

【2日間】 プログラム内容に関するお問い合わせ：kaisou@jma.or.jp もしくは 03-3434-1955

PBS
39
アドバンス
コース



講師 橋詰 徹
橋詰事務所 代表

定員 24名
(1開催1社4名まで)
開催場所により定員数が異なる場合があります。

詳細は

JMA 100129

検索

事業戦略実践力 養成コース (PBS)

このような方におすすめです

- 部長および部長候補者、ビジネスモデル手法で戦略を学びたい方

ねらい

1. 事業の成長革新、事業競争力の再構築に向けた戦略策定を講義・演習を通して修得

事業戦略を事業戦略だけで議論するのではなく、戦略を担保するビジネスモデルに焦点をあてることにより、業務プロセスやコスト構造といった現場レベルに近い議論を展開します。

2. 注目すべきビジネスモデル変更による競争優位確立視点をケーススタディを通して発見

戦略の知識よりも、どういうビジネスモデルにすると競争優位性を発揮することができるのかという、発想や着眼点を鍛えることを重点に議論を展開します。

特 長

1. 独自の提供価値創出を軸足にした基本戦略策定

- 経営資源配分、製品市場戦略の再構築をふまえて、事業成長のための基本方向を決めます。
- 業務プロセスやコスト構造を含めた実践的な戦略を考えていきます。

2. 注目すべきビジネスモデルの分析

- 価値創造プロセス革新を軸にした新たなビジネスモデル構築の観点をおさえていきます。

3. ビジネスモデルを変えて競争優位を確立する

- 顧客満足再現プロセス構築を考えます。
- 顧客が違いを認める独自価値創出について扱います。

4. 研修参加者相互の議論・啓発

- 異業種の方々との議論により、新しい発想や視野の拡大が図れます。

会期・受講形態(会場)

※都内近郊会場(詳細は決まり次第、「JMAマネジメントスクール」にてご案内いたします)

2024年 1月18日(木)～19日(金)※会場(東京)

8月22日(木)～23日(金)※会場(東京)

2025年 2月 6日(木)～ 7日(金)※会場(東京)

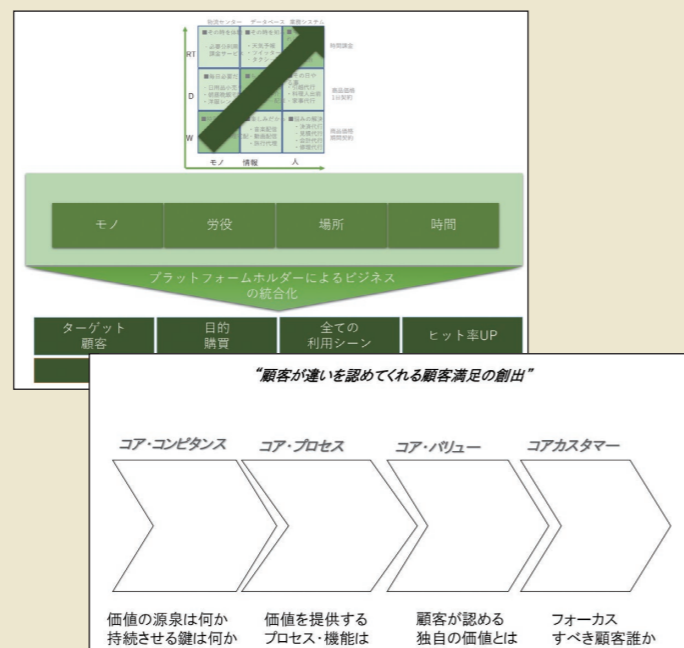
開催時間 【2日間とも】10:00～17:00

参加料(税込)

