

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。



日創研
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
・ビジョン経営沖縄セミナー

「経営ビジョン」を基軸に中期経営計画を立てよう!!

2020年は東京オリンピックの年でもあり、大いに盛り上がっていきましょう!

しかし一方で、オリンピックの後はどうなるのか?という危惧もたくさんあります。喜んでばかりはいられませんが、気を引き締めて明るい未来をつくっていきましょう!

そのためにも、「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。しかも、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、そして組織編制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。



2020年 セミナー日程 ◆第1日目 13:00~20:00 / 第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	2月19日(水) ~21日(金)	3月16日(月) 17日(火)	4月20日(月) 21日(火)	5月25日(月) 26日(火)	6月22日(月) ~24日(水)
福岡	3月 2日(月) ~ 4日(水)	4月 2日(木) 3日(金) ★タイセイ株式会社	5月 7日(木) 8日(金)	6月 2日(火) 3日(水)	7月 9日(木) ~11日(土)※
東京	3月11日(水) ~13日(金)	4月 9日(木) 10日(金)	5月18日(月) 19日(火)	6月16日(火) 17日(水)	7月 6日(月) ~8日(水)

※東京2月スタートより変更になりました。 ※福岡第5講7月6~8日より変更になりました。

参加要領

- 定員: 東京・大阪/50名 福岡/30名
- 会場: 東京研修センター・大阪研修センター
福岡研修センター(第2講タイセイ株式会社)
- 受講対象: 経営者・経営幹部・後継経営者・幹部候補
- 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)	オーナー会員	一般
1名	303,600円	334,950円
2名	282,700円/名	—
3名以上	262,900円/名	—

★オーナー会員TT特典を振替えてご受講いただけます。(1枠につき1名)
※お申込み受付後、請求書をお送りいたします。(特典使用の場合、請求書はお送りしません)
※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。

- ※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。
- ※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。
- ※セミナー中の撮影・録音・パソコンの使用は、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。
- ※自然災害などにより、開催日の変更や中止を行う場合があります。

メールアドレスご記入の際 個人メールアドレスをご記入ください。ご注意ください
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)

会場所在地・お問い合わせ先

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
申込FAX (0120)938-321

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
申込FAX (0120)757-275

福岡研修センター
〒812-0013 福岡市博多区
博多駅東2-8-27 博多駅東パネスビル5F
TEL(092)475-1466 FAX(092)482-8392
第2講 セミナー会場
タイセイ株式会社 〒810-0005
福岡市中央区清川2丁目9番2号
申込FAX (0120)021-746

■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

お申込み

パソコン スマートフォン

ホームページ <https://www.nisouken.co.jp/>

FAX 下記の申込書を各研修センターへお送りください。



実践ビジネススクール 申込書

申込日		年	月	日
受講される日程を○で囲んでください				
会社名		大阪	福岡	東京
TEL	FAX	2/19(水)~	3/2(月)~	3/11(水)~
〒	—	申込区分	<input type="checkbox"/> オーナー会員	<input type="checkbox"/> 一般
会社住所			<input type="checkbox"/> TT振替	<input type="checkbox"/> 振込
参加者	フリガナ	振込予定日		
氏名	E-Mail [必須]	月		
役職		日		
※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です) ゼロとオー、イチとエルなど、分かりにくい場合はフリガナを入れてください				
参加者	フリガナ			
氏名	E-Mail [必須]			
役職				
※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です) ゼロとオー、イチとエルなど、分かりにくい場合はフリガナを入れてください				

「個人情報のお取り扱いについて」~下記の内容に同意の上、お申込みください **改訂**
○本セミナーにお申込みの際に、お客様より頂きました個人情報、日創研グループ(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)および全日本マネジメントコーチング協会のサービス内容のご案内に利用させて頂くことがあります。
○お客様から頂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頂くことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。
○日創研グループおよび全日本マネジメントコーチング協会は、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。

