専門10テーマのポイントを5日間で幅広く学ぶことができる

『飛躍的成長に向けた幹部・管理者の経営力強化プログラム』

研修受講を経て成長戦略についての共通認識・共通言語を獲得 → 100億円企業へ！

事業の成長

◆100億企業への道筋を描く
経営者からの自社課題共有とグループディスカッション
（1日目）

◆外部環境を客観的に捉える
【シナリオ・プランニング(環境変化の洞察)】
（1日目）

◆既存事業の戦略レビュー
【戦略策定/マーケティング】
（2日目）

◆経営の現在地を捉える
【資金調達／財務分析】
（3日目）

◆成長領域・注力分野を定める
【新規事業開発】（3日目）
【海外進出、海外展開】（3日目）
【事業ポートフォリオ/戦略的撤退】（4日目）

◆成長の実現手段を定める
【M&A】（3日目）
【事業ポートフォリオ】（4日目）

座学 x ワークショップ

経営基盤の整備

◆企業統治・人的資本経営基盤を構築する
【コーポレートガバナンス／人的資本経営】（4日目）

◆リスクに強い組織を作る **【リスクマネジメント】**（4日目）

◆ AI/データを活用する **【AI、DX、データ分析】**（5日目）

1 シナリオ・プランニング

講座概要

➢ **講座の狙い**

不確実性が高まる中、起こりうる複数の未来環境を論理的に考察し、必要な戦略を策定し実行することが必要である。そこで外部環境分析や、それを基に未来環境を理論的に考察する手法である「シナリオ・プランニング」というマネジメント手法への理解を深め、自社の戦略策定において活用することを目指す。

➢ **講座の特徴**

シナリオ・プランニングの前段となる外部環境分析のフレームワーク等について詳細に解説を行うことに加え、シナリオ・プランニングの手法や、導かれる未来シナリオを踏まえた戦略示唆の検討等について、を交えながら解説を行う。

【演習テーマの具体例】
シナリオ・プランニングの手法を用いた自社の戦略立案

演習内容	演習によるゴールイメージ
自社の業界等の未来について環境分析を行い、中長期戦略に関する考察資料を作成し、戦略の優先順位付けを行う	業界に精通し、複眼的視野で自社の成長シナリオを描くことができ、より精度の高い中長期経営計画の策定を行うことができるようになる

受講対象者	■ 経営者・経営幹部 ■ 中長期経営計画の策定に携わる部署の責任者、およびそれに準じる方
想定受講者数	■ 5～20人
時間数/日数	■ 6ｈｘ5日間

講座構成

シナリオ・プランニング講座　プログラム

1日目	2日目	3日目	4日目	5日目
・講義 ・演習	・講義 ・演習	・講義 ・演習	・演習	・演習
6ｈ	6ｈ	6ｈ	6ｈ	6ｈ
■テーマ 未来環境洞察（基礎）～マクロ環境分析 ■狙い 未来環境洞察の基礎となる外部環境分析の内、マクロ環境に目を向け、分析に用いられるフレームワークや、具体的なマクロ環境のトピックへの理解を深める	■テーマ 未来環境洞察（基礎）～ミクロ環境分析 ■狙い 未来環境洞察の基礎となる外部環境分析の内、ミクロ環境に目を向けるとともに、自社を取り巻くもののうち、特に競争優位性や参入障壁等に重点を置き理解を深める	■テーマ マクロ・ミクロ環境分析の実践、シナリオ・プランニングの手法 ■狙い 1,2日目の内容を踏まえ、自社を取り巻く環境について分析を行い理解を深める また4日目以降のワークのため、シナリオ・プランニングの概要説明やミニ演習を行う	■テーマ 未来環境洞察（実践）～シナリオ・プランニング① ■狙い 1～3日目の内容の応用編として、テーマに沿って実際の外部環境分析を実施。その後分析を基に複数の未来シナリオの検討を行い、シナリオ・プランニング手法について理解を深める	■テーマ 未来環境洞察（実践）～シナリオ・プランニング② ■狙い 4日目で検討した未来シナリオを基に、個別シナリオの精緻化や戦略示唆の検討を行い、未来環境洞察から戦略示唆の検討までの一連の流れについて理解を深める

