



人材開発支援助成金

制度の概要

人材開発支援助成金は、事業主等が雇用する労働者に対して職務に関連した専門的な知識及び技能の習得をさせるための職業訓練等を計画に沿って実施した場合に、訓練経費や訓練期間中の賃金の一部等を国が助成してくれる制度です。

1人あたり
受講費用の
45%

賃金助成
+ 800円/1時間
(事業主団体等の場合は
賃金助成なし)

受講の**6か月前から1か月前までの間に**
訓練計画等の提出が必要です！

※申請予定の方は**お早め**に
お申し込みください。

対象 セミナー受講が**10時間以上**
※トータル時間ではなく
実際の実訓練時間が対象です。

詳しい受給条件や手順、制度の最新の情報はこちらをご確認ください→



セミナーシステム

次の①、②の基準を満たした方を修了と認定します

①当セミナー期間中に次のいずれかの条件を満たすこと

- ① SC自己実現コース アシスタントに参加 [オンラインのみ / 無料]
- ② SA自己成長コースを受講または再受講 [有料]
- ③ SC自己実現コースを受講または再受講 [有料]
- ④ SGA目標実現コースを受講 [有料] ※第1講をスタート
- ⑤ 社長と幹部が学ぶリーダーシップ・フォロワーシップ1日セミナーを受講 [有料]
- ⑥ エグゼクティブ・ビジネスSAを受講 [有料]

※上記基準のうち[有料]の記載がある項目は別途、費用がかかります。
※マネジメント養成6か月コース申込日から第1講までの参加、受講についても有効とします。

② 定められた期日までにすべての宿題・課題を提出

- ・必修文献図書 理念経営のすすめ 1,570円(税込)
- ・月刊『理念と経営』を使用しますので、セミナー期間中はご購読願います。

購読料 1冊:1,200円 1年間購読:11,500円 3年間購読 31,000円
※いずれも税込・送料込

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

MAP



福岡研修センター

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

MAP



■ **大阪研修センター**

TEL (06) 6388-7741
FAX (06) 6388-7739

■ **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

参加要領

■ **受講対象:** 経営者・経営幹部・幹部候補・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
・サテライト: 福岡研修センター
・オンライン

※ セミナースタート後、受講スタイルの変更はできません。
※ 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。

■ **セミナー報告書について:**
本セミナーはご派遣いただいた上司(経営者・セミナー担当者)の皆様へセミナー報告書をお送りしています。
申込書に送付の要否と送付先情報をお知らせください。
※ 受講者本人が社長(セミナー担当者)の場合は不要です。

■ **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	

※ 法人会員のフレックスコースのご利用またはTT特典の振替(1枠につき1名)が可能です。
※ 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。
※ 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。
※ 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。

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。

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

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





マネジメント養成 6か月コース

成果・成長が実感できる
即効性のあるプログラム

選べる受講スタイル /

ハイブリッド開催

リアル
オンライン

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

組織PDCAを高める
3つの柱

- 1 リーダーシップ
- 2 組織力強化
- 3 人材育成

組織PDCA

- ・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



講師
児玉 貴則
日創研セミナー講師

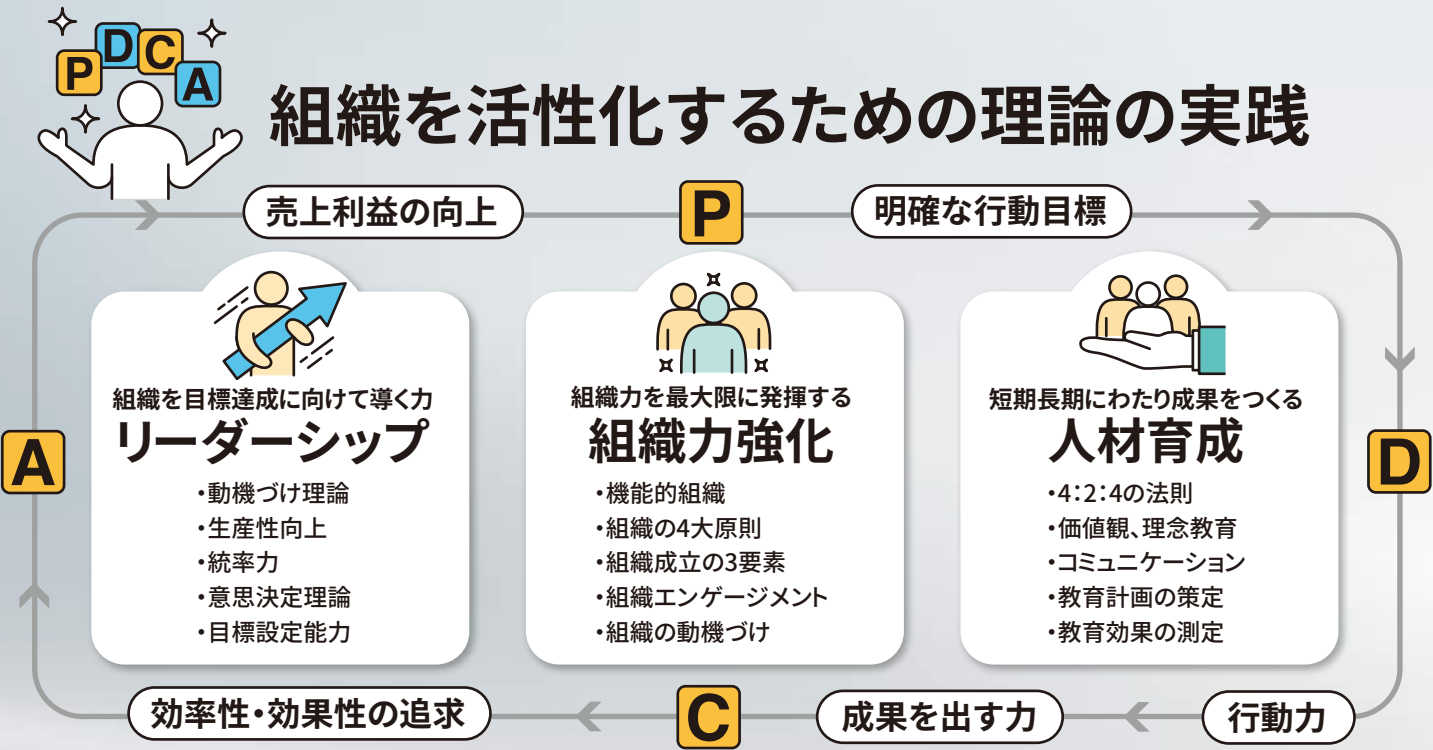
【2026年 開催日程】 **ハイブリッド開催** 1日目 13:00～19:00 / 2日目 9:00～17:00

※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 福岡研修センター (サテライト) オンライン	1月28日(水) 29日(木)	3月5日(木) 6日(金)	4月6日(月) 7日(火)	5月7日(木) 8日(金)	6月3日(水) 4日(木)	7月13日(月) 14日(火)

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

経営目的・経営方針達成 に向けて 組織PDCAサイクルを回す!!



セミナーと職場で実力を身につける

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。

改善・より進化させること
効率性の追求
効果性の追求

精度の高い計画を
いかに早く作り上げるか

Plan

Do

Check

Act

決めたことを
どれだけ決めたとおりに
実行できるか

計画通りにいったこと、
いかなかったことに向き合い、
原因要因を明らかにする

ポイント2
トランスファーシート

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。

トランスファー

行動

知識

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。

マネジメント養成 6か月コースの目的

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

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



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か月コースを受ける流れを作っています。経営方針のPDCA、店舗の月次成績に於ける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 尾高 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。