

# 1. 新任管理職研修～経営視点からの役割認識とチームマネジメント～

【ねらい】

今日の事業環境変化の潮流を捉え、高い視点、広い視野、中長期的時間軸から、実現すべき成果像＝価値を描く。リーダーシップ発揮の源泉となる自職場及び自身の基軸に向き合い、管理職としての判断基準(クライテリア)をもつ。戦略思考を鍛え、構想の実現に向けた実効性の高いシナリオ(アクションプラン)をつくる。

【事前課題あり】

	第1日	第2日
AM	<p>オリエンテーション</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・管理職への期待(求められる資質と成果)</li> <li>・ビジョン - 戦略 - 中計 - 年度目標、方針の確認</li> </ul> <p>1. 今日の事業環境の変化と管理職のあり方 【講義(インタラクティブセッション)】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>管理職とはどういう存在か</li> <li>未来への意思と持つべき問題意識</li> <li>事業成功のための前提の変化と企業の進化</li> </ul>	<p>前日のふり返りと補足</p> <p>4. 管理職の役割 (2)チームマネジメントの徹底 【講義、個人演習、グループ内ディスカッション】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>自職場のミッションと管理職としての基軸</li> <li>目標の設定とその達成行動～PDCAを進化させる～</li> <li>人間心理の理解(モチベーションのメカニズム)</li> </ul> <p>&lt;意見交換:一皮向けた体験、意欲が高まったとき&gt;</p>
PM	<p>2. 経営的視点から自社、自組織の課題を捉える 【講義、個人演習、グループ内ディスカッション】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>自社の重点課題と現状の把握</li> <li>(経営のメカニズムの理解と計数感覚の醸成)</li> <li>戦略の理解、そして実行へ</li> <li>顧客、競合から見たわが社の現状(強みと弱み)</li> </ul> <p>&lt;意見交換:役割の再定義と視座の転換&gt;</p> <p>3. 管理職の役割 (1)経営の一翼を担う 【講義、個人演習、グループ内発表】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>中長期的課題と短期的課題</li> <li>顧客価値実現のための体制とプロセスの構築</li> <li>管理職に求められる戦略発想</li> </ul>	<p>5. リーダーシップの実践 【講義、個人演習、グループ内討議】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>職場(業務)ビジョンの設定と重要課題の関連づけ</li> <li>ビジョン実現のためのアプローチ</li> </ul> <p>&lt;レビュー:各自のシナリオのブラッシュアップ&gt;</p> <p>6. リーダーとしての自己開発 【講義、個人演習、グループ内発表】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・継続的な自己学習と組織学習の推進</li> </ul> <p>&lt;プロフェッショナルとしての覚悟&gt;</p> <p>全体とのふり返りとまとめ</p> <p style="text-align: right;">講師: <i>Sophiart</i> 竺原 雅人</p>

## 2. ミドルマネジャー研修(戦略の実行管理)

【ねらい】

戦略遂行の担い手に必要な経営視点や発想を学び、ビジネスの文法を理解する。  
 技術のみならず事業で成功するために、プロダクトの責任者として持つべき知識とビジネス感覚を身につける。  
 戦略を実行し顧客価値を創出していくうえでの部門・職場の役割と課題を明確にし、実行計画を練りあげる。

【事前課題あり】

	第1日	第2日
AM	<p>オリエンテーション</p> <p>1. マネジャーへの期待            【講義、インタラクティブセッション】            これからの役割を見つめる            ・ビジョン、中計、年度経営方針の一体理解            ・戦略実行の担い手としての発想と行動            参加者の問題意識の共有(自己紹介)</p>	<p>前日のふり返りと補足</p> <p>メンバーの育成と支援(育成・強化ポイントの確認)            活動レビュー(PDCAサイクルの展開とその進化)</p> <p>4. 戦略の実行(2) 具体的シナリオ(分担レベル)</p>
PM	<p>2. 経営方針と戦略の理解            【講義、グループ演習】            ~ 経営視点の強化と事業感覚の醸成 ~            市場目線での発想(事業感覚と顧客価値)            戦略の構造の理解            経営視点と戦略発想(フレームワークの活用)            競争優位の具現化:強みの把握と具現化            事例にみる各社の事業成功の鍵</p> <p>3. 戦略の実行(1) 事業 / 部門レベル            【講義、個人演習、グループ演習】            経営意思の確認と実行体制づくり            実行計画と進捗管理            重要成功要因(仮説レベル)の洗い出し</p>	<p>【講義、個人演習、全体発表と情報交換、ディスカッション】            自職場の貢献のあり方と中期構想            中期目標達成のためのシナリオの検討            顧客価値創造と事業的成果の創出への道筋</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>まとめ</p> <p style="text-align: right;">講師: Sophiart 竺原 雅人</p>

