



人材開発支援助成金のご案内

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！

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。

※申請予定の方は**お早め**に
お申し込みください。



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→

参加要領

■受講対象：経営者・経営幹部・後継経営者・幹部候補

※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(大阪研修センター)
- ・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。

■持参物：過去三期分の決算書、電卓
(自社売上高の桁数が入るもの)

■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	

※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。

※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。

※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。

■本セミナーは課題図書があります。

・誰でもわかる財務分析虎の巻	1,880円(税込)
・管理者のための 必修 経営管理用語集	930円(税込)
・理念経営のすすめ	1,570円(税込)
・松下幸之助に学ぶ指導者の三六五日	1,650円(税込)

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。

会場・お問い合わせ先

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

MAP



■東京研修センター

TEL (03) 5632-3030

FAX (03) 5632-3051

■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

※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。

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

実践ビジネススクール

検索

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



「ビジョンアプローチによる
中期経営計画の策定」

実践 ビジネススクール

経営ビジョンをベースに中期経営計画を立てよう!!

3つのポイント

1

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。会社の方向性が明確になり、社員の意識が統一され、業績向上へとつながります。

2

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。経営に必要な知識が体系的に学べ、意思決定の判断基準や考え方の参考になり、今後の経営に大いに役立ちます。

3

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。数字が苦手な方でも読めるようになり、財務面から経営ができるようになります。

「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。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。

「戦略的意図」があれば、必ずや、難局、難題の「突破口」は見つけられるはずです。

奮ってのご参加を心より、お待ち申し上げます。

講師



古永 泰夫

日創研 取締役
主任研究員
中小企業診断士



金井 哲郎

日創研 セミナー講師
中小企業診断士

2026年開催日程 ハイブリッド開催

◆1日目 13:00～19:00／2日目 9:00～18:00(第1講・第5講の3日目も同様)

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
大阪研修センター オンライン	2月 2日(月) ～ 4日(水)	3月10日(火) 11日(水)	4月13日(月) 14日(火)	5月 7日(木) 8日(金)	6月 3日(水) ～ 5日(金)

