

良い戦略を立案するための 要諦を基礎から学ぶ

事業戦略基礎セミナー

参加対象

- 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

- オンライン 2025年 6月12日(金)～13日(土)
- 大阪開催 2025年 9月4日(金)～5日(土)
- オンライン 2025年 11月18日(火)～19日(水)
- 大阪開催 2026年 1月22日(金)～23日(土)

[時間] 両日とも 9:30～17:30

大阪開催会場

日本能率協会 関西事務所 研修室
(大阪市北区梅田)

オンライン開催 Zoom 配信

講師 (敬称略)

田村健二 (株) 経営革新ラボ 代表取締役
経営コンサルタント

- 参加料 ●法人会員…108,900円/1名(税込)
- 会員 外…121,000円/1名(税込)

■ プログラム 両日とも 9:30～17:30 (昼食時間 12:00～13:00)

※内容は、変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

<1日目>

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
 - ・K F S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

<2日目>

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 ④戦略オプション設定・評価
- ②事業ビジョン構想 ドメイン、売上・利益 ⑤戦略課題設定、計画化
- 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、K F S明確化

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

