

2020

事業戦略立案セミナー

2020.10/1(木)～2(金)

戦略力



戦略立案を合理的に実施するための「7つの手法」

1. 環境分析
2. 製品分析
3. 市場分析
4. 製品・市場分析
5. プロダクト・ポートフォリオ分析
6. 資源配分分析
7. 戦略要因分析

事業戦略立案セミナー

－ 戦略立案を合理的に実施するための「7つの手法」 －

キーワード

戦略立案、環境・市場・製品分析、プロダクト・ポートフォリオ、戦略要因、資源配分

対象

対象階層：係長・主任～部長 / 対象部門：経営企画、戦略・マーケティング、営業など / 戦略を受け、製品の企画・開発・販売に携わる方

このような方に
おすすめです

情報収集・分析や戦略立案
に携わる方

経営企画、戦略・マーケティング、
情報、営業など

戦略

戦略の背景や意図を理解し、
製品の開発や販売に携わる方

研究、商品企画、設計開発、
品質管理・品質保証など

概要

方針の立案時に必要となる事業分析・戦略立案について、全体のフレームワーク、戦略的思考法や分析ツールを学んでいただけます。市場や製品の分析、戦略の立案に関わる方はもちろんのこと、戦略の意図を理解し、製品の企画・開発・販売に反映させていく立場の方にもお勧めです。

特長

- ・講義と演習を通して、戦略立案の手順、そのための戦略的思考法、分析ツール（戦略立案のための7つの手法）を、知識と実践の両面から習得することができます。
 - ・特別講演1・2では、講義で紹介する手法・ステップとは別に、戦略立案に関して知っておくべきトピックスを紹介します。
- このように立案された戦略に基づき、方針管理が実施されます。

カリキュラム

1 日目(9:20～18:50)

講義：戦略立案のフレームワーク
講義・演習：環境分析、製品分析、市場分析、
製品市場分析
特別講演1：「オープンイノベーション戦略」

2 日目(9:00～16:30)

講義・演習：プロダクト・ポートフォリオ分析、
資源配分分析、戦略要因分析
特別講演2：「ブルーオーシャン戦略」

日程・会場

・参加費(税抜)

回数

日程

会場

参加費

1

10/1(木) ～ 2(金)

東京

一般：67,000 円
会員：60,000 円
※税抜き

セミナー・データ
&
参加された
方々の声

参加目的は
達成されましたか？



- ・新商品開発に必要な知識として技術的手法を学ぶことができた。戦略を導くストーリーを体感できる。
- ・演習・発表を通じて練習でき、経験となった。グループで考えをまとめるプロセスで、考え方の練習ができ、レベルアップを実感できた。
- ・これまで書物である程度理解していたつもりでのフレームワークとその活用方法が、本セミナーで実務に活用できるかもしれないレベルに近づいたように思える。
- ・商品開発プロセスを体系的・戦略的に行えるので、営業や企画部門だけでなく、事業に関わりのある部署の人が参加しても価値ある内容だと思った。
- ・ビジネスプラン～方針展開の一連の流れを体系的に理解できた。特に日常業務の中では意外に理解する機会が少ないので参考になった。
- ・自社だけでなく、他社の方々とディスカッションしながら戦略を立案することで、異なった視点からの意見を聞くことができた。

主要指導講師
(順不同)

- ・長田 洋 氏 (東京工業大学名誉教授)
 - ・南 稔 氏 (PREMIERE CARRIERE 進路アドバイザー/元日本電気(株) 経営企画本部シニアマネージャー)
 - ・内田 章 氏 (元東レ(株) 常務取締役、J. フロントリテイリング(株)社外取締役、横河電機(株)社外取締役)
 - ・道添 順一 氏 (経営品質アセッサーフォーラム 理事長、元(株)ニチレイ経営監査部グループリーダー)
 - ・宗像 令夫 氏 ((株)PQM 総合研究所代表取締役、元リコーテクノロジーズ(株) 取締役常務執行役員)
 - ・長島 牧人 氏 (オフィスN 代表、元 ポストン・コンサルティング・グループ (東京事務所))
- …ほか、企業実務経験者が指導講師として指導にあたります。

