

SEMINAR GUIDANCE

人と企業の成功づくり 研修ガイドブック

人と企業を成功に導くヒントがこの一冊に詰まっています

2025

保存版



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

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
博多駅東パネスビル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

箕面加古川山荘・明德庵
〒562-0002 大阪府箕面市箕面公園2-27

目次

索引(経営課題別・目的別・開催地/月別)	2	人手不足の現状と対策	14
事業紹介	8	採用と定着	16
教育体系図	10	事業承継	18
モデルケース	12	人材開発支援助成制度	20

Growth College(グロースカレッジ)	22	可能思考能力
新春経営者セミナー	26	
プレミアムクラブ	28	
SA自己成長コース	30	
エグゼクティブ・ビジネスSA	32	
SC自己実現コース	34	
SGA目標実現コース	36	
エグゼクティブ・リーダーシップ目標実現ビジネスセミナー	40	
目標実現アンバサダーグランプリ大会	42	
企業内教育インストラクター養成コース(TT)	44	
TTアワード経営発表大会	48	コミュニケーション
企業内マネジメントコーチング6か月プログラム	50	
企業内マネジメントコーチング8か月プログラム	52	
ビジョナリーコーチングエグゼクティブ6か月プログラム	54	
THEマスターコミュニケーション6か月プログラム	56	
エクセレントリーダーシップセミナー	58	
顧客エンゲージメントを高めるセールスマーケティング・コーチングプログラム	60	
変化の時代を楽しく生きる! 心理学セミナー(TA)	62	
エグゼクティブTA2日間セミナー(上級コース)	63	
社長と幹部が学ぶリーダーシップ・フォローアップ1日セミナー	64	
企業内マネジメントコーチング1日セミナー	65	ビジネス
女性だけで学ぶ可能思考コミュニケーションセミナー	66	
エンゲージメントジャーニーワークショップ	67	
新しい時代の社長学	68	
新しい時代の業績アップ6か月セミナー	72	
業績アップ上級コース	74	
マネジメント養成6か月コース	76	
実践ビジネススクール	78	
経営理念塾	80	
実践マーケティング塾	84	
利益イノベーション	86	OJT支援
営業スキルアップ5か月セミナー	88	
ビジョン経営 沖縄セミナー	90	
企業事例に学ぶ社長と幹部の実践学校	94	
実践後継者育成セミナー	96	
起業家と後継者のための起業家養成スクール	98	
田舞塾	102	
ケースメソッドで学ぶ経営幹部の思考法6か月セミナー	104	
社長塾	106	
増益型経営計画書作成セミナー	108	
自律型人材を育てるキャリア開発支援セミナー	110	
先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー	112	
経営方針と利益計画策定2日間セミナー	116	
経営理念と戦略ワンポイントセミナー	118	
社長と幹部のためのGRIT2日間セミナー	120	
業績アップワンポイントセミナー	122	
人材育成ワンポイントセミナー	124	
これからの中小企業に必要なマーケティング戦略セミナー	126	
キャッシュフローワンポイントセミナー	127	
社風考察セミナー	128	
決算書診断セミナー	129	
ドリーム・アクション・スピード:シリコンバレーの今と中小企業への提言	130	
各種診断ツール	131	
企業内研修(講師派遣)	132	
月刊『理念と経営』	136	
共に学ぶ会/経営者の会	137	
コーチング型朝礼教材『13の徳目』	138	
カレンダー&手帳	140	
「心に残る、ありがとう!」体験談/ありがとう卓越経営大賞	142	
会場のご案内	144	

索引—経営課題から探す

 やる気・モチベーションを高めたい

- 全員対象**
- Growth College(グロースカレッジ) P.22
 - SA自己成長コース P.30
 - SC自己実現コース P.34
 - SGA目標実現コース P.36
 - 目標実現アンバサダーグランプリ大会 P.42
 - ありがとう卓越経営大賞 P.142

- 経営者・経営幹部・後継者対象**
- エグゼクティブ・ビジネスSA P.32
 - エグゼクティブ・リーダーシップ目標実現ビジネスセミナー P.40
 - 企業内教育インストラクター養成コース(TT) P.44
 - TTアワード経営発表大会 P.48
 - 社長と幹部のためのGRIT2日間セミナー P.120

 組織を活性化したい

- 人間関係を円滑にする**
- SA自己成長コース P.30
 - 変化の時代を楽しく生きる!心理学セミナー(TA) P.62
 - 企業事例に学ぶ社長と幹部の実践学校 P.94

- 社風を改善する**
- エンゲージメントジャーニーワークショップ P.67
 - 社風考察セミナー P.128
 - EIA診断 P.131

- 人材育成を強化する**
- 企業内マネジメントコーチングプログラム(会場)6か月 P.50 (オンライン)8か月 P.52
 - マネジメント養成6か月コース P.76
 - 自律型人財を育てるキャリア開発支援セミナー P.110

 経営者自らの資質を高めたい

- 人格・人間力を磨く**
- エグゼクティブ・ビジネスSA P.32
 - エグゼクティブ・リーダーシップ目標実現ビジネスセミナー P.40
 - ビジナリコーチングエグゼクティブ6か月プログラム P.54
 - THEマスターコミュニケーション6か月プログラム P.56
 - 社長塾 P.106

- 経営力を磨く**
- 新しい時代の社長学 P.68
 - 実践ビジネススクール P.78
 - 利益イノベーション P.86
 - 田舞塾 P.102

- 会社の存在意義、あるべき姿を決める**
- 経営理念塾 P.80
 - ビジョン経営 沖縄セミナー P.90

 後継者を育てたい

- 経営者としての覚悟と自信を身につける**
- 実践後継者育成セミナー P.96
 - 起業家と後継者のための起業家養成スクール P.98

- 人間力を磨く**
- エグゼクティブ・ビジネスSA P.32
 - エグゼクティブ・リーダーシップ目標実現ビジネスセミナー P.40
 - 社長と幹部のためのGRIT2日間セミナー P.120

- 経営力を磨く**
- 企業内教育インストラクター養成コース(TT) P.44
 - 新しい時代の業績アップ6か月セミナー P.72
 - 実践ビジネススクール P.78
 - 企業事例に学ぶ社長と幹部の実践学校 P.94
 - 田舞塾 P.102

 業績を上げたい

- 新規開拓・顧客拡大・顧客満足・販路開拓**
- 顧客エンゲージメントを高めるセールス×マーケティングプログラム P.60
 - 新しい時代の業績アップ6か月セミナー P.72
 - 営業スキルアップ5か月セミナー P.88

- 経営戦略の策定・経営改善**
- 新しい時代の社長学 P.68
 - 業績アップ上級コース P.74
 - 実践ビジネススクール P.78
 - 実践マーケティング塾 P.84
 - 利益イノベーション P.86

 幹部を育てたい

- リーダーシップ力・指導力を磨く**
- 企業内教育インストラクター養成コース(TT) P.44
 - 企業内マネジメントコーチングプログラム(会場)6か月 P.50 (オンライン)8か月 P.52
 - エクセレントリーダーシップセミナー P.58
 - マネジメント養成6か月コース P.76

- 思考力を磨く**
- 企業事例に学ぶ社長と幹部の実践学校 P.94
 - 田舞塾 P.102
 - ケースメソッドで学ぶ経営幹部の思考法6か月セミナー P.104

 経営計画をつくりたい

- 単年度の計画をつくる**
- 増益型経営計画書作成セミナー P.108
 - 経営方針と利益計画策定2日間セミナー P.116

- 中長期の計画をつくる**
- 企業内教育インストラクター養成コース(TT) P.44
 - 新しい時代の社長学 P.68
 - 業績アップ上級コース P.74
 - 実践ビジネススクール P.78
 - ビジョン経営 沖縄セミナー P.90

 OJT(職場内教育)を充実させたい

- ツールを活用する**
- Growth College(グロースカレッジ) P.22
 - 月刊『理念と経営』 P.136

- 社内勉強会を実施する**
- 企業内研修(講師派遣) P.132
 - 『理念と経営』共に学ぶ会 P.137

- 朝礼を活用する**
- コーチング型朝礼教材『13の徳目』 P.138

索引—目的別に探す【セミナー体系図】

	テーマ	目的	セミナー名	
価値観教育	可能思考教育	健全な価値観の確立(仕事観、人間観、人生観)	■ SA自己成長コース P.30 ■ エグゼクティブ・ビジネスSA P.32 ■ SC自己実現コース P.34	
		目標実現(問題発見能力と問題解決能力の向上)	■ SGA目標実現コース P.36 ■ エグゼクティブ・リーダーシップ目標実現ビジネスセミナー P.40	
		業績向上のための人材育成・組織活性化に必要な知識とスキルを総合的に学ぶ	■ 企業内教育インストラクター養成コース(TT) P.44	
コミュニケーション教育	コーチング	人を育てるためのコーチングを理論と体験を通して学ぶ	企業内マネジメントコーチング ■ 6か月プログラム P.50 ■ 8か月プログラム P.52 ■ 1日セミナー P.65	
		志を育み、組織へ行動変革をもたらすリーダーシップを強化	■ THEマスターコミュニケーション6か月プログラム P.56	
		個人と組織のビジョンの統合を目指すビジョナリー・コーチの育成	■ ビジョナリーコーチングエグゼクティブ6か月プログラム P.54	
		コーチングを応用した顧客との関係構築などを学ぶ	■ 顧客エンゲージメントを高めるセールスマーケティング・コーチングプログラム P.60	
	リーダーシップ	組織を牽引できるリーダーシップ能力を身につける	■ エクセレントリーダーシップセミナー P.58	
		リーダーシップ・フォロワーシップの発揮の仕方や磨き方を学ぶ	■ 社長と幹部が学ぶリーダーシップ・フォロワーシップ1日セミナー P.64	
	エンゲージメント	エンゲージメントを高め、定着率やモチベーションを向上させる	■ エンゲージメントジャーニーワークショップ P.67	
		効果的なコミュニケーションのノウハウを学ぶ	■ 女性だけで学ぶ可能思考コミュニケーションセミナー P.66	
	心理学	人が本来持っている能力を「阻害する要因」を解明する	■ 変化の時代を楽しく生きる! 心理学セミナー(TA) P.62 ■ エグゼクティブTA2日間セミナー(上級コース) P.63	
	経営の上位概念	経営理念	経営理念の基礎と作成方法を学び、価値観の深掘りを行う	■ 経営理念塾 P.80 ■ 経営理念と戦略ワンポイントセミナー P.118
経営ビジョン		経営ビジョンの作成	■ ビジョン経営 沖縄セミナー P.90	
事業ドメイン・経営目標		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	■ 新しい時代の社長学 P.68	
収益構造 コア・コンピタンス		収益構造の改革(コストコントロール)、利益の上がる企業体質へ構造変革	■ 新しい時代の業績アップ6か月セミナー P.72 ■ 業績アップワンポイントセミナー P.122	
		コア・コンピタンスの確立、中長期的を見据えた顧客視点の成功戦略	■ 業績アップ上級コース P.74	
経営方針 経営戦略 計画		経営の基礎と財務を徹底的に学び、中期経営計画を策定する	■ 実践ビジネススクール P.78	
		単年度の増益型経営計画を作成する	■ 増益型経営計画書作成セミナー P.108	
		経営方針から経営戦略・数値目標を立て、行動計画に落とし込む	■ 経営方針と利益計画策定2日間セミナー P.116	
		マーケティングの本質を追求し、マーケティング戦略を立案する	■ 実践マーケティング塾 P.84 ■ これからの中小企業に必要なマーケティング戦略セミナー P.126	
資源の有効活用		経営哲学・社長力	論語を紐解き、人格を高める	■ 社長塾 P.106
		経営力・経営情報	ケースメソッド授業を駆使した中小企業版MBA	■ 田舞塾 P.102
			ケースメソッド授業で思考力を強化する	■ ケースメソッドで学ぶ経営幹部の思考法6か月セミナー P.104
			毎年正月、自社の1年の方向性を考える	■ 新春経営者セミナー P.26
			経営者と幹部が一心同体となり、経営革新する	■ 企業事例に学ぶ社長と幹部の実践学校 P.94
	最新情報を収集し、今後の経営のヒントをつかむ		■ ドリーム・アクション・スピード:シリコンバレーの今と中小企業への提言 P.130	
	日創研を最大活用されている優良企業の経営者による事例発表に学ぶ		■ プレミアムクラブ P.28	
	マネジメント・人材育成	経営目的や経営数値を達成するために組織でPDCAサイクルを回す力をつける	■ マネジメント養成6か月コース P.76 ■ 人材育成ワンポイントセミナー P.124	
	営業	セールス能力向上のためのスキル・行動習慣を身につける	■ 営業スキルアップ5か月セミナー P.88	
	財務・資金繰り	キャッシュフローの概念、現場で起こる問題やその対策、資金調達の方法を学ぶ	■ キャッシュフローワンポイントセミナー P.127	
		自社の財務診断をもとに財務の基本的な知識を学ぶ	■ 決算書診断セミナー P.129	
	人事・労務	キャリア開発支援者としての意識を醸成し、キャリア開発支援の具体的な手法を学ぶ	■ 自律型人材を育てるキャリア開発支援セミナー P.110	
	社風	自社の社風診断をもとに、より良い社風づくりの具体策を学ぶ	■ 社風考察セミナー P.128	
	事業承継	後継者の人格(人間力)と知識(経営力)を鍛える	■ 実践後継者育成セミナー P.96	
その他	新入社員	新入社員に社会人としての基礎を教育する価値観研修	■ 先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー P.112	
	イベント	コア・コンピタンス経営、理念経営、人材育成、顧客満足に秀でた企業に学ぶ	■ TTアワード経営発表大会 P.48	
		目標実現プロセスの成功事例に学ぶ	■ 目標実現アンバサダーグランプリ大会 P.42	
ツール・教材	グロースカレッジ		■ Growth College(グロースカレッジ) P.22	
	企業内研修(講師派遣)		■ 企業内研修(講師派遣) P.132	
	経営診断		■ 各種診断ツール P.131	
	『理念と経営』共に学ぶ会		■ 月間『理念と経営』 P.136	
	13の徳目		■ コーチング型朝礼教材『13の徳目』 P.138	
	カレンダー		■ カレンダー&手帳 P.140	
	ありがとう経営		■ 「心に残る、ありがとう!」体験談 P.142 ■ ありがとう卓越経営大賞 P.143	

索引—開催地別に探す

※2025年日程のみを掲載しています。
 ※可能思考セミナーは毎月開催しています。

【会場開催】 HB ハイブリッド開催 サテ サテライト開催

大阪

1月	
新しい時代の業績アップ6か月セミナー HB	72
2月	
実践ビジネススクール HB	78
4月	
先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー	112
5月	
企業内教育インストラクター養成コース(TT) HB	44
企業内マネジメントコーチング6か月プログラム	50
営業スキルアップ5か月セミナー HB	88
6月	
エグゼクティブ・ビジネスSA HB	32
変化の時代を楽しく生きる! 心理学セミナー(TA) HB	62
マネジメント養成6か月コース HB	76
経営理念塾 HB	80
7月	
目標実現アンバサダーグランプリ大会 HB	42
業績アップ上級コース HB	74
8月	
人材育成ワンポイントセミナー HB	124
キャッシュフローワンポイントセミナー HB	127
9月	
リーダーシップ・フォロワーシップ1日セミナー HB	64
企業内マネジメントコーチング1日セミナー HB	65
実践マーケティング塾 HB	84
経営理念と戦略ワンポイントセミナー HB	118
10月	
TTアワード経営発表大会 HB	48
エンゲージメントジャーニーワークショップ HB	67
ケースメソッドで学ぶ経営幹部の思考法6か月セミナー HB	104
社長と幹部のためのGRIT2日間セミナー HB	120
業績アップワンポイントセミナー HB	122
11月	
決算書診断セミナー HB	129

東京

1月	
マネジメント養成6か月コース HB	76
2月	
業績アップ上級コース HB	74
4月	
リーダーシップ・フォロワーシップ1日セミナー HB	64
先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー	112
5月	
企業内マネジメントコーチング6か月プログラム	50
6月	
実践後継者育成セミナー HB	96
7月	
新しい時代の業績アップ6か月セミナー HB	72
実践ビジネススクール HB	78
人材育成ワンポイントセミナー HB	124
マーケティング戦略セミナー HB	126
8月	
エクセレントリーダーシップセミナー	58
新しい時代の社長学 HB	68
営業スキルアップ5か月セミナー HB	88
経営理念と戦略ワンポイントセミナー HB	118
9月	
エグゼクティブ・ビジネスSA HB	32
エンゲージメントジャーニーワークショップ HB	67
業績アップワンポイントセミナー HB	122
10月	
TTアワード経営発表大会 サテ	48
顧客エンゲージメントを高めるセールス×マーケ・コーチング HB	60
変化の時代を楽しく生きる! 心理学セミナー(TA) HB	62
社風考察セミナー HB	128
11月	
経営理念塾 HB	80
増益型経営計画書作成セミナー HB	108

福岡

1月	
マネジメント養成6か月コース サテ	76
4月	
先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー	112
7月	
新しい時代の業績アップ6か月セミナー HB	72
10月	
TTアワード経営発表大会 サテ	48

札幌

4月	
先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー	112
5月	
実践ビジネススクール	78
10月	
TTアワード経営発表大会 サテ	48

その他

1月	新春経営者セミナー HB	グランドニッコー東京 台場(東京都港区)	26
3月	社長塾 HB	霊山歴史館(京都府京都市東山区)	106
4月	ビジョン経営 沖縄セミナー HB	万国津梁館(沖縄県名護市)	90
9月	田舞塾 HB	全国の各会場	102

名古屋

2月	
新しい時代の業績アップ6か月セミナー HB	72
4月	
先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー	112
8月	
マネジメント養成6か月コース HB	76
10月	
TTアワード経営発表大会 サテ	48

11月

変化の時代を楽しく生きる! 心理学セミナー(TA) HB	62
---	----

広島

4月	
先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー	112

【オンライン開催】

毎月開催	
プレミアムクラブ	28
経営方針と利益計画策定2日間セミナー	116
4月	
企業内マネジメントコーチング8か月プログラム	52
女性だけで学ぶ可能思考コミュニケーションセミナー	66
先輩・上司と一緒に学ぶ新入社員セミナー	112
6月	
エグゼクティブ・リーダーシップ目標実現ビジネスセミナー	40
企業事例に学ぶ社長と幹部の実践学校	94
7月	
女性だけで学ぶ可能思考コミュニケーションセミナー	66
8月	
自律型人財を育てるキャリア開発支援セミナー	110
10月	
女性だけで学ぶ可能思考コミュニケーションセミナー	66
自律型人財を育てるキャリア開発支援セミナー	110
ドリーム・アクション・スピード	130

事業案内

人と企業の

～理念を中心とした経営を提唱、

〈 事業内容 〉

経営理念

共に学び 共に栄える

私達の会社は、学ぶことが全ての経営の基本と考える。
謙虚に一人ひとりが学び自らを律せられるようになった時、
私達日本創造教育研究所は、理想の職場になり、
更に栄えていくのである。
共に学ぶことを私達は忘れてはならない。
全ての事柄を学ぶ糧として受け止めてこそ、
すべては良い方向へ進むのである。
共に学ぶ心が日本創造教育研究所を、
そして、そこで働く社員一人ひとりの家庭、人生を、
更にこの社会を繁栄させる源泉になるのである。
「共に学び 共に栄える」精神をもって我が社の経営理念とする。

目的と使命

私達は、人財育成及びコンサルティング(経営指導)事業を通して
人と企業の成功づくり、中小企業の活性化に貢献します。

会社概要

株式会社日本創造教育研究所

代表者 田舞 徳太郎
設立日 1987年3月9日
資本金 9,000万円
従業員数 167名(2024年8月現在・グループ連結)
本社所在地 〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5
TEL(06)6388-7741

関連会社

株式会社 コスモ教育出版 TEL(06)6310-6950
株式会社 CODコンサルタント TEL(06)6388-0202
株式会社 企業研修 TEL(0120)933-537

セミナー事業

(株)日本創造教育研究所

- ・階層別、体系的なセミナーの開催
- ・セミナープログラムの開発
- ・講演会、講師派遣
- ・経営診断および指導

全国にある研修会場

拠点

- ・大阪・東京・福岡・名古屋・札幌・広島
- ・研修(宿泊)施設『明德庵』



ラーニングシステム事業

GrowthCollege

- ・動画コンテンツの配信
- ・業務共有、情報一元化
- ・OJT支援



成功づくり

個々の能力と組織の活力を引き出します～

出版事業

(株)コスモ教育出版

- ・月刊『理念と経営』の出版、販売
- ・朝礼教材『13の徳目』の製作、販売
- ・ビジネス書籍の出版、販売
- ・各種教材・ツールの開発、販売



ビジネス書籍

月刊『理念と経営』



朝礼教材「13の徳目」



コーチング型
カレンダー・手帳

講師派遣事業

(株)企業研修

- ・企業研修の開催、講師派遣
- ・カスタマイズ&オーダーメイド
企業研修支援



コンサルティング事業

(株)CODコンサルタント

- ・経営指導、経営コンサルティング
- ・財務診断、社風診断
- ・経営診断および指導

〈 活動内容 〉

経営者ネットワーク

- ・日創研経営研究会
- ・『理念と経営』経営者の会

ありがとう経営推進活動

- ・「心に残る、ありがとう!」体験談
- ・ありがとう卓越経営大賞



能力開発

- ・一般社団法人
目標実現アンバサダー協会
- ・JCロムサポートサービス

国際貢献

- ・国際平和基金財団

教育体系図

— 上場企業も活用いただいています —



可能思考セミナーは延べ

70万人が受講

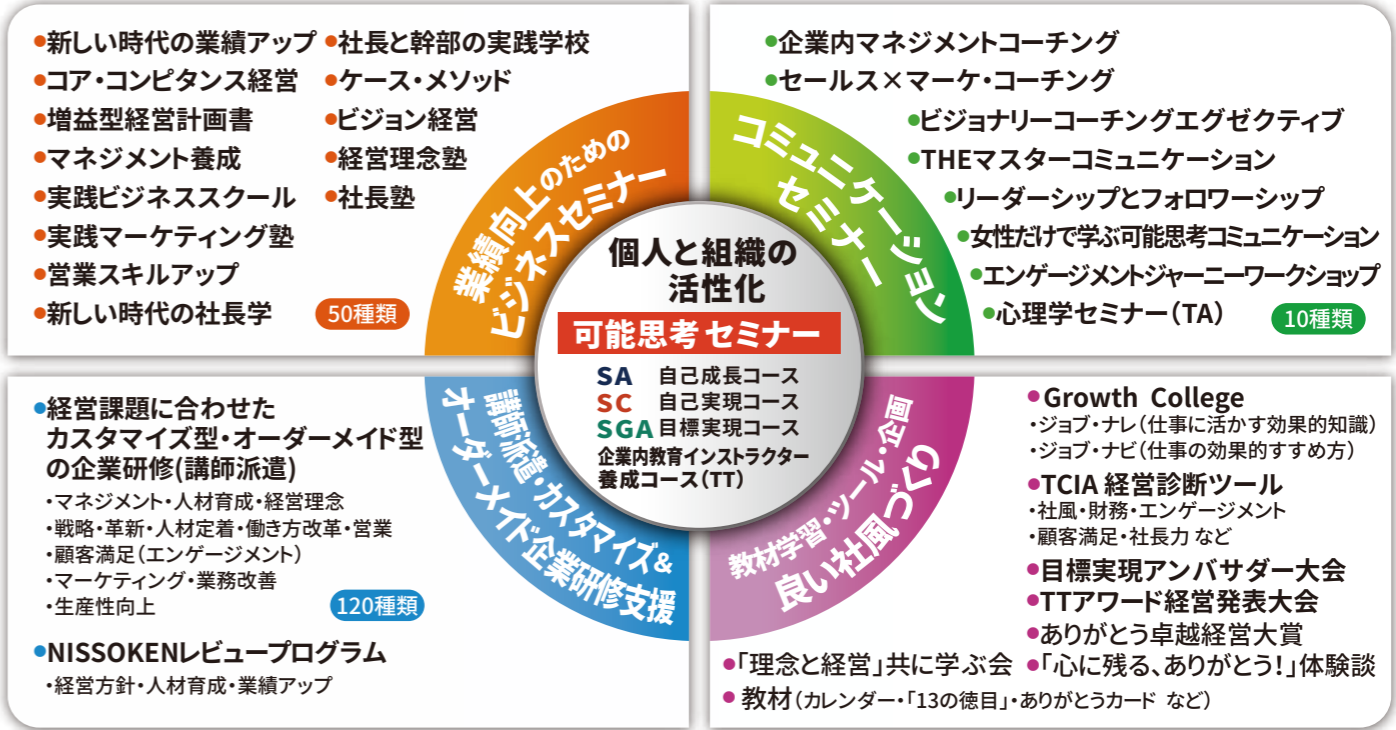
NISSOKENでは人材育成について“冰山”を使って説明しています。冰山は水面上に見えている部分はほんの一部で、全体の90%は水面下にあります。教育も同様、目に見える教育と目に見えない教育に分けることができます。水面上の(目に見える)教育は「職能教育」「態度教育」といい、実際の仕事における専門知識、スキル、ノウハウのことで、教育すると業績や社風に結果が表れます。水面下の(目に見えない)教育は「可能思考教育」といいます。これは物事の捉え方や価値観の教育です。逆境をチャンスと捉え、物事を前向きに肯定的に捉える力ですが、実はこの可能思考教育が全体の90%を占めるほど重要な教育なのです。



NISSOKENが提案する5つの教育

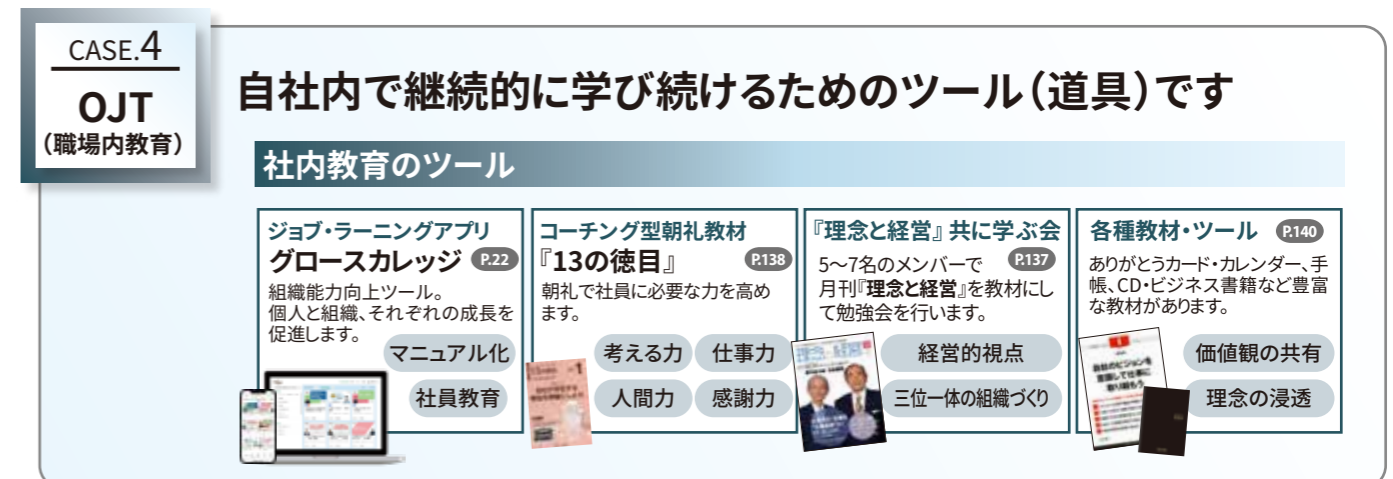
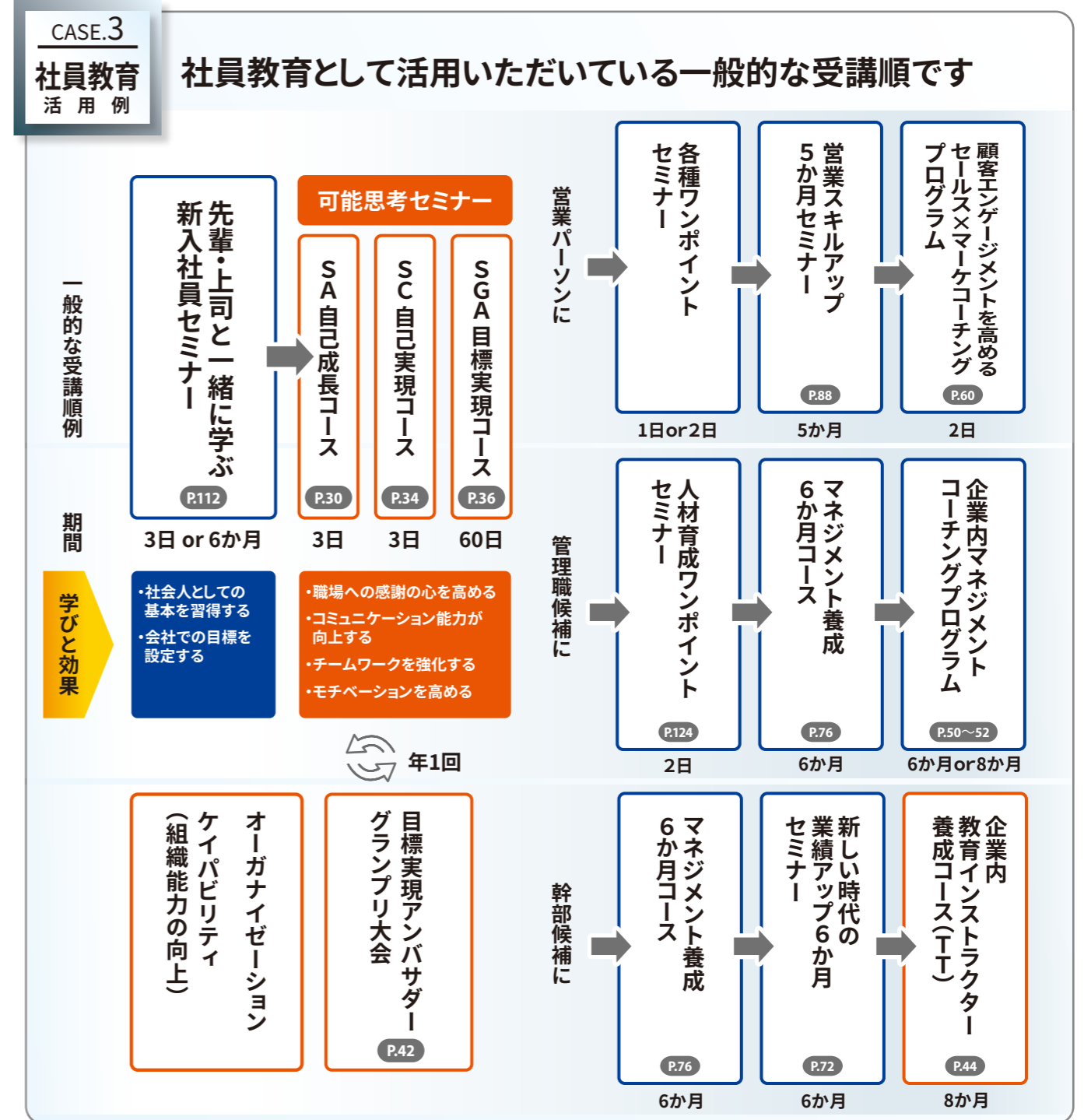
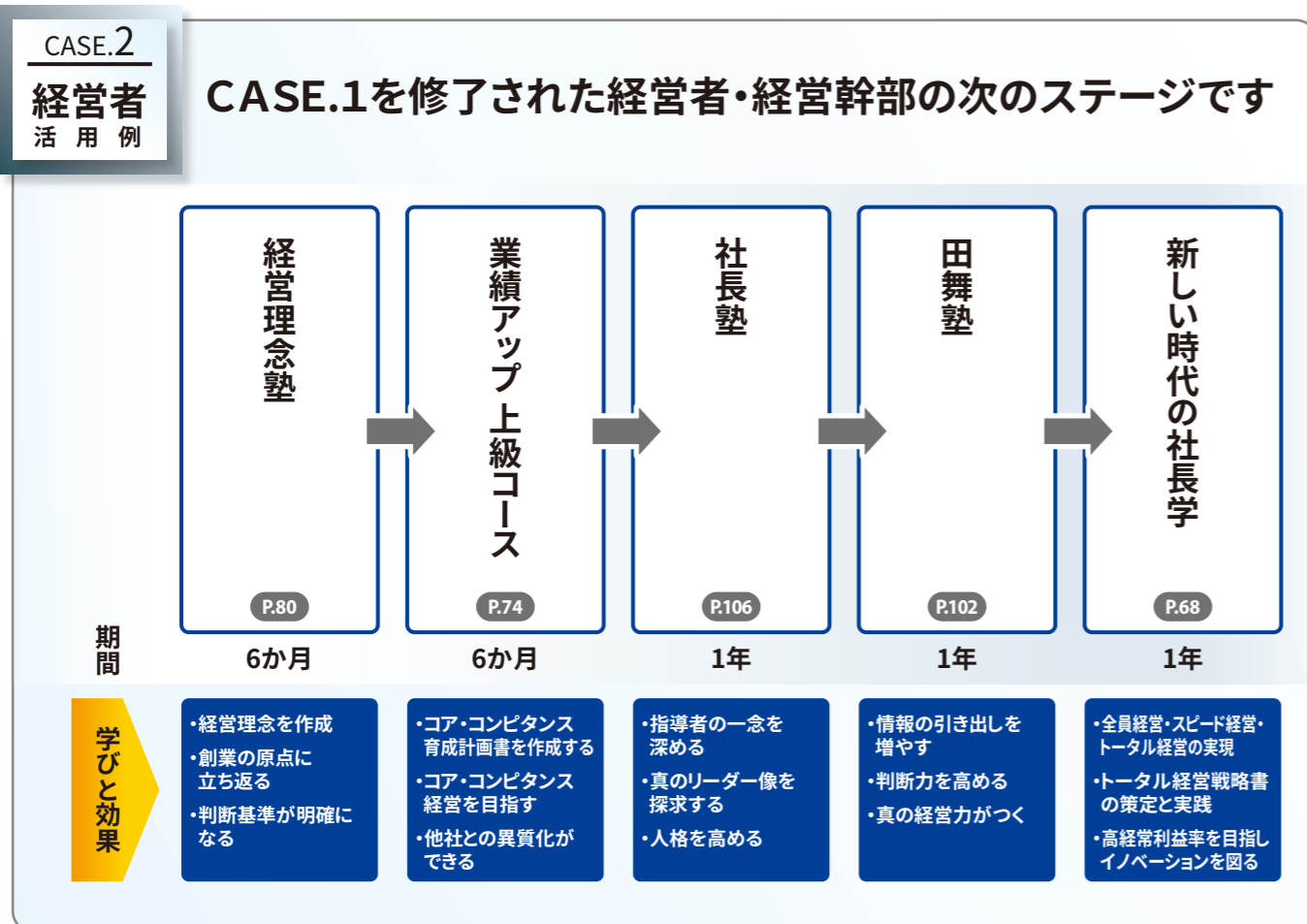
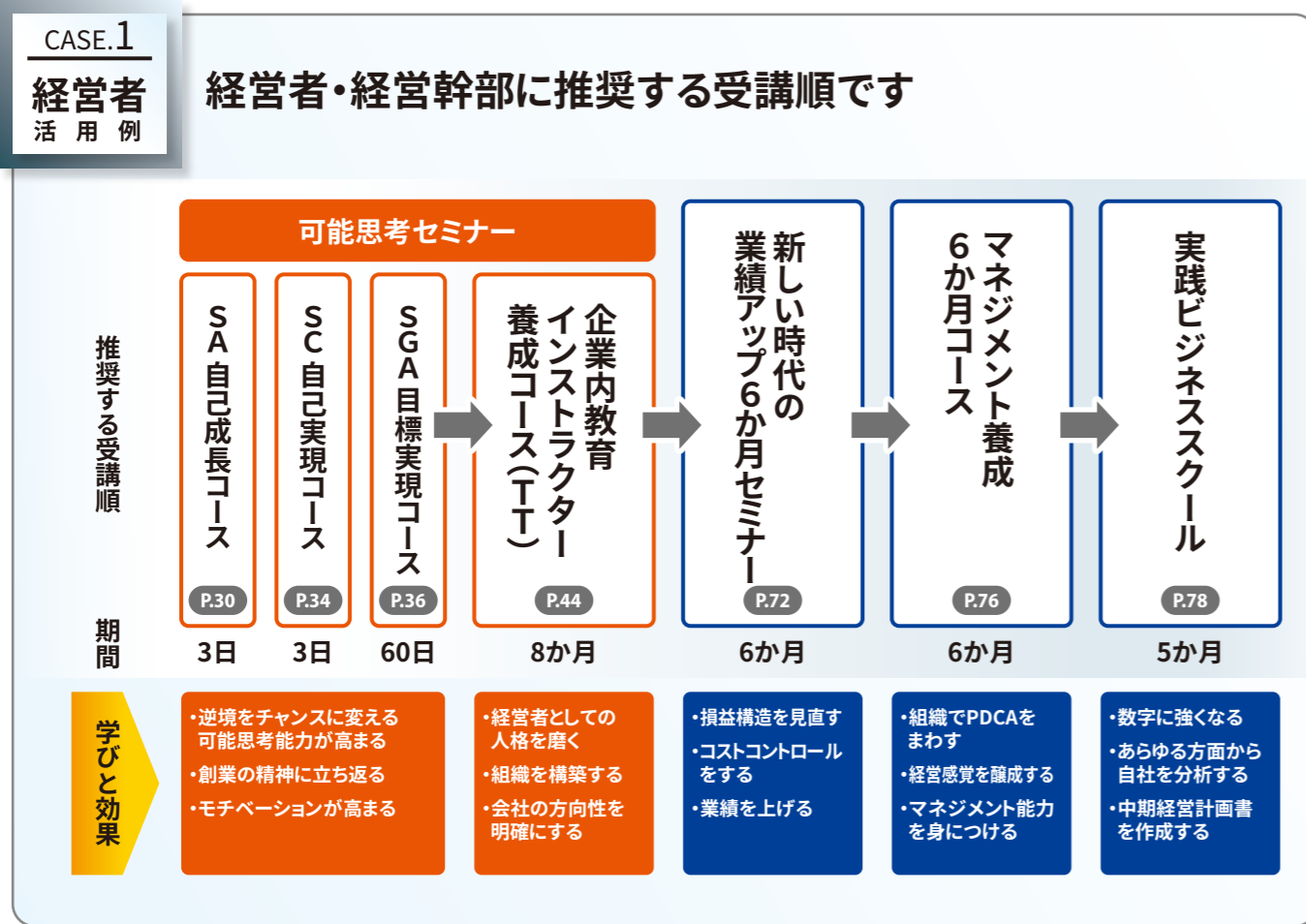
最も大切な可能思考セミナーを中心とした教育体系で、充実したプログラムを提供しています。

人と企業の成功づくり



人間の隠された大きなパワーを最大限に発揮できる人材を育成することで、他社にはない企業価値を創造

モデルケース 効果的に活用していただける事例を紹介します。



中小企業必須

全社員で取り組む組織能力向上ツール
グロースカレッジ
Growth College



PC・スマホ・タブレット
様々なデバイスに対応!

