


ktsプロジェクト型事業戦略立案研修



あなたの会社のミドルマネージャーは戦略を立てることができますか？
手法や理論を覚えるだけの研修を行っていませんか？

**現在、会社が抱えている経営課題をベースに
ミドルマネージャーを育成します。**

■ ktsプロジェクト型事業戦略立案研修

世の中には、数多くの戦略研修が存在します。また、数多くのBSC(バランススコアカード)の研修も存在します。それらの研修の多くは、汎用性のある想定ケースを使ったものが大半で、研修受講者は想定ケースを通して戦略フレームやBSCフレームを学習します。しかし、ここに大きな問題があるとktsでは考えます。それは、想定ケースの枠に合わせた研修、つまり、机上の空論に終始してしまい、研修受講者が期待されているスキルを身につけにくいことです。ktsでは、この問題を解決するため、研修受講者が取り組むべき戦略テーマ(実務)を、事前にクライアント様へのヒアリングや上位職の方々(トップマネジメント)との検討会を通して策定し、実テーマをベースに研修を行います。これがktsプロジェクト型事業戦略立案研修です。コンサルティングをドメインとしているktsだからこそできるサービスです。

ここが違う! 5つのポイント

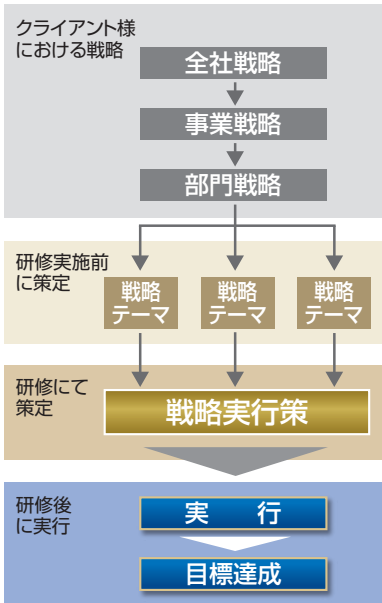
- **実テーマ** 研修受講者が実務にて取り組むべき戦略テーマを選定
- **脱理論** クライアント様の戦略や内外環境に沿った講義を実施
- **オリジナル** 思考を整理しやすいkts戦略シートを活用
- **ストーリー** 戦略(kts戦略シート)から行動計画(BSC戦略マップ)までのストーリーを重視
- **サポート** 戦略策定から戦略実行、目標達成までをktsがフォロー



1

Progress

■ ktsプロジェクト型事業戦略立案研修の進め方 ■



■ STEP 1 事前ヒアリング

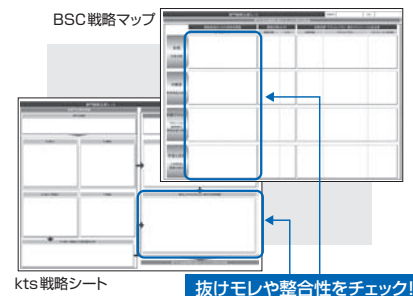
- ①クライアント様の全社戦略、事業戦略、部門戦略等の上位戦略を講師がヒアリングします。そして、それら戦略と理論をどのように融合させると分かりやすいか検討し、講義内容を決定します。
- ②上位職の方々とはktsで検討会を行い、部下であるミドルマネージャーが取り組むべき戦略テーマを策定します。

■ 戦略テーマ例

第1営業部	1	コンフィデンス構築—主要顧客日本商事様に対する戦略立案
	2	コンフィデンス構築—主要顧客ABC社様に対する戦略立案
	3	流通基幹系ASPサービスにおける顧客開拓
第2営業部	1	東和銀行基幹システム再構築プロジェクトの受注に向けた戦略立案
	2	データ蓄積および情報活用による金融ビジネスの具体的展開
	3	新たなソリューション(仮想化など)をベースにした新規顧客獲得
第1システム部	1	インドへのオフショアの検証と今後の課題
	2	ポストODCのアウトソーシング獲得
3	運用診断をベースにした新規センター誘致	

■ STEP 2 研修

- ③戦略やBSCの理論と自社戦略について理解し、戦略テーマの重要性を認識します。
- ④kts戦略シートやBSC戦略マップを活用し、戦略テーマについての実行策を検討します。
- ⑤中間プレゼンテーション、その後の再検討、最終プレゼンテーションを通して、戦略実行策を確定します。



■ STEP 3 実行&フォロー

- ⑥確定した戦略実行策を、自部門や自チームの他メンバーと現場で共有し、行動計画を実践します。
- ⑦目標達成に向けてktsがフォローします。

Purpose

■ ktsプロジェクト型事業戦略立案研修の狙い ■

自社の戦略や経営計画に対し、ミドルマネージャーが、

- 1 各戦略や経営計画の真意を理解した上で、それら上位戦略にコミットし、
- 2 コミットした戦略に対し、自部門や自チームがどう行動すればよいか考え、
- 3 計画を行動に移し、その結果から、次の行動を再度考え、目標を達成する。

理解

思考

行動

2

Curriculum

ktsプロジェクト型事業戦略立案研修の カリキュラム

1回目

Session I 経営戦略と BSC

4 時間 / 講義

1: 戦略フレームの理解

成長戦略や競争戦略といった戦略の基本理論と自社の上位戦略を照らし合わせ、その意義について理解します。そして、研修にてそれぞれ取り組む戦略テーマがなぜ重要なのか考えます。

