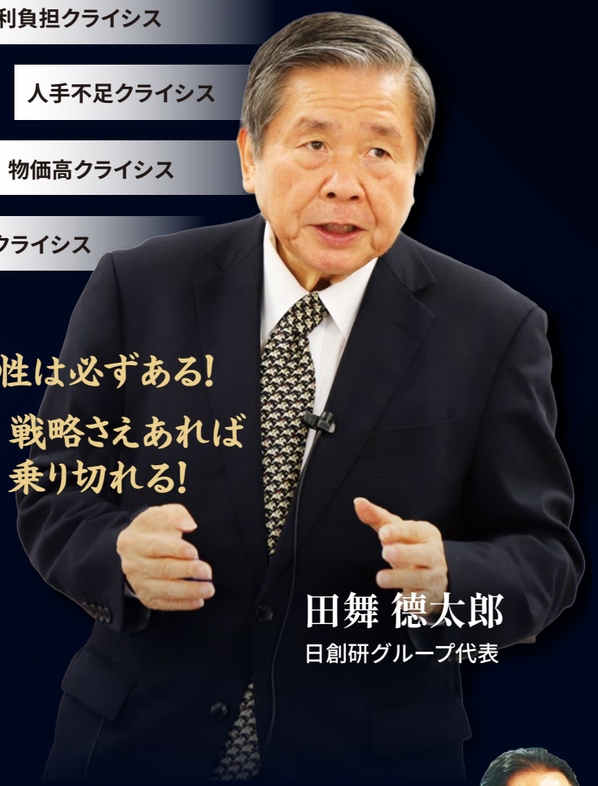
中小企業の活性化　人と企業の成功づくり
NISSOKEN
日創研

2026年版 改訂

第9期 新しい時代の社長学

金利負担クライシス
人手不足クライシス
物価高クライシス
円安クライシス



可能性は必ずある!
戦略さえあれば
乗り切れる!

田舞 德太郎
日創研グループ代表

全員経営でイノベーションを巻き起こす

ハードルを上げなければ、真の革新は得られない!

5つのPOINT

1.「全員経営」体制の確立を急ぐ!
2.競争優位戦略の再構築
3.幹部の戦略思考の育成
4.企業価値を最大化するトータル経営戦略の策定
5.機動的な「全員経営」の組織づくり

加速度的に環境は変わる 変革を急げ!!

新しい時代の社長学は、
『イノベーションを通して成功企業をつくる』ためのプログラムです。
有識者や実務経営者による講義や質疑応答、壁を打ち破る会議の
実践などを通して、経営資源の最大化と企業価値の統合を図ります。
企業は必ずビジョンどおり、社長の力量どおりになります。
だからこそ、激変の時代は、常日頃学び続けている企業にとって
大きなチャンスなのです。
永続する条件を備えてこそ企業は成功を遂げます。
どうぞ奮ってご参加ください。

松原 誠
日創研 セミナー講師

古永 泰夫
日創研 セミナー講師
中小企業診断士

杵渕 隆
日創研 セミナー講師
キャリアコンサルタント

田舞 富太郎
日創研 セミナー講師

末武 弘稔
日創研 セミナー講師

佐保達郎
日創研 セミナー講師

児玉 貴則
日創研 セミナー講師

スペシャル講師による講演（講演順）

川上 昌直（かわかみ まさなお）氏　兵庫県立大学 国際商経学部 教授
フィレンツェ大学 特別招聘教授　【第3回】

1974年大阪府生まれ。福島大学経済学部准教授などを経て、2012年兵庫県立大学経営学部教授、学部再編により現職。博士(経営学)。「現場で使えるビジネスモデル」を体系づけ、実際の企業で「臨床」までを行う実践派の経営学者。専門はビジネスモデル、マネタイズ。初の単独著書『ビジネスモデルのグランドデザイン』(中央経済社)は、経営コンサルティングの規範的研究であるとして、日本公認会計士協会・第41回学術賞(MCS賞)を受賞。ビジネスの全体像を俯瞰する「ナインセルメソッド」は、規模や業種を問わずさまざまな企業で新規事業立案に用いられ、自身もアドバイザーとして関与している。また、講演活動や各種メディアを通してビジネスの面白さを発信している。著書に、『熱狂的ビジネスモデル:アートが見せる価値創造の未来』『収益多様化の戦略』『「つながり」の創りかた』(以上、東洋経済新報社)、『ビジネスモデル思考法』『マネタイズ戦略』(以上、ダイヤモンド社)、『儲ける仕組みをつくるフレームワークの教科書』『課金ポイントを変える利益モデルの方程式』(以上、かんき出版)などがある。

