

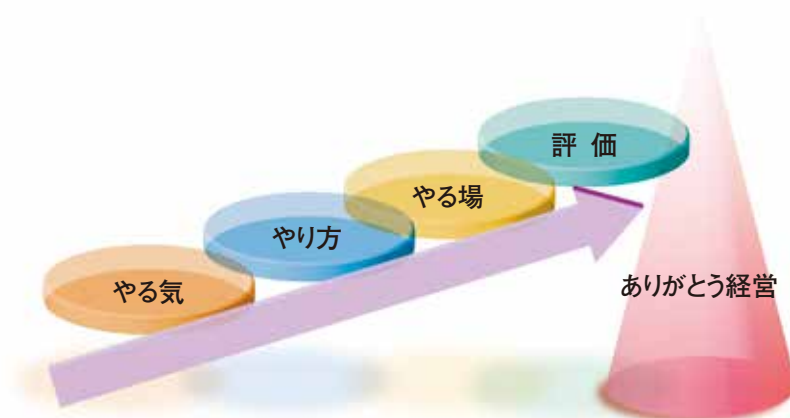
保存版

開催セミナーのご案内

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

2020



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

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『明徳庵』)
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
- ・セミナー開催
- ・経営診断および指導

講師派遣

(株)企業研修

- ・講師派遣
- ・セミナープログラム開発

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 171名(2019年10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

株式会社 CODコンサルタント

株式会社 企業研修

TEL(06)6310-6950

TEL(06)6388-0202

TEL(0120)933-537

目次

セミナーカレンダー	4
新春経営者セミナー	8
シリコンバレー視察セミナー	9
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	9
可能思考セミナーのイノベーション	10
可能思考セミナー 仕事と人生を楽しむ8つの方法 ～自己成長入門1日コース～	12
可能思考セミナー SA 自己成長コース～SGA 目標実現コース	13
目標実現アンバサダー大会	14
目標設定と実現1日セミナー	15
企業内教育インストラクター養成コース(TT)	16
TTアワード経営発表大会	17
仕事のやりがいと人生の楽しさを高める可能思考マネージングコース	18
可能思考セミナー アシスタント・アドバイザー	19
やる気を引き出すための傾聴トレーニング	19
Theマスターコミュニケーション5か月プログラム	20
企業内マネジメントコーチング6か月プログラム	21
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	22
リーダーシップとフォロワーシップを磨く5か月コース	23
人間関係を良くして楽しく生きる心理学セミナー(TA)	24
セルフコーチングセミナー～自己洞察～	24
女性だけの可能思考コミュニケーションセミナー	25
親子の効果的なコミュニケーションセミナー	25
新しい時代の社長学	26
業績アップ6か月セミナー	28
業績アップ上級コース	29
コア・コンピタンス経営発表大会	29
マネジメント養成6か月コース	30
営業・販売に特化した売上アップ5か月セミナー	31
実践ビジネススクール	32
実践マーケティング塾	33
新ビジネスモデル実践セミナー	34
NEWビジネスモデル発表大会	34
ケースメソッドで学ぶ幹部育成セミナー	35
ビジョン経営沖縄セミナー	36
増益型経営計画書作成セミナー	37
経営理念塾	38
経営理念作成セミナー	39
社長幹部塾	40
松下幸之助翁に学ぶ経営問答塾	41
田舞塾	42
社長塾	43
実践後継者育成セミナー	44
後継者のための起業家精神養成スクール	45
先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー	46
NM式目標実現型・人事評価制度構築セミナー	47
エクセレントリーダーシップセミナー	48
池谷 裕二先生に学ぶ 脳研究セミナー	48
社長と幹部のためのGRIT 2日間セミナー	49
キャッシュフローワンポイントセミナー	49
業績アップワンポイントセミナー	50
人材育成ワンポイントセミナー	50
経営理念と戦略ワンポイントセミナー	51
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	51
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	52
企業内マネジメントコーチング1日セミナー	52
松下幸之助翁に学ぶ人材育成の要諦十三カ条1日セミナー	53
社長・幹部のためのエンゲージメント向上1日セミナー	53
組織の実情を正確に把握する各種診断ツール	54
いつでも、どこでも、何度でも学べる! オンライン講座	54
企業内SGA 目標実現コース	55
月刊『理念と経営』	56
『理念と経営』コーチング型カレンダー&手帳	56
コーチング型朝礼教材『13の徳目』	56
ありがとう経営推進活動 ―ありがとう卓越経営大賞―	57
ありがとう経営推進活動 ―「心に残る、ありがとう!」体験談―	57
研修会場のご案内	58

可能思考セミナー

コミュニケーションセミナー

ビジネスセミナー

コンサルティング
企業内研修(講師派遣)

教材学習
企画

目的別に探す

業績を上げる	業績アップ6か月セミナー	28	育成力を高める	可能思考セミナー SA 自己成長コース～SGA 目標実現コース	13
	業績アップ上級コース	29		仕事のやりがいと人生の楽しさを高める可能思考マネージングコース	18
	コア・コンピタンス経営発表大会	29		企業内マネジメントコーチング6か月プログラム	21
	営業・販売に特化した売上アップ5か月セミナー	31		リーダーシップとフォローアップを磨く5か月コース	23
	実践マーケティング塾	33		女性だけの可能思考コミュニケーションセミナー	25
理念経営の実現	キャッシュフローワンポイントセミナー	49	人間力を磨く	新しい時代の社長学	26
	業績アップワンポイントセミナー	50		マネジメント養成6か月コース	30
	経営理念塾	38		エクセレントリーダーシップセミナー	48
	経営理念作成セミナー	39		社長と幹部のためのGRIT 2日間セミナー	49
	経営理念と戦略ワンポイントセミナー	51		人材育成ワンポイントセミナー	50
経営力を磨く	新春経営者セミナー	8	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	52
	企業内教育インストラクター養成コース(TT)	16		松下幸之助翁に学ぶ人材育成の要諦十三カ条1日セミナー	53
	新ビジネスモデル実践セミナー	34		可能思考セミナー 仕事と人生を楽しむ8つの方法 ～自己成長入門1日コース～	12
	ケースメソッドで学ぶ幹部育成セミナー	35		可能思考セミナー SA 自己成長コース～SGA 目標実現コース	13
	ビジョン経営沖縄セミナー	36		企業内教育インストラクター養成コース(TT)	16
経営哲学を学ぶ	田舞塾	42	ビジネススキル	仕事のやりがいと人生の楽しさを高める可能思考マネージングコース	18
	企業内教育インストラクター養成コース(TT)	16		企業内マネジメントコーチング6か月プログラム	21
	松下幸之助翁に学ぶ経営問答塾	41		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	22
	社長塾	43		リーダーシップとフォローアップを磨く5か月コース	23
	組織を活性化する	可能思考セミナー 仕事と人生を楽しむ8つの方法 ～自己成長入門1日コース～		人間関係を良くして楽しく生きる心理学セミナー(TA)	24
後継者育成		12	さ行	セルフコーチングセミナー～自己洞察～	24
	可能思考セミナー SA 自己成長コース～SGA 目標実現コース	13		女性だけの可能思考コミュニケーションセミナー	25
	仕事のやりがいと人生の楽しさを高める可能思考マネージングコース	18		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	9
	Theマスターコミュニケーション5か月プログラム	20		実践マーケティング塾	33
	企業内マネジメントコーチング6か月プログラム	21		新ビジネスモデル実践セミナー	34
経営計画書の作成	女性だけの可能思考コミュニケーションセミナー	25	な行	ビジョン経営沖縄セミナー	36
	新しい時代の社長学	26		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	52
	マネジメント養成6か月コース	30		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	22
	社長幹部塾	40		営業・販売に特化した売上アップ5か月セミナー	31
	社長と幹部が学ぶリーダーシップ・フォローアップ1日セミナー	51		NM式目標実現型・人事評価制度構築セミナー	47
課題を発見する	企業内マネジメントコーチング1日セミナー	52	ま行	エクセレントリーダーシップセミナー	48
	企業内教育インストラクター養成コース(TT)	16		新入社員育成	46
	新しい時代の社長学	26			
	業績アップ上級コース	29			
	実践ビジネススクール	32			
育成力を高める	増益型経営計画書作成セミナー	37	た行		
	実践後継者育成セミナー	44			
	後継者のための起業家精神養成スクール	45			
	松下幸之助翁に学ぶ経営問答塾	41			
	可能思考セミナー 仕事と人生を楽しむ8つの方法 ～自己成長入門1日コース～	12			

50音別に探す

あ行	新しい時代の社長学	26	さ行	実践マーケティング塾	33
	池谷 裕二先生に学ぶ 脳研究セミナー	48		社長幹部塾	40
	営業・販売に特化した売上アップ5か月セミナー	31		社長・幹部のためのエンゲージメント向上1日セミナー	53
	エクセレントリーダーシップセミナー	48		社長塾	43
	NM式目標実現型・人事評価制度構築セミナー	47		社長と幹部が学ぶリーダーシップ・フォローアップ1日セミナー	51
か行	親子の効果的なコミュニケーションセミナー	25	た行	社長と幹部のためのGRIT 2日間セミナー	49
	可能思考セミナー アシスタント・アドバイザー	19		女性だけの可能思考コミュニケーションセミナー	25
	可能思考セミナー SA 自己成長コース～SGA 目標実現コース	13		シリコンバレー視察セミナー	9
	可能思考セミナー 仕事と人生を楽しむ8つの方法 ～自己成長入門1日コース～	12		人材育成ワンポイントセミナー	50
	企業内教育インストラクター養成コース(TT)	16		新春経営者セミナー	8
き行	企業内マネジメントコーチング1日セミナー	52	な行	新ビジネスモデル実践セミナー	34
	企業内マネジメントコーチング6か月プログラム	21		セルフコーチングセミナー～自己洞察～	24
	キャッシュフローワンポイントセミナー	49		先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー	46
	業績アップ上級コース	29		増益型経営計画書作成セミナー	37
	業績アップ6か月セミナー	28		TTアワード経営発表大会	42
け行	業績アップワンポイントセミナー	50	は行	TTアワード経営発表大会	17
	経営理念作成セミナー	39		NEWビジネスモデル発表大会	34
	経営理念塾	38		人間関係を良くして楽しく生きる心理学セミナー(TA)	24
	経営理念と戦略ワンポイントセミナー	51		ビジョン経営沖縄セミナー	36
	ケースメソッドで学ぶ幹部育成セミナー	35		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	9
こ行	コア・コンピタンス経営発表大会	29	ま行	松下幸之助翁に学ぶ経営問答塾	41
	後継者のための起業家精神養成スクール	45		松下幸之助翁に学ぶ人材育成の要諦十三カ条1日セミナー	53
	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	22		マネジメント養成6か月コース	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	52		目標実現アンバサダー大会	14
	Theマスターコミュニケーション5か月プログラム	20		目標設定と実現1日セミナー	15
さ行	仕事のやりがいと人生の楽しさを高める可能思考マネージングコース	18	や行	やる気を引き出すための傾聴トレーニング	19
	実践後継者育成セミナー	44		リーダーシップとフォローアップを磨く5か月コース	23
	実践ビジネススクール	32			

