



週末集中セミナー 2012

Management Development Intensive Program

MBA課程や経営幹部教育で定評ある
慶應義塾大学ビジネス・スクールのビジネス教育の基礎を、
2年間で横断的に学習できるプログラムです。



慶應義塾大学ビジネス・スクール 週末集中セミナーのご案内

ごあいさつ

- | | | | |
|---|---------------------------|----|------------------|
| 1 | セミナープログラム内容の構成 | 6 | 経営戦略集中コース |
| 2 | ケースメソッド：KBSだからこそ可能になる教育価値 | 8 | 生産システム革新集中コース |
| 4 | 2012年度 週末集中セミナー 募集要項 | 10 | マーケティング集中コース |
| | | 12 | 革新的組織マネジメント集中コース |

ごあいさつ

慶應義塾大学ビジネス・スクール(KBS)では、MBA課程(大学院経営管理研究科修士課程)を担当する教授陣が、ビジネスパーソンの方々を対象にハイクオリティで実践的なビジネス教育プログラムを開催いたしております。

当週末集中セミナーでは、これまで各分野の科目をまとめて受講するだけの時間が確保できない皆様に、単独科目での受講を土曜日に3回連続で提供する講座として大変好評を得てまいりました。本年度は「経営戦略」「生産システム革新」「マーケティング」「革新的組織マネジメント」の4コースをご提供いたします。

各コースともKBSが蓄積してまいりました豊富なケース教材をもとにしたディスカッション授業が中心になってお

り、またケースの理解を深めるため、各日の最後にまとめの講義を入れて参加者の理解を補っていくという形式になっております。

具体的な経営課題について、自由で且つ緊張感に溢れたクラス討議の中で状況分析力や意思決定能力を研鑽すると同時に、様々な分野から集まった参加者同士の交流によって、各科目分野での必要な知恵と人的ネットワークを得られることが、当コース最大の特色です。本セミナーを通じ、会社での勤務を続けながら、特定領域をより深く学び、また当校MBAコースの基本8分野を2年間にわたり横断的に学習されることが、皆様のキャリア発展の一助となることを願っております。多数の方々のご参加をお待ちしております。

慶應義塾大学ビジネス・スクール



校長
河野 宏和



セミナー主管
小林 喜一郎



セミナー副主管
岡田 正大

セミナープログラム内容の構成

まとまった時間が確保できない皆様のために、単独コースを土曜日に受講できるプログラムです。2年間で計8分野をカバーすることができるよう構成されており、2年間で全コースを受講し、ジェネラリストとしての視点を養成できる体制が整っております。また、希望するコースのみを単独で受講することも可能です。

2年間で基本8分野を網羅

2012年度 開講コース

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

2013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

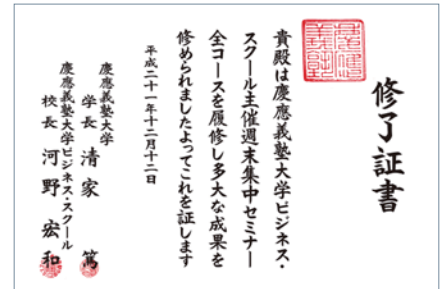
基本8分野の全科目を履修された方を対象に「週末集中セミナー修了証書」を授与

週末集中セミナー受講初年度を含む4年以内に基本分野の全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。

さらに、8コース目の受講料は割引され、4万円(税込)となります。

※コース名は実施年により若干変更になる場合がございますので、予めご了承ください。
詳しくは下記へお問合せください。

Tel : 045-564-2440 (セミナー担当)



参加者からの声(2011年度)

- > 非常に面白く、楽しい時間でした。(サービス業・54歳)
- > 週末のため仕事もなく集中できて良かった。(IT関連・34歳)
- > 少しハードでしたが、それが良かったと思います。(その他・39歳)
- > 参加された方々のレベルが高く、あれだけ難解なケースをしっかりと分析される皆様に大いに刺激を受けた。受講して良かった!(卸売業・49歳)
- > わかりやすく、楽しく勉強できた。すべて良かった。(製造業・46歳)
- > 日経を読むのがおもしろくなってきました。(サービス業・48歳)