グロースカレッジとは

人が主役の経営 全員経営でなければ生き残れない

グロースカレッジはパソコンやスマホを使って人材の育成・仕事の標準化・情報の共有・方針の浸透などを行う組織能力向上ツールです。OJTやOFF-JTを導入されている企業様は多いと思いますが、単体で導入されているケースがほとんどだと思います。グロースカレッジを活用することで、それぞれのメリットを合わせて効率の良い教育を行うことができます。

**コア・コンピタンス経営をめざす
組織能力(オーガナイズーション ケイパビリティ)を強化する**

会社の問題や課題のお役に立ちます!

例えば、会社のこんな課題を解決します	グロースカレッジ活用例
<input checked="" type="checkbox"/> 経営理念・経営方針・ビジョンを浸透させたい ● 経営者・経営幹部の想いを伝える	➡ ビデオメッセージを動画配信
<input checked="" type="checkbox"/> あるべき姿をみんなで考え、成長したい ● 会社の一員としてのあり方 ● 仕事に対する考え方の共有	➡ 800本以上の教育番組を視聴勉強会の教材として活用
<input checked="" type="checkbox"/> やり方を学び、スキルレベルの底上げをしたい ● 業務マニュアル ● 営業ツール	➡ 作業手順を配信して業務を標準化熟練者の技を動画で配信
<input checked="" type="checkbox"/> ルールや制度を徹底し、働きやすくしたい ● 他店舗情報・新商品情報 ● 会議の議事録共有 ● 社内イベントの目的共有	➡ デジタル文書のアップロードビデオレポートを動画配信
<input checked="" type="checkbox"/> 学ぶ社風を定着させたい ● 内定者・採用フォロー ● 面接時の活用 ● コミュニケーションの活性化 ● エンゲージメントの向上	➡ 定期的な勉強会の開催自主的な視聴

人手不足の解決、採用・定着にも!

より効果的にご利用いただくため、サポートも充実しています!

・カリキュラムづくり ・動画制作 ・情報交換会 ・コミュニティ など

企業活用事例

関根エンタープライズグループ 運送物流業(埼玉県)

代表
関根 崇裕 様



テストの活用で学びの浸透に

毎月1日に「関根通信」を動画作成し、月の方針や働く意義・目的・経営理念のエピソードなどを公開して社員に視聴してもらっています。社訓の説明を動画で作成した際には、簡単な振り返りテストを行い繰り返し動画を視聴してもらうことで学びを深めています。

動画視聴に関しては言葉や会議で視聴を促しても、やはり見ません。そこで毎月、私から見てほしい番組などを全社に発信しています。また幹部には特別なチャンネルを用意するなど、立場に合わせた番組をおすすめしています。

YouTube



株式会社Clover コンビニエンスストア運営(熊本県)

代表取締役
田上 大樹 様



離職者減・採用コスト3割減!

社員からの反応が良好で、特にアルバイトの学生たちも積極的に学びたいという意欲を示してくれています。社内の雰囲気が「できない思考」から「できる思考」に変わってきたと実感しております。また、新入社員研修にグロースカレッジを活用

し、OJTの効率化や300時間の研修時間の削減ができました。お弁当の作り方やお辞儀の仕方などのOJTを身につくまで何度でも動画で学んでもらえるので、ベテラン社員の技術を他の社員と共有でき、スキルのベースアップすることができました。

YouTube



株式会社まなぶ 福祉事業(愛知県)

代表取締役
八木 由美 様



教育理念の実現につなげる!

実際の業務を動画でマニュアル化して視聴してもらうことで、社員さんが自分で仕事のスキルを上げ、仕事に対する達成感・自己成長を感じられるようにしています。

うことで、考える力・伝える力を身につけています。また、繰り返し動画を視聴することで、社員さんの発言や行動にも変化がみられるようになりました。フォローアップとして毎月1人30分集合学習をオンラインで各施設をつないで実施し、ジョブナレ動画を視聴し学びを深めています。

YouTube



株式会社アド宣通 チェーン店メンテナンス工事業(栃木県)

取締役副社長
藤原 景子 様



ペアで視聴して視聴率向上!

『一人では見ず、ペアで視聴する仕組み』を作り、毎月ペアをジョブナレ推進委員長より発表。その視聴取り組みもペアで予定を決め、30分間で視聴し、実施報告をしてもらいます。ペア組決めは他部門交流、役職年齢様々な交流など、社内コミュニケーションと位置づけ、他にも時間管

理などタスク能力の向上、リーダーシップの発揮、実施報告の要約力向上などあらゆる教育に活かすようにしています。また、社員が自宅で『一流選手の人間力』などの子どもに合ったジョブナレ番組を親子で視聴し、子どもの教育、心の成長などの家庭教育にも反映させています。

YouTube



OFF-JTプログラム

仕事の意味・目的を学ぶ ジョブナビ

ジョブナビとは

ジョブナビは仕事に活かせるナレッジ(基本知識)を動画で学べる教材です!

人材育成のプロが作った豊富な教材。
社長から新人、内定者教育まで個人と組織の仕事力を高めるナレッジ(知識)を学べます!

- 毎月、10本以上の新番組が登場
- トップ、ミドル、ローワー向けの階層別教材です
- ビジネスマンとして必要な業務以外の知識を学べます
- 全社員で共通の言語、話題として活用できます
- 新しい発想や考え方をインプットできます
- 5分程の動画なのでスキマ時間で学べます
- 短時間でわかりやすいので毎日でも学べます
- 学ぶことで仕事への意欲がさらに高まります
- 定期的な視聴での復習がスキルアップにつながります
- 講師のスキルに左右されず、一定レベルの講義を受けられます

配信中の動画が
一部ご覧いただけます!



経営学は人物学である

日本や世界の経営者を事例に挙げながら、企業経営にとって大切なことは何かを学びます。



経営幹部は戦略参謀

経営幹部は、経営者を支えるためにどうあるべきなのか、経営者の代弁者になり会社をけん引するためにはどのように考え、どのような力を得る必要があるのかを学びます。

いつでも、どこでも、何度でも! 視聴番組は800本以上!

番組の一部を
ご紹介!

対象	ジャンル	チャンネル例
経営者・経営幹部	<ul style="list-style-type: none"> 経営哲学 戦略思考 時流を読む力 先見性・洞察力 	<ul style="list-style-type: none"> 景気判断 論理的思考 マーケティング コアコンピタンス 等
管理職	<ul style="list-style-type: none"> 情報伝達力 マネジメント 分析力 マーケティング 指導力 	<ul style="list-style-type: none"> 経営学は人物学である 社長と幹部が学ぶビジネスの本質 スターボックスはなぜ成功したのか 等
社員(パート・アルバイト・内定者)	<ul style="list-style-type: none"> 職務遂行能力 マインド ビジネスマナー 報告連絡相談 自己洞察 折衝力 	<ul style="list-style-type: none"> 経営幹部の役割とは何か 幹部に必要なコミュニケーション 中小企業における新卒採用 人材育成の重要ポイント 人が辞めない社風づくり
全員	<ul style="list-style-type: none"> 企業事例研究 幹部モデル 	<ul style="list-style-type: none"> 経営幹部は戦略参謀 中小企業の月次景気ウォッチャー 等



OJTプログラム

学ぶ社風作りを促進 ジョブナビ

ジョブナビとは

ジョブナビは自社の仕事・技術・業務をレベルアップするツールです!

実際の仕事・業務をナビゲート!ベテランのノウハウをモデリングし、社内の知を深掘りします。自社で作成した動画やパワーポイントのアップロード、テストの作成、資料アップなどができます。また誰が見たかも確認できます。

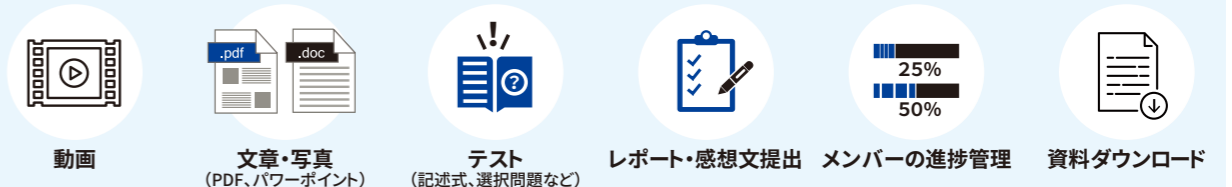
- 業務の効率化を促進します
- 情報の共有化・一元化ができます
- YouTubeなどの視聴管理もできます
- 仕事の習熟度を上げます
- 正確性と迅速性を高めます
- 仕事の有意義性を高めます
- ヒューマンエラーをなくします
- 自修自得の精神を身につけます
- マニュアル整備で標準化
- 仕事のできる人財を育てます
- 採用活動にも効果的

例えばこんな動画をアップロード



利用できるデータの種類と機能紹介

グロースカレッジなら学びの進捗状況が見えるから、誰がどの程度学べているか一目でわかります。また、テストを作成することもできるので、理解度を深めたり学びの定着を促すこともできます。



オーナーズ会

グロースカレッジ導入企業の経営者様を対象にグロースカレッジの効果的な活用方法を紹介します。他社事例なども交えて、人材育成だけでなく採用、定着、マーケティングなど様々な活用方法を学ぶことができます。

管理者への導入サポート

1. 個別相談会
操作方法から他社事例、活用方法など、お困りごとに対して、情報提供や事例紹介などご案内いたします。
2. 動画作成～編集方法勉強会
動画作成の方法や編集方法について無料アプリを使ってご案内します。



グロースカレッジ料金体系

初期導入費用 法人会員様 33,000円(税込) + 月額利用料 (一般の場合 55,000円/税込)

※企業単位でのご契約となります。社員30名の内10名のみ利用といった契約は出来かねます。

■ 月額利用料(税込)
(例) Aプラン[1~10名] 9,900円 (一人当たり990円~)

※人数により料金が変わります。
※詳細はホームページをご覧ください。

お申し込み お問い合わせ Growth College サポートセンター
TEL (0120) 911-088

2週間の無料トライアル実施中
※トライアルは、一社につき3名様1回限定



新春経営者セミナー

2025年テーマ **可能性は無限にある ～イノベーションを急げ～**



内容

日本経済はコロナ感染症による落ち込みから回復する一方で、原材料価格や燃料コストの高騰、企業の人手不足が深刻化しています。中小企業がこの厳しい競争を勝ち抜いていくためには、生産性・収益性を向上させ、賃金上昇につながる好循環を実現していくなくてはなりません。

2025年新春経営者セミナーのテーマは『可能性は無限にある ～イノベーションを急げ～』です。新たな年の幕開けに相応しい講師陣の講演から、創造的な未来を築くためのアイデアとエネルギーを得られることでしょう。新春経営者セミナーで一年の素晴らしいスタートを切ってください。皆様のご参加を心よりお待ちしております。

講師紹介(講演順)

1日目



日本再生の構想
-全体知と時代認識-
てらしま じつろう
寺島 実郎氏
一般財団法人
日本総合研究所 会長



学研V字回復の軌跡
-M&Aと新規事業の成功法則-
みやはら ひろあき
宮原 博昭氏
株式会社学研ホールディングス
代表取締役社長



日本が今後直面する
「労働供給制約」の
実態について
ふるや しゅうと
古屋 星斗氏
リクルートワークス研究所
主任研究員

分科会 2日目
(50音順)



経営者の本気こそ
組織を変える最大の原動力
あきもと みさと
秋元 美里氏
株式会社まるだい運輸倉庫
代表取締役

2日目



グッデイが挑んだ
人のDX
やなせ たかし
柳瀬 隆志氏
株式会社グッデイ
代表取締役社長



ベンチャー型事業承継から
生み出すイノベーションとは?
5つのターニングポイント
における経営戦略
やまだ たかひと
山田 岳人氏
株式会社大都
代表取締役



伝統産業から
クリエイティブ産業へ
ほそお まさお
細尾 真生氏
株式会社細尾
代表取締役会長



強い会社にするための
戦略と組織
よこい やすたか
横井 康孝氏
ユニフォームネクスト株式会社
代表取締役社長

過去の講演者 ※順不同:会社名、役職はご講演当時のものです

- | | | | |
|--------|---|--------|-----------------------------|
| 楠木 建氏 | 一橋ビジネススクール
特任教授 | 山極 壽一氏 | 総合地球環境学研究所 所長
京都大学第26代総長 |
| 南雲 二郎氏 | 八海醸造株式会社
代表取締役 | 入山 章栄氏 | 早稲田大学ビジネススクール 教授 |
| 平井 一夫氏 | ソニーグループ株式会社
シニアアドバイザー
一般社団法人プロジェクト希望 代表理事 | 渡邊 美樹氏 | ワタミ株式会社
代表取締役会長 兼 社長 |
| 橋本 淳氏 | サクラバックス株式会社
代表取締役社長 | 金子 智樹氏 | 金子コード株式会社
代表取締役社長 |
| 森本 尚孝氏 | 三和建設株式会社
代表取締役社長 | ほか | |



ご参加いただいたお客様の体験談



株式会社丸新岩寺
代表取締役
高橋 祐一 様
温浴業
(北海道)

セミナーに参加された理由をお聞かせください
新しい年の初めに素晴らしい講師陣の講演を拝聴することで、新年のスタートに身を引き締めることができる貴重なセミナーです。私にとって一年の決意を固めるための大切な時間となっています。

どのような気づきや学びがありましたか
各業界の経営者による企業事例や世界経済の動向などを聴くことで、さまざまな角度からの情報を仕入れる必要性を学ぶことができます。

そして、たくさんの講演をお聴きすることで、いかに自分が足りないかということに気づき、またそのことが自分にとって大きな学びとなっています。

今後の決意を一言お願いします
「足らざるを知る」ことで、継続して学び続け、地域・社会から必要とされる企業を共に働く方々と共創していきます。



SAKAI
ホールディングス
株式会社
代表取締役社長
藤田 斉 様
製造業
(岐阜県)

セミナーに参加された理由をお聞かせください
TTコースでの気づきや学びをより深めたい、という気持ちから参加しました。その後、ほぼ毎年参加しています。年の初めに、その業界で素晴らしい実績を上げられた著名な方の講演を聞き、自問自答することで自身の経営方針が研ぎ澄まされる時間になっています。

どのような気づきや学びがありましたか
世界情勢やマクロ経済について、数値に基づいた学びを得る機会になっています。また、二日目の朝に開催される分科会が私にとって非常に大きな学びになっています。

様々な業界の新進気鋭の経営者から理念経営やIT/DX化など、中小企業である自社の経営にもすぐに活かせる視点や「念い」を学ぶことができます。毎回どのような武器・オペレーションで、どのような社会課題を解決するのか?という経営者にとって大切な経営課題のヒントをいただいています。

今後の決意を一言お願いします
グループ会社3社で全社一丸となって、社会課題の解決に取り組んでまいります。



有限会社ラポール
代表取締役
橋 憲一郎 様
洋菓子製造販売業
(愛媛県)

セミナーに参加された理由をお聞かせください
26TT修了後、初心に立ち返る機会として、毎年参加しています。学びの原点を忘れないためにも、定期的に自分と向き合う時間として、有効活用させていただいています。

どのような気づきや学びがありましたか
外部環境の変化を学び、自社の方針を立てる際のヒントを得る機会です。イノベーションのテーマの際には、移動距離が与える影響や、また知の探索と知の深化なども、自社に当てはめて考えることができました。

今後の決意を一言お願いします
毎年参加することで、学びの仲間との再会や、当時の想いに立ち返ることができています。それが新年の決意に繋がり、会社の売上や利益を成長させることに繋がっています。外部環境は益々変化していきますが、自らが源、原点を忘れずに、ビジョン実現を目指します。



開催日程

グランドニッコー東京 台場 オンライン	'25 1月21日(火)・22日(水)
------------------------	------------------------

会場:グランドニッコー東京 台場
東京都港区台場2-6-1 TEL 03-5500-6711
※会場受講は定員を設定しますので、会場希望の方は
お早めにお申し込みください。

受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補

【開催スケジュール】

- 1日目 12:30 ~ 17:50 講演
18:05 ~ 19:35 第10回「心に残る、ありがとう!」体験談 贈賞式
19:45 ~ 21:00 新春記念パーティー
(21:15 ~ TT同窓会)
- 2日目 8:30 ~ 10:10 分科会
10:30 ~ 16:20 講演
16:20 ~ 16:30 お礼とご挨拶

受講料(税込)

	法人会員	一般
会場受講	110,000円	121,100円
オンライン受講	66,000円	72,600円

※会場受講は、新春記念パーティー代・2日目昼食費が含まれています。(交通費・宿泊費は別途)

プレミアムクラブ



内容

経営の羅針盤～トップリーダーの成功事例で未来を描く～ 1か月に1回・2時間のワークショップ

中小企業が抱えるよくある課題

- ・人間関係が悪く社風が淀んでいる
- ・組織が活性化していない
- ・マンネリで新しい挑戦ができない
- ・愚痴や言い訳が多い
- ・やる気が低く、受け身な人が多い
- ・理念を浸透しきれていない
- ・固定観念が強く自分の正しさを主張する

これらの課題を解決し、こんな組織を目指します

- ・目標実現に向けて、やり抜く力が高い
- ・理念、志、使命感が高い
- ・仕事への熱意や貢献意欲が高い
- ・チームワークが発揮されて組織が団結
- ・自己効力感が高く、積極的な行動
- ・感謝の気持ちが深く、思いやりに溢れている
- ・問題発見能力、問題解決能力が高い

事例講義 ※2025年9月以降の「事例講義」はホームページをご確認ください。

2024 10/18(金)
3つの人財育成ツールで学習する組織をつくる

株式会社アド直通 取締役副社長 藤原 景子氏
チェーン店メンテナンス工事業(栃木県)

11/19(火)
可能思考を定着させる組織づくり～対話の重要性～

株式会社まなぶ 代表取締役 八木 由美氏
福祉事業(愛知県)

12/20(金)
経営ビジョンがモチベーションの高い人財を生み出す

株式会社日圧機販 代表取締役 渡邊 鉄平氏
建設業(岡山県)

2025 1/24(金)
人財育成による経営革新が企業の発展につながる

株式会社しあわせ計画 代表取締役 岡野 裕氏
介護業(兵庫県)

2/18(火)
経営理念に基づいた人財育成のポイント～人事理念の重要性～

特別養護老人ホームひょうたん村 施設長 八城 紀恵氏
介護業(栃木県)

3/18(火)
ビジョンと理念の融合によるスタッフのモチベーションアップ術

株式会社アン 代表取締役 築林 篤司氏
美容業(大阪府)

4/22(火)
企業成長の要諦はありがとう経営の実践にある

株式会社エグチ 代表取締役 江口 昇吾氏
建設土木業(千葉県)

5/28(水)
トップの一念と社風が組織を強くする

合同会社ヴォーチェ 代表 佐藤 奈々子氏
福祉事業(山形県)

6/25(水)
全員参加型経営への挑戦～一人ひとりの成長を社会貢献へ繋げる～

株式会社富久 代表取締役社長 富久 吾郎氏
建設・廃棄物関連業(愛媛県)

7/23(水)
『経営理念と人材育成』～生き残りをかけたビジネスモデルの変革～

株式会社中心屋 代表取締役 斎藤 忠孝氏
飲食業(和歌山県)

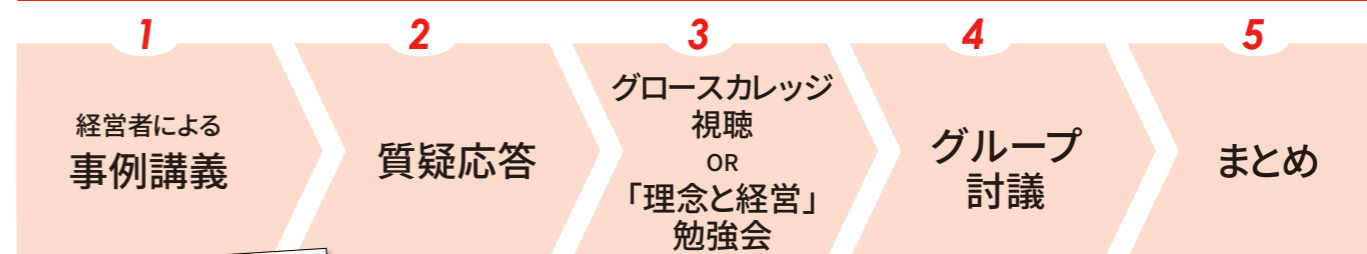
8/25(月)
受けた恩を返す 愚直にやり抜く社風づくり

グリーンヒル株式会社 代表取締役 柏木 喜代美氏
ビジネスホテル業(和歌山県)

過去の事例講義 ※会社名、役職は事例講義当時のものです

株式会社ジャロック 代表取締役 武澤清則氏
水谷工業株式会社 代表取締役 京極盛氏
株式会社TANIGAWA 代表取締役 谷川理氏
株式会社寺下機型製作所 専務取締役 寺下浩二氏
株式会社オアシス 代表取締役 直井豊氏
医療法人社団プライムケア岡山 理事 上田泰輔氏
株式会社中村工務店 代表取締役 中村鉄男氏

プログラム内容 アウトプット型【自由討議と質疑応答】



※隔月に『理念と経営』勉強会を行います。毎講、月刊『理念と経営』の最新号をご持参ください。お持ちでないお客様は『理念と経営』ホームページからご購入をお願いいたします。



特典1 コーチング型朝礼教材 13の徳目 1年間1冊贈呈(1名様)

コーチング型の質問で仕事に対する健全な価値観が磨かれ、気づきや感謝を深めることができるツールです。
※入会月の翌月号からお届けします(毎月21日発送)

特典2 全社員で取り組む組織能力向上ツール グロースカレッジ 1年間利用(1アカウント)

パソコンやスマホを使って人材の育成・仕事の標準化・情報の共有・方針の浸透などを行う組織能力向上ツールです。教育番組が1年間視聴できます。
※入会月の開催日から視聴いただけます。

受講者の声



株式会社 SeaCloud 代表取締役 氷見 千恵子様
ITデザイン業(富山県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
経営者として色々な学びを自社に落とし込みたいと考えていた時に講師からお誘いの電話があり、参加を決めました。TTはまだ受講していませんが、どのような方がファンリテーターをされているのだろうかという興味もありました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
毎講「最後は経営者の覚悟だ!」と感じています。社員さんやお客様のために情熱を注ぎ三位一体経営

をするための人財育成や社風づくりは経営者の仕事です。「人が育った分しか会社は成長しない」と学び、「学ばなければ会社が良くなるはずがない」と気づきました。いくつもの逆境を乗り越えて来られた先人たちの言葉は、私の心に何度も刺さり勇気をいただきました。学んだだけで満足せず、アウトプットし行動します!! ビジョン達成のために社員さんの幸せ、良い社風、良い会社を絶対に創ります!!



カノン産業株式会社 代表取締役 植野 直樹様
製造業(大阪府)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
NISSOKENで学び始めて3年弱ですが、どうやって落とし込んだらいいのかを悩むことがあり参加しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
プレミアムクラブでは第一線で活躍されている社長の皆さんのお話を聞いた時に、いかにして落とし込むかというところに着眼して説明をさせていただいているので、自社に非常に落としこみやすい事例紹介をいただいていると強く感じています。

その事例紹介の中でも自社に全部落とし込むのは難しい場合もありますが、朝礼などの一部だけでも自社に取り込めるところがあるなど感じたり、いずれはこの形でやりたいなというビジョンを持ったり、段階的にこういう学びをしていこうと分かりやすく整理できるところがためになっていると思います。また、今後学んでいく方針を立てるところでも非常に参考になりますので、会社の中の仕組み作りにも生かしていると思います。

開催日程

開催時間 14:00～16:00 ※毎月開催しています。開始日より1年間参加いただけるプログラムです。

オンライン	²⁴ 10月18日(金)	11月19日(火)	12月20日(金)	²⁵ 1月24日(金)	2月18日(火)	3月18日(火)
	4月22日(火)	5月28日(水)	6月25日(水)	7月23日(水)	8月25日(月)	2025年9月調整中

受講対象

経営者・経営幹部

受講料(税込)

1名	26,400円
----	---------

思いがけない気づきや、自分の可能性・長所に気づく

会場 **オンライン** 期間 3日

可能思考セミナー(メソッド) SA自己成長コース

SA
特典対象



なぜ、セルフ・アウェアネスが必要なのか？

SA(セルフアウェアネス)とは「気づきの能力」であり「自己認識能力」です。自分の強みを活かして、自分らしいリーダーシップを発揮するため、メンタルブロックに気づき、本来の自分に気づくことが求められています。かつて、スタンフォード大学経営大学院の顧問委員会75人に「リーダーが伸ばすべき最大の能力は何か」と尋ねたところ、ほぼ満場一致で「自己認識(セルフ・アウェアネス)」と答えられたとのこと。ハーバードビジネスレビューでも自己認識(セルフ・アウェアネス)は、『2020年代を生き抜くリーダーにとって必修科目となる』と提言されています。



自己認識(セルフ・アウェアネス)を取り上げたビジネス書

スタンフォード大学で講義する代表

内容

可能思考セミナーは、不可能に見えることでも、実現の可能性を見出し、結果をつくるまでやり続ける人材を育てます。SA自己成長コースは、『自己への気づき(セルフ・アウェアネス)』をテーマにしており、日常で無意識に行っている自分自身の行動・発言が、周りに与えている影響に気づいていきます。他人に責任を転嫁せずに、自分の責任において行動することを自覚します。さらに、自分の夢や目標を認識して、行動の意欲を高めていきます。

効果

1. 自分の思考パターン・行動パターンに気づく
2. 真のチームワークの重要性を認識する
3. 可能性に気づき、夢・目標に対する意欲が高まる
4. 強み・弱みを認識し、成長課題を明確にする
5. やり抜く力(GRIT)が身につく

今のあなたの思考、どちらですか？

できない思考

判断基準がブレブレ
自己中心的に考える
楽しめない
すぐにあきらめる
何ごとも後回しにする癖

できる思考(可能思考)

ブレない生き方ができる
相手の立場に立って考えられる
前向きに取り組む
努力を続ける
すぐに行動する習慣

「できない思考」と「できる思考」では創り出す成果に差がでます

SA自己成長コースでは、自分自身の思考
パターン・行動パターンなどに気づいていきます。



カリキュラム

[研修会場]

[オンライン]

カリキュラム	[研修会場]	[オンライン]
1日目 [フェーズ1] 自己認識・気づき	10:00~18:30 ・セミナーオリエンテーション ・セミナー効果を高めるための心構え ・効果的リーダーシップの発揮 ・成果を創る組織コミュニケーション演習 ・レジリエンスゲーム	9:00~17:30 ・セミナーオリエンテーション ・セミナー効果を高めるための心構え ・効果的リーダーシップの発揮 ・成果を創るための条件 ・成果を創る組織コミュニケーション演習
2日目 [フェーズ2] 固定観念に気づく	9:00~18:00 ・成長の阻害要因(観念) ・成果を創るための条件 ・目標実現のポイント ・意思決定のプロセス	9:00~17:30 ・目標実現のポイント ・レジリエンスゲーム ・意思決定のプロセス
3日目 [フェーズ3] 自分の価値(本来の自分)に気づく	9:00~18:00 ・思考特性、感情特性、関係特性、行動特性、結果特性の傾向性分析 ・クリアリングとリハーサル ・自分の成長課題はなにか ・自分のビジョンを考える	9:00~17:30 ・成長の阻害要因(観念) ・思考特性、感情特性、関係特性、行動特性、結果特性の傾向性分析 ・クリアリングとリハーサル ・自分の成長課題はなにか ・自分のビジョンを考える

受講者の声



株式会社
ココトモファーム
総務部
澤田 春菜 様
製造・小売業
(愛知県)

ご自身の体験をお聞かせください

口ではポジティブなことを言っている、実際には恐れや不安でいっぱい、見たくないものすべてに蓋をしてきた自分に気づきました。セミナー中にその恐れと向き合い克服することで、本当の意味での「まずやってみる」ができるようになりました。初速が早くなった結果、業務スピードも格段に向上し「やるべき仕事」だけでなく「やりたい仕事」に挑戦する時間を生み出すことができました。

可能思考セミナーを会社でどのように活用されていますか

社員さんの中で「受講したい」という本人の意思を第一に、事前面談をしっかりと行った上で派遣しています。幹部からの働き掛けもあり、部署によってはほとんどの社員さんが参加しているところもあります。社内で共通言語ができることで、より経営理念・ビジョンの実現に向け、同じ方向を見て進むことができていると感じています。一度学んでも忘れて、使わないと錆びてしまうため、学び続けることの大切さを痛感しています。セミナーを受けさせていただけることに感謝し、全社で“学び続ける社風”を作り続けていきます！



株式会社
ベストライフ
専務取締役
中川 淳平 様
リユース業
(大阪府)

ご自身の体験をお聞かせください

採用し人材育成しても辞めてしまうことが何年も続きました。自信を喪失し、仕事を諦めかけていた苦しい時期にセミナー受講を決めました。セミナーで、これまでの結果は自分自身が作り上げてきたものだとし、私自身の価値観や考え方を根本から見直すことができました。SAは私の原点であり、弊社に無くてはならない大切な価値観となっています。

可能思考セミナーを会社でどのように活用されていますか

自身の可能性に気づき、仕事を通して成長することで、地域社会やお客様、仲間のために貢献できる人財になっていく。その価値観を教育体系の基礎として可能思考セミナーの受講を推奨しています。セミナーを受講することで社内に共通の価値観が生まれ、組織に一体感が生まれてきたのを実感しています。これからも地域社会に必要とされる会社になれるよう、継続して学んで参ります。

開催日程

開催日程は、ホームページをご覧ください。

受講対象

- ・満18歳以上(会場受講の場合、満18歳以上65歳まで。高校生不可)
- ・心身共に健康な方

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	73,150円	78,100円
再受講	31,350円	

※SA特典をご利用いただけます。
【フレックスコース引落額】
・お預かり金から55,000円(再受講 31,350円)を引き落とします。

エグゼクティブ・ビジネスSA



内容

経営者の捉え方次第で経営判断が変わる!

可能思考能力が今ほど求められる時はありません。狭い視野では危機を脱出することはできず、視点が低いと可能性を見出すことさえできません。可能思考能力の稀薄さは、企業経営の成功の発揮を妨げます。熱意の歪み、考え方のいびつさ、問題を避けるなど多くの弊害を生みだします。エグゼクティブ・ビジネスSAは問題解決の大きなチャンスです。志を高め、経営能力を高め視野を広げ視点を高めましょう。



講師：田舞 徳太郎 講師：杵淵 隆

通常のSA自己成長コースとどのような違いがあるのか

経営者・幹部としての気づき

- 経営者としての自己への気づき
- 成長型マインドセット(個人と組織)
- 経営者としての自らの貢献度

自社・組織の気づき

- 組織・企業の成長課題や能力強化策
- 自社に課せられた社会的価値と貢献
- 自社のビジョンの明確化

経営的視点での講義

- ビジネスの本質
- モデリングメソッド
- 会社の使命・目的の明確化

グリットカンパニーの講義

- グリットカンパニーの12の条件
- 顧客の創造と顧客の満足
- グリットカンパニー指数

目的

「自己への気づきと組織能力の強化」は重要なテーマです。
1 時代に合わせた可能思考能力と組織ケイパビリティ(能力)の強化で「人と企業の成功づくり～中小企業の活性化～」を実現します。

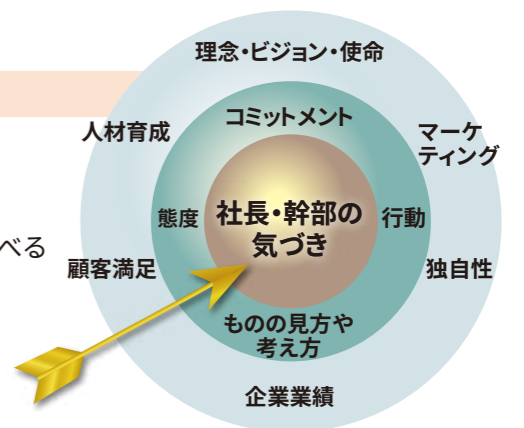


創業時の思い、志や使命など、原点に立ち返ることで、改めて今後の目標やビジョン、企業のあるべき姿や存在価値を認識します。
2 社長・幹部の気づきは、会社全体に広がり、周囲の意識を変え、行動を変え、成果を変えていきます。



効果

1. 本来の自己を妨げている**固定観念**に気づくことで、**自己成長**できる
2. 本来の**自己の素晴らしさ**に気づくことで、**目的や目標がクリア**になる
3. コミュニケーションゲームにより、企業成功につながる**具体的方法**を学べる
4. **気づきの高い組織**をつくって、**生産性**を上げる
5. **可能思考能力**をもった**企業文化**をつくる



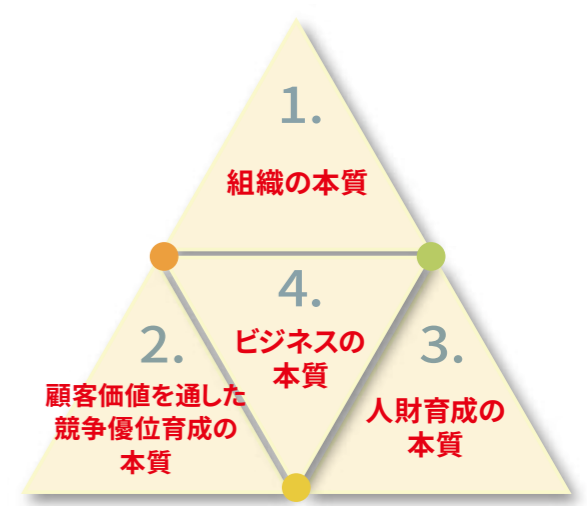
The Way of GRIT Company

グリットカンパニーのポジション

「顧客の創造」と「顧客の満足」

- A. 永続領域**
顧客を創造し、顧客満足を生み出しているまさにグリットカンパニーのポジションです。
- B. 衰退領域**
現在客の満足度は高いが、新たな顧客を創り出せていない状態です。顧客の欲求や社会のニーズは日々変化するため、いずれ衰退します。
- C. 短命領域**
新たな顧客を次々開拓する力はあるが、満足度は低い状態です。一過性の売り上げでリピート客がなく、社内は疲弊し短命に終わります。
- D. 淘汰領域**
顧客を創造することも、満足度も提供できない危険な状態です。

グリットカンパニーの4つの本質



カリキュラム

1日目	<input type="checkbox"/> セミナーオリエンテーション ・可能思考とは ・メソッドとは ・なりたい自分を深く知る <input type="checkbox"/> セミナー効果を高めるための心構え	<input type="checkbox"/> 効果的リーダーシップの発揮 <input type="checkbox"/> 成果を創り出す集団 <input type="checkbox"/> 成果を創る組織コミュニケーション演習
2日目	<input type="checkbox"/> 成長の阻害要因(メンタルブロック) <input type="checkbox"/> 目標実現のポイント (目標を持つ人はいつもイキイキと生きている)	<input type="checkbox"/> ビジネスの本質ゲーム <input type="checkbox"/> 思考特性・感情特性・関係特性・行動特性・結果特性の傾向性分析
3日目	<input type="checkbox"/> 意思決定のプロセス <input type="checkbox"/> クリアリングとリハーサル	<input type="checkbox"/> 自分の成長課題はなにか <input type="checkbox"/> 自分のビジョンを考える

開催日程

開催時間 1日目 10:00～19:30 / 2日目 9:00～19:00 / 3日目 8:30～19:00

大阪研修センター オンライン	'25 6月 2日(月)～ 4日(水)
東京研修センター オンライン	'25 9月 3日(水)～ 5日(金)

受講対象

経営者・経営幹部・後継経営者

受講料(税込)

1名	88,000円
----	---------

可能思考セミナー(メソッド) SC自己実現コース



マイナスの「固定観念」をクリアリングし、「自分の価値(本来の自分)」を取り戻す!

