2026 年 11 月
スタディス株式会社

2027 年度　スタディス継営塾Ⅰ（経営戦略論）シラバス

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Ⅰでは、有名企業の成功事例を扱ったケースディスカッションによって良い戦略に共通している「経営の論理を学ぶ」ことを目的とします。パートⅡでは自社戦略の構築をテーマにしていますが、パートⅠでは、そのための戦略分析についての理解を深めていただきます。ここで重要なのは教科書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ケースの分析を行うことが求められます。

今回は主に、ドン・キホーテとキーエンスという、大変ユニークな経営で好業績を継続している企業のケースを中心に取り上げます。毎回、提出課題としてＡ４用紙１枚のレポートを一つもしくは二つ提出していただきますので、かなりの事前準備が必要です。この事前準備を行うことが毎回の授業のディスカッションに参加するための必須条件です。皆さん一人一人がしっかりとした準備を行うことで、深い議論が可能となります。

パートⅠ修了後に受講するパートⅡでは、パートⅠで学んだフレームワークを使って自社の戦略構築を行うことになります。この二つは連続受講をしていただくことを推奨しております。

なお、第１回は「経営戦略とは何か」がテーマですが、現在の自社の戦略を改めて見直していただきます。また、最終回では自社の今後の戦略を教科書のフレームワークに沿ってまとめていただき、パートⅡの準備といたします。

全５回のテーマは下記の通りです。

第１回	1－1　経営戦略とは	1－1　自社の戦略
第２回	2－1　戦略の顧客適合	2－2　戦略の競争適合
第３回	3－1　戦略の能力適合	3－2　戦略の心理適合
第４回	4－1　戦略の総合判断	
第５回	5－1　自社の戦略	

各回のセッションの目的、そのためのリーディング課題、提出課題をまとめたものがこのシラバスです。シラバスをよく読んだ上で、事前課題に取り組んでいただき、レポートを事前提出していただきます。そのレポートを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、議論を深めたいと思います。

スタディス継営塾Ⅰ　第１回（2027 年３月）

セッション１－１　経営戦略とは

セッションの目的

経営戦略とは何か、経営戦略を決めるというのは何を決めることなのか、なぜ経営戦略が必要なのか、これらを考えることから、カリキュラムは始まります。まずは、教科書をよく読むことで、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、という枠組みの理解をしましょう。最初のセッションですので、受講者の簡単な自己紹介やレポートの書き方などのオリエンテーション的な時間もとります。

リーディング課題：『経営戦略の論理（第５版）』第１章、第２章
提出課題：なし

セッション１－２　自社の戦略

セッションの目的

このセッションでは、いままであまりきちんと考えたことがないであろう自社の戦略について、改めて考えていただきます。「自社に明確な戦略はあるのか？」「自分はきちんと自社の戦略を理解しているのか？」を確認してみてください。そのために、まずは教科書を熟読することから始めてみてください。

自社の戦略レポートをベースにしたディスカッションは、塾生同志の相互理解の時間でもあります。お互いの会社のことを理解することで、塾生それぞれのバックグラウンドを知ることもこのセッションのもう一つの目的です。

リーディング課題：『経営戦略の論理（第５版）』第１章、第２章
提出課題：現在の自社の戦略はどんなものか。教科書の定義にそって、それを表現するとどうなるか。リーディング課題をよく読んだ上でＡ４用紙１枚程度にまとめてください。

提出課題は、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Ｉ　第２回（2027 年４月）

セッション 2−１　戦略の顧客適合

セッションの目的

第２回、第３回のセッションでは戦略をつくるために何を考えなければいけないか、戦略構築の基本的枠組みについての理解を深めていただきます。さらにその基本的枠組みにそって作られた戦略の良し悪しを判断する論理が必要です。それが戦略的適合の論理です。その論理を、顧客適合、競争適合、能力適合、心理適合、と分けて、この塾のそれぞれのセッションで取り上げていきます。

お客様のニーズに合うように戦略をつくること。それが戦略構築の一丁目一番地です。しかし、意外にそれが難しいのです。ダイナミックに顧客ニーズをとらえるために、何を考えなければならないのか。それが顧客適合の論理です。このセッションでは、教科書の顧客適合の論理を理解するために、ドン・キホーテという実際の企業のケースに教科書の枠組みを当てはめてみます。このセッションでは、皆さんの提出レポートを事前配布して共有し、ケースディスカッションを行います。

リーディング課題：『経営戦略の論理（第５版）』第３章、『進撃のドンキ』第３章

提出課題：「進撃のドンキ」の第３章を読み、ドンキが顧客ニーズを掴むために行なっている様々な戦略的仕掛けについて、教科書のフレームワークを使って考察してください。

その上で、ドンキが顧客の潜在ニーズを掴むための最大のポイントは何か、をレポートにまとめてください。

セッション 2−２　戦略の競争適合

セッションの目的

このセッションは、戦略の競争適合の論理への導入を目的としたセッションです。市場での行動においては、競争相手の動きを考えた上で、実際に顧客への差別化ができるような戦略を用意することが重要です。それが、競争優位をつくる、ということです。教科書の競争適合の論理の応用訓練を、キーエンスのケース分析という形で行い、ケースディスカッションで理解を深めます。

