

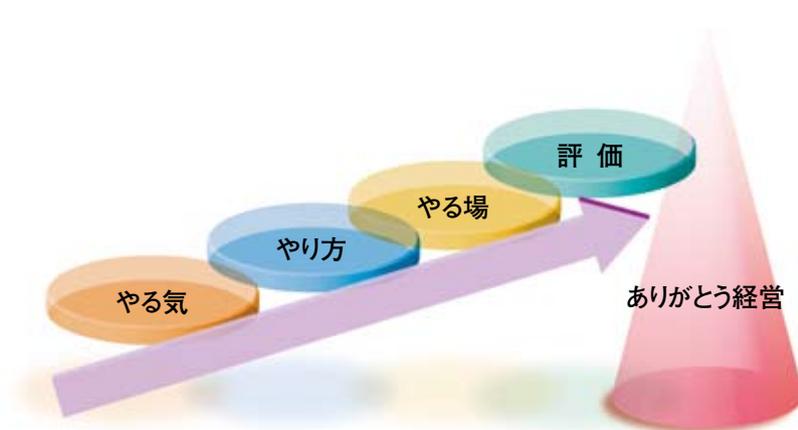
保存版

開催研修のご案内

G U I D A N C E

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

2019



事業案内

すべては、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

私達の会社は、学ぶことが全ての経営の基本と考える。

謙虚に一人ひとりが学び、自らを律せられるようになった時、私達日創研は理想の職場になり、更に栄えていくのである。

共に学ぶことを私達は忘れてはならない。全ての事柄を学ぶ糧として受け止めてこそ、すべては良い方向へ進むのである。

共に学ぶ心が日創研を、そして、そこで働く社員一人ひとりの家庭、人生を、更にこの社会を繁栄させる源泉になるのである。

共に学び、共に栄える精神をもって我が社の経営理念とする。

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 〉

研修事業

(株)日本創造教育研究所

- ・階層別、体系的な研修の開催
- ・研修プログラムの開発
- ・講演会、講師派遣
- ・経営診断および指導

全国にある研修センター

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

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
- ・研修開催
- ・経営診断および指導

講師派遣

(株)企業研修

- ・講師派遣
- ・研修プログラム開発

〈 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

全日本マネジメントコーチング協会

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 松原 誠

設立日 1987年3月9日

資本金 9,000万円

従業員数 140名(2018年7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

目次

研修カレンダー	4		
新しい時代の社長学	8		
新春経営者セミナー	10		
TTアワード記念大会	11		
ありがとう卓越経営大賞	11		
「心に残る、ありがとう」体験談	11		
シリコンバレー視察セミナー	12		
変化する時代を先取りするシリコンバレーに学ぶ1日セミナー	12		
可能思考研修 アシスタント・アドバイザー	13	可能思考教育	
目標実現アンバサダープレゼンテーション大会	13		
The目標設定	13		
目標設定と実現1日セミナー	13		
やる気を引き出すための傾聴トレーニング	13		
可能思考研修 SA 自己成長コース～PSV 目標実現コース	14		
企業内教育インストラクター養成コース(TT)	15		
Theマスターコミュニケーション6か月プログラム	16		コミュニケーション教育
Theフォロワーシップコミュニケーション5か月プログラム	17		
企業内マネジメントコーチング6か月プログラム	18		
顧客の愛着心(エンゲージメント)を高めるセールス・コーチング3か月プログラム	19		
自己洞察セミナー ～セルフコーチング～	19		
最強の組織・チームをつくるコミュニケーションリーダー養成5か月コース	20		
社会人に必要な能力を磨く若手社員育成セミナー	20		
コミュニケーションとリーダーシップを学ぶ心理学セミナー(TA)	21		
親子の効果的なコミュニケーションセミナー	21	職能教育	
業績アップ6か月研修	22		
業績アップ上級コース	23		
コア・コンピタンス経営発表大会	23		
マネジメント養成6か月コース	24		
営業スキルアップ5か月研修	25		
実践ビジネススクール	26		
実践ビジネススクール上級コース	27		
実践マーケティング塾	28		
変化に挑戦するためのマーケティング基礎講座	28		
実践マーケティング塾上級コース	29		
ケースメソッドで学ぶ幹部育成セミナー	30		
新ビジネスモデル実践セミナー	31		
NEWビジネスモデル発表大会	31		
可能思考マネージングコース	32		
日創研の人財育成システムと成長を促進するキャリアプランの作り方セミナー	32		
新入社員研修と受け入れ研修	33		
ビジョン経営沖縄セミナー	34		
増益型経営計画書作成セミナー	35		
経営理念塾	36		
経営理念作成セミナー	37		
社長幹部塾	38		
松下幸之助翁に学ぶ経営問答塾	39		
田舞塾	40		
社長塾	41		
実践後継者育成セミナー	42		
後継者のための起業家精神養成スクール	43		
エクセレントリーダーシップセミナー	44		
経営革新戦略セミナー	44		
理念経営戦略セミナー	45		
実践経営哲学入門講座	45		
業績アップ戦略セミナー	46		
人財育成戦略セミナー	46		
オンリーワン経営セミナー	47		
財務戦略セミナー	47		
マネジメントゲーム	48		
ワークマネジメントセミナー	48		
社長と幹部のためのGRIT 2日間セミナー	49		
誰もが成功するためのやり抜く力を高めるGRIT 1日セミナー	49		
企業内マネジメントコーチング1日セミナー	50		
社長・幹部のリーダーシップとフォロワーシップを学ぶコミュニケーション1日セミナー	50		
松下幸之助翁に学ぶ人財育成の要諦十三カ条1日セミナー	51		
5W1H思考に学ぶ仕事力1日セミナー	51		
仕事のやりがいを高める人事セミナー	51	企業内研修(講師派遣)	
企業内PSV 目標実現コース	52		
その他の企業研修	52		
オンライン通信講座	53		
月刊『理念と経営』	54		
『理念と経営』コーチング型カレンダー&手帳	54		
コーチング型朝礼教材『13の徳目』	54		
企業診断ツール	55		
研修会場のご案内	56		
			教材学習

索引

目的別に探す

業績を上げる	業績アップ6か月研修	22	育成力を高める	新しい時代の社長学	8
	業績アップ上級コース	23		可能思考研修 SA 自己成長コース～PSV 目標実現コース	14
	コア・コンピタンス経営発表大会	23		Theフォローアップコミュニケーション5か月プログラム	17
	営業スキルアップ5か月研修	25		企業内マネジメントコーチング6か月プログラム	18
	実践マーケティング塾	28		マネジメント養成6か月コース	24
	業績アップ戦略セミナー	46		可能思考マネージングコース	32
	財務戦略セミナー	47		日創研の人財育成システムと成長を促進するキャリアプランの作り方セミナー	32
理念経営の実現	経営理念塾	36		エクセレントリーダーシップセミナー	44
	経営理念作成セミナー	37		人財育成戦略セミナー	46
	理念経営戦略セミナー	45		社長と幹部のためのGRIT 2日間セミナー	49
経営力を磨く	新春経営者セミナー	10		誰もが成功するためのやり抜く力を高めるGRIT 1日セミナー	49
	企業内教育インストラクター養成コース(TT)	15		企業内マネジメントコーチング1日セミナー	50
	ケースメソッドで学ぶ幹部育成セミナー	30		松下幸之助翁に学ぶ人財育成の要諦十三カ条1日セミナー	51
	新ビジネスモデル実践セミナー	31		5W1H思考に学ぶ仕事力1日セミナー	51
	ビジョン経営沖繩セミナー	34	人間力を磨く	可能思考研修 SA 自己成長コース～PSV 目標実現コース	14
	田舞塾	40		企業内教育インストラクター養成コース(TT)	15
	オンリーワン経営セミナー	47		企業内マネジメントコーチング6か月プログラム	18
	マネジメントゲーム	48		顧客の愛着心(エンゲージメント)を高めるセールス・コーチング3か月プログラム	19
経営哲学を学ぶ	企業内教育インストラクター養成コース(TT)	15		自己洞察セミナー ～セルフコーチング～	19
	松下幸之助翁に学ぶ経営問答塾	39		最強の組織・チームをつくるコミュニケーションリーダー養成5か月コース	20
	社長塾	41		コミュニケーションとリーダーシップを学ぶ心理学セミナー(TA)	21
	実践経営哲学入門講座	45		可能思考マネージングコース	32
組織を活性化する	新しい時代の社長学	8		社長と幹部のためのGRIT 2日間セミナー	49
	可能思考研修 SA 自己成長コース～PSV 目標実現コース	14		誰もが成功するためのやり抜く力を高めるGRIT 1日セミナー	49
	Theマスターコミュニケーション6か月プログラム	16	イノベーション	企業内マネジメントコーチング1日セミナー	50
	Theフォローアップコミュニケーション5か月プログラム	17		新春経営者セミナー	10
	企業内マネジメントコーチング6か月プログラム	18		シリコンバレー視察セミナー	12
	最強の組織・チームをつくるコミュニケーションリーダー養成5か月コース	20		変化する時代を先取りするシリコンバレーに学ぶ1日セミナー	12
	社会人に必要な能力を磨く若手社員育成セミナー	20		実践ビジネススクール上級コース	27
	マネジメント養成6か月コース	24		実践マーケティング塾	28
	可能思考マネージングコース	32		新ビジネスモデル実践セミナー	31
	日創研の人財育成システムと成長を促進するキャリアプランの作り方セミナー	32		ビジョン経営沖繩セミナー	34
	社長幹部塾	38		経営革新戦略セミナー	44
	企業内マネジメントコーチング1日セミナー	50		変化に挑戦するためのマーケティング基礎講座	28
	社長・幹部のリーダーシップとフォローアップを学ぶコミュニケーション1日セミナー	50		オンリーワン経営セミナー	47
経営計画書の作成	新しい時代の社長学	8	ビジネススキル	顧客の愛着心(エンゲージメント)を高めるセールス・コーチング3か月プログラム	19
	企業内教育インストラクター養成コース(TT)	15		営業スキルアップ5か月研修	25
	業績アップ上級コース	23		エクセレントリーダーシップセミナー	44
	実践ビジネススクール	26		マネジメントゲーム	48
	増益型経営計画書作成セミナー	35		ワークマネジメントセミナー	48
後継者育成	実践後継者育成セミナー	42		仕事のやりがいをも高める人事セミナー	51
	後継者のための起業家精神養成スクール	43	新入社員育成	新入社員研修と受け入れ研修	33
課題を発見する	松下幸之助翁に学ぶ経営問答塾	39			

50音別に探す

あ行	新しい時代の社長学	8	さ行	実践ビジネススクール	26
	営業スキルアップ5か月研修	25		実践ビジネススクール上級コース	27
	エクセレントリーダーシップセミナー	44		実践マーケティング塾	28
	親子の効果的なコミュニケーションセミナー	21		実践マーケティング塾上級コース	29
	オンリーワン経営セミナー	47		社会人に必要な能力を磨く若手社員育成セミナー	20
か行	可能思考マネージングコース	32		社長幹部塾	38
	企業内教育インストラクター養成コース(TT)	15		社長・幹部のリーダーシップとフォローアップを学ぶコミュニケーション1日セミナー	50
	企業内マネジメントコーチング1日セミナー	50		社長塾	41
	企業内マネジメントコーチング6か月プログラム	18		社長と幹部のためのGRIT 2日間セミナー	49
	業績アップ6か月研修	22		シリコンバレー視察セミナー	12
	業績アップ上級コース	23		人財育成戦略セミナー	46
	業績アップ戦略セミナー	46		新春経営者セミナー	10
	経営革新戦略セミナー	44		新入社員研修と受け入れ研修	33
	経営理念作成セミナー	37		新ビジネスモデル実践セミナー	31
	経営理念塾	36		増益型経営計画書作成セミナー	35
	ケースメソッドで学ぶ幹部育成セミナー	30	た行	田舞塾	40
	コア・コンピタンス経営発表大会	23		誰もが成功するためのやり抜く力を高めるGRIT 1日セミナー	49
	後継者のための起業家精神養成スクール	43	な行	日創研の人財育成システムと成長を促進するキャリアプランの作り方セミナー	32
	顧客の愛着心(エンゲージメント)を高めるセールス・コーチング3か月プログラム	19		NEWビジネスモデル発表大会	31
	5W1H思考に学ぶ仕事力1日セミナー	51	は行	ビジョン経営沖繩セミナー	34
	コミュニケーションとリーダーシップを学ぶ心理学セミナー(TA)	21		変化する時代を先取りするシリコンバレーに学ぶ1日セミナー	12
さ行	最強の組織・チームをつくるコミュニケーションリーダー養成5か月コース	20		変化に挑戦するためのマーケティング基礎講座	28
	財務戦略セミナー	47	ま行	松下幸之助翁に学ぶ人財育成の要諦十三カ条1日セミナー	51
	Theフォローアップコミュニケーション5か月プログラム	17		松下幸之助翁に学ぶ経営問答塾	39
	Theマスターコミュニケーション6か月プログラム	16		マネジメントゲーム	48
	自己洞察セミナー ～セルフコーチング～	19		マネジメント養成6か月コース	24
	仕事のやりがいをも高める人事セミナー	51	ら行	理念経営戦略セミナー	45
	実践経営哲学入門講座	45	わ行	ワークマネジメントセミナー	48
	実践後継者育成セミナー	42			

