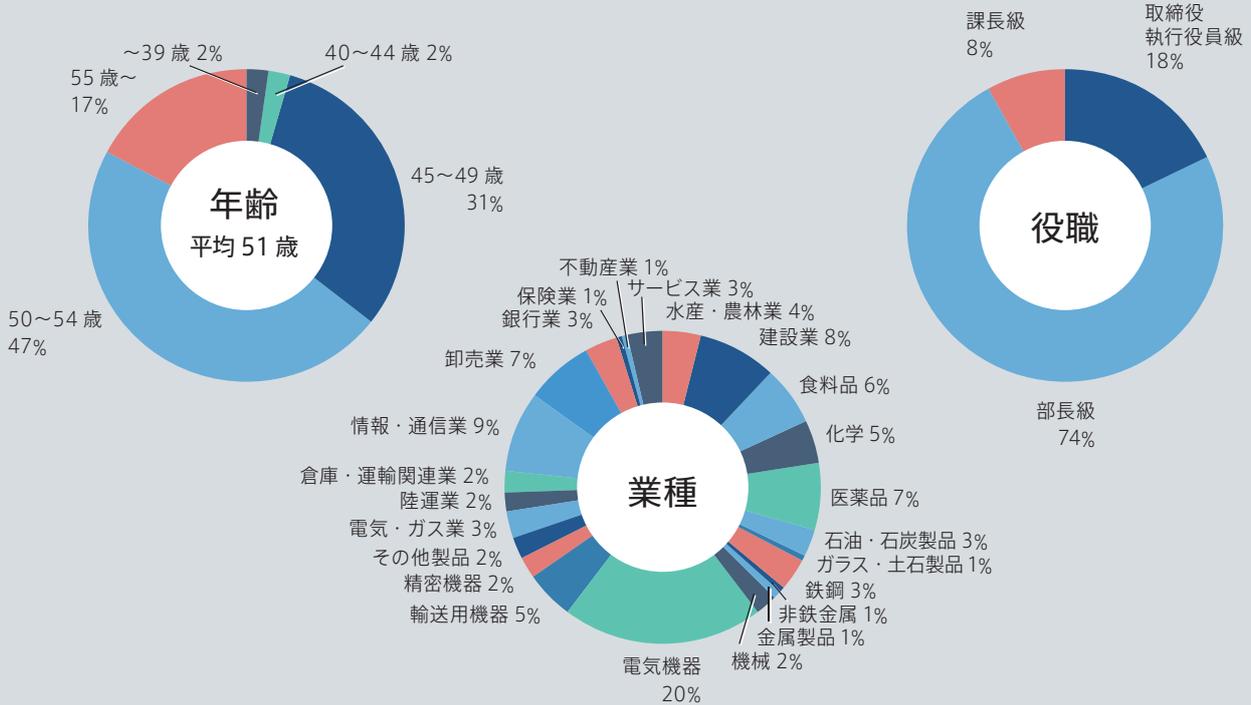
ポーターの「競争戦略論」等の経営書はこれまで読んできたものの、本講座のようなケースメソッドによる企業分析、戦略立



案など、より実践的な活用や応用について学べたことは有意義であった。また、ケースを材料にグループ議論を重ねたり、他グループや講師の意見を拝聴する中で、自分では発想できなかった様々なアイデアは大いに参考になった。

今、日本の多くの企業は変革を求められている。経営を変えるにはリスクが高まる。しかし、変えなければさらにリスクは高まる。本講座で得た経験を自社の経営に生かすべく、積極的に行動していきたい。

受講者データ (過去2年分) [参加企業67社 参加人数176名]



参加企業一覧 (過去2年分)

- | | | |
|--|---|---|
| <p>あ アズビル株式会社
アメリカンファミリー生命保険会社
出光興産株式会社
株式会社イノアックコーポレーション
入江株式会社
株式会社エクセディ
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</p> <p>か ギガフオン株式会社
キッコーマン株式会社
岐阜プラスチック工業株式会社
黒崎播磨株式会社
KVH株式会社</p> <p>さ サノフィ株式会社
シーメンスインダストリーソフトウェア・シミュレーション&テスト株式会社
株式会社ジェイビーシー
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
株式会社ジェイコムウェスト
塩野香料株式会社
ジャパン マリンユナイテッド株式会社</p> | <p>昭和シェル石油株式会社
スウォッチグループジャパン株式会社
スタンレー電気株式会社
住友商事株式会社
全国農業協同組合連合会 (JA全農)
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
タツタ電線株式会社
中外製薬工業株式会社
東京建物株式会社
株式会社東芝
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
東北電力株式会社
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
日清フーズ株式会社
株式会社日本経済新聞社
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
ハウス食品株式会社
好侍食品 (中国) 投資有限公司
パシフィックコンサルタンツ株式会社
阪急電鉄株式会社
阪神電気鉄道株式会社
株式会社PFU
株式会社肥後銀行
株式会社富士通マーケティング
株式会社ベイ・コミュニケーションズ</p> <p>ま 丸紅株式会社
三菱鉛筆株式会社
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</p> <p>や 株式会社安川電機
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	



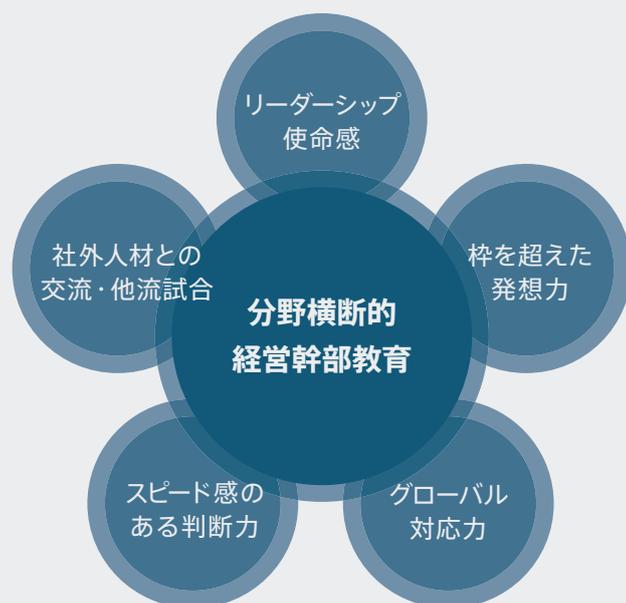
目的	主に企業の中堅幹部（部長・課長クラス）の経営管理能力の向上
特徴	<ul style="list-style-type: none"> 経営の基本的知識の理解と応用能力の向上 各経営機能の分野とそれらの相互理解の深化 全社的・総合的視野に立った判断・意思決定能力の体得 自己見解を説得力を持って発表 社外人材との強い絆とネットワーク醸成

第112回 経営幹部セミナー

会期	2015年9月2日（水）～9月12日（土）〔10泊11日〕
会場	京都東急ホテル
申込開始	2015年7月上旬 ※参加枠確保のため、あらかじめWEBから「事前予約」をお願いします。
申込締切	2015年7月31日（金）
定員	80名〔2クラス編成〕

第113回 経営幹部セミナー

会期	2015年11月4日（水）～11月14日（土）〔10泊11日〕
会場	下田東急ホテル
申込開始	2015年9月上旬 ※参加枠確保のため、あらかじめWEBから「事前予約」をお願いします。
申込締切	2015年10月2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	<p>① 受講料 499,900円（消費税8%込） ※賛助員（法人）は割引制度有</p> <p>② 滞在費 [10泊11日] 190,570円～220,270円 （消費税8%・サ込/予定）</p> <p>※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。</p>



2014年度 開催実績

スケジュール例 (第110回)

