

CIO・CDOとともにDX(デジタルトランスフォーメーション)を推進!グローバルスタンダードとドラッカーの実践から学ぶ

MGL(マネジメントリーダー)養成講座

[日時] 全5回 2018年 10/25(木)、11/14(水)、12/13(木)、2019年 1/17(木)、2/20(水) 各回10:00~17:00予定(開場9:30)

[会場] 日経BP社(日経虎ノ門別館) ※会場は変更になる場合がございます。

[講師] 森岡謙仁氏[経営・ものづくり・ITアドバイザー / MGL(マネジメントリーダー)養成講座講師]

MGL(マネジメントリーダー)とは、以下の能力とスキルセットを持つ人材です

定員**40**名
先着順にて締切

プログラムを大幅改定
第7期開講
続々と受講者の声が届いています!
中面をご覧ください。

本講座では、全5日間の座学とワークショップを通じて、これらのスキルセットの修得を目指します!

■ 業務改革とIT活用の推進役

属人的業務を分解して見える化し、IT活用による理想的な業務の姿を描く。働き方改革を実現するプロジェクトリーダー。

■ 新商品・新事業開発プロジェクトの推進役

IoT、AI、ロボティクスなどのデジタル技術を活用して新商品や新サービス、新事業を企画する。開発プロジェクトのリーダー。

■ 新しいビジネスモデルを実現する推進役

業界動向や環境変化を捉えたマーケティングとイノベーションを推進し、新しいビジネスモデルを企画・実現するリーダー。

■ 部下育成と組織改革の推進役

業務改革の推進、チームへの貢献、主体的な姿勢...部下を育成するとともに、職場と組織を改革するリーダー。

■ 経営目標を実現するプログラムマネージャー

経営目標実現のために、業務改革、新事業開発、人材育成などの複数プロジェクトを連携させ、成果をあげるプログラムマネージャー。



本コースの受講対象者 現場部門、IT部門管理者は必須!

CIO養成講座修了者も多数!あらゆる業種・部門の皆様にご参加いただいています

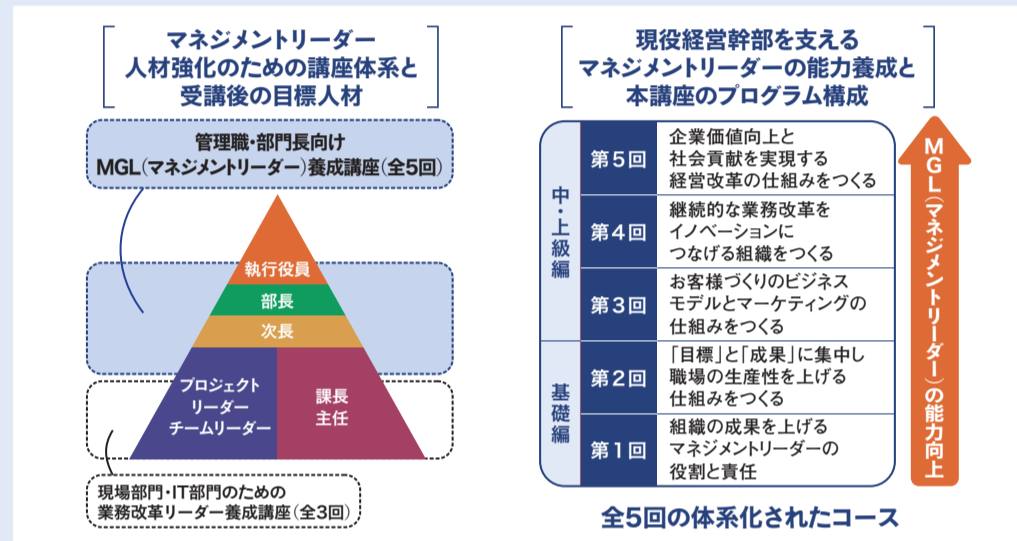
- 経営企画部 ●管理部 ●人材教育部 ●研究開発部 ●業務改革推進部 ●品質管理部 ●品質保証部
- 生産技術部 ●製造部 ●マーケティング部 ●営業企画部 ●営業部 ●情報企画部 ●情報システム部
- IT会社 ●IT子会社 などに所属するチームリーダー(係長)以上の部下をお持ちの方。

