

## 2026年6月開講 スタディス継営塾Ⅱ ー戦略構築演習ー 開講要項

### 1. 概要

スタディス継営塾は全体がⅠ～Ⅳまでのパートに分かれていますが、パートⅡでは、パートⅠで学んだ戦略分析のフレームワークに自社の戦略をあてはめることで自社戦略を構築することを目的とします。ここで重要なのはパートⅠ同様、教科書「経営戦略の論理（第5版）」のフレームワークを使った思考法を身につけることです。そのためには再度教科書を熟読すること、教科書のフレームワークに沿って自社戦略の構築を行うことが求められます。

自社戦略の構築はそんなに簡単なことではありません。脳から汗を流しながら、共通言語を持つ塾生同士が知的格闘技をしながら戦略的思考力を身につけるのがこの塾の特長です。

### 2. 日程

2026年6月開講 11月終講 14時開始 18時終了

第1回 6月19日(金)「戦略とはなにか」 1-1. 自社のビジョン 1-2. 自社の基本戦略

第2回 7月22日(水)「経営戦略の論理①」 2-1. 戦略の顧客適合 2-2. 戦略の競争適合

第3回 9月16日(水)「経営戦略の論理②」 3-1. 戦略の能力適合 3-2. 戦略の心理適合

第4回 10月7日(水)「経営戦略の論理③」 4-1. オーバーエクステンション 4-2. 展開戦略

第5回 11月13日(金)「自社の戦略」 5-1. 戦略的適合の総合判断

※ カリキュラムは仮です。

※ 毎回事前レポートとケースディスカッションと懇親会があります。

※ 日程変更が生じる場合がございます。

### 3. 受講対象 企業経営者および経営幹部、中核社員の方

※ 伊丹塾の修了生もしくは過去にスタディス継営塾をご受講された方。

### 4. 定員 16名（先着順）

### 5. 講師 スタディス株式会社 代表取締役 津田 維一

### 6. 受講料 30万円（税別） ※テキスト代、懇親会費は含みません。

※ テキストはご自身にてご用意をお願いいたします。

※ 同一社からの2人目以降の参加は10%の割引がございます。

### 7. 会場 有楽町「東京国際フォーラム」他、都心部会議室

### 8. 申込み 受講者お一人ごとに下記フォームよりお申し込みください。

お申込みフォーム：<https://forms.gle/AguZ1bYqoxYumnix9>

お問い合わせはスタディス赤木・八鍬 ([sports@studis.jp](mailto:sports@studis.jp)) までお願いいたします。

## 講師

津田 維一 （つだ これかず）

1968年東京生まれ。東京大学法学部卒。一橋大学大学院商学研究科経営学修士コース修了。大学卒業後、商社系LPガス販売会社を経て、後継経営者として家業であるLPガス販売会社の経営に携わる。新規事業開発、異業種との共同プロジェクトなどを統括した後、MBA(経営学修士)を取得し、2006年スタディアス株式会社を設立、LPガス販売会社の経営の傍ら、経営者の育成と戦略構築プロセスの開発に取り組む。

スタディアス株式会社 代表取締役  
富士瓦斯株式会社 代表取締役社長  
一般社団法人 andLPG カンファレンス 代表理事  
特定非営利活動法人LPガス災害対応コンソーシアム 副理事長  
一般社団法人東京都LPガス協会 理事  
共著「企業戦略白書IV 日本企業の戦略分析 2004」(東洋経済新報社)



## 顧問



伊丹 敬之 （いたみ ひろゆき）

一橋大学名誉教授

1945年生まれ、1967年一橋大学商学部卒業、1972年カーネギー・メロン大学経営大学院博士課程修了。1975年、1982年スタンフォード大学ビジネススクール客員准教授。1978年、1982年日経図書文化賞受賞。2005年紫綬褒章受章、2009年宮中講書始の儀 進講者。2017年9月~2023年9月、国際大学学長。

