

2020

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 企業革新戦略講座



● 2020年度テーマ

『ブルーオーシャン戦略の応用』

2020年7月13日(月) — 7月17日(金) **5日間**



WASEDA University

エグゼクティブプログラム

企業革新戦略講座

2020年度テーマ

『ブルーオーシャン戦略の応用』

プログラム概要

本プログラムは、宿泊なしの5日間の凝縮した通学型プログラムです。毎年統一テーマを設定し、それに沿った「ライブケース:実際の企業事例のレクチャー」、「グループ・ディスカッション」、「全体討議とまとめ」から成っています。

今年のテーマは、『ブルーオーシャン戦略の応用』です。競合企業のないブルーオーシャンをいかにして見つけるか、またそこで、優位性をいかに持続し続けていくかが、メインテーマになります。

ブルーオーシャンに関連した書籍は多数出版されていますが、事例を紹介するだけのものも多く、また後付け的にブルーオーシャンと名づけていると感じている方も多いと思います。

本プログラムでは、ブルーオーシャンを専門に研究している講師も配し、実際のブルーオーシャン戦略の構築方法、ブルーオーシャン戦略をとった企業が、どのようにして優位性を発揮し続けているかを探究していきます。

なおライブケースとは、紙のケースとは違い、当該企業で事業を推進してきた方に直接お話しをして戴き、それに対する質疑応答も含めてケースとみなし、それに設問を設定し、グループ討議をし、そしてそれらを全体討議で深めていくやり方です。

ビジネススクールや企業研修で使われる紙のケースの有用性は高いですが、紙のケースでは、どうしてもケース作成に時間がかかり、そのためケースが完成した頃には、情報が陳腐化してしまうリスクもはらんでいます。

一方ライブケースでは、過去の事実を伝えるだけでなく、現状、場合によっては将来の見通しについても情報に含まれるため、文字通り、“生きたケース”として議論を進めることができます。

お忙しい方が、5日間のセミナーで缶詰になるのは大変だと思いますが、積極的に参加して戴くことにより、日々の実務を超えて発想を広げて戴けることを狙い、プログラムを組んでみました。

是非、多様な受講生と共に5日間、ケースを楽しみながらスキルを磨いていきたいと思います。積極的にご発言戴ける方のご参加を、希望しております。

プログラムコーディネーター 山田 英夫

■プログラムの5つの特長

1. 全員が実務経験を持つ講師陣

全員が多様な分野のビジネス経験、コンサルティング経験を持つ早稲田大学ビジネススクールの講師陣が提供する企業の幹部向けプログラムです。

2. 少人数・多様な受講生によるグループワーク

参加者は定員25名で、多様な企業の受講生が参加されています。また、ケース・ディスカッションは各社混合のグループワークにより行います。講義も一方的なものではなく、インタラクションを重視し、受講生の積極的な参加を求めています。

3. ケーススタディ・経営者の講演・インタラクティブな講義の3層構造

ケースの個人予習をもとに、当日はそのケースの討議を徹底して行います。また、経営者の講演と講師陣による講義の組み合わせで構成されています。

4. 経営者の生の声を直接聞ける機会

普段直接話を聞く機会の少ない現役の経営者による講演により、ケースや講義が机上にとどまらず、より実践的かつ深い理解につながります。

5. 短期集中による経営発想能力の向上を目指します

この5日間のプログラムによって、日々の実務を超えて集中的に考え、学ぶことにより、現場で活用することのできる経営発想能力を養うことを目指しています。

スケジュール <標準的な例>

| | | | | | |
|-------------------------|-----------------------|-------------------|---------------------|-------------------|--------------------|
| 09:30-10:30 講義(問題提起) | 10:30-12:00 グループ討議 | 12:00-13:00 昼食 | 13:00-15:00 全体討議 | 15:00-17:00 講義 | 17:00-17:30 まとめ |
|-------------------------|-----------------------|-------------------|---------------------|-------------------|--------------------|

*初日は10:00始まり。初日はウェルカムパーティ、最終日は修了パーティがあります。

ケース・講演のポイント

1日目

講師：山田 英夫 テーマ：「ビジネスモデルの再構築」

ビジネスモデルという、GAFAに代表されるITCやバイオ等のハイテク分野の企業を連想される方が多いと思います。しかしビジネスモデルの再構築が必要なのは、成熟業界の企業です。

