

2021年3月 改訂

保存版

開催セミナーのご案内

人と企業を成功に導くヒントがこの一冊に詰まっています

2021

GUIDANCE

事業紹介

人と企業の成功づくり 中堅・中小企業の活性化のために

～理念を中心とした経営を提唱、個々の能力と組織の活力を引き出します～

経営理念

共に学び 共に栄える

目的と使命

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

事業内容

セミナー事業

(株)日本創造教育研究所

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

全国にある研修会場

拠点

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

出版事業

(株)コスモ教育出版

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

講師派遣事業

(株)企業研修

- ・講師派遣
- ・カスタマイズ&オーダーメイド企業研修支援

コンサルティング事業

(株)CODコンサルタント

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

オンライン事業

Webinar Japan (株)

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

活動内容

経営者ネットワーク

- ・日創研経営研究会
- ・「理念と経営」経営者の会

能力開発

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

国際貢献

- ・国際平和基金財団

会社概要

株式会社日本創造教育研究所

代表者 NISSOKENグループ代表
田舞 徳太郎
設立日 1987年3月9日
資本金 9,000万円
従業員数 173名(2020年12月現在)
本社所在地 〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5
TEL(06)6388-7741

関連会社

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

目次

経営サバイバルフォーラム	2
新春経営者セミナー	3
NISSOKEN可能思考メソッド	4
女性だけで学ぶ可能思考コミュニケーションセミナー	6
ベトナム人対象可能思考オンラインセミナー	6
目標実現アンバサダー大会	7
企業内教育インストラクター養成コース(TT)	8
TTアワード経営発表大会	9
THEマスターコミュニケーション6か月プログラム	10
企業内マネジメントコーチング8か月プログラム	11
顧客エンゲージメントを高めるセールス×マーケ×コーチング6か月プログラム	12
変化の時代を楽しく生きる!心理学セミナー(TA)	13
自己洞察セミナー	13
新しい時代の社長学	14
業績アップ6か月セミナー	16
業績アップ上級コース	17
マネジメント養成6か月コース	18
実践ビジネススクール	19
実践マーケティング塾	20
実践マーケティング塾上級コース	21
新ビジネスモデル実践セミナー	22
NEWビジネスモデル発表大会	22
ケースメソッドで学ぶ幹部育成セミナー	23
営業スキルアップ5か月セミナー	24
デジタルとアナログを融合させた販売営業戦略セミナー	25
経営理念塾	26
ビジョン経営沖縄セミナー	27
社長幹部塾	28
増益型経営計画書作成セミナー	29
田舞塾	30
社長塾	31
事業承継塾6か月コース	32
後継者のための起業家精神養成スクール	33
先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー	34
THE社長・幹部の経営会議2時間オンラインセミナー	35
企業事例に学ぶ社長と幹部の実践学校	35
NM式目標実現型・人事評価制度構築セミナー	36
エクセレントリーダーシップセミナー	36
社長と幹部のためのGRIT2日間セミナー	37
キャッシュフローワンポイントセミナー	37
業績アップワンポイントセミナー	38
人材育成ワンポイントセミナー	38
経営理念と戦略ワンポイントセミナー	39
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	39
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	40
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	40
徹底・やり抜く経営者のためのオンライン実践経営塾	41
経営方針と利益計画策定オンラインセミナー	42
全社員で学ぶリアルなオンライン企業内OJTプログラム	43
企業内SGA目標実現コース	44
各種診断ツール(TCIA診断)	45
社員育成のためのWEB講座	45
月刊『理念と経営』	46
コーチング型朝礼教材『13の徳目』	46
ありがとう経営推進活動-「心に残る、ありがとう!」体験談-	46
ありがとう経営推進活動-ありがとう卓越経営大賞-	46
会場のご案内	47

可能思考

コミュニケーション

ビジネス

OJT支援

Webinar Japan 経営サバイバルフォーラム

サイトはこちら



オンライン講演

講演テーマ **中小企業から上場企業へ
～逆境や苦難を如何にして乗り越えてきたか～**

地方の中小企業がどんな逆境を越え、どんな困難を克服してきたのか、上場企業経営者がオンラインで講演します。



サバイバル・ダイアログ

(企業永続・問題解決型対話集会)
～新しい情報価値の提供・全員参加型～

様々な情報やデータなどに基づき、毎回「問題提起」を行います。全員参加による問題解決型対話集会です。毎回、小グループに分かれてサバイバル・ダイアログも行います。最後にメインコメントーターの大和総研 中沢氏によるコメントがあり、新しい時代に必要な視点を養うことができます。



毎講テーマに精通された経営者が「サバイバル・コメントーター」として登場します。

1年間に受けることができるサービス

※単体での購入も可能です

- 上場企業経営者によるオンライン講演 5回/年 (2.4.6.8.12月に開催) 全5回価格: 55,000円(税込)
- 著名人による基調講演 1回/年 (毎年10月に開催) 価格: 33,000円(税込)
- サバイバル・ダイアログ(企業永続・問題解決型対話集会) 2ヶ月に1回(奇数月に開催) 全6回価格: 33,000円(税込)

- 特典1. 『理念と経営』定期購読 月1冊×12回 価格: 10,500円(税込)
- 特典2. 日創研のワンポイントセミナー (4つから選択) 2日間 価格: 51,480円(税込)
- ※総額182,980円相当のサービスが含まれています。
- ※代理参加が可能です。

開催日程

どの月からでも参加できます(開始月より1年間)

サバイバル・ダイアログ	オンライン講演	サバイバル・ダイアログ	オンライン講演	サバイバル・ダイアログ	オンライン講演	サバイバル・ダイアログ
'20 11月25日(水)	12月6日(日)	'21 1月26日(火)	2月4日(木)	3月23日(火)	4月6日(火)	5月25日(火)
オンライン講演	サバイバル・ダイアログ	オンライン講演	サバイバル・ダイアログ	基調講演	サバイバル・ダイアログ	オンライン講演
6月2日(水)	7月26日(月)	8月4日(水)	9月24日(金)	10月6日(水)	11月15日(月)	12月3日(金)

受講対象

中堅・中小企業の経営者あるいは経営幹部、フリーランス、成長意欲の高い方

受講料(税込)

1名 79,200円(税込)/年
『理念と経営』購読者価格 68,700円(税込)/年
(『理念と経営』定期購読はお届けしません)
※第1期はコロナ対策としての特別価格で設定しています。

新春経営者セミナー 自ら未来を掴む～可能思考で事上磨錬～

サイトはこちら



内容

2020年は新型コロナウイルスの発生により、人々の行動様式や生活習慣にも大きな影響を与え、世界経済が大混乱に陥りました。今、我々に求められているものは古くからの企業体制と保守的なビジネスモデルを打ち破るだけでは足りません。目まぐるしく変化する社会情勢に、必死に食らいついていくという気概で“自ら未来を掴みに行く”覚悟が必要です。そこで2021年の「新春経営者セミナー」は、脅威を“機会”と捉え、様々な仕掛けやイノベーションで“自ら未来を掴み”時代を創られてきた方々を講師にお招きしています。素晴らしい一年のスタートを切るために、ぜひご参加ください。

目的

講師紹介(講演順)

1日目

「ポストコロナとは何か
～課題と針路～」

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



2日目

「戦国・明治の英傑に学ぶ
未曾有の危機突破法」

加来 耕三氏
歴史家・作家



分科会(50音順)

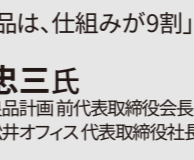
「世界一というビジョンが
社員を幸せにする」

庄田 浩士氏
SHODA株式会社
代表取締役社長



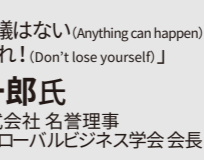
「無印良品は、仕組みが9割」

松井 忠三氏
株式会社良品計画 前代表取締役会長
株式会社松井オフィス 代表取締役社長



「森羅万象
何が起きても不思議はない(Anything can happen)
自らを見失うなかれ!(Don't lose yourself)」

丹羽 宇一郎氏
伊藤忠商事株式会社 名誉理事
一般社団法人グローバルビジネス学会 会長



「大切な「理念と経営」を
磨きあげよ!!」

柳生 好彦氏
小豆島ヘルシーランド
株式会社
創業者・相談役



「逆境の経営論
～全国の社長に贈るエール～」

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



「危機において強運のリーダー
7つの心得」

田坂 広志氏
多摩大学大学院 名誉教授
田坂塾 塾長



開催日程

オンライン 1月19日(火)・20日(水)

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	66,000円	72,600円

受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補

NISSOKEN可能思考メソッド

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・SC・SGA 特典
対象セミナー

サイトはこちら



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

NISSOKEN可能思考メソッドは、「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。NISSOKEN可能思考メソッドは、体験を通して身につける教育プログラムです。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。