2023年文化功労者。

IT戦略本部など政府関係委員を多数歴任し、東芝 社外取締役など数社の社外役員も歴任。

## 2026年度 スタディス継営塾Ⅱ(戦略構築演習)シラバス

スタディス継営塾Ⅱは、10セッションを5回(5日間、1回の開催ごとに2セッション)で行うプログラムになっています。スタディス継営塾は全体がⅠ～Ⅳまでのパートに分かれています。パートⅡでは、パートⅠで学んだ戦略分析のフレームワークに自社の戦略をあてはめることで自社戦略を構築することを目的とします。ここで重要なのはパートⅠ同様、教科書「経営戦略の論理(第5版)」のフレームワークを使った思考法を身につけることです。そのためには再度教科書を熟読すること、教科書のフレームワークに沿って自社戦略の構築を行うことが求められます。

毎回2つの戦略適合についてそれぞれA4一枚のレポートにまとめて提出をしていただきます。パートⅠとはちがって自社をテーマにしたレポート作成とディスカッションになります。最終回ではまとめとして、自社戦略レポートを作成します。最終レポートの質を高いものにするために、毎回の事前課題に対して十分な準備をすることが求められます。「経営戦略の論理(第5版)」をまだ読んでいない受講生は開講前に通読しておくことを推奨します。

自社戦略の構築はそんなに簡単なことはありません。脳から汗を流しながら、共通言語を持つ塾生同士が知的格闘技をしながら戦略的思考力を身につけるのがこの塾の特長です。

全5回のテーマは下記の通りです。

第1回「戦略とはなにか」	1-1 自社のビジョン	1-2 自社の基本戦略
第2回「経営戦略の論理①」	2-1 戦略の顧客適合	2-2 戦略の競争適合
第3回「経営戦略の論理②」	3-1 戦略の能力適合	3-2 戦略の心理適合
第4回「経営戦略の論理③」	4-1 オーバーエクステンション	4-2 展開戦略
第5回「自社の戦略」	5-1 戦略的適合の総合判断	

これらの毎回ごとに、セッションの目的、そのためのリーディング課題、事前課題をまとめたものがこのシラバスです。

レポートを事前提出し、全員が事前に読んでくることで当日の議論の材料として使い、全員での議論を深めたいと思います。

スタディス継営塾Ⅱ 第1回(2026年6月)  
「戦略とはなにか」

**セッション1-1 自社のビジョン**

**セッションの目的**

パートⅡ最初のセッションは自社のビジョンを考えてもらうことから始めます。戦略を考えることは未来を考えることです。将来どんな会社になりたいのか、それが決まらなければ目標も決まりません。経営者としてどんな未来像を描くのか。まずは自社紹介も兼ねて、未来についてざっくばらんに語り合うセッションにしたいと思います。経営者ではない方も自分が経営者になったつもりで考えてみてください。自社の戦略に唯一の正解はありません。せつかくの機会ですから、正解探しをせずに、なるべく固定観念を排除して自由に考えるようにしてみてください。

**事前リーディング:**「経営戦略の論理(第5版)」:第1章

**事前課題:**自社事業の将来像はどう描けるか。どんなビジョンを持ちたいか。現在社内で提示されているビジョンである必要はありません。自分自身が腹落ちするビジョンを自らのアタマで考えてみてください。A4用紙1枚程度にまとめ、出席日3営業日前までに ronri2@studis.jp 宛にメール送信してください。

**セッション1-2 自社の基本戦略**

**セッションの目的**

このセッションから、パートⅠで学んだフレームワークを自社にあてはめる形での演習が始まります。まずは、戦略とは何か、何を決めれば戦略を決めたことになるのか、という枠組みが必要です。このセッションでは教科書の基本戦略の枠組みに沿って、自社の戦略を考えます。教科書のフレームワークにあてはめることで、過不足が見えてくるはずですが、戦略の内容の妥当性の前に、考えるべきことをすべてに目配りができているかを確認しましょう。このセッションで明確にした自社の基本戦略を第2、3回で検証していきます。

