



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。

人材開発支援助成金のご案内

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！

※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

- ◆受講スタイル：【ハイブリッド開催】
東京研修センター または 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。
- ◆受講対象：「業績アップ6か月セミナー」を修了し、
自社を長期的に展望していくお立場の方
(経営者・経営幹部・幹部候補・後継経営者)
※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。
- ◆受講料：(税込)
- | | | |
|-------------|------------|----------|
| | 法人会員 | 一般 |
| 1名 | 385,000円 | 440,000円 |
| 複数参加または継続参加 | 352,000円/名 | |
- ※「継続参加」割引は前年より継続して参加される場合に適用されます。
※「複数参加」割引は、同一日程のご参加に限ります。
同一日程であれば、受講方法(オンライン・会場参加)は問いません。
※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。
※受講生ご本人様の都合により受講を中断される場合は、
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、「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、ご利用ガイドをご覧ください。

「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、日創研グループ((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。

○日創研グループは、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。

会場・お問い合わせ先

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



■大阪研修センター

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

※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。
※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。
※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

日創研ホームページからお申し込みください

業績アップ上級

検索

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



業績アップ
6か月セミナーを
修了された方
対象

自社独自の強みを見出し、圧倒的な競争優位で
コア・コンピタンス経営を実践しよう！

業績アップ上級コース

経営資源の少ない
中小企業が
大企業に
勝つためには



focus
「選択」
deep
と**「集中」**

お客様が貴社から
購入する理由は何か

他社にはない、
自社独自の強みは何か

お客様のニーズに
応えているだろうか

外部環境の変化に
どう対応していくか

**経営資源に限りがある中小企業だからこそ、
コア・コンピタンス経営が求められる！**

私たち中小企業にとって、ますます厳しい時代を迎えようとしています。新たな時代をたくましく生き残っていくためには、中長期を見据えた顧客視点の「成功戦略」が必要です。どの業界も顧客の価値観が大きく変わる中で、顧客に真の価値をもたらすことのできる「コア・コンピタンス」が必須の条件になってきました。「コア・コンピタンス経営」の実現のための戦略を打ち立てるのが業績アップ上級コースです。中小企業は経営資源も少なく「コア・コンピタンス経営」には不向きだという意見もあります。しかし経営資源に制限のある中小企業こそ、コア・コンピタンスを明確にしなければならないのです。わかりやすい講義とアドバイザーの懇切丁寧なアドバイスは、必ずや貴社の「業績アップ」に貢献することでしょう。



2027年開催日程

第1講	◆1日目12:00～18:00／2日目9:00～18:00／3日目9:00～17:00
第2講～第5講	◆1日目12:00～18:00／2日目8:30～17:00
第6講	◆1日目12:00～18:00／2日目9:00～17:00

ハイブリッド開催

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
東京研修センター オンライン	2月15日(月) ～17日(水)	3月24日(水) 25日(木)	4月15日(木) 16日(金)	5月17日(月) 18日(火)	6月17日(木) 18日(金)	7月12日(月) 13日(火)

コア・コンピタンス経営で 長期的な競争優位を確立する！

❖ 貴社はどの経営パターンですか？

- | | |
|---------------|--|
| 1. 顧客無視型 | 企業とは言えない。しかし、知らず知らずのうちに現場がこうなっている企業 |
| 2. クレーム対応型 | その場のクレームに対処して、ニーズには応えられない（改善・改革できない） |
| 3. ニーズ(欲求)対応型 | お客様のニーズを把握して、そこに対応する企業（これもできていない企業が多い） |
| 4. 価値創造型 | 現在の既存の商品・技術・サービスで価値を付け加える企業 |
| 5. コア・コンピタンス型 | 顧客のベネフィットを提供する価値創造企業＝競争優位を確立 |

企業事例 株式会社プラン・ドウ（不動産業）

2003年、デベロッパー・ファンド向け売買仲介業として創業した株式会社プラン・ドウ。創業から5年目にリーマンショックで倒産の危機を迎える。「これまでと同じことをしていたら次の危機は確実に倒産する！」そう考えて日創研での学びを始めた。経営理念を掲げ、コア・コンピタンス経営とは何かを考え続け、商品とお客様を絞り込んだ現在のビジネスモデルを構築。毎年着実に業績を伸ばしている。

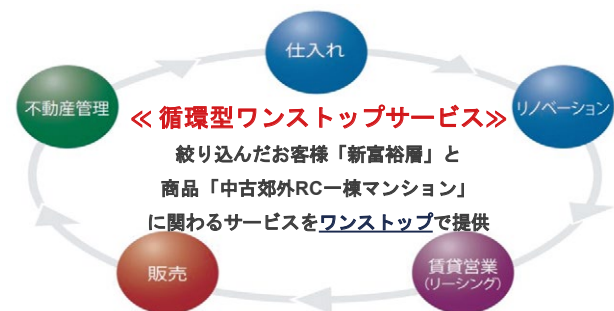
商品戦略

バブル期に建てられた「中古×郊外×RC」ハイレード一棟賃貸マンション。都心へのアクセスが良い郊外エリアに絞り込むことで、資産性と収益性のバランスを両立。



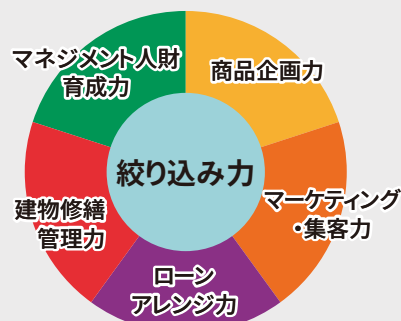
お客様・サービス戦略

自らの努力で社会的地位と高収入を実現したビジネスマンである新富裕層のお客様にリノベーション・売買・賃貸管理を循環型ワンストップサービスで提供。



目指すのは 《お客様の利益最大化》

コア・コンピタンス経営の実現に向けて



どのような優位性を築いていくのか

- ・ニッチな商品に絞り込むことで、専門スキルを高める
- ・顧客ターゲットを絞り込むことで、最適な商品・サービスを磨く
- ・経営理念に基づく人材育成で、全体最適のマネジメントを実現する

