

参加要領

■ 受講スタイル：会場受講または オンライン受講

※セミナースタート後、受講スタイルの変更はできません。
 ※3密を避けるため各会場に定員を設定しておりますので、会場希望の方はお早めにお申し込みください。
 ※感染拡大状況により、ご受講生の安全を第一にオンラインのみの開催へ変更させていただく場合がございます。

■ 受講対象：経営者・経営幹部・後継経営者・幹部候補

※コンサルティング業関連・セミナー教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。

■ 持参品：過去三期分の決算書、電卓
 (自社売上高の桁数が入るもの)

■ 受講料： (税込)	法人会員	一般
1名	303,600円	334,950円
複数参加	282,700円/名	

※フレックスコースおよびオーナー会員のTT特典をご使用いただけます。
 (1枠につき1名)
 ※お申し込み受付後、お支払いが必要な場合、請求書をお送りいたします。
 ※恐れ入りますが、振込手数料はご負担ください。
 ※受講者ご本人様の都合により受講を中断された場合、受講料の返金はいたしかねます。

■ 本セミナーは課題図書があります。

- ・誰でもわかる財務分析虎の巻 1,880円(税込)
- ・経営管理用語集 930円(税込)

■ ご案内：セミナー当日のご案内や資料はメールでお送りします。


ただし、必要に応じて、お電話・郵送・FAXをさせていただきますことあります。

※個別にお送りする内容のため、共通(代表)のアドレスでは登録できません。あらかじめご了承ください。


- ※ 講師は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。
- ※ セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。
- ※ 駐車場はございませんので、公共交通機関をご利用ください。
- ※ 暴力団関係者(準構成員等も含む)・暴力団関係企業・団体、その他反社会的勢力に属する方の参加はご遠慮ください。
- ※ 申込数が一定数に達しない場合や自然災害・感染状況により、開催方法を変更したり、延期・中止を行う場合がございます。あらかじめご了承ください。

会場・お問い合わせ先

2月開催
大阪研修センター
 〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5
 TEL(06)6388-7741
 FAX(06)6388-7739



6月開催
東京研修センター
 〒136-0076 東京都江東区南砂2-2-7
 TEL(03)5632-3030
 FAX(03)5632-3051



■ 福岡研修センター TEL(092)475-1466 FAX(092)482-8392

■ 名古屋研修センター TEL(052)483-0471 FAX(052)483-0500

■ 札幌研修センター TEL(011)729-2141 FAX(011)729-2145

■ 広島営業所 TEL(082)502-6281 FAX(082)502-6282

■ シリコンバレーオフィス



メールアドレス ご注意ください
 ご入力の際
 個人のメールアドレスをご入力ください。
 代表アドレスや役職アドレスは登録できません。
 (例:「info@」「postmaster@」「ceo@」など)



ビジョンアプローチによる中期経営計画の策定 実践ビジネススクール

B U S I N E S S S C H O O L

■ セミナーのポイント

Point - 1
決算書が読めるようになる

決算書の読み方、数字の分析方法を学び、自社の決算書を用いて財務分析を行います。数字が苦手な方でも読めるようになり、財務面から経営ができるようになります。

Point - 2
経営の基本が学べる

「経営ビジョン」「経営理念」「経営戦略」「社風」「財務」などを学びます。経営に必要な知識が体系的に学べ、意思決定の判断基準や考え方の参考になり、今後の経営に大いに役立ちます。

Point - 3
中期経営計画書を策定できる

限られた経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報)を効率よく配分できるように、ビジョンアプローチによる中期経営計画書を策定します。会社の方向性が明確になり、社員の意識が統一され、業績向上へとつながります。

「経営ビジョン」を基軸に中期経営計画を立てよう!!



NISSOKEN
 経営コンサルティング部門
 主任研究員
 中小企業診断士

古永 泰夫

[主な担当セミナー]
 ・新しい時代の社長学
 ・実践マーケティング塾
 ・ビジョン経営沖繩セミナー

2021年度も新型コロナウイルス、特にデルタ株による感染爆発で翻弄された一年だったと思います。そのような中でも業種業態を超えて健闘されている多くの企業があるのも事実です。その成功のカギは、「未来志向」で、「未来を創る羅針盤(戦略)」があるかどうかかなのです。そのためにも当セミナーが目指す戦略的な「中期経営計画」が必要です。積み上げ式ではなく、ビジョンから発想する「ビジョンアプローチ」による中期経営計画の策定が急務なのです。

アフターコロナは、まさしく、戦略思考、イノベーション思考なくしては、あり得ません。コロナ以前の常識を打破し、「創造的破壊」で、未来を創っていきましょう!

