

保存版

# 開催セミナーのご案内

人と企業を成功に導くヒントがこの一冊に詰まっています

# 2022 下半期

GUIDANCE



大阪研修センター  
〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5  
TEL(06)6388-7741  
FAX(06)6388-7739

東京研修センター  
〒136-0076 東京都江東区南砂2-2-7  
TEL(03)5632-3030  
FAX(03)5632-3051

福岡研修センター  
〒812-0013 福岡市博多区博多駅東2-8-27  
博多駅東パネビル5F  
TEL(092)475-1466  
FAX(092)482-8392

名古屋研修センター  
〒453-0018 名古屋市中村区佐古前町17-25  
TEL(052)483-0471  
FAX(052)483-0500

札幌研修センター  
〒001-0010 札幌市北区北十条西3-13  
NKエルムビル2F  
TEL(011)729-2141  
FAX(011)729-2145

広島営業所  
〒730-0013 広島市中区八丁堀10-14  
八丁堀マエダビル5F  
TEL(082)502-6281  
FAX(082)502-6282

箕面加古川山荘・明徳庵  
〒562-0002 大阪府箕面市箕面公園2-27

シリコンバレーオフィス  
640 W. California Avenue, Suite 210,  
Sunnyvale, California, 94086

<https://www.nisouken.co.jp/>



# 事業紹介

## 人と企業の成功づくり 中小企業の活性化のために

～理念を中心とした経営を提唱、個々の能力と組織の活力を引き出します～

### 経営理念

## 共に学び 共に栄える

### 目的と使命

私達は、人材育成及びコンサルティング（経営指導）事業を通して  
人と企業の成功づくり、中小企業の活性化に貢献します。

## 事業内容

### セミナー事業

#### (株)日本創造教育研究所

- ・階層別、体系的なセミナーの開催
- ・セミナープログラムの開発
- ・講演会、講師派遣
- ・経営診断および指導

全国にある研修会場

#### 拠点

- ・大阪・東京・福岡・名古屋・札幌・広島
- ・研修(宿泊)施設『明德庵』
- ・国外拠点 シリコンバレー

### 出版事業

#### (株)コスモ教育出版

- ・月刊『理念と経営』の出版、販売
- ・朝礼教材『13の徳目』の製作、販売
- ・ビジネス書籍の出版、販売
- ・各種教材の開発、販売

### 講師派遣事業

#### (株)企業研修

- ・講師派遣
- ・カスタマイズ&オーダーメイド企業研修支援

### コンサルティング事業

#### (株)CODコンサルタント

- ・経営指導、経営コンサルティング
- ・財務診断、社風診断
- ・経営診断および指導

### オンライン事業

#### Webinar Japan(株)

- ・オンラインセミナー(講演)
- ・動画コンテンツの配信
- ・経営サバイバルフォーラムの運営

## 活動内容

### 経営者ネットワーク

- ・日創研経営研究会
- ・『理念と経営』経営者の会

### 能力開発

- ・一般社団法人  
目標実現アンバサダー協会
- ・JCロムサポートサービス

### 国際貢献

- ・国際平和基金財団

## 会社概要

### 株式会社日本創造教育研究所

代表者 NISSOKENグループ代表  
田舞 徳太郎  
設立日 1987年3月9日  
資本金 9,000万円  
従業員数 153名(2021年9月現在)  
本社所在地 〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5  
TEL(06)6388-7741

### 関連会社

株式会社 コスモ教育出版 TEL(06)6310-6950  
株式会社 CODコンサルタント TEL(06)6388-0202  
株式会社 企業研修 TEL(0120)933-537  
Webinar Japan 株式会社 TEL(0120)549-521

## 目次

Growth College「ジョブナレ」「ジョブナビ」	2
経営サバイバルフォーラム	3
NISSOKEN 可能思考・メソッド	4
社長・幹部のためのビジネスSA 自己成長コース	5
目標実現アンバサダー大会	6
TTアワード経営発表大会	7
女性だけで学ぶ可能思考コミュニケーションセミナー	8
企業内マネジメントコーチング6か月プログラム	9
企業内マネジメントコーチング8か月プログラム	10
顧客エンゲージメントを高めるセールス×マーケ×コーチング6か月プログラム	11
THEマスターコミュニケーション6か月プログラム	12
変化の時代を楽しく生きる! 心理学セミナー(TA)	13
TAオンラインセミナー 心の絆を深める心理学	13
新しい時代の社長学	14
業績アップ6か月セミナー	16
業績アップ 上級コース	17
マネジメント養成6か月コース	18
実践マーケティング塾	19
実践ビジネススクール	20
実践ビジネススクール 上級コース	21
新ビジネスモデル実践セミナー	22
企業事例に学ぶ社長と幹部の実践学校	23
経営理念塾	24
経営方針と経営計画策定2日間セミナー	25
増益型経営計画書作成セミナー	26
事業承継塾6か月コース	27
田舞塾	28
経営財務と実践理念経営 ～実践管理会計と部門別採算制度～	29
経営理念と戦略ワンポイントセミナー	30
これからの中小企業に必要なマーケティング戦略セミナー	30
業績アップワンポイントセミナー	31
人材育成ワンポイントセミナー	31
社長と幹部のためのGRIT2日間セミナー	32
キャッシュフローワンポイントセミナー	32
販売営業スキルアップ基礎講座	33
変化する時代を先取りするシリコンバレーと最新AI動向1日セミナー	33
自己成長のための可能思考基礎講座	34
企業内マネジメントコーチングオンライン1日セミナー	35
社長と幹部が学ぶリーダーシップ・フォローシップ1日セミナー	35
TTコース受講生のための自社の社風考察セミナー	36
TTコース受講生のための自社の決算書診断セミナー	36
企業研修(講師派遣)	37
各種診断ツール	38
月刊『理念と経営』	39
コーチング型朝礼教材『13の徳目』	39
ありがとう経営推進活動ー「心に残る、ありがとう!」体験談ー	39
ありがとう経営推進活動ーありがとう卓越経営大賞ー	39
会場のご案内	40

可能思考

コミュニケーション

ビジネス

OJT支援

# Growth College 「ジョブナレ」「ジョブナビ」



Growth Collegeは、組織能力を向上させるためのツールです。ジョブナレで知識を習得し、ジョブナビで業務を見える化して、組織の生産性を高めましょう。

## Growth Collegeのメリット

- いつでも、どこでも、何度でも番組を視聴することができます
- 可能思考を平易にわかりやすく説明しています
- 一人ひとりのペースに合わせて学習することができます
- 管理者はメンバーの学習の進捗状況を把握することができます
- 自社で作成した動画を教材にすることができます
- 理念・方針の浸透が進みます

### 仕事に活かせる 知識や考え方が満載!!

OFF-JT機能

## ジョブナレ

わかりやすい番組が多数ラインナップ!!

NISSOKENのセミナーでお伝えしている内容を動画で提供します!!

- ビジネスマンとして必要な**基本的な考え**を学べます
- 全社員で**共通の言語、話題**として活用できます
- 新しい情報や仕事に対する考え方**をインプットできます
- 10分以内の動画なので**スキマ時間**で学べます
- 短時間でわかりやすい**ので毎日でも学べます
- 学ぶことで**仕事への意欲**がさらに高まります



「経営学は人物学」より 「数字に強くなる組織づくり」より  
サービス開始時に170本以上の教育番組が視聴できます。さらに毎月20本新着番組を追加していきます!

### 自社独自のマニュアルを 動画やドキュメントで共有する

OJT機能

## ジョブナビ

例えばこんなシーンで...



技術の伝承に

接客やマナー教育に

ジョブナビは、自社の業務を見える化できる仕組みです  
以下のような効果が得られます

- 業務の**効率化**を促進します
- 一人当たりの**生産性**を上げます
- 仕事の**習熟度**をあげます
- 正確性と迅速性**を高めます
- 仕事の**有意義性**を高めます
- ヒューマンエラー**をなくします
- 自修自得**の精神を身につけます
- マニュアル整備で**標準化**
- 仕事の**できる人財**を育てます
- 自社の**強み**をつくります

## 2週間の無料トライアル受付中!!

Growth Collegeでは全ての機能をお試しいただける2週間の無料トライアルを実施中です。  
まずは気軽にお試しください。

※トライアルは一社につき3名様1回限定となっています。  
※同業の方のお申し込みはご遠慮ください。

# Webinar Japan 経営サバイバルフォーラム



偶数月 オンライン講演

年1回 (10月に開催) 価値ある講演だけでなく、質疑応答もできる双方向型のセミナーが魅力!  
**基調講演** テーマ「中小企業のDX」

2021年 10月6日 **満員御礼**

西山 圭太氏 東京大学 未来ビジョン研究センター 客員教授 「DXの思考法」(文藝春秋) 著者

年5回 (偶数月に開催) 今、この時代の経営に必要な話が聞けるのは、Webinar Japanだけ!  
**逆境を乗り越えた経営者による講演**

2022年 6月3日(金)

テーマ「行動こそ真実」  
重道 泰造氏 株式会社アイグランホールディングス 代表取締役会長

2022年 8月8日(月)

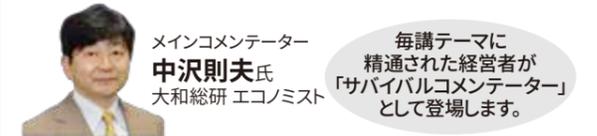
以降も経営のヒントになる講演予定です! 乞うご期待!

奇数月 サバイバル・ダイアログ

年6回 (奇数月に開催) 他の経営者と意見をぶつけ合い、問題解決の促進、自社の問題の解決の糸口を探る  
**対話型セミナーの  
サバイバル・ダイアログ**

サバイバル・ダイアログとは?

様々な情報やデータなどに基づき、毎回「問題提起」を行います。各テーマに精通したサバイバルコメンテーターと全員参加による問題解決型対話集会です。



第2期 実践経営者によるダイアログテーマ

2022年 5月13日(金) 中小企業の未来戦略大バトル  
7月 6日(水) 中小企業のエンゲージメントとは(予定)  
9月 5日(月) 中小企業の社長の補佐学(予定)

以降も興味深いテーマをご用意しています! 乞うご期待!

**特典1. 月刊『理念と経営』1年分プレゼント** ※毎月21日発行 月1冊×12回

多数の企業事例を掲載し、逆境の先に見えるものに着眼し、記事の中には感動的な内容も多く含まれ、人と企業に光を当てた経営誌としてご愛読いただいております。

月刊『理念と経営』



**特典2. NISSOKEN主催 ワンポイントセミナー1つプレゼント** 2日間×1回

企業経営の重要なポイントが学べるセミナーに1つ無料でご参加いただけます。次の4つからお好きなものをお選びください。

- ① 経営理念と戦略ワンポイントセミナー
- ② 社長と幹部のためのGRITセミナー
- ③ 業績アップワンポイントセミナー
- ④ 人材育成ワンポイントセミナー



**特典3. 継続特典**

第1期より継続参加の方は、過去の動画(12か月)を視聴いただけます。

**特典4. 見逃し視聴**

当日どうしても参加できなかった方や「もう一度見たい」という方のために、契約期間中は動画で視聴できます。

**特典5. 代理参加**

当日参加ができない方は、社員に限り代理参加可能です。

### 経営サバイバルフォーラムの仕組み

**目的** 時間を効果的に使って、経営の本質を学びたい、情報を集めたいという経営者・経営幹部の皆様を対象に、自社の課題達成、問題解決のためのオンラインサービスを提供します。

**開催日程** 毎月開催 ※詳しくはホームページをご確認ください

**期間** 開始日より1年間 ※何月からでも開始できます

5月1日 例)5月開始お申し込みの場合

翌年4月末日まで

期間は開始月の月初から12か月後の月末まで

どの月から始めても同じサービスが受けられます!

受講対象

中堅・中小企業の経営者あるいは経営幹部、フリーランス、成長意欲の高いビジネスパーソン

受講料(税込)

1名 79,200円/年  
『理念と経営』購読者価格 68,700円/年  
(特典1の『理念と経営』定期購読はお届けしません)

# 人と企業の成功づくり NISSOKEN 可能思考・メソッド

SA・SC・SGA  
特典対象



## SA自己成長コース 会場 1日目 10:00~18:30 / 2日目 9:00~18:00 / 3日目 9:00~18:00 期間 3日 オンライン 1日目 9:00~17:30 / 2日目 9:00~17:30 / 3日目 9:00~17:30

**セルフアウェアネス(自己認識・気づき)メソッド**  
2020年以降でリーダーの必要条件としてSA(セルフアウェアネス)が重要項目であると言われています。SA(セルフアウェアネス)とは「気づきの能力」であり「自己認識能力」です。自分の強みを活かして、自分らしいリーダーシップを発揮するために、メンタルブロックに気づき、本来の自分に気づいていきます。



- フェーズ1 自己認識・気づき
- フェーズ2 メンタルブロックに気づく (成長の阻害要因)
- フェーズ3 本来の自分に気づく

## SC自己実現コース 会場 1日目 10:00~19:00 / 2日目 9:00~19:00 / 3日目 9:00~18:00 期間 3日 オンライン 1日目 9:00~18:30 / 2日目 9:00~18:30 / 3日目 9:00~18:00

### クリアリングメソッド

SC自己実現コースでは、「可能思考クリアリングメソッド」を用いて、SA自己成長コースで気づいたマイナスの「固定観念」をクリアリングし、「本来の自分」を取り戻し、自分自身の心の支えとなる言葉をつかみ取っていきます。あなたの人生の新たな出発点となる3日間のセミナーです。



### 特徴

- 妨げられた要因を理解し、**クリアリング**を行い、本来の自分を取り戻す
- 自分が **決めたことをやり抜く決意**が固まる
- ビジョン実現に向けての道のりが明確になり**モチベーションが高まる**
- 困難や障害に**チャレンジ**できる
- 率先垂範**の姿勢が身につく

## SGA目標実現コース 会場 毎講 1日目 10:00~18:00 / 2日目 9:00~18:00 期間 60日 オンライン (セミナー2日間×3回)

### リハーサルメソッド

アフターコロナは元に戻らないと言いますが、今後ますます様々な変化が起こる社会になってまいります。この環境で成果を創り出すためには、起こる出来事を肯定的に捉え前向きに自ら行動を起こしていく可能思考能力が必要不可欠です。このSGA目標実現コースは、自ら目標を設定し、達成に向けて行動するプロセスを通して、可能思考能力を実力として高める実践型セミナーです。

