

参加要領

■受講対象：実践ビジネススクールを修了された方
※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。

■会場：広島営業所

■持参物：・現行の中期経営計画書(または、年度計画書など)
・実践ビジネススクールで作成した中期経営計画書
・過去三期分の決算書
・電卓 ※売上高の桁数の数字が入るものをご持参ください。

受講料: (税込)	法人会員	一般
1名	261,800円	293,150円

※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。
※法人会員のフレックスコースをご利用いただけます。
※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

NISSOKEN ビジネス上級 検索

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



会場・お問い合わせ先

広島営業所
〒730-0013 広島市中区八丁堀10-14
八丁堀マエタビル5F
TEL(082)502-6281
FAX(082)502-6282



■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

■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。

オンリーワンの ビジネスモデル確立へ

〈実践ビジネススクール修了生限定〉

実践ビジネススクール 上級コース

実践ビジネススクール修了生の皆様へ



講師

古永 泰夫

NISSOKEN セミナー講師
中小企業診断士

[主な担当セミナー]

・新しい時代の社長学
・実践ビジネススクール
・実践マーケティング塾

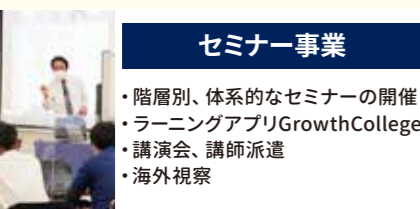
初級で策定致しました「中期経営計画」の進捗度合はいかがででしょうか？
喫緊の経営課題である生産性の向上や働き方改革や賃上げへの対応も相当の労力を要しておられることご推察申し上げます。
そういう背景に鑑み、今回の上級コースでは、従来からの中期経営計画の「新化」「深化」「進化」に加えまして、如何に、生産性を上げるのか？ビジネスモデルの中に、どう生産性向上の仕組みを取り入れるのか？
チャレンジしてみたいと考えております。仕組みと人財で生産性向上を図って参りましょう。本質の追求と本気の実践。そして、「行動こそ真実」のスローガンで、戦っていきましょう！



2024年 セミナー日程 ◆1日目 13:00~21:00 / 2日目 9:00~17:00

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
広島営業所	8月 1日(木) 2日(金)	9月 2日(月) 3日(火)	9月30日(月) 10月 1日(火)	10月31日(木) 11月 1日(金)	12月 5日(木) 6日(金)

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**の皆様にご受講いただいております。



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。

ダブル「シンカ」で 自社のビジネスモデルを進化させよう!

(新化+深化)