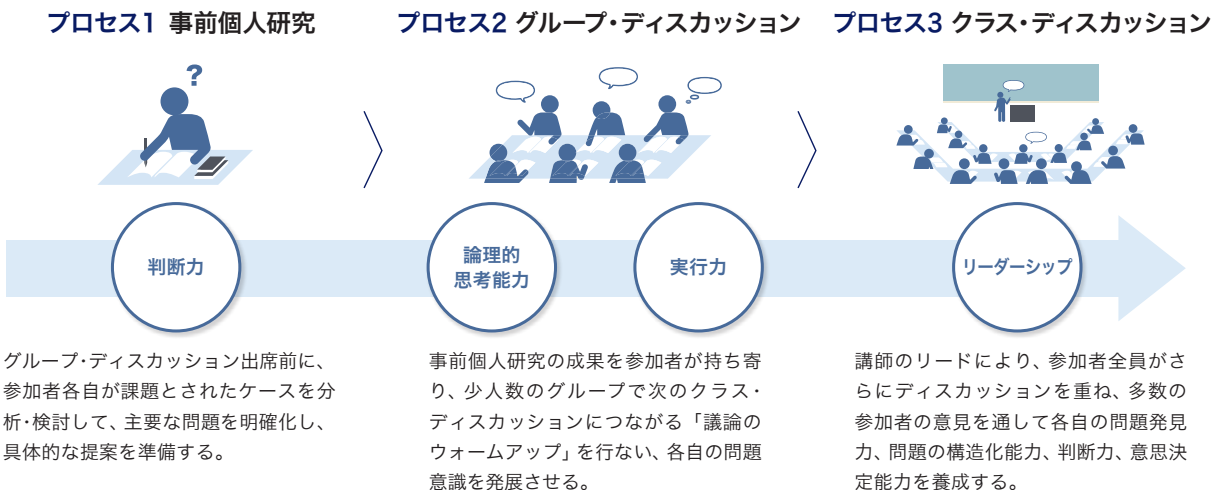
ケースメソッド：KBSだからこそ可能になる教育価値

ケースメソッドとは

実際の経営状況をまとめたケースを素材に、ディスカッションを通して新しい知恵を共創する教育方法です。ケースメソッドは、過去 80 余年間にわたり、ハーバード大学ビジネススクールが中心となって開発し、改良してきた実践的な経営教育の方法です。日本においては、KBS が 50 年前に導入し、慶應型ケースメソッドとして独自に発展させてきました。

ケースメソッドの流れ

参加者は、まず現実の企業経営の実態をもとにして作成された教材（ケース）を受け取ります。ケースには、経営者、管理者が判断し決定すべき当面の問題に関連する周囲の状況や意見などが記述されています。このケースをもとに、参加者は次の3つの学習プロセスに主体的に「参加」することになります。



3つのステップを通じて、参加者は、

1. ケースにおいて意思決定を必要とする問題が何であることを明らかにする
2. その問題に関連する記述・資料を関係づけ、解釈
3. その問題を解決する具体的方策を考え、これを提案
4. その方策に対する問題と周囲の関連状況に適合するものであるかどうかを比較・検討
5. 最終的判断（意思決定）を下す



“縦のリーダーシップ”と“横のリーダーシップ”を同時訓練する慶應型ケースメソッド

慶應義塾大学大学院経営管理研究科 教授 | 高木 晴夫

世界規模の金融危機、経営統合による業界再編、ビジネスモデルイノベーションによる産業構造変化、自然災害、そして原発事故。経営環境は常に非連続に変化する。ビジネスリーダーに突きつけられる経営課題はますます高度化、複雑化している。これに立ち向かうビジネスリーダーは二つのリーダーシップを発揮しなければならない。

第一は“縦のリーダーシップ”。組織の上から下へ向かって発揮するリーダーシップだ。不確実な環境で将来を見通し、ビジョンを持って目標を定め、膨大な情報から本質を見抜いて戦略意思決定を行う。組織を先導するのは縦のリーダーシップである。

第二は“横のリーダーシップ”。理念を共有して組織の求心力を維持し、人々の連携から創発を生む。横のリーダーシップは、このための場をデザインすることであり、人々の持つ能力を最大限に重ねて拡大することだ。