		9/3 (水)	9/4 (木)	9/5 (金)	9/6 (土)	9/7 (日)
午前	開講式・写真撮影 オリエンテーション		マーケティング 坂下玄哲	総合経営 岡田正大	マーケティング 坂下玄哲	会計 太田康広
			昼 食			
午後	組織・マネジメント 大数毅		財務 小幡績	マーケティング 平井孝志 氏	情報・意思決定 安道知寛	会計 太田康広
			個人研究		名刺交換会	個人研究
		9/8 (月)	9/9 (火)	9/10 (水)	9/11 (木)	9/12 (金)
午前	会計 太田康広		組織・マネジメント 大数毅	生産 坂爪裕	組織・マネジメント 渡辺直登	情報・意思決定 大林厚臣
				昼 食		
午後	経営環境 中村洋		生産 坂爪裕	経営環境 中村洋	財務 小幡績	総合経営 岡田正大
	講演 渡部さとる 氏			個人研究		終講パーティー
						講演 岡崎研太郎 氏 終講式

受講者アンケート (印象に残ったケース)

マグネットリング(マーケティング)

マーケティングの基礎理解はもちろんのこと、講師のファシリテーションが秀逸と感じた。

東京電力 福島第1原発事故と賠償スキーム(会計)

法律などの外部要因が厳しい中で、企業活動の存続意義とその手法について考えをめぐらせることができた。

信越化学工業(総合経営)

トップの重要性を再認識した。具体的には、トップのリーダーシップが強い場合のメリット・デメリットを考えさせられた。

八甲田山雪中行軍(情報・意思決定)

極限状態における意思決定の重さを理解できた。臨場感があった。

受講者の声

超濃密な11日間

～ケースメソッドの想像以上の効果と受講生との出会い～

福菌 健司 氏 損保ジャパン日本興亜ホールディングス株式会社

様々な視点から物事を俯瞰する能力を身につけたいと考え、私はこの研修に参加した。10泊11日という期間、職場を離れることへの不安もあったが、それ以上に得られる効果に期待し、研修初日を迎えたことを昨日のこのように思い出す。

「その企業の成功要因は?」、「将来取るべき戦略は?」、「財務諸表の特徴は?」・・・

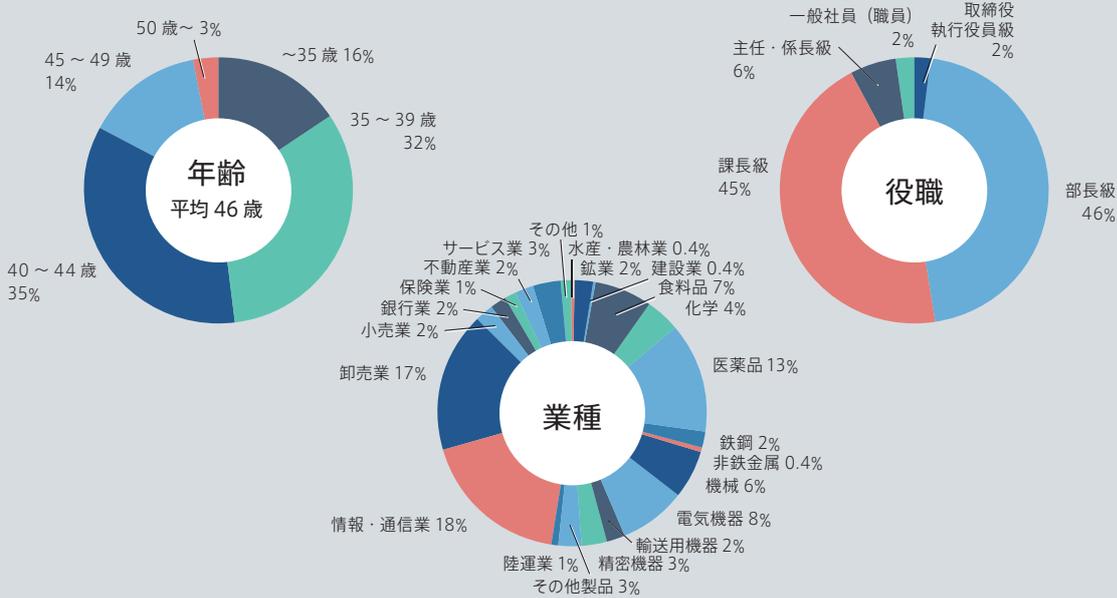
実在する企業の具体的な行動について自分自身の考えを前日まとめ、翌日、様々な業種の受講生と行うグループ・ディスカッションでは、業種を超えた部門横断的な視点で戦略を考えることができる。その後の講師による授業は、講師・受講生双方での対話による協働作業により展開され、経営戦略のフレームワークなどをより実践的に学ぶことができる。これこそがケース



メソッドの効果と言える。

上記体験を通して、より多角的な視点で企業行動を考えられるようになっていく自分自身の変化を日々実感する。グループ・ディスカッションの内容も日々高度化していく。その結果、講師による授業も自然と内容の濃いものとなっていき、好循環が生まれてくる。10泊11日という長い期間、そういった環境に身を置けたことで、当初設定した研修の参加目的以上のことを身につけることができたことと実感している。そして、研修後も交流を持てる数多くの仲間を得ることもできた。そのような意味も含め、この研修に参加できて本当に良かった。

受講者データ (過去2年分) [参加企業94社 参加人数235名]



参加企業一覧 (過去2年分)

- あ 株式会社アイ・エム・ジェイ
- アボットジャパン株式会社
- 株式会社イシュー
- 伊藤忠商事株式会社
- 伊藤忠アーバンコミュニティ株式会社
- 岩崎産業株式会社
- 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セキュアテクノロジーズ株式会社
- エルエヌ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
- 韓国住友商事株式会社
- か 関東開発株式会社
- ギガフォトン株式会社
- KISCO株式会社
- グラクソ・スミスクライン株式会社
- グロープライド株式会社
- 株式会社群馬銀行
- KVH株式会社
- 興和株式会社
- 株式会社小松製作所(コマツ)
- 株式会社三技協
- JCRファーマ株式会社
- さ 社団法人慈恵会
- 株式会社島津製作所
- 上海凱琳美業(集团)有限公司
- 株式会社スズケン
- スチールプランテック株式会社
- 住友建機株式会社
- 住友重機械エンパイロメント株式会社
- 住友重機械工業株式会社
- 住友商事株式会社
- 株式会社税研情報センター
- 株式会社税務研究会
- 株式会社税務研究会
- 全国農業協同組合連合会(JA全農)
- ソニーデジタルネットワークアプリケーションズ株式会社
- ソニーマーケティング株式会社
- 損保ジャパン日本興亜損害株式会社
- 損保ジャパン日本興亜ホールディングス株式会社
- た 第一三共株式会社
- 株式会社大京
- 株式会社第四銀行
- 大同特殊鋼株式会社
- 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 ナガセケムテックス株式会社
- 長瀬産業株式会社
- 名古屋トヨペット株式会社
- ナプテスコ株式会社
- ナミックス株式会社
- 株式会社名村造船所
- 株式会社南都銀行
- 株式会社ニコン
- 日光ケミカルズ株式会社
- 日清製粉株式会社
- 株式会社日清製粉グループ本社
- 日清フーズ株式会社
- 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
- 日本メジフィジックス株式会社
- 株式会社野村総合研究所
- は 株式会社林原
- 阪神電気鉄道株式会社
- 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
- 三菱重工業株式会社
- 三菱電機エンジニアリング株式会社
- 名菱テクニカ株式会社
- 株式会社モロオ
- や 株式会社安川電機
- よつ葉乳業株式会社
- ら 医療法人社団洛和会
- 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

