

参加要領

■定 員： 大阪・東京/50名 福岡・名古屋・札幌/30名

■会 場： 各研修センター

■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・研修教育業関連等、
 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)	オーナー会員		一 般	
	1名参加	298,080円	2名参加	328,860円
	2名参加	278,080円/名	3名参加	258,080円/名

※お申込み受付後、請求書をお送りいたします。

※オーナー会員のTT特典を振替えて受講いただけます。
 (振替の場合、請求書はお送りしません)
 ※受講開始3日前までに、お振込をお済ませください。
 ※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： 研修当日のご案内や研修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でもあります。

※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。

※研修中の撮影・録音・パソコンの使用は、お断りさせていただきます。
 ※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。
 ※駐車場はございませんので、公共の交通機関をご利用ください。
 ※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。

会場・お問い合わせ先

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

申込FAX (0120)757-275

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

申込FAX (0120)938-321

福岡研修センター TEL(092)475-1466
 〒812-0013 FAX(092)482-8392
 福岡市博多区博多駅東2-8-27
 博多駅東バネビル5F

申込FAX (0120)021-746

名古屋研修センター TEL(052)483-0471
 〒453-0018 FAX(052)483-0500
 名古屋市中村区佐古前町17-25

申込FAX (0120)021-747

札幌研修センター TEL(011)729-2141
 〒001-0010 FAX(011)729-2145
 札幌市北区北十条西3-13
 NKエルムビル2F

申込FAX (0120)021-735

シリコンバレーオフィス
 Silicon Valley Office

お申し込み

パソコン

日創研ビジネススクール

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。

スマートフォン



実践ビジネススクール 申込書

会社名		申込日 年 月 日				
TEL		ご受講日程を○で囲んでください				
FAX		大阪	東京	福岡	名古屋	札幌
〒		2/20~	2/4~	3/13~	5/27~	10/7~
会社住所		申込区分	<input type="checkbox"/> オーナー会員 [<input type="checkbox"/> 振込 <input type="checkbox"/> TT振替] <input type="checkbox"/> 一 般			
		振込予定日	月 日			
参加者	フリガナ					
	氏名 役職 ()	E-Mail [必須]	※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)			
参加者	フリガナ					
	氏名 役職 ()	E-Mail [必須]	※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)			

「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～
 ○本研修にお申し込みの際に、お客様より頂きました個人情報は、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。

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

■ 研修のポイント

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。



(株)日本創造教育研究所
 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

【主な担当研修】
 ・実践マーケティング塾
 ・オンリーワン経営
 ・新しい時代の社長学 など

「経営ビジョン」を基軸に中期経営計画を立てよう!!

2019年はラグビーの世界大会があり、翌年には、東京オリンピックとビッグイベントが続きますが、その反動も視野にいれなければなりません。

私たち中小企業は、いかにうまく経営環境という大波・小波を乗り越えていくのかが、経営の最大の責務です。経営者・経営幹部は目的地に向かって、しっかりと「羅針盤」をもち、企業という船の舵取りをしなければなりません。

その「羅針盤」こそ、「中期経営計画書」なのです。しかも単なる計画書では、この荒波は乗り越えられません。イノベーション、革新、新基軸を伴った戦略計画でなければなりません。このセミナーは、「ビジョンアプローチ」という手法で中期経営計画を立てていきます。ビジョン(目的地)から逆算して、経営戦略を立案します。もちろん、経営の基本である「財務」「社風」「組織」等も扱っていきます。激変時代にあった「羅針盤」をもって、全社員としっかりと「スクラム」を組み、ビジョンというゴール目指して、「ナイストライ」といきましょう。皆様のご参加心よりお待ち申し上げます。



