

企業全体を経営診断する視点／経営改善のヒントを得る／
コンサルティング力向上

ソリューション演習特講【オンライン】

【目的効果】

- ・実際の事例を踏まえたケースを題材に、企業全体を分析したり、経営診断する視点を学ぶことができる
- ・現役コンサルタントの指導により、実際に近い経営改善のポイントを知ることができる
- ・さまざまな業種やケースに取り組むことにより、経営企画、財務、営業・マーケティングを含めた多様な視点を知り、経営改善のヒントを得ることができる。ソリューション力やコンサルティング力をつけることができる。
- ・振り返りや講師からの個別フィードバックにより、自分の経営を見る視点や分析についてのアドバイスを得ることができる

【対象者】

経営企画部門、財務部門、営業企画・マーケティング部門の方、金融機関勤務の方、コンサルタントの方 など



【ケース演習】

酒卸業：長期時系列分析・経営目標設定

2022年1月19日（水）09:30－11:30（B）

<https://www.jpc-net.jp/seminar/detail/005440.html>

タクシー業：モチベーションアップ・投資採算の視点

2022年2月4日（金）09:30－11:30（D）

<https://www.jpc-net.jp/seminar/detail/005441.html>

建設業：営業体制の見直しと内部管理体制の構築

2022年2月21日（月）09:30－11:30（F）

<https://www.jpc-net.jp/seminar/detail/005442.html>

温泉旅館：マクロ環境分析・マーケティング戦略構築（総合ケース）

2022年3月7日（月）9:30－11:30（G）

<https://www.jpc-net.jp/seminar/detail/005443.html>

飲食・割烹・クラブ業：事業別戦略（総合ケース）

2022年3月23日（水）9:30－11:30（H）

<https://www.jpc-net.jp/seminar/detail/005444.html>

【進め方】

- ①事前課題（ケース演習）
- ②当日発表・ディスカッション・Q&A
- ③当日終了後個別相談可能（ご希望ある方）
- ④後日個別フィードバック



公益財団法人 日本生産性本部
JAPAN PRODUCTIVITY CENTER

学習の流れ

お申込み

- 申込URLから登録ください。
- 10日前までにお申し込みください。

動画視聴

- オリエンテーション動画視聴
- 経営戦略概論講義
- 事前演習への取り組み方説明（想定学習時間：1時間）

※オリエンテーション動画の一部をサンプルでご覧いただけます。 <https://vimeo.com/595050873>

自己学習

- 各自事前演習へ取り組み（想定学習時間：5時間～15時間）
- ケースで示される情報を元に、ケース企業について、経営課題の設定、改善の方向性を策定していただきます。

演習成果提出

- 事前演習の成果を事務局へメール送信
- 締め切り：研修当日1週間前
- 参加用URL受け取り

グループ 討議・発表

- グループ演習（ブレイクアウトセッション）
- 全体発表・質疑
- 講師コメント、質疑応答（オンライン2時間）

事後学習

- 自己評価シートを各自記入（想定学習時間：30分）
- 締め切り：研修終了後24時間以内

講師コメント フィードバック

- 研修終了後：1週間以内
- 演習についての講師コメント
- 自己評価シートへの講師コメント

ケース概要

酒卸業：テーマ 長期時系列分析・経営目標設定（クラスB）

東洋酒販 売上28億円、従業員21名

東洋酒販はもともと借金が少なく、優良企業でした。ところがあれよあれよという間に業績が悪化し、債務超過になってしまいました。現時点の財政状態が何故このようになってしまったのか？遡って分析をしないと解らない事があります。実質借入金が増えてしまった要因は何か？業績が悪くなった要因はどこにあるのか？仮説を立てて分析して下さい。

卸売業にとって真の売上高とは何か、付加価値とは何かを実感し、経営を行っていく上で何が重要な視点なのかを把握して下さい。【課題】

1. 長期時系列分析を実施してください。解答用紙に気づいた点を「コメント」し、「課題」を抽出して下さい。 2. 経営目標を設定して下さい。解答用紙のフォーマットに従って3年間の数値目標を考えて下さい。また、どのように目標を考えたのか、説明を記載して下さい。 3. 経営目標を達成する為の改善の方向性を自由に記載して下さい。（以下略）