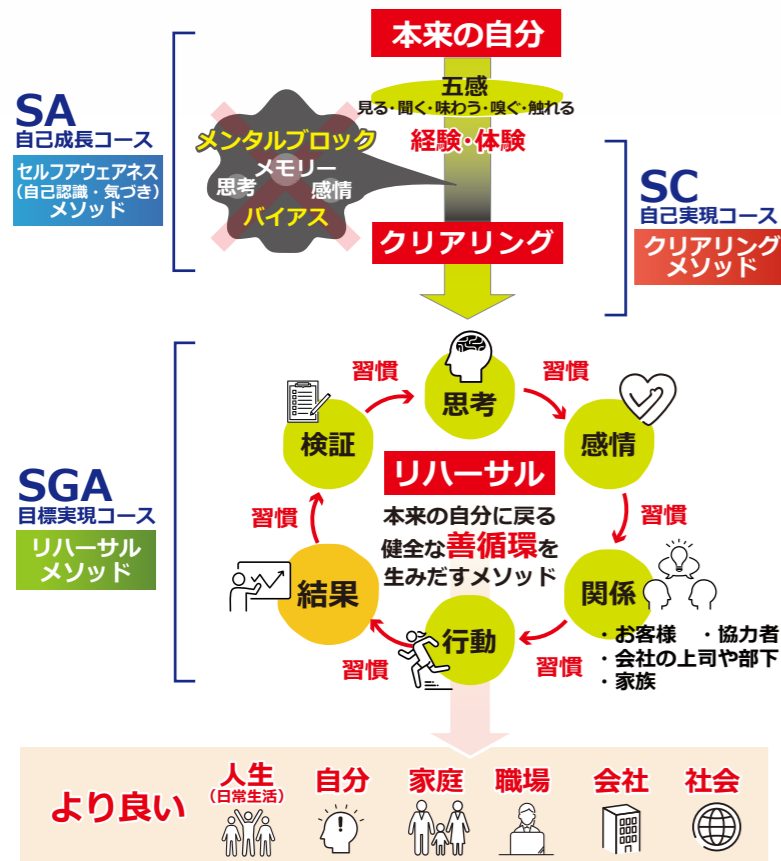
本来の自分に戻るクリアリングとリハーサル



NISSOKEN可能思考メソッド

可能思考メソッド によって得られる効果

- ① Mission (使命観・社会的価値の向上・大局観)
- ② Vision (ビジョン構築力・理念浸透力・先見性)
- ③ Passion (人間力・プラス思考・コミュニケーション能力)
- ④ Leadership (論理的思考力・実行力・決断力)



セルフアウェアネス

(本来の自分に気づく)

- 強みや短所
- 目標やビジョン
- 可能性
- 自らの輝きの発揮を妨げている観念
(メンタルブロック、バイアス、心の盲点、心のブレーキ、マインドセット)

メンタルブロックを **クリアリング** し、
本来の自分を取り戻していきます。

リハーサル

より良い習慣を身に付けることができ、
成果を創り出す人材となります。

SA 自己成長コース

期間：3日間

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

- 会場 1日目 12:30~20:30 / 2日目 9:00~19:30 / 3日目 9:00~19:00
オンライン 1日目 9:00~17:30 / 2日目 9:00~17:30 / 3日目 9:00~17:30

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

SC 自己実現コース

期間：3日間

※オンラインSCは再受講可

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

- 会場 1日目 10:00~19:30 / 2日目 9:00~19:30 / 3日目 9:00~17:45
オンライン 1日目 9:00~18:30 / 2日目 9:00~18:30 / 3日目 9:00~18:00

セミナーの効果

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

SGA 目標実現コース

期間：60日間

(セミナー2日間×3回) ※オンラインSGAはSA、SCを未受講の方でもご受講いただけます

様々な変化が起こる環境で成果を創り出す為には、起こる出来事を肯定的に捉え前向きに自ら行動を起こしていく可能思考能力が必要不可欠です。
このSGAは、自ら目標を設定し、達成に向けて行動するプロセスを通して可能思考能力を実力として高める実践型セミナーです。

- 会場 毎講 1日目 10:00~18:00 / 2日目 9:00~18:00
オンライン 毎講 1日目 10:00~18:00 / 2日目 9:00~18:00

セミナーの特徴

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

開催日程

開催日程は、ホームページをご覧ください。

受講対象

- ・満18歳から65歳までの男女
- ・心身共に健康な方
- ・申込書、健康に関する質問票等、
受講に関する提出書類の手続きを完了した方

受講料(税込)

		法人会員	一般
SA 自己成長コース	1名	73,150円	78,100円
	再受講	31,350円	
SC 自己実現コース	1名	110,000円	120,450円
	再受講 <small>※オンラインのみ</small>	55,000円	
SGA 目標実現コース	1名	73,150円	88,550円
	再受講	52,800円	68,200円

【フレックスコース引落額】

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

【SA 自己成長コース再受講について】

1997年3月末以前にSAを受講された方は、無料。
オーナー会員受講特典をご使用の場合、SA特典枠1名分
2名の再受講が可能です(2名同時申込みに限ります)。

※オーナー会員の各受講特典が使用できます。

女性だけで学ぶ 可能思考コミュニケーションセミナー

サイトはこちら



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。それらを乗り越えるからこそ、喜びが生まれ、やりがいを感じ、成長することができるのです。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

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

会場/開催日程

受講対象

女性スタッフ

受講料(税込)

オンライン	6月16日(水)
大阪研修センター	10月15日(金)

開催時間

10:00~17:00

	法人会員	一般
1名	27,500円	31,350円

東南アジア向け ※ベトナム語の通訳付

オンライン 期間 1回or8回

ベトナム人対象 可能思考オンラインセミナー

サイトはこちら



内容

ベトナム人を抱える企業様を対象に、通訳を介した3時間の可能思考オンラインセミナーです。2013年からベトナムの大卒生と技能実習生を受け入れているトクシンググループのトクシンテクノ様と日創研グループのWebinar Japanが共催し、外国人労働者に対する人材育成を行っています。何故、働くのか、働く意味やマインドセットなど、日本企業で働くにおいて重要なテーマを扱います。



日創研グループ
Webinar Japan 株式会社



トクシンググループ
株式会社トクシンテクノ

開催日程

全8回シリーズ
※詳しい開催日程についてはホームページをご覧ください。

開催時間

各回 / 14:00~17:00

受講料(税込)

	全8回シリーズ	単発受講
1名	44,000円 (1回あたり 5,500円)	6,600円

※社長と、1社につき1名まとめ役の方のオブザーブ参加[無料]が可能です。

目標実現アンバサダー大会

サイトはこちら



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・協動的・プラス思考・やり抜く力)を高め、周りの人の「模範」となる人。
2. 周りにプラスの影響を与えて、お客様の喜びをつくり出し、会社の目標を実現させ、社会に貢献している人。

1 目標実現アンバサダー 一次審査

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



2 目標実現アンバサダー 二次審査

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



3 目標実現アンバサダー グランプリ大会

目標実現アンバサダーグランプリが決定!

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

※審査員は、社団法人目標実現アンバサダー理事の皆様

※どなたでも参加できます!

【代表理事】



片方善治氏
成安造形大学名誉教授
元セコム株式会社顧問
元松下電器産業株式会社顧問
「理念と経営」顧問
情報文化学会名誉会長
日本リスク管理学会名誉会長

【理事】



真鍋 明氏
株式会社マルブン
代表取締役



高橋 勇氏
株式会社武蔵境自動車教習所
代表取締役会長



京極 盛氏
水谷工業株式会社
代表取締役



今別府 英樹氏
今別府産業株式会社
代表取締役社長



景山 良康氏
株式会社ボクデン
代表取締役



武澤 清則氏
株式会社ジャロック
代表取締役社長



橋本 明元氏
株式会社王宮
道頓堀ホテル
専務取締役



平松 季哲氏
株式会社たご満
会長

開催日程

グランプリ大会	4月26日(月)
---------	----------

開催時間

13:00~18:00

会場

オンライン

参加費

無料

第34回 企業内教育インストラクター養成コース(TT)

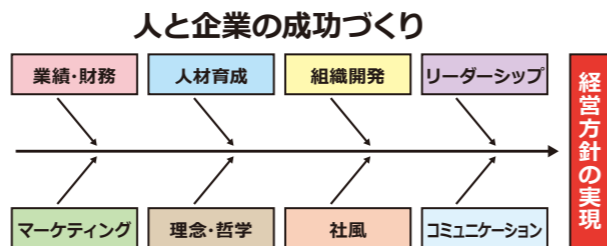
サイトはこちら



TT特典
対象セミナー

内容

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定めることです。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。

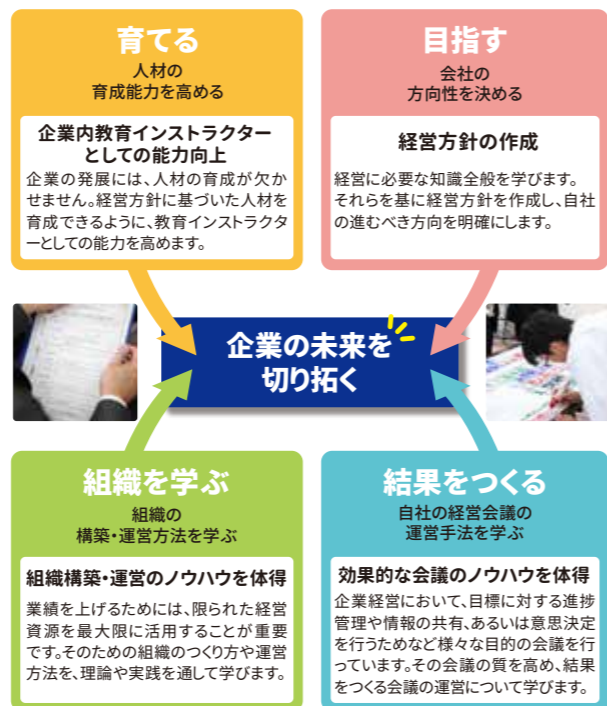


特徴

1. 9か月、3日間×9回の集合セミナーです。
2. 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。
3. 全国の経営者との学びと交流があります。
4. 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。
5. 徹底的に、読み、書き、聞き、話し、議論し学びます。

効果

1. 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。
2. 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。
3. 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 ※研修会場またはオンライン受講を選択していただけます

