

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

※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。

受講料： (税込)	講義スタイル	お一人様
1	田舞の講義動画を使用する場合	44,000円
2	LIVEで講義を行う場合	55,000円

※Growth College導入企業はお一人様22,000円でご受講いただけます。  
(セミナー開始日前までに本契約をお願いします)

- ※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。
- ※法人会員のフレックスコースをご利用いただけます。
- ※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。

セミナーの当日のご案内、回答やお手続き、関係する資料の受け渡し等は、「NISSOKENマイページ」で行います。

※初回のみアカウント登録が必要です。  
アカウント登録には個人のメールアドレスが必要です。  
一つのメールアドレスで複数のマイページ登録を行うことができませんので、あらかじめご了承ください。  
(例:「infoなどの代表アドレス」「店舗のアドレス」など)

※NISSOKENホームページから、ご利用ガイドがご覧いただけます。

お申し込み方法

NISSOKENホームページからお申し込みください

経営方針と利益計画

検索

<https://www.nisouken.co.jp/>



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



- ※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。

毎月開催

年度計画策定期間にあわせてご参加ください!

持続的な成長のための基盤づくり  
来期の方向性を明確にしてスタートしよう

マーケティング・成功企業の事例・経営理念に基づいた方針の策定

経営方針と利益計画策定  
2日間セミナー

方針策定

行動計画

進捗管理

フォーマット有

セミナーの6つのポイント

1. 未来予測や方針に先立つ経営データの収集
2. 中小企業が生き残る戦略
3. 自社を取り巻く経営環境の把握と実態を知る
4. 内部資源(強み・弱み)の分析
5. 我が社のあるべき姿「行き先」を決める
6. 経営計画のマネジメントの仕方を学ぶ

具体的な  
経営戦略・数値目標を立て  
行動計画にまで落とし込む!

ライバルを知り、顧客を知り、  
己を知れば、百戦危うからず

2024年開催日程

1日目 10:00~21:00 / 2日目 9:00~20:00

オンラインにて毎月開催

	日程	講義スタイル
6月開催	6月10日(月)・11日(火)	1 動画
7月開催	7月 8日(月)・ 9日(火)	1 動画
8月開催	8月 5日(月)・ 6日(火)	1 動画

※終了時間は前後することがあります。あらかじめご了承ください。

講義スタイル

1 講義動画を使用

2日間、田舞の講義動画を見ながらセミナーを進行します。  
経営方針と経営計画の策定はコーディネーターがサポートします。

2 LIVEで講義を実施

講義は田舞徳太郎が担当します。  
株価や新技術などの時事問題を盛り込みながら、講義を行います。  
LIVEならではの臨場感をお届けします。



コーディネーター 松岡 幸治

NISSOKEN セミナー講師

NISSOKENのセミナーは  
全国1万4,442社の企業で導入され、これまでのべ109万名の皆様に受講いただいています。

セミナー事業	コンサルティング事業	出版事業
<ul style="list-style-type: none"> <li>・階層別、体系的なセミナーの開催</li> <li>・ラーニングアプリGrowthCollege</li> <li>・講演会、講師派遣</li> <li>・海外視察</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営指導、経営コンサルティング</li> <li>・財務診断、社風診断</li> <li>・経営診断および指導</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・月刊『理念と経営』の出版、販売</li> <li>・朝礼教材『13の徳目』の製作、販売</li> <li>・ビジネス書籍の出版、販売</li> <li>・各種教材の開発、販売</li> </ul>

「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。



# 経営方針・経営計画書は すべての人を幸福にする 最大のツールである

激しい環境変化の中で戦っていくためには、全社員一丸となって立ち向かう必要があります。そのためには、経営者が明確に方向を指し示し、幹部が売上・利益の獲得数値と行動計画を具体化しなければなりません。更に、それを確実に全社員が実行し結果をつくらなければならないのです。本セミナーでは、次年度の経営方針と経営計画を策定していきます。毎月開催しますので、貴社の年度計画策定期間にあわせてご参加ください。

## セミナーの効果

1. 現在地・行き先・行き方が明確になる
2. 経常利益からの目標設定ができる
3. 経営計画に役立つ情報が得られる
4. 行動が具体化される
5. 適正利益を確保する準備が整う



## 経営方針と経営計画の役割



### 現状分析

⇒ 現在地を正確に把握

### 経営方針

企業が行きたいところを明確にする  
⇒ 行き先の明確化

### 経営計画

行きたいところへの経路を  
具体的に  
⇒ 行き方の具体化

準備が8割!

来期の方向性を明確にして  
良いスタートをきろう!

## 企業を成功に導く 4要素



あるべき姿を決めて  
迷いの経営から脱出しよう!  
||  
経営の原理原則に戻る

そのためには「情報」が必要!!



## セミナーで得られる情報

### ① 経営計画の作成手順

専用のフォーマットがあり、手順に従って、経営方針を計画に具体的に落とし込みます。

### ② 経営情報

経営理念や原理原則、経営に必要な情報を学び、自社の経営に活かします。

### ③ 分析データ・統計

変化する外部環境にどのように対応していくのか、最新のデータをもとに分析します。

### ④ 時流と底流

時流は時代の潮流で、底流は時代の変化に影響されにくいものです。流れを正しくつかんでいきます。

### ⑤ 他社事例

コロナ禍においても逆境を跳ね返し飛躍されている企業があります。成功事例からヒントを得られます。

### ⑥ 経営計画のマネジメント

経営計画を作成しても、実行できなくては意味がありません。経営計画をマネジメントする方法も学びます。

## カリキュラム

### 1日目

1. あるべき姿を決める・計画経営と迷いの経営
2. 中小企業が生き残る戦略とは
3. 経営の原理原則に戻る
4. 自社を取り巻く経営環境の把握と実態を知る
5. ゼロベースでコンセプトを考える
6. 目的と手段をはき違えてはならない
7. あるべき姿 (定量・定性目標) の設定

### 2日目

1. 市場環境の動向と我が社の強み・弱み
2. ポートフォリオ
3. 時流と底流から未来をイメージする
4. マーケティングの5P
5. 経営方針と経営計画策定
6. 経営方針書を実践し成果をつくる上で一番重要な方針管理

## 受講された皆様の体験談

経営方針と利益計画策定セミナーを受講して



このコロナ禍における最新の情報や考え方をもちに、新たな発想で計画書づくりが進められました。



オンラインなので事務所でさえ、自社の資料などが常に確認できてスムーズに進められました。



幹部10名で参加させていただきました。足元を固めるという意味で未来のビジョンと目先のやるべきことが両方理解できました。



新しい事業のヒントとアドバイスをいただき、非常に心強く思っています。



危機対応が中途半端だった自社に、次年度の方針作成の道しるべとなった今回のセミナーはとて有意義でした。



← 受講生インタビュー動画はこちらでご確認いただけます



- 高井 和弘 様 有限会社丸和パートナーズ 代表取締役
- 三井 豊 様 株式会社友進ライフパートナー 代表取締役
- 藤田 拓久 様 株式会社フジタ精米人 代表取締役社長
- 辻 宗和 様 株式会社山商大 代表取締役
- 奈良岡 隆人 様 株式会社大伸管工業所 代表取締役
- 黒川 剛陽 様 メゾンデザイン工房株式会社 代表取締役
- 宮迫 雄平 様 株式会社SANKYO 代表取締役
- 兵藤 敦志 様 株式会社兵藤楽器店 代表取締役社長