

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

2026年10月16日(金) 10:00～17:00

Webセミナー（オンデマンド配信）もごさいます。
詳細は Web サイトへ

申込期間

2026年10月8日（木）まで

受講料入金期限

2026年10月13日（火）

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

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。ブライス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.kaikijiten.com>

● 分野 ●



経営企画・企業戦略・
グループ管理・広報

● 主催 ●

株式会社みずほ銀行 法人業務部
みずほセミナー担当

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

（J R・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

34,100 円

（うち消費税 3,100円）

MMOne シルバー会員

36,300 円

（うち消費税 3,300円）

左記会員以外

40,700 円

（うち消費税 3,700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.26-11018

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) バランスト・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マクロ的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」といいます）は、お申し込みを受け付け後、折り返し電子メールで請求書をお送りします。
- ② 受講料は、請求書に記載の金額を、同請求書記載の入金期限までに指定口座へお振り込みください。
- ③ 領収書の発行は省略しております。なお、振込手数料はお客様のご負担となります。
- ④ ご入金を確認後、原則5営業日以内に、お申込ページでご入力いただいたお申込手続者さまのメールアドレス宛に、参加証をお送りします。
- ⑤ 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。
- ⑥ キャンセルをご希望の場合は、開催日の前営業日17時までにセミナー担当（mzh.seminar@mizuho-bk.co.jp）まで電子メールでご連絡ください。
- ⑦ 受講料は全額返金いたします。お振込時の手数料は返金できかねます。受講料入金期限までにご入金を確認できない場合は、お申し込みをキャンセルとさせていただきます。
- ⑧ 反社会的勢力と判明した場合には、本セミナーの受講をお断りいたします。
- ⑨ お申込等で取得した個人情報、当行の定める「個人情報保護方針」に基づき、適切に管理します。
- ⑩ 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有等の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、当行は損害賠償請求等の法的措置を講じる場合がございます。
- ⑪ 本セミナーで配布または提示される資料、スライド、映像、音声等の著作権・知的財産権は、当行または講師その他権利者に帰属します。受講者は、事前の許諾なく、これらを複製、転用、配布、公衆送信、改変等することはできません。
- ⑫ 駐車場はございません。車でお越しはご遠慮ください。
- ⑬ 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。
- ⑭ 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。中止の際には受講料を全額返金いたしますが、お振込時の手数料は返金できかねます。
- ⑮ 本要領は、必要に応じて当行が変更できるものとし、変更後はホームページ等で周知します。
- ⑯ 天災地変、交通機関の事故・遅延、感染症の流行、その他当行の責に帰さない事由によりセミナーの全部または一部が中止・変更となった場合、当行は受講料の返金以外の責任を負いません。
- ⑰ 本要領に関して紛争が生じた場合、東京地方裁判所を第一審の専属的合意管轄裁判所とします。

みずほ銀行

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>