幹部育成セミナー

＜戦略企画力・実行力とグローバルなマインドセットを体得する＞

異業種交流による基本的な経営とグローバルマインドの養成

受講者の主な役割	社長		
	取締役		
	部長	○	
	課長	◎	
	幹部候補	◎	
目的	若手幹部候補に対し、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ためのマインドセットを体得する機会を提供する。		
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・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付き ・社外人材との強い絆とネットワークの醸成 		

第3回幹部育成セミナー

会期	2015年6月7日(日)～6月13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)
定員	40名〔1クラス編成〕
参加対象	企業の幹部・若手幹部候補の方
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 462,900円(消費税8%込) ※宿泊費全額と昼食費の一部を含みます。
申込開始	2015年4月上旬 ※参加枠確保のため、あらかじめWEBから「事前予約」をお願いします。
申込締切	2015年5月7日(木)

2015年度テーマ 基本的経営能力とグローバルなマインドを養う



世界のビジネス界では、多くの企業が地球規模大の発想から事業の展開を進めているばかりか、企業が国や非営利組織と一体となって世界中の市場へ進出する例も増えています。このように多様性を急速に高める事業環境にあって、やはり肝要なのは「基本的な経営能力とナレッジ」をまずはしっかりと体得しておくことと、それを現実社会へ応用する際の「視点・視座」「視野の広さ」です。本セミナーでは、KBS教員陣と外部専門家を組み合わせた独自のプログラム構造によって、基本と応用を共に強化することを目指しています。若手幹部候補の方々に対し、実務の専門領域に埋没しない大局的観点から企業活動を理解し、とるべき戦略を考察する訓練を提供します。

第3回幹部育成セミナー 主管 岡田 正大



2014年度 開催実績 **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

スケジュール例 (第2回)

		6/8 (日)	6/9 (月)	6/10 (火)
午前	開講式		総合経営	総合経営
	導入講義「企業戦略の基本概念」岡田正大 グループ別討論「わが社にとってのグローバル化とは」		「信越化学工業」 岡田正大	「インド・マドゥライのアラヴィンド眼科病院：視力への貢献」 小林喜一郎
		昼 食		
午後	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	講演「地域と共に成長するビジネスモデル：足を運び続けた現場で築き上げたウィンウィンの関係」 森茂人 氏	講演「ソーシャル・アントレプレナーシップ」 槌屋詩野 氏	
	講演「未来から現在をみる 2054年のビジョンと今取り組むべきこと」 岡田正大	組織・マネジメント	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	「資生堂フランス」 浅川和宏	
		交流会		

		6/11 (水)	6/12 (木)	6/13 (金)	6/14 (土)
午前	ワークショップ 「ソーシャルデザイングループOSAの ケニアにおける試み - その手法と理念」 坂田泉 氏	会 計	マーケティング	総合経営	
		「事例で考える企業の 国際税務戦略への対応」 大河原健 氏 + 村上裕太郎	「サムスン電子：グローバル・マーケティング」 余田拓郎	「フマキラー・インドネシア」 岡田正大	
		昼 食			
午後	"Basics of Micro finance and implications for Japanese corporations working in developing markets" Shankar, Savita, PhD	講演「イーザイにおける BOPビジネスの取り組み」 高山千弘 氏	講演「東アフリカにおける事業創造」 長谷川竜生 氏	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	
	生 産	総合経営	経営環境	終講式	
		「東洋シール工業(株)インドネシア工場」 河野宏和	「サウラー社：中国での挑戦」 磯辺剛彦	「イーザイ株式会社-中国における コンプライアンスへの取り組み-」 中村洋	終講パーティー

招聘講師 *敬称略、出講順



光富 敏夫
ラーニングワークス・インターナショナル代表
グローバルマネジメント研究所取締役パートナー



森 茂人
ヤマハ発動機(株) 海外市場開拓事業部
事業企画部 部長



槌屋 詩野
IMPACT HUB Tokyo, Director
(株式会社HUB Tokyo, Co-Founder & Director)



坂田 泉
一般社団法人 OSAジャパン 会長



Savita Shankar
The Asian Institute of Management (AIM)
リサーチフェロー



大河原 健
ペーカー&マッケンジー法律事務所
代表 移転価格・経済分析



高山 千弘
イーザイ株式会社 理事
知創部長



長谷川 竜生
Organic Solutions Rwanda Ltd.代表

受講者の声

新たな知識と発想の共有の場として

木村 慧太郎 氏 全国農業協同組合連合会



今回参加したセミナーでは主にケースメソッドを通じて、過去に各国の企業が直面した経営上の課題を、現実のビジネスの場で活きる題材として学ぶことができました。事前予習および授業前のグループ・ディスカッションを通じて、単純に過去の題材を学ぶことから抜け出し、自分もしくは自分の所属する企業であれば、その事例をどう捉え、判断し、どのような結果が待ち受けるのか、想定し考えるきっかけとなりました。また、グループディスカッションおよび授業によって、自

分には抜け落ちていた知識・発想・物の見方に気づかされることが多々あり、大きな収穫となりました。実務家の講演では、正に世界各地の最前線で活躍される方々の発想や気構えに触れることができ、感銘を受けました。また合宿生活を通じた異業種、会社での立場も異なる人との出会いも、自己研鑽の必要性を大きく感じさせられる刺激となりました。どのような業界もそうですが、私の所属する業界もこれから大きな変革を迎えていきます。そのような変革のときの中で、企業としてどう生き残りかつその地域・社会と調和していくのか、今回のセミナーでは多くのヒントをもらいました。

受講者アンケート (抜粋)

ケースが多様で刺激的であった。学んだことを早速自身の業務に活かしてみ、また数カ月後にセミナーの復習をすると、新たな発見があると思う。

グループ変更が数回あったことで、多くの人のものの見方、考え方を知ることができた。グループディスカッションで、より多くの人と対話しておくことによって、クラス討議での発言も有意義なものになった。

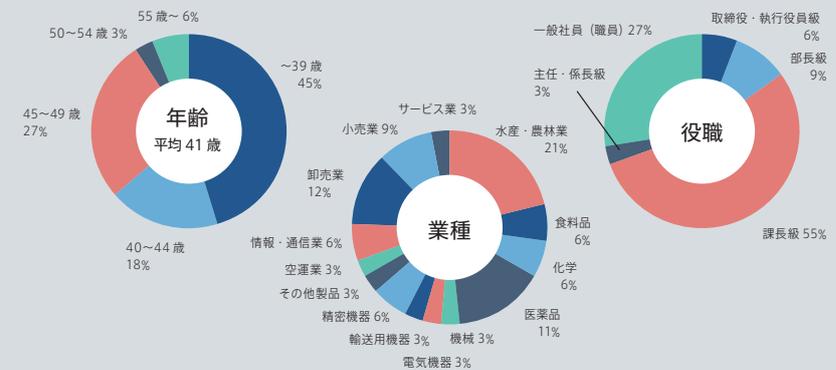
幅広い分野のケースと、数多くの貴重な講演があり、非常に刺激的で勉強になった。

プログラムがよく練られており、バランスが良いと感じた。期間も長すぎず短すぎず、ちょうど良かった。

合宿型セミナーだったので、宿泊施設への移動時間もなく、学習に集中することができた。

受講者データ (過去2年分)

[参加企業19社 参加人数33名]



参加企業一覧 (過去2年分)

