



EXECUTIVE SEMINARS

エグゼクティブセミナー2017 | 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

- | | | | |
|----|-------------------|----|----------------|
| 2 | 2017年度セミナープログラム概要 | 16 | ケースメソッド教授法セミナー |
| 4 | 高等経営学講座 | 17 | セミナー受講方法 |
| 8 | 経営幹部セミナー | 18 | ビジネス・スクール教員一覧 |
| 12 | 週末集中セミナー | 21 | 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3,700名

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
Executive 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(約2,300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

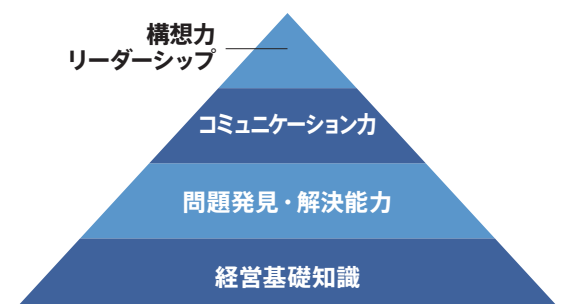
日本で唯一、2大国際認証機関に認められたビジネススクール



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**



受講者数 (累計)

※2016年9月現在

修士課程(MBA・EMBA)※企業派遣者のみ	第1期(1978年)～第39期(2016年)	1,380名
高等経営学講座	第1回(1956年)～第61回(2016年)	4,333名
経営幹部セミナー	第1回(1961年)～第114回(2016年)	7,672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49回(2014年)	1,138名
幹部育成セミナー	第1回(2013年)～第3回(2015年)	48名
週末集中セミナー	第1回(2001年)～第60回(2016年)	1,477名
流通セミナー	第1回(1973年)～第21回(1993年)	907名
幹部開発セミナー	第1回(1963年)～第40回(2002年)	2,192名
ISSUEセミナー	第1回(2001年)～第37回(2015年)	925名
		計20,072名

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



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. 強力なケース開発力

- ・ 独自に年間50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

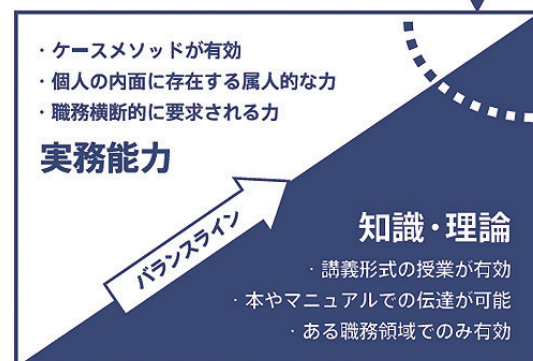
3. 研究者である教員による授業

- ・ 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



ケースのご購入・検索について

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。

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

KBS ケース 検索

2017年度 エグゼクティブセミナープログラム

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。知識の体得だけではなく、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62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	
	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	

トップとしてのビジョンと 全社戦略を再構想する

2017年度テーマ 日本企業復活の戦略をどう描くか

会期	2017年7月26日(水)～8月3日(木)〔8泊9日〕
会場	帝国ホテル大阪
定員	80名〔2クラス編成〕
受講対象	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。
費用	① 受講料 700,000円(税別) ※賛助員(法人)は割引制度有 ② 滞在費 [8泊9日] 226,805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。
受講者登録開始	2017年5月下旬 要事前予約 → P17
受講者登録締切	2017年6月14日(水)

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	
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	

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

第116回

第117回

会期	2017年9月6日(水)～9月16日(土)〔10泊11日〕	2017年11月1日(水)～11月11日(土)〔10泊11日〕
会場	京都東急ホテル	下田東急ホテル
受講者登録開始	2017年7月上旬 要事前予約 → P17	2017年9月上旬 要事前予約 → P17
受講者登録締切	2017年7月26日(水)	2017年9月20日(水)
定員	80名〔2クラス編成〕	
受講対象	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。	
費用	① 受講料 480,000円(税別) ※賛助員(法人)は割引制度有 ② 滞在費 [10泊11日] 第116回: 237,000円(消費税8%・サ込/予定) 第117回: 245,696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。	



帝国ホテル大阪



京都東急ホテル



下田東急ホテル
※画像は改装後イメージです。

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		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)		
定員	40名[1クラス編成]		
受講対象	企業の幹部候補の方		
受講方式	通学型 ※希望者は研修施設(宿泊) 利用可		
費用	受講料 133,000円(税別)		
受講者登録開始	2017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 2017年4月8日(土)、15日(土)、22日(土)

申込締切 2017年3月17日(金)

会計管理集中コース

会期 2017年5月13日(土)、20日(土)、27日(土)

申込締切 2017年4月21日(金)

ヘルスケアポリシー & マネジメント集中コース

会期 2017年11月25日(土)、12月2日(土)、9日(土)

申込締切 2017年11月2日(木)

財務戦略集中コース

会期 2018年2月24日(土)、3月3日(土)、10日(土)

申込締切 2018年2月2日(金)

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

ベーシック&アドバンス 両モジュールの優秀修了者に インストラクター認定証を授与	
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、受講者の自由闊達な討論を導き支えるための、受講者観、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]
受講対象	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施設(宿泊)利用可
受講料	第1クール 180,000円(税別) 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 180,000円(税別)
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) 6～8月に全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) 10～12月に全4回 第3クール アドバンス・モジュール(公開セミナー) 1～3月に全4回 ※開催日程調整中。決定次第WEBでお知らせします。

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。
費用のうち、受講料は税別、滞在費の金額表記は消費税8%時のものです。

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

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



第62回 高等経営学講座

会期 2017年7月26日（水）～ 8月3日（木）〔8泊9日〕

会場 帝国ホテル大阪

定員 80名〔2クラス編成〕

受講対象 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。

費用

① 受講料 700,000円（税別）

※ 賛助員（法人）は割引制度有

② 滞在費 〔8泊9日〕 226,805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。

受講者 2017年5月下旬

登録開始 ※ 人数確保のため、あらかじめWEBから「事前予約」をお願いします。

受講者 2017年6月14日（水）

登録締切

受講方法 → P17

2017年度テーマ

日本企業復活の戦略をどう描くか



近年、日本企業の経営危機、不正のニュースが続きます。海外では、日本企業の国際的地位が低下しつつあるようです。

データによると、日本企業の収益性はOECD諸国中、最低です。しかし、実は、リスクも最低です。現金保有割合は最高で、長寿企業も多い。大きな利益を狙わず、細く長い収益性を安定的に維持して、次の世代に老舗を引き継ぐ。そんな日本企業の特徴が見えてきます。安定し

