

参加要領

■受講対象：経営者・経営幹部・後継経営者・幹部候補
※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：会場受講 または オンライン受講

- ・大阪研修センター
- ・札幌研修センター
- ・東京研修センター

※セミナースタート後、受講スタイルの変更はできません。
※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。

■持参物：過去三期分の決算書、電卓
(自社売上高の桁数が入るもの)

■受講料： (税込)	法人会員	一般
	1名 303,600円	334,950円
複数参加	282,700円/名	

※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。
※複数参加の価格は、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。
※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。

■本セミナーは課題図書があります。

・誰でもわかる財務分析虎の巻	1,880円(税込)
・管理者のための 必修 経営管理用語集	930円(税込)
・理念経営のすすめ	1,570円(税込)
・松下幸之助に学ぶ指導者の三六五日	1,320円(税込)
・サービスの精神はありがとうから生まれる	1,540円(税込)

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。

会場・お問い合わせ先

2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



5月開催

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



7月開催

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

■広島営業所 TEL (082) 502-6281
FAX (082) 502-6282

※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。

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

実践ビジネススクール

検索

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



ビジョンアプローチによる中期経営計画の策定

実践ビジネススクール

経営ビジョンをベースに中期経営計画を立てよう!!

3つのポイント

1. 創造的破壊を行い、
中期経営計画を策定する

限られた経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報)を効率よく配分できるように、
ビジョンアプローチによる中期経営計画書を策定します。会社の方向性
が明確になり、社員の意識が統一され、業績向上へとつながります。

2. 経営の基本を学び、
経営の本質を追求する

「経営ビジョン」「経営理念」「経営戦略」「社風」「財務」などを学びます。
経営に必要な知識が体系的に学べ、意思決定の判断基準や考え方の
参考になり、今後の経営に大いに役立ちます。

3. 決算書を読み解き、
儲かる仕組みに変える

決算書の読み方、数字の分析方法を学び、自社の決算書を用いて財務
分析を行います。数字が苦手な方でも読めるようになり、財務面から経
営ができるようになります。

講師



古永 泰夫

NISSOKEN 取締役 主任研究員
中小企業診断士



金井 哲郎

NISSOKEN セミナー講師
中小企業診断士

「本質の追求」と「本気の実践」

新型コロナウイルス以降、私たち中小企業には、円安、物価高騰、人手不足等々、さらには、猛暑、大
型台風等の自然災害も追い打ちをかけてきました。本当に、難局、難題の連続でした。忍耐
の数年だったことでしょう!

2025年こそ、反転していきましょう。4月には、関西万博も始まります。まさしくイノベーション
の年、攻める年にしていきませんか? そのためにも、当セミナーの中核であるビジョンア
プローチによる「中期経営計画」が必須です。戦略なくして、イノベーションは実現できません。
ぜひ、当セミナーで、経営の基本である「経営理念」から社風、戦略の立案までを学びなが
ら、中期経営計画の策定にチャレンジしてください。

「戦略的意図」があれば、必ずや、難局、難題の「突破口」は見つけられるはずです。
奮ってのご参加を心より、お待ち申し上げます。

2025年開催日程

◆1日目 13:00~19:00 / 2日目 9:00~18:00 (第1講・第5講の3日目も同様)

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
大阪研修センター オンライン	2月 5日(水) ~ 7日(金)	3月 3日(月) 4日(火)	4月10日(木) 11日(金)	5月 7日(水) 8日(木)	6月10日(火) ~12日(木)
札幌研修センター	5月14日(水) ~16日(金)	6月19日(木) 20日(金)	7月17日(木) 18日(金)	8月21日(木) 22日(金)	9月16日(火) ~18日(木)
東京研修センター オンライン	7月 9日(水) ~11日(金)	8月18日(月) 19日(火)	9月24日(水) 25日(木)	10月23日(木) 24日(金)	11月17日(月) ~19日(水)

「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)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。



NISSOKENのセミナーは

全国**1万4,442社**の企業で導入され、これまでのべ**109万名**の皆様にご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

5か月で自社の 中期経営計画書ができる！

次の項目を明確にして、中期経営計画書を策定します

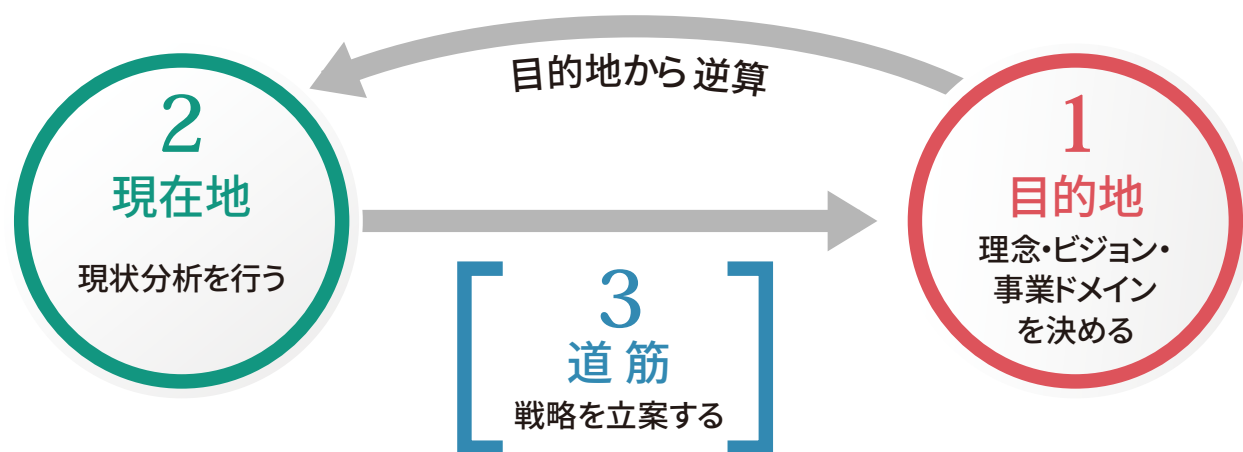
- 経営理念
- 経営目標
- 経営戦略
- 年度計画
- 経営ビジョン
- 経営方針
- 組織化
- 予算