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						
4月12日(月) 13日(火) 14日(水)	5月10日(月) 11日(火) 12日(水)	6月7日(月) 8日(火) 9日(水)	6月14日(月) 15日(火) 16日(水)	7月12日(月) 13日(火) 14日(水)	8月16日(月) 17日(火) 18日(水)	9月6日(月) 7日(火) 8日(水)	10月12日(火) 13日(水) 14日(木)	11月1日(月) 2日(火) 3日(水)	12月6日(月) 7日(火) 8日(水)

※第3講はA日程・B日程どちらかにご参加いただけます

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 10:00~3日目 18:00
 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 18:30

会場

大阪研修センター・オンライン

受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	523,600円	628,100円

※オーナー会員のTT特典が使用できます。
 ※フレックスコースの場合、使用可能額から308,000円を引き落とします。

第3回 TTアワード経営発表大会

サイトはこちら



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/時間

10月21日(木) 9:00~18:00

会場

オンライン

参加費

無料

THE マスターコミュニケーション 6か月プログラム

サイトはこちら



内容

ポジション・パワー※を手放して、あなたは大切な人を企業のビジョンに導けるのか？
今、すべての経営者・経営幹部・リーダーは試されている！

※ポジション・パワー（制度上の地位・肩書きが持たせる力・強制・支配・コントロール）

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

令和時代は
モチベーション3.0

モチベーション1.0
生理的動機
「食べるために働く」
生存欲求

モチベーション2.0
外発的動機
「成功報酬のために働く」
報酬と罰（アメとムチ）

モチベーション3.0
内発的動機
「働きたいから働く」
有意義性

特徴

1. 対話集会（サバイバル・ダイアログ/チームコーチング）の技術を身に付けます。
2. 様々な理論と実践により、コミュニケーションのマスター（熟達）を目指します
3. 自分の人生や職場と真摯に向き合い、あなたのだけの1冊の本を完成していきます。

効果

1. 組織のモチベーションを高める仕組みを構築し、従業員エンゲージメントの向上
2. リーダーシップとコミュニケーション能力の飛躍的向上
3. セルフ・アイデンティティとコーポレートアイデンティティの確立



カリキュラム内容

- 第1講 THEマスターコミュニケーションとは何者か？
- 第2講 企業内で実践する健全なリーダーシップと健全なコミュニケーションの体得
- 第3講 善循環モデルの組織づくりに欠かせないウェルビーイングとエンゲージメント
- 第4講 心理的安全性と心理的柔軟性を高める企業内フローの起こし方
- 第5講 組織脳診断を通して自社の強みと弱み分析と自己効力感を高める源泉
- 第6講 セルフ・アイデンティティとコーポレートアイデンティティの確立

開催日程

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
第4期 オンライン	8月5日(木) 6日(金)	9月9日(木) 10日(金)	10月4日(月) 5日(火)	11月4日(木) 5日(金)	12月15日(水) 16日(木)	'22 1月13日(木) 14日(金)

開催時間

毎講 1日目・2日目 13:00~18:30

受講対象

経営者、経営幹部

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	242,000円	264,000円
2名以上	220,000円/名	242,000円/名

企業内マネジメントコーチング 8か月プログラム

サイトはこちら

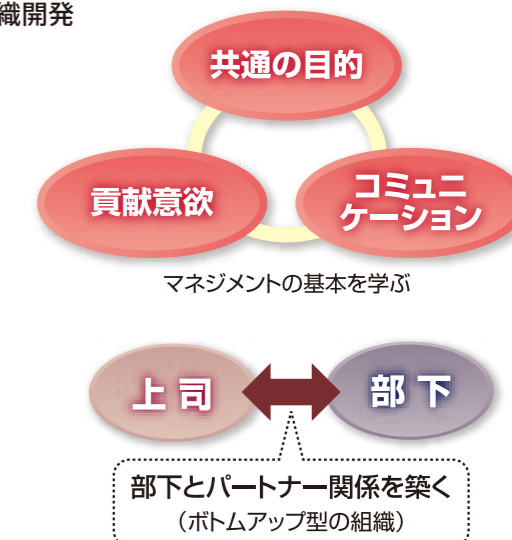


TT特典
振替対象

内容

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

組織の三要素



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体得します。

効果

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

カリキュラム内容

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

開催日程

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講	第7講	第8講
第3期 オンライン	3月24日(水) 25日(木)	4月19日(月) 20日(火)	5月20日(木) 21日(金)	6月24日(木) 25日(金)	7月20日(火) 21日(水)	8月19日(木) 20日(金)	9月16日(木) 17日(金)	10月18日(月) 19日(火)
第4期 オンライン	9月27日(月) 28日(火)	10月25日(月) 26日(火)	11月29日(月) 30日(火)	12月20日(月) 21日(火)	'22 1月24日(月) 25日(火)	2月21日(月) 22日(火)	調整中	調整中

開催時間

毎講 1日目・2日目 13:00~18:00

※実習の状況により、終了時間が30分程度前後することがあります。

受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	220,000円	246,400円
2名	199,100円/名	225,500円/名
3名以上	173,800円/名	200,200円/名

※オーナー会員のTT特典が使用できます。

顧客エンゲージメントを高める セールス×マーケ・コーチング6か月プログラム

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、目まぐるしく変化する「顧客の〇〇」そのものだ!!

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も、なかなか声に出さないという顧客の心理・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」ことは難しいままです。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(カスタマーサクセス)を身につけます。

セールス×マーケ・コーチは、顧客の新たな価値を創造する人です。



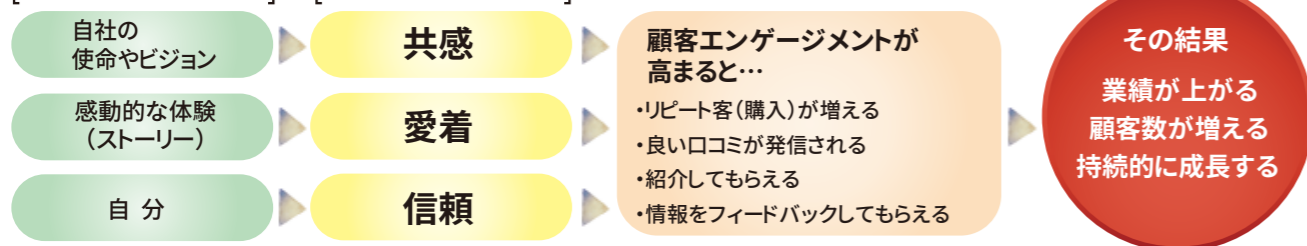
概要

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. 顧客の立場でモノトを考える(見る・聴く・感じる)マーケティング思考力を身につけます。
3. お客様の愛着心を高めて、関係性を築き、差別化と独自性を表現します。
4. 顧客に寄り添い、一緒に幸せになるような目標設定の仕方を学びます。
5. 共感する(してもらう)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×マーケ・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. 成果を創り出す人の思考や行動パターンを身に付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. 顧客への影響力と動機づけ能力を高めることができます。

【お客様に提供するもの】 【お客様から得られるもの】



開催日程

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
第1期 オンライン	4月27日(火) 28日(水)	5月27日(木) 28日(金)	6月28日(月) 29日(火)	7月26日(月) 27日(火)	8月26日(木) 27日(金)	9月21日(火) 22日(水)

開催時間

毎講 1日目・2日目 13:00~18:00

受講対象

経営者、経営幹部、一般社員

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	220,000円	242,000円
2名	198,000円/名	220,000円/名
3名以上	176,000円/名	198,000円/名

変化の時代を楽しく生きる! 心理学セミナー(TA)

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)」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。



開催日程

オンライン	5月24日(月)・25日(火)
オンライン	7月15日(木)・16日(金)
オンライン	10月18日(月)・19日(火)

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

開催時間

1日目 10:00~19:00 / 2日目 9:00~18:00

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

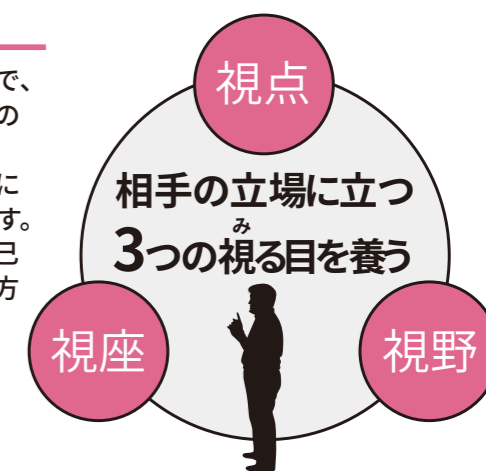
自己洞察セミナー

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。コーチングを通して、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。



会場/開催日程

箕面 加古川山荘・明德庵	7月5日(月)~8日(木)
--------------	---------------

大阪府箕面市箕面公園2番27号

開催時間

[3泊4日の合宿制] 1日目 13:00~4日目 16:00

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	165,000円	187,000円

サイトはこちら



第4期 新しい時代の社長学

内容

新しい時代の社長学『イノベーションを通して成功企業をつくる』ためのプログラムです。有識者や実務経営者による講義や質疑応答、壁を打ち破る会議の実践を通して、経営資源の最大化と企業価値の統合を図ります。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。

目的

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

特徴

1. 全11回のアクティベーターによる訪問戦略策定会議を実施
2. 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、各社を担当して、戦略策定会議の進行・促進をする役割を担います。「全員経営の仕組み」づくりを促進する役割を担います。

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

どの企業にも、自社の成功を阻む
4つの壁が存在する

壁を打ち破る会議がもたらす効果

- 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、
持続的な成功をつかんでいる!!

