

意思決定を迅速にする事業戦略の「設計力」強化

～ YAML (思考の構造化記述) × 生成AIの活用～

対象

- 経営企画部門や所属長など、事業戦略・中小企経営計画の立案・推進を担っている方
- 戰略検討や意思決定のプロセスを、より整理された形で設計・運用したい方
- 戰略検討の質やスピードを高めるための支援ツールを効果的に取り入れたい方

開催趣旨

経営企画部門は、経営者と現場をつなぎ、事業戦略や中期経営計画を通じて企業の未来を描く中枢です。近年、企業はVUCAやBANIといった不確実な外部環境に対応しながら、同時に人材育成や働き方改革といった内的要因も戦略に組み込む必要があります。この複雑な要請に応えるためには、「思考の前提や論点を整理し、構造化する技術」と、「その構造化された思考を生成AIで磨き上げる技術」が不可欠です。

本講座では、これらを実現するためのYAMLによる思考構造設計と、生成AIを活用した戦略設計の実務スキルを習得します。

学習指標

- 構造化した思考 (YAML) を活用し、判断が前に進む資料や議論を設計できるようになる
- 事業戦略・中長期経営計画において、整理すべき論点と判断ポイントを明確にできるようになる
- 構想や分析を、戦略・施策・KPI・行動まで一貫した形で構造化できるようになる

日時

<LIVE配信> 2026年3月11日(水) 10:00~16:00

<見逃し配信> 2026年3月18日(水)~3月25日(水)

※見逃し配信のみのご受講でもお申込みいただけます

講師

戦略・意思決定専門コンサルタント
(日本プロフェッショナル講師協会認定講師)

いのうえ ゆういち
井上 裕一 氏

参加料 (負担金)

NOMA会員 35,200円(税込)/名
一般 42,900円(税込)/名

見逃し配信 & 4画面配信



いつでもどこでも何度でも受講できる
見逃し配信付きです！

①見逃し配信では

- ・見逃し配信期間でも、講師へ質問が可能です
- ・繰り返しご受講でき、講義の復習もできます
- ・チャプター形式でお好きな場所から見返せます
- ・倍速機能で効率よく学習できます

②資料はデータ提供です

- ③ご自身で拡大したい画面を選択できます
マルチデバイスにも対応しております

申込方法

■ 株式会社ファシオが運営するサイトDeliveruからご受講いただきます。

お申込みは、Deliveru、本会HPのどちらからでも可能です。

■ Deliveruから申込

- ① Deliveru[<https://shop.deliveru.jp/>]でセミナーを検索し
- ② セミナー詳細ページにある「注文する」からご購入ください。
(お支払方法:クレジットカード払い、pay-easy、コンビニ振込)
- ③ 購入後、確認メールが届きます。

■ 本会HPから申込

- ① 本会HP[<https://www.noma.or.jp/>]でセミナーを検索し
- ② 「WEB申込」からお申込みください。
- ③ 申し込み後、確認メールが届きます。後日、請求書と参加券が郵送で届きます。(お支払方法:請求書による銀行振込)

受講方法

- ・登録メールアドレスに、受講URL/ID等詳細のご案内が届きます(Live配信日の概ね3営業日前)
- ・カメラ、マイクのご準備は不要です。
- ・テキストのダウンロードは、LIVE配信日の3~1営業日前にサイト内でできるようになります。
- ・セミナーの録音・録画や資料の複製、お申込みいただいている方の閲覧等は固くお断りいたします。
- ・受講証明書はサイト内でダウンロードしていただけます。

キャンセル ポリシー等

- ・開催日の5営業日前~当日のキャンセル・ご欠席は参加料の100%をキャンセル料として申し受けます。
- ・天災その他の不可抗力等により講師が登壇できない場合、講師の変更または延期させていただくことがございます。

主催・担当

一般社団法人 日本経営協会 本部事務局 企画研修 G
(東京都渋谷区千駄ヶ谷 5-31-11 住友不動産新宿南口ビル 13 階)

tms@noma.or.jp

申込問合せ

株式会社ファシオ 03-6304-0550(平日 10 時~17 時)

bcs-info@vita-facio.jp

プログラム

1. 生成AI時代における経営企画部門の役割再定義

- (1) 環境変化が激しい時代における経営企画部門の役割
- (2) 「分析はあるが、戦略として整理できない」状態の正体
- (3) 判断が前に進まない状態の構造的な問題
- (4) 経営企画に求められる「判断を前に進める役割」の再定義