慶應型ケースメソッドには、これら二つのリーダーシップを同時訓練する力がある。

ケースメソッドの教室は、トップの視点で経営課題を議論

し、革新的な意思決定を提示する意見であふれる。多数のケースは非連続に変化する経営環境を提供するのであり、それらを議論し意思決定することこそトップ経営者の視点によるリーダーシップの訓練である。ハーバード・ビジネススクールのケースメソッドは“縦のリーダーシップ”のために生まれた。

ハーバードからケースメソッドを導入した慶應ビジネススクールの教室は、“縦のリーダーシップ”に加え、“横のリーダーシップ”も訓練する。日本がベースのKBSケースを議論することは、人と人が繋がるための必須条件を付与する。その教室は過度な個人主義に陥ることなく、他者の発言を尊重しながら議論する。上下左右に目を配り、全体の中の自分の位置づけを明らかにし、果たすべき役割を見出し確立する力を養う。

ビジネスリーダーを目指す人々が、KBSのケースメソッド教室で“縦のリーダーシップ”と“横のリーダーシップ”の訓練を受け、厳しさ倍加する経営環境に果敢に乗り出し、社会に貢献していくことを願ってやまない。

■ ケース教材販売

KBSが保有する約1500のケースをオンデマンドパブリッシング方式で、一般向けにも販売しております。

ケースのご購入・検索はこちらから ▶ <http://www.bookpark.ne.jp/kbs/>

2012年度 週末集中セミナー募集要項

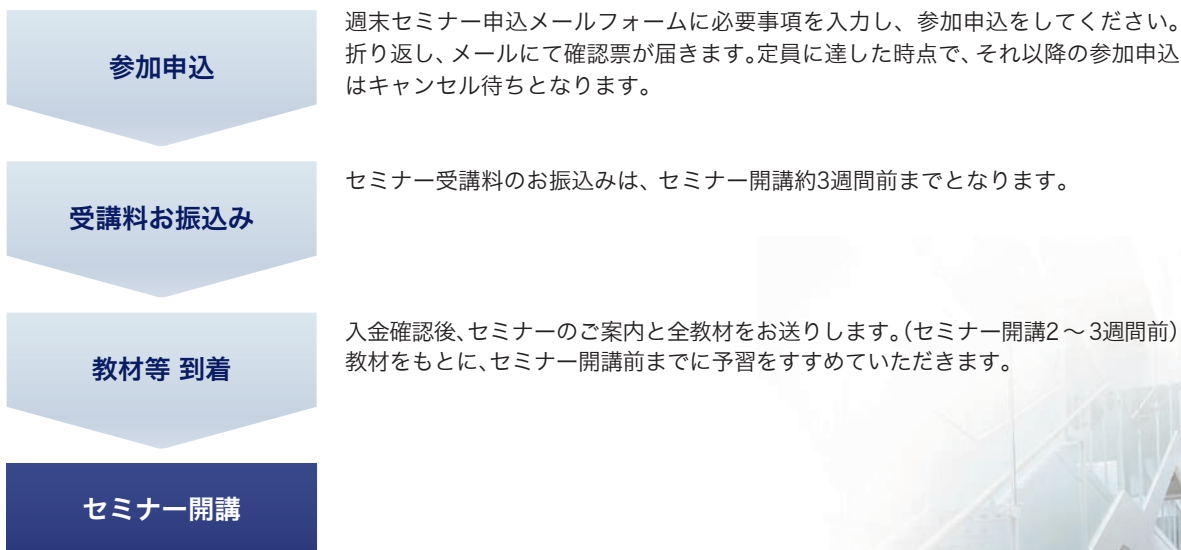
コース名	第1回	第2回	第3回
経営戦略集中コース	2012年 4月14日(土)	4月21日(土)	4月28日(土)
生産システム革新集中コース	2012年 5月19日(土)	5月26日(土)	6月 2日(土)
マーケティング集中コース	2012年 11月24日(土)	12月 1日(土)	12月 8日(土)
革新的組織マネジメント集中コース	2013年 2月23日(土)	3月 2日(土)	3月 9日(土)

