

事業戦略・課題解決の基礎から学ぶ 事業(部門)計画の策定ポイント

□日時：2020年11月25日(水) 10:00~17:00(6H)

□講師：イズミ国際コンサルティング
代表 泉 仁 史 氏

□会場：本会関西本部内 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

新型コロナウイルスによって急激に事業環境が変化する現在、環境変化に適応して生き残るためには、事業を見直して改革・改善を検討することが求められます。そのためには、まず現状分析に基づいて事業戦略・数値計画を立案し、具体的な対策を打ち出す必要があります。

本セミナーでは、事業戦略・事業計画とはなにか、どのように検討すべきかという基本的な知識から、戦略立案の流れに沿って学んでいただきます。その上で、計画立案の手法や実行管理・評価のポイントをわかりやすく解説いたします。演習を用いて自社事業の戦略・課題・計画を考えていただけますので、職場ですぐに実践していただける内容となっております。

- ◆ 対象：● 初めて事業計画(戦略)策定をする方
- 事業の改革・改善について検討したい方

講師紹介

イズミ国際コンサルティング
代表 泉 仁 史 氏
(中小企業診断士・行政書士・貿易アドバイザー)

三菱重工業(株)にて火力・原子力プラントの海外マーケティング・法務に従事後、経営コンサルタントとして独立。三菱重工業では、外国企業との提携案件において、事業計画・契約交渉から契約解消時の知的財産の整理まで、プロジェクトマネージャーとして数多くの案件を担当する。独立後は国際ビジネスの実務経験豊富な経営・取引契約(英・日)の専門家として、実践的な経営・契約コンサルティングやマネジメント研修を行っている。著書に「海外進出計画・事業提携計画の立て方」(同友館)、「事業計画を実現する戦略的契約書の作成・交渉ノウハウ」(中央経済社)がある。

■ 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	3,000円	33,000円
一般	35,000円	3,500円	38,500円

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請求担当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お申込みの流れ

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

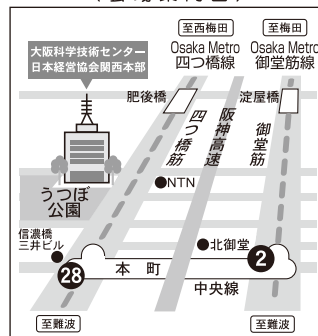
キャンセルについて：

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

□プログラム□

1. 事業計画とは

- ・ 事業戦略・計画とはなにか、何故必要なのか
- ・ 経営計画(全社)から事業計画(部門)への落とし込み、考え方
- ・ 事業計画が計画どおりに実現できない理由

2. 事業戦略の策定

(1) 現状分析【演習】

- ・ SWOT分析
- ・ 事業戦略の方向性の立案

(2) マーケティング戦略立案【演習】

- ・ ターゲット
- ・ マーケティングの4P

(3) 戦略を実現するための対策立案【演習】

- ・ 問題の原因分析
- ・ 課題の対策立案

(4) 行動計画の立案【演習】

3. 数値計画のポイント

(1) 数値計画の全体像(資金計画・損益計画・キャッシュフロー・投資計画の関係)

(2) 数値計画のポイント

- ・ 実現可能性のある計画の作り方
- ・ リスクのコスト化

(3) 投資計画(回収期間法、正味現在価値法)

4. 事業計画の実行管理、評価

- ・ PDCAサイクルのポイント

5. 知っておきたい知識・手法

- ・ 経営戦略のフレームワーク(PPM、製品・市場マトリクス)
- ・ 他社との提携戦略
- ・ フォアキャストとバックキャスト

※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。

(4.5)

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		「事業(部門)計画の策定ポイント」参加申込書(6178)		2020.11/25 33,000/38,500
(フリガナ) 会社名:	TEL()	—	ご派遣責任者:	
	FAX()	—		
(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 <input type="checkbox"/> 銀行振込 <input type="checkbox"/> その他 通信欄 〕 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