

過去のケース実施企業

- |                  |                    |                     |                  |
|------------------|--------------------|---------------------|------------------|
| [第1期] 菊水化学工業(株)  | [第7期] 菊水電子工業(株)    | [第13期] 日軽松尾(株)      | [第19期] 大森機械工業(株) |
| [第2期] (株)関ヶ原製作所  | [第8期] 綜研化学(株)      | [第14期] りゅうせき商事(株)   | [第20期] ストラバック(株) |
| [第3期] コーセル(株)    | [第9期] 西部電機(株)      | [第15期] 山万(株)        | [第21期] ローツェ(株)   |
| [第4期] 山本貴金属地金(株) | [第10期] (株)日本コンラックス | [第16期] 長津工業(株)      |                  |
| [第5期] 八海クリエイツ(株) | [第11期] 積水ホームテクノ(株) | [第17期] 日軽パネルシステム(株) |                  |
| [第6期] 東邦レオ(株)    | [第12期] 岩下食品(株)     | [第18期] (株)ケアコム      |                  |

ケース企業・社長の声

- 自社とは事業環境の異なる他社メンバーより、これまでとは違う視点での貴重な提案をいただきました。また、各チームに入った当社メンバーにとっても、視野が広がる刺激に満ちた経験となりました。
- 受講者にとっては他社のごことなので、どういった提案がでてくるのか正直不安でしたが、非常に地道な分析・討議からまとめられた提案であり驚きました。
- いろいろな情報をオープンにすることが、受け手企業には必要です。開示するほど得るものが大きいと実感しました。

受講料

会員区分	受講料
日本能率協会法人会員	1,500,000円/1名(税抜)
会員外	1,700,000円/1名(税抜)

- ※1 法人会員とは、一般社団法人日本能率協会の法人会員を指します。
- ※2 法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。  
https://www.jma.or.jp/membership/
- ※3 本事業開催最終日の消費税率を適用させていただきます。

- 1社からのお申込みは4名様までとさせていただきます。

〈受講料に含まれるもの〉

- テキストおよび昼食費。
- 合宿費。(ただし、現地までの交通費は含まれません。)

〈受講料に含まれないもの〉

- 必読書や研究参考図書、資料の購入費。
- 研修会場までの交通費。(海外での研修の場合も、現地までの交通費は各社負担となります。)
- 研修プログラム外のチーム活動にかかる費用。
- 海外研修を実施する場合は、パスポート・ビザ申請費用。

受講申込規程

受講申込方法

下欄受講申込書にご記入のうえ、FAXをお送りいただくか、下記ホームページより申込書または予約票をダウンロードし、お申込みください。

<http://www.jma.or.jp/edu/jmi/app/>

- ① お電話での予約も承ります。決定次第、申込書をお送りください。
- ② 定員に達した場合、または開催内容が大幅に変更する場合は別途ご連絡いたします。

受講申込後の取り消し(キャンセル規定)

お申込み後、受講者の都合が悪い場合は、代理の方がご出席ください。代理の方もご都合がつかない場合は、下記のとおりキャンセル料を申し受けさせていただきます。なお、キャンセルのお申し入れは、必ずFAXにて(FAX:03-3434-6387)ご連絡ください。

開催30日前(開催日を含まず起算)～8日前	受講料の10%
開催7日前(開催日を含まず起算)～前日	受講料の50%
開催日当日	受講料の全額

免責事項

受講申込が12名に満たない場合は中止させていただくことがあります。天災地変や伝染病の流行、研修会場、運送、宿泊等の機関のサービス停止、官公庁の命令、当初の計画によらないサービスの提供その他小会の管理できない事由により研修内容の一部変更または中止のために生じた損害については、小会では責任を負いかねますのでご了承ください。

注意事項

教育研修団体、経営コンサルタント、教育インストラクターの方のお申込みは、お断りする場合がございます。テキストは会場でお渡しします。受講者以外の方にはテキストはお分けいたしません。録音、録画、撮影はご遠慮ください。

