

「再建請負経営者」から直接学ぶ 2日間・1日間

「この不況からブレークスルーする」セミナー

## 戦略・変革・企画はこう立てた、こう立てる

[講師自らの戦略実践例] + [講義] + [演習]により

### 実践力を体得

( 1日セミナーの場合、[演習]はありません)

**<対象>** 経営者、経営幹部、社長室・経営企画担当幹部・スタッフ、全部門長、  
コンサルタント

**<時間>** 2日間または1日間 10:00～17:00

#### <リード>

会社の業績を伸ばしたい。不調部門を立て直したい。大不況であればこそ、次の一手をどうする。「再建請負経営者」として著名な講師が6社での経営体験をもとに、業績の向上・改善に直結する戦略と組織作りの方法をわかり易く紹介・伝授します。すべて実体験に基づく講義と事例・演習によるので、明日からでも自社に取り入れられる経営技法が学べます。

#### <講義内容> 1日目

戦略の立案と実践だけが会社を変える、成長させる      先ずは私の経営実践

1. 6社で社長として実践した私の戦略の要諦
2. 3年間で半減していた売上を3年で3倍に(A社)
3. 業界は - 13%、自社のみ + 50%(A社)
4. 6年間赤字だった会社が2年で経常利益率8%の優良会社に(B社)
5. 売上は4億、しかし経常利益率は60%超(C社)
6. 海外本社売上の3分の2は日本人から(D社)



販売・マーケティング戦略の策定 私はこうして売上を3倍の200億円に(A社)

1. 戦線が広がっている時の「選択と集中戦略」 言うは易く行うのが難しい。問題は腕力だ
2. チャンネル戦略 移管・再編のコストはこうした
3. 「MARCOM」 個別戦略の選択と展開
4. 本当のオーディエンスは誰だ？プレイヤーズ理論で絞り込んだ

【演習1】 自社(自部門)の最大の戦略課題を規定する

1. 選択可能な戦略の想定「頭出し」 戦略は無限にある、どうする
2. 「シナリオ・ライティング」と「戦略カード」で思考思索を固定する
3. 「PSR メソッド」の展開が始まる
4. 「最大の戦略課題」の定義はこうする

III 実は組織戦略が最重要戦略

1. 社長は一人では何もできない 重要な経営企画スタッフの役割
2. 組織再編の実例 私はこう取り組んだ
3. 「企業はヒトなり」の誤謬
4. 「組織は戦略に従う？」その組織の3要素とは
4. 経営チームが最重要 「同志幹部」を必ず作った、全部門をどう巻き込むか
5. 階層別への浸透・コミュニケーション戦略の展開
6. モチベーションとコミュニケーションは表裏一体

【演習2】 自社(自部門)の最大課題への対応戦略設定

1. 戦略は言語とセンテンスに落とせ 「数字の積み上げではない」
2. 「一人ナレッジ・マネージメント」を展開せよ
3. 戦略選択:優先順位と最善戦略 「何が一番いいのか」
4. 今までの既存・延長思考ではダメなわけ

**< 講義内容 > 2日目**

IV 全体戦略を支えるのは現場とオペレーション戦略

1. 社員数を4分の1減らしたまま売上3倍に対処できた秘密
2. 現場のことは現場からも聞こう
3. 戦略を実践するのは社員、「オランダチャレンジ」で35%の売上増
4. 「極め打ち戦略」の選択と出動(B社)

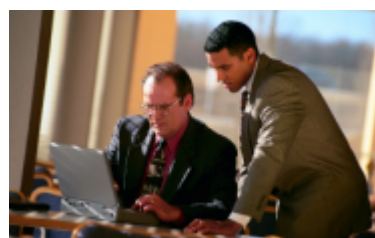
5. 外様社長が製造効率を13%アップさせて、古参工場長が驚いた(B社)
6. 外資で初めてアサヒビルから「ベストサプライヤー・オブ・ザ・イヤー」受賞(B社)できたわけ

【演習3】 最善戦略の派生問題対処とリスク管理

1. 問題の起こらない戦略など無い
2. 私のリスク管理
3. ここでも「シナリオ・ライティング」だ
4. リスク管理こそが「戦略マネジメント」

V まとめ 戦略成功のポイント

1. 思考とその固定、選択が戦略立案
2. 中期経営計画も自然とできる
3. 戦略コンサルタントと経営幹部の違いは実践責任にある
4. 外部環境から戦略を持ってこよう



【研修費用】

研修業務報酬	300,000 円	(1日あたり)(税別) 遠隔地の場合は応相談
交通費・宿泊費	実費精算	
諸経費	教材費、備品代等	

セミナー担当講師 ~ 詳細は別途講師プロフィールをご参照ください

お問合せ先

株式会社 タカハシ & パートナーズ

東京都港区南青山2 - 11 - 13 南青山ビル4F

TEL: 03 - 5843 - 1896 (担当・高橋)

Mail: info@t-consulting.jp