

経営企画部門の役割と業務 企画立案編

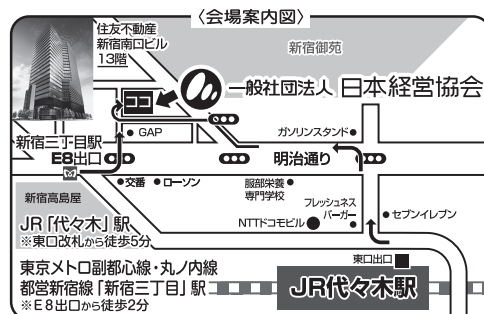
日時 2025年10月22日(水) 10:00~17:00 (6.0H)

参加方法 ■会場参加：日本経営協会内専用教室（右図参照）
東京都渋谷区千駄ヶ谷5-31-11
（住友不動産新宿南口ビル13階）

■オンライン参加：ZoomによるLive配信

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

対象 ●経営企画部門・社長室等の方
●事業企画・関係会社統括各スタッフの方々



開催にあたって

今日、経営企画では中期経営計画や新規事業のビジネスプラン、SDGs・ESG対応計画立案等いろいろな企画立案が求められています。

これらの中で、昨今特に強く求められているのが、変革や改革等の社内を大きく変えていく企画です。それは、外部環境が大きく変化する中で、自社の組織・仕組み・制度等いろいろなものを大きく変えていく必要があります、小手先の改善では済まなくなっているからです。

ただ組織には、現状維持の慣性力や変化に対する抵抗感が強く働き、大きく変えていくには、的確な体制や手順、意思決定プロセスが必要になり、また実施に当たってはリスクも伴いますから、事前に周到的な企画立案＝作戦立てが必要になってきます。

本講座では、豊富なコンサルタント経験を有し、中堅～大企業の管理職層のアクションラーニング型実践研修を長年指導してきた講師が、代表的な企画書の目次構成とそれに基づく事例をご紹介します。皆さんの会社が抱えるテーマに沿った模範的な企画書作成作業に取り組むことで、実践的な企画力が身に着くように講義・演習指導を行っていきます。

本セミナーのゴール

1. 社内で良い企画となるためのポイントを学ぶ。
2. 良い企画のための基本的な目次構成とその事例を学ぶ。
3. 自社・自分の問題意識に沿ったテーマで企画の骨子を検討してみる。

■参加料（1名様） ※テキスト・資料代などを含みます。

- ◇日本経営協会会員（1名）：34,100円（税込）
- ◇一般（1名）：41,800円（税込）

■受講お申込み方法

- 1 本会HPをWEBで検索
日本経営協会 セミナー 検索
※お申し込みは開催日の5営業日前までにお願いいたします。
※本会HP画面です。
- 2 「民間企業向けセミナー」からご希望の「セミナー名」を検索。
セミナーを探す
● NOMA 公開セミナー/行政官講座 検索画面
※カテゴリ（経営・行政・環境・国際・社会・その他）の絞り込み検索も可能です。
● 民間企業向けセミナー ● 自治体向けセミナー ● 各種法人・士業向けセミナー ● 改善・提案セミナー
クリック
- 3 ご希望セミナー詳細の最後の「WEB申込」からお申込み。
※テキスト・資料の送付先が、ご連絡先と異なる場合は「連絡事項」部分に送付先住所をご入力ください。
- 4 お申し込み完了後、申込確認メールが届きます。

■参加料金お支払い方法

お申込み後、振込口座名を記載した請求書、参加券をご連絡担当者にお送りします。なお、開催5営業日前までに届かない場合は必ず電話にてご確認ください。

振込み手数料は貴社（団体）にてご負担下さい。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。

■キャンセルについて

会場参加：開催日の3営業日前～前日のキャンセルは参加料の30%、開催当日のキャンセル・ご欠席は参加料の100%を申し受けます。

オンライン参加：開催日の5営業日前～当日のキャンセル・ご欠席は参加料の100%をキャンセル料として申し受けます。

■オンライン参加について

ZoomURL及びID・パスワードは、実施日の5営業日前以降にご連絡担当者宛、メール送信します。

- ・セミナーの録音、録画、映像のスクリーンショット等は固くお断りしております。また、自ら又は第三者を通じて、セミナー動画およびテキスト・資料の転載、複製、出版、放送、公衆送信その他著作権、知的財産権を侵害する一切の行為をしてはならないものとします。
- ・本セミナーにお申込み登録をいただいていない方のご受講は固くお断りしております。

■その他

参加者が少数の場合、天災、その他の不可抗力の場合などにおいては、中止・延期させていただく場合があります。

プログラム内容

【企画の基本編】

1. 組織で求められる様々な企画
2. 良い企画のポイント
 - (1) 実証性
 - (2) 論証性
 - (3) 創造性 + α
3. 2種類に分かれる企画
 - (1) 問題解決型課題の企画
 - (2) ビジョン達成型課題の企画
4. 変革・改革のパターンとステップ
 - (1) 変革・改革の4パターン
 - (2) 変革・改革の8ステップ
5. 問題解決型課題の企画書目次例
6. 新商品・新規事業提案書の目次例
企画書サンプル（企画事例）の紹介

【企画立案演習編（問題解決型課題）】

1. 問題意識の抽出～どこに問題があるのか
 - (1) 問題意識の持ち方
 - (2) どのような問題を選ぶべきか
2. テーマ選定と理由
～なぜこのテーマを選んだのか
 - (1) 自社課題のMECE分析
 - (2) 良いテーマの条件
 - (3) 当該テーマの重要性和緊急性
3. 現状と問題点
 - (1) 現状どうなっているのか
～FACTベースで
 - (2) 何が問題なのか？
～まずいことが起きている
4. 原因分析と課題設定
 - (1) 汎用的な問題解決法～なぜなぜだから法
 - (2) 問題点の原因分析
 - (3) 問題と課題の違い

5. 将来像と目標設定

- (1) 定量目標と定性目標
- (2) 目標の高さ・妥当性
- (3) 優れたビジョンの条件

6. 将来像に向けたアプローチ方法（解決策）

- (1) アプローチのMECE感
- (2) 解決策のアイデア

7. 具体的な解決策（施策）

- (1) 求められる具体性のレベル
- (2) ベンチマークとなるモデル・事例

8. 期待する効果・費用・投資・リスク

- (1) 効果＞費用・投資となっているか？
- (2) 定性効果と定量効果
- (3) 投資回収可能性
- (4) リスクと対応策

9. 実行計画

- (1) 所要期間とタイムスパン
- (2) 実行手順
- (3) 必要作業の具体化

10. 推進体制

- (1) 責任者
- (2) 推進役～リーダー
- (3) 体制とリソース

11. 残された課題

【まとめ】

自社に合ったよい企画を

ご参加にあたってのお願い

◆オンライン参加可能講座です。
ビデオ・マイク付のPCで、ビデオONでご参加ください。（場面に応じて、ミュート解除でご参加いただけます。）

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

いぐち よしのり
井口 嘉則氏

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科学部卒。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。



年間
案内

年間の講座スケジュールを本会HPで公開しております。

※本会HP画面です。

TOPICS 事業のトピックスやさまざまなお知らせ

民間向けセミナー：
令和7年度（2025年度）「年間開催計画」

本部事務局（東京） 関西本部 / 中部本部 / 九州本部 / 北海道本部

クリック



新規講座や申込を開始したセミナーを定期的にご案内しております。興味のある方はぜひご登録をお願いいたします。



ご登録はこちら➡

メールマガジン
登録用QR