### 3. ケースで学ぶ経営戦略研修

【ねらい】

経営戦略に関わる基本的知識やフレームワークを理解し、シナリオ策定に活かせるようにする。

ケース分析を通じて戦略的発想を理解し、部門長に必要とされる戦略的意思決定能力の養成を図る。

ケース研究を通して、案外と気がつかない自社の強みや優位性を客観視するとともに、自組織のメンタルモデルを克服するための手がかりをつかむ。

【事前課題あり】

	第1日	第2日
AM	<p>オリエンテーション</p> <p>1. 講義(1)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・経営戦略とは</li> <li>・戦略の構造(ミッション～戦略ドメイン)</li> <li>・事前学習の確認と問題意識の交換</li> </ul> <p>2. 小演習</p> <p>ショートケース</p>	<p>昨日のふり返り</p> <p>5. ケース研究(2) ビジネスケース:C社</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・グループでの検討</li> <li>・発表とコメント</li> </ul> <p>6. 講義(3)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業戦略からマーケティングへ</li> <li>・顧客価値の検討 / 競合との差別化</li> <li>・戦略策定のステップ</li> </ul>
PM	<p>3. ケース研究(1) ビジネスケース:A社</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・グループでの検討</li> <li>・発表とコメント</li> </ul> <p>4. 講義(2)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・企業戦略(全社戦略)</li> <li>・事業戦略(競争戦略)</li> <li>・戦略サポートシステム</li> </ul> <p>事例解説: B社</p> <p>本日のまとめ</p>	<p>7. ケース演習(3) ビジネスケースD社</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・グループでの検討</li> <li>・発表とコメント</li> </ul> <p>8. 全体のまとめ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・教訓の抽出</li> <li>・強みが弱みに、弱みが強みに転じる場合</li> <li>・自社、自事業の戦略上の鍵と重点課題</li> </ul> <p style="text-align: right;">講師: <i>Sophiart</i> 竺原 雅人</p>

## 4. 次世代ビジネスリーダー候補者研修(第一ステップ)

【ねらい】

事業経営に必要な基礎知識を学ぶとともに、経営感覚、事業感覚を醸成する。  
 ビジネスリーダーに必要な戦略思考力を磨くとともに、意思決定のための判断基準をもつ。  
 環境変化の潮流を捉え、事業を成功させるための要因を洞察し、その活用を考察する。

【事前課題あり】

	第1日	第2日(～第3日)
AM	1. 企業変化の潮流とリーダーに求められる資質 【講義、小演習】 われわれが持つべき問題意識とは 事業の前提の変化と企業の進化 論理的思考と戦略的思考 ～事業を分析するためのフレームワーク～  2. 経営戦略の基本 【講義、個人演習、グループ討議】	3. ビジネスケースに基づく総合演習(続き) 【グループ演習、発表と質疑応答、コメント】 ・経営視点からのアプローチ  4. 企業経営を捉える視点(経営知識の再確認) 【講義、小演習】 マーケティング ・顧客価値の創造
PM	戦略の構造 競争戦略(内外環境分析と競争力の分析) 企業戦略をサポートする社内システム(BSC)  3. ビジネスケースに基づく総合演習 【グループ演習】  ↓	人と組織をめぐる諸課題 ・人間心理の理解とモチベーションのメカニズム  財務/会計の基本 ・財務諸表に表れた数字を読む  5. 全体のふり返し  講師: <i>Sophiart</i> 竺原 雅人

## 5. 発想力転換研修～発想力の転換と事業感覚の醸成～

【ねらい】～発想力の転換と事業感覚の醸成～

広い視野で、視点を高く、中長期的時間軸に立脚して戦略的に物事を捉える思考習慣を身につける。  
 仕事の目的と成果を明確にし、価値前提のアプローチで、成果を実現するためのシナリオを考える。  
 上記を通して、問題意識を研ぎ澄まし、事業感覚を磨くとともに、各人が自らの役割を定義(再定義)する。

	主 な 項 目
AM	<p>オリエンテーション</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>今日の事業環境の変化とリーダーのあり方【講義、個人・グループ演習】               <ul style="list-style-type: none"> <li>経営環境変化の潮流と企業活動へのインパクト</li> <li>思考の枠組みを見直す～新たな思考習慣づくり～</li> </ul> </li> <li>問題意識を研ぎ澄ます               <ul style="list-style-type: none"> <li>われわれが持つべき問題意識【講義、個人演習、グループ演習】</li> <li>問題とは何か、何が問題なのか</li> <li>事実前提から価値前提へ</li> </ul> </li> </ul>
PM	<ul style="list-style-type: none"> <li>新たな視角、異なる視点から事象を読み解く【講義、グループ演習】               <ul style="list-style-type: none"> <li>論理的表現の活用(ツリー、マトリクス、チャート)</li> <li>各種フレームワーク(SWOTなど)の活用とそこからの知見</li> <li>複眼的思考からのアプローチと機会開発</li> </ul> </li> <li>事業成果を上げるための要件把握とそれのための自己の役割【講義、個人・グループ演習】               <ul style="list-style-type: none"> <li>自己の役割の再定義</li> <li>重要課題(及び優先順位)の捉え直しと課題達成のための要件の抽出</li> </ul> </li> </ul>

講師: *Sophiart* 竺原 雅人