- | | | |
|--|---|---|
| <p>あ 旭化成ケミカルズ株式会社
アボットジャパン株式会社
ANAホールディングス株式会社
SCSK株式会社</p> <p>か ギガフォトン株式会社
興和株式会社</p> <p>さ 芝浦メカトロニクス株式会社</p> | <p>株式会社ジャクエツ
住友商事株式会社
全国農業協同組合連合会 (JA全農)</p> <p>た 武田薬品工業株式会社
株式会社TBWA\HAKUHODO
株式会社トウ・ソリューションズ
トヨタ車体株式会社</p> | <p>な 株式会社中島董商店</p> <p>は 株式会社林原
株式会社福田屋百貨店</p> <p>ま 三菱鉛筆株式会社</p> <p>ら ロキグループホールディングス株式会社</p> |
|--|---|---|

施設紹介

当セミナーは合宿型です。滞在先として「協生館宿泊施設」をご利用いただけます。客室には冷蔵庫、収納スペースがあり、シャワー・トイレ完備です。共同のランドリー、キッチン、ラウンジのスペースもあります。

※宿泊室備品やアメニティーについては、WEBよりご確認ください。



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

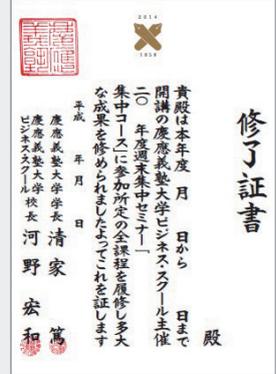
MBAプログラムで学ぶ基本8分野を網羅

2015年度 開講コース

- 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

2016年度 開講コース (予定)

- 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



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 [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プログラムの基本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プログラムで学ぶ経営の基礎8分野を網羅するようになっている。2年間で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。

意思決定とマネジメントシステム集中コース

会期 2015年4月11日(土)、18日(土)、25日(土)

申込締切 2015年3月11日(水)

会計管理集中コース

会期 2015年5月16日(土)、23日(土)、30日(土)

申込締切 2015年4月16日(木)

ヘルスケアポリシー & マネジメント集中コース

会期 2015年11月28日(土)、12月5日(土)、12日(土)

申込締切 2015年10月28日(水)

財務戦略集中コース

会期 2016年2月20日(土)、27日(土)、3月5日(土)

申込締切 2016年1月20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)

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 142,600円(消費税8%込)

申込開始 2015年2月上旬

2015年度 週末集中セミナー

意思決定とマネジメントシステム集中コース

会期 2015年4月11日(土)、18日(土)、25日(土) 申込締切 2015年3月11日(水)

経営の場で避けることのできない不確実性をどのように表現し分析するかを検討します。また不確実性の下で意思決定を支援するのに重要な分析ツールである「ディシジョン・ツリー」や「コンティンジェンシー・プランニング」などについて取り上げます。

第1回 2015年4月11日(土) / 担当: 林高樹

レクチャー「リスクと不確実性下の意思決定」

ケース1「フリーマーク・アビー・ワイナリー」

フリーマーク・アビーは、ストームの可能性を鑑みて、収穫の決定を行わなければならない。ストームは農作物に損害をもたらすだけでなく、収穫を遅らせることにもリスクがあった。一方で雨が有益に働き、結果として、ワインの価値を大きく高めることもあった。完熟したリースリング種のブドウのヴィニフィケーションを、2種類の方法で行うと、まったく異なるスタイルのワインになりうるという事実が、この決定をより複雑にしていた。ワインの相対的な価格は、ボトリングされ、販売される2年後の消費者の不確実な嗜好に依存していた。

ケース2「ウエストン製造会社」

納品した自社製造貨車が脱線事故を起こした。ウエストン社はどのように対処するのか意思決定を迫られていた。

第2回 2015年4月18日(土) / 担当: 大林厚臣

レクチャー「インセンティブとリスク負担」

ケース1「八甲田山雪中行軍」

日露戦争を二年後に迎えることになる1902年、弘前第31連隊の1隊は厳冬期の雪中行軍演習に出発する。しかし八甲田山の手前で天候が崩れ、山を越えて来るはずの青森第5連隊の一行も現れない。隊長としていかなる意思決定をするか。状況をどのように解釈し、周囲とどのような情報交換をするか。

ケース2「ノードストローム」, 「PCデポ」

2つのケースを比較して議論する。ノードストロームは顧客サービスの重視を経営の中心にすえており、アメリカの百貨店で最初に販売歩合制を取り入れ、成果報酬のインセンティブを強く打ち出している。PCデポは逆に、販売員には歩合制のインセンティブをつけていない。

第3回 2015年4月25日(土) / 担当: 安道知寛

レクチャー「将来予想と戦略的意思決定」

ケース1「ネスレ冷蔵食品(NRFC): コンタディーナ・パスタ及びピザ(A)」

ネスレの冷蔵食品事業部は、コンタディーナというブランドで、スパゲッティとソースを売り出し、大成功を収めた。この新製品は、3年間で1億ドル近くも売り上げを達成した。そこで、同事業部では、次にピザへと商品を拡大しようと計画している。ケースでは、新製品市場の可能性をつかむための様々なテスト・マーケット手法について詳細に記述している。

ケース2「ウィンテル(A): 協力が対立か?」

コンピューター業界の二つのリーダー、インテルとマイクロソフトの変化に富む関係を分析するケース。1995年の設定で、パソコン産業にとって健全な発展を阻害する両社の関係修復をどのようにすべきかを考えるケース。

会計管理集中コース

会期 2015年5月16日(土)、23日(土)、30日(土) 申込締切 2015年4月16日(木)

「会計リテラシー」の重要性を認識するとともに、会計を経営のツールとして使う能力を鍛える講座です。さまざまな企業の財務諸表を読み解きながら、経営分析を行い、経営の中身にまで立ち入って議論していきます。その中で「財務諸表の読み解き方」をわかりやすく解説します。

第1回 2015年5月16日(土) / 担当: 村上裕太郎

レクチャー1「会計リテラシー」

レクチャー2「財務諸表から経営活動を読み解く」

ケース「日本企業の決算報告2014<a>」

いろいろな意味で2014年を象徴する日本企業の要約財務諸表を6社分掲載し、この財務諸表を読むことで、現代の日本企業の成功と失敗、その数字の背景にあるビジネスモデル、さらにその裏付けとなる時代の流れなどを推論していく。取り上げられる企業は、三菱商事、東京電力、ファーストリテイリング、ヤフー、ソフトバンク、武田薬品工業である。

第2回 2015年5月23日(土) / 担当: 村上裕太郎

レクチャー「外食産業の戦略と会計」

ケース1「株式会社あきんどスシロー 2013年」

人口減少や少子高齢化が進む日本において、市場縮小によるマーケットシェアの奪い合いも予想されている外食産業。そのなかで、回転寿司業界は純化しつつあるものの、まだ成長が続いている。本ケースでは、かつて寿司を抜き業界一位となったスシローの強さを、競合と比較することにより、財務諸表から読み解く。

ケース2「吉野家とゼンショー 2013年」

牛丼チェーン2社(吉野家ホールディングス、ゼンショー)の貸借対照表、損益計算書、およびキャッシュ・フロー計算書の時系列情報をもとに、2社の財務体質、経営戦略、事業構造等を比較する。とくに、両企業の経営戦略の違い(製品・立地・オペレーション・海外戦略・M&A戦略など)がどのように財務諸表にあらわれているか、また、2004年~2013年の9年間のあいだにどのようなことがあったのかについて議論する。

第3回 2015年5月30日(土) / 担当: 太田康広

レクチャー「財務諸表から何を読み取るか」

ケース1「独立行政法人 都市再生機構」

独立行政法人都市再生機構(UR都市機構)は、賃貸不動産事業と都市再生事業を営む独立行政法人である。日本住宅公団から引き継いだ賃貸不動産事業では、耐用年数70年で減価償却するとともに、実際には約50年で建て替えを進めてきた。UR都市機構の資金調達には、基本的に財政投融資借入れである。UR都市機構の財務諸表から、民営化が難しい理由を特定し、どのような組織改編が適切かを検討する。

