

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

新企画

—— 大変革時代を勝ち残る実行プラン ——

「儲かる会社」に変身するための中期経営計画の立て方

開催日：2017年11月14日(火)10:00~16:45

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

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営業戦略立案、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。

◆特色

外部環境が構造的に変化する中、自社が勝ち残るためには経営改革のスピードアップが不可欠です。その「要」となるのが「中期経営計画」です。自社が取り組むべき改革課題を「中期経営計画」で全社に明示し確実に実行すれば、必ず会社業績が伸び、社員のヤル気が向上します。

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。

※講義で使用使用する計画策定用フォーマット・チェックリストをCD-ROMで進呈します。自社でご活用ください。

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1. 中期経営計画の役割とは

- (1) 経営環境の構造的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. 自社大改革の仕組み作り

- (1) 事業・市場・顧客・商品・経営システムの戦略的シフト
- (2) 競争優位力・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. 外部環境の分析と将来予測【実習：チャンス・ピンチ】

- (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. 自社資源を総点検する【実習：強み・弱み】

- (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ステップ

- ステップ 1：経営理念・経営ミッション・事業領域の確認
 ステップ 2：経営環境の分析と将来予測（チャンスとピンチ）
 ステップ 3：経営資源の総点検（自社の強みと弱み）
 ステップ 4：長期ビジョンの策定（10年後のわが社）
 ステップ 5：中期ビジョンの策定（3年後のわが社）
 ステップ 6：中期経営方針の提示（社長の大号令）
 ステップ 7：中期経営課題の重点化（改革課題と大改善課題）
 ステップ 8：部門別中期課題の設定（各部門の中期経営責任）
 ステップ 9：3ヶ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. 中期経営計画の重要課題

- (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

まとめ：儲かる会社の成功ポイント

参加申込書（11/14(火)「儲かる会社」に変身するための中期経営計画の立て方）

（*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」）

受講料：会員…23,760円 一般…31,320円（参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む）

※本セミナーは連続講座のため、個別受講の場合も無料受講券はご利用いただけません。

B

【FAX …… 03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名			区分	MS・会員・一般	会員番号	
所在地	〒		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		
当社使用欄	替 / 振 (会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料 円	作成日 /	発送日 / 同・別

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。【お問い合わせ先】
 一般の方：受講料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。03-5653-3951
 *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、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。 研修担当 (H)