### 特徴

- 目標実現による**業績向上** (限られた時間で生産性を上げる)
- 社長の補佐と部下育成・後輩育成**ができる人材育成
- アウトプット型による、**考える力の醸成と主体的な取り組み**
- 経営者・幹部の**アドバイザーが丁寧にサポート**

目標達成に向け、教材などの様々なツールでサポートいたします



### 受講料(税込)

		法人会員	一般
SA 自己成長コース	1名	73,150円	78,100円
	再受講	31,350円	
SC 自己実現コース	1名	110,000円	120,450円
	再受講	55,000円	
SGA 目標実現コース	1名	73,150円	88,550円
	再受講	52,800円	68,200円

※各受講特典枠が使用できます。

### 開催日程

開催日程は、ホームページをご覧ください。

### 【フレックスコース引落額】

- お預かり金から、次の受講料を引き落とします。
- SA自己成長コース : 55,000円(再受講 31,350円)
- SC自己実現コース : 88,000円(再受講 55,000円)
- SGA目標実現コース : 72,600円(再受講 52,800円)

### 【SA自己成長コース再受講について】

- 1997年4月以前にSAを受講された方は、無料。
- SA特典枠1名分で2名の再受講が可能です(2名同時申込に限る)。

### 受講対象

- 満18歳以上(会場受講の場合は、満18歳以上65歳まで)
- 心身共に健康な方
- 申込書、健康に関する質問票等、受講に関する提出書類の手続きを完了した方

# 社長・幹部のための ビジネスSA自己成長コース

SA  
特典対象



### 内容

可能思考能力が今ほど求められる時はありません。狭い視野では危機を脱出することはできず、視点が低いと可能性を見出すことさえできません。可能思考能力の稀薄さは、企業経営の成功の発揮を妨げます。熱意の歪み、考え方のいびつさ、問題を避けるなど多くの弊害を生みだします。社長・幹部のためのビジネスSAは問題解決の大きなチャンスです。志を高め、経営能力を高め視野を広げ視点を高めましょう。



**講師** 田舞 徳太郎 NISSOKENグループ 代表  
杵淵 隆 NISSOKEN パートナー講師

## 経営者・経営幹部 としての気づき

- 自己の強みと弱みの正しい認知
- 自分の思考特性に気づく
- 自分の理想像を明確にもつ
- 向上心を高め、やり抜く力をもつ



## 会社・経営の気づき

- 企業の進化を妨げているのは何か?
- 自社に課せられた社会的価値とは?  
(創造する社会的価値が高いほど、  
企業ブランドが高まり営業利益も拡大する)

### 目的

- 経営環境の悪化が予測される中で、企業は全員経営をしていく必要があります。このセミナーは全員経営を行っていくうえで、「働く一人ひとりが本来の自分に気づく」「自分の能力の発揮を妨げているメンタルブロックに気づく」ことが自己成長の機会になります。
- 可能思考・メソッドが自分自身の成長にとっていかに有効かを理解し、リハーサルを繰り返していくことで、良い心の習慣、思考の習慣、感情の習慣、行動の習慣をつけることができます。そうすることで、より本来の自己を職場や人間関係で発揮していくことができるイメージを持つことができます。

### 効果

- 本来の自己を妨げている固定観念に気づくことで、自己成長できる
- 本来の自己の素晴らしさに気づくことで、目的や目標がクリアになる
- コミュニケーションゲームにより、企業成功につながる具体的方法を学べる



### 開催日程

開催時間 1日目 13:00~21:00 / 2日目 9:00~20:30 / 3日目 8:30~19:30

オンライン	6月20日(月) ~ 22日(水)	8月 3日(水) ~ 5日(金)	10月21日(金) ~ 23日(日)
-------	-------------------	------------------	--------------------

### 受講対象

経営者・経営幹部・後継者

### 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	73,150円	78,100円
再受講	55,000円	

※ SA受講特典枠が使用できます。

### 【フレックスコース引落額】

- お預かり金から55,000円(再受講同額)を引き落とします。

# 第3回 目標実現アンバサダー大会



## 内容

SGA目標実現コース期間中の学びの効果性を高めて、セミナー修了後も継続的に学び続けていかなければ目標実現していくことはできません。NISSOKENでは学びのフォロー体制、サポート体制の充実を目的に「目標実現アンバサダー制度」を設けています。



目標実現アンバサダーとは  
NISSOKENでは、「目標実現アンバサダー」を以下の通り定義しています。

1. 目標実現コースで掲げた目標を達成するために、可能思考能力（肯定的・前向き・積極的・建設的・協動的・プラス思考・やり抜く力）を高め、周りの人の「模範」となる人。
2. 周りにプラスの影響を与えて、お客様の喜びをつくり出し、会社の目標を実現させ、社会に貢献している人。

## 1 目標実現アンバサダー 一次審査

**SGA目標実現コースから12名の代表者が選出!**  
SGA目標実現コースでは、60日間の取り組みの成果発表を行います。そして、最も成果を上げられた方から代表者が決定します。  
対象期間のSGA代表者をアドバイザーリーダーによる審査を行い、二次審査に進む12名が選出されます。



## 2 目標実現アンバサダー 二次審査

**グランプリ大会出場者6名が選出!**  
一次審査を通過した12名をSGA講師で審査し、グランプリ大会出場者6名が選出されます。



## 3 目標実現アンバサダー グランプリ大会

### 目標実現アンバサダーグランプリが決定!

グランプリ大会は二次審査を通過した6名の発表を審査員とオブザーバー全員で投票し、グランプリを決定します。

※審査員は、社団法人目標実現アンバサダー理事の皆様

※どなたでも参加できます!

#### 【代表理事】



片方 善治氏  
システム研究センター  
理事長

#### 【理事】



真鍋 明氏  
株式会社マルブン  
代表取締役



高橋 勇氏  
株式会社武蔵境自動車教習所  
代表取締役会長



京極 盛氏  
水谷工業株式会社  
代表取締役



今別府 英樹氏  
今別府産業株式会社  
代表取締役会長



景山 良康氏  
株式会社ボクデン  
代表取締役



武澤 清則氏  
株式会社ジャロック  
代表取締役



橋本 明元氏  
株式会社王宮  
道頓堀ホテル  
専務取締役



平松 季哲氏  
株式会社たご満  
会長

## 開催日程

開催時間 13:00~18:00

オンライン

7月28日(木)

開催会場が追加になりました。  
メイン会場:大阪研修センター  
サテライト会場:東京研修センター  
オンライン

## 受講料(税込)

無料

# 第4回 TTアワード経営発表大会



## 目的

1. TTコースでの学びをどのように社内に浸透させているのか、学び続けている模範となる4部門のアワード企業のプレゼンテーションから学んでいきます。
2. TT後の学びや取り組みを発表することにより、同じTT生からアドバイスもいただき、お互いの励みとして、自社の経営方針の実現に活かしていただきます。
3. 同じTTコースの枠を超えた経営者同士の交流を通して、情報交換をします。

## 選考基準

1. TT修了後も日々経営革新を行い、人財育成を継続し、日々改善に取り組んでいる企業の経営者・経営幹部
2. 企業訪問において、所定の成功企業の基準を満たした企業
3. 審査員ならびに担当講師がアワードにふさわしいと選定した企業

## 各部門

### 👑 コア・コンピタンス部門

TTコースを修了し、必死に努力して、コア・コンピタンス経営の実践を行い、社員さんを幸せにして好業績をあげている方

### 👑 理念経営部門

TTコースを修了し、志を磨いて経営理念を明文化し、社員さんにも理念を浸透させ、理念経営の実践を通して、社風や企業文化を健全化している方

### 👑 人財育成部門

TTコースを修了し、幹部さんや社員さんの人財育成に特に熱心に力をいれており、社員さんの愛社精神(エンゲージメント)が高く、人が育つ会社を創られている方

### 👑 顧客満足部門

TTコースを修了し、全社員さんを巻き込みながら、お客様の満足を徹底して追求し、努力し続けた結果顧客満足度が高く、ファンが多い会社を創られている方



## 審査委員長



金子 和斗志氏  
アイ・ケイ・ケイ  
ホールディングス株式会社  
代表取締役会長兼社長CEO  
(16TT)

## 審査委員



コア・コンピタンス部門  
今別府 英樹氏  
今別府産業株式会社  
代表取締役会長 (7TT)



理念経営部門  
稲葉 伸一郎氏  
株式会社熊本駅構内タクシー  
代表取締役 (3TT)



人財育成部門  
高橋 勇氏  
株式会社武蔵境自動車教習所  
代表取締役会長 (8TT)



顧客満足部門  
山之上 道廣氏  
株式会社ミヤザキ  
代表取締役 (10TT)

## 開催日程

開催時間 12:30~18:00

オンライン

10月11日(火)

開催会場が追加になりました。  
メイン会場:大阪研修センター  
サテライト会場:東京研修センター・福岡研修センター・名古屋研修センター・札幌研修センター  
オンライン

## 参加費

無料

# 女性だけで学ぶ 可能思考コミュニケーションセミナー



## 内容

私たちは仕事を通してたくさんのものを得ています。仕事とは生活の糧であり、自分を成長させる場です。成功もあれば、失敗や苦難もあるでしょう。それらを乗り越えるからこそ、喜びが生まれ、やりがいを感じ、成長することができるのです。NISSOKENの創業から勤務してきた体験を通して、重要なことをお伝えしていきます。



講師 澤田 裕美子 NISSOKEN セミナー講師

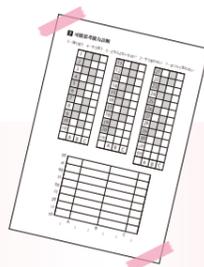
## 特徴

### セミナーの目的

- ・可能思考を学び、自分を見つめ直します
- ・職場での女性活躍の促進を目指します
- ・お互いの立場を理解し、より良い人間関係が築けます
- ・効果的なコミュニケーションのノウハウを学びます
- ・どんな時も前向きに自分らしく働くヒントが得られます

### カリキュラム

- 1 可能思考能力 7つの要素
- 2 働き方3つのタイプ
- 3 可能思考能力診断
- 4 良好な人間関係を築くコミュニケーション
- 5 人と企業の成功づくり
- 6 今後の取り組みについて
- 7 自分の強み



『可能思考能力診断』

### すべての女性が輝く社会へ

女性活躍の場の拡大のため、政府が主導し本格的な改革や働きかけが行われています。その結果、この5年間で増加した就業者の約8割を女性が占め、子育て世代の女性の就業率は74.3%まで上昇しました。また女性の活躍は、生産性の向上や経済成長につながり、さらに多様性や付加価値を生み出す原動力となっています。

### 女性の活躍が求められている!!

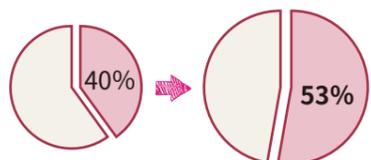
### 過去5年間の推移

過去5年で就業者数は  
195万人増加  
その内女性は約8割を占める



総務省統計局 労働力調査

第一子出産前後の  
女性の就業継続率



国立社会保障・人口問題研究所  
「第15回出生動向基本調査(夫婦調査)」

上場企業の女性役員数



東京商工リサーチ調べ

## 開催日程

開催時間 10:00~17:00

・大阪研修センター ・オンライン	9月 8日(木)
---------------------	----------

## 受講料(税込)

1名	法人会員	一般
	27,500円	31,350円

## 受講対象

女性スタッフ

# 企業内マネジメントコーチング 6か月プログラム



TT特典  
振替対象

## 内容

チーム・組織をつくるうえで、ひとりの能力は、微々たるものです。『〇〇力』を駆使することによって、100人の1歩が1人の100歩を上回る組織となるのです。マネジメントコーチングとは、「部下の職務遂行能力と意欲を引き出し、自発的な人材を育成する能力」です。お互いが信頼できる関係をつくり、生産性を高めましょう。

## 効果

1. 実践型セミナーによりマネジメントコーチング(場づくり力)のスキルを体得できます。
2. 更なる人材育成のメソッドを体得し、対人影響能力を飛躍的に高めることができます。
3. 従業員エンゲージメントを高めることができます。

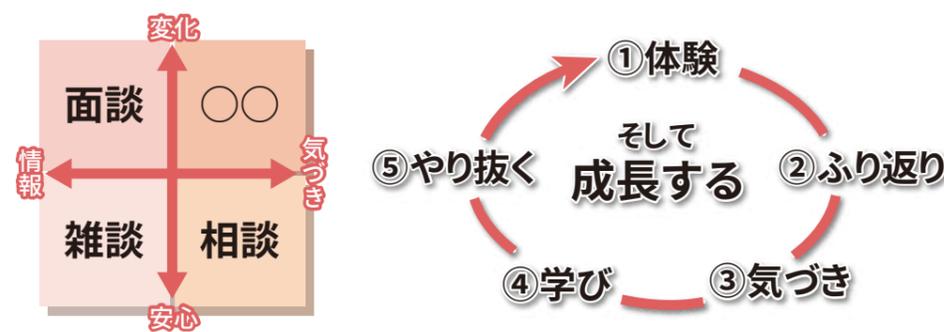
### カリキュラム内容

- 第1講 企業内マネジメントコーチングの理解
- 第2講 チーム学習の重要な5つのスキル
- 第3講 マネジメントにおける4つカルテットスキル

- 第4講 寛容な人材になるための1on1面談のポイント
- 第5講 ファシリテーションとチームコーチング(本音を語り合える会議づくり)
- 第6講 従業員エンゲージメントを高める極意

### 雑談、相談、面談、対話する場づくりとは?

社内に健全な人間関係を築ける人材が必要です。今、経営者・経営幹部・現場の社員さんに求められる能力は、コミュニティシップ! すなわち、企業内マネジメントコーチ(指導者)の存在です。



## 開催日程

開催時間 1日目13:00~20:00 / 2日目9:00~18:00 ※実習の状況により、終了時間が30分程度前後することがあります。

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
大阪研修センター	6月20日(月) 21日(火)	7月22日(金) 23日(土)	8月31日(水) 9月1日(木)	9月22日(木) 23日(金)	10月25日(火) 26日(水)	11月17日(木) 18日(金)

※本セミナーは体験学習中心のため、欠席・遅刻された場合でも動画をお送りすることはできません。

## 受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	256,300円	282,700円
複数参加	234,300円/名	

## 定員

30名限定

# 第6期 企業内マネジメントコーチング 8か月プログラム

TT特典  
振替対象



## 内容

コーチングとは、「その人の能力の発揮を妨げている諸要因を取り除き、その人の能力を顕在化させる能力」です。  
更にマネジメントコーチングとは、「部下の職務遂行能力と意欲を引き出し、自発的な人材を育成する能力」です。  
部下・後輩・社員さんの持つ潜在能力を顕在化させ、やる気を引き出し、企業文化や社風を見直し、生産性を向上させるための人材開発・組織開発を行いましょう。



