

経営戦略&中期計画完成セミナー

CONTENTS

1. 戦略&中期経営計画完成セミナーとは	2
2. 戦略上位概念編メニュー	4
(1) 企業理念の策定	
(2) コア・コンピタンスの明確化	
(3) 事業ドメインの設定	
(4) 中期ビジョン（3～5年後の将来像）の策定	
3. 中期経営計画編メニュー	6
(1) 全社戦略の策定	
(2) 事業戦略の策定	
(3) 実行計画の策定	
4. セミナー料金	9
5. ご準備いただくもの	11
6. 講師略歴	11
7. お申し込み / お問い合わせ	12

誰でもコンサルタント

<http://www.darecon.com>

運営会社：株式会社ナレッジエージェント

<http://www.knowledge-agent.com>

1. 戦略&中期経営計画完成セミナーとは

■ 戦略&中期経営計画完成セミナーとは

戦略&中期経営計画策完成セミナーとは、貴社の戦略上位概念（*1）および中期経営計画（*2）の策定を、参加者全員のグループ討議で行う参加型セミナーです。貴社ご指定の場所に出張して実施いたします。

（*1）戦略上位概念：「企業理念」、「コア・コンピタンス」、「事業ドメイン」、「中期ビジョン」の4項目

（*2）中期経営計画：中期ビジョンを実現するための経営計画

■ セミナーの概要

セミナーは「戦略上位概念編」と「中期経営計画編」があり、それぞれ下記のセッションに分かれています。セッション単位でお申し込みができるので、必要なものだけ受講することが可能です。

戦略上位概念編

セッション	概要
企業理念の策定	P 4 参照
コア・コンピタンスの明確化	P 4 参照
事業ドメイン（事業領域）の設定	P 5 参照
中期ビジョンの策定	P 5 参照

中期経営計画編

セッション	概要
全社戦略の策定	P 6 参照
事業戦略の策定	P 7 参照
実行計画の策定	P 8 参照

■セミナーの特徴

- 参加者全員のグループ討議で、自社の戦略&中期経営計画の策定を行う参加型セミナーです。
- 戦略&中期経営計画の策定プロセスは、経営コンサルタントと同じ手法で行います。よって、コンサルタントと同じ成果を、コンサルタントよりも格段に安い費用で実現することができます。
- セミナー参加者は、戦略&中期経営計画策定の手法だけではなく、グループ討議によって結論を導く手法も学ぶことができます。
- 参加者のレベルに応じたグループ討議を行うので、部署や役職を問わず全社員の参加が可能です。

このようなセミナーは他にはありません。
下記のご要望がある方は、ぜひご利用ください。

- ① 費用が割高になるコンサルタントは使わずに、自社の社員だけでコンサルタントと同じレベルの戦略や中期経営計画の策定を実施したい。
- ② 実務で本当に使える戦略や中期経営計画の策定方法を習得したい。
- ③ 社員にコンサルタントの手法を習得させ、社内コンサルタントにしたい。