開催地別に探す

全国	9月 田舞塾	40	大阪	1月 業績アップ6か月研修	22
札幌	2月 人財育成戦略セミナー(サテライト)	46		変化に挑戦するためのマーケティング基礎講座	28
	経営理念塾(サテライト)	36		後継者のための起業家精神養成スクール	43
	3月 業績アップ戦略セミナー(サテライト)	46	2月 人財育成戦略セミナー(サテライト)	46	
	Theマスターコミュニケーション6か月プログラム(サテライト)	16		実践ビジネススクール	26
	4月 財務戦略セミナー(サテライト)	47		ケースメソッドで学ぶ幹部育成セミナー	30
	新入社員研修と受け入れ研修	33		経営理念塾	36
	5月 人財育成戦略セミナー(サテライト)	46	3月 業績アップ戦略セミナー	46	
	企業内マネジメントコーチング6か月プログラム	18		可能思考マネージングコース	32
	新ビジネスモデル実践セミナー(サテライト)	31		Theマスターコミュニケーション6か月プログラム	16
	6月 業績アップ戦略セミナー(サテライト)	46	4月 財務戦略セミナー(サテライト)	47	
	社長と幹部のためのGRIT 2日間セミナー(サテライト)	49		新入社員研修と受け入れ研修	33
	7月 業績アップ6か月研修	22	5月 人財育成戦略セミナー(サテライト)	46	
	理念経営戦略セミナー(サテライト)	45		営業スキルアップ5か月研修	25
	オンリーワン経営セミナー(サテライト)	47		コミュニケーションとリーダーシップを学ぶ心理学セミナー(TA)	21
	8月 目標実現アンバサダープレゼンテーション大会(サテライト)	13		実践マーケティング塾	28
	9月 財務戦略セミナー(サテライト)	47		新ビジネスモデル実践セミナー(サテライト)	31
	10月 業績アップ戦略セミナー(サテライト)	46	6月 業績アップ戦略セミナー	46	
	財務戦略セミナー(サテライト)	47		社長と幹部のためのGRIT 2日間セミナー(サテライト)	49
	実践ビジネススクール	26	7月 業績アップ上級コース	23	
	コミュニケーションとリーダーシップを学ぶ心理学セミナー(TA)	21		マネジメント養成6か月コース	24
	経営革新戦略セミナー(サテライト)	44		理念経営戦略セミナー(サテライト)	45
	11月 オンリーワン経営セミナー(サテライト)	47		人財育成戦略セミナー(サテライト)	46
	12月 実践経営哲学入門講座(サテライト)	45		オンリーワン経営セミナー(サテライト)	47
東京台場	1月 新春経営者セミナー	10		社会人に必要な能力を磨く若手社員育成セミナー	20
東京	1月 マネジメント養成6か月コース	24		松下幸之助翁に学ぶ経営問答塾(サテライト)	39
	変化に挑戦するためのマーケティング基礎講座(サテライト)	28		8月 業績アップ戦略セミナー(サテライト)	46
	顧客の愛着心(エンゲージメント)を高めるセールス・コーチング3か月プログラム	19		人財育成戦略セミナー	46
	2月 業績アップ上級コース	23		松下幸之助翁に学ぶ人財育成の要諦十三カ条1日セミナー(サテライト)	51
	人財育成戦略セミナー	46		日創研の人財育成システムと成長を促進するキャリアプランの作り方セミナー	32
	実践ビジネススクール	26		目標実現アンバサダープレゼンテーション大会(サテライト)	13
	3月 業績アップ戦略セミナー(サテライト)	46		Theフォロワーシップコミュニケーション5か月プログラム	17
	企業内マネジメントコーチング6か月プログラム	18		松下幸之助翁に学ぶ人財育成の要諦十三カ条1日セミナー(サテライト)	51
	ケースメソッドで学ぶ幹部育成セミナー	30	9月 マネジメントゲーム	48	
	Theマスターコミュニケーション6か月プログラム(サテライト)	16		財務戦略セミナー(サテライト)	47
	4月 企業内教育インストラクター養成コース(TT)	15		顧客の愛着心(エンゲージメント)を高めるセールス・コーチング3か月プログラム	19
	財務戦略セミナー	47	10月 業績アップ戦略セミナー	46	
	新入社員研修と受け入れ研修	33		財務戦略セミナー	47
	実践マーケティング塾上級コース	29		企業内マネジメントコーチング6か月プログラム	18
	日創研の人財育成システムと成長を促進するキャリアプランの作り方セミナー	32		コミュニケーションとリーダーシップを学ぶ心理学セミナー(TA)	21
	5月 人財育成戦略セミナー	46		最強の組織・チームをつくるコミュニケーションリーダー養成5か月コース	20
	コミュニケーションとリーダーシップを学ぶ心理学セミナー(TA)	21		経営革新戦略セミナー	44
	新ビジネスモデル実践セミナー	31	11月 オンリーワン経営セミナー	47	
	6月 業績アップ戦略セミナー(サテライト)	46	12月 実践経営哲学入門講座	45	
	実践後継者育成セミナー	42	明德庵	7月 自己洞察セミナー～セルフコーチング～	19
	社会人に必要な能力を磨く若手社員育成セミナー	20		10月 経営理念作成セミナー	37
	社長と幹部のためのGRIT 2日間セミナー	49	福岡	1月 マネジメント養成6か月コース	24
	7月 理念経営戦略セミナー	45		変化に挑戦するためのマーケティング基礎講座(サテライト)	28
	人財育成戦略セミナー	46		2月 人財育成戦略セミナー(サテライト)	46
	オンリーワン経営セミナー	47		経営理念塾(サテライト)	36
	エクセレントリーダーシップセミナー	44		3月 業績アップ戦略セミナー(サテライト)	46
	松下幸之助翁に学ぶ経営問答塾	39		実践ビジネススクール	26
	新しい時代の社長学	8		Theマスターコミュニケーション6か月プログラム(サテライト)	16
	8月 業績アップ戦略セミナー	46		4月 財務戦略セミナー(サテライト)	47
	人財育成戦略セミナー(サテライト)	46		企業内マネジメントコーチング6か月プログラム	18
	マネジメントゲーム	48		新入社員研修と受け入れ研修	33
	松下幸之助翁に学ぶ人財育成の要諦十三カ条1日セミナー	51		5月 人財育成戦略セミナー(サテライト)	46
	親子の効果的なコミュニケーションセミナー	21		営業スキルアップ5か月研修	25
	社長幹部塾	38		コミュニケーションとリーダーシップを学ぶ心理学セミナー(TA)	21
	可能思考マネージングコース	32		新ビジネスモデル実践セミナー(サテライト)	31
	目標実現アンバサダープレゼンテーション大会	13		6月 業績アップ戦略セミナー(サテライト)	46
	最強の組織・チームをつくるコミュニケーションリーダー養成5か月コース	20		社長と幹部のためのGRIT 2日間セミナー(サテライト)	49
	松下幸之助翁に学ぶ人財育成の要諦十三カ条1日セミナー	51		7月 業績アップ6か月研修	22
	9月 財務戦略セミナー	47		理念経営戦略セミナー(サテライト)	45
	コミュニケーションとリーダーシップを学ぶ心理学セミナー(TA)	21		人財育成戦略セミナー(サテライト)	46
	10月 業績アップ戦略セミナー(サテライト)	46		オンリーワン経営セミナー(サテライト)	47
	財務戦略セミナー(サテライト)	47		8月 業績アップ戦略セミナー(サテライト)	46
	経営革新戦略セミナー(サテライト)	44		人財育成戦略セミナー(サテライト)	46
	11月 増益型経営計画書作成セミナー	35		松下幸之助翁に学ぶ人財育成の要諦十三カ条1日セミナー(サテライト)	51
	業績アップ6か月研修	22		社長幹部塾(サテライト)	38
	オンリーワン経営セミナー(サテライト)	47		目標実現アンバサダープレゼンテーション大会(サテライト)	13
	営業スキルアップ5か月研修	25		松下幸之助翁に学ぶ人財育成の要諦十三カ条1日セミナー(サテライト)	51
	経営理念塾	36		9月 財務戦略セミナー(サテライト)	47
	12月 実践経営哲学入門講座(サテライト)	45		10月 業績アップ戦略セミナー(サテライト)	46
名古屋	1月 変化に挑戦するためのマーケティング基礎講座(サテライト)	28		財務戦略セミナー(サテライト)	47
	2月 業績アップ6か月研修	22		経営革新戦略セミナー(サテライト)	44
	人財育成戦略セミナー(サテライト)	46		11月 オンリーワン経営セミナー(サテライト)	47
	3月 業績アップ戦略セミナー(サテライト)	46		ケースメソッドで学ぶ幹部育成セミナー	30
	4月 財務戦略セミナー(サテライト)	47		12月 実践経営哲学入門講座(サテライト)	45
	新入社員研修と受け入れ研修	33	広島	1月 マネジメント養成6か月コース	24
	5月 人財育成戦略セミナー(サテライト)	46		変化に挑戦するためのマーケティング基礎講座(サテライト)	28
	実践ビジネススクール	26		2月 人財育成戦略セミナー(サテライト)	46
	コミュニケーションとリーダーシップを学ぶ心理学セミナー(TA)	21		3月 業績アップ戦略セミナー(サテライト)	46
	6月 業績アップ戦略セミナー(サテライト)	46		4月 財務戦略セミナー(サテライト)	47
	営業スキルアップ5か月研修	25		新入社員研修と受け入れ研修	33
	社長と幹部のためのGRIT 2日間セミナー(サテライト)	49		5月 新ビジネスモデル実践セミナー(サテライト)	31
	7月 理念経営戦略セミナー(サテライト)	45		6月 業績アップ戦略セミナー(サテライト)	46
	オンリーワン経営セミナー(サテライト)	47		社長と幹部のためのGRIT 2日間セミナー(サテライト)	49
	8月 マネジメント養成6か月コース	24		7月 業績アップ6か月研修	22
	業績アップ戦略セミナー(サテライト)	46		理念経営戦略セミナー(サテライト)	45
	人財育成戦略セミナー(サテライト)	46		人財育成戦略セミナー(サテライト)	46
	松下幸之助翁に学ぶ人財育成の要諦十三カ条1日セミナー(サテライト)	51		オンリーワン経営セミナー(サテライト)	47
	目標実現アンバサダープレゼンテーション大会(サテライト)	13		8月 人財育成戦略セミナー(サテライト)	46
	松下幸之助翁に学ぶ人財育成の要諦十三カ条1日セミナー(サテライト)	51		業績アップ戦略セミナー(サテライト)	46
	9月 財務戦略セミナー(サテライト)	47		実践ビジネススクール上級コース	27
	10月 業績アップ戦略セミナー(サテライト)	46		目標実現アンバサダープレゼンテーション大会(サテライト)	13
	財務戦略セミナー(サテライト)	47		9月 財務戦略セミナー(サテライト)	47
	経営革新戦略セミナー(サテライト)	44		10月 財務戦略セミナー(サテライト)	47
	11月 オンリーワン経営セミナー(サテライト)	47		経営革新戦略セミナー(サテライト)	44
	12月 実践経営哲学入門講座(サテライト)	45		11月 オンリーワン経営セミナー(サテライト)	47
京都	3月 社長塾	41		12月 実践経営哲学入門講座(サテライト)	45
			沖縄	4月 ビジョン経営沖繩セミナー	34

研修カレンダー

各会場で開催する主要な研修スケジュールです。
 (記載していない研修も多数ありますので、詳しくは各研修ページをご覧ください)

会場	2019年1月	2月	3月	4月	5月	6月
研修センター以外			ビジョン経営沖縄セミナー (P34) ●			
	●		新春経営者セミナー (P10) ●	社長塾 (P41) ①	②	③
大阪研修センター		●	●	●	●	●
			●	●	●	●
		●	●	●	●	●
		●	●	●	●	●
		●	●	●	●	●
		●	●	●	●	●
		●	●	●	●	●
		●	●	●	●	●
		●	●	●	●	●
		●	●	●	●	●
		●	●	●	●	●
		●	●	●	●	●
		●	●	●	●	●
		●	●	●	●	●
		●	●	●	●	●
東京研修センター						
会場	2019年1月	2月	3月	4月	5月	6月

研修カレンダー

各会場で開催する主要な研修スケジュールです。
 (記載していない研修も多数ありますので、詳しくは各研修ページをご覧ください)

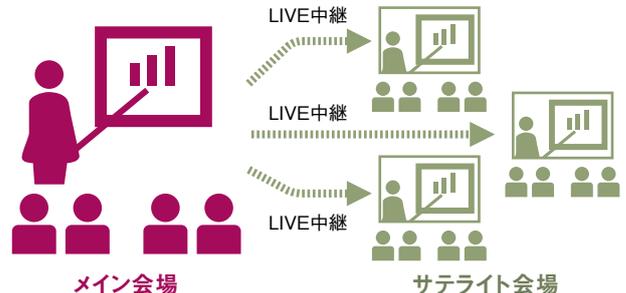
会場	2019年1月	2月	3月	4月	5月	6月		
福岡研修センター			Theマスターコミュニケーション6か月プログラム (P16) ①—②—③—④					
		①	②	③	④	⑤		
			経営理念塾 (P36) ①—②—③—④—⑤					
			実践ビジネススクール (P26) ①—②—③—④					
				新ビジネスモデル実践セミナー (P31) ①—②				
				営業スキルアップ5か月研修 (P25) ①—②				
			マネジメント養成6か月コース (P24) ①—②—③—④—⑤—⑥					
名古屋研修センター			業績アップ6か月研修 (P22) ①—②—③—④—⑤					
				実践ビジネススクール (P26) ①—②				
				営業スキルアップ5か月研修 (P25) ①				
札幌研修センター				企業内マネジメントコーチング6か月プログラム (P18) ①—②				
		①	②	③	④	⑤		
			経営理念塾 (P36) ①—②—③—④—⑤					
			新ビジネスモデル実践セミナー (P31) ①—②					
			Theマスターコミュニケーション6か月プログラム (P16) ①—②—③—④					
広島営業所				新ビジネスモデル実践セミナー (P31) ①—②				
			マネジメント養成6か月コース (P24) ①—②—③—④—⑤—⑥					
				新入社員研修と受け入れ研修 (P33)				

.....●.....はサテライト開催の研修です

サテライト開催とは

メイン会場をLIVE中継します。講義を聞くだけでなく、メイン会場の講師との質疑応答も行います!

※サテライト会場の最少開催人数 6名(開催2週間前時点)



研修サイトはこちら



第2回 新しい時代の社長学

概要

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などを通して、経営資源の最大化と企業価値の統合を図ります。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です。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。永続する条件を備えてこそ成功するのです。どうか奮ってご参加ください。

目的

1. 経営の原理原則に基づくトータル経営戦略書の作成と実践
2. 全員経営を実現する組織デザインと仕組みづくり
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. 具体的な成長戦略・差別化戦略・競争優位の高い戦略の策定と実践
2. 経常利益率10%実現のための、毎月の売上・業績・人時生産性アップの行動計画立案と実践
3. 「壁を打ち破る会議」によって現場に埋もれる実践知を呼び覚ます!
4. 新たなステージの扉を開くスペシャル講師による講演
5. 日創研 アクティベーターによる充実したフォロー体制



日創研のアクティベーターが貴社に毎月訪問してサポート!

壁を打ち破る会議!!



「アクティベーター」とは 社員のみなさんと一緒に「全員経営の仕組み」をつくり、活性化を促進する役割。

1. 改善提案の促進
2. 朝礼指導・方針や計画書理解のためのOJT支援
3. 各委員会の作り方や活動についての事例提供
4. 会議の生産的運営のレクチャー
5. 会議の感想や日創研の事例提供
6. 目標達成の促進活動と情報提供
7. 復習・方針や計画書づくりの質疑応答

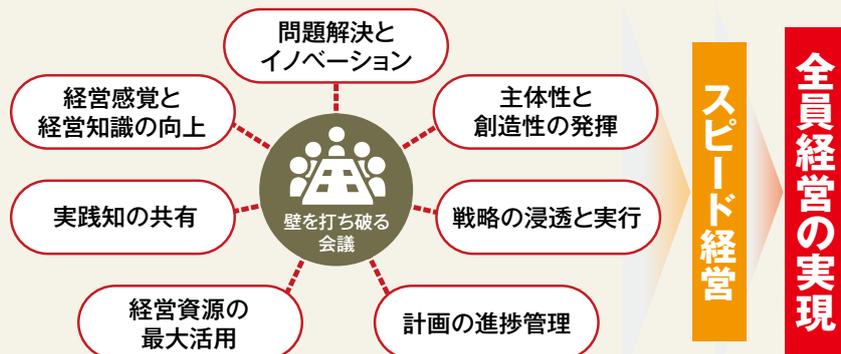
どの企業にも、自社の成功を阻む

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!!

壁を打ち破る会議がもたらす効果



第1講	東京	理念・ビジョン・使命・戦略の整合性 <ul style="list-style-type: none"> ● 何故、今新しい時代の社長学か・1年間のゴール ● アクティベーターの企業派遣と各種診断の必要性 	<ul style="list-style-type: none"> ● 理念・ビジョン・事業目的・使命の明確化と計画書 ● 計画実現には壁を打ち破る会議力が不可欠
第2講	東京	単年度並びに三か年財務計画 <ul style="list-style-type: none"> ● 成長戦略に基づく2019年度の単年度の損益計画と方針 ● 理念・ビジョンに応じた貸借対照表の作成とC/F計画 	<ul style="list-style-type: none"> ● 戦略的な三か年のP/L・B/S・C/F計画と実践 ● 人時生産性のUPと目標賃金のUP計画と方針
第3講	東京	マーケティング方針と戦略と具体的実践 <ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 「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
第4講	大阪	販売に対する方針と営業戦略と具体的実践 <ul style="list-style-type: none"> ● 最大のマーケティングは販売・営業である ● 9つの顧客の戦略的格付けとLTV(顧客生涯価値)を高める 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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!
第5講	東京	顧客満足づくり <ul style="list-style-type: none"> ● 4つのサービスの品質向上で顧客価値を高める ● アンコンシャス問題を解決する商品をつくれ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 顧客エンゲージメントと社員エンゲージメントの関係
第6講	東京	新しい時代の競争優位戦略(コア・コンピタンス)と再構築 <ul style="list-style-type: none"> ● 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くれない 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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
第7講	大阪	商品・技術・サービスの革新計画と新規事業 <ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 3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
第8講	大阪	人財育成とキャリア・アップ <ul style="list-style-type: none"> ● 企業の永續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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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9講	大阪	社風改善と企業文化づくり <ul style="list-style-type: none"> ● 自社の「社風診断」を考察する ● 「やる気」を高める社風像を明確にする 	<ul style="list-style-type: none"> ● 「社風」と「企業文化」の醸成 ● 「企業文化」は社長の念いと行動がつくる
第10講	大阪	組織力向上と会議力の強化 <ul style="list-style-type: none"> ● 経営資源の最大活用を実現する会議 ● 社内の4つの壁を打ち破る 	<ul style="list-style-type: none"> ● プロジェクトチーム活動を推進する会議 ● 全員経営、スピード経営、トータル経営の実現に向けて
第11講	大阪	社内のコミュニケーションとエンゲージメント <ul style="list-style-type: none"> ● 企業文化とコミュニケーション ● 健全なパーソナリティの確立とコミュニケーション 	<ul style="list-style-type: none"> ● コミュニケーションの5段階の手順 ● 社員満足(ES)からエンゲージメントの時代へ
第12講	大阪	具体的経営方針と戦略案、具体的実践計画の完成 <ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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

上記は第1回のカリキュラムです。第2回では変更になることがあります。

開催日程

第2回(2019年7月～2020年6月)の開催日程は最寄りの研修センターまでお問い合わせください。

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

受講料 (税別)

定員 66社限定

会場 大阪研修センター・東京研修センター

受講対象 経営者、経営幹部、後継者

	オーナー会員	一般
1名	1,800,000円(税別)	2,000,000円(税別)
2人目以上	1,000,000円(税別)/名	1,100,000円(税別)/名
3人目以上	1講座 90,000円(税別)/名	1講座 100,000円(税別)/名
1社2名以上のお申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。		

研修サイトはこちら



新春経営者セミナー 企業革新～未来へつなぐ～

内 容

2020年の東京オリンピックが目前に迫ってきました。統計的なデータから、この祭典を機に劇的な下降局面を迎えると言われていています。この難局を乗り越えるべく、経営革新、イノベーションが求められています。大きな変革期こそ、自社が大きく変革する時期です。素晴らしい一年のスタートに相応しい新春経営者セミナーにぜひご参加ください。



講師紹介

1日目

2019年への視座

～変わる世界の構造と日本の進路～



でら しま じつ ちゅう
寺島 実郎氏
一般財団法人日本総合研究所 会長
多摩大学 学長

自産自消ができる社会のその先へ



にし つか かつ ま
西辻 一真氏
株式会社マイファーム
代表取締役CEO

よみがえる飛驒の匠



おか だ さん ぞう
岡田 賛三氏
飛驒産業株式会社
代表取締役社長

2日目

無印良品の経営改革とグローバル展開



まつ い ただ みつ
松井 忠三氏
株式会社良品計画 前会長
株式会社松井オフィス 代表取締役社長

WASHハウスのコインランドリー事業と ビジネスモデル、その革新性



こ だま やす たか
児玉 康孝氏
WASHハウス株式会社
代表取締役社長

経営はおやし、そして公の心 ～今こそ、創業の精神に戻ろう～



たに い あき お
谷井 昭雄氏
パナソニック株式会社
第4代社長

分科会 (50音順)



逆境をも乗り越える
一貫経営

なか の り おう へい
中野里 陽平氏
株式会社玉寿司 代表取締役社長



逆境こそチャンス
試練は天命と信じて

なか みや きい こ
中宮 紀伊子氏
株式会社森八 取締役女将



お客さま密着! で、地域に貢献する
十勝バスの経営

～40年ぶりの利用者増加の実例～
の ちら ぶん こ
野村 文吾氏
十勝バス株式会社 代表取締役社長



無計画の計画
～イレギュラーの人生は楽しい～

やぶき たか お
矢吹 孝男氏
株式会社福祉の里 代表取締役会長

開催日程

1月17日(木)・18日(金)

定 員 1,000名

会 場 グランドニッコー東京 台場
東京都港区台場2-6-1

受講対象 経営者および経営幹部、
幹部候補の方

開催時間

1 日目	
12:30～12:40	開会挨拶
12:40～17:50	講演
18:00～19:30	「心に残る、ありがとう!」体験談 贈賞式
19:30～21:00	新春記念パーティー

2 日目	
8:30～10:10	分科会
10:30～16:20	講演
16:20～16:30	閉会挨拶

受講料 (税込)

	オーナー会員	一 般
1名	108,000円	118,800円

※2日間のセミナー料と新春記念パーティー費、2日目の昼食代を含みます(交通費・宿泊費は別途)。



TTアワード記念大会

TTコースをどのように活用され、学び続けてこられたのか、どのような逆境を乗り越えて「今」に至るのか、これまでの努力、経営手法、今後の展望やビジョンなど質疑応答・プレゼンテーションしていただきます。

開催の目的

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5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。

各部門

- 👑 コア・コンピタンス部門
- 👑 新ビジネス部門
- 👑 理念経営部門
- 👑 逆境部門
- 👑 人財育成部門



日程 10月6日(日) **受講料** 無料

※TTを修了していない方もご参加できます。

ありがとう卓越経営大賞

ありがとう卓越経営大賞とは、お客様に喜ばれ、会社に多くの貢献をした社員、管理者を会社が推薦し、応募する全国規模のイベントです。応募のあった中から、厳正な審査を経て、優秀賞を選び表彰します。

【卓越管理者賞】

高いマネジメント能力を有し、部下指導、業績向上、顧客満足に徹し、感謝する気持ち強い管理者。

【卓越社員賞】

お客様を愛し、誰よりも多くお客様からのありがとうをもらっている。仲間や会社を大切に、仕事では結果を創り、「あの社員は素晴らしい」「尊敬できる」といわれている社員。

【特別功労賞】

例えば「親子2代にわたって貢献している」「高齢にもかかわらず、なお現役として活躍している」など、特別な貢献をしていると認められた社員。

第6回審査委員(2017年)