## カリキュラム内容

- |                             |                                |
|-----------------------------|--------------------------------|
| 第1講 企業内マネジメントコーチングの理解       | 第5講 成果を創り出す人材になるための1on1面談のポイント |
| 第2講 学習する組織を創り出すチーム学習のポイント   | 第6講 従業員エンゲージメントを高める極意          |
| 第3講 “〇〇〇”が創り出している企業文化と社風とは？ | 第7講 経営会議への応用と実践(本音を語り合える会議づくり) |
| 第4講 マネジメントにおける4つのカルテットスキル   | 第8講 企業内マネジメントコーチは真の指導者である      |

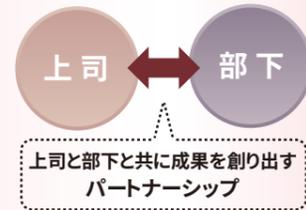
## 効果

1. 実践型セミナーによりマネジメントコーチング(場づくり力)のスキルを体得できます。
2. 更なる人材育成のメソッドを体得し、対人影響能力を飛躍的に高めることができます。
3. 従業員エンゲージメントを高めることができます。

## マネジメントコーチングが実践できると…

- 積極的に聴く**  
部下は安心して話ができます。言葉にすることで部下の頭の中が整理されます。
- 良い質問をする**  
部下は正しい答えを見つけようとして、正しい答えを考える習慣が身につきます。
- 承認する**  
上司やお客様からもっと承認してもらおうと、部下のやる気がいっそう高まります。

- こんな人材が育ちます
- 自分で考える
  - 前向きに物事をとらえる
  - 自分でやる気を高める
  - 積極的に行動する



## 開催日程

開催時間 1日目・2日目 13:00~18:30 ※実習の状況により、終了時間が30分程度前後することがあります。

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講	第7講	第8講
オンライン	9月26日(月) 27日(火)	10月27日(木) 28日(金)	11月24日(木) 25日(金)	12月21日(水) 22日(木)	1月26日(木) 27日(金)	2月21日(火) 22日(水)	3月23日(木) 24日(金)	4月18日(火) 19日(水)

※本セミナーは体験学習中心のため、欠席・遅刻された場合でも動画をお送りすることはできません。

## 受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補

## 定員

100名限定

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	220,000円	246,400円
複数参加	198,000円/名	

# 第2期 顧客エンゲージメントを高める セールス×マーケ・コーチング6か月プログラム



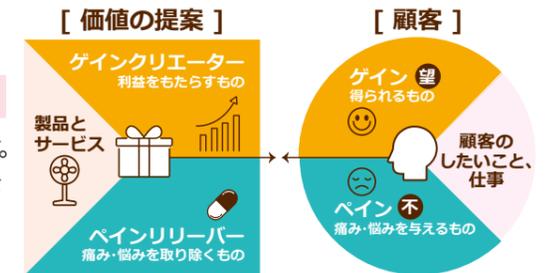
## 内容

我々の競争相手は、競合他社ではない!! “真”の競争相手は、目まぐるしく変化する「顧客の〇〇」そのものだ!!

スマートフォンやSNSの普及とテクノロジーの進化によって、企業と顧客は、いつでもどこでもつながることが可能になりました。このデジタルの時代だからこそ、「顧客との関係性をより強固にしたい」とあなたは考えているはず。しかし、商品情報の入手方法や購買動機などの消費行動も大きく変わり、商品に対して不満をもっても、なかなか声にださないという顧客の行動は今も昔も変わらず、「顧客の本音をさぐり、理解する」ことは難しいままです。21世紀は、情報やモノがあふれ、社会的に多くの問題を抱える難しい時代でもあり、企業が消費者の感情(ニーズ)と正しく向き合うことが必要不可欠です。だからこそ、顧客とのエンゲージメントを高めて、あなたの思いや理想、理念、ビジョン、使命を共有し、未来を「共創する」顧客との関係性づくりが急務なのです。



## バリュー・プロポジションキャンパス



## 効果

1. セールス(販売、店売、接客、営業)にコーチングを活用して業績を向上させます。
2. 顧客の立場でモノゴトを考える(見る・聴く・感じる)マーケティング思考力を身につけます。
3. お客様の愛着心を高めて、関係性を築き、差別化と独自性を表現します。
4. 顧客に寄り添い、一緒に幸せになるような目標設定の仕方を学びます。
5. 共感する(してもら)力を磨き、情報を入手する五感を磨き続け、徹底的にリサーチ力を高めます。

## 【お客様に提供するもの】

- 自社の使命やビジョン
- 感動的な体験(ストーリー)
- 自分

## 【お客様から得られるもの】

- 共感
- 愛着
- 信頼

顧客エンゲージメントが高まると…

- ・リピート客(購入)が増える
- ・良い口コミが発信される
- ・紹介してもらえる
- ・情報をフィードバックしてもらえる

その結果  
業績が上がる  
顧客数が増える  
持続的に成長する

## 開催日程

開催時間 13:00~18:00 ※実習の状況により、終了時間が30分程度前後することがあります。

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
オンライン	5月18日(水)	5月30日(月)	6月10日(金)	6月23日(木)	7月6日(水)	7月19日(火)
	第7講	第8講	第9講	第10講	第11講	第12講
	8月3日(水)	8月16日(火)	8月30日(火)	9月14日(水)	9月28日(水)	10月12日(水)

※本セミナーは体験学習中心のため、欠席・遅刻された場合でも動画をお送りすることはできません。

## 受講対象

経営者、経営幹部、一般社員

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	220,000円	242,000円
複数参加	198,000円/名	

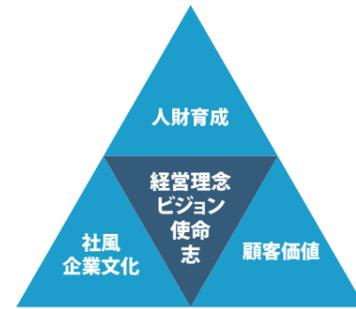
## 第5期 THEマスターコミュニケーション 6か月プログラム



### 内容

#### 尊敬され、慕われ、信頼される経営者・経営幹部を目指す!!

本セミナーは、大脳生理学、様々な心理学や人物学、TA(交流分析)やコミュニケーション理論などを活用して、対話集会(サバイバル・ダイアログ/チームコーチング)の技術を身に付け、コミュニケーションのマスター(熟達)を目指します。また、セルフ・アイデンティティとコーポレート・アイデンティティの確立をし、従業員エンゲージメントを高め、職場のWell-being(ウェルビーイング)を高め合う職場づくりを実現していきます。



#### ▶マスター (Master) とは

- 時・場所・状況に応じてコミュニケーションを取れる人
- 仁義礼智信の五徳を追求する人
- 人から尊敬され、信頼され、慕われ、好かれる人
- 感謝して感謝される人
- 対話の名人(松下幸之助翁)



**講師** 田舞富太郎 NISSOKEN 取締役  
コスモ教育出版 取締役



### 特徴

1. 対話集会を通してコミュニケーションのマスターを目指す
2. 人生五観の確立を不動のものにする
3. 社員エンゲージメント・ウェルビーイングを高める
4. 「私の人生ノート」を完成させる
5. 志を育み、組織へ行動変革をもたらすリーダーシップの強化

### 効果

1. 経営者・経営幹部自身の志を高め、あり方を育みます
2. 指導者として科学的な自己分析をし、成長型マインドセットの組織へ変革します
3. 組織のモチベーションを高める仕組みを構築し、社員エンゲージメントの向上により、離職率が低下します
4. 対話集会を通して、健全な価値観とそれに基づいた活気のある社風をつくります
5. リーダーシップとコミュニケーション能力が飛躍的に向上します
6. セルフ・アイデンティティとコーポレート・アイデンティティが確立できます

### 開催日程

開催時間 1日目・2日目13:00~18:30 ※実習の状況により、終了時間が30分程度前後することがあります。

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
オンライン	6月 2日(木) 3日(金)	7月 4日(月) 5日(火)	8月 4日(木) 5日(金)	9月 5日(月) 6日(火)	10月 3日(月) 4日(火)	11月 7日(月) 8日(火)

※本セミナーは体験学習中心のため、欠席・遅刻された場合でも動画をお送りすることはできません。

### 受講対象

経営者・経営幹部

### 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	242,000円	264,000円
複数参加	220,000円/名	

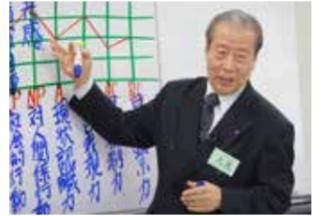
## 変化の時代を楽しく生きる! 心理学セミナー(TA)



### 内容

人はもっと貢献したいと願いながら、自分でも理由のわからない見方や考え方、行動をしてしまう「心の矛盾」を抱えて生きています。

このセミナーでは、人が本来持っている能力を「阻害する要因」について解明していきます。交流分析(TA)という心理学に基づいた5つの分析を行い、「心の矛盾」の理由や解決課題を明確にする画期的なセミナーです。「生き方の模索」「社員・幹部の育成」に活用できる内容です。人間的な魅力を高め、さらなる職場の活性化のために、ぜひご受講ください。



**講師** 大友 光夫 NISSOKEN セミナー講師

### 開催日程

開催時間 1日目 10:00~19:00 / 2日目 9:00~18:00

オンライン	5月23日(月)・24日(火)
	7月 7日(木)・8日(金)
	10月13日(木)・14日(金)

### 受講対象

18歳以上(ただし高校生は不可)  
※夫婦、親子、職場の皆さんと一緒に受講されますと、相互理解が深まります。

### 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	31,350円	31,350円
複数参加	26,400円/名	

※複数参加は同じ勤務先、同じSGA修了者またはご家族での参加でかつ、同時申し込みに限ります。

親子、夫婦、職場、お客様とのより良い人間関係づくりのために!

オンライン 期間 3か月

## TAオンラインセミナー 心の絆を深める心理学 ~2時間×6回シリーズ~



### 内容

#### 「6つの心のバランスが人生のカギを握る」

コロナ禍で急にテレワークを余儀なくされ、社内のコミュニケーション不足、人間関係の希薄化、不安やストレスを抱える人の増加などが社会問題となっています。このセミナーはオンラインでコミュニケーションを取り、自己理解、他者理解を深め効果的な職場をつくり出すためのオンラインセミナーです。

### 効果

1. 指導力・リーダーシップが向上し、職場が楽しくなります
2. 本来持っている自分の良さを確認し、能力を発揮できます
3. お客様や職場の仲間と、良い人間関係を築けます
4. 生きがい、働きがいを発見し、生産性が高まります

**講師** 大友 光夫 NISSOKEN セミナー講師

### 開催日程

開催時間 15:00~17:00(2時間×6回シリーズ)

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
オンライン	5月20日(金)	6月3日(金)	6月17日(金)	7月1日(金)	7月15日(金)	7月29日(金)

### 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	26,400円	33,000円

# 第5期 新しい時代の社長学



## 内容

新しい時代の社長学は『イノベーションを通して成功企業をつくる』ためのプログラムです。有識者や実務経営者による講義や質疑応答、壁を打ち破る会議の実践を通して、経営資源の最大化と企業価値の統合を図ります。企業は必ずビジョンどおり、社長の力量どおりになります。だからこそ、激変の時代は、常日頃学び続けている企業にとって大きなチャンスなのです。永続する条件を備えてこそ企業は成功を遂げます。

## 目的

1. 全員経営・スピード経営・トータル経営の実現
2. 中期戦略と短期戦略とのインタラクティブ(相互作用)を生むトータル経営戦略の策定と実践
3. 社員様とお客様の幸せを実現するための高経常利益率を目指し、イノベーションを図る

## 特徴

1. 全11回のアクティベーターによる訪問戦略策定会議を実施
2. 6つの経営診断ツールを実施
3. 経営の原理原則に基づくトータル経営戦略書の完成



NISSOKENのアクティベーターが貴社に訪問してサポート!

「壁を打ち破る会議」で  
幹部の戦略思考を一気に引き上げる!

「アクティベーター」とは

専任のスタッフが『アクティベーター』として、各社を担当します。戦略策定会議の進行・促進をする役割を担います。「全員経営の仕組み」づくりを促進する役割を担います。



- |                          |                           |
|--------------------------|---------------------------|
| 1.トータル経営戦略書作成のサポート       | 4.企業事例の提供                 |
| 2.朝礼指導・方針や計画書理解のためのOJT支援 | 5.セミナー資料を活用した、戦略思考の養成サポート |
| 3.戦略策定会議の進行、促進           | 6.プロジェクトチームの作り方、運用のレクチャー  |

どの企業にも、自社の成功を阻む

4つの壁が存在する

- 第一の壁 無自覚の壁
- 第二の壁 無関心の壁
- 第三の壁 無知の壁
- 第四の壁 無責任の壁

これらの壁を打ち破った会社が、永続的な成功をつかんでいる!!



