中小企業の活性化　人と企業の成功づくり

NISSOKEN
日創研

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


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
博多駅東パネスビル5F
TEL(092)475－1466
FAX(092)482－8392

名古屋研修センター
〒453－0018　名古屋市中村区佐古前町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

こもれびの宿 明徳庵
〒562－0002　大阪府箕面市箕面公園2－27


20251020

セミナーガイドブック　2026

## 中小企業の活性化
## 人と企業の成功づくり

# セミナーガイドブック

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

# 2026

保存版

中小企業の活性化　人と企業の成功づくり

NISSOKEN
日創研

# 目 次


索引（経営課題別・目的別・開催地/月別） …… 2
事業紹介 …… 8
教育体系図 …… 10
モデルケース …… 12
人手不足の現状と対策 …… 14
採用と定着 …… 16
事業承継 …… 18
人材開発支援助成金 …… 22

| | | |
|---|---|---|
| グロースカレッジ | 24 | |
| グロースカレッジを活用した人財育成と業績アップセミナー | 27 | |
| 新春経営者セミナー | 28 | |
| SA自己成長コース | 30 | 可能思考能力 |
| エグゼクティブ・ビジネスSA | 32 | |
| SC自己実現コース | 34 | |
| SGA目標実現コース | 36 | |
| 目標実現アンバサダーグランプリ大会 | 38 | |
| 企業内教育インストラクター養成コース（TT） | 40 | |
| TTアワード経営発表大会 | 44 | |
| 企業内マネジメントコーチング6か月プログラム | 46 | コミュニケーション |
| 企業内マネジメントコーチング8か月プログラム | 48 | |
| ビジョナリーコーチングエグゼクティブ6か月プログラム | 50 | |
| THEマスターコミュニケーション6か月プログラム | 52 | |
| リーダーシップ for プレジデント・トレーニング　≪NEW≫ | 54 | |
| エクセレントリーダーシップセミナー | 55 | |
| 顧客エンゲージメントを高めるセールス×マーケ・コーチングプログラム | 56 | |
| 変化の時代を楽しく生きる！ 心理学セミナー（TA） | 58 | |
| エグゼクティブTA2日間セミナー（上級コース） | 59 | |
| 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 | 60 | |
| 企業内マネジメントコーチング1日セミナー | 61 | |
| 女性だけで学ぶ可能思考コミュニケーションセミナー | 62 | |
| エンゲージメントジャーニーワークショップ | 63 | |
| 親子の効果的なコミュニケーションセミナー | 64 | |
| 新しい時代の社長学 | 66 | ビジネス |
| 新しい時代の業績アップ6か月セミナー | 70 | |
| 業績アップ上級コース | 72 | |
| マネジメント養成6か月コース | 74 | |
| 実践ビジネススクール | 76 | |
| 実践ビジネススクール上級コース | 78 | |
| 経営者・幹部に必要な戦略的財務セミナー(マネジメントゲーム)　≪NEW≫ | 80 | |
| 実践マーケティング塾 | 82 | |
| 利益イノベーション | 84 | |
| 利益ベースのビジネスモデル革新 | 86 | |
| ケースで思考を強化するビジネスモデルゼミ | 87 | |
| 営業スキルアップ5か月セミナー | 88 | |
| ビジョン経営 沖縄セミナー | 90 | |
| 企業事例に学ぶ社長と幹部の実践学校 | 92 | |
| 女性管理者養成講座　≪NEW≫ | 94 | |
| 実践後継者育成セミナー | 96 | |
| 起業家と後継者のための起業家養成スクール | 98 | |
| 経営理念塾 | 102 | |
| 経営理念塾上級セミナー | 104 | |
| 田舞塾 | 106 | |
| 社長塾 | 108 | |
| 増益型経営計画書作成セミナー | 110 | |
| 自律型人財を育てるキャリア開発支援セミナー | 112 | |
| 先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー | 114 | |
| 経営方針と利益計画策定2日間セミナー | 116 | |
| 経営理念と戦略ワンポイントセミナー | 118 | |
| 業績アップワンポイントセミナー | 120 | |
| 人材育成ワンポイントセミナー | 122 | |
| 社長と幹部のためのGRIT2日間セミナー | 124 | |
| 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 | 125 | |
| マネジメントゲーム | 126 | |
| キャッシュフローワンポイントセミナー | 127 | |
| 社風考察セミナー | 128 | |
| 決算書診断セミナー | 129 | |
| ドリーム・アクション・スピード：シリコンバレーの今と中小企業への提言 | 130 | |
| 各種診断ツール | 131 | OJT支援 |
| 企業内研修(講師派遣) | 132 | |
| 月刊『理念と経営』 共に学ぶ会 / 経営者の会 | 136 | |
| コーチング型朝礼教材『13の徳目』 | 138 | |
| カレンダー＆手帳 | 140 | |
| ありがとう卓越経営大賞 / 「心に残る、ありがとう!」体験談 | 142 | |
| 会場のご案内 | 144 | |


## セミナーガイドブック 正誤表

2026年度セミナーガイドブックの内容に変更があった場合は日創研ホームページから最新の正誤表をご確認いただけます。正誤表は随時更新いたします。

ホームページはこちら

Growth College

# グロースカレッジとは…

動画や資料を活用して
人材の育成・仕事の標準化・情報の共有・方針の浸透などを行う
組織能力向上ツールです
採用活動、エンゲージメントの向上、定着率アップにも活用できます

## コア・コンピタンス経営をめざす
## 組織能力（オーガナイゼーション ケイパビリティ）を強化する

### 会社の問題や課題のお役に立ちます！

| 例えば、会社のこんな課題を解決します | グロースカレッジ活用例 |
|---|---|
| 経営理念・経営方針・ビジョンを浸透させたい<br>● 経営者・経営幹部の想いを伝える | ビデオメッセージを動画配信 |
| あるべき姿をみんなで考え、成長したい<br>● 会社の一員としてのあり方　● 仕事に対する考え方の共有 | 900本以上の教育番組を視聴<br>勉強会の教材として活用 |
| やり方を学び、スキルレベルの底上げをしたい<br>● 業務マニュアル　● 営業ツール | 作業手順を配信して業務を標準化<br>熟練者の技を動画で配信 |
| ルールや制度を徹底し、働きやすくしたい<br>● 他店舗情報・新商品情報　● 会議の議事録共有<br>● 社内イベントの目的共有 | デジタル文書のアップロード<br>ビデオレポートを動画配信 |
| 学ぶ社風を定着させたい<br>● コミュニケーションの活性化　● エンゲージメントの向上 | 定期的な勉強会の開催<br>自主的な視聴 |
| 価値観の合う人を採用したい<br>● 内定者・採用フォロー　● 面接時の活用 | 採用面接時、内定者フォローに<br>動画を活用 |
| ヒューマンエラーをなくしたい<br>● ミスやクレームの共有　● 手順の共有 | 事故防止、ミス防止のために<br>作業前に動画を視聴 |
| セミナー受講の効果を社内に浸透させたい<br>●外部研修参加の学びや気づきの発表動画<br>●関連するジョブナレの番組の視聴 | 学びの発表動画を配信<br>動画の視聴でリマインド学習 |

**人手不足の解消、採用・定着にも！**



# 企業活用事例

## 額縁のタカハシ株式会社 代表取締役社長 高橋 淳様　額縁の製造・販売業（長野県）

**グロースカレッジ導入の決め手は何ですか**

グロースカレッジは、日創研から動画の効果性をお聞きしていたのですぐに契約しました。契約開始日に契約しましたが、一番だったと聞いています（笑）。自社の技術やマニュアルを動画にしたかったことが決め手です。

**どのようにグロースカレッジを活用されていますか**

理念浸透、熟練者の技術や仕事、お客様からのお礼の共有、社長の月の振り返りと方針などに活用しています。
ベテラン社員さんの熱い想いを後輩社員さんに伝えてもらっています。その方のお人柄までわかるのでこういう先輩になりたい！というような気持が芽生えています。また、お客様の声を動画にして社員さんに見てもらっています。手紙を音楽に乗せて動画にするとお喜びの気持ちがとても伝わってきます。営業だけでなく、製作にかかわった者とも共有できるのでとてもいいです。

また、弊社は仕事上カッターナイフを使うことが多く、それによる怪我が多かったのですが、カッターナイフの扱い方を丁寧に動画で伝えよるようになって怪我が減りました。
面接のときにも朝礼の動画を見てもらうなどすることで、入社してからの齟齬が減りました。

**会社にどのような変化がありましたか**

考え方や目標などを共有するようになって、目標に対する責任や、協力する姿勢が芽生えるようになってきました。少しずつですが、確実に良い社風になってきていると思います。

## 株式会社アモーレながすぎ 代表取締役社長 濱端 翔太様　飲食業（福井県）

**グロースカレッジ導入の決め手は何ですか**

社員の成長以外に会社の成長はないので、社員を成長させるにはもってこいのツールだと感じ、導入を決めました。

**どのようにグロースカレッジを活用されていますか**

弊社はフランチャイズの飲食事業をやっているので、アルバイトさんのレベルで会社の印象が決まります。社員はもちろんですが、アルバイトさんにも学んで欲しいと思っていますので、面接時に店長と一緒にグロースカレッジのジョブナレを見て、レポートを書いてもらっています。それを見ると学ぶことに対する姿勢がわかるので、自社に向いている人かどうかすぐにわかります。
ほかにも、コスト削減の事例を動画にして共有したり、納入業者さんと思いを動画で共有したり、アルバイトさんのご家族にお子さんが頑張って働いている姿を見て安心してもらったりしています。
最近はグロースカレッジを使って社内大学を実現しようとしています。

**会社にどのような変化がありましたか**

グロースカレッジは学ぶ社風づくりにはとても良いツールです。自主的に学ぶ仕組みができ、相乗効果も出ているので業績にも良い影響が出ています。

## 株式会社冒険王 代表取締役社長 堀岡 宏至 様　ホビー販売業（広島県）

**グロースカレッジ導入の決め手は何ですか**

日創研から、「今のうちに、創業者の想いを動画で残しておいたほうがいいよ」とアドバイスを受けたことが直接の決め手です。ちょうど社長就任を控えていたときだっただけに渡りに船でした。

**どのようにグロースカレッジを活用されていますか**

創業者の想いや、私の考えなどを動画にして共有しています。弊社は、店舗が鹿児島から岩手まで多数ありますので、情報の共有が大きな課題でした。社内、社外からも円滑なコミュニケーションができていないと指摘を受けていました。グロースカレッジは動画だけでなく、パワーポイントも掲載できます。会議では、パワーポイントで経営数字を集計した報告書を作っていましたが、会議のときだけの資料で終わっていて共有はされていませんでした。それをグロースカレッジにアップすることで、いつでもどこでも、会社の数字を共有できるようになったので、情報の共有が各段に進みました。人材育成についても店舗任せだったのでばらつきがありましたが、グロースカレッジで販売方法や接遇の方法などを共有して学ぶことで標準化できるようになりました。

**会社にどのような変化がありましたか**

中途入社の社員さんから、「こんなにたくさんの店がありながら、情報共有が進んでいる会社はほかにないですよ」と言われるくらい、円滑なコミュニケーションが取れるようになりました。これはグロースカレッジのおかげだと思っています。

### 他にも多数の企業様に導入いただいております！

今別府産業株式会社
株式会社インテックスホールディングス
額縁のタカハシ株式会社
株式会社九州メディカル
株式会社クリスタルインターナショナル
アスコネックス株式会社
三興バルブホールディングス株式会社
株式会社関根エンタープライズグループ
株式会社ゼンリン東海
株式会社TANIGAWA
株式会社玉寿司
株式会社東洋
株式会社ホーム創建
水谷工業株式会社
リクロー株式会社
ポムフード株式会社　ほか

次ページにつづく

## OFF-JT機能

# 仕事の意味・目的を学ぶ ジョブナレ

### ジョブナレとは

**ジョブナレは仕事に活かせるナレッジ（基本知識）を動画で学べる教材です！**

人材育成のプロが作った豊富な教育動画。
社長から新人、内定者教育まで仕事力を高めるナレッジ（知識）を段階的に学べます！

- 毎月、10本以上の新番組が登場
- トップ、ミドル、ロワー向けの階層別教材です
- ビジネスマンとして必要な知識を学べます
- 全社員で共通の言語、話題として活用できます
- 新しい発想や考え方をインプットできます
- 5分程の動画なのでスキマ時間で学べます

**配信中の動画が一部ご覧いただけます！**

経営学は人物学である

経営幹部は戦略参謀

## OJT機能

# ノウハウの蓄積と活用 ジョブナビ

### ジョブナビとは

**ジョブナビは自社の仕事・技術・業務をレベルアップするツールです！**

実際の仕事・業務をナビゲート！
自社で制作した動画や資料をアップロードすることで、ベテランのノウハウをモデリングし、社内の知を深掘りします。

- 業務の効率化を促進します
- 情報の共有化・一元化ができます
- YouTubeなどの視聴管理もできます
- 仕事の習熟度を上げます
- ヒューマンエラーをなくします
- 採用活動にも効果的です

**例えばこんな動画をアップロード**

技術の伝承に

接客やマナー教育に

安全運転講習会

外部サイトも見られます

**より効果的にご活用いただけるサポートも充実！**

**グロースカレッジ 活用事例集** 無料

**個別相談**
導入前の方も導入中の方も
お気軽にお問い合わせください！！

**動画制作サポート**
ご提供いただいた素材（写真や動画、文章など）を元にご要望に合わせて動画を制作いたします！

### グロースカレッジ料金体系

初期導入費用 法人会員様 33,000円（税込）＋月額利用料
（一般の場合 55,000円/税込）

※企業単位でのご契約となります。
社員30名の内10名のみ利用といった契約は出来かねます。

■ 月額利用料（税込）
（例） Aプラン［1~10名］ 9,900円 （一人当たり990円～）

※人数により料金がかわります。
※詳細はホームページをご覧ください。

お申し込み お問い合わせ
グロースカレッジ サポートセンター
TEL（0120）911-088

**無料トライアル実施中！**
※1社につき1回限り、全ての機能をお試しいただけるトライアルを実施中です。



業績向上に向けてのワンポイント講座と事例発表　オンライン　期間 1日

# グロースカレッジを活用した 人財育成と業績アップセミナー

### 内　容

企業経営をとりまく環境は変化し続けています。人手不足による問題は今後、さらに大きくなってきますので、人の採用や定着率が業績に大きな影響を与えます。
AIなどのテクノロジーも活用しやすくなり、社会に広がってきますので、それらを効果的に活用できる会社とそうでない会社でも生産性に大きな違いが生まれます。いずれにしても、人を確保し、育成し、定着させていかなければ業績をあげることはできません。
このセミナーでは、講師によるレクチャーや導入企業による活用事例から、グロースカレッジの目的や人財を育成する方法、理念の浸透方法、業績の上げ方を学んでいただきます。
経営者だけでなく、幹部の皆様、現場の皆様とご一緒にご参加いただくと効果的です。

### 開催日程

**オンライン** 毎月開催

※ 詳細はホームページでご覧ください。
※ 講師・内容は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。

**11月19日（水）** 16:00～17:30
活用事例
株式会社アド宣通 取締役副社長 **藤原 景子氏**

**12月 9日（火）** 16:00～17:30
レクチャー　日創研セミナー講師 **松原 誠**

**'26 1月26日（月）** 16:00～17:30
活用事例
関根エンタープライズグループ 代表 **関根 崇裕氏**

**2月18日（水）** 16:00～17:30
レクチャー　日創研セミナー講師 **児玉 貴則**

**3月11日（水）** 16:00～17:30
活用事例
額縁のタカハシ株式会社 代表取締役社長 **高橋 淳 氏**

**4月20日（月）** 16:00～17:30
レクチャー　日創研セミナー講師 **谷口 寛**

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 5月18日（月） 16:00～17:30 | 6月15日（月） 16:00～17:30 | 7月15日（水） 17:30～19:00 | 8月19日（水） 17:30～19:00 | 9月24日（木） 16:00～17:30 |
| 10月19日（月） 16:00～17:30 | 11月19日（木） 16:00～17:30 | 12月16日（水） 16:00～17:30 | | |

### 受講料（税込）

無料

圧巻の講演と経営者との交流　ハイブリット　期間 2日

# 創業40周年記念　新春経営者セミナー

## 2026年テーマ　指導者の一念 ～決断が未来を拓く～

### 内　容

2026年の日本経済は、緩やかな回復が見込まれる一方で、米国による関税引き上げの影響や、世界経済の減速、金融市場の混乱など、不確実な要素も多く、景気の下振れリスクが懸念されています。
中小企業においても、深刻な人手不足、賃上げ、物価高、事業承継問題といった課題が引き続き顕在化しています。
こうした厳しい経営環境を乗り越えるためには、経営力を強化し、適切な価格転嫁の推進、デジタル化による生産性の向上、新たなビジネスモデルの構築など、持続的な成長に向けた取り組みが不可欠です。
2026年新春経営者セミナーのテーマは、『指導者の一念 ～決断が未来を拓く～』です。
新たな年の幕開けにふさわしい講師陣による講演を通じて、創造的な未来を築くためのヒントとエネルギーを得ていただけることでしょう。新春経営者セミナーで、2026年の素晴らしいスタートを切ってください。皆さまのご参加を心よりお待ちしております。

### 講師紹介（講演順）

1日目

世界史の構造変化と日本
寺島（てらしま）　実郎（じつろう）氏
一般財団法人日本総合研究所
会長

多様な個性を活かす経営
～生産性と幸福を両立させるヒント～
青野（あおの）　慶久（よしひさ）氏
サイボウズ株式会社
代表取締役社長

PHOTO：daisuke yoshinari
未来を創る思考と行動
工藤（くどう）　公康（きみやす）氏
福岡ソフトバンクホークス
元監督

分科会（50音順）　2日目

私が伝えたいこと、
伝え続けること
松石（まついし）　禎己（さだみ）氏
株式会社スターフライヤー
元代表取締役社長

2日目

行動こそ真実
重道（しげみち）　泰造（たいぞう）氏
株式会社アイグランホールディングス
代表取締役会長 兼 社長
グループCEO

多様性とリーダーシップ：
これからの企業に求められる多様性と
それを活かすリーダーシップの在り方
及川（おいかわ）　美紀（みき）氏
一般社団法人Toget-HER 理事長
株式会社ポーラ 元代表取締役社長

YKK精神「善の巡環」の
実践と継承
猿丸（さるまる）　雅之（まさゆき）氏
YKK株式会社
特別顧問

日本でたった一つの
自転車タイヤ専業メーカーの挑戦
大和（やまと）　竜一（りょういち）氏
パナレーサー株式会社
代表取締役社長

### 過去の講演者

※順不同：会社名、役職はご講演当時のものです

| | |
|---|---|
| 宮原 博昭氏 | 株式会社学研ホールディングス<br>代表取締役社長 |
| 古屋 星斗氏 | リクルートワークス研究所<br>主任研究員 |
| 柳瀬 隆志氏 | 株式会社グッデイ<br>代表取締役社長 |
| 山田 岳人氏 | 株式会社大都<br>代表取締役 |
| 細尾 真生氏 | 株式会社細尾<br>代表取締役会長 |
| 楠木 建氏 | 一橋ビジネススクール<br>特任教授 |
| 南雲 二郎氏 | 八海醸造株式会社<br>代表取締役 |
| 平井 一夫氏 | ソニーグループ株式会社<br>シニアアドバイザー<br>一般社団法人プロジェクト希望 代表理事 |
| 橋本 淳氏 | サクラパックス株式会社<br>代表取締役社長 |
| 森本 尚孝氏 | 三和建設株式会社<br>代表取締役社長 |

ほか

## ご参加いただいたお客様の体験談

**株式会社TTC**　代表取締役　河越 康行 様　観光事業（静岡県）

**セミナーに参加された理由をお聞かせください**
新たな年のスタートをするにあたり、多くの経営者の方々から学ばせていただき、一年の決意・覚悟を固めるために参加させていただいております。

**どのような気づきや学びがありましたか**
新春経営者セミナーは、様々な分野の方々の貴重なお話をお伺いして多くの学びが得られます。時流や経営者としての志など多くの学びがあり、一年を予測する上で必要な情報源となっています。
誰にも負けない熱意と情熱をもって、今、自分が仕事をしているのか?変化に対応できているのか?改めて自分を見つめなおし、原点に戻る場になっています。
今年も変化に対応し、人財育成に力を入れ、挑戦していきます！

**株式会社行雲流水**　代表取締役社長　藤津 一弥 様　美容業（大阪府）

**セミナーに参加された理由をお聞かせください**
厳しい経営環境の中、経営者としてスピード感のある正しい意思決定が重要であり、そのための経営情報を得るために参加しています。
また、史上最幸の37TTや経営研究会の大切な仲間に会えることが楽しみとなっています。

**どのような気づきや学びがありましたか**
世界情勢やマクロ経済から外部環境を知り、それぞれの分野で活躍する素晴らしい経営者さんの講演から自社の意志決定に重要な情報を得ることができます。学んだ経営情報により、自社の理念、ビジョン、戦略などを改めて考えるきっかけになりました。新春経営者セミナーは自分自身の、経営者としての至らなさを知り、また逆に自分でも出来るという自信が持てる機会でした。そのためには継続して学び続けることが絶対に必要であり、セミナーを受講し続けることで自分自身を奮い立たせることが出来ます。
『史上最幸の会社を創る』ために、これからも仲間と共に学び続けます！

**株式会社心希**　代表取締役　岡田 祐司 様　運送業（静岡県）

**セミナーに参加された理由をお聞かせください**
TTコースでの学習を基盤に、新年から継続的な実践的経営手法の習得を目指して参加いたしました。体系的な経営力向上により経営戦略策定に活用したいと思います。

**どのような気づきや学びがありましたか**
最も大きな気づきは「組織変革の本質は人材育成にある」ということでした。これまで設備投資や業務効率化ばかりに目を向けていましたが、根本的な問題は従業員一人ひとりの成長と、それを支える組織文化の醸成にあることを理解しました。
「人を育て、組織を変え、未来を創る」物流業界の変革者として、学んだ知識を実践に移し、社員さん一人ひとりが輝ける職場づくりに全力で取り組んでまいります。

### 開催日程

| | |
|---|---|
| グランドニッコー東京 台場<br>オンライン | 1月20日（火）・21日（水） |

会場：グランドニッコー東京 台場
東京都港区台場2-6-1　TEL 03-5500-6711
※会場受講は定員を設定しますので、会場希望の方はお早めにお申し込みください。

［開催スケジュール］
1日目 12：15～12：20 オープニング
12:25 ～ 17:35 講演
17:50 ～ 19:35 第10回「ありがとう卓越経営大賞」贈賞式
19:45 ～ 21:00 新春記念パーティー
（21:15 ～　TT同窓会）
2日目 8:30 ～ 10:10 分科会
10:30 ～ 16:20 講演
16:20 ～ 16:30 お礼とご挨拶

### 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 |
|---|---|---|
| 会場受講 | 110,000円 | 121,000円 |
| オンライン受講 | 66,000円 | 72,600円 |

※会場受講は、新春記念パーティー代・2日目昼食費が含まれています。（交通費・宿泊費は別途）

思いがけない気づきや、自分の可能性・長所に気づく　会　場　オンライン　期間 3日

# 可能思考セミナー（メソッド）
# SA自己成長コース

SA
特典対象

## なぜ、セルフ・アウェアネスが必要なのか？

SA（セルフアウェアネス）とは「気づきの能力」であり「自己認識能力」です。
自分の強みを活かして、自分らしいリーダーシップを発揮するため、
メンタルブロックに気づき、自分の価値(本来の自分)に気づくことが求められています。
かつて、スタンフォード大学経営大学院の顧問委員会75人に
「リーダーが伸ばすべき最大の能力は何か」と尋ねたところ、
ほぼ満場一致で「自己認識（セルフ・アウェアネス）」
と答えられたとのことです。
ハーバードビジネスレビューでも自己認識（セルフ・アウェアネス）
は、『2020年代を生き抜くリーダーにとって必修科目となる』
と提言されています。

自己認識（セルフ・アウェアネス）を
取り上げたビジネス書

スタンフォード大学で講義する代表

### 内　容

可能思考セミナーは、不可能に見えることでも、実現の可能性を見出し、結果をつくるまでやり続ける人材を育てます。
そこで、SA自己成長コースでは、日常で無意識に行っている自分自身の行動・発言が、周りに与えている影響に気づいていきます。他人に責任を転嫁せずに、自分の責任において行動することを目指します。
さらに、自分の夢や目標を認識して、行動の意欲を高めていきます。

### 効　果

1. 自分の思考パターン・行動パターンに気づける
2. 真のチームワークの重要性を認識できる
3. 可能性に気づき、夢・目標に対する意欲が高まる
4. 強み・弱みを認識し、成長課題を明確になる
5. やり抜く力（GRIT）が身につく

## 今のあなたの思考は、どちらですか？

**できない思考（不可能思考）**

判断基準がぶれる
自己中心的に考える
過去のことに引きずられる
すぐにあきらめる
何ごとも後回しにする癖

**できる思考（可能思考）**

ブレない生き方ができる
相手の立場に立って考えられる
前向きに取り組む
努力を続ける
すぐに行動する習慣

## 革新には可能思考が欠かせません！
## 可能思考メソッドで「成長思考（できる思考）」を身につけましょう！

## カリキュラム

| | [研修会場] | [オンライン] |
|---|---|---|
| **1日目**<br>[フェーズ1]<br>自己認識・気づき | 10:00~18:30<br>・セミナーオリエンテーション<br>・セミナー効果を高めるための心構え<br>・効果的リーダーシップの発揮<br>・成果を創る組織コミュニケーション演習<br>・レジリエンスゲーム | 9:00~17:30<br>・セミナーオリエンテーション<br>・セミナー効果を高めるための心構え<br>・効果的リーダーシップの発揮<br>・成果を創るための条件<br>・成果を創る組織コミュニケーション演習 |
| **2日目**<br>[フェーズ2]<br>観念（メンタルブロック）に気づく | 9:00~18:00<br>・成長の阻害要因 観念（メンタルブロック）<br>・成果を創るための条件<br>・目標実現のポイント<br>・意思決定のプロセス | 9:00~17:30<br>・目標実現のポイント<br>・レジリエンスゲーム<br>・意思決定のプロセス |
| **3日目**<br>[フェーズ3]<br>自分の価値（本来の自分）に気づく | 9:00~18:00<br>・思考特性、感情特性、関係特性、行動特性、結果特性の傾向性分析<br>・クリアリングとリハーサル<br>・自分の成長課題はなにか<br>・自分のビジョンを考える | 9:00~17:30<br>・成長の阻害要因 観念（メンタルブロック）<br>・思考特性、感情特性、関係特性、行動特性、結果特性の傾向性分析<br>・クリアリングとリハーサル<br>・自分の成長課題はなにか<br>・自分のビジョンを考える |

## 受講者の声

**ファーストトレード株式会社**　マネージャー　**西端 美里 様**　情報通信業（福井県）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
講義の中で「責任者」について学ぶ機会がありました。責任者とは主体的な人のことであると教わり、受講後には「自分にも可能性がある、やってやれないことはない」と思えるようになりました。経験や成長、自信を得るためにも、まずは何事も「行動すること」を心掛けています。また学ぶことの大切や「楽しさ」を改めて気づくことができました。

**可能思考セミナーの活用方法をお聞かせください**
様々な社内勉強会や研修などを実施し、自社の理念や指針、方針についてスタッフと共有する場を設けています。弊社の経営幹部は可能思考セミナーを受講済みなので「いかに可能思考が大切であるか」というのが同じ認識としてあります。そのため幹部同士のコミュニケーションでは「可能思考」が役立っていますし、日々の業務や人材教育にも活かせています。
弊社の行動指針の中に「常にできる方法を考える」というものがあります。これは可能思考そのものであると感じており、理念達成のためにも必要不可欠な指針です。この言葉のとおりに行動することを今後も継続いたします。

**株式会社マキフーズ**　SV（スーパーバイザー）　**山本 清一郎 様**　惣菜小売、飲食業（愛媛県）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
後継者として入社し、会社の将来について頭の中で様々な構想を練っていましたが、なかなか実行に移せずにいました。SAコースで、自分がいかに行動することを避け、思考だけに逃げていたかに気づかされました。完璧を求めて動けずにいた自分から、まず小さなことでも実践してみるという姿勢に変わりました。行動を通じて初めて見えてくる課題や可能性があることを実感し、考えることと同じくらい行動することの価値を深く理解できました。

**可能思考セミナーの活用方法をお聞かせください**
弊社では、各従業員が最も成長への意欲を高めている時期を見極め、そのベストタイミングで受講していただいています。導入前は個々の価値観の違いから生じる摩擦が少なくありませんでしたが、セミナーという共通体験を通じて生まれた共通言語により、深い理解と強い仲間意識が育まれました。現在では「学び続けることが成長の源泉」という考えが組織全体に浸透し、自発的に学習する社風が根付いています。この変化により、チーム全体のパフォーマンスが向上し、困難な課題にも一丸となって取り組む組織力を獲得できました。これからも愛媛にとってNo.1の企業になるべく今後も学び続けます！

### 開催日程

開催日程は、ホームページでご覧ください。

### 受講対象

・満18歳以上（会場受講の場合、満18歳以上65歳まで。高校生不可）
・心身共に健康な方

### 受講料（税込）

| | 法人会員 | 一　般 |
|---|---|---|
| 1名 | 73,150円 | 78,100円 |
| 再受講 | 31,350円 | |

※SA特典をご利用いただけます。（再受講の場合は1名分で2名様）
【フレックスコース引落額】
・お預かり金から55,000 円（再受講 31,350円）を引き落とします。

可能思考クリアリングメソッド　会　場　オンライン　期間 3日

# 可能思考セミナー（メソッド）
# SC自己実現コース

SC
特典対象

## マイナスの「固定観念」をクリアリングし、「自分の価値（本来の自分）」を取り戻す！

SC自己実現コースでは、「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、「自分の価値（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。人生の新たな出発点となる3日間のセミナーです。

### 内　容

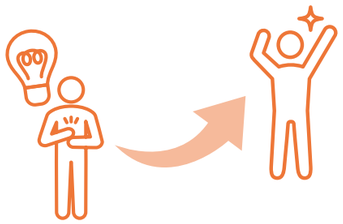
人生や仕事において、「自分がなりたい状態」を実現させていくためには、自分一人の力だけではなく、周りのサポートが必要不可欠です。そのためには、自らが自主性・主体性をもって物事に取り組み、周りに良い影響を与えられる人にならなくてはいけません。しかし、頭では理解していても、無意識にブレーキをかけるメカニズムが存在しています。
このセミナーは、ネガティブな感情や歪んだ思考をクリアリング（清算）することで、クリアな状態に戻し、良いリハーサル（体験）を重ね、自分の価値（本来の自分）を取り戻していくセミナーです。

### 5つのポイント

1. 問題発見・解決能力を高める
2. 対人関係能力を高める
3. リーダーシップ及びコミュニケーション能力を高める
4. 職場や家庭における自己の存在価値・使命を明確にする
5. 目標・ビジョンの明確化と実現に向けての決意を高める

フェーズ 1　観念（メンタルブロック・バイアス）の表出化
→ フェーズ 2　ディフェンスメカニズムへの挑戦
→ フェーズ 3　クリアリングを通して自分の価値（本来の自分）をつかむ

## 「気づき」から「実践」へ！



自分では「良かれ」と思って行動しながらも、それが周囲へマイナスの影響を及ぼしたり、無意識の内に自分自身に悪影響を及ぼしていることがあります。SC自己実現コースでは、ふんだんな実習を通して、組織活動の中で自分が周りや自分自身にどのような影響を与えているのかを深く見つめていきます。そして、クリアリングメソッドを活用して、「気づく」だけでなく、それが「実践できる」体験を積み上げることで、ゆるぎない自信をつかみ取っていきます。

### 効果

1. 妨げられた要因を理解し、**クリアリング**を行い、自分の価値（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





# 自己実現へ一歩近づく!!

人にも組織にも**タスク機能**（成果を創る力）と**メンテナンス機能**（コミュニケーション能力）があります。
成果を創り、対人関係をスムーズにして、幸せな人生を送るためにこの両面をバランスよく高めていくことが大切です。

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

このバランスをとることが大切

**メンテナンス機能**
・コミュニケーション
・対人関係
・チームワーク
・リーダーシップ
・定着
・エンゲージメント

## カリキュラム

| | [研修会場] | [オンライン] |
|---|---|---|
| **1日目**<br>観念（メンタルブロック・バイアス）の表出化 | 10:00~19:00<br>・オリエンテーション（セミナーの目的）<br>・チームビルディング<br>・明確な目標を持つことの意義<br>・成果を創り出すための8つの条件<br>・セルフエフィカシー | 9:00~18:30<br>・オリエンテーション（セミナーの目的）<br>・チームビルディング<br>・明確な目標を持つことの意義<br>・成果を創り出すための8つの条件<br>・セルフエフィカシー |
| **2日目**<br>ディフェンスメカニズムへの挑戦 | 9:00~19:00<br>・ディフェンスメカニズムの認識と深掘り<br>・パーソナリティーの成り立ち<br>・リスクマネジメントと意思決定プロセス<br>・自己の存在価値の明確化<br>・継続学習の重要性 | 9:00~18:30<br>・ディフェンスメカニズムの認識と深掘り<br>・パーソナリティーの成り立ち<br>・リスクマネジメントと意思決定プロセス<br>・自己の存在価値の明確化<br>・継続学習の重要性 |
| **3日目**<br>クリアリングを通して自分の価値（本来の自分）をつかむ | 9:00~18:00<br>・指示（ドライバー）と禁止令（ストッパー）<br>・自己表現の最大化<br>・今後の成長課題の明確化<br>・ストロークがもたらす力<br>・セミナーの振り返り | 9:00~18:00<br>・リフレーミング<br>・自分の価値（本来の自分）を取り戻す<br>・クリアリングメソッド<br>・今後の成長課題の明確化<br>・セミナーの振り返り |

## 受講者の声

株式会社アイリープランニング　代表取締役　稲葉 康太 様　暮らしの伴走（リフォーム）業（茨城県）

**ご自身の体験をお聞かせください**
固定観念に縛られた自分に気づき、「本来の自分」を取り戻す三日間でした。相手の成長を願い、全力で援助し合える関係性こそが真の繁栄を創ると確信しました。リーダーとして生き直す決意と、自分を信じて進む覚悟をいただいた、かけがえのない体験です。

**貴社の可能思考セミナーの活用方法をお聞かせください**
社員一人ひとりの可能性に目を向ける社風づくりに活用しています。対話の質が深まり、共通の未来像が芽生え、「どうすればできるか」を自然に考える風土が根づいてきました。職場が「挑戦を楽しむ場」に変化しています。社員と共に「自分らしく」輝き、挑戦を楽しむ企業風土を築いていきます。そして、この学びを未来の経営者仲間と分かち合い、日本に希望の光を灯し続けます。

### 開催日程

開催日程は、ホームページでご覧ください。

### 受講対象

・SA自己成長コースを修了された方
・満18歳以上
（会場受講の場合、満18歳以上65歳まで。高校生不可）
・心身共に健康な方

### 受講料（税込）

| | 法人会員 | 一　般 |
|---|---|---|
| 1名 | 110,000円 | 120,450円 |
| 再受講 | 55,000円 | |

※SC特典をご利用いただけます。
【フレックスコース引落額】
・お預かり金から88,000 円（再受講 55,000円）を引き落とします。

60日間で徹底的に良い習慣を身につける　会　場　ハイブリット　期間 60日

# 可能思考セミナー（メソッド）
# SGA目標実現コース

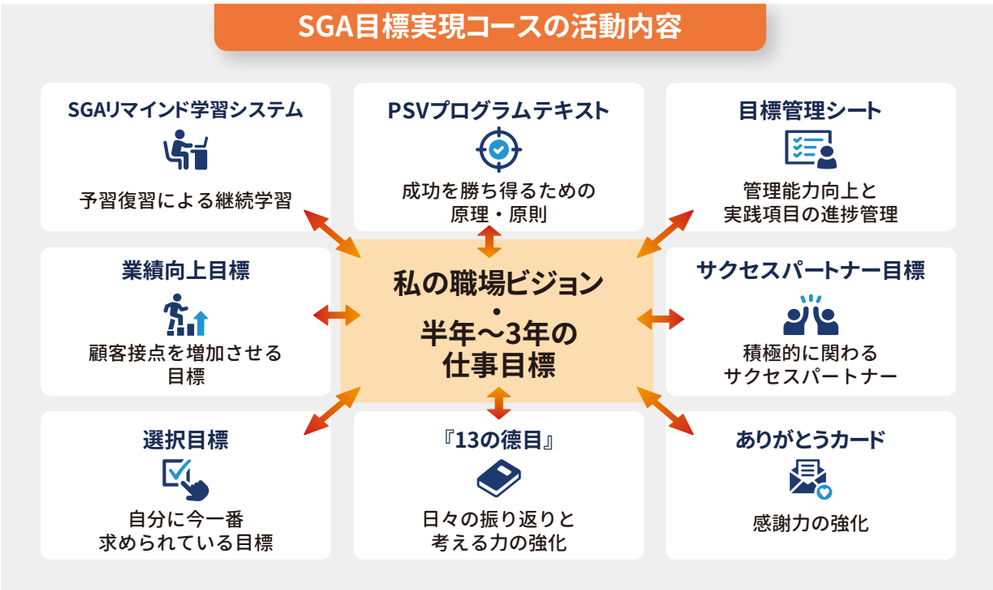
SGA
特典対象

## 内　容

### 学びを成果に変える60日間の実践プログラム

SGA目標実現コースの目的は、『**人と企業の成功づくり“ 共に勝つ”**』です。「予習」「研修」「復習」を繰り返し実践し続けることで可能思考能力を高め、「職場ビジョンと仕事の目標」の実現を通して、会社の成長発展と社会に貢献する「目標実現アンバサダー」を育成します。

### SGA目標実現コースの活動内容




### SGAリマインド学習システム

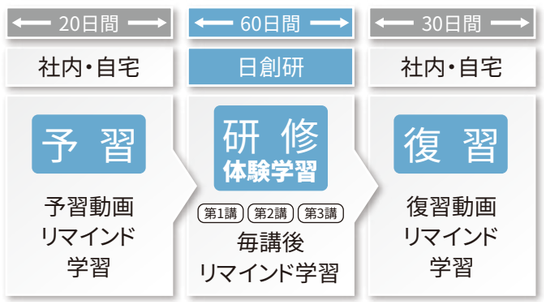
#### 1. 可能思考を習慣化させる継続学習

SGA目標実現コースでは目標実現の意図・具体的方法を身につけるため、SGAリマインド動画システムを活用して「予習」「研修」「復習」を行い、可能思考を習慣化させていきます。

#### 2. SGAリマインド学習システムの内容

SGAリマインド学習システムでは、5分程度の短い動画を配信します。スキマ時間で学ぶことができます。

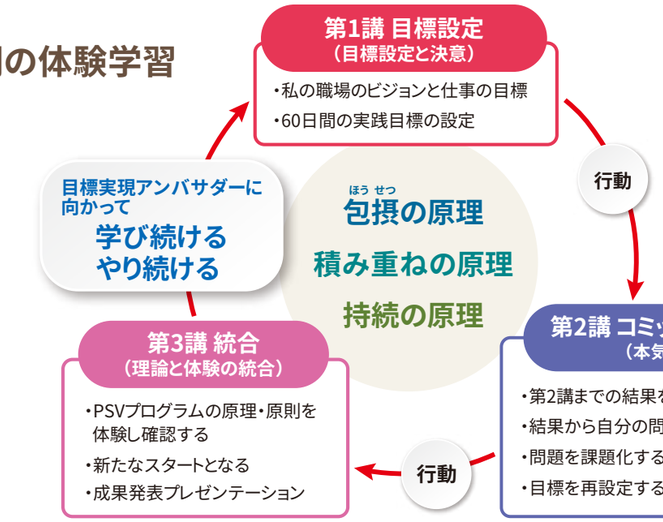
**習慣化させるための継続学習**








### 60日間の体験学習



### SGAがより効果的になりました!!

SGA目標実現コースがより進化しました！成果をつくり出す力を身につけるための60日間の主な活動内容をご紹介いたします。派遣元・受講生の生の声も見られます。

YouTube

### 受講者の声

**株式会社アイ・グラン・ソリューション**　チーフマネージャー　**岩下 翼 様**　フィットネス事業（東京都）

**SGAを受講しどのように成長されましたか**

受講前の私は、何事も一人で抱え込む癖があり、周囲を巻き込んで成果を生み出すことができずにいました。しかしSGA目標実現コースを通じて、仲間と協力して成果を創り上げる真の楽しさを実感することができました。今では自分が源となって、周囲に良い影響を与えていけるように使命感をもって行動しています。