カリキュラム ※下記は第3期のカリキュラムです。第4期では変更になることがあります。

第1講	理念・ビジョン・使命と短期戦略と中期戦略のつながり ● 何故、今非常事態に備える社長学か・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	中戦略の策定と戦略ストーリー ● 大戦略から中戦略のコンテキスト ● 中戦略のアクションプラン ● 戦略ストーリーの明確化 ● 積み上げ思考と逆算思考
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	三か年中期財務計画 ● 理念・ビジョンに応じた貸借対照表の作成とC/F計画 ● 人時生産性のUPと目標賃金のUP計画と方針 ● 戦略的な三か年のP/L・B/S・C/F計画と実践
第9講	人材育成とキャリア・アップ ● 企業の持続の決め手となる人づくり戦略 ● 働く人の成長のための10年ビジョンと年度計画・目標の自主設定 ● 真のキャリア・アップを実現するエンゲージメント ● モチベーション向上のための脳科学的アプローチ法
第10講	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11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

開催日程

第4期(2021年8月~2022年7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講のみ

受講対象

経営者、経営幹部、後継者

会場

※研修会場またはオンライン
受講を毎講選択していただけます

- ・大阪研修センター・東京研修センター
- ・オンライン

定員

50社限定

受講料(税込)

	法人会員	一般
1人目	1,980,000円	2,200,000円
2人目以上	1,100,000円/名	1,210,000円/名
3人目以上	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。

業績アップ6か月セミナー

サイトはこちら



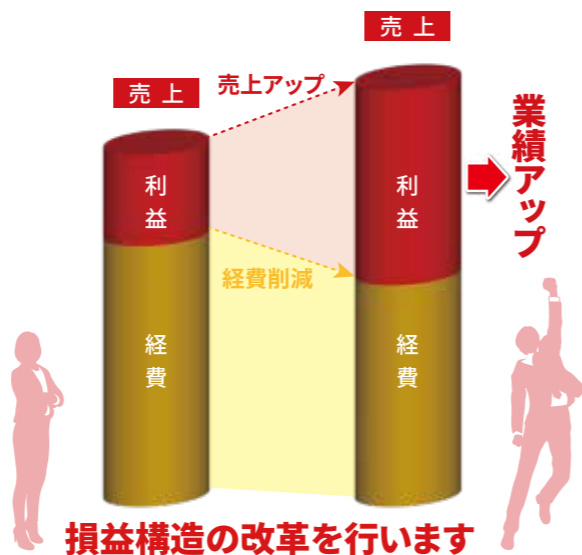
TT特典
振替対象

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

※研修会場またはオンライン受講を選択していただけます

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
大阪研修センター オンライン受講可	1月25日(月) ～27日(水)	2月18日(木) 19日(金)	3月22日(月) 23日(火)	4月27日(火) 28日(水)	5月24日(月) 25日(火)	6月28日(月) 29日(火)
名古屋研修センター オンライン受講可	2月8日(月) ～10日(水)	3月8日(月) 9日(火)	4月13日(火) 14日(水)	5月17日(月) 18日(火)	6月14日(月) 15日(火)	7月12日(月) 13日(火)
東京研修センター オンライン受講可	7月5日(月) ～7日(水)	8月2日(月) 3日(火)	9月1日(水) 2日(木)	10月4日(月) 5日(火)	11月4日(木) 5日(金)	12月1日(水) 2日(木)
メイン会場 福岡研修センター オンライン受講可	7月27日(火) ～29日(木)	8月26日(木) 27日(金)	9月29日(水) 30日(木)	10月25日(月) 26日(火)	11月29日(月) 30日(火)	12月20日(月) 21日(火)
サテライト会場 広島営業所						

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)

	法人会員	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。

業績アップ 上級コース

サイトはこちら



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。



- ・ お客様が貴社から購入する理由は何か
- ・ 他社にはない、自社独自の強みは何か
- ・ お客様の本当のニーズに込えているだろうか
- ・ 外部環境の変化に今後どのように対応していくか

経営資源に限りがある
中小企業だからこそ、
コア・コンピタンス経営
が求められる!

会場／開催日程

※研修会場またはオンライン受講を毎講選択していただけます

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
東京研修センター オンライン受講可	2月24日(水) ～26日(金)	3月15日(月) 16日(火)	4月12日(月) 13日(火)	5月10日(月) 11日(火)	6月7日(月) 8日(火)	7月8日(木) 9日(金)
大阪研修センター オンライン受講可	7月1日(木) ～3日(土)	8月5日(木) 6日(金)	9月9日(木) 10日(金)	10月6日(水) 7日(木)	11月18日(木) 19日(金)	12月13日(月) 14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

受講料(税込)

	法人会員	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	

受講対象

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

マネジメント養成6か月コース

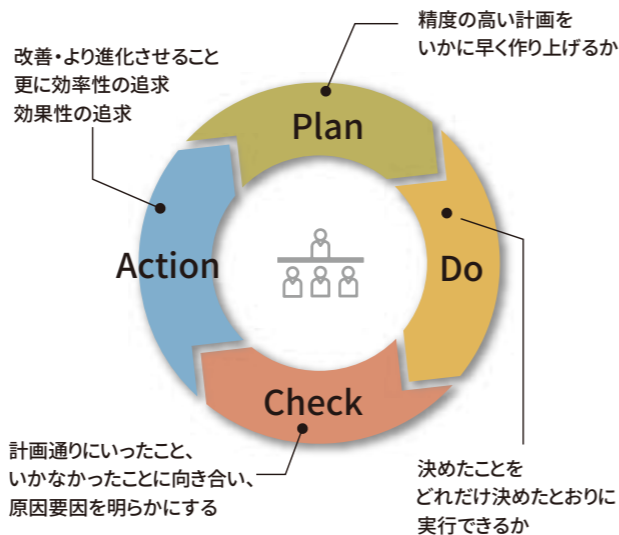
TT特典
振替対象

サイトはこちら



内容

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



目的

1. 経営数値を達成する実力を養う
2. 経営感覚の醸成
3. 経営者、幹部に必要なマネジメント能力を身につける

会場／開催日程 ※研修会場またはオンライン受講を選択していただけます

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
東京研修センター オンライン受講可	1月25日(月) 26日(火)	3月4日(木) 5日(金)	4月8日(木) 9日(金)	5月12日(水) 13日(木)	6月3日(木) 4日(金)	7月1日(木) 2日(金)
福岡研修センター オンライン受講可	2月25日(木) 26日(金)	4月1日(木) 2日(金)	5月10日(月) 11日(火)	6月7日(月) 8日(火)	7月8日(木) 9日(金)	8月16日(月) 17日(火)
大阪研修センター オンライン受講可	6月24日(木) 25日(金)	8月2日(月) 3日(火)	9月2日(木) 3日(金)	10月4日(月) 5日(火)	11月4日(木) 5日(金)	12月9日(木) 10日(金)
名古屋研修センター オンライン受講可	6月28日(月) 29日(火)	8月5日(木) 6日(金)	9月8日(水) 9日(木)	10月7日(木) 8日(金)	11月11日(木) 12日(金)	12月13日(月) 14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)

	法人会員	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。

実践ビジネススクール

TT特典
振替対象

サイトはこちら



概要

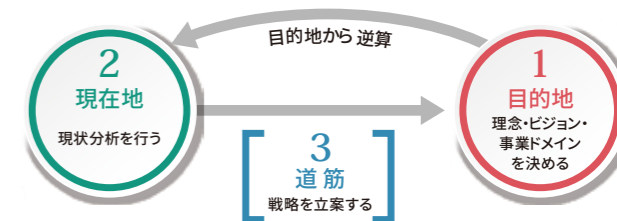
このセミナーでは、ビジョンアプローチによって、中期経営計画書を作成します。ビジョンアプローチとは、会社の将来像(ビジョン)を決め、そこから、その状態にするために何をするかを計画するものです。

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 ※大阪、福岡開催は研修会場またはオンライン受講を選択していただけます

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
大阪研修センター オンライン受講可	2月3日(水) ~5日(金)	3月8日(月) 9日(火)	4月13日(火) 14日(水)	5月17日(月) 18日(火)	6月28日(月) ~30日(水)
福岡研修センター オンライン受講可	5月12日(水) ~14日(金)	6月9日(水) 10日(木)	7月12日(月) 13日(火)	8月18日(水) 19日(木)	9月8日(水) ~10日(金)
札幌研修センター	10月4日(月) ~6日(水)	11月1日(月) 2日(火)	12月6日(月) 7日(火)	²² 1月6日(木) 7日(金)	2月7日(月) ~9日(水)
東京研修センター	10月18日(月) ~20日(水)	11月11日(木) 12日(金)	12月15日(水) 16日(木)	²² 1月13日(木) 14日(金)	2月14日(月) ~16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)

受講対象

経営者・経営幹部・後継経営者・幹部候補

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	303,600円	334,950円
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。

サイトはこちら

実践マーケティング塾

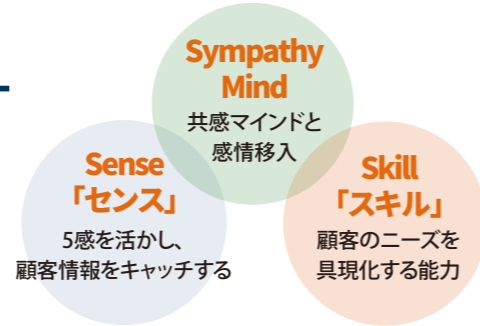


概要

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」を探り、その機能を強化します。そして「マーケティングの戦略・計画」という形で具体化し、実践していきます。