[これまでの受講者の業種]
 陸運物流 / 倉庫 / メーカー(機械、自動車、電機、電子機器・部品、化学品、医療機器、住宅、食品、スポーツ用品、ファッション・アパレル、玩具 など) / IT会社(コンピュータ製造、ソフトウェア製造、ベンダー) / 通信 / 金融(銀行、生保、損保) / リース / 電気工事 / 官公庁 / 自治体 / 研究機関 / 教育 / 広告 / 流通 / レンタル / 電力 など

本講座の特徴 年齢・部門は不問!意識改革・組織改革を基礎から学べる

1. 「自己流ではないマネジメント」を基礎から応用まで体系的に習得
2. 多彩なゲストの体験談や講演で深い理解
3. ワークショップで気づきを得ると同時に、実務の勘所を体得
4. 講師とのメールや個別相談により確実に理解
5. 本講座で使用するテンプレートの一部をデジタルデータで提供

※本講座の受講者で一定の出席率の方には、「MGL(マネジメントリーダー)養成講座受講修了証」を授与します。



[講師紹介]



森岡 謙仁氏

(もりおかけんじ)
 経営・ものづくりITアドバイザー / アーセニア(有)代表取締役社長
 MGL(マネジメントリーダー)養成講座講師

精密機械メーカーの品質管理部門、独立系コンピューターディーラーの取締役、開発部門の責任者などを経て、1992年より現職。生産管理、品質管理、技術人材スキルマップ、製品ライフサイクル管理、クレーム管理、サプライチェーン管理、営業改革、新事業開発に携わる。実践的経営管理手法とドラッカー理論およびIT技術を一体とした経営革新を得意とし、マーケティングと製品開発連携などの業務改革プロジェクトをはじめ複数の経営課題を同時に実現するプログラムマネジメントなど、上場企業から中堅企業の助言指導および管理職教育で多くの実績を有する。営利組織だけでなくマネジメントリーダーの育成指導には定評を持つ。

[主な著書等]

「教えてドラッカー 働く私はITでどこまで伸びるの?」(日経BP社)
 「図解 ドラッカー入門」[バランススコアカードで会社を強くする手順](KADOKAWA / 中経出版)
 「情報システム部ムダとリマニアル」(新技術開発センター)
 「MOTリーダーの条件」「MOTリーダーの仕事と責任」「MOTリーダーのためのドラッカー「マネジメント」入門」TECHNOVISION連載(新技術開発センター)など多数。

また、ドラッカー「マネジメント」研究会(ドラッカー学会)でファシリテーターを務めるほか、「OC(最高情報責任者)養成講座」(2003年~2008年日経ビジネススクール、2009年以降日経BP社)、「業務改革リーダー養成講座(日経BP社)」で講師を担当。

[講師からのメッセージ]

~人と組織の強みを活かし、
 ~IT (AI, IoT, ロボット) を業務に活用できるリーダー~

グローバル化の進展や国内市場の縮小など、企業を取り巻く環境が大きく変化しています。企業が存続するには、海外の成長力を取り込み、また国内の人材不足を克服するための施策が不可欠です。同時に企業は「働き方改革」の推進も求められており、ホワイトカラーの生産性や業務品質の向上、女性管理職の育成といった取り組みが急務となっています。これらの課題を解決するのは容易ではありません。この状況を克服して持続可能な経営を実現するには、従業員の意識と管理職の働き方の改革、ITの効果的な使い方は外せません。それには、経営者と経営チームを支える部長、課長とその候補者、商品開発や事業開発のリーダー層のマネジメント能力の見直しが不可欠になります。同僚や部下の働く意識を変え、業務改革や組織能力の強化、ビジネスモデルの刷新に貢献できるMGL(マネジメントリーダー)が多数必要なのです。

