

第28期

プロフェッショナル・ ビジネスリーダーコース (PBL)

ケース企業は
実在の企業

リアルケース※を通じて経営者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、全体視点で行う意思決定のあり方を短期間で実践的・集中的に習得する

コースの特長

1) 経営者としての意思決定の鍛錬

実企業の生きた経営や諸課題に直面し、自身の経験や知恵をフルに活用し、課題解決の筋道を導き出す擬似修羅場の体験

2) 周囲を巻き込み、束ねる実行力を磨く

バックグラウンドの異なる各社のビジネスリーダー候補者が集う中、短期間で議論を集約しチームの主張内容を高度に纏め上げる鍛錬の場

3) 自らの中に拠り所を確立する

異質なものとぶつかり合いの中で、経営・事業の見方・考え方を実践的に養い、自らの判断軸・事業観・哲学を磨く場

ケース企業に様々な経営情報を開示いただき、徹底した現場での生の情報を収集し、課題解決の仮説構築・検証を繰り返して、ケース企業の経営課題を抽出し新たな成長戦略を策定します。最終報告ではケース企業の経営トップへプレゼンテーションを行います。

経営者としての
意思決定の
鍛錬

自らの判断軸・
事業観の醸成

人間力・
リーダーシップ
能力の向上

期間・日数、定員

2024年7月～12月（全8回・15日間）、定員24名

参加料（税込/名）

法人会員 ￥1,963,500

法人会員外 ￥2,073,500



主な対象者

- 事業責任者として活躍が期待されている経営幹部候補者
- 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
- 全社的視点を養いたい部長、マネジャークラスの方



過去の参加企業（法人格略、一部、会社名当時）※50音順

- | | | | |
|----------------|---------------|------------|--------------|
| アイシン | クラシエホームプロダクツ | TSネットワーク | 日本政策金融公庫 |
| エプソンアートミックス | クラシエホールディングス | テルモ | 日本たばこ産業 |
| KYB | 新日鉄住金ソリューションズ | 東京エネシス | 日立製作所 |
| キャノンITソリューションズ | 住友商事 | 東京フード | フローバ |
| 共立メンテナンス | 関ヶ原製作所 | 巴商会 | 三井金属鉱業 |
| クラシエ製薬 | 積水化成成品工業 | 鍋屋パイテック | 三井造船 |
| クラシエ薬品 | 高砂熱学工業 | ニッカウヰスキー | 三菱食品 |
| クラシエフーズ | 武田薬品工業 | 日鉄ソリューションズ | ライオンエンジニアリング |

プログラム概要 (予定)

単位	日程	テーマ	各単位のポイント
1	2024年 7月23日 (火) ～25日 (木) ケース企業・合宿	経営とは、事業とは 経営のプロフェッショナルに求められるもの 「戦略プロフェッショナルの視点・思考」 1) 経営戦略基本理論 3) グローバル経営 2) 問題発見と議論深耕の方法論	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5日 (月) ～6日 (火) 東京都内・通い	マーケティング、財務・会計※ 経営のプロフェッショナルに求められるもの 「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」 1) マーケティング基本理論 2) アカウンティング/ファイナンス ※通信教育	研究テーマの選定、決定 仮説構築 ・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」 ・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
3	9月12日 (木) ～13日 (金) ケース企業・合宿	戦略立案 経営のプロフェッショナルに求められるもの 「経営課題の明確化」ヒアリング①	仮説検証 ・ケース企業 第1回ヒアリング 経営者、現場関係者→実態調査ヒアリング ・チーム研究進捗報告・情報共有
4	10月3日 (木) ～4日 (金) 東京都内・通い	戦略的意思決定 実行へ向けた実践力の深化 「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
5	10月21日 (月) ～22日 (火) ケース企業・合宿	人と組織 実行へ向けた実践力の深化 「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」	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 ・中間報告
6	11月5日 (火) ～6日 (水) ケース企業・合宿	戦略立案 実行へ向けた実践力の深化 「シナリオの検証と深化①」ヒアリング②	仮説再検証/アクションプラン策定 ・経営者・関係者→仮説検証のためのヒアリング ・ケース企業 第2回ヒアリング
7	11月18日 (月) 東京都内・通い	戦略立案 実行へ向けた実践力の深化 「シナリオの検証と深化②」 「戦略課題解決策のシナリオ再構築」	仮説再検証/アクションプラン策定 最終報告へ向けた準備作業 ・個人プレゼン ・チーム研究進捗報告・情報共有
8	12月6日 (金) ケース企業・合宿	戦略提言 経営実践力の集大成 「プロフェッショナル・ビジネスリーダーへの自己変革」 「これからの企業戦略と経営リーダーとは」	ケース企業経営陣へ最終報告会 ・経営提言と評価 ・表彰 ・同期会結成

2024年度ケース企業

石屋製菓株式会社

本社 : 札幌市西区宮の沢2条2丁目11番36号
創業 : 1947年（昭和22年）
設立 : 1959年（昭和34年）
事業内容：菓子製造業



講師陣



岡田 正大
慶應義塾大学大学院
経営管理研究科
教授



犬飼 智徳
中央大学
戦略経営研究科
教授



籠屋 邦夫
ディビジョンマインド社代表
ディビジョンアドバイザー
中央大学ビジネススクール
客員教授

各種送付物・参加料のお支払いについて

- 請求書は原則として、「申込責任者」宛に、開催日の約1か月前に送付いたします。
- 参加料は、請求書記載の支払期限までに指定口座までお振込みください。
- 振込手数料は貴社にてご負担くださいますようお願いいたします。お支払い方法等につきご希望がございましたら、お問い合わせください。

注意事項

- 教育研修団体、経営コンサルタント、教育インストラクターの方のお申込みは、お断りする場合がございます。
- テキストは会場でお渡しします。参加者以外の方にはテキストはお分けいたしません。
- 録音、録画、撮影はご遠慮ください。

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3ヶ月前～2ヶ月前（開催日を含まず起算）・・・参加料の30%
- 開催2ヶ月前～31日前（開催日を含まず起算）・・・参加料の50%
- 開催30日前～当日・・・参加料の全額

※無断でご欠席された場合も参加料の100%を申し受けます。

プログラム内容のお問い合わせ先

一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター JMAマネジメント・インスティテュート事務局

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

TEL：03-3434-1955

E-mail: info-jmi@jma.or.jp

HP: <https://jma-mi.com>

Webサイトからお申込みください

1



パソコン（各種検索サイト）からダイレクトで

JMI

検索

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

