

藤沢鳳雛塾開講のお知らせ

2008 年度、鳳雛塾では、以下の通り塾生を募集します。

藤沢鳳雛塾では、SFC と藤沢市を中心とした地域との交流をベースに、欧米のビジネス・スクールで活用されるケースメソッドを取り入れ、自分で考え自分で行動できる能力を育成するとともに、WEB 上でのディスカッション、遠隔授業、講師を交えての交流会を通じて、志を同じくする方々の強い紐帯のネットワークの構築を目指します。

起業（ベンチャー、NPO）に関心のある方、新規事業の立ち上げに取り組む方、幹部候補生のための組織運営や意思決定トレーニング、リスクマネジメントなど実践的なマネジメントを学びたい方など、意欲ある方々をお待ちしております。

*** 受講料（教材費を含む）：第1回授業の時に各自ご持参下さい（領収書発行）**

社会人 1万円（湘南新産業コンソーシアム正会員の方は8千円）

学生 3千円

*** スケジュール**

第1回	4月	17日	(木)	19:00~21:00
第2回	4月	24日	(木)	19:00~21:00
第3回	5月	1日	(木)	19:00~21:00
第4回	5月	8日	(木)	19:00~21:00
第5回	5月	19日	(月)	20:00~22:00

*** 教室**

慶應藤沢イノベーションビレッジ（次ページの地図をご参照ください）

*** お問い合わせと参加申し込み**

主催：藤沢鳳雛塾運営委員会（慶應義塾大学飯盛義徳研究室内）

事務局：(株)MMインキュベーションパートナーズ

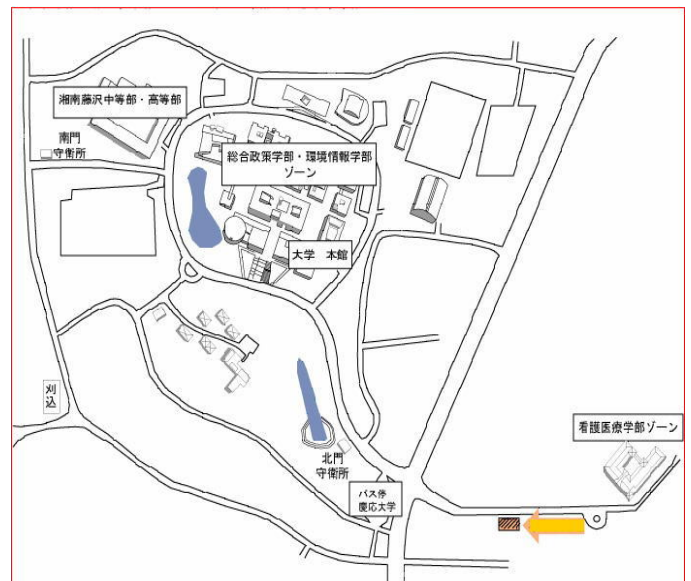
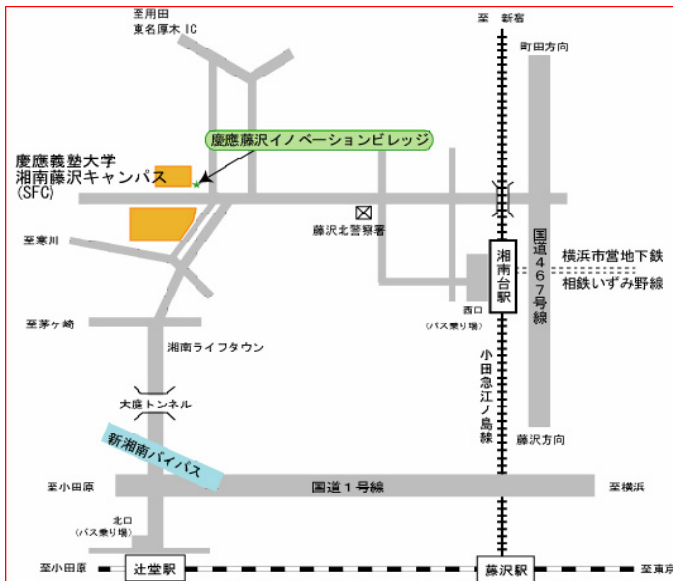
電話：0466-48-5872

E-mail：info@mmip.co.jp

参加を希望される方は、ご所属、お名前、ご連絡先メールアドレスを記載の上、
info@mmip.co.jp までメールをお願いします。

申し込み締め切り 4月14日（月） 17:00

慶應藤沢イノベーションビレッジ



鳳雛塾とは？

鳳雛とは鳳凰の雛、つまり未来の英雄という意味です。

鳳雛塾は、1999年、佐賀市に設立された起業家育成スクールです。授業では、大学や研究所などのビジネス・スクールで活用されているケースメソッドを導入していますが、これまでのケースメソッドは大企業の事例が多く、起業家やベンチャー企業にとってはあまり役立たないものでした。鳳雛塾では、身近な事例を取り上げ、起業家、ベンチャー企業経営者、新事業担当者が理解しやすく、実践に役立つ手法を用いています。

この活動が各方面から高く評価され、2003年には日本経済新聞社主催、「日経地域情報化大賞」の日本経済新聞社賞を受賞しました。

＜本セミナーの目的と概要＞

本セミナーは、地域で起こる様々な未知の課題を発見し解決できる人材を育成することを目的とした、実践的な思考・意思決定力を醸成するための講座です。

本セミナーでは、実際に地域で起こっている出来事を教材（「ケース教材」と言います）にして、問題解決を求められる様々な状況を疑似体験し、問題を発見し解決するプロセスを繰り返すことで、実際の課題に遭遇したときにスムーズな動作が起こせるよう、準備をするという訓練方法です。これは、多くのビジネス・スクールで用いている「ケースメソッド」と呼ばれている実践的な教育手法をベースにしています。