これまでの同質の競争では利益率が低下し、多くの企業は新たなビジネスモデルを模索しています。初日はそこに焦点をあてます。

ケース：「ブリヂストンのリトレッド事業」

ブリヂストンは、タイヤの擦り減った部分だけ交換するリトレッド事業を始めると共に、タイヤを販売せず、メンテナンスを含めてサポートする事業を始めました。昨今言われるサブスクリプション・モデルです。このビジネスモデルの成功要因、課題を探っていきます。

講義：「ビジネスモデルの再構築」

成熟業界に位置する企業が、ビジネスモデルを再構築するための方法論を、日本企業の多くの事例を通じて、学んでいきます。

2日目

講師：川上 智子 テーマ：「ノンカスタマーを狙う戦略と組織」

ブルー・オーシャン創出ノンカスタマー戦略をテーマに、新たな顧客便益や価値の提供による新市場創造とその戦略実行に必要な人事や組織の問題を考えます。

ケース：「パーク24」

『ブルー・オーシャン・シフト』所収のケースから、B2BとB2Cのノンカスタマーをいかに取り込み、非破壊的イノベーションを実現したのかを議論します。

講演：「スープストック東京のブルー・オーシャン創出」(予定)

株式会社スマイルズ代表取締役社長 遠山 正道氏

「食べるスープの専門店」という新業態を創出したSoup Stock Tokyoの創業者である遠山氏に、新しい生活価値の提供による新市場の創造についてご講演いただきます。

3日目

講師：内田 和成 テーマ：「ゲームチェンジャーの競争戦略」

airbnbやuberなどのネット系ベンチャー企業が注目を集めるなかで、伝統的な企業でもビジネスモデル革新が起きている。たとえばコマツ、ブリヂストン、JR東日本などである。こうしたベンチャー企業と伝統的大企業両者に起きているゲームチェンジを紹介すると同時に、その戦い方を考える。

ケース：「トヨタ自動車」

世界を代表する自動車メーカーであるトヨタ自動車は、日本の誇る高収益企業であるが、CASEと呼ばれる大きな環境変化の中で、その足元が揺らいでいる。トヨタのリーダーである豊田章男氏はどんな意思決定をし、それをどのように実行に移していくのか？電気自動車(EV)で大きく出遅れたトヨタ自動車の改革は間に合うのだろうか？

講演：「ビジネスモデル変革のリーダーシップ」企業経営者(予定)

成熟した日本市場の中で、企業がいかんしてイノベーションを起こし、さらにそれを持続していくかについて、企業経営の最前線にいるリーダーをゲストに招いて話をしてもらおう。

4日目

講師：井上 達彦 テーマ：「新市場創造に向けたビジネスモデルの作り方」

デザイン思考を取り入れた「ビジネスモデルの作り方」を紹介します。基本は、論理を超えた発想と検証のサイクルですが、逆転、模倣、未来予測などから新市場を切り開く方法について考えていきます。ワークショップを織り交ぜながら体感していただきます。

講演：「睡眠負債はビジネスになるのか」(予定)

株式会社エムール代表取締役社長 高橋 幸司氏

ケース：「スリープテック元年のビジネス戦略」

エムールのビジョンは「眠りで世界の人を元気にする」です。これを実現するために、将来に向けた睡眠についてのサービス提案を行おうとしています。このケースでは、高橋さんがどのように未来を予測し、ビジネスアイデアの発想に至ったのかを紹介します。その上で、今後どのように市場を切り開くべきかを一緒に考えていきましょう。

5日目

講師：池上 重輔 テーマ：「グローバル企業と国際経営」

我々のビジネスを取り巻く環境が複雑に変化する中、皆さんの中にはそもそもグローバルビジネスが自社に関係があるのかという方もいれば、海外でのビジネスを更に推し進めるために日夜奮闘されている方もおられると思います。本講義では中長期視点から今自社がグローバルビジネスをどのようにとらえるべきかという論点から、海外でビジネスモデルイノベーションが必要なのはどのような時か、そのためには何に留意する必要があるか等をインタラクティブレクチャー、ケーススタディ、ゲストセッションを組み合わせながらセッションを行います。日本企業の事例のみでなく、海外企業の事例を種々とりまぜながら、グローバル戦略・組織に関して包括的に議論をすすめてゆきます。

