

すでに未来の衝撃は始まっている
準備を急げ!!

新しい時代の社長学

～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～

50社
限定

新しい時代の社長学は、

『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

松原 誠
日創研 代表取締役社長

イノベーションを巻き起こし 成功企業をつくる

なぜ今、『新しい時代の社長学』なのか？

1. 「全員経営」体制の確立を目指す!
2. 「壁を打ち破る会議」による幹部の育成
3. 全社員の経営者意識を育む仕組みの醸成
4. 機動的な「全員経営」の組織づくり
5. 企業価値を最大化するトータル経営戦略の策定
6. 新しい時代の競争優位戦略の再構築
7. ターゲットの明確化と経営資源の最大化
8. これまで培ってきた企業価値の統合

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



第3講

しま ぐち みつ あき
嶋口 充輝 氏
慶應義塾大学 名誉教授

慶應義塾大学名誉教授、日本マーケティング協会理事長。これまで、エーザイ、ライオン、サントリー、サンリオ等の社外取締役等を歴任



第4講

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念い、松下経営哲学を後進に伝え続けている。



第5講

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。



第6講

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。



第7講

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。

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

『新しい時代の社長学』を導入された企業様の声

株式会社アルシュ様にお聞きしました！



代表取締役
鈴木 欣昭様
美容業
(大阪府)

本格的&本質的なイノベーションを実現!!

研修に参加されたきっかけを教えてください。

時代と共に顧客ニーズが変化する中、「美容室の在り方を変えなければ」と感じており、また労働集約型特有の人時生産性が常に課題でした。今までの「やり方」では未来が見えず、本質的なイノベーションが必要であると考え、幹部と一緒に参加いたしました。

第一期に参加されて、一番の成果は何ですか？

単に戦略を策定するだけでなく、財務診断・社風診断・エンゲージメント診断・顧客満足診断などあらゆる分析を行い、強化・改善すべき課題を

客観的に知ることができました。「壁を打ち破る会議」をアクティベーターに進行していただくことで、幹部社員さんと戦略の目的が深く共有でき、実践に繋がる生きた戦略が立てられたことがとても良かったです。

自分自身や会社にどのような変化がありましたか？

今までは経営計画書を幹部社員さんが中心に動かしていましたが、戦略策定会議で決定したことを、全社員さんに参画してもらってプロジェクトチームに落とし込むことができました。これによって三位一体経営の実現に近づくことができました。

株式会社東洋様にお聞きしました！



代表取締役
中村 秀夫様
アミューズメント・リユース業
(埼玉県)

自分流の経営から『全員経営』に!

研修に参加されたきっかけを教えてください。

創業より32年間は私が会社を引っ張り、自分流の経営を貫いてまいりました。それでも企業を永続させることができる時代だったからです。これからは全員経営でなくては中小企業は生き残れない!!と確信し、「私の会社」ではなく「皆の会社」にするべく経営のスタイルを全てイノベーションさせることが目的で幹部を含め3名で参加させていただきました。

第一期に参加されて、一番の成果は何ですか？

日創研さん(アクティベーター)が自社に来て「戦略策定会議」を運営していただく中で、会議に参加している社員さんが、自分で考え出した方

針を自社のあるべき姿や方向性に落とし込むことができました。それにより、一人ひとりが全ての物事を自分事としてとらえる体質になり、全員経営に繋がりました。

自分自身や会社にどのような変化がありましたか？

社長の頭の中にあった自社の未来の姿が、皆が描く未来の姿になりました。皆で描いたビジョンになることで、未来を共有し!会社全体のエネルギーがパワーアップされ!!明るく!!元気に!!ビジョンを追う集団に変わりました。

株式会社ムラカワ様にお聞きしました！



代表取締役
村川 琢也様
金属塗装業
(広島県)

過去最高益!!人時生産性が高まり、業績が上がった!!

研修に参加されたきっかけを教えてください。

経営方針書の作成や発表会、委員会活動など色々な取組みをしてきました。一定の成果はあるものの、計画、期待通りの成果がなかなか出ずに苦しんでいました。そんな時にこの研修を知り、なにかが変わるのではないかと期待して参加しました。

第一期に参加されて、一番の成果は何ですか？

幹部2名と3人で参加しましたが、一番の成果は幹部が財務やマーケティング、社風や人財育成など、一通り学び、思考のレベルが上がったこ

と、経営者に近い目線で考え、発言できるようになったことです。

自分自身や会社にどのような変化がありましたか？

弊社は6名の幹部がありますが、幹部のレベルがぐっと上がったことで、全社員の士気、モチベーションが上がりました。また毎月、アクティベーターが来られ、戦略を考え、進捗管理をしていくことで、現場の社員さんが数字に興味を持ち、目標にコミットしてくれるようになり、結果、業績が上がりました。社長学が始まってから、毎月、人時生産性が上がり、売上は25%増、経常利益は3倍になりました。

株式会社朝日通商様にお聞きしました！



代表取締役
後藤 耕司様
物流業
(香川県)

アクティベーターによって効果的な会議が実現!