**事前リーディング:**「経営戦略の論理(第5版)」:第1章・第2章

**事前課題:**自社の基本戦略の三要素を明確にしてください。パートⅠの最終レポートの修正でもいいですし、新たな戦略でも構いませんが、ビジネスシステムの重要性を意識し、そこについては特に具体的に考えてください。

リーディング課題をよく読んだ上でA4用紙1枚程度にまとめ、出席日3営業日前までに ronri2@studis.jp 宛にメール送信してください。

## スタディス継営塾Ⅱ 第2回(2026年7月)

### 「経営戦略の論理①」

#### セッション 2-1 戦略の顧客適合

##### セッションの目的

このセッションでは経営戦略の1丁目1番地である「顧客はだれか」ということを考えます。ここでの顧客とは自社の製品、サービスを買ってくれる人全員ではなく、自らが選択するターゲット顧客のことです。ターゲットを絞り込むことで製品、サービスに焦点が生まれます。何年も同一事業をやっていると様々な顧客が増えて行き、様々なニーズに対応することで戦略がぼやけます。ターゲット顧客を思い定めることで、ニーズの核を明確にし、戦略を明確なものにする事を目的とします。

**事前リーディング:**「経営戦略の論理(第5版)」:第3章

**事前課題:**「自社の顧客は誰だと思ふべきか。誰をターゲットにしたいか。そのターゲットのニーズは何なのか。」

ターゲットが広がりすぎないように気をつけてください。なぜ、ターゲットにしたいのか、そしてターゲットにできそうか、を考えた上で、ターゲットを思い定めてください。

また、いくつもの製品、サービスを扱っている企業では製品ごとのターゲットを考える必要があります。最も重要だと考えているモノの一つを選んで考えていただければ結構です。

リーディング課題をよく読んだ上でA4用紙 1枚程度にまとめ、出席日3営業日前までに ronri2@studis.jp 宛にメール送信してください。

#### セッション 2-2 戦略の競争適合

##### セッションの目的

単に他社よりも優れた製品を顧客に提供するだけでは差別化にはなりません。顧客から見て明らかな違いがなければなりません。このセッションでは、顧客視点での差別化を議論することで真の差別化についての理解を深める事を目的とします。

**事前リーディング:**「経営戦略の論理(第5版)」:第4章

**事前課題:**「競合は誰か。その競合に対してどのような差別化をしていくのか。自社の差別化の武器は一体何なのか。」

前のセッションで思い定めたターゲット顧客に選んでもらうには、誰が最も危険な競合なのか。顧客の視点を忘れた自分勝手な差別化ではなく、何をすれば真の差別化ができるのか。この二つの点について深く考えてみてください。

リーディング課題をよく読んだ上でA4用紙 1枚程度にまとめ、出席日3営業日前までに ronri2@studis.jp 宛にメール送信してください。

## スタディス継営塾Ⅱ 第3回(2026年9月)

### 「経営戦略の論理②」

#### セッション 3-1 戦略の能力適合

##### セッションの目的

経営者なら誰も、自社の資源や能力の蓄積を考えないことはないでしょう。しかし、目先の顧客ニーズの変化や競争相手の動きが気になって、つい自社の資源や能力の蓄積のための戦略がおろそかになることは、しばしばあるようです。また、資源や能力を越えた戦略や、それらをうまく生かし切っていない戦略をとることもあるものです。自社の能力適合戦略を、教科書の論理的枠組みで分析してみましょう。

**事前リーディング:**「経営戦略の論理(第5版)」:第5章

**事前課題:**「自社の意図してきた能力適合戦略は何だったか、自社に欠けていた能力適合戦略は何か。これからの重点は?」

自社事例のポイントを、このセッションではあえて「意図したもの、欠けているもの」としました。前回同様に、みなさんのそれぞれのレポートの共通の土俵をつくろうという意図です。

