

KEIO BUSINESS SCHOOL

EXECUTIVE
SEMINARS

PROGRAM GUIDE 2018

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

プログラムガイド

2018



慶應義塾大学ビジネス・スクールのご案内

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3,840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) ※受講者約19,110名(約2,500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

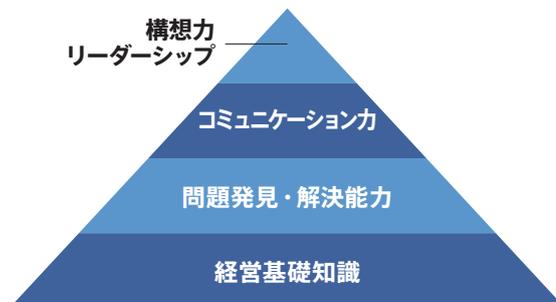
日本で唯一、2大国際認証機関に認められたビジネススクール



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**



INDEX	2	2018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

受講者数 (累計)

※2017年9月現在

修士課程(MBA)	第1期(1978年)～第40期(2017年)	約3,800名
修士課程(EMBA)	第1期(2015年)～第3期(2017年)	約130名
高等経営学講座	第1回(1956年)～第62回(2017年)	4,425名
経営幹部セミナー	第1回(1961年)～第116回(2017年)	7,831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64回(2017年)	1,598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39回(2016年)	971名
		計23,040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

2018年度 エグゼクティブセミナープログラム概要

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63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	◎	<h3>トップとしてのビジョンと 全社戦略を再構想する</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		
	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		

2018年度テーマ 「新しい技術、新しい市場」

会期	2018年7月16日(月・祝)～7月24日(火)〔8泊9日〕	
会場	帝国ホテル大阪	
定員	80名〔2クラス編成〕	
受講者登録開始	2018年5月上旬	要事前予約 → P17
受講者登録締切	2018年6月6日(水)	
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 730,000円(税別) ※賛助員(法人)は割引制度有 ② 滞在費 [8泊9日] 228,831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。	

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	○	<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118回	第119回
会期	2018年8月29日(水)～9月8日(土)〔10泊11日〕	2018年10月31日(水)～11月10日(土)〔10泊11日〕
会場	京都東急ホテル	下田東急ホテル
定員	80名〔2クラス編成〕	80名〔2クラス編成〕
受講者登録開始	2018年7月上旬 要事前予約 → P17	2018年9月上旬 要事前予約 → P17
受講者登録締切	2018年7月25日(水) 2018年9月19日(水)	
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 540,000円(税別) ※賛助員(法人)は割引制度有 ② 滞在費 [10泊11日] 第118回: 237,000円(消費税8%・サ込/予定) 第119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

土曜日3回、日吉キャンパスで開催する通学型セミナー 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		2年間で主要8領域を網羅
	取締役	○	
	部長	○	
	課長	◎	
	幹部候補	◎	
目的	まとまった時間を確保できない方のために、土曜日3回、日吉キャンパスで分野別に受講できるプログラム。2年間で経営教育の主要8領域をカバーし、セネラリストとしての視点を養成することができる。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 ※希望者は研修宿泊施設利用可(要事前予約・有料)		
受講料	各コース 140,000円(税別)		
受講者登録開始	2018年2月上旬(全コース)		

経営戦略集中コース

会期 2018年4月14日(土)、21日(土)、28日(土)

申込締切 2018年3月23日(金)

生産システム革新集中コース

会期 2018年5月12日(土)、19日(土)、26日(土)

申込締切 2018年4月20日(金)

マーケティング集中コース

会期 2018年12月1日(土)、12月8日(土)、15日(土)

申込締切 2018年11月9日(金)

革新的組織マネジメント集中コース

会期 2019年2月23日(土)、3月2日(土)、9日(土)

申込締切 2019年2月1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

<h3>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</h3>	
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) 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。
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]
受講方式	通学型 ※希望者は研修宿泊施設利用可(要事前予約・有料)
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63回 高等経営学講座

会期 2018年7月16日(月・祝)～7月24日(火)〔8泊9日〕

会場 帝国ホテル大阪

定員 80名〔2クラス編成〕

受講者 2018年5月上旬
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 2018年6月6日(水)
登録締切

受講方法 → P17

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けます。

費用

- ① 受講料 730,000円(税別)
※賛助員(法人)は割引制度有
- ② 滞在費 [8泊9日] 228,831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。

2018年度テーマ

新しい技術、新しい市場

技術が新製品だけでなく、新しい市場をつくり出すことは、以前からありました。しかし近年の新しい技術は、市場をつくるだけでなく、市場を融合させる効果があるようです。その主な理由は、異なる市場の製品を、低コストで接続させてしまう情報通信技術の進歩にあります。

例えば、プラットフォームというビジネスモデルは、異なる市場の製品や機能を、1つの製品に組み入れて、巨大な規模の経済を実現させます。このとき市場が融合します。

市場の壁が低くなると、企業にとってのライバルやパートナーは、同業種だけでなく異業種から突然に現れるようになります。従来市場で築いた地位は、新たに異業種と連合するライバルに覆されるかも知れません。もちろん、自らが序列を覆す側にもなれます。目まぐるしい競争ですが、デジタル革命が言われる以前からも、そのような競争をする業種はありました。小売業界は業態を超えて品揃えやコンセプトを変化させ、エンターテインメント業界はジャンルを超えてコンテンツを組み合わせる顧客を驚かせようとしています。



新しい競争に生き抜くためのヒントは、異業種の経験と知恵の中にありそうです。この高等経営学講座で、さまざまな業種からの受講者と議論をして、新しいビジネスのヒントをみつけてください。

第63回高等経営学講座 主管 大林 厚臣

スケジュール例 (第62回)