標準的時間帯	※担当者により時間配分が変わることがございます。		
	8:30～ 8:50 オリエンテーション(初日のみ)	12:30～ 13:30 グループ・ディスカッション(ケース2)	
	8:50～ 9:50 グループ・ディスカッション(ケース1)	13:40～ 15:10 クラス・ディスカッション(ケース2)	
	10:00～ 11:30 クラス・ディスカッション(ケース1)	15:10～ 15:40 コーヒーブレイク、自己紹介	
	11:30～ 12:30 昼休み	15:40～ 17:10 レクチャー	
受講料	1コース(3日間 9セッション) 138,600円(税込) ※賛助員1口につき1名様無料 ※全8コース受講の場合、8コース目の受講料40,000円(税込)		
受講定員	1コース 45名		
受講対象者	① 特定分野の経営スキルやその根本にある考え方を集中して学びたい方 ② 経営教育の基本8分野の科目履修によりジェネラリストの視点を養成したい方 ※上記両対象分類(①②)共、企業における幹部候補の方々を標準的対象者と想定しています。		
申込期限	経営戦略集中コース	2012年 3月 9日(金)まで	
	生産システム革新集中コース	2012年 4月13日(金)まで	
	マーケティング集中コース	2012年10月19日(金)まで	
	革新的組織マネジメント集中コース	2013年 1月18日(金)まで	
	※ただし、申込期限前でも、定員になり次第受付を締め切らせていただきます。		
申込方法	右ページ「お申込から受講までの流れ」をご確認の上、お申込みください。		
受講会場	慶應義塾大学ビジネス・スクール 〒223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉4-1-1 日吉キャンパス協生館5F 東急東横線日吉駅より徒歩約1分(巻末地図参照)		

■ お申込から受講までの流れ

お手続きの流れは以下の通りとなります。

なお、締切日を過ぎてセミナー参加をご希望される場合には、セミナー担当までご相談ください。



KBS 週末集中

検索

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。

経営戦略集中コース

2012年4月14日(土)、4月21日(土)、4月28日(土) 申込期限：2012年3月9日(金)

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

講師陣紹介



磯辺 剛彦

教授

1981年慶應義塾大学経済学部卒業。1981年株式会社井筒屋。1991年慶應義塾大学経営学修士。1996年慶應義塾大学経営学博士。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(財)企業経営研究所所長。2010年よりAsia Pacific Journal of Management誌のSenior Editor、Journal of International Management誌のEditorial Board。1999年中小企業研究奨励賞(商工総合研究所)、2004年及び2006年Winner: Best Paper Awards (Asia Academy of Management Conference)、2010年義塾賞、国際ビジネス研究会賞。

ISOBE, Takehiko



小林 喜一郎

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年慶應義塾大学経営学博士(Ph.D.)。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。

KOBAYASHI, Kiichiro



岡田 正大

准教授

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年慶應義塾大学経営学修士(MBA)。Arthur D. Little (Japan)を経て、米国Muse Associates社フェロー。1999年、オハイオ州立大学経営学Ph.D.を取得。2002年、慶應義塾大学大学院経営管理研究科助教授を経て現職。

OKADA, Masahiro

第1回 2012年4月14日(土) / 担当：小林喜一郎**レクチャー：「戦略概念の構図」****■ ケース1：『GEの過去20年の体質転換：ジャック・ウェルチのリーダーシップ』**

ウェルチが81年にCEOになってから引退のほぼ直前までの20年間、彼がGEという多角化した巨大な組織を如何にしてリーンで学習する組織体に変えてきたのか、変革におけるリーダーの役割とは何か、さらにはどのようにウェルチの組織マネジメントスタイルが変化しそれは何故か、等を分析・議論する企業変革・イノベーションのケース。

■ ケース2：『インドにおけるユニリーバ：ヒンダスタン・リーバのプロジェクト・シャクティー日用消費財の農村消費者への市場展開』

世界最大の日用消費財企業であるユニリーバのインド子会社であるHLL(ヒンダスタン・リーバ)は、同社製品のインドでの市場拡大を行うため、プロジェクト・シャクティと呼ばれる施策を展開しつつあった。このプロジェクトは、従来リーチの及ばなかった農村部に対し、現地の女性チャネルを使って同社製品の浸透を図るものであり、同時にインド社会に対する衛生概念の普及や女性の社会進出といった社会的意義も含むものであった。このような施策を展開しながら、企業がいかにしてBOP(Bottom of the Pyramid：新興国市場)を開拓していくのか、経済的価値と社会的価値をどうバランスするのか、等を議論するケース。