た環境で、浮利を追わず、少しずつ品質を高め、コストを下げ、着実に利益を上げていくのは得意とするところです。

しかし、交通手段や通信手段の発達、国際的な競争を激しくしてきました。そして、ビジネスを取り巻く環境が激変する世界では、ゆっくり、じっくり、確実に仕事をしようとする日本企業は不利です。さらに、変化の激しい環境が、今後穏やかに変わっていくことは期待できません。生き残りのためには、日本企業も変わらざるをえないでしょう。

こうした課題を乗り越えるためには、同じ問題に直面している他社の経営者と知識や経験を共有し、異業種の斬新な考え方に触れたり、それに触発されて新しいアイデアを思いついたりするのが有効です。イノベーションは、何かしら異質なアイデアのぶつかり合いの中からしか生まれてこないものでしょう。慶應義塾大学ビジネス・スクールの教員陣やハーバード・ビジネス・スクールのFelix Oberholzer-Gee教授が、受講者のかたがたの知的交流を側面支援します。自社の強みを残し、弱みを強みに変えるには、どこをどうすればいいのか。そのためのヒントを1つでも2つでも掴んで帰ってください。

第62回高等経営学講座 主管 太田 康広

スケジュール例 (第61回)

7/26 (火)		7/27 (水)		7/28 (木)		7/29 (金)	
午前		総合経営 「GEとインダストリアル・インターネット」 小林喜一郎		総合経営 「ヤマハ発動機(株)」 -経営理念と新興船舶外機事業- 岡田正大		組織・マネジメント 「P&Gジャパン: SK-II グローバル化プロジェクト」 浅川和宏	
				昼 食			
	開講式・写真撮影・事務連絡	経営環境 「グローバル経済の動向と経営環境2016 一新たな経済リスクに備える」 中村洋		マーケティング 「アスクル株式会社: 市場の理解と マーケティング戦略」 余田拓郎		生産政策 「東芝ハードディスクドライブ 事業の生産戦略(A)」 坂爪裕	
午後	塾長講演 オリエンテーション						
	夕食会	個人研究				名刺交換会	
7/30 (土)		7/31 (日)		8/1 (月)		8/2 (火)	
午前		情報・意思決定 「キューバ危機」 大林厚臣		戦 略 「Danaher Corporation」 Bharat N. Anand		戦 略 「Schibsted」 Bharat N. Anand	
		昼 食					
	講演 「経営者は本当は何をする人なのか? 〜グローバル化、第4次産業革命 を生き抜くリーダーシップ〜」 株式会社経営共創基盤(IGPI) 代表取締役CEO 富山和彦氏	会 計 「東芝2016年」 太田康広		財 務 「ユニクロ」、「ソフトバンク」、 「セブンイレブン」 小幡 誠		マーケティング 「日本クリニクラウン協会」 井上哲浩	
午後		個人研究				終講パーティ	

午後のスケジュール例



13:30 ~ 14:50 | グループ・ディスカッション

個人研究の成果を受講者が持ち寄り、7 ~ 8名の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ます。



14:50 ~ 15:30 | 体操、コーヒー・ブレイク

体操の先生の指導の下、ディスカッションで疲れた体をストレッチします。体操の後には、コーヒー・ジュースをご用意しています。



15:30 ~ 17:20 | クラス・ディスカッション

2クラスに分かれて、教員のリードにより、多数の受講者の意見を通しディスカッションを重ねます。

招聘講師

海外ビジネス・スクール講師



Bharat N. Anand ハーバード・ビジネス・スクール教授

米国ハーバード大学にて経済学の学士を取得後、米国プリンストン大学にて博士号（経済学）を取得。現在は米国ハーバード・ビジネス・スクールの戦略部門でHenry R. Byers冠講座教授を務めている。専門は産業組織論における実証研究であり、情報財市場における競争について、主にメディアやエンターテインメントといった視点から分析している。また、マルチビジネス戦略の専門家でもある。RAND Journal of Economics、Journal of Economics & Management Strategy、Journal of Industrial Economics、Strategic Management Journal、Journal of Marketing Research等に多数の業績がある。

特別講師



富山和彦

株式会社経営共創基盤(IGPI) 代表取締役CEO

1960年生まれ、東京大学法学部卒、スタンフォード大学経営学修士(MBA)、司法試験合格。ポスコンコンサルティンググループ、コーポレートディレクション代表取締役を経て、2003年に株産業再生機構設立時に参画しCOOに就任。解散後、IGPIを設立、数多くの企業の経営改革や成長支援に携わり、現在に至る。オムロン株社外取締役、びあ株社外取締役。

経済同友会副代表幹事。財務省財政制度等審議会委員、財政投融資に関する基本問題検討会委員、内閣府税制調査会特別委員、内閣官房まち・ひと・しごと創生会議有識者、内閣府総合科学技術・イノベーション会議基本計画専門調査会委員、文部科学省中教審実践的な職業教育を行う新たな高等教育機関の制度化に関する特別部会委員、金融庁スチュワードシップ・コード及びコーポレートガバナンス・コードのフォローアップ会議委員、経済産業省産業構造審議会新産業構造部会委員等。



清家 篤

慶應義塾長

慶應義塾大学商学部教授、慶應義塾長。博士(商学)。専攻は労働経済学。

1992年慶應義塾大学商学部教授、2007年より商学部長、2009年より慶應義塾長。現在、経済社会総合研究所名誉所長、社会保障制度改革推進会議議長、日本労務学会会長などを兼務。主な著書に『雇用再生』NHKブックス(2013年)、『60歳からの仕事』(共著)講談社(2009年)、『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、第48回日経・経済図書文化賞(2005年)受賞)、『労働経済』東洋経済新報社(2002年)、『生涯現役社会の条件』中公新書(1998年)、『高齢化社会の労働市場』東洋経済新報社(1993年、第17回労働関係図書優秀賞(1994年)受賞)などがある。2016年、フランス政府よりレジオン・ドヌール勲章シュヴァリエを受章。

受講者の声

金川 宏美 氏 (第61回受講)

セイコーホールディングス株式会社 取締役

高等経営学講座を受講した目的



セイコーウォッチ株式会社に執行役員を2年間務めたのちに、6月に親会社セイコーホールディングス株式会社の取締役に就任しました。ウォッチ事業でのマーケティング・商品企画・営業経験をベースに今後はより広範な視点を持ち、グループ会社全体を包括的にマネジメントしていく力量が問われています。事業を取り巻く経済環境は常に変化して

いき、またそのスピードはグローバル規模で年々早まっています。そういった激動のビジネス環境の中で、他企業の経営者がどのような経営戦略を持ち、こういった手法で戦略を実現しているかを学びたいと思いました。

