

保存版

開催セミナーのご案内

人と企業を成功に導くヒントがこの一冊に詰まっています

2022

GUIDANCE



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

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

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

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

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

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

箕面加古川山荘・明徳庵
〒562-0002 大阪府箕面市箕面公園2-27

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

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



事業紹介

人と企業の成功づくり 中堅・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

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 德太郎

設立日 1987年3月9日

資本金 9,000万円

従業員数 153名（2021年9月現在）

本社所在地 〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5
TEL(06)6388-7741

関連会社

株式会社 コスモ教育出版

TEL(06)6310-6950

株式会社 CODコンサルタント

TEL(06)6388-0202

株式会社 企業研修

TEL(0120)933-537

Webinar Japan 株式会社

TEL(0120)549-521

目次

経営サバイバルフォーラム	10
新春経営者セミナー	11
NISSOKEN 可能思考・メソッド	12
企業内教育インストラクター養成コース(TT)	14
TTアワード経営発表大会	15
女性だけで学ぶ可能思考コミュニケーションセミナー	16
日本で働くベトナム人のためのマインドセット実践講座	16
目標実現アンバサダー大会	17
企業内マネジメントコーチング8か月プログラム	18
顧客エンゲージメントを高めるセールスマーケットティング6か月プログラム	19
THEマスターコミュニケーション6か月プログラム	20
変化の時代を楽しく生きる！ 心理学セミナー(TA)	21
TAオンラインセミナー 心の絆を深める心理学	21
新しい時代の社長学	22
業績アップ6か月セミナー	24
業績アップ 上級コース	25
マネジメント養成6か月コース	26
実践マーケティング塾	27
実践ビジネススクール	28
実践ビジネススクール 上級コース	29
新ビジネスモデル実践セミナー	30
NEWビジネスモデル発表大会	30
ビジョン経営 沖縄セミナー	31
経営理念塾	32
経営理念塾 実践・浸透コース	33
ケースメソッドで学ぶ幹部育成セミナー	34
増益型経営計画書作成セミナー	35
事業承継塾6か月コース	36
後継者のための起業家精神養成スクール	37
田舞塾	38
社長塾	39
経営財務と実践理念経営 実践管理会計と部門別採算制度導入セミナー	40
NM式目標実現型・人事評価制度構築セミナー	41
先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー	42
経営理念と戦略ワンポイントセミナー	43
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	43
社長と幹部のためのGRIT2日間セミナー	44
キャッシュフローワンポイントセミナー	44
業績アップワンポイントセミナー	45
人材育成ワンポイントセミナー	45
販売営業スキルアップ基礎講座	46
業績アップオンライン基礎講座	46
新ビジネスモデル基礎講座	47
自己成長のための可能思考基礎講座	47
マネジメント基礎講座	48
マーケティング基礎講座	48
上司と部下が学ぶリーダーシップ・フォロワーシップ基礎講座	49
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	49
企業内マネジメントコーチングオンライン1日セミナー	50
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	50
各種診断ツール	51
TTコース受講生のための自社の社風考察セミナー	52
TTコース受講生のための自社の決算書診断セミナー	52
企業内SGA目標実現コース	53
月刊『理念と経営』	54
コーチング型朝礼教材『13の徳目』	54
ありがとう経営推進活動－「心に残る、ありがとう！」体験談－	54
ありがとう経営推進活動－ありがとう卓越経営大賞－	54
開催方法のご案内とご注意	55
会場のご案内	56

可能思考

コミュニケーション

ビジネス

OJT支援

セミナーマトリックス (階層別・対象別・セミナースタイル別・期間別)

セミナー名	P	階層別						対象別					セミナースタイル別			期間別		
		経営者	経営幹部	管理職	中堅社員	若手社員		後継者	営業職	女性	新人	外国人	オンライン	会場開催	企業内開催	長期	短期	step 1 step 2 step 3
経営サバイバルフォーラム	10	●	●					●					●			●	●	
新春経営者セミナー	11	●	●	●				●					●				●	
NISSOKEN 可能思考・メソッド	12	●	●	●	●	●		●	●	●	●		●	●		●	●	
企業内教育インストラクター養成コース(TT)	14	●	●	●	●	●		●	●	●	●		●	●		●	●	
TTアワード経営発表大会	15	●	●	●	●	●		●	●	●	●		●	●			●	
女性だけで学ぶ可能思考コミュニケーションセミナー	16									●	●	●	●				●	
日本で働くベトナム人のためのマインドセット実践講座	16									●	●	●	●			●		●
目標実現アンバサダー大会	17	●	●	●	●	●			●	●	●		●				●	
企業内マネジメントコーチング8か月プログラム	18		●	●	●	●							●			●		
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	19		●	●	●	●			●				●			●	●	
THEマスターコミュニケーション6か月プログラム	20	●	●	●									●			●	●	
変化の時代を楽しく生きる! 心理学セミナー(TA)	21	●	●	●	●	●				●	●		●			●	●	
TAオンラインセミナー 心の絆を深める心理学	21									●	●		●			●		●
新しい時代の社長学	22	●	●	●									●			●	●	
業績アップ6か月セミナー	24	●	●	●	●	●			●				●			●	●	
業績アップ 上級コース	25	●	●	●	●	●							●			●	●	
マネジメント養成6か月コース	26	●	●	●	●	●							●			●	●	
実践マーケティング塾	27	●	●	●	●	●							●			●	●	
実践ビジネススクール	28	●	●	●	●	●							●			●	●	
実践ビジネススクール 上級コース	29	●	●	●	●	●							●			●	●	
新ビジネスモデル実践セミナー	30	●	●	●	●	●							●			●		
NEWビジネスモデル発表大会	30	●	●	●	●	●							●				●	
ビジョン経営 沖縄セミナー	31	●	●	●									●			●	●	
経営理念塾	32	●	●	●									●			●	●	
経営理念塾 実践・浸透コース	33	●	●	●									●			●	●	
ケースメソッドで学ぶ幹部育成セミナー	34		●	●	●	●							●			●	●	
増益型経営計画書作成セミナー	35	●	●	●	●	●							●			●		●
事業承継塾6か月コース	36								●				●			●	●	
後継者のための起業家精神養成スクール	37								●				●			●	●	
田舞塾	38	●	●	●									●			●	●	
社長塾	39	●											●			●	●	
経営財務と実践理念経営 実践管理会計と部門別採算制度導入セミナー	40	●	●	●	●	●							●			●	●	
NM式目標実現型・人事評価制度構築セミナー	41	●	●	●	●	●							●			●	●	
先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー	42	●	●	●	●	●		●					●			●	●	
経営理念と戦略ワンポイントセミナー	43	●	●	●	●	●							●			●	●	
これからの中企業に必要なマーケティング戦略セミナー	43	●	●	●	●	●							●			●	●	
社長と幹部のためのGRIT2日間セミナー	44	●	●	●	●	●							●			●	●	
キャッシュフローワンポイントセミナー	44	●	●	●	●	●							●			●	●	
業績アップワンポイントセミナー	45									●			●			●	●	
人材育成ワンポイントセミナー	45									●			●			●	●	
販売営業スキルアップ基礎講座	46									●			●			●	●	
業績アップオンライン基礎講座	46									●			●			●	●	
新ビジネスモデル基礎講座	47												●			●	●	
自己成長のための可能思考基礎講座	47												●			●	●	
マネジメント基礎講座	48												●			●	●	
マーケティング基礎講座	48												●			●	●	
上司・部下が学ぶリーダーシップ・フォロワーシップ基礎講座	49												●			●		
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	49	●	●	●	●	●							●			●	●	
企業内マネジメントコーチングオンライン1日セミナー	50	●	●	●	●	●							●			●	●	
変化する時代を取り組むシリコンバレーと最新AI動向1日セミナー	50	●	●	●	●	●							●			●	●	
TTコース受講生のための自社の社風考察セミナー	52	●	●	●	●	●							●			●	●	
TTコース受講生のための自社の決算書診断セミナー	52	●	●	●	●	●							●			●	●	
企業内SGA目標実現コース	53															●	●	

セミナーマトリックス（テーマ別）

セミナー名	P	テーマ別								テーマ別												
		マインドセット	コミュニケーション	経営情報	経営学・経営哲学	経営知識	ビジネスモデル	イノベーション	業績向上	生産性向上	営業力向上	マネジメント	部下指導力	チームワーク	社風改善	幹部育成	経営計画作成	経営戦略	市場開拓	理念・ビジョン	人事・制度	事業承継
経営サバイバルフォーラム	10	●		●		●	●	●										●	●			
新春経営者セミナー	11	●		●				●										●				
NISSOKEN 可能思考・メソッド	12	●				●							●	●	●	●				●		●
企業内教育インストラクター養成コース(TT)	14	●			●	●							●	●	●	●			●	●		●
TTアワード経営発表大会	15	●		●				●	●													
女性だけで学ぶ可能思考コミュニケーションセミナー	16	●																				
日本で働くベトナム人のためのマインドセット実践講座	16	●																				
目標実現アンバサダー大会	17	●																				
企業内マネジメントコーチング8か月プログラム	18		●									●		●	●	●						
顧客エンゲージメントを高めるセールスマーケットコーチング6か月プログラム	19		●								●											
THEマスターコミュニケーション6か月プログラム	20		●		●																	
変化の時代を楽しく生きる! 心理学セミナー(TA)	21		●									●	●	●	●							
TAオンラインセミナー 心の絆を深める心理学	21		●									●	●	●	●							
新しい時代の社長学	22			●	●	●	●	●	●			●						●	●			
業績アップ6か月セミナー	24										●	●	●							●		
業績アップ 上級コース	25										●								●	●		
マネジメント養成6か月コース	26										●		●	●								
実践マーケティング塾	27								●										●	●	●	
実践ビジネススクール	28		●	●	●	●	●	●										●	●			
実践ビジネススクール 上級コース	29		●	●	●	●	●	●														
新ビジネスモデル実践セミナー	30								●			●							●	●		
NEWビジネスモデル発表大会	30								●										●	●		
ビジョン経営 沖縄セミナー	31																		●			
経営理念塾	32				●															●	●	
経営理念塾 実践・浸透コース	33				●															●	●	
ケースメソッドで学ぶ幹部育成セミナー	34																	●	●	●		
増益型経営計画書作成セミナー	35									●									●	●		
事業承継塾6か月コース	36	●									●											●
後継者のための起業家精神養成スクール	37	●																				●
田舞塾	38			●							●											
社長塾	39	●				●																
経営財務と実践理念経営実践管理会計と部門別採算制度導入セミナー	40											●										●
NM式目標実現型・人事評価制度構築セミナー	41								●			●										●
先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー	42	●																				
経営理念と戦略ワンポイントセミナー	43																		●		●	
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	43							●											●	●		
社長と幹部のためのGRIT2日間セミナー	44	●																	●	●		
キャッシュフローワンポイントセミナー	44											●								●		
業績アップワンポイントセミナー	45								●			●										
人材育成ワンポイントセミナー	45								●			●										
販売営業スキルアップ基礎講座	46								●			●										●
業績アップオンライン基礎講座	46								●			●										
新ビジネスモデル基礎講座	47			●					●			●								●	●	
自己成長のための可能思考基礎講座	47	●																				
マネジメント基礎講座	48																		●	●		
マーケティング基礎講座	48																			●		
上司・部下が学ぶリーダーシップ・フォロワーシップ基礎講座	49																					
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	49																					
企業内マネジメントコーチングオンライン1日セミナー	50		●	●																		
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	50								●													
TTコース受講生のための自社の社風考察セミナー	52																		●	●		
TTコース受講生のための自社の決算書診断セミナー	52																		●			
企業内SGA目標実現コース	53	●																				

モデルケース 効果的に活用していただける事例を紹介します。

CASE.1

経営者 活用例 Model.1

経営者・経営幹部に推奨する受講順です。

可能思考・メソッド

SA 自己成長コース [P.12]	SC 自己実現コース [P.12]	SGA 目標実現コース [P.12]	企業内教育インストラクタ養成コース(TT) [P.14]
-------------------	-------------------	--------------------	------------------------------