SC自己実現コースでは、「クリアリングメソッド」を用いて、SA自己成長コースで気づいたマイナスの「固定観念」をクリアリングし、「自分の価値(本来の自分)」を取り戻し、自分自身の心の支えとなる言葉をつかみ取っていきます。人生の新たな出発点となる3日間のセミナーです。

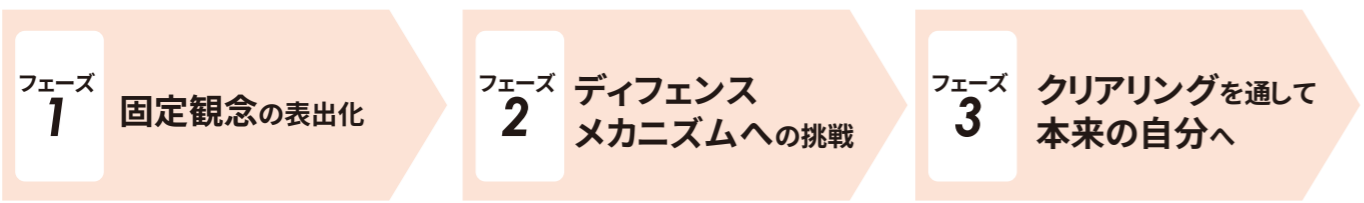


内容

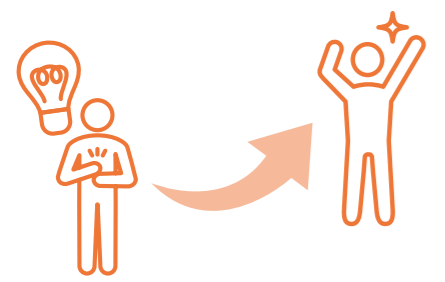
SA自己成長コースで様々な気づきを得てモチベーションが高まりますが、日常生活では無意識に自分にブレーキをかけてしまうメカニズム存在しています。それが本来の素晴らしい持ち味の発揮を妨げているのです。SC自己実現コースでは、固定観念(心のブレーキ)やバイアス(思考の歪み・偏り)の形成要因を深く掘り下げ、それをクリアリング(清算)することで、本来自分が持っている強みや長所を最大限に発揮できるようにしていきます。

5つのポイント

1. 問題発見・解決能力を高める
2. 対人関係能力を高める
3. リーダーシップ及びコミュニケーション能力を高める
4. 職場や家庭における自己の存在価値・使命を明確にする
5. 目標・ビジョンの明確化と実現に向けての決意を高める



「気づき」から「実践」へ!



自分では「良かれ」と思って行動しながらも、それが周囲へマイナスの影響を及ぼしたり、無意識の内に自分自身に悪影響を及ぼしていることがあります。SC自己実現コースでは、ふんだんな実習を通して、組織活動の中で自分が周りや自分自身にどのような影響を与えているのかを深く見つめていきます。そして、クリアリングメソッドを活用して、「気づく」だけでなく、それが「実践できる」体験を積み上げることで、ゆるぎない自信をつかみ取っていきます。

- ### 効果
1. 妨げられた要因を理解し、**クリアリング**を行い、自分の価値(本来の自分)を取り戻す
 2. 自分が **決めたことをやり抜く決意**が固まる
 3. ビジョン実現に向けての道のりが明確になり、**モチベーションが高まる**
 4. 困難や障害に**チャレンジ**できる
 5. **率先垂範**の姿勢が身につく

カリキュラム	[研修会場]	[オンライン]
1日目 固定観念の表出化	10:00~19:00 ・オリエンテーション(セミナーの目的) ・チームビルディング ・明確な目標を持つことの意義 ・成果を創り出すための8つの条件 ・セルフエフィカシー	9:00~18:30 ・オリエンテーション(セミナーの目的) ・チームビルディング ・明確な目標を持つことの意義 ・成果を創り出すための8つの条件 ・セルフエフィカシー
2日目 ディフェンスメカニズムへの挑戦	9:00~19:00 ・ディフェンスメカニズムの認識と深掘り ・パーソナリティーの成り立ち ・リスクマネジメントと意思決定プロセス ・自己の存在価値の明確化 ・継続学習の重要性	9:00~18:30 ・ディフェンスメカニズムの認識と深掘り ・パーソナリティーの成り立ち ・リスクマネジメントと意思決定プロセス ・自己の存在価値の明確化 ・継続学習の重要性
3日目 自分の価値(本来の自分)をつかむ	9:00~18:00 ・指示(ドライバー)と禁止令(ストッパー) ・自己表現の最大化 ・今後の成長課題の明確化 ・ストロークがもたらす力 ・セミナーの振り返り	9:00~18:00 ・リフレーミング ・自分の価値(本来の自分)を取り戻す ・クリアリングメソッド ・今後の成長課題の明確化 ・セミナーの振り返り

※1時間半~2時間に一度ずつ休憩があります。1・2日目の終了時間は、セミナーの進行状況で変わります。

受講者の声



株式会社オアシス
課長
直井 有人 様
ライフプラン支援業
(茨城県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
私は課長という役職でありながら、自分の部署に対しても社内でもリーダーシップを取ることができていませんでした。できない理由を探して行動せずにいました。セミナーを通して、観念を取り払い、リーダーとしての自覚を持ちたいと思い参加しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
リーダーが組織に影響をもたらすには、仕組みだけでは人を動かすことはできず、人をよく見て声掛けをする

ことや、自分事として深く関わっていくことが大切だと気づきました。セミナーを通して「自分だけ良ければいい」ではなく、「共に勝つ」精神を学びました。SC受講後、社員さんからの声掛けが優しくなり、相談いただける関係になれたと感じます。

今後の決意を一言お願いします
自分の殻を打ち破り、変革していきます。人としてもリーダーとしても失敗を恐れず、挑戦し続けます。社内においても、「共に勝つ」をテーマに行動していきます。



宇都宮塗料工業株式会社
代表取締役
宇都宮 綾 様
建設業
(栃木県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
可能思考セミナーは20~30年前に先代の父が取り入れました。6年前に父から経営を承継し、経営理念の見直しから始め、「理念と経営」共に学ぶ会や新卒採用プロジェクトチーム始動など、仕組みを作っていました。リーダーに任せてしっかりと進んでほしいものの、「どうせ無理」という思考が見えることがあります。肯定的な思考の習慣を身につけるには、可能思考セミナーが必要だと改めて思いました。私は22年前にSA、SC、LTを受講しましたが、今のセミナーが進化していると聞き、社員さんのセミナーフォローのためにも、まずは私が再受講すべきだと思い参加しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
セミナーでは「選択」の本当の意味を正しく理解できていない自分に気づき、学びが浅く足りない自分に情けなくなりました。しかし、「やる」と決意することで自信へとつながることも改めて経験することができました。

今後の決意を一言お願いします
SGAでの学びが楽しみです。自分自身が受講生として学ぶことで、実際に受講する社員さんの気持ちが分かると思います。そのために、1人の受講生として真摯に学びます。

開催日程

開催日程は、ホームページをご覧ください。

受講対象

- ・SA自己成長コースを修了された方
- ・満18歳以上
(会場受講の場合、満18歳以上65歳まで。高校生不可)
- ・心身共に健康な方

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	110,000円	120,450円
再受講	55,000円	

※SC特典をご利用いただけます。
【フレックスコース引落額】
・お預かり金から88,000円(再受講 55,000円)を引き落とします。

可能思考能力・やり抜く力・気づきの文化

可能思考能力・やり抜く力・気づきの文化

60日間で徹底的に良い習慣(リハーサル)を身につける

会場 **オンライン** 期間 60日

可能思考セミナー(メソッド) SGA目標実現コース

SGA
特典対象



内容

未来を生き抜く能力を身につける!

問題発見能力

問題解決能力

世界経済フォーラムが発表した「The future of jobs report 2020」では、仕事の自動化・機械化の加速によって、8,500万の仕事が奪われ、人に求められる能力も大きく変わってくる事が伝えられており、コロナ禍によって、その動きは前倒したとも言われています。雇用主が今後重要と見なすスキルのトップは、『問題解決能力』でした。また、経済産業省の『未来人材ビジョン』では、2050年の求められるスキルに『問題発見力』が上がっています。SGA目標実現コースは、未来を見据えた人材を育成するため、問題解決能力と問題発見能力を磨くプログラムです。



The future of jobs report 2020

雇用主が重要と見なすスキルタイプ

2025年

- Problem-solving (問題解決能力)**
複雑な問題解決、クリティカルシンキング、イノベーション等
- Self-management (自己管理能力)**
能動的学習、レジリエンス、ストレス耐性、柔軟性等

参照: 世界経済フォーラム「The future of jobs report 2020」

経営者、幹部、社員に求められる必要な能力

2015年	2050年
注意深さ・ミスがないこと	問題発見力
責任感・まじめさ	的確な予測
信頼感・誠実さ	革新性

参照: 経済産業省「未来人材ビジョン」

SGA目標実現コースの目的は、『人と企業の成功づくり“共に勝つ”』です。「予習」「研修」「復習」を繰り返し実践し続けることで可能思考能力を高め、「職場ビジョンと仕事の目標」の実現を通して、会社の成長発展と社会に貢献する「目標実現アンバサダー」を育成します。



目標達成に向け、教材等の様々なツールでサポート致します!

60日間の主な活動内容

- 「PSVプログラムテキスト」**
現実の人生を切り開き、成功を勝ち得るための原理・原則を学びます。
- SGAリマインド学習システム**
研修期間とその前後は動画学習を行います。タイミングに合わせた動画を視聴することで研修の効果を高めます。
- 業績向上目標**
顧客接点を向上させるための目標を設定し、実践しながら目標を実現する力を高めます。
- 選択目標**
「業績向上目標」で設定した目標以外で、仕事において最も自分が求められている事について目標を設定し、実践します。

- サクセスパートナー目標**
自分の目標を実現させ、自社の成長発展に貢献して下さるサクセスパートナーに対して、コミュニケーションをとっていきます。
- ありがとうカード**
各貢献目標を取り組む中で関わる人達に、感謝の気持ちを伝えて、感謝力を高めます。
- 13の徳目**
朝礼教材「13の徳目」を活用し、毎日の仕事を振り返るとともに、考える力を高めます。

目標実現するために必要な可能思考能力



サクセスパートナー

企業の成功のためには、それを構成する社員様の成功が欠かせません。社員様が望む成功を得るためには、一人でも多くの仲間に成功してもらう必要があります。仲間の成功が自らの成功につながるのです。それは、家族であったり、上司であったり、部下であったり、ビジネスパートナーであったりします。受講される方を成功に導く仲間をサクセスパートナーと呼んでいます。成功を左右する相手(サクセスパートナー)とともに成功する以外、本人の成功はないという考え(『共に勝つ』精神)を打ち出したカリキュラムになっています。



目標実現アンバサダー

SGA目標実現コースでは、可能思考能力を高め、職場ビジョンの実現に向け、60日間仕事の目標を設定し取り組んでいきます。すべてのプログラムを修了し、可能思考能力と目標実現能力を兼ね備えた修了生を「SGA目標実現アンバサダー」に認定します。



目標実現アンバサダーの定義

- 目標を達成するために、可能思考能力でやり抜く力を高め、周りの「模範」となっている人
- 周りにプラスの影響を与えて、お客様の喜びをつくり出し、会社の目標を実現させ、社会に貢献している人

目標実現アンバサダー大会

年に一度、各SGAの中から代表者を選出され、代表者による成果発表のプレゼンテーション大会が行われます。目標実現を積み重ねて得た自信は自己効力感となり、次への挑戦意欲を掻き立てます。達成体験は最大のモチベーションの源泉です。こうした継続して学べる環境を活用して、高いモチベーションを維持していただくことができます。

次ページにつづく ➔

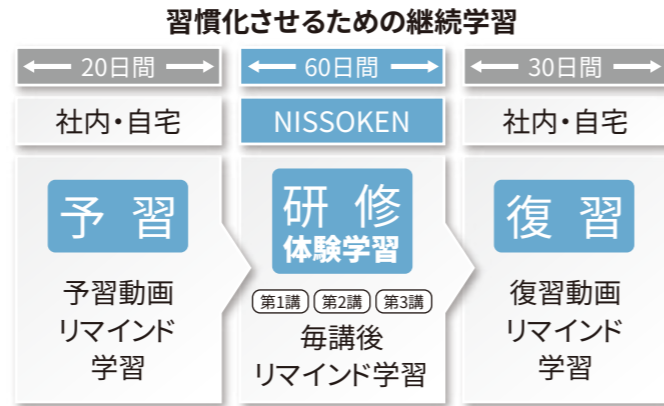
可能思考能力・やり抜く力・気づきの文化

可能思考能力・やり抜く力・気づきの文化

SGAリマインド学習システム

1. 可能思考を習慣化させる継続学習

SGA目標実現コースでは目標実現の意図・具体的方法を身につけるため、SGAリマインド動画システムを活用して「予習」「研修」「復習」を行い、可能思考を習慣化していきます。



2. SGAリマインド学習システムの内容

SGAリマインド学習システムでは、次のような動画を配信します。約5分程度の短い動画ですので、スキマ時間でご覧いただけます。（内容は変更になる場合がございます）

SGA申込時～第1講 ※研修開始20日前より（14番組）

- 成功への習慣づくり
- 目標を明確に持つと人生は楽しい
- 決める事が自分を成長させる
- 目標を持つ意味 等

研修期間

- 【第1講後】(11番組) ・SCで掴んだ契約の力を最大限に活用するための心構え
・やり抜く力が能力を開花させる
・目標に対する決意を固める 等
- 【第2講後】(12番組) ・コミットメントの4つの定義
・あなたが職場から与えられているものとは
・サクセspartner目標を行う目的 等



第3講後～1か月間（13番組）

- 成功のポイント
- 仕事の有意義性
- 学ぶ体質づくりは感謝の気持ちを深めてくれる
- やり続ける重要性 等

奥村幸治氏によるフォローアップ特別動画付

奥村氏は数々の有名チームの下で打撃投手を務められました。イチロー選手や様々な一流選手と身近に接し、田中将大投手を育ててこられた実体験を基に、可能思考や目標実現の大切さについて分かりやすく語っていただきます。



目標実現能力とはGRIT(やり抜く力)である

ペンシルベニア大学のアンジェラ・ダックワース博士は、成功するには「GRIT(やり抜く力)」を高めていかなければならないと述べられました。それが、世界最先端の成功要因の研究として高く評価され、今はいろいろな大学の研究や脳科学でも立証されています。

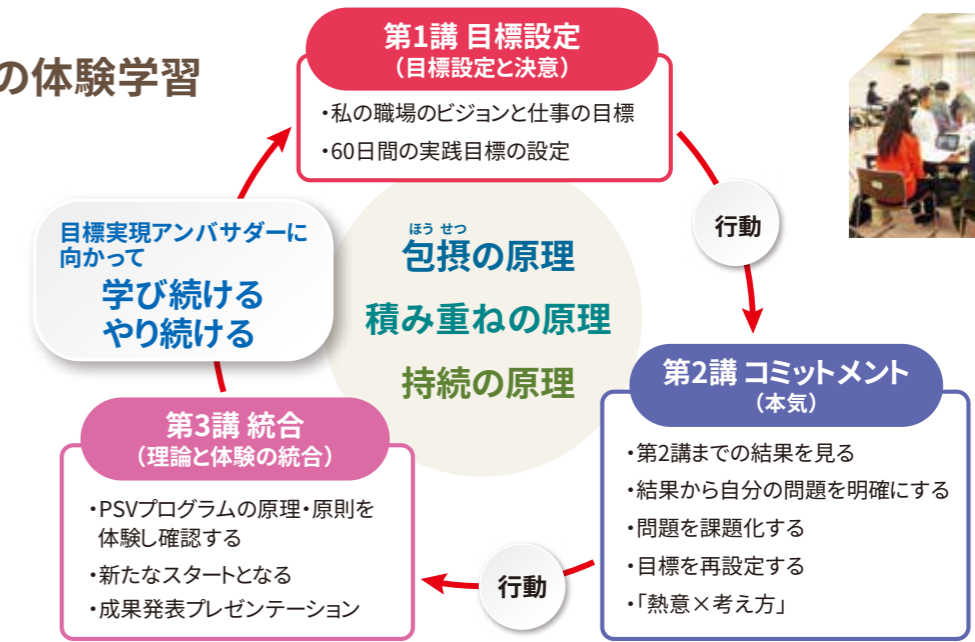
NISSOKENでは創業以来「GRIT(やり抜く力)」を「意図と方法」や「意志の力」という別の表現で繰り返しお伝えし、多くのご受講生の成長に貢献してきました。目標を実現するためには、どんなことがあっても最後までやり抜く力が必要です。

体験学習のポイント

1. 目標設定・計画 (明確に目標を設定し、達成のための計画を立てる)
2. 行動 (目標達成に向かってとにかく行動する・行動こそ真実)
3. 分析 (行動した結果を分析し現状を把握する)
4. 認識 (結果から100%学んで体験を身につける)

ほうせつ
包摂の原理
積み重ねの原理
持続の原理

60日間の体験学習



SGAがより効果的になりました!!

SGA目標実現コースがより進化しました!成果をつくり出す力を身につけるための60日間の主な活動内容をご紹介します。派遣元・受講生の生の声も見られます。



受講者の声



株式会社秀花園
リーダーITC
斎藤 未輝 様
旅館業
(静岡県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
社長から声をかけていただいたことがきっかけです。正直なところ最初は怖かったのですが、自信のない自分を変えることができたなら、もっと会社に貢献できる社員になれるのではないかと思います。参加を決意しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
仲間と協力することの大切さに気づきました。これまでは自分でやった方が早いし他の人に迷惑をかけないと思っていました。仲間と協力することで可能性が広がり、達成した喜びも倍増すると気づけたことが一番の学びでした。

会社にどのような変化がありましたか
総リーダーを経験したことで自信が付き、周囲に活気を与えられるようになりました。目標を社員と共有し、売上向上や賞をいただくなど目に見える結果が出て、社員と喜び合える活気ある雰囲気作りができるようになりました。“熱海一の旅館”を目指し、社員が長所や個性を活かしてやりがいのある仕事ができるようになります。目標を持ってキラキラと仕事ができるように、社員の挑戦意欲や意見を形にしていけるリーダーになります。



株式会社まなぶ
児童指導員
堀 ひかり 様
障がい児福祉
サービス業
(愛知県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
新しい施設の立ち上げに伴い、人間関係や仕事内容の変化に不安を抱え、問題を他人や環境のせいにしていました。このままでは、自分にとっても周りにとっても良くないと思い、SGAを受講しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
たくさんの人に支えられていることに気づき、心から周りに感謝することができるようになりました。グループメンバーやアドバイザー、サクセspartnerからの応援を

自分の力に変えられました。自分の頑張りが恩返しになったと感じています。
会社にどのような変化がありましたか
仕事が楽しくなりました。目標に向かって毎日主体的に考え行動することで、ワクワクして仕事をできるようになりました。周りのスタッフも主体的に行動してくれることが増え、プラスの影響を与え合うことができました。これからも、「子どもたちと未来を創る」という理念実現に向けて頑張ります!

開催日程

開催日程は、ホームページをご覧ください。

毎講 1日目 10:00～18:00 / 2日目 9:00～18:00

受講対象

- ・SC自己実現コースを修了された方
- ・満18歳以上
(会場受講の場合、満18歳以上65歳まで。高校生不可)
- ・心身共に健康な方

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	88,000円	110,000円
再受講	71,500円	88,000円

※SGA特典をご利用いただけます。
【フレックスコース引落額】
・お預かり金から88,000円(再受講 71,500円)を引き落とします。

時代の変化を掴む気づきの力。可能思考が最大の武器となる

オンライン 期間 3か月

エグゼクティブ・リーダーシップ 目標実現ビジネスセミナー

SGA
特典対象



内容

テーマ 「できない」と言わずにやってみる!

高い志、大きな仕事の間、大きな思索の間がエグゼクティブに欠かせない

厳しい時代だからこそ、組織を束ねる経営者・経営幹部(エグゼクティブ)の特別な努力と能力開発が必要です。そのため、人間としての希望や情熱を掻き立てる大きな目標と同時に堅実に実行していく両輪が大切です。仕事に熱中し、どのようにすれば目標実現できるのか。そのことを常日頃から考え、没頭してこそ、私たちは多くの経営スキルやキャリアを身につけることができるのです。今の時代にこそ「やるべきことを堅実にやり続ける努力」と、「やってはならないことをやらない努力」と、「望み続ける力の向上」が必要です。自らが実践して体験したものだけが自分のものとなり、それが自分の会社の人財や業績、競争優位をつくっていくのです。



講師:田舞 徳太郎 講師:松原 誠 講師:石橋 和明

目的

1. エグゼクティブリーダーシップを身につける
2. 社長幹部の「考える力・人間力・仕事力・感謝力」の強化
3. システム・ロック、ヒューマン・ロックがかからない組織づくり
4. 目標実現アンバサダーの育成
5. 組織ケイパビリティ(能力)の強化



エグゼクティブ リーダーシップ



- ① 希望や情熱を掻き立てる「**大きな目標(高い志)**」をもつ
- ② やるべきことを**堅実にやり続ける努力**を続ける
- ③ やってはならないことを**やらない努力**を続ける
- ④ **望み続ける力**が強い
- ⑤ 『人を育てる**慈愛の面**』と『物事を**貫く厳しい面**』をあわせもつ
- ⑥ **社長・幹部**としての気づき、**組織**の気づきの力が強い
- ⑦ お客様への**貢献意欲**が高い

未来を切り拓く能力

問題発見能力



問題解決能力



良い社風

- ① 人が**集まる**
- ② 人が**育つ**
- ③ 人が**定着する**

エグゼクティブには、「社長・幹部としての気づき」と「組織的な気づき」が必要
気づきの高い組織かどうか、企業の成長の分かれ目になる

目標実現アンバサダーを育成しよう

日創研では、可能思考能力が高く、職場ビジョンの実現に向け、自ら目標を設定し、周りを巻き込んで実践する「目標実現アンバサダー」の育成を、「SGA目標実現コース」や「目標実現アンバサダーグランプリ大会」を通して啓蒙しています。

自己成長欲求が強く、貢献意欲や志が高く、明確なビジョンを持ち、目標実現に対するコミットメントが高い「目標実現アンバサダー」は、会社の成長発展に欠かせない存在です。

こうした人財を育て、定着できる組織や環境づくりと、エグゼクティブのリーダーシップを磨きます。

目標実現アンバサダーとは

1. 目標を達成するために、可能思考能力でやり抜く力を高め、周りの「模範」となっている人
2. 周りにプラスの影響を与えて、お客様の喜びをつくり出し、会社の目標を実現させ、社会に貢献している人



組織のコミュニケーションを阻害する要因

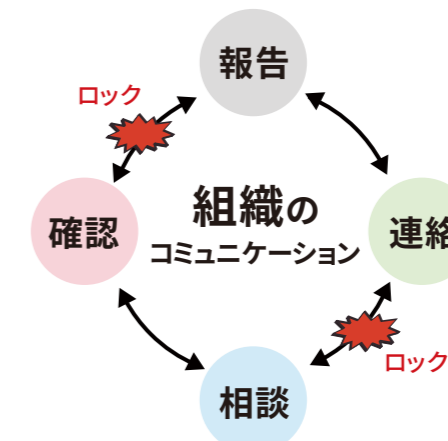
システム・ロック

要因

- ・エグゼクティブの思考習慣
- ・固定観念
- ・先を読む力が低い

現象

- ・商品、販売、考え方の陳腐化
- ・組織の硬直化
- ・新規顧客が獲得できない



ヒューマン・ロック

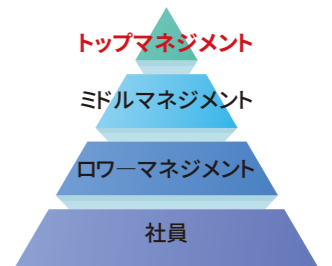
要因

- ・社長と幹部の関係性
- ・トップダウン型組織
- ・気づきの低さ

現象

- ・組織がバラバラ
- ・方針や目標の未達成
- ・モチベーションの低下

現実の経営は、 拒絶と失敗を受け入れて成長する



基礎・基本を学ぶ「リマインド学習」

リマインド学習システム

社長力・管理能力・現場力の三位一体組織をつくるべく、各層が学べる動画をご用意しております。期間中は繰り返し視聴し、内容を深めていただきます。また社員さんと一緒に視聴し、ディスカッションを行うなど、社内を巻き込んで取り組んでいただきます。



開催日程

開催時間 全日 10:00~19:00 (第1講のみ2日間)
※研修の進行上、30分程度の延長の可能性があることをご理解いただけますようお願い申し上げます。

ハイブリッド開催	第1講	第2講	第3講
・リアル:大阪 ・サテライト:札幌 ・オンライン	25 6月16日(月) 17日(火)	7月22日(火)	8月19日(火)

受講対象

可能思考セミナー SC自己実現コースを修了された経営者・経営幹部・後継経営者

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	88,000円	110,000円

※SGA特典をご利用いただけます。

第6回 目標実現アンバサダーグランプリ大会



内容

社員さんに光を当てる！ 目標実現に向かって輝いている人が沢山います

目標実現を積み重ねて得た自信は自己効力感となり、次への挑戦意欲を掻き立てます。達成体験は最大のモチベーションの源泉です。そういう生産性の高い職場づくりが今の時代に求められています。目標実現アンバサダー大会は、SGA目標実現コースで設定した半年～3年先の仕事目標をどのように実現してきたのか、その体験談を発表していただく大会です。発表者は全員、社員さんです。社員さんに光を当てる大会です。

発表を聞くだけでも多くの学びがありますが、審査員の皆様による講演や参加者同士のディスカッションなども行いますので、参加者も大いに学ぶことができます。

特長

1. SGAで優秀な成果を上げられた修了生代表によるプレゼンテーション大会
2. オンラインや会場で、どなたでも参加可能
3. 生きる喜び、働く喜びを体感する
4. 問題や障害を乗り越えた体験を通し、「問題発見能力」「問題解決能力」のヒントを得る



第5回「目標実現アンバサダーグランプリ」大会受賞者の皆様

目標実現アンバサダーグランプリ審査員

【審査員長】



今別府 英樹 氏
今別府産業株式会社
代表取締役会長

【審査員】



眞鍋 明 氏
株式会社マルブン
取締役会長



高橋 勇 氏
株式会社武蔵境自動車教習所
代表取締役会長



京極 盛 氏
水谷工業株式会社
代表取締役



景山 良康 氏
株式会社ボクデン
代表取締役



武澤 清則 氏
株式会社ジャロック
代表取締役



橋本 明元 氏
株式会社王宮 道頓堀ホテル
専務取締役

目標実現アンバサダーとは

アンバサダーとは、一般的に大使という意味がありますが、NISSOKENでは「目標実現アンバサダー」を次のように定義しています

- 1 目標実現コースで掲げた目標を達成するために、可能思考能力(肯定的・前向き・積極的・建設的・協動的・プラス思考・やり抜く力)を高め、周りの人の「模範」となる人。
- 2 周りにプラスの影響を与えて、お客様の喜びをつくり出し、会社の目標を実現させ、社会に貢献している人。

全員のプレゼンテーションをご覧いただけます



前回大会 第5回目標実現アンバサダー受賞者の皆様

最優秀賞



齋藤 未輝 様
株式会社秀花園
旅館業

自分の中の常識に囚われず、柔軟に対応できるように。まわりへの感謝を忘れず、今後も仲間とともに結果をつくり出します。

SGAで総リーダーとなり、たくさんの貴重な経験を得られました。その経験をいかし、売上目標への「背伸びしたストレッチ目標」を設定し、過去最高の宿泊売上を達成されました。その後も社員を巻き込んだ対策で顧客満足度の向上に貢献。最新の情報を収集・ニーズや流行に合わせた販売方法にも柔軟に対応し、熱海一番の旅館を目指し、日々奮闘されています。

優秀賞



堀 ひかり 様
株式会社まなぶ
障がい児福祉サービス業

子どもの成長を肌で感じられること、保護者と喜びあえること。療育を必要とするより多くの子どもたちに貢献できていると実感。

業務改善案の提案・実行を自ら行うことで、役割を与えられていた自分から与える側となり、子どもの「できる」が増える環境づくりに貢献されました。業務改善に取り組むことで、療育の質の向上、利用者数の増加につながりました。児童発達支援管理責任者の基礎研修を学びながら、福祉専門学校に通い、社会福祉国家試験に挑戦、学業と仕事を両立されています。

自己成長賞



西端 美里 様
ファーストロード株式会社
情報サービス業

私たちにできないことはない。常にできる方法を考える！

SGA終了後も「理念と経営」の勉強会の開催、また自社サービスである「URetail」の営業部門での業務も継続されています。営業経験はゼロでしたが、管理部での20年の経験を活かし、目標達成率が113%に達しました。「自分が源」「自分がリーダー」というマインドを持つ人材で職場を満たし、多くの企業様にご貢献できると信じて、新しいことに挑戦し続けておられます。

努力継続賞



村井 厚一 様
株式会社ネイビーズ・クリエイション
情報サービス業

自分が源であるという考え方ができ困難なことがあっても前向きに取り組めるようになりました。

サクセスポートナー面談を通して仲間とビジョンを共有した結果、個人で抱えている悩みは会社の問題点であると気づかれました。問題解決に動き、会社の認知度向上に貢献。また、事業部間の壁を取り払い、若手社員が挑戦できる環境を整えられました。職場ビジョンとして、①ワクワクする職場、②活気ある環境、③必要不可欠な会社を目指し、国家資格取得に向けて学び続けておられます。

社風向上賞



藤原 侑加 様
社会福祉法人福陽会
特別養護老人ホーム業

自分の考えや心、行動が変わる中でたくさんの成果につながったと気づけた。

①年間売上9,000万円の達成②自信を持って引張る管理者になるという2つの目標を掲げ、売上は9,243万7千円で102.6%アップ。そして、昨年12月には全社表彰最優秀賞を受賞、4月から幹部入りされました。SGA研修を通じて、仲間の支えや継続の重要性に気づき、前向きに取り組む姿勢を身につけ、自分が源となって行動することで、多くの成果を得られました。

会社貢献賞



橋本 賢大 様
株式会社アミバラ
アミューズメント業

意図と方法は10：無限大。しっかりと自分の意図を伝えて方法は全員で考えれば何でもできる！

SGAを9月に修了した後、2月には粗利対108.8%で最優秀賞を受賞、3月には粗利対115.8%、4月には全店2位となる粗利対114.3%を達成されました。セミナー前は、逃げ道を探したり言い訳をしていましたが、セミナーを通して「絶対に達成する」という強い意志と仲間を信じる気持ちを得られました。楽しく笑顔(えがお)が溢れるお店を目指して、日々尽力されています。

お客様の声

発表者の内容はもちろん、派遣されている経営者様の想いに共感しました。役割を自分ごと化することで、肯定的に取り組めると学び、自社でも動機づけできるようにしていきたいと思いました。



オンラインで参加しやすく、可能思考をこれから受講しようという社員のみならず共有することができました。発表者の皆さまの考え方や行動力、周囲を巻き込む姿勢から目標実現という方向性を示す大切さを理解できました。



現在SGAに参加しています。日々自分のビジョンと目標のために行動していますが、本当に実現、達成できるのか不安になることがあります。そんな中このような素晴らしい6名の先輩方の発表、成果を知る事ができ自分の目指す先が見えてきました。

そして6名の目標実現アンバサダーに関わっている方々の想いを感じ、自分の環境と重ね合わせ胸が熱くなりました。必ず私も本気でやり続け周りに良い影響を与え、仲間が目指したいと思えるような自分になります。



開催日程

開催時間 13:00～18:00

大阪研修センター
オンライン

'25 7月25日(金)

受講料(税込)

無料

第38回 企業内教育インストラクター養成コース(TT)

TT特典対象



内容

組織ケイパビリティの強化

業績向上のため経営の知識と技能を習得
実力を高め、行動力を極め、組織を活性化させ、企業の未来を切り拓く!!

