

～事業戦略の基本プロセスと考え方を 実務で使える形で身につける～

事業戦略基礎セミナー

対象

- 事業戦略を策定する立場の方
- 中期経営計画を立案する立場の方
- 新規事業の立案を推進する立場の方
- 経営企画部、事業企画部に異動された方
- 事業戦略に関する基礎を学びたい方

本セミナーのねらい

- 本セミナーは、事業戦略とは何か、なぜ必要か、成功のポイントとは何か、どのように戦略立案するのかについて学び、企業内で戦略を立案できる人材を増やすことを狙いにしています。
- 本セミナーでは、事業戦略を立案するための手順や基礎的なフレームワークを学び、実務で活用できる人材を育成します。

本セミナーの特長

- 現役の戦略コンサルタントが、実際に企業で活用している基礎的なフレームワークを、初めての方にもわかりやすく解説します。
- 演習やケーススタディの時間が多く、学んだ戦略立案の考え方を、実務で活用するときのポイントを理解できます。
- 様々な企業の受講者どうしがグループディスカッションをすることで、視座を高め視野を広げることができます。

開催日時 2日間とも 9:30～17:00

2026年12月15日(火)～16日(水) 東京会場

講師 田村 健二氏
(株)経営革新ラボ 代表取締役 経営コンサルタント

参加料(税込) 法人会員：114,400円/1名
会員外：126,500円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。
※昼食の提供はございません。(各自でご用意ください。)
※法人会員ご入会の有無につきましては以下URLにてご確認ください。
<https://www.jma.or.jp/membership/>
※お申し込みページ内参加申込規定を確認・同意のうえお申し込みください。

参加者の声

- 戦略とは何かが明確に説明され理解できた。
- 具体的な事例紹介がありわかりやすかった。
- 戦略を考える上で必要なこと、手法が学べて良かった。
- 大変わかりやすいです。講師が気さくな方で良かったです。

プログラム

9:30～17:00 <昼休み 12:00～13:00>

1 戦略とは 講義

- ①戦略とは ②戦略の必要性
③経営活動における戦略の位置づけ ④戦略の3段階

2 戦略立案のポイント

- ①良い戦略と悪い戦略
②事業成長サイクルによる戦略の要諦
• ポジショニング戦略、競争戦略、ビジネスモデル戦略

成功企業から学ぶミニケース

- ①成長市場における「ポジショニング戦略」の要諦
②成熟市場における「競争戦略」の要諦
③衰退市場における「ビジネスモデル戦略」の要諦

3 事業戦略立案の進め方 講義

- ①事業のありたい姿
②事業環境の認識
• 市場・顧客・自社分析(3C分析)
• 競争環境分析(5フォース分析)
• 事業機能分析 • KFSの明確化、SWOT分析
③企業戦略(事業の構成) ④事業戦略(課題の設定)
⑤戦略オプション設定・評価 ⑥計画化

ケーススタディ

～ケース企業を題材にしたフレームワークの活用～

グループワーク

- ①事業の再定義
②事業ビジョン構想
ドメイン、売上・利益 人員数、製品・サービス構成
③ケース企業の内外環境認識
3C分析 5フォース分析
事業機能分析 SWOT分析、KFS明確化
④戦略オプション設定・評価
⑤戦略課題設定、計画化

発表・討議

代表グループによる発表
講師コメント

4 まとめ 発表・討議


※プログラム内容は、変更される場合があります。また、進行の都合により時間割が変わる場合がございます。あらかじめご了承ください。

申込・
セミナー詳細は

JMA100188

検索 



 経営革新を推進する
一般社団法人日本能率協会

Email : kaisou@jma.or.jp TEL : 03-3434-1955

◆裏面も
ご覧ください⇒