

事業価値の最大化を実現する
(自社で使えるテンプレート・サンプル付き)

経営・マネジメント

ビジネスプランニング実践講座

不確実性の時代に求められる事業計画手法の全体像をつかむ

セミナーのねらい

事業価値の最大化を目指す事業計画は、その企業にとって新たな挑戦を必要とします。そのため、緻密な計画を立案したとしても、実際には、計画された数字の通りには進まないもの、と受け止めておくことがむしろ現実的と言えます。このような計画の外れに適切に対応するためには、単に数字を練ることよりも、事業の成功に必要な条件をあらかじめ明確にすることが重要になります。

この講座では、まず、事業の成功に必要な条件=「仮説」を明確にし、継続的にPDCAを行うことにより事業価値の最大化を目指す経営理論、仮説指向計画法(Discovery-Driven Planning)を学びます。加えて、事業の要点を簡潔に示す一般的なフレームワークの概要と、マクロ要因や顧客ニーズなどと売上・利益の関係を可視化するインフルエンス・ダイアグラムや「他の案(オプション)は無いのか」を検討するストラテジー・テーブルなど、あいまいなアイデアから、売上・利益といった数字に落とし込む考え方やツールを解説します。更に、What-If分析、感度分析、リスク分析などの、不確実な事業計画の立案に役立つ分析・シミュレーションの考え方も説明していきます。

研究開発投資、新規事業、設備投資、M&Aなど、これまで取り組んだことのない新たな事業の企画立案を担当される方、事業計画を説明しなければならない立場の方など、事業の計画立案に携わる方々が知っておくべき事業計画の基本知識を解説します。

皆様のご参加をお待ちしております。

名田 秀彦 氏

インテグレート
エグゼクティブ コンサルタント

神戸商科大学管理科学科卒業。1982年に旧松下電器産業株式会社(現、パナソニック(株))入社。90年にアメリカ松下電器(シカゴ)へ出向、96年に帰国し本社復帰、海外部門役員スタッフ。2000年よりコーポレート情報システム社にてグローバルSCM改革等を担当し、11年からはパナソニック電工および三洋電機との完全子会社化海外商流統合対応に従事。14年よりコーポレート戦略本部BPRプロジェクトにて本社固定費改革を担当し、15年より業務革新推進部にてデジタル化戦略を推進。17年6月末に同社を定年退職し、7月より現職。神戸大学大学院経営学研究科専門職MBA取得。これまでIPA(独立行政法人情報処理推進機構)人材育成WGコンサルタント委員、サプライチェーンカウンシル日本支部ボードメンバーなどを務める。CPIM資格取得、JMAA認定M&Aアドバイザー。



プログラム

- 不確実な事業によくある課題
- 不確実な事業の計画理論:仮説指向計画法
(Discovery-Driven Planning)
- あいまいなアイデアから、段階的に事業計画化するツール
- 事業の立案、不確実性分析に便利な分析・シミュレーション手法の解説
- 質疑応答とまとめ

日時

2020年2月4日(火)

10:00 ~ 17:30

会場

日本経済新聞社6階
「日経・大手町セミナールーム1」
(日経カンファレンス&セミナールーム内)

受講料

49,500円(税込み)

対象者

マネージャー、リーダー、経営者、
経営幹部、次世代幹部、新任、部長、課長、
中堅、若手、起業家、執行役員、事業部長、
女性

レベル

実践

受講者からのコメント

- 「実務に寄り添った解説で、期待以上の内容だった」
- 「数字の裏にある仮説の重要性とその仮説をブラッシュアップすること、そのための組織、仕組みが重要とわかった」
- 「ゴールから逆算する形で事業計画を描いていく点が参考になった」
- 「新規事業を行うにあたって気をつけるポイントがつかめた」 etc.

WEB検索番号:P1901806