人と企業の成功づくり・中小企業の活性化

NISSOKEN 日創研

2025年版

第8期 新しい時代の社長学

金利負担クライシス

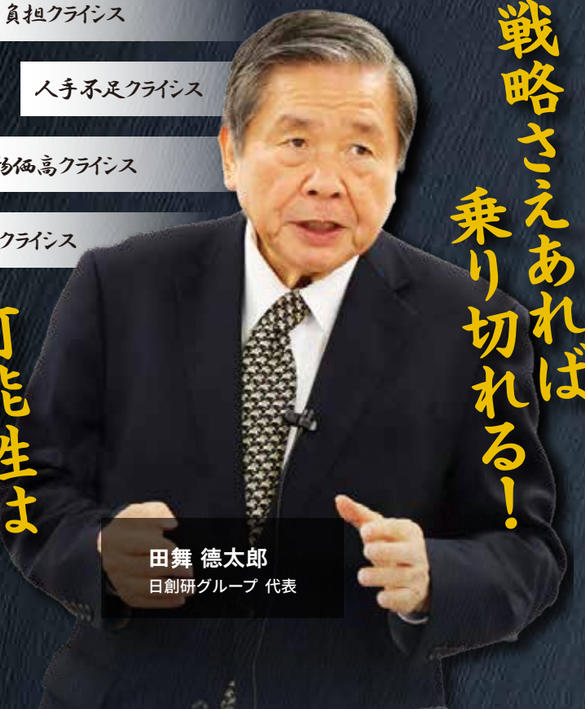
人手不足クライシス

物価高クライシス

円安クライシス

戦略さえあれば乗り切れる！

可能性は必ずある！



田舞 徳太郎
日創研グループ 代表

この難局は長期戦 加速度的に環境は変わる 変革を急げ!!

新しい時代の社長学は、
『イノベーションを通して成功企業をつくる』ためのプログラムです。
有識者や実務経営者による講義や質疑応答、壁を打ち破る会議の実践などを通して、経営資源の最大化と企業価値の統合を図ります。
企業は必ずビジョンどおり、社長の力量どおりになります。
だからこそ、激変の時代は、常日頃学び続けている企業にとって大きなチャンスなのです。
永続する条件を備えてこそ企業は成功を遂げます。
どうぞ奮ってご参加ください。

村尾 謙次
日創研グループ
パートナーコンサルタント

古永 泰夫
日創研 セミナー講師
中小企業診断士

杵渕 隆
日創研 セミナー講師
キャリアコンサルタント

松原 誠
日創研 セミナー講師

田舞 富太郎
日創研 セミナー講師

末武 弘稔
日創研 セミナー講師

児玉 貴則
日創研 セミナー講師

全員経営でイノベーションを巻き起こす

ハードルを上げなければ、真の革新は得られない！

5つのPOINT

1.「全員経営」体制の確立を急ぐ！
2.競争優位戦略の再構築
3.幹部の戦略思考の育成
4.企業価値を最大化する トータル経営戦略の策定
5.機動的な「全員経営」の組織づくり

スペシャル講師による講演（講演順）

岸本 義之（きしもと よしゆき）氏　【第２回】

武庫川女子大学 経営学部経営学科 教授

30年以上にわたり、マッキンゼー、ブーズ・アレン等で、金融・サービス・自動車・消費財・小売などの業界のマーケティング領域のコンサルティングに多く従事。金融機関に対してはリスク管理とマーケティング、サービス産業においては顧客リレーションシップ管理、自動車産業においては顧客行動の理解に基づく施策管理、消費財・小売においてはマーケティングROIの改善などを実践。武庫川女子大学経営学部には設置準備から参画。著書に『グローバルメガトレンド10 -社会課題にビジネスチャンスを探る105の視点-』(BOW&PARTNERS)、『メディア・マーケティング進化論』(PHP研究所)、『金融マーケティング戦略』(ダイヤモンド社)、など。

