

閉塞感から脱却し 21 世紀に勝ち残る 意思集約型戦略策定アプローチ

～社内の「知恵」を活かす日本型手法～

戦略策定と実行・推進とのギャップを最小化することがこの手法の特徴です。日本企業の特性を生かし、企業の推進力の最大化を図る戦略策定手法について詳しく解説します。

- 日 時：2002 年 8 月 2 日（金） 午後 1 時 30 分～午後 5 時
（開場午後 1 時）
- 会 場：株式会社日本総合研究所 1 階セミナールーム
東京都千代田区一番町 16
- 講 師：株式会社日本総合研究所 研究事業本部
主任研究員 宮田雅之 宮地恵美子
有限会社フィフティ・アワーズ 代表取締役 水島温夫
- 受講料：無料
- 主 催：株式会社日本総合研究所



「リストラは一通り実施した」「しかし、今後の成長軌道をどう描いたら良いかわからない」—こんな経営者の声をよく耳にするようになりました。閉塞感に満ちた状態が継続する中で、何とか前向きに会社を動かしたい、という経営者の切実な悩みと受け取れます。

「選択と集中」という言葉の基に行われたリストラも、固定費の削減策が中心となり、事業構造・収益構造の改革という本質的な課題は先送りにされてしまっているケースは少なくありません。欧米発の新たな手法を取り入れてみたものの、策定された戦略が現実の動きに結びついていないケースも数多く見受けられます。

デフレ化、グローバル化等市場環境が一層厳しくなる状況で勝ち残って行くために、一刻も早く本来の強さを取り戻し、成長軌道に乗せることが求められています。そのためには、自社に適したやり方による、独自の「動く戦略策定」を行うことが鍵となります。

当セミナーでは、多くの日本企業が抱えている問題を整理し、「戦略の策定」「戦略の実施」を進める上で日本企業にフィットしたアプローチ手法を提案します。各企業での経営戦略の立案・実行をご担当の方に必聴のセミナーです。

講師紹介

株式会社日本総合研究所 研究事業本部

主任研究員 宮田雅之 慶應義塾大学商学部卒業。慶應義塾大学大学院経営管理研究科修了(MBA)。
主任研究員 宮地恵美子 横浜国立大学工学部卒業。横浜国立大学大学院工学研究科博士課程前期修了。ワシントン州立大学大学院修了。
上場企業から中堅・中小企業に至る数多くのクライアントに対し、経営戦略の策定支援コンサルティングを実施。

有限会社フィフティ・アワーズ 代表取締役 水島温夫

慶應義塾大学工学部機械工学科卒業。慶應義塾大学機械工学修士課程修了。スタンフォード大学化学工学および土木工学修士課程修了。石川島播磨重工業株式会社を経て、三菱総合研究所へ入社。経営コンサルティング部長、経営コンサルティング事業センター長、ビジネスソリューション事業本部副本部長等を歴任。その後ソフトシステム型アプローチを用いた経営手法を実践する(有)フィフティ・アワーズを設立、代表取締役に就任。主な著書としては、「ドメイン・アイデンティティ(ダイヤモンド社)」「戦略革新ノート(プレジデント社)」「戦略ビジネス・プラットフォーム(ダイヤモンド社)」「50時間で会社を変える(日本実業出版社)」など多数。

■ プ ロ グ ラ ム ■

13 : 30 ~ 14 : 50

1. 日本企業を動かすメカニズム

- (1) 日本企業の強さの本質
 - ・現場主義が競争力の源泉
 - ・日本企業を取り巻く経営環境の変化
- (2) 戦略無き日本企業に勝ち目は無い
 - ・同質化競争に陥る戦略無き企業
 - ・勝ち残る戦略を持つ企業
- (3) 戦略作りのプロセスと日本企業の風土のミスマッチ
 - ・日本企業にフィットしたアプローチによる戦略策定が成功の鍵
- (4) ソフトシステム型アプローチ
 - ・動く戦略を導く方法論

15 : 00 ~ 17 : 00

2. 21世紀に勝ち残るビジネスモデル

- (1) 事業の原点
 - ・なぜ顧客は当社から購入するのか
- (2) 勝ち残る6つの事業パターン
 - ・自社の事業パターンを明確化する
- (3) 行動モデルの単純化
 - ・事業のパターン化により習熟効果を発揮させる
- (4) 価格破壊の中での儲け方
 - ・きめ細かなマネジメントが利益を生む
 - ・コストダウンだけでは儲からない
- (5) 50時間の「場」で構築する21世紀型事業モデル
 - ・徹底した議論が会社を変える

〔お断り〕ビデオ・カセットテープなどによるセミナーの録音・撮影、講演中の携帯電話のご使用などはご遠慮下さい。また会場内は禁煙です。ご協力をお願いいたします。