- 逆境をチャンスに変える可能思考能力が高まる
- 創業の精神に立ち返る
- モチベーションが高まる

業績アップ マネジメント養成 6か月セミナー

[P.24]

- 収益構造を見直す
- コストコントロールをする
- 業績を上げる

マネジメントコース 6か月コース

[P.26]

- 組織でPDCAをまわす
- 経営感覚を醸成する
- マネジメント能力を身につける

実践ビジネススクール

[P.28]

- 数字に強くなる
- あらゆる方面から自社を分析する
- 中期経営計画書を作成する

学びと効果

CASE.3

社員教育 活用例

社員教育として活用いただいている一般的な受講順です。

入社時

先輩・上司と一緒に学ぶ 新入社員セミナー

[P.42]

- 社会人としての基本を習得する
- 会社での目標を設定する

2年目～

可能思考・メソッド SA 自己成長コース [P.12]

[P.12]

- 職場への感謝の心を高める
- コミュニケーション能力が向上する
- チームワークを強化する
- モチベーションを高める

毎年

目標実現 アンバサダー大会

[P.17]

- 目標実現に向けてのモチベーションを維持する
- 他者の成功事例に学ぶ

マネジメント基礎講座

[P.48]

- マネジメントの基礎を学ぶ
- PDCAサイクルを回す
- 仕事の優先順位を明確にする

販売営業スキルアップ 基礎講座

[P.46]

- 顧客接点を高める
- 販売・営業の基本を学び、スキルを磨く
- 売上目標を達成する

学びと効果

CASE.2

経営者 活用例 Model.2

CASE.1を修了された経営者・経営幹部の次のステージです。

経営理念塾

[P.32]

- 経営理念を作成
- 創業の原点に立ち返る
- 判断基準が明確になる

業績アップ上級コース

[P.25]

- コア・コンピタンス育成計画書を作成する
- コア・コンピタンス経営を目指す
- 他社との異質化ができる

社長塾

[P.39]

- 指導者の一念を深める
- 真のリーダー像を探求する
- 人格を高める

田舎塾

[P.38]

- 情報の引き出しを増やす
- 判断力を高める
- 真の経営力がつく

新しい時代の社長学

[P.22]

- 全員経営・スピード経営・トータル経営の実現
- トータル経営戦略書の策定と実践
- 高経常利益率を目指しイノベーションを図る

学びと効果

CASE.4

OJT (職場内教育)

自社内で継続的に学び続けるためのツールです。

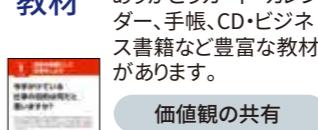
社内教育のツール

コーチング型 朝礼教材『13の徳目』 朝礼で社員に必要な力を高めます。



- 考える力
- 仕事力
- 人間力
- 感謝力

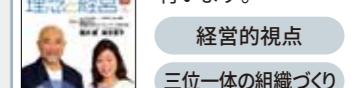
教材



- ありがとうカード・カレンダー・手帳、CD・ビジネス書籍など豊富な教材があります。
- 価値観の共有
- 理念の浸透

共に学ぶ会

5~7名のメンバーで月刊『理念と経営』を教材にして勉強会を行います。



- 経営的視点
- 三位一体の組織づくり

CASE.5

ネットワーク

幅広い人脈づくりや地域で学び続ける環境が整っています。

経営者のネットワーク

日創研経営研究会

当社を活用いただいている方が経営の勉強を継続できるように全国に整えられた学びの場です。

全国規模で行う三大事業

- 全国大会
- 全国経営発表大会
- 特別研修
- 例会・懇談会
- 委員会活動・各種勉強会

各地の活動

経営者の会

月刊『理念と経営』を教材に、月1回地域の経営者や協力業者の方と経営について学びます。

セミナー体系図

	テーマ	目的	セミナー名	P	期間	
価値観教育	価値観	健全な価値観の確立(仕事観、人間観、人生観)	可能思考・メソッドSA、オンラインSA、ビジネスSA 可能思考・メソッドSC、オンラインSC 可能思考・メソッドSGA、オンラインSGA	12 12 12	3日 3日 60日(2日×3回)	
		業績を向上させるための人材育成・組織活性化に必要な知識とスキルを総合的に学ぶ	企業内インストラクター養成コース(TT)	14	9か月	
コミュニケーション教育	コミュニケーション	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を向上を図る	THEマスターコミュニケーション6か月プログラム	20	6か月	
	コーチング	人を育てるためのコーチングを理論と体験を通して学ぶ	企業内マネジメントコーチング8か月プログラム	18	8か月	
		コーチングを応用した顧客との関係構築など実践的なスキルを身につける	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	19	6か月	
	心理学	人が本来持っている能力を「阻害する要因」を解明する	変化の時代を楽しく生きる! 心理学セミナー(TA)	21	2日	
経営の上位概念	経営理念	経営理念を基礎から学び、作成方法を学びながら価値観の深掘りを繰り返して検証する	経営理念塾	32	6か月	
	コア・コンピタンス	収益構造の改革(コストコントロール)	業績アップ6か月セミナー	24	6か月	
		コア・コンピタンスの確立	業績アップ上級コース(業績アップ6か月セミナー修了者)	25	6か月	
	事業ドメイン					
	経営ビジョン	経営ビジョンの作成	ビジョン経営沖縄セミナー	31	5日	
	経営目標					
	マーケティング	マーケティング戦略策定する	実践マーケティング塾	27	6か月	
	イノベーション	オンラインビジネスモデルの構築と、オンライン商品・サービスなどの具体化	実践ビジネススクール上級コース(実践ビジネススクール修了者)	29	5か月	
		アイデアの発想法および商品化し実績を収めるまでの工程・やり方を学ぶ	新ビジネスモデル実践セミナー	30	6か月	
	経営計画	経営の基礎と財務を徹底的に学び、中期経営経営計画を策定する	実践ビジネススクール	28	5か月	
職能教育		単年度の増益型経営計画の作成	増益型経営計画書作成セミナー	35	4日	
		管理会計と部門別採算制度を導入する	経営財務と実践理念経営 実践管理会計と部門別採算制度導入セミナー	40	6か月	
管理	全階層共通して求められるマネジメント能力(組織PDCA)を身につける	マネジメント養成6か月コース	26	6か月		
セールス	セールス能力向上のためのスキル・行動習慣を身につける	販売営業スキルアップ基礎講座	46	5か月		
社長力の強化	論語を紐解き、人格を高める	社長塾	39	1年		
	ケースメソッド授業を駆使した中小企業版MBA	田舎塾	38	1年		
	毎年正月、自社の1年の方向性を考える	新春経営者セミナー	11	2日		
その他	幹部育成	ケースメソッド授業で幹部力を強化	ケースメソッドで学ぶ幹部育成セミナー	34	6か月	
	後継者育成	後継者の心技体を鍛える	後継者のための起業家精神養成スクール	37	1年	
	新入社員	新入社員に社会人としての基礎を教育する価値観研修	先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー	42	3日 or 6か月	
	人事制度	JOB&チームワーク・モチベーション型人事制度の構築	NM式目標実現型・人事評価制度構築セミナー	41	6か月	

Webinar Japan 経営サバイバルフォーラム



偶数月 オンライン講演

年1回
(10月に開催)
基調講演 テーマ「中小企業のDX」

満員御礼 2021年10月6日(水)に開催しました

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

年5回
(偶数月に開催)
逆境を乗り越えた経営者による講演

2021年12月3日(金)
三木 康弘氏 阿波製紙株式会社 代表取締役社長

2022年2月4日(金)
山之上 道廣氏 株式会社ミヤザキ 代表取締役

以降も経営のヒントになる講演予定です!乞うご期待!

奇数月 サバイバル・ダイアログ

年6回
(奇数月に開催)
**対話型セミナーの
サバイバル・ダイアログ**

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

メインコンメンテーター
中沢則夫氏
大和総研 エコノミスト
毎講テーマに精通された経営者が「サバイバルコンメンテーター」として登場します。

第2期 実践経営者によるダイアログテーマ(予定)
2021年11月15日(月) 中小企業の海外戦略
2022年1月7日(金) 中小企業のオーナー経営
3月4日(金) 中小企業の地域密着戦略

以降も興味深いテーマをご用意しています!乞うご期待!

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

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



特典2. NISSOKEN主催 ワンポイントセミナー1つプレゼント

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

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



特典3. 繼続特典

第1期より継続参加の方は、過去の動画(12か月)を視聴いただけます。

特典4. 見逃し視聴

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

特典5. 代理参加

当日参加ができない方は、社員に限り代理参加可能です。

開催日程

開催時間 各講 13:00~17:00

	オンライン基調講演	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
オンライン	'21 10月6日(水)	11月15日(月)	12月3日(金)	'22 1月7日(金)	2月4日(金)	3月4日(金)
	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
	4月15日(金)	5月13日(金)	6月3日(金)	7月6日(水)	8月8日(月)	9月5日(月)

どの月からでも参加できます(開始月より1年間)

受講対象

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

受講料(税込)

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

新春経営者セミナー 2022年テーマ『陽はまた昇る』



内 容

新型コロナウイルスのパンデミックにより、世界経済は大打撃を受けました。日本においても、変異株による爆発的な感染増加と減少が繰り返され、我々の生活や意識は大きく変化しました。アフターコロナの時代に生き残っていくためには、旧来型のビジネスモデルから脱して、ビジネスのデジタル化やDXの推進、事業構造を大幅に転換していくかが重要なポイントになってきます。

コロナ禍の影響を受けた経営環境は、中小企業にとって決して恵まれたものではありません。しかし、我々はこれまでにも何度も困難を乗り越えてきました。現状を受け容れ、ピンチをチャンスに変える力を持っているのです。2022年新春経営者セミナーのテーマは、「陽はまた昇る」です。朝の来ない夜はありません。いかなる困難に直面しても、希望と挑戦の炎を燃やし続ければ、必ず道は拓けるのです。素晴らしい一年のスタートを切るために、志の高い経営者が集う新春経営者セミナーにぜひご参加ください。

講師紹介(講演順)

1日目	2日目	分科会(50音順)
 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	 能作 克治氏 株式会社 能作 代表取締役社長	農業の6次産業化による 地域活性化に挑戦! 秋竹 新吾氏 株式会社早和果樹園 代表取締役会長
 高岡 浩三氏 ケイアンドカンパニー株式会社 代表取締役社長	 唐池 恒二氏 九州旅客鉄道株式会社 代表取締役会長執行役員	一致団結経営で 経営危機を乗り越える 前田 政登己氏 株式会社 マエダハウジング 代表取締役社長
 渡邊 美樹氏 ワタミ株式会社 代表取締役会長 兼 社長	 長谷川 裕一氏 株式会社はせがわ 相談役	逆境を力に変える経営者 ～一人ひとりの経営が 日本の未来を築く～

開催日程

開催時間 1日目 12:30~18:00 講演 18:00~19:30 「第8回ありがとう卓越経営大賞」贈賞式／2日目 8:30~16:30 講演

オンライン	1月18日(火)・19日(水)
-------	-----------------

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	72,600円

人と企業の成功づくり

NISSOKEN 可能思考・メソッド

SA・SC・SGA
特典対象

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



SA
本来の自己発見と
セルフ
アウェアネス
メソッド



SC
メンタルブロックの
クリアリング
メソッド



SGA
目的の理解
目標実現のための
リハーサル
メソッド

可能思考・メソッドで得られる15の力

- | | | | | |
|-----------|-----------------|--------|---------------|--------|
| ①理念・志・使命感 | ④報告・連絡・相談・確認 | ⑦貢献する力 | ⑩目標実現能力 | ⑬おもいやり |
| ②やり抜く力 | ⑤伝える力・聞く力・理解する力 | ⑧仕事力 | ⑪信頼する力・信頼される力 | ⑭やさしさ |
| ③人間力 | ⑥愛する力・愛される力 | ⑨考える力 | ⑫感謝力 | ⑮つながる力 |

本来の自分に戻るクリアリングとリハーサル



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

セルフアウェアネス(自己認識・気づき)メソッド

2020年以降でリーダーの必要条件としてSA(セルフアウェアネス)が重要項目であると言われています。

SA(セルフアウェアネス)とは「気づきの能力」であり「自己認識能力」です。自分の強みを活かして、自分らしいリーダーシップを發揮するために、メンタルブロックに気づき、本来の自分に気づいていきます。

会 場 1日目 10:00~18:30 / 2日目 9:00~18:00 / 3日目 9:00~18:00

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



あなたは
正しく自己認識
していますか?

