



# 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