

## 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。  
 ※3密を避けるため会場受講は定員を設定しております。  
 会場希望の方はお早めにお申し込みください。  
 ※感染拡大状況により、ご受講生の安全を第一にオンライン開催に変更させていただく場合がございます。

| 受講料：<br>(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。

- ご案内：当日のご案内や資料はメールでお送りします。  
 ただし、必要に応じて、お電話・郵送・FAXをさせていただきますことあります。

- ※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・感染状況により、開催方法を変更したり、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。  
 ※セミナー中に新型コロナウイルスの陽性が判明した場合、直ちにオンラインに切り替えさせていただきます。その際、交通費や宿泊費などは各自負担となりますので何卒ご了承ください。

## お問い合わせ先

8月1日・2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



9月13日・14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



**メールアドレス ご注意ください**  
 ご入力の際  
 個人のメールアドレスをご入力ください。  
 代表アドレスや役職アドレスは登録できません。  
 (例:「info@」「postmaster@」「ceo@」など)

# 経営理念と戦略 ワンポイントセミナー

## 業績を上げる秘訣は 経営理念にあった!!

### 成功企業の志に学ぶ

変化の速い時代こそ、経営の原点に戻らなければなりません。「事業の命題とは」「事業の目的とは」「自社が何を志して経営するか」といった原点に戻ってこそ経営の再構築ができます。創業時代には資金もなく、人材も限られ、顧客もいません。明確にあったのは強烈な志です。会社の志とは「何かのお役に立つこと」を言います。自分達が「社会」から受けているさまざまな恩恵への見返りとして、「何か」を通じて他の人の役に立つことです。

このセミナーでは、成功企業の志の秘密を探り、成功企業になった要因を明確にします。われわれ中小零細企業の中にも、こうした志を持った経営者はたくさんいます。そうした方々の経営手法を事例として研究していきます。皆様のご参加を、心よりお待ちしております。



## オンライン受講の際のお願い



## 会場受講の際のお願い



## お申し込み方法

セミナー情報、  
お申し込みはコチラ



QRコードまたはNISSOKENホームページからお申し込みください

ホームページ

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

経営理念と戦略 NISSOKEN

検索

「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。

## 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
- 良い人材が集まる
- モチベーションが上がる
- 一致団結した組織ができる
- 自律した人材が育つ
- 価値観を共有できる



8月担当講師：  
**田舞 徳太郎**

NISSOKEN グループ 代表



9月担当講師：  
**末武 弘稔**

NISSOKEN 専務取締役

2022年 開催日程 ●1日目/10:00~18:00 ●2日目/10:00~17:00

| 日程              | 会場               |
|-----------------|------------------|
| 8月 1日(月)・2日(火)  | 大阪研修センター / オンライン |
| 9月13日(火)・14日(水) | 東京研修センター / オンライン |

※感染拡大状況により、ご受講生の安全を第一にオンライン開催に変更させていただく場合がございます。

## 1. 理念経営を実践している企業の事例を学ぶ

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。



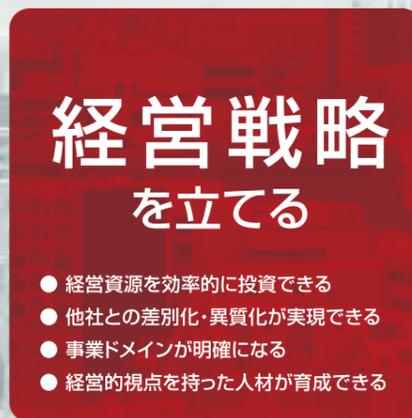
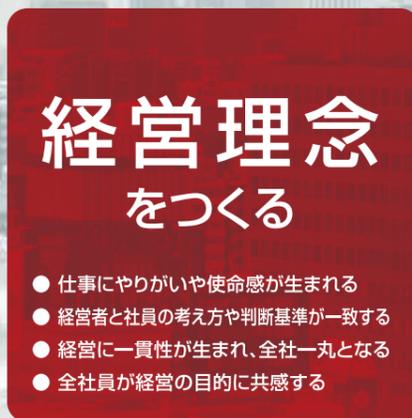
## 2. 講義、ディスカッションを通して楽しく学べる

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過ごしてください！

# 理念経営の実践へ！！



経営理念をつくり経営戦略へ落とし込もう！

## 1日目 10:00～18:00

- I 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
- II 経営の三段階分析
- III 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される
- IV 経営理念の機能分析
- V 魅力的な経営理念の効果
- VI 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？
- VII 中小企業経営の問題点を分析する

## 2日目 10:00～17:00 (終了時間は多少前後することがあります)

- I <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
- II 中小企業の戦略の問題点
- III 経営理念の戦略への展開
- IV 経営理念と戦略の関係性
- V コア・コンピタンスの概念
- VI ベネフィットとプロフィット
- VII 企業力としてのコア・コンピタンス
- VIII コア・コンピタンスがない企業が起す現象
- IX 自社のコア・コンピタンス経営を進化させる

## お客様の声



株式会社  
カーピューター  
アイアイシー  
代表取締役会長  
舊役 好之様  
カーディティール業  
(千葉県)

Q. セミナーに参加されたきっかけを教えてください。

経営理念はありましたが、使命、ミッションが明確ではなく、理念経営が実践できていないと感じていました。経営理念を戦略に結びつけた理念経営を実践することが経営の命題だと思い参加しました。

Q. どんな気づきや学びがありましたか？

志が明確になれば、自ずと戦略が生まれてくるということを知りました。理念経営を実践するためには、理念教育や価値観教育が必要だということです。必要な要素

を学んだことで、自社に足りない要素に気がつきました。

Q. 自分自身や会社にどのように変化がありましたか？

セミナーを受講したことで、理念と戦略(経営戦略)が結びつき、顧客との関係性を強化するための仕組みができてきました。今ではこの仕組みが次の仕組みを生み出し、力を入れていく戦略が明確になったことでお客様が再来店していただけるようになってきました。これからも、お客様、社員さん、関係各社の皆さまと共に幸せになるよう学びを継続していきます。

## 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！

- コア・コンピタンスと理念の関係性がよく理解できました！
- 理念と戦略について詳しく学び、コア・コンピタンスの理解も深まりました。
- 理念というものについて改めて考え直す大変貴重な機会でした。
- 自社の理念浸透の課題と行うべきことの糸口をつかめました。
- 自社の経営課題が明確になり、さらに良い会社にしていくと決意できました。
- 困難や悩みは多々ありますが、社員さんと話し合って新たな団結をつくります。
- 自社の理念に対して自信と誇りが持てました！
- 自身の経営における甘さを痛感できました。