**SGAを受講されてどのような成果がありましたか**

SGAで「目標に対して最後までやり抜く」ことを学び、想像を超える成果につながりました。エニタイムフィットネス史上初となる会員数2,000名突破、そして会員数日本一という記録的な成果を達成することができました。
何より価値があったのは、この喜びを仲間たちと分かち合えたこと。これこそが私にとって最大の財産です。今後も目標実現アンバサダーとして、社内で良い相乗効果を生み出していけるように誇りをもって行動していきます。そして、仕事を通じて皆様と幸せな未来を切り開いていきます。

**株式会社柏斎苑**　ユニット長　**井上 雅恵 様**　ライフエンディングサポート業（千葉県）

**SGAを受講しどのように成長されましたか**

決めたことを毎日続け、目標を達成していく中で『自分はできる』と自己信頼が高まり、自分を認められるようになりました。「まだまだ周囲へプラスの影響を与えられる」「仲間や会社に貢献できることがある」と思えるように変わりました。研修で多くを学んだという自負が心を強くし、自信を持って堂々と行動できるようになりました。

**SGAを受講されてどのような成果がありましたか**

選択目標で理念浸透を掲げ、仲間と真剣に対話をしました。その中で会社への要望や人間関係の悩みを聞き、問題を解決したいと考えるようになりました。相談に乗ったり、動機づけできるような声かけを続けることで「井上さんと話すと前向きになれる」「相談しやすくなった」と言ってもらえるようになり、自分のモチベーションも上がり、周りにも笑顔が増えたと感じています！！お客様の喜びと社員全員が輝ける最高の職場をつくるため、これからも学び続けます。そして、高い志を持つ多くの仲間と力を合わせ、柏斎苑の経営ビジョン『地域で一番愛されるソーシャルグッドカンパニー』を目指します！

### 開催日程

開催日程は、ホームページでご覧ください。

毎講 1日目 10:00～18:00 / 2日目 9:00～18:00

### 受講対象

・SC自己実現コースを修了された方
・満18歳以上
（会場受講の場合、満18歳以上65歳まで。高校生不可）
・心身共に健康な方

### 受講料（税込）

| | 法人会員 | 一　般 |
|---|---|---|
| 1名 | 88,000円 | 110,000円 |
| 再受講 | 71,500円 | 88,000円 |

※SGA特典をご利用いただけます。
【フレックスコース引落額】
・お預かり金から88,000 円（再受講 71,500円）を引き落とします。

目標達成する人の共通点や成功要因をつかむ　ハイブリット　期間 1日

# 第7回 目標実現アンバサダーグランプリ大会

## 内　容

### 社員さんに光を当てる!<br>目標実現に向かって輝いている人が沢山います

目標実現を積み重ねて得た自信は自己効力感となり、次への挑戦意欲を掻き立てます。達成体験は最大のモチベーションの源泉です。そういう生産性の高い職場づくりが今の時代に求められています。目標実現アンバサダー大会は、SGA目標実現コースで設定した半年～3年先の仕事目標をどのように実現してきたのか、その体験談を発表していただく大会です。発表者は全員、社員さんです。社員さんに光を当てる大会です。
発表を聞くだけでも多くの学びがありますが、審査員の皆様による講評や参加者同士のディスカッションなども行いますので、参加者も大いに学ぶことができます。

第6回「目標実現アンバサダーグランプリ大会」受賞者の皆様

## 特　長

1. SGAで優秀な成果を上げられた修了生代表によるプレゼンテーション大会
2. オンラインや会場で、どなたでも参加可能
3. 生きる喜び、働く喜びを体感する
4. 問題や障害を乗り越えた体験を通し、
「問題発見能力」「問題解決能力」のヒントを得る
5.「やればできる!」「頑張ろう!」という気持ちになる

### 目標実現アンバサダーグランプリ審査員

【審査員長】

今別府 英樹 氏
今別府産業株式会社
代表取締役会長

【審査員】（50音順）

景山 良康 氏
株式会社ボクデン
代表取締役

京極 盛 氏
水谷工業株式会社
代表取締役

髙橋 勇 氏
株式会社武蔵境自動車教習所
代表取締役会長

武澤 清則 氏
株式会社ジャロック
代表取締役

眞鍋 明 氏
株式会社マルブン
取締役会長

八城 紀恵 氏
社会福祉法人千成会
理事長



## 目標実現アンバサダーとは

アンバサダーとは、一般的に大使という意味がありますが、日創研では「目標実現アンバサダー」を次のように定義しています

1. 目標を達成するために、可能思考能力でやり抜く力を高め、周りの「模範」となっている人
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

全員のプレゼンテーションをご覧いただけます

## 前回大会 第6回目標実現アンバサダー受賞者の皆様

### 最優秀賞

**「行動こそ真実」の精神で仲間と共に挑み、会員数日本一を達成**

岩下 翼 様
株式会社アイ・グラン・ソリューション
フィットネス事業

元お笑い芸人という異色の経歴を持つエニタイムフィットネス吉祥寺店の店長であり、チーフマネージャーとして、運営管理・店長育成などにも携わっておられます。「明日も来たい職場づくり」を目指し、清掃・接客・人間関係の改善に取り組まれ、会員数日本一、年間利用者数世界一、SGA受講前に比べ売上187%、経常利益628%に貢献されました。孤独や対立を乗り越え、将来は影響力のある経営者を目指しておられます。

### 優秀賞

**楽しく働ける環境を作り、仲間とともにお客様に寄り添います**

井上 雅恵 様
株式会社柏斎苑
ライフエンディング
サポート業

葬儀司会を務め、理念浸透や承認の言葉がけで職場の雰囲気の改善に貢献。最優秀サイエンイズム受賞やGoogleレビュー獲得数全社1位を達成、仲間と共に顧客満足向上を実現されました。前職のリストラで受けた心の傷で、努力を続けることを諦めていましたが、可能思考研修で自信を取り戻し、お客様の悲しみに寄り添う姿勢を貫く決意をされました。全社員が誇りを持てる職場づくりを目指しておられます。

### 自己成長賞

**私たちにできないことはない。常にできる方法を考える ！**

小森 菜摘 様
株式会社ジーエスピー
製造業

検査部署の知識技術力向上と、事務所・検査部署で主任になるという2つの目標を掲げ、3次元測定器の操作習得や業務効率化に取り組まれています。担当顧客数は前年比155%、売上は前年比171%、クレーム件数も半減。また、仲間の育成にも力を入れ、前向きな行動でリーダーシップを発揮されています。100年企業を目指し、仲間と共に歩み続けておられます。

### 努力継続賞

**売上前年比150%達成。全員で目標達成するチームづくり**

小林 彩織 様
株式会社ツインクル地所
不動産業

「必ずできる!!」の可能思考を持ち続けて行動し、札幌本店 本店長として、不動産売買仲介で年間仲介手数料収入前年比150%を達成されました。「全員で目標達成する最強のチーム作り」を実践し、職場や地域に貢献。新規事業にも責任ある立場で挑戦を続けておられます。資格のステップアップを目指して、タスク管理で効率的に学習し、国家試験に挑戦されています。

### 社風向上賞

**まわりを巻き込む力で地域を輝かせる統括マネージャーへ**

平野 理江 様
有限会社ホテルテトラ
ホテル業

リゾートホテル再生責任者に任命され、赤字や低評価の職場を、口コミ評価4.5点に改善し、売上前年比129%に貢献されました。仲間と共にお客様満足を追求し、地域の雇用貢献にも取り組まれました。現在は、3館統括マネージャー兼広報、新卒採用担当として活躍し、恩師への感謝を胸に、将来は女性初の執行役員を目指して学び続けておられます。

### 会社貢献賞

**継続的なアプローチ強化で、業績向上に貢献**

澤田 阿希 様
株式会社エコリング
リユース業

エコリング宅配買取部門で年間売上8.5億円を見込む成果を達成。お客様に感謝状を送るという社会に目を向けた取り組みや、顧客対応専用chatbot・コールバック体制の導入など30の改善策で顧客満足と業務効率の向上に貢献されました。今後はブランド品リユース事業における宅配買取分野で国内首位を目指し、全員で挑戦と成長を楽しみながら、目標の達成を決意されています。

## お客様の声

とても刺激を受け、気づきが沢山ありました。一緒に参加した社員さん3名がこれからSGAを受講するにあたりイメージをつなげることができたようです。良い刺激になりました。発表者6人の方々は、人との関わりが素晴らしいし、周りを巻き込んでいる、そのことがとても重要だと思いました。

選出された皆様、素晴らしいプレゼンでした。このプレゼンのためにすごく準備されたものと思います。普段の仕事ぶりも素晴らしいことと思いました。

皆さん、職場や立場は違えど、葛藤や苦しみを抱えていて、SGA研修を通して考え方や行動を変え、数字で結果を出している姿を見て元気をもらうことができました。私も可能思考で、課題から逃げず、前向きで肯定的に捉えて学び続けたいと思いました。結果には必ず原因があることを改めて強く実感しました。
発表者のみならず、全ての人が課題や困難を抱えており、具体的な目標や可能思考で自分自身を奮い立たせ、行動や思考を変えることで、結果として自分自身が変わり、やがて周囲や組織全体をも巻き込んで成果をだしていることに気づきました。

## 開催日程

開催時間　13:00～18:00

| | |
|---|---|
| 大阪研修センター<br>オンライン | 7月30日（木） |

## 受講料（税込）

無料

企業発展の礎を築くカリキュラム　ハイブリット　期間 8か月

# 第39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

### 組織ケイパビリティの強化

**業績向上のため経営の知識と技能を習得**
**実力を高め、行動力を極め、組織を活性化させ、企業の未来を切り拓く!!**

この企業内教育インストラクター養成コース(TT)は、自社の業績を向上させるために必要なスキルを、様々な角度から講義と体験を通して習得していくセミナーです。業績向上のための質の高い数多くのインプットと、プロセスを強化するトレーニングを重ねることにより、業績を向上させるための人材育成や組織活性化に必要な知識とスキルを総合的に学んでいきます。

総合指導:
田舞 徳太郎
日創研グループ 代表

講師:
田舞 富太郎

講師:
髙田 大五郎

**目 的**　「気づきの文化と可能思考能力の高い社風づくり」

## 特　長

1. 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。
2. 全国の経営者との、学びと交流があります。
3. 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。
4. 徹底的に、読み、書き、聞き、話し、議論し学びます。
5. 理論・理屈だけではなく、すべてにおいて体験・実践しながら学び、習得します。

**◎理論学習**
リーダーシップ理論、行動科学概論、社風の研究、段階的企業成長論、感性論哲学、実践経営哲学、経営方針の作り方、交流分析(TA)、防衛機制理論、インストラクション技法、マーケティング、企業内マネジメントコーチング概論

**◎体験学習**
TAプレゼンテーション、プレゼンテーション訓練、我が社の問題点発見、組織開発シミュレーション、経営方針の発表

**中小企業の活性化**
**人と企業の成功づくり**

業績・財務 / 人材育成 / 組織開発 / リーダーシップ
**組織ケイパビリティの強化**
マーケティング / 理念・哲学 / 社風 / コミュニケーション

→ **経営方針の実現**

## 効　果

**決断力**
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。

**人脈**
高い志、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。

**経営哲学**
経営者としての現在地の自己認識ができ、経営者としての経営哲学を確立します。

**経営方針**
経営方針作成のための総合的な知識を習得できます。

**可能思考**
組織強化のための可能思考教育スキルを体得します。





# 経営の「やり方」ではなく、経営者としての「あり方」を学ぶ

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。
会社の方向性を表したものが「経営方針」です。
TTコースでは、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。

## 目指す
会社の方向性を決める

### 経営方針の作成
**経営に必要な知識全般を学びます。それらを基に経営方針を作成し、自社の進むべき方向を明確にします。**

**●経営哲学を深める**
感性論哲学を学び、経営者としてのあるべき姿や考え方、念(おも)いを明確にします。念いを明確にすることで、企業としての価値観や判断基準が明確になります。

**●将来の自社像を明確にする**
自社の強みや弱み、市場の動向を分析します。数年後を視野に入れ、今後、自社がどのような経営をしていくのか、経営の方向性を明確にします。

## 育てる
人材の育成能力を高める

### 企業内教育インストラクターとしての能力向上
**企業の発展には、人材の育成が欠かせません。経営方針に基づいた人材を育成できるように、教育インストラクターとしての能力を高めます。**

**●動機づけ能力を高める**
人が動機づけられる理由は人によって異なります。「行動科学概論」や心理学の講義から人が動機づけられる理由を学び、自社の社員をさらに動機づけできるようにします。

**●プレゼンテーション能力を高める**
「プレゼンテーションスキル」や「効果的な話し方」の理論を学び、実習によって身につけます。自社の社員に対して、経営者の念(おも)いや考え方を伝えられるようになることで、経営理念や価値観の共有につながります。

## 企業の未来を切り拓く

## 組織を学ぶ
組織の構築・運営方法を学ぶ

### 組織構築・運営のノウハウを体得
**業績を上げるためには、限られた経営資源を最大限に活用することが重要です。そのための組織のつくり方や運営方法を、理論や実践を通して学びます。**

**●組織論を学び実践する**
成果をつくり出す組織について講義で学びます。セミナー期間中には効果的にセミナーを運営する組織を受講生同士でつくり、運営します。理論と実践の両面から組織のあるべき姿を学びます。

**●組織の問題解決に取り組む**
「自社の問題点分析手法」を学びます。問題点を明確にして、問題解決に取り組むスキルを身につけ、自社の問題解決に活用します。

## 結果をつくる
自社の経営会議の運営手法を学ぶ

### 効果的な会議のノウハウを体得
**企業経営において、目標に対する進捗管理や情報の共有、あるいは意思決定を行うためなど様々な目的の会議を行っています。その会議の質を高め、結果をつくる会議の運営について学びます。**

**●組織を活性化させる**
結果報告だけの会議ではなく、次の行動につながる発展的でモチベーションが高まる会議を実践を通して学びます。

**●マネジメント能力を高める**
会議は目標実現のため、マネジメントを行う場です。正しい会議の運営方法を知り、最大限の結果をつくりだす組織へと導いていきます。

次ページにつづく

## 理論・理屈だけではなく、すべてにおいて体験・実践しながら学び、習得します

### TASK T タスク機能

**目標達成・課題達成の機能**

| きつ過ぎると | 不足すると |
|---|---|
| 殺伐 | 甘え |
| 息苦しい | 先延ばし |
| 疲労感 | 妥協 |

効果的に達成されると、グループは目標を達成するために必要なタスクを成功裏に遂行できます。

### MAINTENANCE M メンテナンス機能

**組織を維持する機能**

| きつ過ぎると | 不足すると |
|---|---|
| 甘やかし | 無関心 |
| 目標未達成 | 自己中心 |
| 実行度低下 | トラブル |

効果的に達成されると、チームは良好な関係性を維持し、生産性を最大化できます。

### INDIVIDUAL BEHAVIOR I インディビジュアルビヘイビア機能

**組織を破壊する私的欲求からくる行動**

| | |
|---|---|
| 感情的 | 諦め |
| 拒否 | 割り切り |
| 傍観 | 反発 |

個々の能力とモチベーションが引き出され、チーム全体のパフォーマンスと目標達成に寄与します。

**3つの機能がうまく調和し、効率的に機能することで、チームは高いパフォーマンスを発揮し、目標を達成する組織になります。**

## グロースカレッジでTT生専用の動画学習

### TT生同士で学びを共有し、セミナー効果をアップ！

自己紹介動画のアップや、ファシリテーターのプレゼン動画の視聴ができます。受講生同士の関係性をより深めていただいたり、TTでの学びを共有していただくことができます。

### TT生におすすめの厳選されたチャンネルで学ぶ！

TT生のために、ジョブナレの中から番組を厳選した特別チャンネルを作成。その他、「理念と経営」に掲載された企業様の紹介チャンネルなど、TTと並行して学んでいただくことができます。

## 受講者の声

**学校法人淞南学園 立正大学淞南高等学校** 副理事長・校長 **北村 直樹 様** 教育業(島根県)

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**

少子化や不登校など教育業界には課題が山積しています。立正大淞南高校を存続・発展させ、全国から選ばれる学校にするために、校長である私自身が自己変革すべきだと考えていました。そして、職員と共にビジョンを実現するために、経営者としての覚悟とスキルを磨き、学校経営の本質を学ぼうと参加を決意しました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**

これまで私は、自分に都合の良い解釈で物事を見ており、可能性を妨げていたのは、外部環境ではなく自分自身の内面であることに気づきました。講義での学び、仲間との本音の対話、尊敬できるファシリテーターの方々からのフィードバックを通して、自分と深く向き合うことができました。本当のリーダーとは、逆境を乗り越える勇気を持つ存在であり、理念と成果の両立こそが永続的な経営の原点であると確信できました。

**会社にどのような変化がありましたか**

私が変われば、学校も変わる。この気づきを行動に移したことで、職員の意識と校風に確かな変化が生まれてきました。自発的な教職員研修、そして学びを共有するグロースカレッジを通じて、立正大淞南高校としての未来ビジョンを描き、一体感が生まれつつあります。職員一人ひとりが「生徒・保護者から選ばれる学校をつくる」という共通の目的に向かい始め、挑戦と成長の循環が起きています。これからも教職員と共に学び続け、子供たちの未来のために、自ら変化の中心に立ち続けてまいります。

**エスシステム株式会社** 代表取締役 **佐々木 俊明 様** 建設業(大阪府)

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**

会社の風土や業績を良くして、皆が働きがいのある会社を創りたいという思いがありました。また、自分や会社の足りないところにしっかりと気づき、自分が変わり、周囲に働きかけられる存在になりたいと思い、セミナーへの参加を決めました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**

講義による知識のインプットにとどまらず、自らの言葉で要約し、発信するというアウトプットの重要性を実感し、学びが深く定着していく過程を体感しました。受講生同士の多様な価値観や思考に触れることで、考え方のバリエーションが飛躍的に広がり、自分自身に深く向き合うことがいかに重要であるかを心から実感しました。独りでは決して得られない視点と気づきをいただきました。「過去と他人は変えられないが、自分と過去の解釈は変えられる」この言葉が深く胸に残っています。

**ご自身や会社にどのような変化がありましたか**

毎講受講するたびに、自身のエネルギーが上がっていくのを体感することができました。『13の徳目』朝礼や『理念と経営』、グロースカレッジなどの教材を活用した学びを継続することで、社員一人ひとりが主体性を持って、お客様に選ばれる会社にしようと考え行動しています。これからも学びを継続し、理念に沿った組織をつくっていきたいと思います。





## カリキュラム

| | | | |
|---|---|---|---|
| 第1講 | 大阪会場 オンライン | ・組織ケイパビリティ<br>・TAとは―5つの分析<br>・リーダーの3つのスキルを磨く | ・人間のもつ6つの自我状態と自己分析<br>・PACを見分けるポイント<br>・人生脚本の分析 |
| 第2講 | 東京会場 オンライン | ・アルゴリズムと3つの知力 人財育成と体系的教育法<br>・リーダーの条件 | ・組織論 TMI 理論<br>・組織開発シミュレーション<br>・組織論 機能的組織 |
| 第3講 | 大阪会場 オンライン | ・TAプレゼンテーション | |
| 第4講 | 大阪会場 オンライン | ・リーダーシップ理論<br>・コンセンサス演習 | ・組織論<br>・行動科学概論 |
| 第5講 | 大阪会場 オンライン | ・感性論哲学<br>・ケース・メソッド授業 | ・実践経営哲学 |
| 第6講 | 東京会場 オンライン | ・効果的人財育成法<br>・企業文化と社風の研究 | ・コーチング型朝礼大会<br>・企業内マネジメントコーチング |
| 第7講 | 東京会場 オンライン | ・経営方針の作り方<br>・経営の現状把握<br>・市場環境の認識 | ・クロッシング<br>・経営計画の策定<br>・経営計画の発表、討論、講評 |
| 第8講 | 東京会場 オンライン | ・段階的企業成長論<br>・防衛機制と実習 | ・組織ケイパビリティ<br>・顧客視点のマーケティングと経営方針書 |
| 第9講 | 大阪会場(全員) | ・経営方針の発表 | ・8か月間の振り返り |

### TTコースの単位制度について

TTコースは単位制度を設けており、所定の単位を取得することで修了認定をしております。第1講から最終講(第9講)までの基礎科目を全て受講し、所定のレポート等を提出いただくことで、単位を取得することができます。

### 開催日程 (第39回 2026年4月～12月)

**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 17:00 / 第3講 1日目 10:00～3日目 18:00
第4講 1日目 12:00～3日目 17:00 / 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 10:00～3日目 17:00 / 第8講 1日目 12:00～3日目 17:00 / 第9講 1日目 13:00～3日目 18:00

| 第39回 | 第１講 | 第２講 | 第３講 | | 第４講 |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | A日程 | B日程 | |
| 【ハイブリッド開催】 | 4月15日(水)～17日(金) | 5月13日(水)～15日(金) | 6月10日(水)～12日(金) | 6月17日(水)～19日(金) | 7月13日(月)～15日(水) |
| ・リアル 大阪研修センター 東京研修センター | 大阪 | 東京 | 大阪 | | 大阪 |
| ・オンライン | 第５講 | 第６講 | 第７講 | 第８講 | 第９講 |
| | 8月17日(月)～19日(水) | 9月 9日(水)～11日(金) | 10月 7日(水)～ 9日(金) | 11月 4日(水)～ 6日(金) | 12月 2日(水)～ 4日(金) |
| | 大阪 | 東京 | 東京 | 東京 | 大阪★ |

※第3講はA日程・B日程どちらかにご参加いただきます。
※ 講義や実習の進行状況により、終了時間が30分程度前後することがあります

★第9講はオンラインの方も全員大阪研修センターにて受講

### 受講対象

1. 経営者および経営幹部、幹部候補
2. SGA目標実現コースを修了された方

### 受講料(税込)

| | 法人会員 | 一　般 |
|---|---|---|
| 1名 | 523,600円 | 628,100円 |

※TT特典をご利用いただけます。
【フレックスコース引落額】
・お預かり金から 308,000円を引き落とします。

中小企業が模範とする企業の事例発表大会　ハイブリット　サテライト　期間 1日

# 第8回 TTアワード経営発表大会

TTアワード経営発表大会は、TT修了後も継続して学び、【コア・コンピタンス経営】・【理念経営】・【人財育成】・【顧客満足】の各分野において、この1年で最も優れていた企業を選出し、その企業経営者に発表いただきます。どのように学び続け、どのような逆境を乗り越えて「今」に至るのか、これまでの努力、経営手法、今後の展望やビジョンなど、プレゼンテーション・質疑応答していただきます。審査員の方々には、客観的な視点から企業経営において素晴らしい点をコメントしていただきます。参加者同士が近況を発表し合う時間も設けていきます。楽しく学び合い、人と企業の成功づくりに邁進していきましょう。

## 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

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

## 各 部 門

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

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

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

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

**審査員長**

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

**審査員**

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

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

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

顧客満足部門
山之上 道廣氏
株式会社ミヤザキ
代表取締役（10TT）

（第6回TTアワード経営発表大会の情報です）





# 2024年度 第6回 TTアワード受賞企業

Trainers Training Awards

## 【コア・コンピタンス部門】

エースカーゴ株式会社
中嶋 辰也 様
代表取締役会長（18TT）
山中 泰宏 様
代表取締役社長（29TT）

創業当時、お客様からの依頼は断らず取り組んでいたが、次第に価格競争に巻き込まれ、利益が出ない状態に陥った。そんな時、経営仲間からの紹介で受講したSAをきっかけに、本格的に経営の勉強を開始、様々な研修を受け、学びを継続。その後、事業を「二人で運ぶ大型物流」に絞り込み、地元滋賀県を中心に地域密着企業として顧客満足を実現する。「全国に技術物流インフラを」というビジョンのもと、外部環境の変化にいち早く対応し、自社の強みを活かす。学びを実践して結果を出し続けている。

## 【理念経営部門】

株式会社浜屋
小林 茂 様
顧問（34TT）
小林 一平 様
代表取締役（34TT）

小林茂顧問は、結婚を機に金属スクラップ回収業を創業、時代の流れと共に中古家電のリサイクル事業へと転換。お客様だけではなく、中古家電を持ち込む方にも喜んでほしいという思いから、良い商品は出来るだけ高値で買取を実施した結果、良い商品が自然と浜屋に集まるようになり、信頼と実績を築き上げた。
経営理念を「WIN-WIN」とし、自社だけ儲けるのではなく、お客様に喜びを与え、社会貢献にも取り組んでいる。

## 【人財育成部門】

株式会社シンコーワ
古市 光明 様
代表取締役会長（17TT）
古市 治希 様
代表取締役社長（31TT）
佐伯 康幸 様
専務取締役（33TT）
古市 隆太 様
取締役副会長（28TT）

古市会長は創業当時、交通信号機新設工事の際、近隣住民に聞いた話から、道路交通インフラ事業に携わる会社として使命の重さを痛感。そこから多くの逆境を乗り越え、シンコーワの経営と人財育成に真正面から取り組んでいる。
可能思考セミナーへの参加や技術教育のための自社研修センターの設立など、人財育成に力を入れ、企業内SGAも積極的に活用、人財育成に取り組んでいる。古市会長は、人財育成と後継者育成を最重要課題とし、その想いは後継者の古市治希社長にも受け継がれている。

## 【顧客満足部門】

有限会社青柳
倉橋 篤 様
代表取締役社長（17TT）

倉橋社長は、入社した当時、厨房と接客の間に大きな壁を感じた。その壁をなくすことを自らの使命と捉え、経営と人財育成に取り組み始める。コロナ禍においても、社員教育に力を入れた結果、飲食業界の中でも高い経常利益率10%超を達成した。
顧客満足を提供していくために、毎日、顧客情報を全スタッフで共有、全スタッフ一丸となって取り組む姿勢が特徴的である。顧客満足が会社の業績に直結し、そのためには人財育成が不可欠であることを示している。

## 開催日程

開催時間　12:30〜18:00

| | |
|---|---|
| メイン会場：大阪<br>サテライト会場：東京、福岡、名古屋、札幌<br>オンライン | 10月16日（金） |

## 参加費（税込）

無料

生産性を高め、業績を上げ、成果を上げ続ける人財育成メソッドの体得　会　場　期間 6か月

# 企業内マネジメントコーチング 6か月プログラム

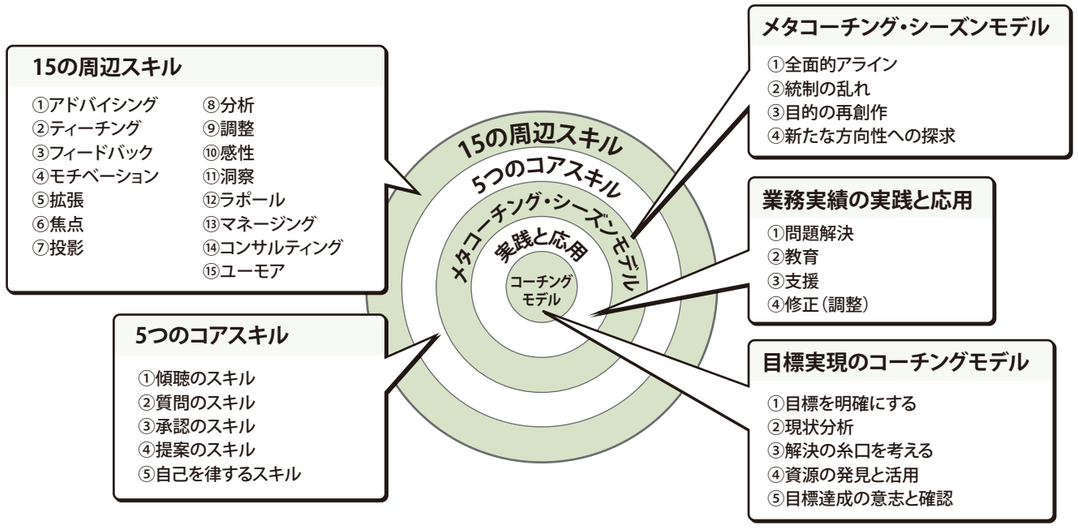
TT特典
振替対象

## 内　容

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

## 効　果

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




## パーソナルコーチングと企業内マネジメントコーチングの違い

### ≪ パーソナルコーチング ≫

個人の成長とパフォーマンスの向上に焦点を当てたコーチングの形態です。一般的な目標設定、キャリアの進展、ライフバランスの改善、自己啓発など、個人の目標やニーズに合わせた領域を対象とします。個人が自己意識を高め、能力を最大限に発揮し、自身の目標に向けて行動するためのサポートを提供します。

個人の成長と
パフォーマンスの向上に焦点

↓

**個人の目標とニーズに応じた
サポートの提供**

### ≪ 企業内マネジメントコーチング ≫

組織内の管理職やリーダーに焦点を当てたコーチングの形態です。組織の目標達成、リーダーシップの向上、チームの効果的な運営など、組織内での業績向上とパフォーマンス改善に関連する領域を対象とします。組織のニーズに基づいてリーダーのスキルや能力を発展させるための支援を提供します。

組織の目標達成と
リーダーシップの向上に焦点

↓

**組織のニーズに基づいた
リーダーのスキル開発と
チームのパフォーマンス向上**



## カリキュラム

**第1講**　企業内マネジメントコーチングの理解
**第2講**　チーム学習の重要な5つのスキル
**第3講**　マネジメントにおける4つのカルテットスキル
**第4講**　寛容な人材になるための1on1面談のポイント
**第5講**　ファシリテーションとチームコーチング（本音を語り合える会議づくり）
**第6講**　従業員エンゲージメントを高める極意

講師：田舞 富太郎

## 受講者の声

株式会社ジャックネット　代表取締役　木原 茂 様　小売業（岡山県）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
我が社のビジョンは決して私一人では叶えることはできず、全員で挑まないと掴むことができません。そのためには企業内マネジメントコーチングが必要だと思い、参加を決めました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
セミナーの中で「言葉の世界で生きている」という言葉に出会えました。スキルも大切ですが、人の心に火をつけるのもリーダーの役目。リーダーの向き合い方が変われば、相手の向き合い方も変わると実感しました。

**会社にどのような変化がありましたか**
社員さんの向き合い方が変わったことで、社内が活性化し、ビジョン達成に向けて、一歩ずつですが間違いなく近づけている実感があります。

株式会社アトラクト　代表取締役　岩渕 亮吾 様　パチンコ店運営請負業（愛媛県）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
日頃から指示命令の形で伝えることが多く、社員さんと向き合う時間が足りていないことを感じていました。
面談をしても、結果的に私が一方的に話すことが多くなってしまい、社員さんの本音や何を考えているのかを知り得ず、漠然と不安を感じていました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
私自身を見つめるよい機会になったと感じています。日頃のコミュニケーションの取り方に問題があったことに気づき、大切な社員さんに寄り添うためのコミュニケーションを学びました。
コーチングというスキルを学びましたが、大切なことはその人に寄り添うという姿勢でした。

**会社にどのような変化がありましたか**
これまでは、指示命令でより効率よく業務を回すことに意識が向いていました。
今は、一人ひとりを尊重して本音の意見を伝えてもらうことで、社風が良くなり、より働き甲斐のある職場環境が出来ました。
6か月間学んだコーチングを活かして、良い社風を保ち、そこから顧客のお役に立てる仕事をしていきます。

## 開催日程

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

| | 第１講 | 第２講 | 第３講 | 第４講 | 第5講 | 第６講 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 大阪研修センター | 5月11日（月）<br>12日（火） | 6月 8日（月）<br>9日（火） | 7月16日（木）<br>17日（金） | 8月20日（木）<br>21日（金） | 9月24日（木）<br>25日（金） | 10月22日（木）<br>23日（金） |
| 東京研修センター | 11月 9日（月）<br>10日（火） | 12月 8日（火）<br>9日（水） | '27 1月13日（水）<br>14日（木） | 2月 9日（火）<br>10日（水） | 3月 4日（木）<br>5日（金） | 4月 5日（月）<br>6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 | 256,300円 | 282,700円 |
| 複数参加 | 234,300円／名 | |

※TT特典の振替（1枠につき1名）が可能です。



コミュニケーション・リーダーシップ・エンゲージメント

人財育成のメソッドを体得し、コミュニティシップを高め、業績向上につなげる　オンライン　期間 8か月

# 第11期 企業内マネジメントコーチング 8か月プログラム

TT特典
振替対象

## 学習する組織の本質を追求し、業績に寄与する人材育成が求められている!

人材育成・人材開発は、ワンウェイ型の一方的なものでは通用しない時代です。令和の時代は、上司と部下がお互いに教えあい、学びあうことがとても大切です。このような、相互関係のシステムを構築し、ラーナードリブン（主体的に学ぶ組織）を作り上げましょう!

講師：田舞 富太郎

### 人が主役のマネジメント 人的資本の経営を急ごう!

| | | |
|---|---|---|
| **人的資源・管理**<br>人的資源の管理。オペレーション志向。<br>「投資」では無く「コスト」 | 人材マネジメントの目的 | **人的資本・価値創造**<br>人的資本の活用・成長。クリエーション志向。<br>「投資」であり、効果を見える化。 |
| **内向き**<br>雇用コミュニティの同質性が高く<br>人事は囲い込み型。 | ベクトル・方向性 | **積極的対話**<br>人材戦略は価値創造のストーリー。<br>従業員に積極的に発言・対話。 |
| **相互依存**<br>企業は囲い込み、個人も依存。硬直的な<br>文化になり、イノベーションが生まれにくい。 | 個と組織の関係性 | **個の自律・活性化**<br>互いに選び合い、共に成長。多様な経験を<br>取り込み、イノベーションにつなげる。 |
| **囲い込み型**<br>終身雇用や年功序列により、<br>囲い込み型のコミュニティに。 | 雇用コミュニティ | **選び、選ばれる関係**<br>専門性を土台にした<br>多様でオープンなコミュニティに。 |

参考：経済産業省「人的資本経営の実現に向けた検討会 報告書 ～ 人材版伊藤レポート2.0～」

### 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。

### 効　果

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

### マネジメントコーチングが実践できると…

**積極的に聴く**
部下は安心して話ができます。言葉にすることで部下の頭の中が整理されます。

**良い質問をする**
部下は正しい答えを見つけようとします。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
- 自らやる気を高める
- 積極的に行動する

上司 ⟷ 部下
上司と部下と共に成果を創り出すパートナーシップ





### カリキュラム

| | |
|---|---|
| 第1講　企業内マネジメントコーチングの理解 | 第5講　成果を創り出す人材になるための1on1面談のポイント |
| 第2講　学習する組織を創り出すチーム学習のポイント | 第6講　従業員エンゲージメントを高める極意 |
| 第3講　〇〇〇が創り出している企業文化と社風とは? | 第7講　経営会議への応用と実践（本音を語り合える会議づくり） |
| 第4講　マネジメントにおける4つのカルテットスキル | 第8講　企業内マネジメントコーチは真の指導者である |

### 受講者の声

**株式会社マルブン**　統括店長　柳川 龍二 様　飲食業（愛媛県）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
入社して3年が経ち、小松本店の一店長から現5店舗の統括店長という役職をいただきました。
マネジメントする店舗が増え、これまでより一層各店舗のリーダーとのコミュニケーションが必要不可欠で、今までの人との接し方、育成の仕方ではうまくいかないと感じたため参加をさせていただきました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
私は今まで、積極的に相手のお話を聞いていたつもりでした。しかし、コーチング研修を受けて、一緒に働く社員やパートナーの話や感情をちゃんと聞いてあげられていなかったことに気づきました。また相手のことを決めつけている自分にも気づけました。日々の面談から相手に伝わるコミュニケーションを学んでいます。

**ご自身や会社にどのような変化がありましたか**
まず、自分自身の話を伝えることよりも相手が何を考え、どう感じているかを理解しようという姿勢に変わりました。また部下育成も、相手の状態を把握した上で、部下が主体的に、どう成長していきたいのか?を汲み取りながら一緒に成長していける関係性に変わっていきました。人材確保が難しい中、今一緒にいる仲間を大切に、全員が主体的に働けるよう導いていきます。

**株式会社コンフォール**　代表取締役　原 千佳 様　総合ビルメンテナンス業（長野県）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
人が定着しないことで人財育成が進まないこと、社員の皆さんの個々の努力の方向性が会社の戦略と合致せずに迷走してることに課題を感じて受講しました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
自分が受けてきた教育と、個々が育つ教育は完全なイコールにはならないことに気づきました。個々の特性に合致した教育を行うためには、まずは自分自身に向き合うことで共感し、寄り添うスキルが身につくと学ばせていただいています。

**ご自身や会社にどのような変化がありましたか**
私自身の発信の仕方が、【不足】に焦点を当てるものから、できている部分を伸ばすような意味合いに変化しました。個々が自分の仕事に対して前向きに取り組んでくれるようになっていると感じます。
うまくいかないときは、たいてい自分自身に原因があります。自分自身との対話を通じて、社員の皆さんと正面から向き合い、さらに良い会社に成長していきます。

### 開催日程

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

| | 第１講 | 第２講 | 第３講 | 第４講 | 第５講 | 第６講 | 第７講 | 第８講 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 【第11期】オンライン | 4月23日（木）<br>24日（金） | 5月25日（月）<br>26日（火） | 6月24日（水）<br>25日（木） | 7月22日（水）<br>23日（木） | 8月26日（水）<br>27日（木） | 9月28日（月）<br>29日（火） | 10月26日（月）<br>27日（火） | 11月26日（木）<br>27日（金） |

※本セミナーは体験学習中心のため、欠席・遅刻された場合でも動画をお送りすることはできません。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 | 256,300円 | 282,700円 |
| 複数参加 | 234,300円／名 | |

※TT特典の振替（1枠につき1名）が可能です。

個人と組織のビジョンの統合を目指す企業内マネジメントコーチングの上級プログラム　会　場　期間 6か月

# ビジョナリーコーチングエグゼクティブ 6か月プログラム ～未来を切り拓くリーダーシップ革命～

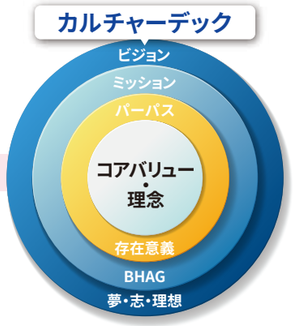
## 内　容

### 今、何を得るかより、未来に何を残せるか!! 個人と組織のビジョナリーバリューアライメントを急げ!!

講師：田舞 富太郎

多くの中小企業の課題は、経営者が経営ビジョンを発信しただけで終わり、その後の企業内への浸透プロセスが不足していることです。自社の将来の展望や経営ビジョン策定の経緯や願いなど、策定のプロセスを共有していくことが企業には求められているのです。また、現代のような不確実性が高い（VUCA）時代には、未来志向型の経営者が企業の成長・発展には欠かすことができません。
将来のなりたい状態（経営ビジョン）を明確に描くことができる「大局観」「構想力」を備えたリーダー、すなわちビジョナリー・コーチが世界を変えるのです。

| ビジョナリーとは visionary | ①お金が目的でも名声が目的でもなく、社会の進歩に少しでも役に立ちたいという気概にあふれた人<br>②理想と現実の矛盾に直視をして統合できる人 |
|---|---|




## 効　果

1. ビジョナリーコーチ（ビジョナリスト）として経営ビジョンが明確になります。
2. 経営ビジョンの浸透と共有の場づくり、マネジメントコーチングスキルの向上ができます。
3. 経営者として、大局観、構想力を養うことができます。
4. 個人のビジョンから社会的なビジョンをじっくりと考えることができます。
5. 経営ビジョンと社員さんのビジョンの統合を目指します。
（ビジョナリーバリューアライメント）

**5つの特長**

①1泊2日の合宿スタイル ※宿泊・食事（3食）付
②経営者（エグゼクティブ）だけのコーチングセッション
③中期経営計画書のブラッシュアップ
④ビジョナリーな経営者仲間との経営講義
⑤デジタルデトックス効果の体験

### 矛盾と理想を統合するための ○○○思考

**アドマイヤード・カンパニー（尊敬され、愛される会社）**
両方を融合して成立させるAND思考

| ①不動の経営理念 | ＋ AND思考 ＋ | ①絶えず変革イノベーション |
|---|---|---|
| ②堅実的な経営 | | ②挑戦的な経営 |
| ③利益にとらわれないパーパス | | ③現実の利益の追求 |
| ④長期的な視点 | | ④短期的な視点 |
| ⑤同質的な文化 | ？ OR思考 ？ | ⑤柔軟な社風 |
| ⑥未来志向 | | ⑥現実・過去思考 |

**一般的な会社**
どっち？ で考えるOR思考



## カリキュラム

**第1講　ビジョンなき企業に成長発展はない**
ー矛盾と理想を統合するために求められるビジョナリーコーチングの基礎

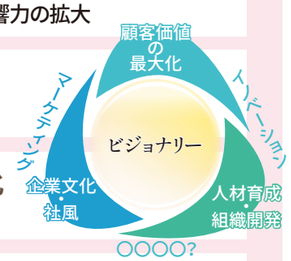
**第2講　ビジョンは組織を活性化させ、人材を育てるラーナードリブン**
ービジョンとパーパスの策定、衰退の5段階