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
(成長の阻害因)

フェーズ3 → 本来の自分に気づく

※オンラインSCは再受講可

期間 3日

SC 自己実現コース

※オンラインSCは再受講可

期間 3日

クリアリングメソッド

SC自己実現コースでは、「可能思考クリアリングメソッド」を用いて、SA自己成長コースで気づいたマイナスの「固定観念」をクリアリングし、「本来の自分」を取り戻し、自分自身の心の支えとなる言葉をつかみ取っていきます。

あなたの人生の新たな出発点となる3日間のセミナーです。



会 場 1日目 10:00~19:00 / 2日目 9:00~19:00 / 3日目 9:00~18:00

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

SGA 目標実現コース

※オンラインSGAはSA、SCを未受講の方でも受講可

期間 60日
(セミナー2日間×3回)

リハーサルメソッド

アフターコロナは元に戻らないと言いますが、今後ますます様々な変化が起こる社会になってまいります。この環境で成果を創りだすためには、起こる出来事を肯定的に捉え前向きに自ら行動を起こしていく可能思考能力が必要不可欠です。

このSGA目標実現コースは、自ら目標を設定し、達成に向けて行動するプロセスを通して、可能思考能力を実力として高める実践型セミナーです。

会 場 毎講 1日目 10:00~18:00 / 2日目 9:00~18:00

オンライン

特 徵

- 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・後輩育成ができる人材育成
- 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

目標達成に向け、教材などの様々なツールで
サポートいたします



受講料(税込)

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

※各受講特典枠が使用できます。

開催日程

開催日程は、ホームページでご覧ください。

【フレックスコース引落額】

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

【SA 自己成長コース再受講について】

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

受講対象

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

第35回 企業内教育インストラクター養成コース(TT)

TT
特典対象

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、自社の発展・業績向上を目指して、会社が進む方向性である経営方針作成の仕方を学びます。また、その方針に沿った人材が育成できるように、人材育成能力を高めます。経営方針の作成手順と人材育成能力の向上を通して、未来を切り拓く基礎を築きます。

特徴

- 9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。
- 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。

効果

- 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

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

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11日(月) 12日(火) 13日(水)	5月 9日(月) 10日(火) 11日(水)	7月11日(月) 12日(火) 13日(水)	8月17日(水) 18日(木) 19日(金)	9月7日(水) 8日(木) 9日(金)	10月5日(水) 6日(木) 7日(金)	11月2日(水) 3日(木) 4日(金)	12月1日(木) 2日(金) 3日(土)		
6月6日(月) 7日(火) 8日(水)	6月13日(月) 14日(火) 15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

開催方法

オンライン(第9講のみ大阪研修センター予定)

第1講～第8講は大阪会場またはオンライン

第9講はオンライン受講の方も大阪会場受講となります。

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	523,600円	628,100円

※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。

受講対象

経営者および経営幹部、幹部候補

可能思考・メソッドSA、SC、SGAを修了していること



第4回 TTアワード経営発表大会



目的

- TTコースでの学びをどのように社内に浸透させているのか、学び続けている模範となる4部門のアワード企業のプレゼンテーションから学んでいきます。
- 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。
- 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

- TT修了後も日々経営革新を行い、人財育成を継続し、日々改善に取り組んでいる企業の経営者・経営幹部
- 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
- 審査員ならびに担当講師がアワードにふさわしいと選定した企業



各部門

コア・コンピタンス部門

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

理念経営部門

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

人財育成部門

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

顧客満足部門

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



審査委員長



金子 和斗志氏

アイ・ケイ・ケイ株式会社
代表取締役会長CEO
(16TT)

審査委員



今別府 英樹氏

今別府産業株式会社
代表取締役会長 (7TT)



稻葉 伸一郎氏

株式会社熊本駅構内タクシー
代表取締役 (3TT)



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)



山之上 道廣氏

株式会社ミヤザキ
代表取締役 (10TT)

開催日程

開催時間 12:30～18:00

無料

オンライン	10月11日(火)
-------	-----------

参加費

女性だけで学ぶ 可能思考コミュニケーションセミナー



内 容

私たちは仕事を通じてたくさんのものを得ています。仕事とは生活の糧であり、自分を成長させる場です。成功もあれば、失敗や苦難もあるでしょう。それらを乗り越えるからこそ、喜びが生まれ、やりがいを感じ、成長することができるのです。

NISSOKENの創業から勤務してきた体験を通して、重要なことをお伝えしていきます。



講 師 澤田 裕美子 NISSOKEN セミナー講師

特 徴

- ・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

開催日程

開催時間 10:00~17:00

オンライン	4月21日(木)
・大阪研修センター ・オンライン	9月 8日(木)

受講対象

女性スタッフ

受講料(税込)

	法人会員	一 般
1名	27,500円	31,350円

モチベーションを仕事に活かすオンラインセミナー ※ベトナム語通訳付 オンライン 期間 1回 or 8回

日本で働くベトナム人のための マインドセット実践講座



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時間のオンラインセミナーを開催します。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ループのトクシントラスト様とNISSOKENグループが共催し、外国人労働者に対する人材育成を行ってまいります。なぜ、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。



開催方法

オンライン

受講料(税込)

	全8回シリーズ	単発受講
1名	52,800円 ※1回あたり 6,600円 ※1時間あたり 2,200円	7,700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。

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

受講対象

日本企業で働くベトナム出身の方
(これから日本で働く予定がある方含む)
※オンライン受講のため、現地からの受講もOK

第3回 目標実現アンバサダー大会



内 容

SGA目標実現コース期間中の学びの効果性を高めて、セミナー修了後も継続的に学び続けていかなければ目標実現していくことはできません。NISSOKENでは学びのフォローアップ体制、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。

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リーライダによる審査を行い、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

※どなたでも参加できます!

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者全員で投票し、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

【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

眞鍋 明 氏
株式会社マルブン
代表取締役

高橋 勇 氏
株式会社武蔵境自動車教習所
代表取締役会長

京極 盛 氏
水谷工業株式会社
代表取締役

今別府 英樹 氏
今別府産業株式会社
代表取締役会長



景山 良康 氏
株式会社ボクデン
代表取締役

武澤 清則 氏
株式会社ジャロック
代表取締役

橋本 明元 氏
株式会社王宮
道頓堀ホテル
専務取締役

平松 季哲 氏
株式会社たご満
会長

開催日程

開催時間 13:00~18:00

オンライン 4月28日(木)

受講料(税込)

無料

企業内マネジメントコーチング 8か月プログラム

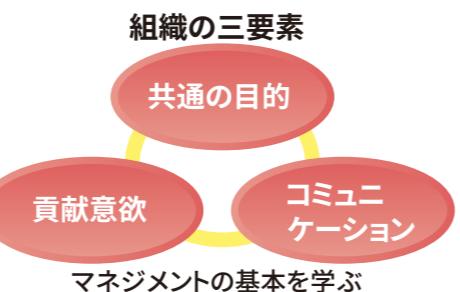
TT特典
振替対象

内 容

コーチングとは、「その人の能力の発揮を妨げている諸要因を取り除き、その人の能力を顕在化させる能力」です。

更にマネジメントコーチングとは、「部下の職務遂行能力と意欲を引き出し、自発的な人材を育成する能力」です。

部下・後輩・社員さんの持つ潜在能力を顕在化させ、やる気を引き出し、企業文化や社風を見直し、生産性を向上させるための人材開発・組織開発を行いましょう。



カリキュラム内容

- 第1講 企業内マネジメントコーチングの理解
- 第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

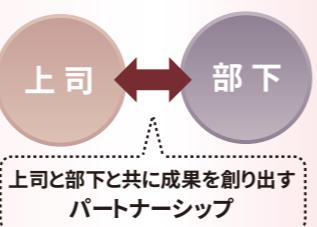
効 果

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

マネジメントコーチングが実践できると…

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

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



開催日程

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

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講	第7講	第8講
第5期 オンライン	3月14日(月) 15日(火)	4月14日(木) 15日(金)	5月16日(月) 17日(火)	6月16日(木) 17日(金)	7月14日(木) 15日(金)	8月24日(水) 25日(木)	9月15日(木) 16日(金)	10月17日(月) 18日(火)

※本セミナーは体験学習中心のため、欠席・遅刻された場合でも動画をお送りすることはできません。あらかじめご了承ください。

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
複数参加	198,000円／名	

顧客エンゲージメントを高める セールス×マーケ・コーチング6か月プログラム



内 容

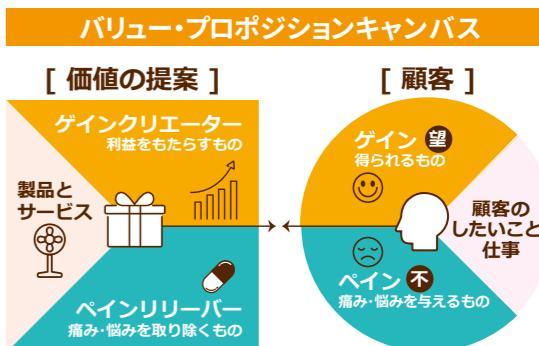
我々の競争相手は、競合他社ではない!! “真”の競争相手は、目まぐるしく変化する「顧客の〇〇」そのものだ!!

スマートフォンやSNSの普及とテクノロジーの進化によって、企業と顧客は、いつでもどこでもつながることが可能になりました。このデジタルの時代だからこそ、「顧客との関係性をより強固にしたい」とあなたは考えているはずです。しかし、商品情報の入手方法や購買動機などの消費行動も大きく変わり、商品に対して不満をもっても、なかなか声にださないという顧客の行動は今も昔も変わらず、「顧客の本音をさぐり、理解する」ことは難しいままです。

21世紀は、情報やモノがあふれ、社会的に多くの問題を抱える難しい時代であり、企業が消費者の感情(ニーズ)と正しく向き合うことが必要不可欠です。だからこそ、顧客とのエンゲージメントを高めて、あなたの思いや理想、理念、ビジョン、使命を共有し、未来を「共創する」顧客との関係性づくりが急務なのです。

効 果

- セールス(販売、店舗、接客、営業)にコーチングを活用して業績を向上させます。
- 顧客の立場でモノゴトを考える(見る・聞く・感じる)マーケティング思考力を身につけます。
- 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。
- 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。
- 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。



[お客様に提供するもの] [お客様から得られるもの]

- | | | |
|---------------|----|--|
| 自社の使命やビジョン | 共感 | 顧客エンゲージメントが高まる |
| 感動的な体験(ストーリー) | 愛着 | ・リピート客(購入)が増える
・良い口コミが発信される
・紹介してもらえる
・情報をフィードバックしてもらえる |
| 自分 | 信頼 | |

その結果
業績が上がる
顧客数が増える
持続的に成長する

開催日程

開催時間 每講 13:00~18:00 月2回(1回5時間) ※実習の状況により、終了時間が30分程度前後することがあります。

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

※本セミナーは体験学習中心のため、欠席・遅刻された場合でも動画をお送りすることはできません。あらかじめご了承ください。

受講対象

経営者、経営幹部、一般社員

受講料(税込)

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

THEマスターコミュニケーション 6か月プログラム



内 容

尊敬され、慕われ、信頼される経営者・経営幹部を目指す!!