どうか、この機会をぜひ、活かしてください。心よりお待ち申し上げます。



2022年 セミナー日程 ◆1日目 13:00~20:00/2日目 9:00~18:00(第1講・第5講の3日目も同様)

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
・大阪研修センター ・オンライン	2月 2日(水) ~ 4日(金)	3月 3日(木) 4日(金)	4月 5日(火) 6日(水)	5月12日(木) 13日(金)	6月 1日(水) ~ 3日(金)
・東京研修センター ・オンライン	6月20日(月) ~22日(水)	7月21日(木) 22日(金)	8月18日(木) 19日(金)	9月15日(木) 16日(金)	10月24日(月) ~26日(水)

※感染拡大状況により、ご受講生の安全を第一にオンラインのみの開催へ変更させていただく場合がございます。

オンライン受講の際のお願い



- 仮想背景を使用しない
- 周りの方の聴講禁止
- 録画・録音の禁止
- 個室でお一人で
- カメラとイヤホン

会場受講の際のお願い



- ワクチン接種またはPCR陰性
- 抗原検査
- 検温
- マスクの着用
- 手消毒

お申し込み方法

セミナー情報、お申し込みはコチラ



QRコードまたはNISSOKENホームページからお申し込みください

ホームページ
<https://www.nisouken.co.jp/>

NISSOKEN ビジネススクール 検索

「個人情報のお取り扱いについて」~下記の内容に同意の上、お申し込みください~

- 本セミナーにお申し込みの際に、お客様よりいただきました個人情報は、NISSOKENグループ(株)日本創造教育研究所・(株)コスモ教育出版・(株)CODコンサルタント・(株)企業研修・Webinar Japan(株)のサービス内容のご案内に利用させていただくことがあります。
- お客様からいただきました個人情報に関して、修正・利用停止・削除などの必要が生じた場合、ご本人様から直接ご連絡いただくことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。
- NISSOKENグループは、ご案内の発送業務において契約している委託業者に、当グループが保有する個人情報を開示することがあります。これらの契約業者とは機密保持契約を締結しており、当該業務以外の目的で情報を使用することを禁じています。

