

菊澤研宗さんと考える 【戦略の不条理】



講師

慶應義塾大学商学部教授

菊澤 研宗

Kenshu Kikuzawa

歴史的観点から「戦略論」を再考する

日本企業の事業戦略は、品質・価格などの物質的要因で競争優位を確立してきましたが、グローバリズムの到来以降、それが限界点を迎えているといえます。いま求められるのは、物質的側面だけでなく、人間の心理的側面、知性的側面にも立脚した、より立体的・多面的な戦略の構築です。本講座では、哲学者カール・ポパーが提唱した三つの世界観（物理的世界、心理的世界、理論的世界）を思考の枠組みとして、立体的な「戦略論」について考えてみます。長い時間軸と広い空間軸を意識して、科学、哲学、歴史、経済学、経営学、軍事論など幅広い理論と事例を駆使して「戦略論」を再考します。

菊澤研宗

4/21+

14:00-17:00

多元的世界と
戦略の不条理

1

この講座の思考の枠組みであるポパーの多元的世界観を説明したうえで、三つの世界（物理的世界、心理的世界、理論的世界）に対応する立体的な戦略を展開しないと、正しく合理的なのに失敗するという「戦略の不条理」に陥ることを説明する。

カール・ライムント・ポパー イギリスの哲学者、科学哲学の大家

6/16+

14:00-17:00

理論的世界
— 間接アプローチ戦略

4

物理的でも心理的でもない“見えないコスト”としての「取引コスト」の存在を解説し、このコストを考慮した戦略が必要になることを説明する。

取引コスト 人間が取引する際に、自分に有利になるように駆け引きを行うことによって生じる無駄のこと

5/19+

14:00-17:00

物理的世界
— 直接的アプローチ戦略

2

品質・価格など直接的要因で競争優位を獲得しようとする直接的アプローチ戦略について、ポーターの「競争戦略」からバーニーの「資源ベース戦略」へと発展し、今日、「ダイナミック・ケイパビリティ論」へと続いている流れを解説する。

ダイナミック・ケイパビリティ論 UCバークレー ハース・ビジネススクールのデイビット・ティース教授が提唱する戦略論

6/30+

14:00-17:00

戦略の不条理と立体的戦略論
経営事例と歴史事例

5

多元的世界を対象とした立体的戦略の事例について説明する。経営事例として、ロート製薬の「和漢箋」シリーズの開発を、歴史事例として、信長、秀吉、家康の戦略論を取り上げ比較する。

和漢箋 ロート製薬の漢方・製薬商品のブランド名

6/2+

14:00-17:00

心理的世界
— 間接アプローチ戦略

3

行動経済学に基づいて、一般的な会計計算と心理的な会計計算（メンタルアカウンティング）が異なることを確認する。そのうえで、この違いのもとに心の世界に対応する戦略（販売方法、マーケティング等）の有効性を説明する。

メンタルアカウンティング 人間がお金に関する行動を評価・管理・記録するために無意識に用いる心理的な操作のこと

7/14+

14:00-17:00

戦略の不条理と持続可能な
立体的戦略論
軍事事例と持続可能性

6

一時的な立体戦略ではなく、持続可能な立体的戦略とは何かについて説明する。軍事戦略を題材とし、失敗事例として、ハンニバルの古代ポエニ戦争を、成功事例として、第二次世界大戦におけるロンメルのアフリカ戦線を取り上げる。

ハンニバル 古代ローマ史上最強の敵と言われるカルタゴの将軍
エルヴィン・ロンメル 第二次世界大戦で活躍したドイツ軍人

軍事から経営まで戦略論をわかりやすく解説

本講座では、ポーターの競争戦略、バーニーの資源ベース戦略など、経営学の著名な戦略論はもちろんのこと、古代ポエニ戦争のハンニバル、第二次世界大戦のロンメルなどの軍事戦略、取引コスト理論、メンタルアカウンティングなどの経済学理論、いま注目のダイナミック・ケイパビリティ戦略まで、幅広い戦略論を菊澤教授がシャープに切り取り、わかりやすく解説します。

講師プロフィール

菊澤 研宗 (きくざわ けんしゅう)

1957年生まれ、慶應義塾大学商学部卒業、同大学大学院博士課程修了後、防衛大学校教授・中央大学教授などを経て、2006年より慶應義塾大学商学部・商学研究科教授。この間、ニューヨーク大学スターン経営大学院で1年間、カリフォルニア大学バークレー校、ハース経営大学院で2年間、客員研究員として研究を行う。