2: BSC フレームの理解

BSCの基本理論および活用方法について学習します。BSCが経営に対し、どのような効果をもたらすかについても考えます。

Session II 戦略実現に向けた具体的方策の設定

4 時間 / グループワーク

1: 事前に選定している戦略テーマについての検討

戦略を実現し、全社目標を達成するためにミドルマネージャーとして何をすべきか考えます。具体的には、グループに与えられた戦略テーマにおいて、何が課題となり、どう解決するのか議論し、kts戦略シート・BSC戦略マップに討議結果をまとめます。

Session III 中間プレゼンテーション

1 時間

1: 検討した戦略実行策の中間報告

セッションIIで作成したkts戦略シート・BSC戦略マップをもとに、グループの討議結果として戦略実行策を発表します。

インターバル

受講者による戦略実行策の再検討(貴社内作業)

2週間～3週間のインターバルを設けます。インターバルでは、中間プレゼンテーション時に指摘された事項やアクションプラン、KPI、具体的スケジュール等について検討を重ねて、研修受講者による戦略実行策のブラッシュアップを行います。この間、ktsに対する質問・相談はメールにて自由に行うことができます。

2回目

Session IV 最終プレゼンテーション

4 時間

1: 再検討した戦略実行策の最終報告

インターバル中にグループ討議にてブラッシュアップした戦略実行策を発表します。

2: まとめ講義

評価ポイントにしたがって、発表内容に対するグループ間の意見交換を行います。また、研修だけで終わらせたくないよう、最終報告に対するktsの指摘に基づき、戦略実行策を完成させます。

★受講者のコメント

- 部門における事業計画等は、すぐにも上長と相談して実行に移したい。また、コミュニケーションの取り方等、部下に展開できる内容は展開し、共有していきたい。(システムインテグレーター N社)
- 今回に限らず、ぜひ継続的に実施してもらいたい。特に、中期経営計画とその達成に向け個人が果たす役割の認識を深める上で有益である。(建設資材卸売業 T社)

- マネージャーとして考えるべき事、やるべき事を再確認できた。毎期施策を検討するものの、この数年、走ってばかりで、Plan、Doに偏向しがちだった。もう一度原点に戻って、ビジョン、戦略、具体的な活動を再検討する。(産業機械卸売業 H社)
- 経営戦略立案手法、BSCを改めて理解できた。各チームが共通手法で会話できる良さもある。(電力プラント保全会社 K社)
- 初参加でしたが、部門経営戦略の修正計画に直に携わること、上司の戦略を肌で感じる事が出来て良かったです。また、来年も参加したいです。(システムインテグレーター T社)

価 格 / 標 準 ktsプロジェクト型事業戦略立案研修 一式 100万円

kts主要研修

- プロジェクト型事業戦略立案研修
- ミドルマネージャー向けチームマネジメント力向上研修
- 初級管理職マネジメント研修
- セールスマネージャー研修
- 営業担当者向けランチェスター戦略導入研修
- マーケティング基礎研修
- 中堅従業員向けファシリテーション研修
- 若手従業員向けビジネススキル研修
- 中堅従業員向け計数管理応用研修
- 若手従業員向け計数管理基礎研修

どの研修においても、講師が直接ご意見を伺い、カリキュラムの立案やテキストの作成を行います。

★受講者のコメント

- より的確な課題の抽出ができるのだと気付く事ができました。また、課題解決をしていく為の方策を、部下を巻き込みながら進めていき、チーム力のupを図る方法を理解することができました。即実戦型の研修であり、継続取組していきます。(建設資材卸売業 P社)
- 会社の経営理念、ビジョンを帰ったらずっくり読んでみようと思う。読んで理解し、しっかり意識して業務を遂行したい。ビジョンを1回/年程度作成、見直しするクセをつけ、自部門の方向性を明確にできるようにしたい。(映画エンタテイメント業 T社)
- 【研修より一定期間経過後】ビジネススキル研修、ファシリテーション研修の内容は間違いなく役に立ちます。すでに実践に活用しています。(総合商社 I社)



■ サービス一覧 ■

- コンサルティング
 - 経営戦略策定
 - 新規事業計画策定
 - 経営管理強化・管理会計機能強化
 - 業務改革によるコスト削減
 - 組織構造改革
 - 人事制度改革(コンピテンシーモデル人事制度)
 - 営業行動改革
 - 情報システム構想策定
 - RFP策定支援(通常バージョン)
 - RFP策定支援(ライトバージョン)

- システム開発
 - システム要件定義
 - OBC 奉行シリーズ
 - その他個別システム
 - レガシーマイグレーション
 - システム開発プロジェクト支援

■ 会社概要 ■

社 名 株式会社 キートゥサクセス
代 表 者 金高 誠司
設 立 2000年9月5日
資 本 金 1,500万円
従 業 員 数 20名
事 業 内 容 1. 経営コンサルティング
2. 情報システム開発
3. 人材教育・研修

東京オフィス 〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町1-12-1 新井ビル
TEL 03-6661-9583(代) FAX 03-6661-9593

大阪オフィス 〒550-0011 大阪市西区阿波座1-7-12 東新ビル
TEL 06-6533-8044(代) FAX 06-6533-8054

<http://www.kts-net.jp>



株式会社 キートゥサクセス