2027年版

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

第6期

経営学者 / 川上昌直氏に学ぶ

利益イノベーション



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

本来稼げるはずの利益、儲けられるはずの利益を取り切れ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。**

経営理念を、日々の事業として形にしたものがビジネスモデルです。そのビジネスモデルで大切になるのが、価値獲得（利益獲得）です。お客様にどんな価値を届けるか、どのように届けるかがはっきりしていても、会社を続けていけるだけの利益が生まれなければ、事業は長続きしません。だからこそ、利益をどう得るかが、ビジネスモデルを考えるうえでの大きなテーマになります。
この講座では、まず経営理念と利益がどうつながっているのかを考えるところから始めます。そのうえで、「利益モデル」「収益の多様化」「利益スイッチ」といった利益を生み出す仕組みを、ディスカッションや発表の時間をたっぷりとりながら、一つずつ自分のものにしていきます。毎回の講義・ワーク・発表・フィードバックを繰り返しながら、貴社ならではの新しいビジネスモデルをつくり上げていきましょう。

毎月、講と講の間の
「中間フォローアップミーティング」では、
毎回の学びと宿題を
ディスカッションして深めるほか、
上級コース（ビジネスモデルゼミ）まで学んだ先輩経営者の事例も
お聞きいただけます!!

講義×ディスカッションで、短時間でも、
自社に落とし込める実践的な内容です!



セミナーカリキュラム

各日 16:00〜19:00 オンライン開催

第1回	2/24(水)	「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」	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回	3/31(水)	「利益獲得のバリエーション：自社の利益のメカニズム」	30の利益モデルと自社の利益獲得モデル
第3回	5/7(金)	「収益源の多様化」	自社独自の収益源の獲得方法の検討
第4回	5/26(水)	「利益スイッチ」	長期的な価値獲得のためのつながりの創り方
第5回	6/29(火)	「ビジネスモデルの転換」	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回	7/20(火)	「新たなビジネスモデルへ」	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

中小企業の活性化 人と企業の成功づくり
NISSOKEN 日創研

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する制度です。

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）

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。

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。

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→

ご受講されたお客様に感想を伺いました



株式会社トムコ
代表取締役 森元 健二 様 液体物流サービス・作業請負業（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

市場環境の変化が加速する中、自社が扱う化学薬品の需給バランスにも大きな影響が生じています。この市場の変化を機会にするための挑戦には資金が必要であり、まさに利益イノベーションが不可欠だと考え、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

今までは、主要プロダクトの価値を高めて主要顧客に提供することだけに集中してきました。世界の名だたる企業が、想像もつかないような利益イノベーションによる成長を遂げていることを知り、価値創造だけでは戦えない時代が来ていることを改めて認識しました。自社においても主要プロダクトや主要顧客の他に、価値を獲得できるポイントを見つけ出すきっかけになりました。

会社にどのような変化がありましたか

今後の方向性を考える思考のフレームワークが大きく広がったと感じています。主要顧客以外から利益を得る、既存のプロダクト以外から価値を創出する、ライバルや取引業者から儲けるなど、今までとは違う観点で事業を見直すことができました。また、利益イノベーションを実現する上での課題も明確になってきました。固定観念を打ち破る潜在的収益源がたくさんあることを知り、利益を生むルールを意識することで、新たな価値獲得の可能性を追求できるようになったと思います。
今回は3名の幹部と参加しましたが、受講を継続して全社一丸となり、自社独自の利益イノベーションを必ず実現します。

株式会社アン
常務取締役 原 隆之 様
（美容業）

株式会社エム・カンパニー
代表取締役 松木 克浩 様
（畜産物流業）

株式会社キャレック
代表取締役社長 渡邊 寛樹 様
（自動車リサイクル業）

株式会社ネオランドリー
代表取締役 皆川 幸太郎 様
（クリーニング業）

エースカーゴ株式会社
専務取締役 中嶋 正次 様
（運輸業）

こちらからインタビュー動画をご覧いただけます！

参加要領

- 受講スタイル：オンライン受講
- 定　　員：50名
- 受 講 対 象：経営者・経営幹部・後継経営者

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、「日創研マイページ」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）

※日創研ホームページから、ご利用ガイドがご覧いただけます。

※ 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。
※ 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。
※ 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。

お問い合わせ先

■ 大阪研修センター　TEL（06）6388−7741 FAX（06）6388−7739
■ 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

お申し込み方法

日創研ホームページからお申し込みください

利益イノベーション　検索

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