本講座は、各種のグローバルスタンダード及びドラッカー理論の実践から学んだ教訓を体系化した、マネジメント実務強化コースです。グローバル企業に負けない業務のしくみと、人と組織の強みを活かすマネジメントの具体的な方法について、講義とワークショップによって修得します。皆様のご受講をお待ちしています。

受講料

5回コース 239,000円(税込) 定員40名

<受講料に含まれる内容>

オリジナルテキスト / 参考書籍「イノベーションと企業家精神」(ダイヤモンド社) / 「教えてドラッカー 働く私はITでどこまで伸びるの?」(日経BP社) / 昼食代
 ※すでに参考書籍を所有されている場合でも社内研修教材としてご活用いただけますようお願い申し上げます。

会場

日経BP社(日経虎ノ門別館) ほか
 〒105-8308 東京都港区虎ノ門4-3-12 TEL.03-6811-8055
 最寄り駅 東京メトロ日比谷線「神谷町」駅より徒歩5分 東京メトロ南北線「六本木一丁目」駅より徒歩7分
 ※会場は変更になる場合がございます。その際は、受講者に別途ご連絡いたします。

MGL(マネジメントリーダー)養成講座 申込書

下記の必要事項をご記入の上、A4のままでお送りください。<FAX申込締切 10月18日(木)まで>

フリガナ _____

受講者名 _____

フリガナ _____

会社名 _____ ※正式名称をご記入ください。

部署・役職名 _____

〒 _____

住所 _____

会社所在地 TEL. _____

FAX. _____

e-mail: _____

恐れいりますが、下欄の業種・部署・役職区分の番号に1つずつ○をお付けください。

0. 製造業-消費財	7. 建設-不動産	0. 総務・庶務	8. 物流・輸送	0. 経営幹部
1. 製造業-生産財	8. コンピューター・情報処理業	1. 人事・労務	9. 生産・工場	1. 監査役
2. 卸・小売業	9. その他	2. 経理・財務	10. 研究開発	2. 部長・支店長
3. 輸送業		3. 経営企画	11. 情報システム	3. 課長・係長
4. 外食		4. 営業・販売	12. 国際・貿易	4. 一般
5. ホテル・レジャー・サービス		5. マーケティング	13. 法務	5. 専門職
6. 金融・保険業		6. 広報・宣伝	99. その他	9. その他(個人含む)
		7. 秘書		

※ご記入いただいた住所やE-Mailアドレスなどは、日経BP社からの事務連絡にも使わせていただきます。尚、これ以外に日経BP社および日経BPグループ会社から、各種ご案内(刊行物、展示会、セミナー等)やアンケート、広告主等の製品やサービスのご案内をさせていただきます場合があります。このほか、個人情報取得に関するご説明は<http://nkb.jp/register>をお読みいただき、ご同意のうえ、お申し込みください。

ありがとうございました。

お申し込みについて

上記申込欄に必要事項をご記入の上、FAXでお送りください。後日、受講券と請求書をお送りします。

※受講料は開催日(受講開始)前日までに振り込みください。お申し込み後のキャンセル、ご送金後の返金はお受けいたしかねます。代理の方が出席くださいますようお願いいたします。

※主催者、講師等の諸般の事情により、または最少開催人員(15名)に達しない場合、開催を中止させていただく場合があります。予めご了承ください。

※上記にご記入いただいた情報に不明な箇所があった場合等、確認のためにe-mail・電話等での連絡をさせていただきます。

※お申し込みいただいた時点で本セミナーが満席の場合は、事務局からご連絡します。キャンセルが出た場合は事務局からご連絡させていただきますので、その時点で、改めて受講のご希望を確認させていただきます。