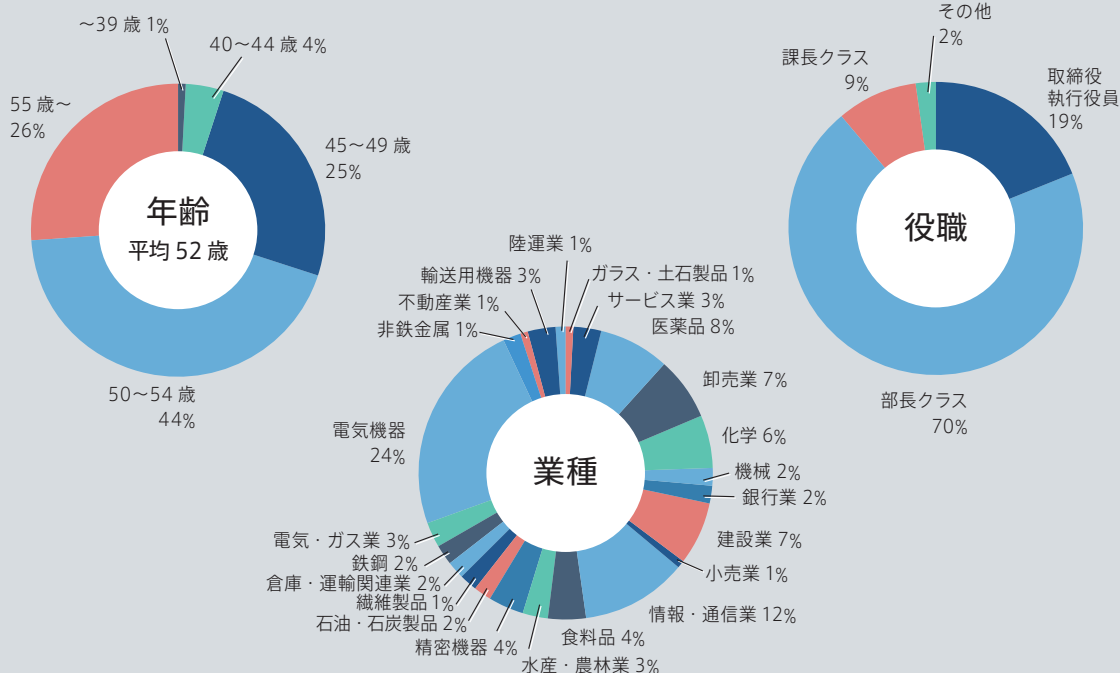
高等経営学講座で得たもの、学んだもの

長年従事してきたB to Cビジネスとは異なる様々な分野のビジネスに関するケースを通して経営戦略の要諦に触れることができました。グループ討議、クラス討議ともに限られた時間のなか、限られた情報で自分の分野外の案件を討議するため、前日の予習は非常に大変でした。分野外のテーマを自ら考え抜くこと、その考えを様々な企業の第一線で活躍している方々と論議することで深め、また逐次修正して自分としてのベストの結論を導くというプロセスを12ケース体験できたことは大変有意義でした。

今後、学んだものを職務でどのように活かしていくか

最適な経営判断によりビジネスを拡大することができたというサクセスケースのみならず、結論を先延ばしにすることでさらに傷が深まるケースも学びました。直接競合との関係だけにとらわれていると市場で起きている変化を見落とすことになる、マクロ視点での分析・判断が重要であることもケーススタディを通して体得しました。経済のグローバル化進行とともに市場環境変化が加速する中、素早い認知と分析、素早い判断、そして素早い実行が行える体制を社内で構築していきたいと思っています。

受講者データ (過去2年分) [受講企業69社、受講人数189名]



泉 豊禄氏 (第61回受講)
ハクスイテック株式会社 代表取締役社長

井の中の蛙にならないように

同じ場所で同じように仕事をしていると、日々の変化や問題に対応しているつもりであってもいつの間にか視野が狭くなってくるものだと思います。高等経営学講座の受講を思い立ったのは、まったく違う業種の方と議論を交わすことができたり、ケースを使ったインターアクティブな授業で新しいことを学ぶことができたりと、知識だけではなく考え方や視野を大きく広げてもらえるのではないかと期待からでした。



なるほど、そういう考え方もあるのか、という気づき

ケースを自分で読み込み、小人数のグループで議論し、そして先生を前に多めの人数で意見交換していく。この過程が重要でした。自分一人では気づかなかったことが小グ

ループの議論で気づきとなり、そこで納得できたことがクラスの中で覆される、あるいはまったく気づかないことに気づかされる、といったことが繰り返されました。もちろん知識として新たに得るものも多いのですが、それ以上に「そうか、世の中は今こう動いているんだ。こんな考え方でこの会社は成功しているんだ。それにはこんな理由があるんだ。」といったことが、自分でやっていることの追認であったり否定であったり、そこに面白さを感じました。そして小グループでの連帯感がさらに楽しさを倍増してくれました。

まずはやってみよう、そして伝えよう

講座で学んだことは数多くあります。すべてが必ずしもすぐ実際の仕事に当てはまるわけではありませんが、まずは自社にじっくりくるところからやってみようと思います。現場での実践、そして広く考え方の応用が可能であると思います。また、学んだことを社内で議論の土台として活用し、新たな環境変化への対応に生かしていきたいですね。私は特にハーバード大学のアナンド教授のクラスが深く心に刺さりましたので、まずはここから社内で共有していきたいと考えています。

受講企業一覧 (過去2年分)

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 株式会社エクセディ MXモバイリング株式会社 株式会社大林組		全国農業協同組合連合会 全日空商事株式会社 全農チキンフーズ株式会社		日清紡ホールディング株式会社 株式会社日本経済新聞社 日本無線株式会社 農林中央金庫 株式会社野村総合研究所
か	関東開発株式会社 ギガフォトン株式会社 キッコーマン食品株式会社 株式会社クレハ 黒崎播磨株式会社 コマツNTC株式会社	た	大同特殊鋼株式会社 高砂電気工業株式会社 株式会社タキオン タツタ電線株式会社 中外製薬株式会社 ティーエス プレジジョン株式会社 ディーゼルジャパン株式会社 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 東洋紡株式会社 トヨタ車体株式会社	は	ハクスイテック株式会社 パナソニック株式会社 阪急電鉄株式会社 株式会社PFU 株式会社肥後銀行 株式会社ビジネスコンサルタント 株式会社富士通マーケティング
さ	サッポロビール株式会社 サノフィ株式会社 株式会社サンシーア サンワサプライ株式会社 シーメンス株式会社 JFEエンジニアリング株式会社 株式会社ジャムコ 新川電機株式会社 新日本無線株式会社 住友商事株式会社 セイコーホールディングス株式会社	な	長瀬産業株式会社 ナブテスコ株式会社 日油株式会社 株式会社ニチレイバイオサイエンス 日清製粉株式会社 日清ファルマ株式会社	ま	丸紅株式会社 三井物産プラスチック株式会社 株式会社ミットヨ 株式会社ミツバ 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
				や	株式会社安川電機 ヤフー株式会社