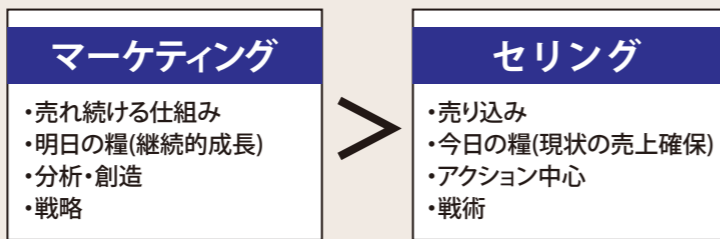
特徴

- ① マーケティングの「本質」を追求する(理念マーケティング)
- ② 実際の企業事例を豊富に扱い、「マーケティング」を学ぶ(ディスカッション)
- ③ 自社の「マーケティング戦略」を立案し、計画に落とし込む
- ④ マーケティング計画を発表し、アドバイスをもらう



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事です。実践マーケティング塾では、マーケティングの本質を学び、戦略を立て、具体的な計画書に落とし込んでいきます。



会場/開催日程 ※研修会場またはオンライン受講を選択していただけます

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
大阪研修センター オンライン受講可	8月24日(火) 25日(水)	9月27日(月)	10月28日(木)	11月24日(水)	12月21日(火)	²² 1月24日(月) 25日(火)

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)

受講対象

経営者、経営幹部、マーケティング担当者

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	264,000円	290,400円
2名	237,600円/名	
3名以上	211,200円/名	

サイトはこちら

実践マーケティング塾 上級コース



概要

コラー教授によれば、マーケティングは日々進化し、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(顧客価値社会価値中心)→4.0(自己実現)まで、進化し続けているのです。マーケティングは実践です。如何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がこれからの企業成功のカギになるのです。

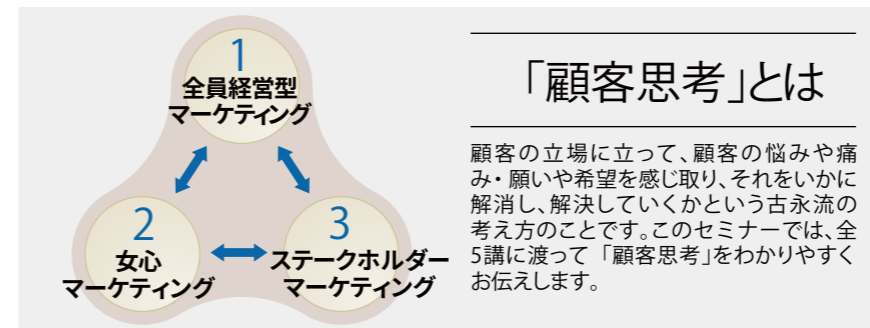
今、一番注目されているクリステンセン教授の「ジョブ理論」をベースに、日々実践を意識しながら、これからの中小企業にとって必要なマーケティングを学びます。

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(戦略ストーリー)により、明日以降のメシの種が作れる
- ☆ ジョブ理論の考えを盛り込んだ「マーケティングストーリー」「マーケティング戦略」を策定する
- ☆ マーケティングに関する「指定図書」(必修)により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



会場/開催日程 ※研修会場またはオンライン受講を選択していただけます

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
広島営業所 オンライン受講可	8月 2日(月) 3日(火)	9月 6日(月) 7日(火)	10月 12日(火) 13日(水)	11月 4日(木) 5日(金)	12月 1日(水) 2日(木)

開催時間

1日目 12:30~19:00 / 2日目 9:00~17:00

受講対象

実践マーケティング塾修了生

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	330,000円	363,000円

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。

浮かんだアイデアをビジネスに落とし込むため、様々なツールを活用しながら具体化させていきます



片方 善治先生

ものづくりの特徴は
品質・機能・価格に集約される

ことづくりの特徴は、
ブランド・デザイン・ストーリー
に集約される

会場／開催日程

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
オンライン	5月28日(金)	6月25日(金)	7月30日(金)	8月27日(金)	9月27日(月)	10月29日(金)

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)

	法人会員	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	

※再受講割引はご本人様に限りません。

新ビジネスモデルの成功事例を発表します

オンライン 期間 1日

サイトはこちら

NEWビジネスモデル発表大会



内容

「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。

開催日程

オンライン	4月5日(月)
-------	---------

参加費

無料

受講対象

経営者、経営幹部、幹部候補

開催時間

12:30~18:00

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

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。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か月間のセミナーです。

特徴

- ①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。



ケースメソッド授業による学習

ケースメソッドの効果

- 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。

高まる能力

- ①問題を発見する力
- ②自分で考える力
- ③本質を見極める力
- ④外部環境の把握、強み・弱みを見出す力
- ⑤自分の意見をアウトプットする力
- ⑥他者の意見を尊重する力
- ⑦問題解決のための具体策を構築する力
- ⑧社長の考え、思いを理解し共感する力

会場／開催日程

調整中

※日程が決まり次第、ホームページでご案内します。

受講対象

経営幹部、幹部候補、後継者のみ

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	264,000円	290,400円

営業スキルアップ5か月セミナー

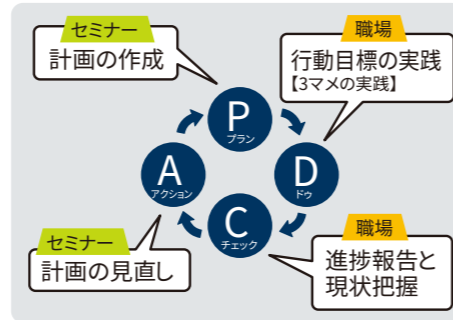
サイトはこちら



内容

お客様に選ばれる企業、スタッフを育成

1. お客様とのつながりを深めます
2. お客様に向けた時間を増やします
3. 営業販売のスキルを磨きます
4. お客様のお望みごと、お困りごとを引き出します
5. 実務経営者(サポーター)の的確で実践的なアドバイスを受けます
6. 参加者とのネットワークをつくります



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。

効果

- ☆お客様へのお役立ち精神を深めて、営業・販売が楽しくなります。
- ☆自社商品への愛着度、仕事の誇りが高まります。
- ☆お客様と接する時間が増え、お客様とのパートナーシップが深まります。
- ☆お客様から選ばれる「なくてはならない企業」「なくてはならない営業・販売スタッフ」になり売上アップ(粗利益額)に貢献できます。

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行います。

会場/開催日程

※研修会場またはオンライン受講を選択していただけます(福岡開催は会場のみ)

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

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。
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)

	法人会員	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	受講料から1名につき30,300円の割引をいたします	

デジタルとアナログを融合させた販売営業戦略セミナー

サイトはこちら



※「販売・営業戦略と売上目標達成セミナー」より名称変更しました。

内容

アフターコロナは新商品や新しい販路の開拓など、今までの売り方だけでなく販売営業戦略を構築していかなければ売上は戻りません。IT活用を含めたDXが必要であり、中小企業も対応していく必要があります。このセミナーでは、「誰に」「何を」「どのように売るか」をデジタルとアナログの販売営業戦略の構築を行います。実際にオンライン実習も交えながら、6か月間にわたり戦略とは何かを実践的にわかりやすく学んでいきます。ネット販売の成功事例研究や、アフターコロナ販売営業戦略の作成と実践を通して、全員営業による売上目標達成を目指します。



- ①6か月の売上目標を設定して達成を目指します
- ②自社の強みを活かした販売営業戦略の構築
- ③販売営業戦略PDCA実践シートの実践
- ④ネット販売やオンラインで販売を強化する
- ⑤販売・営業スキルチェックシートを通して能力向上を図ります



効果

全社員が営業パーソンの自覚を持ち、全員営業で組織全体での営業力を高めます。商談のスキルアップにより、提案力をあげ、販売・営業力を高めます。

過去客	現在客	未来客
掘り起し	満足提供	新規開拓

会場/開催日程

※研修会場またはオンライン受講を選択していただけます

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
オンライン	5月21日(金)	6月29日(火)	7月21日(水)	8月25日(水)	9月30日(木)	10月22日(金)
東京研修センター オンライン受講可	8月26日(木)	9月28日(火)	10月28日(木)	11月24日(水)	12月17日(金)	²² 1月25日(火)

開催時間

9:00~19:00

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

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	165,000円	181,500円

経営理念塾

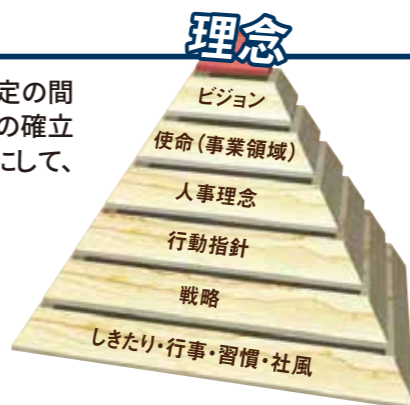
サイトはこちら



TT特典
振替対象

内容

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



特徴

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

経営理念が浸透している

理とは「成功の原理原則」

経営に理が働き、
全員が理に適った仕事をする
念いが正しい形となって
顕在化

共感
支援

経営理念がない

無意識に働いている ▶ 理に反した経営

時間の経過と共に

表面化
・企業経営の致命的な問題
・企業の不祥事
・企業の衰退

表面化する前に気づくことが大事!

会場／開催日程 ※研修会場またはオンライン受講を毎講選択していただけます

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
大阪研修センター オンライン受講可	5月18日(火)	6月10日(木)	7月20日(火)	8月10日(火)	9月11日(土)	10月25日(月)
東京研修センター オンライン受講可	8月19日(木)	9月9日(木)	10月8日(金)	11月5日(金)	12月13日(月)	'22 1月10日(月)

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)

	法人会員	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%の割引をします	

※オーナー会員のTT特典が使用できます。

新研修のお知らせ

2021年7月~ 「経営理念塾」修了生を対象にした『経営理念塾上級コース』を開催します。

講師は田舞徳太郎が務め、月1日×6か月で行います。詳細が決まり次第、ホームページでご案内いたします。

第21回 ビジョン経営 沖縄セミナー

サイトはこちら



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、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 こん しん りょう かん
万国津梁館
(九州・沖縄サミット会場)

沖縄県名護市喜瀬1792番地

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。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。

2021年のオンラインは現地のみなさんと一緒にライブ中継で学びます。自社にいながら沖縄を感じていただけます!