研修に参加されたきっかけを教えてください。

外部環境が大きく変化する中で、我が社ではここ数年経営革新を方針にあげながらも成果に結びつかず悩んでおりました。ちょうどその時にこの「新しい時代の社長学」を知り、幹部と共に3名で参加させていただきました。

第一期に参加されて、一番の成果は何ですか？

ビジョン実現に向け、イノベーションのための具体的戦略が明確に策定できたことです。そして、月一回の研修カリキュラムと自社内で行う戦略

策定会議もアクティベーターの指導の下で効果的な会議が実現し、私を含めた経営幹部の人財育成と意思の統一も図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？

策定した戦略を実行する戦略推進会議やプロジェクトチームもアクティベーター指導の下で組織化され、全員経営の準備が整いました。まさに三位一体経営が動き出した実感を得ています。



社員重視の全員経営へ

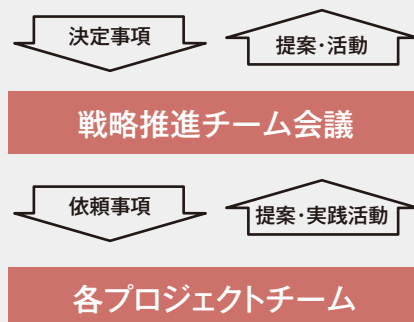
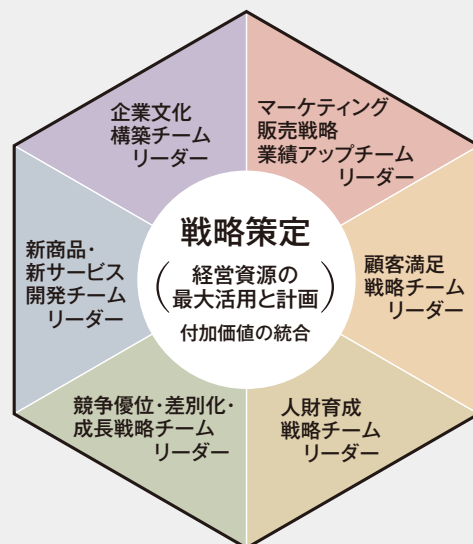
経営資源の最大化と 企業価値の統合

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. 具体的な成長戦略・差別化戦略・競争優位の高い 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。

この研修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。

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」で現場に埋もれる実践知を呼び覚ます!

「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
5. 企業事例の提供
4. 研修資料を活用した、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 壁を打ち破る会議がもたらす効果
4つの壁が存在する

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

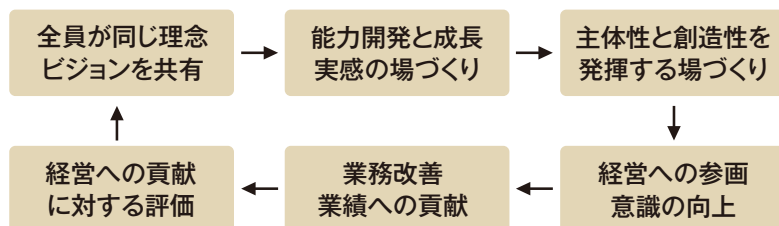
これらの壁を打ち破った会社が、
永続的な成功をつかんでいる!!



トップ判断ではもう遅い! その場で判断する『全員経営』で
経営革新のスピードを上げよう!

「全員経営」とは

一人ひとりが経営者意識を持ち、主体性と創造性を発揮する経営。



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？

社風診断

経営者、幹部、一般社員のベクトルが一致し、お互いがやる気をもって協働しあう社風があるかどうかを診断し、今後の改善点を明らかにします。

EIA (社員エンゲージメント診断)

①社員さんの働く喜び、②成長の機会の場、③働く人を大切にす社風、④職場環境、⑤上司への信頼関係、⑥コミュニケーションについて社員さん全員にWEB上でアンケートをとり、会社に対するエンゲージメント(愛着度)を測ります。

財務診断

日創研独自の財務システムを駆使し、財務診断を行います。自社の経営体質を如実に表しているのが財務数値ですから、いち早く経営課題を発見し、改善に取り組むことができます。

CIA (顧客印象診断)

取引先や顧客に対して、会社のイメージや商品・サービスの品質、社員の態度、他社との比較などの点でアンケートをとり、お客様が貴社と取引している理由を細かく収集します。

PIA (社長力診断)

