NOMA NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION 70th Anniversary

東京開催

関係部門へ
ご回覧ください

追加開催 中・長期経営計画策定の着眼点と実務ポイントセミナー

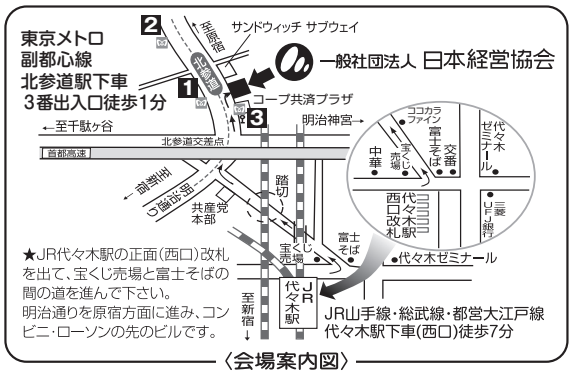
～担当者必須の基礎知識と、各種分析手法の活用スキルを１日でマスター！～

日　時　2019年10月23日（水）10：00～17：00（6H）

会　場　東京・代々木・本会内セミナー室（右図参照）
東京都渋谷区千駄ヶ谷3−11−8　TEL(03)3403−1972(直)

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

対　象　経営企画・社長室等の方
経営幹部、事業企画・関係会社統括各スタッフの方々 等



〈会場案内図〉

主催 一般社団法人 日本経営協会

開催にあたって

先行き不透明な時代に、正しく企業経営の舵取りを行うには、変化に適合しながらも飲み込まれることなく、自ら進むべき方向を見定めていく必要があります。そのための指針として、実効的な中・長期経営計画の策定が不可欠であることはいうまでもありません。

本セミナーでは、まず中・長期経営計画の意義と構造を整理した上で、パラダイムシフト（構造改革）に向けた方向性検討、経営ビジョン設定、ビジネス環境分析や経営戦略の策定、経営課題の抽出、さらに具体的な利益計画や設備投資計画、キャッシュフロー計画、活動計画への展開まで、フォーマットを活用しながら実際の計画策定の流れに沿ってわかりやすく解説いたします。

■申込・支払方法

参加申込書に必要事項をご記入のうえ、郵送又はＦＡＸにてお申込みください。追って、振込口座名を記載した請求書と参加券をご派遣責任者（連絡担当者）までお送りします。不着の場合は必ず電話にて確認ください。参加料のお振込みは原則として請求書に記載されましたお支払期限までにお願いします。

- ●振り込み手数料は貴社（団体）にてご負担ください。また、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。
- ●万一ご都合が悪くなった場合は代理の方がご出席ください。
- ●教材は原則として当日会場にてお渡しします。
- ●参加者が少数の場合、天災の場合などにおいては中止・延期させて頂く場合があります。すでにお振込の場合は、全額返金させていただきます。
- ●録音録画、撮影等は原則として出来ません。ご了承ください（特記の場合を除く）。

■早割・複割について【最大4,400円（税込）割引】

- ・早割（早期申込割引）お申込みされた講座のうち、開催日がお申込み日より２ヵ月以上先の講座について参加料を１講座１名あたり2,200円（税込）割引させていただきます。
- ・複割（複数申込割引）複数名のお申込みで、参加料を１名あたり2,200円（税込）割引いたします。（ただし、同時にお申込みの場合に限ります）
- ・2019年10月１日からの消費税引き上げを前提としております。

■キャンセルについて

開催日の３営業日前からは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、当日までに連絡が無く欠席の場合は、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。

■会員入会手続きについて

入会の詳細および特典については、ホームページの「会員検索／ご入会のご案内」をご参照ください。

■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 http://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。ご希望のセミナー名をクリック。
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。

参加料［テキスト代含む］	参加料	消費税	合計
ＮＯＭＡ会員（1名）	30,000円	3,000円	33,000円
一　般（1名）	37,000円	3,700円	40,700円

2019年10月1日からの消費税引き上げを前提としております。

お申込み・お問合せ先
一般社団法人 日本経営協会 企画研修グループ 池田
〒151−0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷3−11−8
TEL(03)3403−1972(直) FAX(03)3403−8417
URL http://www.noma.or.jp

キ ― リ ― ト ― リ ― セ ― ン

一般社団法人 日本経営協会 企画研修グループ 宛
ＦＡＸ(03)3403−8417

2019 年　　月　　日

事務局使用欄	No.	