この企業内教育インストラクター養成コース(TT)は、自社の業績を向上させるために必要なスキルを、様々な角度から講義と体験を通して習得していくセミナーです。業績向上のための質の高い数多くのインプットと、プロセスを強化するトレーニングを重ねることにより、業績を向上させるための人材育成や組織活性化に必要な知識とスキルを総合的に学んでいきます。



「気づきの文化と可能思考能力の高い社風づくり」

目的

企業内教育インストラクターの養成を目的とします。
ここでは、各種理論と体験学習を通して、自社にあった具体的な経営方針を作成し、経営方針を浸透させるスキルを高めることで、いかにして企業風土、組織風土を活性化させていくかを学びます。

受講システム

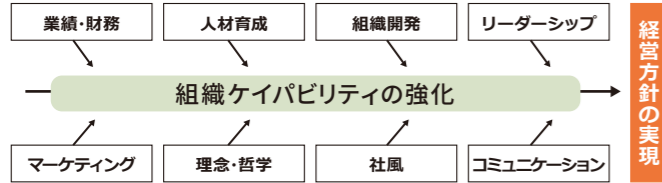
◎理論学習

リーダーシップ理論、行動科学概論、社風の研究、段階的企業成長論、感性論哲学、実践経営哲学、経営方針の作り方、交流分析(TA)、防衛機制理論、インストラクション技法、企業発展のためのマーケティング、企業内マネジメントコーチング概論

◎体験学習

TAプレゼンテーション、プレゼンテーション訓練、我が社の問題点発見、組織開発シミュレーション、経営方針の発表

人と企業の成功づくり

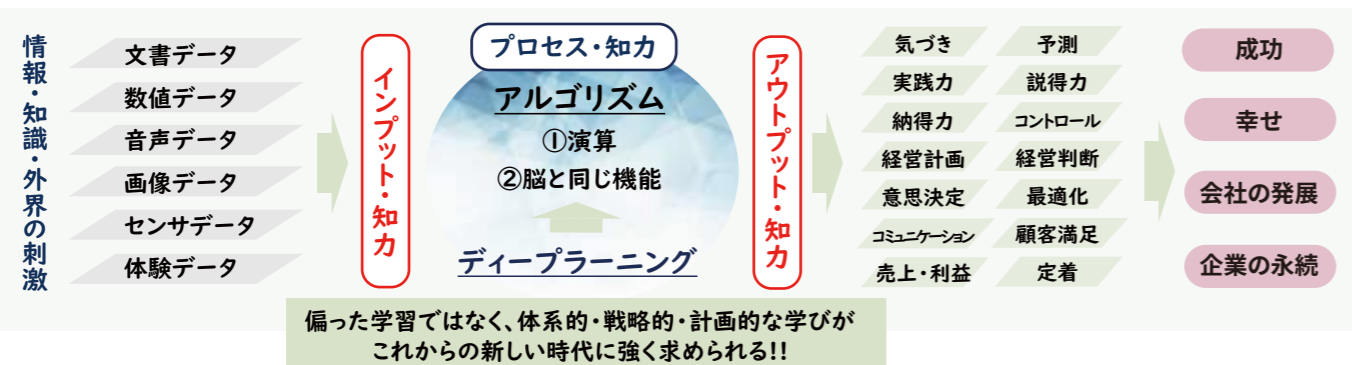


特長

1. 8か月、3日間×9回の集合セミナーです。
2. セミナー運営を組織活動に見立てることにより、組織を体験で学ぶことができます。
3. 全国の経営者との学びと交流があります。
4. 経営者にとって必要な教育を体系的に学ぶことができます。
5. 徹底的に、読み、書き、聞き、話し、議論し学びます。

効果

1. 経営者・経営幹部としての大きな自信、決断力が身につきます。
2. 高い志、同じ体験をもつ経営者仲間との出会い、人脈を得ることができます。
3. 経営者としての現在地の自己認識(Self-Awareness)ができ、経営者としての経営哲学を確立します。
4. 経営方針作成のための総合的な知識が習得できます。
5. 組織強化のための可能思考教育スキルを体得します。

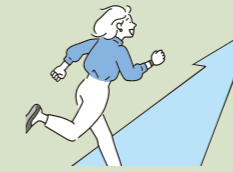


経営の「やり方」ではなく、経営者としての「あり方」を学ぶ

経営を行う上で最も重要なことは、どのような会社をつくり上げるかを定めることです。会社の方向性を表したものが「経営方針」です。TTコースでは、自社の発展・業績向上を目指して、会社が進む方向性である経営方針作成の仕方を学びます。また、その方針に沿った人材が育成できるように、人材育成能力を高めます。経営方針の作成手順と人材育成能力の向上を通して、未来を切り拓く基礎を築きます。

目指す

会社の方向性を決める



経営方針の作成

経営に必要な知識全般を学びます。それらを基に経営方針を作成し、自社の進むべき方向を明確にします。

- 経営哲学を深める
感性論哲学を学び、経営者としてのあるべき姿や考え方を明確にします。企業としての価値観や判断基準が明確になります。
- 将来の自社像を明確にする
自社の強みや弱み、市場の動向を分析します。数年後を視野に入れ、今後、自社がどのような経営をしていくのか、経営の方向性を明確にします。

育てる

人材の育成能力を高める



企業内教育インストラクターとしての能力向上

企業の発展には、人材の育成が欠かせません。経営方針に基づいた人材を育成できるように、教育インストラクターとしての能力を高めます。

- 動機づけ能力を高める
人が動機づけられる理由は人によって異なります。「行動科学概論」や心理学の講義から人が動機づけられる理由を学び、自社の社員をさらに動機づけできるようにします。
- プレゼンテーション能力を高める
「プレゼンテーションスキル」や「効果的な話し方」の理論を学び、実習によって身につけます。自社の社員に対して、経営者の念(おも)いや考え方を伝えられるようになることで、経営理念や価値観の共有につながります。

企業の未来を切り拓く

組織を学ぶ

組織の構築・運営方法を学ぶ



組織構築・運営のノウハウを体得

業績を上げるためには、限られた経営資源を最大限に活用することが重要です。そのための組織のつくり方や運営方法を、理論と実践を通して学びます。

- 組織論を学び実践する
成果をつくり出す組織について講義で学びます。セミナー期間中には効果的にセミナーを運営する組織を受講生同士でつくり、運営します。理論と実践の両面から組織のあるべき姿を学びます。
- 組織の問題解決に取り組む
「自社の問題点分析手法」を学びます。問題点を明確にして、問題解決に取り組むスキルを身につけ、自社の問題解決に活用します。

結果をつくる

自社の経営会議の運営手法を学ぶ



効果的な会議のノウハウを体得

企業経営において、目標に対する進捗管理や情報の共有、あるいは意思決定を行うためなど様々な目的の会議を行っています。その会議の質を高め、結果をつくる会議の運営について学びます。

- 組織を活性化させる
結果報告だけの会議ではなく、結果報告だけの会議ではなく、モチベーションが高まる会議を実践を通して学びます。
- マネジメント能力を高める
会議は目標実現のため、マネジメントを行う場です。正しい会議の運営方法を知り、最大限の結果をつくりだす組織へと導いていきます。



次ページにつづく →

理論・理屈だけではなく、すべてにおいて体験・実践しながら学び、習得します

TASK
T タスク機能

目標達成・課題達成の機能

きつ過ぎると	不足すると
殺伐	甘え
息苦しい	先延ばし
疲労感	妥協

効果的に達成されると、グループは目標を達成するために必要なタスクを成功裏に遂行できます。

MAINTENANCE
M メンテナンス機能

組織を維持する機能

きつ過ぎると	不足すると
甘やかし	無関心
目標未達成	自己中心
実行度低下	トラブル

効果的に達成されると、チームは良好な関係性を維持し、生産性を最大化できます。

INDIVIDUAL BEHAVIOR
I インディビジュアルビヘイビア機能

組織を破壊する私的欲求からくる行動

感情的	諦め
拒否	割り切り
傍観	反発

個々の能力とモチベーションが引き出され、チーム全体のパフォーマンスと目標達成に寄与します。

3つの機能がうまく調和し、効率的に機能することで、チームは高いパフォーマンスを発揮し、目標を達成する組織になります。

グローバルでTT生専用の動画学習

● TT生同士で学びを共有し、セミナー効果をアップ!
自己紹介動画のアップや、ファシリテーターのプレゼン動画の視聴ができます。受講生同士の関係性をより深めていただいたり、TTでの学びを共有していただくことができます。

● TT生におすすめの厳選されたチャンネルで学ぶ!
TT生のために、ジョブナレの中から番組を厳選した特別チャンネルを作成。その他、「理念と経営」に掲載された企業様の紹介チャンネルなど、TTと並行して学んでいただくことができます。

受講者の声

株式会社 グリーンテクノ
取締役 総務部長 山下 あゆみ 様
廃棄物収集運搬業 (京都府)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
自身の強みを更に磨き、弱みを上げる努力をし経営幹部として、またグループ会社の代表を引き継ぐ経営者としてふさわしい人間力を磨くために、学ばなければいけないという思いで参加しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
可能性を妨げている要因は何なのか、とことん自分と向き合うことができました。今まで物事の表面的なことを自分が見たいように見ていました。講義や共に学ぶ仲間との交流、尊敬できるファシリテーターからの教えに

刺激を受け気づきの連続でした。自らの解釈を変えるほどの学びがあり成長したい欲求が生まれ、自己変革の一步を踏み出せました。

会社にどのような変化がありましたか
弊社は素晴らしい社員さんに恵まれています。朝礼やグローバル研修を継続し共に学び、一人ひとりお客様に選ばれる会社になろうと考え行動しています。これからも学びを継続し、私だからこそできることを続け、会社に貢献していきます。

岳南建設株式会社
代表取締役社長 勝又 恵一郎 様
総合建設業 (静岡県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
「最近、どんな事を学んでいるの?」大学病院で教授を勤めた後に起業し、上場を果たした義兄に問われた時、私は何も答える事ができませんでした。社長に就任してから漫然と仕事をこなすだけで、自己成長を止めていたと反省し、少しでも義兄に近づくためにTTコースへの参加を決めました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
インプットなくしてアウトプットなし。講義を聴き知見を深め、文献を読み、志が高い異業種の経営者、経営幹部との建設的な意見交換をする中で、考え方のバリエーションが飛躍的に増えました。「どこで学ぶか、誰と学ぶか」の重要性を実感し、独りでは得られない貴重な体験をさせていただきました。

会社にどのような変化がありましたか
当社の朝礼は上意下達の一方的なもので、もっと明るく、発言が飛び交うようなものにしたいと考えていました。TTをきっかけに「13の徳目朝礼」を導入し、根気よく続けました。その結果、若手社員さんから「これまで働く目的や目標を意識した事がなかったが、徳目の設問のお陰で目的意識を持てるようになった」と嬉しい感想をもらいました。皆の発言内容も前向きで建設的になり、朝から良好なコミュニケーションがとれて毎日よいスタートをきることができています。業務計画にTTでの学びを取り入れて、業績向上と継続学習に努めます。地域から選ばれる企業であり続けるために、次の100年に向けて、冒険、挑戦、ストレッチをし、日々自己ベスト更新を目指して、社員さんと共に走り続けます。

カリキュラム

第1講	大阪会場 オンライン	・TAとは ・5つの分析	・リーダーの3つのスキルを磨く ・人間のもつ6つの自我状態と自己分析	・PACを見分けるポイント ・人生脚本の分析
第2講	東京会場 オンライン	・アルゴリズムと3つの知力 ・人財育成と体系的教育法	・リーダーの条件	・組織論 1-1 TMI 理論 組織開発シミュレーション ・組織論 1-2 機能的組織
第3講	大阪会場 オンライン	・TAプレゼンテーション		
第4講	東京会場 オンライン	・リーダーシップ理論 I ・コンセンサス演習	・組織論 II ・行動科学概論	
第5講	東京会場 オンライン	・感性論哲学 ・ケース・メソッド授業	・実践経営哲学	
第6講	東京会場 オンライン	・効果的人財育成法 I ・企業文化と社風の研究	・コーチング型朝礼大会 ・企業内マネジメントコーチング	
第7講	大阪会場 オンライン	・経営方針の作り方 ・経営の現状把握 ・市場環境の認識	・クロッシング ・経営計画の策定 ・経営計画の発表、討論、講評	
第8講	大阪会場 オンライン	・段階的企業成長論 ・防衛機制と実習	・組織ケイパビリティ	
第9講	大阪会場	・経営方針の発表	・8か月間の振り返り	



TTコースの単位制度について

TTコースは単位制度を設けており、所定の単位を取得することで修了認定をしております。第1講から最終講(第9講)までの基礎科目を全て受講し、所定のレポート等を提出いただくことで、単位を取得することができます。

開催日程 (第38回 2025年5月~12月)

開催時間 第1講 1日目 12:00~3日目 17:00 / 第2講 1日目 10:00~3日目 17:00 / 第3講 1日目 10:00~3日目 18:00
第4講 1日目 12:00~3日目 17:00 / 第5講 1日目 13:00~3日目 17:00 / 第6講 1日目 12:00~3日目 17:00
第7講 1日目 10:00~3日目 17:00 / 第8講 1日目 12:00~3日目 17:00 / 第9講 1日目 13:00~3日目 18:30

【第38回】	第1講	第2講	第3講		第4講
	25 5月13日(火) ~15日(木)	6月11日(水) ~13日(金)	A日程 7月 9日(水) ~11日(金)	B日程 7月16日(水) ~18日(金)	8月20日(水) ~22日(金)
・会場受講	大阪	東京	大阪		東京
大阪研修センター 東京研修センター	第5講	第6講	第7講	第8講	第9講
・オンライン	9月17日(水) ~19日(金)	10月15日(水) ~17日(金)	11月 5日(水) ~ 7日(金)	11月26日(水) ~28日(金)	12月10日(水) ~12日(金)
	東京	東京	大阪	大阪	大阪★

※第3講はA日程・B日程どちらかにご参加いただけます。

★第9講はオンラインの方も全員大阪研修センターにて受講

受講対象

1. 経営者および経営幹部、幹部候補
2. SGA目標実現コースを修了された方

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	523,600円	628,100円

※TT特典をご利用いただけます。
【フレックスコース引落額】
・お預かり金から308,000円を引き落とします。

第7回 TTアワード経営発表大会



TTアワード経営発表大会は、TT修了後も継続して学び、コアコンピタンス経営・理念経営・人財育成・顧客満足の各分野において、この1年で最も優れていた企業を選出し、その企業経営者に発表いただきます。どのように学び続け、どのような逆境を乗り越えて「今」に至るのか、これまでの努力、経営手法、今後の展望やビジョンなど、プレゼンテーション・質疑応答していただきます。審査員の方々には、客観的な視点から企業経営において素晴らしい点をコメントしていただきます。参加者同士が近況を発表し合う時間も設けていきます。楽しく学び合い、人と企業の成功づくりに邁進していきましょう。



目的

TTコースでの学びをどのように社内に浸透させているのか、学び続けている模範となる4部門のアワード企業のプレゼンテーションから学んでいきます。TT後の学びや取り組みを発表することにより、同じTT生からアドバイスもいただき、お互いの励みとして、自社の経営方針の実現に活かしていただきます。同じTTコースの枠を超えた経営者同士の交流を通して、情報交換をします。

選考基準

- 1.TT修了後も日々経営革新を行い、人財育成を継続し、日々改善に取り組んでいる企業の経営者・経営幹部
- 2.企業訪問において、所定の成功企業の基準を満たした企業
- 3.審査員ならびに担当講師がアワードにふさわしいと選定した企業

各部門

👑コア・コンピタンス部門

TTコースを修了し、必死に努力して、コア・コンピタンス経営の実践を行い、社員さんを幸せにして好業績をあげている方

👑理念経営部門

TTコースを修了し、志を磨いて経営理念を明文化し、社員さんにも理念を浸透させ、理念経営の実践を通して、社風や企業文化を健全化している方

👑人財育成部門

TTコースを修了し、幹部さんや社員さんの人財育成に特に熱心に力をいれており、社員さんの愛社精神(エンゲージメント)が高く、人が育つ会社を創られている方

👑顧客満足部門

TTコースを修了し、全社員さんを巻き込みながら、お客様の満足を徹底して追求し、努力し続けた結果顧客満足度が高く、ファンが多い会社を創られている方

審査員長

審査員



金子 和斗志氏
アイ・ケイ・ケイ
ホールディングス株式会社
代表取締役会長兼社長CEO (16TT)



今別府 英樹氏
コア・コンピタンス部門
今別府産業株式会社
代表取締役会長 (7TT)



稲葉 伸一郎氏
理念経営部門
株式会社熊本駅構内タクシー
代表取締役 (3TT)



高橋 勇氏
人財育成部門
株式会社武蔵境自動車教習所
代表取締役会長 (8TT)



山之上 道廣氏
顧客満足部門
株式会社ミヤザキ
代表取締役 (10TT)

(第6回TTアワード経営発表大会の情報です)

2023年度 第5回 TTアワード受賞企業



TTアワード
経営発表大会の
様子はこちら



【コア・コンピタンス部門】

株式会社エム・カンパニー
松木 克浩 様
代表取締役 (16TT)

創業当初の事業は、納品代行業、一般貨物運送業。創業して10年の時、苦しくて、辛くて、悩んでいるときに日創研と出会い、経営の勉強を始めた。16TT受講後は、07年業績アップ、08年からは毎年業績アップ上級を受講。16年からは8年間業績アップ上級コースのアドバイザーを担当している。コア・コンピタンス経営を追求する中で、事業を「畜産物流」に絞り、畜産業界のお客様のお困り事の解決を徹底する。結果、当初1.6%だった経常利益率が11.3%にまで増加している。学ぶだけでなく、学びを実践して結果を出し続けている。



【理念経営部門】

株式会社東洋
中村 秀夫 様
代表取締役 (12TT)

「どういふ人生を送りたいのか」TTを通して自問自答を繰り返し、「企業経営を通してお客様に喜びと感動を与えたい、社員・お取引様が喜ぶ笑顔が見たい」という想いを今でも持ち続ける。そして、社員さんと共に学び、理念が浸透することで「絆」という強みができ、ここから日本一の2業態「東洋ルース」と「クレーンゲームのテーマパーク」を創り上げる。100年企業100億企業を目指し、さらにチャレンジを続けている。



【人財育成部門】

株式会社まなぶ
八木 由美 様
代表取締役 (26TT)

前職でSA～PSVを受講。人財育成に行き詰まりを感じ、26TTを受講。TTでとことん自分と向き合い、「社員さんと一緒に学び仕事を通して自己成長できる組織を創ろう!」と決意する。その後、放課後等デイサービス事業をスタートするが、人間関係のトラブルが絶えず、社員の大量退職なども経験する。その後も信念をもって人財育成を続けた結果、学校とも連携し、契約者も2倍に増加。経常利益も3%⇒8%に向上。自律した組織へと成長するために今後も学び続けていく。



【顧客満足部門】

株式会社ピーターパン
横手 和彦 様
取締役会長 (8TT)
大橋 珠生 様
代表取締役社長 (28TT)

横手会長は8TTを受講後、業績アップなどを学び、焼き立てパンで地域のお客様に喜んでもらうことに原点回帰する。パン屋と宅配ピザの2つの事業を、焼き立てパン事業に絞り込み、「ちょっと贅沢ちょっとおしゃれな食文化提供業」という独自の事業領域を確立する。後継者である大橋様は、率先して店頭に立ち、さらに積極的に幹部社員とも一緒に学びを継続している。今では、毎日パンを買いに来られるお客様がいるほどの顧客満足を実現している。



2022年度 第4回

【コア・コンピタンス部門】

リクロー株式会社
西村 一夫 様
代表取締役 (5TT)

【理念経営部門】

三興バルブホールディングス
株式会社
長崎 洋也 様
代表取締役社長 (34TT)

【人財育成部門】

株式会社ケイ・イー・エス
飯野 一義 様
代表取締役 (19TT)

【顧客満足部門】

株式会社ホーム創建
阿部 利典 様 三品 弘一 様
取締役会長(16TT) 代表取締役(31TT)

2021年度 第3回

【コア・コンピタンス部門】

株式会社イビコン
清水 義弘 様
代表取締役 (18TT)

【理念経営部門】

額縁のタカハシ株式会社
高橋 淳 様
代表取締役社長 (32TT)

【人財育成部門】

ゼオライト株式会社
嶋村 謙志 様
代表取締役社長 (24TT)

【顧客満足部門】

株式会社マエダハウジング
前田 政登 己 様
代表取締役 (19TT)

2019年度 第2回

【コア・コンピタンス部門】

SHODA株式会社
庄田 浩士 様
代表取締役社長 (22TT)

【理念経営部門】

東洋計測株式会社
和田 厚 様
代表取締役社長 (27TT)

【人財育成部門】

株式会社いわい
岩井 和彦 様
代表取締役 (27TT)

【新ビジネス部門】

山陽製紙株式会社
原田 六次郎 様 原田 千秋 様
代表取締役(7TT) 専務取締役(18TT)

【顧客満足部門】

株式会社アルシュ
鈴木 欣昭 様
代表取締役 (17TT)

2018年度 第1回

【コア・コンピタンス部門】

有明産業株式会社
小田原 伸行 様
代表取締役社長 (25TT)

【理念経営部門】

社会福祉法人千成会
前田 盛雄 様 八城 紀恵 様
理事長(7TT) 施設長(21TT)

【人財育成部門】

株式会社個別教育Can
長嶋 晃誠 様
代表取締役社長 (22TT)

【新ビジネス部門】

株式会社コンフォール
原文典 様
代表取締役社長 (19TT)

【逆境部門】

株式会社玉寿司
中野里 陽平 様
代表取締役社長 (23TT)

※会社名、役職は受賞当時のものです

開催日程

開催時間 12:30～18:00

メイン会場：大阪	'25 10月7日(火)
サテライト会場：東京、福岡、名古屋、札幌	
オンライン	

受講料(税込)

無料

生産性を高め、業績を上げ、成果を上げ続ける人財育成メソッドの体得 **会場** 期間 6か月

企業内マネジメントコーチング 6か月プログラム

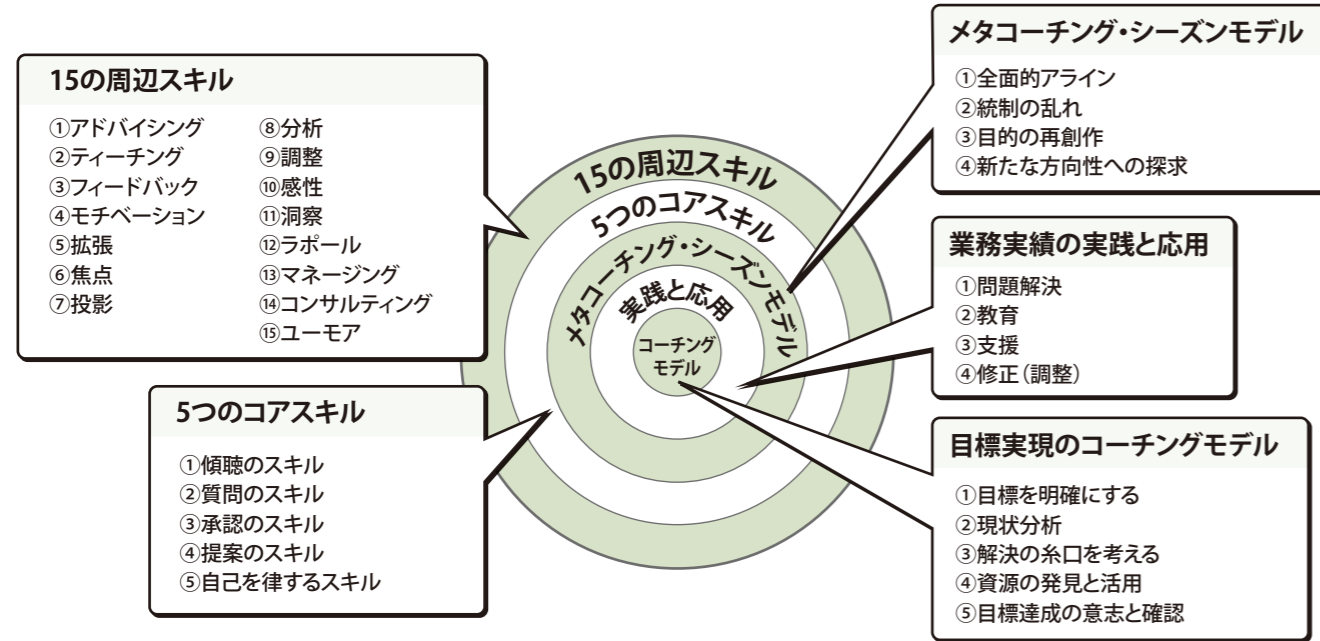
TT特典
振替対象



内容 効果

チーム・組織をつくるうえで、ひとりの能力は、微々たるものです。『〇〇力』を駆使することによって、100人の1歩が1人の100歩を上回る組織となるのです。マネジメントコーチングとは、「部下の職務遂行能力と意欲を引き出し、自発的な人材を育成する能力」です。お互いが信頼できる関係をつくり、生産性を高めましょう。

1. 実践型セミナーによりマネジメントコーチング（場づくり力）のスキルを体得できます。
2. 更なる人材育成のメソッドを体得し、対人影響能力を飛躍的に高めることができます。
3. 従業員エンゲージメントを高めることができます。



▶ パーソナルコーチングと企業内マネジメントコーチングの違い

パーソナルコーチング	企業内マネジメントコーチング
<p>個人成長とパフォーマンスの向上に焦点を当てたコーチングの形態です。一般的な目標設定、キャリアの進展、ライフバランスの改善、自己啓発など、個人の目標やニーズに合わせた領域を対象とします。個人が自己意識を高め、能力を最大限に発揮し、自身の目標に向けて行動するためのサポートを提供します。</p>	<p>組織内の管理職やリーダーに焦点を当てたコーチングの形態です。組織の目標達成、リーダーシップの向上、チームの効果的な運営など、組織内での業績向上とパフォーマンス改善に関連する領域を対象とします。組織のニーズに基づいてリーダーのスキルや能力を発展させるための支援を提供します。</p>
<p>個人成長とパフォーマンスの向上に焦点</p>	<p>組織の目標達成とリーダーシップの向上に焦点</p>
<p>個人目標とニーズに応じたサポートの提供</p>	<p>組織のニーズに基づいたリーダーのスキル開発とチームのパフォーマンス向上</p>

カリキュラム

- 第1講 企業内マネジメントコーチングの理解
- 第2講 チーム学習の重要な5つのスキル
- 第3講 マネジメントにおける4つのカルテットスキル
- 第4講 寛容な人材になるための1on1面談のポイント
- 第5講 ファシリテーションとチームコーチング（本音を語り合える会議づくり）
- 第6講 従業員エンゲージメントを高める極意



講師：田舞 富太郎

受講者の声



二村自動車株式会社 常務執行役員 二村 修司 様 自動車販売整備業（広島県）

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
名古屋へ企業訪問した際、コーチングを受講したことで職人の社員としっかり話せるようになったと聞き、自分の足りないところを学ぶためにセミナー受講を決めました。弊社はトップダウンで意思決定し実行することが多い会社です。自社で面談する際、社員のやる気や自主性を始めとした社員力をもっと発揮させたいと思い、幹部と一緒に参加しました。
セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
今までの面談は、自分自身の満足のためで、社員の成長に繋がっていなかったことに気づきました。スプーン

理論、傾聴、承認、視点のマネジメントなど知識として学ぶことと、実習や実際の面談を通じて体験することで面談の内容と質が変わりました。
会社にどのような変化がありましたか
これまで、計画や行動をこちらが指示していたのですが、社員の中にある考えを面談を通じて気づいてもらい、今後の計画を社員自ら口にしてもらったとき、明らかに今までは違い、やる気や取り組み姿勢に自主性を感じられるようになりました。社員がさらに力を発揮できる組織にしていきたいです。



株式会社社鉄 代表取締役社長 辻 明良 様 建築資材販売業（石川県）

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
会社が成長発展するためには、社員さんが自ら考え行動できる人材になることが重要だと考え、外部セミナーへ派遣していました。しかし、社長である自分自身の接し方が変わらなければ何も変わらないと気づき参加しました。
セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
効果的なコーチング手法について多くのことを教えていただき、より深く相手を知ることができるようになりました。

した。その本質は、自分自身を理解し、信頼関係を構築することだと学びました。
会社にどのような変化がありましたか
教えられたことよりも、自ら気づいたことの方が主体的に行動できることに気づきました。これまでよりも相手の意見を受け止められるようになったと感じています。これからもコーチング能力を高め続け、社員さんの力を引き出すことで、自社をさらに成長発展させていきます。

開催日程

開催時間 1日目13:00~20:00 / 2日目9:00~18:00 ※実習の状況により、終了時間が30分程度前後することがあります。

【2024年開催】

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
名古屋研修センター	²⁴ 11月19日(火) 20日(水)	12月18日(水) 19日(木)	²⁵ 1月16日(木) 17日(金)	2月19日(水) 20日(木)	3月17日(月) 18日(火)	4月21日(月) 22日(火)

【2025年開催】

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
大阪研修センター	²⁵ 5月 8日(木) 9日(金)	6月 5日(木) 6日(金)	7月 3日(木) 4日(金)	8月 7日(木) 8日(金)	9月 4日(木) 5日(金)	10月 8日(水) 9日(木)
東京研修センター	²⁵ 5月27日(火) 28日(水)	6月24日(火) 25日(水)	7月23日(水) 24日(木)	8月26日(火) 27日(水)	9月29日(月) 30日(火)	10月30日(木) 31日(金)

※本セミナーは体験学習中心のため、欠席・遅刻された場合でも動画をお送りすることはできません。あらかじめご了承ください。

受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	256,300円	282,700円
複数参加	234,300円/名	

※TT特典の振替(1枠につき1名)が可能です。

人財育成のメソッドを体得し、コミュニティシップを高め、業績向上につなげる **オンライン** 期間 8か月

企業内マネジメントコーチング 8か月プログラム

TT特典
振替対象

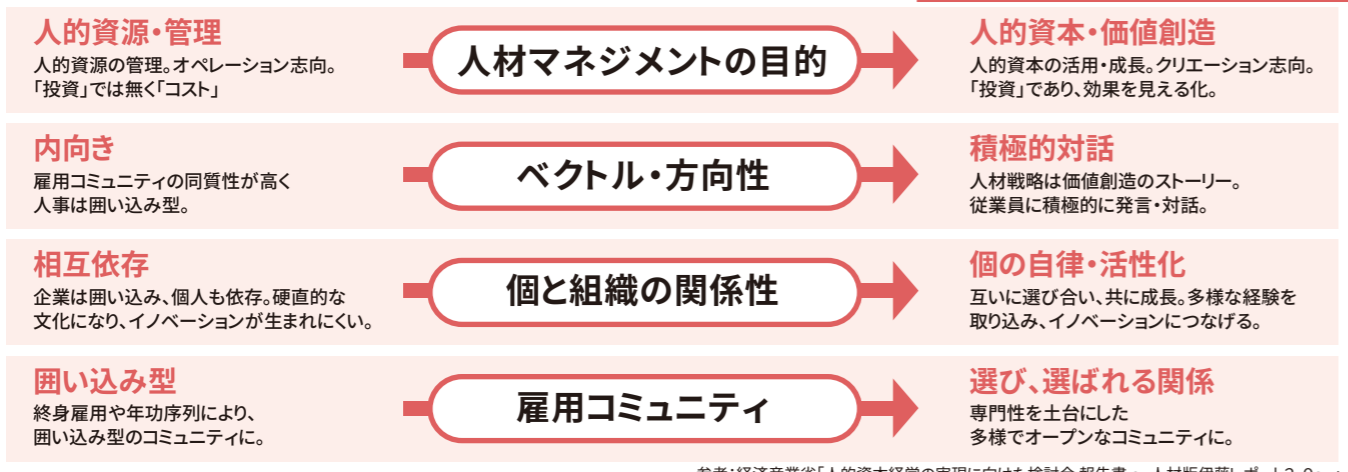


学習する組織の本質を追求し、
業績に寄与する人材育成が求められている！



人材育成・人材開発は、ワンウェイ型の一方的なものでは通用しない時代です。令和の時代は、上司と部下がお互いに教えあい、学びあうことがとても大切です。このような、相互関係のシステムを構築し、ラーナードリブン(主体的に学ぶ組織)を作り上げましょう！

▶ 人が主役のマネジメント 人的資本の経営を急ごう！



内容	効果
<p>コーチングとは、「その人の能力の発揮を妨げている諸要因を取り除き、その人の能力を顕在化させる能力」です。更にマネジメントコーチングとは、「部下の職務遂行能力と意欲を引き出し、自発的な人材を育成する能力」です。部下・後輩・社員さんの持つ潜在能力を顕在化させ、やる気を引き出し、企業文化や社風を見直し、生産性を向上させるための人材開発・組織開発を行います。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 実践型セミナーによりマネジメントコーチング(場づくり力)のスキルを体得できます。 更なる人材育成のメソッドを体得し、対人影響能力を飛躍的に高めることができます。 従業員エンゲージメントを高めることができます。

マネジメントコーチングが実践できると…

積極的に聴く
部下は安心して話ができます。言葉にすることで部下の頭の中が整理されます。

良い質問をする
部下は正しい答えを見つけようとします。正しい答えを考える習慣が身につきます。

承認する
上司やお客様からもっと承認してもらおうと、部下のやる気がいっそう高まります。

こんな人材が育ちます

- 自分で考える
- 前向きに物事をとらえる
- 自らやる気を高める
- 積極的に行動する

上司 ↔ 部下

上司と部下と共に成果を創り出す
パートナーシップ

カリキュラム

第1講 企業内マネジメントコーチングの理解 ①企業内マネジメントコーチングは成果を創り出すためにある ②リーダーシップとフォロワーシップの「あり方」(Being)とは？ ③部下のやる気と組織力を引き出すマネジメントとは？	第5講 成果を創り出す人材になるための1on1面談のポイント ①メタ・コーチングシーズンモデルの理解と実践 ②人間観・人生観・仕事観の確立とは？ ③ライフサイクルの理解と実践(人間成長の各段階)
第2講 学習する組織を創り出すチーム学習のポイント ①脳科学の理解と実践 ②効果的なリレーション(信頼関係)の場づくり ③共感経営の可能性を引き出す原理原則を学ぶ	第6講 従業員エンゲージメントを高める極意 ①気づきの文化と可能思考の高い社風の研究 ②アフターコロナで求められるリーダーシップとは？ ③自己効力感を飛躍的に高める4つのポイントとは？
第3講 OOOが創り出している企業文化と社風とは？ ①心理的安全性と心理的柔軟性を高めるポイントとは？ ②結果を創る目標実現モデルのマネジメントコーチング ③部下の新たな価値を発見する力を高めるには？	第7講 経営会議への応用と実践(本音を語り合える会議づくり) ①ファシリテーション(対話集会)能力の向上 ②チームコーチングの学習と生産性を上げる会議とは？ ③企業内マネジメントコーチングの応用を学ぶ
第4講 マネジメントにおける4つのカルテットスキル ①ティーチングとアドバイジングとフィードバック(フォワード)の違い ②問題焦点思考(過去思考)と解決構築志向(未来志向)の正しい使い方 ③部下の本音と本心を引き出すポイントとは？	第8講 企業内マネジメントコーチは真の指導者である ①三位一体経営を実現し、成果をつくる場づくり ②従業員エンゲージメントの可能性について ③真の指導者を目指そう！

受講者の声

アイテック株式会社
代表取締役社長
高橋 英之 様
製造業 (福島県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
田舞富太郎講師に誘っていただき参加しました。当初、自分にコーチングは必要ないと思っていましたが、実際に受講してみると非常に学びが深く、すぐに成果が表れるということに驚いています。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
コーチングの基礎と基本から学べたことで、理解が深まりました。実践も行っているため自社に落とし込めるものが多いと感じています。また、サポーターさんからのサポートにより、さらに学びが深まっています。

会社にどのような変化がありましたか
社員さんとの面談がうまくいくようになりました。これまでの面談はティーチング状態になりがちでしたが、コーチングで面談するようになり、社員さんの表情が変わり主体的な言動が増えて「次はどうしていくか」まで具体的に決められるようになってきました。まだ学んでいる途中なので、自己としっかり向き合い、今後、会社や自分がどうなりたいかを見据えながら学びを続けていこうと思っています。

株式会社 個別教育Can
代表取締役社長
長嶋 秀門 様
学習塾 (千葉県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
弊社の経営理念である「可能性開花」を実現するため、社員さんの可能性を開花するために受講させていただきました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
これまで自分が社員さんに対して行っていたのは、自分の考えを押しつけたり自分の考えに誘導する話し方であったことに気づきました。相手の感情や考えを引き出そうとしていない自分に気づきました。

会社にどのような変化がありましたか
相手の感情や考えていることをまずは「聴く」ことを意識するようになりました。幹部社員をはじめ社内でも相手の気持ちに寄り添った会話が生まれ、共に支えあい「可能性開花」し合う社風になりつつあると実感しています。あたたかく、やさしく、自分にかかわる全ての人を成功と幸せに導く企業内マネジメントリーダーになります。

開催日程

開催時間 1日目 / 2日目 13:00~18:30 ※実習の状況により、終了時間が30分程度前後することがあります。

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講	第7講	第8講
【第10期】 オンライン	4月17日(木) 18日(金)	5月19日(月) 20日(火)	6月18日(水) 19日(木)	7月14日(月) 15日(火)	8月20日(水) 21日(木)	9月24日(水) 25日(木)	10月23日(木) 24日(金)	11月20日(木) 21日(金)

※本セミナーは体験学習中心のため、欠席・遅刻された場合でも動画をお送りすることはできません。あらかじめご了承ください。

受講対象

経営者・経営幹部・一般社員

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	256,300円	282,700円
複数参加	234,300円/名	

※TT特典の振替(1枠につき1名)が可能です。

個人と組織のビジョンの統合を目指す企業内マネジメントコーチングの上級プログラム **会場** 期間 6か月

ビジョナリーコーチングエグゼクティブ 6か月プログラム ~未来を切り拓くリーダーシップ革命~



内容

今、何を求めるかより、未来に何を残せるか!! 個人と組織のビジョナリーバリューアライメントを急げ!!

多くの中小企業の課題は、経営者が経営ビジョンを発信しただけで終わり、その後の企業内への浸透プロセスが不足していることです。自社の将来の展望や経営ビジョン策定の経緯や願いなど、策定のプロセスを共有していくことが企業には求められているのです。また、現代のような不確実性が高い(VUCA)時代には、未来志向型の経営者が企業の成長・発展には欠かすことができません。将来のなりたい状態(経営ビジョン)を明確に描くことができる「大局観」「構想力」を備えたリーダー、すなわちビジョナリー・コーチが世界を変えるのです。

ビジョナリーとは visionary

- ① お金が目的でも名声が目的でもなく、社会の進歩に少しでも役に立ちたいという気概にあふれた人
- ② 理想と現実の矛盾に直視して統合できる人

効果

1. ビジョナリーコーチ(ビジョナリスト)として経営ビジョンが明確になります。
2. 経営ビジョンの浸透と共有の場づくり、マネジメントコーチングスキルの向上ができます。
3. 経営者として、大局観、構想力を養うことができます。
4. 個人のビジョンから社会的なビジョンをじっくりと考えることができます。
5. 経営ビジョンと社員さんのビジョンの統合を目指します。
(ビジョナリーバリューアライメント)

5つの 特長

- ① 1泊2日の合宿スタイル ※宿泊・食事(3食)付
- ② 経営者(エグゼクティブ)だけのコーチングセッション
- ③ 中期経営計画書のブラッシュアップ
- ④ ビジョナリーな経営者仲間との経営講義
- ⑤ デジタルデトックス効果の体験



矛盾と理想を統合するための○○○思考

アドマイヤード・カンパニー (尊敬され、愛される会社)

両方を融合して成立させるAND思考

- ① 不動の経営理念
- ② 堅実な経営
- ③ 利益にとらわれないパーパス
- ④ 長期的な視点
- ⑤ 同質的な文化
- ⑥ 未来志向

+ AND思考 +

? OR思考 ?

