

この難局は長期戦 衝撃は始まっている 変革を急げ!!

50社
限定

新しい時代の社長学

— 第3期 特別カリキュラム —

非常事態に備える 社長学

全員経営による企業価値の最大化と経営戦略の策定と実践

非常事態に備える社長学は、
『イノベーションを通して成功企業をつくる』ためのプログラムです。
有識者や実務経営者による講義や質疑応答、壁を打ち破る会議の
実践などを通して、経営資源の最大化と企業価値の統合を図ります。
激変の時代は、常日頃学び続けている企業にとって
大きなチャンスです。
企業は必ずビジョンどおり、社長の力量どおりになります。
永続する条件を備えてこそ成功するのです。
どうか奮ってご参加ください。

田舞 徳太郎
日創研グループ 代表

村尾 謙次
日創研グループ
パートナーコンサルタント
村尾マネジメントコンサルタント 代表

松原 誠
日創研 代表取締役社長

末武 弘稔
日創研 代表取締役専務

杵淵 隆
日創研 取締役

檜山 治
日創研 取締役

古永 泰夫
日創研
経営コンサルティング部門
主任研究員
中小企業診断士

イノベーションを巻き起こし 非常事態を乗り越える

なぜ今、『非常事態に備える社長学』なのか？

非常事態を乗り越える
「全員経営」体制の確立を急ぐ！

非常事態に備える
競争優位戦略の再構築

「壁を打ち破る会議」による
幹部の戦略思考の育成

企業価値を最大化する
トータル経営戦略の策定

機動的な「全員経営」の
組織づくり

ハードルを上げないと、真の革新は得られない！

スペシャル講師による講演

(50音順)



うちだ かずなり
内田 和成 氏
早稲田大学ビジネススクール教授

ハイテク、情報通信サービス、マーケティング戦略、新規事業戦略、グローバル戦略の策定、実行支援を数多く経験する経営学者・コンサルタント、2006年度には「世界の有力コンサルタント、トップ25人」に選出。



きしもと よしゆき
岸本 義之 氏
武庫川女子大学 経営学部経営学科教授

30年以上にわたり、マッキンゼー、ブーズ・アレン等で、金融・サービス・自動車・消費財・小売などの業界のマーケティング領域のコンサルティングに多く従事。金融機関に対してはリスク管理とマーケティング、サービス産業においては顧客リレーションシップ管理、自動車産業においては顧客行動の理解に基づく施策管理、消費財・小売においてはマーケティングROIの改善などを実践。武庫川女子大学経営学部には設置準備から参画。



たかはし よういち
高橋 洋一 氏
嘉悦大学 教授
株式会社政策工房 会長

東京大学理学部数学科・経済学部経済学科卒業。博士(政策研究)。1980年、大蔵省入省。理財局資金企画室長、プリンストン大学客員研究員、内閣府参事官(経済財政諮問会議特命室)、総務大臣補佐官などを歴任し、郵政民営化、政策金融改革を企画立案。2006年から内閣参事官(官邸・総理補佐官補)。2008年退官。金融庁顧問等を経て、嘉悦大学教授、(株)政策工房会長。



たにい あきお
谷井 昭雄 氏
松下電器産業株式会社 第4代目社長

技術者出身の松下電器産業(現・パナソニック)第4代目社長。社員時代は録音機事業部長、ビデオ事業部長を歴任。事業部一丸となって、ビデオ事業推進に尽力した。松下幸之助翁と33年間ともに仕事をし、存命中の最後の社長として直接指導を受けた。その創業者からの教えや思い、松下経営哲学を後進に伝え続けている。



にわ ういちろう
丹羽 宇一郎 氏
伊藤忠商事株式会社 元取締役会長

世界中で幅広い事業を手掛ける総合商社である伊藤忠商事で社長、会長を歴任。社長就任の翌年には約4000億円の不良債権処理を断行し、V字回復を達成した日本屈指の実業家。



のなか いくじろう
野中 郁次郎 氏
一橋大学 名誉教授

イノベーションを組織的に生み出すための方法論として、世界的にも注目されている「知識創造経営理論」の第一人者。2002年に紫綬褒章受章。

業績の良い会社はさらに業績が良くなり、 業績の悪い会社はさらに業績が悪化する厳しい時代

『非常事態に備える社長学』を導入された企業様の声

株式会社黒田精機製作所様にお聞きました！



代表取締役社長
黒田 敏裕様
自動車部品製造業
(愛知県)

