

コース No.

4

ケースメンツドで磨く

高度実践型 経営力強化コース

7月開講 6か月（全13日）コース

2024年

7月～12月 開催

3日間／7月 ×1回
2日間／8～12月 ×5回

- 対象者／経営者、経営幹部
- 受講料／153,000円（教材費・税込）
- 定員／20名

経営者の意思決定力

Concept 研修のねらい

感 染症の世界的な拡大を契機として、企業も個人も従来の生活様式からテレワーク等に代表される非接触型の新しい様式への移行を余儀なくされており、こうした状況が、5G、AI、IoT、ロボットなど、デジタル化の急激な進展に拍車をかけています。このような急激な環境変化に迅速に適応し、自社ビジネスの変革へ取り組んでいくために、経営の中核を担う人材には、論理的な思考に加え、データに基づいた思考や新事業を産み出す柔軟な発想法、組織一体で実行していく力など、経営課題に対峙する多面的な力の向上がより一層求められます。

本研修では、企業経営の現場で直面する経営課題や意思決定が求められる場面を再現したケース研究を通じて、経営分析手法やフレームワークを活用しながら、複雑に絡み合う要素を紐解く問題解決力と最適な意思決定ができる経営力を身につけます。

コース概要

- 日 程／全 13 日 (85 時間)
2024 年 7 月～12 月 開催
3 日間／7 月 ×1 回
2 日間／8～12 月 ×5 回
- 対象者／経営者 経営幹部
- 受講料／153,000 円 (教材費・税込)
- 定 員／20 名

Voice of Customer 受講者の声



安藤 昂紘 氏 株式会社安藤プロパン 常務取締役

covid-19 により多くの勉強の機会が消滅してしまって、私自身次のステップを考えた時にとても不安な気持ちでした。そんな時に中小企業大学校からのコース案内を見て“おもしろそう”と思い参加しました。アナログだけではなく、これからはデータを活かし IT テクノロジーを効率的に使う事が出来る企業が伸びると思っていたので、ちょうどいい機会でした。ケースメソッド式との事でしたので、自分の想像や思考、今まで考えていた未来像がどこまで言語化できてどれだけの人に伝えられるか、理解を得られるか、言語化が苦手な自分に挑戦する思いで参加しました。講師をはじめ受講者全員が傾聴して下さるので、話しやすい環境でありイメージがさらに膨らみました。このコースで膨らんだイメージを実現させるべく動いています。先は長くなりそうですが、頂いた環境と機会を無駄にせず実現させたいと思います。また、久しぶりに勉強する場を頂いたので、このまま勉強をする習慣を継続させていきたいと思います。



海老原 寛子 氏 田島工業株式会社 代表取締役

私は、産業機械の商社を事業継承しており、短期研修や書籍等による知識の補完では物足りなさを感じ、学びの場を探していました。ケースによる実践的な学び、経営的視点を求める参加者との議論の場、体系的にまとめられた研修であったことが受講の決め手でした。研修では、疑似的ではあるけれど判断の難しい案件について決断する、それを経営経験・業界・年齢等も異なる参加者と行うことができ、私の経験値を上げることに役立ちました。そして、研修を終了できた達成感は、私の自信にもつながりました。また、参加者の方々とは研修過程を通じ、人柄や熱意を共有することができ、研修後も相談できる間柄となれたことも大きな喜びです。



境 和彦 氏 東芳紙業株式会社 代表取締役

10 年以上経営していますが、経営学を体系的に学ぶ機会がありませんでした。ビジネススクール並みのカリキュラムが手の届く価格で体験できるならば、一度本格的に挑戦してみたい。自社を取り巻く環境が急速に変化する中で、学ぶことで自信をもって経営判断したいと思い、受講を決意しました。宿題をやり切るのは大変でしたが、ケースに取り上げられた企業事例はいずれも興味深く、教室での受講生仲間との討論からは自分にない視点や考え方を得られました。教えられたフレームワークは、翌日から自社の議論で使用できるなど、生きた学びを頂けたと感謝しています。今後は学んだことをしっかりと消化して、粘り強く挑戦し続ける経営をしていきます。



内藤 公代 氏 株式会社リープリープ 代表取締役

長きにわたり独自で会社経営をしてきましたが、今まで経営者の方々と接点が無く、何か良い機会があればと考えていたタイミングでの研修を見つけ、迷わず申し込みました。参加した方それぞれの捉え方、思考は非常に刺激的で大きな影響を受けました。また今回は 4 名の女性が集まり、女性経営者ならではの悩みや苦労を共有することが出来たことも貴重な機会でした。この研修によって経営者としての自分の傾向や強み、弱みを客観的に捉えることができ、これによって経営課題が明確になりました。仕事の近況や相談、飲み会やゴルフなど、これからもお付き合いを続けられる仲間ができたことも嬉しい収穫です。