個人情報の取扱について

一般社団法人日本能率協会では、個人情報の保護に努めております。詳細は、小会の個人情報等保護方針(<http://www.jma.or.jp/privacy/>)をご覧ください。なお、ご記入いただきましたお客様の個人情報は、本催し物に関する確認・連絡および小会主催の関連催し物のご案内送付等に使用させていただきます。

第21期 プロフェッショナル・ビジネスリーダーコース 受講申込書

一般社団法人日本能率協会  
経営人材センター 行

**FAX : 03-3434-6387**

● 申込責任者(窓口担当者)

ふりがな			<input type="checkbox"/> 日本能率協会法人会員
会社名 (正式名称)			<input type="checkbox"/> 会員外
ふりがな	氏名	所属役職名	
所在地	〒		
TEL	( )	FAX	( )
メール配信	希望 <input type="checkbox"/> する <input type="checkbox"/> しない	E-mail	

● 受講者

ふりがな	年齢	所属役職名	
氏名	歳		
所在地	〒		
TEL	( )	FAX	( )
メール配信	希望 <input type="checkbox"/> する <input type="checkbox"/> しない	喫煙	<input type="checkbox"/> 吸う <input type="checkbox"/> 吸わない
E-mail			

● 受講料

\_\_\_\_\_円(税抜) お振込予定日 \_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_日

● 資料・請求書送付先

ご希望のに印をご記入ください。

請求書	<input type="checkbox"/> 申込責任者(窓口担当者)	<input type="checkbox"/> 受講者	<input type="checkbox"/> その他( )
開催前資料	<input type="checkbox"/> 申込責任者(窓口担当者)	<input type="checkbox"/> 受講者	<input type="checkbox"/> その他( )

■ お問い合わせ先

一般社団法人日本能率協会 経営人材センター

〈2017年12月まで〉〒100-0003 東京都千代田区一ツ橋1-2-2 住友商事竹橋ビル14階  
〈2018年1月より〉〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL 03(3434)1955

※2018年1月より東京オフィスを移転します。  
※電話番号等の詳細については随時ホームページでご案内します。⇒ [http://www.jma.or.jp/about\\_jma/honbu.html](http://www.jma.or.jp/about_jma/honbu.html)

受講証発行日	請求書発行日	領収日



2017年度

第21期

# プロフェッショナル・ ビジネスリーダーコース(PBL)

## JMA Management Institute

～経営者・幹部育成の殿堂～

会期

**2017年7月～12月**  
(全8回・19日間)

会場

日本能率協会研修室  
(東京都千代田区一ツ橋)／国内・海外合宿先

定員

**24名**

主な  
対象者

- ・ 事業責任者として活躍が期待される経営幹部候補者
- ・ 海外子会社、グループ会社責任者としての活躍が期待される経営幹部候補者
- ・ 専門分野が長く、視野拡大を期待される方々
- ・ 自己革新能力を求めている部長・事業部長クラスの方々など

