

中期経営計画策定コンサルティング

近年、多くの市場で業種の垣根を越えた競争が増えています。

経営者には、市場の変化に柔軟に対応しながら、長期ビジョンの実現を目指すという経営のかじ取りが求められます。

市場の変化に対応するためには、既存の中核事業の競争優位は持続しないという前提に立ち、中期経営計画（中計）を、長期ビジョンの実現に向けた指針として位置づけることが有効です。

MRIは豊富なノウハウに基づき事業環境の変化に対応する中計の策定をご支援いたします。

中計が備えるべき3つの要素

MRIの貢献

1

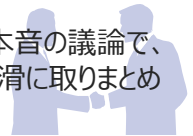
長期ビジョン実現に向けた筋の通ったストーリー

- 10～20年先に企業として目指す長期ビジョンの明文化
- 現場の計画の積み上げではなく、長期ビジョンからのバックキャストとして中計を位置付け



長期ビジョンへの道筋を描くベストパートナー

- 長期ビジョンのベースとなる未来の社会像を、シンクタンクの見立てとしてご提示
- 社内だけではできない本音の議論で、発散しがちな議論を円滑に取りまとめ



2

戦略の中核としての新たな競争優位の獲得

- 現在の中核事業の競争優位は持続しないという前提に立つべき
- 新たな競争優位の獲得を戦略の中核に据えることが必要



社内の論理を排した新事業の創出サポート

- 新たな競争優位の獲得に向けて、既存事業に捉われない新事業創出の仕組み確立をご支援
- 新事業創出の制度設計から運用、人財の意識改革までご支援



3

中計期間中の環境変化に対応できる柔軟性の確保

- 環境変化を前提にした中計の進捗チェックと見直しサイクルを予め用意



柔軟な運用を実現する実行支援

- 進捗確認と環境変化に応じた計画変更まで伴走することで、計画の形骸化を回避

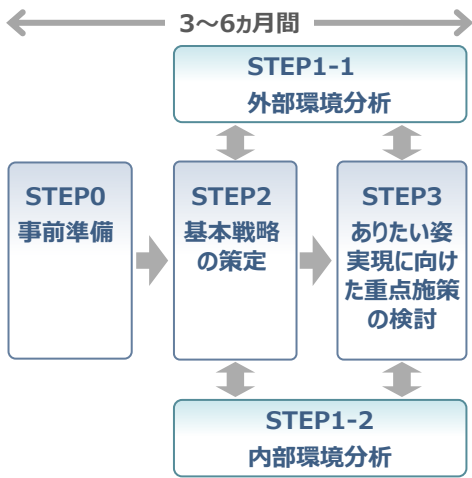


MRIは、長期ビジョン実現に向けた中計の策定支援を通じ、貴社の持続的成長をご支援します！

特徴

MRIは、貴社へ深く入り込むことによって実行力のある計画策定をサポートします

➔ 進め方の例

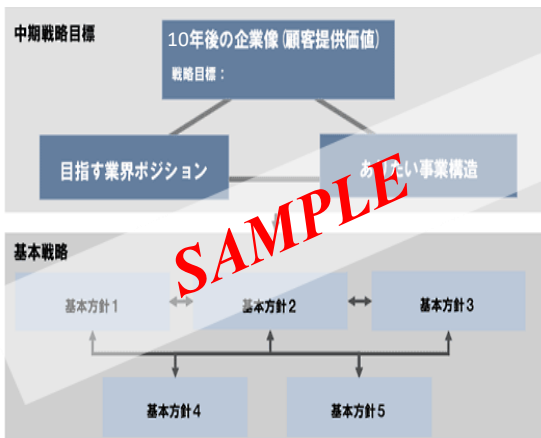


➔ MRIの差異化ポイント

	MRI	内資コンサル /シンクタンク	外資コンサル
スタイル	顧客と伴走することで強固な関係構築	顧客からの意向で動く待ち受けスタイル	トップダウン型による割り切りスタイル
チーム編成 (専門性)	多様な専門性と多彩な人材によるチーム編成	自社の事情を優先したリソースにてチーム編成	少数の専門性の高い人材が個別に機能
人的ネットワーク	産官学に幅広い人脈	クライアントからの紹介が原則	グローバルネットワークを活かした人脈 (但し、個別マージン発生可能性大)
データストック	日本最大級の消費者DBをはじめ各種データを完備 マクロ環境分析にも強み	依頼案件ごとのアドホック探索がベース	海外ネットワーク有 (但し、都度マージン発生)

アウトプット

保有する豊富なノウハウに基づき、貴社にとって最適なアウトプットをご提供します



	第1ステージ 環境変化を先取りした 成長基盤強化	第2ステージ ○人成長モデル の中期	第3ステージ □◇構想 確立期
全体像	達成イメージ	マイルストーン	達成イメージ
基本方針1			
基本方針2			
基本方針3			
...			

実績

MRIは、多数の企業の中期経営計画策定を支援してきた実績を有しています

- 中期基本戦略策定に関するコンサルテーション (流通)
- 次期中期経営計画策定に関するコンサルテーション (消費財メーカー)
- 全社中期計画策定支援、事業部門中期経営計画再立案プロジェクト (IT)
- 次期中期経営計画策定支援プロジェクト (生産財メーカー)
- 消費財関連部門の中期戦略策定支援プロジェクト (商社)
- 中期経営戦略策定支援プロジェクト (飲料)
- 中期経営計画策定に関するコンサルテーション (金融) その他多数

お問い合わせ先

株式会社 三菱総合研究所

MRI 三菱総合研究所

営業本部 TEL : 03-6858-3493 Email : service@mri.co.jp

(担当 デジタルイノベーション部門 ビジネスコンサルティング本部 藤澤)