

参加要領

◆受講対象： 経営者・経営幹部・幹部候補
(経営理念を確立されていない方でもご参加いただけます)

◆受講料: (税込)		オーナー会員	一般
	1名	275,000円	308,000円
	2名	251,350円/名	—
	3名以上	224,950円/名	—
再受講	1名につき10%割引をします		

★オーナー会員TT特典を振替えてご受講いただけます。(1枠につき1名)
※お申込み受付後、請求書をお送りいたします。(特典使用の場合、請求書はお送りしません)
※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。
※個別にお送りする内容のため、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。

- ※ 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。
- ※ 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。
- ※ 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。
- ※ 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。

会場所在地・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

申込FAX (0120)757-275

■ 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

〒812-0013 福岡市博多区博多駅東2-8-27 博多駅東パネビル5F
TEL(092)475-1466 FAX(092)482-8392

■ 名古屋研修センター

〒453-0018 名古屋市中村区佐古前町17-25
TEL(052)483-0471 FAX(052)483-0500

■ 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

■ 広島営業所

〒730-0013 広島市中区八丁堀10-14 八丁堀マエダビル5F
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

ホームページ <https://www.nisouken.co.jp/>

FAX 下記の申込書を大阪研修センターへ
(0120)757-275

**メールアドレスご記入の際
ご注意ください**

個人のメールアドレスをご記入ください。
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)

経営理念塾 申込書

会社名		申込区分	申込日	年	月	日
		<input type="checkbox"/> オーナー会員 [<input type="checkbox"/> TT振替 <input type="checkbox"/> 振込] <input type="checkbox"/> 一般				
〒		振込予定日			月	日
会社住所		TEL				
		FAX				
参加者	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)			
参加者	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)			

※同会社で複数ご参加されますとより効果的です。
申込書をコピーしてご使用いただくか、HPよりお申込みください。

「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。

改訂

機能的な価値体系をつくろう!!

経営理念塾

企業成功の要諦は
経営理念の確立にある

経営理念とは
企業の価値基準・判断基準

効果を高める3つのポイント

1. 講師や参加されている経営者からの客観的なアドバイス
2. 理念委員会*を立ち上げて、会社で学ぶ仕組み
3. 理念で成功した企業、失敗した企業など、豊富な具体的事例

※理念を検討する委員を社内から選び、共に学び合う会のこと。 毎講の宿題を理念委員会で取り組むことで、理念がより広く共有され、より深く浸透します。



講師
田舞 徳太郎
日創研グループ
代表

経営理念や経営目的が不明確であれば、環境変化への対応の遅れや意思決定の間違いを生みます。企業規模の大小にかかわらず、企業成功の要諦は「経営理念の確立にある」と言っても過言ではありません。経営理念塾ではさまざまな事例を参考にして、企業の成功要因と経営理念との関連性を検証します。経営理念の確立と浸透のためにぜひご参加ください。



2020年開催日程 開催時間 12:00~18:00 ※第6講は自由参加の補講があります(18:00~20:00)

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
大阪	5月14日(木)	6月11日(木)	7月 6日(月)	8月20日(木)	9月17日(木) [*]	10月19日(月)

※第5講が日程変更になりました。

経営理念は企業を変える 創業の精神を深め 経営理念を確立しよう

セミナーの特長

1. 経営理念の機能を基礎から学べる
2. 経営理念の浸透のさせ方を理解できる
3. 経営理念の検証を行える
4. 創業の精神を深められる
5. 全社を巻き込んで取り組める



ビジネスコンサルタントのジェームズ・C・コリンズ氏と、田舞徳太郎がスタンフォード大学に客員研究員として渡米した際に指導いただいたスタンフォード大学経営大学院 名誉教授ジェリー・I・ポラス氏が率いるチームによる著書。
時代を超え際立った存在であり続ける企業の源泉を解き明かす。
世界中の経営者に影響を与える不朽の名著『ビジョナリー・カンパニー』



ビジョナリー・カンパニーとは
「先見性」や「未来志向」をもち
時代を超えて生き続ける企業

「ビジョナリー・カンパニー」として選出された企業：
3M / アメリカン・エクスプレス / ボーイング / フォード / ヒューレット・パッカード / IBM / P&G /
ジョンソン&ジョンソン / フィリップ・モリス / ソニー / ウォルマート / ウォルト・ディズニー など

永続企業に共通する成長の源泉は「理念」

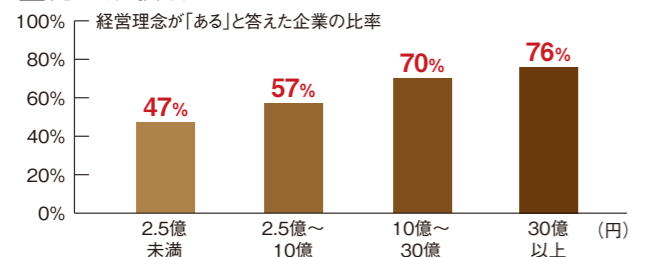
ビジョナリー・カンパニーは、理念を維持し続ける組織づくりのためにあらゆる力を注いでいる

理念に関するワンポイント情報 「経営理念と業績は連動する」

産業能率大学 経営学部 教授の宮田矢八郎氏は、「優良企業」の高収益要因を解明するため、TKC経営指標における優良企業（高収益・高安定）とされた企業に調査を行い「収益結晶化理論」という概念を創造した。