注)ケース実施企業の競合企業・取引企業など受け入れに支障のある企業については、ご受講をご辞退いただく場合がございます。

2017年度 ケース企業

**RORZE**

**会社名** ローツェ株式会社(本社 広島県福山市)  
<http://www.rorze.com/>

**従業員数** 230(準社員41名) 連結:1,036名(準社員47名)  
(2016年2月末現在)

**事業内容** 産業用自動搬送装置(半導体・液晶・バイオ関連)、ソフトウェア、電子機器等の開発設計及び製造販売

**特長** ・半導体・液晶搬送装置を開発、製造して世界中に輸出  
・国内のみならず、海外からもその優れた性能と商品力に対して高い評価を得ている  
・ベトナム、米国、台湾、韓国、シンガポール、中国など海外にも事業拠点(子会社)を展開

**設立** 1985年3月30日

**工場** 福山・九州、ベトナム、台湾、韓国、アメリカ

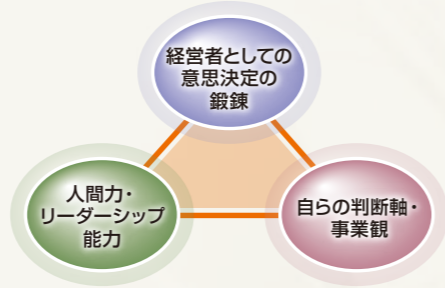


# プロフェッショナル・ビジネスリーダーコース(PBL)

オンゴーイングケーススタディーによる経営者としての意志決定力の強化  
～修羅場における決断力と実行力を養う～

## 目指すゴール

修羅場において困難な意思決定をくだし、変革を実行するプロフェッショナル・ビジネスリーダーに必須の能力を短期間で実践的、集中的に育成することを目的とします。



## 特長

### 1 On-going Case Study™

実在企業をケース企業として、生きた経営情報(財務情報、営業活動情報、顧客情報、業務実績情報など)をもとに、ケース企業の経営課題を抽出します。新たな成長戦略を描き、経営トップに対して提言を行う実践的プログラムを通して、決断力と実行力を習得するための手法です。

### 実践力の深化/On-going Case Study™ とは

実践力の進化

#### ① 経営戦略のフレームワークの習得

企業を取り巻く競争構造や企業経営の分析手法を学び、企業の競争力を大きな視点から捉えます。同時に、ケースメソッドなどを通じて戦略をどのように実現していくかを学びます。

- 経営戦略
- マーケティング戦略
- 財務戦略
- 意思決定のフレームワーク 他

**ポイント** 分析に必要とされる戦略、マーケティング、財務などの基本知識とフレームワークを学ぶ

#### ② On-going企業の現状と課題の分析

On-going企業を内部・外部情報をもとに分析するとともに、社長・経営幹部および現場の方々へのヒアリングを通じて、現状と課題を明らかにします。

- 社長の経営方針・財務情報
- 組織情報
- 商品情報
- 工場視察...etc

**ポイント** 複雑に入り組んだライブの企業経営をほぐし根本や本質を見極める全体観を養う

**ポイント** 仮説検証・評価

- 従業員へのヒアリング
- アンケート調査
- 競合分析...etc

**ポイント** 実在するケース企業の実態やKFSを炙り出す仮説力を養う

**ポイント** 修羅場体験によるマインド強化と実践力を養う

#### ③ とるべき戦略の策定と提案(プレゼンテーション)

自らが企業トップとなった場面を想定しながら、チームで独自性のある経営戦略を策定します。最後に具体的なプランにまとめて、社長へのプレゼンテーションを行います。

**ポイント** ケース企業の社長から提案の評価を受ける

注)ケース実施企業の競合企業・取引企業など受け入れに支障のある企業については、ご受講をご辞退いただく場合がございます。

### 2 会社全体を捉える

企業すべての機能・部門、階層、ステークホルダーなど全体像を見抜く。

### 3 産学と実践を統合

経営知識と実践力を接合させ、経営の本質を理解する。  
講義で学んだフレームワークや理論を駆使して、ケース企業の分析や戦略の立案をくりかえし行うことで、自社に持ち帰り、即実践できるようにします。

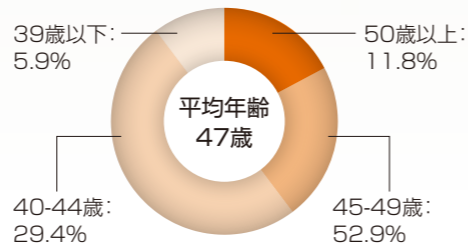
### 受講者データ

- 役 職：役員、部長、次長、課長、マネジャー 他
- 所属部門：経営企画、事業企画、営業、営業企画、経理、研究開発、生産技術、購買、物流 他

### 経営者への提言テーマ実績(1~20期)

受講生自らが課題を抽出し、テーマを決めます。

- 理念の浸透および組織・人事・人材育成
- 技術戦略
- 海外戦略
- 収益構造改革
- 事業ドメインと中長期戦略
- 新製品開発戦略
- 新しいビジネスモデル構築
- 販売体制の再構築
- CSRとリスクマネジメント
- 次世代リーダー創出 など