タクシー業：テーマ モチベーションアップ・投資採算の視点（クラスD）

京誠交通 売上32億円、従業員38名、乗務員約400名

京誠交通は社長交代の際、タクシーの増車を行い、業績が改善しました。タクシー業の収益構造を理解した上で、サービス業では従業員の確保とモチベーションアップが非常に重要になる事を実感して下さい。（以下略）

建設業：テーマ 営業体制の見直しと内部管理体制の構築（クラスF）

逸見セメント 売上15億円、従業員70名

逸見セメントは長年大手ゼネコンの下請けを行ってきました。得意先が大きく変わっていく中で受注金額は減っていきます。下請け型の企業が提案型営業に変わるにはどうしたら良いか？自分がもしこのような企業の営業部長だったらどうするか？を考えてみて下さい。また、完全個別受注生産型の企業の内部管理体制はどうあるべきなのか？自分がもしこのような企業の経理部長だったらどのような管理体制を構築していくかをイメージしてみてください。（以下略）

温泉旅館：テーマ マクロ環境分析・マーケティング戦略構築 生き残り戦略策定（総合ケース）（クラスG）

日本一ホテル株式会社 売上高14億円、正社員67名、パート16名

日本一ホテルは歴史のある老舗温泉旅館です。経営環境が劇的に変化している中、温泉旅館としてどのように生き残っていくべきか？顧客のニーズや自社の提供する価値を考えながらも働く従業員のモチベーションをいかに高めていくか？コロナ禍で甚大なる被害を被っている温泉旅館の立て直し策を考えてみて下さい。

1. マクロ環境分析を実施して下さい。温泉旅館に限らず、全世界的・日本全国的な動向を整理して下さい。 2. ミクロ環境分析：自分の出身地又は興味のある温泉地を特定し、立地条件・交通アクセス分析・競合比較分析などを実施して評価して下さい。選出した県の総合計画を参照し、地域創生の視点でエリア特性を分析して下さい。（人口動向・観光資源・特産品等）以下、下記の分析を実施して下さい。 3. 長期時系列分析、（以下略）

飲食業・割烹・クラブ：テーマ 事業別戦略 構造転換戦略策定（総合ケース）（クラスH）

株式会社男前 売上高150百万円、正社員24名、アルバイト4名

株式会社男前は同じビルで割烹料亭、クラブ、ラウンジバーという3つの業態を運営しています。小売業にとって新業態開発は非常に重要なテーマです。事業別評価を行い、今後はどの事業にエネルギーを注いでいくべきか？設備投資の意思決定も考えて下さい。

【課題】

1. 解答用紙のフォーマットに従って、現状分析を実施して下さい。 2. 現状分析で抽出した課題を整理して、重要経営課題を設定して下さい。 3. 重要経営課題を解決する為に検討した事項を記載して下さい。（以下略）

フィードバック例

評価項目	評価	コメント
I.財務分析	B	収益構造分析では、損益分岐点比率や労働分配率に触れてコメントすると良いです。収益構造の変化の要因が何か、仮説をコメントすると良いです。 財政状態とCF計算書から、今後の資金調達の可否についてコメントすると良いです。 経営課題の設定は妥当と思います。
II.3C分析	B-	3C分析で、顧客、競合の動向からチャンス（機会）を数多く抽出しておかないと、CrossSWOT分析から導かれる戦略の幅が狭くなってしまいます。 同様に、強み、弱みを数多く抽出しておくとも良いです。