ケース2「東京電力 福島第一原発事故と賠償スキーム」

東日本大震災の発生によって、津波の被害を受けた東京電力福島第1原子力発電所は、近隣地域に放射性物質を流出させた。これを受けて、東京電力の2011年3月期決算では、1兆2千億円を超える損失を計上している。また、震災被害による特別損失に加え、一説には数十兆円ともいわれる損害賠償責任を負うことが予想されている。原子力損害賠償支援機構法のスキームも含め、今後の東京電力のあり方を同社の財務諸表に基づいて議論する。

ヘルスケアポリシー&マネジメント集中コース

わが国の医療・介護制度（公的保険と提供体制など）と、医療・介護経営および地域マネジメントの問題点や課題を把握し、今後の方向を求める討議を行います。また、医療分野に新規参入した企業の事例を基に、医療ビジネスの特徴ならびに成功条件を議論します。さらに、今後想定しうる様々な外部環境変化を取り上げ、企業ならびに医療機関がどのような対応をすべきかを検討します。

第1回 2015年11月28日(土) / 担当: 中村洋

レクチャー「ヘルスケア分野における院内・院外連携のあり方:多様性のマネジメントの活用について」

ケース1「静岡県立静岡がんセンター」

静岡県立静岡がんセンターは、各種メディアで「全国病院ランキング」など企画があると、がん治療の分野で常に上位に名を連ねている。その要因の一つとして、多職種チーム医療の院内連携、ならびに院外の地域医療連携の構築を実現したことが挙げられる。本ケースでは、その成功要因ならびに今後の課題について考察する。

ケース2「ヘルスケア分野における他職種・多機能間連携:オムニバスケース」

本ケースでは、ヘルスケア分野における多職種・多機能間連携において、(さまざまな課題を依然として抱えつつ)過去からの比較で大きな改善を遂げているいくつかの事例を取り上げている。これらの事例を基に、ケースディスカッションでは、連携の進展を阻害する要因をどのように克服するか、そして連携をどのように促進していくかを考察する。

第2回 2015年12月5日(土) / 担当: 目黒昭一郎(麗澤大学大学院 経済研究科 教授)

レクチャー「ヘルスケアにおける新規事業開発 — 『顧客価値の探索・発見・確定と事業化のプロセス』」

ケース1「帝人株式会社の新規事業展開『在宅酸素療法の取り組み』(A)」

帝人の在宅酸素療法事業の開発プロセスをたどることによって、医療分野において新たな事業を創出した戦略展開の考え方を検討し、医療分野における企業の新規事業開発のあり方を考察する。ケース(A)においては、主に診療報酬制度が適用される以前の段階に焦点を当て、その段階での将来構想などを考える。

ケース2「帝人株式会社の新規事業展開『在宅酸素療法の取り組み』(B)」

ケース(B)においては、診療報酬制度適用後の在宅酸素療法事業のコンセプトや事業構築プロセスに焦点を当て、新規事業開発のひとつのモデルを考察する。さらに、医療・介護制度などの公的制度下における企業の新規事業開発に対する考え方およびそのマーケティング・コンセプトについて討議する。

第3回 2015年12月12日(土) / 担当: 田中滋(慶應義塾大学 名誉教授)

レクチャー「医療介護総合確保政策の動向」

ケース1「マクロ経済と社会保障制度」、「マクロ経済と社会保障制度II」

社会保障制度が一国の経済と社会に対して果たす機能が歴史を踏まえて簡潔に描写されている。歴史としては、ドイツ帝国宰相ビスマルクの着眼、および第2次世界大戦後日本が取り上げられている。社会保障制度は、市場経済の鬼子であり社会の安寧に害をなす市場経済原理主義(新自由主義)とは異なる思想に立脚するが、社会主義とも、福祉原理主義とも異なる立場から構築されていることも大切な理解である。なお階層格差の拡大や高齢化の進展と共に、社会保障は新しい課題に直面するようになった。分析者は本ケースおよび指定する政府資料と合わせ、今後の日本社会の在り方を議論することが求められる。

ケース2「日本の高齢者ケア:社会システム経営の革新」

厚生労働省幹部が、わが国における高齢者ケアの仕組みについて、ほとんどサービスが存在していなかった1990年代から2013年までの発達を振り返ると共に、団塊の世代が全員75歳を超える2025年に向けた新たな社会システム経営の革新を模索する。日本の75歳以上高齢者数は、2010年から2025年に至る15年間に745万人も増え、2,167万人になると予測されている。こうした趨勢に対してわが国社会は、介護保険制度のみならず、自助・互助・共助・公助のすべての力を連携させる地域包括ケアシステムの構築に注力しなければならない。ケースはそのための課題を討議するために役立つ材料を提示している。

財務戦略集中コース

MBAの財務コースの中でも中核になっている企業価値評価、リスク管理、経営戦略における財務的思考について、集中的に検討します。M&Aの判断、経営上のリスクコントロール、成長戦略の検討と評価などの局面で経営幹部が必要とされる、財務的思考と基本的手法を理解することを目的としています。

第1回 2016年2月20日(土) / 担当: 高橋大志

レクチャー「ファイナンスの基礎」

ケース1「富士フイルムホールディングス」

富士フイルムホールディングスは、高性能材料、メディカルシステム/ライフサイエンスなどをはじめ、複数の事業をてがけていた。世界同時不況による業績悪化からのV字回復を達成しており、今期末の手元資金は、危機前の水準と比較した場合、大きく積み上がっており、財務体質は改善していた。本年度において、富士フイルムは、自社株買いを検討していた。また、自社株買いに加え、増配についても検討を行った。

ケース2「昭和シェル石油株式会社」

1993年2月昭和シェル石油は外国為替の先物予約取引に伴って多額の含み損を抱えたことを発表した。このケースでは、この損失への対応を検討する。

第2回 2016年2月27日(土) / 担当: 齋藤卓爾

レクチャー「企業価値評価」

ケース1「出光興産株式会社の株式上場(A)」

2000年、出光興産株式会社は約2兆円の有利子負債を抱え、極めて厳しい財務状況に追い込まれていた。そのため出光昭社長、天坊昭彦専務は出光興産の株式を上場することを検討していた。本ケースは出光興産が多額の有利子負債を抱えるに至った過程、ならびに上場に至る過程、上場のために必要な措置を検証することにより、投資政策ならびに資本構成・資金調達の方法について議論することを目指している。

ケース2「電通によるイーゼス買収」

2012年7月12日の株式取引終了後、株式会社電通は海外事業の拡大を目指して、英国の大手広告代理店イーゼス社の全株式を買収することを発表した。本ケースはこの買収の戦略的必要性、買収後経営ならびに資金調達、買収価格について検討する。

第3回 2016年3月5日(土) / 担当: 小幡績

レクチャー「行動ファイナンス」

ケース1「シャープ・ソニー・パナソニック」

シャープ、パナソニック、ソニーといった家電企業はなぜ危機に陥ったのか。かつての超優良企業、日本を代表する企業が、最も問題の大きな企業へと、あっという間に変質してしまったのはなぜか。

ケース2「ファーストリテイリング」

ファーストリテイリングはユニクロの成功で日本を代表する企業となった。昨今、明らかな成功モデルが見出されない中で、ファーストリテイリングの成功は、傑出した日本企業の成果となっている。なぜファーストリテイリングは成功したのか。その要因は何か。この成功から我々は何を学ぶことができるのか。将来へのレッスンは何なのか。

2014年度 開催実績

受講者アンケート (抜粋)

