

ケース企業経営者の声 (受講者受け入れの感想)

ケース企業・一般参加者も真剣だからこそ得られる、
経営者の視座・視点・視野

「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。」
「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。」
「今後の当社ビジネスの展開を考えるにあたって、得難い人脈を作ることができました。」

こちらは、ケース企業として、実際に受講生を受け入れた経営者の方々のご感想です。
自社の情報、とりわけ経営に関わる情報を他社の方に開示するというのは、
大変な勇気が要ります。しかし、ケース企業はその覚悟を持って受講生を受け入れてくださいます。
そのため、ケース企業も受講生からの質問には真剣に答え、
受講生からの提案にも真摯に向き合い自らの思いをフィードバックします。
受講生も受入先のケース企業も
「その全員が真剣に取り組むからこそ得難い学び・経験・人脈をこのコースでは得られる」と
ケース企業の経営者の皆様も仰っています。
是非とも貴社の次世代経営候補者を本コースへご派遣ください。



JMA Management Institute 2019

良質な出会い、対話、体験、気づきが、
人間として、リーダーとして、経営者としての軸を磨く

過去10年のケース企業一覧

- <第12期>(2008年):岩下食品株式会社(栃木市)
- <第13期>(2009年):日軽松尾株式会社(長野県上田市)
- <第14期>(2010年):りゅうせき商事株式会社(沖縄県浦添市)
- <第15期>(2011年):山万株式会社(東京都中央区)
- <第16期>(2012年):長津工業株式会社(京都市)
- <第17期>(2013年):日軽パネルシステム株式会社(東京都品川区)
- <第18期>(2014年):株式会社ケアコム(東京都調布市)
- <第19期>(2015年):大森機械工業株式会社(埼玉県越谷市)
- <第20期>(2016年):ストラック株式会社(東京都中央区)
- <第21期>(2017年):ローツェ株式会社(広島県福山市)
- <第22期>(2018年):株式会社共立メンテナンス(東京都千代田区)

プロフェッショナル・ビジネスリーダーコース(PBL)お申し込みについて

※参加料税抜 参加申込規定はお申込みページにございますのでご確認、同意のうえお申込みください。

コース名	会期	法人会員*	会員外
プロフェッショナル・ビジネスリーダーコース(PBL)	6ヶ月(全15日間)	¥1,575,000- / 1名	¥1,785,000- / 1名

※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。 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。
法人会員ご入会の有無につきましては、右記HPにてご確認ください。https://www.jma.or.jp/membership/

(参加料に含まれるもの)

●テキスト ●合宿を伴う場合は、宿泊費(国内)
※但し、プログラム上必要な場合に交通・食事を手配いたします。

参加申込後の取り消し(キャンセル規定)

お申込み後、参加者の都合にてキャンセルされる場合、下記のとおりキャンセル料を申し受けますのでご了承ください。
なお、キャンセルのお申し入れは、必ずメール (info-jmi@jma.or.jp) にてご連絡ください。

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

プログラム内容のお問合せ先

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22
一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター
JMI(マネジメント・インスティテュート)事務局
TEL: 03-3434-1955 E-mail: info-jmi@jma.or.jp
HP: http://jma-mi.com/

Webサイトからお申し込みください

1



パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで
マネジメント・インスティテュート
もしくは、https://jma-mi.com

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申込みが難しい方は
JMI(マネジメント・インスティテュート)事務局までお電話にてお問い合わせください。

TEL: 03(3434)1955

2



スマートフォン
タブレットから



第23期 プロフェッショナル・ ビジネスリーダーコース (PBL)

リアルケーススタディ※を通じて
経営者としての意思決定力を強化する ※On-Going Case Study®

会期

2019年7月~12月
(全15日間)

対象

・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方
・専門分野が長く視野拡大を期待される方
・全社的視点を養いたい部長、マネージャークラスの方

会場

日本能率協会研修室(東京都港区芝公園)
合宿先(国内) 他

定員

24名



プロフェッショナル・ビジネスリーダーコース (PBL)