本セミナーのねらいは、あくまでも実践に活かすための訓練で、単なる知識を記憶することが目的ではありません。従って、常に自分自身の力で問題を読取り、分析し、意思決定をすることが不可欠であり、加えて皆さんがその現場で、どのように考え、判断し、行動するかをイメージさせながら、参加して頂くことが重要になります。

（ビジネス・スクールにおけるケースメソッド）

ビジネス・スクールにおけるケースメソッドは、経営の実践力を養うために1930年代にハーバードビジネススクールで開発された手法で、日本では慶應義塾大学ビジネス・スクールが約30年前から取り入れています。具体的な状況と経営課題が書かれている「ケース」を使い、課題の分析や対応策の検討、実行案や代替案の提案を各自が考え、議論するなかで、「思考力」や「意思決定力」や「戦略立案力」などを鍛えます。

＜総合監修・担当講師＞

- 総合監修： 慶應義塾大学総合政策学部准教授兼政策・メディア研究科委員 飯盛義徳
経歴 昭和62年 上智大学文学部教育学科卒業、同年松下電器産業株式会社勤務
平成6年 慶應義塾大学大学院経営管理研究科修了（MBA）
平成14年 慶應義塾大学大学院経営管理研究科博士課程入学。
平成18年 同 研究科博士号取得（経営学博士）。
平成20年4月より 現職
専攻 経営戦略論、経営組織論、起業家精神育成のための教育方法研究、情報技術を活用した地域経済活性化に関する研究
- プログラム設計・担当講師： 株式会社テレコンサービス 代表取締役 松澤佳郎
経歴 1984年 日本大学法学部卒業、同年鹿島建設株式会社入社（秘書室勤務）
1999年 慶應義塾大学大学院経営管理研究科修士課程修了（MBA）
同年 有限会社テレコンサービス（現：株式会社）を設立
2004年より 慶應義塾大学 SFC 研究所上席研究員（訪問）
2007年より 地域情報化アドバイザー（総務大臣より委嘱）
専攻 社会人教育、遠隔教育、経営戦略論、IT戦略、地域活性化

<学習の仕方>

上記の目的を達成するために本セミナーでは討議するということを最も重視しています。特にクラスでは、ケースに述べられている点やクラスで議論される点について自分の判断を述べ、行動のとり方を主張することを常に心がけて下さい。他の参加者の発言を聞き、理解するだけの出席では自らの実践力を高めるためのトレーニングとしては不十分です。自分の意見を頭の中で形成し、それを外に出して他のメンバーに主張するというアクションをより多くとることで、各々の力が醸成されるように設計されています。

このような学習方法は、多くの方には不慣れで苦痛を伴うかもしれませんが、自分の考え方を整理し、他の人との相互作用の中から新しいものを創るやり方を知るかけがえのない機会にもなります。

そしてクラスの中で十分に発言するためには、事前学習における準備が大変重要となります。事前に十分に内容を理解し、自分の考え方や意思決定をよくまとめておいて下さい。事前学習における思考プロセスが、本セミナーの重要なポイントになります。

1. 事前学習 (1回 約2~3時間程度)

- ① まず事前に配布されたケース(小冊子になった教材)を読んで頂き、概要を把握して頂きます。
- ② 次にケースの主人公の立場に立ち、事実関係を把握し、問題点やそこに至った経緯を分析し、自分なりの対応策(判断と行動提案)を考えて頂きます。
- ③ 並行しながら、ケースと一緒に配布された設問に答えて頂きます。
(1つのケースに大体3~4問設定、1問あたり200字程度で答えて頂きます)

2. 当日の学習 (1回 3時間)

- ① グループディスカッション (約30分)
まず5~7名のグループに分かれて頂き、ケースの内容について確認や、問題点の議論などを行なって頂きます。
- ② クラスディスカッション (約1時間10分)
全員が集合し、講師のリードに沿って、ケースの内容についての議論や解決策、意思決定などについての議論を行なって頂きます。
- ③ まとめ (約10分)
毎回のケースの背景やそこから導き出される知見・理論などを簡単に説明します。

<各セッションの内容>

第一セッション 4月17日(木)

オリエンテーション、討議の進め方を説明しながらのデモ授業

1. 本コースの目的と概要の説明
2. デモ授業 (グループ討議、クラス討議)

ケース「小石原焼」 テーマ「地域ブランド化」

福岡県の中山間地域にある東峰村に、小石原焼という陶器の里がある。その中の皿山地区の有志が自地域の紹介用に作成した「皿山マップ」を取り上げながら、地域内での競争と協働、地域ブランド育成のための方法について考える。

第二セッション 4月24日(木)

ケース「株式会社 箔一」 テーマ「金箔という伝統産業におけるイノベーション」

第三セッション 5月1日(木)

ケース「丸亀商店街の再開発」 テーマ「商店街のイノベーション、再生」

第四セッション 5月8日(木)

ケース「都濃ワイン」 テーマ「地域資源のブランド化と展開」

第五セッション 5月25日(木)

ケース「アサヒビール株式会社」 テーマ「戦略・マーケティング」

アサヒ「ドライ」の大成功により、シェアを一気に2倍に伸ばすことが出来た。なぜこれまで低迷を続けてきたアサヒビールが一気に攻勢に出ることができたのであろうか。その成功要因を探ると共に、今後アサヒビールが強敵キリンの反撃を受けながら、如何なる戦略を立てて実行していくべきかを考える。