カリキュラム ※下記は第4期のカリキュラムです。第5期では変更になることがあります。

第1講	<b>理念・ビジョン・使命と短期戦略と中期戦略のつながり</b> ● 何故、今新しい時代の社長学か・一年間のゴール ● アクティベーターの企業派遣とTCIAの必要性	● 理念・ビジョン・事業目的・使命の明確化と大戦略 ● 戦略策定には壁を打ち破る会議力が不可欠	
第2講	<b>中戦略の策定と戦略ストーリー</b> ● 大戦略から中戦略のコンテキスト ● 中戦略のアクションプラン	● 戦略ストーリーの明確化 ● 積み上げ思考と逆算思考	特別講演
第3講	<b>マーケティング方針と戦略と具体的実践</b> ● 時代の変遷による「マーケティング」のあり方を概観する ● 「統合型マーケティング」の体系について	● 「マーケティング・ミックスの最適化」を考える ● マーケティング予算とマーケティング組織について	特別講演
第4講	<b>販売方針と営業戦略と具体的実践</b> ● マーケティングと販売・営業の違い ● 販売・営業でLTV(顧客生涯価値)を高める	● カスタマージャーニーを包括的に捉えて差別化する ● パーソナライズCX戦略を急げ	特別講演
第5講	<b>顧客満足づくり</b> ● CIAによる現状分析 ● VOC戦略	● 顧客の継続的な取引とリピート率強化戦略と具体的計画 ● CSからCTへ、顧客エンゲージメントと社員エンゲージメントの関係	特別講演
第6講	<b>競争優位戦略(コア・コンピタンス)と再構築</b> ● 新しい時代の競争力とニーズ対応力の源泉 ● コア・コンピタンス感覚なくして競争優位はつけない	● 価格決定権を持つにはコア・コンピタンスで価値をつくれ ● 市場縮小にこそ商機はある。異質化戦略でイノベーションを急げ	特別講演
第7講	<b>商品・技術・サービスの革新計画と新規事業</b> ● 戦っている武器は何かを分析・陳腐化は必ずおきる ● 経営革新と新規の事業(商品・技術・サービス)戦略	● 三つの革新(改善策・組み合わせ策・創造策) ● 新しい時代のプロダクトイノベーション	特別講演
第8講	<b>三か年中期財務計画</b> ● 理念・ビジョンに応じた貸借対照表の作成とC/F計画 ● 人時生産性の向上と目標賃金の向上計画と方針	● 戦略的な三か年のP/L・B/S・C/F計画と実践	
第9講	<b>人材育成とキャリア・アップ</b> ● 企業の永続の決め手となる人づくり戦略 ● 働く人の成長のための10年ビジョンと年度計画・目標の自主設定	● 真のキャリア・アップを実現するエンゲージメント ● モチベーション向上のための脳科学的アプローチ法	
第10講	<b>社風改善と企業文化づくり</b> ● 「社風診断」による現状分析 ● 経営戦略を実現するための社風・企業文化づくり	● 「社風」と「企業文化」の違い ● 「企業文化」は社長の念いと行動がつくる	
第11講	<b>エンゲージメントと社内のコミュニケーション</b> ● EIAによる現状分析 ● 健全なパーソナリティの確立とコミュニケーション	● 社員満足(ES)からエンゲージメントの時代へ ● イノベーションには社員エンゲージメントが不可欠	
第12講	<b>具体的経営方針と戦略案、具体的実践計画の完成</b> ● 1年間の業績結果と来期の損益構造改善 ● 明確な成長戦略と具体的計画と実践	● コア・コンピタンスの強化の具体策の検証 ● 自社の経営戦略の発表とアドバイス	

## 開催日程

開催時間 1日目 12:00~19:30 / 2日目 9:00~18:00 / 3日目 9:00~18:00 ※第1講のみ

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
・研修会場 第1講~第6講 東京研修センター 第7講~第12講 大阪研修センター	8月24日(水) ~26日(金)	9月21日(水) 22日(木)	10月17日(月) 18日(火)	11月17日(木) 18日(金)	12月14日(水) 15日(木)	23 1月19日(木) 20日(金)
・オンライン	2月20日(月) 21日(火)	3月23日(木) 24日(金)	4月20日(木) 21日(金)	5月18日(木) 19日(金)	6月22日(木) 23日(金)	7月20日(木) 21日(金)

## 受講対象

経営者・経営幹部・後継者

## 定員

50社限定

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1人目	1,980,000円	2,200,000円
2人目以上	1,100,000円/名	1,210,000円/名
3人目~選択受講	1講座 99,000円/名	1講座 110,000円/名
1社2名以上のお申し込みの企業様に限り、3人目以降から各講座ごとの選択受講が可能です。各講の内容に携わる専門職の社員様と一緒にご参加ください。		

# 業績アップ6か月セミナー

TT特典  
振替対象



## 内容

### 損益構造を改革し、利益の上がる体質をつくらう!

このセミナーでは流行の経営手法や戦略を導入するのではなく、経営の基本に立ち返って、業績アップの手法を体得していただきます。理論を学ぶだけでなく、6か月の職場での実践を通して、利益の上がる企業体質へ構造変革をしていきます。

#### セミナーの8つのポイント

- 1.なぜ売上や利益が必要なのかを学ぶ
- 2.自社商品の分析と販売戦略を立案する
- 3.顧客から愛される企業へと変革する
- 4.「あなたから買いたい」と言われる営業スタイルを築く
- 5.新規開拓で顧客を増やす
- 6.業績アップの仕組みをつくる
- 7.少数精鋭の組織をつくる
- 8.数字が読め、結果をつくる人材を育てる

#### セミナーを受講すると

- ✓ 自社が何にコストを使うのかわかる
- ✓ 6か月でコストコントロールができる
- ✓ 顧客から選ばれ続ける仕組みができる
- ✓ コスト意識の高い人材育成ができる
- ✓ 顧客満足経営ができる



## 特徴

1. 職場で実践し、業績を上げます
  2. 目標設定をして、業績アップに取り組みます
  3. 異業種から学べます
  4. アドバイザーからの実践的なサポートがあります
- ※アドバイザーとは実際に会社を営んでいる現役の経営者です



## 開催日程

開催時間 第1講 1日目 13:00~19:30 / 2日目 9:00~19:30 / 3日目 9:00~18:00  
第2講以降 1日目 13:00~19:30 / 2日目 9:00~18:00

※当セミナーの中で、リーダー役をされる方は第2講以降 1日目 11:00~12:00で全体経営会議があります。  
※各講の間にご受講生同士で任意参加のミーティングを行う場合があります。

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
・東京研修センター ・オンライン	7月 6日(水) ~ 8日(金)	8月 4日(木) 5日(金)	9月 5日(月) 6日(火)	10月 3日(月) 4日(火)	11月 7日(月) 8日(火)	12月 7日(水) 8日(木)
・福岡研修センター ・広島会場(サテライト) ・オンライン	7月25日(月) ~27日(水)	8月29日(月) 30日(火)	9月27日(火) 28日(水)	10月27日(木) 28日(金)	11月24日(木) 25日(金)	12月21日(水) 22日(木)

## 受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補・管理職

## 持参物

- ◎3期分の決算書(または確定申告書)
- ◎桁数の多めの電卓
- ◎その他、各講にて指定された物

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	256,300円	282,700円
複数参加	234,300円/名	

# 業績アップ 上級コース



## 内容

「コア・コンピタンス経営」の実現のための戦略を打ち立てるのが業績アップ上級コースです。中小企業は経営資源も少なく、「コア・コンピタンス経営」には不向きだという意見もあります。しかし経営資源に制限のある中小企業こそ、コア・コンピタンスを明確にしなければならないのです。わかりやすい講義とアドバイザーの懇切丁寧なアドバイスは、必ずや貴社の「業績アップ」に貢献することでしょう。

講師 松原 誠 NISSOKEN カスタマーサクセス本部長

## カリキュラム

- 第1講 コア・コンピタンスの概念
- 第2講 コア・コンピタンスの育成
- 第3講 販売戦略の基本は商品にあり
- 第4講 戦略の整合性の確認
- 第5講 3か年予測損益計算書の作成
- 第6講 コア・コンピタンス経営の実践

### コア・コンピタンスとは

他社には提供できないような利益を顧客にもたすことができる、自社内部に秘められた独自のスキル・技術・ノウハウ

### コア・コンピタンス経営とは

他社が提供できないベネフィットを提供し、  
(顧客にもたらす便益)  
その代価としてプロフィットを得る経営  
(自社の利益)

### コア・コンピタンス3つの条件とは



### 業績アップ6か月セミナー

自社の内部環境に目を向ける

短期的視点

コストコントロール

利益を上げる、企業体質の土台づくり

### 業績アップ上級コース

自社を取りまく外部環境に目を向ける

長期的視点

コア・コンピタンスへの投資

経営資源を効果的に活用し、  
競争優位をつくり出す

### コア・コンピタンス経営の実現

### コア・コンピタンス経営が実現すると...

- 会社の方向性が明確になる
- 経営戦略が社員に浸透しやすくなる
- 経営的視点を持った人材の育成ができる
- 他社との差別化・異質化が実現できる
- 限りある経営資源をムダなく効果的に(人・モノ・カネ・情報)投資できる

**3年後、5年後に、  
他社が真似できない  
競争優位がつくり出せる!**

## 開催日程

開催時間 第1講 1日目 13:00~19:00 / 2日目 9:00~19:00 / 3日目 9:00~17:00  
第2講~第5講 1日目 13:00~19:00 / 2日目 8:30~17:00  
第6講 1日目 13:00~19:00 / 2日目 9:00~17:00

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
・大阪研修センター ・オンライン	7月19日(火) ~21日(木)	8月22日(月) 23日(火)	9月12日(月) 13日(火)	10月20日(木) 21日(金)	11月21日(月) 22日(火)	12月19日(月) 20日(火)

## 受講対象

「業績アップ6か月セミナー」を修了し、  
自社を長期的に展望していくお立場の方  
(経営者・経営幹部・幹部候補・後継経営者)

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	385,000円	440,000円
複数参加または継続参加	352,000円/名	

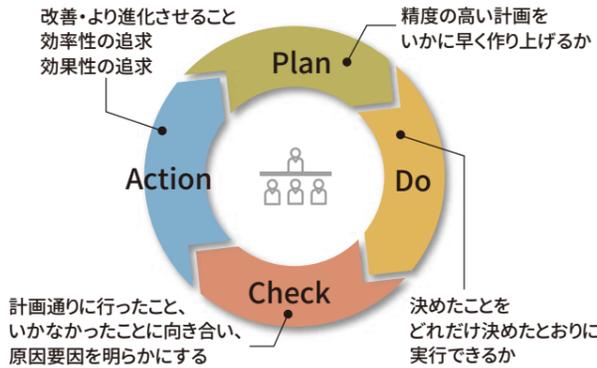
# マネジメント養成6か月コース

TT特典  
振替対象



## 内容

「マネジメント」と一言でいっても広義・狭義の様々な定義があります。本セミナーではマネジメント能力=組織PDCA、すなわち組織でPDCAサイクルを回す能力と定義づけし、トップマネジメントからローマネジメントに至るまで共通して求められる能力を身につけていただきます。自らが求められている経営数値を、いかに効果的・効率的に達成していくのかを追求する6か月間のプログラムです。



## 特徴

1. 経営数値を達成する実力を養います
2. 経営感覚の醸成します
3. 経営者・幹部に必要なマネジメント能力を身につけます

講師 児玉 貴則 NISSOKEN 取締役



## 開催日程

開催時間 1日目 13:00～19:00 / 2日目 9:00～18:00

※当セミナーの中で、リーダー役をされる方は第2講以降 1日目 11:00～12:00で模擬会議があります。

※各講の間にご受講生同士で任意参加のミーティングを行う場合があります。

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
・大阪研修センター	6月27日(月)	8月4日(木)	9月5日(月)	10月3日(月)	11月7日(月)	12月12日(月)
・オンライン	28日(火)	5日(金)	6日(火)	4日(火)	8日(火)	13日(火)

※第1講1日目(13:00～15:00)は、上司の方も参加できます! 【ご受講生と同じ人数まで可】  
どのような行動計画で取り組むのかなど、新しくなったセミナー内容をご紹介しますので、ぜひご参加ください。

## 受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補・管理職

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	256,300円	282,700円
複数参加	234,300円/名	

# 実践マーケティング塾



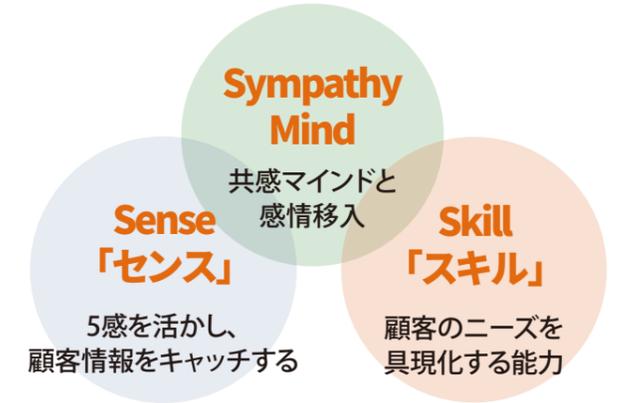
## 内容

当セミナーでは、従来のマーケティングだけではなく、創造的発想をもって市場を創造していく、「創発」マーケティングを学びます。本当に市場は収縮しているのか?消費者の欲求は減退しているのか?「固定観念」を打破し、いかに「顧客視点」に立ったマーケティングを実践するかが重要です。その「本質」を掴めば、必ず市場は拓けます。当セミナーでは、実際に「創発」ノートも活用しながら、マーケティングの発想を広げ、実践していきます。

## 特徴

1. マーケティングの「本質」を追求します。(理念マーケティング)
2. 実際の企業事例を豊富に扱い、「マーケティング」を学びます。
3. 自社の「マーケティング戦略」を立案し、計画に落とし込みます。
4. マーケティング計画を発表し、アドバイスをもらいます。

## <マーケティングの3S>



講師 古永 泰夫 NISSOKEN 経営コンサルティング部門主任研究員  
中小企業診断士

## マーケティングとは

マーケティングとは、「売れる仕組み」をつくること、さらには「売れ続ける仕組み」をつくること、つまりお客様が自ら買いたくなる状態をつくることを言います。そのためには徹底して顧客視点に立ち、お客様により満足してもらえるような商品を開発して、明確なターゲットに向けて効果的に情報発信していくことが大事です。実践マーケティング塾では、マーケティングの本質を学び、戦略を立て、具体的な計画書に落とし込んでいきます。

### マーケティング

- ・売れ続ける仕組み
- ・明日の糧(継続的成長)
- ・分析・創造
- ・戦略

### セリング

- ・売り込み
- ・今日の糧(現状の売上確保)
- ・アクション中心
- ・戦術

## 開催日程

開催時間 第1講・第6講 1日目 13:00～18:00 (18:00～19:00 経営談義) / 2日目 10:00～17:00  
第2講～第5講 10:00～17:00 (17:00～18:00 経営談義)

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
・大阪研修センター	6月27日(月)	7月28日(木)	8月29日(月)	9月28日(水)	10月28日(金)	11月28日(月)
・オンライン	28日(火)					29日(火)

## 受講対象

経営者・経営幹部・マーケティング担当者

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	264,000円	290,400円
複数参加	237,600円/名	

# 実践ビジネススクール

TT特典  
振替対象



## 内容

### ビジョンアプローチにより、経営戦略を立案

ビジョンアプローチとは「ビジョン(将来のなりたい状態)を決め、その状態になるために、いつまでに何をするか」を具体的に作る手法です。この手法を用いて、ビジョン実現までの戦略を立案します。