開催地別に探す

全国 札幌	9月	田舞塾	42	名古屋	9月	キャッシュフローワンポイントセミナー(サテライト)	49
	2月	目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15		10月	社長と幹部が学ぶリーダーシップ・フォローアップ1日セミナー(サテライト)	51
	3月	NEWビジネスモデル発表大会(サテライト)	34			目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15
		目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15		11月	女性だけの可能思考コミュニケーションセミナー	25
	4月	先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー	46			目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15
		マネジメント養成6か月コース	30	京都 大阪	3月	社長塾	43
		可能思考セミナー 仕事と人生を楽しむ8つの方法 ～自己成長入門1日コース～	12		1月	業績アップ6か月セミナー	28
		社長と幹部が学ぶリーダーシップ・フォローアップ1日セミナー(サテライト)	51			後継者のための起業家精神養成スクール	45
	5月	目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15		2月	目標設定と実現1日セミナー	15
		新ビジネスモデル実践セミナー(サテライト)	34			実践ビジネススクール	32
	6月	目標実現アンバサダーブロック大会	14			可能思考セミナー 仕事と人生を楽しむ8つの方法 ～自己成長入門1日コース～	12
		企業内マネジメントコーチング1日セミナー	52		3月	目標実現アンバサダーブロック大会	14
		社長・幹部のためのエンゲージメント向上1日セミナー(サテライト)	53			ケースメソッドで学ぶ幹部育成セミナー	35
		社長と幹部のためのGRIT 2日間セミナー(サテライト)	49			NEWビジネスモデル発表大会(サテライト)	34
		業績アップワンポイントセミナー(サテライト)	50			目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15
	7月	目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15		4月	先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー	46
		松下幸之助翁に学ぶ人材育成の要諦十三カ条1日セミナー(サテライト)	53			可能思考セミナー 仕事と人生を楽しむ8つの方法 ～自己成長入門1日コース～	12
		TTアワード経営発表大会(サテライト)	17			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	22
	8月	人材育成ワンポイントセミナー(サテライト)	50		5月	目標設定と実現1日セミナー	15
		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(サテライト)	52			経営理念塾	38
	9月	目標実現アンバサダーグランプリ大会(サテライト)	14			コア・コンピタンス経営発表大会	29
		経営理念と戦略ワンポイントセミナー(サテライト)	51			実践後継者育成セミナー	44
		人間関係を良くして楽しく生きる心理学セミナー(TA)	24			新ビジネスモデル実践セミナー(サテライト)	34
		可能思考セミナー 仕事と人生を楽しむ8つの方法 ～自己成長入門1日コース～	12		6月	人間関係を良くして楽しく生きる心理学セミナー(TA)	24
		キャッシュフローワンポイントセミナー(サテライト)	49			女性だけの可能思考コミュニケーションセミナー	25
	10月	実践ビジネススクール	32	東京台場 東京		目標実現アンバサダーブロック大会	14
		目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15		1月	目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15
		目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15		2月	新春経営者セミナー	8
		可能思考セミナー 仕事と人生を楽しむ8つの方法 ～自己成長入門1日コース～	12		2月	目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15
		マネジメント養成6か月コース	30			可能思考セミナー 仕事と人生を楽しむ8つの方法 ～自己成長入門1日コース～	12
	3月	目標実現アンバサダーブロック大会	14			業績アップ上級コース	29
		Theマスターコミュニケーション5か月プログラム	20			人材育成ワンポイントセミナー	50
		実践ビジネススクール	32			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	52
		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	22		9月	目標実現アンバサダーグランプリ大会(サテライト)	14
	4月	先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー	46			可能思考セミナー 仕事と人生を楽しむ8つの方法 ～自己成長入門1日コース～	12
		企業内教育インストラクター養成コース(TT)	16			経営理念と戦略ワンポイントセミナー(サテライト)	51
		可能思考セミナー 仕事と人生を楽しむ8つの方法 ～自己成長入門1日コース～	12			仕事のやりがいと人生の楽しさを高める可能思考マネージングコース	18
		社長と幹部が学ぶリーダーシップ・フォローアップ1日セミナー	51			リーダーシップとフォローアップを磨く5か月コース	23
	5月	目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15			業績アップワンポイントセミナー	50
		人間関係を良くして楽しく生きる心理学セミナー(TA)	24		10月	社長と幹部が学ぶリーダーシップ・フォローアップ1日セミナー	51
		新ビジネスモデル実践セミナー	34			人間関係を良くして楽しく生きる心理学セミナー(TA)	24
	6月	目標実現アンバサダーブロック大会	14			実践マーケティング塾	33
		可能思考セミナー 仕事と人生を楽しむ8つの方法 ～自己成長入門1日コース～	12			NM式目標実現型・人事評価制度構築セミナー	47
		リーダーシップとフォローアップを磨く5か月コース	23			キャッシュフローワンポイントセミナー	49
	6月	目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15			目標設定と実現1日セミナー	15
		松下幸之助翁に学ぶ人材育成の要諦十三カ条1日セミナー(サテライト)	53		11月	女性だけの可能思考コミュニケーションセミナー	25
		TTアワード経営発表大会(サテライト)	17			可能思考セミナー 仕事と人生を楽しむ8つの方法 ～自己成長入門1日コース～	12
		松下幸之助翁に学ぶ経営問答塾	41			目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15
	8月	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(サテライト)	52	明徳庵	7月	セルフコーチングセミナー～自己洞察～	24
		社長幹部塾	40		10月	経営理念作成セミナー	39
		企業内マネジメントコーチング1日セミナー	52			マネジメント養成6か月コース	30
		目標実現アンバサダーグランプリ大会	14		1月	NEWビジネスモデル発表大会(サテライト)	34
		可能思考セミナー 仕事と人生を楽しむ8つの方法 ～自己成長入門1日コース～	12	広島	3月	先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー	46
	9月	目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15		4月	社長と幹部が学ぶリーダーシップ・フォローアップ1日セミナー	51
		業績アップ6か月セミナー	28		5月	新ビジネスモデル実践セミナー(サテライト)	34
		経営理念と戦略ワンポイントセミナー	51		6月	社長と幹部のためのGRIT 2日間セミナー(サテライト)	49
		仕事のやりがいと人生の楽しさを高める可能思考マネージングコース	18		7月	TTアワード経営発表大会(サテライト)	17
		ケースメソッドで学ぶ幹部育成セミナー	35		8月	営業・販売に特化した売上アップ5か月セミナー	31
		企業内マネジメントコーチング6か月プログラム	21		9月	目標実現アンバサダーグランプリ大会(サテライト)	14
		キャッシュフローワンポイントセミナー	49	福岡	1月	マネジメント養成6か月コース	30
	10月	人材育成ワンポイントセミナー	50		2月	目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15
		営業・販売に特化した売上アップ5か月セミナー	31		3月	実践ビジネススクール	32
		人間関係を良くして楽しく生きる心理学セミナー(TA)	24			NEWビジネスモデル発表大会(サテライト)	34
		実践マーケティング塾	33			目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15
		増益型経営計画書作成セミナー	37		4月	先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー	46
		目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15			企業内マネジメントコーチング1日セミナー	52
	11月	可能思考セミナー 仕事と人生を楽しむ8つの方法 ～自己成長入門1日コース～	12			可能思考セミナー 仕事と人生を楽しむ8つの方法 ～自己成長入門1日コース～	12
		女性だけの可能思考コミュニケーションセミナー	25			企業内マネジメントコーチング6か月プログラム	21
		経営理念塾	38			社長と幹部が学ぶリーダーシップ・フォローアップ1日セミナー(サテライト)	51
		目標設定と実現1日セミナー	15		5月	目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15
		業績アップ6か月セミナー	28	名古屋		営業・販売に特化した売上アップ5か月セミナー	31
	1月	目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15			新ビジネスモデル実践セミナー(サテライト)	34
	2月	目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15		6月	目標実現アンバサダーブロック大会	14
	3月	可能思考セミナー 仕事と人生を楽しむ8つの方法 ～自己成長入門1日コース～	12			社長・幹部のためのエンゲージメント向上1日セミナー(サテライト)	53
		NEWビジネスモデル発表大会(サテライト)	34			社長と幹部のためのGRIT 2日間セミナー(サテライト)	49
		目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15		7月	目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15
	4月	先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー	46			業績アップ6か月セミナー	28
	5月	目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15			可能思考セミナー 仕事と人生を楽しむ8つの方法 ～自己成長入門1日コース～	12
		人間関係を良くして楽しく生きる心理学セミナー(TA)	24			松下幸之助翁に学ぶ人材育成の要諦十三カ条1日セミナー(サテライト)	53
	6月	目標実現アンバサダーブロック大会	14			TTアワード経営発表大会(サテライト)	17
		可能思考セミナー 仕事と人生を楽しむ8つの方法 ～自己成長入門1日コース～	12		8月	人間関係を良くして楽しく生きる心理学セミナー(TA)	24
		社長・幹部のためのエンゲージメント向上1日セミナー(サテライト)	53			人材育成ワンポイントセミナー(サテライト)	50
		社長と幹部のためのGRIT 2日間セミナー(サテライト)	49			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(サテライト)	52
	7月	目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15		9月	目標実現アンバサダーグランプリ大会(サテライト)	14
		松下幸之助翁に学ぶ人材育成の要諦十三カ条1日セミナー(サテライト)	53			経営理念と戦略ワンポイントセミナー(サテライト)	51
		TTアワード経営発表大会(サテライト)	17			業績アップワンポイントセミナー(サテライト)	50
		マネジメント養成6か月コース	30		10月	可能思考セミナー 仕事と人生を楽しむ8つの方法 ～自己成長入門1日コース～	12
	8月	人材育成ワンポイントセミナー(サテライト)	50			キャッシュフローワンポイントセミナー(サテライト)	49
		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(サテライト)	52			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	22
		社長幹部塾(サテライト)	40			目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15
		企業内マネジメントコーチング1日セミナー	52		11月	実践マーケティング塾	33
	9月	目標実現アンバサダーグランプリ大会(サテライト)	14			目標設定と実現1日セミナー(サテライト)	15
		企業内マネジメントコーチング6か月プログラム	21			女性だけの可能思考コミュニケーションセミナー	25
		経営理念と戦略ワンポイントセミナー(サテライト)	51			ビジョン経営沖縄セミナー	36
		実践マーケティング塾	33				
		可能思考セミナー 仕事と人生を楽しむ8つの方法 ～自己成長入門1日コース～	12				

セミナーカレンダー

各会場で開催する主要なセミナースケジュールです。
(記載していないセミナーも多数ありますので、詳しくは各セミナーページをご覧ください)

●————● サテライト開催

① ~ ⑫ 第1講~第12講

会 場	2020年1月	2月	3月	4月	5月	6月		7月	8月	9月	10月	11月	12月	2021年
研修センター以外	ビジョン経営沖縄セミナー（P36）● 新春経営者セミナー（P8）● 社長塾（P43）①—②—③—④—⑤—⑥—⑦—⑧—⑨—⑩—⑪—⑫ 1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月						経営理念作成セミナー（P39）● 田舞塾（P42）①—②—③—④—⑤—⑥—⑦—⑧—⑨—⑩—⑪—⑫ 1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月							
大阪研修センター	業績アップ6か月セミナー（P28）①—②—③—④—⑤—⑥ 後継者のための起業家精神養成スクール（P45）●—●—●—●—●—● 実践ビジネススクール（P32）①—②—③—④—⑤ ケースメソッドで学ぶ幹部育成セミナー（P35）①—②—③—④—⑤—⑥ 先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー（P46）●—●—●—●—●—● 経営理念塾（P38）①—②—③—④—⑤—⑥ 実践後継者育成セミナー（P44）①—②—③—④—⑤—⑥ 新ビジネスモデル実践セミナー（P34）①—②—③—④—⑤—⑥ 営業・販売に特化した売上アップ5か月セミナー（P31）①—②—③—④—⑤—⑥						TTアワード経営発表大会（P17）● リーダーシップとフォロワーシップを磨く5か月コース（P23）①—②—③—④—⑤—⑥ 1月 実践マーケティング塾（P33）①—②—③—④—⑤—⑥ 1月 2月 3月 業績アップ上級コース（P29）①—②—③—④—⑤—⑥ マネジメント養成6か月コース（P30）①—②—③—④—⑤—⑥ 企業内マネジメントコーチング6か月プログラム（P21）①—②—③—④—⑤—⑥ 1月 新しい時代の社長学〔第3回〕（P26）①—②—③—④—⑤—⑥ 1月 仕事の手がかりと人生の楽しさを高める可能思考マネージングコース（P18）①—②—③—④—⑤—⑥ 1月 2月 3月 4月 5月 6月							
東京研修センター	企業内教育インストラクター養成コース（TT）（P16）①—②—③—④—⑤—⑥ Theマスターコミュニケーション5か月プログラム（P20）①—②—③—④—⑤—⑥ 1月 2月 3月 4月 5月 6月 実践ビジネススクール（P32）①—②—③—④—⑤—⑥ マネジメント養成6か月コース（P30）①—②—③—④—⑤—⑥ 業績アップ上級コース（P29）①—②—③—④—⑤—⑥ 先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー（P46）●—●—●—●—●—● 新ビジネスモデル実践セミナー（P34）①—②—③—④—⑤—⑥ リーダーシップとフォロワーシップを磨く5か月コース（P23）①—②—③—④—⑤—⑥						企業内教育インストラクター養成コース（TT）（P16）①—②—③—④—⑤—⑥ 1月 2月 3月 4月 5月 6月 Theマスターコミュニケーション5か月プログラム（P20）①—②—③—④—⑤—⑥ 1月 2月 3月 4月 5月 6月 実践ビジネススクール（P32）①—②—③—④—⑤—⑥ マネジメント養成6か月コース（P30）①—②—③—④—⑤—⑥ 業績アップ上級コース（P29）①—②—③—④—⑤—⑥ 先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー（P46）●—●—●—●—●—● 新ビジネスモデル実践セミナー（P34）①—②—③—④—⑤—⑥ リーダーシップとフォロワーシップを磨く5か月コース（P23）①—②—③—④—⑤—⑥ 経営問答塾（P41）①—②—③—④—⑤—⑥ 社長幹部塾（P40）①—②—③—④—⑤—⑥ 業績アップ6か月セミナー（P28）①—②—③—④—⑤—⑥ 1月 2月 3月 4月 5月 6月 ケースメソッドで学ぶ幹部育成セミナー（P35）①—②—③—④—⑤—⑥ 1月 2月 3月 4月 5月 6月 TTアワード経営発表大会（P17）● 経営理念塾（P38）①—②—③—④—⑤—⑥ 1月 2月 3月 4月 5月 6月							

セミナーカレンダー

各会場で開催する主要なセミナースケジュールです。
(記載していないセミナーも多数ありますので、詳しくは各セミナーページをご覧ください)

