

神戸大学MBA体験フォーラム

神戸大学 MBA プログラムの 講演と説明会

- 日 時 ■ 2019 年(令和元年)10 月 12 日(土)
12:30~16:40 予定
- 参加費 ■ 無料(定員:200名—事前申し込み必要)
- 会 場 ■ 神戸大学大学院経営学研究科 本館 206 教室
(神戸市灘区六甲台町 2-1、六甲台キャンパス)



神戸大学MBA体験フォーラム

神戸大学 MBA プログラムの講演と説明会

開催趣旨

神戸大学では、1989年に、ビジネス・パーソンのための大学院レベルの高度な経営教育を目的として、国立大学として初めて本格的な MBA プログラムを開始しました。そして、徐々に教育内容を拡充しつつ学生数を増やし、2019年3月現在で1506人にのぼる MBA (経営学修士: Master of Business Administration) を送り出しています。また、MBA の認証機関である ABEST21 からは最高ランクの EXCELLENT として評価されました。

神戸大学の MBA プログラムが真摯に取り組んでいることは、日本型の MBA 教育の確立と日本のビジネス社会の中核となる人材の養成です。日本の経営方式やビジネス慣行の合理性と限界について正確な知識をもち、それを土台にして、グローバルに活躍できるビジネス・リーダーを養成することが我々の目標です。そして、それに適合するように授業科目を体系化し、プロジェクト方式と呼ばれる教育手法を確立してきました。一方、日本の企業社会では、勤務を継続しながら現場で直面する問題の解決を志向した MBA 教育こそが重要であると考え、土曜日のみ、しかも、1年半で修了できる教育体制を年中無休とすることで整えています。

こうした神戸大学の MBA 教育プログラムは、すでに神戸大学のウェブサイト (<http://mba.kobe-u.ac.jp>) で詳細に紹介しておりますが、インターネットの情報では、授業の緊張感と雰囲気まではお伝えすることはできません。そこで、今回の神戸大学 MBA 体験フォーラムでは、この MBA プログラムで実際に行われている授業の一部を公開し、紹介させていただきます。体験フォーラムは、土曜日に授業を行う神戸大学大学院経営学研究科の六甲台キャンパスで行いますので、普段行っている授業をそのままリアルに体験していただけます。また、あわせて神戸大学 MBA プログラムの説明と Q&A セッションも実施します。

ぜひこの機会にご参加いただき、神戸大学の MBA プログラムを体験し、理解を深めていただき、神戸大学の MBA プログラムにご支援を賜りますようお願い申し上げます。

スケジュール

12:30～13:15 受付

13:15～13:20 開会挨拶

13:20～14:50 講演「事業戦略をつくる」

担当教員:加護野忠男(神戸大学大学院経営学研究科特命教授)

15:10～16:40 神戸大学MBAプログラムについての説明とQ&A

担当教員:原田勉(神戸大学大学院経営学研究科教授 MBA 教務委員)

加護野忠男教授プロフィール

1970年神戸大学経営学部卒業。72年、神戸大学大学院経営学研究科修士課程を修了後、79年よりハーバード・ビジネススクールに留学。88年、神戸大学経営学部教授、その後89年に経営学博士を取得し、11年より甲南大学特別客員教授、19年より神戸大学特命教授。現在、NTN社外監査役、ファミリア社外取締役、独立行政法人中小企業基盤整備機構外部評価分科会委員も務める。著書に『日本企業の多角化戦略』(日本経済新聞社、81年、日本経済新聞社経済図書文化賞受賞)、『日米企業の経営比較』(共著、日本経済新聞社、83年、組織学会高宮賞受賞)、『ゼミナール経営学入門』(共著、日本経済新聞社、03年)、『競争優位のシステム』(PHP研究所、99年)、『経営の精神』(生産性出版、10年)、『経営はだれのものか』(日本経済新聞出版、14年)、『松下幸之助』(PHP研究所、16年)などがある。

加護野教授より講演の概要について

この講演では、2種類のお話をしたいと思います。一つは、経営戦略とりわけ事業戦略の基本についてのお話です。もう一つは最近注目されている新しい戦略のテーマについてのお話です。最近注目されているテーマの中でお話したいテーマは2つです。一つはサービタイゼーションというテーマ、もう一つは、新しいビジネスの仕組みづくり(ビジネス・システム・イノベーション)です。

経営戦略には、基本的には、2つの領域があります。一つは会社全体の事業ポートフォリオをつくる戦略であり、これは全社戦略と呼ばれます。もう一つは個々の事業における競争の戦略で、事業戦略です。この講義では事業戦略に焦点を併せます。

事業戦略をつくるためのキホンは、三つのCの枠組みを理解することと、顧客価値という視点から事業をとらえることです。

サービタイゼーションの戦略とは、製品の販売ではなく、付帯サービスの提供によって顧客価値

を高め、収益を得ようとする戦略です。ビジネス・システム戦略とは、ビジネスを提供する仕組みを工夫することによって顧客価値を高める戦略です。この二つの戦略は別々のものではなく、表裏一体のものです。この体験講義では、ビジネス・システム戦略のいくつかのパターンを具体例をもとに解説します。

会場

神戸大学大学院経営学研究科 本館206教室（地図の①の建物で受付）

〒657-8501 神戸市灘区六甲台町2-1



アクセス：阪急六甲より市バス(36系統 鶴甲団地行き)約10分 神大正門前下車
JR 六甲道より市バス(36系統 鶴甲団地行き)約15分 神大正門前下車
阪神御影より市バス(36系統 鶴甲団地行き)約20分 神大正門前下車

参加申込方法

●定員 200名

申し込み希望者が定員に達した場合、申し込みの受付を終了いたします。
参加キャンセルがあった場合、その都度申し込みが可能となります。

※事前申し込みされていない方はご参加いただけません。

●参加費 無料

●申込方法

<https://mba.kobe-u.ac.jp/mbaforum/>

上記申し込みサイトからご登録ください。

個人情報の取扱いについて… 個人情報の取扱いにつきましては、個人情報保護法に基づき、厳重に管理・保護いたしております。記載の個人情報は、神戸大学大学院経営学研究科が主催・共催するセミナーの案内のみに利用いたしません。

問い合わせ先：

神戸大学経営学研究科教務係

〒657-8501 神戸市灘区六甲台町 2-1

Tel:078-803-7258 E-mail:mbakyomu@b.kobe-u.ac.jp

神戸大学MBAプログラムのウェブサイト <http://mba.kobe-u.ac.jp>