



お客様各位

## フロンティア・ビジネススクール(講師派遣型講座)のご紹介

2020年9月

フロンティア・マネジメント株式会社  
フロンティア・ビジネススクール

---

# 目次

---

1. フロンティア・ビジネススクール(以下FBS)の特徴
2. 講師派遣型講座 カリキュラム構成(2020年9月1日現在)
3. ケーススタディの特徴
4. 生み出したい人材像
5. 外部専門家との協働

## Appendix

- ・ FBSが実現したいこと
- ・ FBS講義の流れ(イメージ)
- ・ ご参考資料:ご利用企業様
- ・ お問い合わせ先

# 1. フロンティア・ビジネススクール(以下FBS)の特徴

- 超実践型ビジネススクール
- 戦略頭脳を持ち実務に長けた「攻めの経営企画」ができるコア人材を対象に、凝縮された経営エッセンスを短時間で効率的に学べるカリキュラムを提供します(1講座/3時間~5時間)。



第一線で活躍する弊社  
現役コンサルタントが  
講師



経営学から法務・会計など、  
深く広い知見を活かし、  
総合的な判断力を育成



実際にコンサルタントが  
取り組んだ事例から、  
問題解決のノウハウを  
学ぶ

◎こんなお悩みを抱えている企業様に、ぜひご参加いただきたい講座です。

- ・意思決定・戦略執行時の適切な判断基準を持ちたい
- ・外部専門家と連携し付加価値の高い戦略を立案・執行したい
- ・複雑化、高度化する経営課題を多様な専門性・手法で解決したい
- ・現役コンサルタントやM&A実務家による直接指導を受けたい

## 2. 講師派遣型講座 カリキュラム構成（2020年9月1日現在）

|                                 | 講座名   | 講座内容               | 科目の選び方(推奨) |          |           |           |                                       |
|---------------------------------|---|--------------------|------------|----------|-----------|-----------|---------------------------------------|
|                                 |   |                    | 経営企画に携わる方  | M&Aに携わる方 | 新規事業に携わる方 | 海外事業に携わる方 | 事業戦略・事業改革に携わる方                        |
| M&A                             | M&A<br>～成長を実現するためのM&A～  | 講義中心 5h            | ●          | ●        | ●         | ●         | ○                                     |
|                                 | デュー・ディリジェンスの実務<br>～バイサイドとしての初期考察を体験～                          | 事前課題<br>グループワーク 3h | ●          | ●        | ●         |           |                                       |
|                                 | ディールマネジメントの実務<br>～ディールプロセスの全体像をつかみ交渉ポイントを把握～                  | 事前課題<br>グループワーク 3h | ●          | ●        | ●         |           |                                       |
|                                 | PMIの進め方【基本編】(Post Merger Integration)<br>～M&Aの成功確率を高めるPMIとは?～ | グループワーク 3h         | ●          | ●        |           | ●         |                                       |
|                                 | クロスボーダーM&Aの実務概論<br>～基礎概論から実践演習まで～                             | グループワーク 3h         | ●          | ●        |           | ●         |                                       |
|                                 | 再生M&A(買い手側)の実務<br>～コロナ後に増加する再生M&Aの巧者になろう～                     | グループワーク 3h         | ●          | ●        |           |           |                                       |
| 経営戦略                            | 経営戦略の概論と実践<br>～変化適応型戦略のすすめ～                                   | 事前課題<br>グループワーク 4h | ●          |          | ●         | ●         | ●                                     |
|                                 | 戦略遂行<br>～如何に戦略を実行するか～   | 事前課題<br>グループワーク 3h | ●          |          | ●         |           | ●                                     |
|                                 | コスト構造改革<br>～構造改革の落とし穴にはまらぬために～                                | 事前課題<br>グループワーク 3h | ●          |          | ○         |           | ●                                     |
|                                 | 既存事業強化<br>～成熟・衰退市場でのシェア拡大戦略の実践～                               | 事前課題<br>グループワーク 3h | ●          |          | ●         |           | ●                                     |
|                                 | 新規事業参入<br>～立ち足はかかる3つの壁とその攻略法～                                 | 事前課題<br>グループワーク 3h | ●          | ○        | ●         |           | ●                                     |
|                                 | 事業撤退<br>～ポートフォリオ再構築のための戦略的意思決定～                               | 事前課題<br>グループワーク 3h | ●          |          | ○         |           | ●                                     |
| 中期経営計画の作り方<br>～"画餅"にしないためのポイント～ | 事前課題<br>グループワーク 3h  | ●                  |            | ○        |           | ●         |                                       |
| 経営管理                            | 経営管理とコーポレート・ガバナンス<br>～ガバナンス不全に陥る組織とは～                         | 事前課題<br>グループワーク 3h | ●          |          | ○         |           | ●                                     |
|                                 | 海外市場進出と海外拠点・海外子会社管理<br>～中国のケーススタディより成功と失敗の違いを学ぶ～              | 事前課題<br>グループワーク 3h | ●          | ○        |           | ●         |                                       |
| コンサルティングスキル                     | 戦略コンサルタントの仕事術<br>～戦略コンサルの思考回路を学ぶ～                             | グループワーク 3h         | ●          |          |           |           | コンサルタントのノウハウを学びたい方<br>ビジネススキルアップをしたい方 |
|                                 | 戦略コンサルタントの問題解決力<br>～明日から使える仮説思考～                              | 事前課題<br>グループワーク 3h | ●          |          |           |           |                                       |
|                                 | 戦略コンサルタントのコミュニケーション力<br>～情報をどう捉え、どのような示唆を得るか～                 | 事前課題<br>グループワーク 3h | ●          |          |           |           |                                       |
|                                 | 戦略コンサルタントの経営総合力<br>～制約条件下でのリアルな意思決定戦略～                        | 事前課題<br>グループワーク 3h | ●          |          |           |           |                                       |

