

伸びる企業は知っている!これが「戦略策定のいろは」だ!

経営戦略策定講座

①環境の変化に対応した経営戦略策定法、②儲けるための経営戦略の立案
[中小企業大学校東京校開催]

東京校

経営戦略・企業経営

研修のねらい

環境変化の激しい中で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て自社の優位性を獲得していくことが重要です。そのためには、自社の経営のシナリオとなる経営戦略を打ち出して経営を行うとともに、かつ、環境変化にあわせて戦略を柔軟に修正していくことが必要になります。

本研修では、経営戦略の意義やその策定プロセスを理解した上で、実際に自社の経営戦略策定に取り組みます。また、経営戦略の継続的な修正や定着化の方法を検討することで、実行可能性の高い自社の経営戦略策定プロセスを学びます。

研修のポイント

- 実行可能性の高い自社のための経営戦略を検討します。
- 経営戦略をつくることで、自社の儲ける仕組みが見えてきます。
- 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。

研修期間

2020年
8/25^火～8/27^木

対象者

経営者、経営幹部

- ・経営戦略の基本と策定の手順を学びたい方
- ・分析力や戦略理解力を高めたい方
- ・自社の経営戦略をつくりたい方

※議論しながら自社戦略立案の演習に取り組むため、複数名の参加を推奨します。

定員 25名

受講料 32,000円(税込)

会場

中小企業大学校 東京校

東京都東大和市桜が丘2-137-5

月日	時間	科目	内容
8/25 ^火	9:20-9:40	オリエンテーション	
	9:40-12:40	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。 ・企業経営と経営戦略の意義 ・理念、ビジョン、戦略の関係 ・戦略はなぜ効果を発揮しなかったか【ケース演習】
8/26 ^水	13:40-17:40	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。 ・経営戦略の策定プロセスと戦略思考 ・ドメイン（事業領域）の定義とポジショニングマップ ・クロスSWOT分析等のフレームワーク活用【ケース演習】
	9:20-17:20 (昼休 12:20～13:20)	戦略の成果を上げるための運用方法と企業文化	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。 ・失敗から学ぶ経営戦略【演習】 ・実行可能性を高める実践のコツ ・組織づくり、人材育成と企業文化 ・経営戦略の継続化、定着化のための仕組みづくり～OODAループ～
8/27 ^木	9:20-17:20 (昼休 12:20～13:20)	自社の経営戦略の立案【演習】	自社の経営課題を抽出し、経営戦略立案に取り組みます。 ・経営理念とビジョンの確認 ・ファイブフォース等による自社の業界・競合・顧客分析 ・戦略課題の抽出（クロスSWOT分析等） ・戦略的事業ドメインの設定とポジショニングマップ ・今後の成長シナリオの検討
	17:20-17:30	修了証書の授与	

※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。
※研修初日の17時50分ごろから交流会を開催する予定です。

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(みぞい のぶあき)

明治大学政治経済学部卒業後、(株)国連社、(株)ODS、(株)ミツウロコを経て(株)ティビーシーでコンサルティング事業部長就任。ベンチャー支援のため専門家を組織しベンチャー企業、中小企業に対するコンサルテーションを実施。その後、独立。起業家の育成、創業支援及び経営コンサルティングを行う。コンサルティング実績は、試作業、広告業、美容業、美容ディーラー業、専門商社、整体業、樹脂製品問屋業等多岐にわたる。中小企業基盤整備機構などでアドバイザーを務めるなど、各方面で活躍中。中小企業診断士。著書に「となりの「美容院」が儲かっている本当の理由—誰でも今日からやれる5つのアクション」ばる出版、他。

コース名	経営戦略策定講座 伸びる企業は知っている！これが「戦略策定のいろは」だ！			
研修のねらい	環境変化の激しい中で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て自社の優位性を獲得していくことが重要です。そのためには、自社の経営のシナリオとなる経営戦略を打ち出して経営を行うとともに、かつ、環境変化にあわせて戦略を柔軟に修正していくことが必要になります。本研修では、経営戦略の意義やその策定プロセスを理解した上で、実際に自社の経営戦略策定に取り組みます。また、経営戦略の継続的な修正や定着化の方法を検討することで、実行可能性の高い自社の経営戦略策定プロセスを学びます。			
研修の特長	<ul style="list-style-type: none"> ・実行可能性の高い自社のための経営戦略を検討します。 ・経営戦略をつくることで、自社の儲ける仕組みが見えてきます。 ・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。 			
研修期間	2020年8月25日（火曜）～ 8月27日（木曜）〈3日間〉			
対象者	経営者、経営幹部 ・経営戦略の基本と策定の手順を学びたい方 ・分析力や戦略理解力を高めたい方 ・自社の経営戦略をつくりたい方 ※議論しながら自社戦略立案の演習に取り組みめるため、複数名の参加を推奨します。	定員	25名	受講料 32,000円