**第3講　ビジョンは経営者の思いを映し出す鏡となる**
ーバリューアライメント（価値観の整合）とシン・ビジョナリー・リーダーシップの向上と影響力の拡大

**第4講　起業家とは大きなビジョンを持つ創造者である**
ー持続的な変革とイノベーション戦略と戦術

**第5講　社会的な価値を高めるオープンイノベーションの最大化**
ー創造的破壊からのビジョンアプローチ

**第6講　ウェルビーイング・価値あるカルチャー（企業文化）を築くために**
ービジョナリーコーチングの実践と成果の最大化（健康経営）




※各講のテーマにつきましては変更になる可能性があります。予めご了承ください。

## 受講者の声

**西田精麦株式会社**　代表取締役社長　西田 啓吾 様　食品製造業（熊本県）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
ビジョンを新たに決めましたが、そのビジョンがまだ自分の中に根付いていないような感覚がありました。その際にビジョナリーコーチングのことを知り、「ビジョナリー」という言葉に惹かれて参加しました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
ビジョンはすでに自分の中にあるということに気づきました。私自身の価値観や使命感をさらに深掘りすることによって、ビジョンが自分の中に深く浸透していく感覚を体験しました。この体験ができたのは、コーチングをすでに学んだ受講生との深いラポールがあったからだと感じます。

**会社にどのような変化がありましたか**
ビジョンを語るときに自らの心から話せているという感覚を持つようになりました。ビジョンに込められた思いが深まったことで、ビジョンを発信する機会が増え、社員さんの口からもビジョンにつながる言葉が多く出るようになりました。

**株式会社東海商販**　代表取締役　稲垣 英一郎 様　卸売業（愛知県）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
ビジョン実現に向けた準備を進める中、不安と希望が交錯していました。個人と組織のビジョン統合を目指す内容に共感し、受講を決めました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
自分と会社の歴史を振り返り、大切にしてきた価値観を再確認しました。それが未来を方向づけていると実感し、ビジョン実現に向けた現実的な計画を描くことができました。

**会社にどのような変化がありましたか**
過去・現在・未来のつながりに気づき、物事を前向きに受け止められるようになりました。
課題も沢山ありますが10年後の理想像に向かって歩んでいます。

### 開催場所

こもれびの宿 明徳庵
大阪府箕面市箕面公園2−27

### 受講対象

経営者・後継者・取締役以上の方のみ
※企業内マネジメントコーチングを受講されていなくても受講可能です。

### 定員

限定30名

### 受講料（税込）

| | 法人会員 | 一　般 |
|---|---|---|
| 1名 | 396,000円 | 435,600円 |

※ お部屋は他の受講生と同室となります。

# 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!!

THEマスターコミュニケーションプログラムの目的は、大脳生理学、心理学(TA交流分析)、人物学、経営学やコミュニケーション理論などを駆使して、経営者や経営幹部の人格や価値観(人間観・仕事観・人生観・経営観・死生観)を見つめ直し、ぶれない自分軸を確立し立派な人物を目指します。そして、企業内のコミュニケーションの質を活性化させ、従業員エンゲージメント(愛着心)を高めていきます。
そのためには、経営者・経営幹部が、お客様や社員さんから尊敬され、信頼され、慕われ、好かれるような立派な人物になる必要があります。最終的には、「貴方だから、一緒に働きたい」「貴方だから、一生、付いていきたい」「貴方だから、今後、取引をしていきたい」という人物になることです。その結果、企業の業績もあがり、経営革新していく企業となるのです。

講師：田舞 富太郎

### セミナーの5つの目的

1. 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
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)と真摯に向き合い、あなただけの1冊の本を完成していきます
3. 様々な理論と実践により、コミュニケーションのマスタリー(熟達)を目指します
4. 社員さんとの共感の場づくりをし、経営革新を実践します
5. 自社の閉塞感を打破します

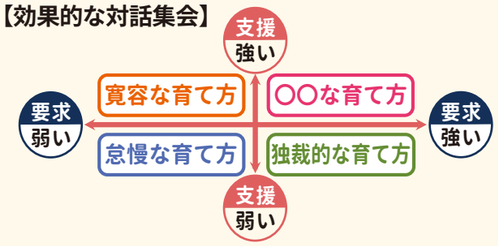
**社風は社長と幹部がつくる**
**(仁義礼智信のコミュニケーション)**

- 仁　他人へのおもいやり・慈悲の心・涵養
- 義　正しく天の道に適っていること・大義・恩義・信義・道義
- 礼　人間関係を維持するための社会的秩序・道徳的規範・謙譲
- 智　事柄の是非を正しく判断する能力
- 信　信頼・人を決して欺かないこと・正直・誠

### 特　長

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

**【効果的な対話集会】**




### 効　果

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

**▶マスター(Master)とは**

- 相手の個性や人柄を素早くキャッチし時・場所・状況に応じてコミュニケーションを取れる人
- 誠実で人を尊敬し、信頼し、仁義礼智信の五徳を追求する人
- 愛情をもって人に接し、人からも尊敬され、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)





経営を成功させるためには、人間を研究しなければならない

## 人間研究の第一は、自分を研究することである

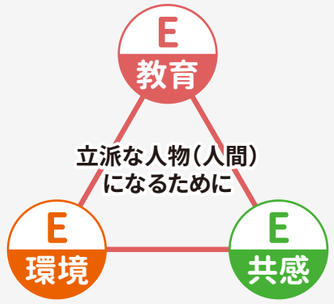
**モティベーション1.0**
生理的動機
「食べるために働く」
生存欲求

**モティベーション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)

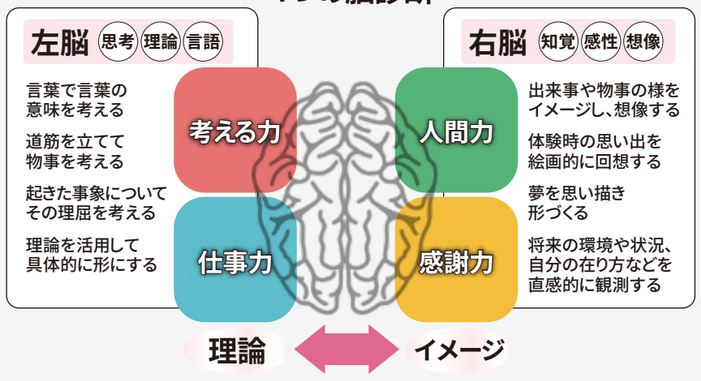
**モティベーション3.0**
内発的動機
「働きたいから働く」
有意義性

**令和時代は モティベーション3.0**

### ビジネスの成功のカギは脳の活用にある




### 4つの脳診断




連携して共同作業

## カリキュラム

**第1講　THE マスターコミュニケーターとは何者か?**
① 仁義礼智信の五徳のコミュニケーション
② 組織開発メソッドと対話集会(チームコーチング)の技術
③ 4つのパーソナリティーと自己認識分析

**第2講　学習する組織の定義と実践**
① 健全なパーソナリティーとは
② エスケープ型のコミュニケーションとは
③ 人間観の確立

**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**
① チーム学習モデルとSECIプロセス
② 脳の構造と意識、欲求の6段階
③ マインドセットと企業経営―仕事観の確立

**第4講　組織脳診断を通して自社の強み弱み分析**
① モティベーション理論と実践
② 人間力、考える力、仕事力、感謝力の4つの脳分析
③ 人生観の確立

**第5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**
① ストレス、メンタルマネジメントとレジリエンス(心の回復力)
② 脳のイノベーションプロセスを知る
③ 経営観の確立

**第6講　セルフ・アイディンティティとコーポレート・アイディンティティの確立**
① 死生観の確立
② 人生五観の確立
③ 人生ノートの完成

### 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 | |

次代を担うリーダーに必要な実践力を身につける　会　場　期間 3日

≪NEW≫

# リーダーシップ for プレジデント・トレーニング ～変化の時代に求められる経営者の力を養う～

## 内　容

### 経営者・次世代リーダー向け 特別研修

企業の未来を担う「経営者としての真のリーダーシップ」とは何か?
この研修では、現場で活かせる実践的なリーダーシップスキルを、
経営者・プレジデントな視点から学びます。
未来を創るのは、あなたの決断です。
この機会に、経営者としての「新たな一歩」を踏み出しましょう!

同時通訳

講師：ブレイン・バートレット 氏
Blaine Bartlett
アバタリソースインク CEO

【プロフィール】
1987年にコンサルティング会社のアバタリソースインクを設立。
現在、4か国に関連企業を持ち、ヨーロッパ、アジア、オーストラリア、アフリカ、アメリカでコンサルティングを行っている。1980年代前半は日本に滞在し、アジアで人材能力育成機構の国際部門を手掛け、NISSOKENのコーチングセミナーのプログラム開発にも携わった。

モデレーター：田舞 富太郎

**こんな方にオススメ!**

- 経営の意思決定に自信を持ちたい方
- チームを鼓舞し、成果を出すリーダーになりたい方
- 後継者としての準備を始めたい方
- 社員さんの成長と組織の活性化を両立させたい方

## セミナーのポイント

**1　ビジョン構築力**
自社の未来像を描き、
組織を導く力を養成。

**2　意思決定力・判断力**
不確実な時代に必要な
「迷わない判断」の基礎を習得。

**3　共感力と巻き込み力**
社員と信頼関係を築き、共に
成長する組織作りへ。

**4　ケーススタディとワーク**
リアルな経営課題を用いたグループ討議で、
即実践に活かせる。

## 開催日程

開催時間　1日目 13:00～19:00 / 2日目 9:00～19:00 / 3日目　9:00～17:00

| | |
|---|---|
| こもれびの宿 明徳庵 | 7月27日（月）～29日（水） |

## 開催場所

※2泊3日の合宿制

こもれびの宿 明徳庵　大阪府箕面市箕面公園2−27

## 受講対象

経営者・経営幹部・管理職

## 定　員

30名

## 受講料（税込）

| | 法人会員 | 一　般 |
|---|---|---|
| 1名 | 330,000円 | 363,000円 |



企業をビジョンに統率するリーダーを養成する　会　場　期間 3日

# エクセレントリーダーシップセミナー

## 内　容

### 組織を正しい方向に導くことがリーダーの役割。しかし、多くのリーダーが、目まぐるしく変化する経営環境の中、本来の役割を見失っている。

今日ほど人材の優劣が企業の業績格差に表れた時代はありません。リーダーは時代の変遷の中で、多様な価値観に柔軟に対応する必要があります。そのためにはリーダー個人がその変化に即応できる柔軟な思考や、問題解決能力を磨くことが大切です。人間・組織の変化へのマネジメントのために、企業のビジョンと目的を明確にし、その方向に企業を統率していくことのできるリーダーの養成が急務とされています。

同時通訳

講師：ブレイン・バートレット 氏
Blaine Bartlett
アバタリソースインク CEO

**Point 1**　普段の、自分の、リーダーシップを見つめ直す絶好のチャンス

**Point 2**　ユーモアたっぷり、実習たっぷり…とにかく楽しく学べる実践セミナー

## カリキュラム

**1日目**
- オリエンテーション（3日間の流れ）
- 9つの点
- ビジネスについて
- 組織について
- リーダーシップとマネジメント
- コーディネイトされた動き
- リーダーシップライフライン
- マインドパラダイムについて
- 組織デザイン

**2日目**
- 10の質問
- グリッド
- 変化に対する反応
- 信頼−6つの要素
- 時間と空間
- ゴールリアライゼーションについて

**3日目**
- 光栄について
- ビジョンとゴール（目標設定）について
- 振動と周波数について
- コミュニケーションについて
- あなたが立てている白波（BOW WAKE）
- コミュニケーションの目的
- まとめ

## お客様の声

たくさんの学びと気づきをいただきました。
体系的にリーダーシップを学ぶことができ、
思考が整理されました。

自分の考えている、リーダーシップだったり、
固定観念とは違う視点で気づきを得ることが
できました。

## 開催日程

開催時間　1日目 9:30～18:30 / 2日目 9:00～18:30 / 3日目 9:00～16:00

| | |
|---|---|
| 大阪研修センター | 7月31日（金）～8月2日（日） |

## 受講対象

経営者・経営幹部・管理職

## 受講料（税込）

| | 法人会員 | 一　般 |
|---|---|---|
| 1名 | 154,000円 | 169,400円 |

お客様の『ゲインポイント』と『ペインポイント』を探り、ファンをつくろう!　ハイブリット　期間 2日

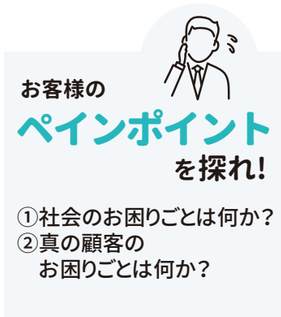
# 顧客エンゲージメントを高める セールス×マーケ・コーチングプログラム(2日間)

## 内　容

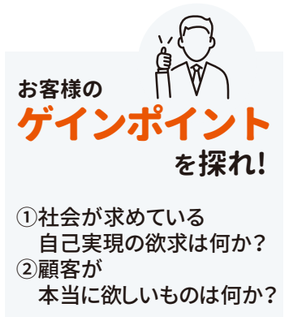
### 我々の競争相手は、競合他社ではない!
### “真”の競争相手は、目まぐるしく変化する「顧客の〇〇」そのものだ!

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もあり、企業が消費者の感情(ニーズ)と正しく向き合うことが必要不可欠です。だからこそ、顧客とのエンゲージメントを高めて、あなたの思いや理想、理念、ビジョン、使命を共有し、未来を「共創する」顧客との関係性づくりが急務なのです。

講師: 田舞 富太郎

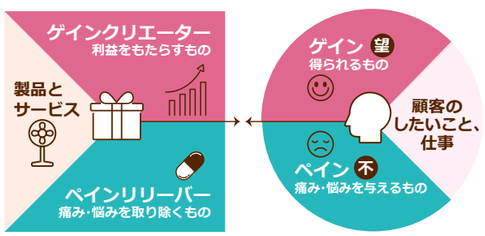



①社会のお困りごとは何か?
②真の顧客の
　お困りごとは何か?



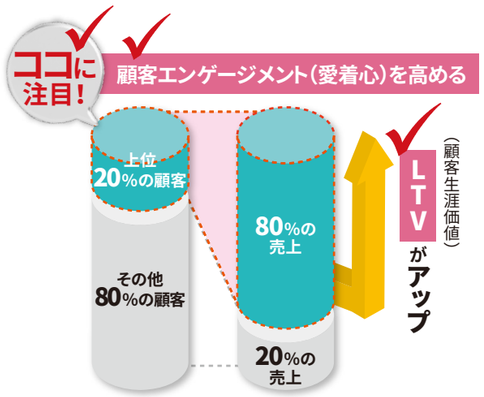

①社会が求めている
　自己実現の欲求は何か?
②顧客が
　本当に欲しいものは何か?

### バリュー・プロポジションキャンバス

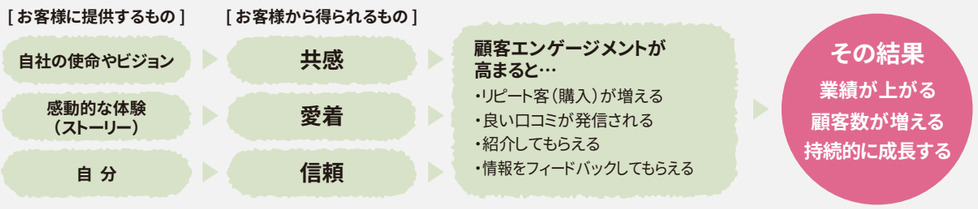



## 効　果

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




◆パレートの法則　顧客の上位20%が売上の80%を占める






## 6か月プログラムの 成 功 事 例

**株式会社ルックワン 様**
(眼鏡の販売)
お客様のニーズを徹底的にヒアリング。すぐに商品の説明をせず、36万円の補聴器の成約に繋がった。

**サカイサイクル株式会社 様**
(自転車の修理・販売)
受注目標580万円→結果657万円達成。コロナ禍でイベント催事の中止があったが、セミナーで学んだことを新規営業で活かし、目標達成。

**株式会社纐纈建設 様**
(リフォーム)
案件の仮審査6件→お申込み5件繋がる(この方は可能思考未受講でセールスマーケが初受講)

**株式会社copia 様**
(オーダースーツ)
来店理由や価値観をヒアリング。スーツ1着を購入するつもりだった顧客が、結果3着購入。顧客単価55万円アップに繋がる。

## カリキュラム

①LTV(ライフタイムバリュー・顧客生涯価値)を増やすためのコミュニケーションの原理原則

②顧客の体験的な価値を知り、セールス×マーケコーチングメソッドの実践

③ペインポイントとゲインポイントの引き出し方の理解

④バリュー・プロポジションキャンバス思考を身につけよう

## 受講者の声

**えひめ住販株式会社**　代表取締役　**滝口 貴士 様**　木造建築業(愛媛県)

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
業績が落ち込み、同業他社との競合でいつも最後に敗れる日々が続いていました。特にご夫婦のお客様の奥様からの共感が得られない場合が多く、限界を感じていた中、信頼する先輩からの紹介で受講を決意しました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
「人の話を聞いてくれる人の話は、聞いてくれる」という言葉が胸に刺さりました。これまで一方的に自社の強みを話すばかりで、お客様の悩みに寄り添う姿勢が欠けていたことに気づきました。信頼関係の構築こそが営業の土台であると学びました。

**会社にどのような変化がありましたか**
お客様の課題に寄り添う接客ができるようになり、集客数は減っても成約率が向上しました。
また、社員との関係も聴くことが中心に変わり、信頼関係が築けてきた実感があります。
もっと傾聴力を磨き、コーチングを深く学び続け、信頼される経営者になります。

**株式会社坂出自動車学校**　教務部部長　**大野 美津代 様**　サービス業(香川県)

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
以前受講した企業内マネジメントコーチングセミナーで、人の本心や確信に気づき、良好な相互関係性を築くためには、話を聴く姿勢が大切であると学びました。社内においては意識していましたが、社外から自社を見たときにお客様はどのように見ているかを知りたいと感じ受講しました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
時代が変化しても普遍的なものがあります。企業内マネジメントコーチングを実践し、顧客の内なる声を聴くことで、潜在的な顧客ニーズが明確になります。問題意識を持ち、顧客満足に敏感になる事が大切で、共感や信頼を獲得できれば、企業の成長につながると学びました。

**会社にどのような変化がありましたか**
自社は「免許取得を通じて一生の思い出作り」を大切にしています。免許取得は時代が変わっても変化しませんが、その背景にあるものは変化しています。常にお客様の視点に立ち、大切に思っていることに寄り添いながら日々の業務に取り組んでいます。
今後も研修の学びを活かし、お客様に幸せをご提供できるよう頑張ります。そして職場の仲間とともに自動車学校の価値を高め、地域からも愛される自動車学校を作っていきます。

## 開催日程

開催時間　1日目 10:00〜18:00 / 2日目 9:00〜17:00

| | |
|---|---|
| 大阪研修センター<br>オンライン | 10月29日(木)・30日(金) |

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

## 受講対象

経営者・経営幹部・一般社員

## 受講料(税込)

| | 法人会員 | 一　般 |
|---|---|---|
| 1名 | 88,000円 | 96,800円 |

交流分析（TA）の手法をつかって自分を知る　ハイブリット　期間 2日

# 変化の時代を楽しく生きる!<br>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ものの見方や考え方をし、行動をしてしまう「心の矛盾」を抱えて生きています。
このセミナーでは、人が本来持っている能力を「阻害する要因」について解明していきます。交流分析（TA）という心理学に基づいた5つの分析を行い、「心の矛盾」の理由や解決課題を明確にする画期的なセミナーです。「生き方の模索」「社員・幹部の育成」に活用できる内容です。人間的な魅力を高め、さらなる職場の活性化のために、ぜひご受講ください。

講師：髙田 大五郎

## 効　果

**1 自分を知る**　自分の思考や行動の傾向を学びます。長所・短所を理解することで、能力の発揮の仕方や、行動の改善方法がわかります。
→ 本来持っている自分の良さを確認し、能力を発揮できる

**2 他人を知る**　他の人のパターンを学びます。様々なパターンを知ることによって、人それぞれに合った接し方や、コミュニケーションの取り方がわかります。
→ 指導力・リーダーシップが向上し、職場が楽しくなる

**3 コミュニケーションのポイントを学ぶ**　人間関係を良くするための、コミュニケーションのポイントを学びます。実践すべき具体的な行動がわかります。
→ お客様や職場の仲間と、良い人間関係を築ける

**4 良い職場・家庭のヒントを学ぶ**　良い職場や良い家庭を築くには、相手の心理や感情を理解することが大切です。心理状態や感情の変化について学びます。
→ 生きがい、働きがいを発見し、生産性が高まり日常生活が充実する

## 受講者の声

株式会社エクシア　代表取締役　石塚 大輔 様　美容業（東京都）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**

TTコースを通じてTAに興味を持ちました。「本来の自分」、「社員さんから見た自分」という自己の学びの大切さに気づきました。また、TAを学ぶことによって社員さんへの幸福と自分の幸福の双方に繋がるということに気づき、参加させていただきました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**

「本来の自分に気づく」というのは抽象的なことだとは思いますが、自分のパーソナリティを深く理解することで、幼少期の体験が「今」の自分を形成しているということに気づかせていただきました。
自分の苦手意識や他者への他責の意識が、自己のメンタルブロックと深く関わっていることに気づきました。

**会社にどのような変化がありましたか**

他者への関わり方がより深くなり、他者の価値観を理解できるようになりました。また、自分が本当に伝えたいことがより明確に相手に伝わるようになったと感じています。
今までは人間関係で自己の感情に流されている自分がいましたが、「本当に他者のために自分は何ができるのか」「どう他者へ寄り添っていけるのか」を深く考えることができるようになりました。

## 開催日程

開催時間　1日目 10:00〜19:00 / 2日目 9:00〜18:00

| | |
|---|---|
| 大阪研修センター<br>オンライン | 5月25日（月）・26日（火） |
| 東京研修センター<br>オンライン | 10月20日（火）・21日（水） |
| 名古屋研修センター<br>オンライン | 12月10日（木）・11日（金） |

## 受講対象

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

## 受講料（税込）

| | |
|---|---|
| 1名 | 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かつ、同時申し込みに限ります。同一日程であれば、受講方法（オンライン・会場参加）は問いません。





自律性の達成を目指し、視座を高め、自己理解を深める　会　場　期間 2日

# エグゼクティブTA2日間セミナー（上級コース）

## 内　容

組織能力を向上させるためには、社長力・管理力・現場力の三位一体経営が求められます。そして、その要となる社長力を経営者として磨いていくことが重要であり、社長を支える経営幹部の成長が不可欠です。
本セミナーでは、TA（交流分析）のねらいでもある、自律性の達成を経営者・経営幹部として目指すことを目的としています。そのために、本セミナーは、対象を経営者・後継者・取締役以上の方のみとして開催いたします。
経営者・経営幹部同士で学ぶことによって視座を高め、経営者・経営幹部として自己理解を深めていきます。さらに、セミナー会場を箕面加古川山荘で行い、宿泊制のセミナー形式で開催いたします。

講師：髙田 大五郎

## 特　長

1. 1泊2日合宿スタイル※宿泊・食事（3食）付
2. 経営者だけのTAセミナー
3. 人生三観の確立を目指す
4. 経営者仲間との経営談義を行う

## 効　果

1. TAの学びを組織力の向上に活かすことができる
2. 自社の組織コミュニケーションの課題点を明確にすることができる
3. 組織力向上のためのコミュニケーションのポイントを学べる
4. 経営者としての自己理解を深めることができる
5. 経営者同士の交流を通して経営者としての気づきが得られる

## カリキュラム

1. TAを組織力の向上にどのように活かすのか
2. エゴグラム分析
3. エゴグラムを通しての課題の明確化
4. 人間観・経営観・人生観の形成
5. 組織コミュニケーションの強化Ⅰ
6. 組織コミュニケーションの強化Ⅱ
7. 主体的な人生をつくり出すために

## 開催場所　※1泊2日の合宿制

こもれびの宿 明徳庵
大阪府箕面市箕面公園2−27

## 受講対象

経営者・後継者・取締役以上の方のみ

## 定　員

30名

## 受講料（税込）

| | |
|---|---|
| 1名 | 99,000円 |

※ お部屋は他の受講生と同室となります。

# 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

## 内　容

### 社長と幹部のコミュニケーションが組織の活性化には不可欠!!

講師：谷口 寛

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。

## カリキュラム

01 企業業績・企業発展を左右する6つのコミュニケーション類型
02 フォロワーシップを機能させる2つの重要な要素と模範的リーダー
03 フォロワーの5つのタイプ
04 リーダーシップとフォロワーシップの共通認識でコミュニケーションの変容を図り、業績向上を実現する具体的10の条件
05 事例研究：現場で活躍している「理想の幹部」に学ぶ
06 善循環モデルがもたらす関係性の強化と企業業績
07 人を育成し、企業を発展成長させる模範的リーダー12の条件

### リーダーがもたらす影響

| 健全なリーダーシップ | ○○型のリーダーシップ | △△型のリーダーシップ |
|---|---|---|
| ↓ | ↓ | ↓ |
| 健全なフォロワーが育つ | 依存と甘えのフォロワーになる | あきらめと無関心のフォロワーになる |
| ↓ | ↓ | ↓ |
| 会社の発展 業績向上 | 責任放棄の社風 | 業績悪化 |

## お客様の声

**インプット、アウトプットの機会がこれ程ある研修**は中々無いと思います。

リーダーシップ、フォロワーシップを**事例を交えてたくさん学び**、気づきを得ることができました。

マネジメント研修で取り組んでいることとリンクしていて、腑に落ちやすかったです。また、同じグループの**他社さんのリアルな取り組み**も参考になりました。

**リーダーとしての必須条件、行動、意識の在り方**を学べました。マニュアルを作成して共有し、レベルアップにつなげたいです。

### 開催日程

開催時間 10:00～18:00

| | |
|---|---|
| 東京研修センター オンライン | 4月13日（月） |
| 大阪研修センター オンライン | 9月30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 | 27,500円 | 30,250円 |







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

## セミナーのポイント

① コミュニケーションスタイルの幅が広がります。
② 人材育成のコツがつかめます。
③ マネジメントコーチングの概念を学べます。
④ 部下と上司の関係がより深まります。

講師：髙田 大五郎

## カリキュラム

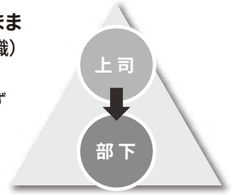
① 企業内マネジメントコーチングとは
② コーチングの必要性と企業や人材を取り巻く時代の背景
③ コーチングは上司に必要な戦略的コミュニケーションスキル
④ コーチングが成立するポイント
⑤ コーチングの3大スキル

## マネジメントコーチングの効果

**上司がマネジメントコーチングを実践できないと**

部下と上下関係のまま
（トップダウン型の組織）

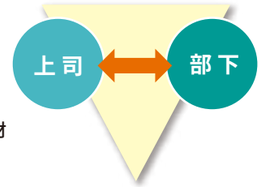
部下のやる気は高まらず
人材育成がすすまない




**上司がマネジメントコーチングを実践できると**

部下とパートナー関係を築く
（ボトムアップ型の組織）

部下のやる気が高まり
人材育成がすすむ




**<こんな人材が育ちます>**

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

## お客様の声

コーチングとティーチングという言葉を**正しく認識**することができました。

傾聴について改めて考えさせられました。自分の聞く姿勢や話す姿勢を見つめなおすことができました。

承認ということが、**相手の気持ちを受け止めるだけでも承認になる**ということが、とても勉強になりました。相手のことを考える、そこをもう一度自分でも取り組んでいきたいと思います。

今回のセミナーを受講して聞く側の態度や質問の仕方によって相手の行動がガラッと変わってしまうことを実感しました。そういったことがあるとわかったことで**私自身の質問の仕方、聞き方に注意が向くようになりました。**

### 開催日程

開催時間　10:00～17:00

| | |
|---|---|
| 大阪研修センター オンライン | 7月1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 |

自分の強みを発揮してより良い職場をつくろう！　オンライン　期間 1日

# 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

### 女性活躍と経済成長、自らの個性と能力を最大限に発揮できる社会が求められています！

皆様にとって仕事とは何でしょうか。私たちは仕事を通してたくさんのものを得ています。仕事は生活の糧でもあり、自分を成長させる場です。上手くいくこともあれば、上手くいかないこと、辛いこと、苦しいこともあります。それらを一つ一つ乗り越えていく先に、喜びや達成感が生まれ、成長することができます。そしてその成長にはたくさんの方の応援や支えがあります。皆様がご自身の強みや長所に気づき、それを仕事や実生活で発揮いただけるように一緒に考え、共に成長していく時間にしましょう。

講師：中野 裕子

## 特　長

1. 可能思考を学び、自分を見つめ直します
2. 職場での女性活躍の促進を目指します
3. お互いの立場を理解し、より良い人間関係が築けます
4. 効果的なコミュニケーションのノウハウを学びます
5. 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

## 株式会社NAGOMI様 に体験談をお聞きしました！

【ご派遣者のお声】代表取締役社長　辻 澄子様　美容・農業（福岡県）

**どのようなことを期待してご派遣されましたか**

今回は美容室のスタッフ皆で参加させてもらいました。その中でも宮内さんには店長候補として学んでもらいたくて派遣しました。他社の方との出会いも情報を取得する絶好のチャンスであり、自社と他社の違い（スタッフへの関わり方）など、自分自身の現状について気づくことがあるはずだと思いました。

**ご受講者にどのような変化がありましたか**

後輩スタッフに対しての対応がしっかりしてきました。会社の目標も気にしてくれるようになり、スタッフ同士の関わり方にも気配りをしてくれています。本人の目標もはっきりしてきて、いろいろな研修会に自分から進んで参加し他のスタッフにも一緒に行くように声掛けをしてくれます。店内の雰囲気づくりにも気にかけ、周りのスタッフのフォローも忘れず話を聞いてくれています。美容室のPDCAフォーマットを皆で作成し常に数字も気にして計画を進めていけるようになりました。これからの成長が楽しみです。

【ご受講者のお声】宮内 桃加 様

**どのような気づきや学びがありましたか**

オーナーから勧められ参加させていただきました。研修を通じて成長をする喜びや自分の人生をより良くするための姿勢の大切さに気づきました。物事を始める前から「できない」と決めつけてしまわずに、まずは挑戦してみること、勇気を持つことの大切さに気づかされました。

**学びを職場でどのように活かしていますか**

スタッフで話し合うこと、分かりやすく丁寧に情報共有や意見交換することは、チームの一体感を生むためにとても重要です。一人で仕事をする時より良い結果が生まれ、話し合えることで職場環境が良くなってきました。皆が何事もポジティブに物事をとらえ、他の人や自分の短所よりも良い所に目を向けれるようになりました。

## 開催日程

開催時間　10：00～17：00

| | |
|---|---|
| オンライン | 4月22日（水） |
| | 7月29日（水） |
| | 10月 7日（水） |

## 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 |





働く人たちの感情の動きを理解して、離職の防止、エンゲージメント向上につなげる　ハイブリット　期間 1日

# エンゲージメントジャーニーワークショップ

## 内　容

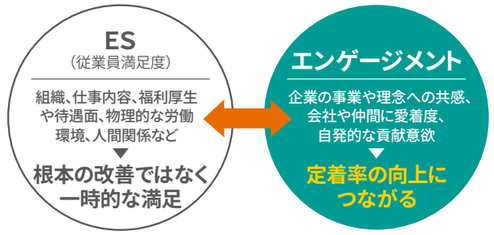
中小企業が継続的に業績をあげ成長発展させていく上で、人手不足や採用、人材の定着が大きな課題になっています。また昨今コミュニケーション不足により、上司と部下、同僚同士の繋がりが希薄になっています。自分の職場に対するエンゲージメント（愛着心）を高めることは、定着率やモチベーションの向上には不可欠です。
エンゲージメント向上に必要な二大要素は「目標を達成して成長を実感すること」と「上司と部下との普段からのコミュニケーションによる信頼関係」です。心理的安全性を高める環境を整えることも社員さんのやりがいを高めます。自社のエンゲージメントの課題は何か、どのような施策を打っていくのかをエンゲージメントジャーニー・マップに落とし込み、定着率やモチベーションを向上させていくワークショップです。

講師：谷口 寛

## 効　果

1. 働く社員さんの感情の動きから不満足要因を掴む
2. どのような要因が退職に繋がるかを明らかにする
3. エンゲージメントジャーニー・マップを作成し『見える化』する
4. 具体的なエンゲージメントの高め方を豊富な事例に学ぶ
5. 人財育成の仕組みを整えて定着率を高め、採用活動に活かす

エンゲージメントジャーニーマップ




point!　**エンゲージメントを高めることで定着率が向上します**

### お客様の声

自社のエンゲージメントの状況を**体系立てて理解することができました。**

エンゲージメントジャーニーマップを作成する事で**自社の課題やアクションプランのヒントを得る事ができました。**

エンゲージメントの重要性について学ぶことができました。**マップを作成することで可視化することができ、**理解を深めることができました。

**現状を時期や段階に分けて可視化することができ、**それぞれに合わせた改善策や取り組みを考えることができました。

**エンゲージメントの意味・意義の再確認とその必要性を改めて実感**しました。身近な事例は自社で取り組むうえで参考になりました。

キャリアプランなどを決め、個人個人に落とし込んでいこうとしているなかで、**より実践で使える考え方を学ぶことができました。**

## 開催日程

開催時間　10：00～18：00

| | |
|---|---|
| 大阪研修センター／オンライン | 7月3日（金） |
| 東京研修センター／オンライン | 9月8日（火） |

## 受講料（税込）

| | 法人会員 | 一　般 |
|---|---|---|
| 1名 | 33,000円 | 36,300円 |

※セミナー受講前にEIA診断をされることをおすすめします。（別途有料）

# 親子の効果的なコミュニケーションセミナー

## 内　容

### 子どもは無限の可能性を秘めている
### 一番大切なこの時期に、一番大切なことを伝えよう!

講師：杵渕 隆

現代社会では、親と子が互いに向き合い、本音で話し合うことが難しい状況です。親が自身の人生経験を子どもに伝えたいと思っても、そのような時間が取れないまま機会を失ってしまうことが多々あります。そのため、将来、自分の子どもが自立できるのか、どのように実社会を生きていくのかと、不安を抱く親が多くいます。
そのような時代背景の中で、「子どもとの対話の機会がほしい」「将来しっかりと自立してほしい」「チャレンジ精神を発揮してほしい」「自信を持ってほしい」「夢を持ってほしい」との期待からこのプログラムが誕生しました。
このセミナーは楽しみながら学ぶ手法をとり、笑いあり、涙あり、感動ありの3日間です。
ぜひこの機会に親子の絆を深め、子どもの自立の第一歩としてご参加ください。

## 特　長

1. 自分の長所を理解して、素晴らしい価値ある存在と認識する
2. 生きるとは?親子とは?社会とは?について考える
3. 夢や目標をもつことの意味を学ぶ

講師：松岡 幸治

講師：野澤 正行

## セミナーのポイント

### 1. 親と子供が気持ちを伝え合う

日常生活ではなかなか伝えることができない本音を、お互いに伝え合います。お互いに心を開いて想いを伝え、相手の想いを素直に受け取ります。

**親**
- 子どもの本音が聴ける
- 子どもに対しての関わり方を客観的に見直せる

**子**
- 親の愛情に気づく
- 思っていることを素直に伝えられる
- 普段の感謝の気持ちを伝えられる

### 2. 本当に欲しいもの、夢を見つける

夢や目標を持つことの大切さを学び、夢や目標を見つけます。また、その夢や目標を実現するためには何をする必要があるのか、自身を見つめていきます。

**親**
- 子どもの夢を知ることができる
- 子どものためにできることがわかる

**子**
- 将来について考える
- 目標が見つかり、やる気が高まる
- 自分の目指すこと(もの)がはっきりする

### 3. グループで一丸となり、実習をする

複数の親子がグループを作り、協力して実習をします。共通の目的を達成するために、自分の役割や責任を認識し行動をします。

**親**
- 子どものやる気の引き出し方を学ぶ
- 子どものサポートの仕方を学ぶ

**子**
- 個性が発揮され自己表現できる
- 協調することの大切さが学べる
- 子ども同士の年齢を超えた関わりができる

### 4. グループを作り、お互いの考えを知る

コミュニケーションを取りながら、お互いの意見や考えを理解します。立場や状況が異なる方の意見や考えを知ることが、視野を広げることにつながります。

**親**
- 子どもの考えがわかる
- 幅広いコミュニケーションの取り方が学べる
- 親子のあり方を見直す機会になる

**子**
- 親の意見を知ることができる
- 自主性を発揮できる





## カリキュラム

### 1日目　心と心のキャッチボール

**参加者事前準備**
- セミナー参加にあたっての親の心構えについて
- 子どもの事前準備

**親と子のコミュニケーション**
- 幸せな人生と不幸せな人生を分ける鍵は何なのか
- 効果的なコミュニケーションには何が大切か
- 他人を理解するためには何が必要か
- 人生は自分で選べるのか

**夢や目標を実現するには何が大切か**
- 夢や目標を達成するために必要な条件とは何か
- 夢を実現できる人とできない人の違いとは何か

**人間関係の根底に必要なものは何か**
- 円滑なコミュニケーションとは何か
- 思いやりとは何か

### 2日目　自分を知り成長させる

**自分を知る手掛かりとは何か**
- 自分の中にある6つのエネルギー
- 自己成長の手掛かりとは何か

**自己表現はなぜ大切か**
- お父さん・お母さんの子どもの頃は?
- 僕たち・私たちの将来は?

**どんな時に生きる喜びを感じるか**
- やる気・意欲・元気はどこから生まれるのか
- 心の栄養とは何か

### 3日目　夢や目標を持って生きる

**なぜ勉強する必要があるのか**
- 勉強する目的と意味

**なぜ夢や目標が必要なのか**
- 夢や目標を持っている人と持っていない人では何が違うのか?
- 自分の夢や目標は?

**自分の欲しいものは何か**
- 本当に欲しいものは?
- 欲しいものが見つかると何が変わるのか

## 開催日程

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

| | |
|---|---|
| 東京研修センター | 7月31日(金)〜8月2日(日) |
| 大阪研修センター | 8月20日(木)〜 22日(土) |

## 受講対象

中学1年生〜高校3年生までのお子様とその保護者
(お父様のご参加もお待ちしております)

## 受講料(税込)

| | |
|---|---|
| 1組(親1名、子1名) | 88,000円 |

※ 1名増えるごとに+44,000円

# 第9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などを通して、経営資源の最大化と企業価値の統合を図ります。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。

## 全員経営でイノベーションを巻き起こす！

### 5つのポイント

- 「全員経営」体制の確立を急ぐ
- 競争優位戦略の再構築
- 幹部の戦略思考の育成
- 企業価値を最大化するトータル経営戦略の策定
- 機動的な「全員経営」の組織づくり

## セミナーの3つの目的

## 経営資源の最大化と企業価値の統合

### 1.全員経営・スピード経営・トータル経営の実現

現在の状況に安易に妥協して守りに入るのではなく、どのように時代を先取りして「社会的価値」の高い進路に舵をきっていくかが問われる時代です。
一人ひとりの主体性と創造力を発揮させる全員経営・スピード経営・トータル経営の実現に向けて、組織デザインと仕組みづくりを行います。

### 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

理念・ビジョンなくして真の方針は生ぜず、基本方針なくして戦略も具体的目標も生まれません。目標なくして計画はなく、計画なくしてモチベーションは生まれず実践はありません。真に存在価値の高い企業になるための競争優位をつくり、具体的な成長戦略・差別化戦略を策定します。

### 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

働く人々や協力会社を犠牲にした利益は真の利益ではありません。それを追求した企業は間違いなく短命に終わっています。このセミナーではお客様の満足と社員のエンゲージメント(愛着度)向上のために、利益率を高める目標を設定し、全社でイノベーションを起こしていきます。

