



単なる数字の積み上げからの脱却！

「戦略」と呼べる『中期経営計画』の作り方

数値計画の策定法から、具体的行動計画を考える上で役立つ戦略フレームワークまで

開催日時

2025年9月25日(木) 10:00～17:00

Webセミナー（オンデマ
ンド配信）もございます。
詳細はWebサイトへ

対象：経営幹部・経営企画部門・中期計画作成担当者

組織であっても個人であっても、偶然ではなく必然的に成果を出すためには計画が必要です。そして、中期経営計画においても、「明確な数値計画」と戦略的思考に基づく「具体的な行動計画」が必要不可欠です。ところが、現実の中期経営計画は、大まかな方針や戦略だけで、具体的な数字に落とし込まれていないものや、逆に現場からの寄せ集めで作った単なる複数年の予想損益計算書にしか過ぎず、数字達成の具体的な根拠も戦略もよく見えないものが散見されます。本セミナーでは、中期経営計画のための数値計画の策定法から、具体的行動計画を考える上で役立つ戦略フレームワークを伝授します。

(詳しくは裏面をご覧ください)

● 講師 ●

ブライトワイズコンサルティング合同会社 代表社員
公認会計士 税理士**金子 智朗氏**

1965年生まれ。東京大学工学部卒業。東京大学大学院修士課程修了。日本航空(株)において情報システムの企画・開発に従事しながら、1996年公認会計士第2次試験に合格。ブライズウォーターハウスコンサルタント等を経て独立。現在、ブライトワイズコンサルティング合同会社代表社員。会計とITの専門性を活かしたコンサルティングを中心に、企業研修や各種セミナーの講師も多数行っている。名古屋商科大学大学院教授(同大学ティーチング・アワードを複数回受賞)。明快かつパワフルな講義には定評がある。

【主 著】

『数学×会計』(税務研究会出版局)、『教養としての「会計」入門』(日本実業出版社)、『会計思考トレーニング』(PHPビジネス新書)、『「管理会計の基本」がすべてわかる本』(秀和システム)、『ストーリーで学ぶ管理会計入門』(Kindle)、『ケースで学ぶ管理会計』、『理論とケースで学ぶ財務分析』(いずれも同文館出版)、ほか多数。

【ホームページ】<https://www.brightwise.jp> 【オンライン会計辞典】<https://www.kaikeijiten.com>

● 主催 ●

みずほリサーチ&テクノロジーズ

TEL 03(6808)9073

● 会場 ●

T K P 新橋カンファレンスセンター

東京都千代田区内幸町1-3-1 幸ビルディング

(JR・地下鉄銀座線新橋駅下車5分、都営三田線内幸町駅1分)

● 受講料 ●

MMOne ゴールド会員

30,800円

(うち消費税 2,800円)

MMOne シルバー会員

33,000円

(うち消費税 3,000円)

左記会員以外

37,400円

(うち消費税 3,400円)

★テキスト代を含みます。

★お取消等については、裏面のご利用要領をご覧ください。

★MMOne 会員企業さまの場合、「ゴールド会員」「シルバー会員」価格にてお得にご利用いただけます。

MMOne (MIZUHO Membership One) とは、みずほの法人向け会員制サービスです。

動画配信、経営相談、各種媒体・割引提携サービスなど、様々なビジネスシーンでご活用いただける利便性の高いサービスをご用意しております。

詳しくはWebサイトをご覧ください <https://www.mizuhosemi.com/mmone/index.html>**お申込みはWebサイトからどうぞ**
セミナー最新情報もご覧いただけます

みずほセミナー

検索

<https://www.mizuhosemi.com>

※ご利用要領は裏面をご覧ください。

※同業の方のご利用はご遠慮ください。

No.25-10934

講義内容

1 経営計画はどう立てればいいか

- (1) 志望校に合格するためにはどうするか？
- (2) バランス・スコアカードという考え方
- (3) 長期経営計画、中期経営計画、予算の関係

2 戦略の基本

- (1) 「戦略」とは何か
- (2) 戦略はなぜ必要か
- (3) 企業理念、ビジョン、戦略の階層
- (4) 戦略論のトレンド

3 財務計画の立て方

- (1) 固定費と変動費に分けて考える
- (2) 利益目標から逆算する
- (3) 財務3表への展開
- (4) 財務指標からスタートする場合
- (5) 資金計画
- (6) 予算へのブレイクダウンとローリング

