

成功に導く経営戦略術 実践講座 ～「マイストラ」を用いた実践ワークショップ～

講座の目的

1. 御社独自の戦略マネジメント手法を確立する必要性を認識頂く。
2. バランス・スコアカードの良さを真に理解頂く。
3. 戦略マップを論理的に作成する手法を理解頂く。
4. マネージメントを継続・定着させるには IT の必要性を理解頂く。
以上を理解した上で戦略策定の演習(ワークショップ)を行う。ワークショップは、「マイストラ」の試用版を使用し、あなたの組織の戦略を策定します。
5. 演習 1 ～ 演習 5 の実施。
演習では、分析及び戦略策定の為の十分な時間をとる事が出来ませんので、どの様にして分析し、戦略を策定し、実行評価するのかその手法を理解頂きます。「マイストラ」試用版は 30 日間使用可能ですので、ホームワークで戦略をじっくり策定頂きます。

(入門講座と同等の内容の再確認)

1、御社独自の戦略マネジメント手法を確立する必要性を認識する

- そもそも 戦略は必要なの？
- 独自のマネジメントを身に付けるためには！
- 独自のマネジメントが定着しないのはなぜ？
- 戦略リーダーの育成とマネジメントの定着化
- 成功している企業は？ → 偉い先生も言っています。
- リーダーの育成で何をするの？
- 「マイストラ」登場！
- 組織の 1 年間の活動結果が「マイストラ」に保存される。
- 戦略マネジメントは定着させることが不可欠！

2、バランス・スコアカードの良さを真に理解する

- バランス・スコアカードの誕生
- バランス・スコアカードの進化

- ほとんどの企業で戦略目標の実行が出来ていない。
- バランス・スコアカードを活用している企業・組織はどんなところ？
- バランス・スコアカードの四つの視点と5つのバランス。
- 部分最適と全体最適
- バランス・スコアカードの構造
- 戦略のシナリオ作成
- 戦略マップの重要性

3、戦略マップを論理的に作成する手法を理解する

- 戦略リーダーにはビジョンが必要。
- 戦略マップの骨組み。
- ビジョン＝財務の視点。
- 戦略の策定は顧客の視点から始まる。
- 内部顧客と外部顧客。
- セグメント顧客の設定。
- 戦略の実行出来る組織とは何か？
- レディネスの確認。
- 戦略のシナリオ確認
- 戦略を構成する四つのテーマ
- KPI の設定 結果指標、活動指標、進捗指標。

4、マネージメントを継続・定着させるには IT の必要性を理解する

- 「マイストラ」活用の目的は！
- 「マイストラ」による現状分析
- 戦略リーダーの必須検討事項
- 中期戦略の策定から今期戦略への落とし込み。
- 戦略を実行レベルに落とし込む。
- 戦略実行を年間スケジュールにてチェックする
- 月次の戦略実行評価とアクション

5、演習 1

- 全社のミッションとビジョンと事業ドメインを記述する。
- PM マトリクス作成

- 製品市場分析
- 3C 分析 質問に沿って入力いただきます。
- ステークホルダーの洗い出し。
- 財務目標で必要売上高の算出(初年度から5年目まで)
- SWOT 分析
- BSC クロスマトリクス分析

6、演習 2

- セグメント顧客の選定
- 中期戦略マップの作成(論理的に戦略を策定頂きます。)ここがワークショップのメインです。
- 中期戦略マップから今期戦略マップに落とし込みます。

7、演習 3

- KPIの作成方法の説明
- KPI作成 演習

7、演習 4

- KPIの目標値設定説明と演習

8、演習 5

- 戦略実行の説明
- 年間スケジュールの設定
議事録の作成演習
- 月次の戦略実行結果入力演習
- 戦略実行結果評価の説明
- マネージメントを定着させるには！