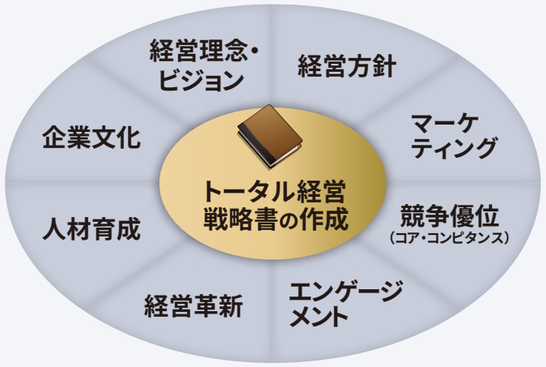




## セミナーの特長

### 特長1　経営の原理原則に基づくトータル経営戦略書の完成

①経営理念・ビジョン・使命・目的の整合性
②成長戦略・差別化戦略の具体策
③人間主役の全員経営の企業文化
④そのための人材育成の仕組みづくり




**8つの企業価値の統合**

### 特長2　6つの経営診断ツールを実施

#### Total Corporate Impression Analysis(TCIA)

TCIA(Total Corporate Impression Analysis)とは、企業を他者視点で見て分析、判断するオリジナルのトータル診断のことです。大きな特長は、他者視点であるということです。他者にどのように映っているのか(Impression)をアンケート方式で収集し、自社の問題解決に活かすためのものです。

**自社のイノベーションを妨げる壁は何か？**

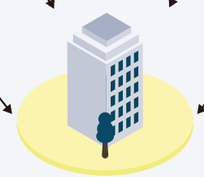
**財務診断**
独自の財務システムを駆使し、財務診断を行います。自社の経営体質を如実に表しているのが財務数値ですから、いち早く経営課題を発見し、改善に取り組むことができます。

**CIA(顧客印象診断) DOL評価つき**
取引先や顧客に対して、会社のイメージや商品・サービスの品質、社員の態度、他社との比較などの点でアンケートをとり、お客様が貴社と取引している理由を細かく収集します。

**DOL評価とは...**
ロイヤルカスタマーがどの程度いるのか、お客様のロイヤリティ(忠誠心)を測ります。

**社風診断**
経営者、幹部、一般社員のベクトルが一致し、お互いがやる気をもって協働しあう社風があるかどうかを診断し、今後の改善点を明らかにします。

**IBA(インナーブランディング診断)**
社員一人ひとりの価値観の浸透度を数値化し、自社の理念やビジョンの浸透度、組織の強みと課題を把握して、企業文化の定着と一体感の向上を目指します。



**会社の状況を分析**

**企業の問題解決**

**EIA(エンゲージメント診断)**
①社員さんの働く喜び、②成長の機会の場、③働く人を大切にする社風、④職場環境、⑤上司への信頼関係、⑥コミュニケーションについて社員さん全員にWEB上でアンケートをとり、会社に対するエンゲージメント(愛着度)を測ります。

**PIA(社長力診断)**
経営に必要な能力、①社長の実践力、②知識活用力、③人間力、④コミュニケーション力、⑤気づきの力、⑥対人影響力を診断します。

次ページにつづく

## 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

### 「壁を打ち破る会議」で幹部の戦略思考を一気に引き上げる！

「アクティベーター」とは

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

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

## 過去の特別講演講師

※講演いただいた講師の一部をご紹介します

**荒川 詔四 氏**
株式会社プリヂストン
元代表取締役社長
日本経済新聞社 監査役

**内田 和成 氏**
早稲田大学 名誉教授
東京女子大学 特別客員教授

**川上 昌直 氏**
兵庫県立大学 国際商経学部教授
フィレンツェ大学 特別招聘教授

**岸本 義之 氏**
武庫川女子大学
経営学部経営学科 教授

**佐藤 満 氏**
株式会社佐藤満
国際経営・農業研究所
代表取締役社長

**嶋口 充輝 氏**
慶應義塾大学 名誉教授

**谷井 昭雄 氏**
松下電器産業株式会社
第4代目社長

**丹羽 宇一郎 氏**
伊藤忠商事株式会社 名誉理事

## 受講者の声

### 株式会社ベストライフ　代表取締役　岩本 元熙 様　リユース・フィットネス業（大阪府）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**

店舗の出店と閉店を繰り返していた厳しい状況の中、田舞代表から「新しい時代の社長学」を幹部と一緒に参加するようお声がけをいただきました。現状打破には今までと違った行動をすることが大事だと思い、幹部3人で同じ学びをし、方向性を揃え、共にする時間を増やせる良い機会だと考え参加しました。

**どのような気づきや学びがありましたか**

1期、2期は内容理解に苦戦しましたが、戦略メンバー6人を作成し、共にする時間が増えました。コロナ禍でも戦略メンバー個々が率先して営業活動を行い、業績が右肩上がりで伸びました。4期から6期はネクスト幹部が主に参加し、7期も幹部メンバーとネクスト幹部1名の5名で参加しました。ネクスト幹部との時間が増えたことで暗黙知が非常に伝わりやすくなりエリアの人材育成が伸びたことで業績にも貢献しています。

**数あるプログラムの中で特にお勧めしたいものは何ですか**

1期から学んでいますが、前期とは違った視点からのアプローチがあり多角的に学べるところが毎期参加する上でも非常に学びが深まります。スペシャル講師はどの方も非常に素晴らしく、その視点があったのか！?と目からウロコなことが多くあります。また、1年間かけて作成するトータル経営戦略書は、非常に多くのアイデアが生まれます。現在は毎週の戦略ミーティングでPDCAを回し、戦略実現会議でアクティベーターさんの前で発表していることもあり、漏れなく進むようになりました。このPDCAが回ることが、業績が伸びた要因だと考えています。

**今後の決意を一言お願いします**

受講当初は15店舗で売上25億円でしたが、現在は50店舗、売上78億円まで伸びました。今後は3年後に売上100億円、全国100店舗を目指し全社で学び続け、エンゲージメントの高い企業にしていきます。

### 株式会社東洋　代表取締役社長　中村 秀夫 様　アミューズメント業・リユース・IT業（埼玉県）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**

第1期より幹部・役員を中心に3名～6名で毎年参加しており、毎期ごとに新たな気づきが生まれています。
第7期からは思い切って、長年共に参加していたメンバーを一新し、20代の次期リーダーを目指すメンバーと参加しました。さらに、戦略策定会議も一気に20代のメンバーに総入れ替えし、社内全体をイノベーションできるように取り組んでいます。
イノベーションさせるためには継続と共有が全てです。
しかし、20代のメンバーがゲームの主人公のように、急成長するわけではありません。ですから、今後も継続受講し、チャレンジし続けてまいります。

**どのような気づきや学びがありましたか**

講義の内容が多少同じ部分もありますが、その都度、それぞれが緊張感を持ってセミナーに参加し、その時の日本の経済状況や自社の状況、競合店の状況、外部環境などが異なるため、同じ話を聞いたとしても、毎回気づきが違います。
お互いに多面的な気づきを深め、それを次期リーダー・幹部と共に共有することが一番の学びだと思います。





## カリキュラム

※下記は第8期のカリキュラムです。第9期では変更になることがあります。

### 第1回　理念・ビジョン・使命と短期戦略と中期戦略のつながり
①何故、今新しい時代の社長学か・一年間のゴール
②アクティベーターの企業派遣とTCIAの必要性
③理念・ビジョン・事業目的・使命の明確化と大戦略
④戦略策定には壁を打ち破る会議力が不可欠

### 第2回　中戦略の策定と戦略ストーリー
①大戦略から中戦略のコンテキスト
②中戦略のアクションプラン
③戦略ストーリーの明確化
④積み上げ思考と逆算思考　特別講演あり

### 第3回　マーケティング方針と戦略と具体的実践
①時代の変遷による「マーケティング」のあり方を概観する
②「統合型マーケティング」の体系について
③「マーケティング・ミックスの最適化」を考える
④マーケティング予算とマーケティング組織について　特別講演あり

### 第4回　販売方針と営業戦略と具体的実践
①マーケティングと販売・営業の違い
②販売・営業でLTV（顧客生涯価値）を高める
③カスタマージャーニーを包括的に捉えて差別化する
④パーソナライズCX戦略を急げ　特別講演あり

### 第5回　顧客満足づくりと顧客価値
①CIAによる現状分析
②VOC戦略
③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
④CS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回　競争優位戦略（コア・コンピタンス）と再構築
①新しい時代の競争力とニーズ対応力の源泉
②コア・コンピタンス感覚なくして競争優位は作れない
③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
④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回　商品・技術・サービスの革新計画と新規事業
①戦っている武器は何かを分析・陳腐化は必ずおきる
②経営革新と新規の事業（商品・技術・サービス）戦略
③三つの革新（改善策・組み合わせ策・創造策）
④新しい時代のプロダクトイノベーション

### 第8回　顧客エンゲージメントと社員エンゲージメント
①顧客エンゲージメントはビジネス成功の鍵
②社員エンゲージメントの重要性
③顧客を感動させるサービスは何によって生まれるか？
④EIA診断の最大活用法

### 第9回　エコリングのビジネスモデルと未来戦略
①理念・ビジョンに応じた貸借対照表の作成とC／F計画
②人時生産性の向上と目標賃金の向上計画と方針
③戦略的な三か年のP／L・B／S・C／F計画と実践
企業訪問・特別講演あり

### 第10回　マネジメントと企業文化
①マネジメントの定義
② 経営戦略を実現するための企業文化づくり
③マネジメントとは実践である
④ 企業文化は社長の思いと行動がつくる

### 第11回　人材育成と組織開発コミュニケーション
①企業の永続の決め手となる人づくり戦略
②働く人の成長のための10年ビジョンとスキルアップシート
③真のキャリア・アップを実現するマネジメントコーチング
④モチベーション向上のための脳科学的アプローチ法

### 第12回　具体的経営方針と戦略案、具体的実践計画の完成
①1年間の業績結果と来期の損益構造改善
②明確な成長戦略と具体的計画と実践
③コア・コンピタンスの強化の具体策の検証
④自社の経営戦略の発表とアドバイス

## 開催日程　（第9期 2026年8月～2027年7月）

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

| 【第9期】 | 第１回 | 第２回 | 第３回 | 第４回 | 第５回 | 第６回 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ・会場受講<br>第1回,第3回,第4回,第6回,第9回, 第10回<br>東京研修センター | 8月24日（月）～ 26日（水） | 9月28日（月）29日（火） | 10月22日（木）23日（金） | 11月19日（木）20日（金） | 12月14日（月）15日（火） | '27 1月21日（木）22日（金） |
| | **第７回** | **第８回** | **第９回** | **第10回** | **第11回** | **第12回** |
| 第2回,第5回,第7回,第8回,第11回,第12回<br>大阪研修センター<br>・オンライン受講 | 2月18日（木）19日（金） | 3月18日（木）19日（金） | 4月26日（月）27日（火） | 5月24日（月）25日（火） | 6月21日（月）22日（火） | 7月22日（木）23日（金） |

※毎講、「会場受講」か「オンライン受講」を選択できます。

### 受講対象
経営者・経営幹部・後継者

### 定　員
限定50社

### 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人目以上選択受講 | 1講座 99,000円/名 | 1講座 110,000円/名 |

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

※アクティベーター訪問時の交通費等は別途必要です。

# 新しい時代の業績アップ6か月セミナー

TT特典
振替対象

## 内　容

### 業績アップ3大戦略で損益構造を改善!6か月で業績向上をはかる!

講師：松原 誠

講師：末武 弘稔

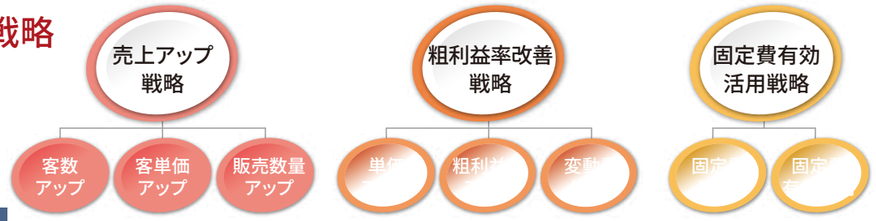
講師：田舞 登志徳

中小企業を取り巻く環境は、人手不足の問題や物価の上昇、金利の上昇などによって、失われた30年から大きな過渡期にあり、利益が出にくい状況です。
従来の「業績アップ6か月セミナー」はコスト削減のイメージが強いものでしたが、利益を出していくためには粗利益の向上が不可欠です。業績を上げる方法を社長・幹部・社員全員が理解し、全社的な運動にまで高めなければ、利益が出る損益構造への変革はできません。全社運動を浸透させるために、全社員の方が視聴可能な動画の配信によるサポートを行うセミナーにバージョンアップしています。複数でご参加いただくことによって、短期集中で業績の回復、利益が向上するセミナーです。

## 特　長

1.業績アップの講義や体験談、豊富な事例で自社に活かせる情報を得る
2.自社分析を行い、現状を把握する
3.損益構造を理解し、自社の経営数値に基づいた対策を打つ
4.経営感覚を磨く
5.異業種の交流から、経営の考え方や知識を学び視野を広げる
6.アドバイザー（経営者）からの継続的なサポートによる支援
7.各講の学びを落とし込むための業績アップ専用の動画学習

### 業績アップ3大戦略




## カリキュラム

| | | |
|---|---|---|
| 第1講 | 損益構造の改革 | ・自社の損益分岐点売上高を知る　・売上アップ6つの特性要因とポイント　・売上の具体的な上げ方 |
| 第2講 | 商品力が業績を決める!商品コンセプトとは何か? | ・自社はどんな商品を売っているか　・商品寿命と商品開発　・創客の具体的方法　・顧客の4分類 |
| 第3講 | ライバルは利益を出す戦略を持っている | ・重要度の高い経営資源は何か　・自社商品の市場性（成長・順調・低迷・没落）　・自社とライバル企業比較 |
| 第4講 | 経営資源の集中戦略 | ・守るための戦略　・捨てることが固定費と変動費を下げる　・販売力を身につける　・販売実習 |
| 第5講 | 顧客サービスの戦略 | ・「育てる・攻める・守る・捨てる」の次に打つ手　・顧客満足とは何か　・顧客満足検討表 |
| 第6講 | 顧客価値を最大化する戦略 | ・昨日・今日・明日の経営とは　・業績アップのための特性要因と具体的事例　・マーケティングの5つの機能 |





## 受講者の声

**一般社団法人日本保健福祉ネイリスト協会**　代表理事　荒木 ゆかり 様　ネイルスクール業（大阪府）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
さまざまな外部環境の変化にも対応していける、小さくても強い会社を作るためにコア・コンピタンスを学びたいと思い、業績アップを受講しました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
受講を通じて自社の現状を知り、社長一人では損益構造の改革はできないと痛感しました。どんぶり経営から脱却するため、全社で数字に強くなる必要があると気づきました。また小さく考え行動を具体的にしていくことで結果につながるという体験ができました。常に「誰に・何を・どのように」を考え、今まで以上にお客様への価値提供に目がいくようになっています。受講中に新しい取り組みも始まり、お客様に喜んでいただくことができました。

**会社にどのような変化がありましたか**
業績アップ委員会を社内に作る際、日創研さんに説明していただいたことがよかったです。まず目的から共有できたので社員さんの理解が深まり、全員で強い会社になるために同じ方向を向くことができました。また毎年パレート分析やポートフォリオ作成をし、攻める・捨てるの見直しをしようと言ってくれるようになりました。チームで過ごす時間が生まれ、楽しんで取り組むことができています。

**株式会社REARS**　代表取締役　後藤 靖佳 様　飲食業（大阪府）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
業績アップ6か月コースは、日創研の研修の中で、最も受講したい研修でした。会社の業績を上げたい、業績を上げて従業員へ還元したい。業績を上げる方法を体系立てて学び、社員や幹部に効果的に教える方法を学びたい。そういった想いでセミナーに参加しました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
自社の経営が、今までどれだけ勘や小さな経験値の中で運営していたかを痛感しました。経営の中心は利益。利益を出すためには、全社を挙げてどういった行動を取ればいいのか、何を優先順位に置いて仕事を進めるべきなのかを体系的に学ぶことができました。

**ご自身や会社にどのような変化がありましたか**
全員の意識と数字に変化がみられました。意識においては、店舗在庫の把握、消耗品の切替。そして「お客様にとって必要なものは何か！?」という問いを常に持つようになりました。数字面においては、粗利益率が4%改善されました。

## 開催日程

開催時間　第1講　1日目 11:00〜18:00 / 2日目 9:00〜18:00 / 3日目 9:00〜17:00
　　第2講以降　1日目 10:00〜18:00 / 2日目 9:00〜17:00

| | 第１講 | 第２講 | 第３講 | 第４講 | 第５講 | 第６講 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 大阪研修センター<br>オンライン | 1月26日（月）<br>〜28日（水） | 2月24日（火）<br>25日（水） | 3月23日（月）<br>24日（火） | 4月27日（月）<br>28日（火） | 5月27日（水）<br>28日（木） | 6月25日（木）<br>26日（金） |
| 名古屋研修センター<br>オンライン | 3月11日（水）<br>〜13日（金） | 4月13日（月）<br>14日（火） | 5月13日（水）<br>14日（木） | 6月15日（月）<br>16日（火） | 7月16日（木）<br>17日（金） | 8月20日（木）<br>21日（金） |
| 広島営業所 | 4月 6日（月）<br>〜 8日（水） | 5月11日（月）<br>12日（火） | 6月11日（木）<br>12日（金） | 7月13日（月）<br>14日（火） | 8月18日（火）<br>19日（水） | 9月10日（木）<br>11日（金） |
| 札幌研修センター | 6月17日（水）<br>〜19日（金） | 7月14日（火）<br>15日（水） | 8月17日（月）<br>18日（火） | 9月10日（木）<br>11日（金） | 10月 8日（木）<br>9日（金） | 11月16日（月）<br>17日（火） |
| 東京研修センター<br>オンライン | 7月22日（水）<br>〜24日（金） | 8月20日（木）<br>21日（金） | 9月16日（水）<br>17日（木） | 10月26日（月）<br>27日（火） | 11月19日（木）<br>20日（金） | 12月17日（木）<br>18日（金） |
| 福岡研修センター<br>オンライン | 7月27日（月）<br>〜29日（水） | 8月25日（火）<br>26日（水） | 9月24日（木）<br>25日（金） | 10月26日（月）<br>27日（火） | 11月25日（水）<br>26日（木） | 12月22日（火）<br>23日（水） |

**業績アップ専用の動画学習**
各講の学びを落とし込むための動画（毎講後5本）をご用意しています。期間中、何度でもご覧いただけます。

## 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 | 289,300円 | 315,700円 |
| 複数参加 | 261,800円／名 | |

※TT特典の振替（1枠につき1名）が可能です。

# 業績アップ上級コース

## 内　容

### 自社独自の強みを見出し、圧倒的な競争優位でコア・コンピタンス経営を実践しよう!

私たち中小企業にとって、ますます厳しい時代を迎えようとしています。新たな時代をたくましく生き残っていくためには、中長期を見据えた顧客視点の「成功戦略」が必要です。どの業界も顧客の価値観が大きく変わる中で、顧客に真の価値をもたらすことのできる「コア・コンピタンス」が必須の条件になってきました。
「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

### コア・コンピタンス経営の実現

**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
**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

### 「コア・コンピタンス経営」の実現に向けて

- 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
- お客様のニーズに応えているだろうか
- 外部環境の変化にどう対応していくか

**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!**

**経営資源の少ない中小企業が**
**大企業に勝つためには「選択」と「集中」**
（フォーカス）and（ディープ）

コア・コンピタンスは競争力の源泉（中核となる資源）です。
中小企業が生き残るためには、いくつもの強みを束にして戦っていかないといけません。他社に先駆けて競争優位を創り出し、この厳しい経営環境に対応していきましょう。

**コア・コンピタンス育成計画書（未来設計図）の作成**

コア・コンピタンスを育成するための3か年の計画書を作成します。

## カリキュラム

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

## 受講者の声

**株式会社諸橋工務店**　代表取締役社長　**澤井 裕紀 様**　建設業（新潟県）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
物価高騰などの外部環境変化に対応し、コア・コンピタンスを確立した安定経営を目指すことや、「誰に」「何を」「どのように」を見直し、弊社の価値とは何なのか?を社員さんと考えるきっかけにしたいと思い、参加しました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
コアバリュー確立と周辺バリューの重要性を学び、顧客ベネフィットと自社プロフィットを明確にすることで、5W2Hで具体的に行動計画を立てることができました。それらを発表し合い受講生の仲間からたくさんのアドバイスをいただき、気づいたことを反映させることができました。

**会社にどのような変化がありましたか**
ここ数年社員さんと一緒に参加しています。
同じ研修を一緒に五感を通して勉強することで共通言語ができました。
共通の目的、目標、それに向けた問題解決を一緒に取り組むようになってきました。
社員さんも会社経営に参画する意識が出てきたように感じます。

**株式会社エコリングTRIBE**　代表取締役　**是澤 誠一郎 様**　リユース業（奈良県）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
『自社のコア・コンピタンスは、作成した瞬間から陳腐化が始まる』という事実に向き合い、意識して経営に臨まないと業界からもお客様からも淘汰されてしまうという焦りを感じてのことでした。本当の意味での価値創造とは、変化に対応し続けることですので、今に満足してしまうことの恐ろしさ・変化することで得られる楽しさをこの業績アップ上級コースでは得られると思い参加を決意しました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
自社の商品を使っているお客様は誰で、どんな価値を提供しているのか?また、その価値は複合的に束を成して提供されていることに気づきました。面倒なことにこそ価値が生まれ、自社だけが提供できる強みを他社ではできないほどに磨いた先に、コア・コンピタンスがあるということを教えていただきました。

**会社にどのような変化がありましたか**
顧客価値思考が高まり、組織の中で生み出している価値を、小さく丁寧に分解して見ることができるようになりました。何をやっていけば良いのかが明確になり、自社に大きな可能性を感じることができました。引き続き自社の価値を磨き続けていきます。

## 開催日程

開催時間
第1講　1日目12:00～18:00 / 2日目9:00～18:00 / 3日目9:00～17:00
第2講～第5講　1日目12:00～18:00 / 2日目8:30～17:00
第6講　1日目12:00～18:00 / 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<br>オンライン | 2月 4日（水）<br>～ 6日（金） | 3月 2日（月）<br>3日（火） | 4月 2日（木）<br>3日（金） | 5月 7日（木）<br>8日（金） | 6月 8日（月）<br>9日（火） | 7月 6日（月）<br>7日（火） |
| 大阪研修センター<br>オンライン | 7月 8日（水）<br>～10日（金） | 8月 3日（月）<br>4日（火） | 9月 1日（火）<br>2日（水） | 10月 1日（木）<br>2日（金） | 11月 5日（木）<br>6日（金） | 12月 7日（月）<br>8日（火） |

## 受講対象

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

## 受講料（税込）

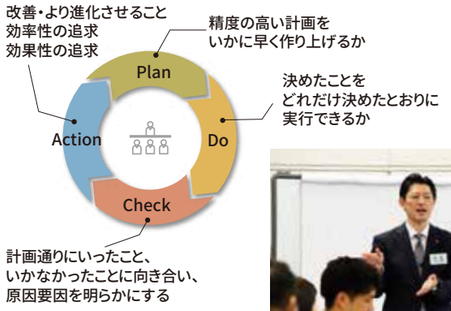
| | 法人会員 | 一　般 |
|---|---|---|
| 1名 | 385,000円 | 440,000円 |
| 複数参加または継続参加 | 352,000円／名 | |

# マネジメント養成6か月コース

TT特典
振替対象

## 内　容

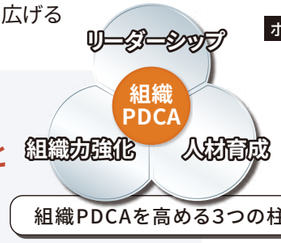
私たちを取り巻く経営環境は激変し、さらに効果的・効率的なマネジメント能力が求められています。
マネジメントの目的である、経営目的や経営数値を達成するために、組織でPDCAサイクルを回すトレーニングを、専用フォーマットを使いながら、理論で終わらせず、実践を通して実力を磨いていきます。
ご自身のマネジメント能力を高めるべく、学んでまいりましょう。



講師：児玉 貴則

## 目　的

1.経営数値を達成する実力を養う
2.自身のマネジメント能力の幅を広げる




組織PDCAを高める3つの柱

**マネジメントの目的は**
**経営数値を達成すること**

**マネジメント能力とは**
**経営数値を達成する能力**
**組織でPDCAを回す能力**

・方針の決定と目標設定
・戦略的意思決定
・問題の発見と原因追求
・計画をメンバーに適正に割り当てる
・メンバーの育成、指導能力開発
・メンバーとのコミュニケーション　など

ポイント1

**Act（改善）を強化したPDCA**

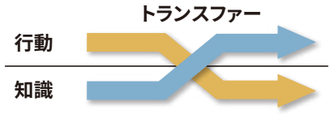
### 組織PDCAフォーマット

自分が組織PDCAをどのように回したのかを記録に残します。
自分が組織PDCAを回して成果を出していく上での課題が鮮明に浮き彫りになります。

ポイント2

### トランスファーシート

トランスファーシートを活用し、セミナーで得た知識を行動することにフォーカスし、経験値を蓄積します。




行動を知識（経験値）に知識を行動にするためのシートです。

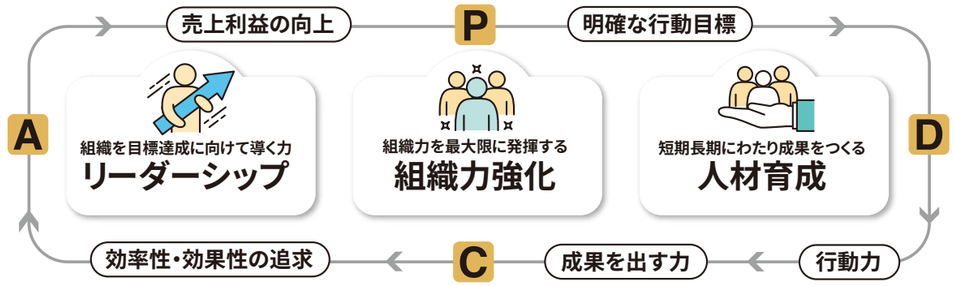
## カリキュラム

| | リーダーシップ | 組織力強化 | 人材育成 |
|---|---|---|---|
| 第1講 | リーダーシップタイプとその特徴 | 組織成立の三要素 | 人材育成能力のフレームワーク |
| 第2講 | 動機づけ理論 | 組織の動機づけ（協働の自発性の発揮） | OJT・Off−JTによる人材育成 |
| 第3講 | 意思決定理論 | TMI理論（PM理論） | 権限委譲による人材育成 |
| 第4講 | 自己認識能力（Self Awareness） | EXと組織エンゲージメント（Employee Experience / 従業員体験） | 人材育成の仕組みづくり 効果測定 |
| 第5講 | 影響力 | 組織文化のマネジメント | 戦略を促進する人材育成 |
| 第6講 | これからのリーダー像と課題 | 変化対応型組織の条件と課題 | 戦略的自己キャリアプランの作成 |





## 組織を活性化するための理論の実践




## 受講者の声

**株式会社片町フードセンター**　代表取締役社長　木村 博常 様　スーパー・小売業（福井県）

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
一番の気づきは、組織PDCAについて学べたことです。目標を実現するための計画の立て方や、100%実行してからの徹底した分析、そこからの改善策・強化策を通じて、計画がどんどんブラッシュアップし、目標が実現していく事を体感できました。

**会社にどのような変化がありましたか**
受講した時から組織PDCAを使って会社を運営し始め、3年目になります。その間、店長たちもSGAからマネジメント養成6カ月コースを受ける流れを作っています。経営方針のPDCA、店舗の月次成績に関してのPDCAなど、あらゆる局面で活用されています。
最終目標は、パート・アルバイトの方も含めて全員が、それぞれの目標実現のためにPDCAを回し、自走し成長し続ける会社にすることです。そのための道のりは遠く険しいですが頑張ります！

**南洋アスピレーション株式会社**　取締役営業本部長　尾髙 俊雄 様　人材派遣業（東京都）

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
私はPSV（現SGA）後にTT受講前の学びとして本セミナーに参加しました。本セミナーでは、知識の習得にとどまらず実務の課題を深掘りしPDCAを回すことで、成果を創出する実践力を培うことができました。以降、会社でも社員を計画的に派遣し、成果を上げられる人材の育成を推進しています。私自身もディレクターとして関わり続けることで、現場と経営をつなぐ力を高め組織の成長を加速させる実感を得ています。

**会社にどのように変化がありましたか？**
セミナーを通じ、中長期的な方針や戦略をPDCAで見える化し組織に浸透させる仕組みを構築できました。今では各部門が年間計画を立て、自律的にPDCAを回しながら成果を追求しています。課長・係長クラスでも同様の実践が広がり、情報共有を通じて全社最適を考える社風へと進化しました。セミナー内容も時代に合わせて進化しており、学びながら成果を上げる実践型マネジメントセミナーとして大きな価値を実感しています。

## 開催日程

開催時間　1日目 13:00 ～ 19:00 / 2日目9:00 ～ 17:00
※リーダー役をされる方は第2講以降 1日目10:45～12:00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<br>福岡研修センター（サテライト）<br>オンライン | 1月28日（水）<br>29日（木） | 3月 5日（木）<br>6日（金） | 4月 6日（月）<br>7日（火） | 5月 7日（木）<br>8日（金） | 6月 3日（水）<br>4日（木） | 7月13日（月）<br>14日（火） |
| 大阪研修センター<br>オンライン | 6月23日（火）<br>24日（水） | 8月 6日（木）<br>7日（金） | 9月 3日（木）<br>4日（金） | 10月 5日（月）<br>6日（火） | 11月 9日（月）<br>10日（火） | 12月17日（木）<br>18日（金） |

※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、セミナー内容もご紹介しますので、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 | |

※TT特典の振替（1枠につき1名）が可能です。

# 実践ビジネススクール

TT特典
振替対象

## 内　容

### 「本質の追求」と「本気の実践」

「失われた30年」と言われ続けてきた日本ですが、一方では、「得られた30年」もあったはずです。マイナス面だけを見るのではなくプラス面にも焦点を当てた戦略を考えてみませんか?確かに、本年度も円安、物価高騰、コメ問題、人手不足等々の傾向は続くことでしょう。さらには、猛暑、大型台風等の自然災害も追い打ちをかけてくることでしょう。本当に、難局、難題の連続でした。だからこそ、マイナスをプラスの発想で、反転攻勢!「イノベーションの年」にしていきませんか? そのためにも、当セミナーの中核であるビジョンアプローチによる「中期経営計画」が必須です。戦略なくして、イノベーションは実現できません。ぜひ、当セミナーで、経営の基本である「経営理念」から社風、戦略の立案までを学びながら、中期経営計画の策定にチャレンジしてください。

講師: 古永 泰夫

講師: 金井 哲郎

### 経営ビジョンをベースに中期経営計画を立てよう!!

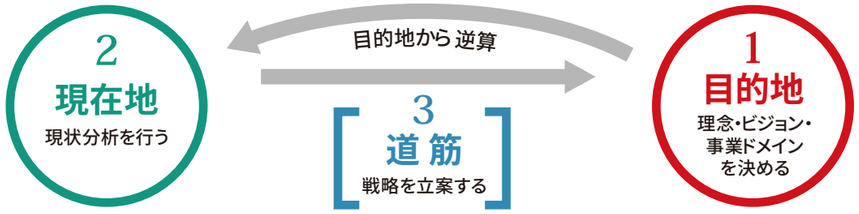
**01 創造的破壊を行い、中期経営計画を策定する**
限られた経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報)を効率よく配分できるように、ビジョンアプローチによる中期経営計画書を策定します。

**02 経営の基本を学び、経営の本質を追求する**
「経営ビジョン」「経営理念」「経営戦略」「社風」「財務」などを学びます。

**03 決算書を読み解き、儲かる仕組みに変える**
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。

### ビジョンアプローチにより、経営戦略を立案します

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。




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

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

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

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





## カリキュラム

| | | |
|---|---|---|
| 第1講 | 経営には科学性が必要である<br>ー財務に強くなる | ①貸借対照表(B/S)の読み方を知る<br>②勘定科目を理解する<br>③損益計算書(P/L)の読み方を知る<br>④キャッシュフロー計算書とは何か<br>⑤<財務分析>で自社の強み・弱みをつかめ!!<br>⑥自社の財務体質をつかむ |
| 第2講 | 自社の将来像と戦略立案<br>ー理念・ビジョンが明確になる | ①自社の将来像と戦略立案<br>②自社の現在地と目的地の明確化<br>③「経営理念」「経営ビジョン」「事業ドメイン」との関連図<br>④経営戦略の考え方<br>⑤自社の経営資源分析<br>⑥経営環境分析<br>⑦財務の振り返り |
| 第3講 | 戦略的中期経営計画策定と経営戦略の立案<br>ー戦い方がわかる | ①経営理念と利益ビジョンとの関係<br>②事業戦略の立案(事業戦略と企業戦略)<br>③マーケティング戦略<br>④マーケティング・ミックス<br>⑤「中期経営計画書」の策定手順<br>⑥財務の振り返り |
| 第4講 | やる気を引き出す社風のあり方<br>ー会社の社風がわかる | ①社風とは何か<br>②自社の「社風」を知れ<br>③社風と企業文化(組織文化)<br>④組織と社風<br>⑤組織化の方法を学ぶ<br>⑥人事配置(仕事の割当て)のポイント<br>⑦財務の振り返り |
| 第5講 | 中期経営計画の発表と経営管理<br>ー中期経営計画の完成 | ①自社の「中期経営計画書」完成<br>②経営管理「管理なくして、利益なし」<br>③「中期経営計画」と経営管理<br>④管理のパターン<br>⑤主な管理技法<br>⑥財務の振り返り |

## 受講者の声

**有限会社フードショップふじむら　代表取締役　藤村 昌弘 様　小売業(徳島県)**

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
受講理由は2つです。
1つ目は損益計算書の分析はしておりましたが、貸借対照表の分析方法が分からず、財務面での自社の課題が何なのかが全く分からない状態だったこと。
2つ目は、中期ビジョンを作成し計画的な組織運営を行いたいと思っていたため、受講を決心しました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
中期経営計画を作成するために研修を受講しましたが、これはあくまで手段であり、その先の目的を明確にするからこそ、社員さんと全社運動できる計画書を作り出せるのだと学びました。研修での学びを通して、やるべきことが明確になりました。

**会社にどのような変化がありましたか**
毎講義後に社内でディスカッションし、作成した中期経営計画書を社員に共有し、共通認識をもとに役割、責任、権限を決めて各自が行動しています。
単に昨年対比を追うのではなく、なりたいビジョンに向かって行動しています。
今後は自社の強みの理解を深めるために業績アップ上級を受講します。また、各研修で学んだことに一貫性を持たせ仕組み化していきます。

**株式会社明石緑化　代表取締役　明石 勝幸 様　造園工事業(大阪府)**

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
第50期を迎えるにあたり、財務の基礎や分析、経営の基本を一から学ぶため。そして60期までの10年ビジョンを創り、更にビジョンを基に中期経営計画を作成したいと考え受講いたしました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
財務分析では自社の状態を正しく把握し、数字を基に戦略立案すること。社風考察では組織内のギャップにより機能不全や成果に繋がらない要因を客観的に理解することを学びました。
また現状の課題を理解し、“現在地”を知ることができました。その現在地から自社の資源を生かした10年先の未来を創造し、ワクワクするような10年ビジョンを創ることができました。

**会社にどのような変化がありましたか**
今までは年度経営計画を共有し、単年度目標に向かって行動していました。しかし、今回は10年ビジョンに基づいたビジョンアプローチにより、5年から3年の中期経営方針の発表ができました。3年後、5年後、10年後のビジョン達成に向けてするべきことが明確になり、自分自身はもとより、社員さん達の行動や表情が変わったと感じています。
10年ビジョン達成のために行動あるのみ!全社で必ず達成します!