#### 1 「目的地」を決める

理念・ビジョン・事業ドメインを決める  
自社の「目的地」として理念・ビジョン・事業ドメインを決めます。「目的地」が明確になることで、自社の進むべき方向性が明確になります。

#### 2 「現在地」を知る

現状分析で自社の状態を知る  
財務分析と社風考察を行い、自社の財務面・社風面の強みと弱みを明確にします。現在の自社がどのような状態にあるのか、客観的な視点で把握できます。

#### 3 「道筋」を明確にする

経営戦略を立案する  
「現在地」から「目的地」までの「道筋」を明確にします。「現在地」と「目的地」にはギャップ(経営課題)があり、そのギャップを埋めるための中長期的な戦略を立案します。

「目的地」にたどり着くまでの戦略を計画書に落とし込むことで、  
中期経営計画書が策定できます

## 特徴

1. 決算書の読み方、数字の分析方法を学び、自社の決算書を用いて財務分析を行います。
2. 経営に必要な知識が体系的に学べ、意思決定の判断基準や考え方の参考になり、今後の経営に大いに役立ちます。
3. ビジョンアプローチによる中期経営計画書を策定します。会社の方向性が明確になり、業績向上へとつながります。

## 講師

古永 泰夫  
NISSOKEN 経営コンサルティング部門主任研究員  
中小企業診断士  
金井 哲郎  
NISSOKEN 大阪研修センター副所長代理  
中小企業診断士  
社会保険労務士

## 開催日程

開催時間 1日目 13:00~20:00 / 2日目 9:00~18:00(第1講・第5講の3日目も同様)

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
・東京研修センター ・オンライン	6月20日(月) ~22日(水)	7月21日(木) 22日(金)	8月18日(木) 19日(金)	9月15日(木) 16日(金)	10月24日(月) ~26日(水)

## 受講対象

経営者・経営幹部・後継経営者・幹部候補

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	303,600円	334,950円
複数参加	282,700円/名	

# 実践ビジネススクール上級コース



## 内容

初級で策定致しました「中期経営計画」の進捗具合はいかがでしたか?特に、この2年間は、新型コロナの影響で当初の戦略も相当変更を余儀なくされたことでしょう。また、喫緊の経営課題である「生産性」の向上や働き方改革への対応も相当の労力を要しておられることご推察申し上げます。そういう背景に鑑み、今回の上級コースでは、従来からの中期経営計画の「新化」「深化」「進化」に加え、如何に、生産性を上げるのか?ビジネスモデルの中に、どう「生産性」向上の仕組みを取り入れるのか?チャレンジしてみたいと考えております。

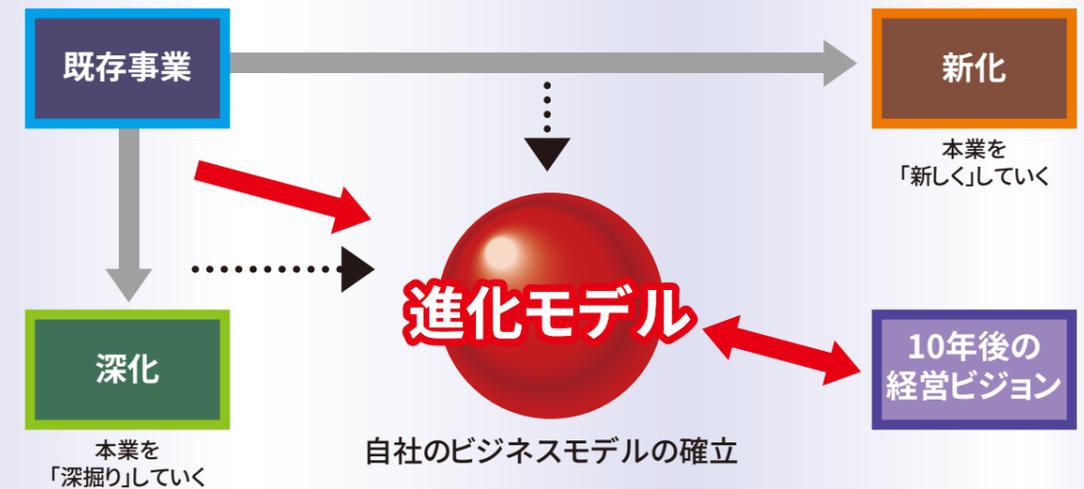
仕組みと人材で生産性向上を図って参りましょう。本質の追求と本気の実践。そして、「行動こそ真実」のスローガンで、アフターコロナを創造していきましょう!



## 講師

古永 泰夫 NISSOKEN 経営コンサルティング部門 主任研究員  
中小企業診断士

## ダブル「シンカ」で 自社のビジネスモデルを進化させよう!



## 開催日程

開催時間 1日目 13:00~21:00 / 2日目 9:00~17:00

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
・広島営業所 ・オンライン	8月 3日(水) 4日(木)	9月 5日(月) 6日(火)	10月 3日(月) 4日(火)	11月 7日(月) 8日(火)	12月 5日(月) 6日(火)

## 受講対象

実践ビジネススクールを修了された方

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	261,800円	293,150円

# 新ビジネスモデル実践セミナー



## 内容

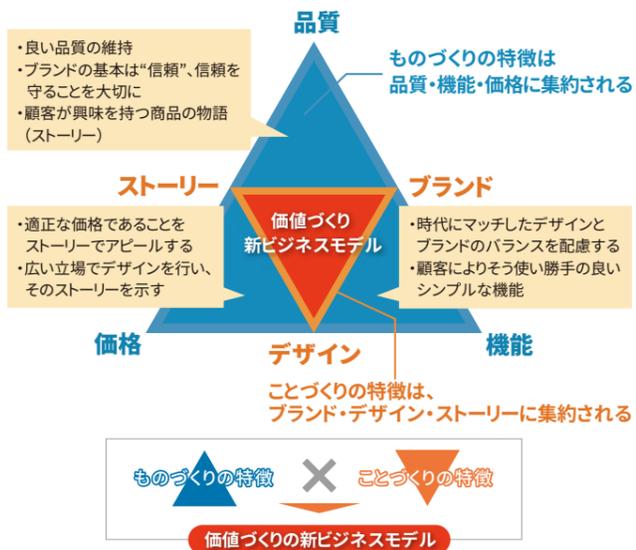
このセミナーは、単に良い発想をするだけでなく、アイデアを形にし、商品化し、実績を収めるまでの工程を学びます。そのために、各講異なる企業におけるアイデア開発や問題解決に向けた図表・チャートなどの作成法を学び、新ビジネス開発計画書を作成したり、他社の成功事例紹介やグループワークなどを行ったりしながら、自社の新ビジネスを発想し、成功に近づけていきます。

## 特徴

1. 発想法を学び、新ビジネスを発想していく
2. ゴールドトライアングルを作成し、片方講師からアドバイスがもらえる
3. 自社の強みを生かし、先々のビジネスモデルを構築する

## セミナーの目的

- 1 新ビジネスを生み出す『発想のコツ』をつかむ  
片方講師が開発した「成功を生み出す発想法“ZK法”」を講義や実習を通して習得します
- 2 新商品・新サービス・新ビジネスモデル等を立案する  
浮かんだアイデアをビジネスに落とし込むため、様々なツールを活用しながら具体化させていきます
- 3 自社独自のビジネスモデル計画書の作成と発表を行う  
自社の目的に合わせた計画書を作成し、実現に向け行動することができます



## カリキュラム

- |     |   |     |                      |
|-----|---|-----|----------------------|
| 第1講 | ～新型コロナの影響下、企業経営の対処策～<br>超リスクマネジメントの実践と新ビジネスモデルの構築 | 第4講 | ゴールドトライアングルの作成法      |
| 第2講 | サクセス・マトリックスによる新ビジネスモデルのつくり方                       | 第5講 | AI時代の中小企業の新ビジネスモデル   |
| 第3講 | ビジネスの成長分野のキャッチポイント                                | 第6講 | 新ビジネスモデル計画書の発表とアドバイス |

## 開催日程

開催時間 12:00～17:30(経営懇談会含む)

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
オンライン	5月25日(水)	6月24日(金)	7月29日(金)	8月19日(金)	9月16日(金)	10月28日(金)

自由参加の補講もあります (オンライン開催)  
6月8日(水) / 7月6日(水) / 8月8日(月) 18時～20時

- ✓本講の中では聞きづらかった事を質問できる
- ✓講義でもう少し詳しく聞きたいところが聞ける
- ✓宿題を進めるうえでの疑問点を質問できる

## 受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補

※セミナー効果を高めるため、社員様との参加をお勧めします。

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	275,000円	308,000円
複数参加	250,800円/名	

# 第2期 企業事例に学ぶ 社長と幹部の実践学校



## 内容

企業経営・マネジメントも大きく変化した今、社長と幹部が一体となり、変化にいち早く対応できた企業が業績を伸ばしています。NISSOKENでは、数々のセミナーを開催していますが、学び続け、立派な成功を収めている企業様は多々あります。そうした企業経営者に成功事例や取り組みを発表していただくセミナーです。

第1回	競争優位を創りだす！社長と幹部がコアコンピタンス経営でビジネスモデルのイノベーション 有限会社エム・カンパニー 代表取締役 松木 克浩 氏 運輸・運送・通信業(大阪府)	第7回	快適環境共創業として自社の存在価値を最大化させる 株式会社イビコン 代表取締役 清水 義弘 氏 製造業(岐阜県)
第2回	社長の進化と幹部の成長が現場力を磨き続ける！リフォーム施工実績14年連続県下No.1の組織の秘訣とは！ 株式会社中村工務店 代表取締役 中村 鉄男 氏 総合工事業(長崎県)	第8回	クモノスコーポレーションのオンリーワン経営を支える4人の軍師 クモノスコーポレーション株式会社 代表取締役社長 中庭 和秀 氏 建設関連業(大阪府)
第3回	幹部のマーケティング活動を促進 下請け体質脱却にチャレンジ！ 株式会社アクティス 代表取締役社長 河村 貴夫 氏 建設関連業(福岡県)	第9回	幹部が経営理念の語りべとなりCX(顧客体験)の差別化を実現 エースカーゴ株式会社 代表取締役 中嶋 辰也 氏 運輸・運送・通信業(滋賀県)
第4回	誠実・努力で常にベストを尽くす創業の精神 今別府産業株式会社 代表取締役会長 今別府 英樹 氏 職別工事業(鹿児島県)	第10回	ソーシャル・エンタープライズとしての戦いと人創り 株式会社朝日通商 代表取締役社長 後藤 耕司 氏 運輸・運送・通信業(香川県)
第5回	創業の精神を受け継ぐ理念経営 社会福祉法人千成会 理事長 前田 盛雄 氏 介護業(栃木県)	第11回	人が辞めていく会社から人を育てる会社へ 株式会社シンコーフ 代表取締役会長 古市 光明 氏 建設関連業(愛知県)
第6回	海外で事業を支える黒田精機製作所の侍たち 株式会社黒田精機製作所 代表取締役社長 黒田 敏裕 氏 輸送用機械器具製造業(愛知県)	第12回	幹部力向上が企業価値を高め、お客様へのお役立ちを創り出す 株式会社ネイビーズ・クリエイション 代表取締役 高橋 満治 氏 広告業(北海道)

## 開催日程

開催時間 15:00～18:00

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
オンライン	6月23日(木)	7月21日(木)	8月23日(火)	9月29日(木)	10月27日(木)	11月26日(土)
	第7講 12月16日(金)	第8講 12月23日(水)	第9講 2月22日(水)	第10講 3月20日(月)	第11講 4月27日(木)	第12講 5月25日(木)

## 受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補・後継者

## 定員

80企業限定

## 受講料(税込)

1名	79,200円
----	---------

※1社2名以上でお申し込みください。

# 経営理念塾

TT特典  
振替対象



## 内容

### 機能的な価値体系をつくらう!!

経営理念や経営目的が不明確であれば、環境変化への対応の遅れや意思決定の間違いを生みます。企業規模の大小にかかわらず、企業成功の要諦は「経営理念の確立にある」と言っても過言ではありません。経営理念塾ではさまざまな事例を参考にして、企業の成功要因と経営理念との関連性を検証します。



**経営理念がない**

無意識に働いている▶**理**に反した経営

時間の経過と共に

- 企業経営の**致命的な問題**
- 企業の**不祥事**
- 企業の**衰退**が表面化する

**表面化する前に気づくことが大事!**

**経営理念が浸透している**

**理**とは「成功の原理原則」

経営に**理**が働き、  
全員が**理**に適った仕事をする

**念**いが正しい形となって**顕在化**する

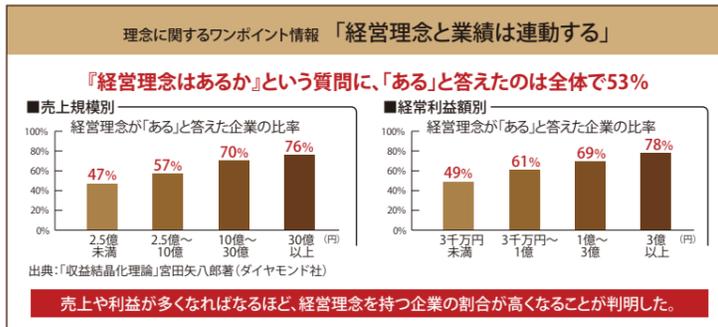
- 共感
- 支援

カリキュラム	<b>第1講</b> なぜ、経営理念が必要か	<b>第4講</b> 経営とは形のない精神活動から始まっている
	<b>第2講</b> 理念とは理に適った念いでなければならない	<b>第5講</b> 現場が企業の真実の姿
	<b>第3講</b> 経営理念は真実を語ることから始まる	<b>第6講</b> 経営理念の発表と検証

講師 田舞 徳太郎 NISSOKENグループ 代表

## 特徴

1. 経営理念の機能を基礎から学べる
2. 経営理念の浸透のさせ方を理解できる
3. 経営理念の検証を行える
4. 創業の精神を深められる
5. 全社を巻き込んで取り組める



## 開催日程

開催時間 12:00～18:00 ※第6講は自由参加の補講があります(18:00～20:00)

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
・大阪研修センター ・オンライン	5月30日(月)	6月28日(火)	7月26日(火)	8月22日(月)	9月26日(月)	10月24日(月)
・東京研修センター ・オンライン	11月 8日(火)	12月 6日(火)	23 1月10日(火)	2月 6日(月)	3月 6日(月)	4月 7日(金)

## 受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補  
(経営理念を確立されていない方でもご参加いただけます)

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	275,000円	308,000円
複数参加	250,800円/名	

# 経営方針と経営計画策定 2日間セミナー



## 内容

激しい環境変化の中で戦っていくためには、全社員一丸となって立ち向かうことが必要です。そのためには、経営者が明確に方向を指し示し、幹部が売上・利益の獲得数値と行動計画を具体化しなければなりません。更に、それを確実に全社員が実行し結果をつくらなければならないのです。本セミナーでは、次年度の経営方針と経営計画を策定していきます。

## セミナーの6つのポイント

1. 未来予測や方針に先立つ経営データの収集
2. 中小企業が生き残る戦略
3. 自社を取り巻く経営環境の把握と実態を知る
4. 内部資源(強み・弱み)の分析
5. 我が社のあるべき姿「行き先」を決める
6. 経営計画のマネジメントの仕方を学ぶ

具体的な**経営戦略・数値目標**を立て  
**行動計画**にまで落とし込む!