Curriculum カリキュラム

本コースではケースメソッドを採用しています。基本的に①ケースガイダンス→②個人ワーク→③グループ討議→④クラス討議の流れで進めていきます。
コース後半では、具体的なケースを使用したグループ総合演習に取り組みます。総合演習を通して、組織一体で実行する力を身につけます。



①ケースガイダンス

ケースを読み解く上で必要な事前知識の補足を行います。

②個人ワーク

ケースを個人で熟読して設問に対する自分なりの提案を検討します。

③グループ討議

個人ワークの検討結果を持ち寄り、グループで討議し、クラス討議に向けて各自の意見を整理します。

④クラス討議

クラス討議で各自の意見を討議します。討議後に学びのポイントのレクチャーを受け、最後に学びの振り返りをします。

1st Term 事業環境／経営基盤の強化／イノベーション

高度な経営課題への対応が求められる経営陣には、様々な能力が求められます。本研修での到達目標を明らかにした上で、経営者・経営幹部に求められる能力や役割を学びます。また、本研修で採用するケースメソッドの進め方も解説します。

| | | |
|-------------|------------|-------------------------------------|
| 7月 (1日目) | 9:15~9:30 | •オリエンテーション |
| | 9:30~17:30 | •ガイダンス ケースメソッドの進め方 •事業環境／事業の成功要因 |
| 7月 (2日目) | 9:40~17:40 | •経営基盤の強化／人材マネジメント |
| 7月 (3日目) | 9:40~17:40 | •イノベーション／新事業への挑戦 |



2nd Term 事業継続・事業継承／会計情報の活用

限られた経営資源と制約条件の中で課題を解決するためには、事業の成功要因を分析し、経営上の施策と結びつけることが重要です。ケース研究を通じて、人材に配慮して効果的に施策を実施するプロセスを組み立てる方法を学びます。

| | | |
|-------------|------------|------------|
| 8月 (1日目) | 9:40~16:40 | •事業継続・事業承継 |
| | 9:40~16:40 | •会計情報の活用 |



3rd Term 総合演習①

大きな環境変化に対し、経営者は時として、重要な経営判断を迫られる場面に直面します。ケース研究を通じて、経営判断に必要な意思決定力と、実行段階で必要な課題抽出・解決力を実践的に高めます。

| | |
|-------------|------------|
| 9月 (1日目) | 9:40~16:40 |
| 9月 (2日目) | 9:40~16:40 |

- グループ総合演習 1
環境変化と組織のレジリエンス



4th Term 新事業展開

環境変化に対応し新事業展開を検討する必要性が今後ますます高まると考えられます。

新事業展開、ビジネスモデルの構築に際して重要なフレームワークや発想法、意思決定プロセス、プロジェクトの進め方等について、ケース研究を通じて学びます。

| | |
|--------------|------------|
| 10月 (1日目) | 9:40~17:40 |
| 10月 (2日目) | 9:40~17:40 |

- 新事業展開



5th Term 総合演習②

社会・経済のデジタル化が急速に進展する現在、大きな環境変化に適応するため、業種や規模にかかわらずデジタル・トランスフォーメーション（DX）と呼ばれるイノベーション創出への取り組みが喫緊の課題となっています。こうしたデジタル化のなかでも、デジタル化の基盤となるデータ活用の捉え方と自社での応用方法について、AI（機械学習）を活用する新規事業をいち早く展開できた企業のケースを通して考えます。また、グループ演習を通して、デジタル環境に適応するイノベーション実現の手法について学びます。

| | |
|--------------|------------|
| 11月 (1日目) | 9:40~17:40 |
| 11月 (2日目) | 9:40~17:40 |

- グループ総合演習 2
デジタル化とイノベーション（1）



6th Term 総合演習②

IT化、DX化を積極的に推進し、新しい事業を起業したケースの討議と、インターバル期間中にグループで検討したアイデアの共有とフィードバックを通じて、自社の新たな事業創出の可能性について検討を深めます。

また、多くのグループ演習を通じて、チームビルディング力、組織一体で実行する力も培います。

| | |
|--------------|------------|
| 12月 (1日目) | 9:40~16:40 |
| 12月 (2日目) | 9:40~16:40 |