## 開催日程

開催時間　1日目 13:00〜19:00 / 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<br>オンライン | 2月 2日(月)<br>〜 4日(水) | 3月10日(火)<br>11日(水) | 4月13日(月)<br>14日(火) | 5月 7日(木)<br>8日(金) | 6月 3日(水)<br>〜 5日(金) |
| 東京研修センター<br>オンライン | 7月 6日(月)<br>〜 8日(水) | 8月 6日(木)<br>7日(金) | 9月 3日(木)<br>4日(金) | 10月 5日(月)<br>6日(火) | 11月 9日(月)<br>〜11日(水) |
| 名古屋研修センター<br>オンライン | 8月24日(月)<br>〜26日(水) | 9月24日(木)<br>25日(金) | 10月26日(月)<br>27日(火) | 11月24日(火)<br>25日(水) | 12月23日(水)<br>〜25日(金) |

## 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 | |

※TT特典の振替(1枠につき1名)が可能です。

# 実践ビジネススクール上級コース

## 内　容

## オンリーワンのビジネスモデル確立へ！
## 自社のビジネスモデルを立案し、中期経営計画書に落とし込もう！

今回のキーワードは、ずばり「シンカのイノベーション」
初級で策定いたしました「中期経営計画」の進捗度合はいかがでしょうか？
喫緊の経営課題である生産性の向上や働き方改革、賃上げへの対応も相当の労力を要しておられることご推察申し上げます。
そういう背景に鑑み、今回の上級コースでは、初級の中期経営計画を如何に3シンカ（「新化」「深化」「進化」）させるのか？「シンカのイノベーション」にチャレンジしていただきたいと思います。マインドのシンカ、プロダクトのシンカ、プロセスのシンカ、この3つのシンカをイノベーションしていきましょう！

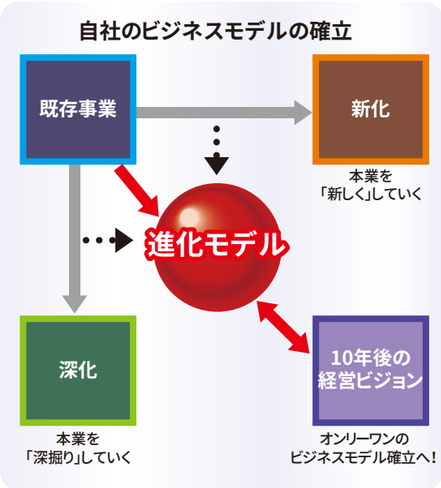
講師：古永 泰夫

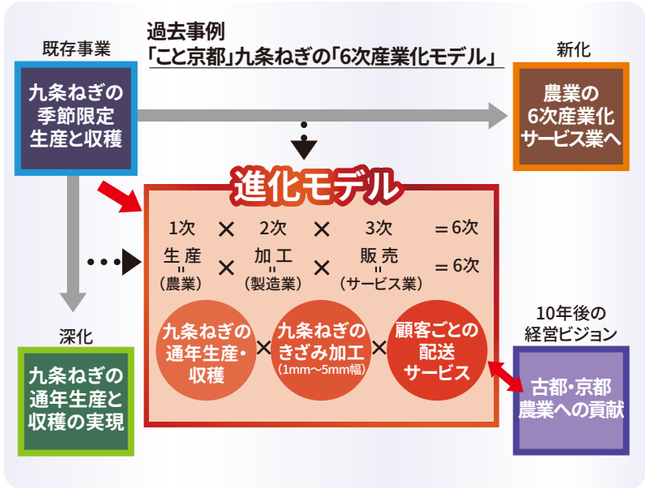
### セミナーで掲げる2つの目的

**1 中期経営計画書のグレードアップ**
新化モデル
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」を構築します。

**2 ブレークダウン ＝落とし込む**
深化モデル
「オンリーワン商品、サービス」等を具体化します。

### ダブル「シンカ（新化＋深化）」で 自社のビジネスモデルを進化させよう！








## カリキュラム

### 第1講　中期経営計画の現状把握とローリング（正しい現状把握）

- オリエンテーション
- 中期経営計画の現状を掴む（振り返り）
  ＊中期経営計画のフォーマットを活用
  ① 自社の3期分の決算書を分析する（B/S・P/L・C/F）財務診断実施
  ② 自社の問題点を明らかにする
  ③ 戦略的課題と組織的課題を明確にする（ローリング）
- 基本コンセプトの見直しと策定
  ① 経営理念
  ② 事業ドメイン
  ③ 経営ビジョン
- 「ビジョンアプローチ」の再確認
- ダブル「シンカ」（新化・深化）で進化させる発想

### 第2講　戦略的課題の明確化と戦略立案 Ⅰ（オンリーワンのビジネスモデル提案）

- 戦略思考とオンリーワン思考について
  ＊月刊『理念と経営』を活用
- 中小零細企業が成長・発展するための戦略とは何か
- 「シンカ」モデルの具現化
- オンリーワンビジネスモデルの立案
  ① 自社のドメインを考える
  ② 自社の市場を分析する（ビジネスモデルの検討）
  ③ ニッチャー（すき間）戦略を考える
  ④ 自社のオンリーワンを考える（差異化、オンリーワン化）

### 第3講　戦略的課題の明確化と戦略立案 Ⅱ（マーケティング戦略の落とし込み）

- オンリーワン商品、
  オンリーワンサービスのマーケティング
- マーケティングの「5P」を「5C」に変換せよ
- ターゲット顧客は誰か
- ターゲット顧客への提案方法、アピール方法を考える
- 月刊『理念と経営』の事例研究
  オンリーワン企業をベンチマークして、
  自社の独自戦略、マネジメントを構築する

### 第4講　組織的課題の明確化とマネジメント（やる気の仕組みと社風づくり）

- 組織的課題の明確化と組織対策
  ＊社風考察
  ① 社員のやる気は上がっているのか
  ② 自社の社風はよくなっているのか
  ③ コミュニケーションはよくなっているのか
  ④ 役割分担・責任と権限はうまくいっているのか
  ⑤ リーダーシップとフォロワーシップ（チームワークを考える）
- 経営方針と組織化の見直し
  ① 中期方針と年度方針
  ② 戦略実行のための組織図（責任・権限）の見直し
  ③ 周知徹底法を考える

### 第5講　戦略的中期経営計画の策定と発表（オンリーワンのビジネスモデル確立）

- 戦略的中期経営計画の発表とアドバイス
- 中期経営計画の進捗管理のやり方
- 方針管理 ― 自主管理のやり方
- 上級コースのまとめ

### お客様の声

メンバーとの交流を図れたり、講師と個人面談ができたり、単に学ぶだけではなく大きな収穫がありました。

深化・新化・進化を目的に現在のビジネスモデルから新しいビジネスモデルを考えるきっかけを得ることができました。

いろんな角度で気づきをいただきました。3年後、新たに向上し、セミナーに参加できように精進してまいります。

初級（実践ビジネススクール）に引き続き社長と一緒に考えることができ、お互いの思いを一致させることもでき、思った通りのセミナーでした。

### 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 | 7月28日（火）<br>29日（水） | 9月7日（月）<br>8日（火） | 10月8日（木）<br>9日（金） | 11月5日（木）<br>6日（金） | 12月3日（木）<br>4日（金） |

### 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 |

収益構造を知り、シミュレーションで戦略思考を高める　会　場　期間 4か月

≪NEW≫

# 経営者・幹部に必要な 戦略的財務セミナー（マネジメントゲーム）

## 内　容

人件費の高騰や物価高など外部環境が激変していく時代が続く中で、自社の収益構造がどのように変化していっているのかを数値で把握し、適切に意思決定をしていくことが求められています。その中で、経営者・幹部にはこれまで以上に自社の財務を把握し、戦略的に意思決定していくことが求められます。マネジメントゲームを通して、財務数値の理解を深め、自社の経営判断、意思決定のシミュレーションを行い、戦略思考を高めていきます。

講師：金井 哲郎

### マネジメントゲームとは…

企業経営をゲーム感覚で学ぶシミュレーションです。
会社を設立し、設備投資、仕入れ、生産、販売、広告宣伝など、
経営活動の意思決定を全て一人で行います。
第1期～第10期までを繰り返し、決算を行い、
経営の全体像を楽しく学びます。

### 会社経営を実習を通して体験する

**01 経営感覚が身につく**

ゲームの中で設立した会社を経営していきます。経営活動の全てを一人で行い意思決定することで、会社運営の仕組みや各部署の関連性が理解できます。

**02 計数感覚が身につく**

会社経営に必要な数字を扱いながら、ゲームを行います。ゲームが進行するうちに、仕入れや投資、利益や売上などの関係性や、適正な金額を理解することができます。

**03 戦略発想が身につく**

利益を上げるためにはどのようにすればよいか、ゲームを通して学んでいきます。薄利多売の戦略や高付加価値路線の戦略など、ゲームで学んだ発想が普段の経営に活かせます。

## 研修の流れ

Step-2からStep-3を各講にて
第1期～第10期までを繰り返し行います。

**Step-1** 講義
実際の経営・利益の仕組みを学ぶ

**Step-2** ゲームを行う

**Step-3** 振り返り 次回の目標設定

**Step-4** まとめ ＜総合評価＞



## カリキュラム

### 第1講

**＜1日目＞**

- マネジメントゲームとは
- グループづくり
- マネジメントゲーム　第1期～第2期
- 振り返り、気づきのシェア

**＜2日目＞**

- マネジメントゲーム　第3期～第4期
- 自社の財務分析（財務診断報告書）財務的な強み・弱みを分析
- 財務的な観点から自社の戦略を理解する
- 戦略を進める上での課題を明確にする
- 第2講までの目標設定

### 第2講

- 第1講～第2講までの実務における振り返り
- マネジメントゲーム　第5期～第6期
- 振り返り（自社の戦略と照らし合わせる）
- 第3講までの目標設定

### 第3講

- 第2講～第3講までの実務における振り返り
- マネジメントゲーム　第7期～第8期
- 振り返り（自社の戦略と照らし合わせる）
- 第4講までの目標設定

### 第4講

- 第3講～第4講までの実務における振り返り
- マネジメントゲーム　第9期～第10期
- 振り返り（自社の戦略と照らし合わせる）
- 今後の目標設定
（自社の戦略を進める上で自分の役割と目標を設定する）

## 開催日程

開催時間　第1講 1日目 10:00～18:00 / 2日目 9:00～17:00　第2講～第4講 10:00～17:00

| | 第１講 | 第２講 | 第３講 | 第４講 |
|---|---|---|---|---|
| 大阪研修センター | 4月 9日（木）<br>10日（金） | 5月11日（月） | 6月 8日（月） | 7月17日（金） |

開催時間　第1講 1日目 10:00～18:00 / 2日目 9:00～18:00　第2講～第4講 10:00～18:00

| | 第１講 | 第２講 | 第３講 | 第４講 |
|---|---|---|---|---|
| 東京研修センター | 11月16日（月）<br>17日（火） | 12月14日（月） | '27 1月15日（金） | 2月12日（金） |

## 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 | 165,000円 | 181,500円 |

## 定　員

36名



ビジネスリテラシー（経営知識・経営感覚・経営能力）

既存商品(サービス)も、一手を変えれば生まれ変わる!!　ハイブリット　期間 6か月

# 実践マーケティング塾

## 内　容

### 「意味のイノベーション」で「創発」マーケティング!!

実践マーケティング塾では、如何に「市場」そのものの捉え方を変えていくのか、見直すのかという「意味のイノベーション」をテーマに取り上げます。
例えば「業界」の捉え方、農業・製造業・小売業・サービス業等という「産業の捉え方」を変革するということです。見方を変えることで、新たな市場開発や顧客創造にチャレンジしていきます。価格競争から「価値競争」への転換です。そのためにも「創発」という考え方のマーケティングにトライしていただきたく存じます。
「意味のイノベーション」で、「創発」マーケティングで、ピンチをチャンスに変えていきましょう!

講師：古永 泰夫

## 特　長

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

※毎回「創発ノート」による情報交換あり!!

### 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。

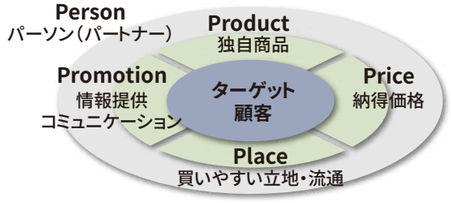
**マーケティング**
- 売れ続ける仕組み
- 明日の糧(継続的成長)
- 分析・創造
- 戦略

＞

**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

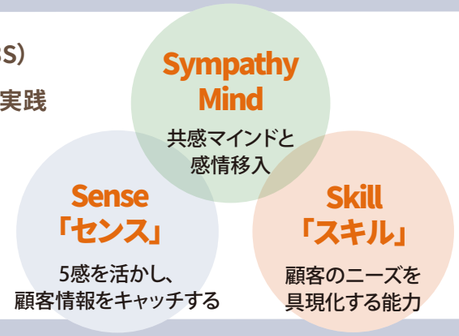
### マーケティング5P戦略

①Product―独自商品
②Price―納得価格(顧客が喜んで支払う対価)
③Place―立地・流通・販路(顧客の利便性)
④Promotion―販売促進(情報提供・コミュニケーション)
⑤Person、Pertner―人材・協力者




## カリキュラム

第1講　マーケティングの本質を掴む!(マーケティングの3S)
第2講　「意味」のイノベーションと「創発」マーケティングの実践
第3講　ターゲット顧客のニーズ・ウォンツを知る!
第4講　マーケティング5P戦略の立案
第5講　マーケティング5P戦略と「ストーリー」を考える
第6講　マーケティング戦略(計画)の発表と検証




## 受講者の声

**株式会社永井興産** 専務取締役　**永井 章博 様**　輸入卸売業(兵庫県)

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
大手取引先への依存から脱却し、自社商品の販路拡大と消費者ニーズに応える力を身につけたく受講しました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
自社の顧客を「消費者」として捉える視点を得たことで価値観が変化しました。またニーズを深く知ることで発想が広がり、戦略的な考え方も身につきました。

**ご自身や会社にどのような変化がありましたか**
「全員マーケッター」という言葉をきっかけに視点が変わり、全員で商品開発に取り組むようになりました。日々アイデアを出す仕組みが生まれ、商品化にもつながっています。
サプライヤーと共創しながら、今回の学びを自社に落とし込み、顧客視点での取り組みを続け、ビジョン実現に向かって前進していきます。

**株式会社キャンディルテクト** 代表取締役社長　**阿部 利成 様**　建設業(東京都)

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
社内でも元々マーケティングの取り組みを強化していましたが、お客様に向けたマーケティングもそうですが、採用の取り組みとして求職者に向けたマーケティングを考えるため、受講を決めました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
お客様だけでなく、求職者の方々が何を求めているのか深掘り・研究できました。創発の原点である「自分は何がしたいか、何が楽しいのか」を見つめ直し、同じ価値観の人に集まっていただけるよう採用マーケティング用の資料を作成することができました。戦隊もののヒーローは、様々な個性のメンバーが集まっていることから、自社の戦隊キャラクターを作成し、様々な先輩たちの声を載せた資料が出来上がりました。

**ご自身や会社にどのような変化がありましたか**
上記の資料を通して、ありのままの自社を伝えていく取り組みに繋がっています。まずは資料を高校への募集に活用し、4名の企業見学者の獲得に繋がりました。今後は中途採用や企業展にも活用し、同じ価値観で働ける仲間を増やしていきます。

## 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)　※毎講、「会場受講」か「オンライン受講」を選択できます。

| | 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<br>オンライン | 10月13日(火)<br>14日(水) | 11月16日(月) | 12月11日(金) | '27<br>1月12日(火) | 2月10日(水) | 3月11日(木)<br>12日(金) |

## 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 | |


ビジネスリテラシー(経営知識・経営感覚・経営能力)

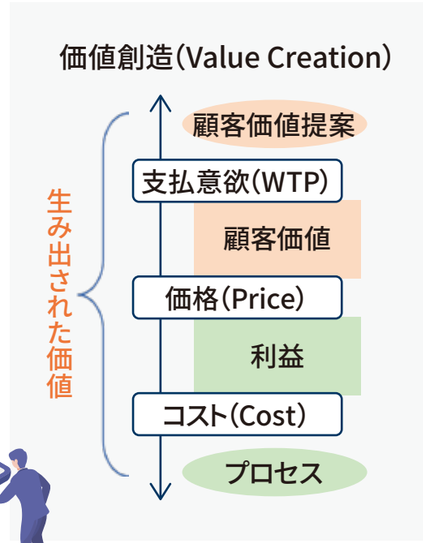
企業存続に欠かせない利益獲得の具体的な仕組みを学ぶ　オンライン　期間 6か月

# 第5期 経営学者 川上昌直氏に学ぶ 利益イノベーション

## 内　容

### 本来稼げるべき、儲けられるべき利益の水準を取り切っていない可能性がどの会社にもあります。

経営理念を実行レベルに具現化したものが、ビジネスモデルです。ビジネスモデルでポイントとなるのが、価値獲得（利益獲得）です。顧客価値提案や価値提供プロセスといった価値創造の方法がいかに明確であっても、実際に企業が存続できるだけの利益が獲得できなければ意味がありません。価値獲得（利益獲得）こそが、ビジネスモデルにおける重要な課題となります。
この講座では、経営理念と利益の結びつきの重要性を理解することから始め、「利益モデル」「収益の多様化」「利益スイッチ」といった価値獲得の具体的な仕組みを、議論やアウトプットの時間を多くとりながら、着実に「モノ」にしていきます。そして、毎回の講義・ワーク・発表・フィードバックの繰り返しによって、貴社の新たなビジネスモデルを構築していきます。



講師 **川上 昌直 氏**
兵庫県立大学国際商経学部 教授
フィレンツェ大学 特別招聘教授

【プロフィール】
1974年大阪府生まれ。福島大学経済学部准教授などを経て、2012年兵庫県立大学経営学部教授、学部再編により現職。博士（経営学）。「現場で使えるビジネスモデル」を体系づけ、実際の企業で「臨床」までを行う実践派の経営学者。専門はビジネスモデル、マネタイズ。初の単独著書『ビジネスモデルのグランドデザイン』（中央経済社）は、経営コンサルティングの規範的研究であるとして、日本公認会計士協会・第41回学術賞（MCS賞）を受賞。ビジネスの全体像を俯瞰する「ナインセルメソッド」は、規模や業種を問わずさまざまな企業で新規事業立案に用いられ、自身もアドバイザーとして関与している。また、講演活動や各種メディアを通してビジネスの面白さを発信している。
著書に、『熱狂的ビジネスモデル：アートが見せる価値創造の未来』『収益多様化の戦略』『「つながり」の創りかた』（以上、東洋経済新報社）、『ビジネスモデル思考法』『マネタイズ戦略』（以上、ダイヤモンド社）、『儲ける仕組みをつくるフレームワークの教科書』『課金ポイントを変える利益モデルの方程式』（以上、かんき出版）などがある。

**価値創造**
コア・コンピタンス
顧客価値をいかに高めるかを追求する
・支払意欲の増大
・コストの低下

**利益イノベーション**
価値獲得から
さらなる価値創造の
可能性を見出す

**価値獲得**
マネタイズ
自社が利益を獲得するポイント
・利益獲得ポイントの見直し
・多様な収益源をいかに創るか

## カリキュラム

**第1講　経営理念と利益イノベーション：利益イノベーションの理解**
ーオリエンテーション：顧客価値の最大化だけが価値獲得の方法ではない
　利益イノベーションの先進事例

**第2講　利益獲得のバリエーション：自社の利益のメカニズム**
ー30の利益モデルと自社の利益獲得モデル

**第3講　収益源の多様化**
ー自社独自の収益源の獲得方法の検討

**第4講　利益スイッチ**
ー長期的な価値獲得のためのつながりの創り方

**第5講　ビジネスモデルの転換**
ー利益獲得を通してビジネスモデルの変革につなげる

**第6講　新たなビジネスモデルへ**
ー利益イノベーションからビジネスモデルイノベーションへ

## 受講者の声

株式会社しあわせ計画　代表取締役　岡野 裕 様　介護業（兵庫県）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
以前、川上先生の「収益の多様化」という本を読んで、世の中の利益の取り方を知りましたが、自社の中でどのように取り込めばいいかわかりませんでした。そんな時、セミナーを開催されると知り受講しました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
商流の中で契約後にどうやってリカーリングをかけながら、継続的な収益を得ていくのかを考える大きなヒントになりました。また、関係機関や同業他社・ライバルも含めて収益化できる可能性を追求することができました。

**ご自身や会社にどのような変化がありましたか**
介護保険事業という中で、収益化する方法や今後どうやって収益源を生み出していくのかという発想そのものがありませんでしたので、本当に目から鱗でした。また、実現性のある数字に落とし込めるようなプログラムだったので、自社のビジネスモデルは一つ違う形態に持っていけそうなところまでいきました。
自分たちが未来に向かって変化していけるんじゃないか。という感覚を感じることができたので、常にワクワクした気持ちでした。今回の学びで得たことを活かして引き続き取り組んでいきます。

## 開催日程

開催時間　16：00〜19：00

| | 第１講 | 第２講 | 第３講 | 第４講 | 第５講 | 第６講 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 【第5期】オンライン | 5月1日（金） | 5月28日（木） | 6月25日（木） | 7月16日（木） | 8月6日（木） | 9月8日（火） |

## 定員

50名

## 受講対象

経営者・経営幹部・後継経営者


ビジネスリテラシー（経営知識・経営感覚・経営能力）

# 第4期 利益ベースのビジネスモデル革新

## 内　容

### 貴社のビジネスモデルを利益ベースで革新する!!

ビジネスモデルで経営を思考する特異性を学びます。利益からビジネスのあり方そのものを見直すことが必須です。単に顧客価値を研ぎ澄ませて、売上増大を狙うだけではなく、利益に主軸を置きながらも大きくビジネスの仕組みを変えることです。
そこで、本講座では、期待する利益の生み方を明確に定義した上で、それに見合う形で顧客価値を再定義し、最終的にはビジネスモデルを変える新たな方法論を学びましょう。

講師 **川上 昌直** 氏
兵庫県立大学国際商経学部 教授
フィレンツェ大学 特別招聘教授

## カリキュラム

第1講　『ビジネスモデル(儲ける仕組み)の構成要素』
第2講　『利益獲得と価値創造をつなぐ:ハイブリッドなビジネス思考』
第3講　『顧客価値提案の革新:顧客の視点に立つとは?』
第4講　『顧客への価値提案を際立たせる:どうすれば伝わるのか?』
第5講　『ビジネスアイデアを実現する方法論:ビジネスモデルのエンジニアリング』
第6講　『ビジネスモデル革新は終わらない』

**特　典**
全体発表をいただいた方へ
振り返り用に発表動画を
お送りいたします

## 受講者の声

株式会社アン　代表取締役　築林 篤司 様　美容業(大阪府)

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
今までは理念経営を実践してきましたが、人件費や材料費の上昇圧力の影響で利益が出にくい経営状況となりました。利益獲得の面からも、経営を考える必要性を感じたため受講しました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
たくさんの学びがありましたが、大きくわけて3つの学びがありました。
①ビジネスモデルの定義が儲ける仕組み→顧客を喜ばせながら儲ける仕組みに変化しました。
②顧客価値(右脳系)と利益(左脳系)のハイブリッド思考を学びました。
③ジョブ(悶々とした状況)とニーズ(具体的なプロダクトや機能)の違いを学びました。

**ご自身や会社にどのような変化がありましたか**
経営には「価値創造」と「利益獲得」の2側面がありますが、今まではどちらかに偏り、同時に考えることができていない状態でした。セミナーを受講して、少しずつですが2側面をandの思考で同時に考えることができるようになってきたと思います。上級コースの「ケースで思考を強化するビジネスモデルゼミ」を受講し、顧客を喜ばせながら儲ける仕組みを完成させます!

## 開催日程

開催時間　12:00～15:00

| 【第4期】オンライン | 第１講 | 第２講 | 第３講 | 第４講 | 第５講 | 第６講 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2月17日(火) | 3月10日(火) | 4月7日(火) | 5月7日(木) | 6月2日(火) | 6月30日(火) |

## 受講対象

「利益イノベーション」を受講された方

## 定　員

50名







# 第3期 ケースで思考を強化する ビジネスモデルゼミ

## 内　容

・徹底的なアウトプットベースのビジネスモデルマスター企画です。
・「利益イノベーション」「ビジネスモデル革新」の講座で使用したフレームワークの見直し、強化、実践化します。

講師 **川上 昌直** 氏
兵庫県立大学国際商経学部 教授
フィレンツェ大学 特別招聘教授

## 各講の流れ

1. 講師によるフレームワークに関するミニレクチャー
2. 「利益イノベーション」「ビジネスモデル革新」で取り組んだワークについて、1社が代表して発表を行う
3. 参加メンバーが各4人程度のグループに分かれ、発表内容についてディスカッション
4. 代表発表の1社に対して、質疑応答、アドバイス、講師からのコメント
5. もう1社、2～4のサイクルを実施する
6. 講師によるまとめのレクチャー

**特　典**
全体発表をいただいた方へ
振り返り用に発表動画を
お送りいたします

## 受講者の声

株式会社浜屋　代表取締役　小林 一平 様　リユース・リサイクル業(埼玉県)

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
「利益イノベーション」「利益ベースのビジネスモデル革新」と川上先生にご指導いただき、大変大きな学びを得ることができました。本セミナーにてそれをさらに実践に落とし込んでいきたいと思い、受講しました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
本セミナーでは、「顧客のジョブ」を徹底的に考え抜きます。考え抜き、問いに問いを重ね、顧客と向き合ったその先に、自社の新たなビジネスモデルの輪郭が薄らながら見えてきたように思います。

**ご自身や会社にどのような変化がありましたか**
「顧客のジョブ」を常に意識するようになったことにより、これまで自社で曖昧に使ってきた「顧客価値」という言葉の意味がより明確になりました。
これからも学びと実践を絶えず繰り返し、自社のビジネスモデルに磨きをかけ続けていきます。

## 開催日程

開催時間　16:00～19:00

| 【第3期】オンライン | 第１講 | 第２講 | 第３講 | 第４講 | 第５講 | 第６講 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2月17日(火) | 3月10日(火) | 4月7日(火) | 5月7日(木) | 6月2日(火) | 6月30日(火) |

## 受講対象

「利益ベースのビジネスモデル革新」を受講された方

## 定　員

32名

# 営業スキルアップ5か月セミナー

## 内　容

### 新規開拓にも効果的!!
### お客様に選ばれる営業・販売スタッフを育てます。

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。

**しっかりインプット・アウトプットができる環境がある=結果が変わる**

**量　顧客接点UP**
- 訪問件数
- 電話件数
- お手紙・はがき

**質　スキルUP**
- 計画力・管理力
- 提案力
- 話法・プレゼン力

**心　営業マインドUP**
- お役立ちの精神
- 信頼関係・ねばり強さ
- アフターフォロー

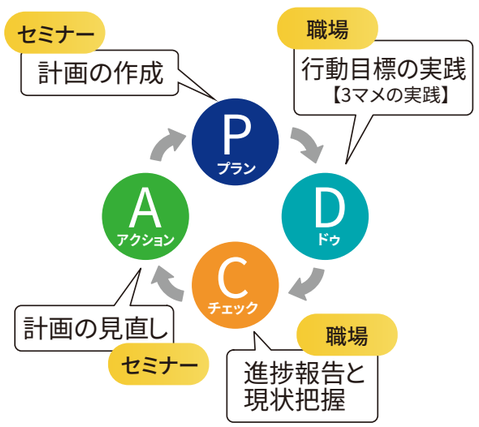
## 特　長

### 1. お客様とのつながりを深める
お客様から選ばれるには、関係性が大切です。
訪問、面会（オンライン商談を含む）、はがき、電話、SNSを駆使してお客様とつながりを深めます。

### 2. 営業販売のスキルを磨く
プレゼンテーション能力、コミュニケーション能力を高めるため、電話営業・飛び込み営業等のアプローチ訓練などのロールプレイングや動画・スライドの作成、販売実習を行い、スキルを磨きます。

### 3. お客様のお望みごと、お困りごとを引き出す
お客様に選ばれるためには、お客様のお望みごと、お困りごとを知り、解決の助けになることです。そのための質問話法、提案手法を学びます。

### 4. 参加者とのネットワークをつくる
他社、異業種の情報提供、お客様目線でのアドバイス、目標達成へのサポートなど、様々な情報を交換します。




## 効　果

1. 営業スキルを高め、売上目標を達成する
2. 計画営業（PDCA）ができるようになる
3. 提案能力を高め、お客様との関係性を強化する
4. お客様へのお役立ち精神を高め、モチベーションが向上する
5. 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）へ貢献する

## カリキュラム

| | |
|---|---|
| 第1講 | 売上アップは人間関係づくり |
| 第2講 | 創意工夫なくして販売促進なし |
| 第3講 | トップセールスの鍵は営業マインドにある |
| 第4講 | どうすればライバル企業に打ち勝ちシェアを伸ばせるか |
| 第5講 | 営業力なくしてお役立ちはなし |

## 受講者の声

株式会社ページボーイ　代表取締役　田中 美佳 様　美容業（香川県）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
会社の業績立て直しのため2021年に業績アップを2回、翌年35TTを受講し、業績アップの一の手・二の手・三の手を学ばせて頂き変動費や固定費の削減などかなりの成果を得ることができました。コロナ渦においても厳しい美容業にありながら売上も落とすことなく推移できていました。あとは売上を上げるだけという状況になり「社長の仕事は営業」と尊敬する経営者の方から助言を頂いたので「三の手を基本から学びなおしたい」と思い受講を決めました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
社員さんが多く参加されているセミナーでしたが、営業スキルを上げるために真摯に向き合っている姿から多くのことを学びました。経営者として営業活動はとても大事です。原点にたちかえり、自分自身が営業パーソンとなるための学びを得ることができました。

**ご自身や会社にどのような変化がありましたか**
前年同時期で売上153%の結果を残すことができました。セミナーで学んだことを、一から素直に実践したことによってお客様に喜んでいただきながら結果を出すこともできました。選んでいただける会社になることができたと思います。
営業スキルは若手の方が学ぶ印象があるかもしれませんが、自分自身で学んでみて改めて経営者の仕事は営業だと思いました。ぜひ皆様も受講していただきたいと思います。

## 派遣元経営者の声

株式会社ウエシン　代表取締役　松田 真哉 様　造園業（兵庫県）

**セミナーに派遣されたきっかけをお聞かせください**
営業メンバーたちの数字に対する意識の甘さを感じていたからです。個人の目標数字を達成していなくても、会社全体で数字を達成していることで社員ひとりひとりの責任感が少し弱いように感じていました。研修を通じて「営業」とはどういうものなのかを勉強してもらいたいと考え、派遣させていただきました。

**ご受講者はどのような気づきや学びがありましたか**
異業種の方とグループになって一緒に数字を追いかけていく中で、自分自身の目標数字が達成していないと迷惑をかけるわけです。研修で責任感を持って取り組んだことで、数字に対する意識が高まったようです。実際の営業数字でも昨年は30%の契約率だったところが、今回研修で学んだことで60～70%の契約率に上がりました。

**会社にどのような変化がありましたか**
彼らの受注が伸びたことでまさに会社に業績向上をもたらしました。
研修で学んだスピン話法やFABE技法をつかったプレゼンテーションによって、お客様に寄り添った提案営業ができるようになりました。
私自身も社員と一緒に筆まめやプレゼンのロールプレイングを行い、今後も学び続けていきます。ありがとうございました。

## 開催日程

開催時間　1日目 10:00～18:00 / 2日目 9:00～17:00

| | 第１講 | 第２講 | 第３講 | 第４講 | 第５講 |
|---|---|---|---|---|---|
| 東京研修センター<br>オンライン | 8月25日（火）<br>26日（水） | 9月24日（木）<br>25日（金） | 10月26日（月）<br>27日（火） | 11月24日（火）<br>25日（水） | 12月17日（木）<br>18日（金） |
| 大阪研修センター<br>オンライン | 8月27日（木）<br>28日（金） | 9月28日（月）<br>29日（火） | 10月20日（火）<br>21日（水） | 11月26日（木）<br>27日（金） | 12月21日（月）<br>22日（火） |

## 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 | 167,200円 | 188,100円 |

# 第26回 ビジョン経営 沖縄セミナー

## 内　容

現場・現実を離れることで、現在の延長線上の発想から抜け出すことができます。将来どのようになりたいかを自らに問い続けることで、壮大な自社の将来像を思い描くことができます。このセミナーは、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**（ばんこくしんりょうかん）（九州・沖縄サミット会場）
九州・沖縄サミットの首脳会合の会場となったのが、この万国津梁館です。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。

講師：田舞 徳太郎　古永 泰夫

## 効　果

1. ビジョンが明確になる
2. 自社の将来をじっくりと考えることができる
3. 広い視野で自社を観ることができる
4. 経営者としてやるべきことが明確になる
5. 経営理念体系と経営戦略のつながりが明確になる
6. ビジョン実現のためのスキルや方法が身につく

## カリキュラム

| | | |
|---|---|---|
| 1日目 | ●ビジョン作成手順と具体的実現方法<br>●ビジョン作成手順Ⅰ<br>手順を間違えると絵に描いた餅になる | ●ビジョン実現のための自社の現状分析<br>自社の位置づけと未来への架け橋を探る<br>●自社が速やかに対処すべきことは何か<br>●今がなければ未来もない |
| 2日目 | ●ビジョン作成手順Ⅱ<br>有意義な使命・目的を明確にする<br>●ビジョンを明確にする5つのポイント | ●ビジョンとマーケティング戦略の関係性<br>すべては、ビジョンから始まる<br>●事例研究<br>●使命・目的を理解する7つのポイント |
| 3日目 | ●ビジョン作成手順Ⅲ<br>トップのバリューを明確にする<br>●人は己を突き動かす何かをもって生まれた | ●マーケティングは、ビジョンの実現策である<br>●企業事例研究<br>●ビジョン成文化に至る道のり |
| 4日目 | ●事例研究<br>困難を乗り越えた尊敬され愛される企業<br>●ビジョン作成手順Ⅳ<br>未来のイメージからビジョン化する<br>●時流と底流から10年先の未来をイメージする | ●事例研究　一人のリーダーのビジョンが一人を動かし、万人を動かす<br>●企業事例から学ぶビジョンとマーケティングとのつながり |
| 5日目 | ●まとめの講義 | ●10年後の我が社のビジョン発表 |

リアル会場

オンライン

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！

## 受講者の声

**株式会社ケイ・イー・エス**　代表取締役　**飯野 一義 様**　建設業、水環境サービス業（福岡県）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
前回は私一人での参加でしたが、16年ぶりの今回は執行部4名と若手管理職2名の6名で学びました。目的は3つあり、①我が社がSHINKA（深化×進化＝真価）していくための明確な10年後ビジョン「KESグループ2035Vision」を描くこと、②顧客価値を高めるビジョンを構築すること、③チームKESとしての組織力を強化すること。これら3点の目的達成のために多くの気づきや学びを得られました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
各講義とワークシートの作成を通じ、自社の現状分析、自分自身の声（使命・目的・存在意義）や価値観、マーケティングについて6名で真剣に向き合い、何度もディスカッションを重ね過ごした5日間の学びは、非常に有意義で心から楽しい時間となりました。青い海に沈む夕日を眺めながら、これまでの人生を振り返り、未来を描き、共に挑戦する仲間たちへの感謝の気持ちが自然に溢れました。

**会社にどのような変化がありましたか**
10年後は私を含めた経営幹部が60代を迎えます。会社の持続的な成長・発展には、次世代経営幹部の計画的な育成が極めて重要になることに気づかされました。また、国内の上下水道の老朽化は深刻な社会問題で、持続可能なインフラの維持には、計画的、戦略的な対策が求められます。こうした厳しい外部環境の変化に対応するために各自が積極的にスキルを習得しようという意識が高まったことも大きな成果のひとつです。
長期ビジョン（KESグループ2035Vison）「水・環境ソリューションでサステナブル社会を共に創造しよう！」、ミッション（使命）「水・環境で人づくり・幸せづくり」、パーパス（存在意義）「地域の水環境のトリプルA（安全・安心・安定化）の創造」の実現に向けて、チームKESでチャレンジします。

**株式会社真菜**　代表取締役　**木本 貴子 様**　青果物卸売業（愛知県）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
毎日慌ただしく時間は過ぎていきますが、ビジョン経営沖縄セミナーはいつもと違う別の場所でビジョンについて集中して考える事ができるため、毎年参加させていただいています。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
自分の使命とは何か、会社の存在意義、理念の深掘りなど、5日間で様々な内容が凝縮されているセミナーなので、方向性ややるべきことがより明確になります。毎年参加される方もいらっしゃるので、互いの進捗を伝えることで一年間の振り返りもでき、とても貴重な学びの場となっています。

**会社にどのような変化がありましたか**
毎年参加していることもあり、自社の進むべき道がより明確になっていると実感しています。また、私自身がビジョンを必ず実現していくという強い意志をもって、進む事ができるようになりましたし、社員さんにも自社のビジョンをわかりやすく落とし込めています。

## 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

| | |
|---|---|
| 【第26回】<br>沖縄 万国津梁館<br>オンライン | 4月20日（月）〜24日（金） |

開催会場　万国津梁館　沖縄県名護市喜瀬1792番地

## 受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補・後継者

## 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。

経営革新を進める企業から自社経営のヒントを学ぶ　オンライン　期間 1年

# 第6期 企業事例に学ぶ 社長と幹部の実践学校

## 内　容

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

講師兼コーディネーター：
内潟 修司

### 第5期（2025年6月～2026年5月）の事例企業

**第1回 2025年6月**
「楽しさの創造」を理念に、玩具のある生活やメーカーの“オモイ”を伝え続けていくことを使命としている。時代に合ったお店づくりや話題商品の提供、イベントを通じて「大人の夢空間」を提供、日本全国に店舗を展開中。
株式会社冒険王
代表取締役　堀岡 宏至 氏
小売業（広島県）

**第2回 2025年7月**
回転寿司「まぐろや石亭」「一心」「もりもり寿し」「いきいき寿司」を経営。また来たいと思える味と店内の雰囲気を大切にし、飲食店での基本である「美味しさ」へのこだわりを理念に掲げ、全員活動を実現している。
株式会社共和フーズ
代表取締役　桜井 紀幸 氏
飲食業（愛知県）

**第3回 2025年9月**
美容室・アイラッシュサロンなど、首都圏・北関東エリアを中心にグループ60店舗以上を展開している。2019年には海外初出店として台湾にも進出。人材教育型サロンとして「情熱」を源泉に、表面的な華やかさだけではなく、仕事の本質を大切にしている。
株式会社トゥルース
代表取締役　天野 雅晴 氏
美容業（千葉県）

**第4回 2025年9月**
安全・快適・環境に優しいカーライフのトータルサポートを使命とし、整備補修業の「助っ人」としてカーパーツ・工具の販売や受託整備、自動車整備工場向けの研修会も開催している。
株式会社フジモーターズ
代表取締役会長 新戸部 八州男 氏
代表取締役社長 新戸部 大輝 氏
自動車部品卸売業（青森県）

**第5回 2025年10月**
1956年熱海にて創業。「お客様感動創造」を理念に掲げ、人財育成に力を入れ、2006年には地域住民の憩いの場、観光客への魅力発信の場として食のテーマパーク「伊豆・村の駅」をオープン。TTCグループで地域活性化事業を中心に、さまざまな事業を展開している。
株式会社TTC
代表取締役　河越 康行 氏
観光事業（静岡県）

**第6回 2025年12月**
リサイクル業を主体に資源を活かすという発想を主軸に、様々な視点で資源を捉え成長。買取から販売までを一貫することで、お客様が大事にしてきた想いを引き継いだ地域密着型のお店を目指している。
株式会社ベストライフ
代表取締役　岩本 元熙 氏
リユース業・フィットネス業（大阪府）

**第7回 2026年1月**
昭和26年に創業し半世紀を超える歴史を重ね、総合旅客輸送サービス企業に成長。多様化するお客様のニーズに対応・IT化推進等、新時代の要請に応えつつ、地域の人々、地域社会に愛され必要とされる会社を目指している。
つばめ交通株式会社
代表取締役　山内 恭輔 氏
副本部長 山内 翔太 氏
運輸・サービス業（広島県）

**第8回 2026年1月**
1997年、地域の工務店として創業。「建築創造は幸福創造也」を経営理念に、住宅づくりで幸せ家庭のお手伝いを探求している。地域融合主義、高品質主義、顧客満足主義の「建築創造三大主義の実現」を掲げ、地域に貢献をしている。
株式会社ホーム創建
取締役会長 阿部 利典 氏
代表取締役社長 三品 弘一 氏
木造建築業（北海道）

**第9回 2026年2月**
水栓・住宅関連機器の製造に関わり、60年以上に渡って非鉄の精密切削加工技術を培う。製造プロセスを大切に、日本のモノづくりを支え、モノづくり産業の発展に寄与できる自社商品開発に取り組んでいる。
株式会社坂井製作所
代表取締役社長　藤田 斉 氏
製造業（岐阜県）

**第10回 2026年3月**
創業以来、長年にわたり水の大切さと安心をお届けしてきたことが、地域の方々からの厚い信頼につながっている。熊本市上下水道局指定工事店 として、水道修繕を中心に「地域を守る」ため、日々業務に取り組んでいる。
株式会社本山設備
代表取締役　本山 良太 氏
設備工事業（熊本県）

**第11回 2026年4月**
創業以来、人々の生活に直結した土木工事などを行う。生産性向上技術の積極活用と長年の経験をもとに安全迅速な工事を実現。地域密着型の会社経営を行い、農業用水路・ダムの工事などに取り組んでいる。
株式会社富久
代表取締役社長　富久 吾郎 氏
建設土木業（愛媛県）

**第12回 2026年5月**
1987年に創業し調剤薬局事業をベースに成長。1995年にバイオ事業に進出、2013年以降は「医食動検」（医療・食事・運動・検査）をテーマに薬局の付加価値づくりにも取り組んでいる。
株式会社九州メディカル
代表取締役 波多野 稔丈 氏
調剤薬局・バイオ事業（福岡県）





# 永続的に成長している企業事例講義から 経営者・経営幹部に求められる行動特性を解き明かす

## アウトプット型【自由討議と質疑応答】

社長と幹部の **事例講義** 1時間30分 ＋ 会社毎の **ディスカッション** 20分 ＋ 社長幹部への **質疑応答** 30分 ＋ **まとめ** 成功要因とどのように自社に落とし込むか 30分

※途中で10分間の休憩をはさみます。

## 過去のテーマ例

- 社長の進化と幹部の成長が現場力を磨き続ける
- 幹部力向上が企業価値を高め、お客様へのお役立ちを創り出す
- 創業の精神を受け継ぐ理念経営
- 人が辞めていく会社から人を育てる会社へ
- 幹部のマーケティング活動を促進
  下請け体質脱却にチャレンジ！　など

## 受講者の声

**鳥飼建設株式会社**　代表取締役　鳥飼 竜太 様　建設業（佐賀県）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
定期的に日創研の研修に参加しておりますが、同じ立場の経営者の方々のお話を聞かせていただく機会は多いものの、他社の幹部さんのお話を聞かせていただく機会はあまりないなと思い参加いたしました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
私自身や幹部、自社に足りない部分や良い部分が明確になり、比較検証できる機会となっています。
また、毎回テーマが出され、社内でのディスカッションの時間が設けられています。理念・社風といった中長期的な視点で幹部と議論できる大切な時間になっています。

**会社にどのような変化がありましたか**
毎回ディスカッションで「自社に置き換えるとどんなことができますか?必要ですか?」といった質問テーマがあります。その度、自分一人ではなく幹部と共にその回答を実践する決意が固まっていきます。これからも社長、幹部、そして社員さんたちと共に地域に必要とされる魅力ある会社になるよう努力していきます。

**株式会社那須屋**　代表取締役　大髙 忠之 様　小売・サービス業（栃木県）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
幹部育成に力点を置いた時に、他社の幹部さんが活躍されている姿を見ることが何よりの刺激になるだろうと考え、受講を決めました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
改めて企業の成功要因は、社長と幹部と現場が三位一体で同じ方向を向いて協働することであると毎回痛感させられます。
異業種の方のリアルな事例は幹部さんにとっても、良い刺激になっているようです。

**会社にどのような変化がありましたか**
“企業事例から学ぶ”という点が非常に良いOFF-JTになっています。
起きる問題の本質は共通していることを再確認し、人材育成に対する意識が幹部さんの中で強くなっているように感じます。
これからも、外部環境の変化に対して影響を受けづらい会社になれるように私自身が学び、幹部社員さんを育成し強い会社を作っていきます。

## 開催日程　（第6期 2026年6月～2027年5月）

開催時間 12：00～15：00

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 【第6期】オンライン | 第１回 | 第２回 | 第３回 | 第４回 | 第５回 | 第６回 |
| | 6月3日（水） | 7月2日（木） | 8月3日（月） | 9月7日（月） | 10月5日（月） | 11月2日（月） |
| | 第７回 | 第８回 | 第９回 | 第10回 | 第11回 | 第12回 |
| | 12月7日（月） | '27 1月8日（金） | 2月5日（金） | 3月5日（金） | 4月5日（月） | 5月7日（金） |

## 受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補・後継者

## 定　員

80企業限定

## 受講料（税込）

| | |
|---|---|
| 1名 | 79,200円 |

※1社2名以上でお申し込みください。

≪NEW≫

# 女性管理者養成講座

## 内　容

### 第一線で活躍する女性経営者・女性リーダーのロールモデルに学ぶ

毎講、各企業で活躍されている女性経営者・女性幹部を講師にお招きし、実際の事例を発表いただきます。ディスカッションや社内課題を通して、自社の経営理念・ビジョン・方向性・問題点などを共有し、共に考える時間を設けます。さらに、企業組織の基本についての講義も織り交ぜ、迅速かつ着実に理念や計画が共有されることを後押しします。
すでに幹部・リーダーとして活躍されている方には、日々のマネジメントや部下育成の取り組みを見直し、より効果的に成果を上げるヒントを得られる場です。これから幹部を目指す方にとっては、「何から始める?」「何に注意する?」「大切なことは何?」といった疑問や不安を解消し、すぐに現場で活躍できる人材へと成長できる場となります。