コア・コンピタンスは競争力の源泉(中核となる資源)です。中小企業が生き残るためには、いくつかの強みを束にして戦っていかないとけません。他社に先駆けて競争優位を創り出し、この厳しい経営環境に対応していきましょう。

セミナーの流れ

講義(具体策・事例の紹介など)

コア・コンピタンス経営を実践している
経営者からのアドバイス

コア・コンピタンス委員会を
社内で設立し、討議する

コア・コンピタンス育成計画書の作成

コア・コンピタンスを
育成するための
3か年の計画書を作成します。

コア・コンピタンス育成計画書
未来設計図
Core Competence
コア・コンピタンス経営の実現

セミナーカリキュラム

第1講

コア・コンピタンスの概念

- コア・コンピタンス経営実現の具体策(短期・長期)
- 競争時代に必要な3つの戦略ポイント
- 経営理念の設定と事業目的の理解(顧客が見ているのは企業哲学)
- コア・コンピタンス経営と事業の戦略的なドメイン決定

第4講

戦略の整合性の確認

- 戦略マトリックスの検討(ターゲット層顧客・商品・開発価格・販売)
- コア・コンピタンス経営の事例研究



第2講

コア・コンピタンスの育成

- 戦略ドメイン(顧客軸と製品軸と資源軸の上手な組み合わせ)
- 外部環境分析と戦略課題の明確化
- コア・コンピタンス経営の事例研究
- コア・コンピタンス創出の具体的なプロセス

第5講

3か年予測損益計算書の作成

- 損益計算書を読みこなすポイント
- 収益性、生産性、採算性を徹底検証する
- 実践的利益計画はこうして作れ

第3講

販売戦略の基本は商品にあり

- 自社とライバルのコア・コンピタンスの比較分析
- コア・コンピタンス強化戦略と3か年計画(定性・定量)
- 自社の顧客に与えるベネフィットと獲得すべきプロフィット
- 販売戦略の立案

第6講

コア・コンピタンス経営の実践

- コア・バリューと周辺バリューの組み合わせが重要
- コア・コンピタンス経営に向けてプロジェクトを作る
- コア・コンピタンス育成計画書の完成と発表

受講生の声



有限会社阿部木工
代表取締役
阿部 祥太 様
家具製造業・内装工事業
(愛媛県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください

業績アップ6か月セミナーの学びを通じて損益構造を改善することができました。さらに業績を伸ばすため、そして「誰に、何を、どのように」をどう考えていくべきか、より学びを深めたいと思い受講を決めました。また、経営研究会の例会での講話を聞き、レクチャーの方々のような会社を目指したいと感じたことも大きなきっかけです。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください

ターゲットを明確に絞り込み、特定のお客様に徹底して喜んでいただく戦略の重要性に気づきました。その学びをきっかけに、実際に事業の絞り込みにも取り組んでいます。また、講師の言葉の意味を、実践を通じて深く理解することができました。



田崎設備株式会社
代表取締役
田崎 利也 様
冷凍空調設備業
(栃木県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください

昨年に引き続き、東京センターで受講しました。自社の業績をさらに向上させるため、外部環境を捉え直し、普段の業務の中では考えきれない課題と向き合うことで、経営者としての視野を広げたいと考えました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください

グループの仲間との議論や課題への取り組みを通じて、自分の都合だけで考えるのではなく、お客様が本当に求めて

コア・コンピタンス3つの条件

顧客に対する
価値創出に
繋がること

競合企業が
模倣困難で
あること

多様な市場
に対して
展開可能で
あること

会社にどのような変化がありましたか

改めて自社の強みは何なのか、この先どのような戦略で事業を進めていけばよいのか、その道筋が明確になりました。ターゲット顧客を絞り込み、事業の考え方や固定費の使い方も大きく変わり、結果として利益率は2倍近くに向上しました。また、継続して受講し、学び続けることで、事業を考え、深めていく際に「誰に、何を、どのように」を意識するようになりました。さらに、お客様にどうすれば喜んでいただけるのか、それが自社の業績向上にどうつながるのかを、社員を巻き込んで話し合う社風や文化もできあがってきたように感じます。業績アップ上級コースは、10年は学んだ方が良いとアドバイスをいただいたので、素直に取り入れ、自社のさらなる業績向上につなげてまいります。

いる付加価値は何なのか、徹底的に向き合い、考えることの大切さを学びました。

会社にどのような変化がありましたか

お客様視点で自社の価値を考える意識が高まり、事業やサービスを見直すきっかけとなりました。また、アドバイザーの先輩経営者からのアドバイスを活かし、学びを実践につなげる意識も強くなりました。