

中・長期経営計画策定の着重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 2021年7月6日(火) 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)3403-1891(直)

講師 株式会社ユニバーサル・ワイ・ネット 井口 嘉則氏
代表取締役

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



主催 **一般社団法人 日本経営協会**

開催にあたって

新型コロナウイルスによるパンデミック等一層先行き不透明な時代に、的確に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。

■参加料(1名様)

- ◇ 日本経営協会会員(1名) : 33,000円(税込)
- ◇ 一般(1名) : 40,700円(税込)

■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)。

■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れます。なお、当日までに連絡が無欠席の場合は、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。

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 ●担当: 緒方

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8
TEL (03) 3403-1891(直) FAX (03) 3403-1130
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) 3403-1130

事務局
使用欄

No. 年 月 日

参加申込書

中・長期経営計画策定の着重点と実務ポイントセミナー

16978

2021.7/6
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	フリガナ	所属・役職	従業員数
フリガナ			名
フリガナ			
フリガナ			
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セミナー・イベントなど本会セミナー(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) 新型コロナウイルスの中・長期経営計画への影響
- (2) 経営計画をつくる意義 — 会社を変革・改革する気構え
- (3) コーポレート・ガバナンス・コードからの要請
- (4) 中・長期経営計画に求められる10大要素とは
- (5) 中・長期経営計画の3つの目標
- (6) 経営システムのピラミッド構造と策定プロセス
- (7) 現状分析型かビジョン先行型か
- (8) 策定フローを確認する
- (9) 求められるコーポレートストーリー

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
- (4) 未来マップを作成する

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 — 広がりとは具体性の両立
- (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、シナリオプランニングを行う
(例：パンデミックケース等)
 - 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 業務・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

- ① SWOT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。

0311-8043(30) FAX 03-3403-1130