川上 昌直（かわかみ まさなお）氏　【第３回】

兵庫県立大学 国際商経学部 教授
ロンドン大学SOAS 特別招聘教授

1974年大阪府生まれ。福島大学経済学部准教授などを経て、2012年兵庫県立大学経営学部教授、学部再編により現職。博士(経営学)。「現場で使えるビジネスモデル」を体系づけ、実際の企業で「臨床」までを行う実践派の経営学者。専門はビジネスモデル、マネタイズ。初の単独著書『ビジネスモデルのグランドデザイン』(中央経済社)は、経営コンサルティングの規範的研究であるとして、日本公認会計士協会・第41回学術賞(MCS賞)を受賞。ビジネスの全体像を俯瞰する「ナインセルメソッド」は、規模や業種を問わずさまざまな企業で新規事業立案に用いられ、自身もアドバイザーとして関与している。また、講演活動や各種メディアを通してビジネスの面白さを発信している。著書に、『収益多様化の戦略』(東洋経済新報社)『「つながり」の創りかた』(東洋経済新報社)、『ビジネスモデル思考法』『マネタイズ戦略』(以上、ダイヤモンド社)、『儲ける仕組みをつくるフレームワークの教科書』『課金ポイントを変える利益モデルの方程式』(以上、かんき出版)などがある。

岩崎 邦彦（いわさき くにひこ）氏　【第４回】

静岡県立大学 経営情報学部 教授・学長補佐
地域経営研究センター長

専攻は、マーケティング。とくに、地域や中小企業に関するマーケティングを主な研究テーマとしている。これらの業績により、日本地域学会賞、日本観光研究学会賞、世界緑茶協会学術研究大賞、日本印刷学会賞などを受賞。著書に、「小さな会社を強くするブランドづくりの教科書」「引き算する勇気：会社を強くする逆転発想」「農業のマーケティング教科書：食と農のおいしいつなぎかた」「地域引力を高める 観光ブランドの教科書」「世界で勝つブランドをつくる」(いずれも、日本経済新聞出版)などがある。公職は、中小企業診断士 国家試験 試験委員、静岡県地域づくりアドバイザー、静岡市 商業振興審議会 会長、静岡市茶どころ日本一委員会委員長など。

実務経営者による講演

桑田 一成（くわた いっせい）氏　【第９回】

株式会社Eco Ring Japan Holdings
代表取締役社長

日本大学農獣医学部卒業後、郵政省に入省（外郭団体簡易保険福祉事業団勤務）。2001年にインターネットコンテンツ会社を設立し、2005年に株式会社エコリングに組織変更を行い代表取締役として事業を牽引。2025年に株式会社エコリングの経営を後継に譲り渡し、現在はエコリングHDの代表としてグループを総括する。
極貧時代の経験よりブランド品の買取業に着目し、オークションを利用した業界初の買取専門店を展開。リユース事業が社会貢献の側面のみならず世界のインフラ事業になることを確信し、日本から世界へと事業進出。（現在アジアを中心に10か国に展開中）
グループ全体でB Corp認証取得を行うなど、社会貢献企業の一端として名乗りを上げ活動中である。

川端 宏（かわばた ひろし）氏　【第９回】

株式会社エコリング
代表取締役社長

2006年4月に株式会社エコリングに入社後、10か月で店長に抜擢。2008年には管轄エリアのサブマネージャーに昇進し、エリアマネージャーを経て2016年に同社 常務取締役となる。
常務就任後、タイ法人でトラブルが発生。その問題解消のため自ら常務を退職しタイ法人の社長となり経営を立て直す。また、コロナ禍では政令により一切の営業活動が行えなくなるも短期間でビジネスモデルを大きく変革させタイ法人の黒字化に成功。その後、次世代に向けたHD組織再編に伴い2025年4月に株式会社エコリングの代表取締役に任命される。
日本とタイ国の両面から世界のリユース品の価値や商流を学び、海外で培った経営者としての経験を土台に、自社をサーキュラーエコノミー企業へと変革させるべく活動中。

