

参加要領

■ 受講スタイル：オンライン受講

■ 定員：80企業限定

■ 受講対象：経営者・経営幹部・幹部候補・後継者

※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) お一人様 79,200円 (1回あたり6,600円)

※1社2名様以上でお申し込みください。

※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をご利用いただけます。

※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。

お問い合わせ先

■ 大阪研修センター 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



お申し込み方法

NISSOKENホームページからお申し込みください

社長と幹部の実践学校

検索

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

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、「NISSOKEN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)

※NISSOKEN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・事例発表者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。

※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。

NISSOKENのセミナーは

NISSOKEN 全国1万4,442社の企業で導入され、これまでのべ109万名の皆様に受講いただいています。

セミナー事業

- ・階層別、体系的なセミナーの開催
- ・ラーニングアプリGrowthCollege
- ・講演会、講師派遣
- ・海外視察

コンサルティング事業

- ・経営指導、経営コンサルティング
- ・財務診断、社風診断
- ・経営診断および指導

出版事業

- ・月刊『理念と経営』の出版、販売
- ・朝礼教材『13の徳目』の製作、販売
- ・ビジネス書籍の出版、販売
- ・各種教材の開発、販売

「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。

事例企業の社長と幹部は何故うまくいっているのか？

第4期 企業事例に学ぶ 社長と幹部の実践学校

限定80企業

生産性、人材育成、経営ビジョン、理念の浸透、コア・コンピタンス経営

それらのノウハウはここにある

永続的に成長している企業事例講義から
経営者・経営幹部に求められる行動特性を解き明かす

アウトプット型【自由討議と質疑応答】

社長と幹部の
事例講義

1時間30分

会社毎の
ディスカッション

20分

社長幹部への
質疑応答

30分

まとめ
成功要因とどのように
自社に落とし込むか

30分

※途中で10分間の休憩をはさみます。

過去のテーマ例

- ・社長の進化と幹部の成長が現場力を磨き続ける
- ・幹部力向上が企業価値を高め、お客様へのお役立ちを創り出す
- ・創業の精神を受け継ぐ理念経営
- ・人が辞めていく会社から人を育てる会社へ
- ・幹部のマーケティング活動を促進
下請け体質脱却にチャレンジ!

等



講師 兼 コーディネーター

NISSOKEN グループ
代表

田舞 徳太郎

2024年 第4期 開催日程 (オンライン開催 開催時間 12:00~15:00) ※1社2名様以上でお申し込みください。

第1回	6月13日(木)	第5回	10月18日(金)	第9回	2月10日(月)
第2回	7月8日(月)	第6回	11月13日(水)	第10回	3月7日(金)
第3回	8月7日(水)	第7回	12月11日(水)	第11回	4月10日(木)
第4回	9月11日(水)	第8回	²⁵ 1月10日(金)	第12回	5月14日(水)

第一講座 社長と幹部の任務と事例講義

第二講座 質疑応答と、まとめ講義

事例発表者は中面をご覧ください

事例講義 企業紹介

社長と幹部が一体となり経営革新を進めている企業に成功事例や取り組みを発表していただきます。

社長を支える幹部がいる // 幹部を活かす社長がいる // 社長と幹部が一部の会社は強い //

第1回

6/13 (木)

株式会社マルブン
取締役会長 代表取締役
眞鍋明氏 眞鍋一成氏
飲食業(愛媛県)



創業101年。洋食・イタリア料理で地元根差したローカルレストランを愛媛県で展開。徹底して「おいしい」にこだわり、地元の素材、てづくり、スタッフのホスピタリティなどに力をいれている。

第2回

7/8 (月)

びわこホーム株式会社
代表取締役会長 代表取締役社長
上田裕康氏 高木晃江氏
不動産・建築業(滋賀県)



創業以来、顧客第一主義と地域密着型経営を貫き、土地や建物の販売を展開。甲賀・湖南商圏において、注文住宅の着工棟数でNO.1を誇る。

第3回

8/7 (水)

大橋珍味堂株式会社
代表取締役
大橋史和氏
食品製造・販売業(滋賀県)



天保元年に茶葉の小売店としてスタート。194年の歴史を誇る。お客様のニーズに応え続け、茶葉を売る商売から醸造機器の間屋、そして珍味の製造メーカーへと進化。食を通して人々の「しあわせ」に貢献している。

第4回

9/11 (水)

株式会社ココトモファーム
代表取締役
齋藤秀一氏
製造・販売業(愛知県)



生の米粉100%使用したグルテンフリーのパウムクーヘンを製造・販売。「誰ひとり取り残さない居場所を創る」ことを目指して、お米の6次産業化(生産・加工・販売)をベースとした農福連携(農業×障害福祉)に取り組んでいる。

第5回

10/18 (金)

株式会社王宮
代表取締役 専務取締役
橋本正権氏 橋本明元氏
ホテル業(大阪府)