2 戦略策定／マーケティング

講座概要

➢ **講座の狙い**
事業規模拡大に際しては、自社の立ち位置の認識や、それを踏まえた具体的な経営戦略やマーケティング戦略、そしてそれを実現するためのアクションを管理するプロジェクトマネジメントが重要なポイントとなるため、これらに関する基礎知識やツールの習得を目指す。

➢ **講座の特徴**
外部環境を踏まえた戦略策定やマーケティングにおけるフレームワークにフォーカスをするとともに、実際に立案した内容を実現するためのプロジェクトマネジメントの方法等についても実際のツールの紹介等を交えながら解説を行う。

【演習テーマの具体例】
戦略立案からマーケティング実行プランの作成

演習内容	演習によるゴールイメージ
自社の各種分析結果を持ち寄り、マーケティング戦略立案と施策のブラッシュアップを行い、マーケティング戦略・実行計画資料や全社向け説明資料を作成する	自社の戦略策定やマーケティングを担うため、実務において必要となる思考法や資料作成スキルを養うことができるようになる

受講対象者	■ 経営者・経営幹部 ■ 戦略策定やマーケティングを実務で扱う部署の責任者、およびそれに準じる方
想定受講者数	■ 5～20人
時間数/日数	■ 6h x 5日間

講座構成

戦略策定／マーケティング講座　プログラム

1日目	2日目	3日目	4日目	5日目
・講義 ・演習	・講義 ・演習	・講義 ・演習	・講義 ・演習	・演習
6h	6h	6h	6h	6h
■テーマ 経営戦略の全体像 ■狙い 戦略策定において必要となる外部環境分析のフレームワークや、マーケティングで重要となる分析手法について理解を深め、自社の戦略テーマを策定する	■テーマ 戦略策定のための仮説検討 ■狙い 顧客を理解したうえで、マーケティングの考え方を理解し、戦略を設計し、最終的に顧客体験を具体化する方法を習得する	■テーマ マーケティングのポイント ■狙い 戦略的な市場選定・アプローチの仕方の理解に向けてマーケティングにおけるフレームワークを基にした検討や、演習問題への取り組みを通じて理解を深める	■テーマ プロジェクトマネジメント ■狙い 戦略を実現するためのスケジューリングの考えや必要なアクションの管理手法など、プロジェクトマネジメントの基礎を理解し、自社に必要なマーケティングを円滑に実行できるようにする	■テーマ 戦略立案から実行プランの作成 ■狙い 総合演習として、1日目～4日目までに学んだ内容を活かし、自社の戦略立案を行い、実行プランを策定する

3 海外進出、海外展開

講座概要

➢ **講座の狙い**
海外展開に必要なステップ、戦略、リスクや課題に対する効果的な対策、パートナーシップやネットワーキングの重要性を理解し、実践方法を学び、簡易的な海外展開の10か年事業計画策定をゴールとする。

➢ **講座の特徴**
理論をベースにグループワークやディスカッションを通じて、参加者同士の意見交換を促進する。実際の企業の成功・失敗事例をもとにしたケーススタディを通じて、具体的な課題解決方法を学ぶ。

【演習テーマの具体例】
海外進出に関する事業計画書の作成

演習内容	演習によるゴールイメージ
自社の海外進出の初期的な財務計画を作成し、海外展開の妥当性を検討した上で、仮想案件の売上計画表、人員計画表、行動計画表等の作成にまで落とし込む	海外展開による事業拡大を目指す際に、その計画策定や妥当性の検討を高水準で行うことができるようになる

受講対象者	■ 事業拡大の手法として海外展開を検討する中小企業の経営者、経営幹部、経営企画等の部署の責任者、およびそれに準じる方
想定受講者数	■ 5～20人 ■ 複数社の場合、ワークは4名程度のグループ毎に行う
時間数/日数	■ 6ｈｘ5日間