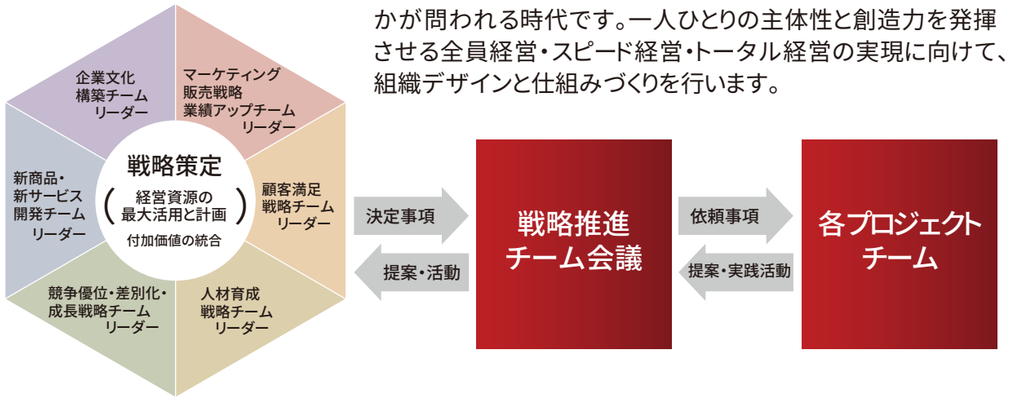
現場重視の全員経営へ

セミナーの3つの目的

経営資源の最大化と企業価値の統合

1. 全員経営・スピード経営・トータル経営の実現

壁を打ち破る会議



現在の状況に安易に妥協して守りに入るのではなく、どのように時代を先取りして「社会的価値」の高い進路に舵をきっていくかが問われる時代です。一人ひとりの主体性と創造力を発揮させる全員経営・スピード経営・トータル経営の実現に向けて、組織デザインと仕組みづくりを行います。

2. 中期戦略と短期戦略とのインタラクティブ（相互作用）を生むトータル経営戦略の策定と実践

理念・ビジョンなくして真の方針は生ぜず、基本方針なくして戦略も具体的目標も生まれません。目標なくして計画はなく、計画なくしてモチベーションは生まれず実践はありません。真に存在価値の高い企業になるための競争優位をつくり、具体的な成長戦略・差別化戦略を策定します。

3. 社員様とお客様の幸せを実現するための高経常利益率を目指し、イノベーションを図る

働く人々や協力会社を犠牲にした利益は真の利益ではありません。
それを追求した企業は間違いなく短命に終わっています。
このセミナーではお客様の満足と社員のエンゲージメント（愛着度）向上のために、利益率を高める目標を設定し、全社でイノベーションを起こしていきます。

■過去に登壇していただいた講師陣

故 野中郁次郎 氏 一橋大学名誉教授

丹羽 宇一郎 氏 伊藤忠商事株式会社 名誉理事

嶋口 充輝 氏　慶應義塾大学 名誉教授

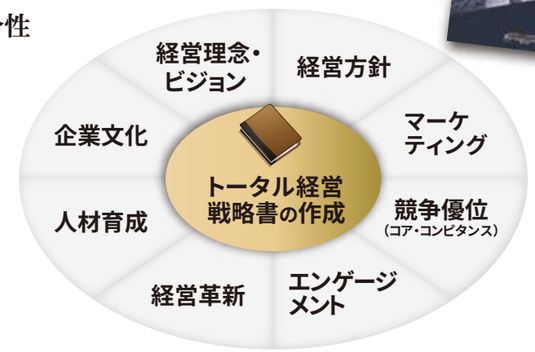
内田 和成 氏　早稲田大学 名誉教授

セミナーの特長

特長1　経営の原理原則に基づくトータル経営戦略書の完成

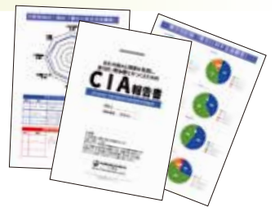
イメージ

1.経営理念・ビジョン・使命・目的の整合性
2.成長戦略・差別化戦略の具体策
3.人間主役の全員経営の企業文化
4.そのための人材育成の仕組みづくり



8つの企業価値の統合

特長2　5つの経営診断ツールを実施



自社のイノベーションを妨げる“見えない壁”とは？

5つの診断から会社の状況を分析し、会社の現状を深く見つめ、真の課題を浮き彫りにし、企業の問題解決への突破口を見出します。

Total Corporate Impression Analysis（TCIA）

TCIA（Total Corporate Impression Analysis）とは、企業を他者視点で見て分析、判断するオリジナルのトータル診断のことです。大きな特徴は、他者視点であるということです。他者にどのように映っているのか（Impression）をアンケート方式で収集し、自社の問題解決に活かすためのものです。