『壁を打ち破る会議』がイノベーションの引き金に！

セミナーに参加されたきっかけを教えてください。

自動車産業は「100年に一度の大変革期」と言われています。会社の将来を今までの延長線上で考えてはいけけない、ということと合わせて事業承継の準備を念頭に受講を決めました。

セミナーでどのような気づきや学びがありましたか？

わが社の企業活動全般にもイノベーションが必要だと痛感しました。技術だけでなく顧客満足は？マーケティングは？企業文化は？など、具体的にどう実現するかということを毎講学んでいます。

会社やご自身にどのような変化がありましたか？

毎月アクティベーターに来ていただき開催する「壁を打ち破る会議」は、2040年のわが社を考えるというコンセプトで、後継者や同年代の若手社員を中心にメンバーを構成しました。そこで議論される戦略がイノベーションの引き金になって活力が生まれています。

株式会社イビコン様にお聞きました！



代表取締役
清水 義弘様
製造業
(岐阜県)

経営幹部の経営感覚がより高まった！

セミナーに参加されたきっかけを教えてください。

様々なセミナーを受講し、全体的な経営感覚の高まりを感じてきていたものの、全てを統合させる経営計画を捉えることができていなかったため参加しました。

セミナーでどのような気づきや学びがありましたか？

理念を戦略化し、そこから生まれるアクションプランへの繋がりを体系的に持たせることができたことで、実践する意味や目的が理解しやすくなり、成果に繋げるモチベーションも高まりました。また、それらを通じて理念の浸透に繋がっていき、それぞれが成果を上げる力が高まったと感じています。

会社やご自身にどのような変化がありましたか？

全ての場面で理念を戦略に結び付けていくことを心がけて、トータル経営戦略書を幹部と共に議論しながら作成してきました。それによってお互いに理念への理解、浸透、そこから生まれる戦略への納得感も持つことができ、特に経営幹部の経営感覚が高まったことを実感できました。

今後は策定したトータル経営戦略書を、全社員の皆さんと共有し、さらに価値ある経営を全社活動として活性化していき、理念の実現に少しでも近づけていきたいと思っています。

西田精麦株式会社様にお聞きました！



代表取締役社長
西田 啓吾様
食品製造業
(熊本県)

真の全員経営型企業へ！！

セミナーに参加されたきっかけを教えてください。

社員さん一人ひとりが、経営理念やミッションに基づき、自ら考え行動できる「全員経営」の組織に生まれ変わるため、今期は経営幹部と共に4名で参加しました。

セミナーでどのような気づきや学びがありましたか？

今まで、如何に全員経営と遠い組織だったかということに直面しました。中長期的な戦略はもちろん、目の前の課題解決にまでトップマネジメントが介入していました。一人ひとりに考えて行動することができる余地を与えていなかったことを痛感しました。

会社やご自身にどのような変化がありましたか？

社員さんを信じて、任せざることを意識するようになりました。言葉では簡単に言えますが、実際に実践すると非常に難しく、私自身のマインドイノベーションが最も大切だと実感しています。少しずつではありますが、組織全体が活性化してきているのを感じています。

今後も社員さん一人ひとりが持っている個性や価値がそのまま発揮できて、それが世の中の中の役に立っているという実感が持てる、真の全員経営型企業を目指します！

リクロー株式会社様にお聞きました！



代表取締役社長
西村 一夫様
食料・飲料製造業
(大阪府)

長期安定成長企業を目指して！

セミナーに参加されたきっかけを教えてください。

我が社の幹部が育ててきており、新しい時代の社長学を通して、経常利益10%必達に本気でチャレンジしたいと思い、幹部を含め3名で参加させていただきました。

セミナーでどのような気づきや学びがありましたか？

- ①我が社の5大商品が(安全・安心・おいしさ・楽しさ・超焼きたて・あふれる笑顔と笑い声)何であるかに気づけました。
- ②長年ご利用頂いているお客様でも、しぶしぶ来て下さっているお客

様が存在していました。その方々へのアプローチなど、新たな顧客の存在に気づくことができました。

会社やご自身にどのような変化がありましたか？

日創研のアクティベーターの存在が大きく、会議の進行や策定会議において、参加メンバーから多くのアイデアを引き出してくれました。参加メンバーが少しずつ戦略的思考になってきていると感じています。



