

コースNo.
13

成功するための経営戦略の策定とその実践

帆を上げ舵を取り、目標達成を実現する経営のシナリオづくり

対象者

経営者、経営幹部(候補者)

研修期間 平成30年6月25日(月)~6月27日(水) 3日間 研修時間 **21時間** 募集人員 **20名** 受講料 **31,000円(税込)**

● 研修のねらい

環境変化の激しいなか、中小企業が持続的に発展していくためには、他社との違いを明確にし、自社の優位性を獲得していくことが大切です。そのためには、自社の経営のシナリオともいえる経営戦略を打ち出し、その経営戦略をもとに経営を行い、かつ、環境の変化に合わせて経営戦略を柔軟に修正し続けていくことが必要だと言えます。

本研修では、経営のシナリオである経営戦略の意義やその策定プロセスを理解したうえで、実際に自社の経営戦略策定に取り組むとともに、経営戦略の継続的な修正手法や定着化の方法も検討し、自社にあった実行可能性の高い経営戦略策定プロセスを学びます。

● ポイント

- ① 実行可能性の高い身の丈にあった経営戦略を検討します。
- ② 自社にとって役立ち度100%の「使える武器」となる経営戦略をつくります。
- ③ 戦略を見直し続ける方法、社内への定着化の方法を身につけることができます。

● 持参資料

直近3期分の決算書、組織図、自社ガイド（理念等がわかるもの）等、演習に使用するための資料をご持参いただきます。（決算書をご持参できない方には、別途、演習用決算書をご用意します）

● カリキュラム概要

※カリキュラムは都合により変更する場合がありますので予めご了承ください。

月/日	時間	科目	内容	講師（敬称略）
6/25 (月)	10:20~ 10:30	開講式 オリエンテーション		株式会社 エム・イー・エル 取締役 佐藤 康二
	10:30~ 12:30	経営戦略の意義と その必要性	企業経営における経営戦略の位置づけとその必要性を考えます。 ◆企業経営と経営戦略の意義 ◆なぜ経営戦略が必要なのか ◆中小企業の経営と経営戦略 ◆理念、ビジョン、戦略の関係	
	13:30~ 18:30	具体的な経営戦略の 立案プロセス	中小企業にとって実行可能性のある経営戦略を、戦略論や複数のフレームワークの紹介も交えて、分かりやすく解説します。 ◆策定プロセスの理解 ◆思考のコツ、論理的に考えるために（演習） ◆経営戦略の基本（成長ベクトル、5フォース、3つの競争戦略、SWOT分析） ◆ドメイン（事業領域）の定義 ◆利益獲得の仕組み、付加価値創造の仕組み ◆クロスSWOT分析（演習） ◆成長シナリオの設計（アクションプラン）	
	18:45~ 20:15	交流会	受講者同士の懇親と情報交換	
6/26 (火)	9:00~ 12:00	自社の経営戦略の立案 (演習)	経営課題を抽出し、成功するための自社の経営戦略を作成します。 ◆経営理念とビジョンの確認 ◆外部環境・内部環境の分析 ◆SWOT分析 ◆ドメイン（事業領域）設定 ◆戦略課題の抽出（クロスSWOT分析） ◆今後の成長シナリオの設定 ◆アクションプランの設定	
	13:00~ 18:00			
6/27 (水)	9:00~ 12:00	効果的な運用方法と その定着化	経営戦略の継続が上手くいかないのはなぜでしょうか。継続して経営戦略を見直し、定着化を図るための方法を考えていきます。 ◆実行可能性を高める実践のコツ ◆失敗から学ぶ経営戦略（演習） ◆戦略の実行 組織づくり、人材育成の重要性 ◆継続化、定着化のための受け皿づくり、仕組みづくり ◆自社の経営戦略の見直し	
	13:00~ 16:00			
	16:00~ 16:20	終講式		

講師紹介



佐藤 康二（さとう こうじ） 株式会社エム・イー・エル 取締役

福岡大学商学部商学科卒業後、民間企業勤務を経て起業。その経験を活かして1995年に㈱エム・イー・エルに入社し、コンサルタントに転身。現在、同社取締役として企業の業績向上コンサルティングや組織活性化・人材開発の支援を行う。「なぜ人は本気で動かないのか」等の著作を含め、組織開発を通じた業績向上、売上アップをテーマに顧客接点の水準を高める価値づくりと、社員がイキイキ働ける職場づくりに注力。理念を重視したビジョン型経営を中小企業に導入し、目標設定と計画立案、その実行と進捗管理までを支援して多くの顧問先で業績向上を実現している。中小企業大学校をはじめ公的機関での研修講師としても豊富な実績を有する。