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116回 経営幹部セミナー

会期	2017年9月6日(水)～9月16日(土)〔10泊11日〕
会場	京都東急ホテル
受講者登録開始	2017年7月上旬 ※人数確保のため、あらかじめWEBから「事前予約」をお願いします。
受講者登録締切	2017年7月26日(水) 受講方法 → P17
定員	80名〔2クラス編成〕
受講対象	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。

費用

① 受講料 480,000円(税別)
※賛助員(法人)は割引制度有

② 滞在費 [10泊11日]
第116回: 237,000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。



主管: 小幡 績



※画像は改装後イメージです。

第117回 経営幹部セミナー

会期	2017年11月1日(水)～11月11日(土)〔10泊11日〕
会場	下田東急ホテル
受講者登録開始	2017年9月上旬 ※人数確保のため、あらかじめWEBから「事前予約」をお願いします。
受講者登録締切	2017年9月20日(水) 受講方法 → P17
定員	80名〔2クラス編成〕
受講対象	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。

費用

① 受講料 480,000円(税別)
※賛助員(法人)は割引制度有

② 滞在費 [10泊11日]
第117回: 245,696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。



主管: 村上 裕太郎



2016年度 開催実績

スケジュール例 (第114回)

		8/31 (水)	9/1 (木)	9/2 (金)	9/3 (土)	9/4 (日)
午前			総合経営 「ホールフーズマーケット」 小林喜一郎	会 計 「あきんどスシロー」 村上裕太郎	情報・意思決定 「株式会社サイゼリヤ 一為替変動リスクと金融危機」 林高樹	
		昼 食				
午後		開講式・写真撮影・事務連絡				
		オリエンテーション	会 計 「会計リテラシー分析編2016年」 村上裕太郎	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	経営環境 「ガバナンスと危機管理と再構築 一欠陥・偽装・不正と個人・ 組織・社会」 師川知史	
		組織・マネジメント 「なぜ会社を辞めるのか」 林洋一郎				
		個人研究			名刺交換会	

		9/5 (月)	9/6 (火)	9/7 (水)	9/8 (木)	9/9 (金)	9/10 (土)
午前		経営環境 「グローバル経済の動向と 経営環境2016—新たな経 済リスクに備える—」 中村洋	財 務 「出光興産株式会社の株式 上場 (A)」 齋藤卓爾	マーケティング 「マグネットリンク」 坂下玄哲	総合経営 「ネットヨタウエスト兵庫」 磯辺剛彦	マーケティング 「デル・オンライン」 平井孝志	講演 「女性にやさしい会社に未来 はあるか？ 女性活躍推進の ハードルを考える」 日本経済新聞社 経済解説部 編集委員 石塚由紀夫 氏
		昼 食					
午後		組織・マネジメント 「桜十字病院 (A)」 清水勝彦	組織・マネジメント 「アサヒグループホールディ ングス (A)」 林洋一郎	生 産 「衣浦メンテナンス工業」 市来寄治	マーケティング 「サークルKサンクス」 坂下玄哲	財 務 「電通によるイーゼイス買収」 齋藤卓爾	終講式
		個人研究					終講パーティー

招聘講師



平井 孝志
株式会社ローランド・ベルガー
執行役員 シニアパートナー

東京大学教養学部卒、同大学院理学系研究科修士課程修了、マサチューセッツ工科大学(MIT) MBA。博士(学術)。ペイン、デル、スターバックス等を経て現職。電機・機械、消費財、商社など幅広い業界において中期経営計画策定、営業・マーケティング戦略策定、組織改革などの支援を行う。慶應義塾大学特別招聘教授・早稲田大学ビジネススクール客員教授を兼務。



石塚 由紀夫
日本経済新聞経済解説部編集委員

1988年日本経済新聞入社。京都支社、生活情報部などに所属。主に少子高齢化、女性活躍推進、企業の人材活用などを担当。女性面編集長などを経て2016年4月より現職。今年5月「資生堂インパクト 子育てを聖域にしない経営」(日本経済新聞出版社)執筆・出版。1964年新潟県長岡市生まれ。1988年早稲田大学卒業、2015年法政大学大学院(経営学研究科)修了

受講者の声

古川 慶子 氏 (第114回受講)

NRI社会情報システム株式会社 開発部 上級システムエンジニア



経営幹部セミナーを受講した目的

マネージメント、リーダーシップや幅広い発想力を他業種の方と交流しながら学習し、日々の課題への対応や知見を深めることを期待して参加しました。

経営幹部セミナーで得たもの、学んだもの

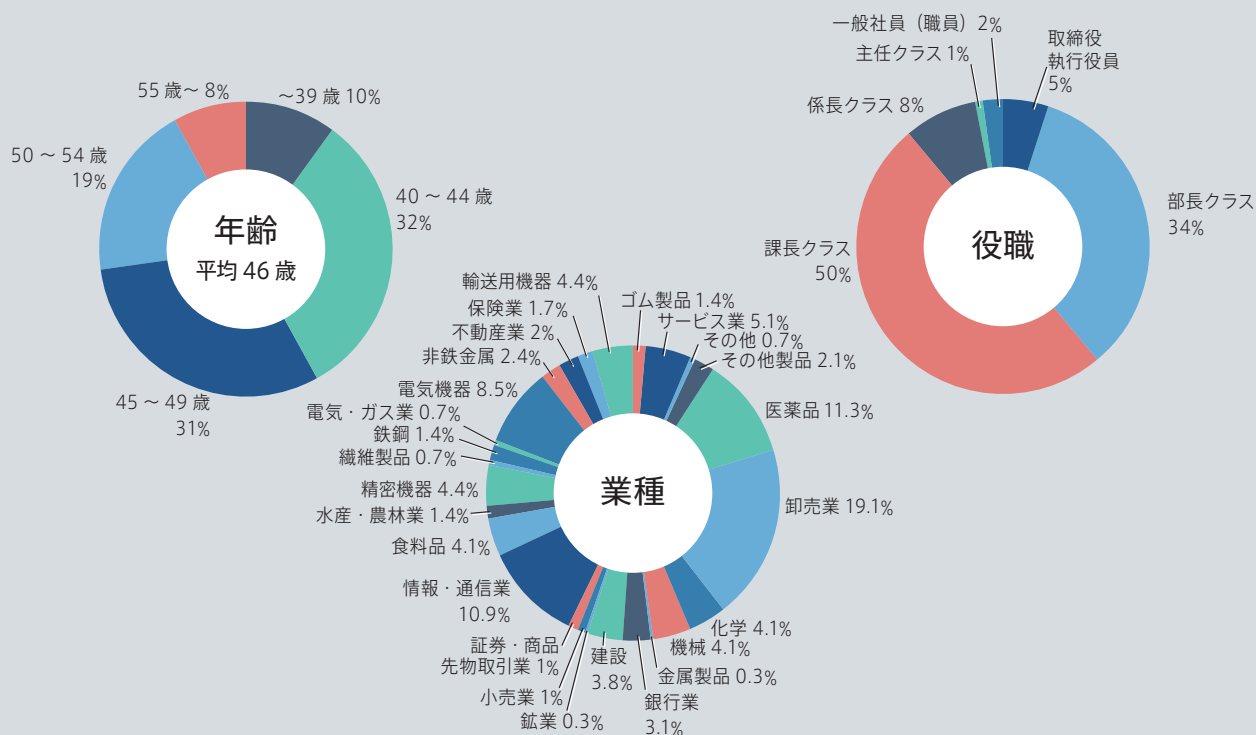
10泊11日の長期にわたって職場から離れ、缶詰状態の環境の中で、経営、財務管理、生産管理、マーケティングなど幅広いケースについて、個人研究、グループディスカッション、クラスディスカッションと講師の方からのレビューを行うことで、独習で気付かなかった視点や知見を広めることができました。

