

不確実な時代だからこそ、顧客から選ばれる高収益な企業を目指す

自社の強みを最大限活かす！

# 経営戦略策定講座

# 人吉校

企業経営・経営戦略

## 研修のねらい

さらなる激動の時代に突入していく環境下で、中小企業が持続的に発展していくためには、自社の強みや特徴を最大限発揮し、他社との差別化を進め、優位性を築いていくこと（自社のブランド化）が重要です。そのためには、環境の変化に対応していくことが必要です。

この研修では、経営戦略の意義や戦略策定プロセスを理解した上で、現状分析の手法や戦略立案の進め方、自社のブランド化について、演習を交えて学びます。

また、インターバルを活用して、実際に自社の経営環境分析と戦略立案に取り組み、実行性のある経営戦略立案の進め方を理解します。

## 研修のポイント

- ☑ 自社の強みを活かした、実行可能性の高い経営戦略を検討します。
- ☑ フレームワークで自社のビジネスモデルを客観的に把握できるようになります。
- ☑ インターバルを活用して、実際に自社の経営戦略立案に取り組みます。

## 研修期間

2023年 【計4日間】  
 10/10火～10/11水  
 11/9木～11/10金

## 対象者

### 経営者・経営幹部・後継者

- ・ 経営戦略の策定手順を学びたい方
  - ・ 分析力や戦略策定力を高めたい方
  - ・ 自社の経営戦略をつくりたい方
- ※ 1社から複数名の参加を推奨します。

定員 20名

受講料 36,000円(税込)

## 会場

### 中小企業大学校 人吉校

熊本県人吉市鬼木町梢山1769-1

月日	時間	科目	内容
	9:15- 9:30	開講式・オリエンテーション	
10/10 火	9:30-11:00	経営戦略の意義とその必要性	企業における経営戦略の位置づけとその必要性を考えます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 企業経営と経営戦略の意義</li> <li>・ なぜ、経営戦略が必要なのか</li> <li>・ 破壊的創造・破壊的イノベーションとデジタルトランスフォーメーション（DX）</li> <li>・ 中小企業の経営と経営戦略</li> <li>・ 理念、ビジョン、ドメイン、戦略の関係</li> </ul>
	11:00-12:30	戦略策定プロセスと自社戦略の立案（演習）	中小企業にとって実行可能性のある経営戦略にするために、戦略論やフレームワークの活用の仕方を学びます。また、自社の経営課題を抽出して、経営戦略立案に取り組みます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経営戦略の基本と策定プロセス</li> <li>・ 環境分析とSWOT分析</li> <li>・ クロスSWOT分析（演習）</li> <li>・ 戦略的事業ドメイン（事業領域）を定義する</li> <li>・ ビジネスモデルを検討する</li> <li>・ 自社の強みを活かすブランディング（自社のブランド化手法）</li> <li>・ 自社のデジタルトランスフォーメーション（DX）を検討する</li> <li>・ 自社の経営課題の抽出と戦略立案</li> <li>・ ドラッカーによる事業分析と資源配分の考え方</li> </ul>
13:30-17:30			
10/11 水	9:00-12:30	戦略策定プロセスと自社戦略の立案（演習）	中小企業にとって実行可能性のある経営戦略にするために、戦略論やフレームワークの活用の仕方を学びます。また、自社の経営課題を抽出して、経営戦略立案に取り組みます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経営戦略の基本と策定プロセス</li> <li>・ 環境分析とSWOT分析</li> <li>・ クロスSWOT分析（演習）</li> <li>・ 戦略的事業ドメイン（事業領域）を定義する</li> <li>・ ビジネスモデルを検討する</li> <li>・ 自社の強みを活かすブランディング（自社のブランド化手法）</li> <li>・ 自社のデジタルトランスフォーメーション（DX）を検討する</li> <li>・ 自社の経営課題の抽出と戦略立案</li> <li>・ ドラッカーによる事業分析と資源配分の考え方</li> </ul>
	13:30-16:00		

### インターバル課題「自社の現状分析と経営戦略の検討」

前半での学びを活かして、自社の経営環境分析や経営課題の整理、将来の経営ビジョンの検討に取り組み、自社経営戦略案の立案に取り組みます。

11/9 木	9:30-12:30	自社の経営戦略のブラッシュアップ（演習）	インターバルで取り組んだ課題を基に、自社経営戦略のブラッシュアップに取り組みます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ インターバルの振り返り</li> <li>・ 自社経営戦略のブラッシュアップ</li> </ul>
	13:30-17:30	自社の経営戦略のブラッシュアップ（演習）	インターバルで取り組んだ課題を基に、自社経営戦略のブラッシュアップに取り組みます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ インターバルの振り返り</li> <li>・ 自社経営戦略のブラッシュアップ</li> </ul>
11/10 金	9:00-12:30	戦略実行と組織への定着化	経営戦略を実行し、継続して見直しを図り、組織に定着化させる方法を学びます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 実行可能性を高める実践のコツ</li> <li>・ 事例から学ぶ経営戦略</li> <li>・ 継続的な修正と組織への定着化のポイント</li> </ul>
	13:30-16:00	戦略実行と組織への定着化	経営戦略を実行し、継続して見直しを図り、組織に定着化させる方法を学びます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 実行可能性を高める実践のコツ</li> <li>・ 事例から学ぶ経営戦略</li> <li>・ 継続的な修正と組織への定着化のポイント</li> </ul>
	16:00-16:10	終講式（修了証書交付・アンケート記入）	

