

第113回経営幹部セミナー 開催報告



第113回経営幹部セミナーは、2015年11月4日から14日まで下田東急ホテルで開催され、ケース・ディスカッションが活発に展開されました。

受講者の皆さんは、11日間、個人学習の後、10のグループに分かれてディスカッションを行い、クラス討議に臨みました。毎日午前午後2つのケースに加え、4日水曜日と8日日曜日にはマーケティングならびに会計の最先端理論の講義が、そして最終日14日土曜日には「超高齢化社会に備える国家戦略」の講演会が催されました。紺碧の入り江に浮かぶ伊豆七島を一望する下田の小高い高地に立地するホテルで、期間中、深夜までのハードな予習と、グループ・ディスカッション、そしてそれに続くクラス・ディスカッションが続き、午後20分のストレッチを主とする体操に参加されつつ、ほとんど外出の余裕がない11日間となりました。「久しぶりに集中して勉強した」などの声も聞きつつ、「大局的な視点を発見できた」「情報や時間などが限られた中で意思決定することも良かった」「ケース・メソッドによる意思決定能力の向上に加え、事例そのものを知らない場合もあり事実認識に役立った」といった意見を頂戴しました。セミナー最終日前日の終講パーティーでは、「当初思った以上に早かった」「これで終わりかと思うと寂しい」などセミナーの充実感を共有しつつ、苦楽を共にした受講生同士の絆を深め、他では得られない関係性を構築されていました。

セミナーでディスカッションされたケースの中でも、「ルノー日産：グローバルアライアンスの形成」（浅川和宏教授）、「出光興産株式会社の上場」（齋藤卓爾准教授）、「鍋屋バイテック会社」（河野宏和教授）などは、アライアンスやパートナー選択における財務、駆け引きや提携姿勢の重要性、知っている知識の整理、企業文化や業界構造と財務の関係性、ぶれない重要性など、の視点からご好評をいただきました。

第113回経営幹部セミナー 主管 井上 哲浩

セミナー概要

開催日時	2015年11月4日（水）～11月14日（土）
会場	下田東急ホテル
日程表	📄 第113回経営幹部セミナー 日程表

受講者の声

ケース事例そのものが知らない話も多く、事実認識に役立った。

自分が実践していることの理論的裏付けや改善点を発見した。

ケースディスカッションは自分で考え、それらが討議の場をへてまとめられてゆき、とても良い方法だと思います。

知識面では得るところが大きく、仕事上足りない経験を講義と議論で補うことができました。他の受講生からの刺激も意義がありました。

大局的な視点を発見できたことが今後の経営に役立てられそうです。

ケース内容が実例企業ベースで作成され、1日1ケースについて議論しても良さそうな深い内容のものも多々あった。

細かいところまで気を使っていたいただき、快適に過ごすことができました。

印象に残ったケース

「化粧品業界のマーケティング競争」

マーク、ブランド戦略、どうしてもあいまいになりがちなものですが、“記号”という新たな視点がおもしろかった。

「デル・オンライン」

組織・ルール・オペレーション・戦術・戦略が一体となったビジネスモデルのケースを学べた。

「2006年のエドワード・ジョーンズ」

「戦略」のビジネスにおける意味、トレードオフの重要性を実感できた。

「鍋屋バイテック会社」

人材育成はトップの施策・実行の意思決定に左右されることを学べた。

「ルノー日産：グローバルアライアンスの形成」

2社それぞれの立場から、アライアンスに至った経緯をもとにどのようにグローバルアライアンスを形成したか理解できた。

「電通によるイーゼス買収」

財務系の基礎知識を身につけることができ、視野が広がりました。