セミナーで掲げる2つの目的

1 中期経営計画書のグレードアップ

新化モデル

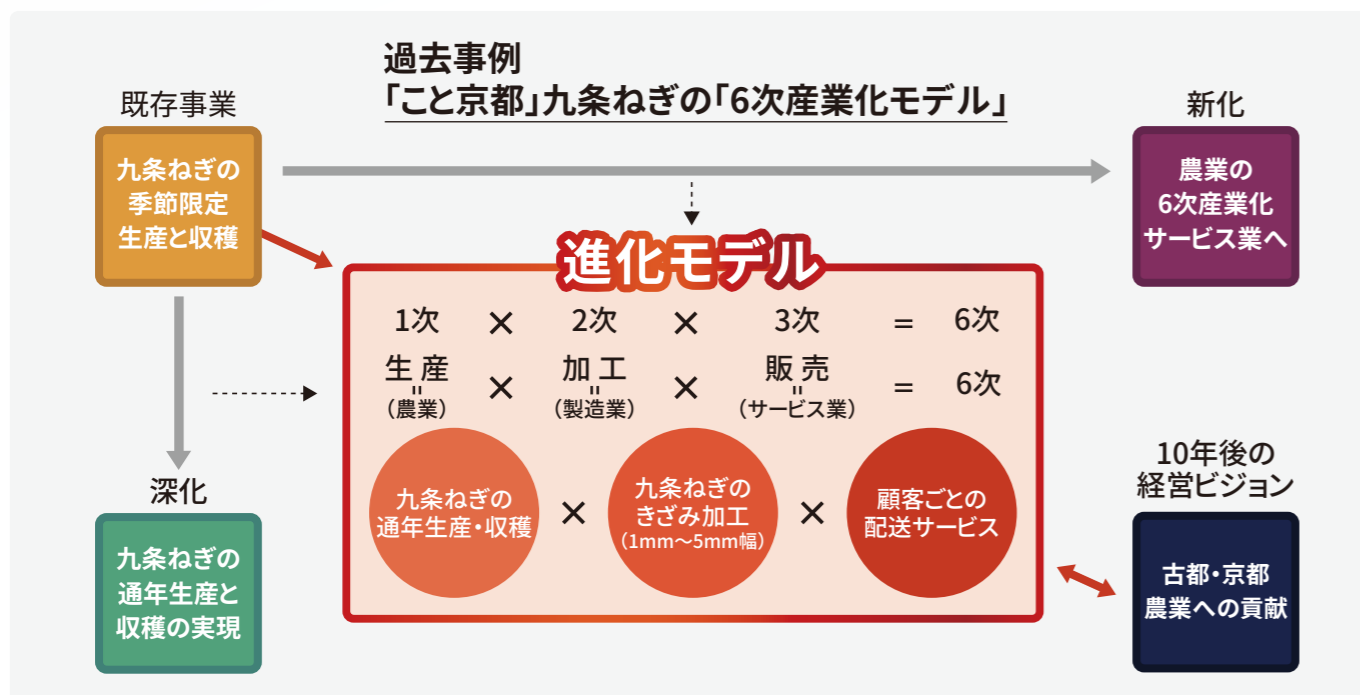
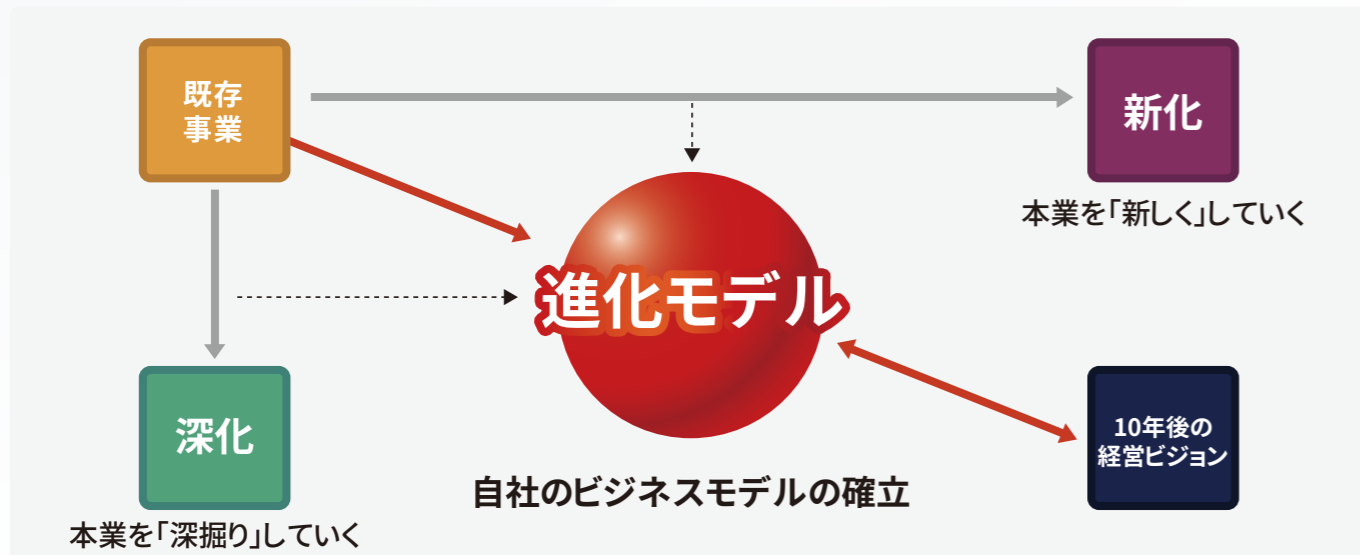
独自性、競争優位を創り出し、「オンリーワンのビジネスモデル」を構築します。

2 ブレークダウン = 落とし込む

深化モデル

「オンリーワン商品、サービス」等を具体化します。

オンリーワン企業のビジネスモデルに学ぶ!!
自社のビジネスモデルを立案し、中期経営計画書に落とし込もう!



