

社長と幹部・後継者が共に話し合い、不透明な将来方針を確定する

SWOT分析による戦略確定 1日研修会

主催：〇〇税理士事務所

中小企業の約7割は赤字経営といわれています。景気悪化に歯止めが掛からないなか、「**自社のビジョンをどうするか**」「**事業・商品・顧客の選択と集中をいかにすべきか**」決めかねている経営者も多いかと思えます。そこで当事務所は、多くの企業の事業判断に効果を発揮している「**SWOT分析**」を提案します。ただ現状を悲観ばかりしていても何ら前進しません。孫子の「兵法」に「敵を知り、己を知らば、百戦危うからず」とあるように、自社を客観的に分析する事で、「**自社でも出来る戦略と具体策**」を抽出し、「**迷うことのない方針**」をスッキリして出して頂く事が重要です。講師は(株)RE一経営代表の嶋田利広先生です。嶋田先生からは、中小企業のSWOT分析の豊富な事例と、**私達中小企業にも分かりやすく、即実行できる検討方法やフォーム、書き方を学習し、その場で直接の指導を貰いながら、作成検討してまいります**。この機会に、社長、取締役、後継者の方々も一緒に勉強され、「勝ち残るための中期ビジョン」を確立していただきたいと思えます。

SWOT分析とは、自社の「強み」と「弱み」、外部環境の「機会」と「脅威」を複数の条件で整理し、それぞれがクロスする箇所に「具体的戦略」を見出す「ビジョン構築方法」です。

この分析を通じて経営者の頭の「迷い」を整理し、「事業の選択と集中」そして、経営方針と戦略を明確にさせましょう。

本研修では各社ごと、当事務所職員を配置し、全面的に議論と入力業務をバックアップします。

SWOT分析による戦略確定 1日研修会のポイント

9:30～9:40	挨拶	主催者挨拶
9:40～10:30	講義	「SWOT分析」の理解と他社SWOTの理解
		「脅威」「機会」「強み」「弱み」の検討と抽出のポイント
10:40～12:00	作業	外部要因「脅威」「機会」の抽出
休憩		
12:50～13:30	作業	内部要因の「弱み」「強み」の抽出
13:30～13:50	説明	クロス分析の仕方
13:50～15:30	作業	クロス戦略(具体的な戦略や方針)整理①(積極戦略箇所、撤退縮小箇所、改善箇所)
15:30～16:00	講義と作業	クロス分析から、優先順位づけ作業
16:00～17:10	講義と作業	体系図の整理と記入
17:15～17:30	講義	SWOT分析と体系図のこれからの行動への展開
17:30～17:40	挨拶	主催者まとめ

講師プロフィール

(株)RE-経営 代表取締役
嶋田利広氏
1962年大分県生まれ。コンサルタント歴25年。中堅コンサルタント会社で実務とマネジメントを経験後、取締役部長を最後に独立。1999年 アールイー経営を設立。熊本・福岡で、中小企業の事業再構築・営業強化、病院・介護施設の人事コンサルティングや研修教育を展開。中小企業のリストラ指導の経験も豊富。著書に「減収創益経営」「社会福祉法人/医療法人の経営改革マニュアル」がある。また2009年「中小企業のSWOT分析」2011年「SWOT分析による経営改善計画書作成マニュアル」等多数

本研修の特徴

1	実際にSWOT分析シートを記入しながら、自社の未来戦略や方向性が見えてくる
2	記入されたSWOT分析シートを基に、帰社後にビジョンや経営計画書に反映させることが可能
3	講師の嶋田先生の中小企業にマッチした分かりやすく、熱意のある講演は参加者も理解しやすい
4	実際のフォームに沿って、受講者が自社の状況に合わせて記入する『体験型研修』である
5	作業中は講師がチェックし、個別のアドバイスをを行う。また当事務所職員も一緒に検討に参加する
6	当事務所職員が検討過程・シート入力をパソコンで行い、参加者は議論に集中できる
7	各参加企業ごとのテーブルを用意し、パソコンモニターを配置して、シートを見ながら検討できる
8	途中段階で終了しても、帰社後、次回以降の監査時に当事務所担当と一緒に再作成が可能

研修開催概要

日時	
会場	
募集社数	15社(1社につき複数の参加が可能です)
参加費用	会員10,000円/人(2人目から7,000円/人) 非会員20,000円/人(2人目から10,000円/人) 昼食は当事務所が準備します。

受講申込書は、当事務所までへFAXを 月 日までにお願いします。

FAX番号

受講申込書

企業名			
参加者名①		受講者役職	
参加者名②		受講者役職	
参加者名③		受講者役職	
所在地		電話番号	