

参加要領

◆受講スタイル: 研修会場受講または オンライン受講

— 大阪研修センター
 ※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。
 ※感染拡大状況によっては、ご受講生の安全を第一に考えオンラインに変更させていただく場合もございます。

◆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(オーナー会員)	一般
1名	385,000円	440,000円
2名	353,100円/名	407,000円/名
3名以上	314,050円/名	358,050円/名
再受講	受講料から1名につき35,600円の割引をいたします	

※フレックスコースがご使用いただけます。
 ※お申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。
 ※再受講割引は、ご本人様に限りです。
 ※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をさせていただきますことでもあります。

※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・感染拡大などの状況によっては、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。予めご了承ください。

会場・お問い合わせ先

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



■ 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

■ 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

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!

受講対象
 業績アップ
 6か月セミナーを
 修了された方

会場受講
 オンライン
 受講スタイルが
 選べる!

オンラインセミナーご受講にあたっての注意点

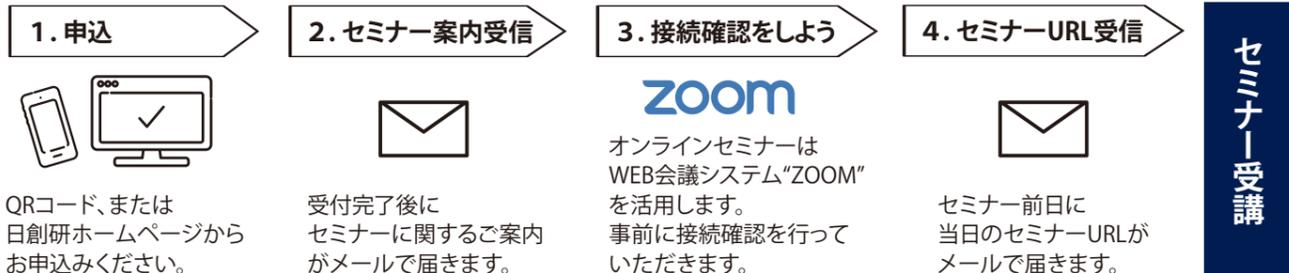
- ご参加にあたり以下の点をお守りください。
1. 1人につき1台のパソコンとイヤホン、WEBカメラをご用意ください。
 2. 申込をされていない方の周りでの聴講は固く禁止させていただきます。
 3. セミナー画面を撮影、録画、録音は固く禁止させていただきます。
 4. 個人情報を守るために別途ルールがございますのでお守りください。



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)

オンラインセミナーの受講の流れ



お申込み方法

セミナー情報、
 お申込みはコチラ



QRコードまたは日創研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/>

パソコン

業績アップ上級

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、お客様より頂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頂くことがあります。
- お客様から頂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頂くことにより、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。

？

- ・ 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込えているだろうか
- ・ 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!



講師
 日創研 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りません。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。

2021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	9:00~19:00	9:00~17:00			
2日目	13:00~19:00	8:30~17:00				
3日目	13:00~19:00	9:00~17:00				

研修会場	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
大阪	7月 1日(木) ～3日(土)	8月 5日(木) 6日(金)	9月 9日(木) 10日(金)	10月 6日(水) 7日(木)	11月 18日(木) 19日(金)	12月13日(月) 14日(火)
オンライン受講可						

※感染拡大状況によっては、ご受講生の安全を第一に考えオンラインに変更させていただく場合もございます。

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

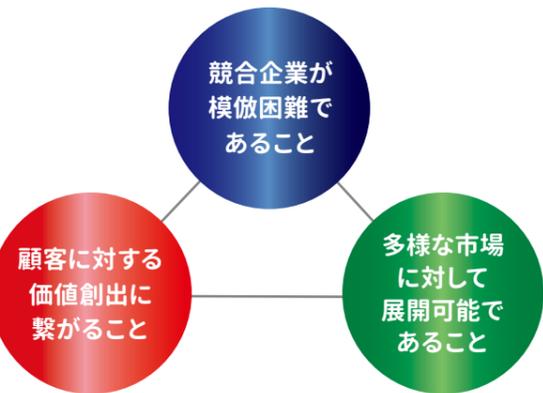
他社が提供できないベネフィットを提供し、その代価として

(顧客にもたらす便益)

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



コア・コンピタンス経営が実現すると…

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

**3年後、5年後に、
他社が真似できない
競争優位が作り出せる！**

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



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。



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

受講生の声

研修会場受講生



株式会社堀内機械
代表取締役
堀内 晋平 様
製造業
(大阪府)

セミナーに参加されたきっかけを教えてください。

受講当時、売上は順調でしたが利益率が悪化していました。お客様の納期に応えるために、社員さんは必死に残業してくれていましたが、利益に繋がらないという問題を抱えていました。

どのような気づきや学びがありましたか？

2016年、初めて受講した時に松原講師から「コア・コンピタンスは容易に見つからない、10年継続してやっと何かが見えて来るくらい難しいもの」と聞き、以来毎年受講しております。一番の気づきは、1年間で外部環境の変化を痛感する事です。

会社や経営にどのような学びがありましたか？

コア・コンピタンス育成計画書は、外・内部の様々な角度から検証して創り上げる、精度の高い経営計画書です。その中から優先順位の高いものを毎年の経営計画に落とし込んでいます。経営計画書を作り上げる「虎の巻」として活用しています。

オンライン受講生



セイワ株式会社
代表取締役
正木 太朗 様
防水工事業
(東京都)

セミナーに参加されたきっかけを教えてください。

セミナーに参加するまで、私の安易な判断で下請け100%となっていました。自分や社員さんが誇れる会社にしたい！理念を実現できる会社にしたい！という強い思いがあり参加致しました。

どのような気づきや学びがありましたか？

理念経営やコア・コンピタンス経営は一朝一夕ではできないという事です。私は4回目の受講でしたが、毎年受講するたびに昨年までの自分の考えに間違いがあることに気づかされます。経営者の学びにゴールはなく、学び続けることが答えを見つける唯一の道だと思えます。

会社や経営にどのような学びがありましたか？

コロナ禍により当社も4月・5月の売上が半分に落ち込みました。しかし、学び続けているおかげで、周辺市場のニーズが増加傾向にあることに気づき、すばやく販売強化をして、6月以降の売上は昨対横ばいにて回復しています。これからどんな変化が起きたとしても、自社(自分)を変革し、社会に価値を提供し続ける企業として、しぶとく生き残っていきます。