

- ◆ 会場: 東京研修センター・大阪研修センター
- ◆ 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)

◆ 受講料: (税込)	オーナー会員	一般
1名参加	385,000円	440,000円
2名参加	353,100円/名	407,000円/名
3名以上	314,050円/名	358,050円/名
再受講	受講料から1名につき35,600円の割引をいたします	

※お申込み受付後、請求書をお送りいたします。
 ※再受講割引は、ご本人様に限りません。
 ※恐れ入りますが振込手数料はご負担ください。
 ※受講開始3日前までに、お振込をお済ませください。
 ※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。

- ◆ ご案内: セミナー当日のご案内やセミナー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あります。
 ※個別にお送りするため、共通(代表)のアドレスでは登録できません。あらかじめご了承ください。

※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。
 ※セミナー中の撮影・録音・パソコンの使用は、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。
 ※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。
 ※自然災害などにより、開催日の変更や中止を行う場合があります。

メールアドレスご記入の際 個人メールアドレスをご記入ください。ご注意ください
 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)

※同会社から複数名でご参加されますとより効果的です。

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
FAX(0120)938-321

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
FAX(0120)757-275

■ 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

お申込み

パソコン スマートフォン

業績アップ上級

ホームページ
<https://www.nisouken.co.jp/>

F A X
 下記の申込書をご記入の上
 ご受講される会場宛にお送りください



業績アップ上級コース 申込書		申込日	年	月	日
会社名		ご受講する日程を○で囲んでください			
TEL		東京		大阪	
FAX		2/19(水)~		7/20(月)~	
会社住所	申込区分	<input type="checkbox"/> オーナー会員 <input type="checkbox"/> 一般			
フリガナ	振込予定日	月 日			
フリガナ	役職	参加状況	<input type="checkbox"/> 初受講 <input type="checkbox"/> 再受講		
氏名	E-Mail [必須]	※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です)			
フリガナ	役職	参加状況	<input type="checkbox"/> 初受講 <input type="checkbox"/> 再受講		
氏名	E-Mail [必須]	※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です)			
フリガナ	役職	参加状況	<input type="checkbox"/> 初受講 <input type="checkbox"/> 再受講		
氏名	E-Mail [必須]	※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です)			

【個人情報のお取り扱いについて】~下記の内容に同意の上、お申込みください~
 ○本セミナーにお申込みの際に、お客様より頂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)および全日本マネジメントコーチング協会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。
 ○日創研グループおよび全日本マネジメントコーチング協会は、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。

受講対象:業績アップ6か月セミナーを修了された方

コア・コンピタンス経営を実現する 業績アップ上級コース

圧倒的な競争優位をつくりだす!

自社独自の強みを生み出し、 コア・コンピタンス経営を実現しよう!

- 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
- お客様の本当のニーズに込んでいるだろうか
- 外部環境の変化に今後どのように対応していくか

経営資源に限りがある中小企業こそ、
コア・コンピタンス経営が求められる!



コア・コンピタンス経営の実現方法を学びます



講師
 日創研 代表取締役社長
松原 誠

「十人十色」「十人百色」といわれるように価値観が多様化する現代において、真の業績アップ体質を維持するためには、将来を見据えた顧客視点の成功戦略を身につけなければなりません。成功戦略を構築し、「コア・コンピタンス経営の実現」に向けたセミナーが、「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ぬのです。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。

2020年 開催日程

第1講	1日目 13:00~19:00	2日目 9:00~19:00	3日目 9:00~17:00
第2講~5講	1日目 13:00~19:00	2日目 8:30~17:00	
第6講	1日目 13:00~19:00	2日目 9:00~17:00	

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
東京	2月19日(水)~21日(金)	3月23日(月)24日(火)	4月20日(月)21日(火)	5月14日(木)15日(金)	6月11日(木)12日(金)	7月 2日(木)3日(金)
大阪	7月20日(月)~22日(水)	8月24日(月)25日(火)	9月24日(木)25日(金)	10月20日(火)21日(水)	11月24日(火)25日(水)	12月14日(月)15日(火)

