

業界に精通した専門家と中期経営計画書を作り切る濃密な1日!

新車リース販売店 中期経営計画書作成セミナー2023

講座	セミナー内容
第1講座	<p><b>新車リース販売店が経営計画書を作成する方法</b></p> <p>新車リース店が経営計画書を作成する方法をモデル事例を交えて解説いたします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー <b>加藤 智</b></p>
ゲスト講座	<p><b>【特別ゲスト講座】中期経営計画書を作った新車リース販売店が業績を伸ばしている成功ストーリー</b></p> <p>鳥取県倉吉市に店舗を構える株式会社ユーネット。創業20年以上経った今、初めて中期経営計画書を作成した。現在業績急拡大中!事業拡大と中期経営計画策定の関連について、ゲスト講師よりポイントを解説!真相に迫ります。</p> <p>株式会社ユーネット 代表取締役 <b>武村 俊樹氏</b> <b>ゲスト講師</b> 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー <b>加藤 智</b></p>
第2講座	
第3講座	<p><b>中長期的な財務戦略</b></p> <p>中長期計画における財務戦略の練り方を金融機関出身・財務専門のコンサルタントが解説いたします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 財務支援部 マネージャー <b>谷 翔太</b></p>
<p><b>昼休憩</b> ※弊社にて、ご用意いたします。</p>	
第4講座	<p><b>経営計画書の作成</b></p> <p>各社に分かれて、中期経営計画書を作成します。各社には担当コンサルタントがフォローさせていただきます。</p>
第5講座	<p><b>まとめ講座</b></p> <p>各社から経営計画書の概要を発表いただきます。全体へシェアすることでさらに学びの質を高めていただき、明日から取り組んでいただきたいことについてもコンサルタントより解説いたします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー <b>淵上 幸憲</b></p>

開催要項

東京会場

2023年 **9月18日** (祝・月)

株式会社船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6  
日本生命丸の内ビル21階 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

申込み締切日 2023年9月14日(木)

10:00~16:30 [受付9:30~]

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 200,000円(税込 220,000円)/一名様

会員価格 税抜 160,000円(税込 176,000円)/一名様

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

セミナーのお申込みはこちら!



【PCからのお申込み】

下記セミナーページから  
お申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/103188>

【QRコードからのお申込み】



右記QRコードから  
お申込みください。



お申込みに関するよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

船井総研セミナー事務局 < [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp) > TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

対象:年商**3~7億円**

10年後も持続的に会社を  
成長させたい**事業主の皆様へ**

新車リース販売店特化型

5年で年商**10億円**を達成する!

中期経営計画書

作成セミナー2023

会社が成長し続ける計画をたった1日で作り切る!

開催日時 2023年 **9月18日** (祝・月)  
10:00~16:30 (受付9:30~)

会場 株式会社船井総合研究所 東京本社

特別企画  
限定**10名**

セミナーで得られる**3つのポイント!**

- 1 3年後も売上・利益を伸ばし続けるための事業計画を作成**

・各社の状況に合わせて業態付加or新規エリアへの出店計画などの作成を行い、売上・利益の成長計画を作成
- 2 多店舗化・事業拡大に合わせた資金調達のための財務戦略策定**

・経営状況のリアルタイム化を行い、資金繰り管理を行い、先手の資金調達を可能にしていく  
・自社の業績の未来予測を行えるようにし、投資判断に活用する
- 3 未来の組織図から逆算した組織づくり・幹部育成計画**

・3、5年後の組織図の作成を行なっていく  
・幹部候補を決めて、幹部育成の仕組みを作成していく

特別  
ゲスト  
講座



株式会社ユーネット  
(鳥取県倉吉市)

代表取締役  
**武村 俊樹 氏**

中期経営計画を立て  
今期、過去最高売上・粗利を達成!

事業主がおさえるべきポイントを解説!

主催

明日のグレートカンパニーを創る  
**Funai Soken**

新車リース販売店 中期経営計画書作成セミナー2023 お問い合わせNo. S103188

船井総研セミナー事務局 E-mail: [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

当社ホームページからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[[www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)> 103188

## 本セミナーでお伝えする事例の一例をご紹介します!

**事例** 5カ年の数値計画、ビジョン、なりたい姿を作成  
社員総会にて全社に発表。1年目から計画を上回る実績が出ている!

2022年に中期経営計画を作成し、創業以来過去最高売上を達成見込み

**特別  
ゲスト  
講座**



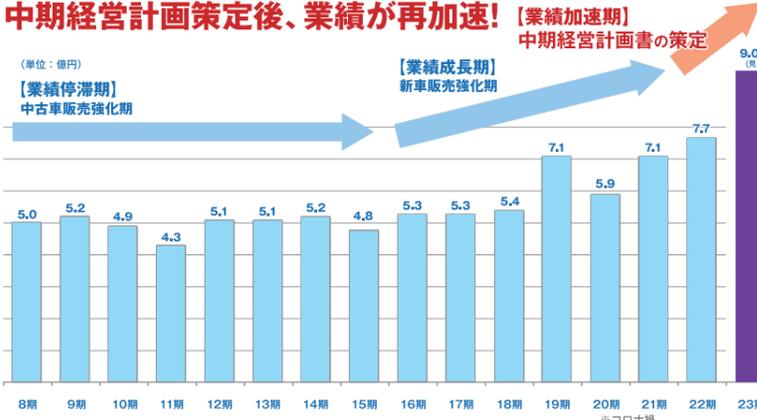
**株式会社ユーネット**  
(鳥取県倉吉市)