【参加料】（10%税込）

B、D、F 賛助会員 33,000円 一般 44,000円

G、H 賛助会員 44,000円 一般 55,000円※総合ケース

【講師】 加藤 篤士道

日本生産性本部 主席経営コンサルタント

大学時代3年間のダブルスクールを経て公認会計士2次試験に合格し、外資系監査法人に入る。公認会計士時代は、金融商品取引法・会社法監査、株式公開、内部統制支援等5年間で約100社に参与した。経営コンサルティングの領域で企業の役に立ちたいと思い、日本生産性本部の「経営コンサルタント養成講座」の門を叩く。1年間の座学期間で生産管理・マーケティング・組織マネジメント等の理論と実務を徹底的に学び、その後、経験豊富な先輩コンサルタントから日本生産性本部のジェネラルコンサルタントとしての心構えと手法を受け継ぐ。クライアントとの信頼関係構築を重視し、コンサルタントとしての23年間の活動期間でコンサルティング関与先は日本全国約140業種・160社。企業の人材育成にも深く関わり、戦略財務研修、上級管理者を対象としたマネジメント研修をこなす。

コンサルティング一例

- ・10年後のビジョン・経営戦略策定支援
- ・営業戦略策定支援（プロジェクト活動支援）
- ・中期経営計画の策定・実行支援

物流業
鉄鋼商社
製造業

研修・セミナー一例

- ・財務・会計研修（2007年～現在）
- ・次世代リーダー育成研修
- ・リーダーシップ養成研修
- ・上級管理者研修

物流業
地域金融機関
ホールディングカンパニー
公開型研修

資格

日本生産性本部認定経営コンサルタント
公認会計士



【お申込み】

酒卸業：長期時系列分析・経営目標設定

2022年1月19日（水）（B）

<https://www.jpc-net.jp/seminar/detail/005440.html>

タクシー業：モチベーションアップ・投資採算の視点

2022年2月4日（金）（D）

<https://www.jpc-net.jp/seminar/detail/005441.html>

建設業：営業体制の見直しと内部管理体制の構築

2022年2月21日（月）（F）

<https://www.jpc-net.jp/seminar/detail/005442.html>

温泉旅館：マクロ環境分析・マーケティング戦略構築（総合ケース）

2022年3月7日（月）（G）

<https://www.jpc-net.jp/seminar/detail/005443.html>

飲食・割烹・クラブ業：事業別戦略（総合ケース）

2022年3月23日（水）（H）

<https://www.jpc-net.jp/seminar/detail/005444.html>

※時間はいずれも09:30～11:30

※上記URLからお申込みください。

『個人情報の取り扱いについて』

1. 参加申込によりご提供いただいた個人情報は、当本部の個人情報保護方針に基づき、安全に管理し、保護の徹底に努めます。なお、当本部個人情報保護方針の内容については、当本部ホームページ（<http://www.jpc-net.jp/>）をご参照願います。参加されるご本人様におかれましては、内容をご確認、ご理解の上、お申込みいただきますようお願いいたします。
2. 個人情報は、本セミナーの実施に関わる参加者名簿等の作成、当本部が主催・実施する各事業におけるサービス提供や事業のご案内、および顧客分析・市場調査のために利用させていただきます。
3. 法令に基づく場合等を除き、個人情報を第三者に開示、提供することはありません。
4. ご本人からの求めにより、開示対象個人情報の利用目的の通知、開示、訂正、追加又は削除、利用の停止、消去及び第三者への提供の停止に応じます。この件については、コンサルティング部（電話：03-3409-1130）、または総務部個人情報保護担当窓口（電話：03-3409-1112）までお問い合わせください。
5. 本案内記載事項の無断転載をお断りいたします。

『お申し込みのキャンセルについて』

参加者のご都合がつかない場合は、代理の方がご出席いただけるようお願いいたします。代理の方のご出席も難しい場合は、開催日の8営業日前までにご連絡ください。それ以降はキャンセル料を承ります。キャンセル料算定率は、下の通りとなります。

	キャンセル料
開催8営業日前まで	参加費の30%
開催7～4営業日前	参加費の50%
開催3～1営業日前	参加費の80%
開催当日・不参加	全額

【お問い合わせ先】



公益財団法人日本生産性本部 コンサルティング部

電話：03-3511-4060（担当：深谷） Fax：03-3511-4052

E-mail：gmc@jpc-net.jp