



人材開発支援助成金のご案内

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。

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。

対象 セミナー受講が**10時間以上**
※トータル時間ではなく
実際の実訓練時間が対象です。

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

■受講対象：経営者・経営幹部・幹部候補・管理職
※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：【ハイブリッド開催】

1月開催 リアル(大阪研修センター)またはオンライン
3月開催 リアル(名古屋研修センター)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。

■持 参 物：◎3期分の決算書(または確定申告書)
※経営分析に使用します。提出することはありません。
◎桁数の多めの電卓
※自社の現状分析を行います。売上高の桁数が入るものをご持参ください。
◎その他、各講にて指定された物

■受 講 料：	法人会員	一 般
(税込)		
1名	289,300円	315,700円
複数参加	261,800円/名	

※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のご利用またはTT特典の振替(1枠につき1名)
が可能です。
※恐れ入りますが振込手数料はご負担願います。
※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。
※「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。

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、ご利用ガイドがご覧いただけます。

※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。

「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、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

1月開催

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



3月開催

名古屋研修センター

〒453-0018 名古屋市中村区佐古前町17-25

TEL (052) 483-0471

FAX (052) 483-0500



■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

■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

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6か月

検索

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



新しい時代の 業績アップ6か月セミナー

高付加価値化で粗利を追求する損益構造へ



短期集中型で即効性のあるセミナー

中小企業を取り巻く環境は、人手不足や物価・金利の上昇などにより、利益が出にくい状況が続いています。
利益を伸ばし続けるには、コスト削減だけでなく粗利益の向上が欠かせません。そのためには、社長や幹部だけでなく、社員一人ひとりが業績向上の方法を理解し、全社で実践することが重要です。そこで本セミナーは、全社員が視聴できる動画配信サポートを加え、全社で取り組めるプログラムになっています。複数名でご参加いただくことで、共通認識と実践が進み、短期集中で業績と利益の向上につながります。

講 師

松原 誠

日創研 セミナー講師

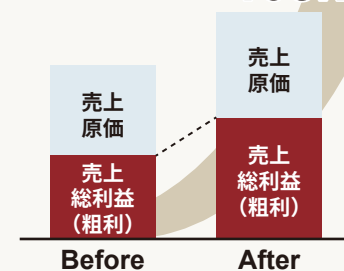
田舞 登志徳

日創研 セミナー講師

末武 弘稔

日創研 セミナー講師

(目標対比)
粗利益率改善実績 **186.3%**
固定費実績 **211.0%**
売上実績 **108.7%**



セミナーの最新実績

(2026年大阪ハイブリッド開催 220名)

2027年 開催日程 **ハイブリッド開催**
◆第1講 1日目 11:00～18:00 / 2日目 9:00～18:00 / 3日目 9:00～17:00
◆第2講以降 1日目 10:00～18:00 / 2日目 9:00～17:00

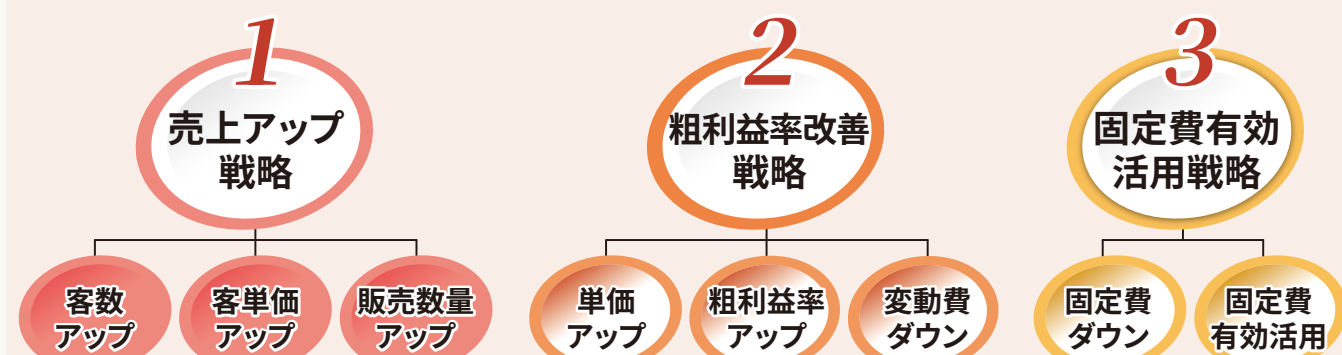
	第 1 講	第 2 講	第 3 講	第 4 講	第 5 講	第 6 講
大阪研修センター オンライン	1月26日(火) ～28日(木)	2月24日(水) 25日(木)	3月29日(月) 30日(火)	4月27日(火) 28日(水)	5月26日(水) 27日(木)	6月28日(月) 29日(火)
名古屋研修センター オンライン	3月 3日(水) ～ 5日(金)	4月12日(月) 13日(火)	5月13日(木) 14日(金)	6月17日(木) 18日(金)	7月15日(木) 16日(金)	8月18日(水) 19日(木)