一般的な会社
どっち? で考えるOR思考

- ① 絶えず変革イノベーション
- ② 挑戦的な経営
- ③ 現実の利益の追求
- ④ 短期的な視点
- ⑤ 柔軟な社風
- ⑥ 現実・過去思考



カリキュラム

第1講 ビジョンなき企業に成長発展はない

一矛盾と理想を統合するために求められるビジョナリーコーチングの基礎

- ① ライフ・アイデンティティとビジョナリー・リーダーシップの理解
- ② ビジョナリー・コーチングの原則とスキルの習得
- ③ 1on1の極意、ジョブ・クラフティングの導入

第2講 ビジョンは組織を活性化させ、 人材を育てるラーナードリブン

一ビジョンとパーパスの策定、衰退の5段階

- ① ビジョンの明確化とパーパスの探求、ストーリーテリング
- ② 自己意識の向上と建設的なパラノイア
- ③ ビジョンとパーパスの組織への浸透

第3講 ビジョンは経営者の思いを映し出す鏡となる

一バリューアライメント(価値観の整合)とシン・ビジョナリー・リーダーシップの向上と影響力の拡大

- ① 第5水準、原則中心のリーダーシップスタイルの評価と改善
- ② チームビルディングとビジョナリーコアバリューの策定
- ③ 10X思考、リーダーシップにおける影響力の構築

第4講 起業家とは大きなビジョンを持つ創造者である

一持続的な変革とイノベーション戦略と戦術

- ① 変革のリーダーシップとチェンジマネジメント
- ② イノベーションの促進と創造性の開発
- ③ 離職ドミノの阻止、カルチャー(企業文化)の変革と持続的な進化

第5講 社会的な価値を高めるオープンイノベーションの最大化

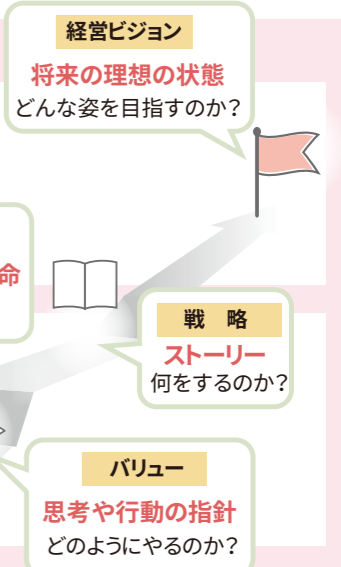
一創造的破壊からのビジョンアプローチ

- ① 企業内イノベーターとイントレプレナーの育成
- ② エグゼクティブ・コーチングの神髄
- ③ ビジョナリーバリューアライメントの作成

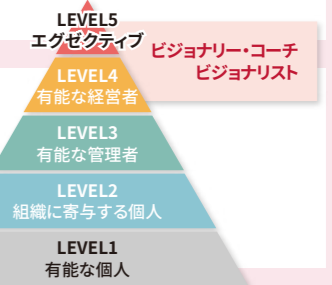
第6講 ウェルビーイング・価値あるカルチャー(企業文化)を 築くために

一ビジョナリーコーチングの実践と成果の最大化(健康経営)

- ① ビジョナリーコーチングの実践セッション
- ② 成果の評価とフィードバックの活用
- ③ ビジョナリーコーチングの持続的な継続と発展



LEVEL5 Leadership



講師: 田舞 富太郎

※各講のテーマにつきましては変更になる可能性があります。予めご了承ください。

開催場所

箕面加古川山荘・明徳庵
大阪府箕面市箕面公園2-27

受講対象

経営者・後継者・取締役以上の方のみ
※企業内マネジメントコーチングを受講されていない方も受講可能です。

定員

限定30名

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	396,000円	435,600円

※ 宿泊・食事代込み。
※ お部屋は他の受講生と同室となります。

THEマスターコミュニケーション 6か月プログラム



内容

尊敬され、慕われ、信頼される経営者・経営幹部を目指す!!

THEマスターコミュニケーションプログラムの目的は、大脳生理学、心理学(TA交流分析)、人物学、経営学やコミュニケーション理論などを駆使して、経営者や経営幹部の人格や価値観(人間観・仕事観・人生観・経営観・死生観)を見つめ直し、ぶれない自分軸を確立し立派な人物を目指します。そして、企業内のコミュニケーションの質を活性化させ、従業員エンゲージメント(愛着心)を高めていきます。

そのためには、経営者・経営幹部が、お客様や社員さんから尊敬され、信頼され、慕われ、好かれるような立派な人物になる必要があります。最終的には、「貴方だから、一緒に働きたい、貴方だから、一生、付いていきたい」「貴方だから、今後、取引をしていきたい」という人物になることです。その結果、企業の業績もあがり、経営革新していく企業となるのです。



講師：田舞 富太郎

セミナーの5つの目的

1. 組織開発メソッドである対話集会の技術を身に付けます
2. 人生五観(①人間観②仕事観③人生観④経営観⑤死生観)と真摯に向き合い、あなただけの1冊の本を完成していきます
3. 様々な理論と実践により、コミュニケーションのマスター(熟達)を目指します
4. 社員さんとの共感の場づくりをし、経営革新を実践します
5. 自社の閉塞感を打破します



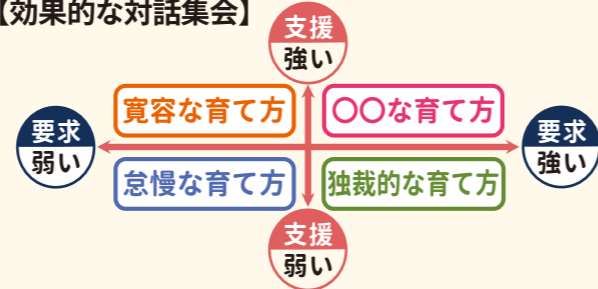
社風は社長と幹部がつくる (仁義礼智信のコミュニケーション)

- 仁** 他人へのおもいやり・慈悲の心・涵養
- 義** 正しく天の道に適っていること・大義・恩義・信義・道義
- 礼** 人間関係を維持するための社会的秩序・道徳的規範・謙譲
- 智** 事柄の是非を正しく判断する能力
- 信** 信頼・人を決して欺かないこと・正直・誠

特長

1. 対話集会を通してコミュニケーションのマスターを目指す
2. 人生五観の確立を不動のものにする
3. 社員エンゲージメント・ウェルビーイングを高める
4. 「私の人生ノート」を完成させる
5. 志を育み、組織へ行動変革をもたらすリーダーシップの強化

【効果的な対話集会】



効果

1. 経営者・経営幹部自身の志を高め、あり方を育みます
2. 指導者として科学的な自己分析をし、成長型マインドセットの組織へ変革します
3. 組織のモチベーションを高める仕組みを構築し、社員エンゲージメントの向上により、離職率が低下します
4. 対話集会を通して、健全な価値観とそれに基づいた活気のある社風をつくれます
5. リーダーシップとコミュニケーション能力が飛躍的に向上します
6. セルフ・アイデンティティとコーポレート・アイデンティティが確立できます

▶ マスター (Master) とは

- 相手の個性や人柄を素早くキャッチし時・場所・状況に応じてコミュニケーションを取れる人
- 誠実で人を尊敬し、信頼し、仁義礼智信の五徳を追求する人
- 愛情をもって人に接し、人からも尊敬され、信頼され、慕われ、好かれる人
- 感謝して感謝される人
- 対話の名人(松下幸之助翁)

経営を成功させるためには、人間を研究しなければならない 人間研究の第一は、自分を研究することである

モチベーション1.0

生理的動機
「食べるために働く」
生存欲求

モチベーション2.0

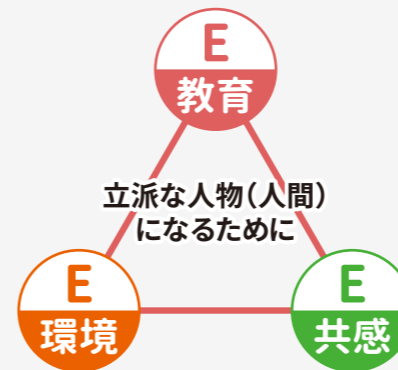
外発的動機
「成功報酬のために働く」
報酬と罰(アメとムチ)

モチベーション3.0

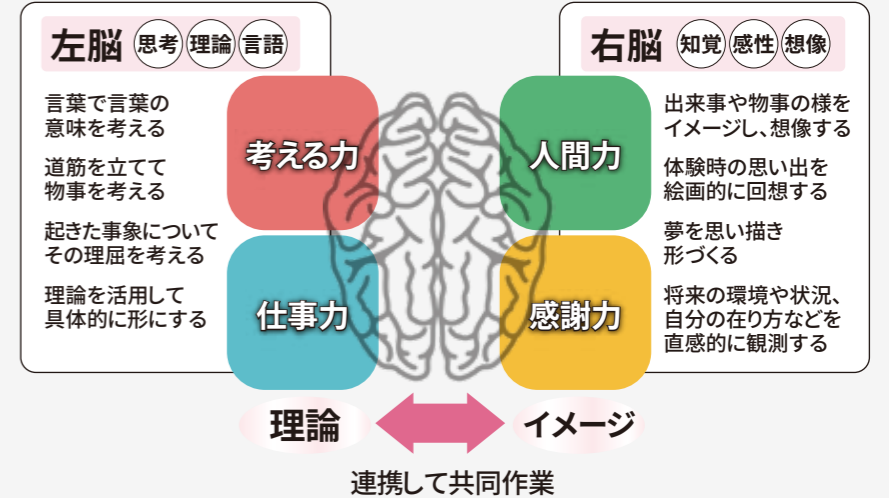
内発的動機
「働きたいから働く」
有意義性

令和時代は
モチベーション3.0

ビジネスの成功のカギは 脳の活用にある



4つの脳診断



カリキュラム

第1講 THE マスターコミュニケーターとは何者か?

- ① 仁義礼智信の五徳のコミュニケーション
- ② 組織開発メソッドと対話集会(チームコーチング)の技術
- ③ 4つのパーソナリティと自己認識分析

第2講 学習する組織の定義と実践

- ① 健全なパーソナリティとは
- ② エスケープ型のコミュニケーションとは
- ③ 人間観の確立

第3講 善循環モデルの組織づくりに欠かせないウェルビーイング

- ① チーム学習モデルとSECIプロセス
- ② 脳の構造と意識、欲求の6段階
- ③ マインドセットと企業経営一仕事観の確立

第4講 組織脳診断を通して自社の強み弱み分析

- ① モチベーション理論と実践
- ② 人間力、考える力、仕事力、感謝力の4つの脳分析
- ③ 人生観の確立

第5講 心理的安全性と心理的柔軟性を高める企業内フローの起こし方

- ① ストレス、メンタルマネジメントとレジリエンス(心の回復力)
- ② 脳のイノベーションプロセスを知る
- ③ 経営観の確立

第6講 セルフ・アイデンティティとコーポレート・アイデンティティの確立

- ① 死生観の確立
- ② 人生五観の確立
- ③ 人生ノートの完成

受講対象

経営者・経営幹部

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	242,000円	264,000円
複数参加	220,000円/名	

エクセレントリーダーシップセミナー



内容

組織を正しい方向に導くことがリーダーの役割。しかし、多くのリーダーが、目まぐるしく変化する経営環境の中、本来の役割を見失っている。

今日ほど人材の優劣が企業の業績格差に表れた時代はありません。リーダーは時代の変遷の中で、多様な価値観に柔軟に対応する必要があります。そのためにはリーダー個人がその変化に即応できる柔軟な思考や、問題解決能力を磨くことが大切です。人間・組織の変化へのマネジメントのために、企業のビジョンと目的を明確にし、その方向に企業を統率していくことのできるリーダーの養成が急務とされています。

Point 1

普段の、自分の、リーダーシップを見つめ直す絶好のチャンス

Point 2

ユーモアたっぷり、実習たっぷり…とにかく楽しく学べる実践セミナー



同時通訳

講師：ブレイン・バートレット
Blaine Bartlett
アバタリソースインク CEO

【プロフィール】
1987年にコンサルティング会社のアバタリソースインクを設立。
現在、4か国に関連企業を持ち、ヨーロッパ、アジア、オーストラリア、アフリカ、アメリカでコンサルティングを行っている。1980年代前半は日本に滞在し、アジアで人材能力育成機構の国際部門を手掛け、NISSOKENのコーチングセミナーのプログラム開発にも携わった。

学習内容

1 Mind マインド

存在するものは全て、2度創作されます。最初はアイデアとして、次に形として創り出されるのです。卓越したリーダーはマインドを探求しマスターします。マインドの持つパワーとその実践法を学習します。

3 Personal Mastery パーソナルマスタリー

卓越したリーダーとは自分自身をマスターした人たちです。リーダーシップを効果的に発揮するには内側から外側へのアプローチが必要です。気づき、自己鍛錬、覚悟、本気なども内から外のアプローチに含まれます。エクセレントリーダーシップは参加者が自分自身をマスターし、組織が必要とするリーダーとなるプログラムです。

5 Consciousness / Spirit 意識/スピリット

全てのエクステリアにはインテリアがあります。形やその使い方を決めるのはインテリアです。これはすべてに共通しています。エクセレントリーダーシップでは、リーダーシップの基礎である意識とそのパワーを学習します。

2 Time / Space 時間/空間

組織の結果はすべて、時間と空間の領域で生まれます。ところが、時間と空間について深く理解しているリーダーはそれほど多くありません。リーダーとしてコンスタントに結果を出す鍵は、時間と空間の有効活用にあります。エクセレントリーダーシップでは参加者の皆さんに効果的なツールを提供します。

4 Communication Mastery コミュニケーションマスタリー

効果的なリーダーは優れたコミュニケーション能力を持っています。基本的にリーダーシップとコミュニケーションはその活動において同じです。卓越したリーダーシップに必要な不可欠なコミュニケーション、その主要要素について学習します。

6 Leadership Effectiveness 効果的なリーダーシップ

リーダーシップとは組織にコーディネートされた動きを創作することです。創り出された動きで、効果的なリーダーシップか否かを評価することができます。エクセレントリーダーシップでは6つのキーファクターを用い、コーディネートされた動きを創る方法を学習します。

カリキュラム

1日目

- ・オリエンテーション(3日間の流れ)
- ・9つの点
- ・ビジネスについて
- ・組織について
- ・リーダーシップとマネジメント
- ・コーディネートされた動き
- ・リーダーシップライフライン
- ・マインドパラダイムについて
- ・組織デザイン

2日目

- ・10の質問
- ・グリッド
- ・変化に対する反応
- ・信頼-6つの要素
- ・時間と空間
- ・ゴールリアライゼーションについて

3日目

- ・光栄について
- ・ビジョンとゴール(目標設定)について
- ・振動と周波数について
- ・コミュニケーションについて
- ・あなたが立てている白波(BOW WAKE)
- ・コミュニケーションの目的
- ・まとめ



お客様の声

受講して、たくさんの気づき、視点をもらいました。日本の研修では得られなかった答えを得た気がするので、本当に受講してよかったです。ありがとうございました。



ビジョンが明確になりました！想像を遥かに超えるたくさんの気づきと学びと感動をいただきました！本当にありがとうございました。



いつもと違う視点で考えるヒントをたくさん頂けてとても学びになりました！質問の大切さにも改めて気づきましたし相手を変えるのではなく自分の考えを変えること大切と勉強になりました。



今までにない感覚で腑に落ちる学びとビジョン達成への気づきをいただきました。達成度は高いです。あとは実践して証明していきます。また、実践もしやすいと思えたのもありがたいと思いました。



ブレイン先生のコーチングと講座内容によって自分の意識が変わり、参加者さんと一緒に考え言葉にすることでさらに気づかせてもらう事も多く、具体的に行動することを前向きに捉えることができました。学びながら自分だったら、自社だったら、と考えて、どのように行動する、どんな在り方を大切にしたいか等、多くのイメージが浮かびました。未達成の数値は、改めてテキストとメモを見ながら講座を振り返り、論理的にも自分に落とし込みながら、これからさらに良い習慣化していきたいと思えます。



開催日程

開催時間 1日目 9:30~18:30 / 2日目 9:00~19:00 / 3日目 9:00~17:00

東京研修センター	'25 8月6日(水)~8日(金)
----------	-------------------

受講対象

経営者・経営幹部・管理職

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	154,000円	169,400円

お客様の『ゲインポイント』と『ペインポイント』を探り、ファンをつくらう!! **会場** オンライン **期間** 2日

顧客エンゲージメントを高める セールス×マーケ×コーチングプログラム(2日間)



内容

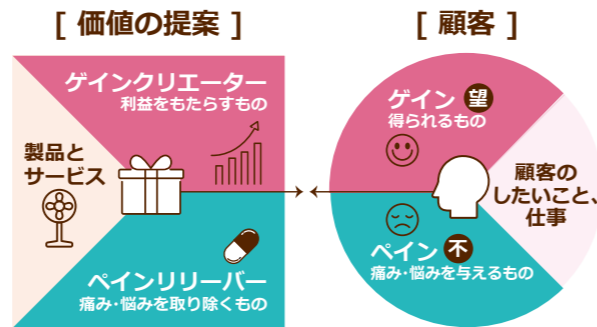
我々の競争相手は、競合他社ではない!!
“真”の競争相手は、目まぐるしく変化する「顧客の〇〇」そのものだ!!

スマートフォンやSNSの普及とテクノロジーの進化によって、企業と顧客は、いつでもどこでもつながることが可能になりました。このデジタルの時代だからこそ、「顧客との関係性をより強固にしたい」とあなたは考えているはず。しかし、商品情報の入手方法や購買動機などの消費行動も大きく変わり、商品に対して不満をもっても、なかなか声にださないという顧客の行動は、今も昔も変わらず、「顧客の本音をさぐり、理解する」ことは難しいままです。21世紀は、情報やモノがあふれ、社会的に多くの問題を抱える難しい時代でもあり、企業が消費者の感情(ニーズ)と正しく向き合うことが必要不可欠です。だからこそ、顧客とのエンゲージメントを高めて、あなたの思いや理想、理念、ビジョン、使命を共有し、未来を「共創する」顧客との関係性づくりが急務なのです。



講師：田舞 富太郎

バリュー・プロポジションキャンパス



お客様の
ペインポイント
を探れ!

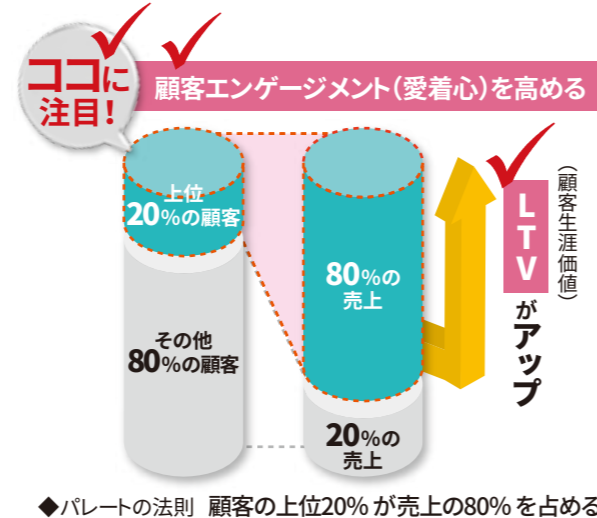
① 社会のお困りごとは何か?
② 真の顧客のお困りごとは何か?

お客様の
ゲインポイント
を探れ!

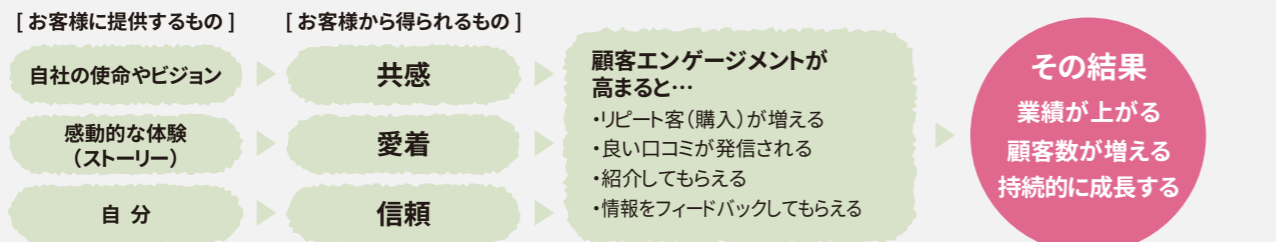
① 社会が求めている自己実現の欲求は何か?
② 顧客が本当に欲しいものは何か?

効果

1. セールス(販売、店売、接客、営業)にコーチングを活用して業績を向上させます。
2. 顧客の立場でモノゴトを考える(見る・聴く・感じる)マーケティング思考力を身につけます。
3. お客様の愛着心を高めて、関係性を築き、差別化と独自性を表現します。
4. 顧客に寄り添い、一緒に幸せになるような目標設定の仕方を学びます。
5. 共感する(してもらう)力を磨き、情報を入手する五感を磨き続け、徹底的にリサーチ力を高めます。



◆パレートの法則 顧客の上位20%が売上の80%を占める



6か月プログラムの成功事例

株式会社ルックワン 様
(眼鏡の販売)
お客様のニーズを徹底的にヒアリング。すぐに商品の説明をせず、36万円の補聴器の成約に繋がった。



サカイサイクル株式会社 様
(自転車の修理・販売)
受注目標580万円→結果657万円達成。コロナ禍でイベント催事の中止があったが、セミナーで学んだことを新規営業で活かし、目標達成。



株式会社頼建設 様
(リフォーム)
案件の仮審査6件→お申込み5件繋がる(この方は可能思考未受講でセールスマーケが初受講)



株式会社copia 様
(オーダースーツ)
来店理由や価値観をヒアリング。スーツ1着を購入するつもりだった顧客が、結果3着購入。顧客単価55万円アップに繋がる。



カリキュラム

- ① LTV(ライフタイムバリュー・顧客生涯価値)を増やすためのコミュニケーションの原理原則
- ② 顧客の体験的な価値を知り、セールス×マーケ×コーチングメソッドの実践
- ③ ペインポイントとゲインポイントの引き出し方の理解
- ④ バリュー・プロポジションキャンパス思考を身につけよう

6か月プログラムの受講者の声



株式会社ナスク
代表取締役
永田 能久 様

体験談をお聞かせください

お客様が喜び、リピートしてくれるためには、高品質なサービス提供が重要です。しかし、お客様のニーズや時代の変化に対応しないと取り残されてしまいます。セミナーでは、セールスの手法やマーケティングの概念だけでなく、コーチングや脳科学にも触れました。お客

様が抱える社会的な課題を理解し、問いを立てる力が向上しました。これからも学び続けながら、顧客とのつながりを深め、喜んでもらえる価値を提供し続けたいと思っています。顧客エンゲージメントの向上を通じて、より良いビジネスを築いていきます。



2023年3月号
月刊「理念と経営」
『企業事例研究2』掲載企業



有限会社
マックユニオン
専務
村田 敦子 様

体験談をお聞かせください

コロナの影響で売り上げが減少し、お客様に喜んでいただける方法を模索している時にこのセミナーを知りました。セミナーでは、商品の売り込みだけでなく、お客様とのストーリーを大切にすることが重要であることを学びました。それにより、自分の話ではなく、お客様のニーズや気

持ちに寄り添うことが大切だと気づきました。お客様の本当の欲求を理解し、より良い提案を行うことができるようになり、お客様とのコミュニケーションがより深まり、お互いに理解し合える関係性が築けています。



2023年6月号
月刊「理念と経営」
『お客様の喜びをつくれ!』
ピックアップ企業

開催日程

開催時間 1日目 10:00~18:00 / 2日目 9:00~17:00

東京研修センター オンライン	'25 10月2日(木)・3日(金)
-------------------	-----------------------

受講対象

経営者・経営幹部・一般社員

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	88,000円	96,800円

変化の時代を楽しく生きる！ 心理学セミナー(TA)



内容

人はもっと貢献したいと願いながら、自分でも理由のわからないものの見方や考え方をし、行動をしてしまう「心の矛盾」を抱えて生きています。このセミナーでは、人が本来持っている能力を「阻害する要因」について解明していきます。交流分析(TA)という心理学に基づいた5つの分析を行い、「心の矛盾」の理由や解決課題を明確にする画期的なセミナーです。「生き方の模索」「社員・幹部の育成」に活用できる内容です。人間的な魅力を高め、さらなる職場の活性化のために、ぜひご受講ください。



講師：高田 大五郎

効果

- 1 自分を知る** 自分の思考や行動の傾向を学びます。長所・短所を理解することで、能力の発揮の仕方や、行動の改善方法がわかります。
 ▶ 本来持っている自分の良さを確認し、能力を発揮できる
- 2 他人を知る** 他人のパターンを学びます。様々なパターンを知ることによって、人それぞれに合った接し方や、コミュニケーションの取り方がわかります。
 ▶ 指導力・リーダーシップが向上し、職場が楽しくなる
- 3 コミュニケーションのポイントを学ぶ** 人間関係を良くするための、コミュニケーションのポイントを学びます。実践すべき具体的な行動がわかります。
 ▶ お客様や職場の仲間と、良い人間関係を築ける
- 4 良い職場・家庭のヒントを学ぶ** 良い職場や良い家庭を築くには、相手の心理や感情を理解することが大切です。心理状態や感情の変化について学びます。
 ▶ 生きがい、働きがいを発見し、生産性が高まり日常生活が充実する

受講者の声



株式会社
協和水道設備商会
代表取締役
大前 和子 様
建設業
(和歌山県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
「幸せの心理学」を読み、TTコースでTAを学んだことで、自分の性格は変えられることを知りました。これは是非とも承継者候補である息子夫婦と参加したいと思い、一緒に受講しました。

を振り返り、今後は肯定的な人生を送っていきたくと話してくれました。「幸せな人生を送ってほしい」と願っています。

会社にどのような変化がありましたか

社員さんとのコミュニケーションを積極的に取るようになりました。社員さんにもTAを知ってもらいたいと考え、社内勉強会を開催しています。社員さん一人ひとりが輝き、生き生きと働ける、やりがいのある職場にし業績を上げていきます。失敗を恐れず、社員さんと共に挑戦し続けます。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
本来の自分を見失っていることに気づきました。自我状態や心理的ポジションも今の自分があらわれており「なるほど」と思いました。息子夫婦もこれまでの対人関係

開催日程

開催時間 1日目 10:00~19:00 / 2日目 9:00~18:00

大阪研修センター オンライン	'25 6月19日(木)・20日(金)
東京研修センター オンライン	'25 10月27日(月)・28日(火)
名古屋研修センター オンライン	'25 11月26日(水)・27日(木)

受講対象

- ・18歳以上(ただし高校生は不可)
- ※夫婦、親子、職場の皆さんと一緒に受講されますと、相互理解が深まります。
- ・心身共に健康な方

受講料(税込)

1名	31,350円
複数参加	26,400円/名

※複数参加は同じ勤務先、同じSGA修了者またはご家族での参加でかつ、同時申し込みに限ります。同一日程であれば、受講方法(オンライン・会場参加)は問いません。

エグゼクティブTA2日間セミナー(上級コース)

内容

組織能力を向上させるためには、社長力・管理力・現場力の三位一体経営が求められます。そして、その要となる社長力を経営者として磨いていくことが重要であり、社長を支える経営幹部の成長が不可欠です。本セミナーでは、TA(交流分析)のねらいでもある、自律性の達成を経営者・経営幹部として目指すことを目的としています。そのために、本セミナーは、対象を経営者・後継者・取締役以上の方のみとして開催いたします。経営者・経営幹部同士で学ぶことによって視座を高め、経営者・経営幹部として自己理解を深めていきます。さらに、セミナー会場を箕面加古川山荘で行い、宿泊制のセミナー形式で開催いたします。



講師：高田 大五郎

特長

1. 1泊2日合宿スタイル※宿泊・食事(3食)付
2. 経営者だけのTAセミナー
3. 人生三観の確立を目指す
4. 経営者仲間との経営談義を行う

効果

1. TAの学びを組織力の向上に活かすことができる
2. 自社の組織コミュニケーションの課題点を明確にすることができる
3. 組織力向上のためのコミュニケーションのポイントを学べる
4. 経営者としての自己理解を深めることができる
5. 経営者同士の交流を通して経営者としての気づきが得られる

カリキュラム

1. TAを組織力の向上にどのように活かすのか
2. エゴグラム分析
3. エゴグラムを通しての課題の明確化
4. 人間観・経営観・人生観の形成
5. 組織コミュニケーションの強化I
6. 組織コミュニケーションの強化II
7. 主体的な人生をつくり出すために

開催場所

※1泊2日の合宿制

箕面加古川山荘・明徳庵
大阪府箕面市箕面公園2-27



受講対象

経営者・後継者・取締役以上の方のみ

定員

30名

受講料(税込)

1名	99,000円
----	---------

※ 宿泊・食事代込み。
※ お部屋は他の受講生と同室となります。

社長と幹部が学ぶ リーダーシップ・フォロワーシップ1日セミナー



内容

社長と幹部のコミュニケーションが組織の活性化には不可欠!!

企業にはそれぞれの組織風土があります。全員がリーダーシップを発揮しGRITの強い文化を持っている組織、トップダウン型の組織、リーダーシップやフォロワーシップが全くない組織など、自社がどの組織タイプであるのか検証します。そして、全員経営の組織をつくるため、リーダーシップ・フォロワーシップの発揮の仕方や磨き方を学びます。これらは、主にコミュニケーションの取り方で決まります。相手の強みや相互の関係性が、お客様の満足や製品の品質に影響を与えるのです。社員の能力は、上司の育成方法次第で決まります。社風改善、業績向上のために、賢明な育成方法を学びましょう。

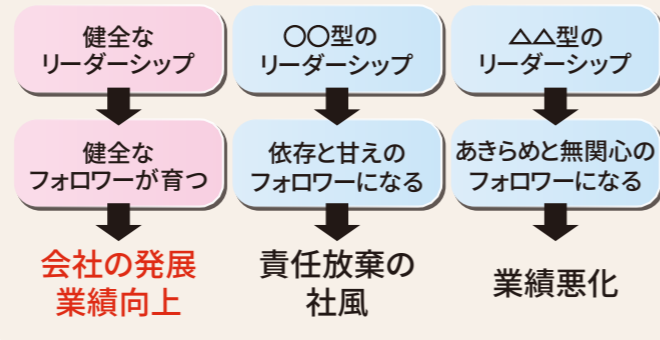


講師：谷口 寛

カリキュラム

- 01 企業業績・企業発展を左右する6つのコミュニケーション類型
- 02 リーダーシップとフォロワーシップ
- 03 善循環モデルがもたらす関係性の強化と企業業績
- 04 人を育成し、企業を発展成長させる模範的リーダー12の条件

リーダーがもたらす影響



お客様の声

リーダーシップ、フォロワーシップについて改めて深く学ぶことができました。



ディスカッションが多くできて、自分の考えを整理できたので良かったです。



幹部社員と参加させていただきました。理論的に自己で不足している事柄に気づけたことを実践していきたいと思えます。



フォロワーシップの部分がフォーカスされており、自分では見えなかった部分を論理的に説明していただき、わかりやすかったです。



多様性の時代に経営をうまくするには、リーダーシップとフォロワーシップの使い分けが重要なので、全体最適をみながら実践していきます。



模範的リーダーの条件と現状の自分とを比較して、自分に足りない部分に気づけました。特に肯定的解釈能力を改善していこうと思えます。



開催日程

開催時間 10:00~18:00

東京研修センター オンライン	'25 4月23日(水)
大阪研修センター オンライン	'25 9月10日(水)

受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	27,500円	30,250円

企業内マネジメントコーチング 1日セミナー



内容

人材育成の重要性は誰もが認める場所です。しかしながら現場ではプレイングマネージャーが自分の業務に追われ、なかなか人材育成のための時間を割くことができません。コーチングはひとつのコミュニケーションスタイルです。部下や後輩との日頃のコミュニケーションの取り方を変えることで、特別な時間を費やさなくても、部下のモチベーションを高めたり、創造性や自主性を引き出すことが可能になります。企業内マネジメントコーチング1日セミナーでは、その基本となるコーチングマインドを学んでいきます。

セミナーのポイント

- ① コミュニケーションスタイルの幅が広がります。
- ② 人材育成のコツがつかめます。
- ③ マネジメントコーチングの概念を学びます。
- ④ 部下と上司の関係がより深まります。

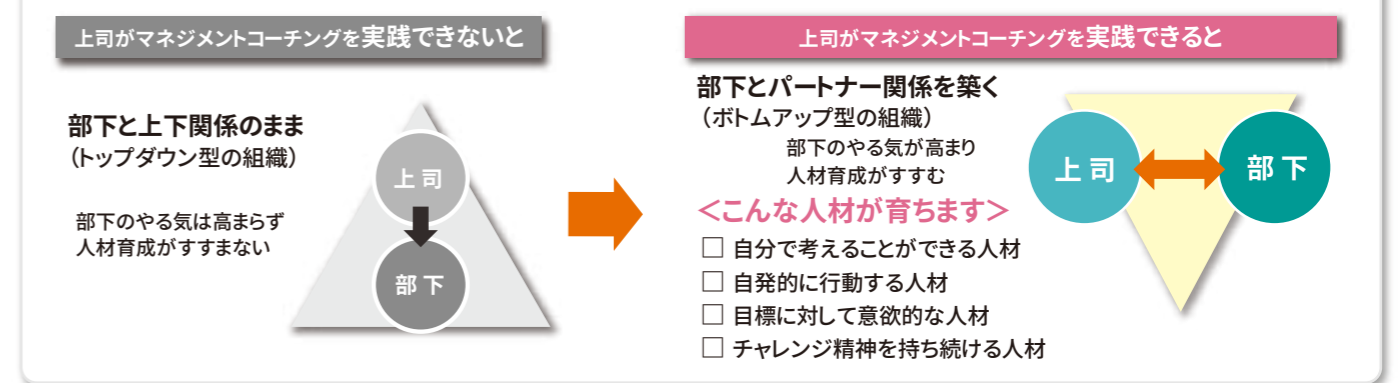


カリキュラム

- ① 企業内マネジメントコーチングとは
- ② コーチングの必要性と企業や人材を取り巻く時代の背景

- ③ コーチングは上司に必要な戦略的コミュニケーションスキル
- ④ コーチングが成立するポイント
- ⑤ コーチングの3大スキル

マネジメントコーチングの効果



お客様の声

コーチングとティーチングの両方で人材を育てる重要性を理解できました。



まずは話を聞く大切さを知り、そこから相手が求めている事を知る必要があるなど感じました。



傾聴について改めて考えさせられました。自分の聞く姿勢や話す姿勢を見つめなおすことができました。



自分自身を振り返るきっかけになりました。現場に落とし込める内容がたくさんあり、挑戦していきたいと思えます!



開催日程

開催時間 10:00~17:00

大阪研修センター オンライン	'25 9月30日(火)
-------------------	--------------

受講対象

経営者・経営幹部・管理職・一般社員

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	18,700円	20,900円

自分の強みを発揮してより良い職場をつくろう!

オンライン 期間 1日

女性だけで学ぶ 可能思考コミュニケーションセミナー



内容

女性活躍と経済成長、自らの個性と能力を最大限に発揮できる社会が求められています!