岩崎 邦彦（いわさき くにひこ）氏　静岡県立大学 経営情報学部 教授・学長補佐
地域経営研究センター長　【第4回】

専攻は、マーケティング。とくに、地域や中小企業に関するマーケティングを主な研究テーマとしている。これらの業績により、日本地域学会賞、日本観光研究学会賞、世界緑茶協会学術研究大賞、日本印刷学会賞などを受賞。
著書に、「小さな会社を強くするマーケティング思考」、「小さな会社を強くするブランドづくりの教科書」「引き算する勇気:会社を強くする逆転発想」「農業のマーケティング教科書:食と農のおいしいつなぎかた」「地域引力を生み出す 観光ブランドの教科書」「世界で勝つブランドをつくる」(いずれも、日本経済新聞出版)などがある。公職は、中小企業診断士 国家試験 試験委員、静岡県地域づくりアドバイザー、静岡市商業振興審議会会長、静岡市茶どころ日本一委員会委員長など。

岸本 義之（きしもと よしゆき）氏　武庫川女子大学 経営学部経営学科 教授　【第5回】

30年以上にわたり、マッキンゼー、ブーズ・アレン等で、金融・サービス・自動車・消費財・小売などの業界のマーケティング領域のコンサルティングに多く従事。金融機関に対してはリスク管理とマーケティング、サービス産業においては顧客リレーションシップ管理、自動車産業においては顧客行動の理解に基づく施策管理、消費財・小売においてはマーケティングROIの改善などを実践。武庫川女子大学経営学部には設置準備から参画。著書に『グローバルメガトレンド10 -社会課題にビジネスチャンスを探る105の視点-』(BOW&PARTNERS)、『メディア・マーケティング進化論』(PHP研究所)、『金融マーケティング戦略』(ダイヤモンド社)、など。

安本 隆晴（やすもと たかはる）氏　公認会計士　【第8回】

1954年静岡県生まれ。1976年に早稲田大学を卒業後、朝日監査法人（現:有限責任あずさ監査法人）などを経て、安本公認会計士事務所を設立。1990年ファーストリテイリングの柳井正氏と出会い、上場準備コンサルティングを行う。1993年ファーストリテイリング　社外監査役に就任後、30年に亘り同社の躍進を会計面から支えた。2001年アスクルの上場準備にも関わり、社外監査役を19年間務める。2007年中央大学専門職大学院の特任教授に就任し、6年間務める。2014年から、若手経営者向け私塾「未来経営塾」を主宰し、現在12期生を指導中。
現在は、公認会計士、未来経営塾塾長、(株)FRONTEO社外監査役、ファーストアカウンティング（株）社外監査役、(株)ベター・プレイス社外監査役、静岡中小企業支援ファンド投資委員会委員。