「業績アップ3大戦略」で損益構造を改善！ 6か月間で業績向上をはかる！

このセミナーでは流行の経営手法や戦略を導入するのではなく、経営の基本に立ち返って、業績アップの手法を体得していただきます。理論を学ぶだけでなく、6か月の職場での実践を通して、利益の上がる企業体質へ構造変革をしていきます。



業績アップ3大戦略



セミナーの特長

1 業績アップの講義や体験談、豊富な事例で自社に活かせる情報を得る

業績アップの理論や具体的なノウハウを学び、職場で実践します。職場での実践を通してセミナー内容への理解を深めながら、自社の業績アップを図ります。

3 損益構造を理解し、自社の経営数値に基づいた対策を打つ

自社発展に必要な利益の額や、各経費の割合を分析します。これらの分析をもとに売上と経費削減の目標を設定し、業績アップに取り組みます。

5 異業種の交流から、経営の考え方や知識を学び視野を広げる

全国からさまざまな業種の方がご参加されます。異業種の皆さんと学ぶことにより、今まで気づかなかった経営のヒントや発見が多くあり、自社や業界の固定観念を打破していきます。

7 各講の学びを落とし込むための業績アップ専用の動画学習

各講義後5番組×5回＝合計25番組を全社員で視聴いただけます。朝礼、会議などで効果的に全社運動に活かしてください。

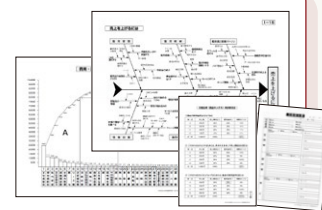
【チャンネル例】

- モチベーションの高い目標設定になっていますか
- 業績を上げる組織のコミュニケーション
- 業績アップは全社運動
- 目標達成する3つの条件 等



2 自社分析を行い、現状を把握する

決算書や様々な分析手法を活用しながら自社分析を行い、現状を正確に把握します。



特性要因図やパレート分析など

4 経営感覚を磨く

様々な経営指標への理解が深まり、自社の損益構造を把握することができます。また会社経営とは何かを学び、経営感覚を養いながら学ぶことができます。

6 アドバイザー(経営者)からの継続的なサポートによる支援

セミナー期間中、各グループには担当のアドバイザーがつき、受講生をサポートしていただけます。実務に役立つアドバイスや具体的な方法など、受講生に合わせたサポートがあり、業績アップに大いに役立ちます。

各分野に精通する講師による特別動画で、各講の学びがさらに深められる内容になっています。業績・マーケティング・経営理念・コミュニケーション・可能思考の5つの分野で各講のテーマを掘り下げます。セミナーの学びをさらに深め、セミナー効果を高めてくれます。