意思決定とマネジメントシステム集中コース

「八甲田山雪中行軍」のケースで、リーダーとしての事前準備や、リスクを考慮した上での判断の仕方が非常に参考になった。

ヘルスケアポリシー & マネジメント集中コース

医療・介護に携わるものとして知識を体系化することができた。自身のキャリアの棚卸しのきっかけともなった。

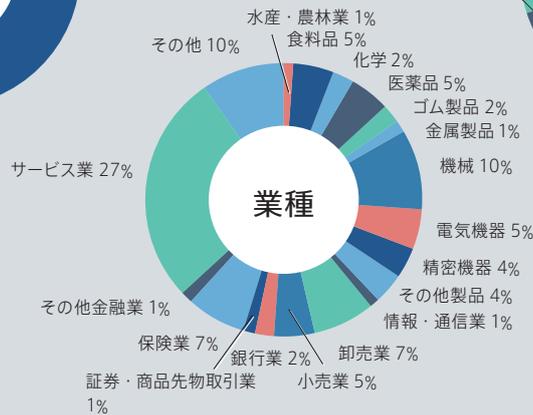
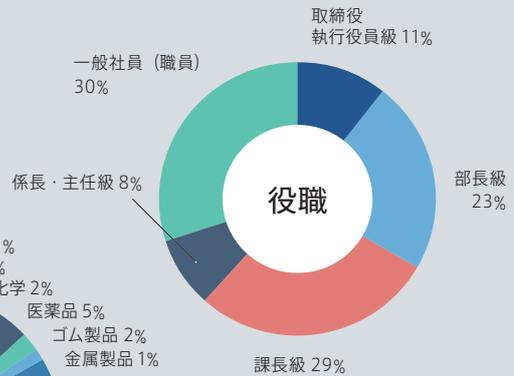
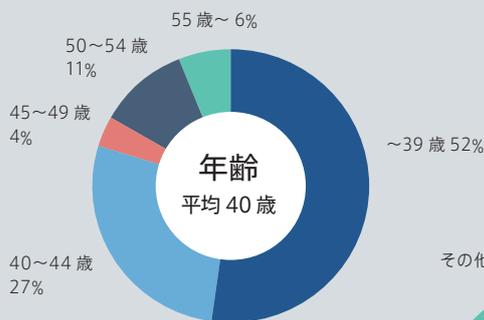
会計管理集中コース

取締役というポストにしながら、財務・会計に苦手意識を持っていたが、今回克服できたように思う。週末に開講されるので受講しやすかった。

財務戦略集中コース

「富士フィルムホールディングス」のケースでは、企業改革の素晴らしい例を学べたので、自社の今後にも活用したい。

受講者データ (過去1年分) [参加企業62社 参加人数84名]



ケースメソッド教授法セミナー

「ケースメソッド教授法セミナー」では、ベーシック・モジュールで、講師と討議参加者が協働してクラス（学びの共同体）を形成するための考え方やスキルを扱い、アドバンス・モジュールでは、そのように形成されたクラスにおいて、講師が設定した教育目的に討議参加者を導くための考え方やスキルを扱います。アドバンス・モジュールへの参加には、ベーシック・モジュールの修了が必要です。これら2つのモジュールで優秀な成績を修められた方には、「ケースメソッド・インストラクター認定証」を授与します。

開講概要	コースアウトライン												
<p>定員 ベーシック・モジュール 20名程度[1クラス編成] アドバンス・モジュール 20名程度[1クラス編成]</p> <p>参加対象 ケースメソッドで教える準備が必要な方 ケースメソッドで教える講師を束ねる必要のある方 討論を通じた問題解決を主導すべき立場にある方</p> <p>受講方式 通学型 ※ただし希望者は研修宿泊施設利用可</p> <p>受講料 第1クール 194,400円(消費税8%込) 第2クール 220,000円(特別学生審査料・登録料・聴講料) 第3クール 194,400円(消費税8%込)</p> <p>開講日程</p> <table border="1" data-bbox="263 869 730 1064"> <tr> <td>第1クール</td> <td>ベーシック・モジュール(公開セミナー)</td> </tr> <tr> <td colspan="2">2015年6月20日、7月4日、7月18日、8月1日 全4回</td> </tr> <tr> <td>第2クール</td> <td>ベーシック・モジュール(大学院授業【開講予定】)</td> </tr> <tr> <td colspan="2">第2クールは、開講が決定次第、日程をWEBで告知</td> </tr> <tr> <td>第3クール</td> <td>アドバンス・モジュール(公開セミナー)</td> </tr> <tr> <td colspan="2">2016年1月23日、2月6日、2月20日、3月5日 全4回</td> </tr> </table> <p>※開講はすべて土曜日 10:00-17:00 (第2クールのみ17:15まで)</p>	第1クール	ベーシック・モジュール(公開セミナー)	2015年6月20日、7月4日、7月18日、8月1日 全4回		第2クール	ベーシック・モジュール(大学院授業【開講予定】)	第2クールは、開講が決定次第、日程をWEBで告知		第3クール	アドバンス・モジュール(公開セミナー)	2016年1月23日、2月6日、2月20日、3月5日 全4回		<p>ベーシック・モジュール</p> <p>セッション1 ケースメソッドを理解する セッション2 討議から学ぶことの価値を考える セッション3 参加者を理解する セッション4 学びの共同体を築く</p> <p>アドバンス・モジュール</p> <p>セッション5 非指示的に教える セッション6 ケースメソッドで教える 教育プログラムのマネジメント セッション7 ケースティーチングのバリエーション拡大 セッション8 参加者の専門領域で行うケースメソッド教育</p> <div data-bbox="1225 539 1422 815" data-label="Image"> </div> <div data-bbox="794 929 1422 1070" data-label="Image"> </div>
第1クール	ベーシック・モジュール(公開セミナー)												
2015年6月20日、7月4日、7月18日、8月1日 全4回													
第2クール	ベーシック・モジュール(大学院授業【開講予定】)												
第2クールは、開講が決定次第、日程をWEBで告知													
第3クール	アドバンス・モジュール(公開セミナー)												
2016年1月23日、2月6日、2月20日、3月5日 全4回													

講師	参加者からのメッセージ
<div data-bbox="129 1167 322 1415" data-label="Image"> </div> <p>竹内 伸一 應義塾大学大学院経営管理研究科 ケースメソッド授業法研究普及室 特任准教授</p> <p>1988年早稲田大学教育学部卒業、2004年應義塾大学大学院経営管理研究科修士課程修了、2010年應義塾大学大学院商学研究科博士後期課程単位取得退学。 講師はKBSで「ケースメソッド教授法」を教え始めて11年になります。数々の大学、企業、自治体等にケースメソッド教育を導入してきました。</p>	<div data-bbox="794 1167 989 1415" data-label="Image"> </div> <p>金子 行宏 ブライトンヒューマンキャピタルコンサルティング株式会社 代表取締役</p> <p>二十数年来研修業界にいる私には、「大人はいかに学ぶのか」「教えないことが教えることになぜつながらのか」を体感できるこのセミナーは「本物」だと思えた。ケースメソッド授業法をケースで学ぶ方法で、授業の表舞台と舞台裏の両方が見通せた。机を並べたクラスメートとの「学びの共同体」は今でも続いている。</p>

予定 グローバル ESSEC × 東京大学 エグゼクティブ・セミナー

特徴・目的

- 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。

このような方にお勧めです

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

特徴・目的

- 「グローバル競争優位をどう確立していくか」を英語によるケースディスカッションを通じて徹底的に討論
- セミナーを通じて自社のグローバル戦略のアクションプランを考え、リーダーに必要な判断力と論理的思考能力を体得する。

