



社員巻き込み型 「骨太の事業戦略」策定支援 コンサルティングのご案内

～プロジェクト検討会を中心に実行可能な成長戦略を描く～

昨今の企業を取り巻く経営環境は厳しさを増しており、勝ち組、負け組の企業間格差が大きく広がる傾向にあります。

勝ち組企業に共通するものは、

- ① 自社のドメイン(事業領域)やビジネスモデルをしっかりと持っていること
- ② 事業戦略における戦略間の整合性が十分に取れていること
- ③ 企業ビジョンを中心に構成員のベクトルが合っていること
- ④ 社会に貢献できる価値を提供できていること

などが挙げられます。

私共はコンサルティングの現場で、このようなことが十分に遂行できないために、企業全体としてのパフォーマンスが上がらない会社を数多く見て参りました。

本サービスは、上記四つのポイントの実践を目指し、企業戦略の中心となる全社的な事業戦略の見直しをご支援するプログラムです。

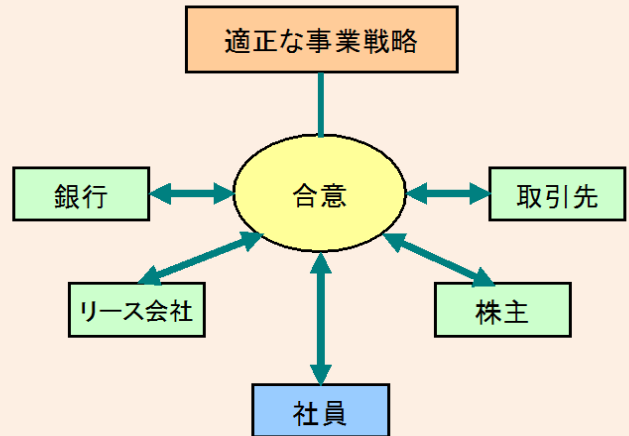
事業戦略策定の目的

① 対外発表目的

- ・事業戦略はパートナー企業に対して、中長期的な企業経営の方向性を明確にすることによって、更なる関係強化を図ることを目的とします。
- ・事業戦略は**対外的な決意表明**でもあります。

② 対内発表目的

- ・全社的な事業戦略策定の取組みによって、社員のベクトルを合わせ、**全社最適の実践が可能**となります。



事業戦略策定のポイント

① 適正な戦略策定

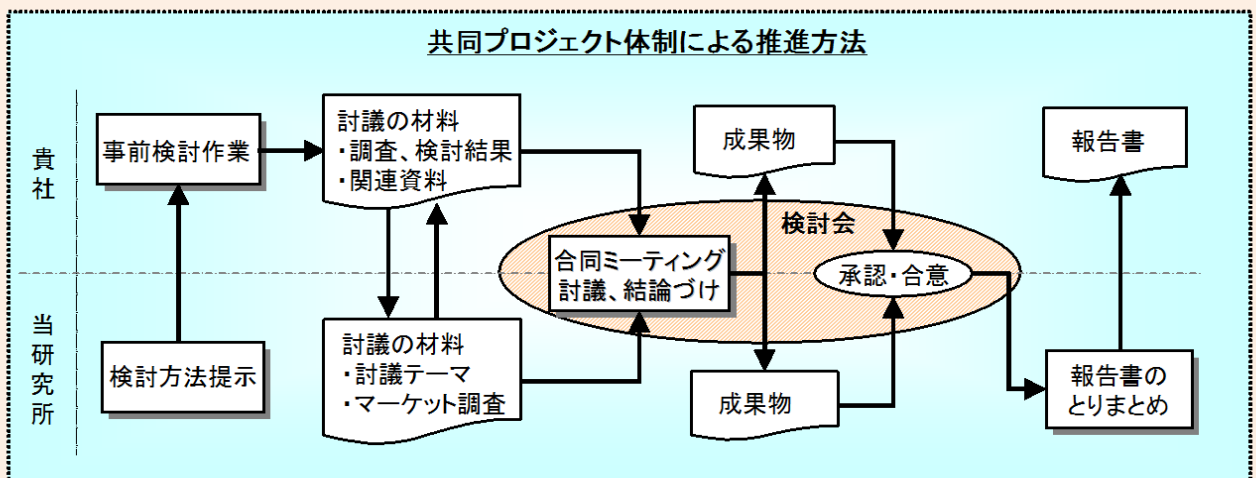
- ・パートナー企業や社員の十分な合意を得るためには、次のようなポイントに留意する必要があります。

- －企業の**ビジョン(進むべき方向性)**が明確に示されていること
- －事業戦略に**網羅性、妥当性、納得性**があること
(ビジョンー全体戦略ー財務戦略ー販売戦略ー開発・技術戦略ー設備投資計画など)
(戦略間の整合性、具体的なアクションプランの提示など)

