

■受講対象： 実践ビジネススクールを修了された方

■受講料: (税込)	オーナー会員	一般
1名	257,040円	287,820円

※お申込み受付後、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。
※受講料の表記に含まれている消費税は8%で計算しています。
消費税率が変更された場合、「研修開始日」を基準として税込価格は変更になります。

■持参品： ・現行の中期経営計画書(または、年度計画書など)
・実践ビジネススクールで作成した中期経営計画書
・過去三期分の決算書
・電卓※売上高の桁数の数字が入るものをご持参ください。

■ご案内： 研修当日のご案内や研修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。
※個別にお送りする内容のため、共通(代表)のアドレスでは登録できません。
あらかじめご了承ください。

※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。
※コンサルティング業関連・研修教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。
※研修中の撮影・録音・パソコンの使用は、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。
※自然災害などにより、開催日の変更や中止を行う場合があります。

**メールアドレスご記入の際
ご注意ください**

個人のメールアドレスをご記入ください。
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)

実践ビジネススクール 上級コース 申込書		申 込 日	年	月	日
会社名		申 込 区 分	☐ オーナー会員 ☐ 一般		
〒 会 社 住 所		振込予定日	月 日		
		TEL			
		FAX			
参加者	フリガナ 氏 名 役職 ()	E-Mail 【必須】 ※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です)			
	フリガナ 氏 名 役職 ()	E-Mail 【必須】 ※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です)			

「個人情報のお取り扱いについて」～下記の内容に同意の上、お申込みください～
○本研修にお申し込みの際に、お客様より頂きました個人情報、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)および全日本マネジメントコーチング協会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。
○日創研グループおよび全日本マネジメントコーチング協会は、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。

広島営業所
〒730-0013
広島市中区八丁堀10-14 八丁堀マエダビル5F
TEL(082)502-6281 FAX(082)502-6282

FAX(082)502-6282

■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
〒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
〒812-0013 福岡市博多区博多駅東2-8-27
博多駅東バネスビル5F
TEL(092)475-1466 FAX(092)482-8392

■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

■札幌研修センター
〒001-0010 札幌市北区北十条西3-13 NKエルムビル2F
TEL(011)729-2141 FAX(011)729-2145

シリコンバレーオフィス
Silicon Valley Office



お申し込み

パソコン
日創研 ビジネス上級

スマートフォン

ホームページ
https://www.nisouken.co.jp/
FAX 下記の申込書を広島営業所へ
(082)502-6282



〈 実 践 ビ ジ ネ ス ス ク ー ル 修 了 生 限 定 〉

実践 ビジネススクール 上級コース

オンリーワンのビジネスモデル確立へ！



日創研
経営コンサルティング部門
主任研究員
古永 泰夫
[主な担当研修]
・実践マーケティング塾
・オンリーワン経営セミナー
・ビジョン経営沖縄セミナー

実践ビジネススクール修了生の皆様へ

初級で策定した中期経営計画は、順調に進んでいますか？ 経営計画は、「ローリングプラン」でなければいけません。毎年、3年～5年先をしっかりと見据えた戦略的なものにするべきです。

そこで、上級コースでは、大きく2つの狙いを掲げています。1つ目は、中期経営計画をグレードアップさせること(新化モデル)であり、2つ目は、しっかりとブレイクダウン、つまり落とし込むことです(深化モデル)。特にグレードアップの点では、独自性、競争優位を創り出し、「オンリーワンのビジネスモデル」を構築していき、またブレイクダウンの点では、「オンリーワン商品、オンリーワンサービス」等を具体化していきます。