- グループ総合演習 2
デジタル化とイノベーション（2）



*各回のインターバルに、次回のケース教材の読み込みと自身の見解をまとめる課題が出ます。

*研修の日程は、確定次第当校のホームページでご案内します。また、カリキュラムの内容は都合により変更になる場合があります。

Instructor 講師陣



竹内 伸一 たけうち しんいち 名古屋商科大学大学院 マネジメント研究科 教授

1988年早稲田大学教育学部卒業。マツダ株式会社を経て、2004年慶應義塾大学大学院経営管理研究科修士課程修了、修士(経営学)。2011年慶應義塾大学大学院商学研究科博士後期課程単位取得退学、2015年広島大学大学院教育学研究科博士課程後期修了、博士(教育学)。2004年筑波大学大学研究センター客員研究员、2006年慶應義塾大学大学院経営管理研究科特別研究助手、2007年特別研究講師、2011年特任准教授。2016年徳島文理大学人間生活学部教授。2018年4月より現職。



村上 敏也 むらかみ としや 金沢工業大学大学院 イノベーションマネジメント研究科 教授

1997年慶應義塾大学環境情報学部卒業。学生時代より複数のITベンチャーにて奔走し、技術担当役員などを経て、慶應義塾大学大学院経営管理研究科修了(MBA)、博士(経営学)。東京工科大学・多摩大学・立教大学等での非常勤講師の後、県立広島大学大学院経営管理研究科准教授を経て2018年4月より現職。認定ケースメソッド・インストラクター(慶應ビジネススクール・ケースメソッド授業法研究普及室)。広島県「チームイノベーション道場」教育プログラム開発実証委員。慶應義塾大学ビジネススクール 非常勤講師。



黒岩 健一郎 くろいわ けんいちろう 青山学院大学大学院 国際マネジメント研究科 教授

1990年早稲田大学理工学部建築学科卒業。住友商事株式会社を経て、慶應義塾大学大学院経営管理研究科修士課程修了。修士(経営学)。同大学院後期博士課程単位取得退学。博士(経営学)。2003年武蔵大学経済学部専任講師、准教授、教授を経て2014年より現職。専門はマーケティング論。認定ケースメソッド・インストラクター(慶應ビジネススクール・ケースメソッド授業法研究普及室)。著書に「ケースメソッドの教科書 これさえ読めば授業・研修ができる」(2022年、碩学舎)「サービス・マーケティング コンサル会社のプロジェクト・ファイルから学ぶ」(2021年、有斐閣)など。

