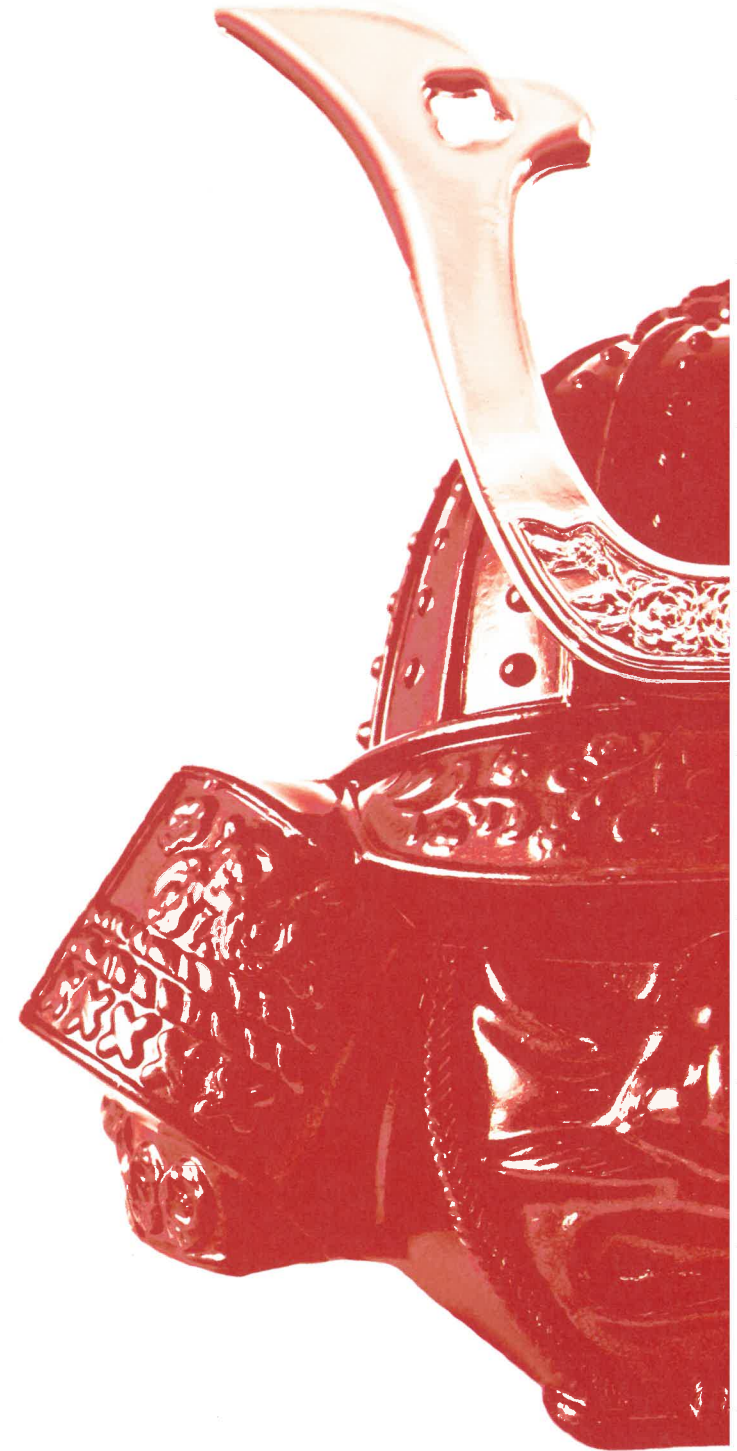


経営者は将軍であれ

将軍の日カタログ / SHOGUN'S DAY CATALOG



将軍には、考えるべきことがある

目標をどう達成させるのか

この戦略で本当に勝ち抜けるのか

資金はどのくらい確保すべきか

人材は足りているのか

新しい人材は即戦力になりうるのか

社員の想いはひとつになっているか

規模をどこまで拡大すべきか

この商品で戦えるのか

魅力を生むにはなにが必要なのか

お客様に支持されているのか

継承する時期はいつなのか

計画通りに進んでいるのか

進むべき道はこれで正しいのか

このままで本当にいいのか

これらを考える1日こそが…

『将軍の日』

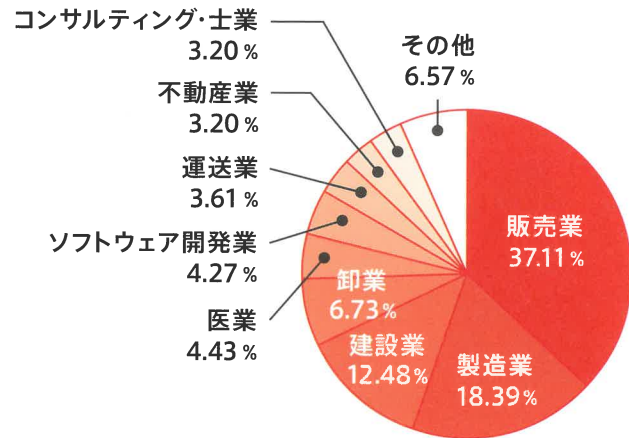
10年間の受講者数は延べ3,000人以上

『将軍の日』※とは、戦国時代の将軍が戦場から離れた陣営で戦局を見極め、戦略を立てていたように、経営者が日常業務から離れる時間をつくり、丸1日、自社を取り巻く経営環境を客観的に見つめ直しながら、「次の一手」となる戦略の立案に専念していただく、中期5ヵ年経営計画立案セミナーです。

※『将軍の日』は、MAP経営の登録商標です。

幅広い業種が参加

『将軍の日』を受講された業種の割合



業界の枠を超え、毎回、様々な企業の方々に受講していただき、貴重な交流の場にもなっています。

経営トップの方々が積極的に参加

『将軍の日』を受講された役職別の割合



受講者の約9割が経営に携わるトップの方々。現代表と次期代表の2世代で参加されるケースも少なくありません。

納得の満足度

『将軍の日』を受講してよかったと思った割合



1年後の成果が楽しみですね!

受講者のうち9割以上の方にご満足いただいています。さあ、あなたも夢の実現へ向かって第1歩を踏み出しましょう。

丸1日を使って5カ年計画を立てる理由

なぜ『将軍の日』が多くの経営者から支持を受けているのでしょうか。それは、多くの経営者が日常業務の中で現場に出ており、経営計画の立案を実行することが困難な状況だからに他なりません。あえて多忙な日常から離れた環境に身を置き、丸1日集中して5カ年にわたる経営計画を立てること。それが『将軍の日』の最大の意義であり、経営者として夢を実現させるための極意でもあるのです。