①～⑫ 第1講～第12講

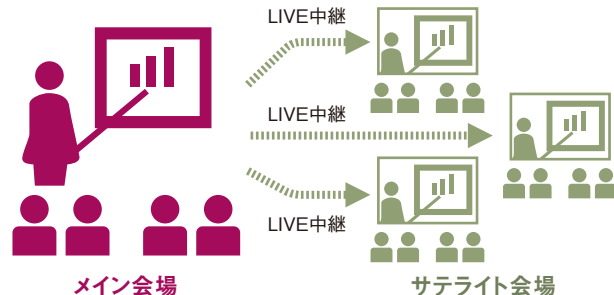
会 場	2020年1月	2月	3月	4月	5月	6月		7月	8月	9月	10月	11月	12月	2021年
福岡研修センター	マネジメント養成6か月コース (P30) ①—②—③—④—⑤—⑥													
	実践ビジネススクール (P32) ①—②—③—④—⑤													
	先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー (P46)													
	営業・販売に特化した売上アップ5か月セミナー (P31) ①—②—③—④—⑤													
	新ビジネスモデル実践セミナー (P34) ①—②—③—④—⑤—⑥													
	業績アップ6か月セミナー (P28) ①—②—③—④—⑤—⑥													
名古屋研修センター	業績アップ6か月セミナー (P28) ①—②—③—④—⑤—⑥													
	先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー (P46)													
	マネジメント養成6か月コース (P30) ①—②—③—④—⑤—⑥													
	社長幹部塾 (P40) ①—②—③—④—⑤													
	TTアワード経営発表大会 (P17)													
	企業内マネジメントコーチング6か月プログラム (P21) ①—②—③—④—⑤—⑥													
札幌研修センター	先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー (P46)													
	マネジメント養成6か月コース (P30) ①—②—③—④—⑤—⑥													
	新ビジネスモデル実践セミナー (P34) ①—②—③—④—⑤—⑥													
	実践ビジネススクール (P32) ①—②—③—④—⑤													
	業績アップ6か月セミナー (P28) ①—②—③—④—⑤—⑥													
	先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー (P46)													
広島営業所	マネジメント養成6か月コース (P30) ①—②—③—④—⑤—⑥													
	先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー (P46)													
	新ビジネスモデル実践セミナー (P34) ①—②—③—④—⑤—⑥													
	業績アップ6か月セミナー (P28) ①—②—③—④—⑤—⑥													
	実践ビジネススクール (P32) ①—②—③—④—⑤													
	先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー (P46)													

.....はサテライト開催のセミナーです

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)



サテライト開催のセミナー会場は弊社研修センターに加え、全国各地の貸会議室などもあります。開催地の最新の情報は、弊社ホームページにてご確認ください。

サテライト開催 予定のセミナー

目標実現アンバサダー大会	14	キャッシュフローワンプイントセミナー	49
目標設定と実現1日セミナー	15	業績アップワンプイントセミナー	50
TTアワード経営発表大会	17	人材育成ワンプイントセミナー	50
新ビジネスモデル実践セミナー	34	経営理念と戦略ワンプイントセミナー	51
NEWビジネスモデル発表大会	34	社長と幹部が学ぶリーダーシップ・フォローアップ1日セミナー	51
社長幹部塾	40	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	52
池谷 裕二先生に学ぶ 脳研究セミナー	48	松下幸之助翁に学ぶ人材育成の要諦十三カ条1日セミナー	53
社長と幹部のためのGRIT 2日間セミナー	49	社長・幹部のためのエンゲージメント向上1日セミナー	53

新春経営者セミナー 自ら未来を変える



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

地域金融機関の
あるべき姿と現場主義経営



やま もと あき ひろ
山本 明弘氏
広島市信用組合
理事長

2日目

楽しくなければ、仕事じゃない



やま もと しゅう ぎく
山本 昌作氏
HILLTOP株式会社
代表取締役副社長

分 科 会 (50音順)

未来は過去の帰結から創造する
～データ経営という地方の新しい戦い方～



おだ じま はる き
小田島 春樹氏
有限会社あびや
代表取締役

原点回帰から生まれた使命感



おだ わら のぶ ゆき
小田原 伸行氏
有明産業株式会社
代表取締役

“社会貢献がブランドへ”
棟梁が町を元気にする!
「商店街HOTEL講 大津百町」プロジェクト



たに ぐち ひろ かず
谷口 弘和氏
株式会社木の家専門店
谷口工務店 代表取締役

あるべき食の姿・
世の中への挑戦



み うら かず お
三浦 和雄氏
株式会社サンヨネ
代表取締役社長

2020年の展望
～世界の構造変化と日本の今



てら しま じつ ろう
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

行動こそ真実
～未来に貢献できる企業を目指して～



しげ みち たい ぞう
重道 泰造氏
株式会社アイグラン
代表取締役

警鐘 ～未来への挑戦～



わた なべ み き
渡邊 美樹氏
ワタミ株式会社
代表取締役会長 兼 グループCEO

『無言館』のこと
一戦没画学生の絵が語るもの



くほ しま せい いち ろう
窪島 誠一郎氏
無言館 館主
作家

開催日程

1月 16日(木)・17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

開催時間

1 日 目	
12:30～12:40	開会挨拶
12:40～18:00	講演
18:00～19:30	第7回「ありがとう卓越経営大賞」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	110,000円	121,000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)。

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! 見学コースと企業は毎年変わります(以下は2019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 Satoru Isaka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 30名(最少催行人員 20名) 開催時間 4泊6日

開催日程 2020年は、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 シリコンバレーと最新AI動向1日セミナー



概 要

- ・シリコンバレーから見た日本。日本にいて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。

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

ハイテク産業で40年以上の経験を持つセールス、マーケティング、ビジネス開発の専門家。日本とアメリカの企業が日米間で事業を開始したり拡大するサポートをしている。これまで、Hewlett Packard、Agilent Technologies、Credence Systems、AMDにて働いた経験がある。

シリコンバレーからLIVE中継

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

1989年カリフォルニア大学サンディエゴ校にて制御工学と人工知能の研究で博士号取得。シリコンバレーにて大手企業やスタートアップを経た後独立。社会に役立つ技術の開発に取り組みながら、時に起業アドバイス、講演、通訳などグローバルビジネスの支援をする。

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 2020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



受講料
(税込)

メイン会場		
	オーナー会員	一 般
1名	38,500円	42,350円
サテライト会場		
	オーナー会員	一 般
1名	33,000円	36,300円

可能思考セミナーのイノベーション！

SA 自己成長コース・SC 自己実現コース・SGA 目標実現コース

— 新しい時代の、より良い人材育成プログラムへと進化し続けるために —

1 「可能思考セミナー SA 自己成長コース」について

自己への気づき

創業から32年間 SA自己成長コースを行って参りました。SAとはセルフアウェアネスの略であり「自己への気づき」です。

最新のハーバードビジネスレビューのセルフアウェアネス研究において、現代のような答えがない時代では「自己への気づき(自己認識)」が必要であるという研究論文が発表されています。

2020年代を生き抜くリーダーには自分の強みや弱み、可能性などの「自己認識」を踏まえたリーダーシップが求められると提言されています。困難なことが目の前にあっても、肯定的に捉え前向きに行動し、やり抜いていく「可能思考能力」を高める内容となっています。

セミナー時間について

カリキュラムを改善し、1年前から初日12時30分開始・20時30分終了でセミナーを行っています。

「時間短縮によるセミナー効果の低下」を心配されるお声もございましたが、1年間の検証結果、効果性も低減することなく効果性を高めることが確認されました。さらに初日の開始をお昼にしたことで前日移動が不要になり、宿泊費の軽減、女性スタッフの派遣促進など多くのお喜びの声を頂いています。

2 「可能思考セミナー SC 自己実現コース」について

プログラムの見直し

2泊3日の合宿制を廃止します。その影響でセミナー効果が下がらない様、従来以上に実習時間のウエートを高め、受講生の皆様同士で関わる時間を増やしていきます。

初日を従来の「9:00開始」から「10:00開始」に変更し、極力前泊の負担が発生しないようにいたします。

またコンセプトを「原因探求型」から「未来志向型」に切り替え、会社の方針や自身の目指すべきゴールを明確にしなが、その実現に向けて自分がなすべきことや実行に移していく決意を強化するスタイルに変えていきます。

セミナーで特に重要な「契約」も、心理学者であるアルバート・バンデュラ博士が提唱している『自己効力感』の裏付けとなる「言語的説得」として強化します。

セミナー時間の見直し

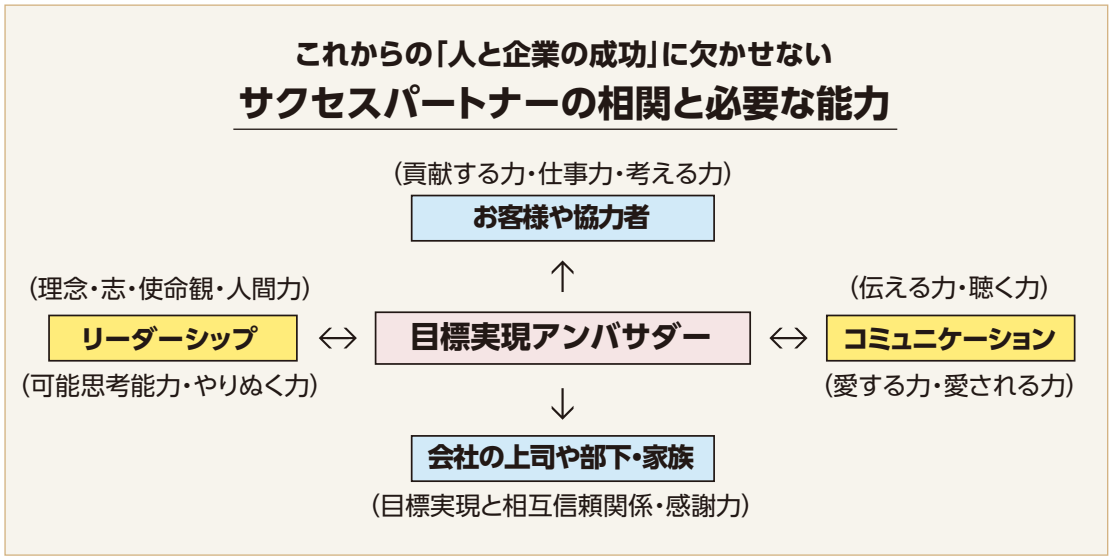
上記内容を踏まえ、セミナー時間を以下の通り変更いたします。

変更時期：2020年1月～

	開始時間	終了時間
1日目	10:00	19:30
2日目	9:00	19:30
3日目	9:00	17:45

3 「可能思考セミナー SGA 目標実現コース」について

「可能思考セミナー PSV目標実践コース」は、社員様のエンゲージメント(愛着心)、生産性の向上、仕事力・リーダーシップ・コミュニケーションを高めることを目的に「可能思考セミナー SGA 目標実現コース」として生まれ変わります。



プログラム内容・取組課題の変更

更に、来年度からはプログラム内容を大きくイノベーションしていきます。「トイレ掃除」は5Sの一つで大事な取り組みではありますが廃止し、「業績向上目標」「サクセスパートナー目標」の2つに集中した取り組みを強化していきます。

新たに副教材として「目標実現書き込みノート」を活用します。セミナー修了後も何度も見直すことができ、学びを職場で実践することができます。

未来志向のコンセプト

夢や希望を見出せる「未来志向」のコンセプトで行い、プレゼンテーションなど「アウトプット型」のセミナースタイルで「楽しく」「派遣しやすく」「エンゲージメントを高め」「受け入れやすい」効果性のあがるプログラムに進化させております。

セミナー時間の見直し

上記内容を踏まえ、セミナー時間を以下の通り変更いたします。

変更時期：2020年1月～

		開始時間	終了時間
第1講	1日目	12:00	18:15
	2日目	9:00	17:45
第2講	1日目	10:00	18:15
	2日目	9:00	17:40
第3講	1日目	10:00	18:00
	2日目	9:00	17:20

目標実現へ向けてのファーストステップ

SA1 枠 2 名分振替対象

期間

1日

サイトはこちら

可能思考セミナー

仕事と人生を楽しくする8つの方法

～自己成長入門1日コース～

内 容

理想の職場は自分でつくる! 仕事も人生も楽しくなる秘訣を知ろう

本セミナーでは、人間が本来持っている 4 つの欲求について理解していき、なりたい自分のイメージを膨らませます。目標実現へ向けてのファーストステップを踏み出すため、理想と現実とのギャップを埋めるための方法を講義やディスカッション・実習を通して明確にしていきます。