丹羽 宇一郎 氏
前伊藤忠商事株式会社
会長



山折 哲雄 氏
宗教学者



佐々木 常夫 氏
元株式会社東レ経営研究所
社長



「心に残る、ありがとう!」体験談

「心に残る、ありがとう!」体験談では、皆様の心に残っておられる感謝の体験談を一般公募し、著名な審査員の先生方が中心となり、優秀作品を選ぶといった企画です。

いま、経済を含め人間関係も混沌とした時代です。スキャンダルの報道は心を暗くしますが、美談は、人の心をまっすぐにとらえます。

心優しいありがとうに、人はどんなに、力づけられることでしょうか。じんわりと心が潤ってきます。

「心に残る、ありがとう!」体験談は、日本に明るい灯をともしようという運動です。

第7回選考委員(2018年)



小檜山 博 氏
作家



窪島 誠一郎 氏
無言館館主・作家



金子 和斗志 氏
アイ・ケイ・ケイ株式会社
代表取締役社長



お問い合わせ先

株式会社 コスモ教育出版

〒103-0007 東京都中央区日本橋浜町2-42-9 浜町中央ビル5F <https://www.rinen-mg.co.jp/>

TEL : 0120-519-114



シリコンバレー視察セミナー

概要

シリコンバレーにオフィスを開設した日創研が、そのネットワークを駆使して行う充実のセミナーシリコンバレーを体験し、感じてもらうためのセミナー。自分の目でみて、聞いて、触って、世界の変化の速さを感じましょう！見学コースは企業は毎年変わります（以下は2018年の行程です）。

日程	滞在先	内容
1日目	シリコンバレー	ホテルにて講演 日創研シリコンバレーオフィス オフィスディレクター Mark Kato氏 テクニカルアドバイザー 井坂 暁氏
2日目	シリコンバレー	<スタンフォード大学> 講義&ワークショップ ・アルゴリズム革命 ・デザインシンキング
3日目	シリコンバレー サンフランシスコ	<Plug and Play> 数々の世界的企業も関わったインキュベーター施設訪問 = サンフランシスコへ移動 = <Intel ミュージアム見学> <企業視察2件>
4日目	サンフランシスコ	自由視察 ※ご希望の方にはオプションツアーのご案内をいたします。
5~6日目	移動日(機中泊帰国)	

※行程や視察先は、毎回変わります。

定員 25名様(最少催行人員 20名様)

開催時間 4泊6日

開催日程

2019年は、5月、10月頃に開催予定。詳しくはホームページをご覧ください。



変化する時代を先取りする シリコンバレーに学ぶ1日セミナー

概要

- ・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。
- ・シリコンバレー流、新規事業の発想法と実現法。成功するビジネスとは。
- ・成功に必要なものは難しいものではない。成功に必要な4つの要素。
- ・シリコンバレー視察で何を感じたか、どう経営に活かしているか

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

マーケティングおよびビジネスディベロップメントの専門家。主にアメリカの大企業（Hewlett Packard, Agilent Technologies, Advanced Micro Devices など）に従事し、日本で12年、シリコンバレーで25年以上のビジネス経験あり。シリコンバレーにおいてマーケティング戦略の作成から、セールス資料作成、プレゼンテーション作成、アメリカ人トップエンジニアに対しての技術セミナー等の実績があり、現在 Silicon Valley-Japan Business Consulting のCEOとして日米間のビジネスに関するコンサルティングをアメリカおよび日本企業に対し実施。また、2013年から日本貿易振興機構（JETRO）のシリコンバレー・イノベーション・プログラムにおいてメンターとして若手起業家の育成に尽力している。

受講料
(税込)

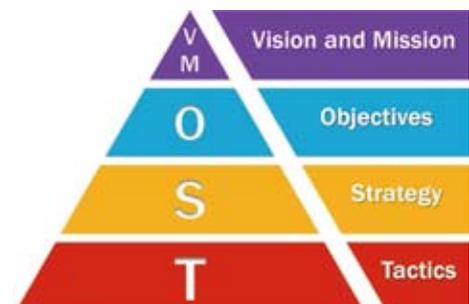
開催時間 10:00~18:00

受講対象 経営者・経営幹部・社員

開催日程

2019年の開催日程は最寄りの研修センターまでお問い合わせください。

シリコンバレーと日本の違い



メイン会場		
	オーナー会員	一般
1名	27,000円	29,700円
サテライト会場		
	オーナー会員	一般
1名	21,600円	23,760円

フォローアップ

参加費無料

研修期間 4日間 or 60日間

可能思考研修 アシスタント・アドバイザー



内 容

部下への愛情を育み、率先垂範能力と指導力を磨きます。

- 1. 部下の指導・育成** 部下を育てるという責任感が芽生え、長所を引き出すことや、適切な評価をすることができるようになります。
- 2. 対人関係** 部下に対して温かさをもって厳しく接することができるようになります。また、どんな人に対しても、自ら積極的に関わられるようになります。

期 間

- ・SA 自己成長コースアシスタント 3日間
- ※田舞SA・地方開催SAは4日間
- ・SC 自己実現コースアシスタント 4日間
- ・PSV 目標実現コースアドバイザー 3日間×3回(60日間)

受講対象

PSV(PSS・LT)を修了または受講中の方
 ※アドバイザーは、PSV 目標実現コースを修了された経営者・経営幹部、または部下を持つ方に限ります

フォローアップ

参加費無料

研修期間 1日

目標実現アンバサダープレゼンテーション大会



内 容

この「目標実現アンバサダープレゼンテーション大会」は、可能思考研修 PSV 目標実現で優秀な成果を挙げた方々の実際の目標実現の体験を発表していただく大会です。聞いているだけで、勇気とやる気みなぎるプレゼンテーションばかりです。どなたでもオブザーブできます。ぜひ、ご参加ください。

フォローアップ

参加費無料

研修期間 1日

The目標設定



内 容

この研修は、目標設定の意義や必要性、その効果について講義・動画視聴・個別診断などを通して分かりやすくお伝えし、自分自身の目標ならびに自分の会社の目標を改めて見つめていくものです。

特に実習やディスカッションの機会を多く設けていますので、目標を大きな視点から学ぶことができます。受講することにより、「目標設定」が個人のやりがいや組織の生産性向上に大きく影響することが理解でき、仕事へのモチベーションが上がります。

フォローアップ

参加費無料

研修期間 1日

目標設定と実現1日セミナー



内 容

目標を達成し、次のステージへあなたの夢を叶えよう!!

この『目標設定と実現 1日セミナー』は、継続的に学び続け、目標を実現できる自分自身に成長するためにつくられたプログラムです。PSV 修了生は何度でも無料でご参加いただけますので、ぜひご活用ください。

受講対象

PSV(PSS・LT)を修了の方

フォローアップ

参加費無料

研修期間 1日

やる気を引き出すための傾聴トレーニング



内 容

- ・コミュニケーションを円滑にするための『積極的な聴き方』を、理論と実践を交えて学びます。
- ・意思伝達能力や、人を『やる気』へと動機づける(モチベート)能力を向上させるための実践的なトレーニングです。これらは、良好な人間関係づくりの基礎となる能力です。考えを知るによりその人の課題や指導の仕方を知ると共に、会社のビジョンや方向性に動機づけることができます。

会 場

各研修センター

期 間

1日(2時間30分)

受講対象

SAを修了された方

可能思考研修

SA 自己成長コース・SC 自己実現コース・PSV 目標実現コース



内 容

問題や逆境を『ピンチ』と捉えるのか、『チャンス』と捉えるのか

可能思考研修は、「人と企業の成功づくり」を目的に作られた教育カリキュラムです。企業の成功には、個々の成長や自己実現が不可欠です。個々の成長が結びつくことで、企業が成功へ近づくのです。可能思考研修は、体験を通して身につける教育プログラムとして確立しており、これまでに延べ64万人が受講されています。

社員さんの成長と貴社の成功のために、ぜひお役立てください。

あなたの人生が一步幸せに近づく!!

タスク機能

- ・計画立案、遂行する力
- ・課題の明確化
- ・仮説を立てる力
- ・分析、検証する力
- ・考える力



このバランスをとることが大切

メンテナンス機能

- ・コミュニケーション
- ・対人関係
- ・チームワーク
- ・リーダーシップ
- ・定着
- ・エンゲージメント



人にも組織にも**タスク機能**(成果を創る力)と**メンテナンス機能**(コミュニケーション能力)があります。

成果を創り、対人関係をスムーズにして幸せな人生を送るためにこの両面をバランスよく高めていくことが大切です。

可能思考能力を身につける3つのステップ

ステップ1 3日間

SA 自己成長コース

全ては「気づく」
ことから始まる!

SA 自己成長コース受講による効果

- ・自己成長
- ・リーダーシップ
- ・コミュニケーション力
- ・考える力
- ・行動力
- ・人間力

ステップ2 3日間(合宿)

SC 自己実現コース

「個人」から
「組織」の意識へ!

SC 自己実現コース受講による効果

- ・強みと個性の発揮
- ・チャレンジ精神
- ・やり抜く力
- ・行動力
- ・自主性
- ・目標達成意欲

ステップ3 60日間 (2日間×3回)

PSV 目標実現コース

あなたの目標実現能力を
高める60日間!!

PSV 目標実現コース受講による効果

- ・目標設定力
- ・目標達成力
- ・コミュニケーション力
- ・リーダーシップ
- ・やり抜く粘り強さ
- ・楽しむ力

開催日程

各研修センターにお問い合わせいただくか、パソコン、スマートフォンおよび携帯電話でご覧ください。

●パソコンから

ホームページ <https://www.nisouken.co.jp/>

●携帯端末(スマートフォン・携帯電話)から

右記のQRコードを読み取りください



受講料 (税込)

	SA 自己成長コース	SC 自己実現コース	PSV 目標実現コース	SA 自己成長コース再受講	PSV 目標実現コース再受講
オーナー会員	71,820円	136,000円	71,820円	30,780円	51,820円
一般	76,680円	146,260円	86,940円	30,780円	66,940円

※SC 自己実現コースは宿泊費(2泊)、食事代(1日目:昼・夕食/2日目:朝・昼・夕食/3日目:朝・昼食)が含まれています。 ※オーナー会員の特典が使用できます。

※オーナー会員のSC 自己実現コース特典をご使用の場合、宿泊費・食事代として別途28,000円が必要です。

【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。オーナー会員の場合、SA特典枠1名分で2名の再受講が可能です(2名同時申込みに限ります)。

【フレックス・セレクトコース引落額】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54,000円、SA 自己成長コース再受講30,780円
- ・SC 自己実現コース86,400円、SC 自己実現コース宿泊食事代28,000円
- ・PSV 目標実現コース71,280円、PSV 目標実現コース再受講51,820円



第32回企業内教育インストラクター養成コース(TT)

概要

経営を行う上で最も重要なことは、どのような会社をつくり上げるかを決めることです。企業内教育インストラクター養成コース（TT）では、人材の育成能力を高め、会社の方向性を定め、組織の構築・運営方法を学び、自社の発展を目指す経営者を育成します。

特徴

- 8か月、3日間×9回の集合研修です。
- 研修運営を組織活動に見立てることにより、組織を体験で学ぶことができます。
- 220名の全国の経営者との学びと交流があります。
- 経営者にとって必要な教育を体系的に学ぶことができます。
- 徹底的に、読み、書き、聞き、話し、議論し学びます。

カリキュラム

人材育成や職場の活性化に必要なものを学びます。

具体的には、「心理学（TA）」、「経営哲学」、「リーダーシップ論」、「組織論」、「モチベーション論」、「プレゼンテーションスキル」、「行動科学」、「コーチング」、「問題発見手法」、「マーケティング」、「経営方針の作り方」、「組織の動かし方」など。

効果

企業内教育インストラクター養成コースを受講することで次のような効果があります。

- ☆経営者・経営幹部としての大きな自信、決断力が身につきます。
- ☆同じ志、同じ体験をもつ経営者仲間との出会い、人脈を得ることができます。
- ☆学び続けることの重要性が体感できます。社員さんと一緒に良い会社をつくる社風がうまれます。



開催日程 ※第3講はA日程・B日程どちらかにご参加いただけます。

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	第9講
	4月 8日(月) 9日(火) 10日(水)	5月 8日(水) 9日(木) 10日(金)	A日程 6月 6日(木) 7日(金) 8日(土)	B日程 6月13日(木) 14日(金) 15日(土)	7月17日(水) 18日(木) 19日(金)	8月19日(月) 20日(火) 21日(水)	9月 9日(月) 10日(火) 11日(水)	10月 7日(月) 8日(火) 9日(水)	11月 1日(金) 2日(土) 3日(日)	11月27日(水) 28日(木) 29日(金)
会場	東京	東京	大阪	大阪	東京	大阪	大阪	大阪	大阪	大阪

開催時間 第1講 1日目 12:00～3日目 17:00 / 第2講 1日目 10:00～3日目 16:30 / 第3講 1日目 12:30～3日目 16:00 / 第4講 1日目 12:00～3日目 16:00
第5講 1日目 13:00～3日目 17:00 / 第6講 1日目 12:00～3日目 17:00 / 第7講 1日目 12:00～3日目 17:00 / 第8講 1日目 12:00～3日目 17:00
第9講 1日目 13:00～3日目 18:00

定員 220名 **会場** 大阪研修センター
東京研修センター

受講料
(税込)

	オーナー会員	一般
1名	514,080円	616,680円

受講対象 可能思考研修 PSV 目標実現コース
(PSS・LT含む)まで修了された
経営者および経営幹部、幹部候補の方

※オーナー会員のTT特典が使用できます。

[フレックス・セレクトコース引落額]お預かり金から、次の受講料を引き落とします。
・企業内教育インストラクター養成コース(TT)受講料 302,400円

The マスターコミュニケーション 6か月プログラム

研修サイトはこちら



内 容

ビジネス成功のカギは、脳の活用にあった!

人間の脳は機能的に、理想脳・認識脳・楽観脳・悲観脳・ビジネス脳・ヒューマン脳・コミュニケーション脳に分けられます。これらの脳を上手に活用することがビジネスの成功につながります。

コミュニケーションには、目的がなければなりません。社風を良くし、経営革新の促進のための『ビジネス脳』を高めていかなければいけません。「社長の言うことであれば、信じよう」「この上司のためなら頑張ろう」とモチベーションを高めるコミュニケーション能力をつくり出すのがこのプログラムです。

論語に「巧言令色鮮な仁」という言葉がありますが、綺麗で巧みな言葉づかいだけでは、人を動機付けることも、信頼されることもできません。社長・幹部に本当になくならないものは、言葉や能力ではなく、人格であり、真摯さであり、誠実さであり、部下への愛情であり、尊敬されるコミュニケーションや、信頼のコミュニケーションなのです。

特 徴

1. 松下幸之助翁をはじめとする偉大な経営者や、論語などの古典、大脳生理学の理論、心理学から社長・幹部に必要なコミュニケーションを学びます。
2. 自身の目指すべき指導者像を明確にし、それに近づくために具体的に実践します。
3. 単なるコミュニケーションスキルではなく、信頼と尊敬と感謝に基づくコミュニケーションによって働く人の共感を創り、経営革新を実践します。
4. 前向きに解釈する能力が強化できます。



効 果

1. 社長・幹部が自身の志を高め、人格を育みます。
2. 組織のモチベーションを高める仕組みを構築し、社長・幹部との良好なコミュニケーションをうみだします。
3. 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。
4. 指導者として科学的な自己像の分析をし、コミュニケーション能力を高めます。(成長型マインドセットの組織への導入)
5. GRIT (やり抜く力) の社風づくり



会場/開催日程

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
メイン会場 大阪研修センター	3月 4日(月) 5日(火)	4月 11日(木) 12日(金)	5月 16日(木) 17日(金)	6月 3日(月) 4日(火)	7月 12日(金) 13日(土)	8月 8日(木) 9日(金)
サテライト会場 東京研修センター 福岡会場 札幌研修センター						

※福岡会場は、第4・5講は福岡研修センターでの開催となります。

開催時間 1日目 12:30~20:00 / 2日目 9:00~18:00

受講対象 経営者、経営幹部 限定

受講料
(税込)

メイン会場		
	オーナー会員	一般
1名	251,640円	277,560円
2名以上	231,640円/名	
サテライト会場		
	オーナー会員	一般
1名	226,470円	249,800円



Theフォロワーシップコミュニケーション 5か月プログラム

概要

全社員が『主役』である！ 経営者と共に経営革新に挑もう！！

経営者一人の力では、経営環境の変化に対応し、企業を存続させることはできません。全社員が『主役』となり、経営者と共に経営革新に挑んでいく必要があります。企業は、フォロワーシップを発揮するコミュニケーション力が高い人財＝ビジネスパートナーを育成することが何より重要です。

本プログラムでは、フォロワーのコミュニケーションレベルを向上させ、経営革新に参画し、企業の未来を切り拓く人財を育成します。

特徴

1. 大脳生理学の理論、心理学からフォロワーに必要なコミュニケーションを学びます。
2. 理想のフォロワー像を明確にして、それに近づくために具体的なプランを立て実践します。
3. 単なるコミュニケーションスキルではなく、信頼と尊敬と感謝に基づくコミュニケーションによってフォロワーシップを発揮し、経営革新の参画をします。
4. 貢献意識が高まり、提言・提案力を強化できます。
5. 第1講1日目は、社長（または上司）様もご参加いただけます。

効果

1. 現場からの提案や提言が上がるようになり、衆知を集めた全員経営の組織をつくれます。
2. お客様や会社に対する貢献意識が高まり、自律的な行動がとれるようになります。
3. ビジネスパートナーとしての自覚が生まれ、経営に参画する意識が高まります。
4. 健全な価値観（人間観・仕事観・人生観）に基づいた真のコミュニケーションを身につけます。
5. 会社に対するエンゲージメント（愛着心）を高め活気のある職場をつくれます。



会場/開催日程

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
大阪研修センター	8月 28日(水) 29日(木)	9月 27日(金)	10月 29日(火)	11月 25日(月)	12月 19日(木) 20日(金)

開催時間

- 第1講および5講
1日目 12:30～18:00 / 2日目 9:00～17:00
- 第2講～4講
10:00～18:00

受講対象

リーダーを補佐する人(管理者・一般社員)
第1講1日目、上司の方も参加いただけます。
ご受講生と同じ人数まで参加可能です(参加無料)

受講料 (税込)

	オーナー会員	一般
1名	178,200円	196,020円
2名	169,290円/名	186,210円/名
3名以上	160,380円/名	176,410円/名

企業内マネジメントコーチング 6か月プログラム

研修サイトはこちら



内 容

やる場づくりに!社風改善に!業績向上に!

