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）

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。

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。

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→

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：【ハイブリッド開催】
2月開催 リアル（大阪研修センター）またはオンライン
3月開催 リアル（福岡研修センター）またはオンライン
※セミナースタート後、受講スタイルの変更はできません。

■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」割引は、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願います。
※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 【特別価格】1,880円（税込）
・管理者のための 必修 経営管理用語集 【特別価格】 930円（税込）
・理念経営のすすめ 【特別価格】1,570円（税込）
・松下幸之助に学ぶ指導者の三六五日 1,650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、「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

2月開催
大阪研修センター MAP
〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5
TEL（06）6388−7741
FAX（06）6388−7739

3月開催
福岡研修センター MAP
〒812-0013 福岡市博多区博多駅東2-8-27 博多駅東パネスビル5F
TEL（092）475−1466
FAX（092）482−8392

■東京研修センター TEL（03）5632−3030 FAX（03）5632−3051

■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

※ 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

日創研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/

「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、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・（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。
○日創研グループは、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。

2027年版

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。

「本質の追求」と「本気の実践」



講師/ **古永 泰夫**
日創研 取締役 主任研究員
中小企業診断士



講師/ **金井 哲郎**
日創研 セミナー講師
中小企業診断士

経営は「環境変化対応業」と言われますが、昨今では従来の変化をはるかに超え、想定外の変化が常態化する時代となっています。本年度も円安、物価高騰、エネルギー問題、人手不足などの傾向は続くことでしょう。さらには、猛暑や大型台風などの自然災害も追い打ちをかけてくることでしょう。もはや、難局、難題がある意味で当たり前になってきています。だからこそ、マイナスをプラスにする発想が求められているのです。そのチャンスが実践ビジネススクールです。
皆さん、「流れ」を変え、「イノベーションの年」にしていきませんか？ その実現のために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」が必須なのです。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。

2027年開催日程 ハイブリッド開催

◆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3日（水）～5日（金）	3月4日（木）5日（金）	4月5日（月）6日（火）	5月6日（木）7日（金）	6月2日（水）～4日（金）
福岡研修センター オンライン	3月1日（月）～3日（水）	4月8日（木）9日（金）	5月13日（木）14日（金）	6月16日（水）17日（木）	7月14日（水）～16日（金）

中小企業の活性化 人と企業の成功づくり
NISSOKEN 日創研

5か月で自社の中期経営計画書ができる！

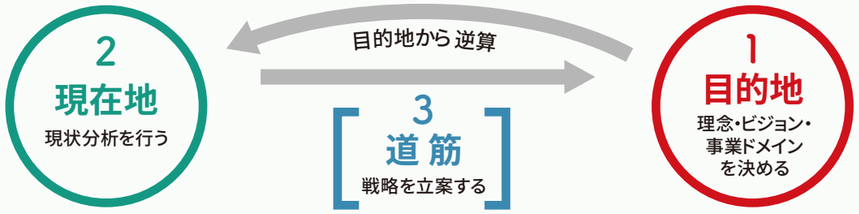
中期経営計画書の策定を通して、決算書の読み方や戦略の立て方など、
経営全般の知識が基礎から学べます

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、経営戦略を立案します

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**





◆ 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）
①貸借対照表（B／S）の読み方を知る
②勘定科目を理解する
③損益計算書（P／L）の読み方を知る
④キャッシュフロー計算書とは何か
⑤<財務分析>で自社の強み・弱みをつかめ!!
⑥自社の財務体質をつかむ
実習：自社の決算書を分析する

第2講　自社の将来像と戦略立案（理念・ビジョンが明確になる）
①自社の将来像と戦略立案
②自社の現在地と目的地の明確化
③「経営理念」「経営ビジョン」「事業ドメイン」との関連図
④経営戦略の考え方
⑤自社の経営資源分析
⑥経営環境分析
⑦財務の振り返り
実習：自社の「理念・ビジョン」発表

第3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）
①経営理念と利益ビジョンとの関係
②事業戦略の立案（事業戦略と企業戦略）
③マーケティング戦略
④マーケティング・ミックス
⑤「中期経営計画書」の策定手順
⑥ 財務の振り返り
実習：自社の将来像と戦略立案

第4講　やる気を引き出す社風のあり方（会社の社風がわかる）
①社風とは何か
②自社の「社風」を知れ
③社風と企業文化（組織文化）
④組織と社風
⑤組織化の方法を学ぶ
⑥人事配置（仕事の割当て）のポイント
⑦財務の振り返り
実習：自社の「社風考察」発表

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）
①自社の「中期経営計画書」完成
②経営管理「管理なくして、利益なし」
③「中期経営計画」と経営管理
④管理のパターン
⑤主な管理技法
⑥財務の振り返り
実習：自社の「中期経営計画」発表

お客様の体験談



エスシステム株式会社
代表取締役
佐々木 俊明 様
建設業
（大阪府）

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
経営者として財務の基礎を学び、数字を正しく読み解き、経営判断に活かす力を身につけたいと考えたことが参加のきっかけです。また、ビジョンアプローチによる戦略立案を学び、自社の課題を明確にしたうえで、会社の将来像を描いた中期経営計画を策定したいと考え参加しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
経営は勘や経験だけではなく、正しい現状把握と数字に基づく客観的な判断が必要だと学びました。また、理念を具体的なビジョンへ落とし込み、数字で現在地を把握し、そのギャップを埋める戦略を描くことの重要性を実感しました。理念・財務・戦略は別々のものではなく、一貫してつながっていることが大きな気づきでした。

会社にどのような変化がありましたか
これまで人員不足や離職、社員個々の能力など、自社の課題を「人」の問題として捉えることが多くありました。しかし学びを通じて、会社が人に依存し、仕組みや数字、再現性という点で「会社の型」ができていないことが本質的な課題だと捉えるようになりました。目の前の問題に対処するだけでなく、理念を行動と数字に落とし込み、戦略・組織・財務をつなげて経営全体を設計していきます。自社の「勝ち筋」を明確にし、誰が取り組んでも成果につながる仕組みを構築するとともに、選ばれる会社を実現する中期経営計画を策定し、実践していきます。



株式会社ツチクラ住建
専務取締役
土倉 進太郎 様
建設業・不動産業
（長野県）

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
業績アップ6か月セミナーで経営数値を分析する中、財務知識の不足を痛感しました。後継者として会社の数字を理解し、根拠ある経営判断ができるようになりたいと考え、社長に相談したところ本セミナーを紹介されました。財務を基礎から体系的に学べる点に惹かれ、受講を決意しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
財務諸表の読み方や経営数値の意味、計算方法を学びました。ビジョンや人財育成など経営全般への理解も深まり、計画書の内容を充実させることができました。また、グループで財務テストに取り組むことで、一人で勉強するよりも高いモチベーションで学ぶことができました。

会社にどのような変化がありましたか
中期経営計画が数字を使って具体化しただけでなく、私自身も数字を根拠に意見を述べられるようになりました。社内会議でも粗利益率や経常利益率など数字をもとに議論でき、社長や社員との対話の質も高まりました。また、5年後、10年後の姿から逆算して計画を考え、今すべきことが明確になったことも大きな変化です。今後も学びを活かして中期経営計画をブラッシュアップし、財務知識をさらに高めていきます。数字で経営を語れる後継者として、会社と地域の未来を切り拓いてまいります。