主な著書

- 『戦略学—立体的戦略の原理』(ダイヤモンド社)
- 『組織の経済学入門 改訂版』(有斐閣)
- 『ビジネススクールでは教えてくれないドラッカー』(祥伝社新書)
- 『組織は合理的に失敗する』(日経ビジネス人文庫)
- 『組織の不条理』(中央公論新社)

開催概要

日程	2018年 4/21、5/19、6/2、6/16、6/30、7/14 (すべて土曜日)
回数	6回
時間	14:00-17:00 (3時間)
定員	25名
会場	慶應丸の内シティキャンパス
参加費	108,000円 (消費税8%込)
おすすめしたい方	◎戦略論について思索し、議論したい方 ◎経済・経営学・社会思想に関わる古典について知見を広げたい方

FAX申込書 FAX 03-5220-3129

必要事項に記入の上、FAXにてお送り下さい。

※お申し込みの際は末尾のキャンセル規定・諸注意を必ずお読み下さい。
本申込書の受領をもってその内容を承諾いただいたものとみなします。

インターネットでのお申し込みは

<http://www.sekigaku-agera.net/>



参加者

講座名	菊澤研宗さんと考える【戦略の不条理】	<input type="checkbox"/> agoraメンバーシップに申し込み
会社・団体名		
所属		
フリガナ		
氏名		
住所 (資料送付先)	<input type="checkbox"/> 自宅 <input type="checkbox"/> 勤務先 (いずれかにチェックを入れて下さい) 〒	
TEL	-	-
FAX	-	-
e-mail		

支払方法

支払名義	<input type="checkbox"/> 個人 <input type="checkbox"/> 法人
支払方法	<input type="checkbox"/> 銀行振込 (振込手数料ご負担下さい) <input type="checkbox"/> クレジットカード

割引制度 (個人申込みのみ)

<input type="checkbox"/> 複数申込割引 下記に他講座名を記入して下さい [_____] <input type="checkbox"/> 継続受講割引 <input type="checkbox"/> 慶應カード割引
--

■割引制度(個人)夕学五十講、クロッシングは慶應カード割引のみ適用
【複数申込割引】一度に複数の講座へお申し込みされた場合、参加費を最大20%割引いたします。ビジネスプログラムとの組み合わせも対象となります。
◆20%割引:108,000円(消費税8%込)以上のagoraおよび知的基盤能力プログラムを複数同時に申し込んだ場合
◆10%割引:上記以外の講座・プログラムを複数同時に申し込んだ場合
【継続受講割引】過去に慶應MCCのプログラム・講座に参加し、終了日より1年以内にお申し込みされた場合、参加費を10%割引いたします。過去に法人で参加された方も、個人で参加される場合は対象となります。
【慶應カード割引】慶應カード会員の方が個人でお支払される場合に限り、参加費を10%割引いたします。慶應カードとは、慶應義塾とクレジットカード会社の提携クレジットカードです。塾員・教職員および学生を対象としています。

割引制度(法人)

agoraおよびビジネスプログラムへ一度に5名以上派遣される場合、合計人数に応じて参加費を割引いたします。(夕学五十講、クロッシングは対象外)
詳しくは下記までお問い合わせ下さい。

お問い合わせ先

東京都千代田区丸の内2-5-2 三菱ビル10階
株式会社慶應学術事業会
TEL:03-5220-3111 E-mail:info@keiomcc.com

今後慶應MCCより各種情報をご案内させていただきたく存じます。
ご不要の方は右記にチェックをお願いいたします。

■キャンセル規定・諸注意

キャンセルのお申し出をされた場合、下記規定に基づいてキャンセル料をお支払いいただきます。いかなる場合も、参加費の振込のないことをもってキャンセルとはみなしません。キャンセルの際は必ずご連絡ください。 ◆開講28日前まで:キャンセル料は発生しません。 ◆開講27日~21日前まで:参加費の30%をキャンセル料としてお支払いいただきます。 ◆開講20日~14日前まで:参加費の50%をキャンセル料としてお支払いいただきます。 ◆開講13日前以内:参加費の全額をキャンセル料としてお支払いいただきます。 ◆お申し込み日を含む8日間以内にキャンセルのご連絡をいただいた場合は、開講までの日数にかかわらずキャンセル料は発生しません。 ◆当方の都合でプログラムを中止する場合は全額返金いたします。

個人情報の取扱いについて(必ずお読みください)

ご参加のお申し込みにあたり、お客様から氏名、住所等の個人情報のご提出をお願いしております。以下のサイトをご確認の上、ご同意いただける場合のみ、個人情報のご提出をお願いします。また、お申し込みをもって下記に同意いただいたものとみなします。
<https://www.keiomcc.com/privacy.html>
なお、Webを見ることができない場合、または上記に関するご質問等ございましたら、右記までお問い合わせください。