ビジョンアプローチにより、経営戦略を立案

ビジョンアプローチとは…

「ビジョン(将来のなりたい状態)を決め、その状態になるために、いつまでに何をするか」を具体的にする手法です。

この手法を用いて、ビジョン実現までの戦略を立案します。



1 「目的地」を決める

理念・ビジョン・事業ドメインを決める
自社の「目的地」として理念・ビジョン・事業ドメインを決めます。「目的地」が明確になることで、自社の進むべき方向性が明確になります。

2 「現在地」を知る

現状分析で自社の状態を知る
財務分析と社風考察を行い、自社の財務面・社風面の強みと弱みを明確にします。現在の自社がどのような状態にあるのか、客観的な視点で把握できます。

3 「道筋」を明確にする

経営戦略を立案する
「現在地」から「目的地」までの「道筋」を明確にします。「現在地」と「目的地」にはギャップ（経営課題）があり、そのギャップを埋めるための中長期的な戦略を立案します。

「目的地」にたどり着くまでの戦略を計画書に落とし込むことで、
中期経営計画書が策定できます。

中期経営計画書の策定を通して、決算書の読み方や戦略の立て方など、 経営全般の知識が基礎から学べます

カリキュラム

第1講	経営には科学性が必要である (財務に強くなる) ● 貸借対照表(B/S)の読み方を知る ● 勘定科目を理解する ● 損益計算書(P/L)の読み方を知る	実習 自社の決算書を分析する ● キャッシュフロー計算書とは何か ● <財務分析>で自社の強み・弱みをつかめ!! ● 自社の財務体質をつかむ
第2講	やる気を引き出す社風のあり方 (会社の社風がわかる) ● 社風とは何か ● 自社の「社風」を知れ ● 社風と企業文化(組織文化)	実習 自社の「社風考察」発表 ● 組織と社風 ● 組織化の方法を学ぶ ● 人事配置(仕事の割当て)のポイント ● 財務の振り返り
第3講	自社の将来像と戦略立案 (理念・ビジョンが明確になる) ● 自社の将来像と戦略立案 ● 自社の現在地と目的地の明確化 ● 「経営理念」「経営ビジョン」「事業ドメイン」との関連図	実習 自社の「理念・ビジョン」発表 ● 経営戦略の考え方 ● 自社の経営資源分析 ● 経営環境分析 ● 財務の振り返り
第4講	戦略的中期経営計画策定と 経営戦略の立案(戦い方がわかる) ● 経営理念と利益ビジョンとの関係 ● 事業戦略の立案(事業戦略と企業戦略) ● マーケティング戦略	実習 自社の将来像と戦略立案 ● マーケティング・ミックス ● 「中期経営計画書」の策定手順 ● 財務の振り返り
第5講	中期経営計画の発表と 経営管理(中期経営計画の完成) ● 自社の「中期経営計画書」完成 ● 経営管理「管理なくして、利益なし」 ● 「中期経営計画」と経営管理	実習 自社の「中期経営計画」発表 ● 管理のパターン ● 主な管理技法 ● 財務の振り返り

受講生の声



株式会社 繁原製作所
代表取締役
繁原 秀和 様
製造業(大阪府)

セミナーに参加されたきっかけを教えてください

これまで中期経営計画の作成は行ってきましたが、短期的な課題に目が行きがちで悩んでいました。また社歴が95年ということもあり、ビジョンアプローチでストーリーに根拠を持たせるために参加しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください

基礎の深掘りができたこと、自社の社風と組織を繋げているような切り口から見ることができたことが大きな学びです。これまで学んだことを10年スパンで、今後どう活かしていくのか、今までの学びを繋げるための理解度が深まりました。社風については、組織の機能不全があり成果につながっていないということを感じ、組織を育てないといけないことに気づきました。会社全体を次のフェーズにすすめて、もともとの前向きで明るい社風を活かしていきたいです。また、社員さんに対して目標設定などを行うことができる幹部育成をしていきたいです。

会社にどのような変化がありましたか

ビジョンから落とし込む中期計画は作成していてとても楽しかったです。創業の精神からビジョンまでつなげることを基礎から学び知識を身につけて根拠を持ってできたのが良かったです。



株式会社 富久
代表取締役
富久 吾郎 様
建設業・廃棄物関連業(愛媛県)

セミナーに参加されたきっかけを教えてください

2021年に初めて受講し、その際に描いたビジョンに対する中期目標を、昨年達成することができました。しかし、この3年間で外部環境は大きく変化しており、ビジョンを見つめなおす必要性を感じ、再受講しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください

財務分析や社風診断で自社の現状をしっかりと把握した上で、ビジョンという10年後の目的地から現在地を見ることで、現状の課題を未来への可能性として捉えることができました。

会社にどのような変化がありましたか

ビジョンを発表後、部門中期計画作成合宿を開催しました。一人ひとりが未来を想像し、楽しみながら計画を立てることができました。自分への期待が前向きな発想を生み出しました。これまでにない自分事としての計画ができました。今後も全員を巻き込み、ビジョンを実現していきます。