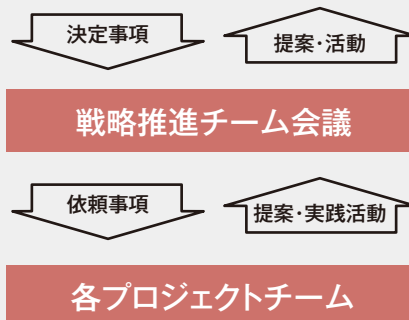
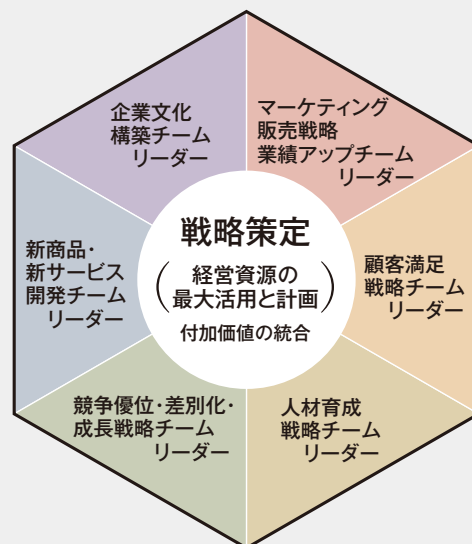
現場重視の全員経営へ

経営資源の最大化と 企業価値の統合

1. 全員経営・スピード経営・トータル経営の実現

現在の状況に安易に妥協して守りに入るのではなく、どのように時代を先取りして「社会的価値」の高い進路に舵をきっていくかが問われる時代です。一人ひとりの主体性と創造力を発揮させる全員経営・スピード経営・トータル経営の実現に向けて、組織デザインと仕組みづくりを行います。

壁を打ち破る会議



2. 中期戦略と短期戦略とのインタラクティブ(相互作用)を生む トータル経営戦略の策定と実践

理念・ビジョンなくして真の方針は生ぜず、基本方針なくして戦略も具体的目標も生まれません。目標なくして計画はなく、計画なくしてモチベーションは生まれず実践はありません。真に存在価値の高い企業になるための競争優位をつくり、具体的な成長戦略・差別化戦略を策定します。

3. 社員様とお客様の幸せを実現するための 高経常利益率を目指し、イノベーションを図る

働く人々や協力会社を犠牲にしてあげた利益は真の利益ではありません。それを追求した企業は間違いなく短命に終わっています。このセミナーではお客様の満足と社員のエンゲージメント(愛着度)向上のために、利益率を高める目標を設定し、全社でイノベーションを起こしていきます。

セミナーの3つの特徴

特徴1

全11回のアクティベーターによる訪問 戦略策定会議を実施

「壁を打ち破る会議」で幹部の戦略思考を一気に引き上げる!

「アクティベーター」とは

専任のスタッフが『アクティベーター』として、各社を担当します。
戦略策定会議の進行・促進をする役割を担います。
「全員経営の仕組み」づくりを促進する役割を担います。

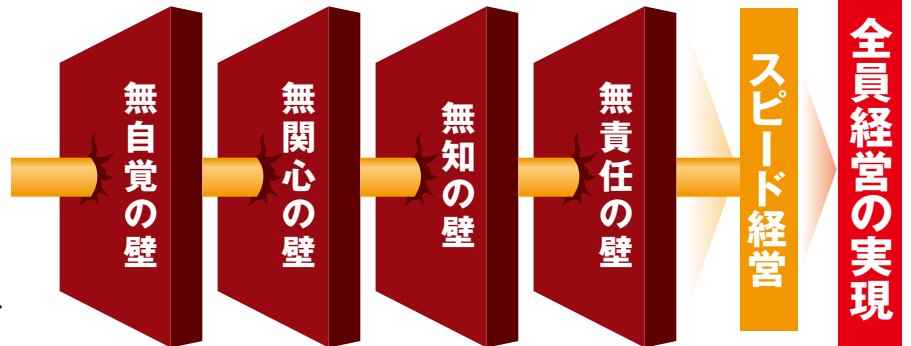
1. トータル経営戦略書作成のサポート
2. 朝礼指導・方針や計画書理解のためのOJT支援
3. 戦略策定会議の進行、促進
4. 企業事例の提供
5. セミナー資料を活用した、戦略思考の養成サポート
6. プロジェクトチームの作り方、運用のレクチャー



どの企業にも、自社の成功を阻む 4つの壁が存在する

壁を打ち破る会議がもたらす効果

- 第一の壁 無自覚の壁
- 第二の壁 無関心の壁
- 第三の壁 無知の壁
- 第四の壁 無責任の壁



これらの壁を打ち破った会社が、
永続的な成功をつかんでいる!!

