



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

- ◆受講スタイル：【ハイブリッド開催】
東京研修センター 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。
- ◆受講対象：「業績アップ6か月セミナー」を修了し、
自社を長期的に展望していくお立場の方
(経営者・経営幹部・幹部候補・後継経営者)
※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)
- | | | |
|-------------|------------|----------|
| | 法人会員 | 一般 |
| 1名 | 385,000円 | 440,000円 |
| 複数参加または継続参加 | 352,000円/名 | |
- ※「継続参加」割引は前年より継続して参加される場合に適用されます。
※「複数参加」割引は、受講方法(オンライン・会場参加)が異なる場合でも
適用されます。
※法人会員のフレックスコースをご利用いただけます。
※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。
※受講生ご本人様の都合により受講を中断される場合は、
受講料の返金はいたしかねます。

**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。

「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。

会場・お問い合わせ先

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



■大阪研修センター

TEL(06)6388-7741
FAX(06)6388-7739

■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

※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、公共の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

業績アップ上級 検索

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



対象 業績アップ6か月セミナーを修了された方

業績アップ 上級コース



自社独自の強みを見出し、
圧倒的な競争優位で
コア・コンピタンス経営を実践しよう！

経営資源の少ない中小企業が
大企業に勝つためには

focus *deep*
「選択」と「集中」

- お客様が貴社から
購入する理由は何か

他社にはない、
自社独自の強みは何か
- お客様のニーズに
応えているだろうか

外部環境の変化に
どう対応していくか

経営資源に限りがある中小企業だからこそ、
コア・コンピタンス経営が求められる！

私たち中小企業にとって、ますます厳しい時代を迎えようとしています。新たな時代をたくましく生き残っていくためには、中長期を見据えた顧客視点の「成功戦略」が必要です。どの業界も顧客の価値観が大きく変わる中で、顧客に真の価値をもたらすことのできる「コア・コンピタンス」が必須の条件になってきました。「コア・コンピタンス経営」の実現のための戦略を打ち立てるのが業績アップ上級コースです。中小企業は経営資源も少なく「コア・コンピタンス経営」には不向きだという意見もあります。しかし経営資源に制限のある中小企業こそ、コア・コンピタンスを明確にしなければならないのです。わかりやすい講義とアドバイザーの懇切丁寧なアドバイスは、必ずや貴社の「業績アップ」に貢献することでしょう。



2026年 開催日程	開催時間	第1講			第2講		
		1日目	2日目	3日目	1日目	2日目	3日目
ハイブリッド開催	第1講	12:00～18:00	9:00～18:00	9:00～17:00			
	第2講～第6講	12:00～18:00	8:30～17:00				
	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講	
東京研修センター オンライン	2月4日(水) ～6日(金)	3月2日(月) 3日(火)	4月2日(木) 3日(金)	5月7日(木) 8日(金)	6月8日(月) 9日(火)	7月6日(月) 7日(火)	

コア・コンピタンス経営で 長期的な競争優位を確立する！

貴社はどの経営パターンですか？

顧客無視型

企業とは言えない。
しかし、知らず知らずのうちに
現場がこうなっている企業

クレーム対応型

その場のクレームに対処して、
ニーズには応えられない
(改善・改革できない)

ニーズ(欲求)対応型

お客様のニーズを把握して、
そこに対応する企業
(これもできていない企業が多い)

価値創造型

現在の既存の
商品・技術・サービスで
価値を付け加える企業

コア・コンピタンス型

顧客のベネフィットを提供する
価値創造企業
||
競争優位を確立

企業事例 株式会社seed (エシカルチーズケーキ専門店運営・菓子製造業)

安心・安全な国産のこだわり食材を使用したエシカルチーズケーキ専門店を運営している株式会社seed。コロナ前までは南大阪で飲食店を5店舗経営していたが、2018年に関西を直撃した大型台風による被災とコロナ禍で大打撃を受ける。以前から経営理念に立ち返り、新しい業態を模索していたのが功を奏し、コロナの真っ只中に全国への卸売販売を開始することができた。「エシカル」をテーマにした商品開発を行い、現在は直営店1店舗、ECサイト、卸販売にて商品を販売。2024年は売上が前年比112%となり、着実に業績を伸ばしている。