ポイント 1 実践によりコーチングスキルが身につく

研修期間中にコーチ役（コーチングを行う人）やクライアント役（コーチングをされる人）となり、コーチングを体験します。講義で学んだ理論と体験の両面から学び、コーチングスキルを身につけていきます。

ポイント 2 サポーターからサポートが得られる

サポーターが各グループを担当して、受講生の学びをサポートします。コーチングの知識・経験の豊富なサポーターが、コーチングを行う上での疑問や質問、心構えや姿勢などを、受講生に親切丁寧にお伝えします。

※サポーターとは、当研修プログラムを優秀な成績で修了された経営者・経営幹部の方です

ポイント 3 サポーターと上司（社長）が受講生をフォローする

各講の研修終了後、受講生は会社の上司（社長）へ報告書を提出します。また、受講生の上司（社長）も担当サポーターへ報告書をお送りいただけます。担当サポーターと上司（社長）が協力して、受講生の学びをフォローします。

概 要

社員のやる気を引き出し、生産性を向上させるためのコミュニケーション・スキルを学ぶ研修です。

特 徴

参加者が研修期間中にコーチ役やクライアント役となり、知識だけでなく体験を通してマネジメントコーチングを学びます。

カリキュラム

- ・「積極的に聴く」「良い質問をする」「承認する」等のスキルの習得
- ・自分で考え、前向きに物事を捉え、積極的に行動する人財の育成法の習得

効 果

- ☆人の話をきちんと聴くことができるようになります。
- ☆自分を律して行動できるようになります。
- ☆社員のやる気が高まります。
- ☆組織の生産性が向上します。



会場/開催日程

	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	3月 11日(月) 12日(火)	4月 2日(火) 3日(水)	5月 13日(月) 14日(火)	6月 10日(月) 11日(火)	7月 2日(火) 3日(水)	8月 5日(月) 6日(火)
福岡研修センター	4月 16日(火) 17日(水)	5月 21日(火) 22日(水)	6月 20日(木) 21日(金)	7月 22日(月) 23日(火)	8月 22日(木) 23日(金)	9月 26日(木) 27日(金)
札幌研修センター	5月 29日(水) 30日(木)	6月 26日(水) 27日(木)	7月 30日(火) 31日(水)	8月 27日(火) 28日(水)	9月 17日(火) 18日(水)	10月 30日(水) 31日(木)
大阪研修センター	10月 23日(水) 24日(木)	11月 14日(木) 15日(金)	12月 12日(木) 13日(金)	²⁰ 1月 13日(月) 14日(火)	2月 13日(木) 14日(金)	3月 9日(月) 10日(火)

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、終了時間が多少前後することがあります。

受講料
(税込)

	オーナー会員	一 般
1名	251,640円	277,560円
2名	231,640円/名	257,560円/名
3名以上	206,640円/名	232,560円/名
再受講	1名につき25,000円割引します	

※オーナー会員の TT 特典が使用できます。

受講対象 経営者、経営幹部、幹部候補

定 員 大阪・東京 120名 / 福岡 60名 / 札幌 42名

顧客の愛着心(エンゲージメント)を高める セールス・コーチング3か月プログラム

研修サイトはこちら



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「〇〇」だ!!

商品情報の入手方法や消費者の購買動機などの消費行動が大きく変わっています。しかし、商品に対しての不満をもって、なかなか声に出さないという顧客の行動は、今も昔もあまり変わっていないようです。「顧客の本音をさぐり、理解する」ことは難しいものです。

お客様を理解し、お客様の愛着心を高めることができる企業(個人)が、優位性をもっていけるようになるでしょう。

本講座では、マネジメントコーチングのメソッドや心理学を活用してお客様に寄り添い、本音を理解し、お客様の愛着心を高めることを学びます。セールスコーチングを学んで、顧客の愛着心を高めましょう。



会場/開催日程

	第1講	第2講	第3講
東京研修センター	1月29日(火)・30日(水)	2月26日(火)・27日(水)	3月28日(木)・29日(金)
大阪研修センター	9月12日(木)・13日(金)	10月17日(木)・18日(金)	11月25日(月)・26日(火)

開催時間 1日目 13:00~19:30 / 2日目 9:00~18:00
※実習の状況により、終了時間が多少前後することがあります。

受講料 (税込)

	オーナー会員	一般
1名	162,000円	178,200円
2名	145,800円/名	160,380円/名
3名以上	129,600円/名	142,560円/名

受講対象 経営者、経営幹部、一般社員

定 員 42名限定

人生を変えようと思うならば「自己制御パターン」に気づくこと

研修期間

4日

セルフコーチング 自己洞察セミナー

研修サイトはこちら



概 要

このセミナーは「自己洞察」の概念に基づき、明徳庵の静かな環境下で、過去から現在までの自分に大きな関わりや影響を与えてくれた人物との体験や思い出を振り返ります。

真摯に、素直に、自分と向き合う洞察を繰り返し、その時の体験が自分にどのような影響を与えたのか、思いもなかった「気づき」をうみだします。

コーチングをとおして、新たな「気づきの時間」として共有することで「自己意識の拡大」が起こり、これまで問題と思っていたことへの見方や考え方が変わり、日常生活のステップアップにつながります。

個人との関わり方や、家庭や経営に対する姿勢にも変化が生まれます。より充実した人生にしていけるために、このセミナーでお会いできますこと、心より楽しみにお待ちしております。



会場/開催日程

箕面加古川山荘・明徳庵	7月25日(木) ~ 28日(日)
-------------	-------------------

定 員 先着20名限定

受講料 (税込)

	オーナー会員	一般
1名	162,000円	183,600円

開催時間 [3泊4日の合宿制] 1日目13:00~4日目16:00

最強の組織・チームをつくる コミュニケーションリーダー養成5か月コース

研修サイトはこちら



概要

人が定着し人が育つ。組織・チームで成果をつくる。お客様から支持される。環境の変化に素早く対応する。それらの状況をつくりだすためには、現場リーダーのコミュニケーション能力を高めることが重要になります。

しかしながら、コミュニケーション能力は一朝一夕で身につくものでも学べるものでもありません。

本講座では、店長・主任・管理者候補の中堅社員の方を対象にコミュニケーション能力を体系的に学び、最強の組織・チームをつくるリーダーを育成します。



会場/開催日程

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
東京研修センター	8月 19日(月) 20日(火)	9月 17日(火)	10月 17日(木)	11月 13日(水)	12月 16日(月) 17日(火)
大阪研修センター	10月 10日(木) 11日(金)	11月 11日(月)	12月 11日(水)	'20 1月 10日(金)	2月 17日(月) 18日(火)

開催時間 ●第1講および5講

1日目 12:30~18:00 / 2日目 9:00~17:00

●第2講~4講

10:00~18:00

第1講1日目、上司の方も参加いただけます。

ご受講生と同じ人数まで参加可能です(参加無料)

受講料
(税込)

	オーナー会員	一般
1名	178,200円	196,020円
2名	169,290円/名	186,210円/名
3名以上	160,380円/名	176,410円/名

受講対象 現場のリーダークラス(店長、主任、管理者候補、中堅社員)

社会人に必要な能力を磨く 若手社員育成セミナー

研修サイトはこちら



概要

どんな経済環境の中でも人が育っている会社には大きなチャンスがあります。個性をいかし、早くから育てていけば、十年後には将来の発展を担う幹部として会社を支える人財に成長します。彼(彼女)らを信じて寄り添い、ビジネスの意味や尊さを理解させ、仕事をする上で必要な基礎的な能力を身につけましょう。



会場/開催日程

	第1講	第2講	第3講
東京研修センター	6月 3日(月) 4日(火)	7月 8日(月) 9日(火)	8月 8日(木) 9日(金)
大阪研修センター	7月 30日(火) 31日(水)	8月 27日(火) 28日(水)	9月 25日(水) 26日(木)

開催時間 1日目 10:00~18:00 2日目 9:00~17:00

第1講(10:00~15:00)は上司の方も参加できます!

(受講生と同じ人数まで可)

受講対象 入社2~6年目の社員

(販売員、営業パーソン、サービス提供者、アシスタント、店長候補など)

受講料
(税込)

	オーナー会員	一般
1名	129,600円	142,560円
2名	118,800円/名	131,760円/名
3名以上	108,000円/名	120,960円/名

コミュニケーションとリーダーシップを学ぶ 心理学セミナー (TA)

研修サイトはこちら



概要

一人ひとりのコミュニケーション能力とリーダーシップの能力を高め、チームワークを強化し、職場を活性化させることを目的としています。

人は幸せを求めながら、自分でも原因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。この矛盾を解消するために、多くの分析手法に基づいて、本来持っている能力が阻害される要因を解明していきます。

人生の生き方の模索や、社員や幹部の育成に活用できる内容であり、効果的に参加者それぞれの人間的な魅力を高めることができる画期的な研修です。自分を知り、他人を理解して良好な人間関係を築いていきましょう。



会場/開催日程

大阪研修センター	5月20日(月)・21日(火)	10月 3日(木)・ 4日(金)
東京研修センター	5月23日(木)・24日(金)	9月 9日(月)・10日(火)
福岡研修センター	5月29日(水)・30日(木)	
名古屋研修センター	5月16日(木)・17日(金)	
札幌研修センター	10月10日(木)・11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ると、深い相互理解ができます。

受講料 (税込)	1名	30,780円
	3名以上 ※同じ勤務先、同じPSV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。	25,780円/名

開催時間 1日目 10:00~19:00 / 2日目 9:00~18:00

親子の効果的なコミュニケーションセミナー

研修サイトはこちら



概要

現代社会では、親子が互いに向き合い、本音で話し合うことが難しい状況です。親が自身の人生経験を子どもに伝えたいと思っても、そのような時間が取れないまま機会を失ってしまうことが多々あります。そのため、将来、自分の子どもが自立できるのか、どのように実社会を生きていくのかと、不安を抱く親が多くいます。

そのような時代背景の中、多くの親の期待からこのプログラムが誕生しました。

このセミナーは楽しみながら学ぶ手法をとり、笑いあり、涙あり、感動ありの3日間です。ぜひこの機会に親子の絆を深め、子どもが自立する第一歩としてご参加ください。



会場/開催日程

東京研修センター	8月2日(金)・3日(土)・4日(日)	
----------	---------------------	--

受講対象 中学2年生~高校3年生までのお子様とその保護者

定員 30組(1組=親1名・子1名)

受講料 (税込)	1組(親1名子1名)	76,680円
	※1名増えるごとに38,340円追加	

開催時間 1日目 12:00~18:00 / 2日目 9:30~18:00 / 3日目 9:30~17:30

研修サイトはこちら



業績アップ6か月研修

概要

このセミナーは、流行の経営手法や戦略を学ぶものではありません。経営の基本に立ち返り、業績アップの手法を下の5つの特徴のもと、体得する実践的な研修です。

特徴

- 業績アップに必要な理論や具体的なノウハウを研修会場で学び、職場で実践します。実践を通して研修内容の理解を深めます。
- 研修に自社の決算書をご持参いただき、自社分析を行います。自社発展に必要な利益の額や、各経費の割合がわかります。
- 実際に自社の売上と経費削減額の目標を設定し、業績アップに取り組みます。
- 異業種の参加者と学ぶので、これまで気づかなかった数々の経営のヒントを発見することができます。
- 実際に会社を経営している経営者がアドバイザーとしてサポートします。実務に役立つアドバイスや具体的な方法など、受講生に合わせたサポートを行います。

効果

- ☆業績を上げるための知識を学ぶだけでなく、実際に業績が向上します。
- ☆目標と実際の行動・結果の進捗状況を管理する能力を身につけることができます。



会場/開催日程

	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	1月23日(水) 24日(木) 25日(金)	2月21日(木) 22日(金)	3月18日(月) 19日(火)	4月18日(木) 19日(金)	5月20日(月) 21日(火)	6月20日(木) 21日(金)
名古屋研修センター	2月4日(月) 5日(火) 6日(水)	3月11日(月) 12日(火)	4月9日(火) 10日(水)	5月9日(木) 10日(金)	6月6日(木) 7日(金)	7月4日(木) 5日(金)
広島営業所	7月10日(水) 11日(木) 12日(金)	8月8日(木) 9日(金)	9月12日(木) 13日(金)	10月10日(木) 11日(金)	11月7日(木) 8日(金)	12月9日(月) 10日(火)
札幌研修センター	7月17日(水) 18日(木) 19日(金)	8月29日(木) 30日(金)	9月26日(木) 27日(金)	10月28日(月) 29日(火)	11月25日(月) 26日(火)	12月19日(木) 20日(金)
福岡研修センター	7月24日(水) 25日(木) 26日(金)	8月20日(火) 21日(水)	9月19日(木) 20日(金)	10月15日(火) 16日(水)	11月18日(月) 19日(火)	12月11日(水) 12日(木)
東京研修センター	11月13日(水) 14日(木) 15日(金)	12月16日(月) 17日(火)	²⁰ 1月13日(月) 14日(火)	2月12日(水) 13日(木)	3月9日(月) 10日(火)	4月9日(木) 10日(金)

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

受講料 (税込)

	オーナー会員	一般
1名	251,640円	277,560円
2名	231,640円/名	257,560円/名
3名以上	206,640円/名	232,560円/名
再受講	1名につき25,000円割引します	

※オーナー会員のTT特典が使用できます。



業績アップ 上級コース

概要

この研修の目的は、「コア・コンピタンス経営」を行い、長期的な競争優位を確立することです。

「コア・コンピタンス」とは自社ならではの強みとそれをうみだす仕組みのことです。他社が提供できないベネフィット(顧客にもたらす便益)を提供し、その代価としてプロフィット(自社の利益)を得る経営を目指します。

特徴

- 経営資源が少ない中小企業が「コア・コンピタンス経営」を行うための「繁栄計画書」を作成します。
- 実際に「コア・コンピタンス経営」を実践している経営者のサポートを受けながら、講義を受けることができます。
- 豊富な具体例・事例を紹介しながらの講義です。
- 社内で「コア・コンピタンス委員会」を立ちあげ、討議を行う手順などもお伝えします。

効果

- ☆全ての計画の基となる「コア・コンピタンス育成計画書」をつくりあげることができます。
- ☆他社にはない自社ならではの強みをつくりあげることができます。
- ☆強い会社にするために、やるべきこと、やるべきでないことが明確になります。

会場/開催日程

	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	2月 18日(月) 19日(火) 20日(水)	3月 14日(木) 15日(金)	4月 22日(月) 23日(火)	5月 23日(木) 24日(金)	6月 27日(木) 28日(金)	7月 22日(月) 23日(火)
大阪研修センター	7月 1日(月) 2日(火) 3日(水)	8月 1日(木) 2日(金)	9月 3日(火) 4日(水)	10月 3日(木) 4日(金)	11月 5日(火) 6日(水)	12月 4日(水) 5日(木)

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2~5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

受講料(税込)

	オーナー会員	一般
1名	378,000円	432,000円
2名	346,680円/名	399,600円/名
3名以上	308,340円/名	351,540円/名
再受講	1名につき 35,000円割引します	

定員 「業績アップ6か月研修」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、後継者)

フォローアップ 参加費無料



コア・コンピタンス経営発表大会

会場/開催日程	メイン会場	サテライト会場
大阪研修センター	5月15日(水)	
東京研修センター		5月15日(水)
福岡研修センター		5月15日(水)
名古屋研修センター		5月15日(水)
札幌研修センター		5月15日(水)
広島営業所		5月15日(水)

概要

コア・コンピタンス経営を実践されている経営者が、コア・コンピタンス経営実現に向けての活動を発表します。自社の経営に大きなヒントを得ていただけます。

参加費 無料

開催時間 10:00~16:00

受講対象 経営者、経営幹部

研修サイトはこちら



マネジメント養成6か月コース

概要

継続的に目標を達成するためには、効果的、効率的に仕事を進める知識と能力が必要になります。それが「マネジメント能力」です。この研修では、社内のマネジメント能力を向上させるために、「仕事」と「人財」に焦点を当て、目標を確実に達成できる仕事の仕方や部下育成の方法を学びます。

特徴

- 研修会場で学んだ理論やノウハウを職場にて実践できるように、研修期間中の目標を設定します。その目標を達成するための行動計画を立て、行動し、進捗を管理します。
- 第1講 1日目には社長（または直属上司）様にも参加いただき、より実践的な目標を設定します。
- 知識だけでなく、PDCA サイクルを回すことを体得できるカリキュラムです。
- 仕事に必要な知識が習得できたかどうかをチェックし、仕事でどう活かしているかを検証します。
- 自らの部下指導能力を診断し、その結果を基にどのような能力を高めていくかを検証します。
- 自社の教育体系図を作成したり、部下との面談スキルを高めます。



効果

- ☆仕事の仕方の見直し、改善ができます。
- ☆立てた目標を達成できる人財が育ちます。
- ☆自社が求める人財像や、人財育成方針、人財育成方法が明確になります。

会場/開催日程

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
広島営業所	1月 21日(月) 22日(火)	2月 20日(水) 21日(木)	3月 14日(木) 15日(金)	4月 22日(月) 23日(火)	5月 23日(木) 24日(金)	6月 17日(月) 18日(火)
東京研修センター	1月 28日(月) 29日(火)	2月 25日(月) 26日(火)	3月 19日(火) 20日(水)	4月 18日(木) 19日(金)	5月 20日(月) 21日(火)	6月 20日(木) 21日(金)
福岡研修センター	1月 24日(木) 25日(金)	2月 18日(月) 19日(火)	3月 11日(月) 12日(火)	4月 11日(木) 12日(金)	5月 16日(木) 17日(金)	6月 10日(月) 11日(火)
大阪研修センター	7月 9日(火) 10日(水)	8月 5日(月) 6日(火)	9月 17日(火) 18日(水)	10月 15日(火) 16日(水)	11月 18日(月) 19日(火)	12月 9日(月) 10日(火)
名古屋研修センター	8月 1日(木) 2日(金)	9月 5日(木) 6日(金)	10月 3日(木) 4日(金)	11月 5日(火) 6日(水)	12月 5日(木) 6日(金)	²⁰ 1月 9日(木) 10日(金)

開催時間 1日目 13:00~20:00 / 2日目 9:00~18:00

受講料
(税込)

受講対象 経営者、経営幹部、幹部候補、管理職

	オーナー会員	一般
1名	251,640円	277,560円
2名	231,640円/名	257,560円/名
3名以上	206,640円/名	232,560円/名
再受講	1名につき25,000円割引します	

※オーナー会員のTT特典が使用できます。



営業スキルアップ5か月研修

内 容

売上を上げるために行うこと

1. 行動目標3マメ（出マメ・ロマメ・筆マメ）を実践し、顧客接点を増やす
2. 時間と仕事をきちんとマネジメントし、計画的な営業を行う
3. 販売実習で、商品の理解度とプレゼンテーション力を高める
4. 折衝の質問話法や提案手法を学び、磨きをかける
5. 実務経営者（サポーター）が的確で実践的なアドバイスを行う
6. 研修全体の目標達成を目指し、相乗効果を発揮させる