事前リーディング：『経営戦略の論理（第５版）』第４章、『キーエンス解剖』第１～３章

提出課題：論理本４章の６つの小見出しの順番にしたがって、キーエンスの差別化戦略の分析を行ってください。その上で、キーエンスの長期にわたる成功の背後にあるもっとも重要なポイントをあげ、なぜそれがもっとも重要であるのか、をレポートにまとめてください。

なお、競争適合の分析を行うにあたっては、ターゲットやニーズなどの顧客適合についての分析も必須です。

提出課題はリーディング課題をよく読んだ上で、セッションごとにページを分け、それぞれＡ４用紙１枚程度にまとめ、出席日３営業日前まで ronri1@studis.jp 宛にメール送信してください。

スタディス継営塾Ⅰ　第３回（2027 年５月）

セッション 3–１　戦略の能力適合

セッションの目的

このセッションは、戦略の能力適合の論理への導入を目的としたセッションです。

顧客のニーズや競争相手の動きに対応できる戦略を作りたいと、誰でも考えます。問題はそれを実行できるような資源や能力を自社が蓄積できているか、ということです。能力適合についての教科書の論理の応用訓練をケース分析という形で行い、ケースディスカッションによって理解を深めます。

事前リーディング：『経営戦略の論理（第５版）』第５章、『キーエンス解剖』第１～３章

提出課題：リーディング課題を読み、キーエンスの様々な戦略的な打ち手の中で、能力基盤の有効利用の例と効率的蓄積の例についてそれぞれ考察し、キーエンスの能力適合上の特徴を考えてください。

セッション 3–２　戦略の心理適合

セッションの目的

このセッションは、戦略の心理適合の論理への導入を目的としたセッションです。

戦略は、組織で働く人々によってきちんと実行されてはじめて、現実的な効果をもちます。現場が動かない戦略は、まったく意味がありません。人の心を動かし、刺激することの大切さは誰しも感じているでしょうが、その役割を戦略の内容にもたせようという発想は案外と見落とされています。多くの場合、経営者の人間的リーダーシップにその役割を与えてしまいます。戦略の内容を工夫することによって、間接的に人の心理に影響を与える戦略の論理を、ケース分析で深く考えてみましょう。

事前リーディング：『経営戦略の論理（第５版）』第６章、『進撃のドンキ』第２、３章

提出課題：リーディング課題を読み、ドン・キホーテの戦略上の様々な打ち手の中で、従業員に心理的な影響を与えていると思われるものを３つ挙げて、その効果について考察してください。

考察の範囲は組織マネジメント上の打ち手ではなく、戦略的な打ち手に限定します。戦略上の打ち手とは、「何を誰に売るか」「どんな仕事の仕組みをつくるか」「どんな能力基盤を持つか」ということに関する具体策のことです。詳しくは教科書の第１章で確認してください。

提出課題はリーディング課題をよく読んだ上で、セッションごとにページを分け、それぞれＡ４用紙１枚程度にまとめ、出席日３営業日前まで ronri1@studis.jp 宛にメール送信してください。

スタディス継営塾Ｉ　第４回（2027 年６月）

セッション４－１　戦略の総合判断

セッションの目的

このセッションでは、四つの戦略的適合の「総合」を考えます。四つの戦略的適合は必ずしも全てにおいて同時に最適化されるわけではありません。その難しさを理解し、最終的な総合判断ができるようになるために、１社の事例を使って、その企業の戦略を分析し、現実的な四つの戦略的適合の総合判断についての理解を深めます。

この日は、セッションを二つに分けずに、長めのケースディスカッションを行います。

事前リーディング：『経営戦略の論理（第５版）』第７章、ケース「フジガスの都心戦略」

事前課題：配布されたケースに書かれた問いについて考える。

提出課題は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Ⅰ　第５回（2027 年７月）

セッション５－１　自社の戦略

セッションの目的

このセッションは『経営戦略の論理』で使われている論理を自社にあてはめることで、自社の戦略の抜けや漏れを確認し、今後の戦略を考えることで、ご自身の理解度を確認することを目的としたセッションです。

最終回はパートⅠのまとめとして自社戦略に今一度向き合っていただきます。教科書のフレームワークを活用することで、自社戦略のブラッシュアップをしてみましょう。ここで大切なことは戦略の中身の妥当性よりも、考慮すべきポイントがきちんとおさえられているかどうかです。まずは、戦略的適合というフレームワークが教科書通りに使えているかどうかに重きをおきます。さらに、パートⅡで行う自社戦略の構築への導入という目的もありますので、作業を通じて現時点での自分の理解度を確認してみてください。

事前リーディング：『経営戦略の論理（第５版）』すべて

提出課題：教科書のフレームワークを使って、今後３～５年間の自社の戦略を考え、レポートにまとめる。

『経営戦略の論理（第５版）』を今一度よく読んだ上で、Ａ４用紙２枚程度にまとめ、出席日５営業日前までに ronri1@studis.jp 宛にメール送信してください。

以上