私たちは仕事を通してたくさんのもので得ています。仕事とは生活の糧であり、自分を成長させる場です。成功もあれば、失敗や苦難もあるでしょう。それらを乗り越えるからこそ、喜びが生まれ、やりがいを感じ、成長することができるのです。NISSOKENの創業から勤務してきた私の体験を通して、大切なことをお伝えしていきます。もっと活躍していくためにはどうすればよいのか一緒に考え、共に成長していきましょう。

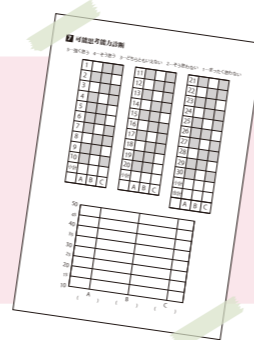


特長

1. 可能思考を学び、自分を見つめ直します
2. 職場での女性活躍の促進を目指します
3. お互いの立場を理解し、より良い人間関係が築けます
4. 効果的なコミュニケーションのノウハウを学びます
5. どんな時も前向きに自分らしく働くヒントが得られます

カリキュラム

1. 可能思考能力 7つの要素
2. 働き方3つのタイプ
3. 可能思考能力診断
4. 良好な人間関係を築くコミュニケーション
5. 人と企業の成功づくり
6. 今後の取り組みについて
7. 自分の強み



受講者の声



株式会社アミティエ
伊藤 愛永 様
エステティック業 (広島県)

どのような気づきや学びがありましたか

セミナーを受講し、自分でも気づいていなかった自分の考え方や物の捉え方に気づくことができ、可能思考能力を高めることができました。可能思考が結果的にお客様や職場、会社への貢献になるなどプラスの循環が生まれることを学びました。

セミナーでの学びを職場でどのように活かしていますか

可能思考を活用してお客様とコミュニケーションを取る際に、言われたことに対してプラスの返し方をしていくことで、お客様との信頼関係を築いています。私に任せたいと思っていただけるお客様を1人でも多く増やしたいと考えています。

開催日程

開催時間 10:00~17:00

オンライン	'25 4月15日(火)
	'25 7月14日(月)
	'25 10月14日(火)

受講対象

女性スタッフ

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	27,500円	31,350円

働く人たちの感情の動きを理解して、離職の防止、エンゲージメント向上につなげる

会場 オンライン 期間 1日

エンゲージメントジャーニーワークショップ



内容

中小企業が継続的に業績をあげ成長発展させていく上で、人手不足や採用、人材の定着が大きな課題になっています。また昨今コミュニケーション不足により、上司と部下、同僚同士の繋がりが希薄になっています。自分の職場に対するエンゲージメント(愛着心)を高めることは、定着率やモチベーションの向上には不可欠です。

エンゲージメント向上に必要な二大要素は「目標を達成して成長を実感すること」と「上司と部下との普段からのコミュニケーションによる信頼関係」です。心理的安全性を高める環境を整えることも社員さんのやりがいを高めます。自社のエンゲージメントの課題は何か、どのような施策を打っていくのかをエンゲージメントジャーニー・マップに落とし込み、定着率やモチベーションを向上させていくワークショップです。



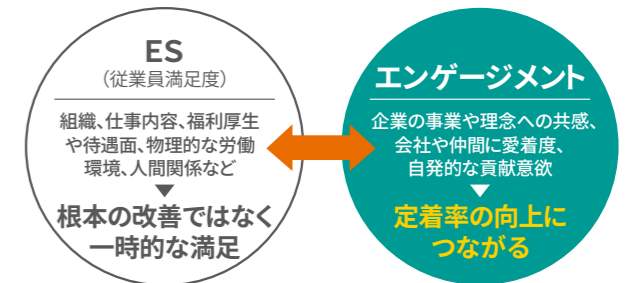
講師: 谷口 寛

効果

1. 働く社員さんの感情の動きから不満足要因を掴む
2. どのような要因が退職に繋がるかを明らかにする
3. エンゲージメントジャーニー・マップを作成し『見える化』する
4. 具体的なエンゲージメントの高め方を豊富な事例に学ぶ
5. 人材育成の仕組みを整えて定着率を高め、採用活動に活かす



エンゲージメントジャーニーマップ



Point! エンゲージメントを高めることで定着率が向上します

お客様の声

感動しやる気をいただきました! 人財を大切に
して学び続け自分が成長します!



自分が思っている愛着心と、部下の思っている
愛着心にずれがあることに気づきました。



エンゲージメントを上げるためのメカニズムを
学ぶことができました。部下や周りの人たちとの
人間関係に活かしていきます。



社員と一緒に参加することで研修効果が上がる
と感じました。自社の改善点を考えるいい
きっかけとなりました。



具体的なアクションプランをたてること
ができました。まずは一つでも実行に移して
いくことが大事だと思っています。



エンゲージメントを高めるためには、相手に
敬意をはらい、関心を持って接していくこと
が一番大切であると知ることができてとてもよ
かったです。



開催日程

開催時間 10:00~18:00

東京研修センター/オンライン	'25 9月22日(月)
大阪研修センター/オンライン	'25 10月31日(金)

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	33,000円	36,300円

※セミナー受講前にEIA診断をされることをおすすめします。(別途有料)

第8期 新しい時代の社長学



内容

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。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。だからこそ、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なのです。持続する条件を備えてこそ企業は成功を遂げます。

全員経営でイノベーションを巻き起こす！ ハードルを上げなければ、真の革新は得られない！

5つのポイント

- ・「全員経営」体制の確立を急ぐ
- ・競争優位戦略の再構築
- ・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
- ・幹部の戦略思考の育成



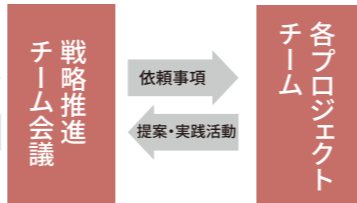
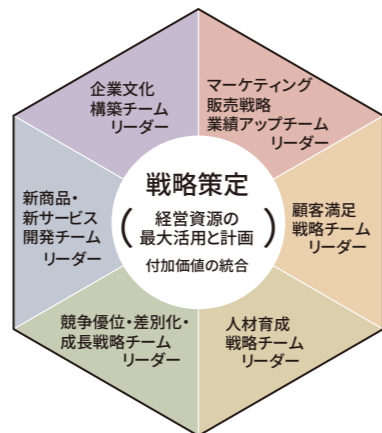
セミナーの3つの目的

経営資源の最大化と企業価値の統合

壁を打ち破る会議

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。



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。

セミナーの特長

特長1 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

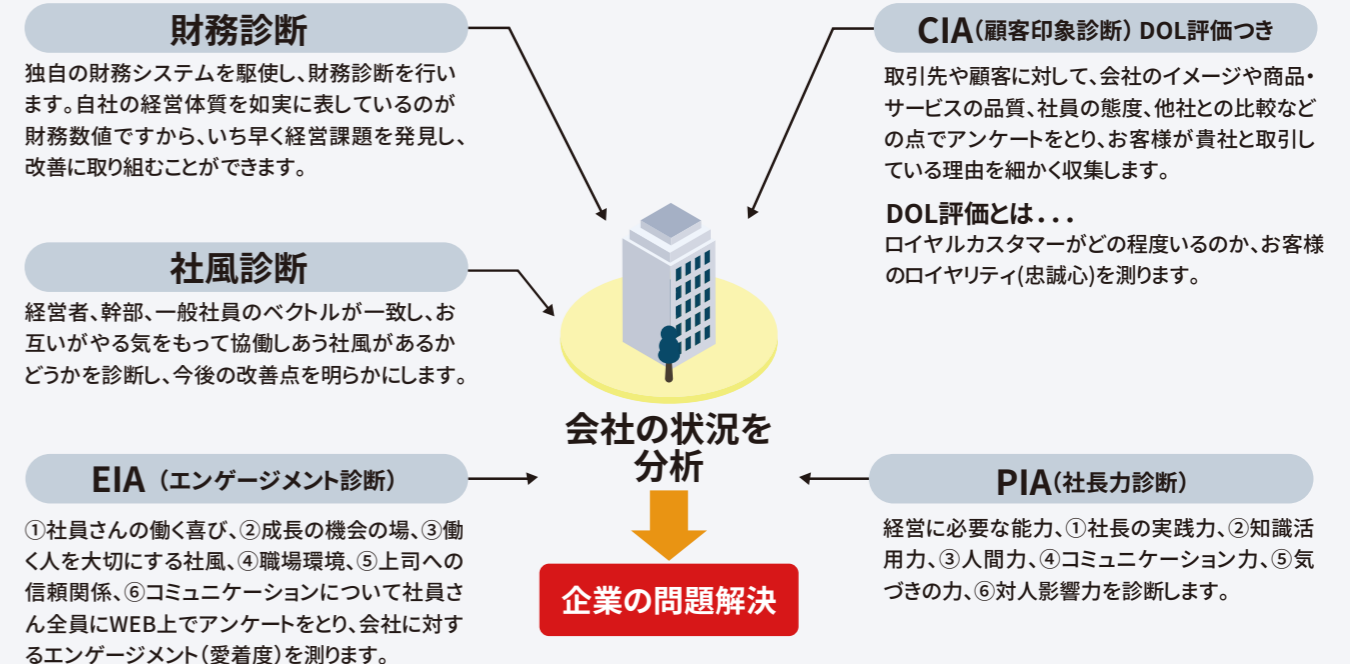


特長2 5つの経営診断ツールを実施

Total Corporate Impression Analysis (TCIA)

TCIA (Total Corporate Impression Analysis)とは、企業を他者視点で見て分析、判断するオリジナルのトータル診断のことで。大きな特長は、他者視点であるということです。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？



戦略策定会議付きコース 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

過去の特別講演講師

荒川 詔四 氏
株式会社プリテック
元代表取締役社長
日本経済新聞社 監査役

内田 和成 氏
早稲田大学 名誉教授
東京女子大学 特別客員教授

川上 昌直 氏
兵庫県立大学 国際商経学部教授
ロンドン大学SOAS 特別招聘教授

岸本 義之 氏
武庫川女子大学
経営学部経営学科 教授

佐藤 満 氏
株式会社佐藤満
国際経営・農業研究所
代表取締役社長

嶋口 充輝 氏
慶應義塾大学 名誉教授

丹羽 宇一郎 氏
伊藤忠商事株式会社 名誉理事

野中 郁次郎 氏
一橋大学 名誉教授

谷井 昭雄 氏
松下電器産業株式会社
第4代目社長

受講者の声



株式会社
ベストライフ
代表取締役
岩本 元照 様
リユース・フィットネス業
(大阪府)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
店舗の出店と閉店を繰り返していた厳しい状況の中、田舞代表から「新しい時代の社長学」を幹部と一緒に参加するようお声がけをいただきました。現状打破には今までと違った行動をすることが大事だと思い、幹部3人で同じ学びをし、方向性を揃え、共にする時間を増やせる良い機会だと考え参加しました。

どのような気づきや学びがありましたか

1期、2期は内容理解に苦戦しましたが、戦略メンバー6人を作成し、共にする時間が増えました。コロナ禍でも戦略メンバー個々が率先して営業活動を行い、業績が右肩上がり伸びました。4期から6期はネクスト幹部が主に参加しましたが、やはり経営で大事なことをトップや幹部が覚えていなければトータル経営戦略書にはならないと思い、7期目は初心に戻り、幹部5名で参加します。

数あるプログラムの中で特に勧めたいものは何ですか
講義内容です。スペシャル講師はどの方も非常に素晴らしく、その視点があったのか!と目からウロコなことが多くあります。田舞代表の経営者だからこその内容も毎回勉強になります。論語と算盤や歴史からの引用などは次の手を考えやすくなると思います。また、1年間かけて作成するトータル経営戦略書は、非常に多くのアイデアが生まれます。現在は毎週の戦略ミーティングでPDCAを回し、戦略策定会議でアクティベーターさんの前で発表していることもあり、漏れなく進むようになりました。このPDCAが回ることで、業績が伸びた要因だと考えています。
今後の決意を一言お願いします
受講当初は15店舗で売上25億円でしたが、6期目が終了した時点では45店舗、売上65億円にまで伸びました。今後は売上100億円、全国100店舗を目指し全社で学びを続けエンゲージの高い企業にしていきたいです。



株式会社東洋
代表取締役社長
中村 秀夫 様
アミューズメント業・
リユース・IT業
(埼玉県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
毎期毎期新たな気づきが生まれ、そして参加者を変えることによって社内全体がイノベーションしてきました。社内をイノベーションさせるためには継続と共有が全てだと思い受講し続けています。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
講義の内容が多少同じこともありますが、その都度それぞれが緊張感を持ってセミナーに参加し、その時の日本の経済状況や自社の状況、競合店の状況、外部環境によって同じことを聞いたとしても、毎回気づきが変わります。

つまり、お互いに多面的な気づきを深め、それを幹部と共に共有することが1番の学びだと思っています。
数あるプログラムの中で特に勧めたいものは何ですか
戦略策定会議です。『新しい時代の社長学』本講で学んだ人が責任者となり、戦略策定会議での学びを共有して、決まったことを実行していきます。そして戦略策定プロジェクトチームを組み、その進捗を管理することがとても重要な部分だと考えています。まさに研修という領域を超えた実践的なプログラムです。

カリキュラム

※下記は第7期のカリキュラムです。第8期では変更になることがあります。

第1講 理念・ビジョン・使命と短期戦略と中期戦略のつながり

- ①何故、今新しい時代の社長学か・一年間のゴール
- ②アクティベーターの企業派遣とTCIAの必要性
- ③理念・ビジョン・事業目的・使命の明確化と大戦略
- ④戦略策定には壁を打ち破る会議力が不可欠

第7講 商品・技術・サービスの革新計画と新規事業

- ①戦っている武器は何かを分析・陳腐化は必ずおきる
- ②経営革新と新規の事業(商品・技術・サービス)戦略
- ③三つの革新(改善策・組み合わせ策・創造策)
- ④新しい時代のプロダクトイノベーション

特別講演あり

第2講 中戦略の策定と戦略ストーリー

- ①大戦略から中戦略のコンテキスト
- ②中戦略のアクションプラン
- ③戦略ストーリーの明確化
- ④積み上げ思考と逆算思考

特別講演あり

第8講 三か年中期財務計画

- ①理念・ビジョンに応じた貸借対照表の作成とC/F計画
- ②戦略的な三か年のP/L・B/S・C/F計画と実践
- ③人時生産性のUPと目標賃金のUP計画と方針

特別講演あり

第3講 マーケティング方針と戦略と具体的実践

- ①時代の変遷による「マーケティング」のあり方を概観する
- ②「統合型マーケティング」の体系について
- ③「マーケティング・ミックスの最適化」を考える
- ④マーケティング予算とマーケティング組織について

特別講演あり

第9講 顧客エンゲージメントと社員エンゲージメント

- ①顧客エンゲージメントはビジネス成功の鍵
- ②社員エンゲージメントの重要性
- ③顧客を感動させるサービスは何によって生まれるか?
- ④EIA診断の最大活用法

第4講 販売方針と営業戦略と具体的実践

- ①マーケティングと販売・営業の違い
- ②販売・営業でLTV(顧客生涯価値)を高める
- ③カスタマージャーニーを包括的に捉えて差別化する
- ④パーソナライズCX戦略を急げ

特別講演あり

第10講 社風改善と企業文化づくり

- ①「社風診断」による現状分析
- ②経営戦略を実現するための社風・企業文化づくり
- ③「社風」と「企業文化」の違い
- ④「企業文化」は社長の念いと行動がつくる

第5講 顧客満足づくり

- ①CIAによる現状分析
- ②VOC戦略
- ③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
- ④CS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11講 人材育成と組織開発コミュニケーション

- ①企業の持続の決め手となる人づくり戦略
- ②働く人の成長のための10年ビジョンとスキルアップシート
- ③真のキャリア・アップを実現するマネジメントコーチング
- ④モチベーション向上のための脳科学的アプローチ法

第6講 競争優位戦略(コア・コンピタンス)と再構築

- ①新しい時代の競争力とニーズ対応力の源泉
- ②コア・コンピタンス感覚なくして競争優位は作れない
- ③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
- ④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12講 具体的経営方針と戦略案、具体的実践計画の完成

- ①1年間の業績結果と来期の損益構造改善
- ②明確な成長戦略と具体的計画と実践
- ③コア・コンピタンスの強化の具体策の検証
- ④自社の経営戦略の発表とアドバイス

開催日程 (第8期 2025年8月~2026年7月)

開催時間 1日目 12:00~19:30 / 2日目 9:00~18:00 (第1講のみ 3日目 9:00~18:00)

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
【第8期】						
・会場受講	25 8月25日(月) ~27日(水)	10月2日(木) 3日(金)	10月27日(月) 28日(火)	11月13日(木) 14日(金)	12月4日(木) 5日(金)	調整中
・オンライン受講	調整中	調整中	調整中	調整中	調整中	調整中

※毎講、「会場受講」か「オンライン受講」を選択できます。

受講対象

経営者・経営幹部・後継者

受講料(税込)

戦略策定会議付きコース

	法人会員	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人以上 選択受講	1講座 99,000円/名	1講座 110,000円/名

※アクティベーター訪問時の交通費等は別途必要です。

通常コース(講義+5つの経営診断)

	法人会員	一般
1人目	1,430,000円	1,573,000円

※2人目以上の受講料は、左記と同じ

1社2名以上のお申し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。

新しい時代の業績アップ6か月セミナー

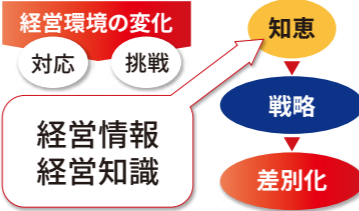
TT特典
振替対象



内容

単なるコスト削減だけではこの時代は乗り切れない!! 高付加価値化で粗利を追求する損益構造へ

このセミナーでは流行の経営手法や戦略を導入するのではなく、経営の基本に立ち返って、業績アップの手法を体得していただきます。理論を学ぶだけでなく、6か月の職場での実践を通して、利益の上がる企業体質へ構造変革をしていきます。



講師：松原 誠

講師：末武 弘稔

特長

<p>1. 業績アップの講義や体験談、豊富な事例で自社に活かせる情報を得る</p> <p>業績アップの理論や具体的なノウハウを学び、職場で実践します。職場での実践を通してセミナー内容への理解を深めながら、自社の業績アップを図ります。</p>	<p>2. 自社分析を行い、現状を把握する</p> <p>決算書や様々なフォーマットを活用しながら自社分析を行い、現状を正確に把握します。</p>
<p>3. 損益構造を理解し、自社の経営数値に基づいた対策を打つ</p> <p>自社発展に必要な利益の額や、各経費の割合を分析します。これらの分析をもとに売上と経費削減の目標を設定し、業績アップに取り組みます。</p>	<p>4. 経営感覚・戦略思考を磨く</p> <p>数字への理解が深まり、自社の損益構造を理解することができます。また会社経営とは何かを学ぶことができ、経営感覚や戦略思考を磨くことができます。</p>
<p>5. 異業種の交流から、経営の考え方や知識を学ぶ</p> <p>全国からさまざまな業種の方がご参加されます。異業種の皆さんと学ぶことにより、今まで気づかなかった経営のヒントや発見が多くあり、自社や業界の固定観念を打破していきます。</p>	<p>6. アドバイザー(経営者)からの実践的なサポート</p> <p>各グループには担当のアドバイザーがつき、受講生をサポートしていただけます。実務に役立つアドバイスや具体的な方法など、受講生に合わせたサポートがあり、業績アップに大いに役立ちます。</p>

カリキュラム

<p>第1講 損益構造の改革</p> <ul style="list-style-type: none"> 自社の損益分岐点売上高を知る 売上アップ6つの特性要因とポイント 売上の具体的な上げ方
<p>第2講 商品力が業績を決める!商品コンセプトとは何か?</p> <ul style="list-style-type: none"> 自社はどんな商品売っているか 商品寿命と商品開発 創客の具体的方法 顧客の4分類
<p>第3講 ライバルは利益を出す戦略を持っている</p> <ul style="list-style-type: none"> 重要度の高い経営資源は何か 自社商品の市場性(成長・順調・低迷・没落) 自社とライバル企業比較
<p>第4講 経営資源の集中戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> 守るための戦略 捨てることで固定費と変動費を下げる 販売力を身につける 販売実習
<p>第5講 顧客サービスの戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> 「育てる・攻める・守る・捨てる」の次に打つ手 顧客満足とは何か 顧客満足検討表
<p>第6講 顧客価値を最大化する戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> 昨日・今日・明日の経営とは 業績アップのための特性要因と具体的事例 マーケティングの5つの機能

受講者の声



有限会社フードショップふじむら 代表取締役 藤村 昌弘 様 小売業 (徳島県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
仕入れ原価の高騰や経費高騰が続く中、計画的に利益を確保するために学ぶ必要があると感じてセミナーに参加しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
損益構造を改善するための優先順位や、どのような思考で改善活動をする必要があるかを学べたことで、見方や考え方が180度変わりました。計画的に活動する仕組みを学ぶことができました。

会社にどのような変化がありましたか
経常利益が約3%改善できました。改善要因は、①仕組みを作れたこと②組織的に活動できたこと③タスク機能が高まったこと④やるべきことが明確になったことです。業績アップセミナーで学び会社に落とし込んだ仕組みと、現在受講中のマネジメント養成での仕組みを組み合わせることで、さらなる業績アップに繋がっていきます。自社に足りない部分を他のセミナーでも学び成長していきます。



株式会社柏斎苑 代表取締役 小林 裕応 様 葬祭業 (千葉県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
売上は上がっているのに、利益が伴わない状況に苦慮していました。経営判断を下すにも、どのように行動したら良いのかさえわかりませんでした。その状況を打破したい一心で、幹部と一緒に受講しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
損益構造の改革という講義を受け、自社がいかに贅肉体質に陥っていたかということを感じました。知らず知らずのうちに1円のリボに鈍感になっており、売上だけを追っていた私自身の無知が生んだ損益構造でした。

会社にどのような変化がありましたか
受講内容を浸透させるため、社内で業績アップ委員会を開催しました。改善案は1円単位まで集計し、「筋肉質になる」というメッセージを発信し続けました。受講後は、仕入高騰がある中で粗利率の向上を達成しています。少しずつですが、楽しみながら取り組み課題を全社的に捉えられる風土になりつつあります。

開催日程

開催時間 第1講 1日目 11:00~18:00 / 2日目 9:00~18:00 / 3日目 9:00~17:00
第2講以降 1日目 10:00~18:00 / 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
大阪研修センター オンライン	²⁵ 1月27日(月) ~29日(水)	2月26日(水) 27日(木)	3月27日(木) 28日(金)	4月21日(月) 22日(火)	5月19日(月) 20日(火)	6月23日(月) 24日(火)
名古屋研修センター オンライン	²⁵ 2月12日(水) ~14日(金)	3月10日(月) 11日(火)	4月10日(木) 11日(金)	5月 8日(木) 9日(金)	6月 5日(木) 6日(金)	7月 2日(水) 3日(木)
東京研修センター オンライン	²⁵ 7月 1日(火) ~ 3日(木)	8月 4日(月) 5日(火)	9月 1日(月) 2日(火)	10月 9日(木) 10日(金)	11月10日(月) 11日(火)	12月 2日(火) 3日(水)
福岡研修センター オンライン	²⁵ 7月16日(水) ~18日(金)	8月21日(木) 22日(金)	9月18日(木) 19日(金)	10月14日(火) 15日(水)	11月13日(木) 14日(金)	12月15日(月) 16日(火)

業績アップ専用の動画学習

各講の学びを落とし込むための動画(毎講後5本)をご用意しています。期間中、何度でもご覧いただけます。



受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	289,300円	315,700円
複数参加	261,800円/名	

※TT特典の振替(1枠につき1名)が可能です。

受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補・管理職

NISSOKENメソッド公開セミナー

参加無料 **オンライン**

~新しい時代の業績アップ6か月セミナー 事前説明会~

開催日程

開催時間 14:00~15:00

²⁴ 12月5日(木)

講師：松原 誠



他社が真似できない競争優位をつくり出す

会場 **オンライン** 期間 6か月

業績アップ上級コース



内容

自社独自の強みを見出し、圧倒的な競争優位でコア・コンピタンス経営を実践しよう!

私たち中小企業にとって、ますます厳しい時代を迎えようとしています。新たな時代をたくましく生き残っていくためには、中長期を見据えた顧客視点の「成功戦略」が必要です。どの業界も顧客の価値観が大きく変わる中で、顧客に真の価値をもたらすことのできる「コア・コンピタンス」が必須の条件になってきました。

「コア・コンピタンス経営」の実現のための戦略を打ち立てるの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ないのです。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。



講師：松原 誠

効果

1. 会社の方向性が明確になる
2. 経営戦略が社員に浸透しやすくなる
3. 経営的視点を持った人材の育成ができる
4. 他社との差別化・異質化が実現できる
5. 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つくり出せる!

コア・コンピタンス経営の実現

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ら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(顧客にもたらす便益)を提供し、その代価としてプロフィット(自社の利益)を得る経営

「コア・コンピタンス経営」の実現に向けて

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

お客様のニーズに込んでいるだろうか

外部環境の変化にどう対応していくか

経営資源に限りがある中小企業だからこそ、コア・コンピタンス経営が求められる!

経営資源の少ない中小企業が

大企業に勝つためには「**選択**」と「**集中**」
(フォーカス) and (ディープ)

コア・コンピタンスは競争力の源泉(中核となる資源)です。中小企業が生き残るためには、いくつもの強みを束にして戦っていかないとけません。他社に先駆けて競争優位を創り出し、この厳しい経営環境に対応していきましょう。

コア・コンピタンス育成計画書(未来設計図)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。



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

受講者の声



東洋計測株式会社
代表取締役社長
和田 厚 様
エンジニアリング業
(茨城県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
業績アップセミナーの初級で学んだことによって業績が向上したものの、頭打ちになっていました。さらに業績を向上させたいという思いで、業績アップ上級コースに参加しました。

中でそれらを今後どのように強化していくのか、具体的な行動計画をたてることができました。

会社にどのような変化がありましたか

常にコアバリューを意識するようになりました。他社との差別化や自社の強みを強化していくことができるようになり、結果的に業績の向上につながることができました。



株式会社
セントラルフーズ
代表取締役
秋山 裕一 様
食品製造業
(岡山県)

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
特に印象に残っているのは「ベネフィット(便益)です。ターゲット顧客を明確にし、お客様に対して私たちが提供できる商品やサービスが何かを常に考えるようになりました。経営資源が限られている自社にとってターゲット顧客を絞ることの重要性を学びました。

の強みがどのようにお客様にとってベネフィットとして提供できるのか、また会社全体が社会にどのように貢献できるのかを考える社風になってきていると思います。

今後の決意を一言お願いします

二十数年仕事をさせていただいておりますが、いつの時代も変わるものと変わらないものがあると実感しています。創業の精神や人材育成・顧客提供価値は変わらないものであり、変わり続けるためには、マインド・イノベーションとプロダクト・イノベーションが必要だということを忘れずに社員とお客様、社会と共に会社を成長させていきます。

会社にどのように変化がありましたか

これから数年かけて全社員に受講してもらおう予定です。当然、私も一緒に受講します。このセミナーは顧客志向に脳を切り替えてくれます。徐々にではありますが、自

開催日程

開催時間	第1講	1日目12:00~18:00 / 2日目9:00~18:00 / 3日目9:00~17:00
	第2講~第5講	1日目12:00~18:00 / 2日目8:30~17:00
	第6講	1日目12:00~18:00 / 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
東京研修センター オンライン	²⁵ 2月 3日(月) ~ 5日(水)	3月 3日(月) 4日(火)	4月 3日(木) 4日(金)	5月 1日(木) 2日(金)	5月28日(水) 29日(木)	6月26日(木) 27日(金)
大阪研修センター オンライン	²⁵ 7月29日(火) ~ 31日(木)	8月28日(木) 29日(金)	9月24日(水) 25日(木)	10月23日(木) 24日(金)	11月17日(月) 18日(火)	12月17日(水) 18日(木)

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)

	法人会員	一般
1名	385,000円	440,000円
複数参加または継続参加	352,000円/名	

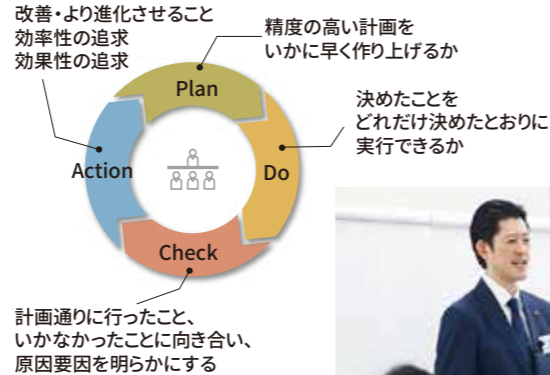
マネジメント養成6か月コース

TT特典
振替対象



内容

私たちを取り巻く経営環境は激変し、さらに効果的・効率的なマネジメント能力が求められています。マネジメントの目的である、経営目的や経営数値を達成するために、組織でPDCAサイクルを回すトレーニングを、専用フォーマットを使いながら、理論で終わらせず、実践を通して実力を磨いていきます。ご自身のマネジメント能力を高めるべく、学んでまいりましょう。



講師：児玉 貴則

目的

1. 経営数値を達成する実力を養う
2. 真の経営者・経営幹部・経営社員になる



マネジメントの目的は

経営数値を達成すること

マネジメント能力とは

経営数値を達成する能力

すなわち、組織でPDCAを回す能力

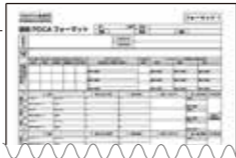
- ・方針の決定と目標設定
- ・戦略的意思決定
- ・問題の発見と原因追求
- ・計画をメンバーに適正に割り当てる
- ・メンバーの育成、指導能力開発
- ・メンバーとのコミュニケーション など

ポイント1

組織PDCAフォーマット

自分が組織PDCAをどのように回したのかを記録に残します。

自分が組織PDCAを回して成果を出していく上での課題が鮮明に浮き彫りになります。



ポイント2

トランスファーシート

トランスファーシートを活用し、セミナーで得た知識を行動することにフォーカスし、経験値を蓄積します。



カリキュラム

	リーダーシップ	組織力強化	人材育成
第1講	リーダーシップタイプとその特徴	組織成立の三要素	人材育成能力のフレームワーク
第2講	動機づけ理論	組織の動機づけ(協働の自発性の発揮)	OJT・Off-JTによる人材育成
第3講	意思決定理論	TMI理論(PM理論)	権限委譲による人材育成
第4講	自己認識能力(Self Awareness)	EXと組織エンゲージメント(Employee Experience / 従業員体験)	人材育成の仕組みづくり効果測定
第5講	影響力	組織文化のマネジメント	戦略を促進する人材育成
第6講	これからのリーダー像と課題	変化対応型組織の条件と課題	戦略的自己キャリアプランの作成

受講者の声



株式会社
エコリングTRIBE
代表取締役
是澤 誠一郎 様
リユース業
(奈良県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
毎年の増収増益の達成と新規出店を進めるために新たに採用した人材の育成、店舗ごとの計画進捗をマネジメントし、年間の部門方針を達成するためのスキルアップを目的に受講しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
PDCAサイクルを細かい期間で回し、確認と改善を繰り返すことで、徐々にスパイラルアップを図ることができるようになりました。また定量化することの大事さや、エビデンスに基づいた仮説検証を繰り返すことの大事な

と、自分だけでは気づけないことにも気づくことができました。

会社にどのような変化がありましたか
マネジメントする側の能力としては、問題の真因について考える習慣が身につく、上手くいっていないのは何故か?また上手くいっているのは何故なのか?など問題の本質を追求し、その解決に向けて取り組むようになりました。マネジメントコースで培った能力を、社内の幹部・管理職とともに学び、社内の組織活性化と人材育成レベルをアップさせ、組織ケイパビリティの構築に向けて取り組んでいきます。

会社で「マネジメント養成6か月コース」を活用されている経営者にお聞きしました



株式会社浜屋
代表取締役
小林 一平 様
リユース・リサイクル業
(埼玉県)

セミナーにご派遣いただいた理由をお聞かせください

派遣を始めた当初は、店舗を運営していく上でマネジメント能力は欠かせないと考え、支店長を中心に派遣していました。現在は、本セミナーで得られる学びが店舗運営以外でも活かせると感じ、支店長以外にも、各部署の課長などその他の管理者も派遣しています。

ご本人や会社にどのような変化がありましたか

PDCAサイクルを回す意識が高まり、計画的に物事を進められるようになりました。また、人材育成においてもセミナーでの学びの一つひとつ実践することで、職場の活性化に繋げることができました。セミナー受講後、多くの社員さんが学びを実践し大きな成果をあげており、明らかな成長を実感しています。もはや弊社にとっては欠かせないセミナーとなっておりますので、今後も継続して活用させていただきます。

開催日程

開催時間 1日目 13:00～19:00 / 2日目 9:00～17:00

※リーダー役をされる方は第2講以降 1日目10:45～12:00で模擬会議があります。
※各講の間にご受講生同士で任意参加のミーティングを行う場合があります。

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
東京研修センター 福岡研修センター(サテライト) オンライン	²⁵ 1月27日(月) 28日(火)	3月11日(火) 12日(水)	4月 9日(水) 10日(木)	5月 8日(木) 9日(金)	6月 9日(月) 10日(火)	7月14日(月) 15日(火)
大阪研修センター 広島営業所(サテライト) オンライン	²⁵ 6月25日(水) 26日(木)	8月 4日(月) 5日(火)	9月 8日(月) 9日(火)	10月 2日(木) 3日(金)	11月10日(月) 11日(火)	12月 8日(月) 9日(火)
名古屋研修センター オンライン	²⁵ 8月28日(木) 29日(金)	10月 9日(木) 10日(金)	11月 6日(木) 7日(金)	12月10日(水) 11日(木)	調整中	調整中

※第1講1日目(13:00～15:00)は、上司の方も参加できます!【ご受講生と同じ人数まで可】
どのような行動計画で取り組むのかなど、セミナー内容もご紹介いたしますので、ぜひご参加ください。

受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補・管理職

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	256,300円	282,700円
複数参加	234,300円/名	

※TT特典の振替(1枠につき1名)が可能です。

NISSOKENメソッド公開セミナー ～マネジメント養成6か月コース 事前説明会～

参加無料 **オンライン** 講師:児玉 貴則

カリキュラム

- 1 講義 ・組織でPDCAサイクルが回らない4つのパターン「P」「D」「C」「A」各段階で起こりがちな事例とその原因
2 事例発表 3 質疑応答

【第1回 10月事例発表】

株式会社野口開発
代表取締役 野口 誠嗣 様

【第2回 11月事例発表】

有限会社青柳
代表取締役社長 倉橋 篤 様

開催日程

開催時間 16:00～17:00

第1回 ²⁴10月30日(水)

第2回 ²⁴11月28日(木)



実践ビジネススクール

TT特典
振替対象



内容

「本質の追求」と「本気の実践」

円安、物価高等々が追い打ちをかけてきますが、私たちはこの難局に手をこまねている場合ではなく、毅然とした態度で乗り越えていかなければなりません。そのための手段として「戦略」があるのです。今こそ、自社を含めて「ゼロベース思考」で、経営を一から見直す絶好のチャンスです。その機会が当セミナーなのです。財務・社風の現状把握から、企業の方向性としての経営理念・ビジョンの作成。その達成手段としての経営戦略立案。それを「中期経営計画書」という形にまとめ上げていきます。



講師：古永 泰夫



講師：金井 哲郎

経営ビジョンをベースに中期経営計画を立てよう!!

