

2024 マネジメント・ケイパビリティ 養成コース(大阪開催)

次代を担うリーダーのさらなる飛躍に向けた基盤創りの場

開催ご案内

「マネジメント・ケイパビリティ」とは？

当コースではビジネスリーダーに求められる経営・ビジネスの基盤能力を「マネジメント・ケイパビリティ」と定義しています。それは、経営戦略やマーケティングといった経営スキルにとどまらず、リーダーとしてのあり方や組織の存在意義などについて自身としての考えを持ち、新しい価値を創り出し、成果を出していくための資質・能力といえます。

マネジメント・ケイパビリティコースでは、ビジネスリーダーに求められる知識と思考の幅を広げ、自己と組織の成長に必要な土壌を培います。

開催概要

開催日程：2日間×3回(全6日間) ※対面のみ

第1セッション	第2セッション	第3セッション
10月11日(金)・12日(土)	11月8日(金)・9日(土)	12月13日(金)・14日(土)

対象：全職種の若手・中堅ビジネスリーダー
(主に主任・リーダー・課長クラス)

会場：公益財団法人 関西生産性本部

ディスカッションを重視した他流試合で意識変革を促します

本コースで提供する「3つの場」

1. マネジメントに関する主要領域の知識・スキルを実践的に身につける「場」
2. 異業種・異職種の人材からの刺激により、“気づき”を得る「場」
3. 自己が目指すリーダー像を明確にデザインする「場」

3つの「場」を踏まえて、自己の事業観や思考プロセス、行動を内省して、自己を客観視することができます。

今までの固定観念を打破し、新しい知恵を生み出す基盤を形成します。



マネジメントのエッセンスをワンストップで学べます

■ 4つの特長 ■

1 マネジメントのエッセンスを凝縮

経営戦略、マーケティング、会計・財務からコミュニケーションやモチベーションマネジメントまで、コア人材に必須のマネジメントに関する知識とスキルを、一度の研修で身につけることができます。

3 討議・演習による他流試合

ケース・スタディや演習を多く取り入れ、フレームワークを実務で適用する力を養成するとともに、クラス・グループ討議を通じて、異業種ならではの視点に触れることにより“気づき”を促します。

2 参加しやすい短期継続型プログラム

一度参加して終わりという単発型の短期研修とは異なり、6日間の日程を3ヶ月かけて実務と往復しながら進めることで継続的に自己の能力向上を図っていく、学習効果の高いプログラムです。

4 「リフレクションノート」の活用

学んだ知識を使える知識として実務に活かしていくために、各セッション終了後、参加者に「リフレクションノート」を作成していただきます。コース終了後、ご派遣責任者の方に共有いたします。

研修日の前後を活用して最大限の効果をめざします

■ 事前学習とリフレクションノートを活用 ■

事前学習

各セッション 「事前課題」への取り組み

課題図書及び各セッションの事前課題をお渡しします。事前にお読みいただき、課題に対するご自身の考えを講義の前にまとめた上でご参加いただけます。

第1セッションは開講おおよそ1ヶ月前に課題を送付します。以降はセッション当日に次セッションの課題を案内します。

セッション当日

各セッションは講義、ケース・スタディと演習がバランスよく構成されています。全体討議やグループワークを通じて各自の問題意識を披露することにより、多様な考え方に触れていきます。

