

事業計画の立て方・見直し方 10大ポイント

～フレームワークと連動したワークシートを使ってわかりやすく進める方法～

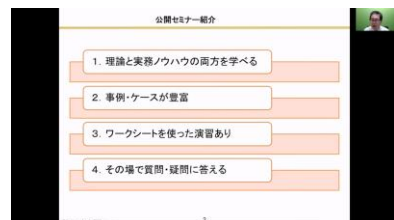
日 程 令和4年9月21日(水) 10:00～17:00 (6時間)

開催形式 オンライン受講専用 (Zoomミーティング)

対 象 経営企画部門・事業部門の企画担当者
新規事業の企画・管理を行うマネジャー・スタッフ

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

講義項目 ※進行状況によって変更となる場合がございます



受講イメージ：参加者はカメラ・マイク不要です。

はじめに…事業計画書の種類と要素

- ・事業計画書の種類と要素
- ・事業計画書を作るためのフレームワークとワークシート集

1. 外部環境変化対応力を高める

- ・今後の環境変化はVUCAを前提に考える
- ・PEST分析で環境変化対応課題を認識する
- ・シナリオプランニングで変化対応に備える
- ・SDGs・ESG対応を盛り込む

2. ビジネスモデル変化に対応する

- ・他業界で成功しているビジネスモデルを参考にする
- ・9つのセルでビジネスモデルの問題点を抽出し、見直す
- ・新しいビジネスモデルで儲けの仕組みを変える

3. 自社経営資源分析で強みと課題を抽出する

- ・財務分析…デュボンチャートやROIC分析で因数分解する
- ・3C分析で重要成功要因を掴む
- ・従業員のエンゲージメントとエンプロイアビリティを高める
- ・「タテ社会」のマイナス面が出ないように仕組み・仕掛けを工夫する
- ・DX化の観点で業務・情報システムの課題を抽出する

4. 既存事業と新規事業の両方を伸ばす

- ・既存事業と新規事業は、VSRプロセスで両利き対応する
- ・アンゾフのマトリックスで成長の方向性を定める
- ・未来マップで事業の種を探す
- ・新規事業は、STPで顧客のニーズを明確化する
- ・コーポレート・ベンチャリングを活用して新規事業を成功させる

5. ビジョン・目標を設定する

- ・企業理念に込められたパーパスを明確にする
- ・ビジョンはイメージ可能性と共感性がキー
- ・長期ビジョンと中期計画で時間軸のバランスを取る
- ・定量目標は低すぎず、高すぎず

6. 事業戦略・マーケティング戦略を立案する

- ・SWOT分析で戦略代替案を検討する
- ・成功パターンで他社が真似できないようにする
- ・ギャップ分析は定量・定性両面で
- ・基本戦略を先に立てる
- ・様々な戦略パターンを知って、活かす
- ・事業戦略チェックリストで、事業戦略の妥当性を高める
- ・機能別戦略を設定する
- ・組織戦略を設定する～ティール組織を参考に

7. マーケティング戦略をリニューアルする

- ・4C分析で顧客側に立って考える
- ・Web・インターネットをマーケティング活動に活かす
- ・インターネット広告の活用
- ・普及率の高いスマホを活用する
- ・コンテンツマーケティングでプル型へ

8. M&Aと提携戦略を活用する

- ・M&Aの種類とプロセス
- ・M&A案件の評価方法(含む買収価格算定)
- ・重要なM&A後の統合(PMI)の5つの領域
- ・提携を成功させる6つのポイント

9. 収支・投資回収・資金計画を立てる

- ・損益分岐点を把握する
- ・投資回収計算は資本コストを考慮する
- ・資金調達方法を工夫する(含むクラウドファンディング)

10. 見直しを含めた事業管理・経営管理を行う

- ・PDCAは4要素について行う
- ・PDCAするための活動計画を立てる
- ・計数計画立案は、対応する変動要因見つけることから
- ・PDCA以外のやり方(OODAループにOKR等)を知っておく
- ・見直しの項目と見直し方法

