

伊丹塾 経営論理セミナー ご案内

私、伊丹敬之は、2017年から伊丹塾としてさまざまな長期経営研修プログラムを主宰してきました。それから8年、2025年6月からはより短期のプログラムを多く開発し、またオンライン受講も可能にする部分を作るなど、伊丹塾の内容を一新いたします。

もちろん、月一回開催で、すべて回の講師は伊丹、ある程度の事前準備をお願いし、講義ではなく参加者との議論を中心に経営を深く考える知的刺激を目的とする、というこれまでの伊丹塾の基本コンセプトは変わりません。

新しい伊丹塾では全体として、「対象者別塾」、「経営論理セミナー」、「読書セミナー」という三つのカテゴリーのプログラムを提供しますが、このご案内でご紹介するのは、いくつかのトピックごとに「経営の論理」を考えるセミナーです。

戦略、組織マネジメント、オーバーエクステンション戦略、イノベーション、経営改革の論理、という五つのプログラムを用意しました。どのプログラムも単独で受講していただけるようになっており、みなさんに必要なトピックの学びができるようにしてあります。

また、戦略と組織マネジメントの二つのセミナーは時期的に連続受講できるようになっています。その連続受講で、経営全体の論理を概観できるようにプログラム設計をしました。

以下が、個々のセミナーの概要です。多くの方の参加をお待ちしています。

戦略セミナー

- ・対象 経営戦略の論理を学びたい人。とくに階層、専門を問わない。
- ・定員 20名
オンライン受講を可とするが、少なくとも1回の対面参加を薦める。
- ・期間 25年9月から26年1月まで毎月1回、計5回
- ・受講料 40万円（税別）
- ・教科書 『経営戦略の論理』、『ケースブック経営戦略の論理』
- ・毎回の開催予定時間帯 平日14時から17時半
セッション終了後、自由参加の割り勘飲み会をセットする（伊丹も参加）
- ・カリキュラム日程
毎回、一つのテーマを設定し、事前リーディングについての質問セッションと事前課題レポート（ケース分析と自社事例分析）セッションがある。ケース分析と自社事例分析の設問は、シラバス配布時に設定。

第1日 経営戦略の概念と見えざる資産
事前リーディング

- 『経営戦略の論理』 1 章経営戦略とはなにか、2 章ビジネスシステムと見えざる資産
- 第 2 日 戦略の顧客適合
事前リーディング
『経営戦略の論理』 3 章顧客のニーズをダイナミックにとらえる
『ケースブック経営戦略の論理』 3 章ヤマト運輸
- 第 3 日 戦略の競争適合
事前リーディング
『経営戦略の論理』 4 章競争優位をつくる
『ケースブック経営戦略の論理』 4 章サムスン電子
- 第 4 日 戦略の資源適合
事前リーディング
『経営戦略の論理』 5 章資源を有効利用し、資源を効率的に蓄積する
『ケースブック経営戦略の論理』 5 章鴻海精密工業
- 第 5 日 戦略の心理適合、あるべき戦略の全体像を描く
事前リーディング
『経営戦略の論理』 7 章人の心を動かし、刺激する

組織マネジメントセミナー

- ・対象 組織マネジメントの論理を学びたい人。とくに階層、専門を問わない。
- ・定員 20 名
オンライン受講を可とするが、少なくとも 1 回の対面参加を薦める。
- ・期間 26 年 2 月から 26 年 5 月まで毎月 1 回、計 4 回
- ・受講料 32 万円 (税別)
- ・教科書 『経営を見る眼』、『現場が動き出す会計』
- ・毎回の開催予定時間帯 平日 14 時から 17 時半
セッション終了後、自由参加の割り勘飲み会をセットする (伊丹も参加)
- ・カリキュラム日程
毎回、一つのテーマを設定し、事前リーディングについての質問セッションと事前課題レポート (おもに自社事例分析) セッションがある。自社事例分析の設問は、シラバス配布時に設定。

