

参加要領

■受講対象：経営者・経営幹部・後継者・幹部候補

★同一会社で経営者・経営幹部・幹部候補・後継者など、一緒にご参加されますと、より効果的です。

※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。

■受講スタイル：会場受講またはオンライン受講

- ・大阪研修センター
- ・東京研修センター

※セミナースタート後、受講スタイルの変更はできません。

■受講料：(税込)

	法人会員	一般
1名	52,250円	57,200円

- ※法人会員のフレックスコースのご利用またはSA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。

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、ご利用ガイドをご覧ください。

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

経営理念と戦略 NISSOKEN

検索

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



お問い合わせ先

9月5日・6日開催

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



10月21日・22日開催

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



■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

■シリコンバレーオフィス



- ※コロナウイルス感染症対策につきましては、NISSOKENのホームページをご確認ください。
- ※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。

業績を上げる秘訣は経営理念にあった 経営理念と戦略 ワンポイントセミナー

会場受講
オンライン
受講スタイルが
選べる!

今こそ、経営理念に基づいた 経営戦略の構築が求められる

失われた30年と言われた日本経済。物価高、人件費のアップなど、中小企業経営では利益が出にくい状況が続いています。不透明で不確実な時代であるからこそ、事業運営の原理原則である経営理念に基づいて、今後の事業の在り方を見直していく必要があります。NISSOKENが提唱しているコア・コンピタンス経営の根幹は「機能的な経営理念の構築」です。理念経営とコア・コンピタンス経営の繋がりのエッセンスがこの2日間に詰まっています。今後の人財採用や経営課題の解決のためなど、何のために企業が存在しているのかを明確に打ち出していくことが必要不可欠です。皆様のお悩みの解決のヒントや今後の企業経営において重要なことを学ぶことができます。心よりご参加お待ちしております。

セミナーで学ぶ『5つの問い』

1. 経営理念に基づいた事業運営の原理原則を理解していますか?
2. 理念が何故、浸透しないのか? 理念を浸透させる方法は?
3. 人財採用、人財の定着、業績向上につながる経営理念の浸透のさせ方は?
4. 機能的な理念にする価値体系ピラミッドとは何か?
5. 理念経営とコア・コンピタンス経営のつながりは?



9月担当講師

田舞 徳太郎

NISSOKENグループ 代表

10月担当講師

末武 弘稔

NISSOKEN セミナー 講師



2024年 開催日程

開催時間:1日目 10:00~18:00 / 2日目 10:00~17:00

会場	日程
大阪研修センター または オンライン	9月 5日(木)・6日(金)
東京研修センター または オンライン	10月21日(月)・22日(火)



NISSOKENのセミナーは

NISSOKEN 目創研 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GrowthCollege
- ・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・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。

セミナーの特長

1. 理念経営を実践している企業の事例を学べる

成功企業の経営理念を具体的に解説し、経営理念の意味や効果、戦略や経営との結びつきなどを学びます。事例を具体的に学ぶことで、自社の経営理念の作成や見直しに役立ちます。



2. 講義、ディスカッションを通して楽しく学べる

受講生同士でディスカッションを行う時間がたくさんあります。自分の考えだけでなく、他人の考え方を吸収したり、視野を広げることができます。



経営理念がない企業様もたくさん参加されています！
理念浸透のため社員様と一緒に乗り越えてください！

理念経営の実践へ！！

会社の「志」
＝
創業の精神

「何かのお役に立ちたい！」

社会 お客様 地域 etc...

経営理念
をつくる

- 仕事にやりがいや使命感が生まれる
- 経営者と社員の考え方や判断基準が一致する
- 経営に一貫性が生まれ、全社一丸となる
- 全社員が経営の目的に共感する

人と企業の
成功づくり

経営戦略
を立てる

- 経営資源を効率的に投資できる
- 他社との差別化・異質化が実現できる
- 事業ドメインが明確になる
- 経営的視点を持った人財が育成できる

経営理念をつくり経営戦略へ落とし込もう！

経営理念がもたらす効果

- ブレない意思決定ができる
- 仕事に誇りが持てる
- 仕事のやりがいが高まる
- 良い人財が集まる
- モチベーションが上がる
- 一致団結した組織
- 自律した人財が育つ
- 価値観を共有できる

経営理念

販売戦略
マーケティング戦略
顧客満足戦略
人財育成戦略
商品開発戦略

商品
サービス
技術
顧客
人財
提供価値

利益

カリキュラム

※ 終了時間は多少前後することがあります。

1日目

1. 事業運営の条件

- 企業経営の命題
- 事業経営に必要な2つの機能
- 事業経営の目的とは何か
- 経営資源
- 事業経営の理念(志)とは何か
- 経営の成果とは

2. 経営の三段階分析

3. 自社の経営理念は価値を生み出しているか 人は理念によって動機づけられる

4. 経営理念の機能分析

5. 魅力的な経営理念の効果

6. 中小企業の実態 経営理念はあるが有名無実

- 絵に描いた餅の経営理念
- 浸透しない理由とは？

7. 中小企業経営の問題点を分析する

2日目

1. <事例研究>N社の理念体系

- N社の経営理念
- 何が行動の基準になっているか
- N社らしさとは何か
- N社は何をすると認められ、何をすると叱られる会社か
- ① 長所面 ② 短所面

2. 中小企業の戦略の問題点

3. 経営理念の戦略への展開

4. 経営理念と戦略の関係性

5. コア・コンピタンスの概念

6. ベネフィットとプロフィット

7. 企業力としてのコア・コンピタンス

8. コア・コンピタンスがない企業が起こす現象

9. 自社のコア・コンピタンス経営を進化させる

ご受講生インタビュー



株式会社ひかりものJP
代表取締役 水谷 格之様

講義の中で「経営理念に対する思いが弱いから、戦略が弱い」という話がありました。テクニックや知恵とかではなく「思い」が大切ということに納得しました。



ウィローふたば
常務理事兼施設長 加藤 倫好様

田舞講師の熱い言葉でモチベーションが高まりました。自社にも理念も戦略もありますが、ちょっと心臓部ができていないと感じました。今回しっかりと基本を学んだので実務に落とし込みます。



経営幹部と一緒にご参加ください！！

ご受講後のアンケートではこんなお声をいただいております！

- 理念と戦略を結びつけて、わかりやすく、事例も交えての説明がとても良かったです。
- 経営理念と戦略の両面の大切さ、そして経営理念や創業の精神を伝える方法(グロースカレッジ)についてもヒントをもらいました。

- 経営理念が会社にとって働く社員にとっていかに大切であるかがよく理解できました。事例展開も興味を引く内容でとても良かったです。
- 現状の自社の状況と照らし合わせ課題が見えた点が良かったです。