② 戦略策定過程での社内コンセンサスの醸成

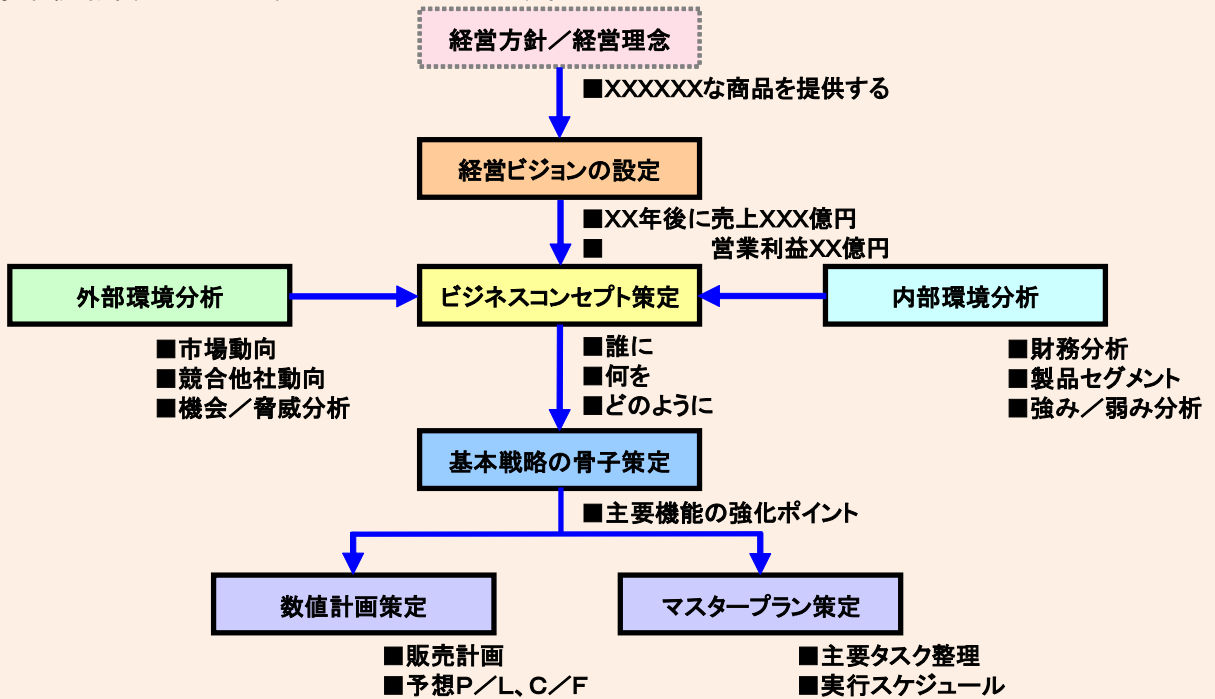
- ・事業戦略策定プロジェクトでは、経営層や幹部層をうまく巻き込みながら、**自らの考えとして、こうありたいという姿を明確にしていくことが重要**と認識しています。
- ・戦略策定にあたっては、検討会を中心として進めます。マーケットリサーチや現状分析から得られた事業戦略に対する当研究所の仮説と、プロジェクトメンバーの将来に対する思いを、プロジェクトの中でうまく結合させることによって、**高い方向性と実行性を兼ね備えた事業戦略の立案が可能**となります。

