

# 攻める経営企画スタッフの実力と実践力

～自社診断・ケーススタディを通して学ぶ、社内改革のポイント～

□日時：2019年 7月18日(木) 10:00～17:00 (6H)

□講師：株式会社ユニバーサル・ワイ・ネット  
代表取締役 井口嘉則氏

□会場：本会関西本部内 専用教室 (下記案内図参照)  
大阪市西区靱本町1-8-4 大阪科学技術センタービル内

□主催：一般社団法人 日本経営協会

## □開催にあたって

経営企画スタッフにとって、社内の問題発見力や課題設定・解決力は必須の能力です。しかし、こうした能力は業務上で自然と身に付くものではなく、「問題の見つけ方」や「着手の手順」など、攻めるポイントの見つけ方や有効な攻め方を理解しておくことが必要となります。

本セミナーでは、経験豊富な経営コンサルタントのノウハウをもとに、攻める経営企画スタッフとして積極的に業務に取り組むための知識と実践力を身に付けていただきます。また、改革事例やケーススタディを通して組織や事業改革の進め方を解説し、自社課題の見つけ方からプロジェクトに取り組む際のポイントまで一連の流れを学んでいただきます。

## □対象

- 経営企画の基礎的な知識を有し、更に実践的な内容を学びたい方
- 社内的问题や課題への改革意識があり、実践方法を知りたいという方

## 講師紹介

株式会社ユニバーサル・ワイ・ネット  
代表取締役 井口嘉則氏

東京大学文学部社会学科卒。日産自動車にて情報システム部門、海外企画部門を経験し、中期計画・事業計画を担当する。シカゴ大学にてMBA取得。1990年より大手シンクタンクにて中小～大企業向けに幅広く経営コンサルティングを実施、10年で100案件をこなす。その後IT系など複数のコンサルティング会社を経て、2008年オフィス井口を設立。2009年から株式会社ユニバーサル・ワイ・ネット代表取締役。

現在は中期経営計画や新規事業の経営コンサルティングや企業向け研修を行いつつ、大学等で教鞭を取っている。事業会社、コンサルティング会社双方での豊富な経験を生かした具体的で分かりやすい講義・ワークショップには定評がある。

### <著書>

「中期経営計画の立て方・使い方」「ゼロから分かる事業計画書の作り方」「マンガでやさしくわかる中期経営計画の立て方・使い方」「マンガでやさしくわかる事業計画書」(いずれも各カテゴリーでベストセラー)「経営戦略のフレームワークが分かる」「こうして会社は良くなった」「グループ連結経営戦略テキスト」他多数。

## ■ 申込要領 ■

参加料: (1名につき)	参加料	消費税	合計
本会会員	30,000円	2,400円	32,400円
一般	35,000円	2,800円	37,800円

申込方法：裏面の参加申込書に必要事項を記入のうえ、郵送又はFAXにて下記へお申込みください。追って、参加料と振込口座名を記載した請求書をご派遣責任者までお送りします。

参加料は開催の3営業日前までに必ずお振込みください。  
(経理処理の都合等にて遅れる場合にはご一報ください)

- 領収書は「振込金受領書」をもってかえさせていただきますのでご了承ください。
- 電話では、ご予約のみ承ります。(後日、必ず申込書をご送付ください)
- 振込み手数料は貴社(団体)にてご負担ください。

### キャンセルについて

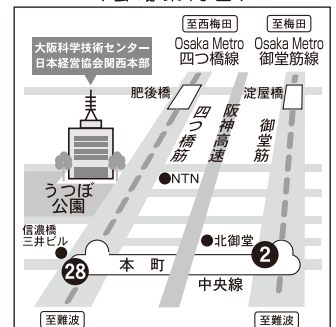
開催日の3営業日前からは受講料(税込)の30%、開催当日は100%をキャンセル料として申し受けます。なお、当日まで連絡なくご欠席の場合も、100%のキャンセル料となりますので、あらかじめご了承ください。

- その他：
- 教材は原則として当日お渡しいたします。
  - ご参加者が定員を超えた場合や(講師と)同業の方からのお申込みはお断りする場合があります。
  - 録音・録画・写真撮影は原則としてお断りいたします。
  - 参加者が少人数の場合、中止もしくは延期させていただく場合がございます。中止の場合は、ご入金いただいた参加料を全額返金いたします。