	7/26 (水)	7/27 (木)	7/28 (金)	7/29 (土)	
午前		総合経営 「ヤマハ発動機(株) - 経営理念と新興国船外機事業 -」 岡田正大	総合経営 「ホールフーズマーケット」 小林喜一郎	情報・意思決定 「八甲田山雪中行軍」 大林厚臣	
午後	開講式・写真撮影・事務連絡 オリエンテーション 名刺交換会	組織マネジメント 「獺祭：日本酒の海外進出」 浅川和宏	昼食 マーケティング 「住友電気工業株式会社： 融雪用ヒートパイプ事業」 余田拓郎	生産 「コマツ・粟津工場」 坂爪裕	
			個人研究		
	7/30 (日)	7/31 (月)	8/1 (火)	8/2 (水)	8/3 (木)
午前	講演 「僕はミドリムシで世界を 救うことに決めました。」 株式会社ユーグレナ 代表取締役社長 出雲 充氏	経営環境 「グローバル経済の動向と 経営環境：2017」 中村洋	戦略 「Uber: Changing the Way the World Moves」 Felix Oberholzer-Gee	戦略 「BuzzFeed? The Promise of Native Advertising」 Felix Oberholzer-Gee	講演 「The Digital Economy - Pathways to Sustained Success」 Felix Oberholzer-Gee
午後	個人研究	会計 「東京電力 2015」 太田康広 個人研究	昼食 組織マネジメント 「組織変革の危険と落とし穴」 清水勝彦	財務 「東芝」 小幡 績 終講パーティー	終講式

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、コーヒープレイク

体操の先生の指導の下、ディスカッションで疲れた体をリフレッシュします。体操の後には、コーヒージャ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



Felix Oberholzer-Gee ハーバード・ビジネス・スクール教授
 Andreas Andresen Professor of Business Administration
 Senior Associate Dean, Chair, MBA Program

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。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授業を行っている。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。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



出雲 充
 株式会社ユーグレナ 代表取締役社長

駒場東邦中・高等学校、東京大学農学部卒業後、2002年東京三菱銀行入行。2005年株式会社ユーグレナを創業、代表取締役社長就任。同年12月に、世界でも初となる微細藻ユーグレナ（和名：ミドリムシ）の食用屋外大量培養に成功。世界経済フォーラム（ダボス会議）Young Global Leader、第一回日本ベンチャー大賞「内閣総理大臣賞」（2015年）受賞。

著書に『僕はミドリムシで世界を救うことに決めました。』（ダイヤモンド社）がある。

受講者の声

受講者の所属企業名・部署名・役職名は取材当時のものです。

中林 真太郎 氏 (第62回受講)
日本オラクル株式会社 社長室

高等経営学講座を受講した目的



様々な業界から参加される実務経験豊富な受講者同士のグループ・ディスカッションや、インタラクティブに展開される活発な講義を通し、企業の成長と変化に対応する知識や感性を成長させたいと思い、受講を決めました。年齢や性別、国籍などの違いはもちろんのこと、異なる業界に属し、多くの成果をあげられてきた受講者から何う実体験に基づいた意見や、最先端の研究を行っ

ているKBS教員からの講義が、受講者全員に新しいパースペクティブを多くもたらすであろうことに加えて、日々の業務から離れた場所で、学びや感動を共有する時間が非常に多く設けられた当該講座は、学びの場として大変魅力的だろうと思った点も受講理由の1つです。

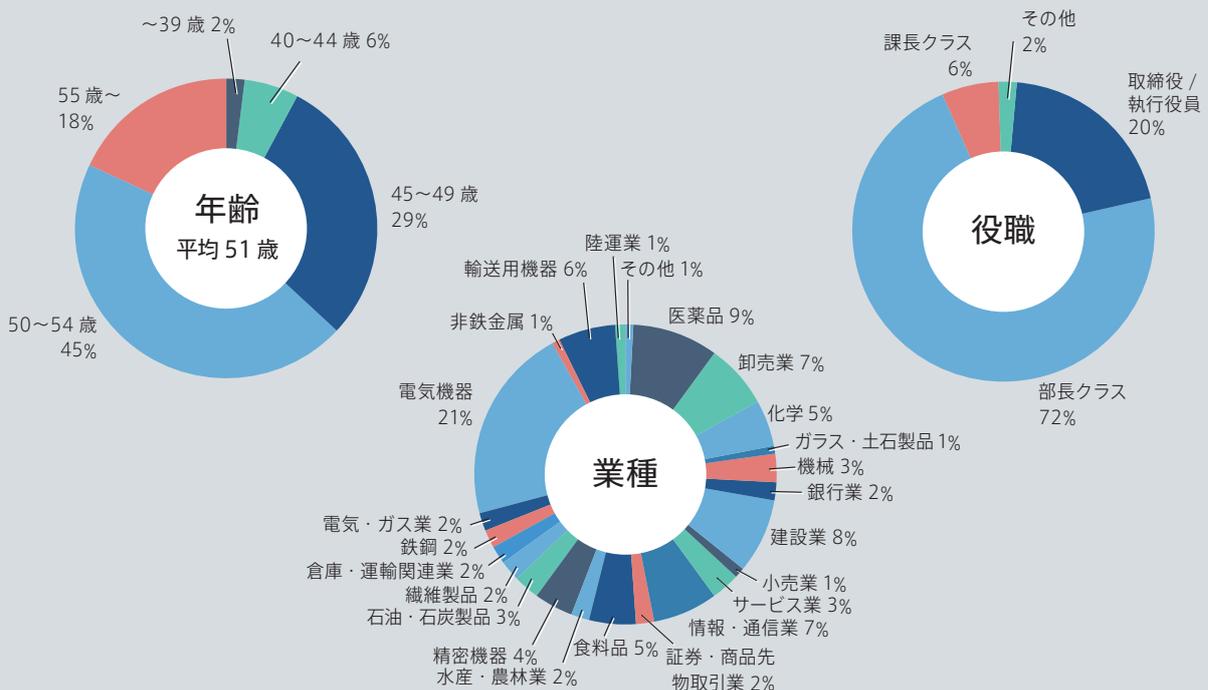
高等経営学講座で得たもの、学んだもの

期間中、戦略的思考が必要な問いが多く出ました。「この製品の場合、後発で市場参入するか、先発で市場にのりこむか?」、「市場の状況を加味し、あなたならこの商品にいくら値段を付けるか?」、「一見成功したかのようなビジネスモデルが下降傾向。どのような欠陥が裏に内在していたのか?」、「米国ではデジタル技術を使ったイノベーションが多く生み出されているが、どのような視座から生まれてくるのか?」など、実務経験豊富な事業戦略担当者でも回答が難しい問いを通し、受講者全員が当事者として決断するため、回答を模索しました。過去の経験と勘に頼るだけではなく、一歩ひいて思考し、多面的要素を意識しながら、模範解答のない自分自身の回答を導きだしていきました。企業経営に近いポジションを経験する人々にとって、「どのような知識とメンタリティで目の前の事業課題に取り組み、そして後任を育成していくべきか?」という点において、非常に示唆に富んだ8泊9日だったと思います。

