

第60回高等経営学講座 開催報告



高等経営学講座は、毎年夏ハーバード・ビジネススクール等海外の諸大学から第一線級の講師陣を迎え開講しております。2015年7月26日（日）～8月3日（月）〔8泊9日〕帝国ホテル大阪にて、第60回高等経営学講座を開講しました。

日程表

[📅 2015年度 第60回高等経営学講座 日程表](#)

招聘教員



Andrei Hagiu

ハーバード・ビジネス・スクール准教授



斎藤 英明

アクサダイレクト生命保険株式会社
代表取締役社長



清家 篤

慶應義塾長

KBS講師陣

浅川 和宏 / 磯辺 剛彦 / 井上 哲浩 / 太田 康広 / 大藪 毅（副主管） / 岡田 正大 / 小幡 績 / 小林 喜一郎（セミナー主管） / 坂下 玄哲 / 坂爪 裕 / 清水 勝彦 / 中村 洋 / 村上 裕太郎（副主管）

「変化とスピードの時代を先導する戦略イノベーション」

1956年にスタートした第1回の高等経営学講座から数えて、本年は本講座の記念すべき第60回という節目の年に当たり、近年では最も多い98名の参加者を得て、7月下旬から大阪で開催されました。

今回の高等経営学講座では「変化とイノベーションの時代の戦略イノベーション」というテーマのもと新ケース教材も多く、新興国市場開拓、ICT革命と企業戦略、変化するマクロ経済環境と企業の方向性、新製品・ビジネスモデル開発、

高齢化社会と変化する労働市場における日本的雇用の在り方、新たな環境下でのリーダーシップのあり方、等のタイムリーな 이슈が取り上げられ、未来志向の活発な議論が行われておりました。



セミナー後半では、ハーバード・ビジネス・スク



ールより招聘した新進気鋭のアンドレイ・ハジウ准教授が日本で初めて授業を行いました。ハジウ准教授は日米欧で研究経験があり、またMulti-Sided Platforms (≒マーケットプレイス)研究の第一人者です。ICTがサービスやソフトの分野のみでなく、製造の世界にもIoT(モノのインターネット)という形で大きく影

響を及ぼすようになった今、まさに准教授の研究とケースは時宜に合ったものとして、参加者の関心も非常に高かったようです。実際Amazon, eBay, Google, Rakuten, Facebookといった著名企業に加え、UBER, Airbnb, Intuit QuickBooks, CARVANAなどの新事例を取り上げた講義も行われ、同セミナー直後に慶應三田キャンパスで開催された講演会も含め、大きな反響を呼びました。

今後ともKBS高等経営学講座は、世の中の大きな流れを注視し、未来志向的なテーマを取り上げていくつもりです。

第60回高等経営学講座 主管 小林 喜一郎

受講者の声

セミナー全般

時間的な負担は大きいですが、短期集中的に頭を切り替えて刺激を得るには良い機会と思う。

ハーバードビジネススクール教員の講義もあり、非常に良かった。

社外人材(異業種)との交流や意見交換が、大いに刺激になった。

日常業務に埋没していると視野が狭くなるが、一定期間業務を離れゼロベースで仕事を見直す良い機会となった。

ケースメソッドは、講師の解説が的を得ており、インタビュー結果も踏まえられていて、非常に参考になった。

午後の体操は、疲れた心身のリフレッシュに非常に効果的であった。

テーマが多岐に亘っており、飽きさせない工夫が良かった。



講義の合間に、簡単な体操でリフレッシュ

Andrei Hagiu准教授担当授業について

ロジカルで分かりやすく、色々考えさせられた。

論点が明確で集中でき、分かりやすかった。

自分の解答と、教員のsuggestionが全く違っていた。

マーケットプレイスの概念に、初めて触れることができた。

新しいケースが勉強になった。実際のビジネスに役立つ。

授業の進め方、課題提起等が素晴らしい。これぞ、ケーススタディという感じがした。

セールスチャネルのベーシックな部分も含め、新しい視点のケースで、新しい気づきが多かった。



KBS教員担当授業について

高齢化問題で方向性が不明なのが医療・介護であることが、論理的に理解できた。

経済動向のマクロを、体系的に再認識することができた。

身近なコンビニの裏側にある、各社ビジネスの厳しい競争について興味深く学ぶことができた。

マーケティングの基本的な考え方が、分かりやすかった。

組織のあるべき姿を、考えることができた。

身近なテーマを用いて、水平/垂直の戦略立案の事例を学ぶことができた。

経営の本質と、日本企業の強みが学べた。

様々な角度から検討する視座を、与えられた。

日本人がよく陥りがちな過ち、すなわち、マネジメントとリーダーの違いが分かった。

結論が非常にシンプルで、印象的だった。

市場参入する際、生態系そのものを作り上げていくという戦略が面白かった。

ケースの分析方法、内容がクオリティ高い。

人材育成とリーダーシップについて、考えを深めることができた。

事業を展開していく上で、大切な視点、ポイントを知ることができた。