「道頓堀ホテル」をはじめ、大阪と沖縄でホテルを経営。日本の文化体験イベントなど、他のホテルには無いサービスを用意し、お客様の「あったらいいな」を実現するホテルとして広く世界に知られている。

第6回

11/13 (水)

株式会社寺下機型製作所
代表取締役 専務取締役
寺下敏弘氏 寺下浩二氏
製造業(福井県)



建設機械・自動車メーカー等の砂型鑄造用木型、金型、樹脂型の製作に特化し、最先端技術を駆使し、型製作を行っている。日本一の砂型鑄造用型メーカーを目指し、日々進化を続けている。

第7回

12/11 (水)

有限会社親和商事
代表取締役社長
倉橋篤氏
飲食サービス業(熊本県)



元祖五目釜飯で創業。2024年で75年目を迎えた熊本の歴史ある郷土料理店・青柳。「食」を通じて「職」をつくり、コミュニティの自律性を高めることを事業ビジョンとし、地域の食文化のさらなる豊かさを生み出すことを目指している。

第8回

25
1/10 (金)

額縁のタカハシ株式会社
代表取締役社長
高橋淳氏
額縁の製造・販売業(長野県)



額縁工場を運営する全国有数の額縁専門店。職人目線と商人目線を兼ね備える「職商人」として、おもいが詰まった額縁でお客さまのおもいをカタチにしている。

第9回

2/10 (月)

株式会社ゼンリン東海
取締役社長
前田浩晃氏
工務店マーケティング(静岡県)



昭和33年創業、住宅地図事業を展開していたが、地図のデジタル化にともない、新規事業を開拓。地元の住宅会社15~20社で集客をつくる「集客団結型」の新しい集客支援サービスを創出する。

第10回

3/7 (金)

株式会社しんこう
代表取締役
越野修司氏
菓子・製造卸・小売業(福岡県)



「おいしさで笑顔を創る」の経営理念のもと、伝統の味で人々に愛される創業70年の北九州の菓子メーカー。常に受注生産を基本とし、独自のフレッシュローテーションシステムを確立。鮮度に挑戦している。

第11回

4/10 (木)

農業生産法人
グリーンリーフ株式会社
代表取締役
澤浦彰治氏
有機農産物の栽培・加工・販売業(群馬県)



「農業をやってみたい」と言わせたい。この理想を追求するため「感動農業・人づくり・土づくり」という理念を掲げ、先進的農業経営を実践。2008年、農林水産祭で「天皇杯」を受賞。

第12回

5/14 (水)

SHODA株式会社
代表取締役
社長執行役員
庄田浩士氏
製造業(静岡県)



木材・プラスチック材・金属材などを刃物で切削加工する「NCルータ」を日本で初めて開発。創業以来独創的な技術力による数多くの特許製品などの開発を通して、産業界の発展に寄与している。

お客様の声



株式会社イビコン
代表取締役
清水義弘様
製造販売業(岐阜県)

セミナーに参加されたきっかけを教えてください。新しく経営幹部になっていく社員さんたちに経営感覚を身につけてもらいたいということが受講する一番の目的でした。

どんな気づきや学びがありましたか?
毎講ごとに発表企業について、どんな特徴がある会社かということを調べた上で発表を聞き、事前に目的を共有して受講に臨みました。受講後はしっかりとレポートに書いてもらい、学ぶべき観点をお互いに共有するようにしました。そうすることで、企業

の取り組みにおける理念と戦略のつながりが理解しやすくなりました。

会社にどのように変化がありましたか?
多岐にわたる業種の企業事例を新鮮な見方をすることで、今まで業界では考えられなかった取り組みにつなげることができ、経営者、経営幹部としての心構えや自覚をより高めることができました。また、それが他の社員さんたちへの動機づけにも強くつながっていき、会社の業績向上に大いに貢献していくと考えています。



株式会社買取王国
代表取締役社長
嶋本匡能様
リユース業(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。当時、管理職だった私が経営者になるために、社長(現・会長)と共に学ぶセミナーであったため受講することを決めました。

どんな気づきや学びがありましたか?
同じ情報を持ち自社について議論を交わすことは、価値観を揃えることより深く理解する上では最も効果的であると実感しています。また、異業種の成功事例や経営者だけでなく社員・幹部の皆様の体験をお聞きできたことで、多くの意思決定の

ヒントを得ることができました。
会社にどのように変化がありましたか?
NISSOKENのセミナーで学んだ内容を徹底して実践されている企業様の取り組みから、自社においてどのように置き換えができるかを検討しました。人材育成の仕組みづくりや理念経営実践のストーリーづくりなどに役立てており、離職率の低下、社員のエンゲージメント向上に繋がっております。自社を振り返り、お客様と社員の幸せを実現するためのヒントをいただく場として、今後も継続受講し学び続けます。