

IV. 戦略策定コンサルティング

区分	テーマ	概要	回数	
フレームワーク全体像の理解	可視化経営オリエンテーション	可視化経営のフレームワークの全体像を解説します	1	
検討シーン（案）：基盤戦略による既存顧客深耕での顧客内シェアアップ				
第1のS:戦略ストーリー	手順1	顧客ニーズの選択	ターゲット顧客のニーズの抽出、分類、選択を行います	1
	手順2	競合他社との差別化	競合他社との差別化ポイントを明示します	
	手順3	経営資源の集中	自社の経営資源をどの業務フローに集中（見直し）するかを決定します	
	手順4	戦略ストーリー検討シート	戦略ストーリーを3C-3Sで見える化し、戦略ストーリー検討シートを完成させます	
第2のS:シクミ	手順5	戦略マップ（財務の視点）	戦略ストーリーに沿った財務の視点のゴール指標を設定します	1
	手順6	戦略マップ（顧客接点の視点）	Step1で選択したセグメントの顧客ニーズを、顧客主語で定義します	
	手順7	戦略マップ（社内プロセスの視点）	Step2で検討した理想的な業務手順を社内プロセスとして標準化します	
	手順8	戦略マップ（人材と変革の視点）	Step7の社内プロセスを実行する際のボトルネックを洗い出します	1
	手順9	スコアカード（社内プロセスの視点の指標）	社内プロセスの視点の実施状況をモニタリングするための日課指標とゴール指標を設定します	
	手順10	スコアカード（人材と変革の視点の指標）	人材と変革の視点の実施状況をモニタリングするための日課指標とゴール指標を設定します	
	手順11	スコアカード（顧客接点の視点の指標）	顧客接点の視点の実施状況をモニタリングするための日課指標とゴール指標を設定します	
	手順12	プログラム検討シート	各視点の業務プロセスを行うためのプログラム（事前準備）を検討します	
	手順13	成果物の発表&討議&講師リード	各チームの成果物の発表、討議とコンサルタントの指摘ポイントなどファシリテーション方法を理解します	
検討シーン（案）：成長戦略による新規顧客開拓での市場シェアアップ				
宿題	成長戦略の具体化 成長戦略の具体化チェック	受講者が、各自で成長戦略のスコアカードを、習得した手順1～手順12に従って作成します 講師が、受講者が各自作成した成長戦略のスコアカードを添削します	1	
第2のS:シクミ	手順14	現状の活動における問題抽出	日常活動における困りごと、問題、改善テーマなど、ありたい姿とのギャップを抽出します	1
	手順15	問題の仕分けと問題解決の優先順位付け	抽出した関心事を分類し、組織的に取り組むための優先順位づけを行います	
	手順16	課題設定と具体策の検討	優先順位の高いものから問題解決のための課題設定と課題解決のための具体策を検討します	
	手順17	具体策の決定とKPIおよびKGIの検討	検討した具体策を評価し、最適な具体策を解決策として選定し、実行指標と評価指標を定義します	
第3のS:仕掛け	手順18	具体策を支援するためのITシステムの選定	解決策をドライブするためのITシステム（GW、見積、MA、SFA、BI、基幹システムなど）を検討します	1
	手順19	ITシステムへの設定	コンサルティングの成果物の内容をITシステムに設定します	
	手順20	モニタリング環境構築	スコアカードや問題解決のためのKPI/KGIをITシステムに設定します	
	手順21	営業会議による検証と改善	営業戦略の具体化（仮説）の実施状況と成果を、検証します	
まとめ	戦略策定コンサルティングの報告書作成	戦略策定コンサルティングの報告書を作成します	1	
	戦略策定コンサルティングの報告書による報告会	戦略策定コンサルティングの報告書を報告会に基づき、経営者に対して実施します		
	問題解決のためのITシステム展開ポイント	第2のSから第3のSに展開するためのポイントを指導します		
回数合計（1回：9時～17時）			8	