代表取締役  
**武村 俊樹 氏**

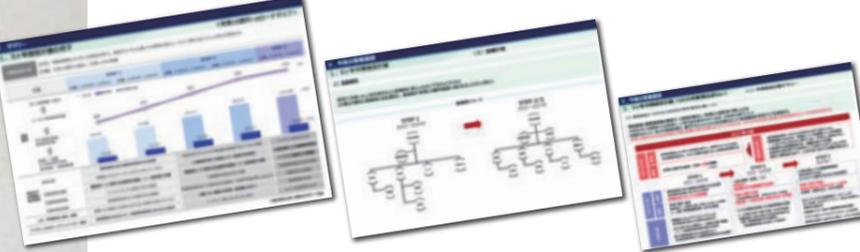
**中期経営計画策定後、業績が再加速!** 【業績加速期】中期経営計画書の策定

(単位: 億円)

**【業績停滞期】中古車販売強化期** → **【業績成長期】新車販売強化期**



8期 9期 10期 11期 12期 13期 14期 15期 16期 17期 18期 19期 20期 21期 22期 23期  
※コロナ禍



### 【社長にインタビュー!中期経営計画を活用する10のポイント】

- |  |   |   |
|--|---|---|
| <p><b>point 1</b> 中期経営計画は、必ず業務とは別に時間をかけること</p> <p><b>point 2</b> まずは会社としてのビジョンを描くことが大事</p> <p><b>point 3</b> 社員の幸せと会社のビジョンを連動させること</p> <p><b>point 4</b> 売上だけでなく、事業数値まで落とし込むべし</p> | <p><b>point 5</b> 計画を立てる際は必ず商圏分析×現状把握を</p> <p><b>point 6</b> 事業成長に基づいた採用戦略を構築</p> <p><b>point 7</b> また人が育つ環境をどのように準備するかを決める</p> <p><b>point 8</b> ヒト・モノが定まったら財務戦略を立てること</p> | <p><b>point 9</b> 企業成長の次を描くこと</p> <p><b>point 10</b> 最後に“ワクワク”するかを考える</p> |
|--|---|---|

本セミナーではこの10のポイントの詳細までお伝えします

### このような事業主の方にオススメ

- ✓ 今後の会社の成長戦略をきちんと決めたい方
- ✓ 自社の10年後のビジョンや方向性を具体的にし、明確にしたい方
- ✓ 事業展開に合わせた資金計画を明確にしたい方
- ✓ 社員に中期経営計画を明確に伝えていきたい方
- ✓ 他社事例を参考にしながら事業展開を考えていきたい方

## 2022年12月開催「中期経営計画 作成セミナー2022」参加者の声を特別にご紹介!

**関西地方 B社**  
新車リース販売店運営  
(年商10億円規模)

創業10年を迎え、振り返れば売上を作る「今」を優先し計画的経営ができてませんでした。今回の研修での学びを実践していかなければと感じました。

**関東地方 A社**  
新車リース販売店運営  
(年商2億円規模)

考えなければならないことはあり過ぎることを知った!新体制に向けて一つひとつこなす。

今まで、1年後の目標しか考えずに来たので、成長スピードも遅く、社員のモチベーションも上がらなかった。5年後に売上30億円・営業利益1億円を達成する。

**九州地方 C社**  
新車リース販売店運営  
(年商10億円規模)

### ～主催者よりご挨拶～

## 「トップで企業は99%決まる」

船井総合研究所の創業者である船井幸雄が伝え続けた言葉の一つです。船井総合研究所とお付き合いいただける事業主の方とお会いする中で、望まれる答えは大きく2つです。

## 「業績を上げたい」「いい会社になりたい」ということ。

この2つの共通点を1つの答えとして船井総合研究所では

## 「明日のグレートカンパニーを創る」というタグラインに想いを込めました。

社会的価値の高い「理念」のもと、その「企業らしさ」を感じさせる独自のビジネスモデルを磨き上げ、その結果として、持続的成長を続ける企業であり、社員と顧客が「素晴らしい会社」と誇りを持つ独自の文化を形成している企業を「グレートカンパニー」と定義しています。日々の経営の中で、「グレートカンパニー化」を真剣に考える時間がどれくらいあるでしょうか?忙しい毎日の中で考えられる時間はほとんどないのが現状でしょう。いつもとは違う環境で、同じ志を持つ事業主と自社の未来をじっくりと考えてみませんか?外部環境の変化が早い今だからこそ、改めて自社の未来を考える時間が事業主には必要です。志の高い事業主の皆様にご参加いただけることを主催者一同楽しみにしています。

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部

## 当日は我々が1日サポートさせていただきます!



株式会社船井総合研究所  
モビリティ支援部 MaaS事業開発グループ メンバー

※参加メンバーは予定であり、変更となる場合がございます。