※カリキュラムは都合により変更する場合があります。予めご了承ください。

## 講師紹介(敬称略)



溝井&パートナー経営コンサルティング事務所  
代表

溝井 伸彰 (みそい のぶあき)

中小企業診断士。中小機構アドバイザー。広告会社などを経て、(株)ティビーシーでコンサルティング事業部長に就任。1999年に独立。事業戦略、マーケティング、営業、ビジネスモデル構築の支援を中心に、製造業・卸売業・サービス業など幅広い業種の中小企業、起業家にコンサルテーションを行っている。中小企業大学校のほか、東京電機大学、光産業創成大学院大学、産業能率大学などでも指導。「ドラッカーマネジメントを実践する会」を主宰。



中小企業大学の研修お申込みは

# WEB 申込みで カンタン! 便利に!

2023年度開講コースから、原則、WEB申込みとさせていただきます。  
中小企業大学のWEB申込みで、研修申込の簡略化や受講履歴などの確認ができます。

カンタン!

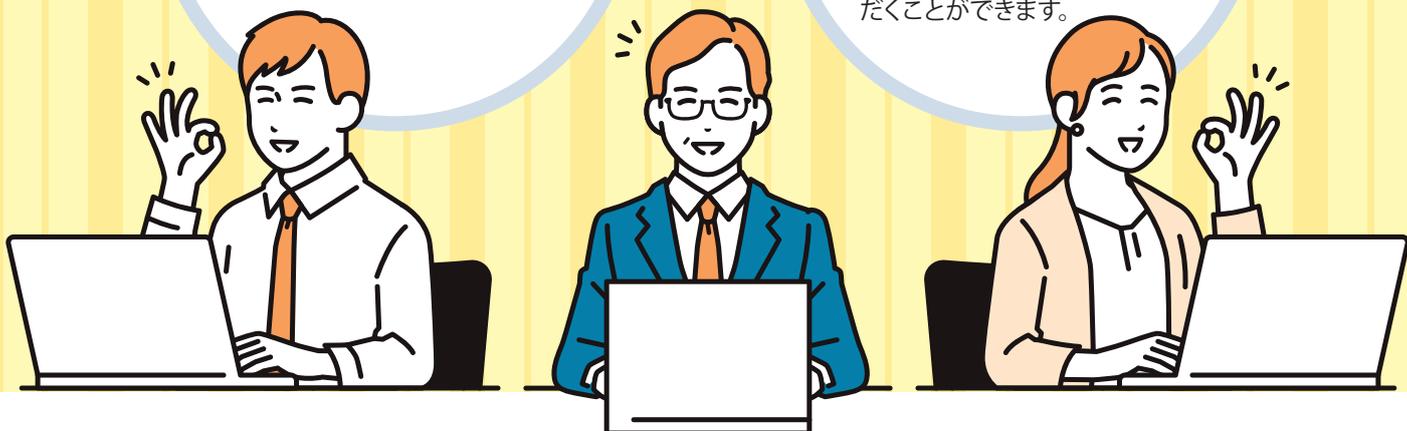
書類記入が  
不要になります

初回申込時にWEB企業IDをご登録いただくと、次回ログインから会社情報などが自動で入力され、研修申込を簡略化できます。

便利!

申込履歴の  
確認ができます

WEB申込みでお申込みをいただくと、申込日、コース名、受講者情報などが記録され、過去の申込履歴などをご確認いただくことができます。



## ● 受講対象者

中小企業および自営業（個人事業主）の経営者、役員、従業員の方。（資本金、従業員のいずれかが、下表の範囲内であれば対象となります）

業種	資本金	従業員
製造業・運輸業・建設業・ソフトウェア業・情報サービス業 ほか	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業		50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業		200人以下

※1コースに1社より複数名のお申込みを頂戴した場合は、人数制限をさせていただきますことがあります。

※経営コンサルタント等の中小企業の支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関連する資格を有する方、教育・研修事業者の方は、受講をお断りする場合があります。

## ● WEB申込みの方法

- 1 受講する大学のトップページ下部にある「Web申込へ」をクリックし、開いた画面の「Web申込み」をクリックします  
※各研修の詳細からも「Web申込み」を行うことができます。
- 2 お申込情報を入力し、「確認画面へ」をクリック
- 3 内容をご確認いただき、正しければ「申込み実行」をクリックします
- 4 申込処理完了後、確認メールが送信されます  
※WEB企業IDを登録された方は、確認メールに従いパスワード設定を行ってください。
- 5 開講日の約1ヵ月前に、ご案内書類を送付いたします  
※書類に記載された振込期日までに、受講料をお振込みください。

申し込みに関する  
お問い合わせはこちらから



jm-kenshu@smrj.go.jp

2023年4月から受講申込受付センターを開設する予定です