第2回 2012年4月21日(土) / 担当：磯辺剛彦**レクチャー：「新興国市場における競争優位」****■ ケース1：『ネットヨタウエスト兵庫株式会社』**

少子化、若者の自動車離れ、環境意識の高まりなど、新車販売業界は厳しい環境変化に直面している。新車販売台数が伸び悩むなか、自動車ディーラーであるネットヨタウエスト兵庫は、事業の柱を新車販売からメンテナンス・ビジネスに移し、従来の訪問販売でなく来店型へとビジネスモデルを大きく変化させた。新車販売とメンテナンス・ビジネスを比較することにより、ビジネスモデルの本質を学ぶ。

■ ケース2：『2006年のエドワード・ジョーンズ：成功に向き合う』

エドワード・ジョーンズは、その独特の戦略によって、そのルーツであるアメリカの小さな田舎町から米国第4位の証券会社へと成長を遂げていた。しかし同社の経営者は、自社の成功体験や金融サービス業界をとりまく状況の変化が、同社をここまで成長に導いた戦略の中核となる要素を覆そうとしているという懸念を抱いていた。エドワード・ジョーンズの過去の戦略を振り返ることによりポジショニングの戦略について学ぶ。

第3回 2012年4月28日(土) / 担当：岡田正大**レクチャー：「新たな戦略理論の潮流」****■ ケース1：『信越化学工業(要約版)』**

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

■ ケース2：『ヒューレット・パッカード：キティホーク (A)』

ヒューレット・パッカードは、それまでより以上に急速な企業の成長を目指すには、マグネットを応用した記録技術に画期的なデザインで全く新しいマーケットを開発しなければならないと革新していた。そのような状況下で、有能な経営者が普通考えるあらゆること、つまり、重量級のプロジェクトチームを編成し、トップの惜しみないサポートを与えるなど、を試みたが、すべて、失敗に終わっていた。

生産システム革新集中コース

2012年5月19日(土)、5月26日(土)、6月2日(土) 申込期限：2012年4月13日(金)

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

講師陣紹介



河野 宏和

KONO, Hirokazu

教授 / エーザイチャェアシップ基金教授 / 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年大学院工学研究科修士課程、1987年博士課程修了、1991年工学博士号取得。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。日本経営工学会副会長、TPM優秀賞審査委員、IEレビュー編集委員長。



坂爪 裕

SAKAZUME, Yu

准教授

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年慶應義塾大学大学院経営管理研究科助教授。2004年慶應義塾大学博士(経営学)。



柿内 幸夫

KAKIUCHI, Yukio

特別招聘教授

1974年東京工業大学工学部経営工学科卒業、1974年～1991年日産自動車株式会社(IE担当マネージャー)、スタンフォード大学大学院工学部IE学科修士課程入学、1982年スタンフォード大学工学部修士課程修了(M.S.I.E. Engineer I.E.)、1992年～現在 改善コンサルタンツ株式会社常務取締役チーフコンサルタント、2006年3月慶應義塾大学工学部博士課程修了(工学博士)

第1回 2012年5月19日(土) / 担当：河野宏和**レクチャー：「生産企業の体質強化」****■ ケース1：『KOA株式会社(A)』**

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

■ ケース2：『鍋屋バイテック会社(NBK)』

岐阜県にある同社は、大口の注文を断わり、少量多品種の金属加工でゆるやかに成長している。同社の経営戦略と生産システムの特徴から、成長の鍵となる要因を分析する。

第2回 2012年5月26日(土) / 担当：坂爪裕**レクチャー：「セル生産方式の編成原理」****■ ケース1：『株式会社 東芝 ハードディスクドライブ事業の生産戦略(A)』**

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

■ ケース2：『ソニーイーエムシーエス株式会社 美濃加茂テック(A)』

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

第3回 2012年6月2日(土) / 担当：柿内幸夫、河野宏和**レクチャー：「現場改善の視点とマネジメント」(河野)****■ レクチャーと演習：『現場改善を経営に生かす』(柿内)**