Zoomによる  
オンラインでの講義も  
承ります

### 3. ケーススタディの特徴

- フロンティア・ビジネススクールの強みは、各講師が自ら開発したケース・スタディにあります。



『FBS』のケーススタディの特徴

『FBS』のケーススタディ例

#### ①講師自らが経験した事例を参考に作成

- ✓ 海外のビジネススクールが作成した「海外企業」を取り上げたケースでなく、フロンティア・マネジメントのコンサルタント／アドバイザーが経験した事例を参考に、ケースを作成

#### ②ケーススタディを通じて出る受講生の疑問に、講師が「リアルタイム」の解を提供

- ✓ FBSのケースは基本的に各講師が実践・体験した事例であるため、受講生の疑問・悩み・課題に対し、より現実的な示唆を提供することが可能

- A社(中堅商社)
- 複数の非関連事業を主力とする
  - 国内市場の縮小や顧客の海外進出等に伴う需要の減少により、業績が悪化
  - 生き残りのため、コスト削減など事業構造改革を求める声が社内で高まる
- 事業ポートフォリオの見直しと、ビジネスモデルの変更を中心とする改革を実施
- 事業構造改革は単なるコスト削減ではなく、事業ポートフォリオなど経営の根幹を見直すという俯瞰的な要素が必要
- どのような視点・方法が求められるかを、クラスにおいて討議・講師がコンサルティング経験をもとに総括

## 4. 生み出したい人材像

- 『フロンティア・ビジネススクール』の受講により、受講生とその所属企業は、以下のようなメリットが得られると自負しています。



### 『FBS』受講によるメリット

#### ①書籍・大学の授業だけでは足りないものを補う

- ✓ 書籍の知識と、現場の課題を埋める知見を補う

#### ②事業での意思決定・戦略執行時の判断基準を補う

- ✓ 戦略策定・執行等における判断基準などを明確にすることで業務改善に貢献

#### ③受講生の所属するチームに不足するノウハウを補う

- ✓ FBSで学んだノウハウを受講生が社内で活かすことで、部門・チームの業務執行に貢献

#### ④(受講生の)自信を補う

- ✓ 知見・ノウハウの活かし方を知り、自信をつける

## 5. 外部専門家との協働

- 入門講座の受講を通じ、受講者は外部専門家との「共通言語」を習得できます。
- 将来的に外部専門家を「使いこなせる」人材が社内に育ち、より付加価値の高い戦略立案・執行が可能となります。