2. 戦略上位概念編メニュー

戦略編は「企業理念の策定」、「コア・コンピタンスの明確化」、「事業ドメイン設定」および「中期ビジョンの策定」の4つのセッションで構成されます。

■ 戦略上位概念編（1）：企業理念の策定（6～8時間）

- ① 企業理念とは
- ② 企業理念の3要素検討
- ③ 他社のベンチマーク
- ④ 企業理念の策定

【このセッションで習得できること】

- ・ 企業理念策定の手法
- ・ グループ討議による結論の導出

【このセッションの成果物】

- ・ 自社の企業理念

※このセッションの料金は9ページを参照してください

■ 戦略上位概念編（2）：コア・コンピタンスの明確化（6～8時間）

- ⑤ コア・コンピタンスとは
- ⑥ 自社の強みの抽出
- ⑦ 自社の強みのコア・コンピタンス判定
- ⑧ コア・コンピタンスのレベル確認

【このセッションで習得できること】

- ・ コア・コンピタンス明確化の手法
- ・ グループ討議による結論の導出

【このセッションの成果物】

- ・ 自社のコア・コンピタンスの内容とそのレベル

※このセッションの料金は9ページを参照してください

■ 略上位概念編（3）：事業ドメイン（事業領域）の設定（6～8時間）

- ⑨ 事業ドメインとは
- ⑩ 現在の事業ドメイン確認
- ⑪ 将来の事業ドメイン確認
- ⑫ 現在と将来の事業ドメインの整合性検討

【このセッションで習得できること】

- ・ 事業ドメイン設定の手法
- ・ グループ討議による結論の導出

【このセッションの成果物】

- ・ 自社の事業ドメイン

※このセッションの料金は9ページを参照してください

■ 戦略上位概念編（4）：ビジョンの策定（8～10時間）

- ⑬ ビジョンとは
- ⑭ 企業理念、コア・コンピタンス、事業ドメインの確認
- ⑮ SWOT分析の実施
- ⑯ ビジョンの策定

※ご注意

本セッションを実施するには、貴社の「企業理念」、「コア・コンピタンス」および「事業ドメイン」が明確になっていることが必要です。明確になっていない場合は「企業理念の策定（P4）」、「コア・コンピタンスの明確化（P4）」および「事業ドメインの設定（P5）」からお申し込みください。

【このセッションで習得できること】

- ・ 中期ビジョン策定の手法
- ・ SWOT分析の手法
- ・ グループ討議による結論の導出

【このセッションの成果物】

- ・ 自社の中期ビジョン
- ・ 自社のSWOT分析

※このセッションの料金は9ページを参照してください

3. 中期経営計画編メニュー

中期経営計画策定編は、「**全社戦略の策定**」、「**事業戦略の策定**」「**実行計画の作成**」および「**中期BS・PL計画の作成**」の4つのセッションで構成されます。

■ 中期経営計画編（1）：全社戦略の策定（8～10時間）

- ① 戦略上位概念の確認
- ② SWOT分析の実施
- ③ SWOTクロス分析による戦略課題案の抽出
- ④ 戦略課題案の評価と戦略課題の明確化

※ご注意

本セッションを実施するには、貴社の戦略上位概念（企業理念、コア・コンピタンス、事業ドメイン、中期ビジョン）が明確になっていることが必要です。明確になっていない場合は「戦略策定編（P4～5）」からお申し込みください。

【このセッションで習得できること】

- ・ 全社戦略策定の手法
- ・ グループ討議による結論の導出

【このセッションの成果物】

- ・ 全社戦略（中長期ビジョンを実現するための戦略的課題および目標）
- ・ 自社のSWOT分析

※このセッションの料金は10ページを参照してください

■ 中期経営計画編（２）：事業戦略の策定（１２～１６時間）

- ⑤ 全社戦略の確認
- ⑥ 部門ミッションの策定
- ⑦ 競争基準の明確化
- ⑧ 基本戦略の確認
- ⑨ 業界ポジションの確認
- ⑩ 事業別SWOT分析の実施
- ⑪ SWOTクロス分析による戦略課題案の抽出
- ⑫ 戦略課題案の評価と戦略課題の明確化

※ご注意

本セッションを実施するには、貴社の「全社戦略」が明確になっている必要があります。明確になっていない場合は「全社戦略の策定（P6）」からお申し込みください。

【このセッションで習得できること】

- ・ 事業戦略策定の手法
- ・ グループ討議による結論の導出

【このセッションの成果物】

- ・ 事業戦略（中長期ビジョンを実現するための戦略課題および目標）
- ・ 事業別SWOT分析

※このセッションの料金は10ページを参照してください

■ 中期経営計画編（3）：実行計画の策定（4～6時間）

- ① 実行計画とは
- ② ガントチャートによる実行計画の策定
- ③ アローダイアグラムによる実行計画の策定

※ご注意

本セッションを実施するには、貴社の「全社戦略」または「事業戦略」が明確になっていることが必要です。明確になっていない場合は「全社戦略の策定（P6）」、「事業戦略の策定（P7）」からお申し込みください。