カリキュラム

第 1 講座

1. オリエンテーション
2. 人間の基本的欲求を知る
3. セルフ・プロデュース・なりたい自分の明確化
4. 人間は無限の可能性を持っている

第 2 講座

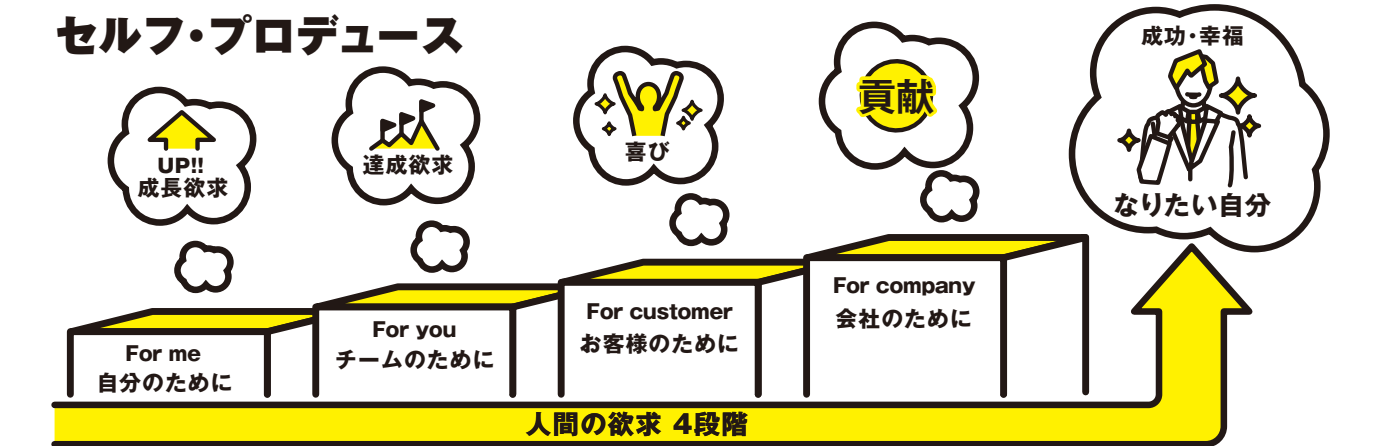
5. 目標は自分にも周囲にも楽しみや喜びを与える
6. 目標をもつことの重要性

第 3 講座

7. 自分の思考・感情・行動の振り返り
8. 自己認識との一致
9. 自分の領域を正しく知り、第一の領域を目指す

第 4 講座

10. 現実と理想の自分を正しく見つめる気づきの力
11. 気づきや学びの振り返り
12. 気づいたら即行動



会場/開催日程			
大阪研修センター	2月20日(木)	福岡研修センター	4月15日(水)
	4月16日(木)		7月 7日(火)
	6月 5日(金)		10月16日(金)
	9月 4日(金)	名古屋研修センター	3月26日(木)
東京研修センター	11月20日(金)		6月11日(木)
	2月12日(水)		9月25日(金)
	4月16日(木)	札幌研修センター	4月21日(火)
	6月11日(木)		9月24日(木)
	9月 3日(木)		
	11月12日(木)		

開催時間	10:00～18:00	受講料 (税込)		オーナー会員	一 般
			1名	27,500円	33,000円

※フレックス・セレクトコースの使用が可能です。
※日創研を初受講の経営者をご紹介いただいた場合、ご紹介者もご参加者も半額でご受講いただけます。
※オーナー会員の場合、SA特典枠1名分で2名の受講が可能です(2名同時申込みに限ります)。

全ての教育の根幹。真の実力を発揮させよう

SA・SC・SGA 特典対象セミナー

SA 再受講 2 名分 SA 特典振替対象

サイトはこちら

可能思考セミナー

SA 自己成長コース・SC 自己実現コース・SGA 目標実現コース

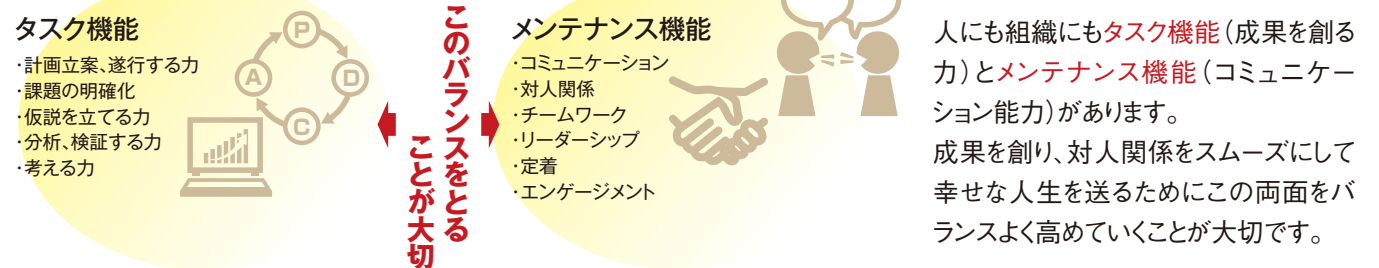
※「PSV 目標実現コース」より名称変更しました。

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

可能思考セミナーは、「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。可能思考セミナーは、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67 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!!



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

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)

SGA 目標実現コース

あなたの目標実現能力を高める60日間!!

SGA 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をご覧ください。

●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コードを読み取ってください

受講料 (税込)	SA 自己成長コース	SC 自己実現コース	SGA 目標実現コース	SA 自己成長コース再受講	SGA 目標実現コース再受講
オーナー会員	73,150円	110,000円	73,150円	31,350円	52,800円
一 般	78,100円	120,450円	88,550円	31,350円	68,200円

※オーナー会員の特典が使用できます。
【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55,000円、SA 自己成長コース再受講31,350円
・SC 自己実現コース88,000円
・SGA 目標実現コース72,600円、SGA 目標実現コース再受講52,800円

目標達成する人の共通点や成功要因をつかむ

期間1日

サイトはこちら

QRコード

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・協調的・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。

概 要

1.目標実現アンバサダー大会の開催

- ①可能思考セミナーSGA 目標実現コース
- 第3講では、これまで目標実現に取り組んできたことの総括としてプレゼンテーションを行います。
- 全員の投票結果により、「SGA 目標実現アンバサダー 最優秀賞」を贈ります。受賞者は、各地区で開催される「目標実現アンバサダーブロック大会」に出場します。
- ②目標実現アンバサダーブロック大会
- 全国5か所で開催されます。各SGAから受賞者が集まり、プレゼンテーションを行います。来場者も含めた投票結果により、「目標実現アンバサダーブロック大賞」を贈ります。受賞者は、目標実現アンバサダーグランプリ大会」に出場します。
- ③目標実現アンバサダーグランプリ大会
- 年に一度、各地で「目標実現アンバサダー大賞」を受賞された方によるプレゼンテーション大会を行います。審査員と来場者を含めた投票結果により、「目標実現アンバサダーグランプリ」を贈ります。
- 2.「人と企業の成功づくり 目標設定と実現1日セミナー」を1年に複数回開催します。目標実現のサポートを5年・10年と行います。(P15→)

会場/開催日程			
ブロック大会			
大会名	日程		会場
関東ブロック	3月 2日(月)	6月 4日(木)	東京研修センター
関西ブロック	3月 2日(月)	6月 4日(木)	大阪研修センター
九州ブロック	6月 4日(木)		福岡研修センター
東海ブロック	6月 4日(木)		名古屋研修センター
北海道ブロック	6月 4日(木)		札幌研修センター
グランプリ大会	9月 2日(水)	メイン会場	
		東京研修センター	
グランプリ大会	9月 2日(水)	サテライト会場	
		大阪研修センター 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 広島営業所	

参加する5つのメリット

1

成功要因を学べる！

2

初心に戻って意欲が湧く！

3

人材育成を行う決意が高まる！

4

人材育成のヒントを得られる！

5

ビジョンを共有する機会になる！



参 加 費 無料

LT・PSS・PSV・SGA修了生限定フォローアップセミナー

期間1日

サイトはこちら

QRコード

目標設定と実現1日セミナー

内 容

あの時に立てた目標は実現していますか？
毎年、明確な目標を立てて実現し続けませんか？

LT・PSS・PSV・SGA 後も学べる環境がついに確立。

SGA 目標実現コースで立てた目標の検証と、新たな目標を設定していきます。さらに、それを実現する上での重要なポイントを、脳科学や心理学を用いて科学的に学びます。受講することによって、自分の目指すものが具体的に become と共に、自己成長と周りへの貢献意欲が高まることでしょう。同じセミナーを受けた受講生同士、前向きに学び続けることができます。

ぜひ可能思考セミナー後のフォローとして、教育計画に組み込んでください。

セミナーの目的

カリキュラム

受講対象

受講料

1. セミナー後もモチベーション高くやり続ける
学び続ける場づくり
2. 目標実現の意義を深めることで
主体的に楽しく仕事に向き合う
3. 目標と計画に具体性を持たせ
実現への行動を起こす

- 可能思考セミナー後の教育計画にこのセミナーを組み込んでください。
1. 人と企業の成功づくりとは
 2. 自己成長が生み出す価値
 3. 目標実現する人、しない人の違い
 4. 目標を持つことの重要性
 5. 具体的な目標設定と実現計画
 6. 目標実現するまでやり抜くポイント
 7. 目標実現するための成長課題
 8. 発表とアドバイス

受講対象 SGA (PSV・PSS・LT) を修了された方

受講料 無料

会場/開催日程		
日程	メイン会場	サテライト会場
2月 10日(月)	大阪研修センター	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
3月 30日(月)	東京研修センター	大阪研修センター 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
5月 12日(火)	大阪研修センター	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
7月 1日(水)	東京研修センター	大阪研修センター 福岡会場 名古屋研修センター 札幌研修センター
10月 30日(金)	大阪研修センター	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
11月 25日(水)	東京研修センター	大阪研修センター 福岡会場 名古屋研修センター 札幌研修センター



第33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回の集合セミナーです。
- セミナー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」、「リーダーシップ理論」、「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生まれます。



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きます。

	第1講	第2講	第3講		第4講	第5講	第6講	第7講	第8講	第9講
			A 日程	B 日程						
日程	4月 6日(月) 7日(火) 8日(水)	5月11日(月) 12日(火) 13日(水)	6月 8日(月) 9日(火) 10日(水)	6月15日(月) 16日(火) 17日(水)	7月 9日(木) 10日(金) 11日(土)	8月17日(月) 18日(火) 19日(水)	9月14日(月) 15日(火) 16日(水)	10月12日(月) 13日(火) 14日(水)	11月 5日(木) 6日(金) 7日(土)	11月26日(木) 27日(金) 28日(土)
会場	東京	東京	大阪	大阪	大阪	大阪	大阪	東京	東京	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)

受講対象 可能思考セミナー SGA 目標実現コース
(PSV・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

	オーナー会員	一 般
1名	523,600円	628,100円

※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 308,000円



※「TTアワード記念大会」より名称変更しました。

第3回TTアワード経営発表大会

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。

選考基準

- 1.TT修了後も、日々経営革新を行い、人材育成を継続し、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

人材育成部門

TTコースを修了し、幹部さんや社員さんの人材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

新ビジネス部門

TTコースを修了し、顧客満足を追求し、顧客のニーズに応える新しいビジネスや商品を開発し、業績を上げている方

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



開催日程 7月13日(月)

会 場 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
広島営業所

参加費 無料

第2回受賞企業様ご紹介

【コア・コンピタンス部門】
SHODA株式会社



庄田 浩士様
代表取締役社長
(22TT)

【理念経営部門】
東洋計測株式会社



和田 厚様
代表取締役社長
(27TT)

【人材育成部門】
株式会社いわい



岩井 和彦様
代表取締役
(27TT)

【新ビジネス部門】
山陽製紙株式会社



原田 六次郎様
代表取締役
(7TT)



原田 千秋様
専務取締役
(18TT)

【顧客満足部門】
株式会社アルシュ



鈴木 欣昭様
代表取締役
(17TT)

第2回審査委員

審査委員長



金子 和斗志氏
アイ・ケイ・ケイ株式会社
代表取締役社長 (16TT)

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
代表取締役社長 (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)

人材育成部門



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)

新ビジネス部門



横手 和彦氏
株式会社ピーターパン
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
代表取締役社長 (10TT)

可能思考でやり続けることをマネジメントする

期間4か月

サイトはこちら

仕事のやりがいと人生の楽しさを高める
可能思考マネージングコース

※「可能思考マネージングコース」より名称変更しました。

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。このセミナーでは、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。



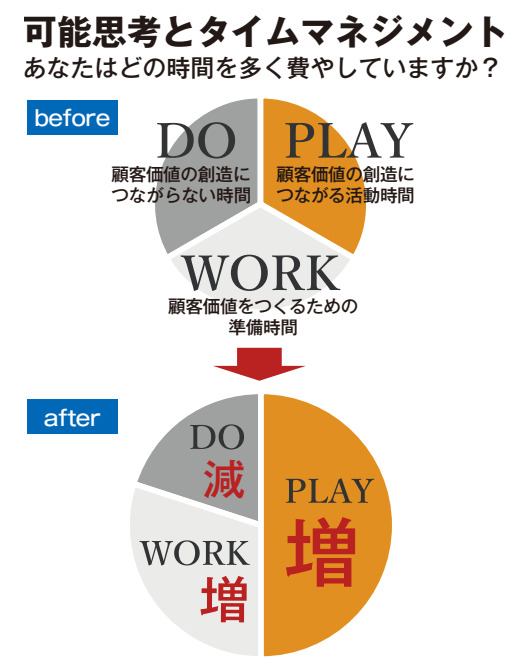
特 徴

考える力×人間力×仕事力で人生は変わる！
そして自己肯定感を高めることで日々の喜びと希望は倍加します！

このセミナーは、可能思考能力を高め、仕事力を磨くことを目的にしています。可能思考能力は「自己肯定感」「思考」「行動」の3つのポイントから掘り下げ、実際の自分の言動を振り返りながら、感情のメカニズムと併せて検証していきます。