## カリキュラム

### 1日目

1. あるべき姿を決める・計画経営と迷いの経営
2. 中小企業が生き残る戦略とは
3. 経営の原理原則に戻る
4. 自社を取り巻く経営環境の把握と実態を知る
5. ゼロベースでコンセプトを考える
6. 目的と手段をはき違えてはならない
7. あるべき姿(定量・定性目標)の設定

### 2日目

1. 市場環境の動向と我が社の強み・弱み
2. ポートフォリオ
3. 時流と底流から未来をイメージする
4. マーケティングの5P
5. 非常時における4つの経営方針
6. 経営方針と経営計画策定
7. 経営方針書を実践し成果をつくる上で一番重要な方針管理

## 開催日程

開催時間 1日目 10:00～21:00 / 2日目 9:00～20:00

オンライン※毎月開催		講義スタイル
5月開催	5月 9日(月)・10日(火)	動画
6月開催	6月 6日(月)・7日(火)	動画
7月開催	7月 28日(木)・29日(金)	動画
8月開催	8月 18日(木)・19日(金)	動画

※以降はホームページでご確認ください。

## 受講料(税込)

通常1名	55,000円
田舞の講義動画を使用する場合	44,000円
Growth College導入企業 (セミナー開始日前までに本契約をお願いします)	22,000円

## 受講対象

経営者・経営幹部

## 経営方針と経営計画の役割



- 現状分析** ⇒ 現在地を正確に把握
- 経営方針** ⇒ 企業が行きたいところを明確にする ⇒ 行き先の明確化
- 経営計画** ⇒ 行きたいところへの経路を具体的に定める ⇒ 行き方の具体化

準備が8割!  
**次年度の方向性を明確にして  
良いスタートをきろう!**

# 増益型経営計画書作成セミナー



## 内容

どんなに素晴らしい売上・利益目標を掲げても、達成するための手順が不明確ならば達成できませんし、損益構造が理解できていなければ、収益に結びつかない計画を立てることもなりかねません。  
このセミナーでは、自社の損益構造を分析して、増益経営に移行するための戦略的な計画書を作成します。  
ぜひ、社員の皆さんと一緒にご参加ください。

**講師** 松原 誠 NISSOKEN カスタマーサクセス本部長

## 特徴

- 徹底した自社分析を行います。
- 具体的な行動計画を立てます。
- その場で解決、その場で完成します。

## 効果

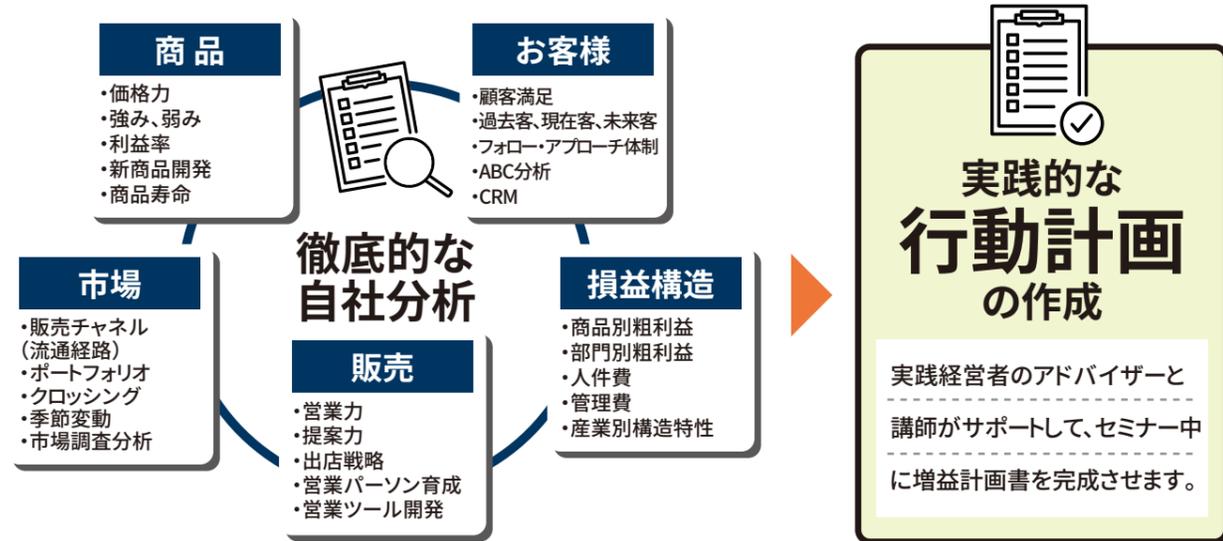
- ☆現場を熟知したスタッフの声を取り入れた計画が作成できます。
- ☆未来客づくりのために、過去客や現在客に対する有効な対応がわかります。
- ☆経営者が現場スタッフの能力を認識できます。
- ※計画は実行されなければ意味がありません。実行のためにも、現場を一番知っているスタッフと一緒に参加していただくことを強くお勧めします。



セミナー期間中に経営計画を立案します



オンライン受講の様子



## 開催日程

開催時間 1日目 13:00~20:00 / 2日目 9:00~20:00  
3日目 9:00~20:00 / 4日目 9:00~16:00

・東京研修センター ・オンライン	10月12日(水)~15日(土)
---------------------	------------------

## 受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補・後継者・管理職

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	220,000円	242,000円
複数参加	209,000円/名	

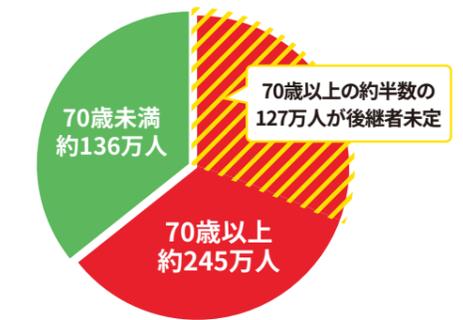
# 事業承継塾6か月コース



## 内容

経済産業省が発表したレポート(2017年)では、2025年に70歳を超える中小企業の経営者は245万人となり、そのうちの約半数が「後継者未定」という報告があります。中小企業にとって、事業承継問題は看過できない喫緊の問題です。  
すでに、後継者育成に着手されていますか?後継者の選定と早期育成、更には相続税対策など、早急に取り組まなければならない課題が山積です。事業承継塾では、後継者だけでなく社長も一緒になって、後継者育成と併せて、現実的な税務対策の手法を学んでいただきます。

中小企業・小規模事業者の経営者の2025年における年齢



平成28年度総務省「個人企業経済調査」、平成28年度(株)帝国データバンクの企業概要ファイルから推計



**講師**  
梅原 隆広  
NISSOKEN 取締役



**第5講 担当**  
松本 一郎氏  
MGS税理士法人 代表社員  
税理士  
中小企業の税務顧問の他、経営計画策定支援、相続対策など幅広い顧客ニーズに対応している。

松本一郎税理士が『相続税対策』のノウハウ伝授  
3年後に迫る『2025年問題』を切る

現経営者は第1講、第5講のみ参加無料

70歳越えの経営者が245万人、内半数が後継者未定の現実

## 次のような『後継への不安』を解決します!

- 後継までに何をすればいいのだろうか?
- 後継にはどんな経営知識を身につける必要があるのだろうか?
- 社員はついてくるのだろうか?
- 創業者の考え、念い(おも)を理解しているのだろうか?
- 後継への意志は明確だろうか?

## 特徴

1. 税務のプロが相続対策を直接指南!(第5講)
2. 親と子、社長と後継幹部で学ぶ!  
(第1講と5講は社長も一緒に学んでいただけます!)
3. 後継する側とさせる側と一緒に事業承継計画書の作成手法を学ぶ!
4. 後継経営者が受講生をサポートします!

## 効果

1. 事業承継のために、具体的に何に取り組まなければならないか(後継する側・させる側)
2. 後継者自身のビジョンと理念の明確化
3. 後継するために磨かなければならないスキルの明確化
4. 自社の経営資源(人・もの・金)の強み・弱みの分析と課題の明確化
5. 事業承継計画書の作成手法と着眼点

## 開催日程

開催時間 10:00~18:00

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
	7月14日(木)	8月16日(火)	9月16日(金)	10月18日(火)	11月14日(月)	12月16日(金)
	経営者参加可				経営者参加可	
・大阪研修センター ・オンライン	7月14日(木) 6月16日(木) 経営者参加可	7月14日(木)	8月16日(火)	9月16日(金)	10月18日(火) 経営者参加可	11月14日(月)

## 受講対象

20歳から38歳までの後継者

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	198,000円	217,800円

※セミナー期間中に参加いただく「SA自己成長コース」1回分の受講料(一般価格78,100円)は不要です。

## 第24期 田舞塾



### 内容

経営者や経営幹部にとって必要な真の経営力を養うセミナーです。自社の経営の視野と可能性を広げる機会が多く、突出した部分的な力ではなく、バランスのよい総合的な力をつけることができます。全国から集まる実践経営者と学ぶ1年間です。



### 特徴

- 毎回、著名な講師による講演と1時間半の質疑応答を行います。
- 現実に起きている経営課題に対してディスカッションを繰り返します。
- 年に1~2社、様々な業種の企業見学や他社の社員さんとの面談などを実施します。  
※コロナウイルス感染状況により、形態を変更して実施する場合もございます。
- 「ケースメソッド授業」と呼ばれるディスカッション授業で多面的に学ぶことができます。
- アウトプット能力を鍛えるディスカッション中心の授業です。

### 効果

- ☆ 知識だけでなく、実践的な力を習得できます。
- ☆ 実践的な知恵、生きた情報を収集できます。
- ☆ 共に学び合う仲間との交流、人脈を得ることができます。
- ☆ 問題発見能力、戦略的構想力、問題解決能力が高まります。

### ■ 田舞塾のケースメソッド授業

- ・ 実際の企業(田舞塾の参加者)が教育ケース\*を提供
- ・ ケース提供者による発表、リアルな体験を共有
- ・ 全国の学び続けている経営者の方々の熱い討議
- ・ 本気で語り、白熱した討議ができる環境
- ※「教育ケース」とは、事例企業について書かれたテキストのことです

### ■ 次のような“情報の引き出し”が得られます

- ・ 財務の理解力
- ・ マーケティングの知識
- ・ 外部環境の変化・情報
- ・ 市場の動向分析
- ・ ライバル分析
- ・ 問題発見能力
- ・ 規制緩和や法規の変化
- ・ 戦略構築力
- ・ 理念構築力
- ・ 課題達成の手法
- ・ 販売チャネルの構築力
- ・ 差別化による競争優位戦略

### 開催日程

開催時間 1日目 13:30~18:00 / 2日目 9:00~16:00

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
・各会場 ・オンライン	9月15日(木) 16日(金)	10月13日(木) 14日(金)	11月9日(水) 10日(木)	12月7日(水) 8日(木)	<sup>23</sup> 1月23日(月) 24日(火)	2月16日(木) 17日(金)
	第7講	第8講	第9講	第10講	第11講	第12講
	3月16日(木) 17日(金)	4月17日(月) 18日(火)	5月15日(月) 16日(火)	6月15日(木) 16日(金)	7月18日(火) 19日(水)	8月9日(水) 10日(木)

### 開催方法

- ・ 全国のホテル、研修施設や企業
- ・ オンライン

### 受講対象

代表取締役、取締役、後継者など、自社を長期的に展望していく立場の方

### 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	660,000円	726,000円
複数参加または継続参加	594,000円/名	

※会場までの交通費・宿泊費は含まれていません。

4月24日(月)  
25日(火)  
に変更

## 第2期 経営財務と実践理念経営 ~実践管理会計と部門別採算制度~



### 内容

#### 財務面から生産性向上をはかる

- ① 管理会計は、経営者が経営戦略や意思決定を行う指標になるものです。本セミナーでは、専門家の指導の下、自社独自の管理会計を作り、部門別採算制度の導入を実現します。
- ② 会計の本質・原理原則を理解し、自分の会計哲学を持つことができます。
- ③ ビジョン会計を実現するため、WIN-WIN型の『NISSOKEN可能思考・メソッド 社長・幹部のためのビジネスSA』を期間中に受講いただきます。
- ④ NISSOKEN経営財務モデルを学びます。
- ⑤ 部門に限らず、チーム別・店舗別の管理や、10名以下の企業も導入できます。また、管理会計を始めて導入される企業も、既に導入されている企業も、アドバイザーが状況に応じたサポートを行いますので、安心してご参加ください。
- ⑥ 希望者先着8企業に財務のプロが財務分析を行います。  
(一般的な分析ではなく、ビジョン会計的な視点から分析をします)



**メイン講師** 中尾 久美子氏  
税理士法人I do 代表社員

2001年4月近畿税理士会登録。  
NISSOKENクライアント支援パートナー。  
全国規模の経営者の団体にて、10年以上にわたり、会計学講座の講師を担当、第三代会計学講座委員長を務める。管理会計、資金別貸借対照表、キャッシュベース経営を得意とする。「数字に強くなる会計学」をテーマに、多くの経営者団体に講師として活躍している。

### ビジョン会計の3ステップ

STEP. 1

現在  
財務会計の  
把握と分析

STEP. 3

手段  
自社に合う 管理会計・  
部門別採算制度の構築

STEP. 2

未来  
ビジョン会計  
ビジョン・目標の  
財務的な裏付け

ゴールデン・トライアングル  
NISSOKEN経営財務モデル



### 効果

1. 一人ひとりの可能性を引き出す組織に変わる。
2. JOB&チームワークモチベーション型人材が育ち、全員経営が実現する。
3. キャッシュベース経営を行うことで、利益構造・ビジネス構造が変わる。
4. 組織を最適化し、利益を生み出す全員経営の組織を作ることができる。