1.財務診断

独自の財務システムを駆使し、財務診断を行います。自社の経営体質を如実に表しているのが財務数値ですから、いち早く経営課題を発見し、改善に取り組むことができます。

2.社風診断

経営者、幹部、一般社員のベクトルが一致し、お互いがやる気をもって協働しあう社風があるかどうかを診断し、今後の改善点を明らかにします。

3.EIA診断（社員エンゲージメント）

①社員さんの働く喜び、②成長の機会の場、③働く人を大切にする社風、④職場環境、⑤上司への信頼関係、⑥コミュニケーションについて社員さん全員にWEB上でアンケートをとり、会社に対するエンゲージメント（愛着度）を測ります。

4.CIA診断（顧客印象）DOL評価付き

取引先や顧客に対して、会社のイメージや商品・サービスの品質、社員の態度、他社との比較などの点でアンケートをとり、お客様が貴社と取引している理由を細かく収集します。

DOL評価とは...
ロイヤルカスタマーがどの程度いるのか、お客様のロイヤリティ(忠誠心)を測ります。

5.PIA診断（社長力）

経営に必要な能力、①社長の実践力、②知識活用力、③人間力、④コミュニケーション力、⑤気づきの力、⑥対人影響力を診断します。

【50社限定】戦略策定会議付きコース

全11回のアクティベーターによる訪問戦略策定会議を実施

「アクティベーター」とは

専任のスタッフが『アクティベーター』として、各社を担当します。
戦略策定会議の進行・促進をする役割を担います。
「全員経営の仕組み」づくりを促進する役割を担います。

「壁を打ち破る会議」で幹部の戦略思考を一気に引き上げる!

1. トータル経営戦略書作成のサポート
2. 朝礼指導・方針や計画書理解のためのOJT支援
3. 戦略策定会議の進行、促進
4. 企業事例の提供
5. セミナー資料を活用した、戦略思考の養成サポート
6. プロジェクトチームの作り方、運用のレクチャー

どの企業にも、自社の成功を阻む
4つの壁が存在する

第一の壁 **無自覚の壁**	第二の壁 **無関心の壁**
第三の壁 **無知の壁**	第四の壁 **無責任の壁**

これらの壁を打ち破った会社が、
永続的な成功をつかんでいる!!

第9回 ― 株式会社エコリング様 企業訪問

日本をはじめとするアジア圏を中心に、リユースサービス事業を展開されている株式会社エコリング様は、2025年2月、事業拡大に伴い新本社へと新築移転されました。第9講では、兵庫県姫路市にある新本社をご見学いただいた後、桑田社長と川端社長よりご講演いただきます。

エコリングのビジネスモデルと未来戦略

2026年4月9日(木)

11:50	エコリング新本社 現地集合
12:00	会社見学(120分)
14:00	ホテル日航姫路へ移動
14:30	①桑田一成様ご講演 現在のビジネスモデルの源泉(60分) 質疑応答(30分)
16:00	休憩(15分)
16:15	②川端宏様ご講演 持続的成長に向けた新社長の視点(60分) 質疑応答(30分)
17:45	休憩(15分)
18:00	③桑田一成様ご講演 エコリングの未来戦略(60分) 質疑応答(30分)
19:30	終了

※2日目は、大阪研修センターで、
村尾講師による「三か年中期財務計画」です。

講師

株式会社Eco Ring Japan Holdings
代表取締役社長
桑田 一成 様

株式会社エコリング
代表取締役社長
川端 宏 様

エコリング新本社
社員のウェルビーイングと環境配慮を実現する次世代オフィス

日程とカリキュラム

※毎講、「会場受講」か「オンライン受講」を選択できます。
1日目 12:00～19:30／2日目 9:00～18:00／3日目 9:00～18:00(第1講のみ)

