

参加要領

◆受講スタイル：会場受講または オンライン受講

- ※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密を避けるため各会場に定員を設定しておりますので、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のみの開催へ変更させていただく場合がございます。

◆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。
- ※フレックスコースがご使用いただけます。
- ※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。

◆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をさせていただくこともあります。

- ※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。
- ※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・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。

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

■シリコンバレーオフィス



**メールアドレス
ご入力の際
ご注意ください**

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)

コア・コンピタンス経営の実現で
新しい時代を乗り越える

業績アップ 上級コース

受講対象

業績アップ
6か月セミナーを
修了された方

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!



- ・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
- ・お客様の本当のニーズに答えているだろうか
- ・外部環境の変化に今後どのように対応していくか

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!

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/>

業績アップ上級

検索



講師
NISSOKEN 顧客業績対策本部長
松原 誠

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。

2022年 開催日程	開催時間					
	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
	1日目 13:00~19:00	2日目 9:00~19:00	3日目 9:00~17:00	1日目 13:00~19:00	2日目 8:30~17:00	1日目 13:00~19:00
・東京	2月 8日(火) ~10日(木)	3月14日(月) 15日(火)	4月14日(木) 15日(金)	5月12日(木) 13日(金)	6月13日(月) 14日(火)	7月 4日(月) 5日(火)

※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のみの開催へ変更させていただく場合がございます。

「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、ご案内の發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。

コア・コンピタンス経営で長期的な競争優位を確立する!

コア・コンピタンスとは

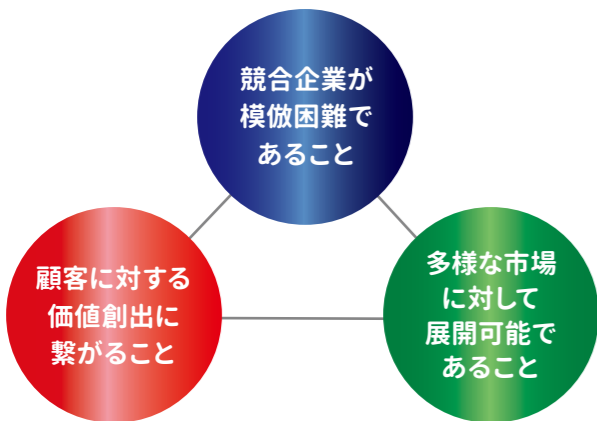
他社には提供できないような利益を顧客にもたらすことができる、自社内部に秘められた独自のスキル・技術・ノウハウ

コア・コンピタンス経営とは

他社が提供できないベネフィットを提供し、その代価として

プロフィットを得る経営
(自社の利益)

コア・コンピタンス3つの条件とは



業績アップ6か月セミナー

- 自社の内部環境に目を向ける
- 短期的視点
- コストコントロール
- 利益を上げる、企業体質の土台づくり

業績アップ上級コース

- 自社を取りまく外部環境に目を向ける
- 長期的視点
- コア・コンピタンスへの投資
- 経営資源を効果的に活用し、競争優位をつくり出す

コア・コンピタンス経営の実現

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・コンピタンス経営が実現すると...

1. 会社の方向性が明確になる
2. 経営戦略が社員に浸透しやすくなる
3. 経営的視点を持った人材の育成ができる
4. 他社との差別化・異質化が実現できる
5. 限りある経営資源 (人・モノ・カネ・情報) をムダなく効果的に投資できる

**3年後、5年後に、
他社が真似できない
競争優位がつくり出せる!**

カリキュラム

第1講

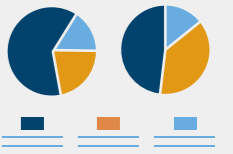
コア・コンピタンスの概念

- 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



株式会社ハートリー
代表取締役社長
服部 剛士 様
菓子製造卸
(愛知県)

セミナーに参加されたきっかけを教えてください。

中長期的に会社の進む方向性が曖昧で、毎年の業績にもバラツキがありました。また、メーカーとして商品や販売先など他社との差別化をいかにして図るかが大きな課題だと感じており、参加させていただきました。

どのような気づきや学びがありましたか?

まずは自分たちのコア・コンピタンスを真剣に考えることの大切さ、そして、一朝一夕にはできないことを学びました。自分たちだけで考えたコア・コンピタンスに対してアドバイザーや他の人から意見をいただき、大変貴重な気づきを得ることができました。

自分自身や会社にどのように変化がありましたか?

今回作成したコア・コンピタンス育成計画書を幹部に共有し、それを基に年度計画や各部署の方針に落とし込みをすることができました。今後もコア・コンピタンス実現のために学んでいきたいと思えます。