

DAY 1	13:30～19:30
オリエンテーション	
講義 「事実をあるがままに認識し問題と戦略の本質をつかむ」	
ワーク 「自社の現状認識による本質の追求」	
まとめ講義	
情報交換会	

DAY 2	9:00～17:00
オリエンテーション	
講義 「正しい判断基準から貢献価値をつくる」	
ワーク 「自社の価値判断から貢献価値を考える」	
昼 食	
講義 「全社優先順位と決定的ポイントからビジョンコンセプトをつくる」	
ワーク 「中期ビジョンコンセプトとロードマップづくり」	
まとめ講義	



2025

戦略キャンバス

—2日間でビジョンを描く集中プログラム—

Strategy Canvas

徹底的に自社を見つめなおし、
未来の成長を描くためのビジョン・戦略を立案する

Point
1

自社を取り巻く経営環境を踏まえ、
今後とるべき
基本戦略を考える

Point
2

自社の競争優位性を整理し、
成長するための
強みを明確にする

Point
3

経営戦略のねらいを絞り、
重点方針と
アクションプランを策定する

Voices

参加者の声



2日間で集中して、コンサルタントと一緒に考えることができた。現場を踏まえたアドバイスが非常にためになり、曖昧だったビジョンを明確にすることができた。

自身が社長になってからはワーク型のセミナーに参加することがなく、とても新鮮だった。強みと今後の課題も明確になったので、策定した計画の精度をより上げていきたい。



自社で中計をつくったことがなかったが、リードしてもらいながら描くことができた。自社を俯瞰してみることができ、貴重な機会となった。

開催概要

- 開催日 会場により開催日が異なります。詳細はホームページにてご確認ください。
- 開催地 札幌・仙台・東京・新潟・名古屋・石川・大阪・広島・福岡・那覇
※会場の詳細はホームページよりご覧いただけます。
※2日間の集中型研修となります。宿泊のご用意はございませんので、宿泊される際は各自にてご手配ください。
※開催日・会場等につきましては変更になる場合もございます。予めご了承ください。

参加概要

- 受講対象 経営者・経営幹部・経営企画担当
- 早期割引 各開催日程の3カ月前の月末までにお申込みで10%割引
(例) 2025年9月開催の場合、2025年6月30日まで
2026年2月開催の場合、2025年11月30日まで
- 申込期限 各会場、開催日の1週間前までにお申込みください。
※事情により、お申込みをお受けできない場合がございます。予めご了承ください。
- 受講料 お一人様/220,000円(税込)
※参加期間中の教材費・昼食代・夕食代を含みます。
※交通費・宿泊費は含みません。

申込方法

戦略キャンバス



ホームページからお申込みください。
セミナー詳細もこちらからご覧いただけます。

携帯電話、スマートフォンからもお申込みできます。



同時受講 推奨カリキュラム

経営戦略セミナー

2025年11月～10会場で開催

次年度の戦略立案に不可欠な情報を体系的に収集し、拡大する課題マーケットに挑む！
1959年に「経営戦略セミナー」をスタートして以降、60年以上にわたって、次年度にとるべき戦略の基本方向と打つべき具体策を皆様へ提言し続けてまいりました。これからの世界と日本の経済動向、それを踏まえた打つべき具体策について総力を挙げてご提言いたします。経営に関わる皆様でぜひご参加ください。