現場重視の全員経営へ

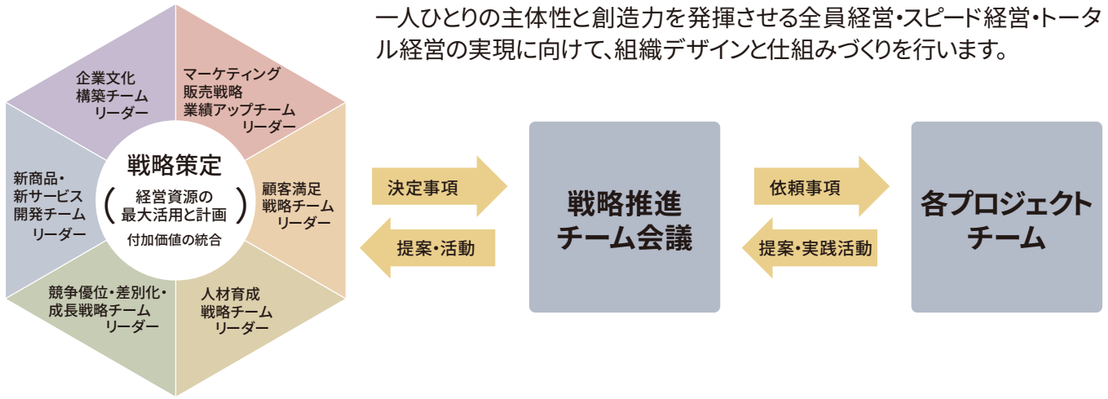
セミナーの3つの目的

経営資源の最大化と企業価値の統合

目的1　全員経営・スピード経営・トータル経営の実現

壁を打ち破る会議

現在の状況に安易に妥協して守りに入るのではなく、どのように時代を先取りして「社会的価値」の高い進路に舵をきっていくかが問われる時代です。一人ひとりの主体性と創造力を発揮させる全員経営・スピード経営・トータル経営の実現に向けて、組織デザインと仕組みづくりを行います。



目的2　中期戦略と短期戦略とのインタラクティブ（相互作用）を生むトータル経営戦略の策定と実践

理念・ビジョンなくして真の方針は生ぜず、基本方針なくして戦略も具体的目標も生まれません。目標なくして計画はなく、計画なくしてモチベーションは生まれず実践はありません。真に存在価値の高い企業になるための競争優位をつくり、具体的な成長戦略・差別化戦略を策定します。

目的3　社員様とお客様の幸せを実現するための高経常利益率を目指し、イノベーションを図る

働く人々や協力会社を犠牲にした利益は真の利益ではありません。それを追求した企業は間違いなく短命に終わっています。このセミナーではお客様の満足と社員のエンゲージメント（愛着度）向上のために、利益率を高める目標を設定し、全社でイノベーションを起こしていきます。

■過去に登壇していただいた講師陣

故野中郁次郎氏 一橋大学 名誉教授

故丹羽 宇一郎氏 伊藤忠商事株式会社 名誉理事

嶋口 充輝氏 慶應義塾大学 名誉教授

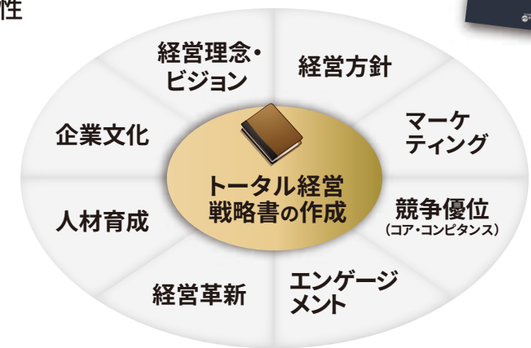
内田 和成氏 早稲田大学 名誉教授

セミナーの2つの特長

特長1　経営の原理原則に基づくトータル経営戦略書の完成

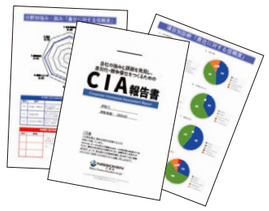
イメージ

1.経営理念・ビジョン・使命・目的の整合性
2.成長戦略・差別化戦略の具体策
3.人間主役の全員経営の企業文化
4.そのための人材育成の仕組みづくり



8つの企業価値の統合

特長2　各種経営診断ツールを実施



自社のイノベーションを妨げる“見えない壁”とは？

各種診断から会社の状況を分析し、会社の現状を深く見つめ、
真の課題を浮き彫りにし、企業の問題解決への突破口を見出します。

Total Corporate Impression Analysis（TCIA）

TCIA（Total Corporate Impression Analysis）とは、企業を他者視点で見て分析、判断するオリジナルのトータル診断のことです。大きな特長は、他者視点であるということです。他者にどのように映っているのか（Impression）をアンケート方式で収集し、自社の問題解決に活かすためのものです。

1.財務診断

独自の財務システムを駆使し、財務診断を行います。自社の経営体質を如実に表しているのが財務数値ですから、いち早く経営課題を発見し、改善に取り組むことができます。

2.社風診断

経営者、幹部、一般社員のベクトルが一致し、お互いがやる気をもって協働しあう社風があるかどうかを診断し、今後の改善点を明らかにします。

3.EIA診断（社員エンゲージメント）

①社員さんの働く喜び、②成長の機会の場、③働く人を大切にする社風、④職場環境、⑤上司への信頼関係、⑥コミュニケーションについて社員さん全員にWEB上でアンケートをとり、会社に対するエンゲージメント（愛着度）を測ります。

