

少人数・異業種交流型による6か月間の戦略道場

『経営戦略研究会』のご案内

新たな戦略を発見し、希望と勇気を！



malfa
www.malfa.jp

中小企業の経営戦略ナビゲーター

エム・アルファ

はじめに

市場の成熟化が進む中、消費者の関心は“モノ”から“コト”へと明らかに変化しています。“モノ”の市場は**価格競争力**、“コト”の市場は**価値創造力**の世界と言えるでしょう。今後、中小企業は“コト”と“モノ”をいかに関連付けるかという命題にチャレンジし、それに対応する経営戦略へとシフトすることが必須条件となります。

世の中には経営戦略の理論・考え方・成功事例などの情報も溢れています。しかし、中小企業の経営戦略を考えるとき、まず大切なことがあります。

経営戦略を創り出す機能（**戦略創発機能**）が経営者の頭の中や組織に備わっているか

ということです。

当然ながら、経営者は経営戦略の理論や事例には強い関心がありますが、戦略を創り出す元となるこの“**戦略創発機能**”の重要性は、見落とされているように思われます。

なぜでしょうか。それは、戦略を創るという行為が不確実な未来に向けて、企業の個別的なビジョンや経営資源などを如何に適合していくかという**創造的な一面**があるからです。この創造的行為は、机上の理論や分析のみで導かれるものではなく、ナマのビジネス現場をどう解釈するかという捉え難い**ビジネスセンス**がものをいう世界だからです。

従って、経営者にはそのセンスを磨く努力が求められる訳ですが、そのために“**戦略創発機能**”を整備する必要があります。ある刺激を受けた時に戦略の核心部分が閃いたという話はよく聞きますが、これは日頃このような努力をしている人だけに起こる現象ではないでしょうか。

以上のような考えのもと、当研究会を企画いたしました。研究会では、自社の戦略策定にチャレンジしながら“**戦略創発機能**”を身に付け、戦略を考えるセンスが磨けるような工夫が盛り込まれています。経営者は、お忙しい日々のお仕事の中で走りながら考えることが多いと思いますが、時々立ち止まり腰を据えて考えることも必要かと思えます。

このような『場』として、研究会へのご参加をご検討いただければ幸いです。

エム・アルファ
代表 **吉原孝**

経営戦略研究会について

研究会の特長

1.	少人数(4人程度)6か月間で6回のミーティングで学び・思考・気づき・交流を繰り返しながら、 自社の経営戦略発見 ができるプログラム構成。
2.	戦略創発機能の主要素である『 戦略ノート 』の毎日記入の習慣化により、日々 センスを磨き 、より実践的な経営戦略の発見につながる。
3.	メンバー各社の戦略共有化による、 戦略ビジネス・パートナー の確保。
4.	3回の個別ミーティングによる フォロー体制 を整備。
5.	Web上にクローズされた会員専用の 交流サイト により、会員間の交流を促進。

プログラム

回数	テーマ	内容
	個別ミーティング(事前)	会社概要等のヒアリング 【課題】自社の現状整理
第1回	・オリエンテーション ・経営戦略とは ・戦略創発機能とは ・自社の現実と向き合う	・会の目的・ルールの説明、自社紹介 ・経営戦略の位置づけ、考え方、策定のポイント ・自社を戦略的な視点で考え、実力と可能性を探る。 (現状のビジネスモデルを描く) 【課題】将来のありたい姿の事前検討
第2回	・大きな方向性を見定める ・ビジョンを描く	・基本的な成長方向性の中から、今後の戦略検討の枠組みとしての大きな方向性を選択。 ・ビジョンを3つの基本要素からイメージを膨らませる。 顧客への適合を中心に、将来のビジネスモデルを描く。 【課題】将来のビジネスモデルの社内検討
第3回	・中核戦略を描く	・ビジョン実現のメカニズムを押さえる ・戦略の効果性・障害・リスクの検証 【課題】発表用資料(自社の中核戦略)の作成
	個別ミーティング(中間)	立案した中核戦略(仮説)の検討と整理。
第4回	メンバー各企業の中核戦略検討	メンバー企業の中核戦略の発表をもとに意見交換を行い仮説検証と気づきを得る。 (※1~2名の外部からの有識者参画)
第5回		
第6回	・展開戦略と戦略目標の設定 ・戦略創発機能の整備 ・研究会の総括	・展開戦略の最初の一二歩の実行計画を策定する。 ・戦略目標項目とそのレベルを決定する。 ・戦略創発機能を組織に定着させる方法の検討。
	個別ミーティング(終了後)	戦略実行に向けた障害の検討 等

※ 会の進行状況によっては、プログラムの変更やミーティング回数を増加する場合があります。

開催要領

対象者	中小企業のビジネスリーダー(経営者・経営幹部・後継者)の方で、 ・経営戦略を策定する能力を身につけたい方 ・自社の経営戦略の再構築を考えている方
参加要件	・ビジネスリーダーとしての使命感がある方 ・他のメンバーと真摯に交流できる方
定員	4社程度(1社から2人まで参加可能) ※参加メンバーは、異業種の編成となります。
期間 開催時期	6カ月間(4時間×1回/月×6回) コンサルタントの個別フォロー 2時間×3回(事前、期間中、終了後) ※第1回開催日は参加者希望日により決定(2回目以降は参加者と協議)
開催場所	参加者の利便性を考慮し、近隣の貸し会議室で開催します。
会費 (消費税込み)	1人 259,200円 ※1社から2人参加の場合は、2人目は129,600円 第1回開催日の10日前までにご入金下さい。
主催運営	エム・アルファ(会の進行及び個別ミーティング担当:吉原孝)
ルール	参加企業の戦略討議もあるため、『守秘義務契約』を相互締結していただきます。 会合には流れがありますので、全回ご出席を原則とします。(代理出席不可)

プロフィール 吉原 孝(よしはら たかし)

エム・アルファ代表、(株)ソシアル・ジャパン取締役、CMC-LLPパートナー

長崎市出身、東京理科大学卒。

OAメーカー販社にて3年間のコンピュータ営業経験を経て、経営コンサルティング会社に転職。
8年間のコンサル経験をもとに1991年エム・アルファを創業し現在に至る。

30年間のコンサル活動で様々な経営改善支援業務を行い、その中で多くの中小企業の浮き沈みを実体験。この体験から、中小企業発展のキーワードは①経営戦略 ②ビジネスシステム ③リーダーシップの3つであるという強い認識のもと、これらのテーマに焦点を絞りコンサル活動を展開中。



(最後までお読みいただき、ありがとうございます)

お申込み・お問合せ先

中小企業の経営戦略ナビゲーター **エム・アルファ**

担当: 吉原 孝 (直通電話) 090-8226-3762

〒850-0954 長崎市新戸町3丁目2-20-1006

URL: www.malfa.jp Email: info@malfa.jp TEL./FAX: 095-879-1796