【このセッションで習得できること】

- ・ 実行策定の手法
- ・ グループ討議による結論の導出

【このセッションの成果物】

- ・ 全社戦略や事業戦略の実行計画

※このセッションの料金は10ページを参照してください

4. セミナー料金（戦略上位概念編）

戦略策定編（1）：企業理念の策定（6～8時間）

参加人数	料金（消費税・交通費別途）
5人未満	※5人未満だとグループ討議の成果がでにくいいため、5人以上でお申し込ください。
5～9人	7万円
10～14人	9万円
15～19人	11万円
20～24人	13万円
25～29人	15万円
30人以上	お問い合わせください

戦略策定編（2）：コア・コンピタンスの明確化（6～8時間）

参加人数	料金（消費税・交通費別途）
5人未満	※5人未満だとグループ討議の成果がでにくいいため、5人以上でお申し込ください。
5～9人	7万円
10～14人	9万円
15～19人	11万円
20～24人	13万円
25～29人	15万円
30人以上	お問い合わせください

戦略策定編（3）：事業ドメインの設定（6～8時間）

参加人数	料金（消費税・交通費別途）
5人未満	※5人未満だとグループ討議の成果がでにくいいため、5人以上でお申し込ください。
5～9人	7万円
10～14人	9万円
15～19人	11万円
20～24人	13万円
25～29人	15万円
30人以上	お問い合わせください

戦略策定編（4）：ビジョンの策定（8～10時間）

参加人数	料金（消費税・交通費別途）
5人未満	※5人未満だとグループ討議の成果がでにくいいため、5人以上でお申し込ください。
5～9人	10万円
10～14人	12万円
15～19人	14万円
20～24人	16万円
25～29人	18万円
30人以上	お問い合わせください

4. セミナー料金（中期経営計画編）

中期経営計画策定編（1）：全社戦略の策定（8～10時間）

参加人数	料金（消費税・交通費別途）
5人未満	※5人未満だとグループ討議の成果がでにくいいため、5人以上でお申し込ください。
5～9人	10万円
10～14人	12万円
15～19人	14万円
20～24人	16万円
25～29人	18万円
30人以上	お問い合わせください

中期経営計画策定編（2）：事業戦略の策定（12～16時間）

参加人数	料金（消費税・交通費別途）
5人未満	※5人未満だとグループ討議の成果がでにくいいため、5人以上でお申し込ください。
5～9人	14万円
10～14人	18万円
15～19人	22万円
20～24人	26万円
25～29人	30万円
30人以上	お問い合わせください

中期経営計画策定編（3）：実行計画の策定（4～6時間）

参加人数	料金（消費税・交通費別途）
5人未満	※5人未満だとグループ討議の成果がでにくいいため、5人以上でお申し込ください。
5～9人	5万円
10～14人	7万円
15～19人	9万円
20～24人	11万円
25～29人	13万円
30人以上	お問い合わせください

5. ご準備いただくもの

セミナーには下記が必要になります。お手数ですが事前にご準備ください。

- ・セミナー会場（人数分の椅子と机含む）
- ・PC画面が投影できるプロジェクター
- ・主要な競争相手のデータ（※）

（※）自社で収集できる範囲のデータでかまいません。

6. 講師略歴

■ 氏名

武藤一成（ムトウ カズナリ）

■ 略歴

1982年青山学院大学経営学部卒。大手都市銀行勤務後、東証1部の画像処理機器メーカーにて経営企画室および経営再生プロジェクトの責任者を歴任。その後、外資系証券、IRコンサルタント会社、自動車部品メーカーの経営企画室を経て、2008年3月、コンサルタントのノウハウ公開とサラリーマンの起業を支援する「誰でもコンサルタント」を個人事業で主催。2011年2月、同事業を法人化するために株式会社ナレッジエージェントを設立。

■ 著書

一般社団法人 日本経営協会 通信教育講座
「戦略立案ツール（フレームワーク）マスターコース」

<http://noma-tsushin.com/course/3>

7. お申し込み・お問い合わせ

セミナーのお申し込み・お問い合わせは以下のページよりお願いします。

<http://www.darecon.com/seminarform2/>

誰でもコンサルタント

運営会社 : 株式会社ナレッジエージェント
住 所 : 〒107-0082 東京都港区南青山 2-2-15 ウィン青山 13 階 1327 号
T E L : 03-5771-0590
F A X : 03-5771-0591
U R L : <http://www.knowledge-agent.com/>