4.CIA診断（顧客印象）DOL評価付き

取引先や顧客に対して、会社のイメージや商品・サービスの品質、社員の態度、他社との比較などの点でアンケートをとり、お客様が貴社と取引している理由を細かく収集します。

DOL評価とは・・・ ロイヤルカスタマーがどの程度いるのか、お客様のロイヤリティ（忠誠心）を測ります。

5.IBA診断（インナーブランディング）

社員一人ひとりの価値観の浸透度を数値化し、自社の理念やビジョンの浸透度、組織の強みと課題を把握して、企業文化の定着と一体感の向上を目指します。

6.PIA診断（社長力）

経営に必要な能力、①社長の実践力、②知識活用力、③人間力、④コミュニケーション力、⑤気づきの力、⑥対人影響力を診断します。

50社限定

全11回のアクティベーターによる訪問 戦略策定会議を実施

「壁を打ち破る会議」で幹部の戦略思考を一気に引き上げる！

「アクティベーター」とは

専任のスタッフが『アクティベーター』として、各社を担当します。
戦略策定会議の進行・促進をする役割を担います。
「全員経営の仕組み」づくりを促進する役割を担います。

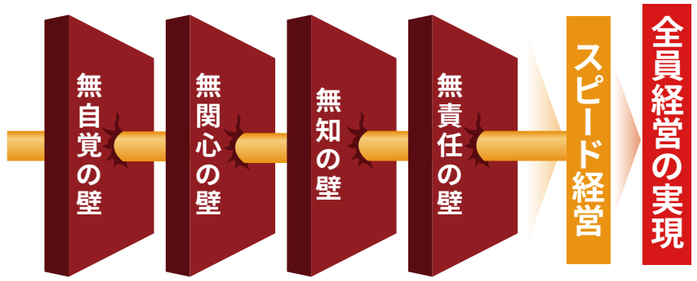
1. トータル経営戦略書作成のサポート
2. 朝礼指導・方針や計画書理解のためのOJT支援
3. 戦略策定会議の進行、促進
4. 企業事例の提供
5. セミナー資料を活用した、戦略思考の養成サポート
6. プロジェクトチームの作り方、運用のレクチャー

どの企業にも、自社の成功を阻む4つの壁が存在する

第一の壁 無自覚の壁
第二の壁 無関心の壁
第三の壁 無知の壁
第四の壁 無責任の壁

これらの壁を打ち破った会社が、
永続的な成功をつかんでいる!!

壁を打ち破る会議がもたらす効果



トップ判断ではもう遅い！ その場で判断する『全員経営』で経営革新のスピードを上げよう！

「全員経営」とは 一人ひとりが経営者意識を持ち、主体性と創造性を発揮する経営。

全員が同じ理念ビジョンを共有 → 能力開発と成長実感の場づくり → 主体性と創造性を発揮する場づくり → 経営への参画意識の向上 → 業務改善業績への貢献 → 経営への貢献に対する評価 → 全員が同じ理念ビジョンを共有

