

定員 100名

受講対象 経営者・経営幹部・幹部候補・後継者
※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)	オーナー会員		一般	
	1名	297,000円	330,000円	
	2名	281,600円/名	314,600円/名	
	3名以上	266,200円/名	299,200円/名	

交通費 宿泊費 交通費ならびに宿泊費は受講料には含まれておりません。お申し込みの方にはご案内をお送りいたしますので、各自でご手配をお願いいたします。

開催会場 万国津梁館 <https://www.shinryokan.com/>
(沖縄県名護市喜瀬1792番地 TEL:0980-53-3155)

ホテル ザ・ブセナテラス <https://www.terrace.co.jp/busena/>
(沖縄県名護市喜瀬1808番地 TEL:0980-51-1333)
※セミナー効果上、このホテルでのご宿泊をお勧めします。
(セミナー会場とホテルは隣接しています。那覇空港から車で2時間弱です)

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。

- ※ 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の方の参加はご遠慮ください。
- ※ 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 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)

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

申込FAX (0120)021-746

■ 大阪研修センター TEL(06)6388-7741 FAX(06)6388-7739

■ 東京研修センター TEL(03)5632-3030 FAX(03)5632-3051

■ 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



お申し込み

パソコン スマートフォン

日創研 ビジョン

ホームページ <https://www.nisouken.co.jp/>
FAX 下記の申込書をご記入の上 福岡研修センターにお送りください

申込日 年 月 日

第20回 ビジョン経営 沖縄セミナー 申込書

会社名	申込区分	<input type="checkbox"/> オーナー会員 <input type="checkbox"/> 一般
〒 -	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
会社住所	TEL	FAX
フリガナ	E-Mail	※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)
氏名	E-Mail	※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)
役職		
フリガナ	E-Mail	※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)
氏名	E-Mail	※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)
役職		

【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。

夢は必ず叶う!!

第20回記念

ビジョン経営

沖縄セミナー

モンレーから出発!!
2001年 第1回目ビジョンセミナー

第1回より17年にわたり講師を務めてくださった
木野親之氏に松下経営哲学を学ぶ

第18回より田舞徳太郎と古永泰夫が
講師を務める



10年後、自社がどうなっているか。
貴方はお客様や社員さんにしっかりと伝えることができますか?

2020年 開催日程 **4月11日(土)~15日(水)**

講師



日創研グループ
代表
田舞 徳太郎



日創研
経営コンサルティング部門
主任研究員
古永 泰夫
(主な担当セミナー)
・実践ビジネススクール
・実践マーケティング塾
・オンリーワン経営セミナー

開催会場
ばんこくしんりょうかん
万国津梁館
(九州・沖縄サミット会場)



九州・沖縄サミットの首脳会合の会場となったのが、この万国津梁館です。この場所でG8各国首脳が集い、世界規模の議論が交わされました。赤瓦や琉球石灰岩、リュウキュウマツなど県産材を活用し、沖縄の風土にマッチした空間を演出しています。10年後のビジョンを考えるうえで、最適な環境です。

『ビジョン』を創造することこそが リーダーの役割である P.F.ドラッカー

おも ビジョン実現への念いが、企業発展の原動力

ビジョンとは自社の将来像です。ビジョンが明確になることで、自社の目指すべき方向が明確になります。環境変化に左右されず、ビジョン実現を目指して経営することができるようになります。社員にとっても将来に希望が持て、期待を抱いて仕事に取り組めるようになります。ビジョン実現に向けて、全社が熱意を持って仕事に取り組むようになります。ビジョンを明確にすることは、社員の熱意を高め、自社の念い一つにすることなのです。

セミナーの5つの効果

- 1 ビジョンが明確になる
- 2 自社の将来をじっくりと考えることができる
- 3 広い視野で自社を観ることができる
- 4 経営者としてやるべきことが明確になる
- 5 経営理念体系と経営戦略のつながりが明確になる