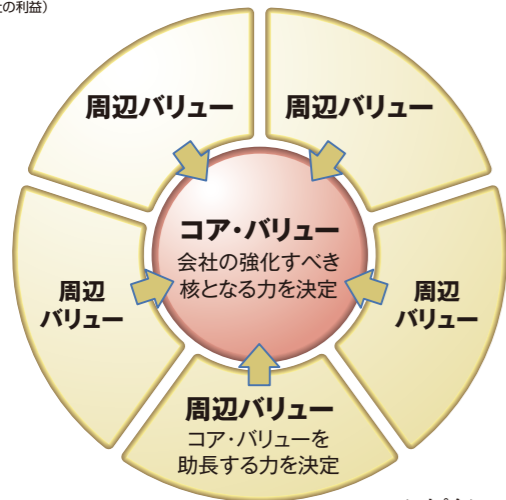
コア・コンピタンス経営で長期的な競争優位を確立する!

コア・コンピタンスとは

他社には提供できないような利益を顧客にもたすことができる、自社内部に秘められた独自のスキル・技術・ノウハウ

コア・コンピタンス経営とは

他社が提供できない**ベネフィット**を提供し、その代価として**プロフィット**を得る経営
(顧客にもたらす便益)
(自社の利益)



コア・コンピタンス経営の日創研モデル

コア・コンピタンス経営が実現すると…

- 会社の方向性が明確になる
- 経営戦略が社員に浸透しやすくなる
- 経営的視点を持った人材の育成ができる
- 他社との差別化・異質化が実現できる
- 限りある経営資源をムダなく効果的に投資できる
(人・モノ・カネ・情報)

**3年後、5年後に、
他社が真似できない
競争優位が作り出せる!**

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

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。



業績アップ6か月セミナー

自社の内部環境に目を向ける

短期的視点

コストコントロール

利益を上げる、企業体質の土台づくり

業績アップ上級コース

自社を取りまく外部環境に目を向ける

長期的視点

コア・コンピタンスへの投資

経営資源を効果的に活用し、競争優位を作り出す

コア・コンピタンス経営の実現

受講者の声



NOSCO
ライフネットサービス株式会社
代表取締役
久留島 亮 様
電気工事業
(広島県)

セミナーに参加されたきっかけを教えてください。

6年前業績アップ6か月コースを受講した際、「上級はレベルが高く難しいよ…」と聞いたのですが、アドバイザーからのお勧めもあり、また企業の将来性も含めて興味もあったので受講を決めました。

どのような気づきや学びがありましたか?

当初は本当に自身のプロフィット視点(自社の利益・儲け)癖で苦労しました。3年から5年先の経営計画をベネフィット視点(お客様が得られる利益や価値)で考えられる様になり、

研修の成果として少してですが思考を変化させることができました。

会社や経営にどのような学びがありましたか?

業績アップ上級の効果は「恐るべし」です。コアバリューを「顧客密着力」として、お客様との関係性を徹底的に強化してきました。顧客満足度も高まりましたし、同時に会社も粗利益が10%改善されました。本当に感謝です。

今後も顧客密着力で「地域の皆様から愛される一番店」を目指していきます。

第2回TTアワード記念大会 コア・コンピタンス部門大賞 受賞!!



SHODA株式会社
代表取締役社長
庄田 浩士 様
機械製造販売業
(静岡県)

業績アップ上級コース過去4回受講

受賞コメント

この度はこのような栄誉ある賞を頂き、社員一同心より感謝申し上げます。この業績アップ上級コースは、経営理念を戦略に落とし込んでいきます。セミナーを受講しなければ想像すらなかったことを計画していくセミナーです。このセミナーを継続している企業とそうでない企業では、大きな差が出てくると考えています。

※TTアワード記念大会とは…
企業内教育インストラクター養成コース(TT)の修了生で、その後も継続して学び、着実に成果を挙げておられる方のプレゼンテーション大会です。2018年から年1回開催しています

