

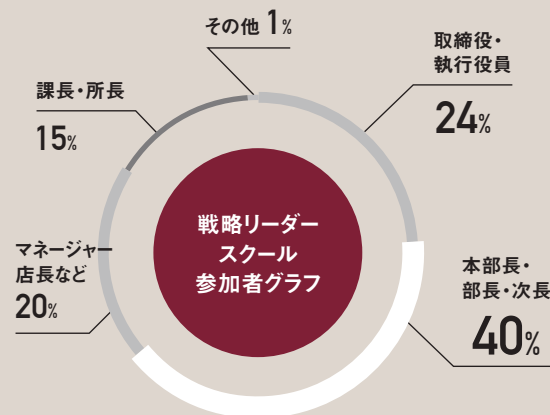
Voices / 参加者の声

01

戦略リーダーとして、ビジョン構築から、事業計画作成までの流れを体感でき、おおいに参考になりました。
製造業/経営戦略室 室長(40歳)

02

目先の業績だけでなく、長期的・全体的な事にも目を向けるようになった。人材育成の大切さを意識するようになった。
不動産業/取締役(51歳)



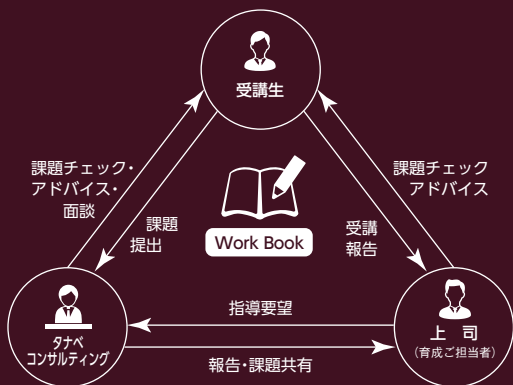
Support サポート

学習・実践を繰り返す長期反復学習で「元の状態に戻らない」徹底したサイクル・メソッド。

セミナーに行ったその直後だけ実践し、数ヵ月後には受講前に元どおり…ということはよくあること。このスクールでは受講の学びを貴社の現場で実践し、検証して課題解決を見出すプロセスを各回で繰り返すことで、戦略リーダーとして必要な能力が実践に即してしっかりと身に付きます。

貴社の育成担当者と連携し、受講生の成長をサポート

弊社オリジナルの「ワークブック」を活用して、貴社の育成担当者と連携し、受講生の成長をサポート。貴社・受講生・コンサルタントの三位一体で「サイクル・メソッド」の定着を促し、より密度の高い学習を実現します。



コンサルタントが直接ご報告

コンサルタントが受講生の研修内容や受講状況をご報告いたします。本人の特徴(良い点と課題)に加え、成果物と今後の指導ポイントをあわせて、人材成長と会社貢献の視点から、育成アドバイスをいたします。

デジタルツールを活用した効果的な育成

スクール中はオンライン学習プラットフォームを活用。予習・復習・自己啓発だけでなく、ツールを使って受講生同士や弊社講師とコミュニケーションを行うことで、より自発的で効果的な学習が可能となります。セミナー修了後も学びの定着につながる動画コンテンツが1年間視聴できます。

資料ダウンロード

コミュニケーション

アンケート

カリキュラムに合わせた予習

復習用動画コンテンツ

※デジタルデバイス(PC・スマートフォン・タブレット等)をスクール中に活用する場合がございます。必須ではございませんが、ご用意いただくとより効果的な学びが得られます。

開催概要

開催日程 2日間×5ヵ月+1日間×1ヵ月
開催月 2025年 9月～2026年 2月
開催地 東京・名古屋・石川
大阪・福岡

日程・会場の詳細は
ホームページよりご覧いただけます。

※開催日、会場等につきましては変更になる場合がございます。予めご了承ください。

参加概要

受講対象 事業計画策定・推進責任者・取締役・執行役員・部長クラス
早期割引 2025年6月30日までに申し込みください。
申込期限 各会場、開催日の1週間前までに申し込みください。
受講料 652,300円 2025年6月30日までに申し込みで10%割引
(税込) ※セミナー期間中の教材費・昼食代を含みます。※交通費・宿泊費は含みません。

申込方法

ホームページからお申し込みください。詳細もこちらからご覧いただけます。

戦略リーダー・スクール

検索



携帯電話、スマートフォンからお申し込みできます。▶▶▶



問い合わせ先

戦略総合研究所 東京(東京)
E-mail:t-seminar@tanabeconsulting.co.jp
TEL:03-6758-0083

中部本部(名古屋)
E-mail:chubu@tanabeconsulting.co.jp
TEL:052-565-1451

北陸支社(石川)
E-mail:hokuriku@tanabeconsulting.co.jp
TEL:076-222-6546

戦略総合研究所 大阪(大阪)
E-mail:o-seminar@tanabeconsulting.co.jp
TEL:06-7177-4008

九州本部(福岡)
E-mail:kyushu@tanabeconsulting.co.jp
TEL:092-434-0400

※お問い合わせは各開催地の本部・支社へお願いいたします。

TCG TANABE CONSULTING



2025

戦略リーダー・スクール

Strategic Leadership School

新たな戦略をデザインし、
企業を変革に導くリーダーを創る

Point

1

戦略構築の理論と
実践による、
戦略推進力の向上

Point

2

中期ビジョンと
ロードマップの作成による、
経営意識と全社視点の醸成

Point

3

受講者への
個別アドバイスによる、
自社の戦略課題の解決

First Call Company 100年先も一番に選ばれる会社へ、決断を

TCG TANABE CONSULTING

2024.10

ミッション・ビジョンを 実現する戦略を デザインするリーダー

多くの社会課題が生まれ、10年先が見通せない現代において、
ミッション・ビジョンの重要性が大きくなってきています。
大事なのは、ミッション・ビジョンの“実現に向けた”戦略を
デザインすることができる幹部メンバーの存在です。
このスクールでは、部門マネジメントから視点を上げ、
全社的な視野でトップとディスカッションできるような
「戦略リーダー」を育成することで、自社の変革を促します。