※講師企業と競合すると考えられる製品やサービスなどをご提供される会社の方は、受講開始前、受講開始後を問わず、主催者の判断に基づき受講をお断りさせていただきます。

※会場までの交通費や宿泊費は、受講される方の負担となります。

※講師の急病、天災その他の不可抗力、又はその他やむを得ない理由により、講座を中止する場合があります。この場合、未受講の講座の料金は返金いたします。複数回連続して開催する講座の場合は、全体の開催回数の中で、中止した講座の回数分を回数による均等割でお客様へ返金します。

お問い合わせ

日経BP社読者サービスセンター セミナー係

TEL:0120-255-255 (土日祝日を除く、9:00~17:00) FAX:03-5696-1139

<https://nkb.jp/ncs181025>

第1回 <メインテーマ> **意識改革** 10月25日(木) 10:00~17:00

組織の成果を上げる マネジメントリーダーの役割と責任

～自己流では通用しない個人と組織の動き方とは～

<修得目標>

- マネジメントリーダーの役割と責任を理解する。
- 「PDCAだけでは人は働かない」という意識改革を行なう。
- 経営における利益と社会的責任の関係を理解する。
- リーダーシップを実践すれば誰でもリーダーになれることを理解する。
- 事業の目的、お客様づくりとは何かを理解する。

- 1章 マネジメントリーダーの役割と責任**
1. 従来の経営幹部候補の限界
 2. 今、求められるマネジメントリーダーとは
 3. 自己流のマネジメントは通用しない
 4. 「誰でもリーダーになれる」とドラッカーは云う
 5. マネジメントリーダーに期待されることと責任
 - 持続可能なビジネスモデル
 - 経営目的と社会的責任

- 2章 組織を成長させる上司のリーダーシップ
～PDCAだけでは人は動かない～**
1. 部下の強みを活かす「上司の要件」
 2. マネージャーの5つの仕事
 3. 上司の資質「誠実さ、真摯さ」とは
 4. 「リーダーシップ」とは仕事である
 5. 仕事の生産性をいかに上げるか
 - タイムマネジメントについて
 - 職務設計について
 - 情報の流れと仕事の流れ

- 3章 個人の強みを活かして成果をあげる組織とIT活用**
1. 事業とはお客様づくりである
 2. お客様が見た、わが社の姿
 3. 個人の強みを活かすマネジメント
 4. 情報を基盤とする組織とIT活用事例

- ワークショップ 実践的ケースに取り組むことで、ノウハウと現実での応用力を修得する。コミュニケーション力とリーダーシップを身に付ける。**
1. 「マネジメント」とは
 2. 「誠実さ(integrity of character)」とは
 3. 「ブレない働き方の軸を持つ」には
 4. 全体討議と講評

ゲスト講演 15:15~16:15

イーグルバス 代表取締役 社長
講師 **谷島 賢氏**

[テーマ] 意識改革から経営改革に成功した路線バス会社の取り組み
～IT活用等によるダイヤ最適化と地域おこし～

- ダイヤ最適化による地域振興と路線バス改善
- 地域連携による生活交通維持のプロセス提案
- 観光客誘致の取り組み

第2回 <メインテーマ> **「目標」と「成果」** 11月14日(水) 10:00~17:00

「目標」と「成果」に集中し 職場の生産性を上げる仕組みをつくる

～一人ひとりの強みを組織力に結集するマネジメント～

<修得目標>

- 今日の経営資源を再確認する。
- ホワイトカラーの生産性を上げる方法を理解し、日常業務で活用できる。
- 会議の生産性をあげる方法を理解し、直ぐに実行できる。
- マネージャー・レターを理解し、日常業務で活用できる。
- 部下や上司の強みを活かすマネジメントを理解し、直ぐに実行できる。

- 1章 経営資源の生産性を上げるには**
1. 今日、重要になった経営資源とは
 2. 経営(事業)戦略とマネジメント
 3. 経営資源の生産性を上げる基本的な考え方
 4. ホワイトカラーの生産性を上げるには
 5. マネージャーの役割と成果をあげる意思決定
 - 部下のマネジメント、上司のマネジメント
 - 会議の生産性の上げ方