**ポジション・パワー※を手放して、あなたは大切な人(社員さん)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。

講 師 田舞富太郎 NISSOKEN 取締役



特 徴

1. 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。
2. 人生五観(①人間観②仕事観③人生観④経営観⑤死生観)と真摯に向かい、あなただけの1冊の本を完成していきます。
3. 組織開発メソッドである対話集会の技術を身に付けます。

効 果

1. 組織のモティ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を向上
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

開催日程

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

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

※本セミナーは体験学習中心のため、欠席・遅刻された場合でも動画をお送りすることはできません。あらかじめご了承ください。

受講対象

経営者・経営幹部

受講料(税込)

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



▶マスター(Master)とは

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



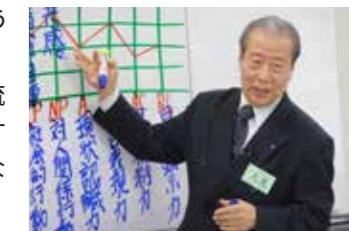
変化の時代を楽しく生きる! 心理学セミナー(TA)



内 容

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

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



講 師 大友 光夫 NISSOKEN セミナー講師

開催日程

開催時間 1日目 10:00~19:00 / 2日目 9:00~18:00

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

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

受講料(税込)

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

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

親子、夫婦、職場、お客様とのより良い人間関係づくりのために!

TAオンラインセミナー 心の絆を深める心理学



内 容

「6つの心のバランスが人生のカギを握る」

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

効 果

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

講 師 大友 光夫 NISSOKEN セミナー講師

開催日程

開催時間 毎講 15:00~17:00(2時間×6回シリーズ)

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

受講対象

受講料(税込)

18歳以上(ただし高校生は不可)	法人会員	一般
	1名	26,400円

第5期 新しい時代の社長学



内容

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

企業は必ずビジョンどおり、社長の力量どおりになります。だからこそ、激変の時代は、常日頃学び続けている企業にとって大きなチャンスなのです。永続する条件を備えてこそ企業は成功を遂げます。

目的

- 全員経営・スピード経営・トータル経営の実現
- 中期戦略と短期戦略とのインラクティブ(相互作用)を生む
トータル経営戦略の策定と実践
- 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

- 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
- 6つの経営診断ツールを実施
- 経営の原理原則に基づくトータル経営戦略書の完成



NISSOKENのアクティベーターが貴社に訪問してサポート!

「壁を打ち破る会議」で

幹部の戦略思考を一気に引き上げる!

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



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

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

どの企業にも、自社の成功を阻む

4つの壁が存在する

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

これらの壁を打ち破った会社が、
永続的な成功をつかんでいる!!



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

第1講	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な実践	●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な実践	●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な計画 ●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つくれない	●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	●戻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 ●人時生産性の向上と目標賃金の向上計画と方針	●戦略的な三か年のP/L・B/S・C/F計画と実践
第9講	人材育成とキャリア・アップ	●企業の永続的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「企业文化」の違い ●「企业文化」は社長の思いと行動がつくる
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	具体的な経営方針と戦略案、具体的な実践計画の完成	●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な計画と実践	●コア・コンピタンスの強化の具体策の検証 ●自社の経営戦略の発表とアドバイス

開催日程

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

・研修会場 (大阪または東京) ・オンライン	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
	8月24日(水) 25日(木) 26日(金)	9月21日(水) 22日(木)	10月17日(月) 18日(火)	11月17日(木) 18日(金)	12月14日(水) 15日(木)	調整中
	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

受講対象

経営者・経営幹部・後継者

定員

50社限定

受講料(税込)

	法人会員	一般
1人目	1,980,000円	2,200,000円
2人目以上	1,100,000円／名	1,210,000円／名
3人目～選択受講	1講座 99,000円／名	1講座 110,000円／名

1社2名以上のお申込みの企業様に限り、3人目以降から各講座ごとの選択受講が可能です。各講の内容に携わる専門職の社員様と一緒にご参加ください。

業績アップ6か月セミナー

TT特典
振替対象

内容

損益構造を改革し、利益の上がる体質をつくろう！

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

セミナーの8つのポイント

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

特徴

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

開催日程

開催時間 第1講1日目 13:00～19:30／2日目 9:00～19:30／3日目 9:00～18:00
第2講以降 1日目 13:00～19:30／2日目 9:00～18:00
※当セミナーの中で、リーダー役をされる方は第2講以降 1日目11:00～12:00で全体経営会議があります。
※各講の間にご受講生同士で任意参加のミーティングを行う場合があります。

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
・大阪研修センター	1月26日(水) ～28日(金)	2月21日(月) 22日(火)	3月24日(木) 25日(金)	4月27日(水) 28日(木)	5月23日(月) 24日(火)	6月23日(木) 24日(金)
・オンライン						
・名古屋研修センター	2月 7日(月) ～ 9日(水)	3月 7日(月) 8日(火)	4月 7日(木) 8日(金)	5月10日(火) 11日(水)	6月 6日(月) 7日(火)	7月 4日(月) 5日(火)
・オンライン						
・東京研修センター	7月 6日(水) ～ 8日(金)	8月 4日(木) 5日(金)	9月 5日(月) 6日(火)	10月 3日(月) 4日(火)	11月 7日(月) 8日(火)	12月 7日(水) 8日(木)
・オンライン						
・福岡研修センター	7月25日(月) ～27日(水)	8月29日(月) 30日(火)	9月27日(火) 28日(水)	10月27日(木) 28日(金)	11月24日(木) 25日(金)	12月15日(木) 16日(金)
・広島会場(サテライト)						
・オンライン						

12月21日(水)
22日(木)
に変更なりました。

受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補・管理職

持参物

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

受講料(税込)

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

業績アップ 上級コース



内容

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

講師 松原 誠 NISSOKEN顧客業績対策本部長

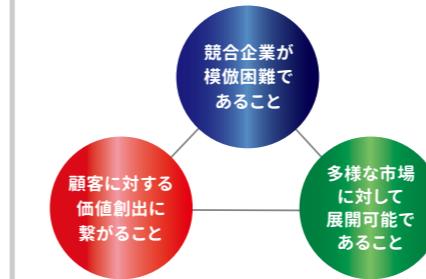
コア・コンピタンスとは

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

コア・コンピタンス経営とは

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

コア・コンピタンス3つの条件とは



業績アップ6か月セミナー

自社の内部環境に目を向ける

短期的視点

コストコントロール

利益を上げる、企業体質の土台づくり

業績アップ上級コース

自社を取りまく外部環境に目を向ける

長期的視点

コア・コンピタンスへの投資

コア・コンピタンス経営の実現

コア・コンピタンス経営が実現すると…

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

3年後、5年後に、
他社が真似できない
競争優位がつくり出せる！

開催日程

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

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
・東京研修センター	2月 8日(火) ～10日(木)	3月14日(月) 15日(火)	4月14日(木) 15日(金)	5月12日(木) 13日(金)	6月13日(月) 14日(火)	7月 4日(月) 5日(火)
・オンライン						
・大阪研修センター	7月19日(火) ～21日(木)	8月22日(月) 23日(火)	9月12日(月) 13日(火)	10月20日(木) 21日(金)	11月21日(月) 22日(火)	12月19日(月) 20日(火)
・オンライン						

受講対象

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

受講料(税込)

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

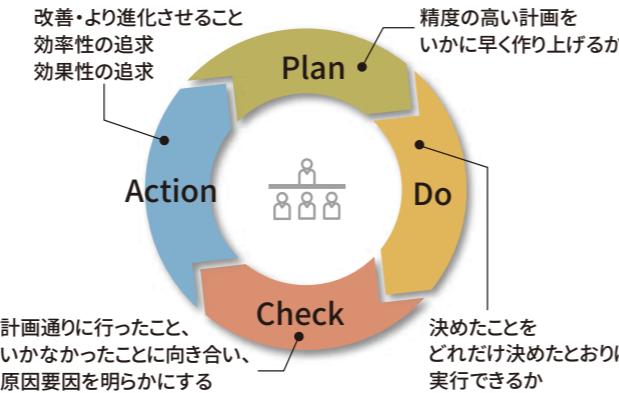
成果・成長が見える即効性のあるプログラムへと進化 マネジメント養成6か月コース

内 容

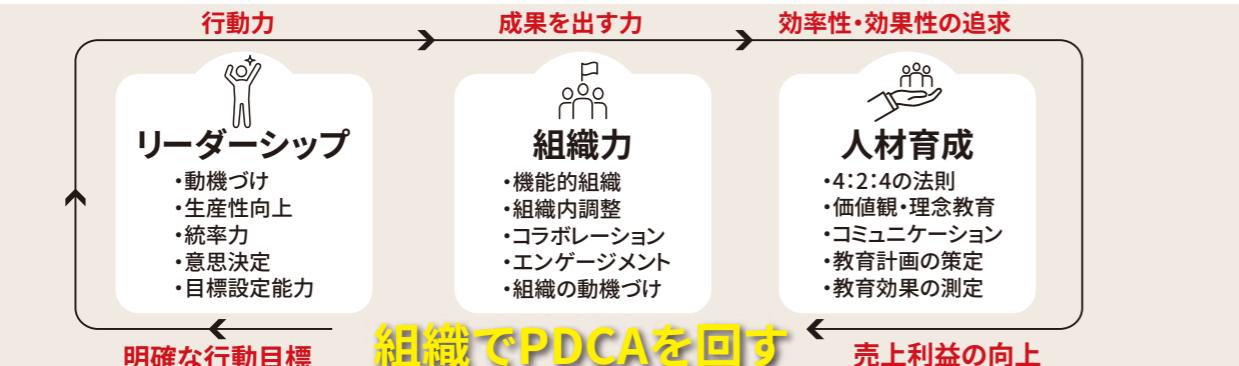
「マネジメント」と一言でいっても広義・狭義の様々な定義があります。本セミナーではマネジメント能力=組織PDCA、すなわち組織でPDCAサイクルを回す能力と定義づけし、トップマネジメントからロワーマネジメントに至るまで共通して求められる力を身につけていただきます。自らが求められている経営数値を、いかに効果的・効率的に達成していくかを追求する6か月間のプログラムです。

特 徴

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



講 師 児玉 貴則 NISSOKEN 取締役



開催日程

開催時間 1日目 13:00～19:00／2日目9:00～18:00

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

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
・東京研修センター ・オンライン	1月24日(月) 25日(火)	3月 7日(月) 8日(火)	4月 5日(火) 6日(水)	5月16日(月) 17日(火)	6月 9日(木) 10日(金)	7月 6日(水) 7日(木) ← 7月19日(火) 20日(水) に変更なりました。
・福岡研修センター ・広島会場(サテライト) ・オンライン	2月21日(月) 22日(火)	4月14日(木) 15日(金)	5月12日(木) 13日(金)	6月 2日(木) 3日(金)	7月 4日(月) 5日(火)	8月16日(火) 17日(水)
・大阪研修センター ・オンライン	6月27日(月) 28日(火)	8月 4日(木) 5日(金)	9月 5日(月) 6日(火)	10月 3日(月) 4日(火)	11月 7日(月) 8日(火)	12月12日(月) 13日(火)

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

受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補・管理職

受講料(税込)

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

感性を磨き、顧客の心をつかむ! 実践マーケティング塾

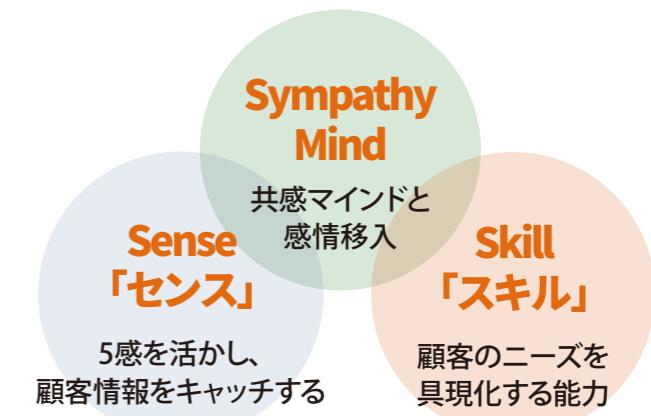
内 容

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

特 徴

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

<マーケティングの3S>



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

マーケティングとは

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

マーケティング

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

セリング

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

開催日程

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

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

受講対象

経営者・経営幹部・マーケティング担当者

受講料(税込)

