

## 参加要領

■受講スタイル：オンライン受講

■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
2名	282,700円/名	—
3名以上	262,900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。

■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。

※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。

## お問い合わせ先

■大阪研修センター TEL(06)6388-7741  
FAX(06)6388-7739■東京研修センター 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  
ご入力の際 **ご注意ください**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)

## オンライン受講の際のお願い

個室で一人で 受講できる環境を 整えてください	受講生以外の のぞき見や聴講 は禁止です	WEBカメラと イヤホンを準備 してください	仮想背景は 使用しないで ください	セミナー画面の 撮影・録画・録音 は禁止です	接続トラブルの際には 電話でサポート いたします

## 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/

パソコン

日創研 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。

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

BUSINESS SCHOOL

Online オンライン開催

## ■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。

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

## 「経営ビジョン」を基軸に中期経営計画を立てよう!!

2020年に発生し、世界を襲ったコロナショック。この先の経済はどうなるのか?という危惧もたくさんあると思いますが、このような時だからこそ引き締めて明るい未来をつくっていきましょう!

そのためには「未来を創る羅針盤」が必要です。それこそが、当セミナーが目指す「中期経営計画」なのです。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です。どんな未来をつくりたいのか? そのためには、これからの環境変化にどう対応すべきなのか? 自社の強み、弱みはどうか? 「戦略」的な思考が求められるのです。

財務に始まり、社風考察、経営理念、経営ビジョン、事業ドメイン、そして組織編成等までを具体化してまいります。ぜひ皆様ご参加ください。心よりお待ちしております。



2021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
オンライン開催	10月4日(月) ~6日(水)	11月1日(月) 2日(火)	12月6日(月) 7日(火)	'22 1月6日(木) 7日(金)	2月7日(月) ~9日(水)

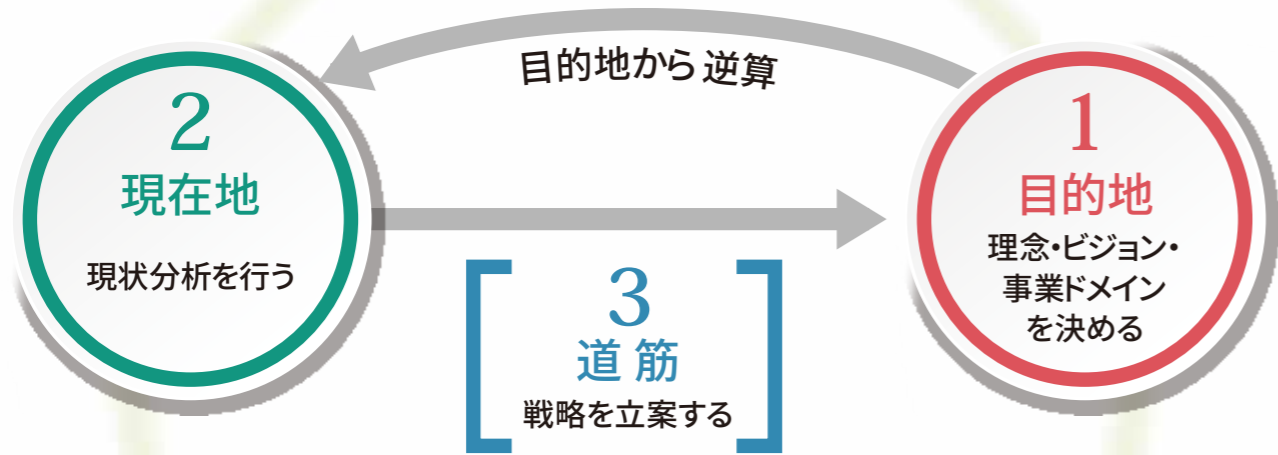
# 5か月で自社の 中期経営計画書ができる!

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><b>第1講</b> 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"> <li>● 貸借対照表(B/S)の読み方を知る</li> <li>● 勘定科目を理解する</li> <li>● 損益計算書(P/L)の読み方を知る</li> <li>● キャッシュフロー計算書とは何か</li> <li>● &lt;財務分析&gt;で自社の強み・弱みをつかめ!!</li> <li>● 自社の財務体質をつかむ</li> </ul>
<p><b>第2講</b> 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"> <li>● 社風とは何か</li> <li>● 自社の「社風」を知れ</li> <li>● 成功している企業の「社風」の共通点とは</li> <li>● 組織と社風</li> <li>● 社風と企業文化(組織文化)</li> <li>● 良い社風を作るためのポイント</li> </ul>
<p><b>第3講</b> 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"> <li>● 経営理念の明文化</li> <li>● 経営ビジョンの鮮明化</li> <li>● 事業ドメインの再定義</li> <li>● 経営戦略の重要性</li> <li>● SWOT分析</li> <li>● 経営戦略立案の手順</li> </ul>
<p><b>第4講</b> 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"> <li>● 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</li> <li>● マーケティング戦略</li> </ul>
<p><b>第5講</b> 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"> <li>● 自社の「中期経営計画書」完成</li> <li>● 経営管理とはどのような活動か</li> <li>● 「方針管理」を実践する</li> <li>● 管理のパターン</li> </ul>

## 受講生の声



有限会社 藤井牧場  
代表取締役 藤井 雄一郎 様  
酪農業(北海道)

### セミナーに参加された理由は何ですか?

代表になってから10年が経過し、企業理念を含め、経営手法の再確認をしたいと思い、参加を決めました。

### セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください。

財務分析を、体系的に学びなおすことができました。  
また、経営者として経営を見つめる様々な観点を、講師に気づかせてもらいました。さらに、ワークなどを通して、企業理念について

考えを深めることができ、長期的な方針を定めることができました。

### 自分自身や会社にどのように変化がありましたか?

企業理念を再定義し、会社の目的、事業領域を明確にすることができました。それに基づき、会社の体制を刷新し、第2牧場建設、開拓村の建設など会社が大きく動き出しました。  
今後は弊社の企業理念である「開拓者たれ」を実践していきます。