50企業全策定会議メンバーがオンラインでつながる壮大なフォローアップ

期間中参加50企業全てをオンラインで結び、講師陣が策定会議メンバー300名に向けてフォローアップセミナーを開催します。



オンライン接続

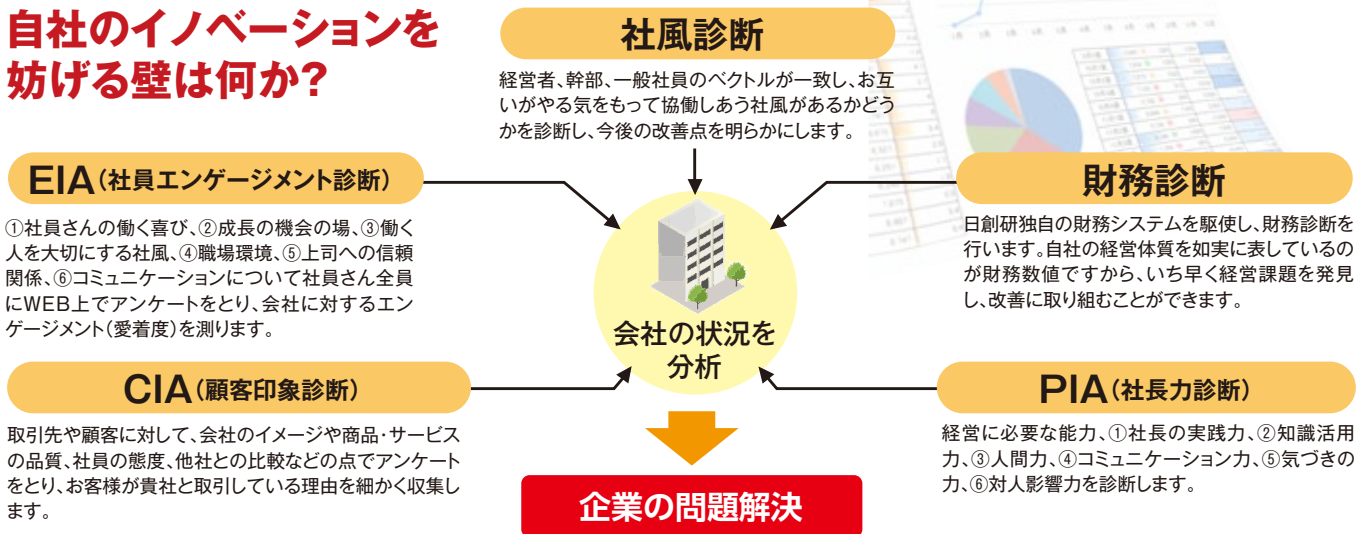


特徴2 5つの経営診断ツールを実施

Total Corporate Impression Analysis (TCIA)

TCIA (Total Corporate Impression Analysis)とは、企業を他者視点で見て分析、判断する日創研オリジナルのトータル診断のことです。大きな特徴は、他者視点であるということです。ある目的を持って実施していることでも、他者にそれが伝わっていないければ意味がありません。他者にどのように映っているのか (Impression) をアンケート方式で収集し、自社の問題解決に活かすためのものです。

自社のイノベーションを妨げる壁は何か？



株式会社びわこホーム様にお聞きしました!



代表取締役会長
上田 裕康 様
不動産業
(滋賀県)

CIA診断によって新ブランドを構築

50年、100年、いや200年肅々と生き続ける。そのためには、業績を上げ続けていく必要があります。現社長と私が学び続けて外部環境の変化を掴み、次のマーケット、顧客の真のニーズを押さえていくために継続して参加しています。

社長学に含まれているCIA診断を行ったことで、それまでびわこホームが対象としていたお客様と価格帯がずれてきていることが判明しました。NISSOKENさんで勉強もさせて頂き徐々に坪単価を上げてきたことによって、30代前半までの、まだ年収がそこまで高くはない人でも家を買えることを応援してきたにもかかわらず、手が届かない存在

になってしまっていたのです。CIA診断をやっていないと気づきませんでした。

価値が高まったびわこホームのブランドをそのまま残しつつ、創業当初から応援しようとしてきた20代後半から30代前半までの方向けの新ブランドを立ち上げ、現在は2つのブランドを柱にお客様に満足を提供しています。