参加申込書　「中・長期経営計画策定の着眼点と実務ポイントセミナー」　13732　2019.10/23 10：00開講 NOMA

企業(団体)名	フリガナ	TEL		□会　員　□一　般（該当にレ印をつけて下さい）	
所　在　地	〒	FAX		業　種	
				従業員数	名

参加者氏名	所属・役職	早・複割	メールアドレス
フリガナ		早・複	e-mail：
フリガナ		早・複	e-mail：
フリガナ		早・複	e-mail：

請求書・参加券送付先	フリガナ	所属・役職		メールアドレス	e-mail：

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経営企画関連セミナーなど本会セミナー(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
※今後eメールによるご案内も予定しています。ご希望の方は、ご記入ください。

中・長期経営計画策定の着眼点と実務ポイントセミナー

～担当者必須の基礎知識と、各種分析手法の活用スキルを１日でマスター！～

プログラム内容

１．中・長期経営計画の基礎

(1) 経営計画をつくる意義 ― 会社を変革・改革する気構え
(2) コーポレート・ガバナンス・コードからの要請
(3) 中・長期経営計画に求められる10大要素とは
(4) 中・長期経営計画の３つの目標
(5) 経営システムのピラミッド構造と策定プロセス
(6) 現状分析型かビジョン先行型か
(7) 策定フローを確認する

２．ビジネスモデルを見直し、パラダイムシフト（構造改革）を促す

(1) 大転換の時代 ― 10年後はどうなっているか
(2) 自社のビジネスモデルを見直す
(3) パラダイムシフト（構造改革）のポイントを見つける

３．ビジョン設定

(1) 企業理念を確認する
(2) 経営ビジョンを設定する
(3) ビジョンをイメージ化して伝える
(4) 事業領域を定義する ― 広がりと具体性の両立
(5) 経営目標を設定する ― 収益性だけでなく、資本効率も

４．ビジネス環境分析

(1) 外部事業環境分析 ― トレンド予測だけでなく、シナリオプラニングを行う
　①マクロ環境分析 ― マクロ環境はどう変わるか？
　②市場環境分析 ― 顧客とニーズの変化は？
　③競合環境分析 ― 競合はどうでてくるか？
(2) 自社経営資源分析
　①財務分析 ― 安全性・成長性・収益性・生産性・効率性とキャッシュ･フロー
　②事業分析 ― 収益性と収益構造、事業バランス
　③人事・人材分析 ― 強みと補強ポイント
　④経営管理分析 ― 管理体制と意思決定
　⑤情報システム分析 ― 見える化と利便性
　⑥社風・風土分析 ― 環境変化と競合に適合しているか
(3) 強みと成功パターン
　①SWOT分析・クロスSWOT分析
　②成功パターンの分析 ― 再現性と継続性のある「型」があるか

５．戦略策定

(1) ギャップの抽出 ― 定量・定性の両面で捉える
(2) 基本戦略 ― FROM → TO をはっきりと
(3) 個別戦略を具体化する
　①事業戦略 ― どの事業戦略パターンをとるか
　②機能別戦略 ― 機能別に展開するとどうなるか
　③組織戦略 ― 将来の望ましい組織図は

６．経営計画への落とし込み方

(1) 戦略課題の整理とKPIツリー作成
(2) 全社利益計画を立てる
(3) 全社資金計画を立てる
(4) 設備投資計画を立てる
(5) 部門別利益計画を立てる
(6) 活動計画を立てる

７．策定方法と体制

(1) 策定スケジュール
(2) 策定方法 ― 自社に合った策定方法を
　①プロジェクト方式
　②経営企画事務局方式
　③幹部合宿方式等

８．まとめ

左記プログラムは都合により変更になる場合があります。あらかじめご了承ください。

講師プロフィール

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

※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。