日付	時間	科目	内容	講師
8/25 (火)	9時20分～9時40分	オリエンテーション		中小企業大学校担当職員
	9時40分～12時40分	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。 ・企業経営と経営戦略の意義 ・理念、ビジョン、戦略の関係 ・戦略はなぜ効果を発揮しなかったか【ケース演習】	溝井 伸彰 溝井&パートナー経営 コンサルティング事務所 代表
	13時40分～17時40分	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。 ・経営戦略の策定プロセスと戦略思考 ・ドメイン（事業領域）の定義とポジショニングマップ ・クロスSWOT分析等のフレームワーク活用【ケース演習】	
8/26 (水)	9時20分～17時20分 (昼休 12時20分～13時20分)	戦略の成果を上げるための運用方法と企業文化	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。 ・失敗から学ぶ経営戦略【演習】 ・実行可能性を高める実践のコツ ・組織づくり、人材育成と企業文化 ・経営戦略の継続化、定着化のための仕組みづくり～OODAループ～	
8/27 (木)	9時20分～17時20分 (昼休 12時20分～13時20分)	自社の経営戦略の立案【演習】	自社の経営課題を抽出し、経営戦略立案に取り組みます。 ・経営理念とビジョンの確認 ・ファイブフォース等による自社の業界・競合・顧客分析 ・戦略課題の抽出（クロスSWOT分析等） ・戦略的事業ドメインの設定とポジショニングマップ ・今後の成長シナリオの検討	
	17時20分～17時30分	修了証書の授与		中小企業大学校担当職員

※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。 ※研修初日の17時50分ごろから交流会を開催する予定です。

講師氏名	略歴
溝井 伸彰 (みぞい のぶあき) 溝井&パートナー経営 コンサルティング事務所 代表	明治大学政治経済学部卒業後、(株)国連社、(株)ODS、(株)ミツウロコを経て(株)ティビーシーでコンサルティング事業部長就任。ベンチャー支援のため専門家を組織しベンチャー企業、中小企業に対するコンサルテーションを実施。その後、独立。起業家の育成、創業支援及び経営コンサルティングを行う。コンサルティング実績は、試作業、広告業、美容業、美容ディーラー業、専門商社、整体業、樹脂製品問屋業等多岐にわたる。中小企業基盤整備機構などでアドバイザーを務めるなど、各方面で活躍中。中小企業診断士。著書に「となりの「美容院」が儲かっている本当の理由―誰でも今日からやれる5つのアクション」による出版、他。

2020年度コース別受講申込書

FAX.042-590-2685

★お手数ですが、もれなくご記入願います。

★この申込書は当校で受領後、受講者情報右欄の受付状況を記載し、折り返しFAXいたします。必ずご確認ください。

中小企業大学校 東京校長 あて

年 月 日

フリガナ			代表者役職		
会社名			代表者氏名		
所在地	〒 -	都道府県			
TEL	-	-	FAX	-	-
業種	E.製造業 I-1.卸売業 I-2.小売業 R.サービス業 D.建設業 G.情報通信業 H.運輸業 M.旅館業 Z.その他 具体的に()				
主要取扱品目		資本金	万円	従業員数	人
研修情報の入手先	1. ダイレクトメール 2. 研修ガイド 3. ホームページ 4. 受講者の紹介			東京校メルマガ発行時の送信可否	可・不可
	5. 商工団体等 6. 金融機関 7. 新聞・雑誌 8. テレビ・ラジオ 9. 県市等の機関紙 10. 展示会等 11. その他()			人材育成計画作成への関心	ある・ない
事務連絡担当者	フリガナ 氏名	部署 役職	担当者E-mail		

コースNo.	No. 5	受講コース名	経営戦略策定講座
--------	-------	--------	----------

受講者情報①	フリガナ	年齢	性別	部署
	氏名	歳	男・女	代表者・役員・管理者・管理者候補等
	受講者E-mail			
	【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。概要箇所にチェック「レ」を入れてください。			
	入寮する	⇒	入寮日	退寮日
		研修開始日	研修終了日	
入寮しない		研修開始日の前日	研修終了日の翌日	

受付状況①	受講できます
	キャンセル待ち 番です

受講決定通知兼振込依頼書を開講の約1ヶ月前に連絡担当者様へ発送いたします。

キャンセルが発生次第、連絡いたします。

受講者情報②	フリガナ	年齢	性別	部署
	氏名	歳	男・女	代表者・役員・管理者・管理者候補等
	受講者E-mail			
	【入寮申し込み】必ず受講者本人にご確認をお願いします。概要箇所にチェック「レ」を入れてください。			
	入寮する	⇒	入寮日	退寮日
		研修開始日	研修終了日	
入寮しない		研修開始日の前日	研修終了日の翌日	

受付状況②	受講できます
	キャンセル待ち 番です

受講決定通知兼振込依頼書を開講の約1ヶ月前に連絡担当者様へ発送いたします。

キャンセルが発生次第、連絡いたします。

- 1) 太枠内の該当箇所に○印を付してください。また、入寮希望の有無・入退寮日につきましては、受講予定者本人にご確認をお願いします。
- 2) 入寮された場合の部屋割りについては、受入人数の都合で、ご希望に添えない場合があります。
- 3) より多くの方に受講できるよう、原則として1コースあたり1社2名様までのお申し込みといたします(一部コースを除く)。なお、2名様をこえる場合はキャンセル待ち扱いとなります。ご理解くださいますよう、お願い申し上げます。
- 4) 「経営後継者研修」「経営管理者研修」の申込書は、別様式ですので専用パンフレットをご請求ください。
- 5) 受付状況がキャンセル待ちの場合、キャンセルが発生したい連絡いたします。受講可能な場合には、「受講決定通知兼振込依頼書」を事務連絡担当者様へ発送いたします。
- 6) 複数コースお申込みされる場合、本申込書様式をコピーしてご利用ください。

個人情報の保護について 個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、中小機構内で実施する事業で使用いたします。当該個人情報の第三者(業務委託先を除く)への提供または開示はいたしません。ただし、お客様の同意がある場合および、法令に基づき要請された場合については、当該個人情報を提供できるものといたします。

大学校使用欄				
--------	--	--	--	--