経営環境が大きく変化している中で、経営者がこれから進むべき方向、戦略、方針を適切に示すことが重要であることは言うまでもないが、それを仕事や業務の現場で実現するために、従業員のやる気を生み出し、従業員の工夫で現場を改善、変革していける有効な施策を展開していくことが最後の決め手になる。そのための考え方を事例と実習を通じて解説する。

■ ケース1：『株式会社 富士部品製作所』(河野)

従業員70名の2次部品メーカーである同社では、生き残りをかけたコスト低減活動に取り組み、社長のリーダーシップの下、段取時間を1時間から1分以下に短縮するなど、画期的な成果を収めてきた。同社の改善活動の経過を踏まえて、改善の意義と進め方について検討するケースである。

マーケティング集中コース

2012年11月24日(土)、12月1日(土)、12月8日(土) 申込期限：2012年10月19日(金)

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

講師陣紹介



井上 哲浩

教授

INOUE, Akihiro

1987年関西学院大学商学部卒業、1989年同大学院商学研究科博士課程前期課程修了、92年同後期課程単位取得中退、1996年カリフォルニア大学ロサンゼルス校経営学博士（Ph.D.）。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。



余田 拓郎

教授

YODA, Takuro

東京大学工学部卒業。住友電気工業（株）勤務を経て、名古屋市立大学経済学部専任講師。同学部助教授および慶應義塾大学大学院経営管理研究科助教授を経て、2007年同研究科教授。博士（経営学）。商品開発・管理学会会長。



坂下 玄哲

准教授

SAKASHITA, Mototaka

1999年神戸大学経営学部卒業、2001年同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。

第1回 2012年11月24日(土) / 担当：余田拓郎**レクチャー：「B2Bマーケティング」****■ ケース1：『アスクル株式会社：オフィス通販事業』**

アスクルは、文具を中心としたオフィス用品の通信販売事業であり、1993年3月に文具・オフィス家具メーカーであるプラス株式会社の新事業としてスタートとした。スタート以来アスクルは順調に売上を伸ばし、さらにプラス以外の製品への取扱品目の拡大、あるいは低価格戦略などが功を奏して、急速に成長していた。そうしたなか、1997年12月に、かねてから噂されていた通り、アメリカの巨大文具カテゴリー・キラーが相次いで日本での事業を開始し、激しい低価格攻勢を展開した。アスクルとしては、この低価格攻勢にいかに対処するかを早急に決定しなければならなかった。

■ ケース2：『サウラー社：中国での挑戦(A)』

戦略的模倣と低価格というマーケティング戦略で台頭する中国企業に対して、高品質高価格戦略でマーケティング展開をしてきた企業が、今後のマーケティング競争環境にいかに対応し、どのような価格戦略を設定するべきか、どのような価値連鎖そして価値戦略を提供するべきかを議論する。

第2回 2012年12月1日(土) / 担当：坂下玄哲**レクチャー：「消費者行動とブランド管理」****■ ケース1：『味の素クノール・カップスープ』**

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

■ ケース2：『株式会社 マグネットリング』

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

第3回 2012年12月8日(土) / 担当：井上哲浩**レクチャー：「マーケティングROI」****■ ケース1：『大和ハウス工業株式会社』**

住宅系や建築系の建築事業、都市開発事業など多様な事業展開で、1955年の創業以来、成長を続けてきた大和ハウス工業そして大和ハウスグループ。Challenge2010で掲げた企業戦略目標を達成すべく、総合宣伝部は今後のマーケティング戦略を計画していた。企業戦略とマーケティング戦略そしてコミュニケーション戦略の関係、そしてそれらのあり方などを検討します。

■ ケース2：『王子ネピア株式会社 - nepia 千のトイレプロジェクト -』

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

革新的組織マネジメント集中コース

2013年2月23日(土)、3月2日(土)、3月9日(土) 申込期限：2013年1月18日(金)

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

講師陣紹介



高木 晴夫

TAKAGI, Haruo

教授 / 松下幸之助チャーターシップ基金教授

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



清水 勝彦

SHIMIZU, Katsuhiko

教授

1986年東京大学法学部卒、1994年ダートマス大学エイモス・タックスクール経営学修士(MBA)、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年テキサスA&M大学経営学博士(Ph.D.)。同年テキサス大学サンアントニオ校助教授、2006年准教授(テニュア取得)。Academy of Management Journal、Journal of Management Studies、Journal of International Management の編集委員(Editorial Board)を務める。