概 要

この研修では、営業・販売の基本を学び、学んだことを仕事で実践することで結果をつくりだしていきます。いかにお客様を増やすか、いかにお客様に自社の商品を選んでいただくかということを具体的に学びます。

効 果

- ☆営業の基本である「5マメ（ロマメ・筆マメ・足マメ・出マメ・世話マメ）」を体験しながら習得します。
- ☆計画、行動、進捗管理という営業の基本を習慣にできます。

特 徴

- 期間中（5か月）の営業目標を設定し、行動計画を立てて実行します。
- 第1講1日目には社長（または上司）様にも参加いただき、より実践的な目標を設定します。
- 営業スキルを学びながら、成果をつくるための進捗管理方法も学ぶことができます。
- 実務経営者が研修をサポートし、営業・販売の実践的なアドバイスを行います。



会場/開催日程

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
大阪研修センター	5月23日(木) 24日(金)	6月20日(木) 21日(金)	7月17日(水) 18日(木)	8月22日(木) 23日(金)	9月25日(水) 26日(木)
福岡研修センター	5月23日(木) 24日(金)	6月17日(月) 18日(火)	7月17日(水) 18日(木)	8月8日(木) 9日(金)	9月17日(火) 18日(水)
名古屋研修センター	6月10日(月) 11日(火)	7月11日(木) 12日(金)	8月5日(月) 6日(火)	9月5日(木) 6日(金)	10月10日(木) 11日(金)
東京研修センター	11月5日(火) 6日(水)	12月4日(水) 5日(木)	²⁰ 1月8日(水) 9日(木)	2月5日(水) 6日(木)	3月4日(水) 5日(木)

開催時間

第1講
1日目 13:00~19:30 / 2日目 9:00~18:00
第2講以降
1日目 13:00~19:30 / 2日目 8:30~18:00

受講料 (税込)

	オーナー会員	一般
1名	164,160円	184,680円
2名	154,160円/名	174,680円/名
3名以上	144,160円/名	164,680円/名
再受講	1名につき30,000円割引します	

受講対象

経営者、経営幹部、営業責任者
営業パーソン、店舗責任者、販売員
第1講1日目、上司の方も参加いただけます。
ご受講生と同じ人数まで参加可能です(参加無料)



実践ビジネススクール

概要

このセミナーでは、ビジョンアプローチによって、中期経営計画書を作成します。

ビジョンアプローチとは、会社の将来像（ビジョン）を決め、そこから、その状態にするために何をするかを計画するものです。

特徴

- 中期経営計画を作成する過程を通じて、経営に必要な知識を体系的に学びます。
- 決算書の読み方、数字による分析法を徹底して学びます。
- 会社の業務と数字との関連を理解することができます。
- 意思決定の判断基準や経営に必要な思考方法を学びます。
- 最終講では研修で作成した中期経営計画書を発表します。

効果

- ☆ 経営者にとって必要な経営知識が習得できます。
- ☆ 自社の決算書を読むことができるようになります。
- ☆ 日常の業務と決算書の項目の関連がわかるようになります。



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。

会場/開催日程

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
東京研修センター	2月 4日(月) 5日(火) 6日(水)	3月 6日(水) 7日(木)	4月 11日(木) 12日(金)	5月 13日(月) 14日(火)	6月 19日(水) 20日(木) 21日(金)
大阪研修センター	2月 20日(水) 21日(木) 22日(金)	3月 20日(水) 21日(木)	4月 22日(月) 23日(火)	5月 23日(木) 24日(金)	6月 10日(月) 11日(火) 12日(水)
福岡研修センター	3月 13日(水) 14日(木) 15日(金)	4月 8日(月) 9日(火)	5月 8日(水) 9日(木)	6月 5日(水) 6日(木)	7月 2日(火) 3日(水) 4日(木)
名古屋研修センター	5月 27日(月) 28日(火) 29日(水)	6月 25日(火) 26日(水)	7月 22日(月) 23日(火)	8月 19日(月) 20日(火)	9月 17日(火) 18日(水) 19日(木)
札幌研修センター	10月 7日(月) 8日(火) 9日(水)	11月 7日(木) 8日(金)	12月 3日(火) 4日(水)	²⁰ 1月 7日(火) 8日(水)	2月 3日(月) 4日(火) 5日(水)

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)

受講料
(税込)

定員 大阪・東京/50名
福岡・名古屋・札幌/30名

受講対象 経営者、経営幹部、後継者、幹部候補

	オーナー会員	一般
1名	298,080円	328,860円
2名	278,080円/名	
3名以上	258,080円/名	

※オーナー会員のTT特典が使用できます。



実践ビジネススクール 上級コース

概要

この実践ビジネススクール上級コースは、経営の基本を学んだ「実践ビジネススクール修了生限定」で行います。実践ビジネススクールで作成した中期経営計画を戦略的に進化させることが目的です。

特徴

- 実践ビジネススクールで作成した中期経営計画の中に「オンリーワンのビジネスモデル」を盛り込みます。
- 利益を出す仕組みをどのように作り、自社がどのように主導権を持って社会に貢献していくかを考えます。
- オンリーワン経営を実現している企業のビジネスモデルを事例にして学びます。
- オンリーワン経営の実現に向けて、自社のビジネスモデルを立案します。

効果

- ☆ オンリーワン経営を実現することができます。
- ☆ 自社の強み、弱みを明確にし、他社との違いを明確に打ち出すことができます。
- ☆ オンリーワン経営を実現することで、高い利益率を得ることができます。



オンリーワンのビジネスモデルのタイプ

新市場開拓型

ブルー・オーシャン戦略
(競争相手のいない領域)

新しい需要を掘り起こし、競争のない市場を切り開くビジネスモデルです。競合他社がないため、価格競争に巻き込まれることがありません。他社が参入することができないように、自社独自の価値をうみだします。

独自発想型

「高・直・外」による差別化

他社には真似できない技術を有し、高付加価値を提供する「高技術・高級」。最終顧客や消費者に直接届ける「直販・直送」。従来の考え方、固定観念に囚われない「常識外・業界外・海外」。このような「高・直・外」の発想を、ビジネスモデルに取り入れます。

フルオーダーメイド型

多品種・微量生産の実現

少量発注にも対応する「小回り」。特殊な注文にも対応できる「こだわり」の商品。一度注文があったものは再生産できる「顧客密着」。このように大企業が真似のできない体制を実現します。

自社のビジネスモデル確立

会場/開催日程

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
広島営業所	8月 1日(木) 2日(金)	9月 5日(木) 6日(金)	10月 3日(木) 4日(金)	11月 14日(木) 15日(金)	12月 16日(月) 17日(火)

開催時間 1日目 13:00~21:00 / 2日目 9:00~17:00

受講料
(税込)

	オーナー会員	一般
1名	257,040円	287,820円

受講対象 実践ビジネススクールを修了された方

研修サイトはこちら



実践マーケティング塾

概要

中小零細企業の約7～8割は赤字企業と言われています。その共通点として「マーケティング機能」が弱いために、顧客や需要の創造がうまくいっていないことがあげられます。

この研修ではマーケティングの本質を学んだ上で「デザイン思考」を駆使して、共感・共創マーケティング実現を目指していきます。

特徴

- ①マーケティングの本質を追求します
- ②デザイン思考のエッセンスを活用したマーケティング戦略を学びます
- ③マーケティング目標と実践策を策定します（マーケティング・ミックス）
- ④毎講、事例講義とディスカッションを行い、楽しみながら学びます
- ⑤最終講にマーケティング企画（デザイン）書を発表します



効果

- ①マーケティングの本質を学びます
- ②デザイン思考のエッセンスを活用したマーケティング戦略を考えます
- ③共感・共創マーケティング戦略を作成します

会場/開催日程

	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	5月16日(木) 17日(金)	6月17日(月)	7月17日(水)	8月22日(木)	9月27日(金)	10月23日(水) 24日(木)

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)

受講料
(税込)

	オーナー会員	一般
1名	259,200円	285,120円
2名	233,280円/名	
3名以上	207,360円/名	

受講対象 経営者、経営幹部、マーケティング担当者

マーケティングの真髄は、顧客の創造である

変化に挑戦するための マーケティング基礎講座

研修サイトはこちら



概要

2019年はいろいろな課題がある中、働き方改革を含め、さらなる経営革新が求められることでしょう。その要が、「マーケティング」です。いかに、顧客を創造していくのか？ また、その顧客をいかに維持・定着させていくのかが、勝負のカギとなるでしょう。マーケティングは、決して特別なものではありません。日常生活と密接な関係があり、全社員がマーケティング機能を持つことができるのです。

この講座は、マーケティングの「基本と本質」に焦点を当て、全社員が、マーケッターになるキッカケになるものです。ぜひ、このチャンスを活かして、マーケティングに強い企業へ共にチャレンジしていきましょう！

会場/開催日程

会場/開催日程	メイン会場	サテライト会場
大阪研修センター	1月24日(木)・25日(金)	
東京研修センター		1月24日(木)・25日(金)
福岡会場		1月24日(木)・25日(金)
名古屋研修センター		1月24日(木)・25日(金)

開催時間 1日目 10:00～18:00/2日目 9:00～17:00

受講料
(税込)

メイン会場		
	オーナー会員	一般
1名	51,300円	56,160円
サテライト会場		
	オーナー会員	一般
1名	41,040円	44,920円

受講対象 経営者、経営幹部、マーケティング担当者



実践マーケティング塾上級コース

概要

コトラー教授によれば、マーケティングは日々進化、変化しています。マーケティング1.0（製品中心）→2.0（消費者中心）→3.0（価値中心）→4.0（自己実現）まで進化しているのです。マーケティングは実践です。いかに市場や顧客に対する「マーケティングマインド」を強く持つか、市場や顧客のニーズをいち早く敏感にキャッチする「マーケティングセンス」を持つか、それを実践する「マーケティングスキル」を身につけるかです。

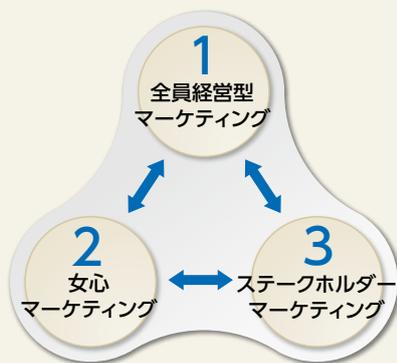
当研修は日々実践を意識しながら、これから中小企業にとって必要な「マーケティング」を学んで参ります。顧客から見放された企業や商品、サービスでは生き残れません。今こそ実践マーケティング塾上級コースで、「未来を創る」マーケティングを実践していきましょう。ご参加を心よりお待ちしております。

特徴

- 実践マーケティング塾で策定した、マーケティング計画（戦略ストーリー）のグレードアップと落とし込みを行う
- これから必要な「マーケティング」を学ぶ

効果

- ☆実践マーケティング計画（戦略）により、「明日以降のメシの種」が作れる
- ☆実際の企業事例による「マーケティング」の深掘りでマーケティングのプロセスが理解できる
- ☆マーケティングに関する「指定図書」（必修）による最新の知見が得られる
- ☆これから必要なマーケティングが学べる
- ☆マーケティング計画の発表により、第三者的アドバイスが得られる



「顧客思考」とは

顧客の立場に立って、顧客の悩みや痛み・願いや希望を感じ取り、それをいかに解消し、解決していくかという古永流の考え方です。この研修では、全5講に渡って「顧客思考」をわかりやすくお伝えします。

会場/開催日程

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
東京研修センター	4月 4日(木) 5日(金)	5月 20日(月) 21日(火)	6月 14日(金) 15日(土)	7月 10日(水) 11日(木)	8月 27日(火) 28日(水)

開催時間 1日目 12:30~19:00 / 2日目 9:00~17:00

受講料
(税込)

	オーナー会員	一般
1名	324,000円	356,400円

受講対象 実践マーケティング塾修了生

※コンサルティング業関連・研修教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。



ケースメソッドで学ぶ幹部育成セミナー

内 容

実践的な能力を高めて、会社に貢献する幹部になろう!

企業の幹部は多くの役割が求められます。あるときは、社長の良きサポーターであり、あるときは、部下を育成するコーチであり、部署を率いるリーダーであり、経営者と現場の橋渡し役です。

コミュニケーションをスムーズにし、社風を良くすること、部下を育成し、業績を上げることが幹部の役割です。そのためには、経営者の真意・意図を汲み、状況を正しく判断し、自分で考え、自分の言葉で説得力をもって伝える力が必要です。

このセミナーは、幹部としてあるべき姿を明確にし、幹部の意識変革と行動変容を図る6か月間の研修です。

概 要

他社の事例をもとに、ディスカッションをベースにして学ぶ研修です。自分にはない意見や考え方が自分自身の大きな気づきを導いてくれます。他社の幹部社員との交流や学びが大きな財産となります。

特 徴

- ① 講義中心ではなく、事例をもとにしたディスカッション中心の授業により、考える機会と時間が多くあります。自分のことを振り返り、自分が何をなすべきかを楽しく学べます。
- ② 参加者が幹部社員だけというのは大きな特徴です。他社の幹部社員さんとの交流が多く、他者を通じて学べます。
- ③ 幹部の役割や責任、なすべきことを自分達で考え、ディスカッションを行いますので自発性を引き出します。



効 果

- ① 自分自身の幹部としての強みや課題が明確になります。
- ② 相互に刺激し合える仲間ができます。
- ③ ケース提供企業を学ぶことで、自社の改善点や伸ばすべき点が明確になります。
- ④ 自分だったら何をするか、具体策がわかります。
- ⑤ 会社への提案や社長とのコミュニケーション量が増えます。



ケースメソッドの効果

高まる能力

- ① 実践的な意思決定を行う実務能力が身につきます。
- ② 異業種の考え方や価値観を知り、学ぶことができます。
- ③ 自分の考えをまとめ、伝える能力が高くなります。
- ④ 問題を見発する力
- ⑤ 自分で考える力
- ⑥ 本質を見極める力
- ⑦ 外部環境の把握、強み・弱みを見出す力
- ⑧ 自分の意見をアウトプットする力
- ⑨ 他者の意見を尊重する力
- ⑩ 問題解決のための具体策を構築する力
- ⑪ 社長の考え、思いを理解し共感する力

会場/開催日程

	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	2月 14日(木) 15日(金)	3月 14日(木) 15日(金)	4月 15日(月) 16日(火)	5月 9日(木) 10日(金)	6月 4日(火) 5日(水)	7月 11日(木) 12日(金)
東京研修センター	3月 11日(月) 12日(火)	4月 11日(木) 12日(金)	5月 16日(木) 17日(金)	6月 20日(木) 21日(金)	7月 30日(火) 31日(水)	8月 21日(水) 22日(木)
福岡研修センター	11月 12日(火) 13日(水)	12月 5日(木) 6日(金)	²⁰ 1月 13日(月) 14日(火)	2月 6日(木) 7日(金)	3月 5日(木) 6日(金)	4月 9日(木) 10日(金)

開催時間 1日目 13:00~19:00 / 2日目 9:00~17:00

受講対象 経営幹部、幹部候補、後継者のみ

定 員 50名

受講料
(税込)

	オーナー会員	一 般
1名	259,200円	285,120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。



会場/開催日程

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
メイン会場 東京研修センター	5月27日(月)	6月24日(月)	7月29日(月)	8月19日(月)	9月20日(金)	10月18日(金)
サテライト会場 大阪研修センター 福岡研修センター 札幌研修センター 広島営業所						

※福岡研修センターは、第2・5・6講は福岡会場での開催となります。

開催時間 12:30~18:00 (経営懇談会 18:00~19:00)

受講料
(税込)

受講対象 経営者、経営幹部、幹部候補

メイン会場		
	オーナー会員	一般
1名	270,000円	302,400円
2名	246,780円/名	280,800円/名
3名以上	220,860円/名	270,000円/名
再受講	1名につき10%の割引をいたします	
サテライト会場		
	オーナー会員	一般
1名	216,000円	241,920円
再受講	1名につき10%の割引をいたします	

※再受講割引はご本人様に限りません。

フォローアップ **参加費無料**

研修期間

1日

研修サイトはこちら



NEWビジネスモデル発表大会

会場/開催日程

	メイン会場	サテライト会場
東京研修センター	3月22日(金)	
大阪研修センター		3月22日(金)
福岡会場		3月22日(金)
名古屋研修センター		3月22日(金)
札幌研修センター		3月22日(金)
広島営業所		3月22日(金)

概 要

「新ビジネスモデル実践セミナー」での片方先生からのアドバイスをもとに多くの企業が新商品、新ビジネスを開発されました。

その中で、すでに成功をおさめている企業の事例を発表するセミナーです。片方先生によるワンポイントレッスンもあります。

事例やレクチャーから自社の商品開発に活かせるヒントが得られる内容です。

参加費 無料

開催時間 12:30~18:00

受講対象 経営者、経営幹部、幹部候補

研修サイトはこちら



可能思考マネージングコース

内 容

日々を楽しく過ごすためにはいくつか条件があります。この研修では、可能思考能力（物事を前向きに解釈する能力）を高めて、自分自身に矢印を向けることを習慣化します。そして、仕事力と人間力と考える力を融合させ、仕事の喜びと成長の機会を自ら見出していきます。

- ・前向きに楽しく学びます。
- ・データを論拠とした自分の強みを発見します。
- ・仕事力と人間力と考える力の融合により、自己を確立します。



会場/開催日程

	第1講	第2講	第3講	第4講
大阪研修センター	3月20日(水)	4月24日(水)	5月22日(水)	6月21日(金)
東京研修センター	8月28日(水)	9月25日(水)	10月28日(月)	11月27日(水)

開催時間 10:00~18:00

受講料
(税込)

	オーナー会員	一般
1名	129,600円	142,560円

受講対象 戦力化したい社員様、リーダー、幹部にしたい社員様

経営的視点を持ち、成果を創り出す人財を育てよう！

研修期間

3か月

日創研の人財育成システムと成長を促進する キャリアプランの作り方セミナー

研修サイトはこちら



内 容

社員育成の一環にキャリアプラン制度を構築する企業が多くあります。

しかし、制度は作ったが期待したような効果が得られない、社員さんのモチベーションは一向に上向かないと嘆く企業も少なくありません。そもそもキャリアプランとは何か？ コンピテンシーとは何か？

本セミナーでは、日創研の実際の取り組みやシステムを具体的に紹介します。それらを参考にさせていただきながら、人財育成の本質を理解いただき、自社に適したキャリアプランを作成していきます。