モデレーター：

中野 裕子

眞喜屋 裕美

堀本 華花

### 6つのポイント

1. 経営理念や経営方針の共有（共感しあう職場づくり）
2. 理想の幹部像とは（マネジメント能力の向上）
3. 経営幹部の役割と責任の明確化（任務意識の向上）
4. 人材育成のポイントと仕組化（OJTとOff-JT）
5. 企業文化と社風の改善（価値観教育）
6. 組織のコミュニケーション（報告連絡相談確認）の見直しと改善策

### 事例発表 講師

（社名50音順）

アートビルダー株式会社
常務執行役員
中村 和美 様

株式会社アルシュ
取締役専務
松下 有希子 様

株式会社王宮
ブリッジホテルグループ
支配人 岡 愛子 様
支配人 陳 雨琪 様

株式会社
片町フードセンター
経営企画室室長
中西 英理 様

株式会社
ココトモファーム
専務取締役 齋藤 ゆみ 様
マネージャー 澤田 春菜 様

社会福祉法人千成会
理事長
八城 紀恵 様

株式会社ピーターパン
販売企画チーフ
横手 敦子 様

株式会社ベアーズ
取締役副社長
髙橋 ゆき 様

株式会社まなぶ
代表取締役 八木 由美 様
管理責任者 鈴木 明美 様

株式会社マルブン
執行役員
人財育成室マネージャー
小山 純様

株式会社
武蔵境自動車教習所
代表取締役
髙橋 明希 様

リクロー株式会社
本部長
薮内 なおみ 様

※ 事例発表講師は変更になる場合がございます。





## カリキュラム

毎講の流れ

テーマの共有 前回の振り返り ▶ 意思決定トレーニング ▶ 事例発表 質疑応答 ▶ まとめの講義

| 日程 | テーマ | 日程 | テーマ |
|---|---|---|---|
| 第1講　2/16[月] | 会社の理念・ビジョンについて | 第7講　8/18[火] | チームでつくる顧客満足 |
| 第2講　3/16[月] | 企業文化と良い社風をつくる | 第8講　9/16[水] | 人を活かすコミュニケーション |
| 第3講　4/13[月] | 私らしい生き方・働き方 | 第9講　10/13[火] | お客様に支持される会社づくり |
| 第4講　5/11[月] | 結果を創るマネジメント | 第10講　11/ 9[月] | 強みを引き出す人財育成 |
| 第5講　6/15[月] | 経営幹部のリーダーシップ | 第11講　12/ 7[月] | 働きたくなる組織の創り方 |
| 第6講　7/13[月] | キャリアの描き方 | 第12講　2027年 1/15[金] | 経営方針を実現する力 |

### 企業や社会が女性活躍を望む4つの理由

優秀な人材の確保と定着

ブランド価値と企業価値の向上

多様な視点でイノベーション向上

働きやすい環境づくりで生産性向上

### 開催日程

開催時間　10:00～16:00

| | 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16日（月） | 3月16日（月） | 4月13日（月） | 5月11日（月） | 6月15日（月） | 7月13日（月） |
| | 第７講 | 第８講 | 第９講 | 第10講 | 第11講 | 第12講 |
| | 8月18日（火） | 9月16日（水） | 10月13日（火） | 11月9日（月） | 12月7日（月） | '27 1月15日（金） |

### 受講対象

会社の未来を担う、女性幹部・リーダーおよび候補の方

### 受講料（税込）

| | 法人会員 | 一　般 |
|---|---|---|
| 1名 | 275,000円 | 302,500円 |

企業永続のために後継者を育成しよう　ハイブリット　期間 6か月

# 実践後継者育成セミナー

## 内　容

### 円滑に事業承継を行うには『早期の取り組み』が非常に重要

企業経営の目的は永続することです。そのためには後継者の育成が必要です。これまでにさまざまな企業の後継を目にしてきましたが、後継が上手くいった企業は共通して計画的に育成していました。このセミナーでは、そういった成功企業の事例を交え、具体的かつ実践的に後継に向けてやるべきことを明らかにしていきます。

講師：松岡 幸治

後継者の選定を含めて
**事業承継の難しさ**が浮き彫りに

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**

**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、念(おも)いを理解しているだろうか？
- □後継への意志は明確だろうか？

**後継者育成の遅れは企業永続の致命傷となる**

### 後継者不在率は右肩上がり

経営者の高齢化と事業承継が問題になるなか、東京商工リサーチの調査(2024年)では「後継者不在率」は62.15%で、前年（61.09%）から1.06ポイント上昇。代表者の年齢別による後継者不在率は60代が47.88%、70代が31.64%、80歳以上が23.96%となっています。円滑な事業承継を1、2年で成し遂げることは難しく、高齢代表者へのフォローの重要性が増しています。

**2024年後継者不在率**

後継者不在
**62.15%**
前年から
1.06ポイント上昇

**年代別後継者不在率**

| | |
|---|---|
| 60代 | 47.88% |
| 70代 | 31.64% |
| 80歳以上 | 23.96% |

参照：東京商工リサーチ 2024年「後継者不在率」調査

## セミナーのポイント

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
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（ヒト・モノ・カネ）の強み・弱みの分析と課題の明確化
5. 後継計画書の作成手法と着眼点
6. 後継成功事例から学ぶ

## カリキュラム

※SA自己成長コースを受講されていない方は期間中に受講いただきます（無料）

後継経営者による事例発表

**第1講　志を立てる、リーダーの4つの条件**
・指導者の条件　・最大の難関である理念承継のポイント　・後継者が受け継がなければならない創業の精神

**第2講　ビジョンと経営の本質**
・事業目的の明確化　・後継者としての適性チェック　・ビジョンの明確化

**第3講　5つの後継と自社分析**
・後継しなければならない5つの財産　・事業分析手法の体得
・自社の使命の明確化

**第4講　モチベーションの高い社風づくり**
・モチベーションの高い職場づくりの具体的手法　・自社のモチベーション状況の分析
・後継者に求められるリーダーシップの取り方

**第5講　利益とやり抜く力の重要性**
・重要な3つの利益　・何故やり抜く力が必要なのか　・やり抜く力を構成する4つの要素

**第6講　必要スキルの分析**
・着手すべき能力開発　・後継計画書の発表

## 株式会社不動産の相談窓口様 に体験談をお聞きしました！

**【ご派遣者の声】**　代表取締役　一色 直樹 様　不動産業（長野県）

**セミナーに派遣された理由をお聞かせください**
「創業は易く守成は難し」といいます。創業者は熱い念いと共にその時代に合った事業で創業します。しかし後継者は環境も時代も変化する中で事業を永続させなければなりません。その為には志を持った仲間と切磋琢磨できる環境で学ぶ必要があると思いました。

**後継者にどのような変化がありましたか**
受講当初は知らないことが沢山あることに気づき、一生懸命に学んで頭デッカチになっていた時期もありました。研修の学びを職場の先輩やお客様からいただいた言葉を通して自分なりに咀嚼し、理論が現実になってきたようです。
それに伴って後継者としての覚悟も少しずつですが、出来つつあるようで頼もしく思っています。
社会人経験もなく業務についての知識もない、そんな新卒社員が働きながら必死に学んでいる姿は、先輩社員さんの向上心に火を灯し、皆が今まで以上に学び始めました。弊社の将来の為に自主的に学ぶ社風が創られつつあることを実感しています。

**【ご参加者の声】**　一色 翔太郎 様

**どのような気づきや学びがありましたか**
様々な学びがありましたが、一番は「後継することがどういうことか？」が分かったということです。
受講するまで、後継者として今の自分に何がどれだけ足りていないのか分からない状態でした。
今回セミナーを受講する中で経営するということがどれだけ難しいことか、後継するということがどれだけ重いバトンを受け取るということなのかが少しずつ分かるようになりました。

**ご自身や会社にどのような効果がありましたか**
自分に足りないもの、わからないことがたくさんあるということに気づいたお陰で、起業家養成スクールを受講するきっかけになりました。
まだまだ未熟な身ではありますが、社長や社員さんの想いを裏切らないようにこれまで学んだことを実践し、胸を張って後継者と言えるように成長していきます。

## 開催日程

開催時間　10:00～18:00　　※毎講、会場受講か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<br>オンライン | 3月10日（火） | 4月13日（月） | 5月14日(木) | 6月8日（月） | 7月10日（金） | 8月7日（金） |

## 受講対象

20歳から38歳までの後継者

## 受講料（税込）

| | 法人会員 | 一　般 |
|---|---|---|
| 1名 | 198,000円 | 217,800円 |

※セミナー期間中に参加いただく「SA自己成長コース」1回分（受講料：一般価格78,100円）はご招待いたします。

後継者が本物の経営スキルを習得するカリキュラム　期間 1年

# 第33期　起業家と後継者のための起業家養成スクール

## 内　容

### 後継経営者の育成は最重要課題である

この起業家養成スクールは起業家精神の育成だけではなく、より緻密な経営全般を学んでいく総合的な教育の場であり、今後の企業経営のあり方を問うセミナーの場です。
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、人間力を高め、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。

**統括指導**　田舞 徳太郎　日創研グループ 代表

**チューター**　日創研の各種セミナーを修了し、
かつ崇高な志を持つベテラン経営者の方々が一年間主導的立場で指導します。
思想、生き方、経営観等、公私にわたる生きた学びが得られます。

## 効　果

1. 論理的説得力を体験学習を通して学ぶので、実際の能力が上がります。
2. 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。
3. ベテラン経営者がチューター（指導教師）として関わります。
   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。
4. 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。

### 株式会社浜屋様 に体験談をお聞きしました!

**【ご派遣者の声】**　顧問　小林 茂 様　リユース・リサイクル業（埼玉県）

**セミナーに派遣された理由をお聞かせください**
会社（浜屋）の考え方は忘れず、社会の変化に合わせて革新していくためには、常に今が創業なんだと思ってもらいたかったからです。

**後継者にどのような変化がありましたか**
本人は口数が少なく、思ったことをあまり表に出すようなタイプではないので、変化はわかりづらいところもありますが、ただ、芯が太くなってきたような気がします。

**後継者や会社にどのような変化がありましたか**
まだまだ道半ばで、本格的に変化をもたらしてくれるようになるのはこれからのことだと思いますので、焦らずに見守っていきたいと考えています。

**【ご参加者の声】**　代表取締役　小林 一平 様

**どのような気づきや学びがありましたか**
「足らざるを知る」ことができたのが一番の気づきでした。これが今でも学びに対する原動力となっています。また、真に切磋琢磨しあえる仲間を得られたことも、私にとってはかけがえのない収穫となりました。

**ご自身や会社にどのような効果がありましたか**
当時は会社を後継することに自信を持てずにいましたが、周囲の支えに気づくことができ、前に進むことができました。
起業家養成スクールのお陰で今の自分があります。この誇りを胸に抱き、さらに前進していきます。



## 特　長

### 1. 多くのシミュレーションを取り入れた103日のカリキュラム

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

**人格・人間力**
- 起業家精神を強固にする
- やる気と行動に溢れた燃える人材に育て上げる
- 対人関係強化法を磨き、折衝力や指導力をつける
- 自己表現能力を磨き、自己の考えを的確に表現する力をつける
- どんな困難をも乗り越える気力を養う

**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

### 2. 一流（本物）を知る環境

素晴らしい経営をされている経営者の皆様にご講演いただきます。一流を知ることは本物を知ることです。その経験は、視野を広げたり価値観を変えたりします。順風満帆に見えても、多くの方は苦難を乗り越えてきた体験があります。直接お話を聞くことで、たくさんの刺激と勇気を得ることができます。

**ご登壇いただいた方**

| | | | |
|---|---|---|---|
| ◆ 日本BE研究所 | 所長 | 行徳 哲男 氏 | |
| ◆ 千房株式会社 | 代表取締役会長 | 中井 政嗣 氏 | |
| ◆ 株式会社ミヤザキ | 代表取締役 | 山之上 道廣 氏 | |
| ◆ 株式会社ボクデン | 代表取締役 | 景山 良康 氏 | |
| ◆ 株式会社武蔵境自動車教習所 | 代表取締役会長 | 髙橋 勇 氏 | 他多数 |

OB・OG会

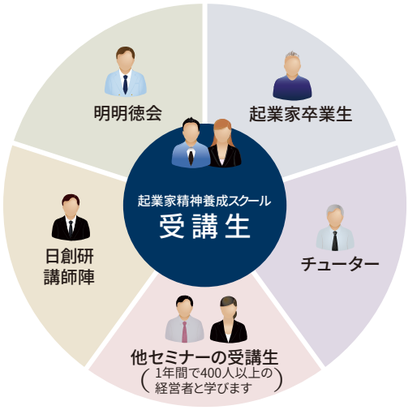
### 明明徳会

起業家養成スクール生のOB・OG会であり、日本の産業界に貢献する人材を育成する場です。「自らの明徳を明らかにする、自らの天分を磨き続ける会」という意味で、明明徳会と命名しました。
起業家精神養成スクールを卒業してもすぐに現実の壁に押し流されてしまいます。そこで、明明徳会で開催する合宿勉強会や企業視察セミナーなどを通して学びを継続し、また、先輩後輩の垣根を越えた人的交流を図り、お互いを励まし合い、競争心を持って切磋琢磨しています。

次ページにつづく

## 3. 手厚いサポートと人脈づくり

起業家生は周りからたくさんのサポートを得ながら1年間を過ごします。セミナーで出会う受講生仲間をはじめ、親代わりとなって支えてくださるチューター。事業承継の実体験や実務面、後継者としての心構えやありかたなどの講義をいただく起業家卒業生がいます。特に、同期の起業家生とは深い絆が生まれます。
起業家を卒業してからも「明明徳会」を通して、学びを継続できる環境があり、たくさんの人脈がつくれます。




## 4. 修了後 起業家修養生制度

起業家養成スクールには、セミナー修了後、日創研にて2年間限定で修養する制度を設けています。
1年間の起業家の学びの後、更に日創研の一員として組織や経営について学んでいただきます。実践的なマネジメント能力を磨き、日創研の社内制度を体験することで、様々な角度から業務習得をしていただきます。
人物学も学びながら更なる素養を身につけることができます。

### 起業家修了後のステップ

step1 起業家養成スクール修了 〉 step2 起業家修養制度 〉 step3 社長就任

### 目的

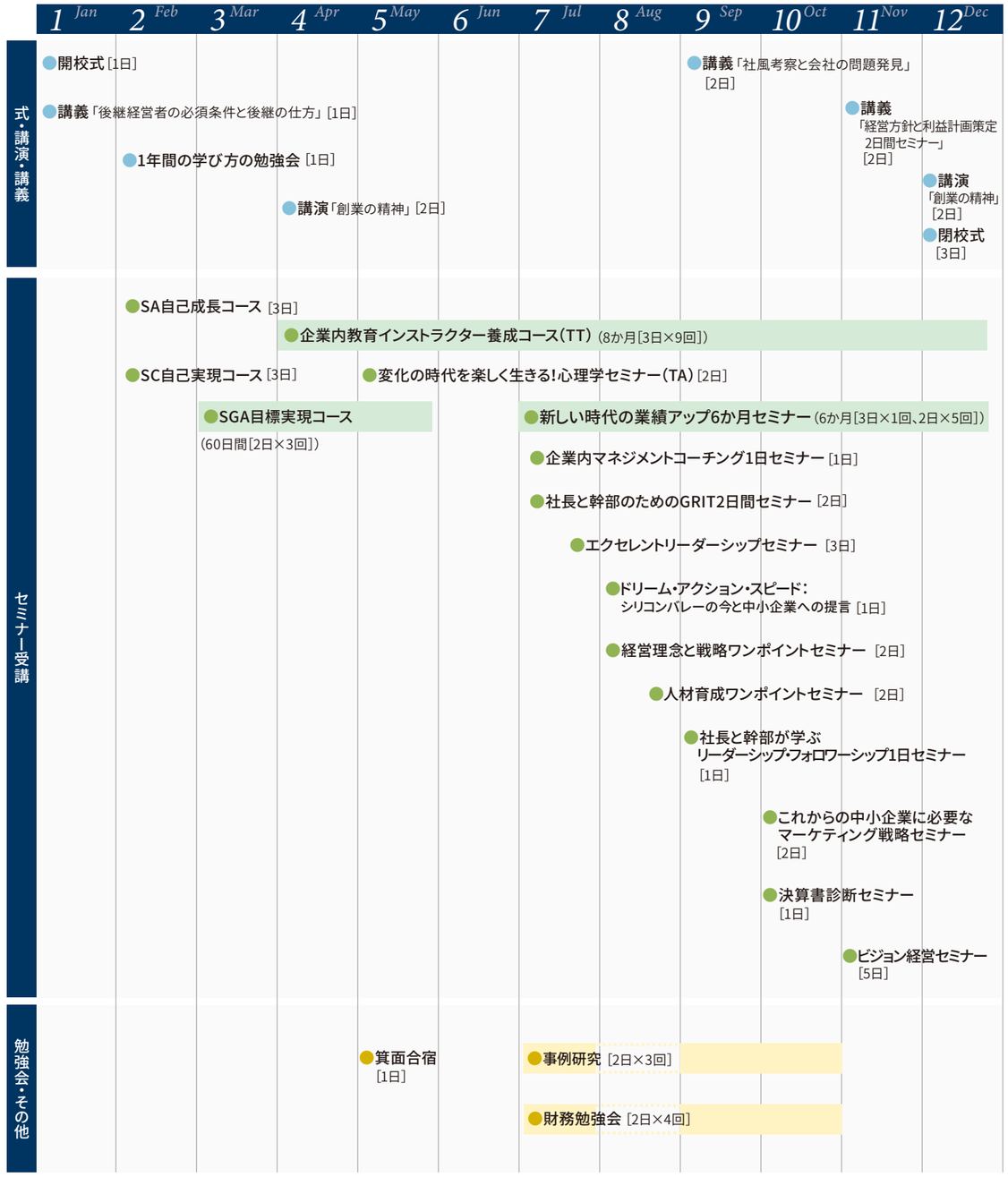
近い将来の社長や上級幹部として会社を率いる実力を磨くため、日創研にて「実践の場」「更なる学びの場」を提供します。
期間中は、組織の一員として業務を行い、実践的なマネジメントや人物学、日創研の社内制度を実際に体験し、様々な角度から知識とスキルを磨き、組織や経営を学びます。更なる素養を身につけ能力開発をしていただくことで、社会的課題にもなっている「後継者不足による廃業問題」解決の一助となるべく実施いたします。

### 制度の概要

1. 本制度の適用対象者は、起業家養成スクール後に、対象者・派遣側経営者からの申し出を受け、日創研との面談を実施の上、認められた方とします。
2. 修養期間は、起業家養成スクールを修了した翌年から原則として2年間とします。（スタート月は双方で協議の上決定）
3. 業務内容は、カスタマーサクセス部門に配属した上で、担当地区を持ち、地区担当者起業家修養生の肩書で業務に当たります。
修養の上で特に必要と思われるセミナーについては、起業家修養生の肩書で、学習も並行して行います。
4. 日創研の開催する年末経営方針会議やプロジェクトチームなどは、参加体験を通して将来の自社の学習の場としての備えを行います。



## 1年のスケジュール




### 開催日程

第33期（2026年1月～12月）
**2026年1月30日（金）スタート**　（1年間合計103日）

### 定　員

20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 |

※交通費・宿泊費・食事代・書籍代は受講料に含まれていません。

あなたの会社にはどのような軸がありますか？　ハイブリット　期間 6か月

# 経営理念塾

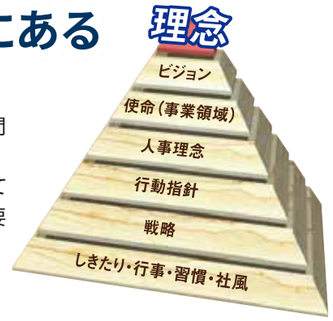
TT特典
振替対象

## 内　容

## 企業成功の要諦は経営理念の確立にある

### 機能的な価値体系をつくろう!!

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。
経営理念の確立と浸透のためにぜひご参加ください。




**経営理念がない**

無意識に働いている▶理に反した経営

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

表面化する前に気づくことが大事!

**経営理念が浸透している**

理とは「成功の原理原則」

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

『宇宙根源の法則』企業は必ず永続する

講師：田舞 徳太郎

## 特　長

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

## 効果性の高い経営理念とは

経営理念は、機能的であり、生み出す価値が明確になっていることが求められます。
複合的に組み合わさる相乗効果により、機能的理念の価値体系となります。
そのために重要なのが3つの視点です。

**第一原理　顧客の視点**

企業経営の最大の使命
お客様のペインポイント(痛み・恐れ・不安)を解決・解消することこそが真の経営。

激変の今、やるべきこと
- お客様のニーズの変化に敏感になること
- 顧客視点での経営理念が強く求められている自覚を持つこと
- お客様のペインポイントに敏感な社風にすること
- 全社一丸となり、お困りごと解決の多様化に対応すること

**第二原理　経営の視点**

企業はお客様のためにも永続しなければならない。

絶えずイノベーションが行われる企業であるために、
新技術・新商品・新サービスに
向ける独自の経営の視点が必要。

**第三原理　無私の視点**

順調に行っている時ほど原理原則や経営の基本に戻らなければ、ぶれた方法に流される。

道理に通じるためには人欲のコントロールが必要となり、経営理念が大きな役割を果たす。





## 「機能的」とはどういう状態か？

1. 経営戦略を統合させる力
2. 理念の浸透がしやすい
3. 事業のドメインが戦略的に幅広い・絞られている
4. お客様のどんなお困りごとを解決するかが明確
5. 社員さんに仕事上リアリティーが感じられる
6. 仕事の場での貢献が実感しやすく熱意が高まる
7. 社員さんのエンゲージメントが高まる

## カリキュラム

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

## 受講者の声

株式会社トゥルース　代表取締役　天野 雅晴 様　美容業（千葉県）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
以前に2回、経営理念塾を受講し理念体系はできていました。それから15年経ち、グループの従業員数も増えたので、もう一度理念を再構築したいと思い、今回は3名で受講しました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
やはり『創業の精神』が大切であり、そこから理念体系がつながっていくことを改めて学びました。

**ご自身や会社にどのような変化がありましたか**
理念に対する意識が更に上がりました。意思決定する上でいかに理念が大切であるかに気づくことができました。もう一度、理念体系を作り直します。

株式会社赤垣屋　代表取締役　円間 恵美 様　飲食業（大阪府）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
先代が事業コンセプトを築いてから30年近くが経ち、今のお客様の社会背景・ニーズとズレを感じるようになりました。また私自身の事業への想いも新たに芽生え、理念体系の整理が必要だと感じ受講しました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
講師から「先代の創った創業の精神を土台に、私の納得いくように見直してもよい」とアドバイスいただきました。『今までの歴史+自分の想い』を重ねて新たにやって行く覚悟ができました。

**ご自身や会社にどのような変化がありましたか**
理念体系はガイドブックというだけでなく、お客様の笑顔を作る事業設計の基になると知り、社内の仕組みが見直しやすくなりました。
これまでは、初代、先代、また今まで関わって来た方々が作ってきた会社を変えてはいけない、と思いこんできた所がありました。講師のアドバイスを通して、自分の考えでやって行きなさい、と背中を押していただいたと感じています。
私の創業の精神も加え、新たに進んで参ります。ありがとうございます！

## 開催日程

開催時間　12:00～18:30　※第6講は自由参加の補講があります（18:30～20:00）　※毎講、「会場受講」か「オンライン受講」を選択できます。

| | 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<br>オンライン | 6月 1日（月） | 7月 6日（月） | 8月 5日（水） | 9月 7日（月） | 10月 2日（金） | 11月 2日（月） |
| 東京研修センター<br>オンライン | 11月11日（水） | 12月 7日（月） | '27<br>1月 8日（金） | 2月 5日（金） | 3月 5日（金） | 4月 5日（月） |

## 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 | |

※TT特典の振替（1枠につき1名）が可能です。

経営理念を深く掘り下げ、経営理念に命を吹き込む　会　場　期間 3日間

# 経営理念塾上級セミナー

## 内　容

### 経営者の念いが宿った経営理念をつくろう!

この研修では『経営理念の再構築』を行います。経営理念を深く掘り下げ、見つめ直していきます。経営理念とは、明文化され誰にでも伝わる内容でなければなりません。社内に浸透し社外に伝わる内容となるように、講師による添削指導を行います。客観的視点、経営的視点を持って明文化していきます。
箕面国定公園にある「こもれびの宿　明徳庵」の静かな環境の中で少人数で密度濃く行います。共に経営理念を考え抜き、深めましょう!

●価値観を明確にして、企業の礎を築く
●講師が個別に添削指導を行う
●最適な環境の中で、3日間集中して経営理念に念いを宿す

講師：田舞 徳太郎

講師：稲葉 伸一郎 氏
株式会社
熊本駅構内タクシー
代表取締役

講師：永山 良介

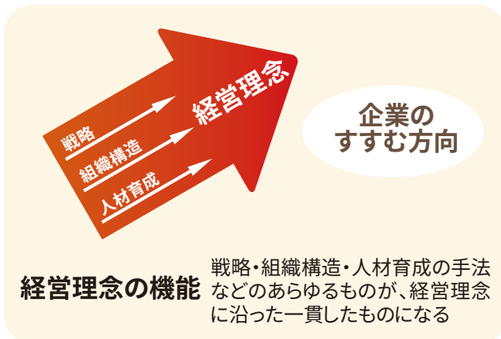
## 静かな環境の中で、自分自身を深く見つめ、向き合います
## 創業の精神を深掘りし、念いを具現化しよう!

### 価値観を明確にする

経営者としてどのような人生を送るのか、事業を行うのか、企業にするのか、経営をするのか、自身の人生観・事業観・企業観・経営観を見つめ直していきます。これらの価値観を見つめ直し明確にすることが、念いの強い経営理念を作成する礎となります。

### 機能面を見直す

経営理念が確立されると、戦略・組織構造・人材育成の手法などが一貫したものとなります。経営理念が確立されたときにこの機能が働くよう、経営理念の機能面を見直していきます。機能面が見直されることで、経営に役立つ経営理念を作成することができます。




### 落ち着いた環境で熟考する

経営への念いを深めるには、落ち着いた環境で自身を見つめ直すことが重要です。研修会場である明徳庵は、箕面の大自然に囲まれ経営理念の深耕に最適の環境です。自然との触れ合いや他の受講生との語らいが、経営への念いを深めてくれます。





## セミナーのポイント

### 1. 経営への念いがさらに深まる

経営への念いを見つめ直していきます。自問自答を繰り返す過程で、経営への念いがさらに深まります。

### 2. 自社に最適な経営理念ができる

添削指導でのアドバイスを元に、経営への念いを明文化し、自社の理想像がより具体的になります。

### 3. 経営理念の浸透がすすむ

具体的に明文化された経営理念が作成できます。
自社内へ経営理念の浸透がすすみ、自社の理想像が共有されます。

### 4. 経営理念が効果的に機能する

経営理念が浸透することで、社員が理念に沿って行動するようになります。
戦略・組織の構造・人材育成の手法などが、経営理念に沿ったものになります。

### 5. 理念経営ができ業績が上がる

経営理念の実現に向け、全社が一丸となります。
社長・幹部・社員のベクトルが揃い、企業が成長・発展していきます。

## カリキュラム

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 1日目 | 第1講座 | 企業はなぜ破綻するのか<br>・破綻する企業とそうでない企業の差は、経営理念にある | 第3講座 | 事例研究<br>・ビジョナリーの洞察力<br>・長期的な成長への必要条件 |
| | 第2講座 | 長期的視点を鍛える<br>・過去を見つめる分しか未来を見られない<br>・企業の真の自己変革 | 第4講座 | 添削指導 |
| 2日目 | 第1講座 | 経営理念は何から生まれるのか | 第4講座 | 添削指導 |
| | 第2講座 | 添削指導 | 第5講座 | 添削指導 |
| | 第3講座 | 事例研究<br>・理念浸透をどのようにして図ったか | | |
| 3日目 | 第1講座 | 添削指導 | | |
| | 第2講座 | 3日間のまとめの講義<br>・自社の社会的使命の確立　・社長としてのミッション | | |
| | 第3講座 | 経営理念の確立・発表 | | |

### 開催日程

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

| | |
|---|---|
| こもれびの宿 明徳庵 | 3月4日（水）～6日（金） |

大阪府箕面市箕面公園2−27

### 受講対象

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

### 定　員

20企業 30名限定

### 受講料（税込）

| | 法人会員 | 一　般 |
|---|---|---|
| 1名 | 275,000円 | 302,500円 |

ビジネスリテラシー（経営知識・経営感覚・経営能力）

# 第28期 田舞塾 ～ケースメソッド授業～

## 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。

マーケティング　コア・コンピタンス　イノベーション
ブランディング　企業カルチャー　損益構造　理念浸透

総合指導：田舞 徳太郎

## 特　長

1. 意思決定力を鍛える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
2. 著名な講師による講演と1時間半の質疑応答
3. 異業種から学べる企業訪問

## 効　果

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

## 身につく7つの力

1. 思考力（考える力）
2. 問題発見能力
3. 問題解決能力
4. ビジョン構築力
5. 戦略構築力
6. プレゼンテーション能力
7. 感性力

## 講　演　過去ご講演いただいた講師陣（順不同：会社名、役職はご講演当時のものです）

| | |
|---|---|
| 森本 尚孝 氏 | 三和建設株式会社 代表取締役社長 |
| 山本 貴大 氏 | 株式会社 山本海苔店 代表取締役社長 |
| 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 |
| 鳥塚 亮 氏 | えちごトキめき鉄道株式会社 代表取締役社長 |
| 田中 修治 氏 | OWNDAYS株式会社 代表取締役 |
| 山本 明弘 氏 | 広島市信用組合 理事長 |
| 蟻田 剛毅 氏 | 株式会社アンリ・シャルパンティエ 代表取締役社長 |
| 藤﨑 忍 氏 | 株式会社ドムドムフードサービス 代表取締役社長 |
| 中川 政七 氏 | 株式会社 中川政七商店 代表取締役会長 |
| 福士 博司 氏 | 味の素株式会社 取締役 代表執行役副社長 |
| 中谷 巌 氏 | 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 理事長 |
| 辻野 晃一郎 氏 | 元・Google日本法人 代表取締役社長 |
| 王 一郎 氏 | 有限会社ラッキーピエログループ 代表取締役 |
| 澤田 秀雄 氏 | ハウステンボス株式会社 代表取締役社長 |
| 宗次 德二 氏 | カレーハウスCoCo壱番屋（株式会社壱番屋）創業者 特別顧問 |
| 江夏 拓三 氏 | 霧島酒造株式会社 代表取締役専務 |
| 和佐見 勝 氏 | 株式会社 丸和運輸機関 代表取締役社長 |
| 長谷川 裕一 氏 | 株式会社はせがわ（お仏壇のはせがわ）相談役 |
| 中内 仁 氏 | 株式会社神戸ポートピアホテル 代表取締役社長 |
| 桜井 博志 氏 | 旭酒造株式会社 会長 |
| 山口 勉 氏 | 株式会社ヤマグチ（でんかのヤマグチ）代表取締役 |
| 浅井 雄一郎 氏 | 株式会社浅井農園 代表取締役 |
| 山之上 道廣 氏 | 株式会社ミヤザキ 代表取締役 |
| 菊地 唯夫 氏 | ロイヤルホールディングス株式会社 代表取締役会長 |
| 重永 忠 氏 | 株式会社生活の木 代表取締役 |
| 髙橋 淳 氏 | 株式会社I&D 代表取締役社長 |
| 松石 禎己 氏 | 株式会社スターフライヤー 元社長 |
| 堀江 宏明 氏 | サントリーホールディングス株式会社 常務執行役員 |
| 瀬口 力 氏 | 株式会社Lib Work 代表取締役社長 |
| 石渡 美奈 氏 | ホッピービバレッジ株式会社 代表取締役社長 |
| 延岡 健太郎 氏 | 同志社大学 大学院ビジネス研究科 特別客員教授 |
| 髙橋 ゆき 氏 | 株式会社ベアーズ 取締役副社長 |

ほか多数





## カリキュラム

**【1日目】　講演または企業訪問**　著名な講師をお招きしてご講演いただきます。本物との出会い、本質へのいざないが経営者としてなすべき仕事に気づかせてくれます。

- **講演**
- **1時間半の質疑応答**　たっぷりとした質疑応答の時間を設けております。受講生の問題意識が講師の本音や熱意を引き出し、自社の経営のヒントを講師から聴くことができます。
- **企業訪問**　年に1～2社、共に学ぶ受講生の企業を訪問します。異業種・異業態の企業の現場には、日常では決して得られない貴重な情報や、自社の属する業界では考えられないようなノウハウがあります。それらを実際に見て体験し、自社の経営の視野と可能性を大きく広げます。

**【2日目】　ケースメソッド授業**　教育ケースを中心にした以下の流れを何度も体験することで、自らの経験値を高めていきます。

- **グループ討議**　「思考の枠を拡げる」
- **クラス討議**　「講師のリードで提案を引き出す」
- **ケース提供者による発表**「将来像をイメージする」

## 受講者の声

**株式会社木の家**　代表取締役　**梶谷 真一 様**　木造新築住宅設計施工(広島県)

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**

田舞塾は敷居が高かったのですが、実践ビジネススクール上級コースに参加させていただいた時、尊敬している経営者に「是非、一緒に学ばないか?」とお誘いいただき、申し込んだのが参加のきっかけでした。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**

参加して本当に良かったです。ケースメソッド授業では、先輩方のリアルな経営の浪漫と算盤から学ぶことができます。こんな贅沢な学びがあるのか?と感銘を受けました。登壇される講師も豪華で新鮮なご講義で毎講楽しみにしています。

**ご自身や会社にどのような変化がありましたか**

まだまだ発展途上ですが、毎回学んだことを一つは必ず自社に落とし込むと決めています。そして、学んだ内容を幹部に伝える時間も取るようにしています。
弊社はまだ10期も迎えていませんが、15期までには業績も伸ばし、ケースに選んでいただけるように精進致します。

**株式会社マルタ**　代表取締役社長執行役員　**鶴田 諭一郎 様**　青果物卸売業（東京都）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**

TTコースで学んだケース・メソッド授業がとても魅力的で、TT受講中に声をかけていただいた時に参加を即決しました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**

まず異業種の経営者・幹部の皆さんがケースの内容について、自分事として真剣に議論する姿に大きな刺激を受けました。
共に学ぶ仲間だからできるケース提供時の内容の濃い情報共有と、これをもとに自分なりに仮説を立てて「自社・自分だったらどうするか」と考えながら設問に答え、発表の場で他の参加者の意見を聴くことなど、全てが経営者としての自分を磨く場になっております。

**会社にどのような変化がありましたか**

業界・自社・自分の常識にとらわれず、より多角的な視点から考えるようになりました。
経営には共通した課題や悩みも多く、仲間の会社から学んだことを早速自社へ持ち帰って導入するなど素晴らしい学びの場に感謝しております。

## 開催日程　（第28期 2026年9月～2027年8月）

開催時間　第1講～第11講 1日目 13:30～18:00 / 2日目 9:00～16:00　第12講 1日目 13:30～18:00 / 2日目 8:30～16:00

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 【第28期】<br>全国のホテル、研修施設や企業 | 第１講 | 第２講 | 第３講 | 第４講 | 第５講 | 第６講 |
| | 9月17日（木）<br>18日（金） | 10月13日（火）<br>14日（水） | 11月 9日（月）<br>10日（火） | 12月 9日（水）<br>10日（木） | '27 1月14日（木）<br>15日（金） | 2月 9日（火）<br>10日（水） |
| | 第７講 | 第８講 | 第９講 | 第10講 | 第11講 | 第12講 |
| オンライン | 3月11日（木）<br>12日（金） | 4月 8日（木）<br>9日（金） | 5月10日（月）<br>11日（火） | 6月 3日（木）<br>4日（金） | 7月 5日（月）<br>6日（火） | 8月 9日（月）<br>10日（火） |

## 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）

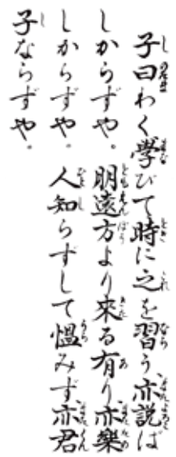
| | 法人会員 | 一　般 |
|---|---|---|
| 1名 | 660,000円 | 726,000円 |
| 複数参加または継続参加 | 594,000円／名 | |

※会場までの交通費・宿泊費は含まれていません。

# 第23回 社長塾

## 内　容

熱く語りかけた 故伊與田覺先生




### 論語と経営『一以て之を貫く』
### 人の上に立つ者の手本がここにある！

社会に閉塞感が蔓延すると、指導者論やリーダーシップ論が流行します。しかし、多くの指導者論・リーダーシップ論はテクニックに走りすぎているために、ある特定の状況でしか通用しないことがほとんどです。この「社長塾」では、いかなる状況・環境においても通用する、『実践経営』の人物学を学びます。

**社長の一念と胆識（たんしき）が、企業の盛衰（せいすい）を決めているのです。**

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、霊山歴史館にて学びます。

会場：霊山歴史館（京都）

※ハイブリット（会場+オンライン）開催の様子

## 受講者の声

**株式会社寺下機型製作所**　専務取締役　**寺下 浩二 様**　製造業（福井県）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
変化の激しい経営環境の中で、自らの経営哲学を明確にし、今後は経営者として地に足の着いた経営を行いたいと考えるようになりました。そのとき、これまで苦手意識のあった『論語』に向き合い、学ぶことを決意しました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
論語を学び続ける中で、これまでの自分は「やり方」にばかりこだわっていたことに気づきました。大切なのは「あり方」であると理解できるようになり、目の前の現象にただ反応するのではなく、物事を深く考える姿勢が身についてきました。

**会社にどのような変化がありましたか**
物事をより深く考えるようになりました。日々さまざまな問題や課題が起こる中で、「自分はどう考え、どう行動すべきか」を意識しながら行動するよう心がけています。まだまだ、理解できていませんので今後も継続して学び続けていきます。

**株式会社赤鹿地所**　代表取締役社長　**赤鹿 保生 様**　不動産業（兵庫県）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
人の上に立つ者はどうあるべきか、組織のリーダーとしての考え方や思想、哲学を学びたいと思い参加しました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
日々変化の激しい社会の動きや政治や経済をどう捉えるか？その時流をどのように受け止め、自身の人生に活かせるか？という点では様々な気づきと反省があります。田舞代表の深い解釈力と分かりやすい解説を通じて、経営者として大変参考にさせていただいております。まだまだ入り口に過ぎませんが、今後長い時間をかけてこの人物学を少しずつ身につけていきたいと思います。

**会社にどのような変化がありましたか**
このような環境に身を置き、生涯をかけて人物学という学問に取り組む決意ができました。さらには自社の事業やサービスを通して「社会にどのような貢献ができるか」という、社会性という新たな視点が生まれたような気がします。自分自身が人生をかけて取り組むべき明徳を明らかにしていきたいと思います。





## カリキュラム

### 第1部「明徳を明らかにする」

講師：田舞 徳太郎

故伊與田覺先生に学んだ論語講義

〈これまでのテーマ〉
- 邦道有るに、貧しくして且つ賤しきは恥なり。邦道無きに、富み且つ貴きは恥なり
- 子曰わく、五美を尊び四惡を屏く
- 憲、恥を問う。子曰わく、邦、道有れば穀す
- 周王朝は至徳と言われる泰伯によって起こった
- 行いて餘力あれば、則ち以て文を學べ

※中国古典にありがちな難解な人名や地名、単語も、パワーポイントでのわかりやすいイラストや地図で容易に理解できると好評です

『理念と経営』の「伊與田先生に学んだ論語と経営」の著者のリアルな講義を聞けます

### 第2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。

〈過去の講師紹介（順不同）〉※役職はご講演当時のものです。

| | |
|---|---|
| 谷井 昭雄氏 | パナソニック株式会社 第4代社長 |
| 北山 顕一氏 | 箕面・學問の道「時習堂」館長<br>松下幸之助商学院 元学院長 |
| 宮本 又郎氏 | 大阪大学 名誉教授　関西学院大学 客員教授<br>大阪企業家ミュージアム 館長 |
| 秋竹 新吾氏 | 株式会社早和果樹園 会長 |
| 渋澤 健氏 | シブサワ・アンド・カンパニー株式会社 代表取締役 |
| 塚越 英弘氏 | 伊那食品工業株式会社 代表取締役社長 |
| 加来 耕三氏 | 歴史家・作家 |
| 山極 壽一氏 | 総合地球環境学研究所 所長 京都大学 第26代総長 |
| 竹田 正俊氏 | 株式会社クロスエフェクト 代表取締役 |
| 橋本 淳氏 | サクラパックス株式会社 代表取締役社長 |
| 清水 宏保氏 | 株式会社two.seven 代表取締役<br>（長野オリンピック 金メダリスト） |
| 行徳 哲男氏 | 日本BE研究所 所長 |
| 山本 久美氏 | 株式会社エスワイフード 世界の山ちゃん 代表取締役 |
| 小檜山 博氏 | 作家 |
| 越川 哲也氏 | 株式会社レボインターナショナル 代表取締役 |
| 黒川 光博氏 | 株式会社虎屋 代表取締役会長 |
| 田坂 広志氏 | 多摩大学大学院 名誉教授 |
| 垂 秀夫氏 | 駐中国日本国特命全権大使（第16代） |