リーディング課題をよく読んだ上でA4用紙1枚程度にまとめ、出席日3営業日前までに ronri2@studis.jp 宛にメール送信してください。

#### セッション 3-2 戦略の心理適合

##### セッションの目的

人の心を動かすことは、経営者や経営幹部にとってきわめて大切なポイントです。しかし、それを「戦略の内容を工夫することによってできる部分があることを、どの程度考えてきたか。それを改めて振り返り、戦略の内容がもつインパクトが人の心理にまで及ぶことを、考えてみます。おそらく多くの企業にとって、「戦略による」心理適合の事例は多くないように思います。しかし、実際には大切です。今後どうしたいか、どうできそうか、それをみんなで議論しましょう。

**事前リーディング:**「経営戦略の論理(第5版)」:第6章

**事前課題:**「人の心を動かすために、自社が心配りをしてきた事柄の中で、戦略が占めてきた部分の大きさはどんなものか。今後の自社の戦略で、心理適合をどう考えたいか」

リーディング課題をよく読んだ上でA4用紙1枚程度にまとめ、出席日3営業日前までに ronri1@studis.jp 宛にメール送信してください。

## スタディス継営塾Ⅱ 第4回(2026年10月)

### 「経営戦略の論理③」

#### セッション4-1 オーバーエクステンション

##### セッションの目的

企業が成長、発展していく上でオーバーエクステンション(戦略的背伸び)は避けて通れません。自社が今後どのようなオーバーエクステンションをすべきなのか、これまでの自社の歴史の中でのオーバーエクステンションをヒントにして考えてみてください。

**事前リーディング:**「経営は無理をせよ、無茶はするな」:序章、第1章、第3章

**事前課題:**自社が今まで行ったオーバーエクステンションについて振り返り、それが戦略的にどのような意味があったのかを考えてください。さらに、自社の今後の戦略の中のどここの部分がオーバーエクステンションになっているか、なぜそのオーバーエクステンションが必要なかを明確にしてください。

リーディング課題をよく読んだ上でA4用紙1枚程度にまとめ、出席日3営業日前までに ronri2@studis.jp 宛にメール送信してください。

#### セッション4-2 展開戦略

##### セッションの目的

ここまでは自社の基本戦略を考えてきました。このセッションでは、自社の基本戦略を実現するための展開戦略を議論します。変革のシナリオの「大筋」と「橋頭堡」を明確にし、乗り越えるべき具体的な課題の抽出とその課題の解決の順序を考えてみてください。この段階で解決策まで考える必要はありません。

**事前リーディング:**「経営戦略の論理(第5版)」:第1章

**事前課題:**これまで考えてきた基本戦略についての展開戦略を考えてください。

リーディング課題をよく読んだ上でA4用紙1枚程度にまとめ、出席日3営業日前までに ronri2@studis.jp 宛にメール送信してください。

スタディス継営塾Ⅱ 第5回(2026年11月)  
「自社の戦略」

**セッション5-1 戦略的適合の総合判断**

**セッションの目的**

いよいよ最終セッションとなります。自社のこれまでの戦略を、これまでに議論したポイントなどを参考に見直し、かつ10年先までの将来戦略の大きな方向性を考えていただき、そしてそれを塾仲間に発表してコメントを聞く、それがこのセッションの目的です。この塾での学びの集大成となります。現場が動き出す戦略を考えてみてください。

**事前リーディング:**「経営戦略の論理(第5版)」:第7、8章

**事前課題:**「自社の戦略を見直し、今後10年の戦略を考える」

どのように自社の戦略の分析をするか、どの程度くわしい将来戦略を考えるか、すべてみなさんの自主性にお任せします。ご自分にとって意義が深いと思われる方法をおとりください。2名で参加されている方々は各自で提出するのか、議論をしながら1つのレポートにするのかもお任せいたします。その際に、ビジネスシステムの設計を十分に意識してください。この設計に、すべての戦略的適合の論理の成否がかかってきます。それは、ビジネスシステムが現場の仕事のあり方を決めるからです。シンプルな戦略そのもので1枚、現状分析とこれでいけると言う戦略の基本ストーリー、成功の論理の説明で1~2枚とします。

リーディング課題をよく読んだ上でA4用紙3枚程度にまとめ、出席日5営業日前までに ronri2@studis.jp 宛にメール送信してください。

以上