講座構成

海外進出、海外展開講座　プログラム

1日目	2日目	3日目	4日目	5日目
・講義 ・演習	・講義 ・演習	・講義 ・演習	・講義 ・演習	・演習
6ｈ	6ｈ	6ｈ	6ｈ	6ｈ
■テーマ 海外展開の状況、全体像とビジネスモデル ■狙い 日本企業の海外展開状況、メリット・デメリットとともに、海外展開のステップ、リーンキャンパスを活用したビジネスモデルの3ステップを理解する	■テーマ 初期検討（候補国選定）と市場調査の基礎 ■狙い 候補国の絞り込み方、海外展開に必要な情報収集事項や方法（市場調査）の2ステップについて理解する	■テーマ 市場環境分析と海外展開戦略 ■狙い 海外における市場環境を分析し、適切なマーケティング施策を検討するとともに、海外展開戦略の概要を理解する。また進出形態を検討し、事業概要と施策をまとめられるようになる	■テーマ リスク管理と撤退戦略、資金調達 ■狙い 海外展開に伴うリスクマネジメントの要諦を踏まえ、撤退戦略の重要性、撤退基準の策定の検討方法を理解する。資金調達の重要性・手法、補助金を活用した資金調達を理解する	■テーマ 財務計画作成、海外展開の妥当性検討、行動計画作成 ■狙い 財務計画を理解し、売上予測、経費見積、損益計画を作成できるようになる。損益分岐点、回収期間法の活用、短中期の行動計画を作成できるようになる

4 事業ポートフォリオ整理／戦略的撤退

講座概要

➢ **講座の狙い**
成長性や採算性等で課題を有する事業に対して、社内における位置づけの見直しを検討し、その結果として事業再生・撤退を進めるための基礎知識の習得を目指す。

➢ **講座の特徴**
事業ポートフォリオ分析から不振事業の詳細分析、施策実行に至るまでの一連の流れを、講義だけでなく事例紹介やワークを交えて解説する。

【演習テーマの具体例】
不振事業の要因分類と詳細分析

演習内容	演習によるゴールイメージ
ケーススタディを用いながら不振事業となっている要因を外部環境要因、内部環境要因に分類した資料を作成し、自社の想定リスクや今後注視すべき事項を洗い出す	自社の特定事業の成長性、採算性等を見極め、事業再生や場合によっては戦略的撤退の検討・判断ができるようになる

受講対象者	■ 経営者、経営幹部 ■ 成長性や採算性等の観点で課題を有する事業を抱える企業の部署の責任者、およびそれに準じる方
想定受講者数	■ 5～20人
時間数/日数	■ 6ｈｘ5日間

講座構成

事業ポートフォリオ整理／戦略的撤退講座　プログラム

1日目	2日目	3日目	4日目	5日目
・講義	・講義 ・演習	・講義 ・演習	・講義 ・演習	・講義 ・演習
6ｈ	6ｈ	6ｈ	6ｈ	6ｈ
■テーマ ポートフォリオ整理の概要 ■狙い 中小企業を取り巻く環境の理解とともに、事業ポートフォリオ整理について、事業の見極めから不振事業の詳細分析、その後の実行までの一連の流れについて概要を理解する	■テーマ ポートフォリオ分析、経営資源の最適配分 ■狙い 複数ある事業について、評価の観点や不振事業の特定の仕方について理解するとともに、経営資源の最適配分について理解する	■テーマ 不振事業の詳細分析、事業性評価アプローチ、事業再構築オプション ■狙い 不振事業の詳細分析の必要性、事業計画分析を通した事業性評価アプローチ、事業再構築オプションの累計、分析アプローチを理解する	■テーマ 自力再生・バリューアップ、経営管理高度化 ■狙い 不振事業の再生に向けて、検討すべき対策の洗い出し方や、短期業績改善の要諦、有事の経営スタイル、バリューアップ施策の視点、経営管理の高度化等について理解する	■テーマ 事業再構築、事業撤退プロセス、事業売却 ■狙い 事業再構築が必要な背景を理解するとともに、不振事業の撤退に向けて、関係者（顧客・取引先・従業員等）への影響を最小限にしつつ撤退する方法について理解する