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

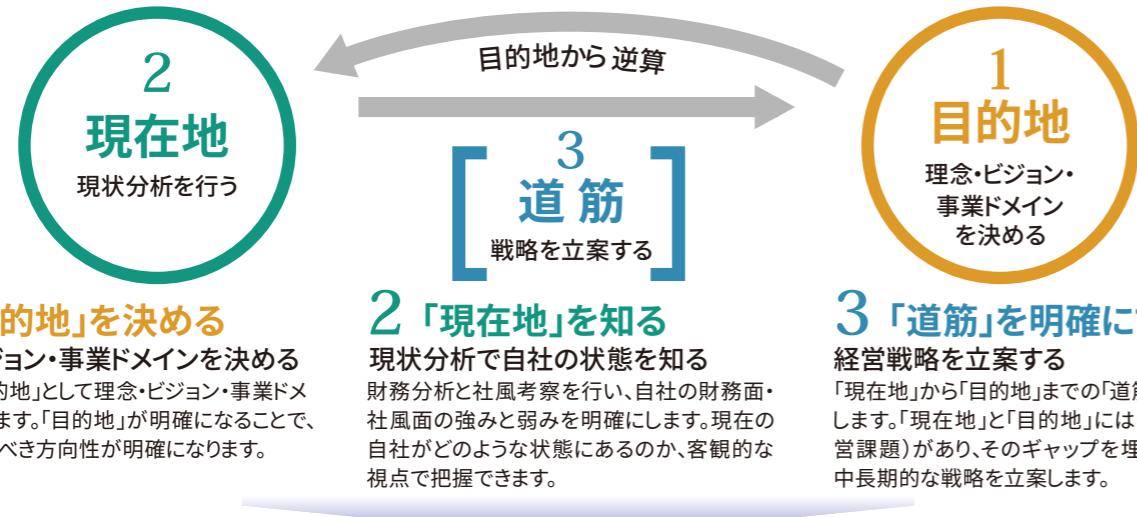
実践ビジネススクール

TT特典
振替対象

内容

ビジョンアプローチにより、経営戦略を立案

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



「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

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

特 徴

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

開催日程

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

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
・大阪研修センター ・オンライン	2月 2日(水) ～ 4日(金)	3月 3日(木) 4日(金)	4月 5日(火) 6日(水)	5月12日(木) 13日(金)	6月 1日(水) ～ 3日(金)
・東京研修センター ・オンライン	6月20日(月) ～22日(水)	7月21日(木) 22日(金)	8月18日(木) 19日(金)	9月15日(木) 16日(金)	10月24日(月) ～26日(水)

受講対象

経営者・経営幹部・後継経営者・幹部候補

受講料(税込)

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

実践ビジネススクール上級コース

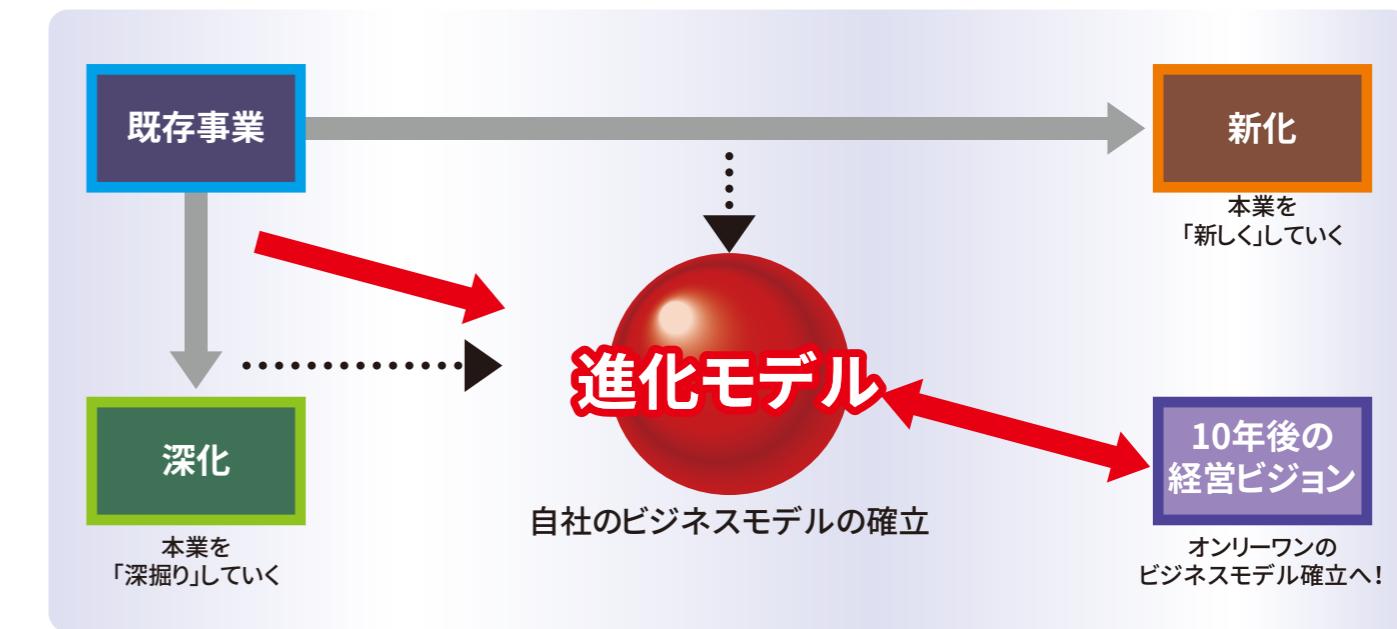


内容

経営計画は、「ローリングプラン」でなければいけません。毎年、3年～5年先をしっかりと見据えた戦略的なものにするべきです。そこで、上級コースでは、大きく2つの狙いを掲げています。1つ目は、中期経営計画をグレードアップさせること(新化モデル)であり、2つ目は、しっかりとブレイクダウン、つまり落とし込むことです(深化モデル)。特にグレードアップの点では、独自性、競争優位を創り出し、「オンリーワンのビジネスモデル」を構築していき、またブレイクダウンの点では、「オンリーワン商品、オンリーワンサービス」等を具体化していきます。厳しい環境のときこそ基本に立ち返り、本質の追求・本気の実践で、中期経営計画に魂を吹き込んでいきましょう。



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



開催日程

開催時間 1日目 13:00~21:00／2日目 9:00~17:00

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

受講対象

実践ビジネススクールを修了された方

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	261,800円	293,150円

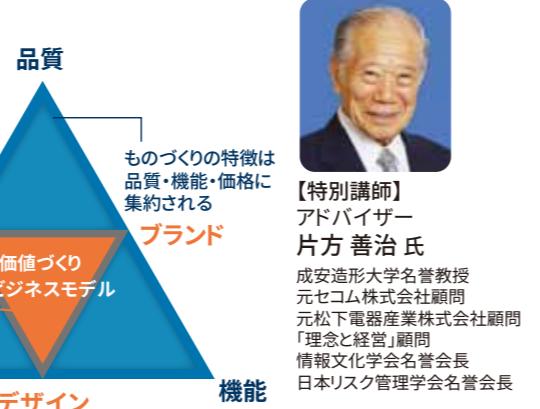
新ビジネスモデル実践セミナー



内 容

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

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



【特別講師】
アドバイザー
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

開催日程

開催時間 毎講 12:00～17:30(経営懇談会含む)

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

受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補

※セミナー効果を高めるため、社員様との参加をお勧めします。

受講料(税込)

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

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



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

開催時間 12:00～17:30

オンライン	4月4日(月)
-------	---------

3月30日(水)に変更になりました。

受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補

参加費

無料

第22回 ビジョン経営 沖縄セミナー



内 容

現場・現実を離れることで、現在の延長線上の発想から抜け出すことができます。将来どのようになりたいかを自ら問い続けることで、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

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。

オンライン受講は、現地でご受講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!



開催日程

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

・沖縄 万国津梁館 ・オンライン	4月18日(月)～22日(金)
---------------------	-----------------



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
複数参加	281,600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。

経営理念塾

TT特典
振替対象

内 容

機能的な価値体系をつくりよう!!

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

経営理念がない

無意識に働いている▶理に反した経営

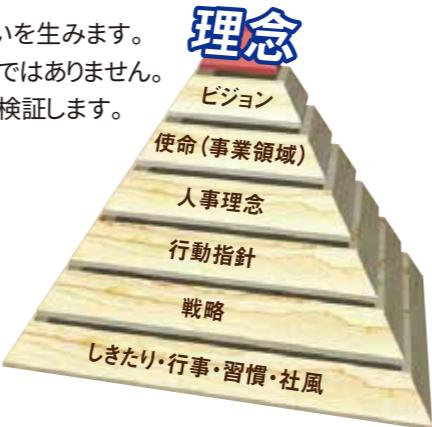
- 時間の経過と共に
 - ・企業経営の致命的な問題
 - ・企業の不祥事
 - ・企業の衰退が表面化する

表面化する前に気づくことが大事!

経営理念が浸透している

理とは「成功の原理原則」

- 経営に理が働き、全員が理に適った仕事をする
- 意いが正しい形となって顕在化する
 - ・共感・支援



カリキュラム

第1講 なぜ、経営理念が必要か

第4講 経営とは形のない精神活動から始まっている

第2講 理念とは理に適った意いでなければならない

第5講 現場が企業の真実の姿

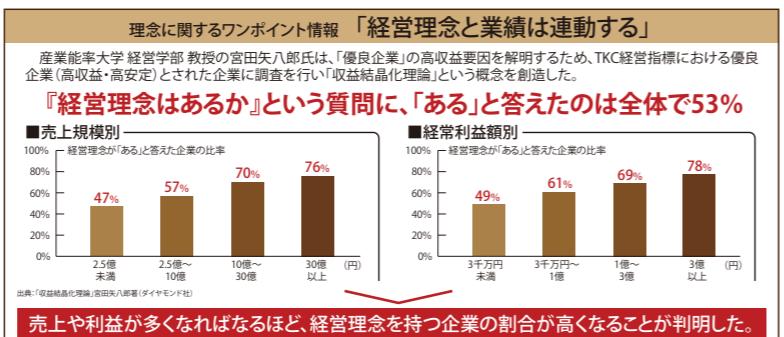
第3講 経営理念は真実を語ることから始まる

第6講 経営理念の発表と検証

講 師 田舞 徳太郎 NISSOKENグループ代表

特 徴

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



開催日程

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

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

受講対象

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

受講料(税込)

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

経営理念塾 実践・浸透コース



内 容

経営理念が機能してこそ、デコンストラクションによる経営革新が実現する!

- ▶ 機能的な価値体系を確立させる
- ▶ 理念の共感の生み方、伝え方を学ぶ
- ▶ 理念による顧客満足の徹底と差別化を図る
- ▶ 理念による事業領域の決定と具体化を行う
- ▶ 理念浸透のための行事を制度化させる

伝え方の3つのポイント

1 人間力・
やり抜く力・考える力
を鍛える

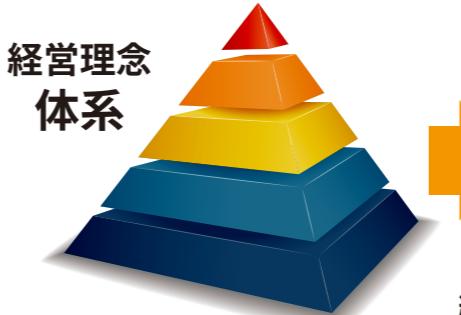
2 仕事を自分で
やって見せる

3 言葉や行動で
感謝を表す

印象に残る言葉の見つけ方とは?

自己内のあるべき姿の引き出し方とは?