効 果

- ・カタチからではなく、本質からアプローチするため、実用性の高いキャリアプランが構築されます
- ・何を評価しなければいけないのか、何に着目する必要があるのか、成長支援の視点から整理されます
- ・「強みを生かす」本当の意味が理解できます
- ・現場への落とし込みが促進されます



会場/開催日程

	第1講	第2講	第3講
東京研修センター	4月18日(木)・19日(金)	5月15日(水)・16日(木)	6月13日(木)・14日(金)
大阪研修センター	8月6日(火)・7日(水)	9月5日(木)・6日(金)	10月3日(木)・4日(金)

開催時間 1日目 12:30~18:00 / 2日目 9:00~17:00

受講料
(税込)

	オーナー会員	一般
1名	194,400円	213,840円

受講対象 経営者、経営幹部、管理職、人事担当者



新入社員研修と受け入れ研修

概要

弊社の新入社員研修の特徴は、学生気分を一新するべく、社会人としての心構えと仕事への姿勢に重点を置いたカリキュラムであることです。さらに、職場に戻ってからも持続するように、上司・人事担当の方が対象の「受け入れ研修」を「新入社員研修」に先立って行い、その後の新入社員研修も一緒に学んでいただいています。

このスタイルで教育を行うことで、上司と新入社員の人間関係の構築が早まり、会社の考え方の浸透がスムーズになり、社風がよくなります。また、会社の受け入れ体制を整えながら、社員を育成するので、学んだことを即実行しやすい環境が整う上に、新入社員も研修と現実のギャップを感じる事が少なくなり、その結果として定着率も高まります。

5年後・10年後の貴社の将来を担う人財となる新入社員の教育の第一歩に当研修をご活用ください。



会場/開催日程 「3日間コース」と「6か月フォローコース」があります(広島営業所は3日間コースのみ)

	3日間コース		6か月フォローコース		
	受け入れ研修	新入社員研修	書籍・音声教材で学ぶ	集合研修	人間関係研修
大阪研修センター	4月 3日(水)	4月 4日(木) 5日(金)	5月～8月	7月 23日(火)	9月 25日(水) 26日(木)
東京研修センター	4月 3日(水)	4月 4日(木) 5日(金)	5月～8月	7月 11日(木)	9月 17日(火) 18日(水)
福岡研修センター	4月 3日(水)	4月 4日(木) 5日(金)	5月～8月	7月 10日(水)	9月 5日(木) 6日(金)
名古屋研修センター	4月 3日(水)	4月 4日(木) 5日(金)	5月～8月	7月 29日(月)	9月 30日(月) 10月 1日(火)
札幌研修センター	4月 3日(水)	4月 4日(木) 5日(金)	5月～8月	7月 10日(水)	9月 12日(木) 13日(金)
広島営業所	4月 3日(水)	4月 4日(木) 5日(金)			
上司・人事担当者の参加	新入社員と同じ人数まで可		—	新入社員のみの参加となります	新入社員1名参加の場合: 上司1名のみ 新入社員2名以上参加の場合: 上司2名まで

開催時間 4月 1日目 12:30～18:30(受け入れ研修) / 2日目 11:00～19:00(新入社員研修) / 3日目 9:00～17:00(新入社員研修)
7月 10:00～17:00(集合研修)
9月 1日目 11:00～18:30 / 2日目 9:00～17:00(人間関係研修)

定員 大阪・東京 200名
福岡・名古屋 100名
札幌 80名
広島 40名

受講料 (税込)

●3日間コース(4月の日程のみ)

	オーナー会員	一般
1名	41,040円	45,900円

※オーナー会員の SA 特典が使用できます。

●6か月フォローコース

	オーナー会員	一般
1名	92,340円	102,600円
3名以上	82,340円/名	92,600円/名

受講対象 18歳以上の新入社員
(社会人3年以内の方も対象となります)



第19回 ビジョン経営 沖縄セミナー

内 容

現場・現実を離れることで、現在の延長線上の発想から抜け出すことができます。将来どのようになりたいかを自らに問い続けることで、壮大な自社の将来像を思い描くことができます。このセミナーは、2000年に九州・沖縄サミットが開催された沖縄の万国津梁館を会場に、10年後の自社のビジョンを構築するものです。2～4日目の午前中は、各自が雄大な自然の中でビジョンを膨らませ、午後からは講義と質疑応答を行います。また、最終日には自社のビジョンを作り上げ、お互いに発表します。志を同じくする全国の経営者のビジョンを聞くことも、大いなる参考となるでしょう。

ビジョンが明確になることによって、自社の存在理由や経営方針・経営戦略が定まり、経営者としてやるべきことが明らかになります。



開催会場

ばんこくしんりょうかん

万国津梁館 (九州・沖縄サミット会場)

九州・沖縄サミットの首脳会合の会場となったのが、この万国津梁館です。この場所でクリントン元米大統領、プーチン露大統領など、G8各国首脳が集い、世界規模の議論が交わされました。会議棟、ラウンジ棟、レセプション棟が低層・分棟型に配置されています。赤がわらや琉球石灰岩、リュウキュウマツなど県産材を活用し、沖縄の風土にマッチした空間を演出しています。10年後のビジョンを考えるうえで、最適な環境です。



開催日程

沖縄 万国津梁館	4月16日(火)～20日(土)
----------	-----------------

開催時間 1日目～4日目 13:00～19:30 / 5日目 8:30～11:30

会 場 沖縄 万国津梁館
沖縄県名護市喜瀬1792番地

受講対象 経営者、経営幹部、幹部候補、後継者

定 員 100名

受講料 (税込)	オーナー会員	一 般
1名	291,600円	324,000円
2名	276,600円/名	309,000円/名
3名以上	261,600円/名	294,000円/名

※ご宿泊費・食事代・航空運賃は受講料に含まれていません。





増益型経営計画書作成セミナー

概要

翌年度1年間の増客・増益のための計画書を作成するセミナーです。達成するための手順を明確にし、実際に実行する現場のスタッフと共に作成できるカリキュラムです。

特徴

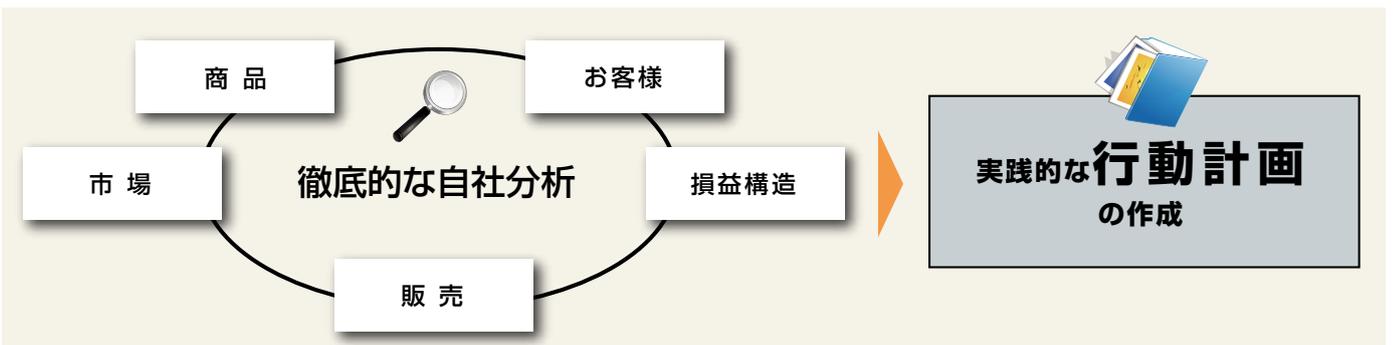
- 「商品分析」「顧客分析」「営業分析」「利益構造分析」など各種の分析手法を学びます。
- 自社の損益構造を明確にし、増益のための方法を探求します。
- 既成概念や業界の常識にとらわれないよう、他の受講生の方とのディスカッションを豊富に取り入れています。
- 増益経営をされている経営者による具体的なアドバイスを受けることができます。
- 現場の社員さんと一緒に計画をつくることを前提にした、明確でわかりやすいカリキュラムです。

効果

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。

社員さんと一緒に受講することで…

- ☆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。



会場/開催日程

東京研修センター	11月 7日 (木) ~ 10日 (日)
----------	----------------------

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

受講対象 経営者・後継者・経営幹部・管理職

受講料 (税込)

	オーナー会員	一般
1名	216,000円	237,600円
2名	205,200円/名	226,800円/名
3名以上	194,400円/名	216,000円/名

研修サイトはこちら



経営理念塾

概要

経営理念は企業の価値基準であり、判断基準となるものです。経営理念や経営目的の不明確さは、環境変化への対応の遅れや意思決定の間違いをうみだす要因となります。この研修では、経営理念の確立と浸透を目的にしています。

特徴

- 経営理念にまつわる豊富な事例が準備されています。
- 企業の成功要因と経営理念の関連性が理解できます。
- 社内で「理念委員会」を立ち上げて会社一丸となって取り組む手法をご案内します。
- 経営理念の確立のみならず、経営理念の浸透のための具体的な方法が学べます。
- 繰り返し受講される方にも対応したカリキュラムで、回を重ねるごとに経営理念の深掘りが進みます。

効果

- ☆自社の経営理念を確立、浸透させることができます。
- ☆自社の使命や経営目的、経営理念が日常業務に与える影響を理解できます。
- ☆自社の存在意義や創業の精神を再認識し、自社に誇りを持てるようになります。



会場/開催日程

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
メイン会場 大阪研修センター	2月26日(火)	3月28日(木)	4月22日(月)	5月28日(火)	6月25日(火)	7月22日(月)
サテライト会場 福岡研修センター 札幌研修センター						
メイン会場 東京研修センター	11月15日(金)	12月13日(金)	²⁰ 1月27日(月)	2月24日(月)	3月27日(金)	4月27日(月)

※福岡研修センターは、第3・4・6講は福岡会場での開催となります。

開催時間 各講 12:00~18:00

※第6講は自由参加の補講あり(18:00~20:00)

受講料
(税込)

受講対象 経営者、経営幹部、幹部候補

メイン会場		
	オーナー会員	一般
1名	270,000円	302,400円
2名	246,780円/名	
3名以上	220,860円/名	
再受講	1名につき10%の割引をいたします	

※オーナー会員のTT特典が使用できます。

サテライト会場		
	オーナー会員	一般
1名	216,000円	241,920円
再受講	1名につき10%の割引をいたします	

※再受講割引はご本人様に限ります。

※サテライト会場の理念添削はありません。



経営理念作成セミナー

概要

経営の軸となる経営理念は、誰にでも理解できる内容の文章でなければなりません。経営理念作成セミナーの目的は、経営理念の再構築と明文化です。経営理念を深掘りし、理解しやすい文章にします。

特徴

- 経営者が自分の人生観や価値観、生き立ちなどを見つめ直し、明確にすることから始めます。自社の経営に役立つ強い経営理念が作成できます。
- 箕面国定公園（箕面加古川山荘・明德庵）という静かな環境の中で研修を行います。経営者としてどのような事業を行うのか、企業にするのか、経営をするのかといった問いに向き合うことにより、自身の人生観を見つめ直すことができます。
- 個別に講師より経営理念の指導を受けることができます。

効果

- ☆ 客観的な視点、経営的な視点で再構築と明文化を行うため、誰にでも理解しやすい経営理念がうまれます。
- ☆ 明確な経営理念ができることで、自社の目指す理想像がより具体的になります。
- ☆ 経営理念が全社員にとって理解しやすい表現になるため、その実現に向け、全社一丸となります。社長・幹部・社員のベクトルが揃うことで、企業の成長・発展が加速します。
- ☆ 自分の人生観、価値観を再認識できるので、これまでお世話になった方々や創業者などの気持ちが理解できます。



価値観を明確にする



機能面を見直す



落ち着いた環境で熟考する



開催日程 2泊3日(合宿)

箕面加古川山荘・明德庵	10月3日(木)・4日(金)・5日(土)
-------------	----------------------

開催時間 1日目 13:00~22:20 / 2日目 8:00~22:30 / 3日目 8:00~16:00

定員 20企業 30名限定

会場 箕面加古川山荘・明德庵

受講対象 1名参加の場合…経営理念塾を修了されていること
複数参加の場合…経営理念塾を修了された方を1名以上含むこと

受講料
(税込)

	オーナー会員	一般
1名	172,800円	190,080円
2名	162,800円/名	180,080円/名
3名以上	152,800円/名	170,080円/名

※宿泊・食事は無料です

研修サイトはこちら



社長幹部塾

概要

社長、幹部、社員が三位一体の経営を行うためには、まず社長と幹部が一体になることが重要です。この研修では、講義やディスカッション、宿題を通して、社長と幹部が自社の経営理念やビジョン・方向性・問題・課題などについて共有していきます。

特徴

- ディスカッションや宿題を通して、社長と幹部が向き合う時間が多くあります。
- 研修会場という安全な環境が、社長や幹部の本音を引き出し、お互いの距離を縮めます。
- 社長、幹部のそれぞれの立場を尊重しながら講義、実習が進められるので、安心して受講することができます。
- 思いを共有するだけにとどまらず、実際の社内の問題や今後の課題、取り組み方にも議論がおよぶ、実践的な内容です。

効果

- ☆社長と幹部と一緒に参加することで、相互に信頼し合い、経営への念いを高め合うことができます。
- ☆自社に則した内容のディスカッションなので、そのまま自社の会議でのテーマとして話し合うことができます。
- ☆社長と幹部が学びと体験を共有するので、仕事への取り組み方に勢いがつきます。



会場/開催日程

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
メイン会場 東京研修センター	8月30日(金)	9月17日(火)	10月21日(月)	11月14日(木)	12月6日(金)
サテライト会場 福岡研修センター					

※福岡研修センターは、第2・5講は福岡会場（タイセイビル）での開催となります。

開催時間 各講 12:00~18:00

受講料
(税込)

受講対象 経営者、経営幹部、幹部候補、後継者

メイン会場		
	オーナー会員	一般
1名	194,400円	216,000円
2名以上	162,000円/名	194,400/名
再受講	1名につき10%の割引をいたします	

※オーナー会員のTT特典が使用できます。

サテライト会場		
	オーナー会員	一般
1名	155,520円	172,800円
再受講	1名につき10%の割引をいたします	

※再受講割引はご本人様に限ります。



松下幸之助翁に学ぶ経営問答塾

概要

この研修では、松下幸之助翁直伝の経営哲学や考え方を、わかりやすく講義します。また、企業経営の成功の要因は何か、失敗の原因はどこにあるのかなどについて講師との問答を行います。

企業経営に一生懸命に取り組めば取り組むほど、疑問や自己矛盾や心の葛藤が起こり、心がもやもやするものです。そんなとき、この研修で講義を聴き、問答を行うことで、晴れやかな心となることでしょう。

効果

- ☆経営者としての判断基準が明確になります。
- ☆大局的な見方、経営全体を把握する力が身につきます。
- ☆王道の経営（人に光を当てる経営）の理解がすすみます。
- ☆見るべき視点が変わり、経営の悩みや葛藤が解消されます。



講師
パナソニック株式会社
終身客員
木野 親之氏

1926年大阪府生まれ。松下電送(株)社長、会長を経て、NTTデータ通信(株)取締役相談役に就任。現在、パナソニック(株)終身客員。理念と経営・経営者の会元会長。中国復旦大学顧問教授を務める。数々の日本政府委員(電気通信審議会委員・防衛施設中央審議会委員・工業所有権審議会委員)を歴任。松下電送社長時代に、同社が開発・普及推進した「G3ファクシミリ国際標準化」は、歴史的偉業として「IE EEマイルストーン」に認定され、世界のMr.ファクシミリといわれている。



会場/開催日程

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
メイン会場 東京研修センター	7月 6日(土)	8月 22日(木)	9月 18日(水)	10月 20日(日)	11月 16日(土)	12月 7日(土)
サテライト会場 大阪研修センター						

開催時間 各講 12:30~17:30

受講対象 経営者、経営幹部、幹部候補

受講料
(税込)

メイン会場		
	オーナー会員	一般
1名	270,000円	302,400円
再受講	243,000円	272,160円
サテライト会場		
	オーナー会員	一般
1名	216,000円	241,920円
再受講	194,400円	217,720円

※再受講割引はご本人様に限りません。

研修サイトはこちら



第20期 田舞塾

概要

経営者や経営幹部にとって必要な、真の経営力を養う研修です。
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、一流の講師による講演と長時間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。
- 年に数回、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。
- 「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。
- 講義スタイルではなく、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との熱い討議
- ・ 本気で語り、白熱した討議ができる環境

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など

開催日程

第20期(2018年9月～2019年8月)

第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
'18 9月14日(金)・15日(土)	10月18日(木)・19日(金)	11月21日(水)・22日(木)	12月10日(月)・11日(火)	'19 1月21日(月)・22日(火)	2月7日(木)・8日(金)
第7講	第8講	第9講	第10講	第11講	第12講
3月7日(木)・8日(金)	4月4日(木)・5日(金)	5月13日(月)・14日(火)	6月10日(月)・11日(火)	7月4日(木)・5日(金)	8月6日(火)・7日(水)

第21期(2019年9月～2020年8月)の日程は大阪研修センターへお問い合わせください。

開催時間 1日目 13:30～18:00 / 2日目 9:00～16:00

定員 220名

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

会場 全国のホテル、研修施設や企業

受講料
(税込)

	オーナー会員	一般
1名	648,000円	712,800円
再受講	583,200円	641,520円

※会場までの交通費・宿泊費は含まれていません。
※複数参加の場合、割引をいたします。詳細はお問い合わせください。



第16回 社長塾

概要

この研修のコンセプトは、指導者の経営思想を深めることです。社長の一念を実現するために、社長としての人物学を学び、社長としての人間力を高めます。社会はコンプライアンス、経営の複雑化、人手不足、嗜好の多様化、環境問題などにより、企業を発展、維持させることが非常に難しくなっています。このような社会では、企業経営のトップである社長の役割はますます重要で高い知見が求められています。社長の思想・哲学・先見力・度量・問題意識・行動・教養・人間愛・経営への情熱などによって企業の成長発展が決まると言っても過言ではありません。この研修では、「仁」「義」「礼」「智」「信」を中心に学び、いかなる状況・環境に置かれたとしても通用する「実践経営」「指導者像」「人間像」に迫ります。

会場は、松下幸之助翁が明治維新に散った方々の志に想いを馳せて建設された、京都の「霊山歴史館」です。松下幸之助翁の指導者として、そして人間としての深い思索は、「京都の地」で行われたと言います。一人の人間として思索・決断の場が「京都」でした。「霊山歴史館」で学び、静かに「今求められる社長像」を思索し、自社の発展につなげましょう。



研修会場

霊山歴史館(京都)

松下幸之助翁が明治維新に散った方々の志に想いを馳せて建設されたものです。



開催日程

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
京都 霊山歴史館	3月29日(金)	4月23日(火)	5月29日(水)	6月26日(水)	7月23日(火)	8月28日(水)
	第7講	第8講	第9講	第10講	第11講	第12講
	9月12日(木)	10月18日(金)	11月26日(火)	12月11日(水)	²⁰ 1月24日(金)	2月21日(金)

開催時間 各講 12:00~18:00

定員 120名

会場 京都 霊山歴史館
京都市東山区清閑寺霊山町1

受講対象 経営者、経営幹部、後継者

受講料 (税込)

	オーナー会員	一般
1名	453,600円	498,960円
再受講	408,240円	449,064円

研修サイトはこちら



実践後継者育成セミナー

概要

企業経営の目的は永続することです。そのためには後継者の育成が必要です。この研修では、後継に必要な知識やスキルを幅広く習得します。

特徴

- 事例発表や質疑応答に多くの時間を割いています。
- 弊社が保有する、多くの長寿企業の後継事例や後継のノウハウをオープンにします。
- 後継までの計画を文書化した「後継計画書」を作ります。後継までにすべきこと、習得すべき能力やスキルが明確になります。
- 経営者の視点を学ぶための教材、カリキュラムが準備されています。実際に後継者が社内で事業を立ち上げて成長していくケースを「ケースメソッド授業」で学びます。
- 実際に事業承継した経営者が、懇切丁寧にサポートします。

効果

- ☆後継者が、事業の後継という重要な任務を他人事ではなく、自分の事として考えるようになります。
- ☆会社のために、自分が成長しなければならないという自覚と責任が芽生えます。
- ☆後継を実践してきた先輩経営者との人脈を構築できます。



円滑に事業承継を行うには『早期の取り組み』が非常に重要

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?
- 社員はついてくるだろうか?
- 創業者の考え、^{おも}念いを理解しているだろうか?
- 後継への意志は明確だろうか?