日程とカリキュラム

※毎回、「会場受講」か「オンライン受講」を選択できます
1日目 12:00〜19:30／2日目 9:00〜18:00／3日目 9:00〜18:00（第1回のみ）

	日程	会場	カリキュラム
第1回	8月24日（月） 25日（火） 26日（水）	東京	**理念・ビジョン・使命とトータル経営戦略のつながり** ● トータル経営戦略書の特長 ● 企業経営に必要な「機能」 ● ブランド戦略 ● 経営理念と経営戦略 ● 勝つ組織の九原則 ● 全員経営と戦略の概念理解
第2回	9月28日（月） 29日（火）	大阪	**理念からくるブランド戦略** ● ブランディングとマーケティング ● イノベーション 既存事業・既存商品の探求 新規事業・新商品の探索 ● 戦略の定義 ● ブランド戦略は企業全体のイメージづくり ● ブランディングと経営理念
第3回	10月22日（木） 23日（金）	東京	**マーケティング方針と戦略と具体的実践** ● 戦略策定と意思決定 ● 「創発」マーケティング ● 戦略ドメインからマーケティング戦略 ● ブランディングと経営理念 ● マーケティング方針の明確化 ● マーケティング戦略からマーケティング戦術へ 特別講演 川上 昌直 氏 兵庫県立大学 国際商経学部教授 / フィレンツェ大学 特別招聘教授
第4回	11月19日（木） 20日（金）	東京	**ブランド戦略の体系** ● 経営機能を統合させる経営理念の深耕 ● 理念ー全社戦略ー事業部戦略 ● 既存市場・新規市場から「新事業・新商品戦略」を考えるヒント ● ブランドコンセプト、ブランドアイデンティティ 特別講演 岩崎 邦彦 氏 静岡県立大学 経営情報学部 教授・学長補佐 / 地域経営研究センター長
第5回	12月14日（月） 15日（火）	大阪	**顧客価値ベースの顧客満足戦略** ● 市場開拓戦略における留意点 ● 経営戦略の本質 ● 戦略策定と「アクション・プラン」づくりの注意点 ● 顧客満足戦略 特別講演 岸本 義之 氏 武庫川女子大学 経営学部経営学科 教授
第6回	'27 1月21日（木） 22日（金）	東京	**競争優位戦略（コア・コンピタンス）と再構築** ● 理念の価値体系と戦略事例研究 ● コア・コンピタンス戦略経営 ● ブランドアイデンティティ4つの構成要素 ● コア・コンピタンスの育成
第7回	2月18日（木） 19日（金）	大阪	**商品・技術・サービスの革新計画と新規事業** ● 新事業や新商品開発の考え方 ● ブランド戦略とポジショニング ● 事業ライフサイクル・商品ライフサイクル ● 現有シーズとニーズのマッチング
第8回	3月18日（木） 19日（金）	大阪	**ブランド戦略と営業戦略の具体的実践** ● カスタマージャーニー ● マインドフロー8段階 ● 推奨顧客とハッピーライン、マーケティングと販売の違い ● N 社のブランド戦略とポジショニング 特別講演 安本 隆晴 氏 公認会計士
第9回	4月26日（月） 27日（火）	東京	**人財育成と組織開発** ● 人財育成の現状分析 ● 戦略実現のための企業文化づくりとマネジメント ● 人財育成の根底 ● 理念・経営・人づくりの三位一体の組織づくりのすすめ
第10回	5月24日（月） 25日（火）	東京	**顧客エンゲージメントと社員エンゲージメント** ● 経営管理者の役割 ● 新しい時代のエンゲージメント ● マーケティング領域のエンゲージメント戦略 ● 成果を創り出す能力 ● 人事領域のエンゲージメント戦略 ● 人事領域のエンゲージメントの現状認識と対策
第11回	6月14日（月） 15日（火）	大阪	**ブランド戦略とマーケティング戦略** ● ブランドコンセプトの定義 ● ブランドプロミス等の体系化の完成 ● ブランドステートメント ● ブランド戦略の実践
第12回	7月22日（木） 23日（金）	大阪	**具体的経営方針と戦略案、具体的実践計画の完成** ● 企業成功に欠かせない内省的考察と活動的考察 ● 自社の経営戦略の発表とアドバイス ● マーケティング戦略、販売営業戦略、顧客満足戦略、差別化・競争優位戦略のチェックポイント ● 戦略思考を高める 10 の条件

『新しい時代の社長学』を導入された企業様の声

株式会社アイグランホールディングス

代表取締役会長兼社長
グループCEO
重道 泰造 様
保育業・フィットネス業・発達支援事業
（広島県）

第1期から継続して参加をしています。アイグラングループがさらに成長発展するためには、次世代を担う幹部の育成が非常に重要になってきます。そこで幹部候補となる総合職の採用に力を入れていますが、その総合職の人材育成の場として非常に有効なものが**『戦略策定会議』**です。**現在95名の総合職の社員がいますが、職位関係なく全員がこの戦略策定会議に参加します。**
プロジェクトリーダーは年1回のプレゼン大会で、全社員からの投票を受けて決定します。**若手のマネジメントスキル向上とリーダーシップの開発に最適であり、幹部育成の登竜門として定着しています。**
新しい時代の社長学は、社員一人ひとりの幸せと会社の未来を担う人財育成に欠かせない研修です。
今後も社長学の本質を理解するため、今後の経営を担う幹部と複数で受講させていただきます。

