

2017

WASEDA BUSINESS SCHOOL

Executive Program

早稲田大学ビジネススクール

エグゼクティブプログラム シニア・マネジメント講座 2017新規開講



2017年11月6日(月) — 10日(金) 5日間



WASEDA University

エグゼクティブプログラム シニア・マネジメント講座 2017新規開講

開催概要

プログラム概要

- 本プログラムは近い将来シニア・マネジメントとして企業・事業経営に携わる方、あるいはすでにシニア・マネジメントとして企業・事業経営に携わっている方を対象としています。
- シニア・マネジメントはミドル・マネジメントと何が違うのか、知っておくべき経営知識は何か、どのような視点・視座を持つべきなのかを5日間連続の集中学習で学んでいきます。
- デジタル革命、グローバル化・反グローバル化、ソーシャル・ビジネス、サステナビリティ等、事業環境変化のスピードがますます加速し、将来が読みにくくなりつつある今日において、すぐに陳腐化する「知識」ではなく、どのような環境変化に対しても自ら状況を把握し、意思決定し、行動できるような「思考方法、視点・視座」を醸成することを目的としています。
- 5日間連続、1日1分野で、マーケティング、戦略、イノベーション、ファイナンス、リーダーシップといった、シニア・マネジメントとして習得しておくべき各分野の本質を学ぶ構成になっています。

プログラムコーディネーター 菅野 寛

プログラムの特徴

- 5日間連続の集中学習により、企業・事業の経営に携わるシニア・マネジメントとして知っておくべき分野、習得すべき思考方法を効率よく学びます。
- ビジネスの実例を使いながら、受講生は実際のビジネスの現場での意思決定を疑似体験しながら、自ら考えていきます。
- 一方的な講義ではなく、受講生と講師、受講生間、あるいはゲストスピーカーとの本音のディスカッションから学んでいきます。多様なバックグラウンドの受講生が一堂に会してお互いの経験を共有しながら触発を促します。
- 環境変化によってすぐに陳腐化する「知識」ではなく、どのように環境が変化しても通用する「思考方法、視点・視座」を受講生が自ら考えながら学びます。

1日のスケジュール (例)



カリキュラム

11月6日(月)

テーマ マーケティング 川上 智子

顧客にとっての価値とその価値を評価する文脈を同時に創り出す、それがマーケティングである。近年、デジタル化の進展とともに、顧客との関係作りも購買時だけでなく、その前後へと広がっている。サイエンスとアートの両方が重要なマーケティングにおいて、デジタル化はマーケティングの何を変え、何を変えないのか。ビッグデータやマーケティング・オートメーションなどの最新動向も紹介しつつ、受講生の皆さんと議論していく。

11月7日(火)

テーマ 戦略と実践 菅野 寛

戦略的思考とは何か？ 戦略的に考えて意思決定することがなぜ、重要なのか？ 本セッションでは、経営学の教科書に出てくる戦略を考えるフレームワークを学ぶのではなく、実際の経営現場において自分で戦略的に考え、自分でフレームワークを考えることの重要性を学ぶ。アプローチとしては実際の企業が直面した経営課題を経営者になりきって考えて意思決定するケーススタディを行う。また講義よりも受講生間の討議を通じて学んでいく。

11月8日(水)

テーマ イノベーションとグローバル経営 入山 章栄

日本企業にとって最も重要な経営課題は、「イノベーション創出」と「グローバル化」と言われて久しい。一方で、多くの日本企業が両面で苦戦していることも確かである。本セッションでは、先端の経営学の知見を生かしながら、(1)日本企業がイノベーションを創出する上での示唆と、(2)グローバル経営を進めて行く上での視点を議論する。本セッションは、経営学の視点に基づく講義を実例を踏まえながら行い、同時に受講生間の討議を重視する。

11月9日(木)

テーマ ファイナンス・会計：企業価値評価とコーポレートガバナンス 樋原 伸彦

日本企業は昨今、企業の外側にいるプレーヤーとの関係をいかにうまく制御するかに迫られている。新規ビジネスに打って出るには他社をM&Aする必要もあろう。一方で、外国人投資家などの株主の一部から経営の改善案を求められる場合もある。また、社外取締役との望ましい関係性の構築もとても重要である。本セッションでは、上記のようなニーズに応えるために必要な基礎(企業価値評価、コーポレートガバナンスなど)について考える。

11月10日(金)