ほか多数

### 第3部「今こそ社長は人間力を発揮しよう!!」

講師：田舞 徳太郎

厳しい逆境の時代を経営者としていかに乗り切るかが試されています。人間力・考える力・仕事力・感謝力を身につけ、不況をチャンスにすることが大切です。第一部・第二部の内容を、田舞がわかりやすく解説します。指導者としての志を学び、経営思想を深めましょう。

## 開催日程　（第23回 2026年3月～2027年2月）

開催時間　12：00～18：00

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 【第23回】<br>霊山歴史館（京都）<br>オンライン | 第１講 | 第２講 | 第３講 | 第４講 | 第５講 | 第６講 |
| | 3月27日（金） | 4月30日（木） | 5月29日（金） | 6月26日（金） | 7月21日（火） | 8月28日（金） |
| | 第７講 | 第８講 | 第９講 | 第10講 | 第11講 | 第12講 |
| | 9月25日（金） | 10月20日（火） | 11月17日（火） | 12月18日（金） | '27 1月29日（金） | 2月26日（金） |

会場：霊山歴史館（京都）　京都市東山区清閑寺霊山町1

※毎講、「会場受講」か「オンライン受講」を選択できます。

## 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 | |

# 増益型経営計画書作成セミナー

## 内　容

### 計画なき経営は何も生み出さない
### 常識にとらわれない増客のための計画を立案しよう!!

講師：松原 誠

ややもすると経営計画書は、定性的な目標になりがちです。また、どんなに素晴らしい売上目標、利益目標を掲げても、その目標を達成するための具体的な手順や方法が計画されていなければ計画通りの結果をつくることはできません。同時に、自社の損益構造が理解できていなければ、実行不可能な計画を立てることにもなりかねません。このセミナーでは明確な数値目標を立案すると同時に、自社の損益構造を分析して、増益経営に移行すべき戦略的な計画書を作成して参ります。

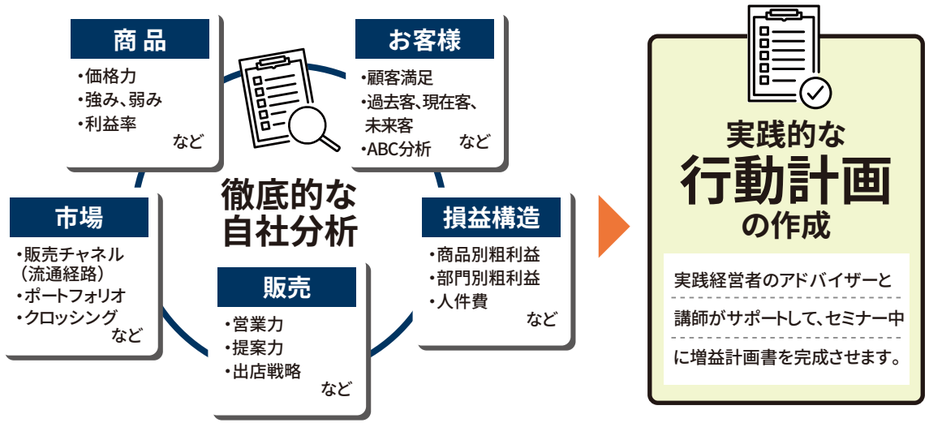
## 特　長

1. 徹底した自社分析を行う
2. 具体的な行動計画を立てる
3. その場で解決その場で完成

## セミナーのポイント

### 増客のための1年間の販売戦略を立てる

- ●過去客、現在客、未来客別の増客計画を立てる
- ●主力商品の販売方法を明確にする
- ●商品別粗利益計画を立てる
- ●増客に必要な販売力の分析を行う
- ●行動計画(5W2H)に落とし込む
- ●社内に増客計画を浸透させる




## より具体的な経営計画を立案するために

より具体的な計画を作成するために、現場に近い方との参加がおすすめです。
自社分析の際には、現場の状況をより詳細に知ることができ、行動計画を立てる際には、より具体的で実行可能なものにすることができます。
幅広い視点から行動計画を作成することができ、計画書の精度が高まります。ぜひ、現場に近い方と一緒にご参加ください。

## カリキュラム

### 1日目　現状分析 ➡利益計画の策定

- ■ 計画はなぜ必要なのか？計画とは何か？
- ■ 進捗管理の具体的方法
- ■ 経営の4つの前提条件をいかにクリアするか

**実習** 季節変動指数と次年度・月次損益計画
**実習** 自社の総原価の算出
**実習** 4か年損益分析と利益計画、商品別粗利益計画の作成

### 2日目　利益計画の検証1 ➡自社の能力分析と強化策・改善策の策定、計画立案

- ■ 4か年損益分析と利益計画、商品別粗利益計画の完成
  「講師・アドバイザーのアドバイス・検証」
  - ・**利益計画の検証①** 経営者の取るべき役割
  - ・**利益計画の検証②** 増客のために必要な販売力分析
  - ・**利益計画の検証③** 経営活動の中心は顧客作りである
- ■ 強化策・改善策の決定および具体的計画 I
  ・増客（過去客）のための強化策・改善策

**実習** 増客計画（過去客）

### 3日目　利益計画の検証2 ➡自社の能力分析と強化策・改善策の策定、計画立案

- ■ 強化策・改善策の決定および具体的計画 II
  ・増客（現在客）のための強化策・改善策

**実習** 増客計画（現在客）

- ■ 強化策・改善策の決定および具体的計画III
  ・増客（未来客）のための強化策・改善策

**実習** 増客計画（未来客）
・**利益計画の検証④** 自社の販売チャネル分析と具体的な顧客獲得戦略
**実習** 顧客獲得の分析

### 4日目　実現に向けての具体策の策定、まとめ

- ■ 具体的な4つのアクション
- ■ 中小企業の取るべき戦略
- ■ 営業パーソン（販売員）の教育計画
- ■ 商品ポートフォリオ

**実習** 商品・市場のポートフォリオ・クロッシング
**発表** 実行への決意表明

セミナー期間中に経営計画を立案します

## 受講者の声

株式会社アドクリーン　代表取締役社長　安藤 司 様　清掃・メンテナンス業（山形県）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
セミナー参加のきっかけは、TT研修を受講したことで自社の商品の粗利益率や粗利益額を理解していないことに気づいたからです。エビデンスのある明確な経営計画書を作成するために参加しました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
自社の商品の粗利益額を明確にできたことで、育てる商品、攻める商品、守る商品、捨てる商品がはっきり判別できるようになりました。また、全ての商品の粗利益率が明確になったことで具体的な戦略や今後の計画を立てられるようになりました。

**会社にどのように変化がありましたか**
社員さんに明確な戦略や年度計画、中期計画を伝えることができました。また、自分の作った経営計画書に自信を持てるようになり、自社の進むべき道が明らかになりました。
増益型の経営計画書を単に計画で終わるのではなく、社員さんと共に必ず実行し、ビジョンに掲げている「夢を想い描ける会社」を必ず実現します。

## 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<br>オンライン | 10月20日（火）〜23日（金） |

## 受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補・後継者・管理職

## 受講料（税込）

| | 法人会員 | 一　般 |
|---|---|---|
| 1名 | 220,000円 | 242,000円 |
| 複数参加 | 209,000円／名 | |

## 社長・幹部のための自律型人財を育てる
# キャリア開発支援セミナー

### 内　容

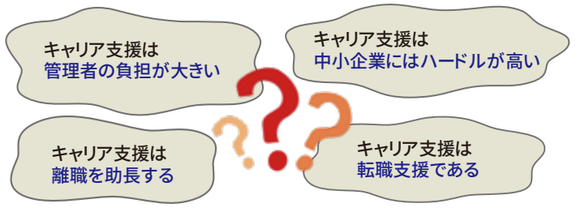
売上高がコロナ禍の落ち込みから回復する一方で、特に中小企業の人手不足の問題は深刻化しています。人材の確保や定着率の高い会社を目指すためには、社員の自己成長意欲や貢献意欲を満たし、働きやすさと同時に働きがいのある職場環境づくりが不可欠となります。
本セミナーでは、経営陣や人事担当者、管理者を対象にキャリア開発を支援する必要性と具体的な方法を学んでいただきます。自社で社員のキャリア開発の支援に取り組むことで、社員のエンゲージメント（帰属意識）を高め、モチベーションアップ、定着率の向上、組織の活性化を促進していきます。

講師：杵渕 隆

### 目　的

1. 社員のキャリア開発支援を行う意義と重要性を理解する
2. キャリア開発支援の具体的方法を理解する
3. 社員とのキャリア面談の必要性と進め方を理解する
4. 管理者に求められる能力とコンピテンシーを理解する

**キャリア支援の誤解が「若手社員の離職」を招く**




**成長を支援するのか、離職を傍観するのか。**
**貴社はどちらですか？**

## キャリア開発支援に取り組むメリット

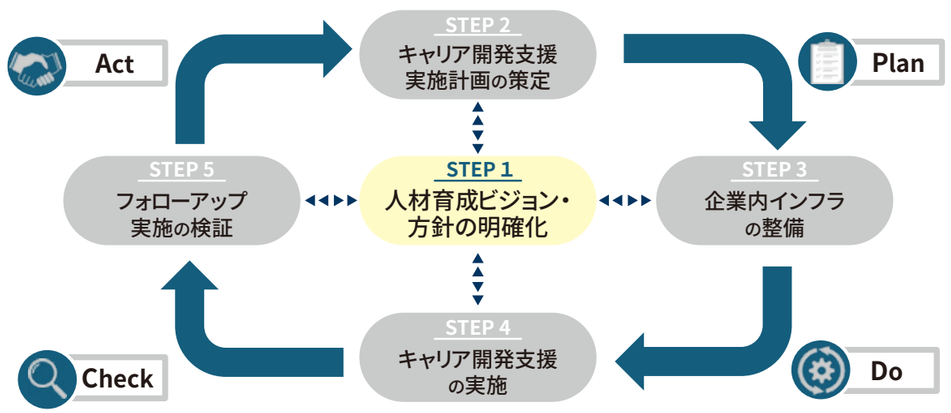
### 企業側

1.社員のエンゲージメントの向上と定着化
2.成長意欲、貢献意欲の高い人材の採用強化
3.自律した人材の育成による組織力の強化

### 社員側

1.将来不安を解消し、希望を持って働くことができる
2.成長実感が得られ、やる気がアップする
3.仕事にやりがいが生まれ、生き生きと働くことができる

## キャリア開発支援のプロセス




参考：厚生労働省「セルフ・キャリアドック」導入の方針と展開





## カリキュラム

### 第1講

**第1講座　キャリア開発支援が必要な時代**
1. キャリアとは
2. なぜ今、自律的なキャリア開発が求められるのか
3. キャリア開発の責任と目指すところ
4. キャリア開発支援の効果とメリット

**第2講座　キャリア開発支援における大要**
1. キャリア開発支援のプロセスについて
2. 基本的な考え方と手順
3. 組織を見立てることの4つの意義
4. ワーク　4つの視点で捉えた自社の問題・要因の整理

**第3講座　人材育成ビジョン・方針の明確化と策定**
1. ワーク　人材育成上の課題抽出
2. ワーク　人材育成ビジョン・方針の検討
3. 経営者のコミットメントの重要性
4. 社内への周知の仕方

### 第2講

**第4講座　実施計画の策定と企業内インフラの整備**
1. キャリア開発支援の実施計画の策定
2. キャリア面談と評価面談の違い
3. キャリア面談とダイアログ（対話）
4. 企業内インフラの整備（社内の意識醸成）

**第5講座　キャリア開発支援の実施とフォローアップ**
1. 事前説明会・キャリア研修・キャリア面談による支援の仕方
2. ワーク　キャリアビジョンを明確にする3つのフレームワークの活用法
3. ワーク　今後のキャリア開発の課題を考える支援の仕方
4. フォローアップの仕方

**第6講座　キャリア開発支援における管理者の役割**
1. なぜ、管理者の能力開発が不可欠なのか
2. 管理者に求められる能力とコンピテンシー
3. ワーク　コンピテンシー自己診断
4. まとめ（キャリア開発支援を成功に導くために）

## 受講者の声

株式会社旭川あんしんプランナー　代表取締役社長　佐々木 直人 様　保険代理業（北海道）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
自社をもっと良い会社にしたいという思いから、日創研で学び始めました。社風改善に取り組む中で、人材育成が最重要項目であると考え、さらにイノベーションを起こすためには自律型人財が必要不可欠な時代であるため、何かヒントを得たいと思い受講しました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
社員さん一人ひとりが、仕事を通じて成長する実感と働く喜びを持つことで、自律的に行動するようになること、そのための環境整備と支援が必要であることに気づきました。一番大切なのは、経営者が覚悟を決めてしっかりと社員さんと向き合って話し合い、将来に向けて共に歩むことを学びました。

**会社にどのような変化がありましたか**
経営者としての目指す方向を社員さんにしっかり伝え何度も話し合い、社員さんの思いや将来についてシートに記入してもらいました。それを達成するための計画を立てられるようになり、少しずつモチベーションUPにつながっています。
覚悟を決めたら、邁進するのみ。必ず、良い会社、働きがいのある社風にします。

### 開催日程

開催時間　10:00～17:00

| | | 第1講 | 第2講 |
|---|---|---|---|
| オンライン | 【第5期】 | 6月26日（金） | 7月29日（水） |
| | 【第6期】 | 9月30日（水） | 11月 2日（月） |

### 受講対象

経営者・経営幹部・人事担当者・管理職

### 受講料（税込）

| | 法人会員 | 一　般 |
|---|---|---|
| 1名 | 77,000円 | 84,700円 |

# 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

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ことが少なくなり、その結果として定着率も高まります。

### 株式会社プラン・ドゥ様 に体験談をお聞きしました!

【ご派遣者の声】 代表取締役　杉山 浩一 様　不動産業（東京都）

**受け入れ研修をどのように活用されていますか**
新入社員セミナーを受講した社員が先輩になり、今度は受け入れ側になることで、自分の原点を見つめ直すことができています。

**セミナーに参加されたご受講者はどのような変化がありましたか**
他社の新入社員の皆さんと関わりながら、社会人としてのあるべき姿を学ぶことで、社会人としての『常識×自社の理念×専門性』という3つの柱を意識できるようになりました。

**ご受講者の変化が、会社にどのような変化をもたらしていますか**
『自らの価値を高めて組織に貢献しよう、そのために一歩踏み出そう!』という意欲と行動で、社内を活性化してくれています。

【ご受講者の声】 安藤 希夏 様

**どのような気づきや学びがありましたか**
新入社員研修を通じて、社会人としての自覚が芽生えました。他社の新入社員の方々と意見交換を行う中で、視野を広げながら自分自身の将来のビジョンについて考えることができ、目標を持って仕事に取り組むことの大切さを学びました。

**実際にどのような変化がありましたか**
自分の仕事に対する考えが前向きになり、ただ与えられたことをこなすのではなく「何のためにやるのか」を意識し、一つひとつの業務に責任をもって取り組めるようになりました。ビジョン実現のために日々の業務に主体的に取り組み、自ら考え行動できる社会人を目指して努力していきます。

### 丸食フーズ株式会社様 に体験談をお聞きしました!

【ご派遣者の声】 業務課 課長　東 堅志郎 様　食品卸売業（大阪府）

**受け入れ研修をどのように活用されていますか**
新入社員の皆様と一緒に参加させていただくことで、改めて自身の仕事への取り組み姿勢や、仕事の意味・目的を学ばせていただきました。

**セミナーに参加されたご受講者はどのような変化がありましたか**
表情が明るくなったと感じます。日々の業務で大変なことやわからないこともたくさんある中でも、目標を持ち、その達成に向けて前向きに取り組み、仕事を楽しんでいるように見えます。

**ご受講者の変化が、会社にどのような変化をもたらしていますか**
先輩社員の皆さんも、新入社員さんの姿を見て、自身の在り方を見直して仕事に取り組むようになったと感じます。

【ご受講者の声】 内山 陽太 様

**どのような気づきや学びがありましたか**
セミナーを受講して、仕事に対する考え方や姿勢を学びました。また、目標や目的をもって仕事をするのと、ただ単に仕事をするのでは大きな差が生まれるということも学びました。仕事に対して目標・目的をもってプラス思考で取り組んでいきたいと思います。

**実際にどのような変化がありましたか**
実際に仕事に対する考え方が変わりました。「やらなければならない」「面倒だ」といったマイナス思考で仕事をするのではなく、「どうせ仕事をするならきつい仕事でも何か楽しさを見出して仕事をしよう」という前向きな気持ちに切り替えられるようになりました。
今後も仕事を通じて自己成長していきたいと思います。





## コースをお選びいただけます

### 3日間コース

**受け入れセミナー**
受け入れセミナー（1日）は受け入れ側の先輩・上司が学びます。（先輩・上司）

**新入社員セミナー**
新入社員セミナー（2日間）は新入社員が学び、先輩・上司がそのサポートを行います。（先輩・上司　新入社員）

### 6か月フォローコース　3日間コース＋セミナー&教材学習

●7月と9月は、セミナーにご参加いただきます。

**セミナー（1日）**
3か月間の振り返りを行います。（先輩・上司）

**人間関係セミナー（2日間）**
自己理解と円滑なコミュニケーションについて、先輩・上司と共に学びます。（先輩・上司　新入社員）

セミナーの流れ　4月　5月　6月　7月　8月　9月

### 教材学習　5月から8月までの4か月は、教材学習で学びます。

教材には、月刊『理念と経営』や課題図書、レポート記入、そして仕事に関する心構えや社会人にとって重要な事柄を収録した講師メッセージがあります。
セミナーだけでなく、日々の生活の中で、「報告・連絡・相談・確認」「課題提出による期限厳守」など、多くの学びを得ることができます。

**読む・書く**
毎月教材が届きます（写真は一例です）

**聴く**
専用サイトからスマートフォンPC、タブレット等で聴きます

**教材の『理念と経営』をすでにご購読の方**
下記4冊に変更が可能です。お申し込み時にお知らせください。
代替書籍

## 開催日程

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

開催時間【受け入れセミナー】12:30〜18:00
【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 11:00〜17:00 / 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 11:00〜18:00 / 2日目 9:00〜17:00

| | 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・動画教材で学ぶ | 集合セミナー | 人間関係セミナー |
| 大阪研修センター | 4月 6日（月） | 4月 7日（火）<br>8日（水） | 5月〜8月 | 7月27日（月） | 9月 7日（月）<br>8日（火） |
| 東京研修センター | 4月 6日（月） | 4月 7日（火）<br>8日（水） | 5月〜8月 | 7月27日（月） | 9月 1日（火）<br>2日（水） |
| 名古屋研修センター | 4月 6日（月） | 4月 7日（火）<br>8日（水） | 5月〜8月 | 7月 21日（火） | 9月 2日（水）<br>3日（木） |
| 札幌研修センター | 4月 6日（月） | 4月 7日（火）<br>8日（水） | 5月〜8月 | 7月22日（水） | 9月 1日（火）<br>2日（水） |
| 福岡研修センター | 4月 8日（水） | 4月 9日（木）<br>10日（金） | 5月〜8月 | 7月22日（水） | 9月17日（木）<br>18日（金） |
| 広島営業所 | 4月 8日（水） | 4月 9日（木）<br>10日（金） | | | |
| オンライン | 4月13日（月） | 4月14日（火）<br>15日（水） | 5月〜8月 | 7月21日（火） | 9月 7日（月）<br>8日（火） |
| 先輩・上司の参加 | 先輩・上司のみ（新入社員と同じ人数まで可） | 新入社員と同じ人数まで可 | — | 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）

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　ハイブリット　オンライン　期間2日

# 経営方針と利益計画策定2日間セミナー

## 内　容

### 持続的な成長のための基盤づくりをしよう!

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

本セミナーでは、次年度の経営方針と経営計画を策定していきます。

講師:田舞 徳太郎
コーディネーター:松岡 幸治

## セミナーの6つのポイント

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

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

## 効　果

1. 現在地・行き先・行き方が明確になる
2. 経常利益からの目標設定ができる
3. 経営計画に役立つ情報が得られる
4. 行動が具体化される
5. 適正利益を確保する準備が整う

経営方針は、経営理念と利益を繋ぐ重要なツール

5W3H思考で現象・状況を整理

## 経営方針と経営計画の役割

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

**現状分析**
⇒ 現在地を正確に把握

**経営方針**
企業が行きたいところを明確にする
⇒ 行き先の明確化

**経営計画**
行きたいところへの経路を具体的にする
⇒ 行き方の具体化





## 企業を成功に導く 4要素

商品力 × マーケティング力 × 販売力 × 人財力

あるべき姿を決めて
迷いの経営から脱出しよう!
‖
経営の**原理原則**に戻る

## セミナーで得られる情報

**①経営計画の作成手順**
専用のフォーマットがあり、手順に従って、経営方針を計画に具体的に落とし込みます。

**②経営情報**
経営理念や原理原則、経営に必要な情報を学び、自社の経営に活かします。

**③分析データ・統計**
変化する外部環境にどのように対応していくのか、最新のデータをもとに分析します。

**④時流と底流**
時流は時代の潮流で、底流は時代の変化に影響されにくいものです。流れを正しくつかんでいきます。

**⑤他社事例**
コロナ禍においても逆境を跳ね返し飛躍されている企業があります。成功事例からヒントを得られます。

**⑥経営計画のマネジメント**
経営計画を作成しても、実行できなくては意味がありません。経営計画をマネジメントする方法も学びます。

## カリキュラム

**1日目**

1. オリエンテーション
2. 自社の現状分析と市場動向
3. 目的と手段をはき違えてはならない
4. あるべき姿(利益目標)の設定

**2日目**

1. ポートフォリオ(クロッシング)
2. 1年で解決すべき課題
3. 経営方針と利益計画策定
4. 経営方針書を実践し
   成果をつくる上で一番重要な方針管理

## お客様の声

気づきと学びが大きかったです。たくさんの真剣な意見をもらえた上に、他社様へのアドバイス時も弊社にマッチできる意見ばかりでした。

方針書を作成したのは初めてでしたので、とても勉強になりました。

経営方針はとても重要だとおもいました。皆さんのおかげでよいものが出来ました。ありがとうございました。

事業計画作成に際して、昨年はビジョン・想いだけで作成したと感じていました。今回、参加させていただき、数字も含めて強み・弱み、市場の部分まで確認し自分たちが今取り組むべきことが見えてきました。また他の参加者の方々のご助言や考えも教えていただき、勉強になりました。

## 開催日程

開催時間　1日目 10:00〜21:00 / 2日目 9:00〜20:00

| | 日　程 | 講義スタイル |
|---|---|---|
| ハイブリッド開催<br>・リアル:大阪<br>・オンライン | 2月24日(火)・25日(水) | 2 LIVE |
| オンライン | 8月24日(月)・25日(火) | 1 動画 |
| | 10月26日(月)・27日(火) | 1 動画 |

## 受講対象

経営者・経営幹部

## 受講料(税込)

| | |
|---|---|
| 1 田舞の講義動画を使用する場合 | 44,000円 |
| 2 LIVEで講義を行う場合 | 55,000円 |

※ グロースカレッジ導入企業はお一人様22,000円でご受講いただけます。
(セミナー開始日前までに本契約をお願いします)

成功企業の志の秘密を探る　ハイブリット　期間 2日

# 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

### 今こそ、経営理念に基づく経営戦略の構築が求められる

講師：田舞 富太郎

失われた30年と言われた日本経済。物価高、人件費のアップなど、中小企業経営では利益が出しにくい状況が続いています。不透明で不確実な時代であるからこそ、事業運営の原理原則である経営理念に基づいて、今後の事業の在り方を見直していくことが必要です。
日創研が提唱しているコア・コンピタンス経営の根幹は「機能的な経営理念の構築」です。理念経営とコア・コンピタンス経営の繋がりのエッセンスがこの2日間に詰まっています。今後の人財採用や経営課題の解決のためなど、何のために企業が存在しているのかを明確に打ち出していくことが必要不可欠です。皆様のお悩みの解決のヒントや今後の企業経営において重要なことを学ぶことができます。
心よりご参加お待ちしております。

## 特　長

### 1 理念経営を実践している企業の事例を学べる

成功企業の経営理念を具体的に解説し、経営理念の意味や効果、戦略や経営との結びつきなどを学びます。
事例を具体的に学ぶことで、自社の経営理念の作成や見直しに役立ちます。

### 2 講義、ディスカッションを通して楽しく学べる

受講生同士でディスカッションを行う時間がたくさんあります。
自分の考えだけでなく、他人の考え方を吸収したり、視野を広げることができます。

会社の「志」
＝
創業の精神
「何かのお役に立ちたい！」
社会　お客様　地域　etc…

経営理念をつくり
経営戦略へ
落とし込もう！

**経営理念をつくる**
- 仕事にやりがいや使命感が生まれる
- 経営者と社員の考え方や判断基準が一致する
- 経営に一貫性が生まれ、全社一丸となる
- 全社員が経営の目的に共感する

**人と企業の成功づくり**

**経営戦略を立てる**
- 経営資源を効率的に投資できる
- 他社との差別化・異質化が実現できる
- 事業ドメインが明確になる
- 経営的視点を持った人財が育成できる

## カリキュラム

### 1日目

1.事業運営の条件
- ●企業経営の命題
- ●事業経営の目的とは何か
- ●事業経営の理念（志）とは何か
- ●事業経営に必要な2つの機能
- ●経営資源
- ●経営の成果とは

2.自社の経営理念は価値を生み出しているか
人は理念によって動機づけされる

3.経営理念の機能分析

4.魅力的な経営理念の効果

5.中小企業の実態
経営理念はあるが有名無実
- ●絵に描いた餅の経営理念
- ●浸透しない理由とは？

6.中小企業経営の問題点を分析する

### 2日目

1.〈事例研究〉N社の理念体系
- ●N社の経営理念
- ●N社らしさとは何か
  ① 長所面　② 短所面
- ●何が行動の基準になっているか
- ●N社は何をすると認められ、何をすると叱られる会社か

2.中小企業の戦略の問題点

3.経営理念の戦略への展開

4.経営理念と戦略の関係性

5.コア・コンピタンスの概念

6.ベネフィットとプロフィット

7.企業力としてのコア・コンピタンス

8.コア・コンピタンスがない企業が起こす現象

9.自社のコア・コンピタンス経営を進化させる

## 受講者の声

**特定非営利活動法人ヒューマンケア　理事長　半澤 比呂美 様　介護・教育（東京都）**

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
経営に携わって20年以上になりますが、目の前の課題を一つひとつ解決しながら前に進んできました。これから先の10年を見据えたとき、改めて今後のビジョンを明確にして経営理念を作りたいと思い、セミナーに参加しました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
経営理念が共感を呼び、信頼や信用につながることや、理念と戦略はつながっていて、理念と日々の業務が結びついていることで理念が社内に浸透しやすくなると学びました。企業の活動において、すべては「理念」から始まると気づきました。

**自分自身や会社にどのような変化がありましたか**
月1回『理念と経営』共に学ぶ会を社内で開催するようになりました。理念構築に向けて、幹部同士が意見交換することで、普段どのようなことを考えて仕事をしているのかがわかり、コミュニケーションの質が深まりました。経営理念を構築して、その理念に沿ってお客様のためになる事業展開をしていきます。

**株式会社グロウス　代表取締役　中村 誠司 様　福祉業（福岡県）**

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
現在TTに参加しており、特に多くの学びや知識を吸収する機会なので、全て素直に学ぼうと思い参加しました。特に単位研修のワンポイントセミナーは2回学ぶとさらに学びが深まって効果的だと感じています。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
「ビジネスは価値創造」という学びは目からうろこでした。会場や懇親会を通して、田舞講師や参加者の皆さんに相談もでき有意義な時間でした。
【共生社会の実現】を経営理念とし、地域社会での一員であるという意識を持ち、一般就労への支援の道を楽しく前向きに目指します。

**自分自身や会社にどのような変化がありましたか**
TTはまだ続きますが、学びに集中する環境を創ることで、社員さん達がどんどん自立してくれています。権限移譲やマルチタスクの育成にも繋がっており、対応力も上がっています。
【共生社会の実現】という経営理念も更に浸透・実践に繋がっていきそうです。

## 開催日程

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

| | |
|---|---|
| 東京研修センター オンライン | 8月6日（木）・7日（金） |
| 大阪研修センター オンライン | 9月3日（木）・4日（金） |

## 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 |

※SA特典の振替（1枠につき1名）が可能です。


ビジネスリテラシー（経営知識・経営感覚・経営能力）

# 業績アップワンポイントセミナー

SA特典
振替対象

## 内　容

### 利益の源泉は「内」にある!自社の損益構造を見直そう!!

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。
皆様のご参加をお待ちしております。

**業績アップの仕組みと方法を具体的に学びます!**

- ✓ 会社には損益構造がある。損益構造とは?
- ✓ 利益をだすためには再構築が必要!!
- ✓ ビジネスモデルとは?

## 特　長

### セミナーの3つのポイント

**1 業績アップの理論を学ぶ**

業績を上げるために知っておくべき、基本的な理論や考え方を学びます。自社を振り返りながら、今後の経営に活用することができます。

**2 企業事例から、業績アップの手法を学ぶ**

企業の事例を学びます。業績が上がる方法や下がる理由を学び、自社の経営手法の改善に役立てることができます。

**3 決算書を読み、自社分析をする**

決算書の見るべきポイントや分析方法を学び、自社の現状分析を行います。業績アップの手法を、財務面から学んでいきます。

### 業績低下がもたらす弊害

①トップの指導力が落ちる
②新しいビジネスチャンスに出会っても投資ができない
③社員によい給料を払えないが、労働分配率だけ上がる
④組織の意気が上がらない
⑤社員は次の就職先を考える、仕事に身が入らない
⑥仕入先→ 支払い条件が厳しくなる
⑦有能な人材が辞める
⑧よその会社の優位が目につき、敗北主義が蔓延
⑨銀行金利が上がる(固定費上昇)
⑩社長イライラ、家庭不和(正しい判断ができない)

**そうなる前に、業績アップの仕組みを学び、
自社の損益構造、商品や技術やサービスの問題・課題を発見しよう!!**

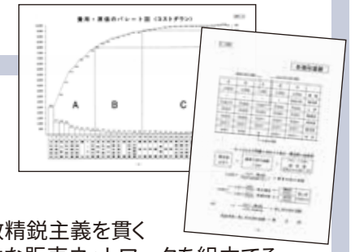




## カリキュラム

### 1 今の時代こそ活動的考察と戦略思考を持て

(1)経営の二つの側面(思考のバランスが大切である)
(2)不易流行(経営には変わってはいけないことと、変わらなけらばいけないことの2つがある)
(3) 会社にはしてはいけないこととしなければならないことの2つがある
(4) 業績低下を黙ってみていると予想もしない弊害が起こって衰退する
(5)経営者・幹部には4つのタイプがある



### 2 戦略とは何か、社長幹部の本当の仕事

(1)戦略とは何か
(2)社長、幹部がやるべき仕事をしていないから業績が上がらない

① 現状分析
② 経営計画を立てる
③ 資金繰りを考える
④ 新しい商品を開発する
⑤ 販売先を創る
⑥ 組織を合理化する
⑦ コストダウンを図っていく
⑧ 少数精鋭主義を貫く
⑨ 強力な販売ネットワークを組立てる
⑩ 社員を教育し士気を高める

### 3 業績アップの仕組みとは何か、どうすれば業績が上がるのか

(1)業績アップの3大戦略とその取り組み方
(2)いくら売上を上げなければ自社は儲からないのか
(3)売上は客数(数量)×客単価である
(4)客数を増やすには
(5)客単価を上げる
(6)売上アップの6大要因と手の打ち方
(7)POC(顧客接点)を多くして人間関係をつくれ

### 4 変動費を下げていかに粗利益をとっていくか 固定費を下げていかに経常利益をとるかその具体策

(1)パレート分析の仕方と固定費の削減方法
(2)変動費の具体的削減法
(3)商品ミックスによる変動費の削減
・業績アップの具体策
価格競争はまだまだ続く、いかに差別化をしていくか
・お客様は何によって満足するのか、その4つのポイント

### お客様の声

初心者で不安がありましたが、大変わかりやすかったです。数字のことだけでなく、利益を上げるために何をすべきかを知るきっかけとなりました。

これまで誰も教えてくれなかったような、決算書とは何か、業績とは何か、ひとつひとつとても懇切丁寧にお教えいただき、知らなかったことばかり、知りたかったことばかりで大変勉強になりました

### 開催日程

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

| | |
|---|---|
| 大阪研修センター オンライン | 8月27日(木)・28日(金) |
| 東京研修センター オンライン | 10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 |

※SA特典の振替(1枠につき1名)が可能です。

# 人材育成ワンポイントセミナー

SA特典
振替対象

## 内　容

### 自社を成長・発展させる〝人財〟を育てよう

講師：児玉 貴則

#### 人材の格差が企業の格差

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るのか、人材育成に関して基本から学んでいきます。

### このような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
- ☑ 仕事の生産性が下がっている

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

### 人材育成の3つの側面を学ぶ

人材育成を行うために必要な知識を「上司」「部下」「組織」の3つの側面から学ぶことで、人材育成に関する知識をバランス良く学ぶことができます。職場での人材育成を、より適切に行うことができるようになります。

#### 人材育成は企業経営の基本機能

企業は人に始まり人に終わる
企業格差は全て人材格差

**上司**

**上司の指導能力向上**
人材を育成するために、上司に必要な能力を学びます。上司としての考え方やあり方、行動を学びます。また、診断を行い、現在の上司の人材育成能力や、高めていくべき能力を明確にします。

**部下**

**部下の育成方法**
人材を育成するために知っておくべき理論を学びます。部下が身につけるべき能力や、部下の能力に応じた育成方法などを学びます。人材を戦略的に育成するための方法や、人材育成に対する考え方を具体的にお伝えします。

**組織**

**組織の環境づくり**
人材の成長は組織の環境に大きな影響を受けます。組織に人材育成をする風土があれば、人材の能力は自然と高まり、人材は育っていきます。そのような組織の特徴や、組織を活性化させるために必要な要素が何かを学びます。





### 戦略的に〝人財〟を育てよう

人材の育成は、自社に合ったものでなければ効果がありません。
せっかく人材を育てても、能力を発揮することができなくなります。
自社の求める人材像や育成方法、計画など、人材育成を行う上で必須の知識をお伝えします。

長期的　戦略的　計画的　継続的　体系的　評価

## カリキュラム

### 1日目

#### 第1講座
- ●組織における3大マネジメント機能
  - ・人のマネジメント　・仕事のマネジメント
  - ・組織のマネジメント
- ●人材育成の目的

#### 第2講座
- ●どのような人材を育成するか
  （社長力・管理力・現場力）
- ●どのようなリーダーを育成するか

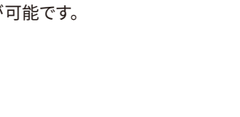
#### 第3講座
- ●本物のチームワーク

### 2日目

#### 第4講座
- ●OJTとOFFJT

#### 第5講座
- ●人材育成における4:2:4

#### 第6講座
- ●経営方針と人材育成
- ●まとめ



## 受講者の声

株式会社鶏ヤロー　エリアマネージャー　楠見 光祐 様　飲食業（千葉県）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
店舗数が増え会社として仕組みづくりのブラッシュアップのタイミングでもあり、エリアマネージャーが増えるタイミングでもあったので、上司からの推薦で参加させていただきました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
社内での研修や普段から会社全体で取り組んでいる施策や仕組みの効率化、その効果性を客観的に見て、もっとよりよくできる改善点がたくさんある事に気づけました。
会社の理念については普段から話をしていますが、人事理念や教育理念という言葉は初めて聞く事ができたので、まだまだ知らない事があると気づきました。

**自分自身や会社にどのような変化がありましたか**
受講の翌日が業務改善提案会だったので、早速実践しました。今まで曖昧になっていた部分をどうしていくのかの質問、提案をしたところ、業態の責任者に任命されました。9月から本格的に動いていけることが楽しみです。今回の研修でレベルアップできたので、最高のエリアマネージャー、部長を目指し取り組んでいきます！

## 開催日程

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

| | |
|---|---|
| 大阪研修センター<br>オンライン | 7月23日（木）・24日（金） |
| 東京研修センター<br>オンライン | 8月31日（月）・9月1日（火） |

## 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 |

※SA特典の振替（1枠につき1名）が可能です。

# 社長と幹部のためのGRIT2日間セミナー

## 内　容

### 経営者、経営幹部の責任は大きい。役割に応じたGRITが求められる。

事業を成功に導く必要な資質として「GRIT（やり抜く力）」が重要です。どんなに素晴らしい戦略や方針を立てたとしても、途中であきらめては何の役にも立たず、自らの責任を果たすことはできません。経営者・経営幹部には、方針立案能力とともに、「GRIT」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」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。やり抜く力を高めるための具体的な方法を学び、企業を成功に導きましょう。

講師：松岡 幸治

**G**uts（チャレンジ）
**R**esilience（精神的復元力）
**I**nitiative（自発性と創造性）
**T**enacity（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**

## カリキュラム

- GRITとは何か
- やり抜く力を高めるポイント
- GRIT診断の実施と結果解説
- やり抜く力のNISSOKENメソッド
- 事例研究で学ぶ「やり抜く力」
- GRITは脳幹の健全活用で生まれる
- GRITを構成する4つの力
- GRITを高めるための時間マネジメント
- GRITは成功者の共通点
- GRITを高めるために企業が大事にするべきこと
- 経営理念と経営ビジョンとの関係性
- 今後、生き残れる企業の特徴

## 受講者の声

株式会社宮田運輸　常務執行役員 支援本部本部長　橋本 博志 様　総合物流業（大阪府）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
経営幹部として自分を磨く必要性を感じていました。同僚と共に受講し、学びを社内に広げ、未来に夢を描きながら目標達成に向け努力し続ける組織を作るために受講させて頂きました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
自分との約束を守るためにも、講師のような熱量を持つことが自分自身には必要不可欠で、その強い意志の力が良い成果をもたらすことになると気づかせて頂きました。組織を導く幹部としての覚悟がもてました。

**自分自身や会社にどのような変化がありましたか**
どんな会社にしたいのか、どんなリーダーになるのか。理想を持ち、より強く「思う」ことが行動の源であり、日々自問自答を繰り返すようになりました。社内では、思いを共有することで共感が生まれ、学ぶ意欲や主体性が高まっていることが大きな変化と感じます。信じあえる仲間との力を結集し、ワクワク楽しみながらチャレンジし続けるチームを作り上げます。

## 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<br>オンライン | 7月6日（月）・ 7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 |







# これからの中小企業に必要なマーケティング戦略セミナー

SA特典 振替対象

## 内　容

マーケティングにおいては、さらなる競争の激化や顧客ニーズの激変が考えられます。そのためにも、今まで以上に市場や顧客に密着しながら、ニーズの深掘りや新たなニーズを発見できるかがカギとなり、どのようにして市場や顧客に寄り添っていけるのか？が企業成長の分岐点となることでしょう。
もはや、従来型のマーケティングや旧態依然としたやり方の延長では、生き残ることは難しいでしょう。
そこで、当セミナーでは、「創発」というコンセプトのもと、従来の考え方ややり方をゼロから見直し、未来型の発想で、市場創造や顧客創造にチャレンジして参りたいと考えております。皆さん、どんどん寄り添い、どんどん「創発」していきましょう。

講師：佐保 達郎

## カリキュラム

### Step-1「ナイス・ワン」マーケティングとは、何か？

①「マーケティング」とは、どんな役割、機能なのか？
②「マーケティング」の「本質」とは何か？
③「マーケティング」の「3S」とは何か？
④「ナイス・ワン」マーケティングとは何か？
⑤「創発」できるマーケッターになろう！
事例によるディスカッションと発表

### Step-2「創発」マーケティングの実践

①「創発」ノートの活用
②「マーケティング」の体系を理解せよ
③ R―STP―5P モデルとは何か？
事例によるディスカッションと発表

### Step-3 マーケティング戦略の構築

①マーケティング戦略は、「STP」にあり！
②STP はナンバーワン戦略かオンリーワン戦略か
③ターゲット顧客の特定が、成功の鍵である
④ターゲット顧客の潜在ニーズ・インサイトを探れ！
⑤ターゲット顧客の「心の中」のポジショニングを確保せよ！
事例によるディスカッションと発表