	日程	会場	カリキュラム
第1回	8月25日(月) 26日(火) 27日(水)	東京	**理念・ビジョン・使命と短期戦略と中期戦略のつながり** ● 何故、今新しい時代の社長学か・一年間のゴール ● 理念・ビジョン・事業目的・使命の明確化と大戦略 ● アクティベーターの企業派遣とTCIAの必要性 ● 戦略策定には壁を打ち破る会議力が不可欠
第2回	10月 2日(木) 3日(金)	東京	**中戦略の策定と戦略ストーリー** ● 大戦略から中戦略のコンテキスト ● 戦略ストーリーの明確化 ● 中戦略のアクションプラン ● 積み上げ思考と逆算思考 特別講演 岸本 義之 氏 武庫川女子大学 経営学部経営学科 教授
第3回	10月27日(月) 28日(火)	東京	**マーケティング方針と戦略と具体的実践** ● 時代の変遷による「マーケティング」のあり方を概観する ● 「マーケティング・ミックスの最適化」を考える ● 「統合型マーケティング」の体系について ● マーケティング予算とマーケティング組織について 特別講演 川上 昌直 氏 兵庫県立大学 国際商経学部教授 / ロンドン大学SOAS 特別招聘教授
第4回	11月13日(木) 14日(金)	東京	**販売方針と営業戦略と具体的実践** ● マーケティングと販売・営業の違い ● カスタマージャーニーを包括的に捉えて差別化する ● 販売・営業でLTV(顧客生涯価値)を高める ● パーソナライズCX戦略を急げ 特別講演 岩崎 邦彦 氏 静岡県立大学 経営情報学部 教授・学長補佐 / 地域経営研究センター長
第5回	12月4日(木) 5日(金)	大阪	**顧客満足づくりと顧客価値** ● CIAによる現状分析 ● 顧客の継続的な取引とリピート率強化戦略と具体的計画 ● VOC戦略 ● CSからCTへ、顧客エンゲージメントと社員エンゲージメントの関係
第6回	'26 1月14日(水) 15日(木)	大阪	**競争優位戦略(コア・コンピタンス)と再構築** ● 新しい時代の競争力とニーズ対応力の源泉 ● 価格決定権を持つにはコア・コンピタンスで価値をつくれ ● コア・コンピタンス感覚なくして競争優位はつくれない ● 市場縮小にこそ商機はある。異質化戦略でイノベーションを急げ
第7回	2月12日(木) 13日(金)	大阪	**商品・技術・サービスの革新計画と新規事業** ● 戦っている武器は何かを分析・陳腐化は必ずおきる ● 三つの革新(改善策・組み合わせ策・創造策) ● 経営革新と新規の事業(商品・技術・サービス)戦略 ● 新しい時代のプロダクトイノベーション
第8回	3月12日(木) 13日(金)	大阪	**顧客エンゲージメントと社員エンゲージメント** ● 顧客エンゲージメントはビジネス成功の鍵 ● 顧客を感動させるサービスは何によって生まれるか? ● 社員エンゲージメントの重要性 ● EIA診断の最大活用法
第9回	4月 9日(木) 10日(金)	兵庫(姫路) 大阪	**エコリングのビジネスモデルと未来戦略** 1日目企業訪問 兵庫県姫路市 株式会社エコリング様 企業訪問 ● 理念・ビジョンに応じた貸借対照表の作成とC／F計画 ● 戦略的な三か年のP／L・B／S・C／F計画と実践 ● 人時生産性の向上と目標賃金の向上計画と方針
第10回	5月11日(月) 12日(火)	東京	**マネジメントと企業文化** ● マネジメントの定義 ● マネジメントとは実践である ● 経営戦略を実現するための企業文化づくり ● 企業文化は社長の思いと行動がつくる
第11回	6月 4日(木) 5日(金)	東京	**人材育成と組織開発コミュニケーション** ● 企業の永続の決め手となる人づくり戦略 ● 真のキャリア・アップを実現する マネジメントコーチング ● 働く人の成長のための10年ビジョンと スキルアップシート ● モチベーション向上のための脳科学的アプローチ法
第12回	7月 2日(木) 3日(金)	大阪	**具体的経営方針と戦略案、具体的実践計画の完成** ● 1年間の業績結果と来期の損益構造改善 ● コア・コンピタンスの強化の具体策の検証 ● 明確な成長戦略と具体的計画と実践 ● 自社の経営戦略の発表とアドバイス

『新しい時代の社長学』を導入された企業様の声

株式会社アイグラン ホールディングス（アイグライングループ）
代表取締役会長兼社長 グループCEO
重道 泰造 様
保育業・フィットネス業・発達支援事業
（広島県）

第1期は『利益率10%』という目標に惹かれて2名で参加しました。当時5%だった利益率を上げて社員の給料アップを実現したいと思いました。第2期からは役員6名で参加し、同じ講義を聞いた後、夜は食事しながら戦略を議論して絆も深まりました。
現在は次世代幹部育成の場として活用しています。若手がプロジェクトリーダーを経験できる環境は、マネジメントスキルとリーダーシップの開発に最適です。第三者のアクティベーターから客観的な意見をもらえる点も貴重で、幹部育成の登竜門として定着しました。
継続受講で社長学の本質を理解し、社員一人ひとりの幸せと会社の未来を担う人財育成に欠かせない研修です。今期も今後の経営を担う幹部に複数で受講していただきます。