知識と実践力、他社人材との交流から多くの気づきを得ます。

受講後の振り返り

各セッションの 「リフレクションノート」の作成

講義当日に学んだことから、各自の会社・組織・職場を分析し、課題を挙げていただけます。またそれに対する個人としてのアクションをまとめていただけます。

提出いただいたリフレクションノートは、事務局よりご派遣責任者の方に共有いたします。

■ プログラム 3セッション(6日間)で経営・ビジネスの基礎を学びます

第1セッション		第2セッション		第3セッション	
10月11日(金)	10月12日(土)	11月8日(金)	11月9日(土)	12月13日(金)	12月14日(土)
9:30 ~ 17:00		9:30 ~ 17:00		9:30 ~ 17:30	9:30 ~ 17:00
リーダーに必要なコミュニケーション	経営戦略	マーケティング	組織マネジメントとリーダーシップ	会計・財務	総 括
組織内外に共感を生み出すコミュニケーション能力・チームマネジメント力を獲得する	不確実性の高い環境下にある事業が、長期的な生存と成長を続けるために、自らの位置を決めていく、舵取りに関する考え方を学ぶ	製品ライフサイクルや市場地位、顧客との関係に応じたマーケティング戦略の基本を習得する	次世代型組織に必要なリーダーシップとは。フォロワーシップ理解を通じて考察する。	企業の財務構造を分析し、経営戦略・ビジネスモデルとの関係を理解する	コース全体で捉えた知を整理・統合し、実践知に繋げる
①リーダーに必要なコミュニケーション ②アンコンシャス・パイアス・マネジメント ③エマージェンティクス 〈講義終了後 懇親会〉	①企業環境の変化と経営戦略 ②新しい市場を創造する戦略 ③グローバル戦略 ④戦略実現のためのビジネスモデル	①マーケティングの定義 ②3C+1、SWOT分析 ③STP(セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング) ④ケーススタディ	①観視理論によって自らを知る ②フォロワーシップの3次元モデル ③フォロワーシップに応じたリーダーシップ ④ケースに学ぶ	①財務会計の基礎～貸借対照表・損益計算書の見方～ ②収益構造分析、キャッシュフロー分析 ③競合比較演習 例：眼鏡チェーン3社の分析 〈講義終了後 懇親会〉	学んだ知識を総動員して前日に分析した演習課題への戦略提案に取り組む。 ①事業分析と戦略策定 ②提案ストーリー ③経営改善の視点と財務シミュレーション

※対面のみ

■ 講師陣

	第1セッション		第2セッション		第3セッション
テーマ	リーダーに必要なコミュニケーション	経営戦略	マーケティング	組織マネジメントとリーダーシップ	会計・財務／総括
	中野 俊宏 リンデン 代表取締役	小沢 貴史 大阪公立大学大学院 経営学研究科 教授	井上 哲浩 慶應義塾大学大学院 経営管理研究科 教授	松山 一紀 同志社大学 社会学部 産業関係学科 教授	檜作 昌史 日本生産性本部 主席経営コンサルタント 中小企業診断士
講 師					
略 歴	ジョンソン・エンド・ジョンソン、日本コカ・コーラなどのマーケティング、ファイナンス部門で事業計画策定等を経験後、HRインスティテュートにて人材育成コンサルティング活動に従事。リンデンを設立し、組織風土診断から課題解決の人材育成までサポート。主な著書として『スパイク!経営』（共著）等がある。	株式会社 JMRサイエンスにて、顧客企業の新規事業開発や用途開発に関する戦略の策定と実行を支援。その後、大阪府立産業開発研究所、早稲田大学、鳥取大学を経て、現職。専門は、事業戦略論。主な著書に「市場再活性化のメカニズム」（単著）、「新 経営戦略論〈第3版〉」（共著）等がある。	関西学院大学商学部教授を経て、現職。専門領域は、マーケティング・マネジメント、マーケティング・サイエンス、マーケティング・コミュニケーション戦略、インターネット・マーケティング。『マーケティング』（共著）、『Webマーケティングの科学』（編著）等、著書・論文多数。	松下電器産業（株）ビデオ関連事業部門で人事業務に従事後、京都大学大学院経済学研究科博士後期課程単位取得退学。近畿大学経営学部キャリア・マネジメント学科長・教授を経て、現職。主著に、『次世代型組織へのフォロワーシップ論』、『日本人労働者の帰属意識』ほか多数。	旧都市銀行にてM&Aアドバイザリー業務や法人向けソリューション営業部門の責任者として従事。日本生産性本部経営コンサルタント養成講座を修了、本部経営コンサルタントとして、各種事業体の診断指導、人材育成の任にあたる。主な著書に「経営コンサルティング・ノウハウ③ 会計マネジメント」ほか。

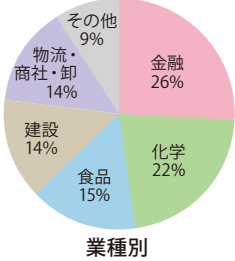
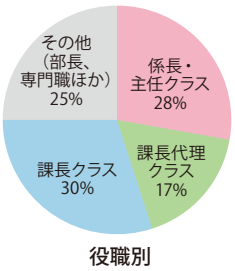
■ 参加者の声



- マネジメントの主要知識とスキルを学び、意思決定の判断軸や実践に必要な基盤を養うことができた。
- 自分がリーダーとしてどのような行動をとるべきかという視点をもって業務にあたる意識が向上した。
- 異業種の方々と議論する中で、周りのレベルと自分のレベルを比較することができ、意欲が高まった。

■ 参加者データ

2023 年度実績
(東京開催コース含む)



お申込み要領

参加人数に応じて下記金額を申し受けます。参加料には研修期間中のプログラム参加費・ケース代・配布書籍代・資料費・昼食・懇親会代・消費税（10%）が含まれます。

※大阪・東京のマネジメント・ケイパビリティ全コースを対象として、1社より複数お申込みの場合、全コースを通して2024年度内（開講順に）3人目から参加料を割引いたします。