体験者に学び、
『後継計画書』
を作成します。

後継者に必要な
『4つの能力』
を磨きます。

会場/開催日程

	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	6月28日(金)	7月31日(水)	8月29日(木)	9月26日(木)	10月29日(火)	11月28日(木)

開催時間 各講 10:00~18:00

受講対象 20才から38才までの後継者

定員 30名

受講料
(税込)

	オーナー会員	一般
1名	138,780円	153,900円

※研修期間中に参加する可能思考研修 SA 自己成長コース1回分の受講料(一般価格76,680円)は不要です。



第26期 後継者のための起業家精神養成スクール

概要

弊社が総力を挙げて、将来の経営者を育成するカリキュラムです。少人数制で、一人ひとりを徹底的に指導いたします。知力だけでなく、精神力、体力まで鍛え上げ、経営者としての自覚と自信を身につけるカリキュラムです。中小企業の後継者という同じ立場の仲間が、お互いに切磋琢磨して学び、一年間で驚くほどの成長を遂げるプログラムです。

特徴と効果

- ☆論理的説得力を体験学習を通して学ぶため、実際の能力が上がります。
- ☆様々なシミュレーション体験、多くの問題を自分のこととして捉える実習をします。どんな状況や環境の中でもぶれることなく、成功に向かって突き進む強い人財に成長します。
- ☆ベテラン経営者がチューター（指導教師）として加わります。これにより、思想、生き方、経営観など、公私にわたって生きたアドバイスが受けられます。
- ☆当スクールを修了した後継者との交流が多くあります。同じような境遇、体験をしているので、経営者としてどうあるべきか、どのようにして後継していったのかの実務面をはじめ、後継の成功事例と失敗事例を疑似体験として学べます。
- ☆他社の訪問や海外研修などもあり、現実、現場を学ぶことができます。
- ☆六甲山の登山（56キロ）で精神力、体力を充実させます。



海外視察（シリコンバレー）



六甲山の登山



多くのシミュレーションを取り入れた106日のカリキュラム

経営者に必要なあらゆる知識やスキルを総合的に学びます。論理的に学びながら、その論理を身体の内奥に染み込ませていくために、体験学習を数多く組み込んでいます。一人で考えること、一人で答えを出すことに始まり、フリーディスカッション、プレゼンテーション、文献購読、レポート提出等あらゆる角度からカリキュラムは組み立てられています。

心 人格・人間力

- ・起業家精神を強固にする
- ・やる気と行動に溢れた燃える人財に育て上げる
- ・対人関係強化法を磨き、折衝力や指導力をつける
- ・自己表現能力を磨き、自己の考えを的確に表現する力をつける

技 知識・経営力

- ・経営哲学・理念・戦略・方針、組織論、人材育成など経営全般を学ぶ
- ・企業経営の柱となる財務の知識を身につける
- ・多くの企業事例を研究。実際に優良企業を視察し体感する
- ・事業承継の具体的実務を学ぶ
- ・事業計画を立案する

体 体力・精神力

- ・健康な身体をつくる
- ・どんな困難をも乗り越える気力を養う
- ・六甲縦走を通し、体力をつける



スタンフォード大学 Dスクール見学

開催時間 2019年1月31日(木)スタート 期間:1年(計106日)
詳しくは大阪研修センターへお問い合わせください。

定員 30名

受講対象 22才～39才の後継者(経営者も可)

受講料
(税込)

	オーナー会員	一般
1名	1,800,000円	2,000,000円

※企業視察費用(700,000円)も含まれています。

研修サイトはこちら



エクセレントリーダーシップセミナー

内 容

リーダーが変われば、そのチームがうみだす結果やチームの状態は変わります。企業の業績の格差もリーダーシップの差がうみだします。

エクセレントリーダーシップセミナーでは、リーダーのあり方次第で結果が変わるということ学び、またどのようなリーダーシップが必要なのかということを実習を通して学びます。

特 徴

- アメリカから世界的に活躍するブレイン・パートレット氏を講師に招き、開催するセミナーです。ブレイン・パートレット氏は、ノキアやスターバックス、GAP、Microsoftなどの経営陣のコーチを務めた人物であり、コンサルタントでもあります。これまで延べ 25 万人以上が氏のセミナーを受講しています。
- 多様な価値観を認めた柔軟なリーダーシップを学びます。
- わかりやすい講義と、多くの実習、常に笑顔で接する講師の態度が柔軟な思考や、多くの気づきを引き出します。
- リーダーに必要なことを、体験的に学びます。



講師 **ブレイン・パートレット氏**
アバタリソースイंक CEO

会場/開催日程

東京研修センター	7月29日(月)・30日(火)・31日(水)
----------	------------------------

受講料
(税込)

	オーナー会員	一 般
1名	139,860円	150,120円

開催時間 1日目 9:30～18:30
2日目 9:00～19:00
3日目 9:00～17:00

※進行状況により多少前後することがあります。

受講対象

経営者、経営幹部、管理職

中小企業は隙間を狙え！

SA特典振替対象

研修期間

2日

研修サイトはこちら



経営革新戦略セミナー

内 容

最初から立派な会社などない!日々革新できる会社が生き残れるのだ!

経営環境の激変に適応し、企業を存続させるためには、商品力や市場の開拓力や技術力やサービスなどのイノベーション（革新）が必要です。かつて、いずれは破たんするといわれ続けた「アマゾン・ドットコム」は、アメリカでNo.1の書店「バーنز&ノーブル」を窮地に追いこみました。今や世界企業として急激に業績を拡大し、今後、日本国内でも色々な業種に影響を与えることが予想されます。米国では長者番付で第一位になっています。このセミナーは、なぜ中小企業は①経営革新、②人財育成、③新商品・新市場開発が進まないのか？その理由を知るところから始めます。そして、「現場の中にこそ成功のポイントがある」ことを前提に、社長力・管理力・現場力の三位一体でディスカッションし、知恵を出し合い、新製品開発や新市場の開拓など、早急に経営革新に挑む社風をつくります。早急に経営革新に取り組み、成長戦略をとることで現場の声や知恵を引き出し、社長自らが先頭を切ってイノベーションに取り組みましよう。

会場/開催日程

	メイン会場	サテライト会場
大阪研修センター	10月12日(土)・13日(日)	
東京研修センター		10月12日(土)・13日(日)
福岡研修センター		10月12日(土)・13日(日)
名古屋研修センター		10月12日(土)・13日(日)
札幌研修センター		10月12日(土)・13日(日)
広島営業所		10月12日(土)・13日(日)

受講対象

経営者、経営幹部、幹部候補、後継者

受講料
(税込)

メイン会場		
	オーナー会員	一 般
1名	51,300円	56,160円
3名以上	46,300円/名	51,160円/名
サテライト会場		
	オーナー会員	一 般
1名	41,040円	44,920円

※オーナー会員のSA特典が使用できます。

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

研修サイトはこちら



理念経営戦略セミナー

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。また、経験豊富な講師より、創業から48年間経営し続けている実体験や、多くの企業経営の再建に携わってきた実体験をお伝えしますので、経営理念を実現するための課題やその対策など、詳しく学ぶことができます。

会場/開催日程	メイン会場	サテライト会場
東京研修センター	7月 1日(月)・2日(火)	
大阪研修センター		7月 1日(月)・2日(火)
福岡会場		7月 1日(月)・2日(火)
名古屋研修センター		7月 1日(月)・2日(火)
札幌研修センター		7月 1日(月)・2日(火)
広島営業所		7月 1日(月)・2日(火)

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

受講対象 経営者、経営幹部、後継者、幹部候補

受講料
(税込)

メイン会場		
	オーナー会員	一般
1名	51,300円	56,160円
3名以上	46,300円/名	51,160円/名
サテライト会場		
	オーナー会員	一般
1名	41,040円	44,920円

※オーナー会員のSA特典が使用できます。

真の経営哲学を、今一度先人から学ぶ！

研修期間

2日

研修サイトはこちら



実践経営哲学入門講座

内 容

金融資本主義が跋扈し、本来の事業経営の哲学が失われつつある現在、「真の事業経営とは何か」「真の人間主役と人間尊重の経営とは何か」「それをいかに実践するか」これが今の経営者に求められています。

より素晴らしい会社として、今後迎える諸問題をいかに乗り越えていくのかを先人の哲学から学びます。

AI、IoT、ITの技術革新はさらに進み、AIのシンギュラリティ(技術的特異点)は2045年といわれています。

人間がうまれてから実体験の中で培ってきた哲学を、AIは凌駕することができるか。今ほど実践経営哲学が求められる時代はありません。

本田宗一郎は「苦しい時もある、夜眠れぬこともあるだろう。どうしても壁が突き破れなくて、俺はダメな人間だと劣等感に苛まれるかもしれない。私自身、その繰り返しだった。」と述べています。

会場/開催日程	メイン会場	サテライト会場
大阪研修センター	12月 2日(月)・3日(火)	
東京研修センター		12月 2日(月)・3日(火)
福岡研修センター		12月 2日(月)・3日(火)
名古屋研修センター		12月 2日(月)・3日(火)
札幌研修センター		12月 2日(月)・3日(火)

開催時間 1日目 12:00～20:00 / 2日目 10:00～17:00

受講対象 経営者、経営幹部、幹部候補

受講料
(税込)

メイン会場	
	一般
1名	64,800円
サテライト会場	
	一般
1名	58,320円

研修サイトはこちら



業績アップ戦略セミナー

内 容

この研修は、全国各地で開催している「業績アップ6か月研修」のエッセンスを2日間にまとめたものです。

研修でお伝えする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、これらの問いについて深く考えるよい機会となり、必ずや経営者や経営幹部の皆様に必要なインパクトを与えるでしょう。

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

受講対象 経営者、経営幹部、後継者、幹部候補

受講料 (税込)

メイン会場		
	オーナー会員	一般
1名	51,300円	56,160円
3名以上	46,300円/名	51,160円/名
サテライト会場		
	オーナー会員	一般
1名	41,040円	44,920円

※オーナー会員のSA特典が使用できます。

会場/開催日程

	メイン会場	サテライト会場
大阪研修センター	3月 7日(木)・8日(金)	8月 3日(土)・4日(日)
	6月 10日(月)・11日(火)	
	10月 1日(火)・2日(水)	
東京研修センター	8月 3日(土)・4日(日)	3月 7日(木)・8日(金)
		6月 10日(月)・11日(火)
		10月 1日(火)・2日(水)
福岡研修センター		3月 7日(木)・8日(金)
		10月 1日(火)・2日(水)
名古屋研修センター		3月 7日(木)・8日(金)
		6月 10日(月)・11日(火)
		8月 3日(土)・4日(日)
		10月 1日(火)・2日(水)
札幌研修センター		3月 7日(木)・8日(金)
		6月 10日(月)・11日(火)
		10月 1日(火)・2日(水)

人財育成の仕組みとポイントを学ぶ

研修サイトはこちら



人財育成戦略セミナー

内 容

数ある経営資源の中で、人財ほど重要な資源はありません。戦略立案や仕事の効率性・効果性も、全ては人の能力によって決定されるからです。伸びている会社は、戦略的に人財育成を捉え、部下指導を計画的に、具体的に推し進めています。

この研修では、人を育てるとはということなのか、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といったテーマを、「上司」「部下」「組織」の3つの側面から学びます。

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

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)

メイン会場		
	オーナー会員	一般
1名	51,300円	56,160円
3名以上	46,300円/名	51,160円/名
サテライト会場		
	オーナー会員	一般
1名	41,040円	44,920円

※オーナー会員のSA特典が使用できます。

会場/開催日程

	メイン会場	サテライト会場
東京研修センター	2月 7日(木)・8日(金)	8月28日(水)・29日(木)
	5月 13日(月)・14日(火)	
	7月 4日(木)・5日(金)	
大阪研修センター	8月28日(水)・29日(木)	2月 7日(木)・8日(金)
		5月 13日(月)・14日(火)
		7月 4日(木)・5日(金)
福岡研修センター		2月 7日(木)・8日(金)
		5月 13日(月)・14日(火)
		8月28日(水)・29日(木)
名古屋研修センター		2月 7日(木)・8日(金)
		5月 13日(月)・14日(火)
		8月28日(水)・29日(木)
札幌研修センター		2月 7日(木)・8日(金)
		5月 13日(月)・14日(火)
		8月28日(水)・29日(木)
広島営業所		2月 7日(木)・8日(金)
		7月 4日(木)・5日(金)
		8月28日(水)・29日(木)

研修サイトはこちら



オンリーワン経営セミナー

内 容

まだまだ厳しい経営環境が続くことが予想されますが、そのような環境の中でも業績を上げている中小企業はたくさんあります。これらの企業に共通して浮かび上がるのが「オンリーワン」に着目した経営、つまり他社がやらないことやできないことに挑戦していることです。

このセミナーでは、考え方を学び、事例を研究し、自社に当てはめる過程を通じて、貴社のオンリーワンの商品・サービス・仕組みを考え、価格競争に巻き込まれることのない独自価値を創り出していきます。実際に、受講された方は事業領域を見つめ直し、事業の深掘りや新事業開発に取り組まれています。

固定観念や常識を破り、「オンリーワン」を構築しましょう。

会場/開催日程	メイン会場	サテライト会場
東京研修センター	7月 8日(月)・9日(火)	11月 5日(火)・6日(水)
大阪研修センター	11月 5日(火)・6日(水)	7月 8日(月)・9日(火)
福岡研修センター		11月 5日(火)・6日(水)
福岡会場		7月 8日(月)・9日(火)
名古屋研修センター		7月 8日(月)・9日(火)
		11月 5日(火)・6日(水)
札幌研修センター		7月 8日(月)・9日(火)
		11月 5日(火)・6日(水)

開催時間 1日目 10:00～18:00 / 2日目 9:00～17:00

受講対象 経営者、経営幹部、後継者、経営的視点が求められる方

受講料
(税込)

メイン会場		
	オーナー会員	一般
1名	51,300円	56,160円
サテライト会場		
	オーナー会員	一般
1名	41,040円	44,920円

※オーナー会員のSA特典が使用できます。

研修サイトはこちら



財務戦略セミナー

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に置き、計算しながら研修を進め、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。

開催時間 1日目 10:00～18:00 / 2日目 9:00～17:00

受講対象 経営者、経営幹部、後継者、経理担当者

受講料
(税込)

メイン会場		
	オーナー会員	一般
1名	51,300円	56,160円
サテライト会場		
	オーナー会員	一般
1名	41,040円	44,920円

※オーナー会員のSA特典が使用できます。

会場/開催日程	メイン会場	サテライト会場
東京研修センター	4月 6日(土)・7日(日)	10月 23日(水)・24日(木)
	9月 2日(月)・3日(火)	
大阪研修センター	10月 23日(水)・24日(木)	4月 6日(土)・7日(日)
		9月 2日(月)・3日(火)
福岡研修センター		4月 6日(土)・7日(日)
		9月 2日(月)・3日(火)
福岡会場		10月 23日(水)・24日(木)
名古屋研修センター		4月 6日(土)・7日(日)
		9月 2日(月)・3日(火)
		10月 23日(水)・24日(木)
札幌研修センター		4月 6日(土)・7日(日)
		9月 2日(月)・3日(火)
		10月 23日(水)・24日(木)

研修サイトはこちら



マネジメントゲーム

内 容

マネジメントゲームでは、企業経営をシミュレートしたゲームを通して学びます。ゲームの中で各参加者が会社を設立し、設備投資・仕入れ・生産・販売・広告宣伝など、経営活動の全てを一人で行うことで、会社運営の仕組みや各部署の関連性が理解できます。さらに、ゲームが進行するうちに、仕入れや投資、利益や売上などの関連性や適正な利益の理解が進むとともに、利益を上げるための戦略を自分で考えて試していただきます。薄利多売の戦略や高付加価値路線の戦略など、ゲームで試した発想が普段の経営にも活かすことができます。

客観的に自社の経営を見直す機会として活用いただける研修です。



会場/開催日程

東京研修センター	8月 8日(木)・9日(金)
大阪研修センター	9月 19日(木)・20日(金)

受講対象 経営者、経営幹部、後継者

受講料
(税込)

	オーナー会員	一 般
1名	56,160円	61,560円

※オーナー会員の SA 特典が使用できます。

開催時間 1日目 10:00~20:00 / 2日目 9:00~18:00

定 員 48名

仕事の仕方を見直せる実践的な研修

出張可

研修期間

1日

研修サイトはこちら



ワークマネジメントセミナー

内 容

仕事では限られた時間内に、最大限の結果をう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、時間に追われていることも少なくありません。

このセミナーでは「重要な仕事」と「緊急な仕事」について学び、その関係性を見ながら効率的に仕事を進める優先順位の付け方を学びます。また「PDCA サイクル」の考え方を学び、自分がサイクルの内のどの傾向が強いのかを確認して、仕事の仕方を見直します。

学んだ日から実践できる具体的な内容です。

会場/開催日程

大阪研修センター	5月 17日(金)	9月 4日(水)	10月 10日(木)
東京研修センター	5月 15日(水)		10月 28日(月)
福岡研修センター		5月 25日(土)	
名古屋研修センター		10月 21日(月)	
札幌研修センター		10月 16日(水)	
広島営業所		5月 14日(火)	