2. 生成AIの全体像と経営企画での位置づけ

- (1) 生成AIの基本的な特性と主要ツールの整理
- (2) 経営企画業務と生成AIの親和性
- (3) AIに任せる「検討」と、人が担う「判断」

3. 戦略を「作れる状態」にするための思考構造設計

- (1) 戦略が作れない原因是「思考力」ではなく「構造未設計」
- (2) 目的・前提・問い合わせ・判断基準を整理する考え方
- (3) 判断が進む議論と迷走する議論の違い
- (4) 経営企画が最初に設計すべき思考

4. YAMLによる思考の構造化と戦略設計テンプレート

- (1) YAMLの特長※
- (2) 「構造化された思考プロンプト」解説
- (3) 戦略構想・論点・前提を固定する記述方法
- (4) 経営企画で使える戦略設計テンプレート

5. YAML×生成AIによる検討プロセスの高度化

- (1) 構造化プロンプトでAIの回答精度を高める理由
- (2) 論点の抜け漏れ確認、代替案整理、リスク洗い出しへの活用
- (3) アウトプットを引き出すためのAI活用
- (4) 判断に集中するための実務的AI活用プロセス

6. 戦略・施策・KPIを一貫させる 設計演習

- (1) 戦略から施策・KPI・行動を一貫させる設計手順
- (2) YAMLを用いた構造化事例
- (3) 判断が前に進む資料・構成の作り方

7. 明日からの経営企画業務への落とし込み

- (1) 経営会議・戦略検討への具体的な活用ポイント
- (2) チーム・組織へ構造化思考を浸透させる際の留意点
- (3) 生成AI時代に経営企画に求められるスキル

※最新の動向・情報を盛り込むため、内容を一部変更させていただく場合がございます。

講 師 紹 介

戦略・意思決定専門コンサルタント
(日本プロフェッショナル講師協会認定講師)
井上 裕一 氏

大手企業にて、法人営業、事業企画、経営企画、新規事業開発、人材育成などに従事。

特に、経営層の意思決定支援に従事する中で、「構想や分析が揃っているが判断が進まない」課題に着目し、業務や意思決定が前に進む状態を設計する支援に注力。積み重ねた経験を活かし、現在講師を務める。企業研修や1on1支援では、知識や手法を一方的に詰め込むのではなく、受講者自身が前提や判断軸を見直すプロセスを重視した、実務に即した指導に定評がある。近年は、生成AIの活用が進む中で、人に求められる役割が「考え方」や「判断のあり方」に集約されつつある点に着目。生成AIを「思考整理や検討を支える補助役」として位置づけ、YAML(判断や意思決定に役立つ思考を構造化するツール)と組み合わせることで、より効果的な事業戦略の構築を支援している。

※出張研修も承っております。表面のお申込先までお問い合わせ下さい。

※YAML×生成AIのPEST分析(例)

カテゴリ	項目	説明	記入欄
案件情報	案件名	プロジェクト名	
案件情報	作成日	YYYY-MM-DD	
案件情報	作成者	名前	
分析目的	分析テーマ	何について分析するか	
分析目的	分析目的	成長機会探索/市場防衛/新市場開拓	
前提条件-自社情報	会社名	自社名	
前提条件-自社情報	強み	技術、顧客基盤、ブランド等	
前提条件-自社情報	制約	投資上限、期間、リース等	
前提条件-自社情報	活用可能なアセット	既存の経営資源	
前提条件-分析範囲	対象地域	日本/APAC/グローバル	
前提条件-分析範囲	参入時期	2027年上期など具体的に	
前提条件-分析範囲	分析深度	ライトスタート/ドリープ	
前提条件-分析範囲	重点分野	特に深掘りしたい要因	
前提条件-分析範囲	除外範囲	今回分析しない領域	
前提条件-制約	法規制	準則やべき法规/業界標準	
前提条件-制約	リスク許容度	高/中/低	
前提条件-制約	評価軸	実現可能性/競争適合性/経済性	
問い合わせ	問い合わせ1	相談相手がもらえる場合は何か	
問い合わせ	問い合わせ2	すべき要因は何か	
問い合わせ	問い合わせ3	タイミングは適切か	
判断基準-定義	市場規模	億円以上	
判断基準-定義	成長率	10%以上	
判断基準-定義	競争率	競争率	
判断基準-定義	資源	資源	

STEP2 生成AI壁打ち

楽々PEST分析

メールマガジンのご登録



新規講座や申込を開始したセミナーを定期的にご案内しております。
ご興味のある方はぜひご登録をお願いいたします。

登録はこちら⇒



※年間の講座スケジュールを本会HPで公開しております。

※本会HP画面です。

TOPICS 事業のトピックスやさまざまなお知らせ

民間向けセミナー：
令和7年度(2025年度)「年間開催計画」

本部事務局(東京) / 関西本部 / 中部本部 / 九州本部 / 北