リアルケーススタディ※を通じて経営者としての意思決定力を強化する

※On-Going Case Study®

不確実性の高い環境において発揮できる決断力と実行力を養う

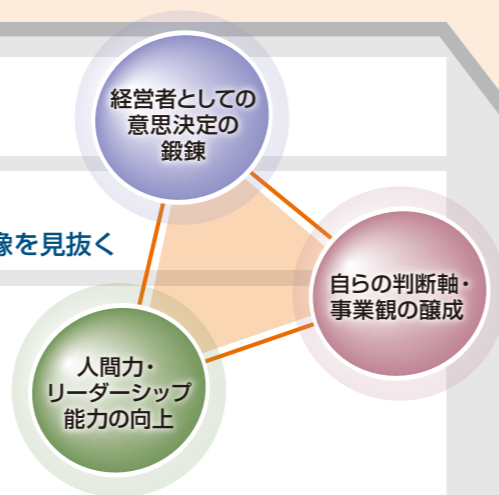
経営視点、全社視点で行う意思決定のあり方を短期間で実践的、集中的に修得する

特長1 知識と実践を統合
経営知識と実践力を融合させ、経営の本質を理解する

特長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

特長3 リアルケーススタディ (On-Going Case Study®)
実在の企業がケース企業になり、生きた経営情報で現在そして将来の成長戦略を考える

ケース企業に、様々な経営指標を公開いただき、徹底した情報収集・環境分析・企業研究を行ったうえで、ケース企業の事業、組織上の課題を抽出し、新たな成長戦略を策定します。最終報告会では経営トップへプレゼンテーションを行います。



2019年度ケース企業



キンコーズ・ジャパン株式会社
(本社 東京都港区芝浦)

【事業内容】

コピーサービスを中心としたオンデマンドソリューション事業を展開する「ビジネスコンビニ」の先駆けである。近年の新たな取り組みとし「3Dプリントサービス」導入、「TSUKURU BRAND」サブブランドの立ち上げをし、常に時代のニーズに応えられるサービスへ挑戦している。

【設立】

1991年12月24日

【従業員数】

1,177名
(2017年6月現在)

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方
- 専門分野が長く、視野拡大を期待される方
- 全社的視点を養いたい部長、マネージャークラスの方
- 主な参加者の役職 (役職当時)
営業本部 部長、製造事業所長
総務・人事部 グループマネージャー
支店長、企画部 担当部長
- 参加者は、30歳代後半から40歳代後半



主な講師陣 (敬称略・役職当時)



岡田 正大
慶應義塾大学大学院
経営管理研究科 教授



犬飼 知徳
中央大学大学院
戦略経営研究科 准教授



プログラム概要 (2019年度予定)