テーマ リーダーシップ 杉浦 正和

最終日は、参加者中心のワークショップで行う。リーダーシップをどのように捉えまた発揮するかについては、1つの解があるわけではない。むしろ自分の考えを言語化し実践した結果を踏まえて、仮説検証しながらレベルを高めることが重要である。このセッションでは、参加者各人のリーダーシップに関する「持論」を持ち寄り、モチベーションや人材育成など関連するテーマについて「議論」を行い、主要な「理論」を紹介し、それぞれの「私論」に高めていただくことを目的とする。

講師



川上 智子

Tomoko Kawakami

■ 早稲田大学ビジネススクール教授

■専門分野:

マーケティング

■略歴:

大阪大学文学部卒業。精密機器メーカー勤務後、大阪大学大学院経済学研究科修士。神戸大学より博士号(商学)。関西大学教授を経て2015年4月より現職。INSEADブルーオーシャン戦略研究所客員研究員、ワシントン大学ビジネススクール客員研究員(フルブライト研究員)、ナンヤン理工学大学アジア消費者インサイト研究所リサーチフェローを歴任。早稲田ブルーオーシャン戦略研究所長、日本マーケティング学会理事、日本商業学会理事、Journal

of Product Innovation Management編集委員。

■主要著書:

- ・「マーケティング」(共著、中央経済社ベーシック・プラスシリーズ、2017年刊行予定)
- ・「実践ビジネスプラン<第2版>:事業創造の基礎力を鍛える」(共著、中央経済社、2015年)
- ・「1からの病院経営」(共著、碩学舎、2013年)
- ・「顧客志向の新製品開発:マーケティングと技術のインタフェイス」(有斐閣、2005年(日本商業学会賞・日本経営学会賞受賞))



菅野 寛

Hiroshi Kanno

■ 早稲田大学ビジネススクール教授
(プログラムコーディネーター)

■専門分野:

オペレーションマネジメント、経営戦略、経営実践論

■略歴:

東京工業大学工学部卒業、同大学院修士課程修了。米カーネギーメロン大学経営工学修士(MBA with Award)。日建設計、ボストン・コンサルティング・グループ(BCG)を経て一橋大学 大学院 国際企業戦略研究科 教授。2012年4月から2014年3月まで同学 国際企業戦略研究科 研究科長。2016年9月より早稲田大学ビジネススクール教授。

■主要著書:

- ・「経営の失敗学」(日本経済新聞出版社、2014年)
- ・「経営者はこう育てる」(日経ビジネス人文庫、2011年)
- ・「経営者になる 経営者を育てる」(ダイヤモンド社、2005年)
- ・「クラウドセフィットの戦略思考」(共訳書、ダイヤモンド社、2002年)
- ・「The Growing Importance of Embedded Software」(共著、The Boston Consulting Group Report、2004年)



入山 章栄

Akie Iriyama

■ 早稲田大学ビジネススクール准教授

■専門分野:

経営戦略、グローバル経営

■略歴:

慶応義塾大学経済学部卒業、同大学院経済学研究科修士課程修了。三菱総合研究所で主に自動車メーカーや国内外政府機関への調査・コンサルティング業務に従事した後、米ピッツバーグ大学経営大学院よりPh.D.を取得し、米ニューヨーク州立大学バッファロー校ビジネススクールの助教授に就任。2013年から現職。

■主要著書:

- ・「ビジネススクールでは学べない世界最先端の経営学」(日経BP、2015年)
- ・「世界の経営学者はいま何を考えているのか」(英治出版、2012年)



樋原 伸彦

Nobuhiko Hibara

■ 早稲田大学ビジネススクール准教授

■専門分野:

コーポレートファイナンス、アントレプレナーシップ

■略歴:

東京大学教養学部卒業。東京銀行(現三菱東京UFJ銀行)、世界銀行コンサルタントを経て、2002年にコロンビア大学大学院博士課程修了。PhD(Economics)。2002年からサスカチュワン大学(カナダ)ビジネススクール助教授。2006年から立命館大学経営学部及びテクノロジー・マネジメント研究科准教授。2011年より現職。その間、コロンビア大学ビジネススクール日本経済経営研究所助手等も歴任

■主要著書:

- ・「ハイテク産業を創る地域システム」(共著、有斐閣、2011年)



杉浦 正和

Masakazu Sugiura

■ 早稲田大学ビジネススクール教授

■専門分野:

人材・組織

■略歴:

京都大学卒業、スタンフォード大学ビジネススクールMBA。日産自動車にて海外企画業務に従事した後、ベイン&Co.、マーサーにて経営コンサルタント、シティバンクにてリーダーシップ開発責任者、シュローダーにて人事部長をつとめる。2004年から早稲田大学で教鞭を執り、2008年から現職。人材育成学会理事。2016年より早稲田大学経営管理研究科教務主任。

■主要著書:

- ・「入社10年分のリーダー学が3時間で学べる」(日経BP、2017年)
- ・「MBA「つまるところ人と組織だ」と思うあなたへ」(同友館、2014年)
- ・「ビジネスマンの知的資産としてのMBA単語帳」(日経BP、2012年)
- ・「ビジネスマンの基礎知識としてのMBA入門」(共著、日経BP、2012年)

開催要項

■主 催	早稲田大学WBS研究センター
■対 象	経営層を目指す中堅幹部以上の方
■定 員	40名
■期 間	2017年11月6日(月)～10日(金)
■実施方法	通学による全日制
■会 場	早稲田大学キャンパス(予定)
■受 講 料	1名 550,000円(消費税込、教材・昼食・パーティ代等含) ※お申し込み後にキャンセルされる場合、以下の手数料を申し受けます。 1) 講座初日より21日にあたる日以前のキャンセル:無料、2) 20～8日前まで:受講料の20%、3) 7日～3日前まで:受講料の30%、 4) 前日:受講料の40%、5) 当日(6)を除く:受講料の50%、6) プログラム開始後のキャンセルまたは無連絡不参加:受講料の全額
■申 込 方 法	定員に達し次第、締め切らせて頂きますので、電話にて申し込み状況をご確認の上、参加申込書(写真添付)にてお申し込みください。 なお、受講料につきましては参加申込到着後に請求書を送付させていただきますので、期日までにお振込みください。
■お問合せ先	早稲田大学WBS研究センター エグゼクティブプログラム事務局 担当: 鏑山・田中 〒169-0071 東京都新宿区戸塚町1-101 高田牧舎ビル4階 TEL: 03-5285-0265 FAX: 03-5286-8863 E-mail: exe-edu@w-as.jp

その他の早稲田大学WBS研究センター主催エグゼクティブセミナーのご案内

コース名	期 間	対 象	定 員	概 要
トップマネジメント研修	2017年10月16日(月)～20日(金) 5日間集中	上場企業執行役員以上 及びそれに準ずる企業 の経営者	25名	経営を担うマネジメントクラスの人材を対象とした高度で幅広い視点に立ったプログラム。5日間で企業経営者が押さえるべき各分野の要諦を学ぶ。インタラクティブレクチャー、グループディスカッション、経営者による講演などで構成される。
エグゼクティブ プログラム 企業革新戦略講座	2017年7月31日(月)～8月4日(金) 5日間集中	経営層を目指す中堅幹部以上の方	25名	統一テーマを設定し、それにあつた問題提起、企業事例の講演、ケース・ディスカッションなどを通じてまとめていく方式。インタラクティブな講義のみでなく、企業の経営者・担当者・伴走者による講演と質疑応答、その事例等に関連したディスカッションを通じた「ライブ・ケース」の方法により実践的な経営能力のアップを狙う。
ネクストリーダー・ プログラム	2017年4月～2018年3月 月2回(3時間)×1年間	企業・団体からの推薦者 (ミドルリーダークラス)	25名	各界第一線から招かれるゲスト講師とともに、リーダーとはどうあるべきかを問い続け、討論と分析、発表を繰り返す1年間の刺激的なプログラム
MBAエッセンシャルズ 総合コースI、II	総合コースI: 週1回×8回 2017年4月19日(水)～6月21日(水) 総合コースII: 随時開講	ビジネスパーソン全般、 またはMBA入学を考 える方	各回 500名 程度	総合コースではMBAの様々な分野の基礎を、ケーススタディーやディスカッション、レクチャーといった実際の授業と同じスタイルで学ぶ。MBAのコア科目を学ぶ<総合コースI>と、WBSならではの特設的な科目を学ぶ<総合コースII>で構成。
EMBA-Essence	2017年9月～2018年9月	上級幹部候補生(現職 が部長職・上級課長職 相当の方)	20名	上級経営幹部入りを目前にした方々のニーズに特化した、高度で幅広い視点に立ったトップマネジメント向けのプログラム。講師による講義のみならず、参加者一人ひとりの発表や、グループディスカッションを組み入れ、異業種の参加者間で刺激を与え合うインタラクティブな構成を重視した構成。
カスタマイズプログラム	ご相談に応じます			個別企業・団体の委託により、企画・設計段階から企業の人事担当者とコーディネーターの教員がコンサルティングを重ね、個別の課題解決に向けてプログラムを策定し、提供します。

早稲田大学WBS研究センター

〒169-8050 東京都新宿区西早稲田1-6-1 TEL 03-3200-2436 FAX 03-3202-4274

http://www.waseda.jp/wbs/wbsrc/