

～ 企画の発想から実行計画・企画書作成までを習得 ～

企画力向上セミナー

会 期 2025年 7月25日(金)
2026年 1月28日(水)

開催形態 オンライン (Zoom)

対 象

- 企画書作成に苦手意識がある、作成に時間が掛かる方
- 企画発想力や情報収集の手法を学びたい方
- アイデアを具体的な企画に落とし込む力を身に付けたい方
- 企画の効果や意図を上手く伝えられない、企画が通らない原因が分からない方

講 師 清水 久三子 (しみず くみこ)

株式会社 AND CREATE 代表取締役

大手アパレル企業を経て、外資系コンサルティングファームに入社。新規事業戦略立案・展開支援、コンサルタント育成強化、プロフェッショナル人材制度設計・導入、人材開発戦略・実行支援などのプロジェクトをリードし、企業変革戦略コンサルティングチームのリーダー、研修部門リーダーを務める。
プロジェクトマネジメント研修、コアスキル研修、リーダー研修など社内外の研修講師を務め、延べ1000人のコンサルタントの指導育成経験を持つ「プロを育てるプロ」として知られている。

主な著書：「プロの課題設定力」「プロの資料作成力」（全て東洋経済新報社）
「外資系コンサルタントのインパクト図解術」（中経出版）
「ロジカルライティング」（日経ビジネス文庫） 他

本セミナーのねらい

企画は単なる思いつきではなく、効果や成果を他者に理解してもらい、実行可能な段階にまで具体化することに意味があります。本セミナーでは、社内で新たな企画を立案し、それを実行段階に落とし込むために必要なスキルを習得します。企画の発想方法から実行計画への展開、さらには企画書の作成まで、社内での企画立案に必要なプロセスを体系的に学び、企画書作成における実践的なノウハウを身につけることができます。

プログラム

<昼休み 12:00～13:00>

10:00

1 企画発想 企画をひらめく

- (1) 企画の種類：問題解決型と課題設定型
- (2) 企画力とは：発想力・実現力・伝達力
- (3) 発想・着想力を高める思考法
- (4) 誰のどんな課題/問題を解決するかを明確にする

2 企画検証 ひらめきを検証する

- (1) 現状分析：企画をやる意味を明確にする
問題の特定/Voice of Customer/3C分析
- (2) 促進要因分析：企画を後押しする要因を明確にする
PEST/5Forces
- (3) 効果算出 企画の効果を数値化する
バランススコアカード/市場規模算出/フェルミ推定
- (4) 訴求ポイントの明確化
企画を尖らせる

17:00

3 企画書作成 ひらめきを形にして伝える

- (1) 企画書に必要なWhy, What, How
- (2) Why：目的・ゴール/企画の狙い
- (3) What：企画内容/予算/投資対効果
- (4) How①：進め方とスケジュール
- (5) How②：体制と役割
- (6) How③：リスクと前提条件

4 企画書実践

- (1) 企画書の作成 複数テーマより選択
(例：新商品・サービス企画、業務改善企画など)
- (2) 発表とフィードバック

※プログラム内容は、変更される場合があります。また、進行の都合により時間割が変わる場合がございます。あらかじめご了承ください。

◆ 関係部門・関心のある方へご回覧・ご紹介ください。

企画力向上セミナー

講師紹介(敬称略)

清水 久三子

株式会社 AND CREATE

代表取締役

大手アパレル企業を経て、外資系コンサルティングファームに入社。新規事業戦略立案・展開支援、コンサルタント育成強化、プロフェッショナル人材制度設計・導入、人材開発戦略・実行支援などのプロジェクトをリードし、企業変革戦略コンサルティングチームのリーダー、研修部門リーダーを務める。プロジェクトマネジメント研修、コアスキル研修、リーダー研修など社内外の研修講師を務め、延べ1000人のコンサルタントの指導育成経験を持つ「プロを育てるプロ」として知られている。