共同プロジェクト体制による推進方法



事業戦略策定のステップ

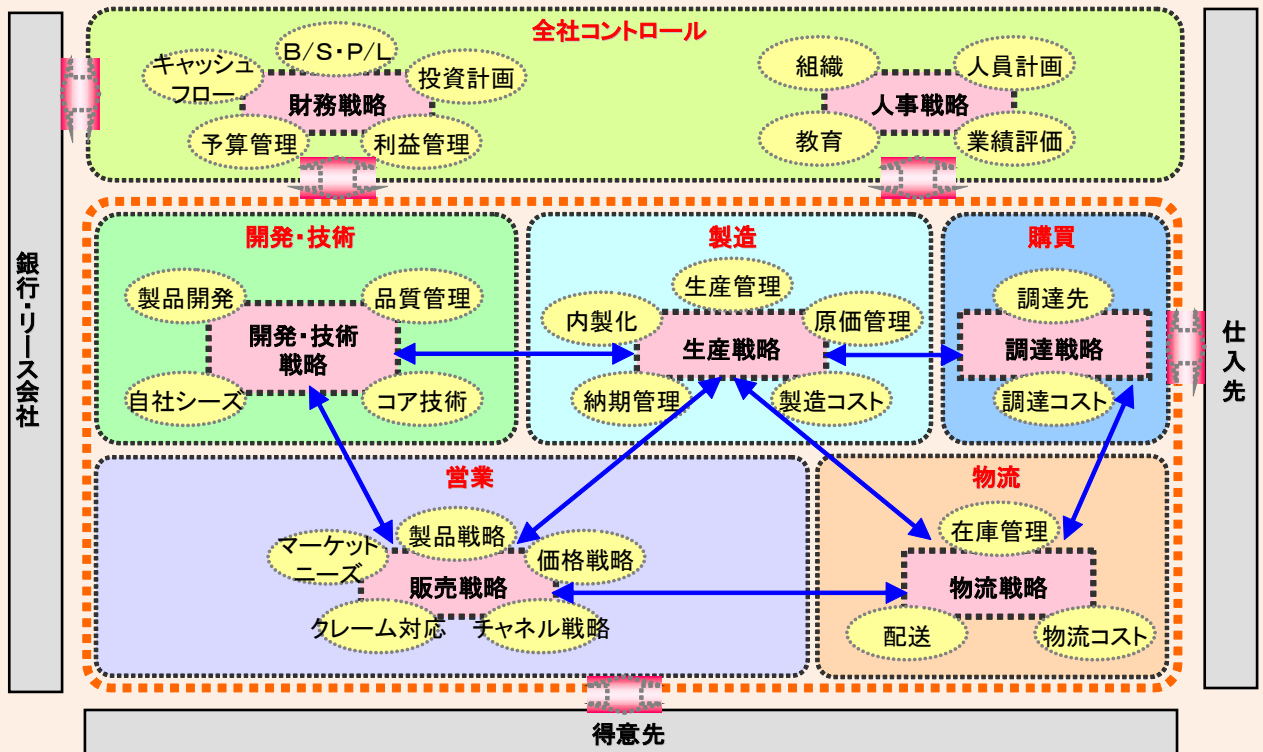
・事業戦略策定は次のようなステップで進めます。



全社事業戦略関連図

・事業戦略の関連図は以下のようになります。(下図は生産財メーカーを想定)

・事業戦略策定支援サービスでは、このような**全体戦略からポイントとなるテーマを抽出**し、プロジェクトを通じて、ビジネスコンセプトやポイントとなる基本戦略の骨子を検討していきます。



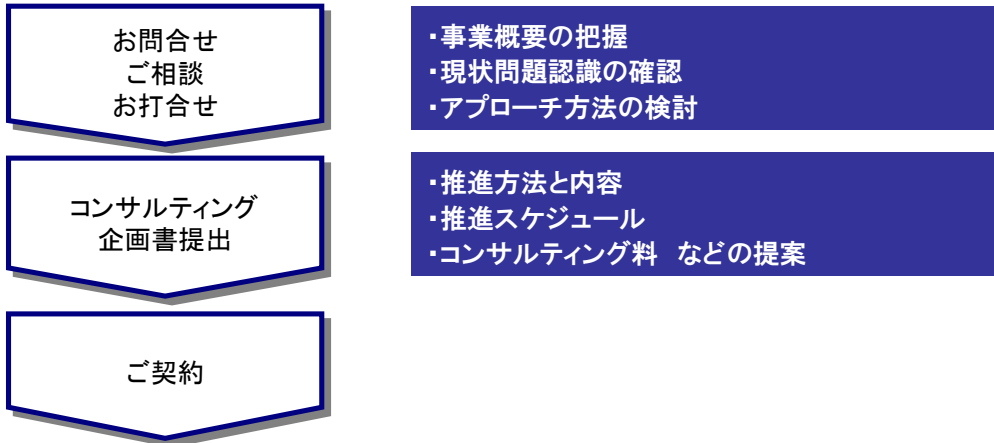
コンサルティングのマスタースケジュール

- ・コンサルティングのマスタースケジュールは以下を基本と考えております。
- ・下記日程は目安とお考えください。企業規模やSBUの数、取組みの深さにより、期間・スケジュールは、ご相談させていただきます。

	プレ	n月				n+1月				n+2月				n+3月			
		1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W
検討テーマ抽出	■																
経営ビジョンの設定		■															
外部環境分析		■	■	■	■												
内部環境分析		■	■	■													
ビジネスコンセプト策定				■	■	■											
基本戦略の骨子策定						■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
数値計画策定										■	■	■	■	■	■	■	■
マスタープラン策定																■	
事業計画最終取りまとめ																	■

コンサルティングご契約までの流れ

- ・弊社は、ご契約までにご相談・お打合せを重ね、お客様のニーズを的確に把握いたします。これにより、お客様のご要望にフィットしたコンサルティングが可能になると考えております。



お問い合わせ先

株式会社 日本総合研究所
 リサーチ・コンサルティング部門
 E-mail: rcdweb@ml.jri.co.jp

本資料の著作権は株式会社日本総合研究所に帰属します。