2019年 研修日程 ◆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20日(水)~22日(金)	3月20日(水)~21日(木)	4月22日(月)~23日(火)	5月23日(木)~24日(金)	6月10日(月)~12日(水)
東京	2月 4日(月)~ 6日(水)	3月 6日(水)~ 7日(木)	4月11日(木)~12日(金)	5月13日(月)~14日(火)	6月19日(水)~21日(金)
福岡	3月13日(水)~15日(金)	4月 8日(月)~ 9日(火)	5月 8日(水)~ 9日(木)	6月 5日(水)~ 6日(木)	7月 2日(火)~ 4日(木)
名古屋	5月27日(月)~29日(水)	6月25日(火)~26日(水)	7月22日(月)~23日(火)	8月19日(月)~20日(火)	9月17日(火)~19日(木)
札幌	10月 7日(月)~ 9日(水)	11月 7日(木)~ 8日(金)	12月 3日(火)~ 4日(水)	'20年1月 7日(火)~ 8日(水)	2月 3日(月)~ 5日(水)

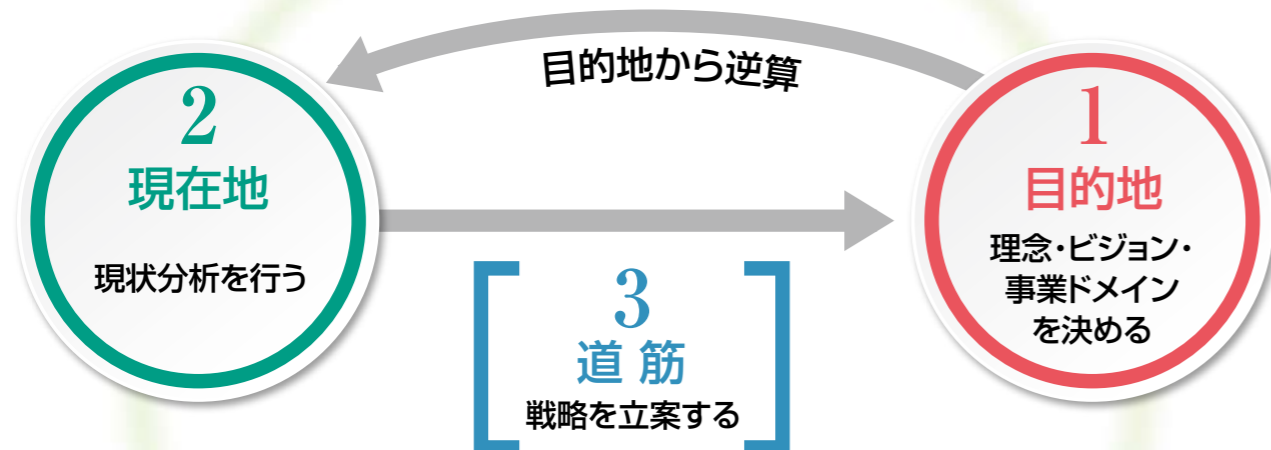
5か月で自社の 中期経営計画書ができる!

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」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

社員さんと想いを共有できた!!



有限会社 末永整骨院・光
代表取締役
末永 成一様
医療業
(山口県)

中期経営計画書を作成し、強い元気な会社・真の黒字経営を継続する会社を目指すために、参加いたしました。講義が大変わかりやすく、苦手な数字と向き合えるようになりました。さらに、中期経営計画書を社員さんと共に作成したことで、想いを共有できるようになりました。みんなで経営理念にそった企画・提案・会議を主体的に行い、新たなPDCAに取り組む社風づくりが始まりました。「共に健幸で笑顔づくり、共に豊かになる」の経営理念のもと、地域社会に貢献できる存在意義のある会社として努めてゆく覚悟です。

銀行との有利な折衝ができるようになった!!



株式会社テイクア
代表取締役
中島 健之様
医療・福祉
(大阪府)

2013年に中期経営計画作成のためビジネススクールを受講しました。古永講師の講義から強くブラッシュアップが必要だと感じ、その後も継続して学んでいます。経営者として数字を理解することの重要性を学びました。そしてそのことで銀行との有利な折衝ができるようになったり、自社の経営にも変化がありました。継続して学ぶことで、3年間で業績が7倍になりました。この研修を学んだおかげでビジョンアプローチ経営をするようになり、まさに論語とそろばんを実践できるようになったことが一番大きな変化です。