- 2章 経営環境の変化がもたらす「目標管理」の現状と課題**
1. 業績評価制度、成果主義と目標管理の現状
 2. 間違った目標管理導入による弊害
 - 当事者任せの目標記述書
 - 放置される目標面接
 3. 個人個人のモチベーションの低下、組織力の低下と経営管理の最近の動向
 - 個人個人のモチベーションの低下
 - 経営を蝕む複合品質汚染
 - 内部統制
 - コンプライアンス
 - 経営品質

- 3章 現代の目標管理/グーグルなどシリコンバレー式OKRとIT活用**
1. 「自己目標管理」という概念 ～Management by Objectives and Self-Control～
 2. 効果的な目標面接のやり方 ～マネージャー・レターの活用～
 3. 各自のアクションプランをつくる
 4. 目標を達成するチームマネジメントの進め方
 5. 人材を育成する仕組みとIT活用事例
 - 人材ビジョン
 - スキルズマップ
 - フィードバック

1. 組織目標と個人目標の整合性をとる仕組み
2. 部下の「強み」を活かすマネージャー・レター
3. PDCA だけでは部下は動かない/OOMMDの使い方
4. 全体討議と講評

ゲスト講演 15:15~16:15

カワサキマーケティング/リテールビジネスデベロップメント/シニアマーケティング/テレカ
講師 **冨永 秀信氏**

第15期CIO養成講座修了者
第5期MGL養成講座修了者

[テーマ] わが社の人材育成とマネジメント改革

- 会社紹介/自己紹介
- 人材育成とマネジメント改革の現状と課題
- MGL-CIO養成講座で学んだことの実践

第3回 <メインテーマ> **マーケティングと戦略構築** 12月13日(木) 10:00~17:00

お客様づくりのビジネスモデルと マーケティングの仕組みをつくる

～組織の成長を日常業務に落とし込むには～

<修得目標>

- 経営(事業)戦略の目標と成果について理解を深める。
- お客様づくりの事業戦略を作成することができる。
- お客様づくりのためのマーケティングの実践手法を理解する。
- お客様づくりの類型を理解し、自社の事業戦略に応用できる。
- 「マネジメント・スコアカード」を使って経営(事業)戦略を表現できる。

- 1章 経営(事業)戦略の目標と成果**
1. ドラッカーが説いた組織の目的とマーケティング ～成果は組織の外にある～
 2. 経営目標と業務目標の設定/マネジメント・スコアカードとは?
 3. 成果をあげるための組織形態/フラット型組織、情報基盤組織
 4. 仕事にITを活用する際の基本
 5. 経営(事業)戦略の評価

- 2章 お客様づくりのビジネスモデル/ユニクロの事例から**
1. 柳井社長の経営哲学
 2. ヒット商品ストーリー(フリース、ヒートテック、プラトップ)
 3. 顧客創造の具体策(店舗マーケティング、リサイクル、全員情報発信)

- 3章 「お客様づくり」を実現するマーケティング戦略の実践手法**
1. 顧客マッピング(「ノンカスタマー」から「ロイヤルカスタマー」)
 2. 顧客創造プロセス(顧客ポジションと対応プロセス)
 3. 新規開拓の強化策
 4. 新市場創造の強化策
 5. 「マーケティング」と「イノベーション」の連携

- 4章 マーケティング戦略とIT活用**
1. 効用戦略とその事例
 2. 価格戦略とその事例
 3. 事情戦略とその事例
 4. 価値戦略とその事例
 5. マーケティングにおけるIT活用事例