まとめ

- 事業計画の立て方・見直しのポイントの中でも重要な10大ポイントについて、汎用性の高い「ビジョン・戦略立案フレームワーク」とそれに準拠したワークシート集を使って解説します。

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大~中小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等の事業計画の策定や進捗管理のコンサルティングや企業向け研修を行いつつ、大学等でも教鞭を取っている。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>

「事業計画書の作り方100の法則」「マンガでやさしくわかる中期経営計画の立て方・使い方」「中期経営計画の立て方・使い方」「ゼロから分かる事業計画書の作り方」「マンガでやさしくわかる事業計画書」（いずれも各カテゴリーでベストセラー）「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」「グループ連結経営戦略テキスト」他多数。

実施日程： 令和 4 年 9 月 21 日（水） 10：00～17：00（6時間）

開催形式： オンライン受講専用（Zoomミーティング）

参加料：
（1名分）

| | 参加料 | 消費税等 | 合計 |
|------|---------|--------|---------|
| 本会会員 | 30,000円 | 3,000円 | 33,000円 |
| 一般 | 35,000円 | 3,500円 | 38,500円 |

- お申込の流れ：
- ①本会HPの各セミナー詳細画面からお申込みください。折り返し請求書をご連絡担当者様へお送りします。
（下記申込欄をご記入の上、FAXでのお申込みも可能です）
 - ②開講の3営業日前を目途に、「受講用URL」と「テキストデータ」を、登録いただいたアドレスへ送信します。
テキストデータは印刷してご利用ください。（テキストは製本版の郵送となる場合もございます）
 - ③Zoomミーティングの視聴環境をご用意いただき、開始時刻までにご入場ください。
 - ④受講者はカメラ・マイク不要（任意）です。必要備品はパソコン（推奨）もしくはタブレットです。

諸注意：

- 上記参加料は1名分です。1名での申込みに対して複数名での視聴は固くお断りいたします。
録音・録画・資料複製につきましても、著作権保護のためお断りいたします。
- 当日入場されなかった場合、及び貴社の通信不具合等による視聴遅滞・中断の場合も返金できかねます。恐れ入りますがあらかじめご了承ください。
- 領収書は振込金受領書をもって代えさせていただきます。
- 参加者が少数の場合、天災等においては、中止・延期とさせていただきます。
- 同業者のお申込みはお断りいたします。

キャンセル：

キャンセルされる場合は下記へご連絡ください。
開講日の5営業日前から、または受講用URL発行後やテキスト到着後は、参加料の100%を申し受けます。
また、当日までに連絡なく欠席の場合も、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。

お問合せ：

一般社団法人日本経営協会 中部本部 企画研修グループ
〒461-0005 名古屋市東区東桜1-13-3 NHK名古屋放送センタービル10F
TEL (052)957-4172 FAX (052)952-7418 メールアドレス chubu-kkg@noma.or.jp
※お問合せは、平日の9：15～17：15にお願いいたします

R4.9/21

FAX 052-952-7418

60019029

「事業計画の立て方・見直し方 10大ポイント」オンラインセミナー 参加申込書

一般社団法人日本経営協会 中部本部 行（この面をそのままFAXしてください） 年 月 日

| | | | |
|------------|---|------------------------|-----------------|
| 団体名 | | TEL () - FAX () - | 派遣責任者 所属・役職名 |
| 所在地 | 〒 | | 氏名 |
| 参加者氏名 | | 所属・役職名 | 通信欄 |
| 参加者メールアドレス | | | |

・2名様以上でお申込みの場合は、別紙等に記載しあわせてお送りいただくか、複写してご利用ください。

・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。なお②がご不要の場合は、以下の□にチェックを入れてください。

①参加券や請求書の発送などの事務処理 ②セミナー等本会事業のご案内 □不要

◎