今後、学んだものを職務でどのように活かしていくか

大事だと感じた内容を、自分なりの言葉や資料にし、具体的な業務シーンの中で社員に伝えていくことが重要だと考えています。また、高等経営学講座で構築できたネットワークを維持し、より良い社会を作るために企業人がすべきことをテーマに、情報交換を行い自ら学び、感じることを絶やさないよう心掛けていきたいと考えています。

受講者データ (過去2年分) [受講企業75社、受講者数181名]



寺嶋 克知 氏 (第62回受講)

ギガフォトン株式会社 経営企画部 副部長

高等経営学講座を受講した目的

ギガフォトンでは、最先端の半導体生産に使用される露光装置のキーコンポーネントであるエキシマレーザの開発・生産・販売・サポートを行っています。半導体は、IoT・自動運転・AI等によって今後も需要が増加する見込みで、市場が拡大していく産業と言われていきます。その一方、当社の顧客である半導体メーカーの寡占化は急激に進んでおり、決して日々穏やかにできる状況はありません。このような環境の中、半導体以外の分野の新しい市場を開拓することが当社のさらなる成長のための課題となっており、本講座にて何かヒントになるようなものを得たいと考え参加しました。



高等経営学講座で得たもの、学んだもの

外部と遮断された環境で、短期間に多種多様なケースを個人学習、グループ・ディスカッション、クラス・ディスカッションの3段階で行うことにより、自分だけでは思いつかない視点・視野・視座に触れることができました。特にグループ・ディスカッションでは、少人数だったこともあり、活発な議論が交わされ、時にケースから大きく脱線した議論になりながらも、各自の業界・経験等に基づいた意見が多く出され、日々の業務ではできない貴重な体験をすることができました。また、ディスカッションの合間に設けられた体操の時間は、タフなスケジュールを一瞬忘れることができ、これは普通の業務でも適当な気分転換が必要だとKBSからの教えであったのかと後で気が付かされました。

今後、学んだものを職務でどのように活かしていくか

それぞれのケースについて、「当社に置き換えたとするところのようになるのか? どうすべきなのか?」などと考えながら本講座を受けていましたが、正直に言うと職務に直接すぐに活かせるようなものはなかなか見つけることはできず、まだ模索中です。ただ、本講座で得ることができた多様な視点・視野・視座で物事を見ることと、受講者・教員・事務局の方々との人脈については今後のどのような業務にも活かせると思っています。あと、もちろんディスカッションの合間の体操もです。

受講企業一覧 (過去2年分)

あ アズビル株式会社	新川電機株式会社	東北電力株式会社	パナソニック株式会社
アズビルトレーディング株式会社	新日本無線株式会社	東洋紡株式会社	阪急電鉄株式会社
出光興産株式会社	ストラバック株式会社	戸田工業株式会社	株式会社PFU
株式会社エクセディ	住友商事株式会社	トヨタ車体株式会社	株式会社肥後銀行
株式会社大林組	セイコーホールディングス株式会社	な ナガセケムテックス株式会社	株式会社ビジネスコンサルタント
オリエンタル酵母工業株式会社	全国農業協同組合連合会	長瀬産業株式会社	富士化工株式会社
か ギガフォトン株式会社	全日空商事株式会社	ナプテスコ株式会社	株式会社富士通マーケティング
医療法人葵鐘会	全農チキンフーズ株式会社	日油株式会社	ペトロケミカルズ マレーシア
キッコーマン食品株式会社	た 大同特殊鋼株式会社	株式会社ニチレイバイオサイエンス	ま 三井物産プラスチック株式会社
株式会社クレハ	株式会社タキオン	日清製粉株式会社	株式会社ミットヨ
黒崎播磨株式会社	タツタ電線株式会社	株式会社日清製粉グループ本社	三菱鉛筆株式会社
コマツNTC株式会社	中外製薬株式会社	日清紡ホールディングス株式会社	三菱倉庫株式会社
さ サノフィ株式会社	株式会社中電工	日清紡プレーキ株式会社	三菱電機株式会社
株式会社サンシア	ティーエス プレシジョン株式会社	日本フルーツジュース株式会社	株式会社明治
サンワサプライ株式会社	ディーゼルジャパン株式会社	日本オラクル株式会社	Meiji Seika ファルマ株式会社
シーメンス株式会社	東海東京証券株式会社	日本無線株式会社	株式会社モロオ
JFEエンジニアリング株式会社	東京エレクトロン株式会社	農林中央金庫	や 株式会社安川電機
株式会社ジャムコ	東芝テック株式会社	株式会社野村総合研究所	株式会社吉田ハム
昭和シェル石油株式会社	東芝三菱電機産業システム株式会社	は ハクスイテック株式会社	

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

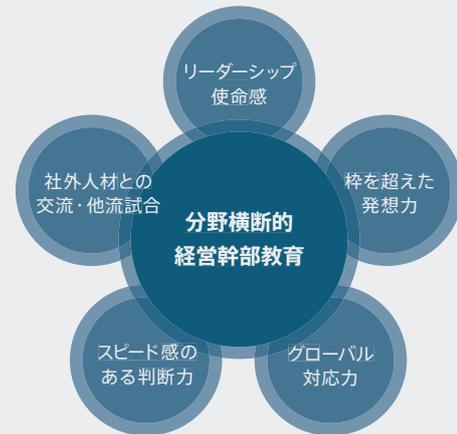
経営の基本的知識の理解と応用能力の向上

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118回 経営幹部セミナー

会期 2018年8月29日(水)～9月8日(土)〔10泊11日〕

会場 京都東急ホテル

定員 80名〔2クラス編成〕

受講者登録開始 2018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 2018年7月25日(水) **受講方法 → P17**

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 540,000円(税別)
※賛助員(法人)は割引制度有
② 滞在費 [10泊11日]
第118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: 大藪 毅