株式会社共栄

代表取締役社長
栫 浩多郎 様
住環境事業
（鹿児島県）

可能思考・職能など様々な研修に会社全体で取り組んできました。効果は出ていましたが、どこか噛み合っていない状況があり、改善したいと考えていました。そんな中、各研修を統合できる研修があるとお聞きし、受講を決意しました。研修の受講を通じて、仕組みで動いているつもりが、個人の力量に依存していることに気づき、組織として理念から一気通貫で戦略・戦術まで落とし込むことの重要性を学びました。特に幹部がその重要性を理解し、徐々に行動に反映されてきたことが一番の収穫であり、業績向上にも繋がっています。また、**戦略策定会議は特に研修の効果を今までより発揮出来るようになった要因です。研修の学びを社内に落とし込み、理念・ビジョンを深く理解し、目的を共有する機会になっています。アクティベーターが入ることで、客観的な視点を得ながら会議を進めることができます。**
理念を軸に、顧客満足と社員満足を年々高めながら、ビジョンである「くらしやすいまちをつくる」を達成できる会社にします。

株式会社シンコーワ

代表取締役社長
古市 治希 様
建設業
（愛知県）

今後、新しい時代に向けて、自社をイノベーションし続けなければ生き残れないと危機感を持っていたため2021年から参加しています。トータル経営戦略書の策定とともに、自社の未来の方向性について経営幹部含めて議論できる場にしたい思いがありました。講義では毎回テーマが変わり、さまざまな角度から学ぶことができました。**特に企業事例発表は大変学びが多いです。学んだことを実践に移し、成果に繋げ好業績を挙げられている企業さんが多く参加しているので、大いに刺激を受けました。**
そして自社もまだまだブラッシュアップしなければ!と健全な危機感を持つことができました。戦略策定会議では、経営幹部中心に今後の方向性について議論し、創業の精神や経営理念からくる大戦略達成のためにPDCAチェックなどを行えます。次回から6期目の参加となりますので、創業の精神と経営理念に基づいた大戦略の実現に向けてとにかく行動実践し、全員経営、スピード経営、トータル経営を意識して取り組んでいきます。

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）

業績アップ上級コースの継続受講により、対外的な戦略は形になりつつありましたが、それを実現するための組織づくり（ケイパビリティ）に課題を感じていました。外向きと内向き、トータルでの戦略を考える必要があると思い、社長学の受講を決めました。本講と並行して実施する**「戦略策定会議・実現会議」が素晴らしく、この会議を通じて①チーム経営の実現、②次世代幹部の育成、③トータル経営戦略書の作成と実践チェックまで一貫して行うことができる、学びと効果の宝庫です。日創研よりアクティベーターの方が来ていただけるので、会議の開催はもとより、社外の方の意見やチェックを取り入れることができます。**当社は今期でようやく社長学5期目となりましたが、継続していくことで少しずつ効果が実感できるようになりました。継続こそ力であると改めて実感しました。「自分には自分に与えられた道がある」この松下幸之助翁の言葉を、本講の中で繰り返し我々受講生に伝えてくださいます。自分に与えられた道（天命・使命）に感謝し、その道において成功を目指してまいります。

ゼオライト株式会社

代表取締役社長
嶋村 謙志 様
水処理プラント
設計施工メンテナンス業
（福岡県）

当時は売上の大半を一つの事業に依存しており、将来に対する不安が大きな課題でした。創業者とともに将来の事業性に危機感を抱き、新事業の確立や事業承継、幹部育成を目的に「新しい時代の社長学」を導入しました。一番学ばせていただいたのは自分自身であり、幹部の成長も感じました。創業者のもとでのトップダウン経営から、新経営陣による経営体制へ移行する中、多くの優れた経営者から実践的な経営を学ばせていただきました。**また、アクションプランを軸に組織が主体的に動くようになり、目標達成に向けて行動できる組織へと変化したことも大きな成果です。特に戦略策定会議は、外部講師の支援のもと継続的に進捗確認ができ、自社内だけでは継続が難しい仕組みを実践できる貴重な場となっています。**現在は「60期50億円」の目標を掲げ、ビジョン実現のためにも、日々の積み重ねを大切にしながら、まずは今期の目標達成に向けて全力投球していきます。