日常の自分



経営者は常に頼られ、求められる立場にあります。多忙な現場に身を置く状態が続くと、集中が削がれ、経営計画を立てられる環境がつかれません。

『将軍の日』の自分



日常業務から離れた集中できる環境の中で、丸1日を使い、改めて経営理念から自社の現状、課題について見つめ直し、5カ年計画を立てることができます。

『将軍の日』は、丸1日かけてリアルな計画を立てる

『将軍の日』では、『MAP3』(MAP経営シミュレーションシステム)を使用しながら、会計事務所の担当者と一緒に経営計画書を丸1日かけて作成していきます。売上、経費、設備投資、資金等を計画するうえで生じる様々な問題に対して、何度もシミュレーションを行い、将来キャッシュフローを確認しながら意思決定できるため、より実行性の高い経営計画を作成することができます。

A 講義① 「経営する2つの目的」		C 実習② 「経営理念・中期経営目標」		E 実習④ 「当期経営目標」					
	なぜ経営するのかという根本目的を確認します		会社の存在意義、達成すべき目標を明確にします		当期の目標を設定し、今やるべきことを明確にします				
10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00	18:00	18:30
A	B	C	昼食	D	E	F			

1DAY
SCHEDULE

B 実習① 「自社分析」



自社の強み・課題を明確にするため「定性分析」をします

D 実習③ 「数値計画作成」



設定した目標に向かって突き進むための道筋を構築します

F 講義② 「企業の目標達成要件」



「ロケット理論」に基づく目標達成するための要件を確認します

『将軍の日』受講者 **6** 名からの声

多くの方々に『将軍の日』を受講いただき、喜びの声をいただいております。「自社の分析ができて課題が明確になった」「複数の計画案をシミュレーションできた」「経営理念や中期計画を作成できた」「やるべきことが整理された」「財務に対する理解が深まった」「業務改善のイメージができた」など、その声のほとんどが結果に直結したものであることは大きな特徴と言えるでしょう。

親子の絆が生んだ

感動の事業承継!