期間中、何度でもご覧いただけます！

セミナーカリキュラム

第1講	損益構造の改善	・自社の損益分岐点売上高を知る ・売上アップ6つの特性要因とポイント ・売上の具体的な上げ方	・変動費と固定費の削減方法 ・パレート図を使った固定費・変動費の分析 ・決算書で行う経営分析
第2講	商品力が業績を決める！商品コンセプトとは何か？	・自社はどんな商品を売っているか ・商品寿命と商品開発 ・創客の具体的方法	・商品とは何か ・自社で可能な得意先獲得法 ・顧客の4分類
第3講	ライバルは利益を出す戦略を持っている	・重要度の高い経営資源は何か ・自社商品の市場性(成長・順調・低迷・没落) ・自社とライバル企業比較、市場での位置づけ	・企業体力×戦略で決まる企業の脅威 ・これからの戦略思考は何か ・ライバルから学ぶベンチマークの仕方
第4講	経営資源の集中戦略	・赤字から1億の経常利益を出したS社の事例 ・次の商品を育てなかった悲劇 ・守るための戦略	・捨てることが固定費と変動費を下げる ・販売力を身につける ・販売実習
第5講	顧客サービスの戦略	・「育てる・攻める・守る・捨てる」の次に打つ手 ・顧客満足とは何か ・顧客満足検討表	・顧客不満足60%は「顧客対応」が原因 ・顧客満足で業績を上げる事例研究 ・特性要因図…その作り方と活用法
第6講	顧客価値を最大化する戦略	・昨日・今日・明日の経営とは ・業績アップのための特性要因と具体的事例 ・マーケティングの5つの機能	・中小企業にできるマーケティング ・人に光をあてる経営 ・人材育成を急げ

最終講には「回転率」を算出 ➡ 2026年大阪開催 実績 中央値9.9

$$\frac{\text{変動費・固定費削減額}}{\text{セミナーにかかった費用 (受講料・宿泊交通費・食事代等)}} = \text{回転率}$$

回転率とは…
かかった費用と削減額が同額だと「1」

(例) 受講料 289,300円 + 宿泊費(計6泊) 60,000円 + 移動費 9,240円 + 食事 15,000円
＝セミナーにかかった費用 373,540円

回転率 9.9 の場合・・・ **約3,698,000円の削減額**

お客様の体験談



南海熱学工業株式会社
代表取締役社長 木根 直美 様
管工事業 (徳島県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください

「業績アップ上級コース」に興味があり、まずは本セミナーで業績づくりの基本を学ぼうと参加しました。過去の受講者から「学びが実際の業務に直結し、業績改善につながる」と聞いたことも受講の大きなきっかけでした。また、経営者として数字に強くなりたいという思いもありました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください

一番の学びは、業績は単に売上を上げるだけではなく、売上・変動費・固定費を分解し、損益構造そのものを変えていくことが重要だということです。数字を細分化して具体的な行動に落とし込むことで、「誰が・何を・いつまでにするのか」が明確になりました。

り、数字は日々の行動の積み重ねでつくられると実感しました。

会社にどのような変化がありましたか

感覚ではなく数字から現状を捉え、原因を考えて次の行動を決めるようになりました。目標を掲げるだけでなく、部・課・個人まで具体的な行動に落とし込んで進捗を確認しています。また、業績アップは経営者や一部の幹部だけが取り組むものではなく、社員一人ひとりが「自分や仲間のために何ができるか」を考え、全社で取り組むことが大切だと実感しました。学びを一度性の取り組みで終わらせず、実践し続けます。現在受講している「業績アップ上級コース」で数字の改善を経営戦略へとつなげ、社員と共に持続的に成長できる会社づくりを目指します。



株式会社シーエス工業
代表取締役社長 其田 彰二 様
電気電子機械器具製造業 (神奈川県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください

人件費や材料費の高騰により、従来のやり方では十分な利益の確保が非常に難しい状況に直面しています。このような課題を解決するには、社員一人ひとりが生産性向上や原価低減を主体的に意識して仕事に取り組む体制づくりが不可欠だと感じ、本セミナーへ毎年3名の派遣を行っています。社員さんと共に学び、収益構造改革を進める目的で参加しています。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください

日々の業務において、単なる作業にとどまらずコストを意識した主体的な仕事へと意識を変革させる重要性を強く実感しました。また、常にお客様目線で物事を考察し、顧客への提供価値を継続的に高めていくことこそが業績向上の根幹であると学びました。こうした気づきを徹底し、全社運

動として実践へと繋げることが業績向上につながると感じています。

ご自身や会社にどのような変化がありましたか

社内で業績アップ委員会を立ち上げたものの、当初は参加意識に温度差があり、活動がなかなか定着せず模索する日々が続いておりました。しかし、毎年3名ずつ継続して派遣し、共に学ぶ社員さんが着実に増えてきたことで、社員さんの意識が徐々に変化しました。その結果、社内での議論や業務改善の取り組みが飛躍的に活性化し、会社全体で粗利益率改善や価値向上へ主体的に取り組む文化が根付き始めています。これからも、外部環境の変化にも揺るがない強い企業体質をつくっていきます！