参加人数 ※	賛助会員 1人あたり	一般 1人あたり
1人目、2人目	319,000円	363,000円
3人目～	286,000円	330,000円

	キャンセル料
開催8営業日前まで	なし
開催7営業日前～4営業日前	参加料の30%
開催3営業日前～1営業日前	参加料の50%
開催当日・不参加	全額

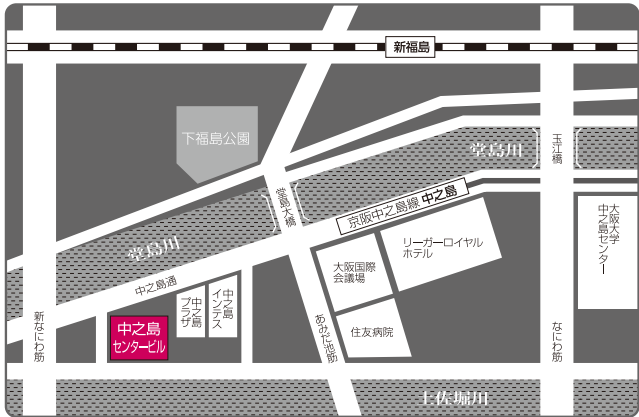
■ 以下の申込書に必要事項をご記入の上、FAX もしくは郵送にてお申し込み下さい。メールで申し込む場合は、申込書と同じ内容をごお問い合わせまでお送り下さい。

■ 当本部ホームページからの申し込みも可能です。
<https://www.kpcnet.or.jp/seminar/index.php?mode=show&seq=2291>



会場

(公財) 関西生産性本部（オンライン配信はありません）
大阪市北区中之島 6-2-27 中之島センタービル 28 階



京阪中之島線 中之島駅 2 番出口より徒歩 5 分

- お申込み締め切りは開講日の 3 週間前 (9/20) です。
- 開講のご案内および請求書は開催 1 ヶ月前より送付いたします。
- 全日程を通して同一の方がご参加ください。欠席の場合はお問い合わせまでご連絡ください。
- お申し込み後に参加を取り消される場合は、左記キャンセル料を承ります。

「2024年度 マネジメント・ケイパビリティ（養成コース・大阪開催）」参加申込書

組 織 名	(フリガナ)	会員区分	
		生産性本部会員 ・ 一般	
所 在 地	(〒 —)		
参 加 者	所属・役職	氏名（フリガナ）	
	TEL () —	年齢	歳
	E-mail @		
派遣担当者	所属・役職	氏名（フリガナ）	
	TEL () —		
	E-mail @		
事前課題送付先	<input type="radio"/> 〇で囲んでください。 ・ ご派遣担当者 ・ 参加者本人（→連絡事項欄に送付先をご記入ください。）		
連 絡 事 項			

※個人情報の取扱いについて
1. 参加申し込みによりご提供いただいた個人情報は、当本部ならびに（公財）日本生産性本部（以下両本部といいます）の個人情報保護方針に基づき、安全に管理し、保護の徹底に努めます。なお、当本部個人情報保護方針の内容につきましては、当本部ホームページ（<https://www.kpcnet.or.jp/>）をご参照願います。参加されるご本人、ご派遣責任者の皆様におかれましては、内容をご確認、ご理解の上、お申し込みいただきますようお願いいたします。
2. 個人情報は、『マネジメント・ケイパビリティコース（養成コース・大阪開催）』の事業実施に関わる参加者名簿等の資料等の作成、ならびに両本部が主催・実施する各事業におけるサービス提供や事業のご案内、および顧客分析・市場調査のために利用させていただきます。
3. 『マネジメント・ケイパビリティコース（養成コース・大阪開催）』の事業実施に関して必要な範囲で参加者名簿等の資料を作成し、当日講師、参加者等の関係者に限り配布させていただきます。但し、法令に基づく場合などを除き、個人情報を第三者に開示提供することはありません。
4. 個人情報の開示、訂正、削除については、当本部事業実施部門連絡先（担当：小松 Tel: 06-6444-6464）または当本部組織部個人情報保護担当窓口（Tel: 06-6444-6461）までお問い合わせください。

お問い合わせ

(公財) 関西生産性本部 (担当：小松) <https://www.kpcnet.or.jp/> Tel: 06-6444-6464 E-mail: komatsu@kpcnet.or.jp
FAX: (06)6444-6450 (公財) 関西生産性本部 小松 行