5 M&A

講座概要

➢ **講座の狙い**
事業規模拡大のための有力な手段となりうるM&Aについて、今後自社で取り組む際に必要不可欠となる基礎知識の習得を目指す。

➢ **講座の特徴**
M&Aの全体像の理解を主眼とし、以下の3つのポイントにフォーカス。講義だけでなく、事例紹介やケーススタディを交えながら解説を行う。
- M&Aのプロセス（M&Aの実務）
- M&Aにおける戦略策定
- 企業価値算定（バリュエーション）

【演習テーマの具体例】
仮想M&A案件の検討

演習内容	演習によるゴールイメージ
仮想M&A案件において、初期的な検討を開始したという設定のもと、自社がM&Aを実施する想定で簡易価値試算や内部検討用資料の作成を行う	仮想M&A案件の一連の流れを疑似体験することで、実際にM&Aを活用することにより、自社の成長を深く検討・推進できるようになる

受講対象者	■ 経営者・経営幹部 ■ 成長戦略の一環としてM&Aの活用を検討する企業の経営企画等の部署の責任者、およびそれに準じる方
想定受講者数	■ 5～20人
時間数/日数	■ 6ｈｘ5日間

講座構成

M&A講座　プログラム

1日目	2日目	3日目	4日目	5日目
・講義	・講義 ・演習	・講義 ・演習	・講義 ・演習	・演習
6ｈ	6ｈ	6ｈ	6ｈ	6ｈ
■テーマ M&Aの全体像、プロセス ■狙い M&A講座のプログラムの導入という位置づけで、M&Aのプロセスや、価格交渉、各種契約書等への理解を深める	■テーマ M&Aにおけるデューディリジェンス ■狙い プロセスの中でも主要な個別の実務にフォーカスし、各種DDにおける検討項目や実施内容について理解を深める	■テーマ M&A戦略の立案、成功と失敗、ビジネスモデル ■狙い M&Aを実施する際に重要となるM&A戦略の考え方や手法について、他社事例等を通じて習得をする	■テーマ PMI、企業価値算定の理解 ■狙い PMIの要諦を理解し、価格交渉の基となるバリュエーションについて、専門的な知識（ロジック等）の観点から理解を深める	■テーマ 戦略検討および企業価値算定、資料作成の総合演習 ■狙い 価格交渉の基となるバリュエーションについて、実際のExcelでの作業を通じて、内容の理解を深めるとともに、M＆A模擬案件の検討、報告資料作成を行う

6 新規事業開発

講座概要

➢ **講座の狙い**
事業規模拡大の中では既存事業の成長に加え、新たな収益の柱となる新規事業の開発も有効な手段である。新規事業開発におけるポイントと、その開発手法や人材戦略について基礎知識の習得を目指す。

➢ **講座の特徴**
新規事業開発についてそれぞれのステップごとにポイントを解説。自社のリソースを活用したオーガニックの観点での新規事業開発の類型や人材戦略に加え、M&Aを活用したインオーガニックな手法についてもプロセスを中心に取り上げる。

【演習テーマの具体例】
自社の新規事業案の策定

演習内容	演習によるゴールイメージ
自社の新しい事業案について外部環境分析等の手法を用いながらグループディスカッションに深掘りし、売上・利益のシミュレーション、行動計画、体制・役割図の作成を行う	現在進行中、または今後取り組む新規事業開発において、社内を巻き込みながらマネジメントする手法を習得し、新規プロジェクトの中枢を担うことができるようになる

