



第58回高等経営学講座見学会・相談会のご案内

開催要領

日時： 2013年 8月1日(木) 15時00分～18時00分
* 14時30分 開場(受付：3階「鶴の間」)

場所： 帝国ホテル大阪 (06)6881-1111(代表)
大阪市北区天満橋1-8-50
JR大阪環状線「桜ノ宮」駅 西出口より徒歩約5分
JR東西線「大阪天満宮」駅 1番出口より徒歩約10分
地下鉄堺筋線「扇町」駅 4番出口より徒歩約10分
地下鉄堺筋線・谷町線「南森町」駅3番出口より徒歩約12分

対象： 経営者・役員・部門責任者・人事責任者の方々

定員： 40名(先着順)

参加費： 無料

お申込み方法： webによる事前申込が必要となります(7月25日(木)〆切)。
「高等経営学講座」でweb検索し、当校ホームページ「高等経営学講座見学会・相談会」申込フォームよりご登録ください。

当方からの返信をもって、お申込完了となります。(万一返信がない場合は、お手数ですが下記担当までご連絡願います)

お問合せ・お申込先：慶應義塾大学ビジネス・スクール高等経営学講座見学会担当

[TEL] 045-564-2440 [FAX] 045-562-3502

[E-mail] seminar@kbs.keio.ac.jp



プログラム :

- 14時30分 開 場 (受付)
 - 15時00分～15時20分 【第一部】説明会
 - 15時30分～17時20分 【第二部】高等経営学講座 見学会
 - 17時30分～18時00分 【第三部】個別相談
- (ご希望の方/セミナー詳細をご説明します。)

〔見学クラスの内容〕

- Aクラス: 「シアリス - No.1 ブランドへの挑戦」

担当 井上 哲浩 教授 (慶應義塾大学ビジネス・スクール)

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

- Bクラス: 「Commerce Bank」

担当 Felix Oberholzer-Gee 教授 (ハーバード・ビジネス・スクール)

概要 コマース・バンクは、預金を増やすための社会通念とは異なる方法をとっていたにも関わらず、国内でも屈指の速さで成長を遂げた。従来、銀行は預金の利率で競うか、買収を通じて預金基盤を拡大することで成長してきた。しかしコマースは、店舗を持つそれぞれの地元の市場でも最低の金利で運営し、他の銀行を買収したこともなかった。その秘訣は何なのだろうか。コマースはサービスにおいて差別化を図ったのである。洗練されたサービスモデルを探求することで、運営面とサービス面の両方で特徴のある企画を考え、その上で、サービスで競争することのトレードオフを考える。

上記A、Bクラスのうち、ご見学を希望されるクラス・ディスカッションをお申込時にご選択ください(先着順)。使用するケース教材は事前に郵送いたします。

〔第58回高等経営学講座について〕 テーマ「変革期における経営革新」

「高等経営学講座」は、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を目的とし、ケースメソッドによる多角的・現実的な判断力と意思決定能力の向上をねらいとしております。

その源は、ハーバード大学ビジネス・スクールとの提携により1956年に開設された「慶應・ハーバード大学高等経営学講座」に遡り、以後常にわが国におけるトップ・マネジメント・セミナーの先導的役割を担ってきました。本講座は毎年夏季に開催され、ハーバード大学ビジネス・スクール等海外の諸大学から招く一線級の講師と慶應義塾大学教授陣の緊密な連携のもと、年々その内容を改善・充実しながら今日に至っています。また、過去57回に受講した方々はこのべ3,968名の多きにのぼっています。

以 上