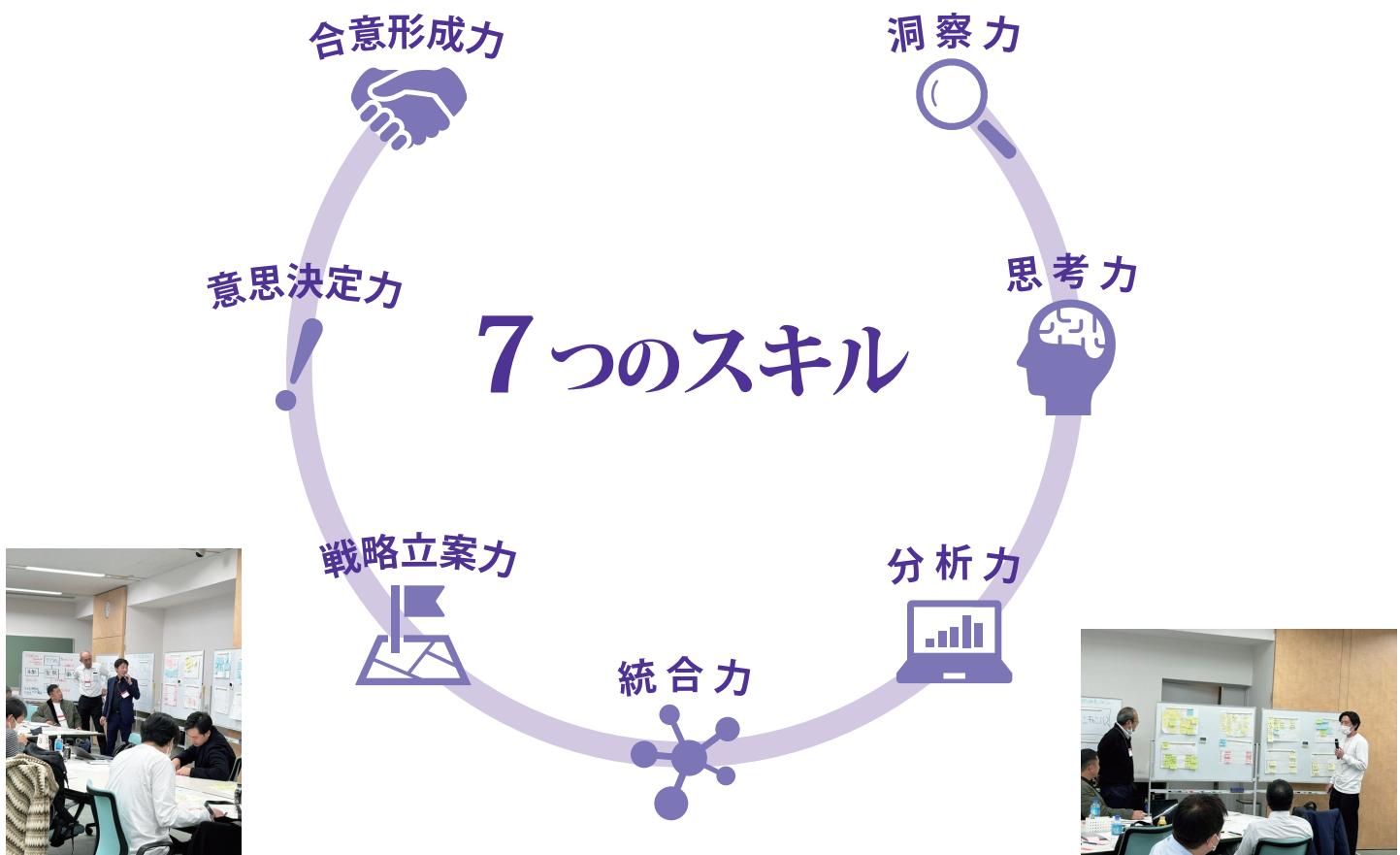


丸尾 愛 まるお あきら 丸尾経営教育研究室 代表

東京藝術大学卒業、東京理科大学大学院修士課程修了。事業理念をデザインする会社を起業後、株式会社日本総合研究所の立ち上げに参画。顧客と協働して、事業づくりと人づくりを推進する「合弁事業設立型経営コンサルティング」モデルを構築。さらに、合弁企業を株式上場まで牽引。他方で中山間地域において、異業種交流の成果を事業化。駒澤大学、上智大学大学院などの講師として、学生のアイデアを事業化。現在は、大企業の新規事業人材育成の研修講師とし従事。事業構想大学院大学教授 兼 事業構想研究所副所長。慶應義塾大学ビジネススクール講師。

Feature 研修の特徴

- ◆ 経営の現場を疑似体験するケースメソッドを採用
- ◆ 様々な経営課題を多角的に捉える総合コース
- ◆ 経営者に求められる 7 つのスキルを習得



申込方法

中小企業者の方であればどなたでも受講できます。

インターネットにてお申込ください。

※中小企業の定義は HP 等でご確認いただくか、当校までお問合せください。

士業・経営コンサルタント等の方はお断りさせていただく場合がございます。

※応募者多数のためキャンセル待ちとなる場合がございますので、お早めにお申し込みください。

応募状況は、HP でもご確認いただけます。

お申込み・お問い合わせ先

中小企業大学校東京校 企業研修課

〒207-8515 東京都東大和市桜が丘 2-137-5

URL <https://www.smrj.go.jp/institute/tokyo> ※インターネットからお申し込みができます。

TEL 042-565-1207 E-mail to-kenshu@smrj.go.jp

受講決定と受講料の納入

受入決定後、開講日の約 1.5 ヶ月前頃から貴社の連絡担当者様あてに「受講決定通知兼振込依頼書」等を送付いたします。受講料は指定日までにお振り込みください。(恐れ入りますが、振込手数料は貴社でご負担ください)。

※納入後の受講料は、キャンセルされた場合にも一部または全額を申し受けますので予めご了承ください。

※より多くの企業の皆様が受講できるよう、原則として 1 コースあたり 1 社 2 名様までのお申し込みといたします(2 名を超える場合はキャンセル待ち扱いといたします)。

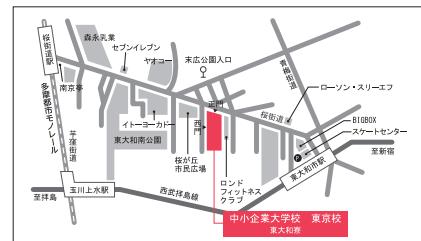
宿泊施設(東大和寮)