※本パンフレットの掲載情報は、2019年12月現在です。

戦略立案の7つの手法

変化の激しい現在。企業の描く将来像へと向かうには、変化に対応できる有効な戦略・戦術を立案・具体化し、実行へと移さなければなりません。

そして有効な戦略を立案するには、企業をとりまく環境（経済動向や法制度、顧客の意識や生活）や製品、市場、技術、流通、競合他社など、さまざまな要因を考慮しつつ、それらを適切に分析し、戦略に取り込む必要があります。

以下にあげる“戦略立案の7つの手法”は、戦略を立案するための情報の収集・分析と戦略の具体化をサポートするツールです。“7つのステップ”をたどることにより、必要なファクターを戦略に取り込み、現実性を持った戦略立案を支援します。

1. 環境分析

事業をとりまく環境予測（マクロ分析）と、その変化がおよぼす影響の分析（事業構造分析）

2. 製品分析

製品の競争力向上のための競合分析、ベンチマーキング、製品特性の比較

3. 市場分析

市場動向、ニーズの分析、市場のセグメンテーション

4. 製品・市場分析

製品のポジショニングなどをもとにした参入市場と製品の組み合わせの検討

5. プロダクト・ポートフォリオ分析 (PPM)

市場における製品の優位性、市場の成長性などによる製品間の順位付け

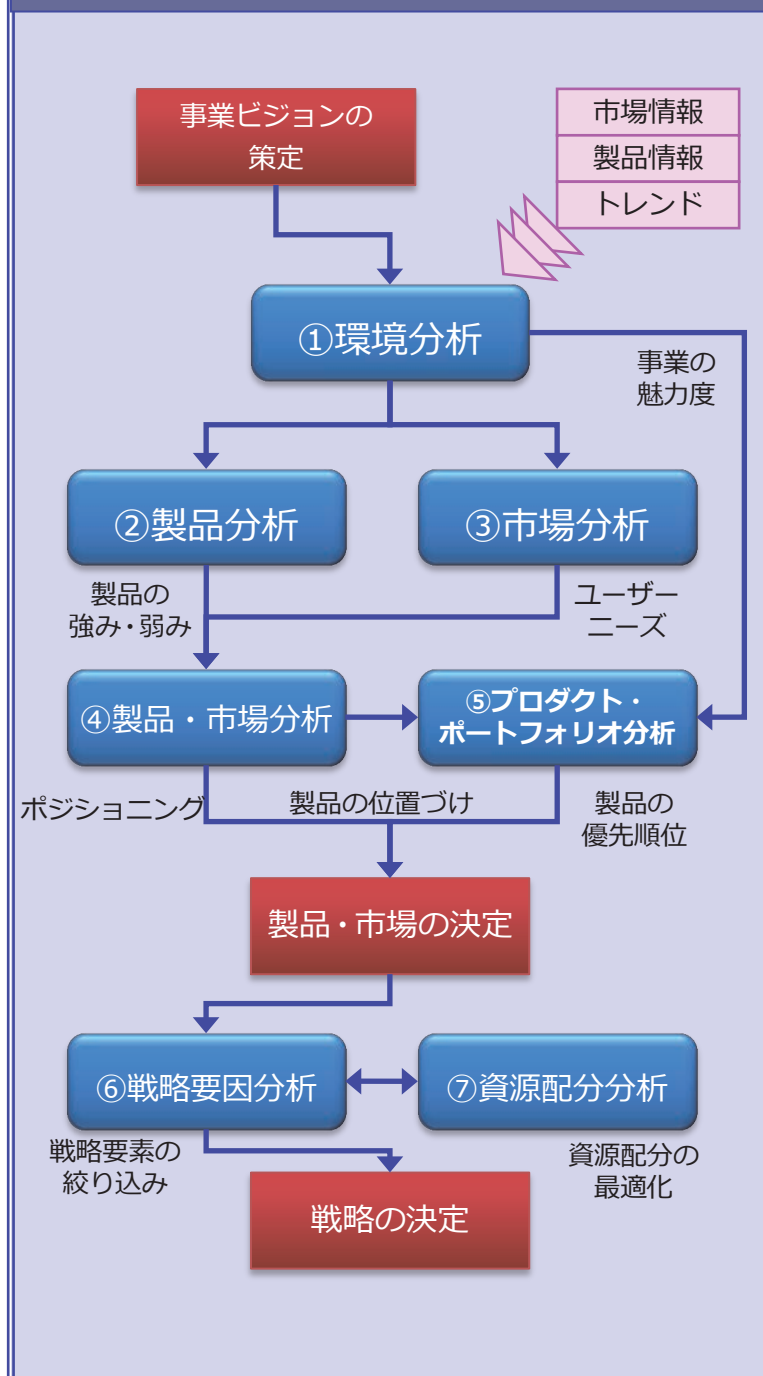
6. 戦略要因分析

環境、製品、市場等の情報による、競争優位を生み出すための戦略の機能・要素の絞り込み

7. 資源配分分析

戦略要因から導かれた方針（候補）に対する経営資源配分の評価と最適化

7つの手法の流れ



セミナーの特長



本セミナーでは、戦略立案に必要な「戦略的思考」「7つの分析ツール」「戦略立案の手順」などを学んでいただけます。

カリキュラムでは、より実践的な戦略立案の力をつけていただくため、「講義による概念の理解」「演習による実践力養成」を組み合わせ、戦略立案のフレームワークと手法を基礎から効果的に習得いただけます。

また、「特別講演1・2」により、“ビジネスモデリング”“オープンイノベーション戦略”“ブルーオーシャン戦略”といった最新情報にも触れていただけます。

セミナー会場

日科技連・本部（新宿区西新宿 2-7-1 小田急第一生命ビル 4F）

内容に関する お問い合わせ先

一般財団法人 日本科学技術連盟セミナー担当
Tel: 03-5378-1213 / Fax: 03-5378-9842 / E-mail: tqmsemi@juse.or.jp

