

# 第97回経営幹部セミナー 開催報告

第97回経営幹部セミナーはヒルトン名古屋で開催され、落ち着いた雰囲気の中、ケーススタディでは活発な議論、示唆の多い講義が展開されました。今回の使用ケースでは、ものづくりの街"名古屋"にふさわしくメーカーを扱ったものが多かったものの、グローバル戦略、マーケティング、経営戦略、組織論、会計管理など多様な切り口での議論、講義となり、そのバラエティ溢れる内容で、ケースで扱った業界以外の方であっても得るものが大きかったと好評でした。またセミナー中、午後に20分間行われる体操の時間も受講生にとってはリフレッシュや運動不足の解消のために非常に良かったと好評でした。

またケース・メソッドの他、今回は特別講師として、慶應義塾大学名誉教授の池井優氏をお招きし、『日米プロ野球経営比較論—大リーグは何故イチローにあのような高給を支払えるのか』と題してご講演いただきました。野球という多くの人に関心を寄せている事柄から、ビジネスに役立つお話も多数いただきました。例えば、大リーグには野球ビジネスという枠を超えたビジネスの視点があり、例えば野球選手以上に、マスコットキャラクターを積極的に売り出し、集客数確保と収益に結びつけるなど工夫に溢れているといった視座の提供がありました。また最終日には、当校池尾教授の講演『マーケティング革新とオープン型経営』によりセミナーを締めくくりました。



慶應義塾大学名誉教授  
池井 優氏

## セミナー概要

開催日時	2009年9月7日（月）～9月19日（火） [12泊13日]
会場	ヒルトン名古屋

## 受講者の声

幅広い業界のケースが準備されており大変勉強になった。

2週間すべての科目を1通り受講する中で、この教育プログラムが連動していることに気づいた。良く考え抜かれているプログラムだと感動した。

経営という立場で考えるべき視点を認識することが出来た。

科目・時間共に多かったが、今後に活かしていきたい。

井上哲浩先生の王子ネピアのケースは先生ご自身がプロジェクトに関わっているということで裏側まで興味深いお話が聞けた。

体操で楽しく汗をかくことができた。



## 経営幹部セミナー100回の歴史

「経営幹部セミナー」は1963年の創設以来、700社、6,600名を超える企業・官公庁の方々に受講いただき、好評により一昨年からは年3回開催に増設されました。来年9月に当セミナーは100回を数えます。当時の「参加者のしおり」を紐解くと、現在に至るまで変わらずセミナーに派遣してくださっている企業様が多いことに驚かされます。

修了の皆様からは異口同音に「将来の経営管理者としての判断力・意思決定力を研鑽する場として、また他産業・他企業で同様の立場に在られる方々との交流・意見交換の場として得がたいプログラムである」との高い評価をいただいております。

セミナーの内容は毎回見直されていますが、「ケース・メソッド」という確立された手法に立脚しているため、セミナーの基本的な構成は40年以上大きな変動がありません。このぶれない手法こそが、当校セミナーの強みであると自負しています。