こだわりのエシカル素材

- ・農薬・化学肥料不使用米の玄米粉
- ・国産無添加チーズ
- ・鹿児島県産粗糖
- ・NON-GMOのエサで育った鶏の卵

規格外フルーツのアップサイクル

変形や少しの傷で販売できない規格外フルーツや野菜などを全国の生産者から仕入れ、価値ある商品へとアップサイクルする取り組み

エシカルスイーツとは

食べる人の健康、地球環境、生産者さんや社会に配慮したスイーツのこと。エシカル(ethical)＝論理的な、道徳的なという意味がある

今後構築すべき コア・コンピタンス

人と地球に優しい商品開発力

- ・企画提案力
- ・エシカルブランド構築力
- ・品質管理製造力
- ・エシカルに共感した人材育成力
- ・関係性構築力

生産者・取引先との繋がり

全国の生産者さんを定期的に訪問。
取引先は課題解決を共に取り組むパートナー。



産学官連携

農林水産省が参画する企画への参加。
大学のエシカルマーケティング授業で教材に。



コア・コンピタンスは競争力の源泉(中核となる資源)です。中小企業が生き残るためには、いくつもの強みを束にして戦っていかないとけません。他社に先駆けて競争優位を創り出し、この厳しい経営環境に対応していきましょう。

セミナーの流れ

講義(具体策・事例の紹介など)

コア・コンピタンス経営を実践している
経営者からのアドバイス

コア・コンピタンス委員会を
社内で設立し、討議する

コア・コンピタンス育成計画書の作成

コア・コンピタンスを
育成するための
3か年の計画書を
作成します。



コア・コンピタンス3つの条件

顧客に対する
価値創出に
繋がること

競合企業が
模倣困難で
あること

多様な市場
に対して
展開可能で
あること

セミナーカリキュラム

第1講

コア・コンピタンスの概念

- ・コア・コンピタンス経営実現の具体策(短期・長期)
- ・競争時代に必要な3つの戦略ポイント
- ・経営理念の設定と事業目的の理解
(顧客が見ているのは企業哲学)
- ・コア・コンピタンス経営と事業の戦略的なドメイン決定

第4講

戦略の整合性の確認

- ・戦略マトリックスの検討
(ターゲット層顧客・商品・
開発価格・販売)
- ・コア・コンピタンス経営の
事例研究



第2講

コア・コンピタンスの育成

- ・戦略ドメイン(顧客軸と製品軸と資源軸の上手な組み合わせ)
- ・外部環境分析と戦略課題の明確化
- ・コア・コンピタンス経営の事例研究
- ・コア・コンピタンス創出の具体的なプロセス

第5講

3か年予測損益計算書の作成

- ・損益計算書を読みこなすポイント
- ・収益性、生産性、採算性を徹底検証する
- ・実践的利益計画はこうして作れ

第3講

販売戦略の基本は商品にあり

- ・自社とライバルのコア・コンピタンスの比較分析
- ・コア・コンピタンス強化戦略と3か年計画(定性・定量)
- ・自社の顧客に与えるベネフィットと獲得すべきプロフィット
- ・販売戦略の立案

第6講

コア・コンピタンス経営の実践

- ・コア・バリューと周辺バリューの組み合わせが重要
- ・コア・コンピタンス経営に向けてプロジェクトを作る
- ・コア・コンピタンス育成計画書の完成と発表

受講生の声



株式会社
エコリングTRIBE
代表取締役
是澤 誠一郎 様
リユース業
(奈良県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください

『自社のコア・コンピタンスは、作成した瞬間から陳腐化が始まる』という事実に向き合い、意識して経営に臨まないと業界からもお客様からも淘汰されてしまうという焦りを感じてのことでした。本当の意味での価値創造とは、変化に対応し続けることですので、今に満足してしまうことの恐ろしさ・変化することで得られる楽しさをこの業績アップ上級コースでは得られると思い参加を決意しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください

自社の商品を使っているお客様は誰で、どんな価値を提供しているのか?また、その価値は複合的に束を成して提

供されていることに気づきました。面倒なことにこそ価値が生まれ、自社だけが提供できる強みを他社ではできないほどに磨いた先に、コア・コンピタンスがあるということを知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

顧客価値思考が高まり、組織の中で生み出している価値を、小さく丁寧に分解して見ることができるようになりました。何をやっていけば良いのかが明確になり、自社に大きな可能性を感じることができました。引き続き自社の価値を磨き続けていきます。



株式会社諸橋工務店
代表取締役社長
澤井 裕紀 様
建設業
(新潟県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください

物価高騰などの外部環境変化に対応し、コア・コンピタンスを確立した安定経営を目指すことや、「誰に」「何を」「どのように」を見直し、弊社の価値とは何なのか?を社員さんと考えるきっかけにしたいと思い、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

コアバリュー確立と周辺バリューの重要性を学び、顧客ベネフィットと自社プロフィットを明確にすることで、5W2Hで具体的に行動計画を立てることができました。

それらを発表し合い受講生の仲間からたくさんのアドバイスをいただき、気づいたことを反映させ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

ここ数年社員さんと一緒に参加しています。同じ研修と一緒に五感を通して勉強することで共通言語ができました。共通の目的、目標、それに向けた問題解決と一緒に取り組むようになってきました。社員さんも会社経営に参画する意識が出てきたように感じます。