

参加要領

■受講対象：経営者・経営幹部・幹部候補・後継者・管理職

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

■受講スタイル：【ハイブリッド開催】

リアル(東京研修センター) または オンライン

■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	

※複数参加の価格は、受講方法(オンライン・会場参加)が異なる場合でも適用されます。

※お申し込み受付後、お支払いが必要な場合、請求書をお送りいたします。

※法人会員のフレックスコースをご利用いただけます。

※恐れ入りますが振込手数料はご負担ください。

※受講者ご本人様の都合により受講を中断された場合、受講料の返金はいたしかねます。

セミナーの当日のご案内、回答やお手続き、関係する資料の受け渡し等は、「NISSOKENマイページ」で行います。

※初回のみアカウント登録が必要です。

アカウント登録には個人のメールアドレスが必要です。

一つのメールアドレスで複数のマイページ登録を行うことができませんので、あらかじめご了承ください。

(例:「infoなどの代表アドレス」「店舗のアドレス」など)

※NISSOKENホームページから、ご利用ガイドがご覧いただけます。

※講師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。

※セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。

※駐車場はございませんので、公共の交通機関をご利用ください。

※暴力団関係者(準構成員等も含む)・暴力団関係企業・団体、その他反社会的勢力に属する方の参加はご遠慮ください。

※申込数が一定数に達しない場合や自然災害などにより、開催方法の変更、延期・中止を行う場合がございます。あらかじめご了承ください。

会場・お問い合わせ先

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



■大阪研修センター

TEL(06)6388-7741

FAX(06)6388-7739

■福岡研修センター

TEL(092)475-1466

FAX(092)482-8392

■名古屋研修センター

TEL(052)483-0471

FAX(052)483-0500

■札幌研修センター

TEL(011)729-2141

FAX(011)729-2145

■広島営業所

TEL(082)502-6281

FAX(082)502-6282

お申し込み方法

NISSOKENホームページからお申し込みください

NISSOKEN 増益型

検索

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



戦略的な1年間の計画書

営業販売力を強化する単年度の戦略を立て、利益の最大化を目指す

増益型経営計画書 作成セミナー

4日間

利益が見える、動き出す！

経営計画は“**作ること**”が目的ではありません。

利益を増やし、会社を前に進める“**実行計画**”であるべきです。

単なる数字合わせや絵に描いた餅ではなく、

「**利益を生み出すしくみ**」を盛り込んだ、**実践型の経営計画書**を4日間で仕上げます。

このような方にオススメ

- ✓ 「計画書は作っているが、成果が出ない」と悩んでいる経営者の方
- ✓ 社員にビジョンを示し、一体感のある組織にしたい方
- ✓ 銀行との信頼を築く経営資料を整えたい方
- ✓ 新商品の開発・販売チャネルを開拓したい方

具体的な単年度の行動計画なので、効果がすぐに現れます!!



講師 松原 誠

日創研 セミナー講師

[主な担当セミナー]

・新しい時代の社長学

・新しい時代の

業績アップ6か月セミナー

・業績アップ上級コース



2025年 開催日程

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

受講スタイル

東京ハイブリッド開催
リアル・オンライン

日 程

11月18日(火)～11月21日(金)

経営者・幹部・社員の皆様と一緒にご参加ください。



NISSOKENのセミナーは

全国**1万4,442社**の企業で導入され、これまでのべ**109万名**の皆様に受講いただいています。

セミナー事業

- ・階層別、体系的なセミナーの開催
- ・ラーニングアプリ グロースカレッジ
- ・講演会、講師派遣
- ・海外視察

コンサルティング事業

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

出版事業

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

「個人情報のお取り扱いについて」～下記の内容に同意の上、お申し込みください～

○本セミナーにお申し込みの際に、お客様よりいただきました個人情報は、NISSOKEN グループ((株)日本創造教育研究所・(株)コスモ教育出版・(株)COD コンサルタント・(株)企業研修)のサービス内容のご案内に利用させていただくことがあります。

○お客様からいただきました個人情報に関して、修正、利用停止、削除などの必要が生じた場合、ご本人様から直接ご連絡いただくことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。

○NISSOKEN グループは、ご案内の発送業務において契約している委託業者に、当グループが保有する個人情報を開示することがあります。これらの契約業者とは機密保持契約を締結しており、当該業務以外の目的で情報を使用することを禁じています。