お申込み先

下記申込書に必要事項をご記入のうえ、郵送、Fax、電子メールなどで下記へ申込みください。
〒163-0704 東京都新宿区西新宿 2-7-1 小田急第一生命ビル 4F
一般財団法人 日本科学技術連盟 「セミナー受付係」宛
TEL: 03-5990-5849（直通） / FAX: 03-3344-3022 / E-mail: regist@juse.or.jp
※お申し込み後、開催の約 1 ヶ月前に「開催のご案内」（カリキュラム・会場地図などのお知らせ）「参加券」
「請求書」等の必要書類を連絡担当者の方宛に郵送いたします。なお、お支払いについての詳細は請求書
に記載してあります。

2020 年度 セミナー申込書

申込日： 年 月 日

回数	コース名	開講日	開催地
第 1 回	事業戦略立案セミナー	10 月 1 日	東京

No	参加者名	事業所・所属・役職	所在地（〒・住所）	Tel

※No 欄は記入しないでください。

連絡担当者名	会社名
事業所・所属・役職	
所在地	〒
Tel	Fax
メール	
賛助会員	☐ 一般 ☐ 賛助会員（会員番号： ）

参加費	人数	合計額
円	× 人 =	円

※ご本人の都合が悪くなった場合には、原則として代理の方のご参加をお願いします。やむを得ずお客様の都合でキャンセルされる場合には Fax でご連絡をお願いします。なお、その際にはキャンセル料を申し受けます。【キャンセル料】・セミナー開講日の 7 営業日前～2 営業日前のキャンセル→参加費の 20% ・1 営業日前 17:00 までのキャンセル→参加費の 50% ・1 営業日 17:00 以降のキャンセル→参加費の 100%

※ご記入いただいた企業・組織及び個人情報には、参加申込受付処理ならびに日科技連からのセミナー情報ご送付のために使用いたします。また、当該個人情報は必要なセキュリティ対策を講じ、厳重に管理し、第三者に提供することはありません。なお、お申し込みいただいた方には当連盟のセミナー・研究会・講演会等をご案内する場合がございます。また、その際、宛名データを外部に委託する場合がありますのであらかじめご了承ください。ただし、ご要請があればご案内を速やかに中止いたします。

※参加費は、消費税抜きの金額です。

2020 年度は、消費税転嫁対策措置法の総額表示義務の特例により、税抜価格を表示させていただいております。現在の消費税（10%）を税抜価格とあわせて請求させていただきます。