ケース：「ラファージュ：フランスのセメント会社から世界のリーダーへ」

フランスの大手グローバル素材会社であるラファージュを題材に、グローバル企業とは何か、グローバル経営の要諦とは何かを議論します。

講演：認定NPO法人Malaria No More Japan 理事(元 住友化学株式会社 ベクターコントロール事業部長) 水野 達男氏

*内容は一部変更になることがあります。あらかじめご了承ください。

山田 英夫 ■ 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) ■ Hideo Yamada



■略歴

1981年 慶應義塾大学大学院経営管理研究科(MBA)修了
 株式会社三菱総合研究所入社 大企業の新事業開発、
 事業領域策定のコンサルティングに従事
 1990年 早稲田大学ビジネススクール専任講師
 1997年 早稲田大学ビジネススクール教授
 2001年 アステラス製薬社外監査役に就任
 2003年 学術博士(早稲田大学)
 2011年 NEC社外監査役に就任
 2015年 ぶくおかフィナンシャルグループ社外監査役に就任
 2016年 サントリーホールディングス社外監査役に就任

■研究テーマ 競争戦略、ビジネスモデル

■主要著書
 『ビジネス・フレームワークの落とし穴』光文社新書 2019年
 『本業転換』(共著)KADOKAWA 2019年
 『マルチプル・ワーカー』三笠書房 2018年
 『成功企業に潜むビジネスモデルのルール』ダイヤモンド社 2017年
 『ビジネス版 悪魔の辞典』日経プレミア新書 2016年
 『経営戦略 第3版』(共著)有斐閣 2016年
 『競争しない競争戦略』日本経済新聞出版社 2015年
 『異業種に学ぶビジネスモデル』日経ビジネス人文庫 2014年
 『逆転の競争戦略 第4版』生産性出版 2014年
 『なぜ、あの会社は儲かるのか?』(共著)日経ビジネス人文庫 2009年
 『デファクト・スタンダードの競争戦略 第2版』白桃書房 2008年

川上 智子 ■ 早稲田大学ビジネススクール教授 ■ Tomoko Kawakami



■略歴

1988年 大阪大学文学部卒業
 1988年 ミノルタカメラ株式会社(現・コニカミノルタ)入社
 1997年 大阪大学大学院経営学研究科博士前期課程修了
 2000年 神戸大学大学院経営学研究科博士後期課程修了、博士(商学)
 2000年 関西大学商学部に着任
 2009年 ワシントン大学フォスター・スクール・オブ・ビジネス連携教授
 2012年 INSEADブルー・オーシャン戦略研究所客員研究員
 2015年 早稲田大学ビジネススクール教授
 2016年 早稲田ブルー・オーシャン戦略研究所を創設、所長に就任
 2017年 アジア・マーケティング研究者100人に日本から唯一選出
 2019年 マーケティング国際研究所を創設、所長に就任
 宝ホールディングス株式会社社外取締役

■研究テーマ マーケティング

■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 2020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)

内田 和成 ■ 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) ■ Kazunari Uchida



■略歴

1974年 東京大学工学部電子工学科卒業後、日本航空入社
 1984年 同社在職中に慶應義塾大学大学院経営管理研究科を修了し、MBA
 取得
 1985年 ポスト・コンサルティング・グループ(BCG)入社
 1991年 ヴァイス・プレジデント(パートナー)、1999年シニア・ヴァイス・プレジデ
 ントを歴任し、2000年6月より2004年12月まで同社日本代表を務める
 2006年度には世界の有力コンサルタント、トップ25人に選出される
 2006年 早稲田大学ビジネススクール教授

■研究テーマ 競争戦略論、リーダーシップ論

■主要著書
 『右脳思考を鍛える』東洋経済新報社 2019年
 『右脳思考』東洋経済新報社 2018年
 『BCG経営コンセプト 市場創造編』ポストコンサルティンググループ 2016年
 『顧客ロイヤリティ戦略:ケースブック』(共著)同文館出版 2015年
 『ゲームチェンジャーの競争戦略』日本経済新聞出版社 2014年
 『プロの知的生産術』PHP研究所 2011年
 『論点思考』東洋経済新報社 2010年
 『異業種競争戦略』日本経済新聞出版社 2009年
 『仮説思考』東洋経済新報社 2006年