会場／開催日程

※研修会場またはオンライン受講を選択していただけます

沖縄 万国津梁館 オンライン受講可	4月19日(月)~23日(金)
----------------------	-----------------

開催時間

1日目~4日目 13:00~19:30
5日目 8:30~11:30

受講対象

経営者、経営幹部、幹部候補、後継者

受講料(税込)

	法人会員	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。



社長幹部塾

サイトはこちら



TT特典
振替対象

内容

「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。

目的

- 社長と幹部の意思疎通により信頼関係を構築します。
- ベクトルを合わせ、社長の考え・念いを共有し社長の分身になります。
- イノベーションマトリクス
価値観だけでなく専用フォーマットを使用して、新商品・新企画を考えます。

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。



こんな状態でお悩みではないですか

内的要因

- ・慢性的な人手不足
- ・社長と幹部のコミュニケーション不足
- ・幹部と言える人材が育たない
- ・既存の商品・サービスの価値低下
- ・人件費高騰・原材料の高騰
- ・後継者不在

外的要因

- ・コロナ・リセッション(景気後退)
- ・売上減少・資金繰りの悪化
- ・55年振りの東京オリンピックの延期
- ・経済損失4兆円
- ・20年後、超少子高齢化による、GDPの減少530兆円→420兆円

会場／開催日程 ※研修会場またはオンライン受講を毎講選択いただけます

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
東京研修センター	9月3日(金)	10月7日(木)	11月4日(木)	11月22日(月)	12月14日(火)
オンライン受講可					

開催時間

各講 12:00~18:00

受講対象

経営者、経営幹部、幹部候補、後継者

受講料(税込)

	法人会員	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%の割引をします	

※オーナー会員のTT特典が使用できます。

増益型経営計画書作成セミナー

サイトはこちら



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。

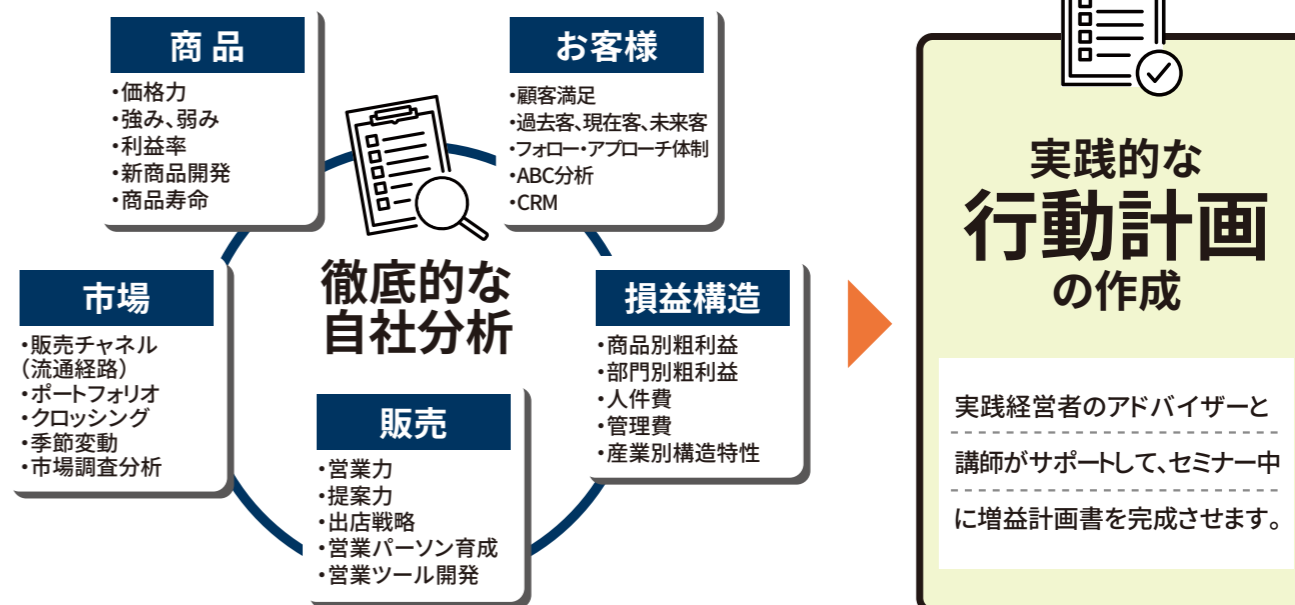
特徴

- 「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索します。
- 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。

- ☆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 ※研修会場またはオンライン受講を選択いただけます

東京研修センター	10月26日(火)~29日(金)
オンライン受講可	

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)

	法人会員	一般
1名	222,000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

サイトはこちら

第23期 田舞塾



内容

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



特徴

- 毎回、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。
- 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 など

会場／開催日程 ※研修会場またはオンライン受講を毎講選択していただけます

各会場	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
	9月21日(火) 22日(水)	10月18日(月) 19日(火)	11月11日(木) 12日(金)	12月15日(水) 16日(木)	調整中	調整中
オンライン受講可	第7講	第8講	第9講	第10講	第11講	第12講
	調整中	調整中	調整中	調整中	調整中	調整中

第23期(2022年1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

会場

- ・ 全国のホテル、セミナー施設や企業
- ・ オンライン

受講対象

代表取締役、取締役、後継者など、自社を長期的に展望していく立場の方

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	660,000円	726,000円
2名以上	550,000円/名	616,000円/名
継続割引	第22期からの継続の方は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。

サイトはこちら

第18回 社長塾



内容

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。



霊山歴史館(京都)

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。

第一講座 「**明德を明らかにする**」

第二講座 「**実践している指導者からあるべき姿を学ぶ**」

第三講座 「**今こそ社長は人間力を発揮しよう!!**」

会場／開催日程 ※研修会場またはオンライン受講を毎講選択していただけます

各会場	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25日(木)	4月28日(水)	5月21日(金)	6月24日(木)	7月21日(水)	8月25日(水)
オンライン受講可	第7講	第8講	第9講	第10講	第11講	第12講
	9月10日(金)	10月22日(金)	11月26日(金)	12月17日(金)	'22 1月28日(金)	2月25日(金)

会場

- ・ 霊山歴史館(京都) 京都市東山区清閑寺霊山町1
- ・ オンライン

開催時間

各講 12:00～18:00

受講対象

経営者、経営幹部、後継経営者

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	462,000円	508,200円
継続割引	第17回からの継続の方は10%割引をします	

事業承継塾6か月コース

サイトはこちら



※「実践後継者育成セミナー」より名称変更しました。

内容

経済産業省が発表したレポート(2017年)では、2025年に70歳を超える中小企業の経営者は245万人となり、そのうちの約半数が「後継者未定」という報告があります。

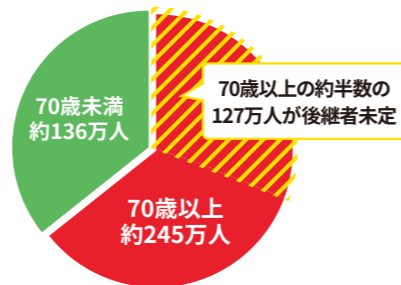
中小企業にとって、事業承継問題は看過できない喫緊の問題です。

すでに、後継者育成に着手されていますか？

後継者の選定と早期育成、更には相続税対策など、早急に取り組まなければならない課題が山積です。

事業承継塾では、後継者だけでなく社長も一緒になって、後継者育成と併せて、現実的な税務対策の手法を学んでいただきます。

中小企業・小規模事業者の経営者の2025年における年齢



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

松本一郎税理士が『相続税対策』のノウハウ伝授

4年後に迫る『2025年問題』を切る

現経営者は第1講、第5講のみ参加無料

70歳越えの経営者が245万人、内半数が後継者未定の現実

講師



梅原 隆広
日創研 取締役
顧客業績対策本部



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

特徴

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

会場/開催日程 ※研修会場またはオンライン受講を毎講選択していただけます

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
東京研修センター	6月7日(月)	7月7日(水)	8月5日(木)	9月9日(木)	10月8日(金)	11月15日(月)
オンライン受講可	経営者参加可				経営者参加可	

※第5講は税理士の松本一郎氏(MGS 税理士法人 代表社員)に講師を務めていただきます。

開催時間

10:00~18:00

受講対象

20才から38才までの後継者

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	198,000円	217,800円

※セミナー中に参加するSA 自己成長コース1回分の受講料(一般価格78,100円)は不要です。

第28期 後継者のための起業者精神養成スクール

サイトはこちら



内容

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びます。
- ☆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。



多くのシミュレーションを取り入れた101日のカリキュラム

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

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



開催日程

2021年1月29日(金)スタート 期間:1年(計101日)

受講対象

22才~39才の後継者(経営者も可)

定員

30名

受講料(税込)

	法人会員	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。

先輩・上司と一緒に学ぶ 新入社員セミナー

サイトはこちら



3日間コース：
SA特典振替対象

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、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事が少なくなり、その結果として定着率も高まります。