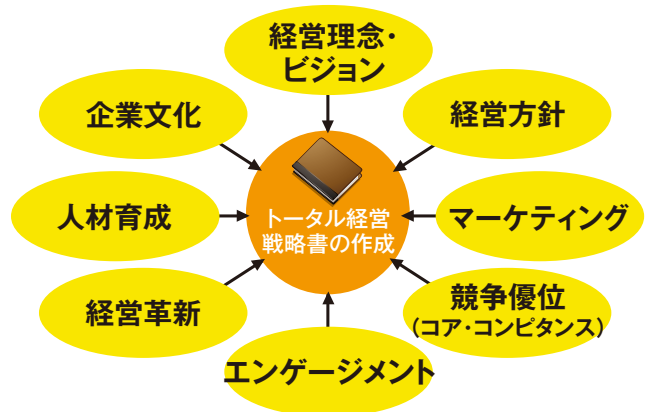
マーケティング、ブランディング、プロモーションの3つを念頭に置きつつ、戦略策定に取り組みたいと思っています。

特徴3 経営の原理原則に基づくトータル経営戦略書の完成

- ① 経営理念・ビジョン・使命・目的の整合性
- ② 成長戦略・差別化戦略の具体策
- ③ 人間主役の全員経営の企業文化
- ④ そのための人材育成の仕組みづくり



8つの企業価値の統合



日程とカリキュラム

開催時間 毎講 1日目 12:00~19:30 2日目 9:00~18:00 3日目 9:00~18:00 ※第1講のみ

	日程	会場	カリキュラム
第1講	8月21日(金) 22日(土) 23日(日)	大阪	理念・ビジョン・使命と短期戦略と中期戦略のつながり <ul style="list-style-type: none"> ● 何故、今非常事態に備える社長学か・一年間のゴール ● 理念・ビジョン・事業目的・使命の明確化と大戦略 ● アクティベーターの企業派遣とTCIAの必要性 ● 戦略策定には壁を打ち破る会議力が不可欠
第2講	9月18日(金) 19日(土)	東京	中戦略の策定と戦略ストーリー <ul style="list-style-type: none"> ● 大戦略から中戦略のコンテキスト ● 戦略ストーリーの明確化 ● 中戦略のアクションプラン ● 積み上げ思考と逆算思考
第3講	10月24日(土) 25日(日)	東京	マーケティング方針と戦略と具体的実践 <ul style="list-style-type: none"> ● 時代の変遷による「マーケティング」のあり方を概観する ● 「マーケティング・ミックスの最適化」を考える ● 「統合型マーケティング」の体系について ● マーケティング予算とマーケティング組織について
第4講	11月21日(土) 22日(日)	東京	販売方針と営業戦略と具体的実践 <ul style="list-style-type: none"> ● マーケティングと販売・営業の違い ● カスタマージャーニーを包括的に捉えて差別化する ● 販売・営業でLTV(顧客生涯価値)を高める ● パーソナライズCX戦略を急げ
第5講	12月12日(土) 13日(日)	東京	顧客満足づくり <ul style="list-style-type: none"> ● CIAによる現状分析 ● 顧客の継続的な取引とリピート率強化戦略と具体的計画 ● VOC戦略 ● CSからCTへ、顧客エンゲージメントと社員エンゲージメントの関係
第6講	²¹ 1月14日(木) 15日(金)	東京	競争優位戦略(コア・コンピタンス)と再構築 <ul style="list-style-type: none"> ● 新しい時代の競争力とニーズ対応力の源泉 ● 価格決定権を持つにはコア・コンピタンスで価値をつくれ ● コア・コンピタンス感覚なくして競争優位は作れない ● 市場縮小にこそ商機はある。異質化戦略でイノベーションを急げ
第7講	2月16日(火) 17日(水)	東京	商品・技術・サービスの革新計画と新規事業 <ul style="list-style-type: none"> ● 戦っている武器は何かを分析・陳腐化は必ずおきる ● 三つの革新(改善策・組み合わせ策・創造策) ● 経営革新と新規の事業(商品・技術・サービス)戦略 ● 新しい時代のプロダクトイノベーション
第8講	3月18日(木) 19日(金)	大阪	三か年中期財務計画 <ul style="list-style-type: none"> ● 理念・ビジョンに応じた貸借対照表の作成とC/F計画 ● 戦略的な三か年のP/L/B/S/C/F計画と実践 ● 人時生産性のUPと目標賃金のUP計画と方針
第9講	4月15日(木) 16日(金)	大阪	人材育成とキャリア・アップ <ul style="list-style-type: none"> ● 企業の永続の決め手となる人づくり戦略 ● 真のキャリア・アップを実現するエンゲージメント ● 働く人の成長のための10年ビジョンとモチベーション向上のための脳科学的アプローチ法 ● 年度計画・目標の自主設定
第10講	5月19日(水) 20日(木)	大阪	社風改善と企業文化づくり <ul style="list-style-type: none"> ● 「社風診断」による現状分析 ● 「社風」と「企業文化」の違い ● 経営戦略を実現するための社風・企業文化づくり ● 「企業文化」は社長の念いと行動がつくる
第11講	6月17日(木) 18日(金)	大阪	エンゲージメントと社内のコミュニケーション <ul style="list-style-type: none"> ● EIAによる現状分析 ● 社員満足(ES)からエンゲージメントの時代へ ● 健全なパーソナリティの確立とコミュニケーション ● イノベーションには社員エンゲージメントが不可欠
第12講	7月22日(木) 23日(金)	大阪	具体的経営方針と戦略案、具体的実践計画の完成 <ul style="list-style-type: none"> ● 1年間の業績結果と来期の損益構造改善 ● コア・コンピタンスの強化の具体策の検証 ● 明確な成長戦略と具体的計画と実践 ● 自社の経営戦略の発表とアドバイス