三興バルブ ホールディングス株式会社
代表取締役社長
長﨑 洋也 様
配管資材卸・加工業
（福岡県）

毎年、研修や戦略策定会議において、同じ議題で幹部社員と議論を交わすことで、一つひとつの戦略がブラッシュアップされます。また、その都度戦略の優先順位が変わるので、共通認識をもって実行度を高められるため、3年連続、幹部社員と一緒に参加しております。
以前は、企業ごとの経営をしていましたが、社長学を通してグループ経営の視点で経営ができ、新しい機能や新規事業との融合が進みました。その結果、受講以前と比較するとグループの年商が155%アップしています。
新たなビジョンと共に、新しい数値目標ができました。引き続き、社長学を通して戦略を磨き、ビジョンの実現に向けて邁進していきます。

株式会社 シンコーワ
代表取締役社長
古市 治希 様
建設業
（愛知県）

今後、新しい時代に向けて、自社をイノベーションし続けなければ生き残れないと危機感を持っていたため2021年から参加しています。トータル経営戦略書の策定とともに、自社の未来の方向性について経営幹部含めて議論できる場にしたい思いがありました。
講義では毎回テーマが変わり、さまざまな角度から学ぶことができました。特に企業事例発表は大変学びが多いです。学んだことを実践に移し、成果に繋げ好業績を挙げられている企業さんが多く参加しているので、大いに刺激を受けました。
そして自社もまだまだブラッシュアップしなければ!と健全な危機感を持つことができました。戦略策定会議では、経営幹部中心に今後の方向性について議論し、創業の精神や経営理念からくる大戦略達成のためにPDCAチェックなどを行えます。
次回から4期目の参加となりますので、創業の精神と経営理念に基づいた大戦略の実現に向けてとにかく行動実践し、全員経営、スピード経営、トータル経営を意識して取り組んでいきます。

セイワ株式会社
代表取締役
正木 太朗 様
防水工事業
（東京都）

業績アップ上級コースの継続受講により、対外的な戦略は形になりつつありましたが、それを実現するための組織づくり（ケイパビリティ）に課題を感じていました。外向きと内向き、トータルでの戦略を考える必要があると思い、社長学の受講を決めました。
コア・コンピタンス（他社との差別化戦略）とケイパビリティ（戦略を成功させる組織能力）のバランスが改善しました。戦略策定会議によって、幹部育成はもちろん、次世代幹部の育成ができました。さらに、社内のディスカッションの風通しが良くなり「全員経営」が実感できています。また、戦略策定会議にアクティベーターが参加してくれるので、当社のような小企業でも「社外取締役」の機能を持たせることができます。本講の講義が深く、経営全般に渡るので、その時々の自社の課題に正面から向き合うことができ、社長・幹部の成長につながりました。これからも「新しい時代の社長学」で継続的に学び、トータル経営戦略（コア・コンピタンスとケイパビリティ）を磨き続け、次世代の幹部をしっかりと育成していきます。

ゼオライト 株式会社
代表取締役社長
嶋村 謙志 様
設備工事業
（福岡県）

現在、7期連続で幹部と共に学んでおります。弊社は創業から55年を迎え、事業承継3代目となります。当時の大きな課題であった創業者からのバトンタッチを無事にできたことは「新しい時代の社長学」で7年間学び続けてきた大きな成果です。
その後も、次の時代を見据えたイノベーションを競合他社より一早く取り組み、時代の変化への対応力を身につけるために幹部と共に継続して参加をしております。
7年間の学びでトップダウンの社風からボトムアップ型の社風へ大きく変わりました。今では、数多くの新規事業やプロジェクトを社員さんが積極的に取り組んでくれています。そして、経常利益率は、もう少しで10%を超える位置で推移しております。今年はグループ会社も一社増えました。相乗効果を発揮して研修参加の原点である経常利益率10%以上の達成、そして、経営ビジョンの実現に向け、学ぶ社風をつくり、全員経営を実現して参ります。