セミナー詳細・お申込みは
ホームページからご覧ください

経営戦略セミナー タナベ | Q

携帯電話、スマートフォンからも
お申込みできます。



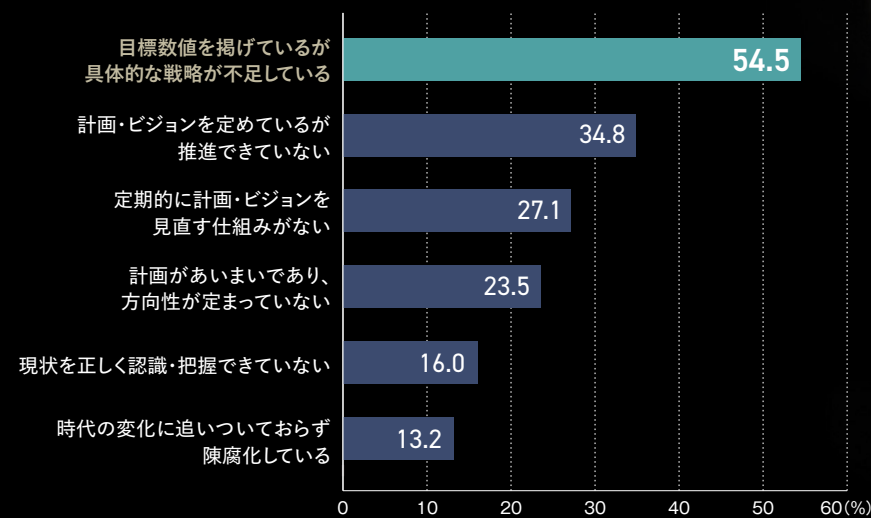
自社の強みを整備し、取り巻く環境を踏まえて 未来に向けたとるべきビジョン・経営戦略を策定する

100年に一度といわれるような変革や変動が毎年のように起こっています。
ITや金融の進展によって、世界がボーダレス化したことがその大きな要因です。
米中の二大国はもちろんのこと、遠い他国で起こった変化が様々な形で日本や産業界に影響を与えます。
社会、経済、大多数の企業にマイナスのインパクトを与えたコロナショックも同様でしょう。

未来が予測できないからこそ、企業として目指す確固たるビジョンを描くことが重要であり、
外部環境の変化に合わせて戦略や計画はアップデートする必要があります。
しかし一方で、【図表1】「長期ビジョン・中期経営計画に関する企業アンケート調査」からも
『目標数値を掲げているが具体的な戦略が不足している』企業が半数を超えており、
明確な方針が策定できていない傾向が見られました。

戦略キャンパスでは、向き合うべき重要テーマについて短期集中・徹底的に討議し、
未来に向けたとるべきビジョン・経営戦略の方針を定めます。

【図表1】長期ビジョン・中期経営計画の課題



出典：タナベコンサルティング「2023年10月長期ビジョン・中期経営計画に関する企業アンケート調査」

こんな課題はありませんか？

- ✓ ビジョンや戦略に対して、幹部との温度差がある
- ✓ 経営トップと同じ目線でビジョンを推進してくれる人材がほしい

後継者や経営幹部と一緒に自社のビジョンや戦略を検討することで、それらを自分事として捉えるマインドが醸成され、「社長の分身」「ビジョン実現の推進者」の育成が期待できます。自社のビジョン・戦略の検討とともに、幹部育成の場としても戦略キャンパスをご活用ください。

Recommend Point

- 1 経営者・経営幹部として、同じ目線で世界経済・日本経済・地域経済の潮流を押さえる
- 2 2日間の集中プログラムを通して、トップ・メンバー間の相互理解を深めベクトル統一を推進する
- 3 各ステップの実行メンバーが参加することで、ビジョン実現への実行推進力を高める

Contents

内 容

基本講義

世界経済・日本経済の動向など企業を取り巻く経済環境を理解するとともに、ビジョンや戦略の前提となる「自社の現状認識」や適切な決断をするための「価値判断基準（貢献価値）」のデザイン、さらには「ビジョンコンセプト」づくりのポイントまで、実際のコンサルティング事例を交えながら学びます。



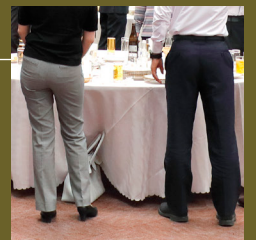
グループワーク

自社の競争優位性や戦略課題を明確化し、ビジョンコンセプトと重点施策を2日間で作り上げます。タナベトップコンサルタントとの個別ディスカッション形式で、他社の参加者を気にせずに、自社の固有課題にフォーカスして検討します。



情報交換会

1日目の夕食は異業種の経営者・経営幹部と交流を深めることができる「情報交換会」を予定しております。



決算書分析

ビジョンや戦略を考えるためには、想いだけではなく、明確な根拠や具体的な指標が必要となります。タナベコンサルティングの長年の臨床体験をもとに設計された財務分析ツールを用い、収益性や安定性、生産性など数値面から見た自社の現状を可視化します。