4 行動計画（アクション・プラン）への落とし込み

- (1) 現状分析
 - ①現状分析とギャップの把握が行動計画のスタート
 - ②マクロの外部環境把握のためのP E S T分析
 - ③業界構造把握のための5 Forces分析
 - ④業界特性把握のためのアドバンテージ・マトリクス
 - ⑤S W O T分析+T O W S分析で候補の洗い出し
- (2) やれることは2種類全部で5つの方法
 - ①売上高を増やす（既存事業の販売量を増やす・既存事業の価格を上げる・新事業をやる）
 - ②費用を減らす（変動費を減らす・固定費を減らす（稼働率を上げる））
- (3) 売上を増やすための戦略フレームワーク
 - ①M. ポーターの3つの基本戦略
 - ②F. コトラーのポジションごとの基本戦略
 - ③新規+開拓 vs. 既存+維持
- (4) 新規事業のための戦略フレームワーク
 - ①B C GのP P M
 - ②事業の強化・撤退の基本的考え方
 - ③アンゾフのマトリクス
 - ④ブルー・オーシャン戦略
 - ⑤イノベーションのジレンマ
 - ⑥デジタル時代の戦略パターン
 - ⑦リーン・スタートアップとアダプティブ戦略を心掛ける
- (5) 費用削減のための基本戦略
 - ①費用の種類と基本特性
 - ②費用削減のための基本パターン（規模の経済性・範囲の経済性・習熟の経済性・密度の経済性）
 - ③ストラテジック・ソーシング
 - ④バリュー・チェーン分析と活動分析

5 組織戦略と人材戦略

- (1) 「組織は戦略に従う」の真意
 - ①本当は「組織は戦略に従う」とは言っていない
 - ②戦略→組織のケース
 - ③組織→戦略のケース
- (2) 最後に物を言うのは人材
 - ①採用にもっと時間と労力を
 - ②人材育成にお金をかける
 - ③動機づけ理論から考える報酬のあり方

※プログラムの無断転用はお断りいたします。

内容等に関するお問い合わせ先

TEL 03(6808)9073

ご利用要領

- ① みずほセミナー（来場型）（以下、本セミナー）は、お申込を受け付け後、折り返し電子メールにて参加証と請求書をお送りします。
- ② 受講料は請求書記載の金額に基づき、本セミナーの3営業日前までに下記の口座にお振り込みください。
領収書の発行は省略しております。振込手数料はお客様のご負担をお願いいたします。
みずほ銀行 東京営業部 普通預金 No.2035802 ミズホリサーチアンドテクノロジーズ（カ）
- ③ 満員等によりお席をご用意できない場合は電話でご連絡申し上げます。
- ④ お取消は、開催日の前営業日17時までにセミナー担当（mizuhoseminar@mizuho-rt.co.jp）まで電子メールにてご連絡ください。
受講料は全額返金いたします。お振り込み時の手数料はお返しいたしかねます。
開催3営業日前までに受講料のお振込がなかった場合でも、自動的にお取消とはなりません。前営業日17時までにご連絡が無かった場合はお席をご用意している関係上、受講料全額をご負担いただきます。
- ⑤ 反社会的勢力と判明した場合には、本セミナーへのご受講をお断りいたします。
- ⑥ 本セミナーの録音・録画・画面撮影・キャプチャー・インターネット上などへのアップロード、講義資料・スライド・教材の無断複製や共用といった行為を固くお断りいたします。これらの行為が発覚した場合、当社から損害賠償請求等の法的措置をとる場合があります。
- ⑦ 駐車場はございません。車での越しはご遠慮ください。
- ⑧ 車いすのご利用等、お身体が不自由でお席についてご相談のあるお客様は、事前にご連絡をお願いいたします。
- ⑨ 最少催行人員に達しない場合や諸般の事情により開催を中止する場合がございます。開催中止の際には、受講料を全額返金いたします。
お振り込み時の手数料はお返しいたしかねます。

みずほリサーチ&テクノロジーズ

セミナーのご案内は Web サイトでもご覧いただけます。 <https://www.mizuhosemi.com>