

ビジネススクール形式で、戦略策定を成長、収益、変革の視点から学ぶ 事業戦略策定の技術 短期習得コース



開催にあたって

激変する競争・事業環境を勝ち抜き成長していくために事業構造の見直しと戦略策定の重要性が高まっていることに鑑み、このたび「事業戦略策定の技術短期習得コース」を企画いたしました。

事業戦略の策定でまず考えるべきことは、成長と収益化の方向です。戦略策定のフェーズごとに市場戦略、競争戦略、企業戦略などその検討方法を講義、全フェーズを一貫したケーススタディー、グループ討議を通して実践的理解力を高めます。習得された戦略策定の技術は持ち帰って、来年度計画、具体的戦略立案に直ぐお役立ていただけると信じご参加をお薦めする次第であります。

【プログラム・内容】

全5回会合 20H 会場:都内会議室

第1回	11/07(水)	13:00~17:00	オリエンテーション・環境分析
第2回	11/21(水)	13:00~17:00	事業コンセプト・重要成功要因
第3回	12/ 5(水)	13:00~17:00	市場戦略・実行施策
第4回	12/19(水)	13:00~17:00	競争協調戦略・利益モデル
第5回	1/11(金)	13:00~17:00	企業戦略・まとめ



◆指導講師

坂本 雅明 氏(さかもと まさあき)

博士(技術経営)

富士ゼロックス総合教育研究所 コンサルティング部長

首都大学東京 大学院ビジネススクール 非常勤講師

【講師プロフィール】1969年生まれ。92年NEC入社後、原価管理、生産管理に従事。NEC総研出向を経て、06年富士ゼロックス総合教育研究所入社。戦略策定・実行プロセスの研究および研修・コンサルティング、戦略策定合宿の企画・ファシリテーション等を担当。一部上場企業の顧問として中計策定や新事業開発支援、子会社の経営支援にもたずさわる。

92年上智大学経済学部卒業、05年一橋大学 大学院商学研究科経営学修士課程修了(MBA)、09年東京工業大学 大学院イノベーションマネジメント研究科 博士後期課程修了(博士(技術経営))。一橋大学イノベーション研究センター非常勤共同研究員(05~06)。首都大学東京大学院ビジネススクール非常勤講師(12~)。

主要著書に、『事業戦略策定ガイドブックー理論と事例で学ぶ戦略策定の技術』(同文館出版、2016年、単著)、『戦略の実行とミドルのマネジメント』(同文館出版、2015年、単著)、『技術経営ー技術戦略とMOT』(学文社、2006年、分担執筆)、『バランス・スコアカード経営実践マニュアル』(中央経済社、2004年、分担執筆)。

■コース概要・目的

企業の経営企画担当者やプロダクトマネジャー、部門責任者にとって必要な戦略策定方法を学びます。優秀な経営者のひらめきによって、戦略が生み出されることもあるかもしれませんが、しかし、ひらめきに頼ることは危険です。戦略策定はアートではなく、むしろ技術に近いといえます。戦略策定の各ステップでは、どの分析ツールをどの順番で使うか、その際にはどんな情報をインプットしてどう解釈し、次のステップのために何をアウトプットにするかというメソッドロジーを理解する必要があります。しかし、ビジネスパーソンの多くはこうしたことを学ぶ機会に恵まれず、半ば感覚的に検討せざるを得ない状況も少なくありません。本コースでは、「戦略策定の技術」をお伝えします。