プログラム (全9回・15日間※自主チーム研究討議含む)			
単位	日程	テーマ/主な内容・活動	リアルケーススタディ (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 22日(月)~ 24日(水) 3日間 ケース企業	経営とは、事業とは ● 戦略プロフェッショナルの視点・思考 ● 経営戦略基本理論 ● 問題発見と議論深耕の方法論 ● グローバル経営	経営課題の抽出 ● ケース企業経営者講話「当社の経営理念と戦略」 ● 経営者と対話 ● ケース企業視察(本社・工場・施設) ● チーム編成およびテーマ検討
2	8月 8日(木)~ 9日(金) 2日間 東京	マーケティング 財務・会計(管理会計) ● 企業戦略とマーケティング ● 財務情報に基づく企業・事業価値評価 ● マーケティング基本理論 ● アカウンティング/ファイナンス	研究テーマの選定、決定 ● ケース企業の経営環境・競合の理解 ● 討議「チーム研究進捗報告・情報共有」 ● チーム編成、テーマ決定
3	8月 22日(木)~ 23日(金) 2日間 東京	戦略的意思決定 ● 競争優位実現のための戦略的意思決定 ● 戦略課題解決策のシナリオ構築①	仮説構築 ● チーム討議、質疑応答 ● ヒアリング内容の検討 ● ヒアリングスケジュール決定(⇒ケース企業へ打診)
4	9月 11日(水)~ 12日(木) 2日間 ケース企業	戦略立案 ● 経営課題の明確化「ヒアリング①」	仮説検証 ● ケース企業への第1回ヒアリング(経営者、現場関係者等) (⇒実態調査ヒアリング) ● チーム研究進捗報告・情報共有
5	10月 3日(木)~ 4日(金) 2日間 ケース企業	人と組織 ● 経営戦略と人材・組織戦略 ● 戦略課題解決策のシナリオ構築② ● ゲスト講師(経営者講演)	仮説再構築 ● 提言内容(検討および深耕) ● 第2回ヒアリング内容の検討
6	11月 15日(金) 1日間 東京	戦略立案 ● シナリオの検証と深化① (自主チーム研究)	仮説再構築 ● 提言内容(検討および深耕) ● 第2回ヒアリング内容の検討 ● チーム研究進捗報告・情報共有
7	11月 21日(木) 1日間 ケース企業	戦略立案 ● シナリオの検証と深化②ーヒアリング② ● 戦略課題解決策のシナリオ再構築①	仮説再検証/アクションプラン策定 ● ケース企業への第2回ヒアリング(経営者、現場関係者等) (⇒仮説検証のためのヒアリング) ● チーム研究進捗報告・情報共有
	11月 22日(金) 1日間 東京	戦略立案 ● 戦略課題解決策のシナリオ再構築② (自主チーム研究)	自主活動 ● チーム研究進捗報告・情報共有
8	12月 5日(木) 1日間 ケース企業	戦略提言 ● プロフェッショナルビジネスリーダーへの飛躍	ケース企業経営陣へ最終報告会 ● 経営提言と評価 ● 個人プレゼンテーション ● 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。

これまでの参加企業 (一部)

※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
- ・ 大阪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
- ・ キヤノンマーケティングジャパン株式会社
- ・ 花王グループ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
- ・ 株式会社SUBARU
- ・ 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
- ・ 株式会社アンソー
- ・ 株式会社東京エネシス
- ・ 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
- ・ 富士ゼロックス情報システム株式会社
- ・ 富士テレビ株式会社
- ・ 日本製薬株式会社
- ・ 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・バックワード株式会社
- ・ 日本メジフィジクス株式会社
- ・ 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
- ・ 富士ロック情報システム株式会社
- ・ 富士テレビ株式会社
- ・ 株式会社プリチストン
- ・ 株式会社ベネッセコーポレーション
- ・ 三井金属工業株式会社
- ・ 三菱ケミカル株式会社
- ・ 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
- ・ ライオンエンジニアリング株式会社
- ・ 株式会社ロッテ

参加者の声



藤井 三智夫氏
株式会社東京エネシス 経営企画室
経営企画グループマネージャー

本コースでのケース企業の経営課題研究活動を通じて、自社の次期中期経営計画策定のプロセスで活用できる知見やノウハウを学べたことは、私にとって大きな収穫でした。コース修了後、社内で戦略仮説、目標設定、戦術と具体的なアクションプランを、経営者の視点や何故そのような判断がなされたか等の経緯や本質も踏まえながら、多くの社員に対し説明をすることができました。また、アクションプランの抽出と摺合せでは、複数部門のメンバーとのクロスファンクショナルチームで議論を重ね、現状と問題意識、経営環境や内部資源の認識を合わせた上で、次期中期経営計画の原案を作成することが出来たと感じています。本コースは参加者全員が志を高く持ち、ケース企業の企業価値を高めるために何をすべきかを真剣に考える研修です。そのため、自分自身の経験則や知識だけでなく、参加メンバーの違った意見や考え方を吸収できることが何よりの財産となります。そしてこのことが、自分自身のモノサシを更に広く長く深いものに進化させてくれると思います。