第119回 経営幹部セミナー

会期 2018年10月31日(水)～11月10日(土)〔10泊11日〕

会場 下田東急ホテル

定員 80名〔2クラス編成〕

受講者登録開始 2018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 2018年9月19日(水) **受講方法 → P17**

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 540,000円(税別)
※賛助員(法人)は割引制度有
② 滞在費 [10泊11日]
第119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: 齋藤 卓爾



2017年度 開催実績

スケジュール例 (第116回)

	9/6 (水)	9/7 (木)	9/8 (金)	9/9 (土)	9/10 (日)	
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	情報・意思決定 「クリフォード・チャンス：木を別の鉢に植え替える」 林高樹	組織マネジメント 「桜十字病院 (A)：「あたりまえ」をめざして」 清水勝彦		
		昼 食				
午後	開講式・写真撮影・事務連絡 オリエンテーション 財務 「スター・マイカ株式会社」 小幡績 名刺交換会	生産 「コマツ粟津工場—本業を通じたCSRの実現—」 坂爪裕	組織マネジメント 「グループにおけるダイナミズム：集団での意思決定 <1>」 林洋一郎	情報・意思決定 「株式会社サイゼリヤ—為替変動リスクと金融危機—」 林高樹	個人研究	
		個人研究				
	9/11 (月)	9/12 (火)	9/13 (水)	9/14 (木)	9/15 (金)	9/16 (土)
午前	マーケティング 「デル・オンライン」 平井孝志	財務 「東芝」 小幡績	会計 「吉野家とゼンショー 2017年」 村上裕太郎	経営環境 「企業の組織と倫理—ガバナンスと危機管理—」 姉川知史	総合経営 「旭化成のベンベルグ事業：日本とインドをつなぐ」 岡田正大	講演 「日本企業経営の真の課題」 ブラックロック・ジャパン 株式会社 江良明嗣 氏
	昼 食					
午後	経営環境 「グローバル経済の動向と経営環境：2017—新たな経済リスクに備える—」 中村洋	組織マネジメント 「ルノー/日産 グローバル・アライアンスの形成」 浅川和宏	マーケティング 「月桂冠株式会社」 余田拓郎	会計 「コンビニオーナーの憂鬱 2017年」 村上裕太郎	財務 「電通によるイージス買収」 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

慶應義塾大学特別招聘教授 筑波大学大学院ビジネスサイエンス系教授

東京大学教養学部基礎科学科第一卒業、同大学院理学系研究科相関理化学修士課程修了、マサチューセッツ工科大学MBA。早稲田大学より博士(学術)。ペイン アンド カンパニー、ローランド・ベルガー(シニアパートナー)にて戦略コンサルティングに携わり、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。デル(法人マーケティングディレクター)、スターバックス(経営企画部門長)での経営実務経験も有する。早稲田大学ビジネススクール客員教授を兼務。



江良 明嗣

ブラックロック・ジャパン株式会社 運用部門 インベストメント・スチュワードシップ部長 ディレクター

2011年ブラックロック・ジャパン入社。運用部門のインベストメント・スチュワードシップ部長として、コーポレート・ガバナンスの問題に取り組む日本企業における株主議決権行使を担当し、株主議決権行使における方針やガイドラインを確立させる。ブラックロック入社前は、2006年より日興アセット・マネジメントにおいて、コーポレート・ガバナンス・マネジャー及びファンダメンタル株式のアナリストとして従事する。また、1999年より7年間、創業したインターネット関連企業の代表取締役社長を務める。金融庁、(株)東京証券取引所「スチュワードシップ・コード及びガバナンス・コードのフォローアップ会議」メンバー、経済産業省「CGS研究会」(コーポレート・ガバナンス・システム研究会)委員、同「企業報告ラボ」委員等も務める。2002年 国際基督教大学教養学部卒業。2006年 慶應義塾大学大学院経営管理研究科修士課程修了。

受講者の声

受講者の所属企業名・部署名・役職名は取材当時のものです。

異業種・異職種を受講生との ディスカッションは自分自身の視点を広げていく

山室 元広 氏(第115回経営幹部セミナー受講)
株式会社デンソー

経営幹部セミナーを受講した目的

所属企業の研修プログラムの一環として受講させて頂きました。経営に関する様々な分野を実際の事例に基づく臨場感あふれるテーマで、第一線で働く異業種の受講者たちが議論を中心に疑似体験できるケースメソッドという進め方に魅力を感じ、参加を決めました。

経営幹部セミナーで得たもの、学んだもの

ケースの当事者の立場であつたらどう判断するのか。自らをケースの主人公に置き換え取り組むことにより、各ケースのディスカッションの中から自身の職務にも共通する課題解決方法、考え方といったエッセンスを体感することができました。自らの職務と同一の課題・状況は存在しませんが、自社・自身の課題とどのように関連付けていくのかという視点自体も、本セミナーにおける学びの1つとなりました。

合宿型(10泊11日) セミナーを体験した感想 合宿型セミナーでよかったと思うこと

仕事・家庭から離れ、集中してケースへ向き合う合宿型セミナーの環境は、受講内容をより有意義なものにすると感じました。また、合宿形式が、異業種・異職種の受講者で構成されるメンバーの関係を深くし、密度の濃い議論を促す重要な要素になっていたと実感しております。