01 創造的破壊を行い、中期経営計画を策定する

限られた経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報)を効率よく配分できるように、ビジョンアプローチによる中期経営計画書を策定します。

02 経営の基本を学び、経営の本質を追求する

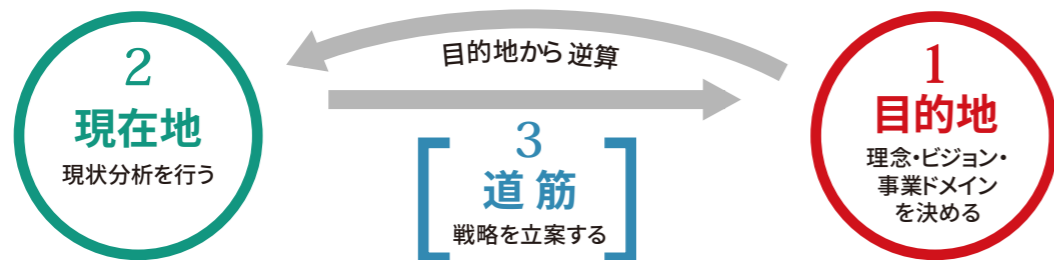
「経営ビジョン」「経営理念」「経営戦略」「社風」「財務」などを学びます。

03 決算書を読み解き、儲かる仕組みに変える

決算書の読み方、数字の分析方法を学び、自社の決算書を用いて財務分析を行います。

ビジョンアプローチにより、経営戦略を立案します

ビジョンアプローチとは「ビジョン(将来のなりたい状態)を決め、その状態になるために、いつまでに何をするか」を具体的にする手法です。この手法を用いて、ビジョン実現までの戦略を立案します。



1 「目的地」を決める

理念・ビジョン・事業ドメインを決める
自社の「目的地」として理念・ビジョン・事業ドメインを決めます。「目的地」が明確になることで、自社の進むべき方向性が明確になります。

2 「現在地」を知る

現状分析で自社の状態を知る
財務分析と社風考察を行い、自社の財務面・社風面の強みと弱みを明確にします。現在の自社がどのような状態にあるのか、客観的な視点で把握できます。

3 「道筋」を明確にする

経営戦略を立案する
「現在地」から「目的地」までの「道筋」を明確にします。「現在地」と「目的地」にはギャップ(経営課題)があり、そのギャップを埋めるための中長期的な戦略を立案します。

「目的地」にたどり着くまでの戦略を計画書に落とし込むことで、
中期経営計画書が策定できます

カリキュラム

第1講 経営には科学性が必要である —自社の決算書を分析する

- ①貸借対照表(B/S)の読み方を知る
- ②勘定科目を理解する
- ③損益計算書(P/L)の読み方を知る
- ④キャッシュフロー計算書とは何か
- ⑤<財務分析>で自社の強み・弱みをつかめ!!
- ⑥自社の財務体質をつかむ

第2講 やる気を引き出す社風のあり方 —自社の「社風考察」発表

- ①社風とは何か
- ②自社の「社風」を知れ
- ③社風と企業文化(組織文化)
- ④組織と社風
- ⑤組織化の方法を学ぶ
- ⑥人事配置(仕事の割当て)のポイント
- ⑦財務の振り返り

第3講 自社の将来像と戦略立案I —自社の「理念・ビジョン」発表

- ①自社の将来像と戦略立案
- ②自社の現在地と目的地の明確化
- ③「経営理念」「経営ビジョン」「事業ドメイン」の関連図
- ④経営戦略の考え方
- ⑤自社の経営資源分析
- ⑥経営環境分析
- ⑦財務の振り返り

第4講 戦略的中期経営計画策定と経営戦略の立案II —自社の将来像と戦略立案

- ①経営理念と利益ビジョンとの関係
- ②事業戦略の立案(事業戦略と企業戦略)
- ③マーケティング戦略
- ④マーケティング・ミックス
- ⑤「中期経営計画書」の策定手順
- ⑥財務の振り返り

第5講 中期経営計画の発表と経営管理 —自社の「中期経営計画」発表

- ①自社の「中期経営計画書」完成
- ②経営管理「管理なくして、利益なし」
- ③「中期経営計画」と経営管理
- ④管理のパターン
- ⑤主な管理技法
- ⑥財務の振り返り

受講者の声



株式会社
繁原製作所
代表取締役
繁原 秀和 様
製造業
(大阪府)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
これまで中期経営計画の作成は行ってきましたが、短期的な課題に目が行きがちで悩んでいました。また社歴が95年ということもあり、ビジョンアプローチでストーリーに根拠を持たせるために参加しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
基礎の深堀ができたこと、自社の社風と組織を繋げていろいろな切り口から見ることでできたことが大きな学びです。これまで学んだことを10年スパンで、今後どう活かしていくのか、今までの学びを繋げるための理解度が深まりました。社風については、組織の機能不全があ

り成果につながっていないということを感じ、組織を育てないといけないことに気づきました。会社全体を次のフェーズにすすめて、もともとの前向きで明るい社風を活かしていきたいです。また、社員さんに対して目標設定などを行うことができる幹部育成をしてきたいです。

会社にどのような変化がありましたか
ビジョンから落とし込む中期計画は作成していても楽しかったです。創業の精神からビジョンまでつなげることを基礎から学び知識を身につけて根拠を持ってできたのが良かったです。



株式会社 富久
代表取締役社長
富久 吾郎 様
建設業・廃棄物関連業
(愛媛県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
2021年に初めて受講し、その際に描いたビジョンに対する中期目標を、昨年達成することができました。しかし、この3年間で外部環境は大きく変化しており、ビジョンを見つめなおす必要性を感じ、再受講しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
財務分析や社風診断で自社の現状をしっかりと把握した上で、ビジョンという10年後の目的地から現在地を見

ることで、現状の課題を未来への可能性として捉えることができました。

会社にどのような変化がありましたか
ビジョンを発表後、部門中期計画作成合宿を開催しました。一人ひとりが未来を想像し、楽しみながら計画を立てることができました。自分への期待が前向きな発想を生み出しました。これまでにない自分事としての計画ができました。今後も全員を巻き込み、ビジョンを実現していきます。

開催日程

開催時間 1日目 13:00~19:00 / 2日目 9:00~18:00 (第1講・第5講の3日目も同様)

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
大阪研修センター オンライン	²⁵ 2月 5日(水) ~ 7日(金)	3月 3日(月) 4日(火)	4月10日(木) 11日(金)	5月 7日(水) 8日(木)	6月10日(火) ~12日(木)
札幌研修センター	²⁵ 5月14日(水) ~16日(金)	6月19日(木) 20日(金)	7月17日(木) 18日(金)	8月21日(木) 22日(金)	9月16日(火) ~18日(木)
東京研修センター オンライン	²⁵ 7月 9日(水) ~11日(金)	8月18日(月) 19日(火)	9月24日(水) 25日(木)	10月23日(木) 24日(金)	11月17日(月) ~19日(水)

受講対象

経営者・経営幹部・後継経営者・幹部候補

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	303,600円	334,950円
複数参加	282,700円/名	

※TT特典の振替(1枠につき1名)が可能です。

経営理念塾

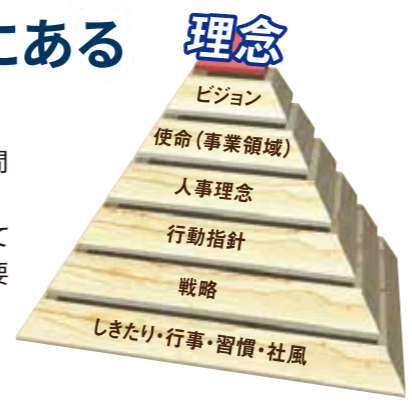


内容

企業成功の要諦は経営理念の確立にある

機能的な価値体系をつくろう!!

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。



経営理念がない

無意識に働いている ▶ 理に反した経営

時間の経過と共に

- 企業経営の致命的な問題
- 企業の不祥事
- 企業の衰退が表面化する

表面化する前に気づくことが大事!

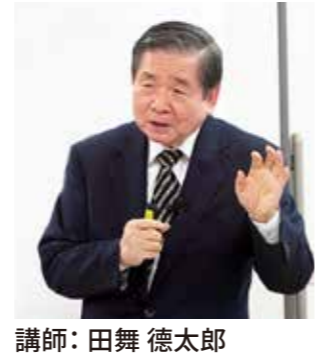
経営理念が浸透している

理とは「成功の原理原則」

経営に理が働き、
全員が理に適った仕事をする

念いが正しい形となって顕在化する
・共感 ・支援

『宇宙根源の法則』企業は必ず永続する



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



● 経営者

- ・使命、役割が明確になる
- ・経営の判断基準が明確になる
- ・自信をもった意思決定ができる

● 組織

- ・成長戦略が明確になる
- ・ビジネスチャンスが生まれる
- ・経営革新ができる
- ・業績が上がる

理念が
社内に
浸透すると...

● 社員

- ・ベクトルが一致し、やる気が高まる
- ・理念に基づいた判断ができる
- ・仕事に使命感と誇りがもてる

● お客様取引先

- ・会社の価値に共感するお客様が増える
- ・協力関係が築ける
- ・適切なアドバイスがもらえる

「機能的」とはどういう状態か?

1. 経営戦略を統合させる力
2. 理念の浸透がしやすい
3. 事業のドメインが戦略的に幅広い・絞られている
4. お客様のどんなお困りごとを解決するかが明確
5. 社員さんに仕事上リアリティーが感じられる
6. 仕事の場での貢献が実感しやすく熱意が高まる
7. 社員さんのエンゲージメントが高まる

効果性の高い経営理念とは

経営理念は、機能的であり、生み出す価値が明確になっていることが求められます。複合的に組み合わせる相乗効果により、機能的理念の価値体系となります。そのために重要なのが3つの視点です。

第一原理 顧客の視点

企業経営の最大の使命
お客様の**ペインポイント(痛み・恐れ・不安)**を解決・解消することこそが真の経営。

激変の今、やるべきこと

- ・お客様のニーズの変化に敏感になること
- ・顧客視点での経営理念が強く求められている自覚を持つこと
- ・お客様のペインポイントに敏感な社風にする
- ・全社一丸となり、お困りごと解決の多様化に対応すること

第二原理 経営の視点

企業はお客様のためにも**永続**しなければならない。

絶えずイノベーションが行われる企業であるために、
新技術・新商品・新サービスに
向ける**独自の経営の視点**が必要。

第三原理 無私の視点

順調に行っている時ほど**原理原則**や**経営の基本**に戻らなければ、ぶれた方法に流される。

道理に通じるためには**人欲のコントロール**が必要となり、経営理念が大きな役割を果たす。

経営理念の3つの視点

「経営理念への共感」と「仕事へのモチベーション」の相関関係

MS-Japanが調査した「管理部門の企業文化に関する意識調査」において、自社の経営理念やMVVなどを認知している人は比較的多く、併せて仕事へのモチベーションが高い人も約6割いることがわかりました。

■「経営理念への共感」と「仕事へのモチベーション」の相関関係

MW(ミッション・ビジョン・バリュー)

管理部門の企業文化に関する意識調査 n=178

経営理念やMVVへの共感度と仕事へのモチベーションの関係

経営理念、MVVへの共感度	モチベーションの高さ
とても高い	83.6%
比較的高い	27.3%
比較的低い	9.3%
とても低い	72.2%
経営理念やMVVが存在しない・認知していない	43.6%
	11.1%
	11.1%
	55.6%
	22.2%
	37.1%
	19.1%
	6.7%

※出典：MS-Japan調べ「管理部門の企業文化に関する意識調査」
<https://www.manegy.com/news/detail/7781/>

- #### 【調査サマリー】
- ・所属企業の経営理念、6割が「知っている」
 - ・うち7割が、経営理念へ共感している。
 - ・「経営理念への共感」と「仕事へのモチベーション」は相関関係がある。
 - ・モチベーションが高い人の割合は、共感度「とても高い」場合9割を占めている。
 - ・「経営理念が存在しない／知らない」層は、共感度が低い層よりもモチベーションが高い。
 - ・転職で「7割」が経営理念を重視している。
 - ・15人に1人が、給与よりも経営理念を重視している。

社長の試練や経営革新の原動力になる「パーパス経営」

「パーパス経営」とは、企業が単に利益を追求するだけでなく、社会的な使命や目的(パーパス)を持ち、その実現に向けて活動する経営のことで、利益追求だけでなく、社会や環境に対する貢献や持続可能性を重視し、社会的な価値を創出することに焦点を当てます。パーパス経営は従業員のモチベーション向上や顧客の共感呼び起こす効果があり、企業の信頼性と持続的な成長を促進する経営手法のことで、

パーパス経営のポイント

- ① Massive Transformative Purpose(野心的な変革目標)
- ② 北極星の存在(ぶれない・動かない)
- ③ 規定演技ではなく自由演技
- ④ 客観正義ではなく主観正義
- ⑤ 「ワクワク」「ならでは」「できる!」



「パーパス経営」の成功事例

サントリーホールディングス

サントリーは「飲む責任」というパーパスを掲げており、アルコールの適量摂取を啓発する取り組みを行っています。また、環境への配慮も重視し、持続可能な経営に取り組んでいます。

ソニー

ソニーは「感動を提供し、社会に貢献する」ことをミッションとして掲げており、エンターテインメントやテクノロジーを通じて顧客の感動を追求しています。

ローム

ロームは「技術を通じて社会に貢献する」ことを理念としています。半導体や電子部品の開発を通じて、社会の進化に寄与しています。

受講者の声



株式会社本山設備
代表取締役
本山 良太 様
管工事業
(熊本県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
経営理念は数年前に経営陣だけで作成したものでした。しかしその理念は社員さん皆が理解できるものではないと感じるようになりました。そこで社員さんたち(理念委員会メンバー)と一緒に理解を深めていこうと考え、参加を決めました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
1回目は私一人で、2回目は社員さんたちと一緒に参加しました。一緒に受講することで会社についてどのように考えているのかを知ることができました。

会社にどのような変化がありましたか

「なぜ経営理念が必要なのか」「自分たちの仕事は世の中でどのように役立っているのか」を改めて考え、メンバーと共有することができました。一つ一つの言葉をみんなで考える時間はとても意味のあるものでした。現在では、何か行事を計画する際「理念に沿っているか」意見を言い合うようになっていました。これからも理念を大切に、社員さんやお客様を大切にしながら、今以上に世の中に貢献できる会社をつつてまいります。



株式会社まごころプランニング
代表取締役
米井 義浩 様
保険代理店業
(奈良県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
経営理念は10年以上前に作成しましたが、35TTの学びの中で十分に機能していないことに気づきました。理念体系を一から学びたいと思ったのが受講のきっかけです。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
理念体系の一番上に位置する『創業の精神』を深掘りしていく中で、自分が何のためにこの仕事を始めたのかを再認識することができました。『創業の精神』を動画

にしてグロースカレッジにアップし理念の浸透につなげています。

会社にどのような変化がありましたか

受講から1年以上経ちましたが、今でも理念委員会を継続しています。毎月2時間の委員会が経営理念浸透の良い時間になっています。社員も「今の経営理念の方が自社にあってますね」と言ってくれています。自社の経営理念『縁を大切に、円に繋げる』をこれからも追求していきます。

カリキュラム

第1講 なぜ、経営理念が必要か

- ① 経営機能を統合させる経営理念の深耕
- ② 経営理念の3つの視点
- ③ 思考の三原則
- ④ 理念的モチベーション
- ⑤ 経営理念の重要性と役割
- ⑥ 事業成功の条件
- ⑦ 経営理念の3つの条件

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、経営観、創業の精神
- ② 経営理念とは何か
- ③ 経営理念の機能
- ④ 価値前提による意思決定 J社の危機
- ⑤ 事例研究

第3講 経営理念は真実を語ることから始まる

- ① 企業を成功発展させる6つの条件
- ② ステートメント(声明文)
- ③ 価値体系の理解
- ④ 従来の社是・社訓の特徴
- ⑤ 経営理念が浸透しない理由
- ⑥ 経営理念の作成方法

第4講 経営とは形のない精神活動から始まっている

- ① 経営理念に求められる3つの視点
- ② 経営理念の影響
- ③ 経営理念と事業領域の明確化
- ④ 事業領域の定義
- ⑤ なぜ事業領域を確定し公表するのか
- ⑥ 事例研究 I社の経営理念とビジネス・コンダクト・ガイドライン

第5講 現場が企業の真実の姿

- ① 事業ドメインと戦略ドメインの必要不可欠性
- ② 経営理念作成の三面等価論
- ③ 経営理念は現場に息づいているか
- ④ 事例研究
- ⑤ 経営者の責任
- ⑥ 経営理念のチェック

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
- ③ 経営理念の機能
- ④ 事業成功の条件
- ⑤ 経営理念の3つの条件
- ⑥ 理念発表と検証
- ⑦ 経営理念の浸透方法

開催日程

開催時間 12:00~18:30 ※第6講は自由参加の補講があります(18:30~20:00)

【2024年開催】

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
東京研修センター オンライン	'24 11月 5日(火)	12月 6日(金)	'25 1月15日(水)	2月 6日(木)	3月 5日(水)	4月11日(金)

【2025年開催】

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
大阪研修センター オンライン	'25 6月 9日(月)	7月 1日(火)	7月23日(水)	8月18日(月)	9月22日(月)	10月31日(金)
東京研修センター オンライン	'25 11月 4日(火)	12月 1日(月)	'26 1月 7日(水)	調整中	調整中	調整中

※毎講、「会場受講」「オンライン受講」を選択できます。

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)

	法人会員	一般
1名	275,000円	308,000円
複数参加	250,800円/名	

※TT特典の振替(1枠につき1名)が可能です。

既存商品(サービス)も、一手を変えれば生まれ変わる!!

会場 **オンライン** 期間 6か月

実践マーケティング塾



内容

“顧客志向”で「創発」マーケティングを実現

当セミナーでは、従来のマーケティングだけではなく、創造的発想をもって市場を創造していく、「創発」マーケティングを学びます。

本当に市場は収縮しているのか?消費者の欲求は減退しているのか?「固定観念」を打破し、いかに「顧客視点」に立ったマーケティングを実践するかが重要です。その「本質」を掴めば、必ずや市場は拓けます。

実際に「創発ノート」も活用しながら、マーケティングの発想を広げ、実践していきます。



講師: 古永 泰夫



特長

1. マーケティングの「本質」を追求する(理念マーケティング)
2. 実際の企業事例を豊富に扱い、「マーケティング」を学ぶ(ディスカッション)
3. 自社の「マーケティング戦略」を立案し、計画に落とし込む
4. マーケティング計画を発表し、アドバイスをもらう
※毎回「創発ノート」による情報交換あり!!

マーケティングとは

マーケティングとは、「売れる仕組み」をつくること、さらには「売れ続ける仕組み」をつくること、つまりお客様が自ら買いたくなる状態をつくることを言います。そのためには徹底して顧客視点に立ち、お客様により満足してもらえるような商品を開発して、明確なターゲットに向けて効果的に情報発信していくことが大事です。実践マーケティング塾では、マーケティングの本質を学び、戦略を立て、具体的な計画書に落とし込んでいきます。

マーケティング

- ・売れ続ける仕組み
- ・明日の糧(継続的成長)
- ・分析・創造
- ・戦略



セリング

- ・売り込み
- ・今日の糧(現状の売上確保)
- ・アクション中心
- ・戦術



成熟市場でも「顧客思考、顧客視点」に立てば、ヒットする事例

ダイソン(イギリス)

従来の掃除機の問題点であった吸引力の低下を解決しました。さらに、面倒だった紙パックの取替えをも不要にしました。

ルンバ(アメリカ)

ルンバはアイロボット社製の自動掃除機です。働きに出ていて掃除する時間がなく、何とかならないか?というニーズから生まれました。

レイコップ(韓国)

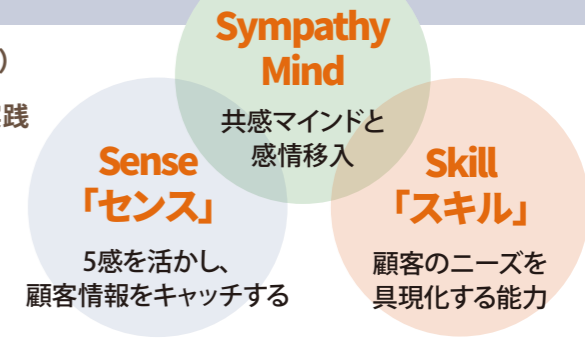
レイコップは布団専用の掃除機です。布団についた埃を従来の掃除機ではうまく取ることができませんでしたが、それを改善したのになります。

現在、白物家電はほとんどの家庭で普及してきています。たとえば総務省「平成26年全国消費実態調査」によれば、電気掃除機の普及率は、1位の富山県では98.8%、47位の沖縄県でも90.0%です。これ以上は売れない市場といっても過言ではありません。しかし、現実には掃除機が売れています。しかも外資系企業の掃除機がヒットしているのです。すべ

ては、顧客、生活者、消費者の困りごとから出てきた商品です。普及率という過去のデータや企業側の捉え方では、生まれなかった商品群なのです。やはりこれからは、顧客思考をもったマーケティングが求められるのです。

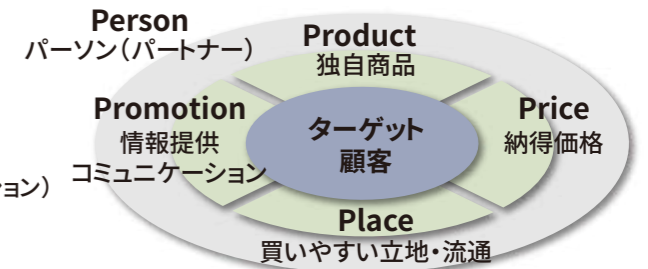
カリキュラム

- 第1講 マーケティングの本質を掴む!(マーケティングの3S)
- 第2講 「意味」のイノベーションと「創発」マーケティングの実践
- 第3講 ターゲット顧客のニーズ・ウォンツを知る!
- 第4講 マーケティング5P戦略の立案
- 第5講 マーケティング5P戦略と「ストーリー」を考える
- 第6講 マーケティング戦略(計画)の発表と検証



5P戦略

- ①Product—独自商品
- ②Price—納得価格(顧客が喜んで支払う対価)
- ③Place—立地・流通・販路(顧客の利便性)
- ④Promotion—販売促進(情報提供・コミュニケーション)
- ⑤Person, Partner—人材・協力者



受講者の声



野中産業株式会社
代表取締役社長
野中 真一郎 様
物流業
(福岡県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
経営ビジョン実現に向けて、売り上げの構造を変えたいと思い、セミナーを受講しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
現状の顧客・商品を分析して、将来の経営理念にマッチしたターゲット顧客を明確にし、自社商品のあるべき姿を描くことができました。また、SWOT分析・STP分析・5P分析を通して、自社の将来の共感・共創できるストーリーを創ることができました。

会社にどのような変化がありましたか
我が社には、販売戦略委員会を設けていますが、その中にこのマーケティング戦略を組み込み、毎年、新しい戦略を立て進化させることができました。その結果、新規顧客開拓につながっています。今後もマーケティング戦略を実践し、共感・共創ストーリーを創り上げていきます。



旭ホームズ株式会社
代表取締役
末岡 京子 様
建設業
(広島県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
人口減少と資材高騰等の外部環境の変化に伴い新築着工棟数が減少しています。そのため自社のブランディングが必要と思い、営業部長と二人で参加することにしました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
市場や顧客ニーズの仮説を立て、顧客価値を創造しました。そうすることで自社の強みとビジョンが一致していることの重要性和、これまで培ってきた知識や技術、信用が工務店としての使命やビジョンを導いているのだと気づきました。

会社にどのような変化がありましたか
顧客視点で考えているつもりになっていることに気づきました。日常生活の中で自分も生活者の一人だという認識を持ち、マーケティング塾の課題を通して常に顧客視点で考える習慣が身につきました。自社の強みを活かし、ビジョン実現のためにこれからも市場や顧客ニーズに合った顧客価値を創造していきます。

開催日程

開催時間 第1講・第6講 1日目 13:00~18:00 (18:00~19:00 経営談義) / 2日目 10:00~17:00
第2講~第5講 10:00~17:00 (17:00~18:00 経営談義)

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
大阪研修センター						
オンライン	'25 9月1日(月) 2日(火)	10月8日(水)	11月10日(月)	12月8日(月)	調整中	調整中

受講対象

経営者・経営幹部・マーケティング担当者

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	264,000円	290,400円
複数参加	237,600円/名	

企業存続に欠かせない利益獲得の具体的な仕組みを学ぶ

オンライン 期間 6か月

経営学者 川上昌直氏に学ぶ 利益イノベーション



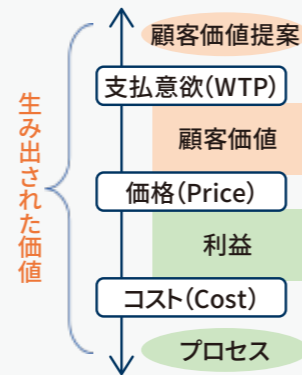
内容

本来稼げるべき、儲けられるべき利益の水準を 取り切っていない可能性がどの会社にもあります。

経営理念を実行レベルに具現化したものが、ビジネスモデルです。ビジネスモデルでポイントとなるのが、価値獲得(利益獲得)です。顧客価値提案や価値提供プロセスといった価値創造の方法がいかにか明確であっても、実際に企業が存続できるだけの利益が獲得できなければ意味がありません。価値獲得(利益獲得)こそが、ビジネスモデルにおける重要な課題となります。

この講座では、経営理念と利益の結びつきの重要性を理解することから始め、「利益モデル」「収益の多様化」「利益スイッチ」といった価値獲得の具体的な仕組みを、議論やアウトプットの時間を多くとりながら、着実に「モノ」にしていきます。そして、毎回の講義・ワーク・発表・フィードバックの繰り返しによって、貴社の新たなビジネスモデルを構築していきます。

価値創造(Value Creation)



講師 **川上昌直氏** 兵庫県立大学国際商経学部 教授
ロンドン大学SOAS 特別招聘教授

【プロフィール】

1974年大阪府生まれ。福島大学経済学部准教授などを経て、2012年兵庫県立大学経営学部教授、学部再編により現職。博士(経営学)。「現場で使えるビジネスモデル」を体系づけ、実際の企業で「臨床」までを行う実践派の経営学者。専門はビジネスモデル、マネタイズ。初の単独著書『ビジネスモデルのグランドデザイン』(中央経済社)は、経営コンサルティングの規範的研究であるとして、日本公認会計士協会・第41回学術賞(MCS賞)を受賞。ビジネスの全体像を俯瞰する「ナインセルメソッド」は、規模や業種を問わずさまざまな企業で新規事業立案に用いられ、自身もアドバイザーとして関与している。また、講演活動や各種メディアを通してビジネスの面白さを発信している。

受講者の声



株式会社
ネオランドリー
代表取締役
皆川 幸太郎 様
クリーニング業
(神奈川県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
自社の経営戦略を考える上で、「新たな価値創造」と「利益獲得」を論理的に学ぶことが不可欠と思い参加しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
自社のビジネスモデルの本質的な問題を明らかにすることの重要性を学びました。
また、いかなる業種であっても、メインの事業の延長線上に粗利の高いビジネスモデルを創発できることを学び、実感できました。

会社にどのような変化がありましたか

「収益源の多様化」を学び、社員さんとともに今まで気づかなかったお客様とのタッチポイントと課金ポイント、それに対する具体的対策をブレインストーミングできたことが楽しかったです。縮小する既存事業において、新たな価値創造への光が見えた気がしました。
既存事業の収益性改善だけでなく、明日を生きるビジネスモデルを創り上げることにワクワクしています。次のステージ「利益ベースのビジネスモデル革新」ではトータル経営戦略で実践するビジネスモデルの5W2H化に取り組めます！



学校法人
誠和学院
理事
中農 海 様
教育業
(兵庫県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
これまでは決まった収益モデルしかなく、将来を見越した新しい利益の作り方を学び、自社の成長に繋がりたいと思っていたタイミングで田舞代表よりお誘いをいただきました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
正直なところ、これまで受講した研修の中で初めて震えました！川上講師の講義を通じて、自社と世の中の利益モデルに触れることができました。導入可能な利益モデルやバリエーションを学び、新たな着眼点に気づか

せていただきました。目から鱗の研修でした。

会社にどのような変化がありましたか

これまでの無料サービスにおいても利益を生み出す可能性があること、そして利益をあげる対象(潜在顧客)へのアプローチの重要性に気づきかけとなりました。まだ理解できていない部分もありますが、自社の新しい利益の柱を創っていくために、中級の「利益ベースのビジネスモデル革新」と上級の「ケースで思考を強化するビジネスモデルゼミ」を受講し、新しい利益モデルを構築していきます。

カリキュラム

第1講 経営理念と利益イノベーション:利益イノベーションの理解
ーオリエンテーション:顧客価値の最大化だけが価値獲得の方法ではない
利益イノベーションの先進事例

第2講 利益獲得のバリエーション:自社の利益のメカニズム
ー30の利益モデルと自社の利益獲得モデル

第3講 収益源の多様化
ー自社独自の収益源の獲得方法の検討

第4講 利益スイッチ
ー長期的な価値獲得のためのつながりの創り方

第5講 ビジネスモデルの転換
ー利益獲得を通してビジネスモデルの変革につなげる

第6講 新たなビジネスモデルへ
ー利益イノベーションからビジネスモデルイノベーションへ



開催日程 (第3期 2024年10月~2025年3月)

開催時間 12:00~15:00

【2024年開催】

【第3期】 オンライン	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
	'24 10月8日(火)	11月1日(金)	12月5日(木)	'25 1月7日(火)	2月7日(金)	3月10日(月)

【2025年開催】第4期 調整中

定員

50名

受講対象

経営者・経営幹部・後継経営者

利益ベースのビジネスモデル革新

オンライン

貴社のビジネスモデルを利益ベースで革新する!!
ビジネスモデルで経営を思考する特異性を学びます。利益からビジネスのあり方そのものを見直すことが必須です。単に顧客価値を研ぎ澄ませて、売上増大を狙うだけではなく、利益に主軸を置きながらも大きくビジネスの仕組みを変えることです。そこで、本講座では、期待する利益の生み方を明確に定義した上で、それに見合う形で顧客価値を再定義し、最終的にはビジネスモデルを変える新たな方法論を学びましょう。

受講対象 「利益イノベーション」を受講された方

定員 50名



ケースで思考を強化するビジネスモデルゼミ

オンライン

○徹底的なアウトプットベースのビジネスモデルマスター企画です。
○「利益イノベーション」「ビジネスモデル革新」の講座で使用したフレームワークの見直し、強化、実践化します。

受講対象 「利益ベースのビジネスモデル革新」を受講された方

定員 32名



経営感覚を持った真の営業パーソンを目指す

会場 **オンライン** 期間 5か月

営業スキルアップ5か月セミナー



内容

新規開拓にも効果的!! お客様に選ばれる営業・販売スタッフを育てます。

このセミナーでは、営業・販売の基本を学び、学んだことを仕事で実践することで結果をつくりだしていきます。いかにお客様を増やすか、いかにお客様に自社の商品を選んでいただくかということを具体的に学びます。



大阪会場 講師:石橋 和明
東京会場 講師:末武 弘稔

しっかりインプット・アウトプットができる環境がある=結果が変わる

量 顧客接点UP ・訪問件数 ・電話件数 ・お手紙・はがき	質 スキルUP ・計画力・管理能力 ・提案力 ・話法・プレゼン力	心 営業マインドUP ・お役立ちの精神 ・信頼関係・ねばり強さ ・アフターフォロー
--	---	--

特長

1. お客様とのつながりを深める

お客様から選ばれるには、関係性が大切です。訪問、面会(オンライン商談を含む)、はがき、電話、SNSを駆使してお客様とつながりを深めます。

2. 営業販売のスキルを磨く

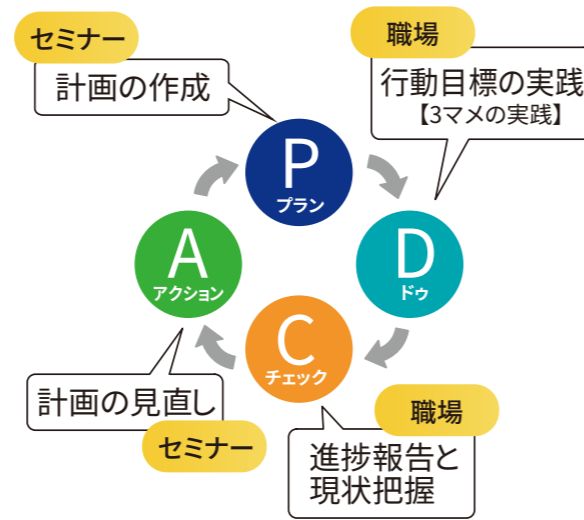
プレゼンテーション能力、コミュニケーション能力を高めるため、電話営業・飛び込み営業等のアプローチ訓練などのロールプレイングや動画・スライドの作成、販売実習を行い、スキルを磨きます。

3. お客様のお望みごと、お困りごとを引き出す

お客様に選ばれるためには、お客様のお望みごと、お困りごとを知り、解決の助けになることです。そのための質問話法、提案手法を学びます。

4. 参加者とのネットワークをつくる

他社、異業種の情報提供、お客様目線でのアドバイス、目標達成へのサポートなど、様々な情報を交換します。



効果

1. 営業スキルを高め、売上目標を達成する
2. 計画営業(PDCA)ができるようになる
3. 提案能力を高め、お客様との関係性を強化する
4. お客様へのお役立ち精神を高め、モチベーションが向上する
5. お客様から選ばれる「なくてはならない企業」
「なくてはならない営業・販売スタッフ」になり、売上アップ(粗利益額)へ貢献する



カリキュラム

第1講 企業経営における営業・販売の重要性とその基本

- ・売上(粗利益額)の具体的な上げ方
- ・売上(粗利益額)アップ31の原理
- ・売上(粗利益額)アップの6つの特性要因とポイント
- ・セールスマナー
- ・売上目標の設定と具体的な行動計画の立案

第2講 お客様を知る、商品を知る、売り方を知る

- ・何を売るといい? その商品の特性を知れ
- ・顧客とは誰か
- ・商品を買ってほしいと思わせ、自分を売れ
- ・質問上手が提案上手
- ・効果的な質問話法

第3講 理念に基づく営業・販売

- ・営業理念とは何か
- ・クレーム解決(効果的な対応)ー クレームからの顧客創造
- ・営業の基本はお役立ち
- ・商品の機能・特徴
- ・ベネフィット(便益)とエビデンス(根拠)
- ・営業販売の実践ロールプレイング

第4講 勝ち続けるための仕組みづくり

- ・営業に関する重要度
- ・顧客満足営業とは?
- ・なぜ新規開拓が必要か
- ・お客様は何を買っているのか?
- ・売上目標達成への課題の明確化
- ・営業販売の実践ロールプレイング

第5講 継続して売上(粗利益額)目標を達成する仕組みづくり

- ・売上アップの具体的な特性要因図の作成と分析
- ・個人の売上(粗利益額)アップの特性要因図の作成と発表
- ・アフターフォローと顧客満足
- ・継続して売上(粗利益額)目標を達成し続けるために

受講者の声



晴峰商事株式会社 部長 森田 章裕 様
業務用食品卸売業 (宮城県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
自分のどのようなトークや行動が結果につながったのかわからず、行き当たりばったりの仕事をしている部分があり、営業に苦手意識を持ち続けていました。その苦手意識を克服するために受講を決めました。

セミナーの中で行ったロールプレイングにて高評価をいただき、自信につながりました

会社にどのような変化がありましたか

これまで苦手だと感じていたことに問題があったのではなく、数値目標の立て方など、別の部分で問題があったことに気づくことができ、立て直すことができました。また、今後、部下の指導をする上でも必要な知識も学ぶことができました。新規獲得しつづけ、会社を牽引できる営業マンになります。



第一包装資材株式会社 課長 加嶋 良俊 様
製造販売業 (北海道)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
営業部への辞令を受けた際、営業計画の立て方や行動の仕方において、右も左も分からない状態でした。どのようにお客様を満足させることができるのかと考えていたときに、会社の人材育成としてこのセミナーに参加させていただきました。

きました。また自分の目標の達成、未達成だった場合の対策とフォローの大切さも学ぶことができました。

会社にどのような変化がありましたか

セミナーで学んだ「足まめ」や「筆まめ」などをきっかけに、お客様との関わり方に変化がありました。その関わりが増えることで、お客様との会話が増え、より多くのニーズを引き出しやすくなりました。お客様が何を求めている、何を求めているかを感じ取るきっかけになりました。時間には限りがある中で、どのように効率よく行動し、お客様との良い時間を作るかを考えるようになりました。

開催日程

開催時間 1日目 10:00~18:00 / 2日目 9:00~17:00

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講
大阪研修センター オンライン	²⁵ 5月26日(月) 27日(火)	6月23日(月) 24日(火)	7月23日(水) 24日(木)	8月26日(火) 27日(水)	9月24日(水) 25日(木)
東京研修センター オンライン	²⁵ 8月26日(火) 27日(水)	9月24日(水) 25日(木)	10月23日(木) 24日(金)	11月26日(水) 27日(木)	12月15日(月) 16日(火)

受講対象

経営者・経営幹部・営業責任者・営業パーソン・店舗責任者・販売員

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	167,200円	188,100円

第25回 ビジョン経営 沖縄セミナー



内容

現場・現実を離れることで、現在の延長線上の発想から抜け出すことができます。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。このセミナーは、10年後の自社のビジョンを構築するものです。2～4日目の午前中は、各自がビジョンを膨らませ、午後からは講義と質疑応答を行います。また、最終日には自社のビジョンを作り上げ、お互いに発表します。志を同じくする全国の経営者のビジョンを聞くことも、大いなる参考となるでしょう。ビジョンが明確になることによって、自社の存在理由や経営方針・経営戦略が定まり、経営者としてやるべきことが明らかになります。



講師 田舞 徳太郎
古永 泰夫

オンライン受講は、現地でご受講のみなさんと一緒にライブ中継で学びます。自社にいながら沖縄を感じていただけます！ **LIVE**



リアル会場



オンライン

ビジョンを描く 3要素



開催会場
ばん ごく 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。赤がわらや琉球石灰岩、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。



