

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大学院・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のでしょうか。

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ください》

●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 いただくか、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ください。

●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、お申込者を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きますこととありますので、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いただきます。

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举する
列举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、心理的要因を克服する
- (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