関根エンタープライズグループ
代表
関根崇裕 様
運送物流業
（埼玉県）

グループの法人増加に伴い、結束が希薄になっていると感じていました。新しい時代の社長学の「全員経営・スピード経営・トータル経営」というキーワードに共感し、第1期より継続して受講しております。
本講では、理念体系図をはじめ、マーケティング、販売営業スキル、コア・コンピタンスなどをさらに深く考え、大戦略から中戦略、8つの戦略アクションプランに各講義で学んだ知識や方針を落とし込む仕組みができました。
また、トータル経営戦略策定会議などを通して未来の役員・幹部育成が進みました。トータル経営戦略委員会では一般社員さんが委員長となり、リーダーシップやマネジメントを学び、新たに7名のリーダーが誕生しました。まさに「全員経営」が実現していると実感しています。
今期より、運送物流6社と関連会社1社を統合します。全員経営・スピード経営・トータル経営を実践し、チーム戦略とエリア戦略のクロス戦略で結束力を高め、強く（業績の高い）て良い（社風と企業文化が素晴らしい）、人と会社の成功づくりをしていきます。

株式会社東洋
代表取締役社長
中村 秀夫 様
アミューズメント業・リユース・IT業
（埼玉県）

第1期より幹部・役員を中心に4名～6名で毎年参加しており、毎期ごとに新たな気づきが生まれています。今期は思い切って、長年共に参加していたメンバーを一新し、20代の次期リーダーを目指すメンバーと参加しています。
さらに、戦略策定会議も一気に20代のメンバーに総入れ替えし、社内全体をイノベーションできるように取り組んでいます。イノベーションさせるためには継続と共有が全てだと考え、今後も継続受講し続けてまいります。
講義の内容が多少同じ部分もありますが、その都度、それぞれが緊張感を持ってセミナーに参加し、その時の日本の経済状況や自社の状況、競合店の状況、外部環境などが異なるため、同じ話を聞いたとしても、毎回気づきが違います。お互いに多面的な気づきを深め、それを次期リーダー・幹部と共に共有することが一番の学びだと思います。

株式会社 ベストライフ
代表取締役
岩本 元熙 様
リユース・フィットネス業
（大阪府）

店舗の出店と閉店を繰り返していた厳しい状況の中、田舞代表から「新しい時代の社長学」を幹部と一緒に参加するようお声がけをいただきました。現状打破には今までと違った行動をすることが大事だと思い、幹部3人で同じ学びをし、方向性を揃え、共にする時間を増やせる良い機会だと考え参加しました。
1期、2期は内容理解に苦戦しましたが、戦略メンバー6人を作成し、共にする時間が増えました。コロナ禍でも戦略メンバー個々が率先して営業活動を行い、業績が右肩上がりで伸びました。4期から6期はネクスト幹部が主に参加しましたが、やはり経営で大事なことをトップや経営幹部が覚えていなければトータル経営戦略書にはならないと思い、7期目は初心に戻り、幹部5名で参加しました。
受講当初は15店舗で売上25億円でしたが、6期目が終了した時点では50店舗、売上78億円にまで伸びました。今後は売上100億円、全国100店舗を目指し全社で学びを続けエンゲージの高い企業にしていきます。

受講条件

1. 現場力の強化を図るため、可能思考セミナー（メソッド）を導入していただきます。
2. 企業文化のさらなる健全化を図るため、指定するOJT（「理念と経営」共に学ぶ会・「13の徳目」朝礼・委員会活動）を実施していただきます。
3. 現状・課題・経営資源を把握するため、5つの診断を実施していただきます。
4. （戦略策定会議付きコースの場合）「壁を打ち破る会議」を開催していただきます。

受講手続きのご案内

■ 受講スタイル 【ハイブリッド開催】リアル（東京・大阪）または オンライン
※毎講、会場またはオンライン受講をお選びいただけます。

■ 受講料（税込） 【50社限定】戦略策定会議付きコース

	法人会員	一般
1人目	1,980,000円	2,200,000円
2人目以上	1,100,000円/名	1,210,000円/名
3人目以上 選択受講	1講座 99,000円/名	1講座 110,000円/名
	1社2名以上のお申し込みの企業様に限り、3人目以降から各講座ごとの選択受講が可能です。各講の内容に携わる専門職の社員様と一緒にご参加ください。	

※アクティベーター訪問時の交通費等は別途必要です。

※法人会員のフレックスコースをご利用いただけます。
※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。

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　社長学　検索

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

※ 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。
※ 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 MAP
〒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 MAP
〒564-8555　大阪府吹田市豊津町12-5
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

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。

NISSOKEN 日創研

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。