

経営者、経営幹部、事業計画や経営管理部門のご担当の皆さま向け
—— 大変革時代を勝ち残る実行プラン ——



「中期3カ年経営計画」の作り方=10の実践ステップ

開催日：2020年9月8日(火) 10:00~17:00

会場：大阪銀行協会 別館3階(11号室)

講師：東邦ビジネスコンサルタント株式会社 代表取締役社長 経営コンサルタント **粕井 隆** 氏

略歴：

1976年神戸大学経営学部卒。朝日監査法人(現あずさ監査法人)では公認会計士、コンサルティング会社ではチーフコンサルタントとして活躍。1985年東邦ビジネスコンサルタント(株)を設立。現在まで、多くの企業で経営戦略の指導及び経営システム構築を行い、成果をあげる。中期経営計画の策定から経営戦略立案、組織改革、業績管理・業績評価システム構築まで、経営全般にわたる診断・指導や経営者の経営参謀として高い評価と信頼を得ている実践派コンサルタント。

特典

講義で使用使用する計画策定用フォーマット・チェックリスト CD-ROM

◆特色

経営環境の構造変化がスピードアップしています。過去の延長線上の改善・コストダウンによる利益確保を中心とした短期的経営では、もはや勝ち残りは不可能です。中期経営計画は、自社の長期的な方向を見定め、3カ年で達成しなければならない戦略的経営課題を明確にします。中期経営計画を核とした「P-D-C-A-J」の徹底が、自社の改革を必ず実現させます。

本セミナーでは、自社ですぐに使えるフォーマットを多く活用しながら、「中期経営計画」の立て方を詳しく解説いたします。経営者と経営幹部の方がともに受講されると、自社内の問題意識と策定手法が共有されるため、より効果的です。

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1. 中期3カ年経営計画で自社改革を成功させる

- (1) 経営環境の構造変化と自社改革課題
- (2) 中期経営計画の策定プロジェクトの進め方
- (3) 中期経営計画の成功例と失敗例に学ぶ

2. 経営改革テーマ：「勝ち残りの実践ノウハウ」を掴む

- (1) 事業・市場・顧客・商品・経営システムの戦略的シフト
- (2) 競争優位・差別化・独自性の戦略的構築
- (3) 業種別：経営改革課題チェックリスト

3. 外部環境を分析・予測しチャンスをつかむ

- (1) 経営環境変化と長中期トレンドの予測
- (2) 成功要因の変化と存続阻害要因
- (3) 自社のチャンスとピンチのリストアップ

4. 自社経営資源を総点検し強化・拡大する

- (1) 自社の強み・弱みの戦略的分析
- (2) 顧客満足力拡大と競争力強化
- (3) 経営資源の拡大：自力、提携、M&A、ハンティング

5. 中期経営計画の策定手順：10の実践ステップ

- ステップ 01：経営理念・経営ミッション・事業領域の確認
ステップ 02：経営環境の分析と将来予測(チャンスとピンチ)
ステップ 03：経営資源の総点検(自社の強みと弱み)
ステップ 04：長期ビジョンの策定(10年後のわが社)
ステップ 05：中期ビジョンの策定(3年後のわが社)
ステップ 06：中期経営方針の提示(社長の号令)
ステップ 07：中期経営課題の重点化(改革課題と大改善課題)
ステップ 08：部門別中期課題の設定(各部門の中期経営責任)
ステップ 09：3カ年部門計画への展開(実行プラン化)
ステップ 10：中期経営計画書にまとめる(全社員へ徹底)

6. 中期経営計画での重要検討課題

- (1) 新規事業の探索と事業ポートフォリオ再構築
- (2) 中期経営計画の推進体制作り
- (3) 中期経営計画の利益・資金シミュレーション

7. まとめ：中期経営計画による自社改革のポイント

参加申込書 (個人情報の取り扱いに関して、私は貴社の「個人情報に関する利用目的」を確認、同意の上、申込みます。
<https://www.rri.co.jp/kojin/index.html>)

受講料：会員…24,200円 一般…31,900円

*参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む

9/8(火) 「中期3カ年経営計画」の作り方=10の実践ステップ 【FAX: 06-6258-8863 りそな総合研究所 行】

貴社名			区分	MS・会員・一般	会員番号	
受講票送付先	〒	連絡担当者		部署・役職		
				ふりがな		
				氏名		
業種(具体的に記入してください)			E-Mail			
TEL	()	FAX	()	取引店	支店	
参加者 ()内にふりがなをご記入ください。	氏名	()	部署	役職		
	氏名	()	部署	役職		
	氏名	()	部署	役職		

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。
一般の方：受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。
*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、新型コロナウイルス感染拡大の影響、または、諸般の事情により、開催を中止させていただく場合がございます。

【お問い合わせ先】
06-6258-8806
研修セミナー部 ㊤