

多くの事例を用いて『経営企画』を理解する

経営企画スタッフ基礎講座

～経営企画スタッフに求められるスキルを体系的かつ平易に解説～

《開催要領》

●日 時 ● 2015年7月16日(木)・17日(金)
両日とも10:00~17:00(2日間の講座です)

●会 場 ● 企業研究会セミナールーム(東京:麹町)

講 師 エヌ・コンサルタンツ 代表取締役 西村健一 氏



講師紹介
1985年同志社大学法学部法律学科卒業。大手証券会社にて中堅企業の事業継承対策やIPO業務を経験後、コンサルタントに転身。国内独立系コンサルティング会社の取締役東京オフィス代表を務めた後、エヌ・コンサルタンツ設立。企業の経営革新、新事業進出における戦略立案と指導を主要な業務分野とする。(独)中小企業基盤整備機構、(独)宇宙航空研究開発機構などにおいてコーディネータを歴任。中小企業診断士。各種団体において、セミナー・講演実績多数。著書に「中堅企業・中小企業の経営革新・事業転換戦略構築法」(平原社)。

《開催にあたって》

経営企画部門、事業部企画部門などの新任、若手スタッフを対象に、経営企画部門が果たすべき役割、戦略立案の基本スキーム、中長期戦略立案のポイント、またマネジメントの基本について体系的かつ平易に解説致します。

《申込書》一般社団法人 企業研究会 セミナー事務局宛

FAX:03-5215-0951

※申込書をFAXでご送信いただく際は、FAX番号をお間違えないようご注意ください。

※申込書にご記入頂いた個人情報は、本研究会に関する確認・連絡および当会主催事業のご案内をお送りする際に利用させて頂きます。

■受講料:1名(税込・昼食代含む)

正会員	54,000円 (本体価格 50,000円)	一般	59,400円 (本体価格 55,000円)
-----	------------------------	----	------------------------

151042-0101 経営企画スタッフ基礎講座

ふりがな 会社名			
住 所	〒		
TEL		FAX	
ふりがな ご氏名	所 属 役 職		
E-mail			

■参加要領: 申込書はFAX、または下記担当者宛E-mailにてお送り下さい。当会ホームページからもお申込み頂けます。
後日(開催日1週間前~10日前までに)受講票・請求書をお送り致します。

※よくあるご質問(FAQ)は当会HPにてご確認いただけます。([TOP]→[公開セミナー]→[よくあるご質問])

※お申し込み後のキャンセルはお受けいたしかねますので、ご都合が悪くなった場合、代理出席をお願いします。

■お申込・お問い合わせ先: 企業研究会 公開セミナー事業グループ 担当/川守田 E-mail:kawamorita@bri.or.jp
TEL: 03-5215-3514 FAX: 03-5215-0951 〒102-0083 東京都千代田区麹町5-7-2 麹町31M Tビル2F

経営企画スタッフ基礎講座

7/16
7/17

10:00

- 1. 経営企画部門が果たす役割
 - (1) 経営企画部門とは何か
 - ・企業における経営企画部門の位置づけ
 - ・経営企画スタッフに求められる基本スキル
 - (2) 経営戦略とは何か
 - ・経営戦略が有する4種類の機能
 - ・経営戦略を規定する4種類の要素
- 2. 戦略立案のための基本スキーム① 『事業領域分析』
 - (1) 事業コンセプトと事業ドメイン
 - ・経営ビジョンの分析、立案手法
 - ・事業ドメイン分析手法
CVCC分析、パレート分析
 - ・事業ポートフォリオ分析手法
PPM、aign-ボックス・マトリクス
- 3. 戦略立案のための基本スキーム② 『外部環境分析』
 - (1) マクロ・ミクロの分析手法
 - ・マクロ環境分析手法とその着眼点
PEST分析
 - ・ミクロ環境分析手法とその着眼点
5Force分析
 - ・環境変化をとらえる7つの視点
- 4. 戦略立案のための基本スキーム③ 『内部環境分析』
 - (1) 財務分析の基礎
 - ・経営企画に求められる財務分析の観点
 - ・財務分析の実際
収益性分析、生産性分析、安全性分析、損益分岐点分析、キャッシュフロー分析 等
 - (2) 組織構造分析
 - ・組織/人員体制分析
 - ・生産/商品開発能力分析
 - ・会計管理、オーバランス資産分析
- 5. 中長期戦略立案のポイント① 『コンセプトメイク』
 - (1) 中長期ビジョンの明確化
 - (2) 戦略立案の代表的手法
 - ・SWOT分析からの展開
競争戦略、機会-脅威マトリクス、成長マトリクス
- 6. 中長期戦略立案のポイント② 『スキーム構築』
 - (1) 代表的なビジネスモデルの理解
 - ・プロフィットに着目した9つの類型
 - (2) ビジネススキームの構築 ~モデルからシステムへ
 - ・自社のバリューチェーンのシステム化
 - ・6つのメイン機能と4つの管理機能
- 7. 中長期戦略立案のポイント③ 『戦略実践』
 - (1) 業績目標設定の実際
 - ・業績目標の展開とロードマップ検討
 - (2) 経営資源最適化計画
 - ・アクションプログラムへの展開手法
フェーズ管理法、ガントチャート等
 - ・経営資源への展開
 - ・予想財務諸表作成手順
 - (3) リスクチェック

※最少催行人数に満たない場合、開催中止となる場合がございます。

裏面もご覧下さい！一枚のパンフレットで
2種類のセミナーをご案内しております。