第 1 日 リーダーの条件

事前リーディング

- 『経営を見る眼』 2 章仕事の場で何が起きているか、8 章人を動かす、9 章リーダーの条件

第2日 組織の中のリーダー

事前リーディング

『経営を見る眼』 10章リーダーの仕事、11章上司をマネジする、
17章組織構造

第3日 管理システムと管理会計

事前リーディング

『経営を見る眼』 18章管理システム

『現場が動き出す会計』 1章管理会計は要、8章アメーバ経営

第4日 経営システムの全体像

事前リーディング

『現場が動き出す会計』 13章なぜ人は測定されると行動を変えるか

オーバーエクステンション戦略セミナー

- ・対象 オーバーエクステンション戦略の論理を学びたい人。とくに階層、専門を問わない。
- ・定員 20名
オンライン受講は可
- ・期間 25年6月、7月に毎月1回、計2回
- ・受講料 16万円(税別)
- ・教科書 『経営は無理をせよ、無茶はするな』
- ・毎回の開催予定時間帯 平日14時から17時半
セッション終了後、自由参加の割り勘飲み会をセットする(伊丹も参加)

・カリキュラム日程

毎回、一つのテーマを設定し、事前リーディングについての質問セッションと事前課題レポート(ケース分析と自社事例分析)セッションがある。ケース分析と自社事例分析の設問は、シラバス配布時に設定。

第1日 オーバーエクステンションの基本論理

事前リーディング

『経営は無理をせよ、無茶はするな』 序章無理をせよ、無茶はするな、
2章事業構造変革のオーバーエクステンション、4章オーバーエクステンションの基本論理

『経営理念が現場の心に火をつける』 p.59-68 (pdfを配布)

ケース分析はアマゾンのオーバーエクステンションを分析

第2日 無理と無茶の境界線

事前リーディング

『経営は無理をせよ、無茶はするな』 7章無理と無茶の境界線、

終章無茶もたまにあった方がいい

イノベーションセミナー

- ・対象 イノベーションの論理を学びたい人。とくに階層、専門を問わない。
- ・定員 20 名
オンライン受講は可。
- ・期間 26年1月、2月に毎月1回、計2回
- ・受講料 16万円（税別）
- ・教科書 『イノベーションを興す』
- ・毎回の開催予定時間帯 平日14時から17時半
セッション終了後、自由参加の割り勘飲み会をセットする（伊丹も参加）
- ・カリキュラム日程
毎回、一つのテーマを設定し、事前リーディングについての質問セッションと事前課題レポート（ケース分析と自社事例分析）セッションがある。ケース分析と自社事例分析の設問は、シラバス配布時に設定

第1日 イノベーションプロセスの全体

事前リーディング

『イノベーションを興す』序章イノベーションプロセスとは、
1章筋のいいテーマを嗅ぎ分ける、4章顧客インの技術アウト

『経営は無理をせよ、無茶はするな』p91-112（pdfを配布）

ケース分析は、トヨタのハイブリッド車イノベーションを分析

第2日 社会を動かせるイノベーションとイノベーションリーダー

事前リーディング

『イノベーションを興す』7章コンセプトドリブンイノベーション、
8章ビジネスモデルドリブンイノベーション、終章イノベーター
たち

経営改革の論理セミナー

- ・対象 経営改革の論理を学びたい人。とくに階層、専門を問わない。
- ・定員 20 名
オンライン受講は可
- ・期間 26年3月、4月に毎月1回、計2回
- ・受講料 16万円（税別）
- ・教科書 『経営の力学』、『日本製鉄の転生：巨艦はいかに甦ったか』
- ・毎回の開催予定時間帯 平日14時から17時半

セッション終了後、自由参加の割り勘飲み会をセットする（伊丹も参加）

・カリキュラム日程

毎回、一つのテーマを設定し、事前リーディングについての質問セッションと事前課題レポート（ケース分析と自社事例分析）セッションがある。ケース分析と自社事例分析の設問は、シラバス配布時に設定。

第1日 歴史を加速する改革

事前リーディング

『経営の力学』 1章人は性善なれど弱し、13章歴史は跳ばない、
しかし加速できる、14章「ここまでやるか」のつるべ打ち

『日本製鉄の転生』 1章自己否定から始まった改革、
2章「値上げなくして供給なし」

ケース分析は、日本製鉄の改革を分析

第2日 経営改革のリーダー

事前リーディング

『経営の力学』 15章改革リーダーの三つの方程式

『日本製鉄の転生』 9章橋本英二という男