日本能率協会法人会員	108,900円／1名
上 記 会 員 外	121,000円／1名

※本事業開催最終日の消費税率を適用させていただきます。
※参加料にはテキスト（資料）費が含まれております。
※昼食の提供はございません。（各自でご用意ください）

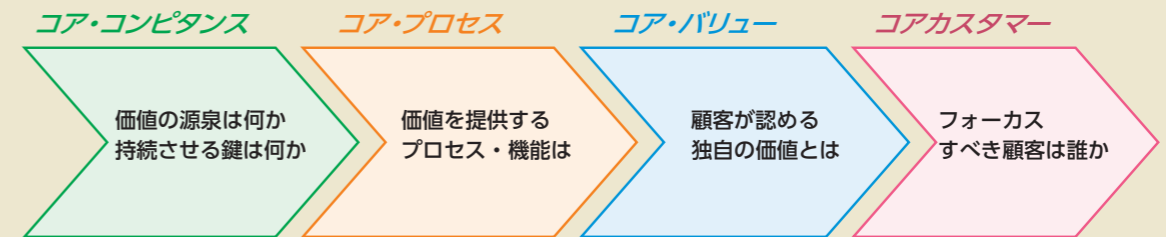
一部テキスト紹介



プログラム概念図

＜顧客が違いを認めてくれる顧客満足の創出＞

ビジネスモデルの記述 誰に・何を・どのように



＜ビジネスモデル研究＞

	ターゲット	販売手数料	収入源	差別化 ポイント	売上	創業理念
大手通販A社	B2C	8%~45%	手数料 広告収入	豊富な品揃 検索ヒット率 購入頻度 UPの仕組	860億ドル (2012)	徹底した 顧客主義
B社	B2C B2B	B2C⇒1% B2B⇒無料	広告収入	取引自由度	1600億ドル (2012)	スモール ビジネスを 助ける
C社	B2B	購入金額に 応じて掛率が 異なる	手数料	納期翌日	2767億円 (2015)	オフィスの 「ワンストップ ショッピング」と 「時間を約束した サービスの提供」
D社	C2C	3.5%	手数料	コミュニティー 参加の しやすさ	約28億ドル (2016)	「クラフトとしての コード」という エンジニアリング文化

プログラム

<休憩時間 12:00~13:00(予定)>

<p>時間</p>	<p>2 日 目</p>
<p>10:00</p>	<p>10:00</p>
<p>テーマ：新たな成長ベクトルを定める</p>	<p>テーマ：ビジネスモデル研究</p>
<p>1 オリエンテーション</p>	<p>5 ビジネスモデルを読み解く</p>
<ul style="list-style-type: none"> 自己紹介（経営重点課題と研修への期待） 顧客創造時代の事業戦略 成長革新のためのビジネスモデル構築 	<ul style="list-style-type: none"> ネット通販のビジネスモデルを読み解く ファストフード産業のビジネスモデルを読み解く
<p>2 事業戦略とは</p>	<p>6 ケーススタディ</p>
<ul style="list-style-type: none"> 経営戦略の枠組み 事業環境変化の把握（変化を知る） 戦場を決める（製品・市場） 	<ul style="list-style-type: none"> 精密機械メーカーのケーススタディ 演習 大手通販会社のケーススタディ 演習
<p>3 基本戦略を定める</p>	<p>7 ビジネスモデルを企画する</p>
<ul style="list-style-type: none"> 製品市場戦略の策定 演習 12億拡販戦略 経営資源配分 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスモデル企画のポイント ビジネスモデル検討手順
<p>演習 PPM（Product Portfolio Management）分析</p>	<p>8 まとめ（ビジネスモデル開発のポイント）</p>
<p>4 ビジョン・目標を描く</p>	<ul style="list-style-type: none"> 「流れ」を企画する モデルを絵にする モデルを実現する新たな行動開発
<ul style="list-style-type: none"> 成長戦略ベクトルの設定 あるべき姿と目標を描く <p>17:00</p>	<p>17:00</p>

※プログラム・スケジュールは変更することがありますのでご了承ください。