

■ 受講に際して、ご準備いただくこと

1) 午前の部: データマーケティング講義について

ご自身のパソコンをご持参ください。
 また、ご持参いただくパソコンにExploratory社のソフトを講義開始(11月7日(土))までにインストールをお願いします。インストール方法は「OIAデータマーケティングについて～講座目標と予習について～」P15以降をご参照ください。

2) 午後の部: 経営知識の習得と実践のケーススタディについて

毎回、次回ケーススタディに関する課題が出されます。それを事前に準備して講座に出席いただきます。
 また、自社の課題にもとづくケーススタディも実施します。ご自身で当日のテーマに関連する自社の課題を抽出していただき、外部へ出せる範囲内のデータ等をご準備ください。

3) 受講生プロフィールの作成について

講師の講義運営を円滑にするために、受講生の方々のプロフィール(氏名、年齢、会社名、所属、役職、趣味、特技など)を教えてくださいたいと考えております。
 フォーマットをメールで送信しますので、そのフォーマットに必要な事項を入力いただき、入力したファイルを事務局(E-mail: oia@otemon.ac.jp)まで返信ください。

4) Facebookアカウントの作成およびグループへの参加について

Facebookにて、『OIA「理論と実践プログラム」第1期生』のグループを立ち上げました。
 受講生間の情報共有はもちろんのこと、事務局からのお知らせ、講師とのコミュニケーションの"場"として活用していきたいと考えております。
 ぜひとも、アカウントを作成していただき、『OIA「理論と実践プログラム」第1期生』への参加をお願いいたします。

■ 修了に際して

6日間のプログラムの履修及び課題レポートの合格による修了認定書を授与します。
 その後、修了者に対し、事後アンケートを実施し、成果の検証を行います。

■ 早稲田大学「WASEDA NEO」のご利用について

本プログラムの参加者は、早稲田大学が運営する「WASEDA NEO」のラウンジ利用、ならびに講座の受講が可能となります。
 利用規約等「WASEDA NEO」のご利用につきましては別紙資料をご参照のうえ、ご活用ください。
 ※なお、会員証発行に際して、本人確認のための顔写真(データ化したもの)をご準備いただく必要があります。

◆ お問い合わせ先

大阪城イノベーションヒルズ・アカデミー
 追手門学院大学内 事務局 TEL072-641-9723 E-mail: oia@otemon.ac.jp

OIA

Osaka Castle Innovation Hills Academy

大阪城イノベーションヒルズ・アカデミー

理論と実践プログラム

受講生用説明書

コロナ禍で経済社会は停滞しているのでしょうか？ そうではありません。
 実はこれまでの仕組みを組み替えなければならない、大きな変化が進行していることを見落とすことはできません。
 本格化するデジタル・トランスフォーメーション(DX)、広く深く浸透するダイバーシティ、スピードを速めるマーケットの変質、グローバルとローカルの両方から押し寄せる競争圧力など、どれを取っても企業にはあまりに重大な現実ばかりです。この新しい現実のなかで経営をリードするには、目線の高い一皮むけた経営人材が必要です。
 このプログラムでは、受講者が自らの殻をやぶって、現実を直視し、次代の経営リーダーへと成長することを目指します。

目的

- 最先端のIT技術を学び高度な経営知識の修得とその実践能力を錬磨する。
 そのために、
- ①AIを駆使したデータサイエンスによる経営課題の解決技術の獲得
- ②高次な経営知識の修得
- ③実務者を交えた深いケース分析と徹底した討議による実践的で論理的な思考の確立を目指す。

開催日と開催場所

- 第1回:2020年11月7日(土):ホテルグランヴィア大阪(大阪市北区梅田3丁目1番1号)
- 第2回:2020年11月28日(土):追手門学院大学茨木総持寺キャンパス(茨木市太田東芝町1番1号)
- 第3回:2020年12月12日(土):茨木商工会議所(茨木市若倉町2-150 立命館いばらきフューチャープラザ1F)
- 第4回:2020年12月26日(土):追手門学院大学茨木総持寺キャンパス(茨木市太田東芝町1番1号)
- 第5回:2021年1月16日(土):茨木商工会議所(茨木市若倉町2-150 立命館いばらきフューチャープラザ1F)
- 第6回:2021年1月30日(土):ハートンホテル北梅田(大阪市北区豊崎3-12-10)