料金: 2,700 円 / 1 泊 (税込・朝食サービス) ※料金は変更になる場合があります。

宿泊施設を併設しております。

また、校内に食堂を併設しています。

中小企業大学校東京校 交通アクセス



JR 山手線 高田馬場駅から／西武拝島線拝島方面行き 東大和市駅下車 徒歩 10 分

JR 中央線 国分寺駅から／西武国分寺線小川駅乗り換え、西武拝島線拝島方面行き 東大和市駅下車 徒歩 10 分

JR 中央線 立川駅から／多摩都市モノレール 玉川上水駅下車 徒歩 15 分
多摩都市モノレール 桜街道駅下車 徒歩 15 分

※西武線をご利用される場合、拝島線直通の急行または準急のご利用が便利です。

※受講生用の駐車・輸輪設備がございません。受講にあたっては電車・バス等の公共交通機関でお越しください。

インターネットによるお申込み方法

1 ホームページにアクセス

受講したい研修が決まったら、中小企業大学校のホームページにアクセス。

【東京校ホームページ】

<https://www.smrj.go.jp/institute/tokyo/index.html>

中小企業大学校 東京校 ※PCでの申込みが便利です。

2 受講申込み

東京校トップページ下部「受講お申込み」をクリックします。

The screenshot shows the homepage of the Small Business University of Japan Tokyo Campus. At the bottom left, there's a section titled 'Tokyo Campus' with a 'Recommended' heading. Below it, there are three buttons: 'Enrollment application' (highlighted with a red circle), 'Enrollment application by fax/fax' (with a red circle), and 'Enrollment application by mail' (with a red circle). On the right side, there are links for 'Tokyo Campus Information' and social media.

3 Web申込み

「Web 申込み」をクリック。 ※研修詳細ページからも申込みできます。

The screenshot shows the 'Application for enrollment' page. At the top, there's a navigation bar with 'About the school', 'Training course - Application for enrollment', 'Public subsidies', and 'Facility information'. Below that, there's a breadcrumb trail: 'Home > Small Business University > Tokyo Campus > Training course - Application for enrollment > Application for enrollment from the start of training'. A large red arrow points to the 'Web application' button at the bottom left of the main form area.

ご希望の
研修コースを
ピックアップして
お選びください。

以下必要事項を
ご記入ください。

The screenshot shows the 'Application for enrollment' form. It has fields for 'Course name' (highlighted with a red box), 'Business name', 'Address', 'Phone number', 'Fax number', 'E-mail', 'Password', and 'Confirm password'. At the bottom, there's a 'Web business ID registration' checkbox (highlighted with a red circle) and a note about confirming the entered e-mail address.

4 確認画面 ▶ 申込み実行

申し込み画面に必要事項を入力後「確認画面へ」をクリックします。

The screenshot shows the 'Confirmation screen' after entering application details. It includes sections for 'Questionnaire' (where the user selected 'I heard about the training through a friend or colleague'), 'Comments', and 'Checklist'. At the bottom, there are buttons for 'Confirm' (highlighted with a red circle), 'Clear', and 'Return to top page'.

内容が正しければ、「申込み実行」をクリック。

The screenshot shows the 'Application execution confirmation' page. It contains a note about the application being submitted and a note about confirmation emails. At the bottom, there are buttons for 'Submit' (highlighted with a red circle), 'Return to previous screen', and 'Return to top page'.

申込完了後東京校から確認メールが送付されます。

※確認メールが届かない場合や確認メールの内容が異なる場合は、
お手数ですが東京校までご連絡ください。

次回からのお申込みが簡単に！

Web企業IDを登録がおすすめ！

Web企業IDを登録することで、次回からの
お申込みがより簡単に！ぜひ、この機会にご登録ください。

登録方法

受講申込みのページ「事務連絡担当者」欄にある「Web企業IDの登録」で「可」を選択してください。

The screenshot shows the 'Registration method' page. It has fields for 'Name', 'Position', 'E-mail*', 'E-mail confirmation', and a 'Web business ID registration' checkbox (highlighted with a red circle). There's also a note about confirming the entered e-mail address.

・初回お申込み完了後、ご登録のe-mailアドレス宛に「お申込み受付の確認メール」が送信されます。

・内容に従い、必ずWeb企業IDのパスワード設定をお願いします。

・次回以降は「Web企業IDを登録」欄にIDと設定したパスワードを入力しログインしていただくと企業情報などが自動で入力されるほか、過去の申込履歴をご覧いただけます。