異業種、異職種交流について

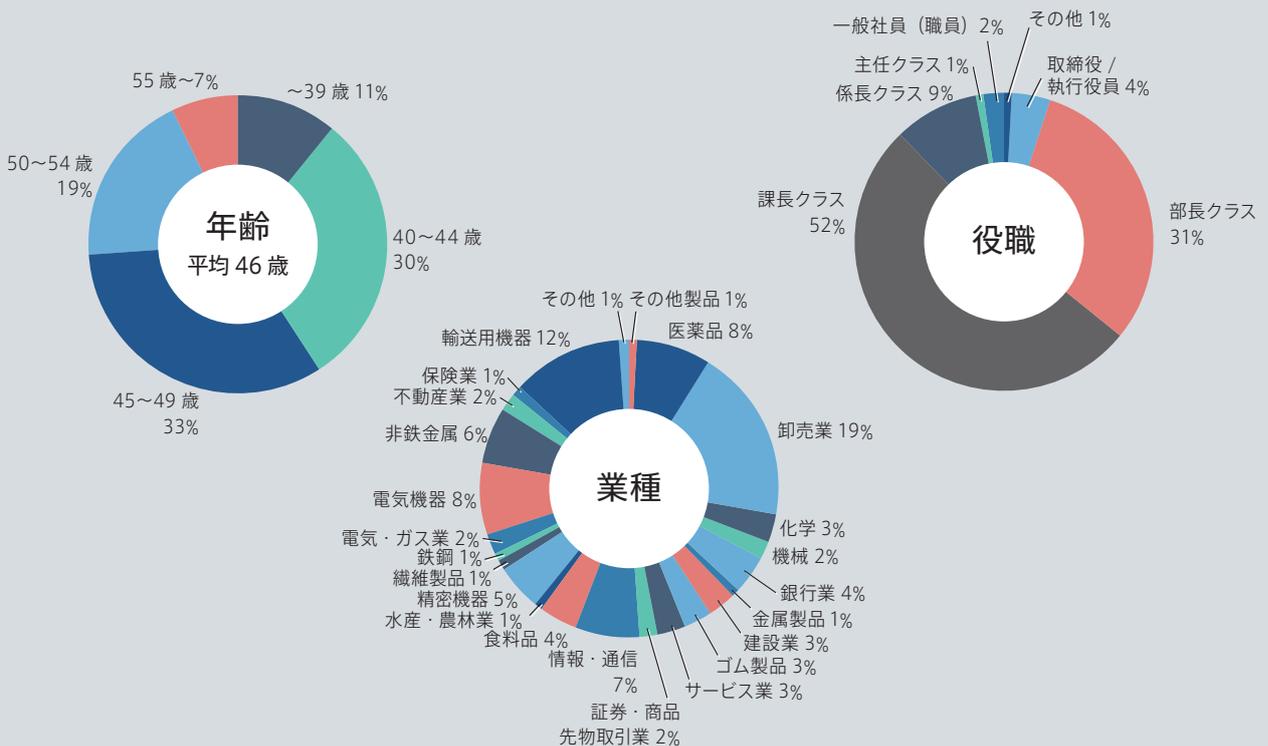
企業文化や職種・職務といった背景が異なる参加者が1つのテーマに向き合うことで、課題が多角的に捉えられ、自分自身の視点が知らず知らずのうちに画一的な価値観に陥りがちであったことを痛感しました。研修期間を通して、グループディスカッションの中で繰り返し自分自身の視点を広げていく作業が行えることが異業種、異職種交流の大きな魅力と感じました。



今後、学んだものを職務でどのように活かしていくか

セミナーでは、経営全般の分野をケースメソッドという疑似体験を通じ、多くの課題解決のヒント、考え方を体感することができたと感じています。今回の学びを自分自身なりに咀嚼し、セミナーにおけるケースとの類似点を意識しながら職務にあたることで、本当の意味での「力」に変えていけるものと考えています。

受講者データ (過去2年分) [受講企業94社、受講者数302名]



山本 朋美 氏 (第116回経営幹部セミナー受講)
倉敷化工株式会社 品質保証部



経営幹部セミナーを受講した目的
組織マネジメント、財務管理等、経営を担う人材に必要な基本知識を網羅した様々な事例を題材に学び、応用能力向上を図ることと今後本業で活かせる論理的手法を得ることが大きな目的でした。今回、弊社からは、開発課、法務課、品質保証課から3名参加しました。会社の狙いとしては中堅社員を対象に幹部社員に必要な資質の早期育成を目的としており、早い段階から、自部門に偏った考えではなく全体最適を常に念頭に置いて業務に取り組むことが期待されています。

経営幹部セミナーで得たもの、学んだもの

国内外、多岐に渡る業界の実際に起こった事例(ケース)が用いられていることにより、グループ内で真に迫った議論ができ、幅広い年代・業種の方々と一緒に議論することで自分には無い発想を得、学ぶことが多く、複数人で問題解決に取り組む楽しさと難しさの両方を体験できました。時代背景、会社の規模、理念、立地等全ての要素を考慮した上で、なぜそのような意思決定がされたか経営者の思考をなぞり、また、自分ならどう意思決定するかを考えることはとても良い訓練になりました。変動の大きい世界動

向に対し経営戦略を立てる時、置かれた環境や立場で目指すべき方向性は大きく変わってきます。変化を恐れず、会社のポリシーが顧客の求めるものと合っているかどうか定期的に見直すこと、信頼を持てる仲間を見つけること、失敗をした時には素直に素早く是正に取り掛かること等の重要性を学びました。財務諸表を見ても目的が変われば構成が変わってきます。経営は数字が全てと言われますが、数字に惑わされることもあるという、そういった視点も研修中の面白い発見でした。

今後、学んだものを職務でどのように活かしていくか

私は現在、品質に関わる仕事に携わっておりますが、日本が品質と技術で世界をリードしてきた時代は終わり、顧客のニーズが変化している中で、過去の栄光に固執したまま時代に取り残されないよう、うまく舵取りをしていかなければならないと感じています。品質は良くて当たり前の現代、過剰品質になる一歩手前のどこで落とし込みをするか、また海外展開が拡大していく中で、いかにマザー工場主導によるグループ全体での同品質・同体質を実現していくかが課題であり、今回の学びを活かし柔軟な広い視野を持って会社全体の活性化の起点となる品質マネジメントを行っていきたくと思っています。

受講企業一覧 (過去2年分)