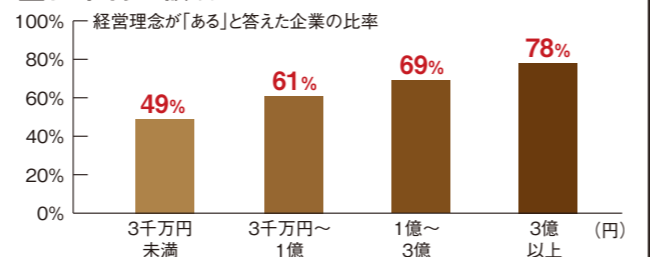
『経営理念はあるか』という質問に、「ある」と答えたのは全体で53%

■売上規模別



出典:「収益結晶化理論」宮田矢八郎著(ダイヤモンド社)

■経常利益額別



売上や利益が多くなればなるほど、経営理念を持つ企業の割合が高くなることが判明した。

カリキュラム

第1講

なぜ、経営理念が必要か

- ① 経営理念とは何か
- ② 経営理念の3つの視点
- ③ 経営理念の機能
- ④ 事例研究
N社の理念と企業文化、ビジョン、使命と目的、行動指針、経営目標
- ⑤ 社長のミッションステートメント(使命宣言)

第2講

理念とは理に合った念いでなければならない

- ① 正しい経営理念とは
人生観、事業観、企業観、統合された価値観から生まれる経営理念
- ② M社の経営理念とは
経営理念、活動領域、行動基準、社是、4つのキーワード
- ③ 社会の理法、自然の摂理、および経営の使命とは
討議: 経営理念について
- ④ 経営理念とは何か
ビジネスコンセプト、コーポレートフィロソフィー
- ⑤ 経営理念の機能

第3講

経営理念は真実を語ることから始まる

- ① 企業経営の根底にあるトップマネジメントのあらゆる価値観を明確に体系化し、ステートメント(声明文)としてまとめあげる
討議: 経営理念について
- ② 価値体系の理解
- ③ 従来の社是・社訓の特徴
- ④ 経営理念が浸透しない8つの理由
- ⑤ 経営理念の作成方法
- ⑥ T社の志(創業の精神)
四大綱領 T社長の口癖

第4講

経営とは形のない精神活動から始まっている

- ① 経営理念と事業領域の明確化
企業の方向性を示す3つの概念
- ② なぜ、事業領域を確定し公表するのか
討議: 経営理念について
- ③ 事例
N社の目的と使命
- ④ T代表の志
- ⑤ T代表の挑戦

第5講

現場が企業の真実の姿

- ① 経営理念は企業の3大責任の追求である
◆三面等価論 社会性、人間性、利益性の追求
- ② 経営理念は現場に息づいている
経営者が現場から一番遠い
実習: 経営理念と使命の検証
- ③ 経営者の責任
- ④ 経営理念のチェック
- ⑤ 事例研究
T社のピラミッドモデル

第6講

経営理念の発表と検証

- ① 経営理念をピラミッド型にして検証する
- ② 社長のミッションステートメント(使命宣言)を作る
- ③ 経営理念3つの条件
実習: 経営理念と使命の検証
- ④ 経営理念の浸透方法
- ⑤ 経営者や幹部が力を注ぐことは何か?
- ⑥ 経営理念塾のまとめ

経営哲学・経営理念を明確にする

理念の原案を作成し、検証をする

完成させた理念の発表と検証をする

受講生の声



株式会社リライフ
代表取締役社長
稲見 育大樹
飲食業
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。

経営環境がますます厳しくなり、会社としてチャレンジしなければならぬと思いました。事業ドメインを深掘するためにも、理念に立ち返り、戦略思考ではなく目的志向を持ち、それらを幹部と共感・共有するために参加しました。

どんな気づきや学びがありましたか?

後継者として、父親が元氣な間に「創業の精神」や歴史を幹部と学ぶことにより幹部とのコミュニケーションや経営判断がスムーズになりました。社内委員会を立ち上げ、念いや事業の在り方をディスカッションする事で、社員さんに主体性が生まれ始めたと感じています。理念や方針などの文言に想いや価値が生まれ始め、腑に落ち、共感が生まれる感覚を得ることができました。

自分自身や会社にどのような変化がありましたか?

創業の歴史や自らの体験を理念に盛り込んだことで、経営の目的意識に社会性を感じるようになりました。社内のコミュニケーションや社員さんの経営への参画意識も高まりました。厳しい経営環境は益々進みますが、関西でキラリと光る、そんな会社を社員さんと創り上げていきます。



株式会社三和重機
代表取締役
干場 一洋様
建設業
北海道

セミナーに参加されたきっかけを教えてください。

経営理念を浸透させるために毎日唱和をしていましたが、文言が解りにくいという意見を多く耳にしていました。社員さんが理解しやすい文言にするため、幹部社員さんと一緒に二回目の受講をしました。

どんな気づきや学びがありましたか?

経営理念は社員さんの共感を得ることが基本であり、常に検証し、深めていかなければならないと実感しました。愛情があれば人材は育ち、その人材がサービスを提供し利益を生み出します。経営理念が浸透すると、現場からの情報や知恵が多く集まり、理念を売る現場づくりができるようになります。企業が永続するためには、健全な理念が必要不可欠です。

自分自身や会社にどのような変化がありましたか?

経営理念に顧客の視点と社員さんの視点を取り入れ、バランスの良い内容や文言になりました。理念勉強会を通して、経営理念に対する考え方が深まり、皆がより主体性を発揮するようになりました。しっかりとした経営理念や理念体系の構築、社内への浸透のためにも自らがリーダーシップを発揮していきます。