今後学んだものを職務でどのように活かしていくか

今回学んだことをお客様への提案や日々の課題に対応する際に振りかえり実践していきたいと思います。



受講者データ (過去2年分) [受講企業107社、受講人数293名]



派遣担当者の声

小栗 昌二 氏

株式会社デンソー 熱事業グループ 熱経営企画室 経営企画課長 (次長級)

本セミナーへのご派遣を決定していただいた「決め手」

課長クラスの研修プログラムの一環で長年受講させていただいておりましたが、諸事情から2012年を最後に一旦派遣を休止させていただきました。その間には他研修に参加していましたが、企業・トップが題材であるというケースの視点の高さ、さらには理論の一方的な詰め込みでなく討議を通じて実践的な学びがある点、モチベーションの高い受講者が集い相互に刺激し合える場である等の優位性から、今回弊社の研修プログラムの見直しを機に再開させていただきました。

KBSの教育およびセミナーへ期待すること

研修・教育は「いかに受講後につなげるか」が鍵となります。「ケースメソッド＝他社の実践・討議の中での架空の実践」を「自分自身の実践」に結びつけなければなりません。これは我々派遣元が対応すべき点ではありますが、貴校でも受講後の実践の促進にご協力いただければと思います。

御社内での本セミナーの位置づけ

課長クラスの1年間の研修プログラムの必須社外研修として受講させていただいております。それぞれの担当分野で活躍している人材ですが、今後上位の役割を担っていくには、視野を会社・事業全体に広げ高い視点で考える力を醸成すること、今後直面する重要な判断の場に備え引き出しを増やしておくことが必要です。その点で企業・トップがどう考えどう行動したかというケースを元に、討議を通じて様々な思考のストーリーを共有・理解し合えることは受講者にとって非常に有益と考えています。

10泊11日の合宿型という

形式について

仕事・家庭から離れた環境に身を置いて勉学に没頭できる点、他社様からの受講者と深く議論・交流できる点で非常に有益です。参加型の研修で感じるのですが、社内研修だと比較的意見が割れることは少なく、相手の発言の意図も自然と理解できてしまう。一方社外研修だとそういった点がなかなか理解できない。でもそこを理解し合わないに進まない。議論＝新たな気づきであり、休憩・食事中のコミュニケーションでさえもそのような機会となり得る合宿型セミナーは、多くの気づきを得られる貴重な場であると思います。



セミナー期間中のことで特に印象に残っていること、

また第114回経営幹部セミナーの受講者からのご意見など

私が受講した第100回経営幹部セミナーでは、ケースに関連する記事が受講期間中の日経新聞に掲載されるということが複数のケースでありました。今思うと、常に新鮮な題材・内容にケースが更新されているからこそその必然だったと感じています。また今回、何名かの受講者と話をしましたが「視座が上がった」「異業種・異業界の受講者との議論はとても刺激になっている」「会社に戻ったら受講メンバーで集まり、学びを振り返って共有する場を設けたい」といった前向きな声が聞かれました。

受講企業一覧 (過去2年分)

あ 株式会社アイ・エム・ジェイ
アストラゼネカ株式会社
天藤製菓株式会社
伊藤忠アーバンコミュニティ株式会社
伊藤忠商事株式会社
伊藤忠メタルズ株式会社
株式会社エイ・ダブリュ・サービス
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
NRIワークプレイスサービス株式会社
株式会社NTTデータ
MXモバイリング株式会社
エルエヌジージャパン株式会社
オー・ジー・長瀬カラーケミカル株式会社
株式会社大分銀行
オリエンタル酵母工業株式会社
株式会社折兼
か ギガフォトン株式会社
クオール株式会社
グラクソ・スミスクライン株式会社
倉敷化工株式会社
グローブライト株式会社
株式会社群馬銀行
恵和株式会社
興和株式会社
株式会社小松製作所
さ サイモフィッシャー
サイエンティフィック株式会社

株式会社サンシャインエンタプライズ
株式会社GM INVESTMENTS
シーメンス株式会社
J F E エンジニアリング株式会社
J C R ファーマ株式会社
株式会社ジャムコ
新川電機株式会社
新日本造機株式会社
株式会社スズケン
スチールプランテック株式会社
住友重機械エンバイロメント株式会社
住友重機械工業株式会社
住友重機械搬送システム株式会社
住友重機械モダン株式会社
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
株式会社ソフトウェア・サービス
損害保険ジャパン日本興亜株式会社
た 株式会社第四銀行
武田薬品工業株式会社
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
東海東京証券株式会社
東京建物株式会社
東京鑑銅株式会社

東芝テック株式会社
株式会社東武百貨店
株式会社東邦銀行
東北電力株式会社
東洋フロバティ株式会社
東洋紡株式会社
戸田工業株式会社
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
ナミックス株式会社
株式会社ニコン
日油技研工業株式会社
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
日本アビオニクス株式会社
日本軽金属株式会社
日本ケミファ株式会社
日本精工株式会社
日本エレクトロプレイティング・エンジニアーズ株式会社
株式会社日本経済新聞社
日本スピンドル製造株式会社
日本メジフィジックス株式会社
株式会社ネスター
株式会社野村総合研究所
野村貿易株式会社

は ハウスイテック株式会社
バシフィックコンサルタンツ株式会社
パナソニックシステムデザイン株式会社
播州信用金庫
久光製薬株式会社
株式会社日立ビルシステム
ベルジュラックジャポン株式会社
株式会社ポートネットワーク
ま 株式会社マッキンゼーヘルスケア
ワールドワイドジャパン
マナック株式会社
丸紅株式会社
三井物産株式会社
株式会社ミットヨ
三菱鉛筆株式会社
三菱電機エンジニアリング株式会社
株式会社ミトラ
明祥株式会社
名菱テクニカ株式会社
株式会社守谷商会
株式会社モロオ
や 株式会社安川電機
ら 医療法人社団洛和会
洛和会ヘルスケアシステム
ロート製薬株式会社
わ YHS 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

