

セミナーシステム

- 1) ケースメソッド授業に宿題はありません。しかし、学びをより深めるために各自で事前に調査・予習をしてご参加ください。
- 2) 毎講、[会場受講]または[オンライン受講]のどちらで参加いただいても構いません。
- 3) セミナーは各地のホテル等を会場として開催します。会場参加の場合、会場までの交通費、ならびに宿泊代、食費などは各自でのご負担になります。
- 4) 同じ会社の方に限り、代理出席が可能です。

参加要領

■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

■受講スタイル / 全国各地のホテル・研修施設や企業またはオンライン
※3密を避けるため各会場に定員を設定しておりますので、会場希望の方はお早めにお申し込みください。
 ※感染状況により、ご受講生の安全を第一に受講スタイルをオンラインのみに限定させていただく可能性がございます。

■受講料 / (税込)	法人会員		一般	
	1名	660,000円	1名	726,000円
	2名以降	550,000円/名	2名以降	616,000円/名

第22期から継続の方は、受講料から1名につき10%割引します。

※フレックスコースのご使用が可能です。
 ※複数割引は同一会社からの参加に限ります。
 ※会場までの交通費・宿泊費は含まれておりません。
 ※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。
 ※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。

■ご案内 / 当日のご案内や資料はメールでお送りします。ただし、必要に応じて、お電話・郵送・FAXをさせていただきますことあります。
※個別にお送りする内容のため、共通(代表)のアドレスでは登録できません。あらかじめご了承ください。

※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。
 ※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。
 ※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・感染状況により、開催方法を変更したり、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。

お申し込み方法

セミナー情報、お申し込みはコチラ



QRコードまたはNISSOKENホームページからお申し込みください。

※同一会社から複数名で参加されますとより効果的です。

ホームページ
<https://www.nisouken.co.jp/>

パソコン

田舞塾

検索

「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・Webinar Japan(株)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。

～NISSOKENグループ代表 田舞徳太郎メールマガジンのご案内～

ビジネスのヒントになる情報が満載!

経営者としての生き方、
 企業経営、組織運営など
 様々な情報を配信しています

登録無料!!

田舞徳太郎通信の
 お申し込みはコチラ



田舞徳太郎通信

お問い合わせ先

■大阪研修センター TEL 06-6388-7741

■東京研修センター TEL 03-5632-3030

■福岡研修センター TEL 092-475-1466

■名古屋研修センター TEL 052-483-0471

■札幌研修センター TEL 011-729-2141

■広島営業所 TEL 082-502-6281

■シリコンバレーオフィス



オンラインセミナーご受講にあたっての注意点

ご参加にあたり以下の点をお守りください。

1. 1人につき1台のパソコンとイヤホン、WEBカメラをご用意ください。
2. 申込をされていない方の周りで聴講は固く禁止させていただきます。
3. セミナー画面を撮影、録画、録音は固く禁止させていただきます。
4. 個人情報を守るために別途ルールがございますのでお守りください。



メールアドレス
 ご入力の際
ご注意ください

個人のメールアドレスをご入力ください。
 代表アドレスや役職アドレスは登録できません。
 (例:「info@」「postmaster@」「ceo@」など)

究極の経営者セミナー

会場受講
 オンライン
 受講スタイルが
 選べる!

第23期

田舞塾

経営は総合力!

ものの見方と判断基準・意思決定力を養おう!

リピート企業率
87.2%
※2020年度



総合指導 田舞 徳太郎
 NISSOKENグループ代表

●セミナーの3つの特徴

- 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
 - ・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

私たちを取り巻く経営環境は、絶えず変化しています。今回の新型コロナの影響を考えるとそれがよくわかります。私たち経営者は、外部環境の変化に敏感になり、機敏に対応しなければなりません。常に問題解決と意思決定が求められています。絶えず外部環境をチェックしながら、自社の問題を解決し、自社が進むべき道を決めていく必要があるのです。この田舞塾では、著名な講師によるご講演、企業訪問、ケースメソッド授業を通して経営者に必要な実践的な力を磨きます。講師や多くの仲間との熱い議論を通して、仮説立案能力や問題解決能力といった経営者にとって必要な能力を身につけましょう。

●セミナーで身につく7つの力

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



毎講、会場受講 または オンライン受講 が選択できます

第23期 年間スケジュール ●1日目 13:30~18:00 ●2日目 9:00~16:00

第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
9月 21日(火)・22日(水)	10月 18日(月)・19日(火)	11月 11日(木)・12日(金)	12月 15日(水)・16日(木)	2022年 1月 11日(火)・12日(水)	2月 14日(月)・15日(火)
第7講	第8講	第9講	第10講	第11講	第12講
3月 9日(水)・10日(木)	4月 7日(木)・8日(金)	5月 16日(月)・17日(火)	6月 9日(木)・10日(金)	7月 7日(木)・8日(金)	8月 9日(火)・10日(水)

※感染状況により、ご受講生の安全を第一に受講スタイルをオンラインのみに限定させていただく可能性がございます。

実践的な力の差が、業績の差となって表れる

ケースメソッド授業とは

ケースメソッド授業法はMBA(Master of Business Administration)経営学修士課程で活用されています。経営のゼネラリスト養成を行い、総合的なマネジメント能力を身につけることを目的としています。

