

1 部 わかりやすい 経営企画部門の役割と業務の基本 ～変化に対応した「攻め」の経営企画を実践する!～

2019 年 6 月 12 日(水) 10 : 00 ～ 17 : 00(6H)

プログラム

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
 - ①予算策定方針・ガイドライン設定
 - ②予算作成依頼と集約、見直し、決定
- (2) 予実検討
 - ①予実検討会
 - ②差異分析
- (3) 予算見直し
 - ①上期・下期予算見直し
- (4) 広報・IR 対応
 - ①原稿作成
 - ②IR 資料作成
 - ③説明会対応
- (5) 組織改正
- (6) 中期経営計画策定・見直し
 - ①策定方針・スケジュール作成
 - ②外部事業環境分析・自社経営資源分析
 - ③ビジョン・目標設定
 - ④戦略立案と改革テーマ設定
 - ⑤活動・計数計画具体化
 - ⑥中計の進捗管理

(7) 新規事業提案・発案

- ①新規事業発案体制づくり
- ②案件調査・モニタリング・評価
- ③事業計画書の要件整備
- ④事業収支作成基準整備

(8) 定期調査・定点観測

- ①モラルサーベイ・ブランド調査等

5. スポット業務・プロジェクト対応

- (1) 企業調査
- (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) どこを攻めるか？
- (2) 中長期の取組みシナリオ
- (3) 望ましい姿

2 部 「経営企画スタッフの実践力」強化セミナー ～攻めるポイント、改革の進め方～

2019 年 6 月 26 日(水) 10 : 00 ～ 17 : 00(6H)

プログラム

1. 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どころ

- (1) 成長性と収益性によって異なる攻めのポイント
伸びているか／いないか
×
儲かっているか／いないか
- (2) 会社や組織を改革しなければならない 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
 - ⑥IT 改革…業務効率化を支援する柔軟な IT
- (3) 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

- (1) 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）
- ※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。

5. 改革の進め方

- (1) 日本的組織の特徴
- (2) 改革手法・経営管理の仕組み導入
- (3) 改革を成功させる 8 つの要素
- (4) プロジェクトの進め方
- (5) 意思決定の仕方
- (6) 失敗しないための目の付け所と打ち手

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) 経営企画の立ち位置
- (5) 進捗管理と軌道修正
- (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) 最初のプロジェクトで波に乗り
- (2) だんだん腕を上げる

講師紹介

株式会社ユニバーサル・ワイ・ネット 代表取締役 いぐち 井口 よしのり 嘉則氏

株式会社ユニバーサル・ワイ・ネット 代表取締役 オフィス井口 代表
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 M B A 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 I T 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。中央大学ビジネススクール客員教授、立教大学経営学部兼任講師等を歴任。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。
著書に「マンガでやさしくわかる経営企画の仕事」「中期経営計画の立て方・使い方」「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」「ゼロから分かる事業計画書の作り方」「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」他、各カテゴリーでベストセラー多数。