(※開催場所は、状況に応じて変更する場合がございます。)

タイムスケジュール(目安)

- 8:50 集合
- 9:00 データマーケティング講義
- 12:30 休憩
- 13:30 経営知識の習得と実践講義
 - ・講義概要説明
 - ・テーマに関する学問上の位置づけ説明
 - ・講師による体験講義
- 15:00 休憩
- 15:30 グループケーススタディ
 - ・ケーススタディ1 (事前に提示した課題のもとづく検討)
 - ・グループ毎の発表～総評
- 17:30 テーマに関する学びの深め方
 - ・参考文献紹介
 - ・今後の学び方解説
- 18:30 個人が解決したいテーマのケーススタディ
 - ※軽食等を取りながら実施する
 - ・ケーススタディ2 (個人が解決したい課題の検討)
 - ・数名の発表～フリーディスカッション

データマーケティングの概要

専門的な数理モデルの構築やプログラミングのプロフェッショナルを目指すものではなく、ビジネスマンとして必要な統計学・AI・機械学習の基礎知識を習得したうえで

🎯 もっとも効果的かつ効率的に 🎯 データに潜む課題を発掘し 🎯 最適と思われる解を導き
 経営の意思決定をサポートすることができるようになることを目指します。

Ex) ランダムフォレスト、線形回帰モデル、ロジスティック回帰モデル、クラスタリング
 講師:福岡工業大学 藤岡寛之教授、山口大学 加藤真也准教授、追手門学院大学総務部長 渡辺圭祐

Day1	Exploratoryの基本的な使い方を理解しよう	実際のマーケティングデータを使いながら、探索的データ分析の考え方やプロセスを理解するとともに、基本的なチャートの作成方法と分析視点を身につけます。
Day2	RFM分析を通じたデータマーケティング的思考の基礎を体感しよう	実際のマーケティングデータを使ったRFM分析を通じて、データラングリング(データをきれいな形に整える)等の具体的な手順を踏まえながら、マーケティングの分析手法を身につけます。
Day3	ビジネスで最もよく使う「相関分析」を駆使できるようになる	実際のマーケティングデータを利用しながら、「売上増加に貢献する要因は何か?」という課題について、相関と因果を理解しながら、相関分析などを駆使して解を導き出す手法を身につけます。
Day4	社内マーケティングを実施して、自社に潜む隠れた問題点をあぶりだそう	自社におけるアンケート調査結果を利用しながら、エンゲージメント分析をすることで、組織の発展を阻害する社内の問題点を見える化し、根本的な組織改革の糸口を見つけていきます。
Day5	AIを使ったデータマーケティングを実際にやってみる	機械学習の一つである「ランダムフォレスト」を使いこなすことで、ビジネス上の様々な相関関係を明らかにしたり、ビジネス上の様々な課題の解を予測したりする手法を身につけます。
Day6	さらにAIを使いこなしてみる	機械学習の一つである「クラスター分析」を使いこなすことで、人間の力では見つけることのできない未知の知見や隠れたインサイトを発見し、ビジネスにおける新たな手掛かりを得る手法を身につけます。

経営知識の習得と実践(高度な経営知識の習得とその実践能力育成)の概要

6人の追手門学院大学客員教授(社会人講師)と九州大学MBAを立ち上げた九州大学名誉教授塩次先生のコラボレーションによって、理論と実践を同時に学ぶ全6回のプログラムです。