開催日程	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講	第7講	第8講
	8月31日(水) 9月1日(木)	9月29日(木) 30日(金)	10月20日(木) 21日(金)	11月7日(月) 8日(火)	11月28日(月) 29日(火)	12月19日(月) 20日(火)	<sup>23</sup> 1月30日(月) 31日(火)	2月27日(月) 28日(火)

開催時間 1日目13:00~18:00 / 2日目10:00~17:00 ↑ 8月31日スタートに変更になりました。

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講	第7講	第8講
・大阪	6月30日(木)	7月25日(月)	8月31日(水)	9月29日(木)	10月20日(木)	11月7日(月)	11月28日(月)	12月19日(月)
・オンライン	7月1日(金)	26日(火)	9月1日(木)	30日(金)	21日(金)	8日(火)	29日(火)	20日(火)

### 受講対象

経営者・経営幹部・経理担当  
※導入促進のために、経営者は必ずご参加ください。  
また、実行スピードを高めるために複数での参加を推奨します。

### 受講料(税込)

1人目	660,000円
2人目~	330,000円/名

※「社長・幹部のためのビジネスSA 自己成長コース」の受講料も含まれています。

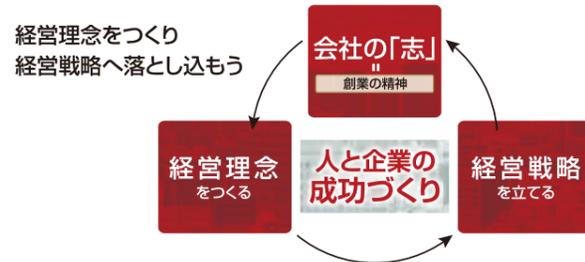
# 経営理念と戦略ワンポイントセミナー

SA特典  
振替対象



## 内容

変化の早い時代こそ、経営の原点に戻らなければなりません。「事業の命題とは何か」「事業の目的とは何なのか」といった原点に戻ってこそ経営の再構築ができます。この2日間のセミナーは、成功企業の志の秘密を探り、成功企業になった要因を明確にします。そのために、志を持って経営に取り組む中小企業経営者の経営手法を事例として研究していきます。



講師 未武弘稔 NISSOKEN 専務取締役

開催日程 8月: 田舞 徳太郎 NISSOKENグループ 代表  
9月: 未武弘稔 NISSOKEN 専務取締役

開催時間 1日目 10:00~18:00 / 2日目 10:00~17:00

日程	
・大阪研修センター ・オンライン	8月 1日(月)・2日(火)
・東京研修センター ・オンライン	9月13日(火)・14日(水)

## 受講対象

経営者・経営幹部・後継者・幹部候補

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	52,250円	57,200円

# これからの中小企業に必要なマーケティング戦略セミナー

SA特典  
振替対象



## 内容

2021年も、新型コロナウイルスの変異株も含めた戦いが続く中、どう市場創造していけばいいのか? 7割経済の発想のまま、経営できるのか? 不安は募るばかりですが、これを脱却させるのが「マーケティング戦略」です。特にアフターコロナに向けて、一番必要なのが、「創発」(創造的発想)をもった「マーケティング」です。もはや、コロナ前の発想や仕組みでは生き残れません。今こそ、しっかりとしたマーケティング戦略を打ち立てませんか?

- ≡ Step-1 アフターコロナに向けたマーケティングとは
- ≡ Step-2 「創発」マーケティングの体系を把握せよ!
- ≡ Step-3 マーケティング戦略の構築
- ≡ Step-4 マーケティング5P戦略の明確化

講師 古永 泰夫 NISSOKEN経営コンサルティング部門  
主任研究員 中小企業診断士

## 開催日程

開催時間 1日目 10:00~18:00 / 2日目 9:00~17:00

オンライン	5月16日(月)・17日(火)
-------	-----------------

## 受講対象

経営者・経営幹部・マーケティング担当者

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	52,250円	57,200円

# 業績アップワンポイントセミナー

SA特典  
振替対象



## 内容

このセミナーは、「業績アップ6か月セミナー」のエッセンスを2日間にまとめたものです。現実に基づいた理論と業績アップ手法、具体的事例の検証は必ずや経営者や経営幹部の皆様へ、大きなインパクトを与えるでしょう。経営者・経営幹部・後継者など、複数でご参加いただくと、さらに効果が高まります。

業績アップの仕組みと方法を具体的に学びます!

- 📊 自社の損益構造はどうなっているか?
- 👤 本来やるべき仕事とは?
- 🗣️ 誰に、何を、どうやって売るか?

## 開催日程

開催時間 1日目 10:00~18:00 / 2日目 10:00~17:00

日程	
・東京研修センター ・オンライン	6月21日(火)・22日(水)
・大阪研修センター ・オンライン	8月 9日(火)・10日(水)

## 受講対象

経営者・経営幹部・後継者・幹部候補

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	52,250円	57,200円

# 人材育成ワンポイントセミナー

SA特典  
振替対象



## 内容

数ある経営資源の中で、人材ほど重要な資源はありません。伸びている会社の特徴は、人材育成を戦略的にとらえ、部下指導を具体的にしているということです。戦略を決めるのも、経営の効率性や効果性の追求も、全ては人の能力によって決定されているのです。このセミナーでは、人を育てるということはどういうことなのか、なぜ育たないのか、どうすれば効果的に育てることができるのか、人材育成に関して基本から学んでいきます。

このような悩みや疑問を解決します!

- 自社に人材育成の仕組みがない
- 人材育成を基本から学びたい
- 職場の士気が低い
- お客様や社員からのクレームが多い
- 仕事の生産性が下がっている

- ・どんな育成法があるの?
- ・自分の教育はどのタイプ?
- ・何故、人材が育たないの?
- ・人材を育成しないとどんな問題が起こる?

## 開催日程

開催時間 1日目 10:00~18:00 / 2日目 10:00~17:00

日程	
・東京研修センター ・オンライン	7月28日(木)・29日(金)
・大阪研修センター ・オンライン	9月29日(木)・30日(金)

## 受講対象

経営者・経営幹部・後継者・管理職(各候補者含む)

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	52,250円	57,200円

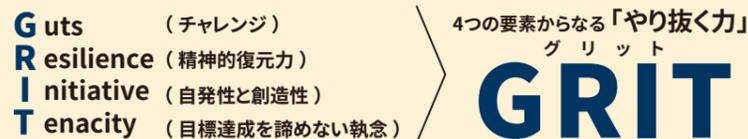
# 社長と幹部のためのGRIT2日間セミナー



## 内容

事業を成功に導く必要な資質として「GRIT(やり抜く力)」が重要です。経営者・経営幹部には、方針立案能力とともに、「GRIT(やり抜く力)」を高める必要があるのです。このセミナーでは、経営者・経営幹部に必要な「GRIT(やり抜く力)」を理解し、自分の現状を把握して、自分のどこを強化すべきかを

正しく認識します。「GRIT(やり抜く力)」を高める具体的な方法を学んで、企業を成功に導く「GRIT(やり抜く力)」を高めましょう。経営者・経営幹部は「GRIT(やり抜く力)」を高めなければ自らの責任を果たすことはできません。



講師 田舞 徳太郎 NISSOKENグループ 代表

受講対象  
経営者・経営幹部・幹部候補

## 開催日程

開催時間 1日目・2日目 10:00~17:00

・大阪研修センター ・オンライン	7月 4日(月)・5日(火)
---------------------	----------------

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	66,000円	77,000円

# キャッシュフローワンポイントセミナー

SA特典  
振替対象



## 内容

本セミナーでは、キャッシュフローとは何かという基本的なところから、現場で起こる問題やその対策を、資金調達の方法と関連づけてわかりやすく解説していきます。また、実際に自社の決算書を手元に置き、計算しながらセミナーを進め、自社の現状や問題点を発見していきます。経営に携わる方だけでなく、経理担当の方と一緒に受講いただくと、より深く学ぶことができます。

講師 村尾 謙次 NISSOKENグループ  
パートナーコンサルタント

## 資金繰りの8原則

1. 利益の原則
2. 非資金費用の原則
3. 売掛債権の原則
4. 在庫の原則
5. 買掛債務の原則
6. 資産の原則
7. 負債の原則
8. 純資産の原則

受講対象  
経営者・経営幹部・後継者・経理担当者

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	52,250円	57,200円

## 開催日程

開催時間 1日目 10:00~18:00 / 2日目 10:00~17:00

	日程
オンライン	7月19日(火)・20日(水) 9月21日(水)・22日(木)

# 販売営業スキルアップ基礎講座 ~5時間×月2回~



## 内容

お客様から好かれる販売・営業パーソンを育てる新プログラムです。各自で目標を設定し、お客様との接点の「量」と「質」を増加させていきます。異業種の他の受講生と触れ合うことで、新たな情報やお客様目線でのアドバイスを得ることができます。

講師 末武 弘稔 NISSOKEN 専務取締役

## 開催日程

開催時間 毎講13:00~18:00(5時間×月2回)

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
オンライン	5月12日(木)	5月30日(月)	6月10日(金)	6月23日(木)	7月 8日(金)
	第6講	第7講	第8講	第9講	第10講
	7月22日(金)	8月 5日(金)	8月25日(木)	9月 8日(木)	9月22日(木)

## 受講対象

営業責任者・営業パーソン・店舗責任者・販売員

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	167,200円	188,100円

# 変化する時代を先取りする シリコンバレーと最新AI動向1日セミナー

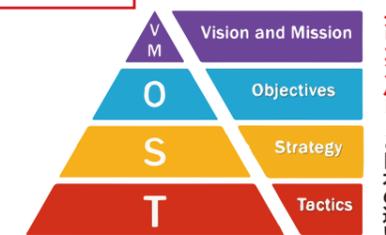


セミナー名が変更になりました。  
「ビジネスの将来を展望し、イノベーションの本質を学ぶシリコンバレー1日セミナー」

## 内容

- ・シリコンバレーから見た日本。日本にはわからない日本の惨状。
- ・日本とシリコンバレーを比較する。スピード、効率、思考、行動。
- ・人工知能はここまで来た!! 恐るべきAIの進化と現場への活かし方を考える。
- ・AIを使いこなす人材を育てよう。世界と技術の潮流を知れば、未来が見えてくる。

シリコンバレーから  
LIVE中継



講師 **Mark Kato 氏**  
Silicon Valley-Japan Business Consulting CEO  
NISSOKENシリコンバレーオフィス ディレクター



講師 **Satoru Isaka 氏**  
工学博士  
NISSOKENシリコンバレーオフィステクニカルアドバイザー



受講対象  
経営者・経営幹部・一般社員

## 開催日程

調整中  
※日程が決まり次第、ホームページでご案内します。  
開催日程が決定しました。

・大阪研修センター ・オンライン	9月12日(月)
---------------------	----------

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	38,500円	42,350円

# 自己成長のための可能思考基礎講座 ～2時間×6回シリーズ～



## 内容

人間力・仕事力・考える力・感謝力を高め、自分とチームの成長につなげよう!!

全可能思考能力とは、物事を肯定的に前向きに解釈する力です。困難な問題が立ちはだかった時、それを逆境と捉えるか、チャンスと捉えるかで、創り出す結果は大きく変わります。全ては考え方で決まります。このセミナーでは、日々の仕事を通して、可能思考能力を楽しく身につけていきます。そして、人生や仕事において、更なる喜びを創り出していきます。



講師 梅原 隆広 NISSOKEN 取締役

## なぜ、NISSOKEN可能思考・メソッドが必要なのか?

創業以来、能力開発のために行ってきた可能思考・メソッド。その最初のステップとして重要視している自己認識(セルフ・アウェアネス)。スタンフォード大学経営大学院の顧問委員会75人に「リーダーが伸ばすべき最大の能力は何か」と尋ねたところ、ほぼ満場一致で「自己認識(セルフ・アウェアネス)」と答えられたとのことです。ハーバードビジネスレビューでも自己認識(セルフ・アウェアネス)は、『2020年代を生き抜くリーダーにとって必修科目となる』と提言されています。



## 特徴

1. 可能思考能力診断を実施し、自己の課題を明確化する
2. 可能思考の理解を深め、納得性を高めながらモチベーションを強化する
3. 毎日の活動目標を設定し、仕事の取り組みを具体的に変化させていく
4. 自己のパターンやそのメカニズムを明らかにしていく
5. 小さな成功体験を積み上げ、可能思考能力を養う

## セミナーカリキュラム

第1講	これからの時代に必要不可欠な可能思考能力
第2講	成果をあげる習慣を身につけよう
第3講	「偶然」を活かす仕事の取り組み方
第4講	モチベーションのスイッチと阻害するメカニズム
第5講	レジリエンス(回復力・しなやかな強さ)を鍛えよう
第6講	可能思考で仕事のやりがいを高めよう

## 開催日程

開催時間 14:00～16:00(2時間×6回シリーズ)

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
オンライン	9月 9日(金)	9月22日(木)	10月 7日(金)	10月21日(金)	11月 4日(金)	11月18日(金)

## 受講対象

管理職・中堅社員・一般社員

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	39,600円	43,560円

# 企業内マネジメントコーチング オンライン1日セミナー

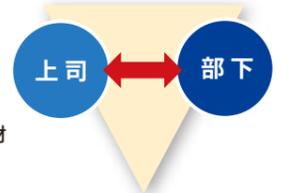


## 内容

人材育成の重要性は誰もが認める場所です。しかしながら現場ではプレイングマネージャーが自分の業務に追われ、なかなか人材育成のための時間を割くことができません。コーチングはひとつのコミュニケーションスタイルです。部下や後輩との日頃のコミュニケーションの取り方を変えることで、特別な時間を費やさなくても、部下のモチベーションを高めたり、創造性や自主性を引き出すことが可能になります。企業内マネジメントコーチング1日セミナーでは、その基本となるコーチングマインドを学んでいきます。