### FBS受講による人材の変化

外部専門家の言っていることが分かる！伝えたいことが伝わる！



#### 入門講座受講の効果

- 外部専門家との「共通言語」(専門用語や考え方)を習得できる
- コミュニケーション上の課題を解消できる

社内外のリソースを活用し、付加価値の高い戦略を立案、執行できる！



#### 実践講座受講の効果

- 外部専門家を「使いこなせる」ようになる
- 社内外のリソースを活用し、より付加価値の高い戦略立案や執行が可能になる

## Appendix

- ・ フロンティア・ビジネススクール(以下FBS)が実現したいこと
- ・ FBS講義の流れ(イメージ)
- ・ ご参考資料:ご利用企業様
- ・ お問い合わせ先



## フロンティア・ビジネススクールが実現したいこと

- 「フロンティア・マネジメントの知見・ノウハウを当社の人材育成に活かしてほしい」とのお客様のご要望を踏まえ、超実践型ビジネススクールというコンセプトのもと、「明日から現場・会社で使える」知識・ノウハウを提供します。
- 凝縮された経営エッセンスを短期集中で伝え、戦略頭脳を持ち実務に長けた「攻めの経営企画」ができるコア人材を育成します

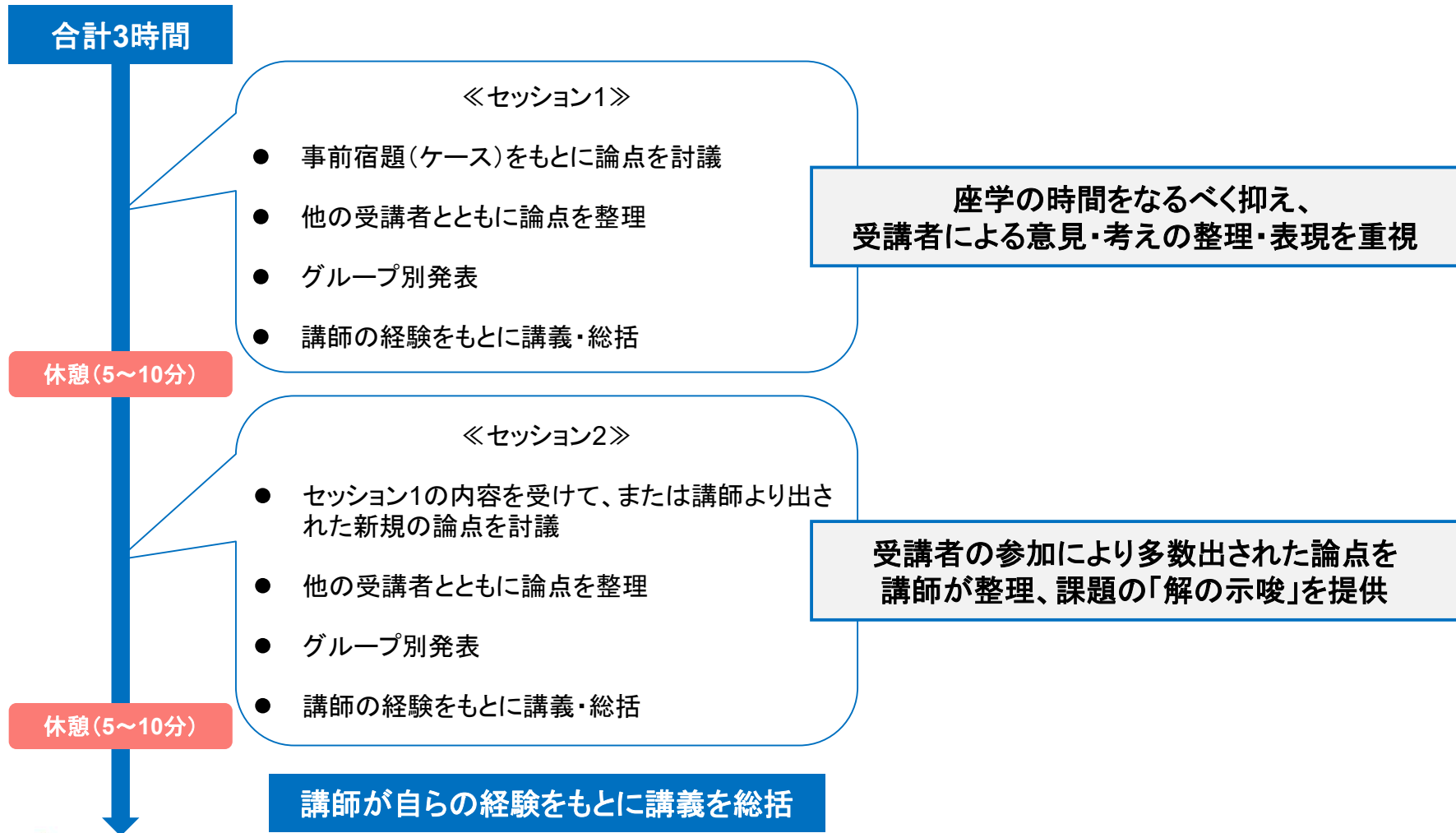


- 複雑化、高度化する自社の経営課題を解決するためのスキルを社内の人材に身につけてほしい
- スクール参加者には受け身でなく主体的に、「実際に役立つ」スキルを学んでほしい
- 日々業務が忙しいので、仕事と両立できるカリキュラムが望ましい

- 経営企画・事業企画を担う(目指す)若手・中堅にターゲットを絞る
- 現役コンサルタントが講師となり、現実に企業で起きた事例を参考にしたケーススタディを実施することで、受講者主役の体感型講義を展開し、主体的に学べる