株式会社内田製作所
代表取締役 内田正勝 様

事業承継について悩んでいた折、税理士さんから「後継者と一緒に中期経営計画を作成しては」とすすめられて参加。セミナーでは後継者である息子と共に企業理念や会社の将来像などをとことん話し合いました。このときはじめて、息子が会社や取引先について真剣に考えていたことを知り、涙が出そうになりました。スムーズな事業承継と、「親子の絆」を同時に得られたと思っています。

経営の“気づき”で見えた

ベストな店舗展開!



株式会社ロイヤルジュエリー
代表取締役 高橋豊 様

当初、5年後に3店舗の出店を計画していましたが、売上や投資額、キャッシュフローなどを元にシミュレーションした結果、1店舗を早期出店した方がベストだと判明しました。漠然としていた夢を現実にする方法が明確になり嬉しかったです。自社の現状や、利益を出すための経費の使い方など“気づき”も多く、勉強になりました。

初挑戦の経営計画で

意思の共有が実現!



株式会社アルトム
代表取締役 近藤吉史 様

これまで経営計画を立てたことがなく、5年、10年先を見通す方法の必要性を感じての参加でした。セミナー参加後、社内で経営計画発表会を実施し、私の考え方や数値目標を説明したところ、社員たちから質問が相次ぎ、具体的な説明と意思の共有が可能に。以前では考えられないことですね。シミュレーションすることで経営に対する自信の裏付けができるようになりました。

戦略から導き出した

新たな挑戦!



有限会社 瀬崎建設
代表取締役 瀬崎丈也 様

景気頼み、住宅メーカー頼みの経営からの脱却。この課題を解決するためにセミナーに参加し、大手住宅メーカーからの受注を増やして経営の基盤をつくり、1年半後を目処に玄関やエクステリア分野を強化していくという戦略を策定しました。現在は計画実現のため、社内の体制を強化したり、新しいホームページを立ち上げるなど、新たな取り組みにも挑戦しています。

資金繰りからの開放で

社長業に専念!



吉岡製油有限会社
代表取締役 吉岡和広 様

勘頼みの経営からの脱皮を図りたいと考えて参加。リサイクルの伴う産業廃棄物の取り扱いは、3年間赤字が続くと免許が取り消されてしまうため、会社の発展には中期経営計画の策定が不可欠ですね。現在ではキャッシュフローが明確になり、設備投資や車両購入の際など、借入額の額やタイミングが的確に計れ、資金繰りに追われず本業に専念できるようになりました。

直感経営から脱却

必要な行動が明確に!



株式会社アール・アンド・イー・シー
代表取締役社長 高山知泰 様

以前は細かな売上分類や分析などは不要だとさえ思っていました。ところが『将軍の日』に参加し、細かく予算を分析していくと、「いつごろまでに新製品を検討すべきか」「いつごろに事務所移転を検討しなくてはいけなのか」など、5年後を見据えた今年・来年の具体的な行動が見えてきました。『将軍の日』は当社にとって良き羅針盤になっています。

『将軍の日』から変革への第1歩が踏み出せる

計画や戦略はただ立てるだけでは意味がありません。『将軍の日』では、計画や戦略の立案と同様に、自社の力で変革を実行するモチベーションを重要視しています。なぜなら、どんなに優れた計画も、それを実現する地盤がなければ無駄になってしまうからです。あなたも『将軍の日』に参加して、変革への着実な第1歩を踏み出してみませんか。

STEP
1

まずは…
担当者へご連絡



まずは会計事務所の担当者へご連絡ください。お近くの地域で開講される会場と日時をご案内します。

STEP
2

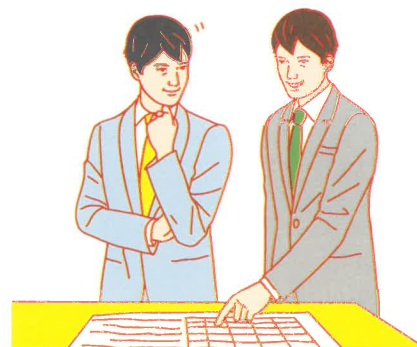
つぎに…
ご説明に伺います



「実際にどんなメリットがあるか」「どのような効果が見込まれるか」など、膝を突き合わせながら詳細にご説明します。

STEP
3

そして…
カウンセリング



受講前の下準備のサポートをしながら具体的な目標から細かな悩みまで、経営者の相談役として丁寧にお応えいたします。

いよいよ…
『将軍の日』へ!