## 上司がマネジメントコーチングを実践できると

部下とパートナー関係を築く  
(ボトムアップ型の組織)  
部下のやる気が高まり  
人材育成がすすむ



## <こんな人材が育ちます>

- 自分で考えることができる人材
- 自発的に行動する人材
- 目標に対して意欲的な人材
- チャレンジ精神を持ち続ける人材

## 開催日程

開催時間 10:00～17:00

オンライン	7月20日(水)
-------	----------

## 受講対象

経営者・経営幹部・管理職・一般社員

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	18,700円	20,900円

## 社長と幹部のリーダーシップ・フォロワーシップが組織の力となる

# 社長と幹部が学ぶ リーダーシップ・フォロワーシップ1日セミナー



## 内容

企業にはそれぞれの組織風土があります。自社がどの組織タイプであるのが検証します。そして、全員経営の組織をつくるため、リーダーシップ・フォロワーシップの発揮の仕方や磨き方を学びます。これらは、主にコミュニケーションの取り方で決まります。相手の強みや相互の関係性が、お客様の満足や製品の品質に影響を与えるのです。社員の能力は、上司の育成方法次第で決まります。社風改善、業績向上のために、賢明な育成方法を学びましょう。



講師 末武 弘稔 NISSOKEN専務取締役

## 開催日程

開催時間 10:00～18:00

・大阪研修センター ・オンライン	7月21日(木)
---------------------	----------

## 受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	27,500円	30,250円

# TTコース受講生のための 自社の社風考察セミナー



## 内容

自社のことでありながら、意外と把握が困難であるのが、『社風』ではないでしょうか？今の時代に勝ち残るのは、どのような経営環境においても、経営者、幹部、一般社員のベクトルが一致し、お互いがやる気をもって協働しあう『社風』を持っている企業です。このセミナーの目的は、貴社が経営ビジョンに向かって更に成長・発展するための糸口を『社風』の観点から見出すことです。具体的には、貴社内でのアンケートに基づき作成する『社風考察用報告書』をご覧いただきながら、現在貴社に流れている『社風』を知り、その原因を探りながら、今後の改善点を明らかにしていきます。



## 開催日程

開催時間 10:00~17:00

オンライン	9月10日(土)
-------	----------

## 受講対象

「企業内教育インストラクター養成(TT)コース」を受講中の方(社員様と一緒にのご参加も可能です)

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1人目(診断あり)	52,250円	57,200円
2人目以降(診断なし)	31,350円/名	36,300円/名

# TTコース受講生のための 自社の決算書診断セミナー



## 内容

企業内教育インストラクターとして、数字を読みこなす能力が重要であることは周知の事実です。このセミナーでは、あらかじめ貴社の決算書を3期分お送りいただき、日本創造教育研究所独自の財務診断ソフトを用いて、『財務診断報告書』を作成いたします。セミナー当日は、この『財務診断報告書』をご覧いただきながら、決算書や各種分析指標の基本的な見方や、自社の財務上の課題およびその改善策について、わかりやすく解説していきます。具体性・即効性があるのが、このセミナーの大きな特徴です。企業内教育インストラクターを目指す方に、必要不可欠のセミナーです。



## 開催日程

開催時間 10:00~18:00

オンライン	11月1日(火)
-------	----------

## 受講対象

「企業内教育インストラクター養成(TT)コース」を受講中の方

## 受講料(税込)

	法人会員	一般
1人目(診断あり)	52,250円	57,200円
2人目以降(診断なし)	31,350円/名	36,300円/名

# カスタマイズ型&オーダーメイド型 企業研修(講師派遣)



## 企業内SGA(目標実現コース) ~やり抜く力を高める 実践60日プログラム~

期間 60日



## 内容

この企業内SGAでは、職場ビジョンを明確にして、具体的な目標に向かって取り組み、GRIT(グリット・やり抜く力)を高めます。GRITは、米国で注目されている、成功者もつ共通の力です。NISSOKENでは33年前から、この力に注目し、体得できる教育プログラムを確立しており、延べ87万人が受講されました。個々の能力向上と強固な組織づくりに、ぜひお役立てください。



最低受付人数 20名以上(他社と合同での開催も可)

開催時間 基本は1日(7時間)×3回(ご要望に合わせて調整できます)

## 講師派遣料金

基本料金1名あたり66,000円(税込)(交通費・会場費は貴社にてご負担願います)

※可能思考・メソッド未受講の方でもご受講いただけます。

※可能思考・メソッド SGA 目標実現コースの修了が条件となる「企業内教育インストラクター養成コース(TT)」や「マネジメント養成6か月コース」の参加基準は本セミナーでは満たされません。

※オーナー会員SGA特典枠およびフレックスコースはご利用いただけません。

## ワークマネジメントセミナー 1日

やるべき仕事明確になり、  
時間の使い方がガラリと変わります!!

仕事では限られた時間内に、最大限の結果を生み出すことが求められます。しかしながら「忙しい」「時間がない」と、追われていることも少なくありません。「重要な仕事」と「緊急な仕事」の関係、「PDC Aサイクル」の考え方を学び、自らの仕事の仕方を見直します。

## コーチング1日セミナー 1日

社員さんの潜在能力を引き出し、  
やる気を高めましょう!!

マネジメントコーチングを行うことにより、社員さんのやる気を高め、能力を引き出すことができます。講義を学んだ後に、皆様で実習を行います。学びが深まり、マネジメントコーチングの効果を実感することができます。日々の仕事の中においても、すぐに実践できる内容となっています。

## 組織の生産性向上セミナー 1日

社長・幹部・現場の「三位一体」で  
結果をつくる組織をつくらう!!

企業は経営者層・管理者層・一般層に分けられます。どんなに個々の能力が優れていても、チームが結束しなければ、組織で結果はつきません。それぞれのすべき仕事、果たす責任を学び、三位一体の組織の築き方を学んでいきます。

「ワークマネジメントセミナー」「コーチング1日セミナー」  
「組織の生産性向上セミナー」の場合

最低受付人数 20名以上(他社と合同での開催も可)

開催時間 基本は1日(5時間)  
※日数・時間など、ご要望に合わせて調整できます

講師派遣料金 基本料金1名あたり14,300円(税込)  
※交通費・会場費は貴社にてご負担願います

## より良い人間関係を築くための企業内TA 1日

やるべき仕事明確になり、  
時間の使い方がガラリと変わります!!

交流分析(TA)という心理学に基づいた5つの分析を行い、「心の矛盾」の理由や解決すべき課題を明確にします。生き方の模索や、人材育成に活用できる内容です。人間的な魅力を高めることができます。

「より良い人間関係を築くための企業内TA」の場合

最低受付人数 20名以上(他社と合同での開催も可)

開催時間 1日 10:00~18:00

講師派遣料金 30名まで 330,000円(税込)  
31名~ +11,000円/名(税込)  
41名~ +5,500円/名(税込)

上記以外のセミナーも、約170項目の中から、ご要望に応じて開催します。お気軽にお問い合わせください

## 組織の実情を正確に把握する 各種診断ツール



NISSOKEN独自の診断ツールで自社の現状を様々な角度から分析することができます。容易に経営課題を見極めることができ、自社の経営体質の改善、経営課題の発見と改善に取り組んでいくことができます。

### 財務診断

この診断では、収益性、生産性、安全性、成長性など多くの重要項目を診断します。いち早く経営課題を発見し、改善に取り組んでいきましょう。

### 社風診断

この診断は、核心となる3つのポイント(目標・コミュニケーション・動機づけ)を数値化・図式化し、組織のソフト面の問題点を的確につかむことができます。

### EIA診断 Engagement Impression Assessment

この診断では、「働く喜び」「成長の機会」「社風」「待遇面」「上司への信頼度と安心感」「コミュニケーション」について現状を把握することができます。

### CIA診断 Customer Impression Assessment

顧客の印象を測定する診断ツールです。信用、サービスの品質、従業員に対する満足度、他社と比較した存在価値、アフターフォローなどを調査します。

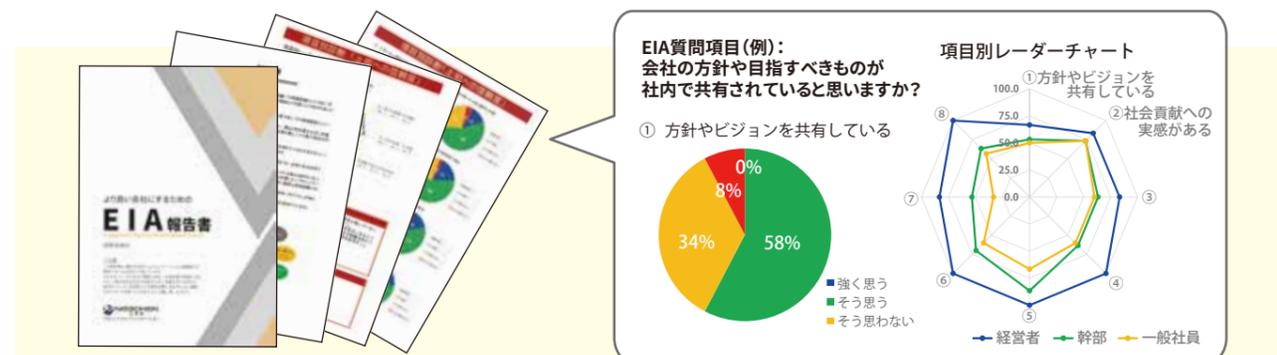
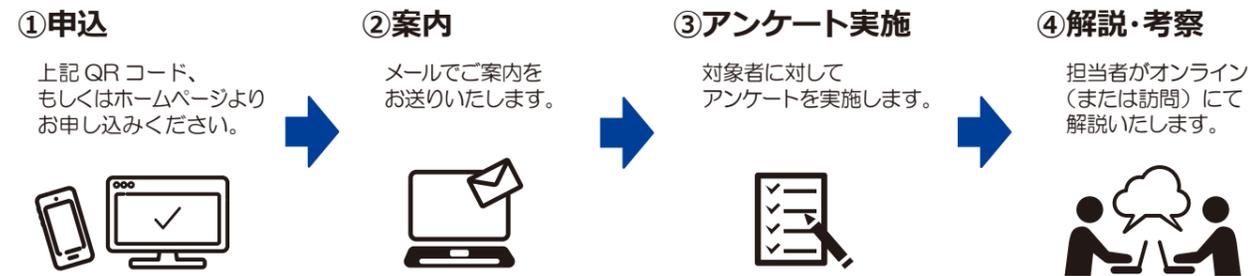
### PIA診断 President Impression Assessment

経営者が必要な能力を発揮しているかどうかを幹部の目線で評価します。経営者の強みや課題を明確にすることができます。

### GRIT診断

あなたのやり抜く力 (GRIT) を診断し、数値化することで客観的に自らの課題や強みを把握することができます。

#### 診断の流れ



好評  
発売中



## 中小企業に活力を与える経営誌 月刊『理念と経営』

1. 成功企業を知る 2. 経営者の頼れる情報源に! 3. 理念経営の推進に役立つ

購読料金 ※いずれも送料込	1冊 1,100円(税込)	1年間 10,500円(税込)	3年間 28,500円(税込)
------------------	------------------	--------------------	--------------------

### 理念と経営 共に学ぶ会

共に学ぶ会とは

『理念と経営』共に学ぶ会とは、月刊『理念と経営』をテキストにした社内で行う勉強会のことです。

### 理念と経営 経営者の会

『理念と経営』経営者の会とは

中小企業の活性化をめざした月刊『理念と経営』のコンセプトに賛同された経営者が集い、お互いを磨きあう勉強会のことです。

### コーチング型(質問型)朝礼教材

### 朝礼が人材育成の場になる!

# 13の徳目

「13の徳目」とは...

もとは、ベンジャミン・フランクリンが、仕事ができ、立派な人間になるために提唱した徳目があり、これを企業の朝礼用にアレンジしたものです。月間テーマと、テーマに沿った週替わりの質問があります。仕事の終わりに一日の振り返りを行い、翌日の朝礼で発表や要約を行い、仕事の目的を明確にしていきます。



※まず効果確かめたい方はこちら

購読料  
1か月 1冊 : 275円(税込)

6か月 ..... 1,650円(税込)  
12か月 ..... 3,025円(税込)  
※12か月分お申込みいただく、1か月分の購読料が無料になります。

送料  
1か月1か所ごとに  
11冊以上 — 無料  
10冊まで — 130円



## ありがとう経営推進活動

「ありがとう経営」とは...

お客様から「ありがとう」と言われ、お客様にも「ありがとう」と感謝し、共に働く仲間にも「ありがとう」を言い合える。そんな「ありがとう」が溢れる会社・お店を目指す経営の活動です。

### 「心に残る、ありがとう!」体験談



皆様の心に残っている感謝の体験談を一般公募し贈賞する企画です。著名な先生方に選考委員をお任せいただき、約5,000通の中から公開選考会で優秀作品を選びます。

### ありがとう卓越経営大賞

全国の中小企業経営者の方々から、多大な貢献をされた社員さんをご推薦いただき表彰する企画です。「無名人たちの真摯な営み」に光を当てることを目的としています。審査員を務めてくださるのは、著名な先生や経営者の方々です。



<https://www.arigatou-keiei.jp/>



<https://www.arigatou-takuetsu.jp/>



# 会場のご案内

NISSOKENは、研修会場を全国に展開しています。



**大阪研修センター**

〒564-8555  
大阪府吹田市豊津町12-5  
TEL(06)6388-7741 FAX(0120)757-275  
(大阪メトロ御堂筋線江坂駅より徒歩5分)

MAP  
QR



**札幌研修センター**

〒001-0010  
札幌市北区北十条西3-13 NKエルムビル2F  
TEL(011)729-2141 FAX(0120)021-735  
(JR札幌駅北口より徒歩6分)

MAP  
QR



**箕面加古川山荘・明德庵**

〒562-0002  
大阪府箕面市箕面公園2-27  
TEL(072)720-5556 FAX(072)720-5586  
(阪急箕面駅から徒歩20分)

MAP  
QR



**広島 営業所**

〒730-0013  
広島市中区八丁堀10-14  
八丁堀マエビル5F  
TEL(082)502-6281 FAX(082)502-6282  
(JR広島駅より車で6分)

MAP  
QR



**東京研修センター**

〒136-0076  
東京都江東区南砂2-2-7  
TEL(03)5632-3030  
FAX(0120)938-321  
(東京メトロ東西線東陽町駅より徒歩6分)

MAP  
QR



**名古屋研修センター**

〒453-0018  
名古屋市中村区佐古前町17-25  
TEL(052)483-0471 FAX(0120)021-747  
(地下鉄東山線本陣駅より徒歩5分)

MAP  
QR



**福岡研修センター**

〒812-0013  
福岡市博多区博多駅東2-8-27  
博多駅東パネビル5F  
TEL(092)475-1466 FAX(0120)021-746  
(JR博多駅より徒歩10分)

MAP  
QR

**NISSOKEN**  
シリコンバレーオフィス Silicon Valley Office  
640 W. California Avenue, Suite 210, Sunnyvale, California, 94086