- 短時間で効率的に学べる

## FBS講義の流れ(イメージ)

- FBSの講義は、座学中心ではなく、受講者が積極的に参加することで「考えの整理」「論点の明確化」を促進すると同時に、講師の経験による学びの提示により、課題解決のための示唆を得ることを目的とします。



---

## ご参考: フロンティア・ビジネススクールご利用企業様

---

業種を問わず、多くの企業様にご利用しております。

旭硝子株式会社

伊藤忠商事株式会社

株式会社NTTドコモ

カゴメ株式会社

KDDI株式会社

コニカミノルタ株式会社

小林製薬株式会社

GMOアドパートナーズ株式会社

J.フロント リテイリング株式会社

株式会社ジュピターテレコム

住友商事株式会社

西部ガス株式会社

大和ハウス工業株式会社

中部電力株式会社

株式会社ティップネス

株式会社デンソー

株式会社東芝

東洋紡株式会社

東レ株式会社

長瀬産業株式会社

名古屋鉄道株式会社

株式会社日本触媒

日鉄住金物産株式会社

日本たばこ産業株式会社

株式会社村田製作所

ハウス食品グループ本社株式会社

パナソニック株式会社

株式会社日立システムズ

株式会社日立製作所

株式会社吉野家ホールディングス

※掲載許可をいただいた企業様の一部をご紹介します

---

## お問い合わせ先

---



フロンティア・マネジメント株式会社  
フロンティア・ビジネススクール

〒106-6241 東京都港区六本木3丁目2番1号  
住友不動産六本木グランドタワー41F

TEL: 03-6862-8341  
MAIL: [FBS\\_info@frontier-mgmt.com](mailto:FBS_info@frontier-mgmt.com)  
<http://www.frontier-mgmt.com>