

# 戦略的中期経営計画策定プログラム概要

※1回当たり2時間～3時間

ステップ	テーマ	回	内容	対象者
事前調査 事前準備	TOPヒアリング プロジェクトメンバー個別ヒアリング	①	<ul style="list-style-type: none"> <li>●経営理念の確認と現在の課題整理</li> <li>●現場での現状問題点洗い出し</li> <li>●プロジェクト参画への動機付け</li> </ul>	経営陣 プロジェクトメンバー(幹部陣)
	経営ビジョンの整理	②	<ul style="list-style-type: none"> <li>●経営理念の確認</li> <li>●経営ビジョンについてヒアリング</li> <li>●経営ビジョンの整理</li> </ul>	経営陣
	戦略アウトラインの作成	③	<ul style="list-style-type: none"> <li>●戦略アウトラインの作成</li> <li>1) ビジョンと現状のギャップによる課題抽出</li> <li>2) 自社発展の成功要因の確認</li> <li>3) 今後の成功要因の確認</li> <li>4) 自社の強みと弱みの分析</li> </ul>	経営陣
ステップ1	オリエンテーション 経営ビジョン、戦略的中期経営計画を策定するにあたって中期経営計画はなぜ必要か？	第1回	<ul style="list-style-type: none"> <li>●関係者挨拶、決意表明</li> <li>●企業経営におけるよりどころである経営戦略の重要性</li> <li>●御社における中期経営計画策定野目的</li> <li>●中期経営計画の概容</li> <li>●今後の進め方</li> </ul>	プロジェクトメンバー
ステップ2	経営ビジョンの明確化と共有		<ul style="list-style-type: none"> <li>●経営ビジョンとは</li> <li>●経営理念の確認</li> <li>●「〇〇年後の自社のあるべき姿」</li> <li>1) 発想の視点</li> <li>2) キーワードを整理</li> <li>3) 定量、定性目標を明文化</li> <li>4) 経営ビジョンの方向性</li> </ul>	プロジェクトメンバー
ステップ3	自社の現状分析	第2回	<ul style="list-style-type: none"> <li>(●経営ビジョンのOUTPUT確認)</li> <li>●財務体質の分析</li> <li>●経営体質面の分析確認</li> <li>1) 営業構造 2) 商品力 3) 組織力</li> </ul> <p>※適応する分析手法を提供、また分析実施</p>	プロジェクトメンバー
	今日に至るまでの成功要因と企業環境の認識	第3回	<ul style="list-style-type: none"> <li>●自社の事業分野の変遷と過去の成功要因の検討</li> <li>●企業環境の分析</li> <li>1) 市場状況 2) 流通状況 3) 競合状況</li> </ul> <p>※適応する分析手法を提供、また分析実施</p>	プロジェクトメンバー
ステップ4	今後の企業環境予測と成功要因の検討と各成功要因の関連付けと優先度の検討	第4回	<ul style="list-style-type: none"> <li>●企業環境の変化の予測</li> <li>1) 市場状況 2) 流通状況 3) 競合状況</li> </ul> <p>※適応する分析手法を提供、また分析を実施</p>	プロジェクトメンバー
		第5回	<ul style="list-style-type: none"> <li>●獲得すべき成功要因の検討(全社、部門別)</li> <li>●各成功要因の緊急度の検討</li> <li>●各成功要因の重要度の検討</li> </ul>	プロジェクトメンバー
ステップ5	新しい事業分野への進出検討	第6回	●新規事業分野候補のリストアップ	プロジェクトメンバー
		第7回	●新規事業分野候補の評価と絞り込み	プロジェクトメンバー
ステップ6	成功要因獲得のための経営目標の設定と行動レベルへの落とし込み ◇戦略目標 ↓ ◇手段目標 ↓ ◇評価目標 ↓ 単年度計画への落とし込み	第8回	<ul style="list-style-type: none"> <li>●目標設定から行動レベルへの落とし込み検討</li> <li>●効率的な行動計画作成のための</li> </ul>	プロジェクトメンバー
		第9回	<ul style="list-style-type: none"> <li>●営業構造改善目標の設定</li> <li>●目標達成のためのブレイクダウン</li> </ul>	プロジェクトメンバー
		第10回	<ul style="list-style-type: none"> <li>●商品力強化目標の設定</li> <li>●目標達成のためのブレイクダウン</li> </ul>	プロジェクトメンバー
		第11回	<ul style="list-style-type: none"> <li>●組織構造改善目標の設定</li> <li>●人材能力向上目標の設定</li> <li>●企業風土(企業文化)改善目標の設定</li> <li>●目標達成のためのブレイクダウン</li> </ul>	プロジェクトメンバー
		第12回	<ul style="list-style-type: none"> <li>●財務体質改善目標の設定</li> </ul> <p>●ブレイクダウンの精度の確認、相互アドバイス</p>	プロジェクトメンバー
ステップ7	戦略的中期経営計画の確定と推進体制の確立	第13回	<ul style="list-style-type: none"> <li>●部門間調整と財務体質改善計画の策定</li> <li>1) 予測損益計算書と予測貸借対照表の作成</li> <li>2) 財務指標の計算</li> <li>3) 財務指標比較による調整</li> <li>4) 最終的な予算と財務体質改善目標の確定</li> </ul>	プロジェクトメンバー
		第14回	<ul style="list-style-type: none"> <li>●中期経営計画推進の管理の管理体制の確立</li> <li>●最終アウトプット(中期経営計画、年度経営計画)</li> <li>●中期経営計画発表会準備</li> </ul>	プロジェクトメンバー
		発表会	●中期経営計画発表会	全社員
		第15回	<ul style="list-style-type: none"> <li>●来期ローリングプランの作成ポイントの整理</li> <li>●実行進捗確認</li> </ul>	プロジェクトメンバー