講座基本情報	
講座名称	地域産業の開発と運営～面的スケールアップのケーススタディ～
講師名	後正武

講座イメージ	
時間数	約４時間（イントロダクション、ユニット×4、まとめ）
時間割	・イントロダクション ・ユニット１　ケーススタディの考え方と池田町　ワイン物語の紹介 　「ケースという考え方」－ハーバード・ビジネススクールのケース・メソッドについて 　学ぶことと考えること 　池田町物語 　参考資料について ・ユニット２　「池田町」を検討するための参考となる概念、考え方について（例示） 　事業のライフサイクル 　イノベーター理論、市場のセグメンテーション 　事業の３Ｃ、ビジネス・システム 　７Ｓのフレームワーク 　戦略的自由度の考え方、数字の取り扱いについて ・ユニット３　創業期から成長期（解答編１） 　解答編１　要点 　町営のワイン事業がなぜ成功したか 　数字の取り扱い ・ユニット４　成熟期と現在の課題（解答編２） 　バブル期の低迷 　新しい戦略と組織運営体制 ・まとめ
試験方法	ユニット毎の確認テスト（択一問題）および、ディスカッションにおける発言数と講義受講
合格判定基準	ユニット毎の確認テストで平均 70%以上の合格及び、講座毎のディスカッション最低発言回数、70%以上の講義視聴状況で評価を行い、講座修了を判定する

講座の特徴及び関連スキル
本講座の特徴 　地方創生の実施主体者の視点から、事業戦略の策定その事業化に必要なスキルと意志をあきらかにし、総合プロデューサーとして必要な数字を見る力、事業創出後の不確実性への対応方法の習得そして、をサポートします。 　ユニット１では、第３者の立てた計画を市場環境、あるいは実施主体の実行能力を無視して、単に遂行しようとするマインドセットに対して警鐘を発します。結果を重視し、当初の計画も随時見直しながら適切な判断を下すために組織として必要なこと、意思決定者として必要なことを明らかにします。 　ユニット２、３では池田市の町営ワインのケースを例にして、マクロの数字から実施主体として意味のあるメッセージをどのようにして読み取るのか、それをどのように経営判断に結びつけるのか、また事業創出後に成長軌道に乗り切れないときに、どのようにして事業として成り立たせるのか、商流分析、ビジネスシステム、官民協力、マーケットセグメンテーション等の要素を含めながら、統合した考え方を提示します。 　ユニット４ではこのケースからの学びを基に身の回りの事業のタネ、その実施主体である地域の企業について分析を行い、また実施主体になった場合にはどのように判断していくのか、自分事として考える際のポイントを把握します。 **関連スキル** 　基盤編の各科目を実際の事業判断に使えるようにすることを目指すため、本講座受講に当たっては、基盤編の主要講座を修了していることが望ましいと考えます。

受講で得られる知識・スキル・コンピタンス
・事業実施にあたっての意思決定力、事業創出のマインドセット ・マクロデータから自社の戦略への意味合いを導くスキル ・マーケティング、データ分析、組織設計などの個別の専門性を統合して結論に導く力（統合力） ・事業戦略立案とその事業化、実施のための組織設計力

講師紹介
後正武 ビジネス・ブレークスルー大学大学院専任教授 東京大学法学部卒業。ハーバード大学経営大学院にて MBA（ディスティンクション）取得。新日本製鐵、マッキンゼー・アンド・カンパニー（プリンシパル・パートナー）、ベイン・アンド・カンパニー取締役副社長／日本支社長を経て、1996 年東京マネジメントコンサルタンツを設立し現職。ほとんど

の産業分野において全社戦略-実行プログラムにいたる一連の組織課題を手がける。『経営参謀の発想法』『論理思考と発想の技術 』『意思決定のための分析の技術』『あまりにやさしい会計の本』など著書多数。