セミナーカリキュラム

第1講

中期経営計画の現状把握とローリング

(正しい現状把握)

- ・オリエンテーション
- ・中期経営計画の現状を掴む(振り返り)
- ・中期経営計画のフォーマットを活用
- ① 自社の3期分の決算書を分析する(B/S・P/L・C/F)財務診断実施
- ② 自社の問題点を明らかにする
- ③ 戦略的課題と組織的課題を明確にする(ローリング)
- ・基本コンセプトの見直しと策定
- ① 経営理念
- ② 事業ドメイン
- ③ 経営ビジョン
- ・「ビジョンアプローチ」の再確認
- ・ダブル「シンカ」(新化・深化)で進化させる発想

第2講

戦略的課題の明確化と戦略立案 I

(オンリーワンのビジネスモデル確立)

- ・戦略思考とオンリーワン思考について
- ・月刊『理念と経営』を活用
- ・中小零細企業が成長・発展するための戦略とは何か
- ・「シンカ」モデルの具現化
- ・オンリーワンビジネスモデルの立案
- ① 自社のドメインを考える
- ② 自社の市場を分析する(ビジネスモデルの検討)
- ③ ニッチャー(すき間)戦略を考える
- ④ 自社のオンリーワンを考える(差異化、オンリーワン化)

第3講

戦略的課題の明確化と戦略立案 II

(マーケティング戦略の落とし込み)

- ・オンリーワン商品、オンリーワンサービスのマーケティング
- ・マーケティングの「5P」を「5C」に変換せよ
- ・ターゲット顧客は誰か
- ・ターゲット顧客への提案方法、アピール方法を考える
- ・月刊『理念と経営』の事例研究
- ・オンリーワン企業をベンチマークして、自社の独自戦略、マネジメントを構築する

第4講

組織的課題の明確化とマネジメント

(やる気の仕組みと社風づくり)

- ・組織的課題の明確化と組織対策
- ・社風考察
- ① 社員のやる気は上がっているのか
- ② 自社の社風はよくなっているのか
- ③ コミュニケーションはよくなっているのか
- ④ 役割分担・責任と権限はうまくいっているのか
- ⑤ リーダーシップとフォローシップ(チームワークを考慮)
- ・経営方針と組織化の見直し
- ① 中期方針と年度方針
- ② 戦略実行のための組織図(責任・権限)の見直し
- ③ 周知徹底法を考える

第5講

戦略的中期経営計画の策定と発表

(オンリーワンのビジネスモデル確立)

- ・戦略的中期経営計画の発表とアドバイス
- ・中期経営計画の進捗管理のやり方
- ・方針管理 - 自主管理のやり方
- ・上級コースのまとめ



受講生の声



大和ツギ板産業株式会社
代表取締役
三好美寛様
製造業
(広島県)

Q. セミナーに参加されたきっかけを教えてください。

長らく新規事業について考え取り組んでいましたが、なかなか良い方向性が見いだせず悩んでいました。ビジョンアプローチによる経営計画の立て方を学ぶと聞いて参加し、初めて10年ビジョンができました。

Q. セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください。

ビジョンを考えるのはとても楽しいですが、実現に向かわなければ意味がありません。古永講師の「行動こそ真実」の教えの下、具体的な行動につながる中期経営計画書ができた事は大きな成果です。

Q. 自分自身や会社にどのように変化がありましたか?

これまでも年度経営計画は立てていましたが、今はビジョンに向けた具体的な行動計画が記されていて、それを落とし込んだ月次計画を立て、皆の行動や進捗把握に役立っています。これからも皆の幸福を実現するためのビジョンをより明確にできるよう行動し、計画をブラッシュアップしていきます。