概 要

- ☆可能思考能力・マネジメントサイクルの診断を実施し、自己の課題を明確化する
- ☆理論と実習を通して理解を深め、納得性を高めながらモチベーションを強化する
- ☆毎日の活動目標を設定し、仕事の取り組みを具体的に变化させていく（活動目標は企業ごとに幅を持って設定できます）
- ☆感情記録を取りながら、自己のパターンやそのメカニズムを明らかにしていく
- ☆小さな成功体験を積み上げ、可能思考をマネジメントしていく力を養う
- ☆社内サポーターとのWEB会議でセミナー状況の共有や質疑応答の場を設ける



考える力・人間力・仕事力を融合し主体的に最大の成果をつくる人材を育成します

- 考える力 × 人間力**
人から好かれ、物事の目的や意味をよく理解できるが仕事で結果をつくれない
- 人間力 × 仕事力**
熱意をもって仕事に取組み、現在、成果もつくっているが発展性に欠ける
- 考える力 × 仕事力**
仕事に自分の工夫や改善を加え、+αの結果をつくっているが、人望がない
- 考える力 × 人間力 × 仕事力**
自分の強みを発揮し、主体的に結果をつくっている。未来で通用する実力の持ち主

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	9月 10日 (木)	10月 9日 (金)	11月 6日 (金)	12月 9日 (水)
東京研修センター	9月 14日 (月)	10月 15日 (木)	11月 17日 (火)	12月 15日 (火)

開催時間 10:00～18:00

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

受講料 (税込)

	オーナー会員	一 般
1名	132,000円	145,200円

フォローアップ

期間3日間 ～ 60日間

サイトはこちら

可能思考セミナー
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
・SGA 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 SGA (PSV・PSS・LT)を修了または受講中の方
※アドバイザーは、SGA 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。

参 加 費 無料

	SA 自己成長コースアシスタント	SC 自己実現コースアシスタント	SGA 目標実現コースアドバイザー
学 び や 効 果	☐ 時間管理の能力、時間への意識が高まる ☐ コミュニケーション能力が高まる ☐ 原点に立ち返ることができる ☐ 人に優しく接することができる ☐ 積極的になる ☐ モチベーションが高まる	☐ 自分よりも他人を優先して考えるようになる ☐ 洞察力が身につく ☐ 人に対する愛情が高まる ☐ 厳しさを身につけることができる ☐ モチベーションが高まる ☐ 本気の関わりがもてるようになる	☐ 指導力が高まる ☐ 管理能力が高まる ☐ 責任者としての自覚が高まる ☐ 結果をつくれる環境がつくれる ☐ リーダーシップ能力が高まる
参 加 日 数	研修3日間	前日13:00～ + 研修3日間	(第1講)前日15:00～ (第2・3講)前日18:00～ + (第1～3講)各研修2日間

フォローアップ

期間1日

サイトはこちら

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。考えを知ること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

受 講 料 無料

尊敬され、慕われ、信頼され、愛社精神を育み、業績を上げる！

期間5か月

サイトはこちら

Theマスターコミュニケーション

5か月プログラム

※「Theマスターコミュニケーション6か月プログラム」より名称変更しました。

内 容

経営を成功させるためには、人間を研究しなければならない。
人間研究の第一は、自分を研究することである。

本セミナーは、人物学、人間関係論、経営学、人間研究学、TA、コミュニケーション理論などを駆使して、あらゆる角度から経営者・経営幹部のあるべき理想の人物像を探求していきます。

経営者・経営幹部の人格や価値観を確立し、社内のコミュニケーションを活性化させて、働く人々のエンゲージメント（愛着心）を高めます。

特 徴

- 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、最新のリーダーシップ理論などを駆使し、経営者・経営幹部に必要なコミュニケーションを学びます。
- 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。
- 働く人の共感を創り、経営革新を実践します。
- 組織脳診断を行い自社の強みと弱みの分析を行います。
- 対話集会の場づくりを浸透させます。



効 果

- 経営者・経営幹部自身の志を高め、あり方（人格）を育みます。
- 指導者として科学的な自己像の分析をし、成長型マインドセットの組織へ変革します。
- 対話集会を通して、組織のモチベーションを高める仕組みを構築します。経営者・経営幹部との良好なコミュニケーションをうみだします。
- 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。
- 対話集会を通して、GRIT（やり抜く力）の社風をつくります。



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	3月 6日(金) 7日(土)	4月 2日(木) 3日(金)	5月 7日(木) 8日(金)	6月 2日(火) 3日(水)	6月 30日(火) 7月 1日(水)

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

受講料
(税込)

	オーナー会員	一 般
1名	214,500円	235,950円
2名以上	196,600円/名	

自分で考え、自発的にチャレンジする人材を育てる手法

TT 特典振替対象

期間6か月

サイトはこちら

企業内マネジメントコーチング

6か月プログラム

内 容

企業文化や社風を見直し、社員のやる気を引き出し、生産性を向上させるための人材開発・組織開発プログラムです。

- ・企業内マネジメントコーチングの理解
- ・チーム学習の重要な5つのスキル
- ・マネジメントにおける4つのカルテットスキル
- ・寛容な人材になるための1on1面談のポイント
- ・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)
- ・従業員エンゲージメントを高める極意

特 徴

参加者が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。

効 果

- 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。
- 更なる人材育成の手法を体得し、対人影響能力を飛躍的に高めることができます。
- 従業員エンゲージメントを高めることができます。



会場/開催日程

	第 1 講	第 2 講	第 3 講	第 4 講	第 5 講	第 6 講
福岡研修センター	4月 20日(月) 21日(火)	5月 25日(月) 26日(火)	6月 25日(木) 26日(金)	7月 21日(火) 22日(水)	8月 26日(水) 27日(木)	9月 24日(木) 25日(金)
大阪研修センター	8月 6日(木) 7日(金)	9月 10日(木) 11日(金)	10月 5日(月) 6日(火)	11月 16日(月) 17日(火)	12月 10日(木) 11日(金)	²¹ 11月 12日(火) 13日(水)
名古屋研修センター	9月 7日(月) 8日(火)	10月 8日(木) 9日(金)	11月 12日(木) 13日(金)	12月 7日(月) 8日(火)	調整中	調整中
東京研修センター	9月 28日(月) 29日(火)	10月 28日(水) 29日(木)	11月 24日(火) 25日(水)	12月 17日(木) 18日(金)	調整中	調整中

※福岡研修センターは、第 1 講・第 2 講・第 4 講は福岡会場（タイセイ株式会社）での開催となります。

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。

受講対象 経営者、経営幹部、幹部候補

定 員 大阪・東京 120名 ／ 名古屋 60名 ／ 福岡 60名

受講料
(税込)

	オーナー会員	一 般
1名	256,300円	282,700円
2名	235,400円/名	261,800円/名
3名以上	210,100円/名	236,500円/名
再受講	1名につき25,300円割引します	

※オーナー会員の TT 特典が使用できます。

あなたの成長を、誰よりも応援してくれる強い味方をつくろう!!

期間

3か月

サイトはこちら

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

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!!

SNSの普及により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らず「顧客の本音をさぐり、理解する」ことは難しいものです。

本セミナーでは、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、お客様の成功・喜びを実現する力（カスタマーサービス）を身につけます。

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。

概 要

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）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（してもらう）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。

効 果

1. セールス・コーチングメソッドを習得します。

2. コミュニケーション能力が飛躍的に向上します。

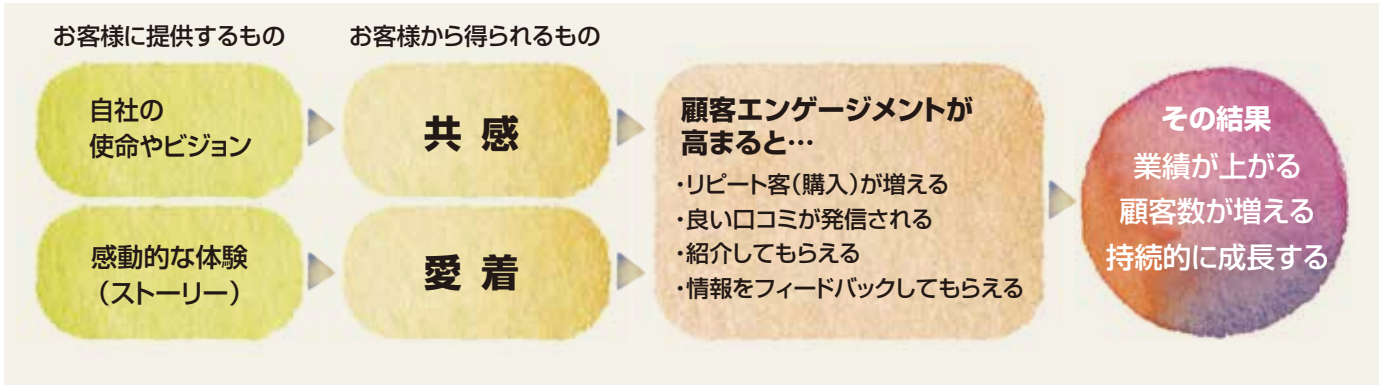
3. 自分や他者のモチベーションを高めることができます。

4. 顧客のエンゲージメントを高めることができます。

5. 成果をつくり出す人の思考や行動パターンを身につけることができます。

6. リーダーシップ能力が向上します。

7. 影響力と説得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
東京研修センター	3月 12日(木)・13日(金)	4月 16日(木)・17日(金)	5月 14日(木)・15日(金)
大阪研修センター	4月 23日(木)・24日(金)	5月 21日(木)・22日(金)	6月 18日(木)・19日(金)
福岡研修センター	10月 26日(月)・27日(火)	11月 19日(木)・20日(金)	12月 15日(火)・16日(水)

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。

受講対象

経営者、経営幹部、一般社員

定 員

各42名

受講料(税込)

	オーナー会員	一 般
1名	165,000円	181,500円
2名	148,500円/名	163,350円/名
3名以上	132,000円/名	145,200円/名

最強の組織・チームをつくる現場のリーダー(店長・主任・管理者候補・中堅社員)を育てる

期間

5か月

サイトはこちら

コミュニケーションリーダーを育て最強の組織をつくる

リーダーシップとフォロワーシップを磨く5か月セミナー

※「最強の組織づくりのためのコミュニケーションリーダー養成5か月コース」より名称変更しました。

概 要

ビジネスの複雑化や競争の激化、労働者不足など混迷する環境のなかで企業として成果を上げるには、対応のスピードと柔軟性が現場にも求められています。

近年、従来の組織運営で用いられてきたリーダーシップに頼る手法を見直してフォロワーシップを活かす動きは加速しています。組織運営を支えているのはリーダーだけでなくフォロワーも同じです。特にフォロワーは、組織に占める数が多く実務を中心に行うことから、組織としての成果に大きな影響を与えるため、その重要性は増えています。

リーダーシップとフォロワーシップはどちらかだけでは効果が低く、共に発揮されることで効果が高まります。

目 的

リーダーシップとフォロワーシップの発揮によって期待される具体的なメリットとして以下が挙げられます。

●リーダーがビジョンや目標によって方向性を示すことで、フォロワーは計画立案をはじめ具体的な業務を実行することができる

●リーダーが目標達成に必要な行動を決定して指示することで、フォロワーはそれに対して建設的な意見や健全な提言ができる

●リーダーが役割に対して責任を果たすことでフォロワーに信頼され、フォロワーの貢献意欲やチームの団結力が高まる

●フォロワーシップがリーダーシップを補完する形で生まれる相乗効果として最も大きいのは、チームワークが働いて組織としての成果の最大化に繋がる

特 徴

●セミナーで学んだことを職場で落とし込みます。
(アクションプランの作成とPDCAサイクルの実践)

●上司の方から取り組みについて評価とアドバイスをもらいます。
(セミナー前後に上司面談の実施)

●自分の考え方や視野を広げます。
(グループワークの多用)

●現場のリーダーとしての強み・課題を明確にします。
(さまざまな自己分析の実施)

最強の組織・チームの特徴

☒ チーム意識が強く、全員が協力して業務を行っている

☒ 職位・経験に関係なく、本音が言える

☒ 良い情報も悪い情報も開示され、受け容れる関係性がある

☒ 目標に対して達成意欲が極めて高い

☒ 社内で様々な改善提案やアイデアが出される

☒ メンバー(部下)が当事者意識を持って仕事をしている

☒ 誰でもリーダーシップを発揮できる機会がある

☒ 経営理念やビジョンに共感・共鳴し、仕事を通して体現している

あなたの組織・チームではいくつ当てはまりますか?