「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。

5か月で自社の 中期経営計画書ができる！

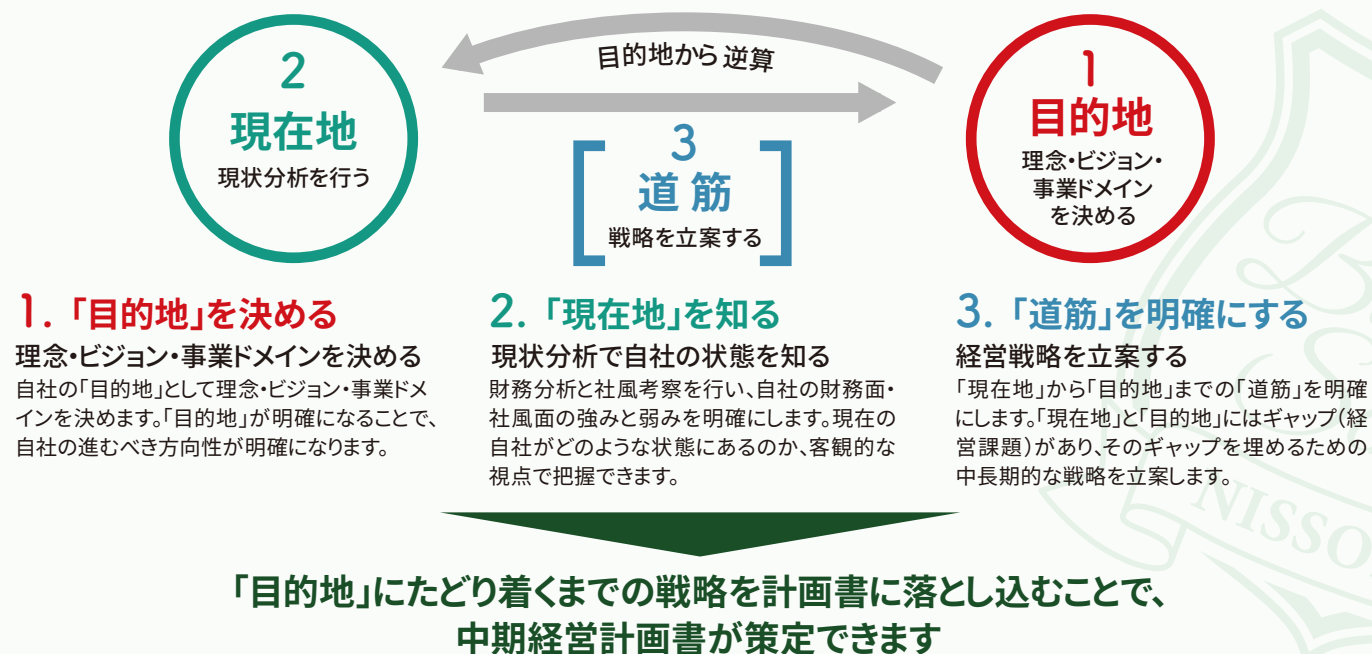
次の項目を明確にして、中期経営計画書を策定します

経営理念	経営目標	経営戦略	年度計画
経営ビジョン	経営方針	組織化	予算

中期経営計画書の策定を通して、決算書の読み方や戦略の立て方など、
経営全般の知識が基礎から学べます

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。



カリキュラム

第1講

経営には科学性が必要である（財務に強くなる）

- | | |
|--------------------|------------------------|
| ①貸借対照表(B/S)の読み方を知る | ④キャッシュフロー計算書とは何か |
| ②勘定科目を理解する | ⑤<財務分析>で自社の強み・弱みをつかめ!! |
| ③損益計算書(P/L)の読み方を知る | ⑥自社の財務体質をつかむ |

—— 実習 ——
自社の決算書を
分析する

第2講

自社の将来像と戦略立案（理念・ビジョンが明確になる）

- | | |
|------------------------------|------------|
| ①自社の将来像と戦略立案 | ④経営戦略の考え方 |
| ②自社の現在地と目的地の明確化 | ⑤自社の経営資源分析 |
| ③「経営理念」「経営ビジョン」「事業ドメイン」との関連図 | ⑥経営環境分析 |
| | ⑦財務の振り返り |

—— 実習 ——
自社の
「理念・ビジョン」
発表

第3講

戦略的中期経営計画策定と経営戦略の立案（戦い方がわかる）

- | | |
|---------------------|-----------------|
| ①経営理念と利益ビジョンとの関係 | ④マーケティング・ミックス |
| ②事業戦略の立案（事業戦略と企業戦略） | ⑤「中期経営計画書」の策定手順 |
| ③マーケティング戦略 | ⑥財務の振り返り |

—— 実習 ——
自社の将来像と
戦略立案

第4講

やる気を引き出す社風のあり方（会社の社風がわかる）

- | | |
|----------------|--------------------|
| ①社風とは何か | ④組織と社風 |
| ②自社の「社風」を知れ | ⑤組織化の方法を学ぶ |
| ③社風と企業文化（組織文化） | ⑥人事配置（仕事の割当て）のポイント |
| | ⑦財務の振り返り |

—— 実習 ——
自社の
「社風考察」
発表

第5講

中期経営計画の発表と経営管理（中期経営計画の完成）

- | | |
|--------------------|----------|
| ①自社の「中期経営計画書」完成 | ④管理のパターン |
| ②経営管理「管理なくして、利益なし」 | ⑤主な管理技法 |
| ③「中期経営計画」と経営管理 | ⑥財務の振り返り |

—— 実習 ——
自社の
「中期経営計画」
発表

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いましたが、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ましたため、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、共通認識のもとに役割、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！