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。博士(経済学・京都大学)。

第 1 回 2013年2月23日(土) / 担当：高木晴夫**レクチャー：「やる気生まれるメカニズム」****テーマ：会議の知的生産性****■ ケース1：『12人の怒れる男』補助資料**

映画「12人の怒れる男」の授業を進めるための補助情報を与える資料

■ ケース2：『協働活動のための創造的コミュニケーション』

協働活動の知的生産性を高めるのに必要なコミュニケーションのあり方を「循環的因果律によるコンテキストとコンテンツ」という枠組みで説明する。これを用いて単純な1対1関係のコミュニケーションはどのような構造で推移していくのか、また会議のようなグループでのコミュニケーションはどうであるかを検討し、コミュニケーション当事者が留意すべき点を述べる。

第 2 回 2013年3月2日(土) / 担当：清水勝彦**レクチャー：「戦略と実行」****■ ケース1：『日産自動車、2002年』**

本ケースはカルロス・ゴーンが日産自動車の再建に着手し、多くの困難な課題に対応する過程に焦点を当てている。いかに従業員のやる気を出させ、組織を活性化させるかに関する、トップマネジメントの役割の大きさに注目している。

■ ケース2：『やまのうえ保険：目標管理制度の導入と廃止』

組織において、新制度の導入は常に多くの抵抗にあう。本ケースでは、日本企業において一世を風靡した目標管理制度(成果主義)の導入から廃止にわたる一連のプロセスを通じて、企業改革の課題を浮き彫りにすることを目的としている。また、「制度の導入失敗」からの組織学習についても示唆に富むケースである。

第 3 回 2013年3月9日(土) / 担当：大藪毅**レクチャー：「人事管理の現在」****■ ケース1：『ABCコンサルティング株式会社(B)』**

ABCコンサルティングに中途採用された男性二人がどのようなキャリア形成してゆくかを記述したもの。一人は、順調なキャリア・サクセスを遂げつつあるが、もう一人はその後ABCコンサルティングを退社し、別のキャリアを歩んでいる。二人のキャリア形成の相違を訓練機会、メンターの有無、割り当てられたプロジェクトの性質、パーソナリティなどの観点から考察できる。

■ ケース2：『なぜ会社を辞めるのか?』

若手社員、外資系転職者のケースを取り上げ、それぞれの持つ仕事に対する悩みを分析し、併せて、日本・外資系企業の仕事のやり方、人間関係について比較考察する。



2012 Celebrating 50 years

KBSは2012年に創立50年を迎えます

お問い合わせ



慶應義塾大学ビジネス・スクール

〒223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉4-1-1

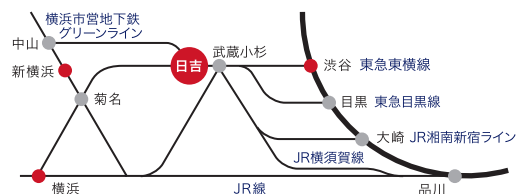
窓口取扱時間 平日 8:45~16:45

セミナー担当

Tel : 045-564-2440

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

交通アクセス



東急東横線、東急目黒線 ※東急東横線の特急は日吉駅に停まりません。

横浜市営地下鉄グリーンライン

渋谷～日吉：25分（急行約20分）

品川～武蔵小杉～日吉：25分

横浜～日吉：20分（急行約15分）

新横浜～菊名～日吉：20分

日吉駅、徒歩1分

宿泊施設

シングルルーム利用料金：4,200円(税込) / 1泊

遠方から受講される方は、協生館宿泊施設をご利用いただけます。

■ 宿泊室備品・アメニティー

- ・冷蔵庫
- ・ハンガー
- ・電気ポット
- ・懐中電灯(非常用)
- ・コップ(洗面用)
- ・グラス
- ・マグカップ
- ・屑籠
- ・サニタリーバッグ
- ・スリッパ
- ・バスマット
- ・目覚まし時計
- ・電気スタンド



※共用のランドリースペースがあります。

※ナイトウェア、ドライヤー、バスタオル、フェイスタオル、歯磨きセット、石鹸、シャンプー、ティッシュペーパーはありません。