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	6月 15日(月) 16日(火)	7月 10日(金)	8月 17日(月)	9月 14日(月)	10月 15日(木) 16日(金)
大阪研修センター	9月 17日(木) 18日(金)	10月 14日(水)	11月 13日(金)	12月 17日(木)	調整中

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日目と第5講2日目(午後)は、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	181,500円	199,650円
2名	172,420円/名	190,300円/名
3名以上	163,350円/名	180,400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)

交流分析(TA)の手法をつかって自分を知る

出張可

期間

2日

サイトはこちら



人間関係を良くして楽しく生きる心理学セミナー(TA)

※「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)」より名称変更しました。

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セミナーです。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

名古屋研修センター	5月 18日(月)・19日(火)	
東京研修センター	5月 21日(木)・22日(金)	10月 19日(月)・20日(火)
大阪研修センター	6月 1日(月)・ 2日(火)	10月 8日(木)・ 9日(金)
福岡研修センター	8月 5日(水)・ 6日(木)	
札幌研修センター	9月 17日(木)・18日(金)	

開催時間 1日目 10:00～19:00／2日目 9:00～18:00

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、相互理解が深まります。

受講料(税込)

1名	31,350円
3名以上 ※同じ勤務先、同じ SGA (PSV) 修了者またはご家族での参加でかつ、同時申込みに限ります。	26,250円/名



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

期間

4日

サイトはこちら



セルフコーチングセミナー～自己洞察～

※「自己洞察セミナー～セルフコーチング～」より名称変更しました。

概要

このセミナーは「自己洞察」の概念に基づき、明德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」を生みだします。

コーチングをととして、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くために、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・明德庵	7月 18日(土) ～ 21日(火)
--------------	--------------------

開催時間 [3泊4日の合宿制] 1日目13:00～4日目16:00

定員

20名限定

受講料(税込)

	オーナー会員	一般
1名	165,000円	187,000円



自分の強みを発揮してより良い職場をつくろう!

期間

1日

サイトはこちら



女性だけの可能思考コミュニケーションセミナー

※「女性のための可能思考コミュニケーションセミナー」より名称変更しました。

概要

私たちは仕事を通してたくさんのもので得ています。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。

日創研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。もっと活躍していくためにはどうすればよいのか一緒に考え、共に成長していきましょう。

目的

- 楽しく可能思考とは何かを学んでいきます
- 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
- 明るく前向きに自分らしく働くヒントが得られます

会場/開催日程

大阪研修センター	6月 3日(水)	11月 5日(木)
東京研修センター	11月 13日(金)	
名古屋研修センター	11月 19日(木)	
福岡研修センター	11月 26日(木)	

開催時間 10:00～17:00

受講料(税込)

	オーナー会員	一般
1名	27,500円	31,350円

受講対象

入社7年目までの女性スタッフ



親子の絆を深め、子どもを自立に導く

期間

3日

サイトはこちら



親子の効果的なコミュニケーションセミナー

概要

現代社会では、親と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

大阪研修センター	7月 31日(金)・8月 1日(土)・2日(日)
----------	--------------------------

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



受講対象

中学1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)	78,100円
※1名増えるごとに39,050円追加	

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. 全員経営・スピード経営・トータル経営の実現
2. 具体的な成長戦略・差別化戦略・競争優位の高い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. 毎月1回、アクティベーター（弊社有資格者）が訪問し、戦略策定会議を実施
2. 5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



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」で
現場に埋もれる実践知を呼び覚ます！

「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

2. 朝礼指導・方針や計画書理解のためのOJT支援

3. 戦略策定会議の進行、促進

4. 企業事例の提供

5. セミナー資料を活用した、戦略思考の養成サポート

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!!

問題解決とイノベーション

経営感覚と経営知識の向上

実践知の共有

経営資源の最大活用

主体性と創造性の発揮

戦略の浸透と実行

計画の進捗管理

壁を打ち破る会議

スピード経営

全員経営の実現

カリキュラム		
第1講	理念・ビジョン・使命と大戦略の整合性 ● 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	中戦略の策定と財務への影響の考察 ● 大戦略から中戦略のコンテキスト ● 中戦略による財務への影響	● 中戦略のアクションプラン ● 戦略ストーリーの明確化
第3講	マーケティング方針と戦略と具体的実践 ● 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
第4講	販売方針と営業戦略と具体的実践 ● 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
第5講	顧客満足づくり ● 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
第6講	競争優位戦略(コア・コンピタンス)と再構築 ● 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作れない	● 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
第7講	商品・技術・サービスの革新計画と新規事業 ● 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
第8講	人材育成とキャリア・アップ ● 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
第9講	社風改善と企業文化づくり ● 「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10講	エンゲージメントと社内のコミュニケーション ● 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11講	三か年財務計画 ● 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	● 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12講	具体的経営方針と戦略案、具体的実践計画の完成 ● 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

上記は第2回のカリキュラムです。第3回では変更になることがあります。

スペシャル講師による講演

第3講 しまぐち みつあき 嶋口 充輝 氏 慶應義塾大学 名誉教授	第4講 たにい あきお 谷井 昭雄 氏 松下電器産業株式会社 第4代目社長	第5講 うちだ かずなり 内田 和成 氏 早稲田大学ビジネススクール 教授	第6講 のなか いくじろう 野中 郁次郎 氏 一橋大学 名誉教授	第7講 にわ ういちろう 丹羽 宇一郎 氏 伊藤忠商事株式会社 元取締役会長
---	---	---	--	--

開催日程 第3回（2020年7月～2021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

定員 50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

	受講料 (税込)	
	オーナー会員	一般
1人目	1,980,000円 (1か月あたり16.5万円)	2,200,000円
2人目以上	1,100,000円/名	1,210,000円/名
3人目以上	1講座 99,000円/名	1講座 110,000円/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。

業績を上げるための理論と具体的なノウハウを習得

TT 特典振替対象

期間

6か月

サイトはこちら

業績アップ6か月セミナー

※「業績アップ6か月研修」より名称変更しました。

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、体得する実践的なセミナーです。

特徴

- 業績アップに必要な理論や具体的なノウハウをセミナー会場で学び、職場で実践します。実践を通してセミナー内容の理解を深めます。
- セミナー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、自社の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 27日(月) 28日(火) 29日(水)	2月 25日(火) 26日(水)	3月 26日(木) 27日(金)	4月 27日(月) 28日(火)	5月 21日(木) 22日(金)	6月 25日(木) 26日(金)
名古屋研修センター	1月 29日(水) 30日(木) 31日(金)	2月 27日(木) 28日(金)	3月 23日(月) 24日(火)	4月 23日(木) 24日(金)	5月 25日(月) 26日(火)	6月 22日(月) 23日(火)
福岡研修センター	7月 1日(水) 2日(木) 3日(金)	8月 3日(月) 4日(火)	9月 10日(木) 11日(金)	10月 6日(火) 7日(水)	11月 11日(水) 12日(木)	12月 7日(月) 8日(火)
東京研修センター	9月 7日(月) 8日(火) 9日(水)	10月 8日(木) 9日(金)	11月 19日(木) 20日(金)	12月 9日(水) 10日(木)	調整中	調整中

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	256,300円	282,700円
2名	235,400円/名	261,800円/名
3名以上	210,100円/名	236,500円/名
再受講	1名につき25,300円割引します	

※オーナー会員のTT 特典が使用できます。



他社が真似できない競争優位をつくり出す

期間

6か月

サイトはこちら

業績アップ 上級コース

概要

このセミナーの目的は、「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生み出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 19日(水) 20日(木) 21日(金)	3月 23日(月) 24日(火)	4月 20日(月) 21日(火)	5月 14日(木) 15日(金)	6月 11日(木) 12日(金)	7月 2日(木) 3日(金)
大阪研修センター	7月 20日(月) 21日(火) 22日(水)	8月 24日(月) 25日(火)	9月 24日(木) 25日(金)	10月 20日(火) 21日(水)	11月 24日(火) 25日(水)	12月 14日(月) 15日(火)

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
------	---

定員	「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、後継者)		受講料 (税込)		オーナー会員	一般
				1名	385,000円	440,000円
				2名	353,100円/名	407,000円/名
				3名以上	314,050円/名	358,050円/名
				再受講	1名につき 35,600 円割引します	

イベント

期間

1日

サイトはこちら

コア・コンピタンス経営発表大会

会場/開催日程

大阪研修センター	5月20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 13:00～17:00

受講対象 経営者、経営幹部

PDCAサイクルの習得と人材育成能力の向上

TT 特典振替対象

期間

6か月

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。このセミナーでは、社内のマネジメント能力を向上させるために、「仕事」と「人材」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

- セミナー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、セミナー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材が育ちます。
- ☆自社が求める人材像や、人材育成方針、人材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
福岡研修センター	1月28日(火) 29日(水)	2月19日(水) 20日(木)	3月23日(月) 24日(火)	4月20日(月) 21日(火)	5月19日(火) 20日(水)	6月22日(月) 23日(火)
広島営業所	1月30日(木) 31日(金)	2月26日(水) 27日(木)	3月30日(月) 31日(火)	4月27日(月) 28日(火)	5月25日(月) 26日(火)	6月24日(水) 25日(木)
東京研修センター	2月17日(月) 18日(火)	3月16日(月) 17日(火)	4月23日(木) 24日(金)	5月21日(木) 22日(金)	6月18日(木) 19日(金)	7月7日(火) 8日(水)
札幌研修センター	4月14日(火) 15日(水)	5月14日(木) 15日(金)	6月11日(木) 12日(金)	7月14日(火) 15日(水)	8月18日(火) 19日(水)	9月10日(木) 11日(金)
大阪研修センター	7月2日(木) 3日(金)	8月3日(月) 4日(火)	9月3日(木) 4日(金)	10月7日(水) 8日(木)	11月12日(木) 13日(金)	12月17日(木) 18日(金)
名古屋研修センター	7月21日(火) 22日(水)	8月24日(月) 25日(火)	9月17日(木) 18日(金)	10月19日(月) 20日(火)	11月16日(月) 17日(火)	12月14日(月) 15日(火)

開催時間 1日目 13:00～19:00／2日目 9:00～18:00

受講対象 経営者、経営幹部、幹部候補、管理職
社長(または直属上司)様は、受講生と同じ人数までオリエンテーションに同席可能です。(参加無料)
第1講 1日目 13:00～15:00のみ

受講料 (税込)	オーナー会員	一般
1名	256,300円	282,700円
2名	235,400円/名	261,800円/名
3名以上	210,100円/名	236,500円/名
再受講	1名につき25,300円割引します	

※オーナー会員の TT 特典が使用できます。



現場での目標を設定し、実践しながら営業スキルを向上

期間

5か月

サイトはこちら

営業・販売に特化した
売上アップ5か月セミナー

※「営業スキルアップ5か月研修」より名称変更しました。

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を行う
6. セミナー全体の目標達成を目指し、相乗効果を発揮させる

概要

このセミナーでは、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。

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。
- 実務経営者がセミナーをサポートし、営業・販売の実践的なアドバイスをを行います。

会場/開催日程

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
福岡研修センター	5月21日(木) 22日(金)	6月18日(木) 19日(金)	7月16日(木) 17日(金)	8月17日(月) 18日(火)	9月17日(木) 18日(金)
大阪研修センター	6月18日(木) 19日(金)	7月28日(火) 29日(水)	8月26日(水) 27日(木)	9月28日(月) 29日(火)	10月22日(木) 23日(金)
広島営業所	8月3日(月) 4日(火)	9月7日(月) 8日(火)	10月5日(月) 6日(火)	11月5日(木) 6日(金)	12月3日(木) 4日(金)
東京研修センター	10月8日(木) 9日(金)	11月12日(木) 13日(金)	12月3日(木) 4日(金)	調整中	調整中

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	167,200円	188,100円
2名	157,300円/名	178,200円/名
3名以上	147,400円/名	168,300円/名
再受講	1名につき30,300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)



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。



名実ともに真の経営者へ！

TT 特典振替対象

期間

5か月

サイトはこちら

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。
- 最終講ではセミナー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
大阪研修センター	2月 19日(水) 20日(木) 21日(金)	3月 16日(月) 17日(火)	4月 20日(月) 21日(火)	5月 25日(月) 26日(火)	6月 22日(月) 23日(火) 24日(水)
福岡研修センター	3月 2日(月) 3日(火) 4日(水)	4月 2日(木) 3日(金)	5月 7日(木) 8日(金)	6月 2日(火) 3日(水)	7月 9日(木) 10日(金) 11日(土)
東京研修センター	3月 11日(水) 12日(木) 13日(金)	4月 9日(木) 10日(金)	5月 18日(月) 19日(火)	6月 16日(火) 17日(水)	7月 6日(月) 7日(火) 8日(水)
札幌研修センター	10月 12日(月) 13日(火) 14日(水)	11月 16日(月) 17日(火)	12月 10日(木) 11日(金)	調整中	調整中