受講対象者	■ 経営者・経営幹部 ■ 新規事業開発を企画・検討する部署の責任者、およびそれに準じる方
想定受講者数	■ 5～20人
時間数/日数	■ 6h x 5日間

講座構成

新規事業開発講座　プログラム

1日目	2日目	3日目	4日目	5日目
・講義	・講座	・講義 ・演習	・講義	・演習
6h	6h	6h	6h	6h
■テーマ 新規事業の類型、事業環境分析、事業ドメイン ■狙い 新規事業開発の最初のステップ（前提）となる外部環境分析と、それを踏まえた新規事業開発の類型ついて理解をする	■テーマ マーケティング戦略、ビジネスモデル分析フレームワーク ■狙い 競争視点、供給視点からマーケティングの考え方を理解する。ビジネスモデルキャンバス、４P/7Pのフレームワークを使ってビジネスモデルの検討方法を理解する	■テーマ PoC、事業性検証、オペレーションモデル、プロジェクトマネジメント、撤退基準 ■狙い 事業案を前に進めるための検証手法、シミュレーション、人材戦略、プロジェクトマネジメントおよび撤退基準について理解する	■テーマ 新規事業における資金調達、M&Aプロセス ■狙い 資金調達について理解するとともに、新規事業開発の方法として、M&Aを活用するという観点で、M&Aのプロセス全般やターゲットリスティングを理解をする	■テーマ 総合演習 ■狙い 1日目～4日目までのアウトプットとして、実際に自社の新規事業開発を想定し、新規事業の立案から実行までを検討する

7 リスクマネジメント

講座概要

➢ **講座の狙い**
リスクマネジメントの目的、考え方や手法、具体的なリスクと対策、リスク顕在化時の対応に関する知識や具体的事例を学び、実践を目指す。

➢ **講座の特徴**
リスクマネジメントの体系に関する事例を交えた解説により、何をすべきかの理解を深め、その体現の場としてケーススタディ等のワークを行う。平時のリスクマネジメントの目的・位置づけ等を学んだあと、「ヒト」「モノ」「カネ」「情報」「自然災害」のそれぞれに関連したリスクの内容や対策について理解を深める。

【演習テーマの具体例】
自社のリスク分類と対策の検討

演習内容	演習によるゴールイメージ
潜在的なリスクも含めて自社の企業運営にかかるリスクを洗い出し、リスク評価・分析情報を整理した資料を作成のうえ、具体的なリスク対策の優先順位等について議論する	習得したリスク評価・分析の手法を用いて、自社のリスク管理やコンプライアンス等の仕組みの再構築を行うことで、自社のリスクマネジメントの精度を高めることができるようになる

受講対象者	■ 経営者・経営幹部 ■ リスク管理、コンプライアンス、コーポレート部門の責任者、およびそれに準じる方
想定受講者数	■ 5～20人
時間数/日数	■ 6h x 5日間

講座構成

リスクマネジメント講座　プログラム

1日目	2日目	3日目	4日目	5日目
・講義 ・演習	・講義	・講義 ・演習	・講義 ・演習	・講義 ・演習
6h	6h	6h	6h	6h
■テーマ リスクマネジメント概要、体制、構築方法、社内周知 ■狙い リスクマネジメント（平時）の目的・位置づけ、考え方、手法、リスクの種類について理解を深める	■テーマ 人事労務関連リスク ■狙い 「ヒト」に関連する主なリスクに焦点を当て、労務管理、ハラスメント、採用・リテンション等のリスクや対策について理解を深める	■テーマ 商品・取引関連リスク ■狙い 「モノ」「カネ」に関連する主なリスクに焦点を当て、商品の欠陥、環境保護、金融取引、会計、カスハラ、反社等のリスクの内容や対策について理解を深める	■テーマ 情報関連リスク、自然災害リスク ■狙い 「情報」「自然災害」に関連する主なリスクに焦点を当て、企業情報、知的財産、個人情報、地震・水害等のリスクや対策、BCPについて理解を深める	■テーマ クライシスマネジメント(リスク顕在化時) ■狙い リスクが顕在化した際の緊急対応策、原因分析・再発防止策について理解を深める

