

--	--	--	--

組織の継続的な成長のために

「経営企画スタッフ」戦略コース

日時 2020年2月5日(水) 10:00~16:30 (5.5H)

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 TOKYOフロンティアファーム 代表取締役
中小企業診断士 **佐々木 義孝氏**

対象 ◆経営企画部門、事業企画部門、社長室、経営幹部、
経営者 等

※佐々木 義孝氏の著書「IPOを目指す会社のための 資本政策+経営計画のポイント50」(中央経済社)をサブテキストとして使用します。



主催 **一般社団法人 日本経営協会**

開催にあたって

企業経営を取り巻く環境が大きく変わり、経営企画部門の役割がますます重要となっております。経営計画や予算管理、中期・年度事業計画策定、組織改革等、経営企画部門の担当業務は多岐にわたります。

本セミナーでは、経営企画スタッフに必要な知識とスキル、経営計画策定の手順、経営計画の実現に向けての業績の把握等の戦略的な業務遂行のあり方、変化に対応し自社を成長させていくために経営企画スタッフが持つべき機能について解説します。

■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ご確認ください。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お願いいたします。

- 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・複製について【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。
- ・複製(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)

■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)	31,000円	3,100円	34,100円
一般(1名)	37,000円	3,700円	40,700円

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
E-mail:tms@noma.or.jp URL <http://www.noma.or.jp>

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

事務局 使用欄 No. _____ 年 月 日

参加申込書		「「経営企画スタッフ」戦略コース」		14072	2020.2/5 10:00開講 NOMA
企業(団体)名	フリガナ	TEL		<input type="checkbox"/> 会員 <input type="checkbox"/> 一般 (該当にレ印をつけて下さい)	
所在地	〒	FAX		業種	
参加者氏名		所属・役職	早・複製	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。

「経営企画スタッフ」戦略コース

プログラム内容

1. 経営企画部門とは

- ①経営企画部門の定義
- ②経営企画部門の対内的機能
- ③経営企画部門の対外的機能

「ミディアム予算」

「ターゲット予算」

- ②予実管理の手法
- ③経営企画部門が行うべき予実管理ポイント
(想定内のズレと想定外のズレへの対応)
- ④数値の分析とイノベーションの創出

2. 経営企画スタッフに必要な知識とスキル

- ①経営企画スタッフに求められるスキルセット
- ②経営企画スタッフが習得すべきフレームワークの基本
- ③経営企画スタッフとしての心構え

6. 経営計画を実現させるために

- ①実現性の高い経営計画の特徴
- ②KPI管理の活用
- ③業務改善のためのECSR

3. 経営企画部門の業務内容

- ①中期経営計画策定
- ②年度予算策定
- ③トップマネジメント直轄の特殊案件対応
- ④業務を円滑に進めるポイント

7. 内部管理体制の整備、組織の改革・再編

- ①組織改革と人材育成
- ②プロジェクト管理
- ③情報が集まる仕組みづくり
- ④M&A、組織再編、グループ経営
- ⑤リスクマネジメント体制

4. 経営計画策定の具体的手順

- ①中期経営計画の策定方法
- ②年度経営計画の策定方法
- ③経営計画策定の構造
- ④経営計画策定における分析手法
- ⑤経営計画策定フロー

8. 現在、未来に求められる経営企画スタッフの使命

- ①外部環境及び内部資源の変化
- ②組織別の観点からの経営企画部の変容
- ③経営企画部門が持つべき機能

5. 経営企画部門が行う経営計画統制と業績の把握

- ①「コミット予算」

ディスカッションを予定しています

講師プロフィール

株式会社 TOKYOフロンティアファーム 代表取締役
中小企業診断士

佐々木 義孝 (ささき よしたか) 氏

1973年北海道生まれ。明治大学商学部卒業後、日本輸送機株式会社(現 三菱ロジスネクスト株式会社)入社。新規開拓営業で同期No.1の成果を上げる。その後、営業から経営管理業務に転身し、2006年にデザインマンション開発の株式会社プロパスト(東証ジャスダック上場)にて経営企画室長として最初のIPOを果たす。2010年にセールスプロモーション雑貨の株式会社トランザクション(東証1部上場)にて2度目のIPO、そして、2015年にWebマーケティング支援の株式会社ショーケース・ティービー(東証1部上場)取締役管理本部長として3度目のIPOを実現する。不動産、情報・通信、製造、サービス業など多種多様な業界での経験を持っている上、IPOを実現した3社とも業績予想を上回って着地しており、経営マネジメントとして特筆すべき実績を残している。またIPOのみならず、IRやM&Aの経験も多数。現在、株式会社TOKYOフロンティアファーム 代表取締役、経済産業大臣登録中小企業診断士、認定上級IPOプロフェッショナル、宅地建物取引士など多数の資格も保有。

※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。