新入社員の仕事への意欲

新入社員の意欲と先輩・上司の責任感が
新入社員を成長させる！

↑ 高 ↓ 低	新入社員を放任する傾向になりやすい	新入社員の能力が発揮されやすい
	お互いに無関心になりやすい	新入社員が指示待ちの傾向になりやすい
	弱	強

先輩・上司の育成への責任感

会場／開催日程

※研修会場またはオンライン受講を選択していただけます

「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
名古屋研修センター	4月5日(月)	4月6日(火) 7日(水)	5月～8月	7月16日(金)	9月9日(木) 10日(金) サテライト開催
札幌研修センター	4月5日(月)	4月6日(火) 7日(水)	5月～8月	7月16日(金)	9月9日(木) 10日(金) サテライト開催
広島営業所	4月5日(月)	4月6日(火) 7日(水)			
オンライン	4月5日(月)	4月6日(火) 7日(水)	5月～8月	7月16日(金)	9月9日(木) 10日(金)
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	新入社員1名の場合： 上司1名のみ 新入社員2名以上の場合： 上司2名まで

開催時間

	会場受講	オンライン受講
【4月】受け入れセミナー	12:30～18:30	12:30～18:30
【4月】新入社員セミナー	1日目 11:00～19:00	1日目 13:00～17:00
	2日目 9:00～17:00	2日目 10:00～16:00
【7月】集合セミナー	10:00～17:00	
【9月】人間関係セミナー	1日目 11:00～18:30	
	2日目 9:00～17:00	

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)

	法人会員	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

	法人会員	一般
1名	94,050円	104,500円
3名以上	83,600円/名	93,500円/名

THE 社長・幹部の経営会議 2時間オンラインセミナー

サイトはこちら



内容

このセミナーは「人間力・考える力・仕事力・感謝力」と、「社長力・管理力・現場力の三位一体経営」が基本になります。会議運営手法を学ぶ内容ではありません。講義、ディスカッション、発表、質疑応答の三部構成となっており、具体的な貴社の問題(経営問題・人材育成・資金繰りなど)にもお答えします。社長と幹部が一心同体、運命共同体と、今こそ「人と企業の成功づくり」を実践するためのプログラムです。

開催日程

6か月コースと1年コースを選択していただけます。
月1回2時間×12か月 or 6か月
※日程はホームページをご覧ください。

受講対象

社長・幹部 対象

受講料(税込)

1名	1年コース	6か月コース
	39,600円	19,800円

開催時間

19:00～21:00

社長と幹部が力を合わせているところがチャンスをつかむ

オンライン 期間 1年

企業事例に学ぶ 社長と幹部の実践学校

サイトはこちら



内容

企業経営・マネジメントも大きく変化した今、社長と幹部が一体となり、変化にいち早く対応できた企業が業績を伸ばしています。日創研では、2020年は社長と幹部を対象にした数々のオンラインセミナーを開催しました。それらをご受講いただいた企業の中から、社長と幹部が一体となり経営革新を進めている企業に事例や取り組みを発表していただきます。

開催日程

	第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回
オンライン	6月19日(土)	7月19日(月)	8月11日(水)	9月15日(水)	10月20日(水)	11月13日(土)
	第7回	第8回	第9回	第10回	第11回	第12回
	12月10日(金)	1月26日(水)	2月16日(水)	3月16日(水)	4月14日(木)	5月18日(水)

※各回のテーマ、発表企業はホームページをご覧ください。

開催時間

15:00～18:00

受講料(税込)

通年参加	79,200円/名 (1回あたり6,600円)
------	-------------------------

※1社2名様以上でお申込みください。

受講対象

経営者、経営幹部、幹部候補、後継者

NM式目標実現型・人事評価制度構築セミナー

サイトはこちら



内容

社員さんが働く喜びや楽しさを実感し、生き活き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おり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生き活きた職場環境をつくります。

会場／開催日程

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
大阪研修センター	8月26日(木) 27日(金)	9月30日(木) 10月1日(金)	10月27日(水) 28日(木)	11月25日(木) 26日(金)	12月16日(木) 17日(金)	'22 1月24日(月) 25日(火)

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 13:00～19:00
2日目 10:00～17:00(8:45～9:50 個別相談会)
(1社につき1回、個別相談会を行います)

定員

10企業限定

受講料(税込)

1名	660,000円
1名増えるにつき	220,000円/名

エクセレントリーダーシップセミナー

サイトはこちら



内容

リーダーが変われば、そのチームが生み出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生み出します。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を知り、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。

目的

- アメリカから世界的に活躍するブレイン・バ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・バートレット氏は、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。

会場／開催日程

調整中 ※日程が決まり次第、ホームページでご案内します。

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	142,450円	152,900円

受講対象

経営者、経営幹部、管理職

社長と幹部のためのGRIT2日間セミナー

サイトはこちら



内容

事業を成功に導く必要資質として「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、途中であきらめては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。

このセミナーでは、経営者・経営幹部に必要な「GRIT(やり抜く力)」を理解し、自分の現状を把握して、自分のどこを強化すべきかを正しく認識します。「GRIT(やり抜く力)」を高める具体的な方法を学んで、企業を成功に導く「GRIT(やり抜く力)」を高めます。

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。

Guts (チャレンジ)
Resilience (精神的復元力)
Initiative (自発性と創造性)
Tenacity (目標達成を諦めない執念)

4つの要素からなる「やり抜く力」
グリット
GRIT

会場／開催日程

※研修会場またはオンライン受講を選択していただけます

大阪研修センター	8月26日(木)・27日(金)
オンライン受講可	

開催時間

1日目・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)

	法人会員	一般
1名	66,000円	77,000円

キャッシュフローワンポイントセミナー

サイトはこちら

SA特典
振替対象

内容

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

開催日程

オンライン	6月24日(木)・25日(金)
オンライン	9月28日(火)・29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、経理担当

次のような悩みはございませんか?

- 損益計算書上は利益が出ているのに資金繰りに苦労している。
- 資金調達を借入金に依存しており、貸し渋り・貸しはがしが恐い。
- 適正な借入金の範囲が分からず、金融機関の言いなりになっている。
- 投資の判断でいつも悩んでしまう。

キャッシュフロー経営で解決します!

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	52,250円	57,200円

※オーナー会員のSA特典が利用できます。

業績アップワンポイントセミナー

SA特典
振替対象

サイトはこちら



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大きなインパクトを与えるでしょう。

開催日程

	日 程
オンライン	5月26日(水)・27日(木)
オンライン	9月21日(火)・22日(水)

受講対象

経営者、経営幹部、後継者、幹部候補

開催時間

1日目 10:00~18:00 / 2日目 10:00~17:00

業績アップの仕組みと方法を具体的に学びます!

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

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	52,250円	57,200円
3名以上	47,150円/名	52,100円/名

※オーナー会員のSA特典が使用できます。

人材育成ワンポイントセミナー

SA特典
振替対象

サイトはこちら



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。

開催日程

	日 程
オンライン	7月26日(月)・27日(火)
オンライン	10月18日(月)・19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、管理職(各候補者含む)
※同一会社で経営者・経営幹部・幹部候補・後継者など一緒に参加されますと、より効果的です。

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	52,250円	57,200円
3名以上	47,150円/名	52,100円/名

※オーナー会員のSA特典が使用できます。

経営理念と戦略ワンポイントセミナー

SA特典
振替対象

サイトはこちら



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。

会場/開催日程

※研修会場またはオンライン受講を選択していただけます

会 場	日 程
東京研修センター オンライン受講可	7月 1日(木)・2日(金)
大阪研修センター オンライン受講可	10月23日(土)・24日(日)

受講対象

経営者、経営幹部、後継者、幹部候補

開催時間

1日目 10:00~18:00 / 2日目 10:00~17:00

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	52,250円	57,200円
3名以上	47,150円/名	52,100円/名

※オーナー会員のSA特典が使用できます。

これからの中小企業に必要なマーケティング戦略セミナー

SA特典
振替対象

サイトはこちら



内容

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!

開催日程

	日 程
オンライン	7月20日(火)・21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・マーケティング担当者

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	52,250円	57,200円

※オーナー会員のSA特典が使用できます。

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

サイトはこちら



内容

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

会場／開催日程 ※研修会場またはオンライン受講を選択していただけます

会場	日程
東京研修センター オンライン受講可	5月27日(木)
大阪研修センター オンライン受講可	8月30日(月)

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)

	法人会員	一般
1名	27,500円	30,250円

変化する時代を先取りする シリコンバレーと最新AI動向1日セミナー

サイトはこちら



内容

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



シリコンバレーからLIVE中継

講師 Mark Kato 氏

Silicon Valley-Japan Business Consulting CEO
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。



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。



開催日程

調整中

※日程が決まり次第、ホームページでご案内します。

受講対象

経営者・経営幹部・社員

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	38,500円	42,350円

徹底・やり抜く 経営者のための オンライン実践経営塾

サイトはこちら



SA特典
振替対象

内容

こういう時代に成長・発展する企業のキーワードは、「徹底」「やり切る」の二つです。実務経営に徹し、決めたことは必ずやり切る強靱な意思をもち、あらゆる経営的視点から自社を再強化し、外部環境を見つめる熱意と冷静さをもった企業しか生き残れない時代です。強くても良い企業づくりを目指す経営者こそ来たれ! 起業してから50年間、様々な風雪を越えた体験と出会いがありました。学問を通して自得した本音の経営講義を、熱い経営者仲間と徹底してディスカッションし、疑問をぶつけ合ひましょう。

受講対象

経営者、上級幹部、後継者

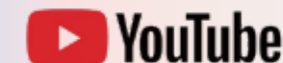
開催日程・開催時間

1年コースと6か月コースを選択していただけます。
1年コース 全12講
6か月コース 全6講
15:00~17:30

※詳しい開催日程についてはホームページをご覧ください。

【テーマ一例】

- 第一回 成果をあげることは誰もが習得できるし習得しなければならない
— 成果を上げることは何故必要か?
- 第二回 最も重要なことから始めて貫徹するまでやり切る習慣
- 第三回 和気あいあいの時代から切磋琢磨の企業文化をつくる時代
- 第四回 貢献へのコミットメントが全員経営のキーワード
自社のコミットメントは何か? 社長のコミットメントは何か?
- 第五回 経営方針と権限委譲 「どこまで委譲していいのか?」
- 第六回 すぐやる習慣、良いものは残し、悪いものはすぐにやめる
- 第七回 現場の情報を最大活用するのが経営者の力量
- 第八回 いいものはすぐに仕組みとして標準化・見える化する
- 第九回 損失回避の落とし穴と逸失利益の関係・未来創造
- 第十回 時間は何に使われているかを全員が自覚しているか
- 第十一回 弁証法思考とは何か・意見の対立を最大活用する
- 第十二回 経営者が失敗する3つの原因と企業衰退の法則



講師によるセミナー案内
を動画で紹介しています!

