

2026年10月伊丹塾 経営戦略セミナー 開講のご案内

拝啓

深緑の候、貴社ますますご盛栄のこととお慶び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

この度、経営戦略の理解と分析、構築をテーマとした「伊丹塾 経営戦略セミナー」を開講いたしますので下記にお知らせいたします。

2017年に伊丹敬之教授が主宰として始動した伊丹塾では、これまでさまざまな経営研修プログラムを実施してまいりました。当セミナーでは、伊丹教授 著「経営戦略の論理（第5版）」をメインテキストとし、経営戦略の論理の深い理解を目指します。また企業経営者、次期経営者、幹部候補のほか、企業規模にとらわれず「経営戦略の論理を学びたい」との志を持つ方、どなたでもご参加いただけることも当セミナーの特徴です。

毎回のセッションでは、事前課題のレポートをベースに、ケースディスカッションや自社事例分析を行い、最終回で自社の事業戦略の全体像を描くのが、セミナーのゴールです。

シラバスなどご覧いただき、ご不明点などございましたら事務局までお気軽にお問い合わせください。皆さまのご受講をお待ちしております。 敬具

記

- 日程 : 2026年10月_2027年5月 (全7回)
第1回 2026年10月9日(金) 第5回 2027年2月22日(月)
第2回 11月9日(月) 第6回 3月24日(水)
第3回 12月9日(水) 第7回 5月19日(水)
第4回 2027年1月25日(月)
*終了後は毎回自由参加の懇親会を開催いたします
- 時間 : 14:00~17:30 (開場 13:45~)
- 講師 : 一橋大学 名誉教授 伊丹 敬之
- 受講対象 : 経営戦略の論理を学びたい方。とくに階層、専門を問いません。
*企業規模は問いません
*同一企業様から複数名のご参加も歓迎しております
- 定員数 : 16名 (先着順)
- 会場 : 赤坂インターシティコンファレンス *オンライン開催はございません
- 受講料 : 70万円(税別) *テキスト代含む *懇親会費は含みません
- お問合せ : ご不明点などございましたら、事務局 赤木・八鍬 (sports@studis.jp)まで
どうぞお気軽にお知らせください。

以上

新伊丹塾

経営戦略セミナー 2026

ご案内とシラバス

1980年に初版が出た『経営戦略の論理』は、改訂を重ねて2012年の第4版となりましたが、それから10年以上がたち、2025年秋には日経文庫版として第5版が出ました。全体の論理の体系をすっきりとさせ、より分かりやすい本、長く残る本をめざしました。この経営戦略セミナーは、その最新版の内容をもとに、経営戦略の論理の深い理解をめざします。

26年10月から27年5月まで、ほぼ毎月一回の計7回。毎回、14時から17時半までの3時間半の時間の中で、ケースディスカッション、自社事例分析を重ねます。最終回で自社での自分の担当事業の戦略の全体像を描くのが、セミナーのゴールです。

また、参加者同士の懇親を図るために、各回のセッション終了後に懇親の場を割り勘でセットします（自由参加）。伊丹も参加するこの場合は、フランクな議論を深め、また悩みをシェアするためにも、人のネットワークをつくるのにも、有意義だと思います。

各回のテーマは、以下の通りです。

- 第1回 経営戦略とはなにか
- 第2回 戦略の顧客適合
- 第3回 戦略の競争適合
- 第4回 戦略の能力適合
- 第5回 戦略の心理適合
- 第6回 戦略的適合の総合判断
- 第7回 あるべき戦略の全体像を描く

伊丹塾では基本的に、事前読書（使う本は配布します）と事前のレポート作成を毎回必ず求め、参加者のレポートをもとにした議論が塾での実際の活動の中心になります。毎回の議論の深みを確保するために、セッション前に他の参加者のレポートを事前配付して、皆さんが読めるようにします。また、レポートや議論の内容にあまり外部に知られていない本音が出るようにしたいので、参加者の方々とはい守秘義務契約を結びます。