人と企業の成功づくり・中小企業の活性化



セミナーの特長

POINT 01



徹底した自社分析を行う

- 総原価の算出
- 4か年損益分析
- 販売チャネル分析
- 強化策・改善策の検討
- 顧客獲得力の分析

POINT 02



具体的な行動計画を立てる

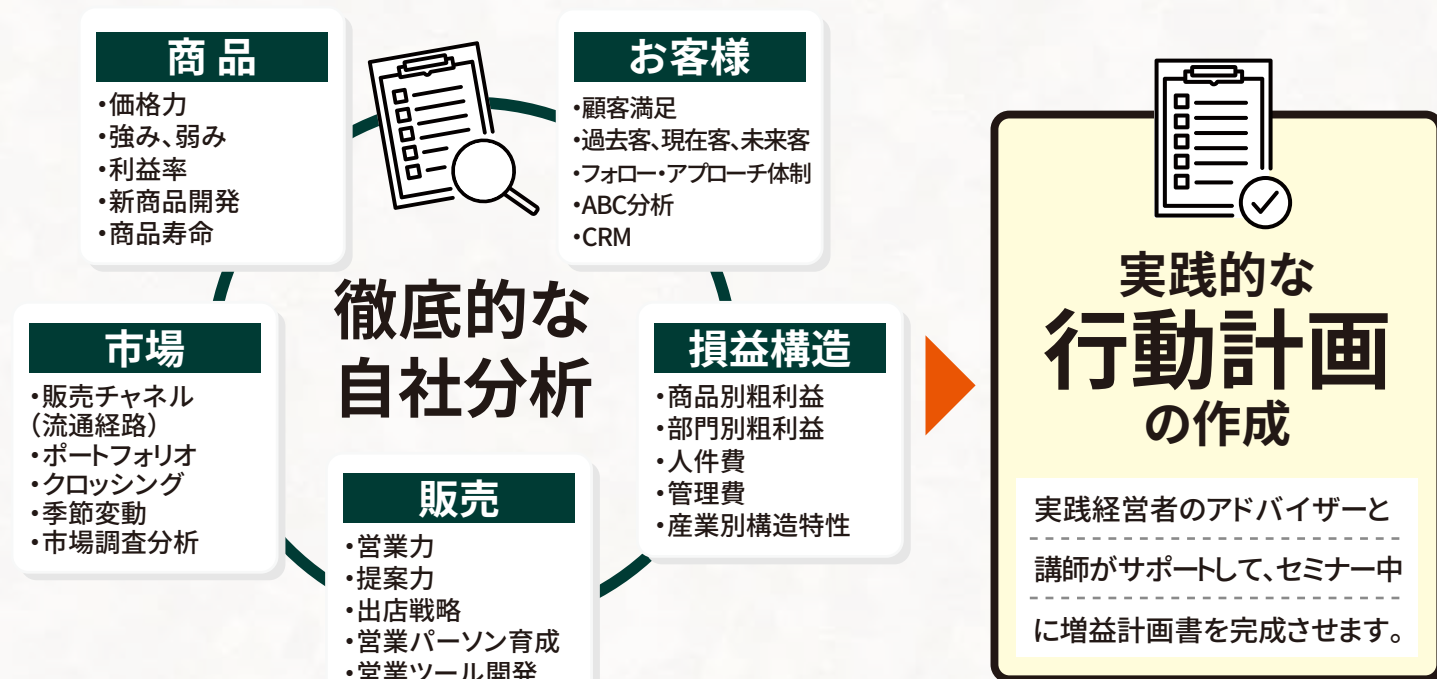
- 商品別粗利益計画
- 利益計画
- 強化策・改善策の具体的計画
- 具体的な顧客獲得計画

POINT 03



その場で解決 その場で完成

計画書を作成する上で出てくる疑問も、その場で解決できます。分かりやすい講義なので、どなたでも経営計画の作り方が理解できます。



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。

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



セミナー内容

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？ **実習** 季節変動指数と次年度・月次損益計画
- 進捗管理の具体的方法 **実習** 自社の総原価の算出
- 経営の4つの前提条件をいかにクリアするか **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
- 強化策・改善策の決定および具体的計画Ⅰ
- 「講師・アドバイザーのアドバイス・検証」
- ・増客(過去客)のための強化策・改善策
- ・利益計画の検証① 経営者の取るべき役割 **実習** 増客計画(過去客)
- ・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

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



受講生の声



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)

Q. セミナーに参加されたきっかけを教えてください。

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。

Q. どんな気づきや学びがありましたか？

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。

Q. 自分自身や会社にどのような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。