経営に必要な能力、①社長の実践力、②知識活用力、③人間力、④コミュニケーション力、⑤気づきの力、⑥対人影響力を診断します。

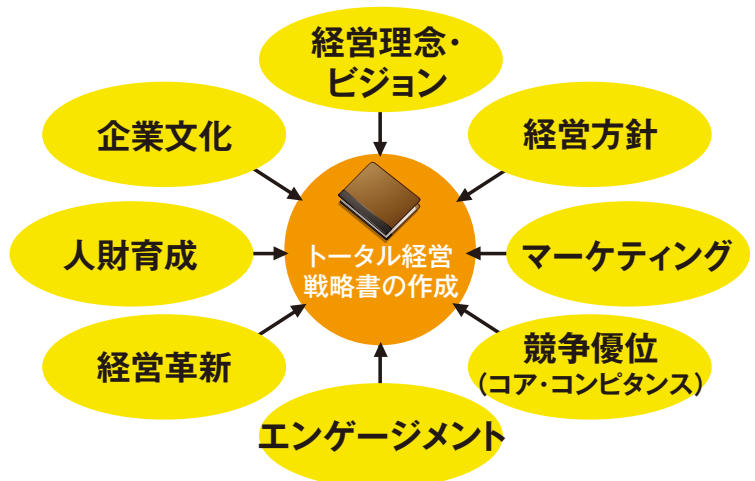
会社の状況を
分析

企業の問題解決

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そのための人財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

	日程	会場	カリキュラム
第1講	7月24日(水) 25日(木) 26日(金)	東京	理念・ビジョン・使命と大戦略の整合性 ● 何故、今新しい時代の社長学か・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	8月23日(金) 24日(土) 25日(日)	東京	中戦略の策定と財務への影響の考察 ● 大戦略から中戦略のコンテキスト ● 中戦略のアクションプラン ● 中戦略による財務への影響 ● 戦略ストーリーの明確化
第3講	9月14日(土) 15日(日)	東京	マーケティング方針と戦略と具体的実践 ● 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	10月25日(金) 26日(土)	大阪	販売方針と営業戦略と具体的実践 ● 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	11月22日(金) 23日(土)	東京	顧客満足づくり ● 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	12月14日(土) 15日(日)	東京	競争優位戦略(コア・コンピタンス)と再構築 ● 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	¹²⁰ 1月25日(土) 26日(日)	東京	商品・技術・サービスの革新計画と新規事業 ● 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	2月15日(土) 16日(日)	大阪	人財育成とキャリア・アップ ● 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9講	3月14日(土) 15日(日)	大阪	社風改善と企業文化づくり ● 「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10講	4月17日(金) 18日(土)	大阪	エンゲージメントと社内のコミュニケーション ● 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11講	5月16日(土) 17日(日)	大阪	三か年財務計画 ● 成長戦略に基づく2019年度の単年度の損益計画と方針 ● 戦略的な三か年のP/L・B/S・C/F計画と実践 ● 理念・ビジョンに応じた貸借対照表の作成とC/F計画 ● 人時生産性のUPと目標資金のUP計画と方針
第12講	6月20日(土) 21日(日)	大阪	具体的経営方針と戦略案、具体的実践計画の完成 ● 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. 経常利益率10%を目指すため、「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

	オーナー会員	一般
1人目	1,800,000円(税別)	2,000,000円(税別)
2人目以上	1,000,000円(税別)/名	1,100,000円(税別)/名
3人目以上 選択受講	90,000円(税別)/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。 ※受講時の消費税率が適用されます。	100,000円(税別)/名

※お申込み受付後、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 研修当日のご案内や研修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をさせていただくこともあります。
※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・研修教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。
※研修中の撮影・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
東京都江東区南砂2-2-7

TEL(03)5632-3030
FAX(03)5632-3051

申込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

■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

日創研
シリコンバレーオフィス
Silicon Valley Office



お申し込み

パソコン

スマートフォン

新しい時代の社長学



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



新しい時代の社長学 申込書

会社名		申込日	年	月	日
会社		申込区分	☐ オーナー会員 ☐ 一般		
住所		振込予定日	月 日		
TEL					
FAX					
1人目	フリガナ 氏名 役職()	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)			
2人目	フリガナ 氏名 役職()	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)			
3人目以降	フリガナ 氏名 役職()	☐ 全講受講 ☐ 選択受講 (講)	フリガナ 氏名 役職()	☐ 全講受講 ☐ 選択受講 (講)	
	フリガナ 氏名 役職()	☐ 全講受講 ☐ 選択受講 (講)	フリガナ 氏名 役職()	☐ 全講受講 ☐ 選択受講 (講)	

「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～

- 本研修にお申し込みの際に、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。