受講者の主な役職

社 長	
取締役	○
部 長	○
課 長	◎
幹部候補	◎

2年間で経営基本8分野を網羅

2017年度 開講コース	2018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	経営戦略集中コース
会計管理集中コース	生産システム革新集中コース
ヘルスケアポリシー & マネジメント集中コース	マーケティング集中コース
財務戦略集中コース	革新的組織マネジメント集中コース

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

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。

全コースを履修することで、経営の基本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受講者同士で、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。

1日の流れ

08:30 - 08:50	事務連絡、オリエンテーション
08:50 - 09:50	グループディスカッション(ケース1)
10:00 - 11:50	クラスディスカッション(ケース1)
11:50 - 12:50	昼休み
12:50 - 13:50	グループディスカッション(ケース2)
14:00 - 15:50	クラスディスカッション(ケース2)
16:00 - 17:10	レクチャー

意思決定とマネジメントシステム集中コース

会期 2017年4月8日(土)、15日(土)、22日(土)

受講者 2017年3月17日(金)
登録締切

会計管理集中コース

会期 2017年5月13日(土)、20日(土)、27日(土)

受講者 2017年4月21日(金)
登録締切

ヘルスケアポリシー & マネジメント集中コース

会期 2017年11月25日(土)、12月2日(土)、9日(土)

受講者 2017年11月3日(金)
登録締切

財務戦略集中コース

会期 2018年2月24日(土)、3月3日(土)、10日(土)

受講者 2018年2月2日(金)
登録締切会場 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]

受講対象 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

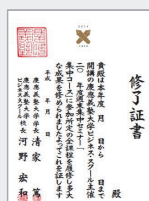
受講料 133,000円(税別)

受講者 2017年2月上旬
登録開始

受講方法 → P17

修了証書

セミナー修了者へは、「修了証書」を授与いたします。また、週末集中セミナー全8コースを履修された方を対象に、「週末集中セミナー修了証書」を授与いたします。8コース目の受講料は割引され、4万円(税込)となります。





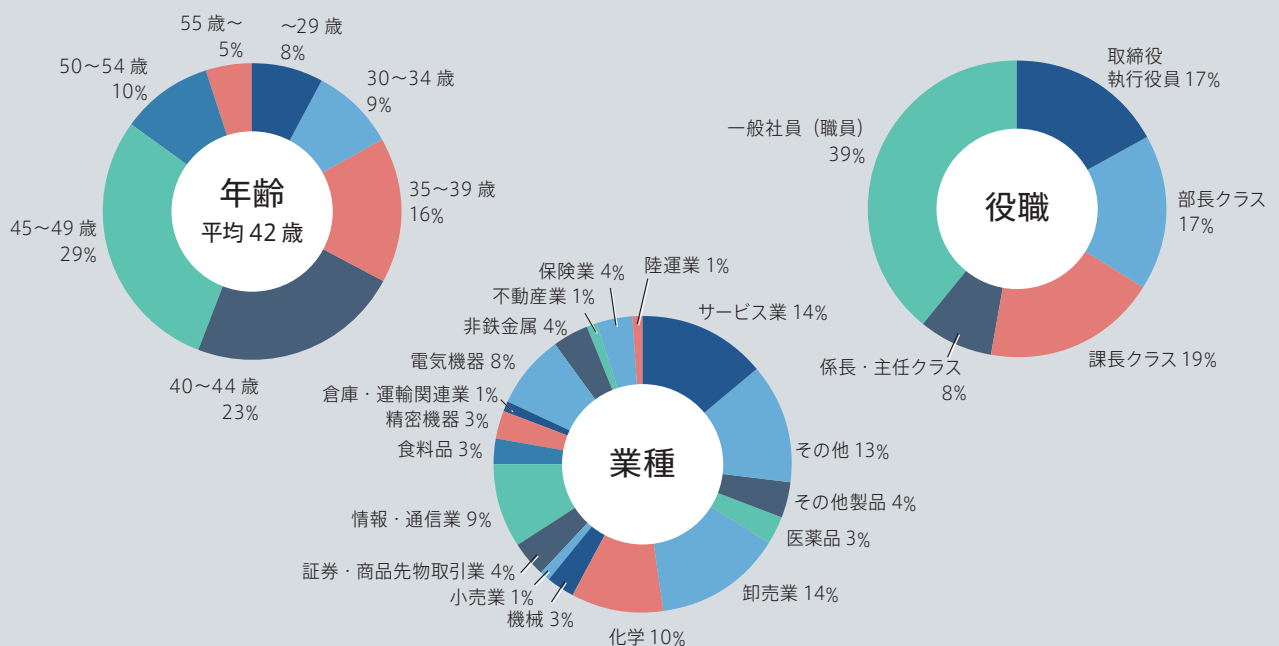
希望者は研修施設(宿泊) (協生館7階) をご利用いただけます。
(一泊4,320円(税込) /シングル、7,560円(税込) /ツイン)

過去の開催実績

受講者所属企業一覧 (過去1年分)

あ 株式会社アーレスティ 株式会社朝日新聞社 有限会社アリーナアドヴァンス 株式会社ECC 伊藤忠テクノソリューションズ株式会社 株式会社いまじん エージー株式会社 エービーアイコンサルタンツ株式会社 NTW Inc.株式会社 株式会社エフ・ディ・シー・プロダクツ 株式会社エムシーエス生涯学習センター 株式会社LSIメディエンス 株式会社 岡部マイカ工業所 オムニビジョン・テクノロジーズ・ジャパン	国保町立小鹿野中央病院 国家公務員共済組合連合会横浜栄共済病院 株式会社サイタック J S R株式会社 新川電機株式会社 新生インベストメント&ファイナンス株式会社 住友商事株式会社 ソニー株式会社 株式会社大広 大日本塗料株式会社 武田薬品工業株式会社 立花証券株式会社 東京海上日動火災保険株式会社 東京急行電鉄株式会社 東京建物株式会社 ナガセケムテックス株式会社 日本イーライリリー株式会社	日本ATM株式会社 公益財団法人日本生産性本部 は 有限会社バムック ハリヤード・ヘルスケア・インク 株式会社富士通研究所 ボストン・サイエンティフィック ジャパン株式会社 ま マニユライフ生命保険株式会社 マルアイユニティー株式会社 丸紅株式会社 三木ブリー株式会社 公益財団法人宮城厚生協会 株式会社桃谷順天館 や ヤフー株式会社 医療法人陽善会 株式会社ヨンドシーホールディングス ら 株式会社リード
か キヤノン(株) 近畿大学医学部附属病院 医療法人啓和会		