開催時間 10:00~17:00

受講料
(税込)

	オーナー会員	一 般
1名	18,360円	20,520円

受講対象 経営者、経営幹部、管理職、一般社員



社長と幹部のためのGRIT 2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。どんなに素晴らしい戦略や方針を立てたとしても、途中であきらめれば何の役にも立ちません。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。この研修では、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。

会場/開催日程	メイン会場	サテライト会場
東京研修センター	6月29日(土)・30日(日)	
大阪研修センター		6月29日(土)・30日(日)
福岡研修センター		6月29日(土)・30日(日)
名古屋研修センター		6月29日(土)・30日(日)
札幌研修センター		6月29日(土)・30日(日)
広島営業所		6月29日(土)・30日(日)

受講対象 経営者・経営幹部・幹部候補

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

受講料
(税込)

メイン会場		
	オーナー会員	一般
1名	64,800円	75,600円
サテライト会場		
	オーナー会員	一般
1名	58,320円	68,040円

夢や目標を達成する「究極の能力」である GRIT について学ぶ

誰もが成功するためのやり抜く力を高める GRIT 1日セミナー



内 容

- ◎才能では成功しない。成功と失敗を分けるものは「GRIT（やり抜く力）」である。
- ◎「GRIT（やり抜く力）」は何歳になっても、伸ばすことができる！
- ◎「GRIT（やり抜く力）」を伸ばす効果的な方法
- ◎ Google, Microsoft, Facebook も「GRIT（やり抜く力）」を重要視している。
- ◎個人の成功も、企業の成功も「GRIT（やり抜く力）」にかかっている。

「絶望がモチベーションになる」
現代の革命児イーロン・マスクのマインドセットとは

「私には、失敗という概念などない」
売上高50兆企業をつくった
サム・ウォルトンのやり抜く力の6つのポイント

松下幸之助はなぜ経営の神様と呼ばれるのか？

藤井七段はなぜ新記録を打ち立てることができたのか？

会場/開催日程

大阪研修センター	8月 7日(水)	9月 13日(金)
東京研修センター	3月 4日(月)	5月 30日(木)
福岡研修センター	4月 15日(月)	
名古屋研修センター	11月 15日(金)	
札幌研修センター	7月 23日(火)	
広島営業所	4月 17日(水)	

開催時間 10:00～18:00

受講対象 経営者、経営幹部、管理職、一般社員

受講料
(税込)

	オーナー会員	一般
1名	27,000円	29,700円

企業内マネジメントコーチング1日セミナー

研修サイトはこちら



内 容

マネジメントコーチングとは「部下の職務遂行能力と目標達成意欲を引き出し、自発性かつ主体性を持った人財を育成する方法」です。マネジメントコーチングを習得することにより、社員のやる気を高め、能力を引き出すことができます。研修では、講義を学んだ後に、受講生同士がコーチングをする側とされる側になって、実際に体験します。この体験によって、マネジメントコーチングをより深く理解でき、その効果を実感することができます。

会場/開催日程

大阪研修センター	7月 4日(木)	9月 8日(日)	11月 8日(金)
東京研修センター	4月 15日(月)		6月 3日(月)
福岡研修センター	3月 29日(金)		
名古屋研修センター	9月 27日(金)		
札幌研修センター	4月 16日(火)		

開催時間 10:00~17:00

受講対象 経営者、経営幹部、管理職、一般社員

受講料
(税込)

	オーナー会員	一 般
1名	18,360円	20,520円

社長のリーダーシップと幹部のフォロワーシップが組織の力となる。

研修期間

1日

社長・幹部のリーダーシップとフォロワーシップを学ぶ コミュニケーション1日セミナー

研修サイトはこちら



内 容

この研修では、社長のリーダーシップと幹部のフォロワーシップが社風を醸成し、業績を決めることを学びます。そのうえで、社長のリーダーシップの発揮の仕方、幹部のフォロワーシップの磨き方を学びます。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。



会場/開催日程	メイン会場	サテライト会場
大阪研修センター	7月 8日(月)	11月21日(木)
東京研修センター	11月21日(木)	7月 8日(月)
福岡研修センター		11月21日(木)
札幌研修センター		11月21日(木)

開催時間 10:00~18:00

受講料
(税込)

メイン会場		
	オーナー会員	一 般
1名	27,000円	29,700円
サテライト会場		
	オーナー会員	一 般
1名	21,600円	23,760円

受講対象 経営者、経営幹部、幹部候補



松下幸之助翁に学ぶ人財育成の要諦十三カ条1日セミナー

内 容

「君! 人間を研究せんと経営は成功せんで!」

「品質管理も大事やが、人質管理はもっと大事やで!」 (松下幸之助翁)

松下幸之助翁はいかにして部下を育てたのか、人間研究の第一人者から人育ての極意を学びます。

会場/開催日程	メイン会場	サテライト会場
東京研修センター	8月26日(月)	
大阪研修センター		8月26日(月)
福岡研修センター		8月26日(月)
名古屋研修センター		8月26日(月)

開催時間 9:00~18:00

受講料
(税込)

メイン会場		
	オーナー会員	一般
1名	32,400円	36,720円
サテライト会場		
	オーナー会員	一般
1名	29,160円	33,040円

5W1H思考を高めてさらに強い組織をつくりあげる



5W1H思考に学ぶ 仕事力1日セミナー

内 容

5W1Hは仕事の基本であり、成果が上がらないのは、基本を忘れて感覚的に行っているためです。この「5W1H思考に学ぶ仕事力1日セミナー」では、仕事力を高め、成果を上げるための考え方や知識を学びます。

会場/開催日程	メイン会場	サテライト会場
東京研修センター	6月5日(水)	
大阪研修センター		6月5日(水)
名古屋研修センター		6月5日(水)
札幌研修センター		6月5日(水)

開催時間 10:00~17:00

受講料
(税込)

メイン会場		
	オーナー会員	一般
1名	32,400円	35,640円
サテライト会場		
	オーナー会員	一般
1名	29,160円	32,070円

社員の成長を引き出す評価の仕方を考える



仕事のやりがいを高める人事セミナー

内 容

限られた人員で仕事を進める中小零細企業において、業績を上げるには社員の定着率をよくすることが欠かせません。そのためには「仕事のやりがい」を高めることが重要です。

経営的視点を持ち、確実に成果をうみだす人財の育成を行うためには、社員の強みを活かし成果をうみだす能力、すなわち成果をあげるための行動特性を明確にする必要があります。このセミナーでは、社員一人ひとりが仕事にやりがいを感しながら成長することに焦点を当てています。社員の成長と評価を同時に行う手法を分かりやすくお伝えします。

働く人たちの社会観や経済環境によって、評価制度は変えていく必要があります。このセミナーで、貴社の人事制度を見直しましょう。

会場/開催日程	会場	開催日程
	大阪研修センター	7月5日(金)
	東京研修センター	10月11日(金)

開催時間 10:00~17:00

受講料
(税込)

	オーナー会員	一般
1名	18,360円	20,520円

受講対象 経営者、経営幹部、後継者、人事担当者、評価者

企業内PSV 目標実現コース

可能思考研修
未受講でもOK

研修サイトはこちら



内容

この企業内 PSV 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、成功者がもつ共通の力です。

日創研では 30 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率しており、延べ 80 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)

研修開催時間 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64,800円(税込)(交通費・会場費は貴社にてご負担願います)

※可能思考研修未受講の方でもご受講いただけます。

※可能思考研修 PSV 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」の参加基準は本研修では満たされません。

※オーナー会員 PSV 特典枠およびフレックスコースの使用はできません。

【講師の派遣】

ワークマネジメントセミナー

1日

やるべき仕事は明確になり、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、最大限の結果をうみだすことが求められます。しかしながら「忙しい」「時間が無い」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、「PDCAサイクル」の考え方を学び、自らの仕事の仕方を直見します。

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ろう!!

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、組織で結果はつくれません。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。

より良い人間関係を築くための企業内TA

1日

人財育成、業績向上、マネジメントに、心理学を活用しよう!

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、人財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。

上記以外の研修も、約100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

「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)

研修開催時間 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14,040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」の場合

最低受付人数 20名以上(他社と合同での開催も可)

研修開催時間 10時～17時

講師派遣料金 20名までは一律324,000円(税込)
21名以上は1名10,800円(税込)

お問い合わせから研修実施までの流れ

■ お問い合わせ

弊社担当または研修センターにお電話かメールでご相談ください。

Tel 06-6388-7741
Mail info@nisouken.co.jp

■ ヒアリング

弊社担当より、研修に関するご要望、ご予算や希望日などお聞きます。また、現在のお困りごとや解決したいことなど自由にご相談ください。

■ ご提案

ヒアリングした内容を基に、研修内容や講師、進め方や日程、金額など、詳細をご提案させていただきます。

研修の実施



いつでも、どこでも、何度でも学べる！ オンライン講座

経営者・幹部の経営講座

代表 田舞徳太郎による経営講座！

対象：経営者・幹部 講師：田舞 徳太郎 日創研グループ 代表

内容

- | | | | |
|------------|--------------|------------|---------------|
| ・経営革新 | ・経営理念 | ・経営戦略 | ・マーケティング |
| ・人財育成 | ・業績アップ | ・増益経営 | ・企業の栄枯盛衰論 |
| ・コミュニケーション | ・組織論 | ・社長力 | ・幹部力 |
| ・社風の研究 | ・成功企業事例研究 | ・リーダーシップ理論 | ・心理学 |
| ・社長と幹部の関係論 | ・コア・コンピタンス経営 | ・外部環境分析 | ・シリコンバレー情報 など |

マクロ経済も含めた、企業経営に大いに役立つ、実践的な各種テーマにて展開！

配信タイミング 毎月1回 受講料 無料



中堅社員 育成講座

これまで1万人の管理者を育成してきた檜山による講座！

対象：一般・中堅社員 講師：檜山 治 日創研 研修講師

内容

- | | | |
|-------------------|------------------|-------------------|
| ・会社のビジョン実現 | ・チームワーク力の高い職場 | ・ほめ方と叱り方 |
| ・仕事力の高い人財になろう！ | ・職場の信頼関係を築くポイント | ・時間のマネジメント |
| ・目標達成のポイント | ・正しい仕事のすすめ方 | ・会議・ミーティングの運営法の秘訣 |
| ・リーダーシップとマネジメント能力 | ・効果的なコミュニケーション能力 | ・PDCAサイクル |

12コンテンツを2年間**学び放題!!** ※1年の間で随時公開します。

1コンテンツ約**12分**で学びやすい! 同一アカウントで**何人でも**使える!
※同時ログインはできません。

受講料 1アカウント **32,400円**(税込)



新人・若手社員 育成講座

現場に精通した8名の講師による講座！

対象：入社3年以内の社員 講師：杵淵 隆 日創研 研修講師 他7名

内容

- | | | |
|-----------------|-------------------|------------------------|
| ・会社の目的 | ・ビジネスマナーの応用編 | ・目標設定の意義 |
| ・組織人としての基本的な考え方 | ・職場のコミュニケーションの重要性 | ・朝礼や会議・ミーティング時の基本的な心構え |
| ・仕事の基本と心構え | ・ビジネスコミュニケーションの基本 | ・チームワークの重要性 |
| ・ビジネスマナーの基本編 | ・時間管理の重要性 | ・夢やビジョンを持つことの重要性 |

12コンテンツを2年間**学び放題!!** ※1年の間で随時公開します。

1コンテンツ約**12分**で学びやすい! 同一アカウントで**何人でも**使える!
※同時ログインはできません。

受講料 1アカウント **32,400円**(税込)



日創研公式サイト、または右記のQRコードよりお申し込みください。

パソコン <https://www.nisouken.co.jp/e-learning>

スマートフォン





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 1,080円 (税込)	1年間 10,300円 (税込) 【1か月あたり858円】	3年間 27,810円 (税込) 【1か月あたり773円】
-------------------------	--------------------------	--	--

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。

2019年版 『理念と経営』 コーティング型カレンダー&手帳

『理念と経営』コーティング型 カレンダー



朝礼で人財育成ができるカレンダー
「月間テーマ」に沿った「今週の質問」に答えることで、考える力が身につきます。
1冊 **12,960円**(税込)
サイズ:515×748mm

『理念と経営』手帳



メモタイプ
その日の重要案件や気づいたことなど自由に書き込めます。
1冊 **1,296円**(税込)
サイズ:89×168mm



スケジュールタイプ
毎日のスケジュールが書き込み、時間管理能力が高まります。
1冊 **2,160円**(税込)
サイズ:148×210mm

送料・代引手数料 送付先1箇所あたりの合計金額が 3,000円以上 無料 3,000円未満 574円(送料250円+代引手数料324円)

コーティング型(質問型)朝礼教材

朝礼が人財育成の場になる!

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ます。



※まず効果を確認したい方はこちら

購読料
1か月 1冊 : **270円**(税込)

6か月 **1,620円**(税込)
12か月 **2,970円**(税込)
※12か月分お申し込みいただくと、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——110円

お申し込み・お問い合わせ先 >>> 株式会社 コスモ教育出版

TEL : 0120-519-114 〒103-0007 東京都中央区日本橋浜町2-42-9 浜町中央ビル5F <https://www.rinen-mg.co.jp/>

組織の実情を正確に把握する各種診断ツール

日創研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

日創研独自の財務システムを駆使し、数字が苦手な経営者の方でも容易に経営課題を見極めることができます。数字はあなたの会社のすべてを物語っています。財務数値は自社の経営体質を如実に表しています。

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

社風とは会社の雰囲気であり、性格のようなものです。これは、なかなか目に見えてくるものではありませんが、社員様のやる気に大きな影響を与えています。社風はとても複雑なものですがこの診断は、もっとも核心となる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。社風の改善策を具体的に提示し、より良い環境をつくっていきましょう。



社長力診断

企業のトップである社長様の経営能力を診断することができます。経営に必要なやり抜く力、経営知識と経営資源の活用能力、人間性、コミュニケーション能力、気づきの力、リーダーシップなどを診断し、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。企業はトップで決まります。未来に勝ち残る企業をつくるための一番重要な診断といっても過言ではありません。



顧客満足度診断

お客様が自社に対して感じている満足度を図る診断ツールです。会社に対する信用、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。業種別に異なる診断ツールをご用意しています。お客様の潜在的な満足度を把握し、自社のサービス向上や人材育成に役立てましょう。



社員の愛着度診断 (エンゲージメント)

エンゲージメントとは、会社に対する愛着心であり組織への帰属意識のことであり、所属する企業への信頼感です。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。

良い人材は成長意欲が高く、貴社の未来を創造する必要不可欠な存在です。成長の機会が少ないと、向上心の高い人の流出が高まる傾向にあります。働く人々の潜在的な欲求を満たし、定着率の良い会社をつくりましょう。



仕事を通して楽しみながら 成長する能力診断

あなたのやり抜く力(GRIT)を診断することができます。目標実現に欠かすことができない個人のやり抜く力を診断し、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。成功している人は、生まれ持ったの才能ではありません。このやり抜く力が高いか低いかで決まっていると言っても過言ではありません。自らの成長課題に気づく一番重要な診断といえるでしょう。

研修会場のご案内

日創研は、
研修会場を全国に展開しています。

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)



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)



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)



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)



福岡会場: タイセイビル

〒810-0005
福岡市中央区清川2-9-2
(西鉄薬院駅より徒歩11分)

福岡研修センター

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



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
(JR広島駅より車で6分)



日創研

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



お申し込みのご案内

WEBサイトからのお申し込みがスムーズです

パソコンでホームページから

1 受講したい研修を検索します

日創研



スマートフォン&タブレットで本誌から

1 各ページ右上のQRコードを読み取ります

業績アップ6か月研修

このセミナーは、流行の経営手法や戦略を学ぶものではありません。現場で実践します。実践を通して研修内容の理解を深めます。

● 研修に自社の決算書をご持参いただき、自社分析を行います。自社発展に必要な利益の額や、各経費の割合がわかります。

● 実際に自社の売上と経費削減額の目標を設定し、業績アップに取り組みます。

● 読者の参加者と学ぶので、これまで気づかなかった数々の経営のヒントを受講することができます。

● 実際に会社を経営している経営者がアドバイザーとしてサポートします。実際に役立つアドバイスや具体的な方法など、受講生に合わせたサポートを行います。

☆ 業績を上げるための知識を学ぶだけでなく、実際に業績が向上します。☆ 目標と実際の行動・結果の進捗状況を管理する能力を身につけることができます。

会場/開催日程	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	1月23日(水) 24日(木) 25日(金)	2月21日(木) 22日(金)	3月18日(月) 19日(火)	4月18日(木) 19日(金)	5月20日(月) 21日(火)	6月20日(木) 21日(金)
名古屋研修センター	2月4日(月) 5日(火) 6日(水)	3月11日(月) 12日(火)	4月8日(火) 9日(水)	5月8日(水) 9日(木)	6月6日(木) 7日(金)	7月4日(木) 5日(金)
広島営業所	7月10日(水) 11日(木) 12日(金)	8月8日(火) 9日(水)	9月12日(木) 13日(金)	10月10日(水) 11日(木)	11月7日(木) 8日(金)	12月9日(月) 10日(火)
札幌研修センター	7月17日(水) 18日(木) 19日(金)	8月29日(水) 30日(金)	9月26日(火) 27日(水)	10月29日(月) 29日(火)	11月25日(月) 26日(火)	12月19日(水) 20日(木)
福岡研修センター	7月24日(水) 25日(木) 26日(金)	8月20日(火) 21日(水)	9月19日(水) 20日(木)	10月15日(火) 16日(水)	11月18日(月) 19日(火)	12月11日(水) 12日(木)
東京研修センター	11月13日(水) 14日(木) 15日(金)	12月16日(月) 17日(火)	1月13日(月) 14日(火)	2月12日(水) 13日(木)	3月9日(月) 10日(火)	4月9日(水) 10日(木)

受講料 (税込)	オーナー会員	一般
1名	251,640円	277,560円
2名	231,640円/名	257,560円/名
3名以上	206,640円/名	232,560円/名
再受講	1名につき25,000円割引します	

※オーナー会員のTT特典が使用できます。

2 受講したい研修ページの申込フォームより必要事項をご入力の上、お申し込みください



申し込みフォーム

3 受講にあたって

- お申し込み後、研修の約1か月前に当日のご案内がメールで届きます。
- 受講開始3日前までに、受講料のお振込みをお済ませください。
- 受講料の表記に含まれている消費税は8%で計算しています。



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 (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
八丁堀マエタビル5F
TEL (082) 502-6281
FAX (082) 502-6282

箕面加古川山荘・明德庵

〒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/>