井上 達彦 ■ 早稲田大学商学学術院教授 組織学会理事 ■ Tatsuhiko Inoue



■略歴

1990年 横浜国立大学経営学部卒業
 1997年 神戸大学大学院経営学研究科博士課程修了、博士(経営学)
 1997年 駿河台大学経済学部専任講師
 1999年 大阪経済大学経営学部専任講師
 2001年 広島大学社会人大学院マネジメント専攻助教授
 2003年 早稲田大学商学部助教授(大学院商学研究科夜間MBAコース兼務)
 2008年 早稲田大学商学部教授
 2011年 独立行政法人経済産業研究所(RIETI)ファカルティフェロー(～2013)
 2012年 ペンシルベニア大学ウォートンスクール・シニアフェロー(～2014)
 2014年 早稲田大学産学官研究推進センター副センター長(～2018)

■研究テーマ ビジネス・モデル・デザイン、経営組織論、経営戦略論

■主要著書
 『ゼロからつくるビジネスモデル』東洋経済新報社 2019年
 『模倣の経営学-実践プログラム版』日経BP社 2017年
 (オリジナル版が中国、台湾、韓国、タイの4つの国と地域で翻訳)
 『模倣の経営学-偉大なる会社はマネから生まれる』日経ビジネス人文庫 2015年
 『ブラックソワンの経営学-通説をくつがえした世界最優秀ケーススタディ』日経BP社 2014年
 (DIAMOND ハーバード・ビジネスレビュー 読者が選ぶベスト経営書2014、9位、『週刊ダイヤモンド』ベスト経済書2014、9位)
 『キャリアで語る経営組織-個人の論理と組織の論理』(共著)有斐閣 2010年

2003年 経営情報学会論文賞受賞

池上 重輔 ■ 早稲田大学ビジネススクール教授 ■ Jusuke Ikegami



■略歴

1989年 早稲田大学商学部卒業
 1991年 英国セント大学大学院国際関係論修士
 1992年 英国シェフィールド大学大学院国際政治経済学修士
 1993年-1995年 ポストコンサルティンググループ
 1995年-1996年 マスターフーズ ブランドマネジャー
 1997年 英国ケンブリッジ大学経営学MBA
 GEヨーロッパ プロダクト・マネジャー
 ソフトバンクECホールディングス 新規事業統括ディレクター
 ニッセイ・キャピタル(株)チーフベンチャーキャピタリスト等を経て
 2007年 早稲田大学商学学術院、留学センター准教授
 2013年 早稲田大学商学学術院准教授
 2015年 一橋大学経営学博士(DBA)
 2017年～ 早稲田大学ビジネススクール教授
 一年制総合(全日制)MBA プログラムコーディネーター
 EMBA Essence プログラムコーディネーター
 早稲田ブルー・オーシャン戦略研究所 所長
 早稲田グローバル・ストラテジック・リーダーシップ研究所 幹事

■研究テーマ 新興市場の市場創造、サービスマネジメント

■主要著書
 『シチュエーション・ストラテジー』中央経済社 2016年
 『MBAの思考法』(共著)中経出版 2011年
 『シリーズ国際ビジネス:サービス産業の国際展開』(共著)中央経済社 2008年
 『日本のブルー・オーシャン戦略』(共著)ファーストプレス 2008年

参加企業・機関一覧 (社名 五十音順)