厳しい環境のときこそ基本に立ち返り、本質の追求・本気の実践で、中期経営計画に魂を吹き込んでいきましょう。皆様のご参加を心よりお待ちしております。



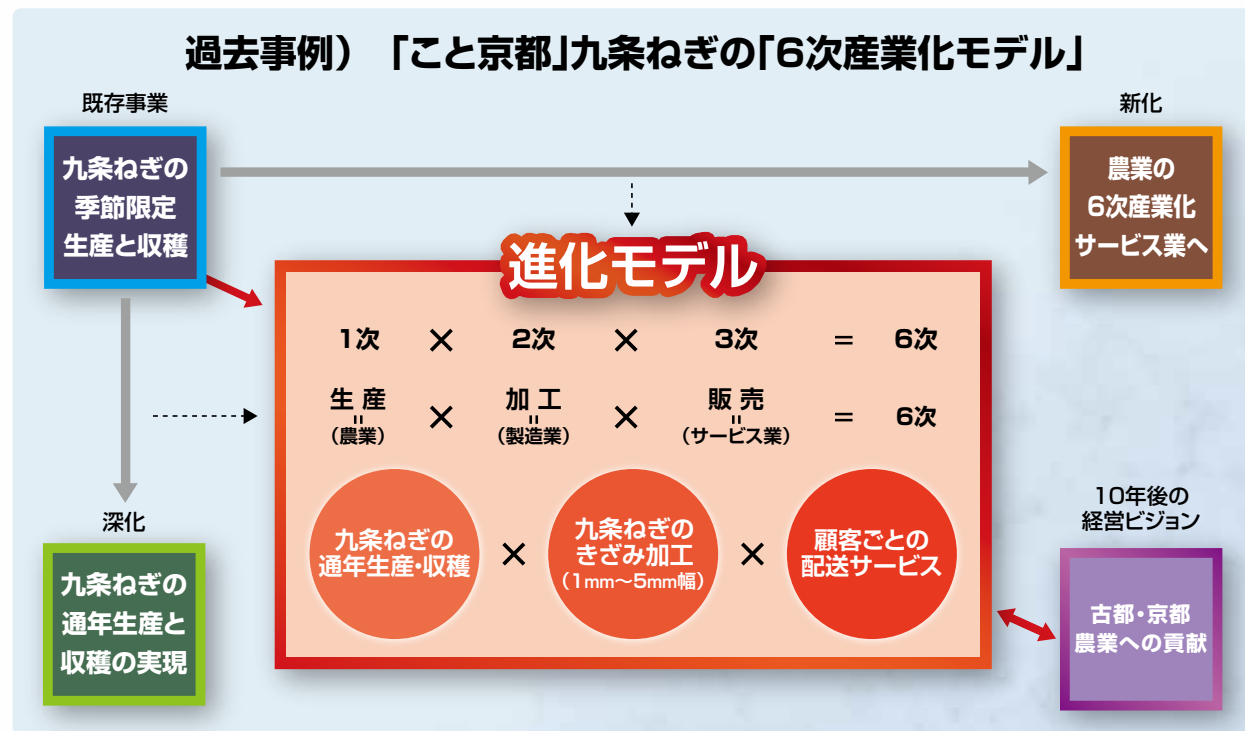
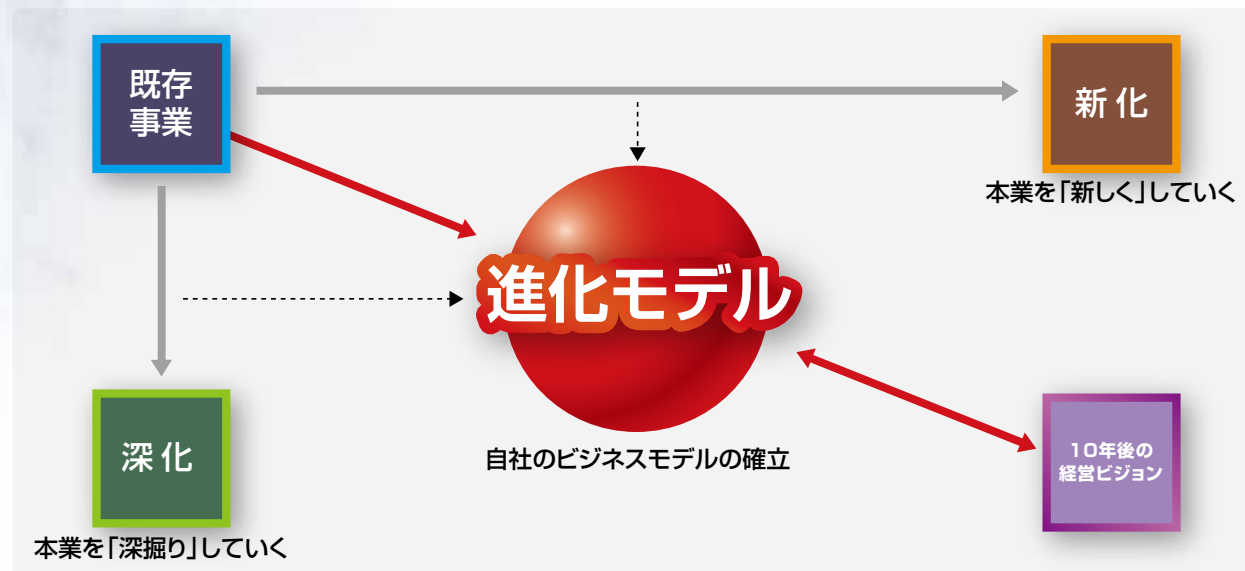
◆ 2019年 開催日程 開催時間 1日目 13:00～21:00 2日目 9:00～17:00

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
広島営業所	8月 1日(木) 2日(金)	9月 5日(木) 6日(金)	10月 3日(木) 4日(金)	11月14日(木) 15日(金)	12月16日(月) 17日(火)

ダブル「シンカ」で自社のビジネスモデルを進化させよう!!

