

経営企画担当者のための 経営意思決定の進め方の基本と経営戦略

■日 時 ■ 2018年10月30日(火) 13:30~17:00

■会 場 ■ 企業研究会セミナールーム(東京・麹町)

■講 師 ■ 日沖コンサルティング事務所 代表 日沖 健 氏

【講師紹介】日沖コンサルティング事務所・代表。慶應義塾大学商学部卒業。Arthur D. Little School of Management修了(MBA with Distinction)。日本石油(現 JXTG)で社長室、財務部、シンガポール現地法人、IR室などに勤務し、2002年より現職。この間、中小企業大学校・講師、産業能率大学マネジメント学院・講師を歴任する。著書「戦略的事業撤退の実務」「ケースで学ぶ経営戦略の実践」「成功する新規事業戦略」など。

◆ 開催にあたって

激動する経営環境の中で、革新的な経営意思決定が求められています。しかし、多くの企業の経営企画部門では、勘・経験・度胸に頼った決定、年中行事化したマンネリの中期経営計画、結論ありきの計画の承認などに陥っており、期待される役割を十分に果たしていないのではないかでしょうか。

本セミナーは、戦略的な意思決定の進め方と留意点をショートケースの検討・解説や講師のコンサルティング実施事例の紹介を通して学びます。

経営企画担当者や事業責任者の皆様のご参加をお勧めいたします。

«プログラムは裏面をご覧下さい»

●受講料 ●1名(税込み、資料代含む)

正会員	32,400円 本体価格 30,000円
一般	35,640円 本体価格 33,000円

●申込書に所定事項ご記入の上、下記担当者あてにFAXいたしかば、当会ホームページからお申し込みください。後日(開催日1週間~10日前までに)受講票・請求書をお送り致します。

●申込書をFAXにてご送信いただく際は、FAX番号をお間違えないようご注意下さい。

●会員企業のご確認、その他セミナーに関するご不明な点につきましては、当会ホームページより【TOP】→【公開セミナー】→【よくあるご質問】をご参照下さい。

●お申込み後のキャンセルは原則としてお受けいたしかねますので、お申込者がご出席できない場合には、代理の方のご出席をお願い申し上げます。

●最少催行人数に満たない場合は、中止とさせていただこともありますので、ご了承下さい。

一般社団法人企業研究会

担当:倉島 E-mail: kurashima@bri.or.jp

〒102-0083

東京都千代田区麹町5-7-2 麹町31MTビル2F

TEL 03-5215-3515 FAX 03-5215-0951

◆当会HPからお申し込みください。

(企業研究会HP: <http://www.bri.or.jp/>)

◆もしくは、メールにて下記事項をご記入のうえ、担当者までご連絡ください。

*FAXでのお申し込みの際は誤送信にご注意ください

181598-0101	※	2018.10.30
申込書 経営企画担当者のための経営意思決定の進め方の基本と経営戦略		
会社名	フリガナ	
住 所	〒	
ご氏名	フリガナ	所 属 役 職
TEL	FAX	
E-mail		

*お客様の個人情報は、本研究会に関する確認・連絡、および当会主催のご案内をお送りする際に利用させて頂きます。

経営企画担当者のための 経営意思決定の進め方の基本と経営戦略

10月30日(火)

● プログラム ●

13:30

1 経営意思決定の革新が必要だ

- (1) 経営意思決定の変化
- (2) 日本企業の経営意思決定の問題点
- (3) 経営意思決定のあり方を変えよう

2 経営意思決定のロジックと実践

(ケースの検討・解説を通して経営意思決定の進め方・留意点を学びます)

- (1) 経営意思決定の基本
- (2) 良い問題を捉える
 - 組織を発展させる“良い問題”を捉える
- (3) 選択肢を漏れなく列挙する
 - 列挙した選択肢の最高の期待値を上回る成果は生まれない
- (4) 選択基準を明確にする
 - リスクとリターン、前提条件・制約条件を明らかにする
- (5) 事業を重点化する
 - 将来だけが問題、誤解されている製品ポートフォリオの使い方
- (6) 時間軸と競合を意識して決定する
 - 短期的な成果だけでなく、先の先まで読んで決定する
- (7) 複数の施策の実施順序を決める
 - 先行優位性の確保、リスクが低い順から実行するのが最善とは限らない
- (8) 事業の継続・撤退を決定する
 - サンクコストに捉われず、心理的要因を克復する
- (9) 非合理的な意思決定が飛躍を生む
 - 歴史的な経営意思決定はハイリスク・ローリターン
- (10) 幸運を意識し、幸運を取り込む
 - 幸運が最大の成功要因、まず打席に入ってバットを振る

3 おわりに

- (1) ふりかえり、まとめ
- (2) 経営企画部門の革新に向けて
 - 事前の計画か、事後の問題解決か
- (3) 質疑応答

17:00