相手に伝わる経営理念



- 自己内に存在する
- ① 顧客の満足
 - ② 経営の本質
 - ③ 永遠のルール
 - ④ 人財の育成
 - ⑤ コア・コンピタンス

経営理念体系における伝わる言葉のポイントを学ぶ
『伝わる言葉』は自分自身の内側に存在する

講 師 田舞 徳太郎 NISSOKENグループ代表

特 徴

1. 講義と実習を繰り返し、実践的な学びを得る。
2. 毎講プレゼンテーションを行い、客観的なアドバイスを通して、経営理念に磨きをかける。
3. 多角的な視点で経営理念を見つめ直し、機能的な経営理念の価値体系をつくる。
4. 会社組織の思考の質の徹底と確立を行う。
5. 企業事例から経営理念の本質を学ぶ。
6. 全社活動を制度化させ、経営理念の浸透と組織力の強化を図る。

お客様視点

経営理念

経営の視点

社会貢献の視点

開催日程

開催時間 毎講 12:00～18:00

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
・大阪研修センター	10月12日(水)	11月11日(金)	12月12日(月)	調整中	調整中	調整中

受講対象

受講料(税込)

経営者・経営幹部・幹部候補
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

	法人会員	一般
1名	277,200円	308,000円

ケースメソッドで学ぶ幹部育成セミナー



内 容

企業の幹部には、社長の良きサポートー、部下を育成するコーチ、部署を率いるリーダーなど様々な役割が求められます。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、幹部としてのるべき姿を自分自身で見出し、意識変革と行動変革によって社長を支え、会社のビジョン・理念を実現させる人材を育成します。

講 師 福島 武志 NISSOKEN 取締役 経営企画室室長

特 徴

1. ケースメソッド授業による学習
2. 毎月、社長との面談を実施
3. 相互アドバイスによる自身の問題解決
4. 振り返りの時間や内省する時間の確保



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。

- ①問題を見つける力
- 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社長の考え方、思いを理解し共感する力

高まる能力

開催日程

開催時間 1日目13:00~19:00／2日目9:00~17:00

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
オンライン	5月10日(火) 11日(水)	6月20日(火) 21日(水)	開催が中止になりました。	(月)	9月1日(木) (火)	10月18日(火) 19日(水)

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

増益型経営計画書作成セミナー



内 容

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。今のような分岐点こそ、経営者、経営幹部は短期と中長期の両方をにらんで慎重に戦略を練り、実行し、速やかに変化対応していくスピード感が重要です。コロナ禍で失った売上利益をいかに挽回するか？以前の利益水準に回復させるための策とは？増益に転じるための戦略とは？計画なき経営は何も生み出しません。常識にとらわれない増客のための計画を立案しましょう！

講 師 松原 誠 NISSOKEN 顧客業績対策本部長

特 徴

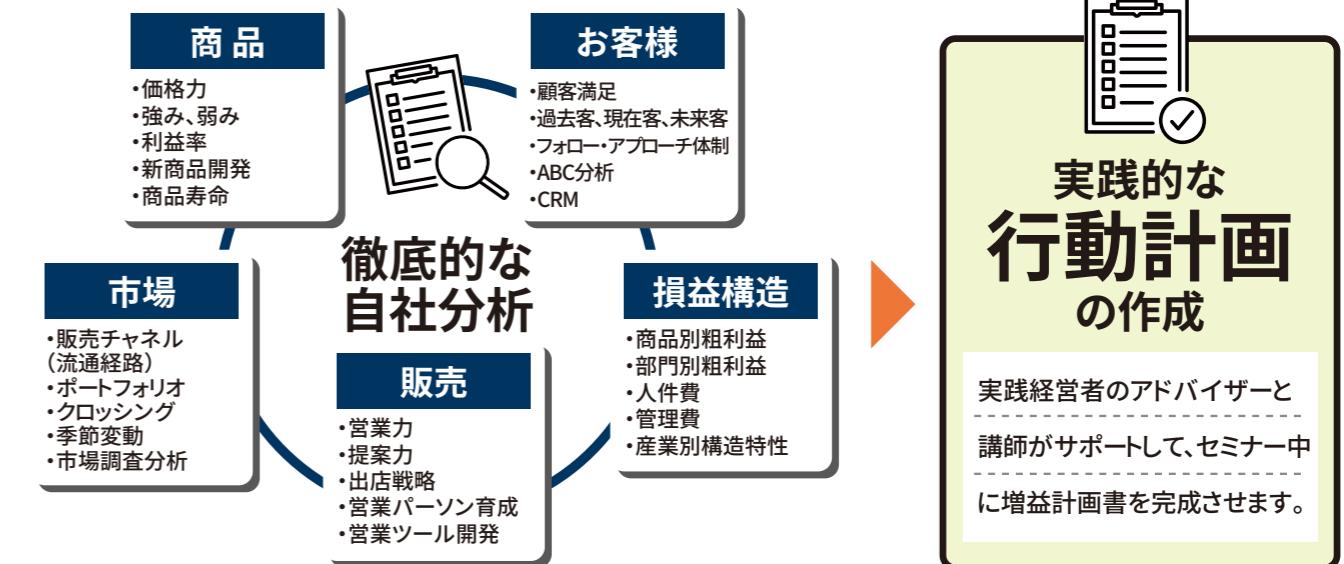
- 「商品分析」「顧客分析」「営業分析」「利益構造分析」など各種の分析手法を学びます。
- 自社の損益構造を明確にし、増益のための方法を探求します。
- 既成概念や業界の常識にとらわれないよう、他の受講生の方とのディスカッションを豊富に取り入れています。
- 増益経営をされている経営者による具体的なアドバイスを受けることができます。
- 現場の社員さんと一緒に計画をつくることを前提にした、明確でわかりやすいカリキュラムです。



オンライン受講の様子

効 果

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



開催日程

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

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

受講料(税込)

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

受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補・後継者・管理職

事業承継塾6か月コース



内容

経済産業省が発表したレポート(2017年)では、2025年に70歳を超える中小企業の経営者は245万人となり、そのうちの約半数が「後継者未定」という報告があります。中小企業にとって、事業承継問題は看過できない喫緊の問題です。

すでに、後継者育成に着手されていますか?後継者の選定と早期育成、更には相続税対策など、早急に取り組まなければならない課題が山積です。事業承継塾では、後継者だけでなく社長も一緒にになって、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。

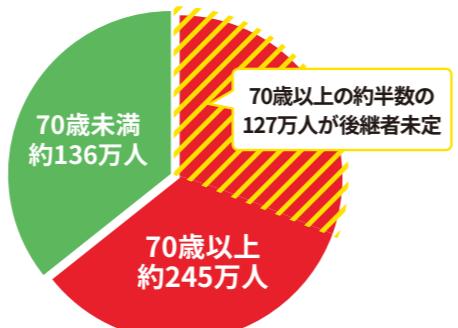


講 師
梅原 隆広
NISSOKEN 取締役



第5講 担当
松本 一郎 氏
MGS税理士法人 代表社員
税理士

中小企業・小規模事業者の経営者の2025年における年齢



松本一郎税理士が『相続税対策』のノウハウ伝授
現経営者は第1講、第5講のみ
3年後に迫る『2025年問題』を切る
参加無料

70歳越えの経営者が245万人、内半数が後継者未定の現実

次のような『後継への不安』を解決します!

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

特 徴

1. 税務のプロが相続対策を直接指南!(第5講)
2. 親と子、社長と後継幹部で学ぶ!
(第1講と5講は社長も一緒に学んでいただけます!)
3. 後継する側とさせる側が一緒に事業承継計画書の作成手法を学ぶ!
4. 後継経営者が受講生をサポートします!

効 果

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

開催日程

開催時間 每講 10:00~18:00

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
・大阪研修センター	6月16日(木)	7月15日(金)	8月17日(水) ↑	9月16日(金)	10月18日(火) 経営者参加可	11月14日(月)
・オンライン	経営者参加可					

8月16日(火)に
変更になりました。

受講料(税込)

受講対象

20歳から38歳までの後継者

	法人会員	一般
1名	198,000円	217,800円

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

第29期 後継者のための起業家精神養成スクール



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。

多くのシミュレーションを取り入れた100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、折衝力や指導力につける
- ・自己表現能力を磨き、自己の考えを的確に表現する力につける
- ・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



統括指導 田舞 徳太郎 NISSOKENグループ代表

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く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。



開催日程

2022年2月1日(火)スタート
期間:1年(計100日)

定 員

30名

受講対象

22歳～39歳の後継者(経営者も可)

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	1,600,000円	1,800,000円

第24期 田舞塾



内容

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

特徴

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



効果

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

■田舞塾のケースメソッド授業

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

■次のような“情報の引き出し”が得られます

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

開催日程

開催時間 1日目 13:30~18:00 / 2日目 9:00~16:00

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
	9月15日(木) 16日(金)	10月13日(木) 14日(金)	11月 9日(水) 10日(木)	12月 7日(水) 8日(木)	調整中	調整中
・各会場 ・オンライン	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

開催方法

- ・全国のホテル、研修施設や企業
- ・オンライン

受講対象

代表取締役、取締役、後継者など、自社を長期的に展望していく立場の方

受講料(税込)

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

※会場までの交通費・宿泊費は含まれていません。

第19回 社長塾



内容

『一以て之を貫く』 人の上に立つ者の手本がここにある！

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きています。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」を中心にして、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「靈山歴史館」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。「靈山歴史館」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。



靈山歴史館(京都)

第一部 「明徳を明らかにする」

<講師>田舞 徳太郎 NISSOKENグループ代表

第二部 「実践している指導者からあるべき姿を学ぶ」

毎講、著名な講師をお招きします。

第三部 「今こそ社長は人間力を發揮しよう！！」

<講師>田舞 徳太郎 NISSOKENグループ代表

開催日程

開催時間 毎講 12:00~18:00

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
	・京都靈山歴史館 ・オンライン	3月29日(火)	4月27日(水)	5月31日(火)	6月29日(水)	7月27日(水)
第7講	第8講	第9講	第10講	第11講	第12講	
9月28日(水)	10月25日(火)	11月29日(火)	12月13日(火)	調整中	調整中	

23月27日(金)

2月24日(金)

開催方法

- ・靈山歴史館(京都) 京都市東山区清閑寺靈山町1
- ・オンライン

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
継続参加	415,800円	

経営財務と実践理念経営 実践管理会計と部門別採算制度導入セミナー



内 容

一人ひとりが主人公であり 経営者である

- ① 管理会計は、経営者が経営戦略や意思決定行う指標になるものです。
本セミナーでは、専門家の指導の下、自社独自の管理会計を作り、部門別採算制度の導入を実現します。
- ② 管理会計を中心に、財務戦略ケースメソッドで経営を総合的に学べます。
- ③ ビジョン会計を実現するため、WIN-WIN型の『可能思考・メソッド』社長と幹部のビジネスSA』を期間中に受講いただきます。
- ④ NISSOKEN経営財務モデルを学びます。
- ⑤ 部門に限らず、チーム別・店舗別の管理や、10名以下の企業も導入できます。また、管理会計を始めて導入される企業も、既に導入されている企業も、アドバイザーが状況に応じたサポートを行いますので、安心してご参加ください。



メイン講師 中尾 久美子氏
税理士法人I do 代表社員

2001年4月近畿税理士会登録。
NISSOKENクライアント支援パートナー。
全国規模の経営者の団体にて、10年以上にわたり、会計学講座の講師を担当、第三代会計学講座委員長を務め、多くの経営者団体にて講師として活躍している。

特 徴

部門別採算制度の構築と実践を行うことで
一人ひとりの可能性を引き出す組織に変わる。

その結果

**JOB&チームワークモチベーション型人材が育ち
全員経営が実現する
依存型メンバーシップ経営から脱却しよう!**



効 果

1. 会計の本質・原理原則を理解し、自分の会計哲学を持つことができます。
2. キャッシュベース経営を行うことで、利益構造・ビジネス構造が変わります。
3. 一人ひとりのコスト意識、経営者意識を醸成し人材育成が進みます。
4. 組織を最適化し、利益を生み出す全員経営の組織を作ることができます。
5. 「社長と幹部のビジネスSA」で、WIN-WIN型の可能思考・メソッドを体得できます。
6. 管理会計を中心に、コア・コンピタンス・マーケティング・マネジメント・経営理念・新ビジネスモデルなど、財務戦略ケースメソッドで経営を総合的に学べます。



開催日程

開催時間 1日目13:00~18:00／2日目10:00~17:00

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

受講対象

経営者・経営幹部・経理担当

※導入促進のために、経営者は必ずご参加ください。

また、実行スピードを高めるために複数での参加を推奨します。

受講料(税込)