各回のテーマ、そのための事前リーディング、事前課題をまとめたものが、次ページ以降のシラバスです。

経営戦略セミナー 2026 第1回 (26年10月)

今回のテーマ：経営戦略とはなにか

この日は、最初の回です。アイスブレイキングもかねて、フランクに自由に議論してみましよう。自社事例分析は、自社紹介、自己紹介を兼ねてやりましよう。

事前リーディング：

『日経文庫 経営戦略の論理 (第5版)』

1章 経営戦略とは、なにを決めることか

2章 いい戦略が満たすべき条件

『ケースブック 経営戦略の論理』 2章 AKB48

第一セッション ケースディスカッション

ケース・AKB48を読み、次の事前課題について議論する

事前課題1 設問 (ケース付属の設問は無視してください)

AKB48での秋元康の「経営」について、「戦略的」と感じる点を2点あげてください。その2点について、なぜ戦略的と感じたか、その戦略的效果として大きなものは何か、を考えてください。

第二セッション 自社事例分析

自社事例についての議論

事前課題2 設問

自社の担当事業について、現在の戦略をざっくりとまとめると、どのようになるか。その戦略は、どの程度機能しているか。その戦略の具合の悪いところはどこだろうか。その実例を紹介し「なぜ機能しているか」「なぜ具合が悪いのか」を分析する。

それぞれの事前課題ごとに、A4 1枚のレポートを事前提出

経営戦略セミナー 2026 第2回 (26年11月)

今回のテーマ：戦略の顧客適合

事前リーディング：

『日経文庫 経営戦略の論理 (第5版)』

3章 顧客のニーズをダイナミックにとらえる：戦略の顧客適合

『ケースブック 経営戦略の論理』 3章 ヤマト運輸

第一セッション ケースディスカッション

ケース・ヤマト運輸を読み、次の事前課題について議論する

事前課題1 設問

ケース付属の設問二つに答える

第二セッション 自社事例分析

自社事例についての議論

事前課題2 設問

自社が顧客のニーズをうまくつかまえられて事業がかなり伸びた例（つまり戦略の顧客適合の成功）を取り上げ、その背後の戦略の内容と成功の原因を分析する。

（もし成功事例を思いつかなかったら、失敗事例を書いてください）

それぞれの事前課題ごとに、A4 1枚のレポートを事前提出

経営戦略セミナー 2026 第3回 (26年12月)

今回のテーマ：戦略の競争適合

事前リーディング：

『日経文庫 経営戦略の論理 (第5版)』

4章 競争優位をつくる：戦略の競争適合

『ケースブック 経営戦略の論理』 4章 サムスン電子

第一セッション ケースディスカッション

ケース・サムスン電子を読み、次の事前課題について議論する

事前課題1 設問

ケース付属の設問二つに答える

第二セッション 自社事例分析

自社事例についての議論

事前課題2 設問

自社が競争優位をつくれて、事業がかなり伸びた例（つまり戦略の競争適合の成功）を取り上げ、その背後の戦略の内容と成功の原因を分析する。（もし成功事例を思い浮かばなかったら、失敗事例を書いてください）

それぞれの事前課題ごとに、A4 1枚のレポートを事前提出

経営戦略セミナー 2026 第4回 (27年1月)

今回のテーマ：戦略の能力適合

事前リーディング：

『日経文庫 経営戦略の論理 (第5版)』

5章 能力基盤を利用し、かつ蓄積する：戦略の能力適合

『ケースブック 経営戦略の論理』 5章 鴻海精密工業

第一セッション ケースディスカッション

ケース・鴻海精密工業を読み、次の事前課題について議論する

事前課題1 設問 (ケース付属の設問は無視してください)

鴻海精密工業の急成長の背後で、もっとも大切だったとあなたが思う能力基盤の蓄積戦略を二つ上げ、なぜその戦略が重要か、なぜ成功したか、を考える。さらに、なぜ多くの企業は類似の戦略をうまくとれないと思うか。