2006～2019年度

会社名

アステラス製薬(株)
アスピオファーマ(株)
アフラック
(株)ウォータックインターナショナル
(株)エイアンドピープル
NECソリューションイノベータ(株)(旧NECソフト)
NTTコミュニケーションズ(株)
(株)荏原電産
BASFジャパン(株)(旧エンゲルハード・ジャパン)
キヤノンメディカルシステムズ(株)
(株)協和エクシオ
協和発酵バイオ(株)
グリーン産業(株)
(株)クレディセゾン
(株)KELK(旧小松エレクトロニクス)
(株)小松製作所
(株)コメリ
在日フランス商工会議所
サントリー酒類(株)
JFEスチール(株)
(株)シナプスイノベーション
シーメット(株)
ジヤトコ(株)
上海デサント商業有限公司
(株)新生銀行
スチールプランテック(株)
住友大阪セメント(株)
住友化学(株)
住友生命保険相互会社
住友林業(株)
JA全農ミートフーズ(株)
全国共済農業協同組合連合会
全国農業協同組合連合会
セントラル硝子(株)
全日本空輸(株)
総合メディカル(株)
(株)大京リアルド
(株)第四銀行
大正製薬(株)
大同特殊鋼(株)
大陽日酸(株)
大和ハウス工業(株)
武田薬品工業(株)
中国電力(株)
月島環境エンジニアリング(株)
月島機械(株)
TIS(株)
電源開発(株)(J-POWER)
(株)デンソー
(株)東武百貨店
トッパン・フォームズ(株)
ナブテスコ(株)
日機装(株)
UDTトラックス(株)(旧日産ディーゼル工業)
日本アビオニクス(株)
日本化薬(株)
日本石油輸送(株)
日本電気(株)
日本放送協会(NHK)
野村證券(株)
(株)野村総合研究所
白銅(株)
(株)PFU
(株)ビジネスコンサルタント
ヒロセ電機(株)
富士通(株)
(株)富士通マーケティング(旧富士通ビジネスシステム)
古河電気工業(株)
ポッシユ(株)
HOYA(株)
マツダ(株)
三井不動産住宅リース(株)
三菱鉛筆(株)
(株)三菱総合研究所
三菱電機(株)
光村印刷(株)