- | | | | |
|---|---|--|---|
| <p>あ アストラゼネカ株式会社
天藤製薬株式会社
伊藤忠商事株式会社
伊藤忠マルクス株式会社
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
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
株式会社折兼ホールディングス</p> <p>か 川澄化学工業株式会社
ギガフォトン株式会社
クオール株式会社
倉敷化工株式会社
グロープライド株式会社
株式会社群馬銀行
株式会社小松製作所</p> <p>さ サーモフィッシャー
サイエンティフィック株式会社</p> | <p>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
JFEエンジニアリング株式会社
JCRファーマ株式会社
株式会社ジャムコ
新川電機株式会社
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
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</p> <p>た 株式会社第四銀行
武田薬品工業株式会社
田中貴金属工業株式会社
田中貴金属ジュエリー株式会社
田中電子工業株式会社
TANAKAホールディングス株式会社
中外製薬株式会社
中部ガス株式会社
TIS株式会社
帝人フロンティア株式会社
株式会社デンソー</p> | <p>東海東京証券株式会社
東京建物株式会社
東京鐵鋼株式会社
株式会社東邦銀行
東北電力株式会社
東洋プロパティ株式会社
東洋紡株式会社
戸田工業株式会社
トヨタ車体株式会社
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
日清ファルマ株式会社
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
日本トーター株式会社
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</p> | <p>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</p> <p>は ハクスイテック株式会社
長谷川香料株式会社
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
日野自動車株式会社</p> <p>ま マナック株式会社
丸紅株式会社
三井造船株式会社
株式会社ミットヨ
三菱鉛筆株式会社
明祥株式会社
株式会社メガチップス
株式会社守谷商会
株式会社モロオ</p> <p>ろ 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</p> |
|---|---|--|---|

土曜日3回、日吉キャンパスで開催する通学型セミナー

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年間で経営主要8領域を網羅

2018年度 開講コース	2019年度 開講コース(予定)
経営戦略集中コース	意思決定とマネジメントシステム集中コース
生産システム革新集中コース	会計管理集中コース
マーケティング集中コース	ヘルスケアポリシー & マネジメント集中コース
革新的組織マネジメント集中コース	財務戦略集中コース

目的

まとまった時間を確保できない方のために、土曜日3回、日吉キャンパスで分野別に受講できるプログラム。2年間で経営教育の主要8領域をカバーし、ゼネラリストとしての視点を養成することができる。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。

分野別集中プログラム

経営の主要8領域の中から、強化したい領域のコースを選んで受講することが可能。

経営の主要8領域を横断的に学習可能

8つのコースは、MBAプログラムで学ぶ経営の主要8領域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

経営戦略集中コース

会期 2018年4月14日(土)、21日(土)、28日(土)

受講者 2018年3月23日(金)
登録締切

生産システム革新集中コース

会期 2018年5月12日(土)、19日(土)、26日(土)

受講者 2018年4月20日(金)
登録締切

マーケティング集中コース

会期 2018年12月1日(土)、8日(土)、15日(土)

受講者 2018年11月9日(金)
登録締切

革新的組織マネジメント集中コース

会期 2019年2月23日(土)、3月2日(土)、9日(土)

受講者 2019年2月1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 ※希望者は研修宿泊施設利用可(要事前予約・有料)
受講料	各コース 140,000円(税別)
受講者登録開始	2018年2月上旬

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。



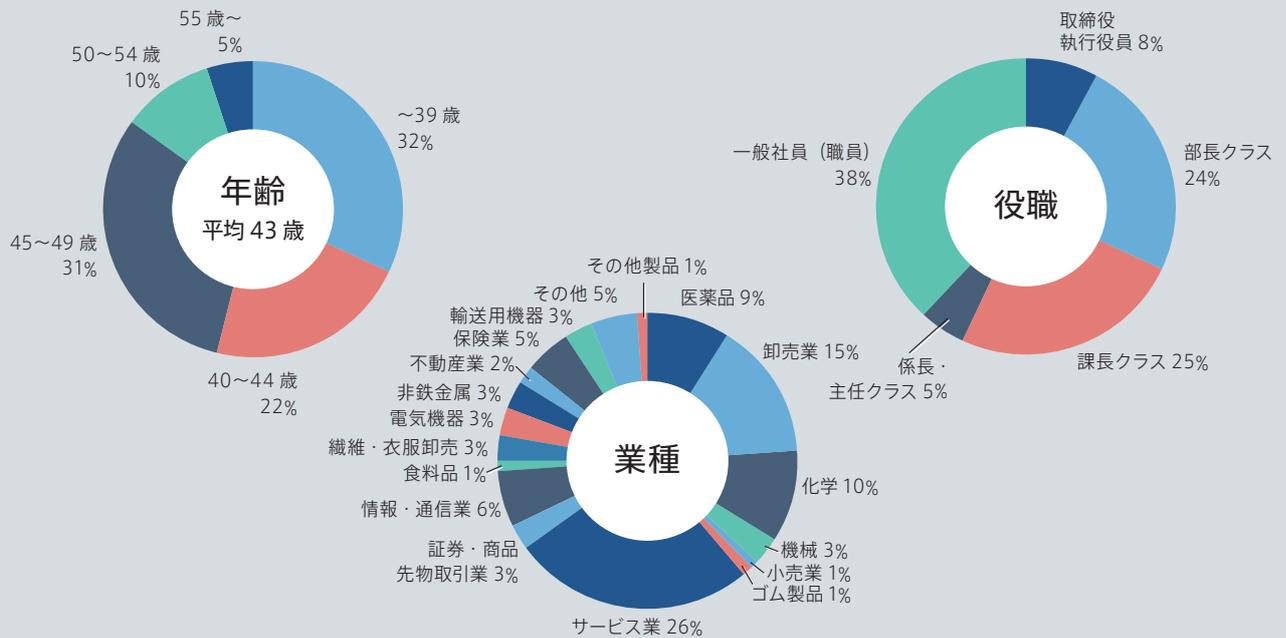
希望者は研修宿泊施設（協生館7階）をご利用いただけます。（要事前予約）
 シングル1泊4,320円（税込）、ツイン1泊7,560円（税込）

過去の開催実績

受講者所属企業一覧（過去1年分）

- | | | |
|---|--|---|
| <p>あ 株式会社アーレスティ
 アクセンチュア株式会社
 株式会社朝日新聞社
 株式会社アスティ
 EAファーマ株式会社
 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
 エービーアイコンサルタンツ株式会社
 株式会社エフ・ディ・シー・プロダクツ
 大塚ウエルネスベンディング株式会社
 大塚製薬株式会社
 大塚ホールディングス株式会社</p> <p>か 外務省
 花王株式会社
 岐阜県農業大学校
 近畿大学医学部附属病院
 グラクソ・スミスクライン株式会社</p> | <p>小林製薬株式会社
 さ JSR株式会社
 株式会社JTBコミュニケーションデザイン
 株式会社ジェイビーシー
 株式会社資生堂
 新川電機株式会社
 全国共済農業協同組合連合会</p> <p>た 大日本塗料株式会社
 大鵬薬品工業株式会社
 武田薬品工業株式会社
 立花証券株式会社
 東京エレクトロン株式会社
 東京建物株式会社
 株式会社東京ビッグサイト
 豊田通商株式会社</p> <p>な 日光ケミカルズ株式会社
 日本ヒルティ株式会社</p> | <p>は 長谷川香料株式会社
 有限会社バムック
 株式会社日立システムズ
 株式会社日立ハイテクフィールドイング
 藤田観光株式会社
 富士通株式会社
 穂山興産株式会社</p> <p>ま 株式会社マーケティングアプリケーションズ
 株式会社マーナ
 マツダ株式会社
 マニユライフ生命保険株式会社
 株式会社マルタケ
 丸紅株式会社
 三木ブリー株式会社
 株式会社桃谷順天館
 横浜ゴム株式会社
 株式会社ヨンドシーホールディングス</p> |
|---|--|---|

