

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、成功のポイントが何か、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としています。
- 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 [時間] 両日とも 9:30 ~ 17:30

- オンライン 2026年6月11日(日) ~ 12日(金)
- オンライン 2026年7月2日(日) ~ 3日(金)
- 大阪開催 2026年9月10日(日) ~ 11日(金)
- 大阪開催 2027年1月21日(日) ~ 22日(金)
- 名古屋開催 2027年2月8日(月) ~ 9日(火)

■開催会場

- 大阪開催 日本能率協会 関西事務所 研修室 (大阪市北区梅田)
- 名古屋開催 日本能率協会 中部事務所 研修室 (JR名古屋駅直結)
- オンライン Zoomによる配信

■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...114,400円/1名 (税込)
- 会員外...126,500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
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
- 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