プログラム(全8回・19日間)			
単位	日程	単位テーマ/主な内容・活動(予定)	On-Going Case Study™での主な活動
■開講前:事前課題「ケース企業の基本戦略理解」(これまでの成功要因と今後の課題について各自仮説設定)、課題図書を通読			
1	7月24日(月)・25日(火) ケース企業(ベトナム合宿)	「経営プロフェッショナルの視点・思考」 ● 講義「経営戦略理論の基本的フレームワーク」 ● 討議「問題発見・議論集約の概論」 ● ケース企業社長講演	経営課題の抽出・研究テーマの選定 ケース企業経営者講話「当社の経営理念と戦略」 ● 経営者との対話 ● ケース企業視察(本社工場など) ● ケース企業の経営環境・業界・競合の把握 ● チーム編成・提言テーマ決定
2	8月8日(火)~11日(金) 東京(通い)	「競争優位実現のための戦略的意思決定」 ● 講義「戦略的意思決定とは」 ● 講義「不確実性と戦略」 ● 演習「ケース企業と他社の戦略比較分析」	仮説構築 ● 討議「チーム研究進捗報告・情報共有」 ● 他チームとの意見交換 ● ヒアリング内容の検討
3	8月28日(月)~30日(水) ケース企業(福山合宿)	「戦略課題の明確化」「ケース企業ヒアリング①」 ● 講義「企業の持続性と戦略」 ● 社員ヒアリング	仮説検証 ● ケース企業への第1回ヒアリング(経営者、現場等)⇒実態調査ヒアリング ● 討議「チーム研究進捗報告・情報共有」
4	9月6日(水)~8日(金) 東京(通い)	「経営戦略と人材・組織戦略」「財務情報に基づく事業価値の評価」「企業戦略とマーケティング」 ● 講義「経営戦略と人材・組織変革」 ● 講義「企業活動の社会性と戦略」 ● 講義「財務情報に基づく経営分析」 ● 講義「戦略的マーケティング」	仮説再検証・アクションプランの策定① ● 他チームとの意見交換 ● ヒアリング内容の検討
5	9月12日(火)・13日(水) ケース企業(福山合宿)	「中間報告会」 ● 経営層への経過報告	仮説再構築 ● 提言内容の具体化討議 ● ヒアリング内容の検討 ● 他チームとの意見交換
6	10月12日(木)・13日(金) ケース企業(福山合宿)	「シナリオの検証と深化」「ケース企業ヒアリング②」 ● 社員ヒアリング ● 討議	仮説再検証・アクションプランの策定② ● ケース企業への第2回ヒアリング(経営者、現場等)⇒仮説検証型ヒアリング ● 討議「チーム研究進捗報告・情報共有」
7	11月2日(木)・3日(金) 東京(通い)	「シナリオの検証と深化」 ● 個人プレゼンテーション「本コースでの学びと今後活かすこと」 ● 討議	仮説再構築 ● 討議「チーム研究進捗報告・情報共有」 ● 最終報告会準備
8	12月1日(金) ケース企業(福山合宿)	「プロフェッショナル・ビジネスリーダーへの自己変革」「最終報告会」 ● 経営層への課題解決提言 ● 修了式	ケース企業経営陣への提案 ● 経営提言と評価 ● 表彰

※日程・プログラム内容等は変更になる場合があります。最新の情報はホームページでご確認ください。

### 講師プロフィール



岡田 正太氏  
慶應義塾大学大学院  
経営管理研究科 教授

1985年早稲田大学政治経済学部政治学科卒業。榎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。2013年より現職。



犬飼 知徳氏  
中央大学  
戦略経営研究科  
准教授

2004年一橋大学商学研究科博士後期課程修了。博士(一橋大学商学)。国立香川大学経済学部准教授を経て、2013年より現職。現在、本母校を含め多くのビジネスパーソンの教育に従事。