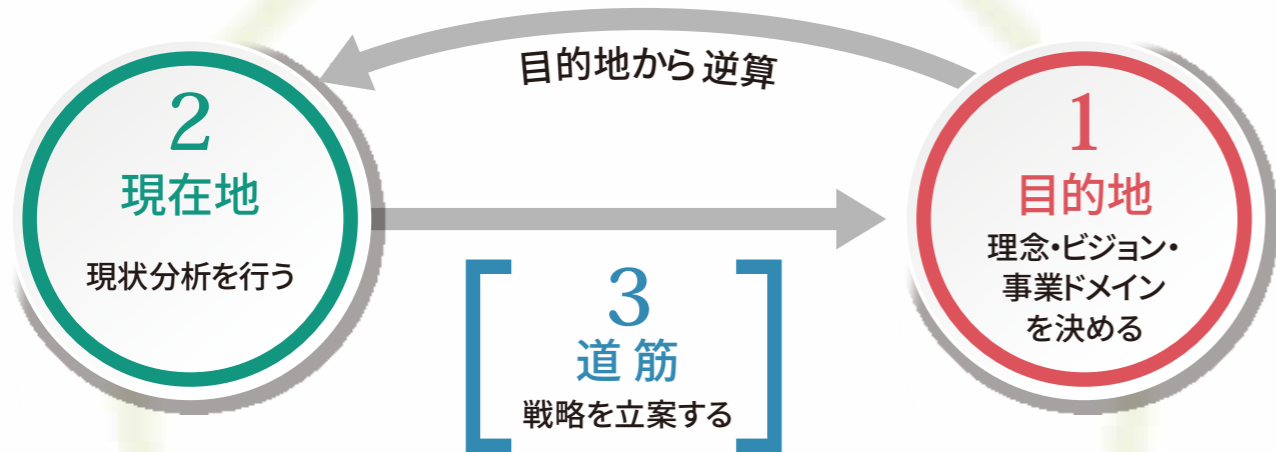
5か月で自社の 中期経営計画書ができる！

次の項目を明確にして、中期経営計画書を策定します

- 経営理念
- 経営目標
- 経営戦略
- 年度計画
- 経営ビジョン
- 経営方針
- 組織化
- 予算

ビジョンアプローチにより、経営戦略を立案

ビジョンアプローチとは「ビジョン(将来のなりたい状態)を決め、その状態になるために、いつまでに何をするか」を具体的にする手法です。この手法を用いて、ビジョン実現までの戦略を立案します。



1 「目的地」を決める

理念・ビジョン・事業ドメインを決める
自社の「目的地」として理念・ビジョン・事業ドメインを決めます。「目的地」が明確になることで、自社の進むべき方向性が明確になります。

2 「現在地」を知る

現状分析で自社の状態を知る
財務分析と社風考察を行い、自社の財務面・社風面の強みと弱みを明確にします。現在の自社がどのような状態にあるのか、客観的な視点で把握できます。

3 「道筋」を明確にする

経営戦略を立案する
「現在地」から「目的地」までの「道筋」を明確にします。「現在地」と「目的地」にはギャップ(経営課題)があり、そのギャップを埋めるための中長期的な戦略を立案します。

「目的地」にたどり着くまでの戦略を計画書に落とし込むことで、
中期経営計画書が策定できます。

中期経営計画書の策定を通して、決算書の読み方や戦略の立て方など、
経営全般の知識が基礎から学べます。

カリキュラム

<p>第1講 経営分析と財務分析 (財務に強くなる) 実習 自社の決算書分析と発表</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 貸借対照表(B/S)の読み方を知る ● 勘定科目を理解する ● 損益計算書(P/L)の読み方を知る ● キャッシュフロー計算書とは何か ● <財務分析>で自社の強み・弱みをつかめ!! ● 自社の財務体質をつかむ
<p>第2講 望ましい社風づくりと社風考察 (会社の社風がわかる) 実習 自社の「社風考察」発表</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 社風とは何か ● 自社の「社風」を知れ ● 成功している企業の「社風」の共通点とは ● 組織と社風 ● 社風と企業文化(組織文化) ● 良い社風を作るためのポイント
<p>第3講 経営理念・経営ビジョン・事業ドメイン (理念・ビジョンが明確になる) 実習 自社の「理念・ビジョン」発表</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営理念の明文化 ● 経営ビジョンの鮮明化 ● 事業ドメインの再定義 ● 経営戦略の重要性 ● SWOT分析 ● 経営戦略立案の手順
<p>第4講 経営戦略と中期経営計画の策定 (戦い方がわかる) 実習 自社の「中期経営計画」発表</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業ポジショニングと事業ポートフォリオ(組み合わせ)による事業戦略を立案する ● マーケティング戦略
<p>第5講 組織づくりとマネジメント (中期経営計画の完成) 実習 自社の「中期経営計画」発表</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 自社の「中期経営計画書」完成 ● 経営管理とはどのような活動か ● 「方針管理」を実践する ● 管理のパターン



受講生の声



株式会社インテリア紅葉
代表取締役 佐々木 剛 様
内装業(山口県)

セミナーに参加されたきっかけを教えてください

毎年、中期経営計画書を作成していましたが、財務分析、現状分析も浅く、できそうなことを書いてあるだけの内容でした。今一度、基本をしっかりと学び、ビジョン達成へ向けた本物の中期経営計画書を作成したいと思い参加させていただきました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください

財務分析や社風考察によって、客観的な視点で自社の課題を把握できました。経営理念、ビジョンがブラッシュアップしたことで、自社の進むべき方向性が明確になりました。

ご自身や会社にどのような変化がありましたか?

中期経営計画書に一本の軸ができ、道筋が明確になりました。それは私自身にとってもワクワクするものであり、社員さんからも『わかりやすい』という声が多く、意思の統一に繋がっています。今後も社員さん達と共に、お客様の感動に繋がるサービス・提案・お店づくり・人づくりを行っていきます。そして10年後のビジョン「日本中を彩り、たくさんのHappyを創り出す」ことを実現するために、全員経営で頑張ります。