このような方にお勧めです

グローバル経営の中核を担う方
海外現地におけるビジネス戦略の構築と実行に携わる方

公開講座シリーズ

特徴・目的

- KBSの最先端の研究成果を広く社会に発信し、実際のビジネスシーンでの問題解決に活用していただきたいという目的で、2013年度よりスタート。
※過去の開催報告はWEBでご覧いただけます。
(<http://www.kbs.keio.ac.jp/openforum2014/>)

このような方にお勧めです

各テーマに関連する企業や組織のご担当者

セミナー申込手続きについて

「総合プログラム」お申込から受講までの流れ

総合プログラムは、事前に参加枠の確保として「事前予約」が必要となります。

事前予約 2014年10月～各コース開講2カ月前	事前予約メールフォーム (http://www.kbs.keio.ac.jp/seminar/)にてお申込ください。 定員に達した時点で、それ以降の事前予約はキャンセル待ちとなります。
受講者登録開始のご連絡 開講 約2カ月前～	事前予約メールフォームにご登録いただいている派遣担当者様宛に、各セミナーの詳細と受講者登録用のメールフォームをメールにてご案内します。
受講者登録 開講 約2カ月前～1カ月前	受講者登録フォームに詳細な受講者情報を入力し、申込締切日までにお送りください。
事前案内・御請求書到着 開講 約3週間前	派遣担当者様宛に事前案内(受講者用案内状、事前教材等)および参加費御請求書をお送りします。 参加費のお振込みは、セミナー終講月の月末までとなります。
セミナー開講	

【キャンセルポリシー】 受講者登録後のキャンセルにつきましては、キャンセル料といたしまして1名様につき15,000円(教材費実費相当)を申し受けます。
 全講義の3分の2以上にご出席いただいた方を対象に「セミナー修了証書」を授与いたします。

「週末集中セミナー」お申込から受講までの流れ

受講者登録 2015年2月～各コース開講1カ月前	週末セミナー申込メールフォームに必要事項を入力し、受講者登録をしてください。
事前案内・御請求書到着 各コース開講 約3週間前	受講者登録時にご登録いただいた送付先宛に、事前案内(受講者用案内状・教材等)および受講料御請求書をお送りします。開講までにお振込を完了してください。 期限までにご入金を確認できない場合は、受講をお断りさせていただくことがありますのでご注意ください。 組織内の諸ルールなどにより、締切日までのご入金難しい場合は、その旨ご相談ください。
セミナー開講	

【キャンセルポリシー】 受講者登録後のキャンセルにつきましては、キャンセル料といたしまして1名様につき5,000円(教材費実費相当)を申し受けます。
 全講義の3分の2以上にご出席いただいた方を対象に「セミナー修了証書」を授与いたします。

「ケースメソッド教授法セミナー」お申込から受講までの流れ

受講申込 開講 約50日前	ケースメソッド教授法セミナー申込フォームに必要事項を入力し、受講申込をしてください。
開講の決定 受講者登録締切日の翌日	人数不足により開講を見送る場合には、お申込みいただいた方宛てにメールにてご連絡します。
受講料ご請求・ご入金 開講 約30日前	ご入金締切日までに受講料を指定口座にご入金ください。 組織内の諸ルールなどにより、締切日までのご入金難しい場合は、その旨ご相談ください。
教材送付 開講 約20日前	ご入金の確認が取れた方に、全教材をお送りいたしますので、授業への参加準備を始めてください。
セミナー開講	

【キャンセルポリシー】

○参加者のご都合でキャンセルされる場合	○セミナーの中止・中断について 会場・講師の都合等でセミナーの運営上やむを得ない場合が生じたとき、運営を中止または中断することがあります。 その場合は、授業の振替または残りの日数分に相当する金額を返金いたします。								
<table border="1"> <thead> <tr> <th>ご連絡日</th> <th>ご返金内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>教材発送の3営業日前まで</td> <td>全額ご返金いたします。</td> </tr> <tr> <td>セミナー開講前日まで</td> <td>教材費および事務手数料を差し引いた金額をご返金いたします。</td> </tr> <tr> <td>セミナー開講日以降</td> <td>いかなる場合でもご返金いたしかねます。</td> </tr> </tbody> </table>	ご連絡日	ご返金内容	教材発送の3営業日前まで	全額ご返金いたします。	セミナー開講前日まで	教材費および事務手数料を差し引いた金額をご返金いたします。	セミナー開講日以降	いかなる場合でもご返金いたしかねます。	
ご連絡日	ご返金内容								
教材発送の3営業日前まで	全額ご返金いたします。								
セミナー開講前日まで	教材費および事務手数料を差し引いた金額をご返金いたします。								
セミナー開講日以降	いかなる場合でもご返金いたしかねます。								

個人情報の取り扱いについて

セミナー参加申し込みにあたって、お知らせいただいた氏名、住所その他の個人情報は、慶應義塾大学ビジネス・スクールにおきまして、①参加手続、②セミナー受講に関する管理、連絡および手続、③セミナー開催施設・設備利用に関する管理、連絡および手続、④本人および所属する企業(または機関等)に送付する各種書類の発送その他の連絡と、これに付随する事項を行うために利用します。
 上記の業務は、その一部の業務を慶應義塾大学ビジネス・スクールより当該業務の委託を受けた業者(以下、「受託業者」といいます)において行います。業務委託にあたり、受託業者に対して、受託した業務を遂行するために必要となる限度で、お知らせいただいた個人情報の全部または一部を提供することがあります。
 慶應義塾大学ビジネス・スクールは、個人情報は原則として第三者に開示いたしません。ただし、法律上開示をすべき義務を負う場合や、受講生本人または第三者の生命/身体/財産その他の権利利益などを保護するために必要であると判断できる場合、その他緊急の必要があり個別の承諾を得ることができない場合には、例外的に本人または第三者の個人情報を開示することがあります。予めご了承ください。

ビジネス・スクール教員一覧

生産



河野 宏和

| KONO, Hirokazu

| 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年間に、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)2012年会長、日本経営工学会会長、TPM優秀賞審査委員、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

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



高橋 大志

| TAKAHASHI, Hiroshi

| 教授

1994年東京大学工学部卒業。1994年~1997年富士フィルム(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



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



山本 晶 | YAMAMOTO, Hikaru | 准教授

1996年慶應義塾大学法学部政治学科卒業。外資系広告代理店勤務を経て、2001年東京大学大学院経済学研究科修士課程修了。2004年同大学院博士課程修了。博士(経済学)。東京大学大学院経済学研究科助手、成蹊大学経済学部専任講師および准教授を経て、2014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: インターネット・マーケティング, マーケティング・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)フェルター・フェロー。2011-2012年度文部科学省科学技術政策研究所(NISTEP)客員研究員。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。2013年より米Academy of International BusinessのJapan Chapter Chair。

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



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)。Strategic Management Journal, Journal of Management Studies, Journal of International Management, Asia-Pacific Journal of Managementの編集委員(Editorial Board member)。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

ビジネス・スクール教員一覧

組織・マネジメント



林 洋一郎

| HAYASHI, Yoichiro | 准教授

1996年慶應義塾大学文学部人間関係学科人間科学専攻卒業、1998年東北大学大学院文学研究科前期博士課程修了、2001年東北大学大学院文学研究科後期博士課程単位取得退学、2004年学位取得(博士・文学、東北大学大学院文学研究科)、2006年名古屋商科大学経営学部准教授、2007年法政大学キャリアデザイン学部准教授を経て、2014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: 産業・組織心理学, 組織行動, 社会心理学



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 / 松下幸之助チェアシップ基金教授

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: 経済学, 産業組織論, リスク・マネジメント



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、コロム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: 統計的データ解析, 計量ファイナンス

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年イェ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



中村 洋

| NAKAMURA, Hiroshi | 教授 / エーザイチェアシップ基金教授

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、Asia Pacific Journal of Management誌のAssociate Editor、Journal of International Management誌、Management International Review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。

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、慶應義塾大学大学院経営管理研究科専任講師に。助教授、准教授を経て現在教授。

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



法人名 過去参加人数

Table listing companies and their past participation counts. Includes entries like 株式会社タカト, 株式会社トシマ, 株式会社トシマ, etc.

