

参加要領

- 受講対象：経営者・経営幹部・後継者・幹部候補
 - ★同一会社で経営者・経営幹部・幹部候補・後継者など、一緒にご参加されますと、より効果的です。
 - ※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：研修会場受講またはオンライン受講

- ・東京研修センター
- ・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。

■ 受講料：(税込)

	法人会員	一般
1名	52,250円	57,200円
3名以上	47,150円/名	52,100円/名

※フレックスコースのご使用およびオーナー会員のSA特典の振替が可能です。
 ※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。
 ※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。

- 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
 〒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 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



アフターコロナ withコロナ 経営理念と戦略 ワンポイントセミナー

会場受講
 オンライン
 受講スタイルが
 選べる!

業績を上げる秘訣は 経営理念にあった!! 成功企業の志に学ぶ

変化の速い時代こそ、経営の原点に戻らなければなりません。「事業の命題とは」「事業の目的とは」といった原点に戻ってこそ経営の再構築ができます。自社が何を志して経営するかは創業者が決めます。創業時代には資金もなく、人材も限られ、顧客もいません。明確にあるのは強烈な志のみです。会社の志とは「何かのお役に立つこと」を言います。自分達が「社会」から受けているさまざまな恩恵への見返りとして、「何か」を通じて他の人の役に立つことです。

このセミナーでは、成功企業の志の秘密を探り、成功企業になった要因を明確にします。われわれ中小零細企業の中にも、こうした志を持った経営者はたくさんいます。そうした方々の経営手法を事例として研究していきます。皆様のご参加を、心よりお待ちしております。



経営理念がもたらす効果

- ブレない意思決定ができる
- 仕事に誇りが持てる
- 仕事のやりがいが高まる
- 良い人材が集まる
- モチベーションが上がる
- 一致団結した組織ができる
- 自律した人材が育つ
- 価値観を共有できる



講師：
田舞 徳太郎
 NISSOKEN グループ 代表

2021年 開催日程 ●1日目/10:00~18:00 ●2日目/10:00~17:00

研修会場	日程
東京研修センター	7月 1日(木)・2日(金)
大阪研修センター	10月23日(土)・24日(日)

※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。



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いております。
 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いております。
 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。

オンラインセミナーの受講の流れ



お申し込み方法

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 経営理念と戦略 日創研 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。

1. 講師が実務経営者であり、実体験に基づく講義から学べる

多くの企業再建に携わってきた経験や、創業から45年間経営し続けている経験を、実体験に基づいて本音で語ります。理念経営を実現するための課題や、その対策などを詳しく学ぶことができます。

2. 理念経営を実践している企業の事例を学べる

成功企業の経営理念を具体的に解説し、経営理念の意味や効果、戦略や経営との結びつきなどを学びます。事例を具体的に学ぶことで、自社の経営理念の作成や見直しに役立ちます。



3. 講義、ディスカッションを通して楽しく学べる

受講生同士でディスカッションを行う時間がたくさんあります。自分の考えだけでなく、他人の考え方を吸収したり、視野を広げることができます。



会社の「志」
創業の精神

「何かのお役に立ちたい!」

社会 お客様 地域 etc...

経営理念
をつくる

- 仕事にやりがいや使命感が生まれる
- 経営者と社員の考え方や判断基準が一致する
- 経営に一貫性が生まれ、全社一丸となる
- 全社員が経営の目的に共感する

人と企業の
成功づくり

経営戦略
を立てる

- 経営資源を効率的に投資できる
- 他社との差別化・異質化が実現できる
- 事業ドメインが明確になる
- 経営的視点を持った人材が育成できる

経営理念がない企業様もたくさん参加されています！
理念浸透のため社員様と一緒に乗り越えてください！

理念経営の実践へ!!

1日目 10:00~18:00

事業運営の条件

- I ● 企業経営の命題 ● 事業経営に必要な2つの機能
- 事業経営の目的とは何か ● 経営資源
- 事業経営の理念(志)とは何か ● 経営の成果とは

II 経営の三段階分析

III 自社の経営理念は価値を生み出しているか人は理念によって動機づけされる

IV 経営理念の機能分析

V 魅力的な経営理念の効果

VI 中小企業の実態 経営理念はあるが有名無実

- 絵に描いた餅の経営理念 ● 浸透しない理由とは?

VII 中小企業経営の問題点を分析する

2日目 10:00~17:00 (終了時間は多少前後することがあります)

〈事例研究〉N社の理念体系

- I ● N社の経営理念 ● 何が行動の基準になっているか
- N社らしさとは何か ● N社は何をすると認められ、何をすると叱られる会社か
- ① 長所面 ② 短所面

II 中小企業の戦略の問題点

III 経営理念の戦略への展開

IV 経営理念と戦略の関係性

V コア・コンピタンスの概念

VI ベネフィットとプロフィット

VII 企業力としてのコア・コンピタンス

VIII コア・コンピタンスがない企業が起す現象

IX 自社のコア・コンピタンス経営を進化させる

お客様の声



株式会社
アース・ゲイン
代表取締役
藤野 彰弘様
(岡山県)

Q. セミナーに参加されたきっかけを教えてください。
コロナ禍において、今までのビジネスモデルが通用しなくなったことを痛感しました。従前は設計事務所様や建設会社様から店舗などの施工監理を任されるが多かったのですが、コロナの影響で売上げが減少。これからは「受け身の経営」ではなく、自ら商品を開発して積極的に販売していく「攻めの経営」にシフトしていく必要があると思い、セミナーへの参加を決めました。

Q. どんな気づきや学びがありましたか？
真の経営者はビジネスの目的を明確にはっきり伝える信念(理念)を持っていますが、自社の経営理念はまだ

機能的になっていないことに気がきました。また顧客のニーズやウォンツを素早く掴んでそれらに対応していくというマーケティングの重要性を学ぶことができました。

Q. 自分自身や会社にどのように変化がありましたか？
改めて我が社の事業ドメインを明確にすることができました。他社が真似できない商品・サービスをつくるための委員会も立上げ、社員さんを中心に自社の強みの深堀りを行っていただいています。また、社長が意思決定するのではなく、社員さんが主体性をもって仕事に取り組むことができる環境づくりを進めています。そのためには私自身がもっと経営者としてのスキルを磨いていく必要があると痛感しています。

ご受講後のアンケートではこんなお声をいただいております!

- コアコンピタンスと理念の関係性がよく理解できました!
- 自社の経営課題が明確になり、さらに良い会社にしていこうと決意できました。
- 理念と戦略について詳しく学び、コアコンピタンスの理解も深まりました。
- 困難や悩みは多々ありますが、社員さんと話し合っって新たな団結をつくります。
- 理念というものについて改めて考え直す大変貴重な機会でした。
- 自社の理念に対して自信と誇りが持てました!
- 自社の理念浸透の課題と行うべきことの糸口をつかめました。
- 自身の経営における甘さを痛感できました。

経営理念をつくり経営戦略へ落とし込もう!