■参加対象

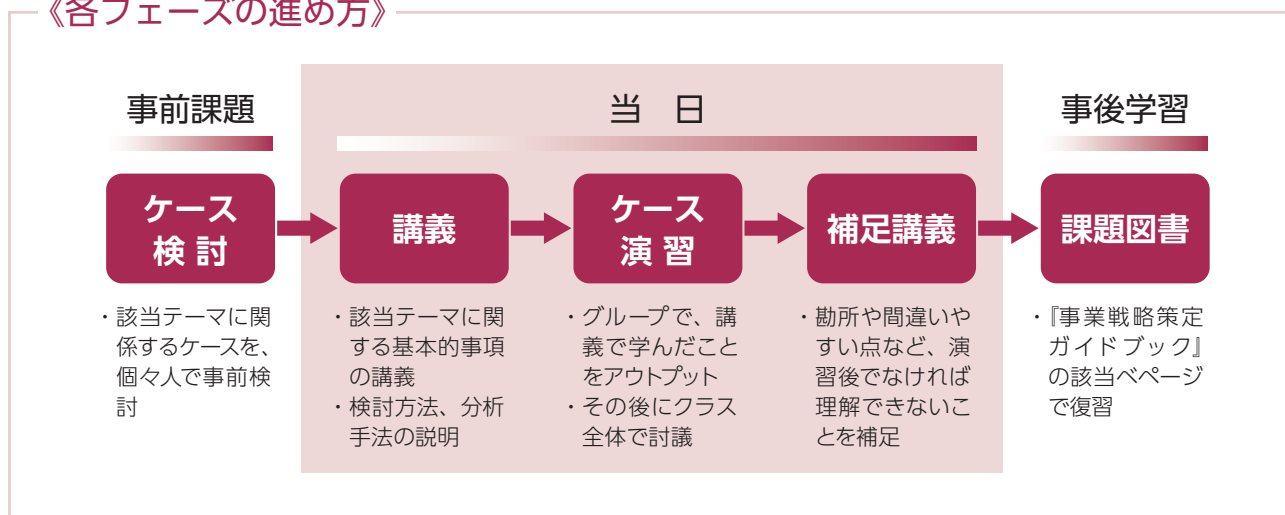
本社、事業部門の企画・管理、新規事業開発部門の管理者およびスタッフの方々

■研修の進め方

戦略策定プロセスを便宜的に4つのフェーズに分け、フェーズごとに次のように進めます。

まずは戦略策定方法を講義で伝え、次にケーススタディーを使ってアウトプットします。ケースを通じて、「わかる」から「できる」にステップアップします。

《各フェーズの進め方》



※上記をフェーズごとに繰り返す

●ケーススタディーについて

- ▶学んだ分析手法をアウトプットすることを目的に作成した、オリジナルケースを使用します。検討に必要な環境状況等が記載されているケースであり、情報不足による無駄な議論が最小限で済みます。
- ▶ケースは事前課題（所要時間は1時間程度）として取り組んでいただき、当日に講義を聞いた後でグループ討議、全体討議を行います。

●事後学習

- ▶本コースの内容は以下の書籍に準じており、毎回の復習として、該当ページをお読みいただきます。本書は第1回会合でお配りします。

※坂本雅明(2016)『事業戦略策定ガイドブックー理論と事例で学ぶ戦略策定の技術』同文館出版。



《第1回》 11月7日(水)13:00～17:00

会場：アイビーホール

オリエンテーション・環境分析

コース全体の概要説明を行います。どのような内容を、どのような学習手法を用いて進めていくのか、また最終的に何が得られるのかを説明します。

その後は、早速第1回目の講義内容に入ります。事業戦略の策定でまず考えるべきことが、事業の方向性です。新事業開発であれば事業を始める領域であり、既存事業の見直しであればどの方向に舵を切るべきかを考えます。そのために必要な環境分析方法などを学びます。

キーワード

事業機会の発見方法
ポジショニング・アプローチ
リソース・ベスト・ビュー
マクロ環境分析
事業コンセプトの定義

《第2回》 11月21日(水)13:00～17:00

会場：アイビーホール

事業コンセプト・重要成功要因

前回到引き続き、事業の方向性を検討します。戦略の検討では、決め打ちは危険です。仮説検証で進めなければなりません。具体的には、前回の環境分析を通じて3種類程度の戦略オプション（仮説）を導き出し、それぞれを評価しながら収束させます。ここでは、戦略オプションを評価する際の切り口や情報の整理・解釈方法を学びます。

あわせて、その事業コンセプトを成功させるための鍵となる要素（重要成功要因）を考えます。

キーワード

事業目標
戦略オプションの評価フレーム
仮説検証とピボット
情報収集と解釈方法
重要成功要因

ケーススタディー

：オフィス用品メーカー

かつて、あるオフィス用品メーカーが新事業を検討した際の環境状況が記載されているケースです。示された3つの戦略オプションの中で、どの戦略を採用すべきかを考えます。

市場戦略・実行施策

前回までで、事業コンセプトが決まりました。しかし、それだけで事業が成功するわけではありません。いかにユニークな事業コンセプトであっても、必ず競合企業が存在します。それら競合企業との顧客獲得競争に勝たなければなりません。顧客を振り向かせ、同時に競合企業との顧客獲得競争に勝つための差別化戦略を、どのように策定するのかを学びます。

