

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 2026年1月13日(火) 10:00~16:30 (5.5H)

参加方法 オンライン参加：ZoomによるLive配信

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
さ さ き よしたか
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 の方々

ご参加にあたってのお願い

- ◆オンライン専用講座です。ビデオ・マイク付のPC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きます。)
- ◆ZOOM参加時には、お名前表示を名字(例 山田)にご変更ください。

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。

本セミナーのゴール

- ① 戦略的思考力の習得
- ② 経営計画策定はじめ財務的視点と定量分析力の強化
- ③ 経営陣とのコミュニケーション能力の向上
- ④ 事業・組織運営全体の理解
- ⑤ 変革をリードできるリーダーシップの基礎を養う。
- ⑥ PDCAによる企画の実行力

■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。
本会HP
- 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/行政官理講座 検索画面
※カテゴリー (国・県・自治体・民間) 検索可能。検索結果、講師名、その他フリーワードでの検索も可能です。
● 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

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

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

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

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

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」
「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

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

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

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
- ④経営企画部門が直面するパラダイムシフト
- ⑤経営企画部門が採るべき戦略アクション

佐々木講師の著書「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)
を配布し、教材として使用いたします。

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 TOKYOフロンティアファーム 代表取締役
中小企業診断士

さ さ き よしたか
佐々木 義孝氏

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バスト(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(東証1部上場)取締役CFOとして3度目のIPOを実現する。また監査役として、2021年には建設テックで初の上場となるスパイダープラス株式会社(東証マザーズ上場)の監査役としてIPOを実現、2025年には越境ECビジネスを展開する株式会社ジグザグの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ください。

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」

① 本部事務局(東京) ② 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