1. 事業の定義とは
2. お客様づくりの事業戦略
3. マネジメント・スコアカードによる目標設定
4. 全体討議と講評

ゲスト講演 15:15~16:15

コニカミノルタ 経営企画部 マネージャー
講師 **上田 友美氏**

第9期CIO養成講座修了者
第3期MZI(ものづくりイノベーション)養成講座修了者

[テーマ] わが社の働き方改革

- 会社紹介/自己紹介
- わが社の働き方改革の現状と課題
- CIO-MZI養成講座で学んだことと実践

第4回 <メインテーマ> **イノベーションと業務改革** 1月17日(木) 10:00~17:00

継続的な業務改革をイノベーションに つなげる組織をつくる

～ITを活用した組織的な廃棄とプロジェクトマネジメント～

<修得目標>

- イノベーションのきっかけを知り日常業務に活かすことができる。
- イノベーションに必要なマーケティングとの連携を考えることができる。
- イノベーションを生み出す組織を理解し、自社(部門)の組織を改善できる。
- 業務改革の進め方を理解し、日常の業務改善に活かすことができる。
- 情報基盤組織を構築するリーダーシップを発揮できる。

- 1章 イノベーションとは**
1. イノベーションの意味
 2. イノベーションのきっかけ
 3. お客様に聞け
 4. マーケティングとの連携
 5. 既存組織とベンチャーのイノベーション
 - イノベーションを生み出すプロセス
 - 組織的な廃棄とは
 - イノベーションの評価
 - 非営利組織のイノベーション

- 2章 業務改革の具体的な方法**
1. 業務改革はプロジェクトである
 2. 業務改善手法/プロセス、業務分析、ビジネスモデル
 3. プロジェクトマネジメントの方法
 - グローバルスタンダード(PMBOK、ISO10006、ISO9001 など)
 - プロジェクトを成功させるリスクマネジメントの具体策
 4. 業務改革企画書の作成

- 3章 イノベーションを生み出す組織づくりとIT活用**
1. 組織の精神と意識改革
 2. イノベーションする組織の共通点
 3. 新製品・新サービス開発の進め方
 4. 業務プロセスのイノベーションとIT活用の進め方
 - 部分最適ではなく全体最適のビジネスモデルへ
 - IT活用の勘所(必ずしも最先端である必要はない、RPA、ロボット他)

- ワークショップ 他業種、他職種の受講者相互による気づきも多く、マネジメント改革の自信も深まる。**
1. イノベーションの機会の発見
 2. 業務改革のプロジェクト計画
 3. グローバルスタンダードに準拠したプロジェクト実行計画
 4. 全体討議と講評

ゲスト講演 15:15~16:15

日本バレットレンタル 営業推進部 営業1.2.3部 流通営業部 流通企画部 管掌 取締役
講師 **伊地知 真弘氏**

第3期MGL養成講座修了者
第12期CIO養成講座修了者

[テーマ] 経営改革の取り組みを踏まえた
業界改革への挑戦(仮)

- 事業の再構築、全社業務改革、事業開発

第5回 <メインテーマ> **社会的価値を高める経営改革** 2月20日(水) 10:00~17:00

企業価値向上と社会貢献を実現する 経営改革の仕組みをつくる

～経営成果を生むプログラムマネジメントの具体策～

<修得目標>

- 企業の社会的責任を理解し、それを経営成果に結びつけることができる。
- プログラムマネジメントを理解し、日常業務で活用できる。
- 企業価値を高める経営活動のリーダーシップをとることができる。
- マネジメント・スコアカードによる経営戦略の立案と評価を行なうことができる。
- ドラッカー「マネジメント」を総合的に理解し、明日の経営幹部候補として活躍できる。

- 1章 社会的責任と経営改革プログラム**
1. プログラムマネジメントとは
 2. 経営改革プログラムの例
 - 管理活動の重点(主な測定指標)
 - 情報管理の要点
 3. 業務改革プロジェクトの有機な連携
 4. 社会的責任経営とは/グローバルガイドダンス ISO26000 とは
 5. 社会的責任経営の原則

- 2章 個人能力を経営成果につなぐプログラムマネジメントの具体策**
1. 経営戦略の落とし込みと進捗管理
 2. 顧客関係性の強化策 ～顧客育成プロセス～
 - 管理活動の重点(主な測定指標)
 - 情報管理の要点
 3. 全社マーケティングとイノベーションの強化策
 4. 品質管理の強化策 【事例】全社品質管理の強化策
 5. 情報基盤組織とIT活用/ITの専門家とのコミュニケーション