関根エンタープライズグループ

代表
関根崇裕 様
運送物流業
（埼玉県）

17年前セミナーで経営理念と戦略の大切さを知り、『社長学』では、理念体系図に基づいた経営戦略の構築ができると導入しました。1年間をかけて、トータル経営戦略書を策定し、戦略行動計画の責任者を取締役、執行役員が担い、各エリアの委員長を一般社員さんに任せています。当社では、毎月報告を行い、大戦略から中戦略の行動計画を会議で発表します。**正しく『イノベーションを通して成功企業をつくる』ために一般社員さんから取締役まで全員で実践実行し、全員経営・スピード経営・トータル経営の実現でイノベーションを巻き起こす組織へと近づいていると感じています。**スペシャル講師や日創研セミナー講師の講義も毎回勉強になりますが、**経営戦略書を策定し、実践実行した報告をするトータル経営戦略会議をお勧めしたいです。**新しい時代の社長学を学んできたこれまでの8年間、時間・労力・費用をかけて学んできた以上の結果を出すためにも、社風と企業文化を高めながら、人と企業の成功づくりを実現してまいります。

株式会社東洋

代表取締役社長
中村 秀夫 様
アミューズメント業・リユース・IT業
（埼玉県）

第1期より幹部・役員を中心に3名～6名で毎年参加しており、毎期ごとに新たな気づきが生まれています。第7期からは思い切って、長年共に参加していたメンバーを一新し、20代の次期リーダーを目指すメンバーと参加しています。さらに、戦略策定会議も一気に20代のメンバーに総入れ替えし、社内全体をイノベーションできるように取り組んでいます。イノベーションさせるためには継続と共有が全てです。しかし、20代のメンバーがゲームの主人公のように、急成長するわけではありません。ですから、今後も継続受講し、チャレンジし続けてまいります。**講義の内容が多少同じ部分もありますが、その都度、それぞれが緊張感を持ってセミナーに参加し、その時の日本の経済状況や自社の状況、競合店の状況、外部環境などが異なるため、同じ話を聞いたとしても、毎回気づきが違います。**お互いに多面的な気づきを深め、それを次期リーダー・幹部と共に共有することが一番の学びだと思います。

株式会社ベストライフ

取締役会長
岩本 元熙 様
リユース・
フィットネス業
（大阪府）

1期から学んでいますが、前期とは違った視点からのアプローチがあり多角的に学べるところが毎期参加する上でも非常に学びが深まります。スペシャル講師はどの方も非常に素晴らしく、その視点があったのか!?と目からウロコなことが多くあります。また、1年間かけて作成するトータル経営戦略書は、非常に多くのアイデアが生まれます。現在は**毎週の戦略ミーティングでPDCAを回し、戦略実現会議でアクティベーターさんの前で発表していることもあり、漏れなく進むようになりました。このPDCAが回ることが、業績が伸びた要因だと考えています。**受講当初は15店舗で売上25億円でしたが、現在は50店舗、売上78億円まで伸びました。今後は3年後に売上100億円、全国100店舗を目指し全社で学び続け、エンゲージメントの高い企業にしていきます。

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）

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。

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→

受 講 条 件

1. 現場力の強化を図るため、可能思考セミナー（メソッド）を導入していただきます。
2. 企業文化のさらなる健全化を図るため、指定するOJT（『理念と経営』共に学ぶ会・『13の徳目』朝礼・委員会活動）を実施していただきます。
3. 現状・課題・経営資源を把握するため、各種診断を実施していただきます。
4. 「壁を打ち破る会議」を開催していただきます。

受講手続きのご案内

■ 受講スタイル：【ハイブリッド開催】リアル（東京・大阪）または オンライン
※毎回、会場またはオンライン受講をお選びいただけます。

■ 受 講 料：**通常コース（50社限定）**
（税込）

	法人会員	一　般
1人目	1,980,000円	2,200,000円
2人目以上	1,100,000円/名	1,210,000円/名
3人目以上選択受講	1講座 99,000円/名	1講座 110,000円/名
	1社2名以上のお申し込みの企業様に限り、3人目以降から各講座ごとの選択受講が可能です。各回の内容に携わる専門職の社員様と一緒にご参加ください。	

※アクティベーター訪問時の交通費等は別途必要です。

戦略策定会議なしコース

	法人会員	一　般
1人目	1,430,000円	1,573,000円
2人目以上	1,100,000円/名	1,210,000円/名
3人目以上選択受講	1講座 99,000円/名	1講座 110,000円/名
	1社2名以上のお申し込みの企業様に限り、3人目以降から各講座ごとの選択受講が可能です。各回の内容に携わる専門職の社員様と一緒にご参加ください。	

※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。

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。

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
MAP

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
MAP

■ 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

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

日創研　社長学　検索

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

※ 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。
※ 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。