受講条件

1. 現場力の強化を図るため、可能思考教育を導入していただきます。
2. 企業文化のさらなる健全化を図るため、指定するOJT（「理念と経営」共に学ぶ会・「13の徳目」朝礼・委員会活動）を実施していただきます。
3. 現状・課題・経営資源を把握するため、5つの診断を実施していただきます。
4. 「壁を打ち破る会議」を開催していただきます。

参加要領

■ 会場 東京研修センター・大阪研修センター

■ 定員 50社限定

■ 受講料 (税込)

	オーナー会員	一般
1人目	1,980,000円	2,200,000円
2人目以上	1,100,000円/名	1,210,000円/名
3人目以上 選択受講	99,000円/名	110,000円/名
	1社2名以上のお申込みの企業様に限り、3人目以降から各講座ごとの選択受講が可能です。各講の内容に携わる専門職の社員様と一緒にご参加ください。	

※お申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。
 ※アクティベーター訪問時の交通費等は別途必要です。

■ ご案内 セミナー当日のご案内や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。

※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。
 ※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。
 ※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。



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)

会場所在地・お問い合わせ先

東京研修センター

〒136-0076 TEL(03)5632-3030
 東京都江東区南砂2-2-7 FAX(03)5632-3051

申込FAX **(0120)938-321**

大阪研修センター

〒564-8555 TEL(06)6388-7741
 大阪府吹田市豊津町12-5 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

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

日創研 社長学



ホームページ
<https://www.nisouken.co.jp/>

FAX

下記の申込書をご記入の上
 東京研修センターへお送りください



第3期 非常事態に備える社長学 申込書

会社名		申込日		年 月 日	
会社名		申込区分		<input type="checkbox"/> オーナー会員 <input type="checkbox"/> 一般	
住所		支払方法		<input type="checkbox"/> 振込(振込予定日 月 日) <input type="checkbox"/> フレックス利用 <input type="checkbox"/> セレクト利用	
TEL					
FAX					
1人目	フリガナ	E-Mail [必須]			
	氏名 役職()	※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)			
2人目	フリガナ	E-Mail [必須]			
	氏名 役職()	※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)			
3人目以降	フリガナ	<input type="checkbox"/> 全講受講	フリガナ	<input type="checkbox"/> 全講受講	
	氏名	<input type="checkbox"/> 選択受講	氏名	<input type="checkbox"/> 選択受講	
	フリガナ	(講)	フリガナ	(講)	
	氏名		氏名		
	フリガナ	<input type="checkbox"/> 全講受講	フリガナ	<input type="checkbox"/> 全講受講	
	氏名	<input type="checkbox"/> 選択受講	氏名	<input type="checkbox"/> 選択受講	
	フリガナ	(講)	フリガナ	(講)	
	氏名		氏名		
	フリガナ		フリガナ		
	氏名		氏名		
	フリガナ		フリガナ		
	氏名		氏名		
	フリガナ		フリガナ		
	氏名		氏名		
	フリガナ		フリガナ		
	氏名		氏名		
	フリガナ		フリガナ		
	氏名		氏名		
	フリガナ		フリガナ		
	氏名		氏名		

「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いただきます。
- 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。