(深化+新化)

オンリーワン企業のビジネスモデルに学ぶ!!
自社のビジネスモデルを立案し、中期経営計画書に落とし込もう!



研修カリキュラム

第1講

中期経営計画の 現状把握とローリング (正しい現状把握)

- ・オリエンテーション
- ・中期経営計画の現状を掴む(振り返り)
 - *中期経営計画のフォーマットを活用
- ① 自社の3期分の決算書を分析する(B/S・P/L・C/F)財務診断実施
- ② 自社の問題点を明らかにする
- ③ 戦略的課題と組織的課題を明確にする(ローリング)
- ・基本コンセプトの見直しと策定
 - ① 経営理念
 - ② 事業ドメイン
 - ③ 経営ビジョン
- ・「ビジョンアプローチ」の再確認
- ・ダブル「シンカ」(深化・新化)で進化させる発想

第2講

戦略的課題の 明確化と戦略立案Ⅰ (オンリーワンのビジネスモデル確立)

- ・戦略思考とオンリーワン思考について
 - *月刊『理念と経営』を活用
- ・中小零細企業が成長・発展するための戦略とは何か
- ・「シンカ」モデルの具現化
- ・オンリーワンビジネスモデルの立案
 - ① 自社のドメインを考える
 - ② 自社の市場を分析する(ビジネスモデルの検討)
 - ③ ニッチャー(すき間)戦略を考える
 - ④ 自社のオンリーワンを考える(差異化、オンリーワン化)

第3講

戦略的課題の 明確化と戦略立案Ⅱ (マーケティング戦略の落とし込み)

- ・オンリーワン商品、オンリーワンサービスのマーケティング
- ・マーケティングの「5P」を「5C」に変換せよ
- ・ターゲット顧客は誰か
- ・ターゲット顧客への提案方法、アピール方法を考える
- ・月刊『理念と経営』の事例研究
- ・オンリーワン企業をベンチマークして、自社の独自戦略、マネジメントを構築する

第4講

組織的課題の 明確化とマネジメント (やる気の仕組みと社風づくり)

- ・組織的課題の明確化と組織対策
 - *社風考察
 - ① 社員のやる気は上がっているのか
 - ② 自社の社風はよくなっているのか
 - ③ コミュニケーションはよくなっているのか
 - ④ 役割分担・責任と権限はうまくいっているのか
 - ⑤ リーダーシップとフォローシップ(チームワークを考える)
- ・経営方針と組織化の見直し
 - ① 中期方針と年度方針
 - ② 戦略実行のための組織図(責任・権限)の見直し
 - ③ 周知徹底法を考える

第5講

戦略的中期経営計画の 策定と発表 (オンリーワンのビジネスモデル確立)

- ・戦略的中期経営計画の発表とアドバイス
- ・中期経営計画の進捗管理のやり方
- ・方針管理——自主管理のやり方
- ・上級コースのまとめ

※第2講もしくは第3講で、成功企業の現地訪問を行います。(交通費各自負担) ※都合により、変更になる場合もあります。

受講生の声



株式会社
渡辺有規建築企画事務所
代表取締役
渡邊 有規 様
建築設計・デザイン・監理
(栃木県)

Q.研修に参加されたきっかけを教えてください。

2011年、2014年にビジネススクール、2017年にビジネススクール上級に参加いたしました。定期的に自社の現状と未来を見つめ、中期経営計画書を軸としてやるべきことを明確にするため、3年ごとに受講しています。

Q.研修の中で得た気づきや学びを教えてください。

やる気や情熱の高い研修参加者に困まれ、より深く学ぶことができました。深化、新化、進化の考え方を学び、自社を深く広く見つめて成長への道筋をいただきました。オンリーワン企業への道、差別化への道を深めて考えることができました。

Q.自分自身や会社にどのように変化がありましたか?

3年未来のあるべき姿が定まり、中期経営計画書が深まりました。いま、『チームW北関東建築文化創造』というビジョンのもとにマークも新たに、社員さん全員の心が一つになってきています。

研修の特徴

繁盛店の秘訣を探る!

毎講、受講生同士で繁盛飲食店に出向き、繁盛している秘訣を探ります。繁盛店にはどのような仕組みがあるのか、自分の目で見て、聴いて、感じて、分析をした後、分析結果を発表します。実際に繁盛している店から体験を通して学ぶことで、講義での学びがさらに深まり、自社のビジネスモデル構築に役立ちます。(自由参加・実費各自負担)



古永講師も交えて意見交換をし、繁盛店の秘訣を探ります