第二セッション 自社事例分析

自社事例についての議論

事前課題2 設問

自社が能力基盤の蓄積に成功した例 (つまり戦略の能力適合の成功) を取り上げ、その背後の戦略の内容と成功の原因を分析する。また、その能力基盤蓄積がその後、どのようにさまざまに役立ったか。(もし成功事例を思いつかなかつたら、失敗事例を書いてください)

それぞれの事前課題ごとに、A4 1枚のレポートを事前提出

経営戦略セミナー 2026 第5回 (27年2月)

今回のテーマ：戦略の心理適合

事前リーディング：

『日経文庫 経営戦略の論理 (第5版)』

6章 人の心を動かし、刺激する：戦略の心理適合

『ケースブック 経営戦略の論理』 7章 アサヒビール

第一セッション ケースディスカッション

ケース・アサヒビールを読み、次の事前課題について議論する

事前課題1 設問

ケース付属の設問二つに答える

第二セッション 自社事例分析

自社事例についての議論

事前課題2 設問

自社の戦略が組織の一体感あるいは勢いを作ることに成功した事例を見つけ、その戦略がなぜ戦略そうした心理適合を実現できたか、理由を分析する。

もしそうした成功例がなければ、戦略のミスが組織の心理を萎えさせた事例を考え、なぜ心理が萎えたかの理由を分析する。

それぞれの事前課題ごとに、A4 1枚のレポートを事前提出

経営戦略セミナー 2026 第6回 (27年3月)

今回のテーマ：戦略的適合の総合判断

事前リーディング：

『日経文庫 経営戦略の論理（第5版）』

7章 戦略的適合の総合判断

配布ケース：ドン・キホーテ：顧客最優先主義を貫く2兆円企業

第一セッション ケースディスカッション

ケース・ドン・キホーテを読み、次の事前課題について議論する

事前課題1 設問

ドン・キホーテの成長戦略における「戦略的適合の総合判断」として、教科書にある三つのタイプの総合判断（ストーリー、優先順位、あえて不適合に挑戦）のどれがもっとも核となっていると思いますか。なぜ、そう思うのでしょうか。また、どれが核かを象徴的に示している戦略的決断として、何をあげますか。

第二セッション 自社事例分析

自社事例についての議論

事前課題2 設問

自社の戦略の失敗例を一つあげ、その失敗事例では戦略の総合判断がどのように甘かったかを考える。より具体的には、どんな総合判断をしてしまったか。なぜそうした総合判断になってしまったのか。

明確な失敗例が思いつかない場合（あるいは事情があって書けない場合）は、成功例での総合判断の分析でもよい。

それぞれの事前課題ごとに、A4 1枚のレポートを事前提出

経営戦略セミナー 2026 第7回 (27年5月)

今回のテーマ：あるべき戦略の全体像を描く

事前リーディング：

『日経文庫 経営戦略の論理（第5版）』

8章 戦略のキーワードと落とし穴

自社事例分析セッション

いよいよ、最終回になりました。この日は、自分で自社の担当事業の戦略の全体像を描いてみる、という作業からの学びが中心になります。リーディングにある戦略のキーワードにきちんと配慮し、かつ戦略の落とし穴にはまらないように注意して、あるべき戦略の全体像を描いてください。

重い課題です。したがって、準備のための時間をとれるように4月にはセミナーをやりません。また、事前提出されるレポートの長さも、最低でもA4で2枚以上としましょう。

事前課題

自社の自分の担当事業のあるべき戦略の全体像を描く。その成功への最大の鍵は何かも考える。

通常よりも、レポート提出のタイミングを10日ほど早くし、その分だけ全員のレポートの事前配布のタイミングも早くします。全員が他の人々のレポートを読んだ上で参加して、深い議論をセッション当日にしたいと思います。