

第1回 テーマ：会社とは？ —企業価値創造と経営者の責任—

理論編講師：前田教授

実務家講師：島田氏（株式会社東芝 社長執行役員 CEO）

- ・現役社長からマイナスからプラスへの変換を実際にされた思考プロセスとそれを取り組むにあたりブレないための軸を学べた。
- ・普段聴くことができない規模の大きい企業を社長として多角的な力で一点に集中する考え方をわかりやすく噛み砕いて伝えていただき、自身の事業に置き替えながら考えるヒントを探す機会となった。
- ・東芝が政府との繋がりが深い中で、今後の未来に向けてどのように取り組まれているか知ることができ驚かされた。また、売上に繋がる戦略をどのように繋げていけたのか知ることができ勉強になった。
- ・新規事業やサービスを生み出すヒントとなる考え方を知れた

第2回 テーマ：経営意思決定とロジカルシンキング

理論編講師：宮宇地教授

実務家講師：小林氏（株式会社リクルート リクルート進学総研所長）

- ・ロジカルシンキング、クリティカルシンキング、ラテラルシンキングの3種類あることを知れて勉強になった。
- ・理解と実践のギャップを実感した。広く一般的に考えなくてはという思考の癖があるのと経験からすぐに答えを出してしまい、説明力が不足しているなど気づいた。
- ・結論から決めつけて考えるとミスリードを生むので、MECE(ミーシー) やフレームワークを通じて論理的に導く必要性を再認識した

第3回 テーマ：経営戦略

理論編講師：平尾講師

実務家講師：別府氏（株式会社ハーベストファーム 代表取締役）

- ・事業戦略を考える上で必要なことが再確認できる、MVVなど見直して会社に提案してみようと思った。
- ・ポジショニング派、ケイパビリティ派という考え方から、2つの視点が融合され企業の段階に応じて使い分けること、リーダーやマネージャーの能力が重要点であることが知る事ができた。
- ・PEST分析、SWOT分析、TOWS分析など、このような分析方法から今後、自分の会社でもこの方法を用いて戦略を練ることがわかり、自社でも何かに悩まされる機会があった時に活用すべきと思わされた。

第4回 テーマ：リーダーシップ

理論編講師：神吉教授

(株式会社TM Future 代表取締役)

実務家講師：竹内氏

(株式会社滋賀銀行 社外取締役)

- ・理論から持論をアップロードするというのが、学ぶということとの本質を教えていただいたような気がして非常に知的好奇心がくすぶられた。
- ・PM理論、状況対応リーダーシップなどワークショップで学ぶことができ、自分のやり方や問題点がより理解できた。
- ・気が付かれずに相手を自分の思い通りに仕向けすぎて来たと感じた。
(CANnon + Willnon のひとだけロジハラ)
- ・実践的な内容が多くてかなり参考になった。

第5回 テーマ：マーケティング

理論編講師：高嶋教授

(ケンミン食品株式会社 執行役員、

実務家講師：田中氏

マーケティング部長)

- ・マーケティングは勉強をしたことがなかったので、水平や垂直の発想、ポジショニングなど新しい発想が非常に多かった。
- ・売り手目線で現状、あるべき姿、課題を考えてしまう思考の癖がわかった。常に顧客ニーズに立ち戻る事をこれからも注意したい。
- ・グループワークでグループ内で話すことにより考えるプロセスやモノの見方捉え方が自分にはない方がいて勉強になる。

第6回 ※理論編3 テーマ集中回

財務会計-経営状態を計数的に捉える

講師：宮宇地教授

戦略実現とマネジメントコントロール

講師：井上准教授

コンサルテーションのスキル

講師：長岡教授

- ・マネジメントコントロールとして管理会計の知識も入れながら、そもそもの経営理念を出発点にその実現に向けたフローを見直すきっかけとなった。
- ・心理学はすごく興味があるなかで、人に対しての発言内容によって相手から情報を引き出したり、仕事以外でも人を引き寄せることができることに関してとても勉強になった。
- ・顧客との商談だけでなく、部下との対話の質を上げることで業績向上に寄与できる情報把握や本音が集まってくるイメージが持てた。