

参加要領

■受講スタイル：会場受講または オンライン受講

- ・大阪研修センター
- ・東京研修センター

※セミナースタート後、受講スタイルの変更はできません。  
 ※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。

■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	

※法人会員のフレックスコースのご利用または  
 TT特典の振替(1枠につき1名)が可能です。  
 ※複数参加の価格は、同一日程のご参加に限ります。  
 同一日程であれば、受講方法(オンライン・会場参加)は問いません。  
 ※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)
- ・管理者のための 必経 経営管理用語集 930円(税込)
- ・理念経営のすすめ 1,570円(税込)
- ・松下幸之助に学ぶ指導者の三六五日 1,320円(税込)
- ・サービスの精神はありがとうから生まれる 1,540円(税込)


※コロナウイルス感染症対策につきましては、NISSOKENのホームページを  
 ご確認ください。  
 ※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、公共の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などにより、開催方法の変更、  
 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月会場  
**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



7月会場  
**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 ご入力の際 ご注意ください**

個人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

経営ビジョンをベースに中期経営計画を立てよう!!

3つのポイント

1. 創造的破壊を行い、中期経営計画を策定する

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。

2. 経営の基本を学び、経営の本質を追究する

「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。

3. 決算書を読み解き、儲かる仕組みに変える

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。

講師



**古永 泰夫**  
 NISSOKEN 取締役 主任研究員  
 中小企業診断士



**金井 哲郎**  
 NISSOKEN セミナー講師  
 中小企業診断士

「本質の追求」と「本気の実践」

2023年は、私たち中小企業に、円安、物価高、人手不足等々の難題が多く降りかかりまし  
 た。また、「ゼロゼロ融資」返済スタートによる倒産も増えてきました。そして今年は、2024年  
 問題の年で、物流業界、建設業界も戦々恐々です。しかし、この難局に手をこまねている場  
 合ではなく、毅然とした態度で乗り越えていかなければなりません。そのための手段として  
 「戦略」があるのです。

今こそ、自社を含めて「ゼロベース思考」で、経営を一から見直す絶好のチャンスです。その  
 機会が当セミナーです。財務・社風の現状把握から、企業の方向性としての経営理念・ビジョ  
 ンの作成。その達成手段としての経営戦略立案。それを「中期経営計画書」という形にまとめ  
 上げていくのです。どうか、この機会を活かしてください。一緒に戦っていきましょう!!

2024年開催日程 ◆1日目 13:00~19:00 / 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 7日(水) ~ 9日(金)	3月 4日(月) 5日(火)	4月 4日(木) 5日(金)	5月 1日(水) 2日(木)	6月 3日(月) ~ 5日(水)
東京研修センター オンライン	7月10日(水) ~12日(金)	8月 8日(木) 9日(金)	9月 5日(木) 6日(金)	10月 3日(木) 4日(金)	11月13日(水) ~15日(金)

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

#### 第1講

経営には科学性が必要である  
(財務に強くなる)

- 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

実習 自社の決算書を分析する

- 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

やる気を引き出す社風のあり方  
(会社の社風がわかる)

- 社風とは何か
- 自社の「社風」を知れ
- 社風と企業文化(組織文化)

実習 自社の「社風考察」発表

- 組織と社風
- 組織化の方法を学ぶ
- 人事配置(仕事の割当て)のポイント
- 財務の振り返り

#### 第3講

自社の将来像と戦略立案I  
(理念・ビジョンが明確になる)

- 自社の将来像と戦略立案
- 自社の現在地と目的地の明確化
- 「経営理念」「経営ビジョン」「事業ドメイン」との関係図

実習 自社の「理念・ビジョン」発表

- 経営戦略の考え方
- 自社の経営資源分析
- 経営環境分析
- 財務の振り返り

#### 第4講

戦略的中期経営計画策定と  
経営戦略の立案II (戦い方がわかる)

- 経営理念と利益ビジョンとの関係
- 事業戦略の立案(事業戦略と企業戦略)
- マーケティング戦略

実習 自社の将来像と戦略立案

- マーケティング・ミックス
- 「中期経営計画書」の策定手順
- 財務の振り返り

#### 第5講

中期経営計画の発表と  
経営管理 (中期経営計画の完成)

- 自社の「中期経営計画書」完成
- 経営管理「管理なくして、利益なし」
- 「中期経営計画」と経営管理

実習 自社の「中期経営計画」発表

- 管理のパターン
- 主な管理技法
- 財務の振り返り

### 受講生の声



株式会社Akari  
代表取締役  
兎玉 万年 様  
菓子製造・販売業  
(愛媛県)

セミナーに参加されたきっかけを教えてください  
カフェ、ケーキ、就労支援の3つの事業の互換性を持たせた中期計画をみんなで共創したいと思い受講しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください  
今回で3回目の受講になりますが、継続して学ぶことによって、ビジョンや理念が深まっています。また複数人で受講しているので、現場までしっかり落とし込むことができています。

ご自身や会社にどのような変化がありましたか？

1回目の受講後は経常利益が3.2倍に、2回目は障害者雇用や女性が働きやすい職場づくりの計画をたてて実現しました。さらにそれらを発展させるために3回目を受講しました。中期計画を作成し、共有することで、強みを持った人に役割を与えることができ、商品開発や研修、視察なども組織としてうまく機能するようになりました。

みんなの想いを乗せながら着実に計画を実行していき、次のステップに入った時にはみんなで4回目を受講したいと思います。



株式会社seed  
専務取締役  
菊 早苗 様  
菓子販売業  
(大阪府)

セミナーに参加されたきっかけを教えてください  
セミナーを受講したきっかけは、ビジネススクールを受講した仲間から「すごく受講して良かった」という声を聞くことが多かったことです。会社の全体像を数字もふまえてしっかり把握し、そしてワクワクする中期経営計画書を作りたいという思いでした。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください  
受講前はどうしても現状の延長線上で戦略を考えるというような思考に偏っていましたが、ビジネススクールでは常にビジョンアプローチということを講師がおっしゃっていて、それを考えるいろんなアプローチ方法を教えていただきました。

ご自身や会社にどのような変化がありましたか？

受講後は視野の広がりがや、いろんな方面から考える思考になったと感じています。  
また、ビジョンアプローチによって、数字のエビデンスに基づいた中期経営計画書が作成できました。これをしっかり社員全員と共有し、どのようにお客様に喜んでいただくかという共通認識を持ちながら経営に活かしていきたいと思っています。