【主な著書】「プロの課題設定力」「プロの資料作成力」(全て東洋経済新報社)

「外資系コンサルタントのインパクト図解術」(中経出版)

「ロジカルライティング」(日経ビジネス文庫) 他

お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申し込みください。

1



パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

セミナーID(半角数字) **JMA 152741** で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申し込みが難しい方は
JMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。

TEL : 03(3434)6271

2



スマートフォン
タブレットから



参加料 (消費税込)

一般社団法人日本能率協会法人会員	62,700円/1名
上 記 会 員 外	74,800円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。

※法人会員ご入会の有無につきましては、下記HPにてご確認ください。

<https://www.jma.or.jp/membership/>

※参加申込規定はJMAマネジメントスクールのWebページ(<https://school.jma.or.jp/>)に掲載しておりますので確認、ご同意のうえお申し込みください。

キャンセル・参加日程変更の規定

キャンセルご連絡日	キャンセル料	日程変更手数料 (年度内一回限り)
開催15日前～開催8日前 (開催当日を含まず)	参加料の10%	無 料
開催7日前～前々日 (開催当日を含まず)	参加料の30%	5,500円(税込)
開催前日および当日	参加料の全額	7,700円(税込)

参加日程の変更については、変更後の日程で確実に参加すること、かつ手数料をお支払いいただくことを条件に1回のみ可能といたします。

電話でご確認後、所定のお手続きをお取りください。万が一キャンセルの場合、初回のお申出の日付により上記キャンセル料が発生します。なお変更後の日程のキャンセルの場合も上記キャンセル料を申し受けますのでご了承ください。変更は同一年度内(4月～翌年3月)に限ります。

(注)変更・キャンセルの場合は必ずJMAマネジメントスクールの問い合わせフォームよりご連絡ください。

オンライン受講の方法

- ・オンライン会議ツール「Zoom」で配信します。
事前に接続テスト (<https://zoom.us/test>) にアクセスいただき、動作をご確認ください。
 - ・1申込につき1名様がお受講ください。(著作権の観点から1申込で複数の方のご受講はお受けしません)
 - ・ビデオオンでできる環境をご用意ください。イヤホンやヘッドセット、外部スピーカーを使用しての受講をおすすめします。
 - ・お申し込み時、参加される方のメールアドレスを必ず登録してください。
 - ・テキストは事前に配付します。
 - ・本セミナーの講義資料および配信映像の録画、録音、撮影など複製ならびに二次利用は一切禁止です。
 - ・Zoomにおけるリモート制御ならびにレコーディング機能はホスト側にて停止させていただきます。
- ※お申し込みの前に必ずオンラインLIVEセミナー規約をご確認ください。
お申し込み完了を以て規約に同意したことといたします。

参加定員 30名 (参加人数が最少催行人数に達しない場合は、延期もしくは中止にさせていただきます。)

申込に関するお問い合わせ先 (参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容)

JMAマネジメントスクール TEL : 03(3434)6271

電話受付時間 月～金曜日9:00～17:00 ただし祝日を除く

E-mail : seminar@jma.or.jp FAX : 03(3434)5505

プログラム内容に関するお問い合わせ先 (企画担当)

一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL : 03(3434)1955(直通)

日本の経営革新

×
学びと成長



日本能率協会(JMA)は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にすることを通じ、新たな経営・組織づくりに貢献します。

社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別の能力開発研修、人事・教育、マーケティング、営業、開発・設計・技術、生産、購買・調達など専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。また、企業・自治体・学校向け、個別課題解決支援も行っています。

会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。是非この機会にご入会をご検討ください。

詳細は

<https://www.jma.or.jp/membership/>

JMAが選ばれ続ける4つの理由

1 現場課題に
合わせた
プログラム内容

2 実践力のつく
演習

3 研修結果を
継続させる仕組み

4 多様な業界、
業種と交流