(ガラス・土石製品)

Table listing companies in the glass and stone products industry and their past participation counts.

(機械)

Table listing companies in the machinery industry and their past participation counts.

法人名 過去参加人数

Table listing companies and their past participation counts. Includes entries like 株式会社タカト, 株式会社トシマ, 株式会社トシマ, etc.

(銀行業)

Table listing companies in the banking industry and their past participation counts.

法人名 過去参加人数

Table listing companies and their past participation counts. Includes entries like 株式会社タカト, 株式会社トシマ, 株式会社トシマ, etc.

(金属製品)

Table listing companies in the metal products industry and their past participation counts.

(空運業)

Table listing companies in the air transport industry and their past participation counts.

(建設業)

Table listing companies in the construction industry and their past participation counts.

法人名 過去参加人数

Table listing companies and their past participation counts. Includes entries like 株式会社タカト, 株式会社トシマ, 株式会社トシマ, etc.

(小売業)

Table listing companies in the retail industry and their past participation counts.

法人名 過去参加人数

Table with 2 columns: 法人名 (Company Name) and 過去参加人数 (Past Participation Count). Includes entries like 日東証券株式会社, 野村證券株式会社, etc.

《証券・商品先物取引業》

Table with 2 columns: 法人名 (Company Name) and 過去参加人数 (Past Participation Count). Lists various financial and commodity companies like アイ・システムネットワーク株式会社, etc.

法人名 過去参加人数

Table with 2 columns: 法人名 (Company Name) and 過去参加人数 (Past Participation Count). Includes entries like 株式会社クルート, 株式会社メディアコミュニケーションズ, etc.

《食料品》

Table with 2 columns: 法人名 (Company Name) and 過去参加人数 (Past Participation Count). Lists food and beverage companies like ササヒ飲料株式会社, 味の素株式会社, etc.

《水産・農林業》

Table with 2 columns: 法人名 (Company Name) and 過去参加人数 (Past Participation Count). Lists aquaculture and forestry companies like JA長野中央, 尾田田株式会社, etc.

法人名 過去参加人数

Table with 2 columns: 法人名 (Company Name) and 過去参加人数 (Past Participation Count). Includes entries like フジヤ農芸株式会社, 株式会社マルハニチロホールディングス, etc.

《精密機器》

Table with 2 columns: 法人名 (Company Name) and 過去参加人数 (Past Participation Count). Lists precision machinery companies like ArjoHuntleigh, 永興精機株式会社, etc.

《石油・石炭製品》

Table with 2 columns: 法人名 (Company Name) and 過去参加人数 (Past Participation Count). Lists petroleum and coal products companies like 旭油業株式会社, EMGマケディング合同会社, etc.

《繊維製品》

Table with 2 columns: 法人名 (Company Name) and 過去参加人数 (Past Participation Count). Lists textile products companies like LVJグループ株式会社, エルメスジャパン株式会社, etc.

《倉庫・運輸関連業》

Table with 2 columns: 法人名 (Company Name) and 過去参加人数 (Past Participation Count). Lists warehouse and transportation companies like 芸備倉庫株式会社.

法人名 過去参加人数

Table with 2 columns: 法人名 (Company Name) and 過去参加人数 (Past Participation Count). Includes entries like 芸備倉庫株式会社, 陽澤園立物流信株式会社, etc.

《その他》

Table with 2 columns: 法人名 (Company Name) and 過去参加人数 (Past Participation Count). Lists various other companies like 学校法人愛徳学園, 秋田県立大曲高等学校, etc.

Table with 2 columns: 法人名 (Company Name) and 過去参加人数 (Past Participation Count). Lists various other companies like 一般社団法人高知医療再生機構, 独立行政法人国立高等専門学校機構, etc.

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

株式会社カネカ	中外製薬株式会社	丸紅株式会社
共立コミュニケーションズ株式会社	株式会社東芝	三木プーリ株式会社
クレコリサーチ&コンサルティング株式会社	株式会社東武百貨店	株式会社三越伊勢丹ホールディングス
スルガ銀行株式会社	株式会社野村総合研究所	三菱重工業株式会社
セイコーホールディングス株式会社	久光製薬株式会社	株式会社守谷商会
積水化学工業株式会社	富士通株式会社	

(五十音順 2014年8月現在)

賛助員募集要項

- 賛助会費
1口 年額 30万円
- 賛助員に対する特典
(1) プログラム受講料割引
1口当たり1名様、下記全プログラムに10%割引にてご参加いただけます。
* 高等経営学講座(7月または8月開講) * 経営幹部セミナー (9月・11月開講)
* 幹部育成セミナー (6月開講) * グローバル戦略セミナー
* グローバルエグゼクティブ・セミナー * 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 無料参加
1口当たり1名様、週末集中セミナー 1コースに無料にてご参加いただけます。

※ (1) (2) の併用も可能です

※ 賛助会費 (特典) の有効期間は、入会年の年度末 (3月末日) までです

顧問

株式会社三井住友銀行 名誉顧問 岡田 明重	NOK株式会社 代表取締役会長兼社長 鶴 正登	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	イーザイ株式会社 代表執行役CEO 内藤 晴夫	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 相談役 荻田 伍	久光製薬株式会社 代表取締役社長 中富 博隆	富士急行株式会社 代表取締役社長 堀内 光一郎
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	富士通株式会社 取締役相談役 間塚 道義
株式会社守谷商会 取締役社長 加藤 弘	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	キッコーマン株式会社 取締役名誉会長 取締役会議長 茂木 友三郎
学校法人国際大学 理事長 小林 陽太郎	株式会社UDEKコンサルティング 代表取締役 西尾 直毅	ロート製薬株式会社 代表取締役会長兼CEO 山田 邦雄
日本アイ・ピー・エム株式会社 名誉相談役 株式会社キョウ・シイ・エス・アソシエイツ 代表取締役 椎名 武雄	株式会社東武百貨店 取締役会長 根津 公一	YKK株式会社 代表取締役会長CEO 吉田 忠裕
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 顧問 萩原 敏孝	丸文株式会社 社外取締役 渡邊 泰彦
三菱鉛筆株式会社 代表取締役社長 数原 英一郎	三菱重工業株式会社 常務執行役員 廣江 睦雄	

(氏名五十音順 敬称略 2014年8月現在)

LEARN TO LEAD

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

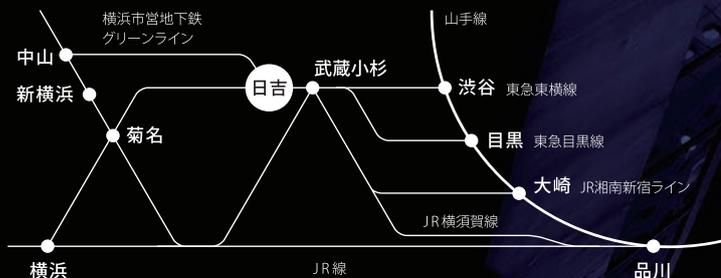
〒223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉4-1-1

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

東横線、東横線
横浜市営地下鉄グリーンライン
※東横線の特急は日吉駅には停車しません。

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 8% 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。