	テーマ	学びの内容
第1回	会社とは何か ～企業の価値創造～	会社の基本原理、資本主義経済のしくみ、企業の価値創造
第2回	ロジカルシンキング ～経営課題解決の知の技法～	クリティカル・シンキングの理解、ソリューションへ導く仮説思考、ソリューションへ導く知の技法
第3回	経営戦略を見極める ～戦略の分析から展開へ～	戦略的な分析に用いられる技法の点検、分析手法の基本原理と各手法の限界理解、成功戦略の理論と事例
第4回	人を動かす、組織が動く～現代のリーダーシップ～	リーダーシップの理解、モチベーション形成、組織論
第5回	会社の価値を分析する ～数字で会社の価値を把握する～	会社の価値認識、決算書類の構造理解、資本市場で評価される会社の価値指標
第6回	目線をあげる～経営をリードするには～	経営トップの役割理解、会社の階層構造、リーダーの哲学

第1回:2020年11月7日(土) 講師:島田 太郎 氏 (株)東芝 執行役上席常務 最高デジタル責任者 東芝データ(株) 代表取締役CEO)

1. 会社の基本原理はなにかを考える。会社は資本主義にも共産主義にもある。しかし、会社の目的と仕組みは大きく異なる。なぜ資本主義経済の会社は優れているのか、その理由を会社の仕組みを点検して明らかにする。
2. 会社は誰のものかを考える。社長は何をしているのか?株主や金融機関と会社はどのような関係にあるか?企業の仕組みを通してこの疑問を考えてみる。
3. 小さな市場で成長し続ける会社の話、トップの混乱が会社を潰した事例などを紹介する。

第2回:2020年11月28日(土) 講師:小林 浩 氏 (株)リクルートマーケティングパートナーズ 「カレッジマネジメント」編集長)

1. 問題の解決や価値創造の打ち手(クリティカル・シンキング)を理解し、ソリューションを導く仮説思考を学び、ロジカルシンキングを自分のものにする。
2. グループ討議を通じてクリティカル・シンキングによる経営課題(事例)の解決を行う。続いて、グループで解決策をアクションプランに構造化する。
3. ソリューションを導く知の技法をストーリーとしての経営戦略に照らして学びとる。

第3回:2020年12月12日(土) 講師:別府 幹雄 氏 (コニカミノルタ(株) 関西支社支社長)

1. 戦略的な分析に用いられる技法を点検する。日常的に使用している5フォーズ、PEST、SWAT、4Pや4Cなどを支えている基本原理と各技法に潜む限界を理解する。
2. 戦略への展開を考察する。成功をおさめている戦略をつらぬく論理を問い直す。バカな戦略がなぜ成功し、また失敗しやすいのか、などを課題としていくつかの事例を分析する。

第4回:2020年12月26日(土) 講師:布施 努 氏 (株)Tsumomu FUSE, PhD Sport Psychology Services 代表取締役)

1. リーダーシップの極意を押さえ、現代社会が必要とするリーダーシップを考える。あわせて組織が機能するモチベーションの実態も取り上げる。
2. 組織が動くよいリーダーとよいリーダーシップはどうすれば実現できるのか?構成員が自発的に頑張る組織や燃える組織はどうすれば生まれるのか?を考える。
3. リーダーシップが機能している事例を紹介する。

第5回:2021年1月16日(土) 講師:下村 正樹 氏 (三井物産(株) 中部モビリティ統括)

1. 会社の価値とは何かということについて、会社の3種類の計算書類の構造を明らかにする。それに基づいて、実際の会社を取り上げて、各自で価値分析を行う。
2. 資本市場で評価される会社の価値指標の意味を考える。M&Aなどケースを用いて考察する。

第6回:2021年1月30日(土) 講師:谷垣 雅之 氏 (マルシェ(株) 前取締役会長)

1. 経営をリードすることを理解する。すなわち、トップの仕事を分析して、トップのリーダーシップを考察する。そしてミドルとなりが異なるのかを考える。
2. 関西の経営者を取りあげて、そのリーダー像に迫る。
 - ① 事前課題として、各自の業界で発生した不祥事事例を事前に調査し、発表の準備をする。全員で発表、議論。
 - ② 講義「共有価値の創造について～食に関する社会的課題とCSV事例～」
 - ③ CSVの視点から①の課題について議論を行う。