8 コーポレートガバナンス／人的資本経営

講座概要

➢ **講座の狙い**
パーパスの実現、持続的な成長/企業価値向上に向けては、価値創造シナリオの策定が重要であり、これを実現するための実装戦略の意義が高まっています。本講座では、実装戦略としてのコーポレート・ガバナンス、人的資本戦略の背景や本質を理解したうえで、具体的なプラン策定の落とし込みまでを習得する。

➢ **講座の特徴**
弊社の豊富な知見・経験に基づき、価値創造シナリオの実現に向けた、貴社のコーポレートガバナンス、組織・人事領域における課題解消に向けて、ワークを適宜実施しつつ、必要なノウハウをご提供する。

【演習テーマの具体例】
自社における組織・人事戦略の検討

演習内容	演習によるゴールイメージ
個人ワークで自社の人事戦略の現状と課題を検討し、リスト化した後、グループワークで共有とフィードバックを行い、現状とあるべき姿の比較表を作成のうえ、そのギャップを埋めるための戦略を検討する	持続的な企業成長のため重要となるガバナンスや組織・人事領域において、具体的な課題設定と解決手法のスキルを身に付け、中長期的な企業価値向上に資することができるようになる

受講対象者	■ 経営者・経営幹部 ■ 価値創造シナリオの実装に課題認識がある組織・人事/経営企画担当責任者、およびそれに準じる方
想定受講者数	■ 5～20人
時間数/日数	■ 6h x 3日間

講座構成

コーポレートガバナンス/人的資本経営講座 プログラム

1日目	2日目	3日目
・講義 ・演習	・講義 ・演習	・講義 ・演習
6h	6h	6h
■テーマ 【コーポレート・ガバナンス】 ①機関設計 ②役員選解任、サクセッションプラン ③役員評価・報酬インセンティブ ■狙い コーポレート・ガバナンスについて、上記領域ごとの検討事項やアプローチ方法を、関連する動向や日系企業の典型的な課題を踏まえながら、理解を深める	■テーマ 【人的資本経営①戦略策定】 ①人的資本を巡る動向 ②組織・人事戦略 ③事業ポートフォリオ再編における組織・人事戦略 ④M&Aにおける組織・人事戦略(HRDD,HRPMI) ■狙い 組織人事戦略について、フェーズごとの検討事項やアプローチ方法を、人的資本経営の動向や日系企業の典型的な課題を踏まえながら、理解を深める	■テーマ 【人的資本経営②施策立案】 ①基幹人事制度設計 ②高度専門人材 ③退職給付制度設計 ④タレントマネジメント ⑤従業員エンゲージメント ⑥ジェンダー推進 ■狙い 組織・人事における主要施策について、その検討項目やアプローチ方法を、他社事例等を踏まえながら、理解を深める

9 資金調達／財務分析

講座概要

➢ **講座の狙い**
事業規模拡大に伴い、運転資金や各種投資額も大きくなる。そのような状況において、効率的な資金調達等や精緻な自社の財務分析が必要となるため、それらに関する知識の習得や論点の理解を目指す。

➢ **講座の特徴**
M&Aにおいて企業の財務分析（キャッシュフロー分析を含む）や資金効率を踏まえた資金調達方法の検討は重要な論点である。本講座ではM&Aコンサルティング会社が用いる各種分析の手法等や、資金調達の際に各社が考慮している事項の紹介を交え、実務に即した解説を行う。

【演習テーマの具体例】
３表予測財務諸表を用いた分析

演習内容	演習によるゴールイメージ
仮想企業の財務3表（貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー計算書）を基に、一定の前提条件に則って予測財務諸表や財務予測に関する論点資料等を作成する	演習内容を自社の財務分析に応用して、運転資金の確保や設備投資のための資金調達等に際して、適切な企業判断をするための内部資料を作成することができるようになる