徹底・やり抜く経営者のためのオンライン実践経営塾①



徹底・やり抜く経営者のためのオンライン実践経営塾②



受講料(税込)

	1年コース	6か月コース
1名	79,200円	39,600円
理念経営 定期購読者特典	66,000円	33,000円

※フレックスコースおよびオーナー会員のSA特典を振替えてご使用いただけます。(SA特典は6か月コースのみ振替可)

経営方針と利益計画策定 オンラインセミナー

サイトはこちら



内容

大きく変化した外部環境の中で、過去の強みに基づいた経営方針・経営計画では通用しません。未来予測や方針に先立つ経営データを収集し、最新データをもとに経営方針・利益計画を策定するオンラインセミナーです。

マーケティング・成功企業の事例・経営理念に基づいた方針の策定

セミナーのポイント

1. 外部環境は変化し、過去の強みは通じない
2. この未知の状況をどのように突破するのか
3. 未来予測や方針に先立つ経営データの収集
4. 最新データをもとに目標や方針に向けて最大活用

開催日程

※開催日程はHPからご確認ください。

受講料(税込)

1名	55,000円
----	---------

定期的な進捗サポート

1か月後 部門別方針・利益計画1日セミナー

セミナーで作成した経営方針の1か月後の進捗確認を行います。

半年後 途中結果および要因分析1日セミナー

セミナーで作成した経営方針の半年後の進捗確認を行います。

1年後の結果と要因分析1日セミナー

セミナーで作成した経営方針の1年後の結果の確認を行います。

開催日程

※開催日程はHPからご確認ください。

受講料(税込)

1名	27,500円
----	---------

対象別に方針の落とし込みサポート

部門別方針・利益計画1日セミナー

作成された経営方針を部門に落とし込む経営方針を各部門に浸透させ、落とし込んでいくセミナーです。

開催日程

※開催日程はHPからご確認ください。

受講料(税込)

1名	27,500円
----	---------

現場力を高めるための経営方針・利益計画 浸透セミナー (個人目標の設定と実現)

作成された経営方針を現場に落とし込む経営方針を個人にまで浸透させ、落とし込んでいくセミナーです。

開催日程

※開催日程はHPからご確認ください。

受講料(税込)

1名	4,400円
----	--------

全社員で学ぶリアルな オンライン企業内OJTプログラム

サイトはこちら



内容

- **学ぶ時間を貴社のスケジュールに合わせることができます!**
オンラインセミナーの日程に合わなくても大丈夫! 10日間の動画公開期間内にご視聴ください。貴社のご都合の良い日程、時間に合わせて参加いただけます。
- **全社員の『ビジネスリテラシー』を高めることができます!**
仕事で結果をつくっていく上で基本的な9つの視点を、専門講師による講義で知識をインプットし、ディスカッションを通して気づきを高めます。それらを通して、人間力、考える力、仕事力、感謝力を養っていきます。
- **会社の一貫したOJTデザインのため、「理念と経営」共に学ぶ会を実施しましょう!**
全社員の交流を深め、コミュニケーションが活発になる「理念と経営」共に学ぶ会。幅広い人材を育成していくために非常に効果を発揮します。

特徴

- 短時間(1回1時間×月3回)だから学びやすい。
- 全社員で同じ学びが得られる。
- 自社の都合に合わせてスケジュールが組める。
- セミナーが苦手な方も、仲間と一緒に安心。
- 良好なコミュニケーションがとれる。

【オンラインセミナーの構成】

講義45分 + 社内ディスカッション10分 + まとめ5分

オンラインセミナーにご参加いただけない場合は動画公開期間内にご視聴ください。講義の後には各社にてディスカッションを行ってください。

NISSOKEN 全員経営メソッド

全社員の力を底上げさせる 9つのプログラム

- | | |
|------------|-----------------|
| ①業績アップ | ⑥可能思考能力 |
| ②マーケティング | ⑦基本的数値 |
| ③コミュニケーション | ⑧考える力 |
| ④マネジメント | ⑨仕事力
(習熟度UP) |
| ⑤人間性 | |

テーマ一例

生産性を高めるコミュニケーション

人間関係への気づきを高める

コスト意識を身につける

チーム力を向上させるファシリテーション

マーケティングとセールスの違い

仕事そのものがマーケティング

指示・命令・報告・連絡・相談・確認

情熱・熱意・執念

売上目標を達成させる営業販売の仕方

※開催日程はHPからご確認ください。

受講料(税込)

	法人会員	一般	理念と経営 定期購読者特典
6か月コース (全18講座)	13,200円	19,800円	6,600円
1年コース (全36講座)	26,400円	39,600円	13,200円

受講対象

社長を除く全社員対象 100社限定
会社の正社員数の人数分での申込をいただきます。
(例) 正社員が20名で6か月コースへのお申込み、「理念と経営」を購読されている場合は
6,600円×20名=132,000円(税込)

企業内SGA 目標実現コース

サイトはこちら



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。

サイトはこちら



【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。

コーチング1日セミナー 1日

社員さんの潜在能力を引き出し、やる気を高めましょう!!

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

組織の生産性向上セミナー 1日

社長・幹部・現場の「三位一体」で結果をつくる組織をつくらう!!

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

より良い人間関係を築くための企業内TA 1日

やるべき仕事明確になり、時間の使い方がガラリと変わります!!

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

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

「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)

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

開催時間 1日 10時～18時

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

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

組織の実情を正確に把握する 各種診断ツール

サイトはこちら



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。

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。

PIA 診断
President Impression Assessment

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

CIA 診断
Customer Impression Assessment

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

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。

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。

身につけておかなければならない基本講座

いつでも、どこでも、何度でも学べる! 社員育成のためのWEB講座

サイトはこちら



「社員・中堅社員」の育成講座

対象：一般・中堅社員
講師：檜山 治 日創研 取締役

これまで **1万人の管理者を育成**してきた檜山講師による講座!

サンプル動画はコチラ

新人・若手社員 育成講座

対象：入社3年以内の社員
講師：杵渕 隆 日創研 講師 他7名

現場に精通した **8名の講師**による講座!

サンプル動画はコチラ

1アカウント **33,000円(税込)** 各12コンテンツを2年間 **学び放題!!**

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!
※同時に同一アカウントでは見れません。



中小企業に活力を与える経営誌 月刊『理念と経営』

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

購読料金

※いずれも送料込

1冊

1,100円(税込)

1年間

10,500円(税込)

3年間

28,500円(税込)

理念と経営 共に学ぶ会

共に学ぶ会とは

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

理念と経営 経営者の会

「理念と経営」経営者の会とは

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

コーチング型(質問型)朝礼教材

朝礼が人材育成の場になる!

13の徳目

「13の徳目」とは…

もとは、ベンジャミン・フランクリンが、仕事ができ、立派な人間になるために提唱した徳目があり、これを企業の朝礼用にアレンジしたものです。

月間テーマと、テーマに沿った週替わりの質問があります。仕事の終わりに一日の振り返りを行い、翌日の朝礼で発表や要約を行い、仕事の目的を明確にしていきます。



まず効果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

サイトはこちら



ありがとう経営推進活動

「ありがとう経営」とは…

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

「心に残る、ありがとう!」体験談



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

サイトはこちら



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

ありがとう卓越経営大賞

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



サイトはこちら



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

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。



大阪研修センター

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

MAP



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)

MAP



広島 営業所

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

MAP



札幌研修センター

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

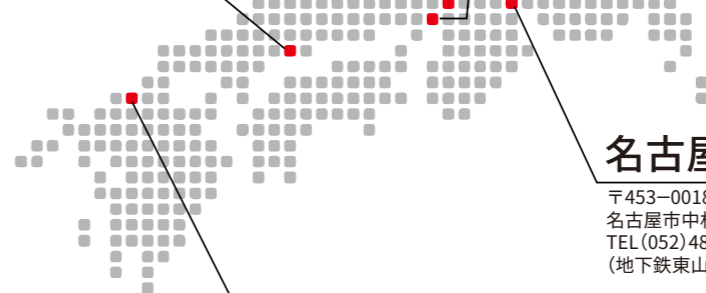
MAP



東京研修センター

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

MAP



名古屋研修センター

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

MAP



福岡研修センター

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

MAP





大阪研修センター

〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5
TEL(06)6388-7741
FAX(06)6388-7739

東京研修センター

〒136-0076 東京都江東区南砂2-2-7
TEL(03)5632-3030
FAX(03)5632-3051

福岡研修センター

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

名古屋研修センター

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

札幌研修センター

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

広島営業所

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

箕面加古川山荘・明徳庵

〒562-0002 大阪府箕面市箕面公園2-27

シリコンバレーオフィス

640 W. California Avenue, Suite 210,
Sunnyvale, California, 94086

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