お申込・お問合せ先：一般社団法人 日本経営協会 関西本部 企画研修グループ 担当：田中

〒550-0004 大阪市西区靱本町1-8-4 大阪科学技術センタービル5階 URL <https://www.noma.or.jp/kansai/>  
TEL 06(6443)6962(ダイヤルイン) FAX 06(6441)4319 E-mail [ksosaka@noma.or.jp](mailto:ksosaka@noma.or.jp)

### <会場案内図>



- 大阪方面よりお越しの場合
- ▶四つ橋線「本町」駅下車(28号出口)北へ徒歩5分
- 新大阪方面よりお越しの場合
- ▶御堂筋線「本町」駅下車(2号出口)西へ徒歩8分
- なんば方面よりお越しの場合
- ▶四つ橋線「本町」駅下車(28号出口)北へ徒歩5分
- ▶御堂筋線「本町」駅下車(2号出口)西へ徒歩8分

# □プログラム□

## 1. 攻める経営企画スタッフとは

- ・攻める経営企画スタッフとは？

## 2. 攻めるポイントの目の付け方

- (1) どの程度会社を変える必要があるか？
- (2) 成長性と収益性によって異なる攻めのポイント
- (3) 企業や組織が改革を行わなければ成らない6つの分野
  1. 事業改革…事業分野の見直しと事業の成長性・収益性回復
  2. 財務改革…借入金圧縮や資本効率回復、キャッシュフロー重視等
  3. 組織風土改革…意思決定の仕方、コミュニケーションの取り方等
  4. 人事／人材改革…終身雇用・年功序列との決別と実力主義導入
  5. 業務改革…ITを活用した業務の効率化
  6. IT改革…業務効率化を支援する柔軟なIT
- (4) 自社診断  
(受講者の会社・組織について自己診断し、「攻めのポイント」を見つけます)

## 3. 改革事例の紹介

- ・製造業の事例／流通業の事例／サービス業の事例

## 4. ケーススタディ(グループ討議形式)※

- ① 製造業 (例:顧客ニーズの多様化に開発が追い付かなくなったケース等)
- ② 流通業 (例:予算が達成できず赤字店舗が多いチェーン店)
- ③ サービス業 (例:社員の定着率が悪く、成長スピードがダウンしているケース)

## 5. 改革の進め方

- (1) 改革手法・経営管理の仕組みの導入・見直し
- (2) 意思決定の仕方
- (3) 改革を成功させる8つの要素
- (4) 組織変革の8ステップ
- (5) すべては危機意識から始まる
- (6) ファシリテーターの必要性和役割
- (7) 意識・行動を変えていく活動の3要素
- (8) どのようにして人を動かすか

## 6. 取組み上の留意事項

- (1) テーマの選び方
- (2) 取組み順
- (3) 責任者／メンバーの選び方
- (4) 日本的組織の特徴を理解した上での実践
- (5) 失敗しないための眼の付け所
- (6) 自社用「攻めのプラン」作り

## 7. まとめ:「攻める経営企画スタッフ」を 実践するために

- (1) 改革活動のステップについて
- (2) 中長期の取組みシナリオ
- (3) 会社とともに成長

※注:なお、ケースは予告なく変更する場合がありますので、あらかじめご了承ください。

※出張研修も承っております。裏面のお申込先までお問い合わせ下さい。

(2.5)

FAX (06)6441-4319 一般社団法人 日本経営協会・関西本部企画研修グループ (田中) 宛

NOMA		「攻める経営企画スタッフの役割と実践力」参加申込書 (2868)		2019.7/18 32,400/37,800	
(フリガナ) 会社名:	TEL ( )	—	業種:	資本金:	
(フリガナ) 団体名:	FAX ( )	—	ご派遣責任者:		
(フリガナ) (〒 ) 所在地:				所属・役職:	
参加者氏名	所属・役職名	ご経験年数	●お支払い方法 <span style="font-size: 2em;">}</span> 通信欄 <input type="checkbox"/> 銀行振込 <input type="checkbox"/> その他 ご請求先(ご担当) _____ (ご所属)		
(フリガナ)		年 月			
(フリガナ)		年 月			
(フリガナ)		年 月			
※Eメールで本会セミナー情報をご案内いたしますので、アドレスをご記入ください。 [ ]					

参加申込書にご記入いただいた情報は、以下の目的に使用させていただきます。

①参加券や請求書の発送などの事務処理 ②セミナー・イベントなど本会事業のご案内 なお、②がご不要の場合は□にチェックしてください。—— □ 不要