受講生の声

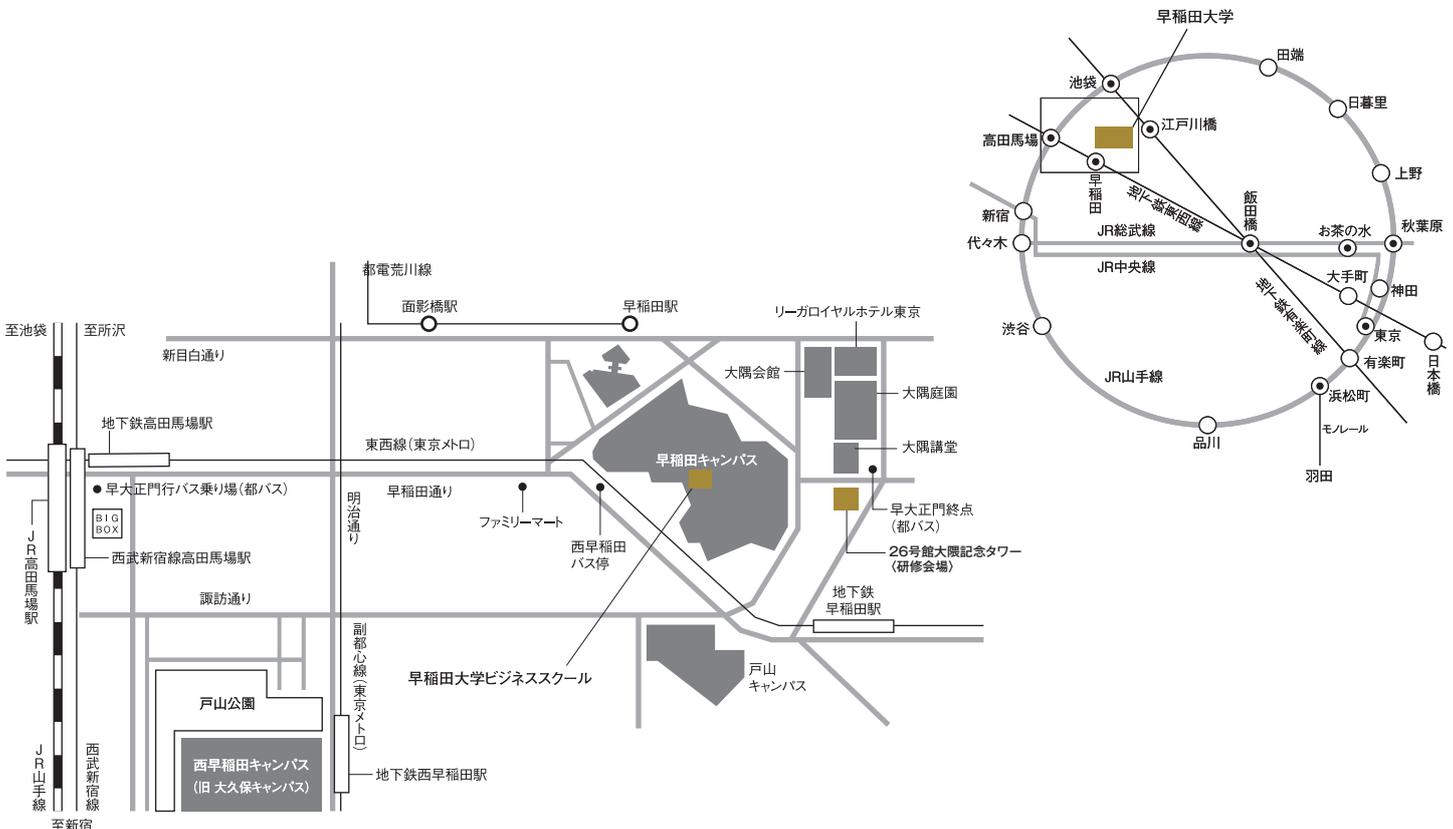
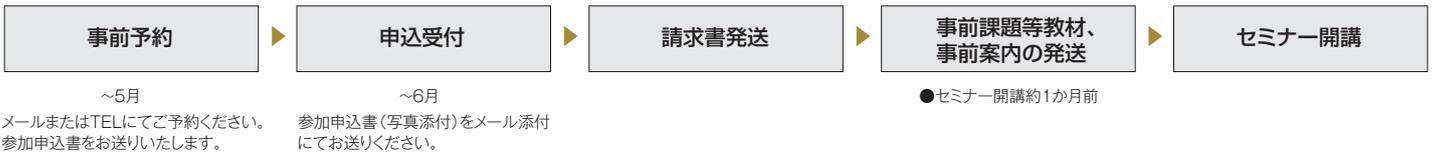
- ・ 講師は皆さん実務経験があり、異業種の事例を学べたことで新しい発見をするトリガーになりました。
- ・ 学術的な内容と他社の事例に基づいたビジネス戦略を教わり、これからの自分の業務を見つめる良い機会になりました。
- ・ 異業種の皆さまと、1つのビジネスモデルを組み立てていく、という作業は、社内研修ではできません。貴重な体験でした。
- ・ 模倣すること、戦わないこと等は、ブルーオーシャン戦略を学ぶまでは、否定的にとらえていましたが価値観がかわりました。この価値観を共有して戦略を考える仲間を増やすためにも同僚にプログラムへの参加をすすめています。
- ・ 異業種でも観察することで、具体例を抽象化し自社ビジネスに生かすことを学んだ点、参考になりました。



開催要項

| | |
|--------|--|
| ■主 催 | 早稲田大学ビジネススクール(早稲田大学ビジネス・ファイナンス研究センター) |
| ■対 象 | 経営層を目指す中堅幹部(部長・課長クラス)以上の方 |
| ■定 員 | 25名 ※定員に達し次第、締め切らせていただきます。 |
| ■期 間 | 2020年7月13日(月)～7月17日(金) |
| ■会 場 | 早稲田大学早稲田キャンパス26号館大隈記念タワー7階 東京都新宿区早稲田鶴巻町516-1 |
| ■実施方法 | 通学による全日制 |
| ■受 講 料 | 1名 460,000円(税抜、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日～8日前まで：受講料の20%、3)7日～2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 |
| ■お問合せ先 | 早稲田大学ビジネス・ファイナンス研究センター エグゼクティブ研修事務局 (株)早稲田大学アカデミックソリューション 〒169-0071 東京都新宿区西早稲田1-9-12 大隈スクエアビル2階 TEL:03-5285-0265 FAX:03-5291-7730 E-mail:exe-edu@w-as.jp |

■ 受講方法



早稲田大学ビジネススクール

〒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/fcom/wbs/>