受講者データ (過去1年分) [受講者所属企業50社、受講人数77名]



意思決定とマネジメントシステム集中コース

受講者登録締切 2017年3月17日(金)

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「ディジョン・ツリー」「ゲーム理論」「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：2017年4月8日(土)	第2回：2017年4月15日(土)	第3回：2017年4月22日(土)
担当：林高樹	担当：渡邊直樹	担当：大林厚臣
ケース1「フリーマーク・アビー・ワイナリー(要約版)」	ケース1「不可分財の割当問題とインセンティブ(仮題)」	ケース1「八甲田山雪中行軍」
ケース2「ウエストン製造会社」(予定)	ケース2「費用分担問題と公平性(仮題)」	ケース2「ノードストローム」, 「PCデポ」
レクチャー 「リスクと不確実性下の意思決定」(予定)	レクチャー「戦略的意思決定：発見装置としてのゲーム理論」(予定)	レクチャー 「インセンティブとリスク負担」

会計管理集中コース

受講者登録締切 2017年4月21日(金)

「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：2017年5月13日(土)	第2回：2017年5月20日(土)	第3回：2017年5月27日(土)
担当：村上敏也	担当：村上裕太郎	担当：太田康広
レクチャー 「比例縮尺図の基礎」	ケース1「会計リテラシー分析編2016年」	ケース1「総合電機メーカー3社比較2016年」
レクチャー 「比例縮尺図による分析」	ケース2「コンビニオーナーの憂鬱2016年」	ケース2「キーエンス」
ケース「吉野家とゼンショー 2016年」	レクチャー 「これからの経営」	ケース3「トヨタ自動車」

ヘルスケアポリシー & マネジメント集中コース

受講者登録締切 2017年11月3日(金)

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、医療機関や政府など、今後の方向を求める討議を行います。また、医療政策の現場で実際に問題となっている事例を元に、意思決定における科学的な根拠の利用方法について検討を行います。

第1回：2017年11月25日(土)	第2回：2017年12月2日(土)	第3回：2017年12月9日(土)
担当：中村洋	担当：後藤励	担当：田中滋
ケース1「メイヨー・クリニック：2020年構想」	ケース1「内視鏡胃がん検診の導入」	ケース1「JA長野厚生連佐久総合病院(A)(B)」
ケース2「ヘルスケア分野における多職種・多機能連携：オムニバスケース」	ケース2「クスリ早見帖プロジェクト」	ケース2「川崎市」
レクチャー「ヘルスケア分野における多職種・多機能連携の促進ならびに阻害要因への対応」	レクチャー 「医療技術の進歩と医療費」	レクチャー 「地域包括ケアシステム」

財務戦略集中コース

受講者登録締切 2018年2月2日(金)

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：2018年2月24日(土)	第2回：2018年3月3日(土)	第3回：2018年3月10日(土)
担当：高橋大志	担当：齋藤卓爾	担当：小幡績
ケース1「富士フイルムホールディングス」	ケース1「出光興産株式会社の株式上場(A)」	ケース1「ファーストリテイリング」(予定)
ケース2「昭和シェル石油株式会社」	ケース2「電通によるイージス買収」	ケース2「ソフトバンク」(予定)
レクチャー 「ファイナンスの基礎」	レクチャー 「コーポレートガバナンス」	ケース3「セブン&アイ」(予定)
		レクチャー「行動ファイナンス」(予定)

受講者の声

物事を違う視点から見る面白さ

山田 昌代氏 | 横浜栄共済病院 代謝内分泌内科部長

(2015年度週末集中セミナー ヘルスケアポリシー&マネジメント集中コース受講)

医者として仕事を続けるうちに、気が付いたら診療だけでなく病院内の栄養部門などでの管理的な仕事が増え、戸惑うことが多くなりました。そんな中、KBSの卒業生の方と接する機会があり、物事を違う視点から見る面白さを教えていただきました。何とかそれを学ぶ機会はないかと探しているうちにこのセミナーを発見しました。実際に参加させていただいて、全く違う業種の方との交流が非常に新鮮で刺激的であっただけでなく、ケースを通して学んだ“small start with big picture”ということが、自分が抱える案件についても応用して早速使うことができることに感動いたしました。週末開催ということも私にとって大変魅力でしたが、今回は小学生の息子の学芸会よりこちらを優先し、恨めしい顔をされながらも(笑)、受講して本当によかったと思っています。3回で1つの分野というボリュームも程よく、現在別のコースの受講を計画中です。



経営理論で介護サービスの先駆者に

神山 重子氏 | 医療法人啓和会 常務理事

(2015年度週末集中セミナー ヘルスケアポリシー&マネジメント集中コース受講)

かねてより田中滋先生の講演会等に参加したり、私どもの啓和会グループを見学にいらして頂いたりヘルスケアマネジメントの第一人者でおられる先生のお話を伺う機会がありました。田中先生の今後の講演予定を調べていたところKBSの存在を知り、参加させていただく運びとなりました。

医療法人と言えども企業経営に相違はなく、いかに情報を入手し、それを効率よく運営していくかで将来像も変化してくる時代です。直感的に経営していたものを大企業や外資系企業の合理性を取り入れ、理論に基づきシステム化できれば人材も更に輝き、地域や社会に奉仕できるとの希望を持ちました。学ぶ機会は将来にわたり、重要なチャンスであり、未来が開ける第1歩だと思います。この研修を契機に21世紀のアジアにおける介護の先駆者としての日本企業の1つとなりたく邁進してまいります。



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、講師と受講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とスキルを扱い、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受講者を導くための考え方とスキルを扱います。アドバンス・モジュールへの受講には、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

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]
受講対象	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 討論を通し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施設（宿泊）利用可
受講料	第1クール 180,000円（税別） 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 180,000円（税別）

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） 6～8月に全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） 10～12月に全4回
第3クール	アドバンス・モジュール（公開セミナー） 1～3月に全4回

※開催日程調整中。決定次第WEBでお知らせします。

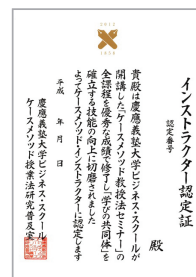
コースアウトライン

ベーシック・モジュール

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	受講者を理解する
セッション4	学びの共同体を築く

アドバンス・モジュール

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



講師



竹内 伸一

徳島文理大学 人間生活学部
教授

1988年早稲田大学教育学部卒業、2004年慶應義塾大学大学院経営管理研究科修士課程修了、2010年慶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。2015年広島大学大学院教育学研究科博士課程後期修了（博士〔教育学〕）。ケースメソッド教授法に関する研究を重ねつつ、数々の大学、企業、自治体等に導入してきました。

受講者からのメッセージ

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



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るのか」を体感できるこのセミナーは「本物」だと思った。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。