### Step-4「ナイス・ワン」マーケティング戦略の明確化

①ターゲット顧客にとって「ナイス・ワン」になっているのか？
②そのための、「マーケティング5P」と「最適」組み合わせ
③「顧客価値の創造―伝達―提供」の「つながり」と「すり合わせ」
事例によるディスカッションと発表

## お客様の声

マーケティングの事を広く学ぶことができました。2日間のセミナーとしては内容が非常に充実していたと感じました。

基礎を教えていただき、マーケティングに興味を持つことができました。普段から最終顧客や5P,5Cを洗い出して図式化していきたいと思います。

## 開催日程

開催時間　1日目 10:00～18:00 / 2日目 9:00～17:00

| | |
|---|---|
| 大阪研修センター<br>オンライン | 10月1日（木）・2日（金） |

## 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 |

※SA特典の振替（1枠につき1名）が可能です。

# マネジメントゲーム

SA特典
振替対象

## 内　容

### いつもの経営手法がゲームの結果に現れます
### 客観的に自身の経営を見直す絶好のチャンス!

マネジメントゲームとは…
企業経営をゲーム感覚で学ぶシミュレーションです。
会社を設立し、設備投資、仕入れ、生産、販売、広告宣伝など、経営活動の意思決定を全て一人で行います。第1期～第4期まで繰り返し、決算を行い、経営の全体像を楽しく学びます。

講師：村尾 謙次　日創研グループ
パートナーコンサルタント

### マネジメントゲームでの3つの学び

経営で必要な3つの視点『**収益性**』・『**安全性**』・『**生産性**』について学びます

**01 収益性を探る**
- 自社は投資に見合う収益を上げているか

**02 安全性を調べる**
- 資金繰りが苦しい理由と脱出の方法
- 売上の上がらない時代にどうしたら損益分岐点を下げられるか、損益分岐点を知る

**03 生産性を上げる**
- 時間管理に意識を向ける
- 資源を有効に活用する方法

### カリキュラム

Step-1　講義：実際の経営、利益の仕組みを学ぶ
Step-2　ゲームを行う
Step-3　検証をする
Step-4　まとめ ＜総合評価＞

第1期～第4期まで繰り返し行います

### 効　果

**01 経営感覚が身につく**
ゲームの中で設立した会社を経営していきます。経営活動の全てを一人で行い意思決定することで、会社運営の仕組みや各部署の関連性が理解できます。

**02 計数感覚が身につく**
会社経営に必要な数字を扱いながら、ゲームを行います。ゲームが進行するうちに、仕入れや投資、利益や売上などの関係性や、適正な金額を理解することができます。

**03 戦略発想が身につく**
利益を上げるためにはどのようにすればよいか、ゲームを通して学んでいきます。薄利多売の戦略や高付加価値路線の戦略など、ゲームで学んだ発想が普段の経営に活かせます。

### 開催日程

開催時間　1日目 10:00～20:00 / 2日目 9:00～18:00

| | |
|---|---|
| 大阪研修センター | 3月2日（月）・3日（火） |

### 受講対象

経営者・経営幹部・後継経営者

### 定　員

36名

### 受講料（税込）

| | 法人会員 | 一　般 |
|---|---|---|
| 1名 | 57,200円 | 62,700円 |

※SA特典の振替（1枠につき1名）が可能です。







# キャッシュフローワンポイントセミナー

SA特典
振替対象

## 内　容

### キャッシュフロー経営で資金繰りをスムーズにしよう！

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、資金調達の方法とからめ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。

**キャッシュフロー経営**とは、
会計上の利益ではなくキャッシュ、つまり**「現金」がまわる経営をすること**です。事業を通して自由に使える「現金」を最大化させることなのです。

講師：村尾 謙次　日創研グループ
パートナーコンサルタント

### 次のようなお悩みはございませんか？

- ☑ 損益計算書上は利益が発生し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。
- ☑ 適性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！

### カリキュラム

**-1日目-**
1. 中小企業におけるキャッシュフロー経営のポイント
2. 企業格付け向上の方法
3. キャッシュフローに迫る（利益とキャッシュの関係）

**-2日目-**
4. キャッシュフロー改善の方法
5. すぐ使える！
   キャッシュフロー時代の財務計画の立て方

### 受講者の声

ダイヤリ株式会社　代表取締役　大久保 芳彦 様　工具卸売業（大阪府）

**セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください**
決算書はある程度読めますが、日々の資金の流れや、手元に残すべき金額について不安を感じており、より安心して経営判断できるよう学びたくて参加しました。

**セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください**
限界利益の計算方法や、固定費・変動費の考え方が漠然としていましたが、事業を通じて具体的に学べ、とても参考になりました。

**自分自身や会社にどのような変化がありましたか**
日々の業務で常にお金を意識し、数字と向き合いながら経営判断する重要性に気づきました。経営に数字を結びつける習慣が身につきました。
日頃の業務は、ソロバンも大切だとあらためて感じました。

### 開催日程

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

| | |
|---|---|
| 大阪研修センター<br>オンライン | 9月28日（月）・29日（火） |

### 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 |

※SA特典の振替（1枠につき1名）が可能です。

自社の社風を知らずして、効果的な改善策は打てない　ハイブリット　期間 1日

# 社風考察セミナー

## 内　容

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

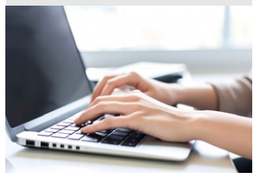
講師：髙田 大五郎

## カリキュラム

1 なぜ、いま「社風」が重要視されるのか
2 自社の社風を知るには
3 自社の社風の考察法
4 よい社風への改善策、改革策
5 よい社風を創るポイント

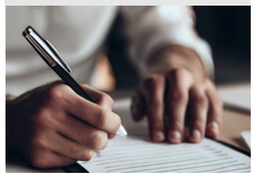
## 受講の流れ

**セミナーお申し込み**
締切：2026年7月24日（金）



**日創研より アンケートフォームが届く**

**アンケートを社内で実施**
（WEBから回答）
締切：2026年8月7日（金）



**報告書を受け取り、セミナーを受講する**

## お客様の声

診断書がとても今後のためになりました。ディスカッションで他社の事例などを共有できたのでよかったです。

自社の社風に対する社員のみならず、社長幹部の考えがデータで頂けましたので、本日学んだ事を正直にマトリックスに落し込んで行きます。

要点がわかりやすく、これから何をやっていかなければいけないかが明確になりました。大変学びになりました。ありがとうございました。

弊社は上司部下のコミュニケーションに課題があります。今回の講義を自社で活かす為にも社員さんとの関係性強化に努めて参ります。

## 開催日程

開催時間　10:00〜17:00

| | |
|---|---|
| 東京研修センター<br>オンライン | 9月12日（土） |

## 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！　ハイブリット　期間 1日

# 決算書診断セミナー

## 内　容

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

講師：村尾 謙次　日創研グループ
パートナーコンサルタント

## セミナーのポイント

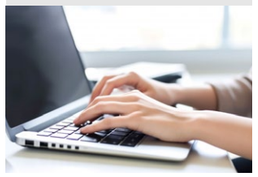
1 決算書の見るべきポイント
2 さまざまな経営指標が表す意味
3 固定費の削減方法
4 企業格付けとは何か
5 キャッシュフローを改善するには

貴社の改善に役立つ情報がつまった
**財務診断報告書**をお渡しします！

- 貸借対照表構成図
- 運転資本構造
- 企業格付け診断書
- 採算性分析
- 収益性分析
- 安全性分析
- キャシュフロー計算書
- 固定費削減具体策
- 生産性分析
- 財務分析指標

## 受講の流れ

**セミナーお申し込み**
締切：2026年9月18日（金）



**日創研より 資料の送付依頼のメールが届く**

**決算書等の提出**

**報告書を受け取り、セミナーを受講する**

## お客様の声

今まで財務診断表をもらってもわからないままにしていた部分がありました。今回詳しく学ぶことができ、さらに学びを深めたいと感じました。講義の進行もわかりやすく、笑いもあって集中して聞けました。

講師がとても面白く、会社の数字に興味を持てるようになりました。簿記三級の受験予定をしており、勉強のモチベーションになりました。

数字に関してとても学びになりました。その時の財務を読んで戦略を変えていきます。

自社の財務診断表を見ながら受講できたので自社の財務状況が理解しやすかったです。一度で覚えきれなかったことも多いので簿記の資格を取得したいと思いました。

## 開催日程

開催時間　13:00〜20:00

| | |
|---|---|
| 東京研修センター<br>オンライン | 10月6日（火） |

## 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 |

日本の未来がここにある!!　オンライン　期間 1日

# ドリーム・アクション・スピード：シリコンバレーの今と中小企業への提言

講師 **井坂 暁** 氏

工学博士

**制御工学と人工知能（AI）のスペシャリスト**

【プロフィール】
埼玉県所沢市出身。米シリコンバレー在住。
1978年高卒後単身渡米。
制御工学と人工知能の研究により
1989年カリフォルニア大学サンディエゴ校にて博士号取得。
多種ベンチャー経験後、今は自宅ガレージで
ロボットの研究開発に取り組む。

2023年開催の様子

## カリキュラム

第1部　米国やシリコンバレーの近況
第2部　デジタル技術やデジタル文化の本質
第3部　未来の展望
第4部　質疑応答

## お客様の声

経営者として、AIを活用していきたいと思ってはいましたが、その有効性に疑問を感じていました。しかし改めてその大切さを学ぶことができ、まずは、自分自身でＡＩ活用に取り組んで行きたいと思います。

AIの本質を知ることができました。そして、他社が真似できない付加価値と敷居高い商品・サービスを考えることが今後の課題だと感じました。

シリコンバレーの近況およびAIが発展してきた背景、求められる日本企業の在り方、これからのAI技術の進化など、ネットでは得られない生きた情報に多くの学びがありました。自社におけるAI化の難しい分野へのAI化と、それに伴う自分自身のプロセス管理を考え、行動していきます。

生成AIだけに的を絞った研修ではなく、シリコンバレーやアメリカ全土の現状や今後の方向性のお話も聞くことができました。アメリカをはじめ世界の大きな流れを意識し、意思決定の判断材料として今後も注視していきたいと思います。

## 開催日程

開催時間　13:00〜16:00

| | |
|---|---|
| オンライン | 8月5日（水） |

2023年開催の様子

## 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 | 33,000円 | 36,300円 |





TCIA診断（Total Corporate Impression Analysis）

組織の実情を正確に把握する
# 各種診断ツール

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

## 財務診断

### すぐに活かせる独自の財務診断システム

数字が苦手な経営者の方でも容易に経営課題を見極めることができます。数字はあなたの会社のすべてを物語っています。財務数値は自社の経営体質を如実に表しています。
この診断では、収益性、生産性、安全性、成長性など多くの重要項目を診断します。いち早く経営課題を発見し、改善に取り組んでいきましょう。

## 社風診断

### 良い社風づくりのノウハウを提供

社風はとても複雑なものですが、この診断はもっとも核心となる3つのポイント（目標・コミュニケーション・動機づけ）を数値化・図式化し、組織のソフト面の問題点を的確につかむことができます。社風の改善策を具体的に提示し、より良い環境をつくっていきましょう。

## EIA診断
Engagement Impression Assessment

### 社員定着のために必要な施策がわかる

「働く喜び」「成長の機会」「社風」「待遇面」「上司への信頼度と安心感」「コミュニケーション」について現状を把握することができます。良い人材は成長意欲が高く、貴社の未来を創造する必要不可欠な存在です。成長の機会が少ないと、向上心の高い人の流出が高まる傾向にあります。働く人々の潜在的な欲求を満たし、定着率の良い会社を創りましょう。

## CIA診断
Customer Impression Assessment

### 真に存在価値の高い企業になることを目指す

お客様が自社に対して感じている満足度を図る診断ツールです。会社に対する信用、サービスの品質、従業員に対する満足度、他社と比較した存在価値、アフターフォローなどを調査します。業種別に異なる診断ツールをご用意しています。お客様の潜在的な満足度を把握し、自社のサービス向上や人材育成に役立てましょう。

## PIA診断
President Impression Assessment

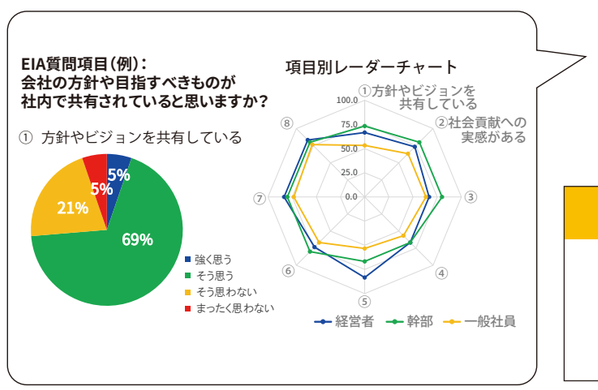
### 業績向上と企業文化健全化のヒントを見いだす

企業のトップである社長様の経営能力を診断することができます。経営に必要なやり抜く力、経営知識と経営資源の活用力、人間性、コミュニケーション能力、気づきの力、リーダーシップなどを診断し、数値化することで客観的に自らの課題や強みを把握することができます。

## IBA診断
Inner Branding Assessment

### 理念やブランド価値の社内浸透を高め共感を促す

社員一人ひとりの価値観の浸透度を数値化し、自社の理念やビジョンの浸透度、組織の強みと課題を把握して、企業文化の定着と一体感の向上を目指します。



**診断ツールに関するお問い合わせ**

日創研 経営企画室
TEL 0120-310-088
E-mail info@nisouken.co.jp

自社の課題に合わせてカスタマイズ　講師派遣

# 企業内研修（講師派遣）

## 内　容

日創研ではセミナー講師を派遣した企業内研修を行っています。
企業が生産性を高め、付加価値の増大を図るためには、社員一人ひとりが仕事の仕方を見直し、効果的なコミュニケーションをとり、会社への貢献意欲を高める以外ありません。
企業内研修では、貴社の状況（課題・強化策など）に応じて、自由にカスタマイズすることができ、高い効果を上げています。

## 3つのメリット

**1.共通体験**　社員様が同時にセミナーを受けることで、効果が高まります。

**2.課題の達成**　企業の特徴や問題に即したオリジナルの内容を盛り込めます。

**3.コスト削減**　セミナー以外にかかる費用の負担を抑えることができます。

### カスタマイズ型

ベーシックセミナー ＋ 貴社のご要望
（期間・時間・予算等）

### オーダーメイド型

貴社のニーズで
研修プログラムを構築

### 企業内SGA　月1日×3回

可能思考未受講の方でもOK!!
自社の課題に合わせて、カスタマイズ!!

**一人ひとりの生産性が高まり、業績が向上します**

職場で行う実践的なセミナーです。各自が具体的な実践目標を設定して取り組めます（自主性）。教材「PSVプログラム」を活用（行動科学、心理学、モチベーション）し、体験を通して成功の原理原則を学びます。

【最低受付人数】15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
※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 88,000円（税込）
※交通費・会場費は貴社にてご負担願います。

### 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。「重要な仕事」と「緊急な仕事」の関係、「PDCAサイクル」の考え方を学び、自らの仕事の仕方を見直します。

### 組織の生産性向上セミナー　1日

**社長・幹部・現場の「三位一体」で結果をつくる組織をつくろう!!**

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

### コーチング1日セミナー　1日

**社員さんの潜在能力を引き出し、やる気を高めましょう!!**

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、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。

【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19,800円（税込）
※交通費・会場費は貴社にてご負担願います。

### より良い人間関係を築くための企業内TA　1日

**5つの分析でやりがいを見いだす**

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します。
「生き方の模索」「社員・幹部の育成」に活用できる内容です。

【最低受付人数】20名以上(他社と合同での開催も可)
【開 催 時 間】　1日 10:00〜18:00
【講師派遣料金】30名まで　330,000円（税込）
31名〜　＋11,000円/名（税込）
41名〜　＋5,500円/名（税込）
※交通費・会場費は貴社にてご負担願います。

各種OJTツール



## 企業研修の開催事例

### 企業内SGA

開催期間　月1回×3回　9:00〜17:00
開催スタイル　リアル開催（大阪研修センター）
業 種　美容業
参 加　49名
開催目的
1 目標実現する思考習慣・行動習慣づくり
2 健全な仕事観（理念体系体得）強化
3 組織・チームとしての目標実現

2年継続してご活用をいただきました。
このプログラムは、可能思考セミナーSGA目標実現コースをベースにしています。
目標実現の習慣づくりということで、
**入社1年目からでも『お客様満足』の行動を積極的に実践する習慣が身につき、スキルアップや会社の業績向上にも寄与した**という嬉しいお声をいただきました。

### 中長期ビジョン実現のためのチームビルディング

開催期間　月1回×3回　12:00〜18:00
開催スタイル　リアル開催（お客様本社社内を使用）
業 種　不動産業
参 加　21名
研修内容
1 この3か月間のセミナーの目的
2 セミナー効果を上げるための心構え
3 事業部長としてあるべき姿とは
4 今、自社はどのような時期か？10年後どうなっているか？
5 組織の成果に影響を与える貢献は何か
6 人的資本経営・体系的教育について
7 活用教材の紹介（グロースカレッジ：社内教育制度のデザイン）
8 各事業部の人材育成の現状分析
9 各事業部の人材育成計画策定（ワーク）

社内の教育体制をさらに強化し、
次世代の幹部を早急に育成していくための
「中長期ビジョンを達成していくためのチームビルディング」です。
**企業のライフサイクルを照らし合わせながら、
自社の置かれている状況と今後の幹部に求められるものを
ディスカッションしながらコンセンサスを図りました。**

次ページにつづく

各種OJTツール

## より良い人間関係を築くための企業内TA

**開催期間** 1日　9:00～17:00

**開催スタイル** リアル開催（外部会場）

**業 種** スーパーマーケット

**参 加** 95名

**研修内容**

1. TAの概観
2. エゴグラムの機能分析
3. エゴグラムの読み方
4. PACの成り立ち
5. 心理的ポジション
6. ストローク
7. 今回の学びを仕事にどのように活かしていくか

【グロースカレッジ視聴】
①幹部に必要なコミュニケーション
②親子のコミュニケーション

職場のコミュニケーションを円滑にし、社員様のご成長につなげてもらうためにも「自分」を理解してほしいという目的でセミナーを行わせていただきました。
**皆様、非常に前向きで、また普段のお仕事やコミュニケーションの取り方と照らし合わせてご受講くださいました。**
ご参加いただきました皆様は、お仕事の改善につなげていかれる具体策を発表されておられました。社長様も一緒に学ばれ、素晴らしい発表をされる社員様のことを温かく見守っておられたことが印象的でした。

## 理念の浸透とグループ一体感の醸成

**開催期間** 月1回×3回　10:00～17:00

**開催スタイル** リアル開催（名古屋研修センター）

**業 種** 製造・小売業

**参 加** 72名

**研修内容**

1. オリエンテーション（社長のプレゼンテーション含む）
2. わが社の理念体系
3. わが社は何業か？
4. 組織の3要素
5. 実習（コラボレーションゲーム）
6. 行動指針に紐づく体験
7. 次回に向けての行動計画作成

各グループ会社の社員さんをミックスしてのグループ編成で進めました。
自己紹介を含めたディスカッションの段階から「初めて会ったのに、そんな気が全くしない」と、非常に和やかな雰囲気で研修が進みました。
両社の理念体系を同時進行で扱いましたが、参加者は全く違和感が無く逆に相互理解が進み、お喜びの声をいただきました。
発表も積極的に挙手があり、**これまでの感動体験なども多く盛り込まれ全員が自分たちの事業の意義を再認識されたようでした。**
実習では、日ごろの自分の課題が同じように出ていたと、楽しくも直面的であり、今後の仕事に活かしていくと学びを深めることができたようでした。

## 目標達成のセルフマネジメント

**開催期間** 1日　11:00～12:15

**開催スタイル** リアル開催（外部会場）

**業 種** 建設業　**参 加** 127名

**研修内容**

今回は協力業者や職人さんもご参加ということもあり、参加者全員にむけた「目標達成のセルフマネジメント」という内容での講演でした。
**周りから応援される人になるためにも、自分自身が日頃からの行動意識を変え、人として素晴らしい存在になれるように行動することが重要である**ということでした。
「自分自身」というところに焦点を当てた人財育成の講義で大変好評をいただきました。

## 憧れのリーダー養成講座

**開催期間** 1日　12:00~17:00
振り返り研修 1日　13：00～17：00

**開催スタイル** リアル（全国9会場）
振り返り研修 オンライン

**業 種** サービス業「ダスキン全国ケアサービス加盟店会」

**研修内容**

**2月のリアル研修**
第1講座：コーチングマインドについて
第2講座：マネジメント（PDCAサイクル）について
第3講座：タスクマップ（仕事の重要度・緊急度）について

**3月の振り返りオンライン研修**
・前回の学びの振り返り
・PDCAサイクルを回していくポイント
・ビジョンアプローチ
・今後の取り組みの設定

「個人で回すPDCA」と同時に「組織（チーム）で回すPDCA」に焦点を当て、リーダーとしてどのような着眼点を持ってチームメンバーに関われば良いのかを具体的に学んでいただきました。また、仕事を通して、どのような職場・会社にしていきたいのかを明確にしお互いに発表し合う機会も作っています。
合計8回のブレイクアウトセッションを行い、毎回メンバーを変えることで普段コミュニケーションを取る機会がない方々と有益な情報交換もできてお喜びの声をいただいております。

**お客様の声**

- 特に日頃の仕事でスタッフとのやり取りで使うコーチング手法を以前から取り組んでいましたが、上手くいっていませんでした。**意見を聞くだけではなく、さらにコミュニケーションを深めて今後は話していきます。**
- **ティーチング、コーチング、PDCAサイクルなど非常に分かりやすく教えていただき、**ありがとうございます。自店に戻り具体的に勉強した内容を実践していきます。
- 今回の講座は非常に内容も分かりやすく、**自店や自分の状況を照らし合わせる内容**になっており自店に戻っても意味のあるものになったと思うので受講できて良かったです。
- **自身ができていること、やらなければいけないことを明確に考えた時間**をいただきました。
伝え方や自分の思い込みやこうあるべきが多くなってコミュニケーションがとれていなかったこともあり考え直すよい機会をいただきました。
明日からできることを取り組みたいと思います。
- 見直すことがたくさんあり、勉強になりました。
自身の働き方や社内の環境づくりを改め、日頃から少しの時間でも**社員のみなさんとコミュニケーションを取り、無理のないタスク管理を心掛けたい**です。

## 中小企業を活性化し、成功を探求する経営誌
# 月刊『理念と経営』

## 月刊『理念と経営』は、中小企業の「教科書的存在」です。

『理念と経営』は中小企業を活性化し、成功を探求する経営誌です。個人での学習、社内での勉強会、経営者同士の勉強会などに活用でき、セミナー以外での学びを支援しています。大中小の企業事例が豊富に掲載。成功を探求する経営誌として、立場も業種も問わず幅広く分かりやすく社員さんと共に学べるツールとして、幅広くご愛読いただいています。

### 1.成功企業を知る

- 業界の常識を打ち破った実例から発想のヒントを入手
- 他社との比較分析により、自社を客観的に見る
- 中小企業を中心に様々な企業の成功事例を研究
- 同業種・異業種、内部・外部環境の変化をつかむ

### 2.経営者に必要な情報を入手

- 中小企業を取りまく外部環境の変化を掴む
- 自社の経営のヒントに繋がる
- 哲学、時事、経済、エコ、健康など幅広い情報
- 戦略策定やリスク管理に活かせる事例

### 3.経営理念の推進に

- 理念経営についてのイロハがわかる
- 会社の価値観の共有に役立つ
- 本質を見抜く力が養える

### 4.社内教育の教材として活かす

『理念と経営』を教材にした、共に学ぶ会。設問表をもとにディスカッション形式で意見交換を行います。経営的観点をもった人材が育ちます。

### 5.経営者の人脈づくり

経営者同士の学びの輪『理念と経営』経営者の会。全国500か所3000名の経営者が学ばれています。

| ジャパネットたかた 創業者 | ケイアンドカンパニー株式会社 代表取締役 | 帝京大学スポーツ局 局長 | 福岡ソフトバンクホークス 元監督 |
|---|---|---|---|
| 髙田 明 氏 | 高岡 浩三 氏 | 岩出 雅之 氏 | 工藤 公康 氏 |

※会社名・役職は掲載当時のものです。

**「今、この中小企業がアツい！」**
通称**「イマアツ」**

誌面に掲載企業の魅力を動画でもお届けしています

**月刊『理念と経営』のYouTubeチャンネル！**

| 購読料金 | |
|---|---|
| 1冊 | 1,200円(税込) |
| 1年間 | 11,500円(税込) |
| 3年間 | 31,000円(税込) |

※いずれも送料込





## 月刊『理念と経営』は、セミナー以外での学びを支援。

こんな経営誌が欲しかった！
理想の会社を創るために、
信念をカタチにするために、
闘い続ける中小企業の物語がここに！
仕事を通して人は成長する！
中小企業の教科書として、
働くすべての人々のために魂を運びます！

**個人学習**

**『理念と経営』共に学ぶ会**

**『理念と経営』経営者の会**

### 共に学ぶ会とは

月刊『理念と経営』を教材にして、社内で行う勉強会です。
毎月、誌面に描かれた記事に関する設問表があり、
自らの考えをもってディスカッションを行います。

### 経営者の会とは

日本的経営の強みや人間主役の経営を啓蒙し、
最大限に経営に生かして社会に貢献し、
尊敬される経営を志す経営者の集いです。

### 共に学ぶ会の効果

1. コミュニケーション（報告・連絡・相談）が活発になる
2. 視野の広い見方、考え方ができるようになる
3. 経営的視点で考えるようになる
4. 社長の考えを理解できるようになる
5. 経営理念が浸透していく
6. 熱意を持って仕事に取り組むようになる
7. お客様のことを考えて行動する人材が育つ
8. お客様の満足度が高まり、リピーターが増える
9. 社風がとても明るくなる
10. 組織への貢献意欲が高まり、業績が上がる

**『理念と経営』共に学ぶ会　導入企業インタビュー**

### 株式会社赤鹿地所 様
### 議論を活性化させ、62件の提案を生んだ

姫路市を中心に35年間、地域密着型の不動産サービスを展開し、播磨地域の土地・新築戸建て・中古住宅・分譲マンションの購入や売却、賃貸、管理まで幅広く対応しています。
経営理念は「成長・創造・貢献」。人財の成長を通じて社会に貢献するという想いから、理念の浸透や学びの社風づくり、社内コミュニケーション向上を目的に共に学ぶ会を実施しています。
部門の垣根を越えて課題を共有することで提案がどんどん出ており、昨年度は62件の改善提案が生まれました。また、設問表に沿うだけでなく、子育て制度やハラスメント対策、実務研修の内容共有などをテーマに取り入れる工夫もしています。
他にも、仕事がうまい先輩の進め方を学べる場もつくり、若手の意欲向上にもつなげています。社員からは「本気で成長を考えてくれている」との声も多く、これからもみんなで一緒に良い学びの場をつくっていきたいです。

# コーチング型朝礼教材『13の徳目』

アメリカの政治家、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『13の徳目』をもとに、中小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、仕事終わりに一日を振り返ります。それらを翌日の朝礼で共有して、良い社風づくり、人材づくりに役立てます。

「職場が明るくなった」「人間関係が良くなった」などたくさんの喜びの声が届いています!!

### 『13の徳目』朝礼で得られる5つの力

朝礼リーダーが、発表者への問いかけや司会進行を務めます。発表者は質問に対して自分の考えを発表し、周りのメンバーはしっかりと聴き、発表に対する感想発表を行います。全員参加型の朝礼です。毎日継続することで、5つの力が磨かれ、社内の人間関係やコミュニケーションも良くなります。

月間・週間のタスクマップ、毎日の「自分の考え」「目標」「気づき」「感謝の想い」の記入欄があります。一日の振り返りに最適です。

| 購読料金 | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 1か月 | 300円/1冊 | 1年間購読 | 3,300円 |
| | 1か月100冊以上ご購読の場合 | 240円/1冊 | 送料 | 1か所(一律)180円 |

※税込価格

### コーチング型朝礼教材『13の徳目』　導入企業インタビュー

**有限会社マキフーズ 様**

**共通言語が増え、チーム力が高まる職場へ**

『13の徳目』を継続的に取り組むことで、社風の変化を実感しています。実際に、第三者の方が社員さんの姿をみて、「雰囲気が変わったね」「学びに貪欲だよね」と言われることも増えてきました。

特に感じていることとしては、自分の考えや意見を自由にアウトプットしてもいい場がある、という安心感が育ってきたことです。『13の徳目』朝礼では、一人ひとりの意見を承認し合う場になるので、そこで共通認識と共通言語を増やしていくことによって、チーム力が向上しているなと感じます。また、どうすればもっと目的や目標が社内に浸透されるかについて問題意識を持つ社員さんが増えており、社内での相談事が増えたように思います。そして、チームで成果を追いかける風土が根づいてきたこともあり、業績にも良い影響が出てきています。

## 仕事力を高めて、ありがとうを増やそう!!

『13の徳目』は、一人ひとりが能力を高め、『ありがとう経営』を実現させるためのツールです。『ありがとう経営』は、お客様や仲間から「ありがとう」と言ってもらい、たくさんの人に「ありがとう」を伝える全社運動です。
『ありがとう経営』を実現させるためには、一人ひとりの能力を高めることが大切です。物事を肯定的に受け止め、前向きに解釈できる人材にならなければなりません。このような人材を「可能思考能力の高い人材」と呼びます。

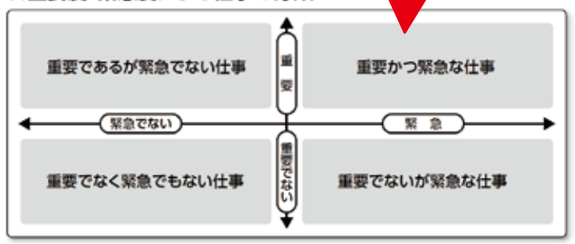
『13の徳目』では、一人ひとりが目標を実現し、仕事力、考える力をさらに高められるように、仕事の整理・分類できるページもあります。
『13の徳目』を通じて、仕事の意味を考えながら、仕事に優先順位をつけて仕事に取り組むことが、仕事力を高めることになります。ひいては、それがたくさんのありがとうを集めることにつながっていくのです。

### 仕事を「重要度」と「緊急度」の2つの軸で考える

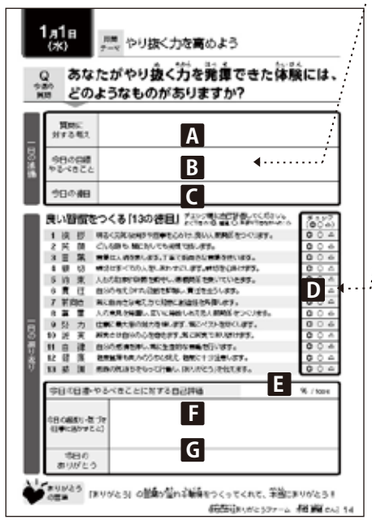
| 仕事の本質、影響に関する度合い | 早急に対応しなければならないかどうか |
|---|---|
| **重要度** | **緊急度** |
| 自分の人生や目標の実現度合い、会社やお客様への影響の大きさの度合いのことです。 | 放置してしまうと、非常に重大な事態となり、その対応にさらに手数をとられてしまう度合いのことです。 |

「重要度」と「緊急度」の2軸で考え、「タスクマップ」(この2軸で分類した仕事の一覧)をつくることで、優先するべき仕事を把握することができます。その結果優先順位をつけて、効率よく片付けることができます。

**★重要度・緊急度による仕事の分類**




### 「13の徳目」記入ページ




**STEP1 「一日の準備」を記入する**

**A【質問に対する考え】**
今週の質問に対する自分の考えを記入します。

**B【今日の目標・やるべきこと】　C【今日の徳目】**
その日の仕事を計画します。その日に意識して実践する徳目やその日の目標、その日のうちにやるべきことを記入します。

**STEP2 「一日の振り返り」を記入する**

**D【13の徳目に対する自己評価】**
一日を振り返り、各項目を自己評価します。

**E【今日の目標・やるべきことに対する自己評価】**
B【今日の目標やるべきこと】で設定した内容に対してどの程度やり遂げたかを%で自己評価してください。(100%最大)

**F【今日の振り返り・今日の気づき】**
今日一日の仕事や出来事を振り返って、学んだことや気づいたことを記入しましょう。

**【仕事に活かすこと】**
今日の出来事や反省を明日以降に活かしましょう。次のようなことを考えてみてください。

**G【今日のありがとう】**
その日に感謝したこと、ありがたいと思ったことを書きます。できるだけたくさん書きましょう。

『理念と経営』コーチング型
# カレンダー&手帳

## 『理念と経営』コーチング型 カレンダー

### 朝礼で人材育成ができるカレンダー

ありがとう経営の実現のために必要不可欠な12の「月間テーマ」を掲載。
「月間テーマ」に沿った「今週の質問」に答えることで、4つの力が身につきます。

**4つの力**が高まります！
- 聴く力
- 話す力
- 考える力
- 要約する力

朝礼で皆が見やすい大判B2サイズ

月間のテーマページ

週間の質問ページ

1 「月間テーマ」を唱和します

2 「今週の質問」に対しての考えを発表します

3 発表の要約と感想を発表します

1部 **13,200** 円(税込)
サイズ:515×748mm

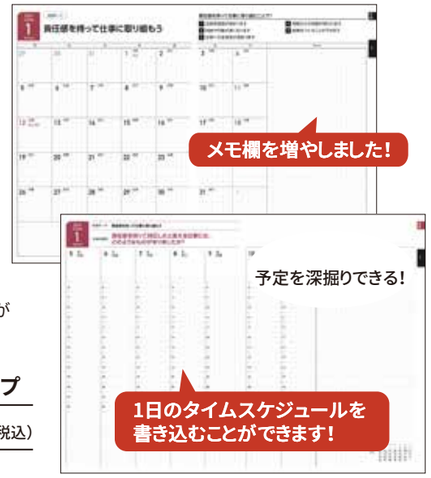
## 『理念と経営』 手 帳

### 手帳を使って、管理能力を強化しよう！

毎月の方針や振り返り、日々の行動計画が書き込める、ビジネスパーソンに最適な手帳です。
この手帳を活用することで、PDCAサイクルをまわす習慣を身につけることができます。
また『理念と経営』コーチング型カレンダーともリンクしているので、テーマへの意識づけができます。

お客様の声をもとにカバーの色を**紺色**にしました！

カバーの色:黒
〈ペンホルダー付〉




毎日のスケジュールが書き込め、時間管理能力が高まります。

**スケジュールタイプ**

1冊 **2,200** 円(税込)
サイズ:148×210mm

カバーの色:紺

その日の重要案件や気づいたことなど自由に書き込めます。

**メモタイプ**

1冊 **1,320** 円(税込)
サイズ:89×168mm

カレンダーには
毎月、経営者の意識を高める「経営の名言」
が掲載されています。

2026年にお届けする馬場恵峰先生の書

# ありがとう経営推進活動

## ありがとう卓越経営大賞

～経営者から社員に贈る「ありがとう」の表彰制度～

2008年より月刊『理念と経営』（コスモ教育出版）が主催して、ありがとうが溢れる会社、社会にするため数々の企画を行っております。「心に残る、ありがとう！」運動推進である「ありがとう卓越経営大賞」は、お客様に喜ばれ、会社に多くの貢献をした社員や管理者を経営者が推薦し、応募する全国規模のイベントです。

### 選考委員（第10回）

ジャーナリスト
勝見 明（かつみ あきら）氏

HILLTOP株式会社
相談役
山本 昌作（やまもと しょうさく）氏

阿波製紙株式会社
代表取締役社長
三木 康弘（みき やすひろ）氏

### 第9回　ありがとう卓越経営大賞　優秀賞

#### 卓越管理者賞

株式会社東洋
長瀬 明美（ながせ あけみ）氏

［推薦者］代表取締役専務 中村綾子氏

**受賞の言葉**

このような賞をいただき、光栄に思います。大変な時期もありましたが、これからも仲間の笑顔のため、東洋に関わってくださる皆様のためにも、目の前のことをコツコツと積み上げて貢献していきたいと思います。

#### 卓越社員賞

株式会社インテリアフルモリ
村田 貴久（むらた たかひさ）氏

［推薦者］代表取締役社長 古森健一氏

**受賞の言葉**

29 年にわたって仕事に励んできましたが、思いがけずこのような場に立たせていただけたことだけでもありがたく、これからの自分の仕事にもいっそうワクワク感を持って臨めそうです。ありがとうございました。

#### 特別功労賞

株式会社共勇
大友 めぐみ（おおとも）氏

［推薦者］代表取締役 酒井勝規氏

**受賞の言葉**

貴重な機会を与えていただき、ありがとうございました。この受賞を励みにして、これからもさらに会社の発展のために、そして後進の成長につなげられるように、たくさんの「ありがとう」を返していきたいと思います。

## 「心に残る、ありがとう！」体験談

### あなたのありがとうを伝えませんか？

「心に残る、ありがとう！」体験談とは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。

### 第10回　最優秀賞「兄よ、生まれてきてくれてありがとう。」　木庭 康輔さん

私の兄は、知的障がいがある。兄が他の人と少し違うと思ったのは、小学一年生の時だった。計算が遅く、人と話すことが苦手で、怒ると誰にも手が付けられないぐらい感情を爆発させる。当時の私には、障がいという概念は分からなかった。だが、兄の生きづらさは一生解消されないのではという不安があった。次第に私は兄の存在を疎むようになった。意地が悪い兄の同級生の嘲笑、からかいのターゲットが私に回ってきたからだ。

当時は母も兄の障がいを受け入れる事ができず、母に助けてもらいたい一心で「兄には障がいがあるのでは？」と相談をしたら、泣きながら全力で叩かれ、互いに傷つけあったこともあった。年を重ねるごとに、兄の生きづらさは増していった。高校では激しいイジメにあい、卒業後は家に引きこもっていた。兄が障がい者手帳を取ったのもその頃だった。事業所で虐待の被害にあって、トラウマになった時期もあった。そんな兄の辛さ、悲しみも当時の私はどこか他人事のように感じていた。

そんなある日、兄が「俺だってこんな風に生まれて辛いんじゃ」と大粒の涙を流していた。その時初めて自分を恥じた。何故一番近くにいたのに傍観者の気持ちでいたのか。兄の気持ちを理解できなかったのか。兄の同級生と私は何も変わらない。心底情けない存在に思えた。その日以降、行動に変化があった。人の心の痛みが分かる、誠実で優しい人になりたいと思った。妻や多くの仲間と出会えたのは、兄のおかげで成長できたからだ。

現在私は亡くなった父が創業した障がい者就労支援事業所の経営をしている。障がいのあるメンバーたちが持つ高い能力と真の姿の発信をしている。私には、障がいで悩んでいる当事者の気持ちは分からない。でも兄のおかげで人の心の痛みが分かるようになった。障がいを持った子供がいて、悩んでいる両親の方々の気持ちが分かるようになった。兄のことを心から理解してくれる家族、仲間に出会えた。自分の成功ばかり考えていた父が社会全体のことを考えるようになった。障がいの有無に関わらず、誰もが幸せに生きられる「共生社会」を実現するという使命と出会えた。

数々の成長する機会を与えてくれていたのは、兄だった。

今の私があるのは、貴方のおかげです。

兄よ、生まれてきてくれて本当にありがとう。

皆で、幸せに生きていこう。

### 選考委員（第10回）

作家
小檜山 博（こひやま ひろし）氏

無言館館主・作家
窪島 誠一郎（くぼしま せいいちろう）氏

アイ・ケイ・ケイ
ホールディングス株式会社
代表取締役会長兼社長CEO
金子 和斗志（かねこ かつし）氏

お問い合わせ　株式会社コスモ教育出版
0120-519-114［受付時間］平日9:00～18:00
https://www.rinen-mg.co.jp/
理念と経営　検索

# 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

MAP

〒564−8555
大阪府吹田市豊津町12−5
TEL（06）6388−7741　FAX（06）6388−7739
（大阪メトロ御堂筋線江坂駅より徒歩5分）

### こもれびの宿 明徳庵

MAP

〒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）

### 広島 営業所

MAP

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

### 福岡研修センター

MAP

〒812−0013
福岡市博多区博多駅東2−8−27
博多駅東パネスビル5F
TEL（092）475−1466　FAX（092）482−8392
（JR博多駅より徒歩10分）

### 札幌研修センター

MAP

〒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
（JR札幌駅北口より徒歩6分）

### 東京研修センター

MAP

〒136−0076
東京都江東区南砂2−2−7
TEL（03）5632−3030
FAX（03）5632−3051
（東京メトロ東西線東陽町駅より徒歩6分）

### 名古屋研修センター

MAP

〒453−0018
名古屋市中村区佐古前町17−25
TEL（052）483−0471　FAX（052）483−0500
（地下鉄東山線本陣駅より徒歩5分）