

# 経営企画部門の役割と業務のマスターコース

① 基礎編

② 戦略立案編

□日時：① 2019年10月16日(水) 10:00~17:00 (6H)  
② 2019年10月17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：本会関西本屋内 専用教室 (下記案内図参照) □主催：一般社団法人日本経営協会  
大阪市西区靱本町1-8-4 大阪科学技術センタービル内

## □開催にあたって

経営企画スタッフは、トップと日常的にコミュニケーションをとりながら、経営計画策定や各種プロジェクト対応といった重要業務を推進しています。しかし、定型業務のようなマニュアルはなく、スタッフとして果たすべき役割や業務範囲について、戸惑うことも多いようです。

本コースでは、新任から経験の浅い経営企画部門の方を対象に、担当者として必須の知識を解説いたします。①基礎編(1日目)では、経営企画スタッフに求められる役割や考え方、年間を通じた業務の流れといった業務遂行上の基本的なポイントを解説いたします。その上で、②戦略立案編(2日目)では、実際に中期経営計画策定時等、経営戦略を立案する上で必須のフレームワークをわかりやすく解説しながら、実践していく上での活用手法を学んでいただきます。

## 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、大学等でも教鞭を取っている。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>

「マンガでやさしく分かる経営企画の仕事」「マンガでやさしく分かる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」「マンガでやさしく分かる事業計画書(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	本会会員		一般	
	全コース(2日)	48,000円	55,000円	30,000円
個別受講(1日)				

※参加料には、別途消費税がかかります。

### 申込方法 :

- 裏面の参加申込書に必要事項を記入のうえ、FAX等にてお申込みください。追って、請求書と参加券をご派遣責任者までお送りいたします。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。
  - 開催3日前までに参加券が届かない場合は、恐れ入りますがご連絡ください。
  - 振込み手数料は貴社(団体)にてご負担ください。

### WEBお申込みのご案内

本会ホームページからも、セミナーご参加のお申込みが可能です。お申込みが完了しましたら、ご確認メールをお送りいたします。

- |                    |   |                              |
|--------------------|---|------------------------------|
| WEB<br>お申込み<br>の流れ | ① 一般社団法人日本経営協会 ホームページ <a href="https://www.noma.or.jp">https://www.noma.or.jp</a> | ⑤ ご希望セミナー詳細の最後の「WEB申込」からお申込み |
|                    | ② 「セミナー/講座」を選択  | ⑥ お申込みをいただきますと、確認メールが届きます    |
|                    | ③ 「セミナーを探す」よりカテゴリーを選択   | ⑦ お申込み完了                     |
|                    | ④ ご希望セミナーを検索  |                              |

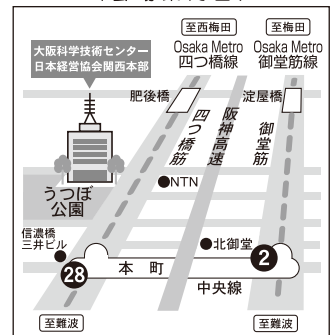
### キャンセルについて :

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、当日までにご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・写真撮影はお断りいたします。
- 受講中はパソコンのご使用をお控え願います。
- 参加者が少人数の場合、中止もしくは延期させていただきます場合がございます。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。

### <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

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)

□プログラム□

① 基礎編

10月16日(水) 10:00~17:00

1. 望ましい経営企画スタッフとは
  - (1) 嫌われる／失望される／叱られる経営企画スタッフとは？
  - (2) 評価／歓迎される経営企画スタッフとは？
2. 経営企画スタッフの役割と必要知識・スキル
  - (1) 利害関係者別に見た経営企画スタッフの役割
  - (2) 守りの経営企画vs.攻めの経営企画
  - (3) 経営者タイプ別対応法
  - (4) 年間スケジュールと業務
  - (5) 経営企画スタッフに必要な知識とスキル
3. 月次・週次業務
  - (1) 経営者との報連相（秘書との違い）
  - (2) 経営会議対応
  - (3) 業績検討会対応
4. 年間業務
  - (1) 予算策定
  - (2) 予実検討
  - (3) 予算見直し
  - (4) 広報・IR対応
  - (5) 組織改正
  - (6) 中期経営計画策定・見直し
  - (7) 新規事業提案・発案
  - (8) 定期調査・定点観測
5. スポット業務・プロジェクト対応
  - (1) 企業調査案件対応
  - (2) M&A・提携案件対応
  - (3) プロジェクト対応
  - (4) その他
6. 社内制度・体制の整備
  - (1) 社内規定
  - (2) 管理会計
  - (3) プロジェクト体制・管理
  - (4) 新規事業提案制度
  - (5) 投資案件評価
  - (6) リスク管理
  - (7) 改革手法・経営管理の仕組みの導入・見直し等
7. まとめ：「攻める経営企画スタッフ」となるために
  - (1) 会社をどうしたらよくなるかの視点
  - (2) 中長期の取組みシナリオ
  - (3) 会社とともに成長

② 戦略立案編

10月17日(木) 10:00~17:00

1. 戦略立案の基礎
  - ・ 戦略論の歴史に見る戦略的ものの見方と基本的な戦略パターン
  - ・ 現代に生きる『孫子』の兵法のエッセンス
  - ・ 事業環境・事業特性によって異なる戦略パターン
  - ・ ダイナミックケイパビリティの必要性
2. 環境変化の捉え方
  - ・ PEST分析で変化の方向性と大きさを感じ取る
  - ・ シナリオプランニングで予期せぬ未来に備える
3. 「3C分析」と「4C分析」
  - ・ 市場・顧客 (Customer) 分析
  - ・ 自社 (Company) 分析
  - ・ 競合 (Competitor) 分析
4. ビジネスモデル分析
  - ・ 9つのセルを使ってビジネスモデルを表現し、分析する
  - ・ 参考になるビジネスモデル類型
  - ・ 日本企業に向けた事業・分野
5. クロスSWOT分析で戦略オプションを見つける
  - ・ SWOT分析で陥りやすい落とし穴
  - ・ クロスSWOT分析による戦略オプション抽出とその優先順位
6. リソースベースドビューによる評価
  - ・ リソースベースドビューとは
  - ・ リソースベースドビューによる持続的競争優位性の評価と補強ポイント
7. 事業戦略の具体化
  - ・ 事業戦略立案シートを活用した戦略の具体化
8. 事業戦略の評価
  - ・ 立案した事業戦略の有効性を新たなフレームワークで評価
9. まとめ：成功する戦略立案を行うために

※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。

(3.5)

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 「経営企画部門の役割と業務のマスターコース」参加申込書 (3806・07・08)		2019.10/16 ① 10/17 ② 48,000/55,000 30,000/35,000	
(フリガナ) 会社名： TEL ( ) - (フリガナ) 団体名： FAX ( ) -		業種：	資本金：
(フリガナ) (〒 ) 所在地：		ご派遣責任者：	
参加者氏名		所属・役職：	
(フリガナ)	所属・役職名	●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)	全 A B		
(フリガナ)	全 A B		
※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