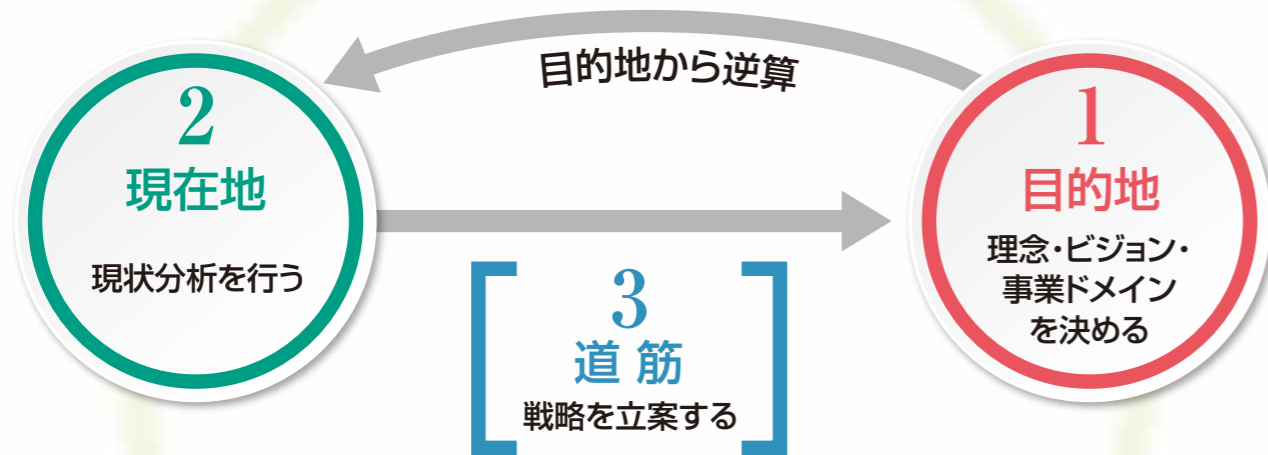
5か月で自社の 中期経営計画書ができる！

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」を具体的に定める手法です。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

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

- 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

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

- 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

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

- 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

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

- 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

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

- 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



株式会社エトワ時計店
代表取締役社長
江藤 晃輔 様
時計・宝石・メガネ等の
小売業
(福岡県)

セミナーに参加された理由は何ですか？

昨年は店長2名の退職などがあり、いろいろと悩み、考えることがありました。その中で、社風の改善・夢溢れる中期経営計画書の作成が大事だと考えて受講を決意しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください。

若手幹部社員と共に受講したことで、会社の財務についても理解してもらえたり、社風診断によって経営陣と社員との間に、問題意識のズレがあることもわかりました。問題意識を共有することの大切さを痛感しました。

自分自身や会社にどのように変化がありましたか？

自社の財務や社風を分析したことにより、中期経営計画書に具体性を持たせることができました。それにより、ビジョンや理念の浸透、社内勉強会が強化され、売上・利益は上がり、社風が随分改善されてきています。今やるべきことが明確になったので、経営者の自分にしかできない仕事をやるなど、仕事のやり方も根本から変わりました。今後は中期経営計画書をつつとつ実行し、実現させ、より深化させていきます。



株式会社シンコーワ
常務取締役
佐伯 康幸 様
総合施設業
(愛知県)

セミナーに参加された理由は何ですか？

中期経営計画書と財務指標との関連性がいまいち理解できていませんでした。毎年、日創研経営研究会の全国経営発表大会に参加しアウトプットしていますが、財務指標の説明がうまくできずにいたため、セミナーで理解を深めようと思参加しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください。

中期経営計画書を作成するにあたり、目標値を明確にイメージする大切さやわかり、効果的な経営資源を投入する方法がより具体的になりました。古永講師の講義の分かりやすさと同じ受講生のアドバイスから、多くの経営におけるヒントが得られました。

自分自身や会社にどのように変化がありましたか？

経営幹部としてのリーダーシップ・役割の重要性の意識が高まり、会社のビジョンと自分自身のビジョンの結びつけを深めることができました。今回作成した中期経営計画書を軸に、何が何でも気概で楽しく実行し必ず計画を達成させていきます。