1人目	660,000円
2人目～	330,000円／名

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

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。

このセミナーで構築する“NM式目標実現型・人事評価制度”は単なる評価制度ではなく、自分の成長を通して掲げた目標を達成し、周囲から感謝されるスタッフへと成長を遂げ、活き活きとした職場環境をつくるためのものです。お客様や職場の仲間から感謝されることで、働くことの幸福度を上げていきます。そのことが結果に対するコミットメントの高い人材の育成や生産性の高い好業績の企業づくりにつながります。

講 師 村尾 謙次 NISSOKENグループ パートナーコンサルタント



- 第1講 1. NM式目標実現型・人事評価制度の概要
2. 経営理念の理解と浸透
3. 未来組織から見た我が社が求める人材像
4. 我が社の基本行動の洗い出し

- 第4講 1. 等級基準書の作成・各役割・職能の責任・権限
2. 単位、昇格基準
3. 暫定的な模擬評価
4. 個人別教育計画書

- 第2講 1. 基本行動の定義及び習熟基準
2. 基本行動の教育ツール
3. 基本行動を習熟するための教育ツール
4. 目標管理とは

- 第5講 1. 等級基準書・個別教育計画書の運用法
2. 賃金体系
3. 賃金シミュレーション・現状賃金の課題とギャップ
4. キャリアプラン一覧表

- 第3講 1. 職能行動の定義及び習熟基準
2. 職能行動の教育ツール
3. 職能行動を習熟するための教育ツール
4. 評価者訓練

- 第6講 1. 人事制度完成に当たっての修正ポイント
2. 各社発表と講師アドバイス
3. 人事制度運用に向けて

開催日程

開催時間 第1講・第6講 1日目 13:00~19:00／2日目 10:00~17:00
第2講～第5講 10:00~18:00(1社につき1回、個別相談を行います)

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
オンライン	4月12日(火) 13日(水)	5月17日(火)	6月 9日(木)	7月 6日(水)	8月23日(火) 15日(木)	9月14日(水) 15日(木)

定員

10企業限定

受講料(税込)

	法人会員	一般
1人目	660,000円	660,000円
2人目～	220,000円／名	

先輩・上司と一緒に学ぶ 新入社員セミナー

3日間コース
SA特典
振替対象



内 容

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るます。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くなり、その結果として定着率も高まります。

開催日程

開催時間 【受け入れセミナー】12:30～18:30
 【新入社員セミナー】会場 1日目 11:00～17:00 / 2日目 10:00～17:00 オンライン 1日目 13:00～17:00 / 2日目 10:00～16:00
 【集合セミナー】10:00～17:00
 【人間関係セミナー】1日目 11:00～18:30 / 2日目 9:00～17:00
 「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)

	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 4日(月)	4月 5日(火) 6日(水)	5月～8月	7月22日(金)	9月15日(木) 16日(金)
東京研修センター	4月 4日(月)	4月 5日(火) 6日(水)	5月～8月	7月15日(金)	9月21日(水) 22日(木)
福岡研修センター	4月 4日(月)	4月 5日(火) 6日(水)	5月～8月	7月28日(木)	9月 8日(木) 9日(金)
名古屋研修センター	4月 4日(月)	4月 5日(火) 6日(水)	5月～8月	7月15日(金)	9月29日(木) 30日(金)
札幌研修センター	4月 4日(月)	4月 5日(火) 6日(水)	5月～8月	7月15日(金)	10月 6日(木) 7日(金)
広島営業所	4月 4日(月)	4月 5日(火) 6日(水)			
オンライン	4月11日(月)	4月12日(火) 13日(水)	5月～8月	7月19日(火)	9月12日(月) 13日(火)
先輩・上司の参加		4月4日(月)に変更	4月5日(火) 6日(水) に変更	—	新入社員のみ 新入社員と同じ人数 まで可

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)

	法人会員	一般
3日間コース	1名 41,800円	46,750円
6か月 フォローコース	1名 94,050円	104,500円
複数参加	84,700円／名	

※3日間コースはSA特典が使用できます。(1枠につき1名)

経営理念と戦略ワンポイントセミナー

SA特典
振替対象



内 容

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

講 師 末武 弘穂 NISSOKEN 専務取締役

開催日程

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

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



受講対象

経営者・経営幹部・後継者・幹部候補

受講料(税込)

法人会員	一般
1名 52,250円	57,200円

マーケティングの真髄は、顧客の創造である

オンライン 期間 2日

これからの中堅企業に必要な マーケティング戦略セミナー

SA特典
振替対象



内 容

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

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

開催日程

開催時間 1日目 10:00～18:00 / 2日目 9:00～17:00

オンライン	5月16日(月)・17日(火)

受講対象

経営者・経営幹部・マーケティング担当者

受講料(税込)

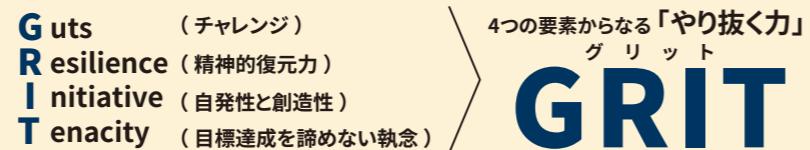
法人会員	一般
1名 52,250円	57,200円

社長と幹部のためのGRIT2日間セミナー



内容

事業を成功に導く必要な資質として「GRIT(やり抜く力)」が重要です。経営者・経営幹部には、方針立案能力とともに、「GRIT(やり抜く力)」を高める必要があるのです。このセミナーでは、経営者・経営幹部に必要な「GRIT(やり抜く力)」を理解し、自分の現状を把握して、自分のどこを強化すべきかを正しく認識します。「GRIT(やり抜く力)」を高める具体的な方法を学んで、企業を成功に導く「GRIT(やり抜く力)」を高めましょう。経営者・経営幹部は「GRIT(やり抜く力)」を高めなければ自らの責任を果たすことはできません。



講 師 田舞 徳太郎 NISSOKENグループ代表

開催日程

開催時間 1日目・2日目 10:00~17:00

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

受講対象

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

キャッシュフローの基本と活用法

オンライン 期間 2日

キャッシュフローワンポイントセミナー



内容

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

講 師 村尾 謙次 NISSOKENグループ
パートナーコンサルタント

開催日程

開催時間 1日目 10:00~18:00／2日目 10:00~17:00

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

受講対象

経営者・経営幹部・後継者・経理担当者

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	52,250円	57,200円

業績アップワンポイントセミナー

SA特典
振替対象



内容

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

業績アップの仕組みと方法を具体的に学びます!

自社の損益構造はどうなっているか?

本来やるべき仕事とは?

誰に、何を、どうやって売るか?

開催日程

開催時間 1日目 10:00~18:00／2日目 10:00~17:00

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

受講対象

経営者・経営幹部・後継者・幹部候補

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	52,250円	57,200円

キャッシュフローの基本と活用法

オンライン 期間 2日

キャッシュフローワンポイントセミナー



内容

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

講 師 村尾 謙次 NISSOKENグループ
パートナーコンサルタント

開催日程

開催時間 1日目 10:00~18:00／2日目 10:00~17:00

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

受講対象

経営者・経営幹部・後継者・経理担当者

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	52,250円	57,200円

内容

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

このようなお悩みや疑問を解決します!

- 自社に人材育成の仕組みがない
- 人材育成を基本から学びたい
- 職場の士気が低い
- お客様や社員からのクレームが多い
- 人材を育成しないとどんな問題が起こる?



人材育成ワンポイントセミナー

内容

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

受講対象

経営者・経営幹部・後継者・管理職(各候補者含む)

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	52,250円	57,200円

現場での目標を設定し、実践しながら営業スキルを向上

オンライン 期間 5か月

販売営業スキルアップ基礎講座 ～3時間×10回シリーズ～



内容

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

講 師 末武 弘稔 NISSOKEN 専務取締役

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

開催時間 毎講15:00～18:00(3時間×10回シリーズ)

5月12日スタートに 変更になりました。		第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
オンライン		3月15日(火)	3月29日(火)	4月11日(月)	4月27日(水)	5月12日(木)
オンライン		第6講	第7講	第8講	第9講	第10講
オンライン		5月27日(金)	6月10日(金)	6月23日(木)	7月8日(金)	7月22日(金)

受講対象

受講料(税込)

営業責任者・営業パーソン・店舗責任者・販売員

	法人会員	一般
1名	132,000円	145,200円

業績を上げるための基本を学び、業績向上の知識をつける

オンライン 期間 3か月

業績アップオンライン基礎講座 ～2時間×6回シリーズ～



内容

不動の人気を誇る「業績アップ6か月セミナー」をさらに学びやすく、社内に落とし込みやすくするために開発された新プログラム。業績を上げるための基本となる「一の手」「二の手」「三の手」をわかりやすく解説し、理論的に理解していきます。

講 師 松原 誠 NISSOKEN 顧客業績対策本部長

開催日程

開催時間 每講14:00～16:00(2時間×6回シリーズ)

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
オンライン	4月8日(金)	4月22日(火) 開催日程が延期になりました。	(金)	6月2日(木)	6月17日(金)	

受講対象

受講料(税込)

管理職・中堅社員・一般社員

	法人会員	一般
1名	46,200円	50,820円

着想・連想・発想・予想のコツをつかみ、新商品・新サービスを構想する

オンライン 期間 3か月

新ビジネスモデル基礎講座 ～2時間×6回シリーズ～



内容

次々と新しいビジネスモデルや新商品が誕生している「新ビジネスモデル実践セミナー」をさらに学びやすく開発された新プログラム。新ビジネスを生み出す「着想」「連想」「発想」「予想」のコツを掴み、新商品・新サービス・新ビジネスモデル等を立案します。

講 師 末武 弘稔 NISSOKEN 専務取締役

開催日程

開催時間 毎講10:00～12:00(2時間×6回シリーズ)

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
オンライン	2月15日(火)	3月1日(水) 開催日程が延期になりました。	(火)	4月11日(月)	4月27日(水)	

受講対象

受講料(税込)

管理職・中堅社員・一般社員

	法人会員	一般
1名	46,200円	50,820円

業績を上げるための基本を学び、業績向上の知識をつける

オンライン 期間 3か月

自己成長のための可能思考基礎講座 ～2時間×6回シリーズ～



内容

すべての教育の根幹となる「可能思考」。本来の自分の価値や可能性に気づき、より良い習慣を身につけ、仕事で成果・結果をつくる新プログラム。「自己成長」に焦点を当て、なりたい自分像を探ります。また、成長課題を明確にして、日々の仕事を通して成長していきます。

講 師 梅原 隆広 NISSOKEN 取締役 顧客業績対策本部

開催日程

開催時間 每講14:00～16:00(2時間×6回シリーズ)

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
オンライン	2月10日(木)	2月25日(火) 2月開催は中止になりました。	(火)	4月8日(金)	4月22日(金)	

受講対象

受講料(税込)

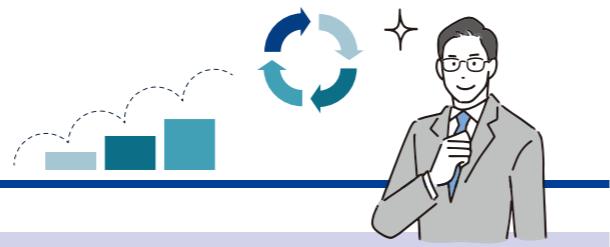
管理職・中堅社員・一般社員

	法人会員	一般
1名	39,600円	43,560円

マネジメントの基本を学び、効果的・効率的に仕事を回す

オンライン 期間 3か月

マネジメント基礎講座 ～2時間×6回シリーズ～



内容

仕事で結果をつくるために、マネジメントの基本を学び、仕事の効果性・効率性を高めています。自らで目標を設定し、その目標を実現するためにPDCAサイクルを回します。その過程で、仕事の優先順位のつけ方や重要度や緊急度を見極める判断力など、タスク機能を高めています。

開催日程

開催時間 每講16:00～18:00(2時間×6回シリーズ)

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
オンライン	2月24日(木)	3月14日(火) 開催日程が延期になりました。	3月14日(火) 開催日程が延期になりました。	4月25日(月)	5月9日(月)	