※福岡研修センターは、第2講は福岡会場（タイセイ株式会社）での開催となります。

開催時間	1日目 13:00～20:00	受講料 (税込)		オーナー会員	一 般
	2日目 9:00～18:00(第1講・第5講の3日目も同様)		1名	303,600円	334,950円
			2名	282,700円/名	
			3名以上	262,900円/名	
※オーナー会員の TT 特典が使用できます。					
定 員	大阪・東京/50名 福岡・札幌/30名				
受講対象	経営者 経営幹部 後継者 幹部候補				

真の顧客ニーズをつかんだ企業が勝ち残る！

期間

6か月

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。

このセミナー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



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いいます。

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切です。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。

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

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

会場/開催日程						
	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
名古屋研修センター	9月 10日(木) 11日(金)	10月 5日(月)	11月 4日(水)	12月 7日(月)	調整中	調整中
大阪研修センター	10月 8日(木) 9日(金)	11月 6日(金)	12月 4日(金)	調整中	調整中	調整中
東京研修センター	10月 20日(火) 21日(水)	11月 19日(木)	12月 19日(土)	調整中	調整中	調整中
福岡研修センター	11月 13日(金) 14日(土)	12月 14日(月)	調整中	調整中	調整中	調整中

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	受講料 (税込)		オーナー会員	一 般
	第2講～第5講 10:00～17:00(17:00～18:00 経営談義)		1名	264,000円	290,400円
			2名	237,600円/名	
			3名以上	211,200円/名	
受講対象	経営者、経営幹部、マーケティング担当者				

ひらめきを形にし、新製品企画・新サービス展開にまでつなぐ

期間6か月
サイトはこちら

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	5月29日(金)	6月26日(金)	7月20日(月)	8月28日(金)	9月25日(金)	10月19日(月)
東京研修センター						
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講、第5講、第6講は福岡会場（タイセイ株式会社）での開催となります。

開催時間12:00～18:00(経営懇談会含む)

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	275,000円	308,000円
2名	251,350円/名	286,000円/名
3名以上	224,950円/名	275,000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	220,000円	246,400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。

イベント

期間1日
サイトはこちら

NEWビジネスモデル発表大会

概 要

「新ビジネスモデル実践セミナー」での講師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

会場/開催日程		
日程	メイン会場	サテライト会場
3月27日(金)	東京研修センター	大阪研修センター 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 広島営業所

田舞塾の幹部版

期間6か月
サイトはこちら

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、幹部としての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か月間のセミナーです。

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セミナーです。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。	① 問題を発見する力	⑤ 自分の意見をアウトプットする力
② 異業種の考え方や価値観を知り、学ぶことができます。	② 自分で考える力	⑥ 他者の意見を尊重する力
③ 自分の考えをまとめ、伝える能力が高くなります。	③ 本質を見極める力	⑦ 問題解決のための具体策を構築する力
	④ 外部環境の把握、強み・弱みを見出す力	⑧ 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	3月12日(木) 13日(金)	4月13日(月) 14日(火)	5月13日(水) 14日(木)	6月11日(木) 12日(金)	7月7日(火) 8日(水)	8月20日(木) 21日(金)
東京研修センター	9月17日(木) 18日(金)	10月8日(木) 9日(金)	11月19日(木) 20日(金)	12月9日(水) 10日(木)	調整中	調整中

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

各50名

受講料
(税込)

	オーナー会員	一 般
1名	264,000円	290,400円

最高の環境で、10年後のビジョンを描く

期間

5日

サイトはこちら



第20回記念

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、ブ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11日（土）～15日（水）
----------	-----------------

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	297,000円	330,000円
2名	281,600円/名	314,600円/名
3名以上	266,200円/名	299,200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。



増益経営に移行するための戦略的な計画づくり

期間

4日

サイトはこちら



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。

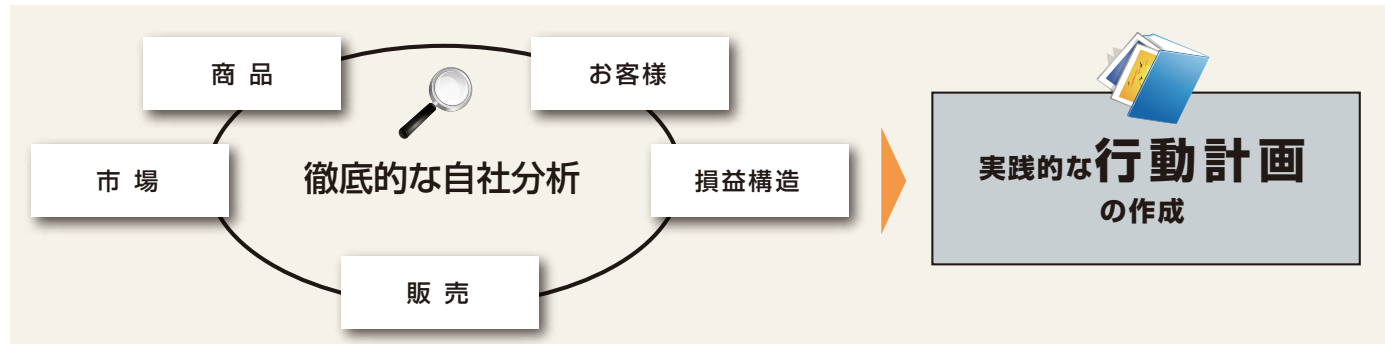
特 徴

- 「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。
- 既存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	10月26日（月）～29日（木）
----------	------------------

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・経営幹部・幹部候補・後継者
管理職

受講料 (税込)	オーナー会員	一 般
1名	220,000円	242,000円
2名	209,000円/名	231,000円/名
3名以上	198,000円/名	220,000円/名

多数の方が再受講。基礎から学び、経営理念を作成し検証

TT 特典振替対象

期間

6か月

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生みだす要因となります。このセミナーでは、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
大阪研修センター	5月14日(木)	6月11日(木)	7月6日(月)	8月20日(木)	9月17日(木)	10月19日(月)
東京研修センター	11月20日(金)	12月11日(金)	調整中	調整中	調整中	調整中

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

	オーナー会員	一般
1名	275,000円	308,000円
2名	251,350円/名	
3名以上	224,950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。



経営理念を深く掘り下げ、経営理念に命を吹き込む

期間

3日

サイトはこちら

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・明徳庵）という静かな環境の中でセミナーを行います。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

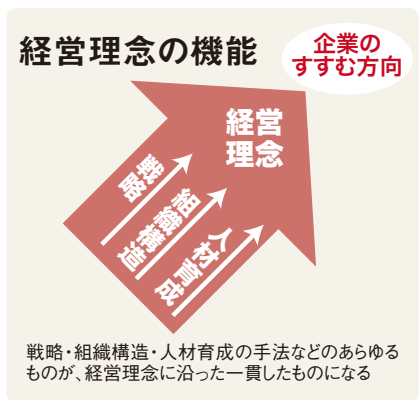
- ☆客観的な視点、経営的な視点で再構築と明文化を行うため、誰にでも理解しやすい経営理念が生まれます。
- ☆明確な経営理念ができることで、自社の目指す理想像がより具体的になります。
- ☆経営理念が全社員にとって理解しやすい表現になるため、その実現に向け、全社一丸となります。社長・幹部・社員のベクトルが揃うことで、企業の成長・発展が加速します。
- ☆自分の人生観、価値観を再認識できるので、これまでお世話になった方々や創業者などの気持ちが理解できます。



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・明徳庵	10月31日(土)・11月1日(日)・2日(月)

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・明徳庵

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	176,000円	193,600円
2名	165,000円/名	182,600円/名
3名以上	154,000円/名	171,600円/名

※宿泊・食事は無料です

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。このセミナーでは、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。
- セミナー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	8月25日(火)	9月25日(金)	10月23日(金)	11月24日(火)	12月14日(月)
東京研修センター					
サテライト会場 名古屋研修センター					

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	198,000円	220,000円
2名以上	165,000円/名	198,000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	158,400円	176,000円
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。

松下幸之助翁に学ぶ経営問答塾



概要

このセミナーでは、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り、心がもやもやするものです。そんなとき、このセミナーで講義を聴き、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。



経営問答の実例

Q

三年前から社員教育に力を入れ、その結果多くの社員がよい方向に変わりました。しかし、一部はまったく成長の兆しが見えない社員がいます。そうした社員たちにも教育を続けるべきか、新たな人を採用すべきか悩んでいます。

A

多くの社員がいれば、どうしても「できる人」と「できない人」の差が生じます。経営者はその両者を適材適所で用いて会社を運営しないといけません。一方で、考えるべきは教育とは何かということです。

さまざまな科学的研究の結果、人間の潜在能力にはほとんど差がないということがわかってきました。つまり、「できないAさん」の潜在能力を十分引き出せないのは、教育がうまくいっていないからだということになります。人を生かすも殺すも、経営者や上司の責任なのです。松下幸之助は、そのことを深く理解していました。だからこそ、「人は教育次第でいくらでも成長する」という信念を抱いていたのです。

人は誰も『成長したい』という欲求をもっています。それをいかに引き出すか、経営者の力量次第です。若者が会社を辞める最大の理由は、「この会社にいたら自分が成長できない」と思うことなのだそうです。「成長実感を与えること」こそ、社員教育の最重要ポイントといえます。

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	7月20日(月)	8月26日(水)	9月10日(木)	10月22日(木)	11月23日(月)	12月10日(木)

開催時間 各講 12:30～17:30

受講料
(税込)

受講対象 経営者、経営幹部、幹部候補

	オーナー会員	一般
1名	275,000円	308,000円
再受講	1名につき10%割引をします	

第21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、一流の講師による講演と長時間の質疑応答を行います。
- 現実に取り組んで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21期(2019年9月～2020年8月)

第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
¹⁹ 9月19日(木)・20日(金)	10月 16日(水)・17日(木)	11月 5日(火)・ 6日(水)	12月 9日(月)・10日(火)	²⁰ 1月 20日(月)・21日(火)	2月 17日(月)・18日(火)
第7講	第8講	第9講	第10講	第11講	第12講
3月18日(水)・19日(木)	4月 23日(木)・24日(金)	5月 18日(月)・19日(火)	6月 5日(金)・ 6日(土)	7月 14日(火)・15日(水)	8月 6日(木)・ 7日(金)

第22期(2020年9月～2021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 216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、セミナー施設や企業

受講料
(税込)

	オーナー会員	一般
1名	660,000円	726,000円
2名以上	550,000円	616,000円
再受講	1名につき 10%割引をします	

※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17回 社長塾



概要

このセミナーのコンセプトは、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。このセミナーでは、「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・決断の場所が「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。



セミナー会場
リョウゼン
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 24日(火)	4月 21日(火)	5月 22日(金)	6月 26日(金)	7月 22日(水)	8月 28日(金)
	第7講	第8講	第9講	第10講	第11講	第12講
	9月 24日(木)	10月 20日(火)	11月 17日(火)	12月 17日(木)	²¹ 1月 28日(木)	2月 18日(木)

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	462,000円	508,200円
再受講	1名につき10%割引をします	

後継への不安を取り除き、経営に必要な知識とスキルを習得

期間6か月

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。このセミナーでは、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
大阪研修センター	5月20日(水)	6月19日(金)	7月22日(水)	8月26日(水)	9月24日(木)	10月26日(月)

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	141,350円	156,750円

※セミナー中に参加する可能思考セミナー 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。

後継者が本物の経営スキルを習得するカリキュラム

期間1年

サイトはこちら

第27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材に成長します。
- ☆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。
- ☆他社の訪問や海外セミナーなどもあり、現実、現場を学ぶことができます。



海外視察(シリコンバレー)



多くのシミュレーションを取り入れた102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底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。

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材に育て上げる
- ・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
- ・どんな困難をも乗り越える気力を養う



スタンフォード大学 Dスクール見学

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

開催時間 2020年1月30日(木)スタート 期間:1年(計102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	1,837,000円	2,035,000円

※企業視察費用(700,000円)も含まれています。

社会人としての基礎が、企業人としての生き方を決める

3日間コース SA 特典振替対象

期間

3日 or 6か月

サイトはこちら

先輩・上司と一緒に学ぶ 新入社員セミナー

※「新入社員研修と受け入れ研修」より名称変更しました。

概要

弊社の新入社員セミナーの特徴は、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、先輩・上司担当の方が対象の「受け入れセミナー」を「新入社員セミナー」に先立って行い、その後の新入社員セミナーと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、先輩・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、新入社員もセミナーと現実のギャップを感じることが少なくなり、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材となる新入社員の教育の第一歩に当セミナーをご活用ください。



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		
	受け入れセミナー	新入社員セミナー	書籍・音声教材で学ぶ	集合セミナー	人間関係セミナー
大阪研修センター	4月 6日(月)	4月 7日(火) 8日(水)	5月～8月	7月 14日(火)	8月 31日(月) 9月 1日(火)
東京研修センター	A日程 4月 1日(水)	4月 2日(木) 3日(金)	5月～8月	7月 15日(水)	9月 10日(木) 11日(金)
	B日程 4月 6日(月)	4月 7日(火) 8日(水)			
福岡研修センター	4月 6日(月)	4月 7日(火) 8日(水)	5月～8月	7月 15日(水)	9月 28日(月) 29日(火)
名古屋研修センター	4月 6日(月)	4月 7日(火) 8日(水)	5月～8月	7月 17日(金)	9月 24日(木) 25日(金)
札幌研修センター	4月 6日(月)	4月 7日(火) 8日(水)	5月～8月	7月 10日(金)	9月 14日(月) 15日(火)
広島営業所	4月 6日(月)	4月 7日(火) 8日(水)			
先輩・上司の参加	新入社員と同じ人数まで可		—	新入社員のみ参加となります	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(受け入れセミナー)／2日目 11:00～19:00(新入社員セミナー)／3日目 9:00～17:00(新入社員セミナー)
7月 10:00～17:00(集合セミナー)
9月 1日目 11:00～18:30／2日目 9:00～17:00(人間関係セミナー)

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)

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	41,800円	46,750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	94,050円	104,500円
3名以上	83,600円/名	93,500円/名

社員さんの満足と成長を引き出す人事評価制度を構築しよう!