セミナー受講方法

総合プログラム

総合プログラムは、事前に人数枠の確保として「事前予約」が必要となります。

事前予約 2016年10月～各コース開講2カ月前	事前予約メールフォームにてお申してください。 定員に達した時点で、それ以降の事前予約は空席待ちとなります。
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カ月半前	受講者登録フォームに詳細な受講者情報を入力し、締切日までにお送りください。
事前案内・請求書 到着 開講 約3週間前	派遣担当者様宛に事前案内、事前教材および請求書をお送りします。 お振込みは、セミナー終講月の末日までとなります。
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・税込）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

受講者登録 2017年2月～各コース開講約3週間前	週末セミナー受講者登録フォームに必要事項を入力してください。
事前案内・請求書 到着 各コース開講 約2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、事前教材および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。 期限までにご入金が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が難しい場合は、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・税込）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

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が難しい場合は、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】

○受講者・派遣元のご都合でキャンセルされる場合

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。

○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。

個人情報の取り扱いについて

セミナー事前予約、受講者登録にあたって、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受講手続、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、受講者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、ハーバード大学ビジネス・スクール訪問研究員。AAPBS（Association of Asia-Pacific Business Schools）2012年度会長、AACSB（Association to Advance Collegiate Schools of Business）APAC（Asia Pacific Advisory Committee）委員、公益社団法人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



市来 治

ICHIKIZAKI, Osamu

専任講師(有期)

1999年慶應義塾大学理工学部管理工学科卒業、2001年同大学大学院理工学研究科修士課程修了、2007年同博士課程単位取得退学、同年博士（工学）（慶應義塾大学）取得。2009年慶應義塾大学理工学部管理工学科助教（有期）。2014年成蹊大学理工学部助教（有期）。2015年より慶應義塾大学大学院経営管理研究科専任講師（有期）。

専攻分野: 生産政策, インダストリアル・エンジニアリング



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



木村 太一

KIMURA, Taichi

助教(有期)

2011年一橋大学商学部卒業、2013年一橋大学商学研究科修士課程修了、2016年一橋大学商学研究科博士後期課程修了（博士（商学））。2016年より慶應義塾大学大学院経営管理研究科助教（有期）。

専攻分野: 管理会計, マネジメント・コントロール



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。2014年教授。

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。2013年ノースウエスタン大学ケロッグ経営大学院客員准教授。2015年よりノースウエスタン大学メディールスクールRetail Analytics Councilリサーチフェロー。

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準専任講師。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）客員研究員。米Global Strategy Journal誌のAssociate Editorをはじめ、多くの海外ジャーナルのエディター・編集委員を歴任。2015年、アメリカに拠点を置く世界最大の国際経営学の学会であるAcademy of International Business (AIB)（米国国際経営学会）よりAIB Fellow（フェロー）に選出される。2015年より多国籍企業学会会長。

専攻分野：多国籍企業経営、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



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

情報・意思決定



大林 厚臣

OBAYASHI, Atsuumi

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

ビジネス・スクール教員一覧

情報・意思決定



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: 統計的データ解析, 計量ファイナンス



渡邊 直樹

WATANABE, Naoki

准教授

1994年京都大学経済学部卒業、1999年京都大学大学院経済学研究科博士課程所定単位取得、京都大学大学院経済学研究科・経済研究所COE研究員、一橋大学大学院経済学研究科講師、筑波大学システム情報系准教授を経て、2016年慶應義塾大学大学院経営管理研究科准教授。Ph.D. in Economics (Stony Brook University, the State University of New York, 2003)

専攻分野: ゲーム理論, ミクロ経済学, 経済実験

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



後藤 励

GOTO, Rei

准教授

1998年京都大学医学部卒業、医師資格取得。神戸市立中央市民病院での内科臨床研修の後、京都大学大学院経済学研究科にて医療経済学の研究に従事。博士(経済学)取得。2005年甲南大学経済学部講師、2007年同准教授。2012年京都大学白眉センター特定准教授。2016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: 医療経済学, 行動経済学, 保健医療政策



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。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 / トヨタチェアシップ基金教授

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・ビジネス・スクールVisiting Scholar。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

(2016年8月現在)

賛助員

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。

株式会社カネカ	中外製薬株式会社	三木ブーリ株式会社
クレコリサーチ & コンサルティング株式会社	株式会社東芝	株式会社三越伊勢丹
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	
	丸紅株式会社	(五十音順 2016年8月現在)

賛助員募集要項

1. 賛助会費
- 一口 年額 30万円
2. 賛助員に対する特典
- (1) プログラム受講料割引
一口当たり1名様、以下全プログラムに10%割引にてご受講いただけます。
＊ 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)
＊ 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 無料受講
一口当たり1名様、週末集中セミナー 1コースに無料にてご受講いただけます。

※ 特典 (1) (2) の併用も可能です
※ 賛助会費特典は、入会年の年度末 (3月末日) まで有効です

顧問

株式会社三井住友銀行 名誉顧問 岡田 明重	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
スルガ銀行株式会社 代表取締役社長兼CEO 岡野 光喜	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	麒麟ホールディングス株式会社 相談役 三宅 占二
株式会社GM INVESTMENTS 代表取締役 加藤 弘	株式会社UDEXコンサルティング 代表取締役 西尾 直毅	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
日本アイ・ピー・エム株式会社 名誉相談役 椎名 武雄	株式会社東武百貨店 名誉会長 根津 公一	ロート製薬株式会社 代表取締役会長兼CEO 山田 邦雄
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	YKK株式会社 代表取締役会長CEO 吉田 忠裕
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	丸文株式会社 取締役 渡邊 泰彦
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	
エーザイ株式会社 取締役兼代表執行役CEO 内藤 晴夫	ライオン株式会社 相談役 藤重 貞慶	
久光製薬株式会社 代表取締役会長 (CEO) 中富 博隆	富士急行株式会社 代表取締役社長 堀内 光一郎	

(氏名五十音順 敬称略 2016年4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

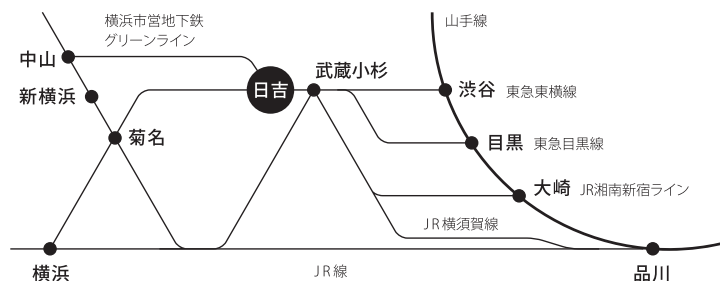
〒223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉4-1-1

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車しません。

日吉駅、徒歩1分

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。
費用のうち、受講料は税別、滞在費の金額表記は消費税8%時のものです。