受講対象

管理職・中堅社員・一般社員

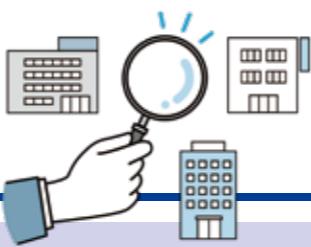
受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	46,200円	50,820円

マーケティングの基礎知識を学び、戦略思考を身につける

オンライン 期間 3か月

マーケティング基礎講座 ～2時間×6回シリーズ～



内容

マーケティングとは、販売しなくても売れる仕組みのことです。マーケティングの基本を学び、「誰に」「何を」「どのように」伝えていくのか具体化します。いくつかのフレームワークを活用しながらマーケティング戦略をつくり、お客様から選ばれる仕組みを作ります。

講 師 金井 哲郎 NISSOKEN 中小企業診断士

開催日程

開催時間 每講16:00～18:00(2時間×6回シリーズ)

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
オンライン	3月18日(金)	3月30日(水) 開催日程が延期になりました。	3月30日(水) 開催日程が延期になりました。	5月12日(木)	5月27日(金)	

受講対象

管理職・中堅社員・一般社員

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	46,200円	50,820円

上司と部下のリーダーシップ・フォロワーシップが成果を最大化させる

オンライン 期間 3か月

上司と部下が学ぶ リーダーシップ・フォロワーシップ基礎講座 ～3時間×6回シリーズ～



内容

全員経営の組織をつくるため、上司と部下の関係をより深めていきます。相互の関係性が、お客様の満足や社風に影響を与えるのです。社風改善・業績向上のために、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。

講 師 児玉 貴則 NISSOKEN 取締役

開催日程

開催時間 每講14:00～17:00(3時間×6回シリーズ)

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
オンライン	9月7日(水)	9月20日(火)	10月5日(水)	10月19日(水)	11月2日(水)	11月16日(水)

受講対象

管理職・中堅社員・一般社員

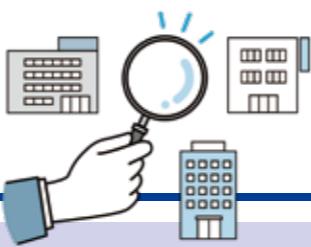
受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	59,400円	65,340円

マーケティングの基礎知識を学び、戦略思考を身につける

オンライン 期間 3か月

マーケティング基礎講座 ～2時間×6回シリーズ～



内容

マーケティングとは、販売しなくても売れる仕組みのことです。マーケティングの基本を学び、「誰に」「何を」「どのように」伝えていくのか具体化します。いくつかのフレームワークを活用しながらマーケティング戦略をつくり、お客様から選ばれる仕組みを作ります。

講 師 金井 哲郎 NISSOKEN 中小企業診断士

開催日程

開催時間 每講16:00～18:00(2時間×6回シリーズ)

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
オンライン	3月18日(金)	3月30日(水) 開催日程が延期になりました。	3月30日(水) 開催日程が延期されました。	5月12日(木)	5月27日(金)	

受講対象

管理職・中堅社員・一般社員

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	46,200円	50,820円

社長と幹部のリーダーシップ・フォロワーシップが組織の力となる

会 場 オンライン 期間 1日

社長と幹部が学ぶ リーダーシップ・フォロワーシップ1日セミナー



内容

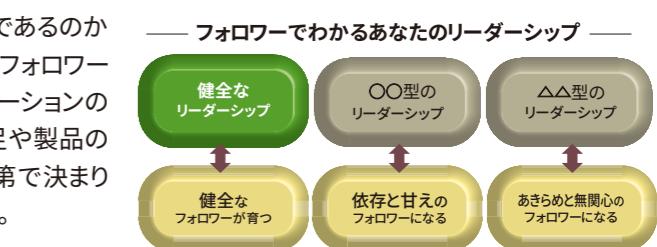
企業にはそれぞれの組織風土があります。自社がどの組織タイプであるのか検証します。そして、全員経営の組織をつくるため、リーダーシップ・フォロワーシップの発揮の仕方や磨き方を学びます。これらは、主にコミュニケーションの取り方で決まります。相手の強みや相互の関係性が、お客様の満足や製品の品質に影響を与えるのです。社員の能力は、上司の育成方法次第で決まります。社風改善・業績向上のために、賢明な育成方法を学びましょう。

講 師 末武 弘穂 NISSOKEN専務取締役

開催日程

開催時間 10:00～18:00 3月25日(金)に変更になりました。

	日程
・東京研修センター ・オンライン	3月23日(水)
・大阪研修センター ・オンライン	7月21日(木)



受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補

受講料(税込)

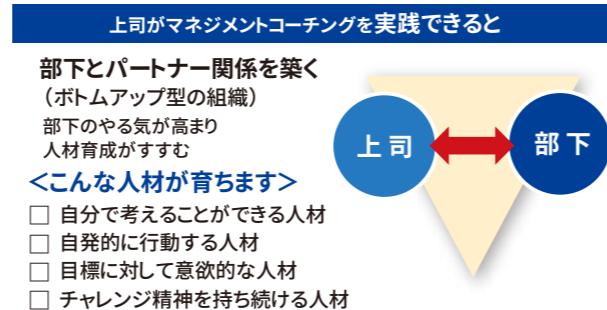
	法人会員	一般
1名	27,500円	30,250円

企業内マネジメントコーチング オンライン1日セミナー



内容

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



開催日程

開催時間 10:00~17:00

オンライン	7月20日(水)
-------	----------

受講対象

経営者・経営幹部・管理職・一般社員

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	18,700円	20,900円

マーケティングのスペシャリストが語るシリコンバレーの状況、日本の現実

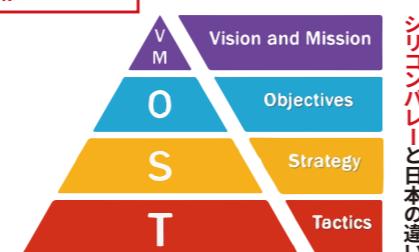


変化する時代を先取りする シリコンバレーと最新AI動向1日セミナー

内容

- シリコンバレーから見た日本。日本につ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
NISSOKENシリコンバレー オフィス ディレクターシリコンバレーから
LIVE中継

講師 Satoru Isaka 氏

工学博士
NISSOKENシリコンバレー オフィス テクニカルアドバイザー

受講対象

経営者・経営幹部・一般社員

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	38,500円	42,350円

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。

組織の実情を正確に把握する 各種診断ツール



NISSOKEN独自の診断ツールで自社の現状を様々な角度から分析することができます。容易に経営課題を見極めることができます。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。



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。



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。



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。



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。



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。



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

診断の流れ

①申込

上記 QR コード、
もしくはホームページより
お申し込みください。



②案内

メールでご案内を
お送りいたします。



③アンケート実施

対象者に対して
アンケートを実施します。



④解説・考察

担当者がオンライン
(または訪問)にて
解説いたします。



EIA質問項目(例):
会社の方針や目標すべきものが
社内で共有されていると思いますか?

- ① 方針やビジョンを共有している

● 強く思う
■ そう思う
■ そう思わない

34% 58% 8%

項目別レーダーチャート
①方針やビジョンを
共有している
②社会貢献への
実感がある

- ① 方針やビジョンを
共有している
② 社会貢献への
実感がある

● 強く思う
■ そう思う
■ そう思わない

100.0
75.0
50.0
25.0
0.0

③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧

① 方針やビジョンを
共有している
② 社会貢献への
実感がある

● 強く思う
■ そう思う
■ そう思わない

100.0
75.0
50.0
25.0
0.0

③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧

● 強く思う
■ そう思う
■ そう思わない

自社の社風を知らずして、効果的な改善策は打てない

オンライン 期間 1日

TTコース受講生のための 自社の社風考察セミナー



内 容

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



開催日程

開催時間 10:00～17:00

オンライン	9月10日(土)
-------	----------

受講対象

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

受講料(税込)

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

「数字が苦手」では強い会社は作れない！

オンライン 期間 1日

TTコース受講生のための 自社の決算書診断セミナー



内 容

企業内教育インストラクターとして、数字を読みこなす能力が重要であることは周知の事実です。このセミナーでは、あらかじめ貴社の決算書を3期分お送りいただき、日本創造教育研究所独自の財務診断ソフトを用いて、『財務診断報告書』を作成いたします。

セミナー当日は、この『財務診断報告書』をご覧いただきながら、決算書や各種分析指標の基本的な見方や、自社の財務上の課題およびその改善策について、わかりやすく解説していきます。具体的・即効性があるのが、このセミナーの大きな特徴です。

企業内教育インストラクターを目指す方に、必要不可欠のセミナーです。



開催日程

開催時間 10:00～17:00

オンライン	11月1日(火)
-------	----------

受講対象

「企業内教育インストラクター養成(TT)コース」を受講中の方

受講料(税込)

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

自社の課題に合わせてカスタマイズ

講師派遣 期間 60日

やり抜く力を高める 実践60日プログラム 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。NISSOKENでは33年前から、この力に注目し、体得できる教育プログラムを確立しており、延べ87万人が受講されました。個々の能力向上と強固な組織づくりに、ぜひお役立てください。



最低受付人数

20名以上(他社との合同での開催も可)
基本は1日(7時間)×3回
(ご要望に合わせて調整できます)

開催時間

講師派遣料金

基本料金1名あたり66,000円(税込)(交通費・会場費は貴社にてご負担願います)
※可能思考・メソッド未受講の方でもご受講いただけます。
※可能思考・メソッド SGA 目標実現コースの修了が条件となる「企業内教育インストラクター養成コース(TT)」や「マネジメント養成6ヶ月コース」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。

< NISSOKENのプロの講師派遣 >



ワークマネジメントセミナー

1日

やるべき仕事が明確になり、
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だ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、能力を引きだすことができます。講義を学んだ後に、皆様で実習を行います。学びが深まり、マネジメントコーチングの効果を実感することができます。日々の仕事の中においても、すぐに実践できる内容となっています。

組織の生産性向上セミナー

1日

社長・幹部・現場の「三位一体」で
結果をつくる組織をつくろう!!

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

より良い人間関係を築くための企業内TA

1日

やるべき仕事が明確になり、
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

最低受付人数 20名以上(他社と合同での開催も可)

開 催 時 間 基本は1日(5時間)
日数・時間など、ご要望に合わせて調整できます

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

「より良い人間関係を築くための企業内TA」の場合

最低受付人数 20名以上(他社と合同での開催も可)

開 催 時 間 1日 10時～18時

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)



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年間

3年間

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。

コーチング型(質問型)朝礼教材

朝礼が人材育成の場に変わる!

「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。

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と、
1か月分の購読料が無料になります。

送 料

1か月1か所ごとに
11冊以上— 無料
10冊まで — 130円



ありがとう経営推進活動

「ありがとう経営」とは… お客様から「ありがとう」と言われ、お客様にも「ありがとう」と感謝し、共に働く仲間にも「ありがとう」と言い合える。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



<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。“無名な人たちの真摯な営み”に光を当てるこことを目的としています。審査員を務めてくださるのは、著名な先生や経営者の方々です。



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



開催方法のご案内とご注意

会 場 サテライト オンライン

●開催方法のご案内●

会 場

会場開催ならではの臨場感があります。疑問に思ったことが、その場で講師に質問でき解決できたり、他の人の質問を聞いて気づきがあったり、思考の整理ができます。また、他の受講生の方と交流できることも多く、それが新たなアイディアの創出にも繋がります。



サテライト

主会場で行っている講義をスクリーンに映し、別会場で受講するスタイルです。運営者はいますので、疑問に感じたことなどを直接聞くことができます。また、他の受講生の方と交流できることも多く、それが新たなアイディアの創出にも繋がります。



オンライン

インターネット環境さえ整っていれば場所や時間にとらわれずにいつでもセミナーに参加できます。また、慣れた環境でよりリラックスして受講することができます。



●ご注意●

会場受講の際のお願い



オンライン受講の際のお願い



会場のご案内

NISSOKENは、研修会場を全国に展開しています。