受講対象者	■ 経営者･経営幹部 ■ 財務、経理等の部署の責任者、およびそれに準じる方
想定受講者数	■ 5～20人
時間数/日数	■ 6ｈｘ5日間

講座構成

資金調達／財務分析講座　プログラム

1日目	2日目	3日目	4日目	5日目
･講義 ･演習	･講義 ･演習	･講義 ･演習	･講義 ･演習	･演習
6ｈ	6ｈ	6ｈ	6ｈ	6ｈ
■テーマ 財務分析の基礎となる知識 ■狙い 財務分析の基礎となる財務3表（貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー計算書）について理解を深める	■テーマ 財務分析の応用 ■狙い 過去の連続性やそれに基づく将来の蓋然性に関する分析を行い、その目的および、資金提供者の視点についても理解する	■テーマ 財務3表連動シミュレーション ■狙い 具体的な企業を基に、Excelを用いた財務3表連動Modelの作成の方法を習得	■テーマ 資金調達の手法 ■狙い 資金調達の手法や、3日目で作成したModelを用いて、各種資金調達を想定した更新を行い、財務3表と資金調達との関連性を理解する	■テーマ 総合演習 ■狙い 1日目～4日目のアウトプットを行い、理解を深める （具体的な企業を基に、財務分析や各種前提条件を踏まえた財務3表Modelの作成を行う）

10 AI、DX、データ分析

講座概要

➢ **講座の狙い**
事業規模拡大の有力な手段となりうるAI、DX、データ分析について、今後自社で取り組む際に必要不可欠となる基礎知識の習得を目指す。

➢ **講座の特徴**
AI、DX、データ分析の基礎から応用可能な領域を理解することを主眼とし、「AIの基礎と利用方法」「DXの概要と目的」「データ分析の概要と活用場面」の3つのポイントにフォーカスする。講義だけでなく、事例紹介やワークを交えながら解説を行う。

【演習テーマの具体例】
自社DX推進プランニング ワークショップ

演習内容	演習によるゴールイメージ
DXで解決したい自社の経営課題/事業課題を選定し、必要なデータやAIの活用可能性の洗い出しを行い、推進体制資料やDX活用の期待効果/コスト資料等の作成を行う	演習で取り扱った、 DXで解決したい自社の経営課題の解決に向けて具体策を講じる、または別観点でのAI、DXを活用した課題設定・解決手法の検討を推進できるようになる

受講対象者	■ AIやデータ分析の利用・理解やDX推進に課題を持つ企業の経営者、経営幹部、部門責任者、およびそれに準じる方
想定受講者数	■ 5～20人
時間数/日数	■ 6h x 5日間

講座構成

AI、DX、データ分析講座　プログラム

1日目	2日目	3日目	4日目	5日目
・講義 ・演習	・講義 ・演習	・講義 ・演習	・講義 ・演習	・講義 ・演習
6h	6h	6h	6h	6h
■テーマ DXの概要と目的 ■狙い AI、DX、データ分析講座の導入という位置づけで、DX、データ分析、AIの基礎を学び、特に、DXとは何かを定義し、データ整備から始まる一連の変革の流れを理解する	■テーマ データ分析の概要と活用場面 ■狙い 事業規模の拡大において、データの活用がもたらす効果と、データ整備の重要性、また具体的な進め方について理解を深める	■テーマ AIの基礎と利用方法 ■狙い AIの種類や基本的な概念を理解し、特に今話題の生成AIについて学び、生成AIサービスの使い方や注意点を知る	■テーマ AIを用いたデータ活用 ■狙い AIや生成AIがデータ活用にどのように利用できるかを理解し、実際に生成AIを用いてデータを分析することで、データ活用の具体的な場面についての理解を深める	■テーマ データ分析とAIを活用したDX推進 ■狙い 1日目に学んだDXの定義と変革の流れが、どのようにデータ分析とAIを通じて実現されるか具体的に理解し、自社で適用できそうな場面をワークを通して検討する