セミナーの4つの特徴

- 1 松下経営哲学をビジョンに反映する
経営の神様と言われる松下幸之助翁の教えである松下経営哲学を学びます。「王道の経営」に基づいた経営ビジョンを作成することができ、ビジョン実現に取り組む過程で「王道の経営」が実践できるようになります。
- 2 経営ビジョンの効果や作成方法を基本から学べる
経営ビジョンとは一体どのようなものか、企業経営においてどのような意味や役割があるのか、経営ビジョンについて基本から学び作成していきます。そのため、経営ビジョンを持っていない方でも安心してご受講いただけます。経営ビジョンを持っている方は、自社の経営ビジョンを見直すことができます。
- 3 経営ビジョンと経営戦略とのつながりを学べる
日創研のマーケティング担当講師が講義を行います。経営ビジョンと経営戦略をどのように繋げていけばよいのかを学べます。ビジョンと戦略とのつながりを学ぶことによって、ビジョンが「絵に描いた餅」ではなく、日々の経営や仕事で、ビジョン実現につながっていくと実感できるワクワクするようなビジョンを作成することができます。
- 4 大海原を前に壮大なビジョンを描ける
沖縄の雄大な自然を感じながら、自社の将来に思いを馳せます。現場から離れることで、現在の延長線上の発想から抜け出すことができます。雄大な自然に触れ、将来どのようになりたいかを自らに問い続けることで、壮大な自社の将来像を思い描くことができます。



カリキュラム

1日目 13:00~19:30	<ul style="list-style-type: none"> ●ビジョン作成手順と具体的実現方法 ●ビジョン作成手順I 「手順を間違えると絵に描いた餅になる」 	<ul style="list-style-type: none"> ●ビジョン実現のための自社の現状分析 自社の位置づけと未来への架け橋を探る ●自社が速やかに対処すべきことは何か
2日目 13:00~19:30	<ul style="list-style-type: none"> ●ビジョン作成手順II 「有意義な使命・目的を明確にする」 ●ビジョンを明確にする4つのポイント ●ビジョンとマーケティング戦略の関係性 「すべては、ビジョンから始まる」 	<ul style="list-style-type: none"> ●事例研究 トヨタを世界一にした創業者 豊田 喜一郎のビジョン ●使命・目的を理解する7つのポイント
3日目 13:00~19:30	<ul style="list-style-type: none"> ●ビジョン作成手順III 「トップバリューを明確にする」 ●人は己を突き動かす何かをもって生まれた ●「マーケティングは、ビジョンの実現策である」 	<ul style="list-style-type: none"> ●事例研究 街の一不動産業者が、東証一部上場企業になった理由 ●なぜ人は困難に対して挑むのか？ ビジョンを実現させることができるのか？
4日目 13:00~19:30	<ul style="list-style-type: none"> ●事例研究 試練のない企業は世界のどこにもない ●「差別化」は明確で独自のビジョンがなければできない ●時流と底流から10年先の未来をイメージする 	<ul style="list-style-type: none"> ●ビジョン作成手順IV 「未来のイメージからビジョン化する」 ●思考の壁を突き破り大きなビジョンへ
5日目 8:30~11:30	<ul style="list-style-type: none"> ●事例研究 一人のリーダーのビジョンが一人を動かし、万人を動かす ●10年後の我が社のビジョン発表 ●10年後の自分と10年後の我が社 	<ul style="list-style-type: none"> ●10年後の社風



2日目・3日目・4日目の午前中は自由な時間を過ごしていただけます



最高の環境を体感し、雄大な自然の中で大きな展望が見え視野が広がります。企業経営に対して純粋な気持ちになり、初心に戻ることができます。沖縄の地で自由な時間を過ごすことが経営への念いを深め、将来を見据えた明確なビジョンの構築につながります。

受講者の声



有限会社アイコン総合企画
代表取締役
松藤 幹規 様
飲食業
(福岡県)

Q、セミナーに参加されたきっかけを教えてください
会社の成長と社内を理念に沿った目標へ導くため、まずは幹部社員と10年後のビジョンを明確に共有しようと思い、二人で参加しました。

Q、どのような気づきや学びがありましたか？
振り返ってみると、10年以上一緒に働いているにもかかわらず、同じ部屋で5日間過ごしたことが一度もありませんでした。
セミナーに参加したからこそ、ビジョンと一緒に考え共

有する貴重な時間を持つことができ、自然にベクトルを合わせることができました。

Q、会社や経営にどのような学びがありましたか？
目標であったビジョンが明確になりました。同じ思いを共有する幹部社員がいてくれることで、社内でも社長の思いを代弁して語ってくれています。
育ててくれた社員のお陰で社風も良くなり、新たな出店も決まりました。