Curriculum / 未来に向けた新たな戦い方を創るカリキュラム /

全6回

第1回 高収益構造を デザインする ビジネスモデル

経常利益率10%を実現する収益構造改革

激変する経営環境への対応が求められる今、
自社は何を残し、何を变えるべきか。収益力を
高める条件を見極め、高収益化に向けたビジ
ネスモデル革新のヒントを探ります。

第4回 戦略型組織と チームビルディング

ミッション・ビジョンを実現する組織デザイン

戦略が変われば組織も変わる。新しい戦略を
実現するためには、組織デザインの見直しが必要
です。ワークスタイルの変化や事業の多様化
に対応し、生産性を向上させる強い組織づくり
が重要です。

経営戦略セミナー

これからの世界と日本の経済動向を踏まえ、
創業65年を超える経営コンサルティング
ファームだからこそできる、次年度の経営環
境の予測。そこからとるべき戦略の基本方向
と打つべき具体策を提言するセミナーです。
カリキュラムの第3回で参加し、今後の展望
を見据えるきっかけにさせていただきます。

第2回 ナンバーワン ブランドを実現する 成長戦略

自社の顧客価値を見直す

ビジネスにおける価値観が変わる今こそ、自社の
ミッションを再確認し、真の顧客価値を追求する
タイミングです。ナンバーワンブランドを実現す
るためのポートフォリオの最適化、成長を加速化
するビジネスモデルの設計が求められます。

第5回 戦略推進力を 高める経営システム

ビジョンマネジメントの徹底

経営トップからの権限委譲や、価値判断基準の
アップデート等、体制や制度を見直す。経営シス
テムとして、DXや人事・人材育成などを検討する
ことで、ビジョンマネジメントを強化します。

経営戦略セミナーオリジナルテキストから、
戦略立案のヒントを学ぶ

総勢20名を超える弊社コンサルタ
ントが世界・日本経済の動向を読み
解き、企業へのインパクトポイントと
来期にとるべき基本戦略を提言した
経営者必読のオリジナルテキスト。
経済の動向と未来に向けた提言が
収録されたこの一冊を参加者全員
に進呈します。受講後も振り返り、戦
略立案にも役立てていただけます。



第3回 経営環境ととるべき 基本戦略を学ぶ (経営戦略セミナーに参加)

来期の経営方針を考える

激変する経済環境の中で、我が社はどんな手
を打つべきか？経営者とともに経営環境や
テーマ別対策の骨子をインプットし、具体策を
一緒に考えることで、今後の成長シナリオに向
けた多くのアイデアが生まれます。

第6回 持続的成長に 向けた事業ビジョン

新しい未来に向けた中期ビジョン

ファーストコールカンパニーとして持続的に成
長するためには、新しい価値観・視点のビジネ
スモデル、未来を創るビジョンが必須。自ら描
いたビジョン推進計画をご発表いただき、経営
に生かします。

戦略構築のノウハウが
つめ込まれた
オリジナルテキスト

創業以来培ってきたコンサル
ティングノウハウを、余すところ
なく注ぎ込んだオリジナル
テキストをもとに講義を行いま
す。



Schedule / 基本スケジュール /

DAY.1
10:00~19:00
オリエンテーション
基本講義
昼食
グループワーク 「戦略ディスカッション」
グループワーク「戦略ディスカッション」 全体発表と講評
アカウンティング講座
2日目のご案内
DAY.2
10:00~16:00
オリエンテーション
グループワーク 「ケーススタディー」
昼食
グループワーク 「ケーススタディー」つづき
グループワーク 全体発表と講評
次回のご案内

※カリキュラム・スケジュールは変更となる場合がございます。予めご了承ください。

Contents / スクール内容 /

基本講義

基本知識だけでなく、コンサルティング事例を交えた実践に結びつく講義を、各
回のテーマに応じて行います。中期ビジョンを構築できる戦略リーダーになるた
めの理解を深めます。

グループワーク

有名企業をモデルにした事例や、コンサルティング事例のケーススタディーをも
とに、チームに分かれてディスカッションを行います。問題の本質を把握し、的確
に判断する能力を習得。さらにワークブックを使って自社の戦略に落とし込むこ
とで、より実践的な学びへと繋げます。

アカウンティング講座

戦略リーダーに不可欠な計数知識として、「キャッシュフローと資金繰り」「事業
の損益分岐点」「中期経営計画の作り方」などを学びます。それらの内容はワーク
ブックを通じて自社へ反映し、事業戦略・計画の作成に活用します。



持続的成長に向けたビジョンロードマップ

6か月間かけて各回の「ワークブック」を作成し、自社の中期ビジョンの計画
書(ロードマップ)として戦略構築から実行までの具体的な成長プロセスを
策定します。最終回では「ビジョンプレゼンテーション」として発表し、戦略
リーダーとして今後どのように自社を導いていくのかを明確にします。



適性診断で自己分析

人間関係や仕事面の考え方など、個人の性格特性と行動の特徴を多面的、
かつ客観的に把握できる適性診断。事前に自身の特性を知ること、より有
意義に学びを取り込むことができ、業績に直結する思考の変革を促します。



戦略コンサルタントアドバイス

戦略コンサルタントがスクールを通じて、受講者の悩みや課題だけでなく、
貴社の経営課題に対してもアドバイスをいたします。