### 受講者の声



竹島 昌弘氏  
株式会社日立製作所  
社会イノベーション事業推進本部  
サービス事業推進本部  
アフター&ライフサイクル部 部長

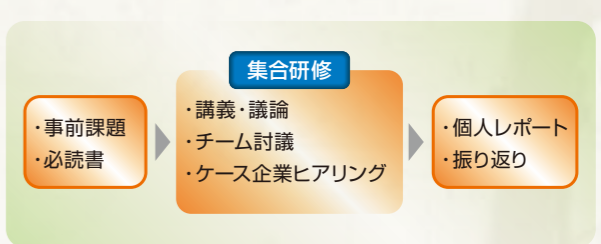
私の参加した[第15期]は山万株式会社でケース企業でした。この研修では、ケース企業の社長をはじめ幹部の方々との対話や、生の経営情報に触れることができました。そして、自分(チーム)がケース企業の社長になったつもりで、課題を見つけ出し解決策を考え、新しい事業を具体的に作り込んでいくという経営者としての疑似体験ができることが魅力だと思います。研修はいろいろな観点での学びの場が提供され、講義も一方的な座学ではなく、ワークショップ形式で議論が進みます。参加者は各社から選抜されたモチベーションが高いメンバーが集まります。そのため、いい意味で議論が白熱してぶつかり合う事もあります。また、自分が持ち合わせていなかった観点からのアイデアを出してまとめるためにリーダーシップを発揮することも求められました。ケース企業の、山万様は不動産・建設業界だったのですが、私たちのチームは農業を提案しました。現在その提案した事業が、新たな会社として設立されました。私たちも真剣だったのですがケース企業も真剣に提案を受け止めてくれたのだと思います。現在の業務と比較しても、1段も2段も高く、かつ幅広い視点での学びが体験できる場であったと思います。

インタビューの続きは  
ホームページでご覧いただけます。

JMI

検索

### プログラムの流れ 各単位での進行基本フレーム



### 主な参加企業 ※会社名50音順

- ・アステラス製薬株式会社
- ・株式会社アマダ
- ・AGS株式会社
- ・エヌ・イー・ケムキャット株式会社
- ・NECフィールディング株式会社
- ・株式会社エス・アルエル
- ・NTTコミュニケーションズ株式会社
- ・NTTドコモ株式会社
- ・大飯ガス都市開発株式会社
- ・大崎電気工業株式会社
- ・オムロン株式会社
- ・株式会社オリエントコーポレーション
- ・キャノンマーケティングジャパン株式会社
- ・花王カスタマーマーケティング株式会社
- ・KYB株式会社
- ・KDDI株式会社
- ・株式会社廣済堂
- ・コーセル株式会社
- ・株式会社資生堂
- ・シャープ株式会社
- ・新日鉄住金ソリューションズ株式会社
- ・住友商事株式会社
- ・西部電機株式会社
- ・積水化学工業株式会社
- ・綜研化学株式会社
- ・武田薬品工業株式会社
- ・第一三共株式会社
- ・第一生命保険株式会社
- ・TDK株式会社
- ・テルモ株式会社
- ・株式会社デンソー
- ・株式会社東京エネクス
- ・東京急行電鉄株式会社
- ・東京地下鉄株式会社
- ・東京電力株式会社
- ・株式会社巴商会
- ・ニッカウキスキー株式会社
- ・日本軽金属株式会社
- ・日本製紙株式会社
- ・日本電気株式会社
- ・日本ハム株式会社
- ・日本たばこ産業株式会社
- ・日本ビューレット・バックカード株式会社
- ・日本メジフィジックス株式会社
- ・播州信用金庫
- ・株式会社日立製作所
- ・日立造船株式会社
- ・株式会社日立ビルシステム
- ・富士重工業株式会社
- ・富士ゼロックス情報システム株式会社
- ・富士レボロ株式会社
- ・株式会社ブリヂストン
- ・株式会社ベネッセコーポレーション
- ・三菱化学株式会社
- ・三菱重工業株式会社
- ・株式会社村田製作所
- ・山本貴金属地金株式会社
- ・ライオンエン지니어リング株式会社
- ・株式会社ロッテ