Use case 活用モデル例

トップ
マネジメント

経営

事業

幹部

トップ × 経営

曖昧だった中期方針が、言語化・構造化された
経営ビジョンとして形になる

活用例
- 全社ビジョンマップ
- 成長シナリオ
- 重点戦略テーマ

トップ × 事業

次の成長ドライバーを可視化し、
事業の再構築方針が固まる

活用例
- 事業ポートフォリオマップ
- 収益モデル設計書
- 新市場戦略案

幹部 × 経営

経営の意図を踏まえた“実行計画”が完成し、
経営会議で共有できる状態になる

活用例
- 全社KPI連動の部門方針書
- 経営施策ロードマップ

幹部 × 事業

部門の成果創出シナリオが明確になり、
翌期の実行指針が完成する

活用例
- 部門戦略シート
- 主要施策一覧
- 成果目標（KPI）計画

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・金沢・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・部門長クラス・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）2026年9月開催の場合、2026年6月30日まで
2027年2月開催の場合、2026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。

TCG TANABE CONSULTING



2026

戦略キャンバス

Strategy Canvas

戦略と計画を描く
2日間のプログラム

Point 1
経営コンサルタントと
共に戦略を検討する

Point 2
成長に必要な
KGI・KPIを組み立てる

Point 3
経営の不易流行をインプットして、
具体的なアクションプランを
策定する

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

自社の強みを整備し、取り巻く環境を踏まえて
未来に向けた戦略・計画を策定する

経営を取り巻く環境が複雑化する中、
“自社の強みをどう活かし、どこで勝つか”を明確にすることが、
成長の出発点です。
戦略キャンバスは、経営者・幹部が2日間で
自社の“戦略と計画”を構築する集中プログラム。
担当コンサルタントが各社と伴走し、
環境分析から戦略立案、実行計画の設計までを体系的に支援します。
インプットするだけのセミナーではなく、“考え抜き、描ききる”場として、
明日からの実行を後押しします。

事前準備 — 自社を見つめ、2日間の成果を最大化する準備

コンサルタントの事前診断

01 決算書分析

自社の4期分の決算書を弊社コンサルタントが分析し、診断。本プログラム当日に個別フィードバックを行い、数字から見た成長テーマを抽出します。



02 マーケット分析

弊社コンサルタントが外部データを活用し、業界トレンドや市場成長性を分析。各社のポジションを客観的に把握した上で、本プログラム当日の戦略立案を支援します。



事前課題 自社分析

本プログラムに即した分析シートを事前に提出いただきます。分析シートを前もって作成することで、自社の現状を正確にインプットでき、当日のワーク・ディスカッションでの理解度が進みます。

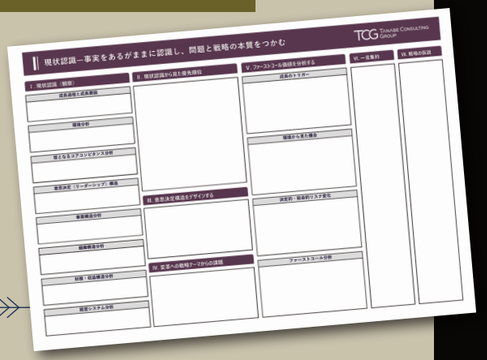
Strategy Canvas Schedule

Program 01 戦略思考を磨く — 環境と自社を正しく捉える

基本講義

戦略思考の原点～戦略・計画のつくり方～

経営を取り巻く構造変化や成長の壁を理解し、自社の強み・課題を多面的に捉えるための思考軸を学びます。決算書・マーケットデータを用いた現状分析から、事実に基づく戦略課題を明確化します。



ワーク

現状と課題の可視化

財務・マーケット・組織の3視点から自社を分析。“どこで勝つか”を見出すための土台を固めます。

情報交換会

異業種の経営者・経営幹部と交流を深めることができます。

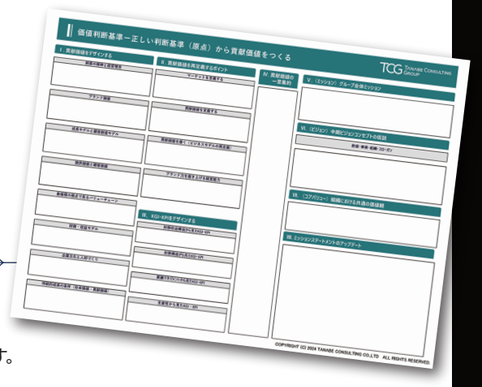


Program 02 戦略を描く — 成長ドライバーと重点テーマを設計する

基本講義

未来をつくる戦略デザイン

環境変化を踏まえ、どの市場・領域で成長を実現するかを明確化。自社の提供価値と競争優位の源泉を整理し、成長ドライバーを設定します。戦略を“実現可能な仮説”として組み立てるフレームを学びます。



ワーク

重点戦略テーマの構築

戦略構造について徹底的にディスカッションを行い、抽象的な方針を具体的な重点テーマに落とし込みます。

Program 03 計画を描く — 戦略を実行に移すためのアクションプランをつくる

基本講義

戦略を“数字と行動”に落とす計画構築

戦略を支えるKGI・KPIの設計手法を学び、ロードマップを描きます。戦略が“絵に描いた餅”にならないための、計画構築の鉄則を理解します。



ワーク

実行計画とKPIづくり

担当コンサルタントが伴走し、2日間の成果を経営計画の骨格として整理。翌期の経営会議で活用できる実行計画を完成させます。

まとめ講義

最後にコンサルタントがここまでの学びを体系的にまとめ、明日からの実行に向けて支援をします。