さて、戦略を策定したままでは絵に描いた餅です。実行されて始めて業績に結びつきます。そのためには、戦略をアクションレベルまで落とし込まなければなりません。それが実行施策です。実行施策を検討する方法もお伝えします。

キーワード

顧客ニーズ分析と競合企業分析
価値曲線分析とポジショニングマップ
状況別の差別化戦略パターン
やめることの決断方法
ロジックツリー
ペイオフ・マトリクス

ケーススタディー：自動車ディーラー

ある自動車ディーラーが大胆な戦略転換を試みているケースです。ケースに記載されているエリア内の消費者動向や競合ディーラーの戦略を考慮して、該当自動車ディーラーの差別化戦略を考えます。

競争協調戦略・利益モデル

前回説明した差別化戦略とは違う方法で、利益を上げることもできます。周囲の企業から利益を奪うという競争戦略です。一方で、協調した方が収益性が高まることもあります。これら競争・協調戦略を、どのように策定するのかを学びます。

もうひとつの利益率向上策として、利益モデルを説明します。経済学や管理会計をベースとした古典的なモデルに加え、最近もてはやされているマネタイズ方法にも言及します。

キーワード

競争戦略
協調戦略
業界構造分析
競争・競争戦略の主要パターン
規模の経済性その他
固定費型と変動費型
マネタイズ方法

ケーススタディー：協働型ロボット

協働型ロボットを扱い始めたある商社を取り巻く環境状況が示されています。業界の俯瞰図を描くとともに、更なる収益性向上のために、どのプレイヤーからどう利益を奪うべきか、またどのプレイヤーとどんな目的で協調すべきかを学びます。

企業戦略・まとめ

最後は事業戦略を離れ、企業戦略を扱います。企業は複数の事業を擁することが多いですが、それぞれの事業における戦略を事業戦略と呼ぶのに対し、コーポレートレベルの戦略を企業戦略といいます。事業戦略と企業戦略では、アウトプットが異なります。企業戦略の主な決定事項は3つあり、それぞれの検討方法を学びます。

キーワード

事業ポートフォリオ
企業ドメイン
事業間シナジー

ケーススタディー：外食チェーン

複数の外食事業を手掛ける外食チェーン（架空）のケースです。各外食事業の状況と外部環境を考慮してPPMを作図するとともに、各外食事業に対する戦略指針を考えます。各事業の総和以上の業績を上げるための企業戦略を学びます。

■参加費

1社2名参加料金

正会員

194,400円

(本体価格：180,000円)

一般

216,000円

(本体価格：200,000円)

■申込先

分割・次年度支払いなど可能です。お気軽にご相談ください。

通信費、資料代などの一切を含みます。

■申込方法

一般社団法人 企業研究会 担当：井堀 邦雄

〒102-0083 東京都千代田区麹町5-7-2 麹町MFPRビル 2F

電話：03-5215-3512 FAX：03-5215-0951～2

E-mail：ibori@bri.or.jp URL：https://www.bri.or.jp

* ホームページからお申込みいただくか下記申込書に必要事項をご記入のうえ、e-mail(pdf)でお申送ください。関係書類を郵送させていただきます。

* 本コースの詳細については、お気軽に上記担当までお問い合わせください。

180344 18/11/7 「事業戦略策定の技術短期習得コース」 申込書

一般社団法人企業研究会 御中

年 月 日

※当会ホームページ(<https://www.bri.or.jp>)からお申込みください。

コースの趣旨に賛同し、下記により参加を申込みます。

FAX：03-5215-0951～2

会社名	会社所在地 〒 —	
主登録者①	部課・役職名	TEL： ()
(フリガナ) 氏名		FAX： ()
		E-mail：
主登録者②	部課・役職名	TEL： ()
(フリガナ) 氏名		FAX： ()
		E-mail：
その他(備考)連絡先の追加、請求書の送り先などご希望ありましたらお知らせください。		

2名参加可能ですのでご登録ください。特におられない場合は、空欄でも結構です。お客様の個人情報は、本交流会議に関する確認・連絡および当会主催のご案内等をお送りする際に利用させていただきます。