■ 田舞塾のケースメソッド授業

- ・実際の企業(田舞塾の参加者)が教育ケースを提供
- ・ケース提供者による発表、リアルな体験を共有
- ・全国の学び続けている経営者の方々との熱い討議
- ・本気で語り、白熱した討議ができる環境



次のような“情報の引き出し”が得られます

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



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

過去の経験を通して身につけた哲学や、理念をいかにして実現するか。経営者として、人として本当に必要なものは何かを、ご講演いただきます。

■ 田舞塾 でいままでに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)

中谷 巖氏	三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 理事長	平本 清氏	株式会社21(トゥーワン) 相談役
マーク加藤氏	Silicon Valley Business Consulting CEO	宗次 徳二氏	カレーハウスCoCo壱番屋(株式会社壱番屋) 創業者 特別顧問
辻野 晃一郎氏	元・Google日本法人 代表取締役社長	児玉 康孝氏	WASHハウス株式会社 代表取締役社長
王 一郎氏	株式会社ラッキーピエログループ 代表取締役	小松 節子氏	小松ばね工業株式会社 会長
関 文彦氏	株式会社関家具 代表取締役	橋本 久義氏	政策研究大学院大学 名誉教授
澤田 秀雄氏	ハウステンボス株式会社 代表取締役社長	江夏 拓三氏	霧島酒造株式会社 代表取締役専務
山元 賢治氏	株式会社コムニカ 代表取締役 アップルコンピュータ株式会社 元社長	浜野 慶一氏	株式会社浜野製作所 代表取締役CEO
及川 智正氏	株式会社農業総合研究所 代表取締役CEO	山田 雅裕氏	未来工業株式会社 代表取締役社長
秋元 久雄氏	株式会社平成建設 代表取締役社長	河合 雅司氏	ジャーナリスト『未来の年表』著者
諏訪 貴子氏	ダイヤ精機株式会社 代表取締役社長	和佐見 勝氏	株式会社丸和運輸機関 代表取締役社長
勝見 明氏	フリージャーナリスト『セブンイレブン流 経営学』	矢野 博丈氏	大創産業(100円SHOPダイソー) 創業者
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	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
近藤 宣之氏	株式会社日本レジャー 代表取締役社長	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
石坂 典子氏	石坂産業株式会社 代表取締役社長	田中 修治氏	オンデーズ株式会社 代表取締役社長

ほか多数

質疑応答

講演時間と同程度の時間を、この質疑応答に割きます。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。



受講生の鋭い質問が講師の人生・経営の真理を引き出します

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がります。



普段見ることのできない、異業種の製造過程

※コロナウイルス感染状況により、形態を変更して実施する場合もございます。あらかじめご了承ください。

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」

リラックスした雰囲気でのディスカッションをします。毎回グループが変わるので自分とは違う意見を多く聴くことができ、思考の枠を拡げることができます。



自分とは異なる意見、考え方、視点に触れ、新しい発想を生み出します

クラス討議

「講師のリードで提案を引き出す」

田舞塾の受講生全員で討議をします。なごやかな雰囲気の中で、講師と受講生が一体となって、問題の具体的解決策や今後の戦略を討議、提案します。



問題の解決策や戦略を討議し、それらの根拠にある考え方や意図が理解できます

ケース提供者による発表

「将来像をイメージする」

ケース提供者によるビジョンや戦略の発表。受講生の疑問、質問にも答ええます。ケース提供者の発表を聴いて、各自で実現の可能性を検証します。



検証を行い分析力を高めることで、自社のビジョン構築、戦略立案に応用できます

教材 「教育ケース」

教育ケースは事前に届きます

「教育ケース」は、田舞塾を受講されている企業について書かれたテキストです。現在置かれている環境や、経営状況、企業の歴史、ライバル企業の分析、自社の強み弱み等が書かれています。毎月違う業種の「教育ケース」が、事前に届きます。セミナーへ参加する前に目を通しておくことで、さらに深い学びを得ることができます。



受講生の声



ハリマニックス株式会社 代表取締役 妻田 好美 様 情報加工業 (兵庫県)

ケース提供を通して第二創業への覚悟が固まった

経営者としての経験不足を少しでも補うために受講した田舞塾。毎月のケースメソッドでは、会員企業様の赤裸々な資料を見ることができ、それだけでも非常に学ぶものがあります。ディスカッションでは、『自分ならこうする』という仮説に対して、どこまで裏付けできるのか、盲点は無いが、等々、自らの思考力や情報収集力を試す場になっています。事業承継して5年目を迎え、自社にも今後の大きな方向性を示す時期が来ました。どのように社員さんを巻き込んで

いこうかと考えた末、大きな機会になるのではと田舞塾へのケース提供を決意しました。ケースメソッド当日は、田舞塾メンバーからの叱咤激励のアドバイスを社員さんと共に拝聴することで、当たり前になってしまった自社の固定観念に気づくことが出来ました。社員さんも「本当に勉強になった」と目の覚めたような表情で語ってくれました。田舞塾での学びを活かし、「創業60年目からの第二創業」という大きな節目を作り出していきます。