受講者データ（過去1年分） [受講者所属企業51社、受講者数118名]



経営戦略集中コース

受講者登録締切 ▶ 2018年3月23日(金)

経営者として、事業リーダーとして、スタッフとして、持続的競争優位を確立するためにはどのように発想したらよいか。企業ドメインの設定、全社および個別事業レベルの競争戦略、それを実行する組織としくみ、リーダーシップ、事業創造、ベンチャー経営、多角化戦略等様々な観点から討論します。

第1回：2018年4月14日(土)	第2回：2018年4月21日(土)	第3回：2018年4月28日(土)
担当：小林 喜一郎	担当：磯辺 剛彦	担当：岡田 正大
ケース1 「GEとインダストリアル・インターネット」	ケース1「エドワードジョーンズ」	ケース1「信越化学工業(要約版)」
ケース2「ホールフーズマーケット」	ケース2「サイアメター：「破壊的イノベーション」の過去と未来」	ケース2「ヤマハ発動機(株) -経営理念と新興国船外機事業-
レクチャー「求められる戦略経営 ～近年の企業戦略課題～」	レクチャー「つよい中堅企業に学ぶ日本流 イノベーション」	レクチャー 「企業の持続的競争優位と社会性」

生産システム革新集中コース

受講者登録締切 ▶ 2018年4月20日(金)

具体的な企業事例や演習を用いて、「オペレーション改善と設備投資の考え方」、「因果関係図を用いた問題点の分析」、「改善活動のマネジメントと生産企業の体質強化」などのテーマについて検討します。製造業だけでなく、流通・サービス業にも応用可能な、企業体質を強化するための基本を学びます。

第1回：2018年5月12日(土)	第2回：2018年5月19日(土)	第3回：2018年5月26日(土)
担当：市来 寄 治	担当：河野 宏和	担当：坂爪 裕
レクチャー1「現場改善の視点」	ケース1「KOA株式会社(A)」	ケース1「大町工業株式会社(A)」
ケース「衣浦メンテナンス工業株式会社」	ケース2「鍋屋バイテック会社(NBK)」	ケース2「アズビル株式会社(旧：株式会社山武) -伊勢原工場・産業システム事業における改善活動のあゆみ-
レクチャー2 「現場改善活動のマネジメント」	レクチャー 「現場力に着目した企業競争力の強化」	レクチャー「3Sの徹底を通じたオープン・ エンド型改善のすすめ」

マーケティング集中コース

受講者登録締切 ▶ 2018年11月9日(金)

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、プロモーション政策)を中心としたマーケティング・マネジメントについて討議します。具体的には、マーケティング環境分析、消費者行動分析、競争分析、経営資源分析などを通して、環境への創造的な適応を図る方法を検討します。

第1回：2018年12月1日(土)	第2回：2018年12月8日(土)	第3回：2018年12月15日(土)
担当：余田 拓郎	担当：坂下 玄哲	担当：山本 晶
ケース1「アスクル株式会社：市場の理解と マーケティング戦略」	ケース1「株式会社マグネットリング」	ケース1「Google+ (グーグルプラス)」
ケース2「月桂冠株式会社」	ケース2「株式会社サークルKサンクス -コン ビニスイーツブランドの創出-	ケース2「メルカリとヤフオク!」
レクチャー 「日本企業の経営課題とマーケティング」	レクチャー 「消費者行動とブランドマネジメント」	レクチャー「デジタル・マーケティング」

革新的組織マネジメント集中コース

受講者登録締切 ▶ 2019年2月1日(金)

この20年の経済グローバル化の中、日本企業では組織のあり方とまたそこでの個人との関係が大きく変化しており、新しいマネジメントシステムが必要になっています。本プログラムでは、グローバル組織戦略・意思決定・リーダーシップ・モチベーションにフォーカスし、理論と実践の融合を考えます。

第1回：2019年2月23日(土)	第2回：2019年3月2日(土)	第3回：2019年3月9日(土)
担当：浅川 和宏	担当：林 洋一郎	担当：山尾 佐智子
ケース1「ヒューレット・パッカード：シンガ ポール(A)」	ケース1「グループにおけるダイナミズム： 集団での意思決定<1>」	ケース1「言語とグローバル化：楽天の「英 語化」(A)」
ケース2「ルノー・日産 グローバルアライ アンスの形成」	ケース2「TESSEI (テッセイ) の苦境」	ケース2「職場における「違い」
レクチャー「グローバル・イノベーションと組織戦略」	レクチャー「組織における人間行動」	レクチャー「変化する職場とリーダーの役割」

受講者の声

受講者の所属企業名・部署名・役職名は取材当時のものです。

安藤 真理 氏 (2017年度週末集中セミナー 会計管理集中コース受講)
穂山興産株式会社 代表取締役

学生時代にゼミで業種別企業研究を経験し、当時からビジネス・スクールで学ぶ機会を得たいと考えておりました。しかし卒業後、そのような機会に恵まれないまま日々は過ぎ諦めておりました。たまたま友人が週末集中セミナーを受講したと聞き、わたくしの心の中に閉じ込めてあった想いが再燃し、「今更受講して何の意義がある？」と自問自答を繰り返しつつも、「結論は受講してから考えよう。」と参加を決意しました。

会計管理集中コースでは、予習に時間をかけた割には手法を間違えたり、計算式を間違えたりして冷や汗をかきましたが、幅広い受講者層を考慮した先生の丁寧な解説に助けられ、理解を深めることができました。