期間

6か月

サイトはこちら

NM式目標実現型・ 人事評価制度構築セミナー

内容

社員さんが働く喜びや楽しさを実感し、活き活きとした職場環境をつくることはどの企業にも求められるものです。特に中小企業は社員さんや職場が限定的で働く環境を変えることができず、モチベーションを長期的に高く維持していくことは難しい状況です。そんな中でモチベーションを上げるには自分の成長しかありません。自分の働きによりお客様や職場の仲間から感謝されることにより、働くことの幸福度を上げていきます。この制度は単なる評価制度ではなく、教育体系と一体となり自分の成長をととして掲げた目標を達成し、人に感謝されるスタッフに成長して活き活きとした職場環境をつくることを提供します。

カリキュラム

第1講

- NM式目標実現型・人事評価制度構築にあたって
- スモールウィン
- コンピテンシー
- セミナーの全体像
- 経営理念の理解と浸透の確認
- 経営ビジョンの確認
- 3～5年後の未来組織図の考案
- 3～5年後の未来組織図の発表
- 我が社が求める人材像について
- 基本行動の洗い出し

第2講

- 基本行動の定義及び習熟基準の確認
- 基本行動の教育ツールの洗い出しの決定
- 基本行動の習熟基準に準じた教育ツールの作成
- 職能の拾い出しの分類整理作業
- 職能の定義及び習熟基準
- 目標管理の講義

第3講

- 習熟基準書の発表
- 作成いただいた習熟基準書のメンテナンス
- 各等級に求める業績成果の定義
基本行動・職能行動・業績成果 講義とワーク
- 職能の教育ツールの洗い出し
- 習熟基準に準じた教育ツールの作成
- 評価者訓練

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	10月 8日(木) 9日(金)	11月 16日(月) 17日(火)	12月 10日(木) 11日(金)	調整中	調整中	調整中

開催時間 第1講 1日目 13:00～19:00、2日目 9:00～17:00
第2講以降 1日目 13:00～18:00(18:00～19:00個別相談会)、2日目 10:00～17:00(9:00～10:00個別相談会)

定員 10企業限定

受講料 (税込)	1社1名	660,000円
	1名増えるにつき	220,000円



第4講

- 評価者訓練で変更した習熟基準書の発表
- 等級基準書の作成・
各役割・職能の責任・権限の明確化
- 単位の決定
- 昇格基準の決定
- 個人別習熟基準書の作成
- 暫定的な模擬評価の実施
- 個人別教育計画書の作成

第5講

- 等級基準書の完成 個別教育計画書の完成
- 賃金体系の見直し
- 賃金シミュレーション
・現状賃金の課題とギャップの抽出
- キャリアプラン一覧表作成

第6講

- 人事制度完成に当たっての修正ポイント 講義
- 各社発表と講師アドバイス(10社)
- 人事制度運用に向けて

業績を上げる豊富なヒントが学べる

SA 特典振替対象

期間

2日

サイトはこちら



業績アップワンポイントセミナー

※「業績アップ戦略セミナー」より名称変更しました。

内 容

このセミナーは、全国各地で開催している「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。セミナー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大き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

会場/開催日程

日 程	メイン会場	サテライト会場
6月29日(月)・30日(火)	東京研修センター	名古屋研修センター 札幌研修センター
9月 30日(水)・10月 1日(木)	大阪研修センター	福岡研修センター

受 講 料
(税込)

メイン会場		
	オーナー会員	一 般
1名	52,250円	57,200円
3名以上	47,150円/名	52,100円/名

サテライト会場		
	オーナー会員	一 般
1名	41,800円	45,760円

※オーナー会員の SA 特典が使用できます。

人材育成の仕組みとポイントを学ぶ

SA 特典振替対象

期間

2日

サイトはこちら



人材育成ワンポイントセミナー

※「人材育成戦略セミナー」より名称変更しました。

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。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、戦略的に人材育成を捉え、部下指導を計画的に、具体的に推し進めています。このセミナーでは、人を育てる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)

会場/開催日程

日 程	メイン会場	サテライト会場
8月20日(木)・21日(金)	大阪研修センター	福岡会場 名古屋研修センター 札幌研修センター
10月 3日(土)・ 4日(日)	東京研修センター	

受 講 料
(税込)

メイン会場		
	オーナー会員	一 般
1名	52,250円	57,200円
3名以上	47,150円/名	52,100円/名

サテライト会場		
	オーナー会員	一 般
1名	41,800円	45,760円

※オーナー会員の SA 特典が使用できます。

成功企業の志の秘密を探る

SA 特典振替対象

期間

2日

サイトはこちら



経営理念と戦略ワンポイントセミナー

※「理念経営戦略セミナー」より名称変更しました。

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 49 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。

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

会場/開催日程

日 程	メイン会場	サテライト会場
9月8日(火)・9日(水)	東京研修センター	大阪研修センター 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

受 講 料
(税込)

メイン会場		
	オーナー会員	一 般
1名	52,250円	57,200円
3名以上	47,150円/名	52,100円/名

サテライト会場		
	オーナー会員	一 般
1名	41,800円	45,760円

※オーナー会員の SA 特典が使用できます。

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

期間

1日

サイトはこちら



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

※「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」より名称変更しました。

内 容

このセミナーでは、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

日 程	メイン会場	サテライト会場
4月21日(火)	広島営業所	
4月28日(火)	東京研修センター	福岡会場 札幌研修センター
10月 5日(月)	大阪研修センター	名古屋研修センター



開催時間

10:00～18:00

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		
	オーナー会員	一 般
1名	27,500円	30,250円

サテライト会場		
	オーナー会員	一 般
1名	22,000円	24,200円

マーケティングの真髄は、顧客の創造である

SA 特典振替対象

期間

2日

サイトはこちら



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

※「変化に挑戦するためのマーケティング基礎講座」より名称変更しました。

概 要

2020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？、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ます。

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

日 程	メイン会場	サテライト会場
8月24日(月)・25日(火)	大阪研修センター	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

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、マーケティング担当者

受講料
(税込)

メイン会場		
	オーナー会員	一 般
1名	52,250円	57,200円
サテライト会場		
	オーナー会員	一 般
1名	41,800円	45,760円

※オーナー会員の SA 特典が使用できます。

※オーナー会員の SA 特典が使用できます。

部下との信頼関係を築くスキル

出張可

期間

1日

サイトはこちら



企業内マネジメントコーチング1日セミナー

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材を育成する方法」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。セミナーでは、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		受講料 (税込)		
福岡研修センター	4月14日(火)	1名	オーナー会員	一 般
札幌研修センター	6月23日(火)		18,700円	20,900円
大阪研修センター	7月 8日(水)			
東京研修センター	8月26日(水)			
名古屋研修センター	8月26日(水)			

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



人間研究の第一人者から人育ての極意を学ぶ

期間

1日

サイトはこちら



松下幸之助翁に学ぶ人材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でしょうか。指導者に求められるのは最高の熱意と述べられています。そして熱意の中に、人間の潜在能力の開花を期待されているのです。

松下経営哲学を深く研究し、実践している講師だからこそ、伝えられることがあります。人間研究の第一人者である松下幸之助翁から、人育ての極意を学びましょう。

会場/開催日程			開催時間		
日 程	メイン会場	サテライト会場	9:00～18:00		
7月12日(日)	大阪研修センター	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	受 講 料 (税込)		
			メイン会場		
				オーナー会員	一 般
			1名	33,000円	37,400円
			サテライト会場		
				オーナー会員	一 般
			1名	29,700円	33,000円

働く人々の愛着心を高め、定着率を高めよう!

期間

1日

サイトはこちら



社長・幹部のためのエンゲージメント向上1日セミナー

内 容

エンゲージメントとは会社に対する愛着心であり、組織への帰属意識であり、会社への信頼感のことです。またエンゲージメントは働く社員の幸福度や働きがいという形ではかることができます。このエンゲージメントは、「働き方改革」で目指すべき“労働生産性の向上、社員さんの意欲の向上や離職率防止、業績の向上”の指標として、世界中の企業で注目されているキーワードになります。

しかし、日本企業は世界的に見てもエンゲージメントのスコアは著しく低く、エンゲージメント向上は早急に取り組みなければならない重大な経営課題となっています。

本セミナーでは、なぜ今エンゲージメントが注目されているのか、エンゲージメント向上に必要な要素とは何か、どうすればエンゲージメントを高めることができるのかを具体的な事例を交えながら学んでいきます。



セミナー前にEIA診断を行うことをお勧めします!

EIA診断とは、社内のエンゲージメント度を測る診断ツールです。診断後に受講すると、理解度が全く異なります!

会場/開催日程

日 程	メイン会場	サテライト会場
6月25日(木)	東京研修センター	大阪研修センター 福岡会場 名古屋研修センター 札幌研修センター

開催時間

10:00～18:00

定 員

30企業限定

受 講 料
(税込)

メイン会場		
	オーナー会員	一 般
1名	27,500円	30,250円

サテライト会場		
	オーナー会員	一 般
1名	24,750円	27,220円

EIA診断料(オプション)

	オーナー会員	一 般
EIA診断料(1事業所)	22,000円	33,000円
実施人数	1,100円/人	1,100円/人

DIAGNOSIS 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

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。

PIA 診断 President Impression Assessment

経営に必要な要素を診断し、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。

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。

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。

CIA 診断 Customer Impression Assessment

顧客満足度を図る診断ツールです。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。

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。

診断ツールに関するお問い合わせ 日創研 経営企画室 TEL 0120-310-088
E-mail info@nisouken.co.jp

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

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 セミナー講師

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! 受講料 1アカウント 33,000円(税込)
※同時ログインはできません。

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：杵渕 隆 日創研 セミナー講師 他7名

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! 受講料 1アカウント 33,000円(税込)
※同時ログインはできません。

日創研公式サイト、または右記のQRコードよりお申込みください。

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

スマートフォン



自社の課題に合わせてカスタマイズ

講師派遣

期間

60日

サイトはこちら



※「企業内PSV 目標実現コース」より名称変更しました。

企業内SGA 目標実現コース

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立しており、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）

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）

※可能思考セミナー未受講の方でもご受講いただけます。

※可能思考セミナー 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、「PDCA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。

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。

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。

より良い人間関係を築くための企業内TA

1日

人材育成、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。

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

「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

お問い合わせからセミナー実施までの流れ

■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、セミナーに関するご要望、
ご予算や希望日などお聞きします。
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、
セミナー内容や講師、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。

セミナーの
実施





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	1冊	1年間	3年間
※いずれも送料込	1,100円(税込)	10,500円(税込)	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。

2020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



朝礼で人材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部 13,200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 1,320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 2,200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 4,000円以上 無料 4,000円未満 880円(送料550円+代引手数料330円)

コーティング型(質問型)朝礼教材

13の徳目

朝礼が人材育成の場になる!

「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

お申込み・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/

ありがとう経営推進活動

弊社では、社会のお役に立ち、お客様からも、社員さんからも感謝される経営を「ありがとう経営」と呼んで、その推進に全社を挙げて取り組んでいます。

その取組の一環として以下のようなイベントを全国展開で実施しています。

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、感謝する気持ちが強い管理者。

【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7回審査委員(2020年)



丹羽 宇一郎 氏
前伊藤忠商事株式会社
会長
※開催当時の肩書で表記しております。



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(2019年度)



小櫓山 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

TEL : 0120-519-114

https://www.rinen-mg.co.jp/

研修会場のご案内

日創研は、
セミナー会場を全国に展開しています。

箕面加古川山荘・明徳庵

〒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)



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)



福岡会場： タイセイ株式会社

〒810-0005
福岡市中央区清川12-9-2
(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)



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)



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)



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)



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 受講したいセミナーを検索します

日創研



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



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



2 受講したいセミナー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、セミナーの約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10%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1-2-5
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
博多駅東パネスビル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1-7-25
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3-1-3
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1-0-14
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/>