- 3章 マネジメント改革による持続的企業価値の向上とIT活用**
1. 今日の企業価値とは
 2. マネジメント・スコアカードによる経営戦略の評価
 3. 経営改革のためのプログラムマネジメント
 4. 経営陣への報告
 5. マネジメント教育の進め方
 6. 従業員の意識改革、組織改革、IT改革の一体改革の進め方

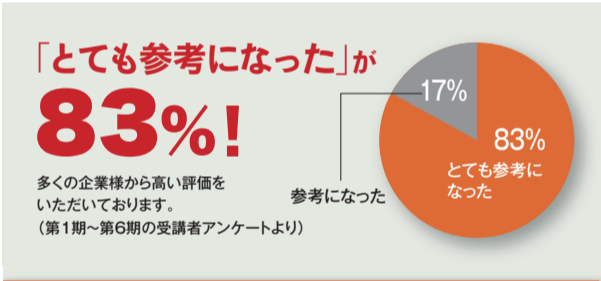
1. プログラムマネジメント
2. マネジメント・スコアカードによる経営戦略の評価
3. 企業の社会的責任
4. 全体討議と講評

ゲスト講演 15:15~16:15

立命館アジア太平洋大学 初代学長・名誉教授
ドラッカー学会 学術顧問
講師 **坂本 和一氏**

[テーマ] ドラッカーに学ぶ経営改革

- ドラッカーとの出会い
- イノベーションを継続できる組織
- IBMに見る組織文化の改革
- 日本のマネージャーに望まれること



受講者の声

第1回 テーマ:意識改革

- リーダーとしての心構え、「資質」について、大変勉強に成りました。概念や考え方をとてもわかりやすく理解できました。
- ドラッカーのマネジメントが思った以上に日本的であると感じると共に、マネジメントについても、当たり前のことをきっちり実行していくことが大切だと思いました。

第2回 テーマ:「目標」と「成果」

- 組織の生産性を向上させるためには人が重要であるが、人は論理だけでは動かないということが印象的でした。どうしても上意下達になり納得になりがちなのですが、気をつけなくてはならないと考えさせられました。
- マネジメント・スコアカードやマネージャー・レターという考え方やツールを自分の会社や部門、部下育成に活用してみたい。

第3回 テーマ:マーケティングと戦略構築

- 事業の定義、マーケティング、イノベーションといった一見別々のものに認識されていたものが、顧客創造という考え方の上で密接に関わり、ひいては各個人の成果にまでつながり経営活動となっていくことが、しっかりと理解できてきているように思います。
- 新規ビジネスを検討する上で、事業の定義や5つの重要な質問を活用し掘り下げたいと思います。

第4回 テーマ:イノベーションと業務改革

- 外向きのイノベーションを実現するためには、社内のイノベーションを伴う場合があること、またその実現プロセスとしてプロジェクトを組織する必要があることを、座学とワークショップを通して理解することが出来ました。
- 今日の講義でのプロジェクトマネジメントは、まさに知りたかった内容でたいへん勉強になりました。

第5回 テーマ:社会的価値を高める経営改革

- 「人」を動かすにはPDCAだけではうまくいかないことが理解できたので、目標管理手法について会社に提案するつもりです。
- これまで経営戦略が上手く進まなかったが、その理由はプログラムマネジメントができていなかったからだ分かった。自社での活用を検討したい。

ワークショップ テーマ:応用力、実践力、コミュニケーション力

- 演習では、課題やケースを掘り下げて議論できるのが良い。
- グループ発表に対する講師コメントをフィードバックする時間があったので、実務ですぐに使えるくらいに、チーム成果の完成度を上げることが出来たと思う。

*プログラムの内容は、事情により変更になる場合がございますので、あらかじめご了承ください。