講義形式ではなく、討論形式の授業のため、企業で日々実践されている他の参加者の皆様の現場感覚に基づき、かつ経営者視点のあるご意見には、大変刺激を受け励みとなりました。最新のデータを使ったケーススタディは臨場感があり、多種多様な分野を対象に幅広く考える良い機会であり、参加者の皆様の実際の感触も加えて一層議論を深める場となることも魅力の一つと感じました。

全8コースですので自身の研鑽に他のコースも検討致しております。



居城 洋 氏 (2017年度週末集中セミナー 会計管理集中コース受講)
株式会社マルタケ 経理部 課長

今回弊社からは、副社長、営業本部長、私の3名チームで週末集中セミナーを受講しました。会計は会社経営をしていく上で欠かすことのできないものです。ただ、実際のところ、その知識は一朝一夕で身に付くものではありません。KBSでは、この会計の知識を初心者でも効率よく、しっかりと理解でき、また、実践で使えるレベルまで引き上げてくれるものであると実感しています。まず、「比例縮尺財務諸表」などを通じて、財務諸表の性質、問題の発見方法など、財務諸表から企業経営の本質を見抜く力を学びます。次に、実在する企業のケースについて、グループディスカッションなどを通じ、各人の考え方をブラッシュアップすることで理解の幅を格段に広げることができます。

私は、セミナーをチームで受講したことにより、経営(会計)に対し、共通の「言語」、「指標」を共有できたことに大きな意義を感じています。これは、講義に向けたチーム内での勉強会、そして、素晴らしい先生方からのご指導を共有することで自然と培われていきました。

経営は1人ではできません。経営に携わるチームが一丸となって、目指すゴールに向け、意識を共有し、進んでいくことが大切です。セミナーを通じ、チーム内の共通の「言語」、「指標」を得ることができたことは非常に大きな財産です。



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

「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受講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		コースアウトライン	
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]	ベーシック・モジュール	
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	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	
受講方式	通学型 ※希望者は研修宿泊施設利用可(要事前予約・有料)	アドバンス・モジュール	
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)	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	
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。		

講師		受講者の声	
	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。		金子 行宏 フライト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

高等経営学講座・経営幹部セミナー

高等経営学講座・経営幹部セミナーは、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 2017年11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てください。 受講者登録締切日までにご入力がない場合、空席待ちのお客様にお席をご案内させていただくこともございます。
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 2018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な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な事項を入力してください。
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。
請求書 到着・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セミナーの企画・運営、②セミナー開発・サービス向上、③慶應義塾ならびに慶應義塾大学ビジネス・スクールの提供するセミナー等に関する情報のご案内、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、⑤セミナー期間中に配付する名簿等の作成、および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 寄 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年ヨーク大学ジョゼフ・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 / 富士通チャーターシップ基金教授

1987年関西学院大学商学部卒業、1989年同大学院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年同大学院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 / エーザイチャーターシップ基金教授

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 / 三菱チャーターシップ基金教授

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



山尾 佐智子

YAMA, Sachiko

准教授

1995年津田塾大学文学部国際関係学科卒業。財団法人海外技術者研修協会勤務を経て、2001年神戸大学大学院国際協力研究科修士課程修了 (経済学)。2002年M.Sc.取得 (マンチェスター大学、国際経営論)。2009年Ph.D.取得 (モナッシュ大学、経営学)。同年メルボルン大学専任講師、2014年テニュア取得、2016年上級専任講師。2017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: 国際人的資源管理論, 国際経営論

ビジネス・スクール教員一覧

情報・意思決定



大林 厚臣

OBAYASHI, Atsuomi

教授 / 松下幸之助チャタシツ基金教授

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年～2011年慶應義塾大学グローバルセキュリティー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 (the State University of New York at Stony Brook, 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

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

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。慶應義塾インフォメーションテクノロジーセンター長、慶應義塾大学医学研究科委員(現任)、医療科学研究所評議員、同理事(現任)、医療経済研究機構委員(現任)、経済産業省や厚生労働省の委員(中央社会保険医療協議会(中医協)公益委員(現任)、同薬価専門部会部会長(現任)、同専門組織委員、同費用対効果評価専門組織委員長)などを務める。医療経済学会理事(現任)、「医療と社会」編集委員長(現任)、「組織科学」シニアエディター(現任)、「International Journal of Pharmaceutical & Healthcare Marketing」editor、「Health Policy Decision Makers Forum Asia Pacific」Scientific Committee member

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 / トヨタチャタシツ基金教授

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

(2017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

クレコンリサーチ &
コンサルティング株式会社

スルガ銀行株式会社

セイコーホールディングス株式会社

積水化学工業株式会社

中外製薬株式会社

株式会社東芝

株式会社野村総合研究所

久光製薬株式会社

富士通株式会社

丸紅株式会社

三木ブーリ株式会社

株式会社三越伊勢丹

株式会社守谷商会

(五十音順 2017年8月現在)

賛助員募集要項

- 賛助会費
一口 年額 30万円
- 賛助員に対する特典
 - 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
 - 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	富士急行株式会社 代表取締役社長 堀内 光一郎
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	富士通株式会社 取締役相談役 間塚 道義
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	キリンホールディングス株式会社 相談役 三宅 占二
株式会社日清製粉グループ本社 名誉会長相談役 正田 修	株式会社東武百貨店 名誉会長 根津 公一	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
三菱鉛筆株式会社 代表取締役社長 数原 英一郎	株式会社小松製作所 顧問 萩原 敏孝	ロート製薬株式会社 代表取締役会長兼CEO 山田 邦雄
NOK株式会社 代表取締役会長兼社長 鶴 正登	三菱重工業株式会社 常務執行役員 廣江 睦雄	YKK株式会社 代表取締役会長CEO 吉田 忠裕
エーザイ株式会社 取締役兼代表執行役CEO 内藤 晴夫	株式会社資生堂 名誉会長 福原 義春	丸文株式会社 取締役 渡邊 泰彦
久光製薬株式会社 代表取締役会長 (CEO) 中富 博隆	ライオン株式会社 相談役 藤重 貞慶	

(氏名五十音順 敬称略 2017年9月現在)