ミッションをもつことは、激動の世の中ではますます重要となる。世界がどう変わろうとも、人は誇りあるものの一員たることを必要とする。

P.F.ドラッカー

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
6. ビジョン実現のためのスキルや方法が身につく



特長

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**
経営ビジョンの実現策としてのマーケティングを学べます。経営ビジョンを含む理念体系と経営戦略とのつながりを学び、ビジョンと戦略が機能するためのポイントが理解でき、経営に落とし込むことができます。
4. **受講スタイルを選択できる**
今の時代に合わせた新しい形として、リアルとオンラインのどちらかを選んでご受講いただける「ハイブリッド形式」でセミナーを開催いたします。沖縄の雄大な自然を感じながらビジョンを明確にしたい方は、沖縄会場へ。移動することなくパソコン上で参加を希望される方は、オンライン受講を。受講スタイルに合わせて、ビジョンを思い描くことができます。



次ページにつづく →

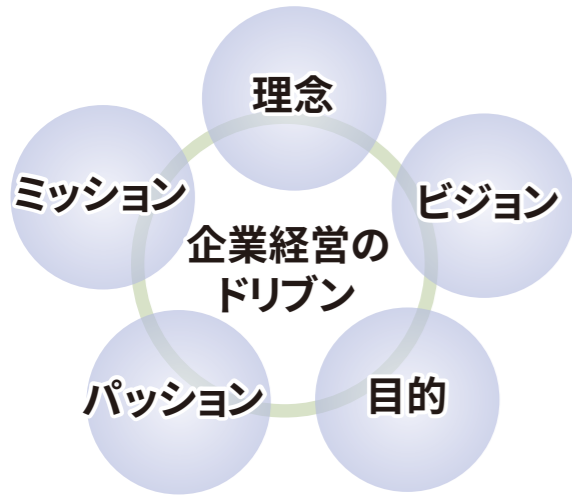
ビジネスリテラシー(経営知識・経営感覚・経営能力)

ビジネスリテラシー(経営知識・経営感覚・経営能力)

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、自社の将来像を表すものです。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、環境変化に対応してビジョン実現を目指して経営することが可能になります。また、社員にとっても将来に希望が持て、仕事に

対して期待を抱いて取り組むことができるようになります。全社がビジョン実現に向けて熱意を持って仕事に取り組むことができるようになるでしょう。ビジョンを明確にすることは、社員の熱意を高め、自社の結束を一つにすることでもあります。



使命・目的を理解する7つのポイント

1. 目的とは、組織の存在意義である。
2. 目的とは、顧客の視点に立って、その組織の「真の使命」を明らかにしたものである。
3. 偉大な組織は、深遠で崇高な目的、すなわち社員さんのモチベーションをかきたて、マネジメントを可能ならしめ、コア・コンピタンスを持つ。
4. 目的とは、単に事業の内容を述べたものではなく「なぜ、この事業か?」という問いに対する答えである。全員が答えを持っていなければならない。
5. 表面的な言葉づかいより、そこから人々に伝わる「意味」の方が重要である。
6. 企業文化や社風をつくるだけでなく人の成長にフォーカスしなければならない。
7. 使命・目的は、人の魂に訴えるものでなければならない。会社は、トップの人格以上にはならない。

すべては**ビジョン**から始まる

- ▶ **ビジョンが戦力的競争優位力の源泉になる**
- ▶ **ビジョンは最高の無形資産である**
- ▶ **ビジョンが全社員のやる気の源泉になる**

未来に何かを起こすには 勇気を必要とする。努力を必要とする。信念を必要とする。その場しのぎの仕事に身をまかせていたのでは未来はつukれない。 P.F.ドラッカー

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



午前中は、前日の学びの深掘りや自社の将来について考える時間として過ごしていただけます。沖縄会場にご参加の方は、沖縄の美しく雄大な自然に囲まれた環境で自社の将来について純粋な気持ちで考えることができます。オンラインでご参加の方は、会社の様子を見ながらビジョンについて考えたり、社員様とビジョンについて語り合ったりとオンライン受講ならではのお時間を過ごしていただけます。

カリキュラム

1日目	●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」	●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 ●今がなければ未来もない
2日目	●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5つのポイント	●事例研究 ●使命・目的を理解する7つのポイント
3日目	●ビジョン作成手順III 「トップの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	●企業事例研究 ●ビジョン成文化に至る道のり
4日目	●事例研究 困難を乗り越えた尊敬され愛される企業 ●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」	●事例研究 一人のリーダーのビジョンが一人を動かす、万人を動かす ●企業事例から学ぶビジョンとマーケティングとのつながり
5日目	●まとめの講義 ●10年後の我が社のビジョン発表	

受講者の声



株式会社プロデュース 代表取締役 中原 亜希子 様 福祉業 (福岡県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
事業の成長に伴い、外国人や高齢者、LGBTなど多様性のあるスタッフを採用すると、もっと高い視座からの組織ビジョンが必要だと感じたため受講しました。

会社にどのような変化がありましたか
日々の仕事から離れ、沖縄の暖かい空気に触れながら、自分を見つめ直すことができても良かったです。非日常感が、5年後・10年後に目指すべきビジョンを考えるきっかけにもなり、諦めていたことへのチャレンジ意欲も湧きました。事業領域を広げ「生きづらさを持つ人たちの生活を支える」企業になる決意をしました。「介護施設」から「在宅生活」の限界点を高め、社会問題を解決し「ここにあなたの会社があつてよかった」といわれるく役に立つ会社>を目指し精進してまいります。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
結局、経営者の「情熱(パッション)」と「魂に火をつける」ことがすべての源になるということを再認識しました。一緒に受講した仲間と寝食を共にして今までの講義以上に深い学びになりました。



株式会社プレス・ロジスティクス 代表取締役 中 秀之 様 運輸業 (大阪府)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
36TTを受講し経営計画書を作成することができました。その熱い気持ちのまま経営ビジョンを作成するために参加いたしました。

会社にどのような変化がありましたか
経営計画書と共に経営ビジョンを社内外に発表することで、従業員の意識が目標に向けて着実に進んでいることが数字で確認できるようになりました。前期の経常利益は1.9%で今期は3%を超える実績になります。5年後に経常利益10%を目指し努力していきます。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
強くアクセルを踏むためには、経営者自身が深い思慮を持ち、大きな夢を語るための知識や情報が必要であると気づきました。

開催日程

開催時間 1日目～4日目 13:00～19:30
5日目 8:30～11:30

【第25回】 沖縄 万国津梁館 オンライン	'25 4月14日(月)～18日(金)
-----------------------------	------------------------

開催会場 万国津梁館 沖縄県名護市喜瀬1792番地

受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補・後継者

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	297,000円	330,000円
複数参加	281,600円/名	

※ご宿泊費・食事代・航空運賃は受講料に含まれていません。

第5期 企業事例に学ぶ 社長と幹部の実践学校



内容

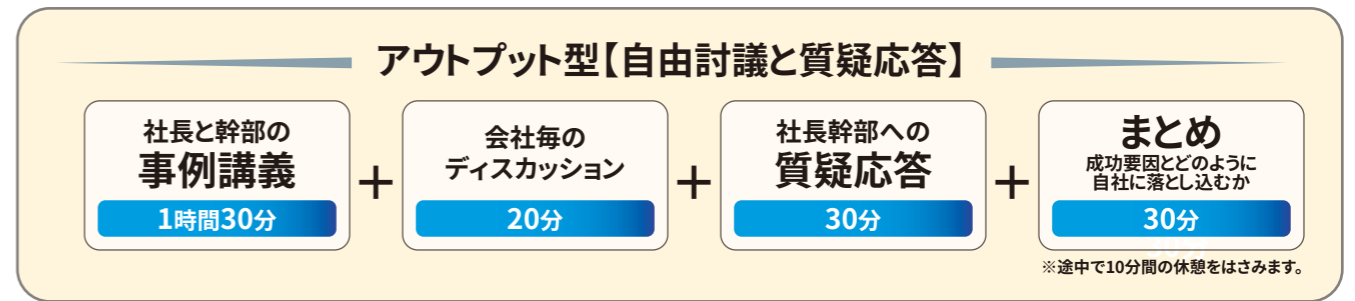
企業経営・マネジメントも大きく変化した今、社長と幹部が一体となり、変化にいち早く対応できた企業が業績を伸ばしています。NISSOKENでは、数々のセミナーを開催していますが、学び続け、立派な成功を収めている企業様は多々あります。そうした企業経営者に成功事例や取り組みを発表していただきます。



第4期 (2024年6月～2025年5月)の事例企業

<p>第1回 2024年6月</p> <p>創業101年。洋食・イタリア料理で地元根差したレストランを愛媛県で展開。徹底して「おいしい」にこだわり、地元の素材、てづくり、スタッフのホスピタリティなどに力をいれている。</p> <p>株式会社マルブン 取締役会長 眞鍋 明氏 代表取締役 眞鍋 一成氏 飲食業(愛媛県)</p>	<p>第7回 2024年12月</p> <p>元祖五目釜飯で創業し、熊本の歴史ある郷土料理店・青柳。「食」を通じて「職」をつくり、コミュニティの自律性を高めることを事業ビジョンとし、地域の食文化のさらなる豊かさを生み出すことを目指している。</p> <p>有限会社青柳 代表取締役社長 倉橋 篤氏 飲食サービス業(熊本県)</p>
<p>第2回 2024年7月</p> <p>創業以来、顧客第一主義と地域密着型経営を貫き、土地や建物の販売を展開。甲賀・湖南商圏において、注文住宅の着工棟数でNO.1を誇る。</p> <p>びわこホーム株式会社 代表取締役会長 上田 裕康氏 代表取締役社長 高木 光江氏 不動産・建築業(滋賀県)</p>	<p>第8回 2025年1月</p> <p>額縁工場を運営する全国有数の額縁専門店。職人目線と商人目線を兼ね備える「職商人」として、おもいが詰まった額縁でお客さまのおもいをカタチにしている。</p> <p>額縁のタカハン株式会社 代表取締役社長 高橋 淳氏 額縁の製造・販売業(長野県)</p>
<p>第3回 2024年8月</p> <p>天保元年に茶葉の小売店としてスタート。194年の歴史を誇る。お客様のニーズに応え続け、茶葉を売る商売から醸造機器の間屋、そして珍味の製造メーカーへと進化。食を通して人々の「しあわせ」に貢献している。</p> <p>大橋珍味堂株式会社 代表取締役 大橋 史和氏 食品製造・販売業(滋賀県)</p>	<p>第9回 2025年2月</p> <p>昭和33年創業、住宅地図事業を展開していたが、地図のデジタル化にともない、新規事業を開拓。地元の住宅会社15~20社で集客をつくる「集客団結型」の新しい集客支援サービスを創出する。</p> <p>株式会社ゼンリン東海 取締役社長 前田 浩晃氏 工務店マーケティング(静岡県)</p>
<p>第4回 2024年9月</p> <p>生の米粉100%を使用したグルテンフリーのパウムクーヘンを製造・販売。「誰ひとり取り残さない居場所を創る」ことを目指して、お米の6次産業化(生産・加工・販売)をベースとした農福連携(農業×障害福祉)に取り組んでいる。</p> <p>株式会社ココトモファーム 代表取締役 齋藤 秀一氏 製造・販売業(愛知県)</p>	<p>第10回 2025年3月</p> <p>「おいしさで笑顔を創る」の経営理念のもと、伝統の味で人々に愛される創業70年の北九州の菓子メーカー。常に受注生産を基本とし、独自のフレッシュローテーションシステムを確立。鮮度に挑戦している。</p> <p>株式会社しんこう 代表取締役 越野 修司氏 菓子・製造卸・小売業(福岡県)</p>
<p>第5回 2024年10月</p> <p>「道頓堀ホテル」をはじめ、大阪と沖縄でホテルを経営。日本の文化体験イベントなど、他のホテルには無いサービスを用意し、お客様の「あつたらしいな」を実現するホテルとして広く世界に知られている。</p> <p>株式会社王宮 代表取締役 橋本 正権氏 専務取締役 橋本 明元氏 ホテル業(大阪府)</p>	<p>第11回 2025年4月</p> <p>「農業をやってみたいと言わせたい。この理想を追求するため「感動農業・人づくり・土づくり」という理念を掲げ、先進的農業経営を実践。2008年、農林水産祭で「天皇杯」を受賞。</p> <p>農業生産法人 グリンリーフ株式会社 代表取締役 澤浦 彰治氏 有機農産物の栽培・加工・販売業(群馬県)</p>
<p>第6回 2024年11月</p> <p>建設機械・自動車メーカー等の砂型鑄造用木型、金型、樹脂製の製作に特化し、最先端技術を駆使し、型製作を行っている。日本一の砂型鑄造用型メーカーを目指し、日々進化を続けている。</p> <p>株式会社寺下機製作所 代表取締役 寺下 敏弘氏 専務取締役 寺下 浩二氏 製造業(福井県)</p>	<p>第12回 2025年5月</p> <p>木材・プラスチック材・金属材などを刃物で切削加工する「NCルーター」を日本で初めて開発。創業以来独自の技術力による数多くの特許製品などの開発を通して、産業界の発展に寄与している。</p> <p>SHODA株式会社 代表取締役 社長執行役員 庄田 浩士氏 製造業(静岡県)</p>

永続的に成長している企業事例講義から 経営者・経営幹部に求められる行動特性を解き明かす



過去のテーマ例

- ・社長の進化と幹部の成長が現場力を磨き続ける
- ・幹部力向上が企業価値を高め、お客様へのお役立ちを創り出す
- ・創業の精神を受け継ぐ理念経営
- ・人が辞めていく会社から人を育てる会社へ
- ・幹部のマーケティング活動を促進
- 下請け体質脱却にチャレンジ! など

受講者の声



株式会社アクティス
代表取締役社長 河村 貴夫 様
継手製造企業(福岡県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
現場施工も担当する管理者が多く、学び時間の確保に課題がありました。この研修はオンラインで短い時間で他業種のケースを学ぶことができるため、初年度は5名の幹部と参加しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
社員と共に他社の事例を学ぶことで、社内で学ぶよりも効果的に多くの気づきを得ることができます。社単位

で学びのアウトプットの間があるため、社員さんの発表から彼らの成長に気づくことができました。

会社にどのような変化がありましたか

5名で始めた研修ですが、4年を経て各営業所の所長を加え8名まで増員し、営業所間のコミュニケーション向上にもつながっています。今後は各営業所のリーダーも参加し、学びの機会を継続します。



アイテック株式会社
代表取締役社長 藤田 理 様
製造業(岐阜県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
事業環境が大きく変化する中、社長と幹部と一緒に他社事例を学ぶことで視野を広げ、自社の課題に向き合っていくと思参加を決めました。オンラインで学べるので、社長と幹部6名で受講しています。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
異業種であっても経営の原理原則は同じで、共通する課題も多いことがわかりました。課題に対する具体的な取り組み方が学べ、特に人材育成で参考になることが多くありました。

会社にどのような変化がありましたか

セミナー終了後に社内ディスカッションの場を設け、学んだことの振り返りと自社にどう落とし込めるかを話し合っています。そこから具体的な行動につながるようになりました。社長と幹部が共に学び続けることで、ベクトルをしっかりと合わせていきます。

開催日程 (第5期 2025年6月～2026年5月)

開催時間 12:00～15:00

	第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回
【第5期】 オンライン	25 6月26日(木)	7月29日(火)	9月1日(月)	9月25日(木)	10月29日(水)	12月2日(火)
	第7回	第8回	第9回	第10回	第11回	第12回
	調整中	調整中	調整中	調整中	調整中	調整中

受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補・後継者

受講料(税込)

1名	79,200円
----	---------

※1社2名以上でお申し込みください。

定員

80企業限定

実践後継者育成セミナー



内容

円滑に事業承継を行うには『早期の取り組み』が非常に重要

企業経営の目的は永続することです。そのためには後継者の育成が必要です。これまでにさまざまな企業の後継を目にしてきましたが、後継が上手くいった企業は共通して計画的に育成していました。このセミナーでは、そういった成功企業の事例を交え、具体的かつ実践的に後継に向けてやるべきことを明らかにしていきます。



講師：梅原 隆広

後継者の選定を含めて
事業承継の難しさが浮き彫りに
中小企業にとって
事業承継問題は看過できない**喫緊の問題**

次のような『後継への不安』を解決します！

- 後継までに何をすればいいのだろうか？
- 後継にはどんな経営知識を身につける必要があるのだろうか？
- 社員はついてくるだろうか？
- 創業者の考え、おも念いを理解しているだろうか？
- 後継への意志は明確だろうか？

後継者育成の遅れは
企業永続の**致命傷**となる

セミナーのポイント

1 アドバイザー(後継経営者)が受講生をサポート



3 後継計画書を作成する



2 後継の具体的事例を学ぶ

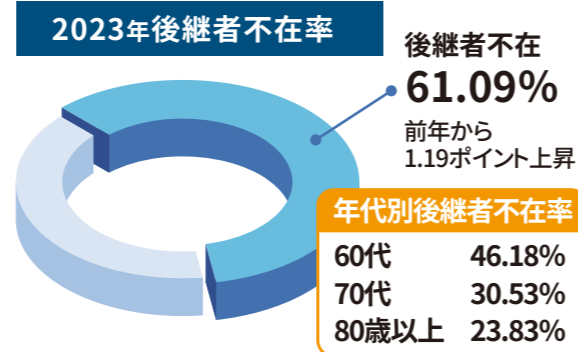


4 後継者としての自覚が高まる



後継者不在率は初の60%超え

経営者の高齢化と事業承継が問題になるなか、東京商工リサーチの調査(2023年)では「後継者不在率」は61.09%で、初めて60%を超えた。代表者の年齢別による後継者不在率は60代が46.18%、70代が30.53%、80歳以上が23.83%となり、後継者の選定を含めて事業承継の難しさが浮き彫りになっています。



参照：東京商工リサーチ 2023年「後継者不在率」調査

カリキュラム

※SA自己成長コースを受講されていない方は期間中に受講いただきます(無料)

第1講 志を立てる、リーダーの4つの条件

・指導者の条件 ・最大の難関である理念承継のポイント ・後継者が受け継がなければならない創業の精神

第2講 ビジョンと経営の本質

・事業目的の明確化 ・後継者としての適性チェック ・ビジョンの明確化

第3講 5つの後継と自社分析

・後継しなければならない5つの財産 ・事業分析手法の体得
・自社の使命の明確化



第4講 モチベーションの高い社風づくり

・モチベーションの高い職場づくりの具体的手法 ・自社のモチベーション状況の分析
・後継者に求められるリーダーシップの取り方

第5講 戦略的財務の理解と増益経営

・戦略を生む財務の読み解き方 ・永続させる「三位一体経営」の手順とは？ ・増益の仕組みを理解する

第6講 必要スキルの分析

・着手すべき能力開発 ・後継計画書の発表



後継経営者による事例発表

株式会社スズヒロ制作様に体験談をお聞きました！



株式会社スズヒロ製作 代表取締役社長 前田 純子 様 製造業(静岡県)

【ご派遣者のお声】

セミナーにご派遣いただいた理由をお聞かせください
後継者として必要な知識を学んでもらうこと、同じ境遇の方々とは様々な思いや体験を共有することで、今後の糧にして欲しかったからです。

後継者にどのような変化や効果がありましたか
私を含め社員さんへの感謝が足りないことに気づき、感謝力が高まりました。

事業継承していくために必要な現状の分析と問題点等、それを改善するための目標やビジョンが本人の中で明確になり、少し方向性が見えてきたようです。会社の現状に即した考えや意見が出され、幹部や社員さんへの対応が柔らかくなったため、皆で後継者を育てていこうとする雰囲気が高まりました。



前田 翔風 様

【ご参加者のお声】

どのような学びがありましたか
入社以来、全く考えたこともなかった自社のキャッシュの動きや損益計算書・貸借対照表の見方を学びました。漠然とした不安がありましたが講師から適切な助言をいただいたことで、自社の事業に自信が持てるようになり、今日まで永続してくださった会長と社長に感謝するようになりました。

自分自身や会社にどのような変化がありましたか
今まで会社を支えてきてくださった社員さんや社長に感謝し、自分にできることを精一杯やろうと思えました。後継経営者として、社長が創った理念を一番に体現し、会社を支えてくださった社員さんへ恩返しをしていきます。

開催日程

開催時間 10:00～18:00

※毎講、会場受講かオンライン受講を選択いただけます。

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
東京研修センター オンライン	²⁵ 6月27日(金)	7月29日(火)	8月29日(金)	9月22日(月)	10月14日(火)	11月21日(金)

受講対象

20歳から38歳までの後継者

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	198,000円	217,800円

※セミナー期間中に参加いただく「SA自己成長コース」11回分(受講料:一般価格78,100円)をご招待いたします。

後継者が本物の経営スキルを習得するカリキュラム

期間 1年

第32期 起業家と後継者のための 起業家養成スクール



内容

後継経営者の育成は最重要課題である

この起業家養成スクールは起業家精神の育成だけでなく、より緻密な経営全般を学んでいく総合的な教育の場であり、今後の企業経営のあり方を問うセミナーの場です。

弊社が総力を挙げて、将来の経営者を育成するカリキュラムです。少人数制で、一人ひとりを徹底的に指導いたします。知力だけでなく、精神力、人間力を高め、経営者としての自覚と自信を身につけるカリキュラムです。中小企業の後継者という同じ立場の仲間が、お互いに切磋琢磨して学び、一年間で驚くほどの成長を遂げるプログラムです。

統括指導 田舞 徳太郎 NISSOKENグループ 代表

チューター NISSOKENの各種セミナーを修了し、かつ崇高な志を持つベテラン経営者の方々が一年間主導的立場で指導します。思想、生き方、経営観等、公私にわたる生きた学びが得られます。



効果

1. 論理的説得力を体験学習を通して学ぶので、実際の能力が上がります。
2. 様々なシミュレーション体験、多くの問題を自分のこととして捉える実習をします。どんな状況や環境の中でもぶれることなく、成功に向かって突き進む強い人材に成長します。
3. ベテラン経営者がチューター（指導教師）として関わります。これにより、思想、生き方、経営観など、公私にわたって生きたアドバイスが受けられます。
4. 当スクールを修了した後継者との交流が多くあります。同じような境遇、体験をしているので、経営者としてどうあるべきか、どのようにして後継していったのかの実務面をはじめ、後継の成功事例と失敗事例を疑似体験として学べます。



受講者の声



エースカーゴ株式会社 部長 中嶋 正次 様 運輸業 (滋賀県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
経営者、後継者としての覚悟が持てず、仕事に100%集中できなかったこと、また会社のビジョンには共感しているが、具体的に何をしたいのかを明確にできなかったことから、起業家養成スクールで学びたいと考えました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
両親、家族、会社で働いてくださる社員さんのお陰で今の自分があることです。また、自分が未熟であることは恥ずかしいことではないことにも気づかせていただきました。

した。仕事だけでなく何事にも謙虚に感謝の心を忘れずに日常生活を送ることの大切さを学びました。

会社にどのような変化がありましたか
セミナー受講を通して、両親、家族、社員さんへの感謝の気持ちを持てるようになり、人間関係が良くなったと感じています。全社員さんを幸せにするために、お客様に感動を提供し続けます。そして会社、事業を大きく発展させ「エースカーゴで働いていて良かった」と全社員が思ってくれる会社を全力で創っていきます。



興和工業株式会社 常務取締役 鈴木 雄登 様 FRP総合メーカー (北海道)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
入社して丸1年間、現場作業の下積みを経験し、このセミナーを受講しました。受講前は後継者であることの認識はありつつも、自分が将来経営者になっていくイメージが湧かず、どんな準備をするべきかさっぱり分かりませんでした。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
私自身の価値観と、会社がこれまで育ててきた組織の価値観について見つめ直すことができました。創業者やその後継者である父、そして会社を私の代まで繋いでく

ださった社員さん達が大切に思っていたことを永続的に残すため、絶えず考え再定義していくことが後継者の役割であると学びました。

会社にどのような変化がありましたか
このセミナーを受講して、自らの「足らず」に気づくことができました。「足らず」を自覚するということは、経営者としての自分を自覚し始めた証拠だと考えます。後継者としての覚悟を決め、継続的に学習する習慣を得ることもできました。日本の製造業に新たなセオリーを生み出します！

特長

1. 多くのシミュレーションを取り入れた 103日のカリキュラム

経営者に必要なあらゆる知識やスキルを総合的に学びます。論理的に学びながら、その論理を身体の内奥に染み込ませていくために、体験学習を数多く組み込んでいます。一人で考えること、一人で答えを出すことに始まり、フリーディスカッション、プレゼンテーション、文献購読、レポート提出等あらゆる角度からカリキュラムは組み立てられています。



人格・人間力

- ・起業家精神を強固にする
- ・やる気と行動に溢れた燃える人材に育て上げる
- ・対人関係強化法を磨き、折衝力や指導力をつける
- ・自己表現能力を磨き、自己の考えを的確に表現する力をつける
- ・どんな困難をも乗り越える気力を養う

知識・経営力

- ・経営哲学・理念・戦略・方針、組織論、人材育成など経営全般を学ぶ
- ・企業経営の柱となる財務の知識を身につける
- ・多くの企業事例を研究。実際に優良企業を視察し体感する
- ・事業承継の具体的実務を学ぶ
- ・事業計画を立案する

2. 一流(本物)を知る環境

素晴らしい経営をされている経営者の皆様にご講演いただきます。一流を知ることは本物を知ることです。その経験は、視野を広げたり価値観を変えたりします。順風満帆に見えても、多くの方は苦難を乗り越えてきた体験があります。直接お話を聞くことで、たくさんの刺激と勇気を得ることができます。

ご登壇いただいた方

- | | | | |
|----------------|---------|----------|-----|
| ◆日本BE研究所 | 所長 | 行徳 哲男 氏 | |
| ◆千房株式会社 | 代表取締役会長 | 中井 政嗣 氏 | |
| ◆株式会社ミヤザキ | 代表取締役 | 山之上 道廣 氏 | |
| ◆株式会社ボクデン | 代表取締役 | 景山 良康 氏 | |
| ◆株式会社武蔵境自動車教習所 | 代表取締役会長 | 高橋 勇 氏 | 他多数 |



OB・OG会 明明徳会

起業家養成スクール生のOB・OG会であり、日本の産業界に貢献する人材を育成する場です。「自らの明德を明らかにする、自らの天分を磨き続ける会」という意味で、明明徳会と命名しました。

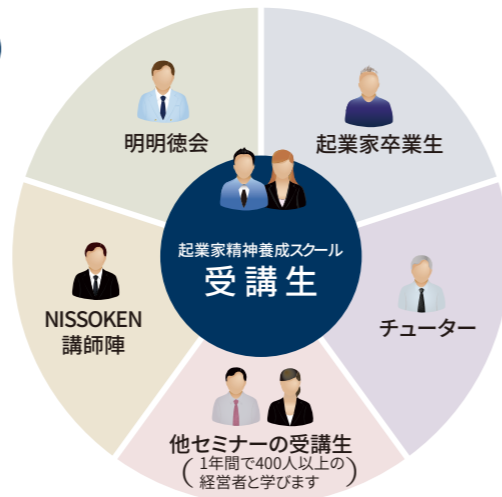
起業家精神養成スクールを卒業してもすぐに現実の壁に押し流されてしまいます。そこで、明明徳会で開催する合宿勉強会や企業視察セミナーなどを通して学びを継続し、また、先輩後輩の垣根を越えた人的交流を図り、お互いを励まし合い、競争心を持って切磋琢磨しています。



次ページにつづく →

3. 手厚いサポートと人脈づくり

起業家は周りからたくさんのサポートを得ながら1年間を過ごします。セミナーで出会う受講生仲間をはじめ、親代わりとなって支えてくださるチューター。事業承継の実体験や実務面、後継者としての心構えやありかたなどの講義をいただく起業家卒業生がいます。特に、同期の起業家生とは深い絆が生まれます。起業家を卒業してからも「明明徳会」を通して、学びを継続できる環境があり、たくさんの人脈がつかれます。



4. 修了後 起業家修養生制度

起業家養成スクールには、セミナー修了後、NISSOKENにて2年間限定で修養する制度を設けています。1年間の起業家の学びの後、更にNISSOKENの一員として組織や経営について学んでいただけます。実践的なマネジメント能力を磨き、NISSOKENの社内制度を体験することで、様々な角度から業務習得をしていただけます。人物学も学びながら更なる素養を身につけることができます。



起業家修了後のステップ

step 1

起業家養成スクール修了

step 2

起業家修養生制度

step 3

社長就任

目的

近い将来の社長や上級幹部として会社を率いる実力を磨くため、NISSOKENにて「実践の場」「更なる学びの場」を提供します。期間中は、組織の一員として業務を行い、実践的なマネジメントや人物学、NISSOKENの社内制度を実際に体験し、様々な角度から知識とスキルを磨き、組織や経営を学びます。更なる素養を身につけ能力開発をしていただくことで、社会的課題にもなっている「後継者不足による廃業問題」解決の一助となるべく実施いたします。

制度の概要

- 本制度の適用対象者は、起業家養成スクール後に、対象者・派遣側経営者からの申し出を受け、NISSOKENとの面談を実施の上、認められた方とします。
- 修養期間は、起業家養成スクールを修了した翌年から原則として2年間とします。(スタート月は双方で協議の上決定)
- 業務内容は、カスタマーサクセス部門に配属した上で、担当地区を持ち、地区担当者起業家修養生の肩書で業務に当たります。修養の上で特に必要と思われるセミナーについては、起業家修養生の肩書で、学習も並行して行います。
- NISSOKENの開催する年末経営方針会議やプロジェクトチームなどは、参加体験を通して将来の自社の学習の場としての備えを行います。

1年のスケジュール

	1 Jan	2 Feb	3 Mar	4 Apr	5 May	6 Jun	7 Jul	8 Aug	9 Sep	10 Oct	11 Nov	12 Dec	
式・講演・講義	●開校式 [1日]	●講義「後継経営者の必須条件と後継の仕方」 [1日]	●1年間の学び方の勉強会 [1日]	●講演「創業の精神」 [2日]						●講義「社風考察と会社の問題発見」 [2日]	●講義「経営方針と利益計画」 [2日]	●講演「創業の精神」 [2日]	●閉校式 [3日]
セミナー受講			●SA自己成長コース [3日]		●SC自己実現コース [3日]	●企業内教育インストラクター養成コース(TT) (8か月[3日×9回])			●変化の時代を楽しく生きる!心理学セミナー(TA) [2日]				●新しい時代の業績アップ6か月セミナー (6か月[3日×1回、2日×5回])
勉強会・その他				●SGA目標実現コース (60日間[2日×3回])									●これからの中小企業に必要なマーケティング戦略セミナー [2日]
													●エクセレントリーダーシップセミナー [3日]
													●経営理念と戦略ワンポイントセミナー [2日]
													●社長と幹部が学ぶリーダーシップ・フォローシップ1日セミナー [1日]
													●企業内マネジメントコーチング1日セミナー [1日]
													●社長と幹部のためのGRIT2日間セミナー [2日]
													●ドリーム・アクション・スピード: [1日] シリコンバレーの今と中小企業への提言
													●決算書診断セミナー [1日]
													●ビジョン経営セミナー [5日]
													●事例研究 [2日×3回]
													●財務勉強会 [2日×4回]
													●真面合宿 [1日]

開催日程

第32期 (2025年1月~12月)
2025年1月30日(木)スタート (1年間合計103日)

受講対象

22歳~39歳の後継者(経営者も可)

定員

20名

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	1,600,000円	1,800,000円

※交通費・宿泊費・食事代・書籍代は受講料に含まれていません。

NISSOKENメソッド公開セミナー ~起業家養成スクール 事前説明会~

参加無料 オンライン 講師:梅原 隆広

カリキュラム

- 1 講義 起業家養成スクールについて 後継者の育成の必要性 など 2 事例発表 3 質疑応答

受講対象 経営者・経営幹部・後継者(候補者含む)

開催日程

開催時間 14:00~15:30

24 10月7日(月)



【事例発表】
有限会社ホテルテトラ
三浦 裕太 様
(第25期生)

【事例発表】
株式会社ヨロチョー
北垣 充貴 様
(第28期生)

第27期 田舞塾 ～ケースメソッド授業～

《実学のすすめ》



内容

経営者や経営幹部にとって必要な真の経営力を養うセミナーです。自社の経営の視野と可能性を広げる機会が多く、突出した部分的な力ではなく、バランスのよい総合的な力をつけることができます。全国から集まる実践経営者と学ぶ1年間です。

- マーケティング
- コア・コンピタンス
- イノベーション
- ブランディング
- 企業カルチャー
- 損益構造
- 理念浸透

特長

1. 意思決定力を鍛えるケースメソッド授業

- ・実際の企業(田舞塾の参加者)が教育ケース*を提供
 - ・ケース提供者による発表、リアルな体験を共有
 - ・全国の学び続けている経営者の方々との熱い討議
 - ・本気で語り、白熱した討議ができる環境
- *「教育ケース」とは、事例企業について書かれたテキストのことです

2. 著名な講師による講演と1時間半の質疑応答

3. 異業種から学べる企業訪問

効果

1. 知識だけでなく、実践的な力を習得できます。
2. 実践的な知恵、生きた情報を収集できます。
3. 共に学び合う仲間との交流、人脈を得ることができます。
4. 問題発見能力、戦略的構想力、問題解決能力が高まります。

■次のような“情報の引き出し”が得られます

- ・財務の理解力
- ・市場の動向分析
- ・規制緩和や法規の変化
- ・課題達成の手法
- ・マーケティングの知識
- ・ライバル分析
- ・戦略構築力
- ・販売チャネルの構築力
- ・外部環境の変化・情報
- ・問題発見能力
- ・理念構築力
- ・差別化による競争優位戦略

身につく7つの力

1. 思考力(考える力)
2. 問題発見能力
3. 問題解決能力
4. ビジョン構築力
5. 戦略構築力
6. プレゼンテーション能力
7. 感性力

講演 過去ご講演いただいた講師陣(順不同:会社名、役職はご講演当時のものです)

- | | |
|----------------------------------|--|
| 森本 尚孝氏 三和建設株式会社 代表取締役社長 | 辻野 晃一郎氏 元・Google日本法人 代表取締役社長 |
| 宮崎 知子氏 株式会社 陣屋 代表取締役女将 | 王 一郎氏 有限会社ラッキーピエログループ 代表取締役 |
| 山本 貴大氏 株式会社 山本海苔店 代表取締役社長 | 関 文彦氏 株式会社 関家具 代表取締役 |
| 高岡 浩三氏 ケイアンドカンパニー株式会社 代表取締役社長 | 澤田 秀雄氏 ハウステンボス株式会社 代表取締役社長 |
| 鳥塚 亮氏 えちごキめき鉄道株式会社 代表取締役社長 | 宗次 徳二氏 カレーハウスCoCo壱番屋(株式会社壱番屋) 創業者 特別顧問 |
| 田中 修治氏 OWNDAYS株式会社 代表取締役 | 江夏 拓三氏 霧島酒造株式会社 代表取締役専務 |
| 山本 明弘氏 広島市信用組合 理事長 | 和佐見 勝氏 株式会社 丸和運輸機関 代表取締役社長 |
| 鎌田 剛毅氏 株式会社 アンリ・シャルパンティエ 代表取締役社長 | 長谷川 裕一氏 株式会社 はせがわ(お仏壇のはせがわ) 相談役 |
| 藤崎 忍氏 株式会社 ドムドムフードサービス 代表取締役社長 | 中内 仁氏 株式会社 神戸ポートピアホテル 代表取締役社長 |
| 中川 政七氏 株式会社 中川政七商店 代表取締役会長 | 宮森 宏和氏 株式会社 ゴーゴーカレーグループ 創業者・取締役会長 |
| 福土 博司氏 味の素株式会社 取締役 代表執行役副社長 | 桜井 博志氏 旭酒造株式会社 会長 |
| 浅田 剛夫氏 井村屋グループ 代表取締役会長(CEO) | 山口 勉氏 株式会社 ヤマグチ(でんかのヤマグチ) 代表取締役 |
| 中谷 巖氏 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 理事長 | 浅井 雄一郎氏 株式会社 浅井農園 代表取締役 |
- ほか多数



総合指導: 田舞 徳太郎



カリキュラム

【1日目】講演または企業訪問

著名な講師をお招きしてご講演いただきます。本物との出会い、本質へのいざないが経営者としてなすべき仕事に気づかせてくれます。

- ・講演
- ・1時間半の質疑応答

たっぷりとした質疑応答の時間を設けております。受講生の問題意識が講師の本音や熱意を引き出し、自社の経営のヒントを講師から聴くことができます。

・企業訪問

年に1~2社、共に学ぶ受講生の企業を訪問します。異業種・異業態の企業の現場には、日常では決して得られない貴重な情報や、自社の属する業界では考えられないようなノウハウがあります。それらを実際に見て体験し、自社の経営の視野と可能性を大きく広げます。

【2日目】ケースメソッド授業

教育ケースを中心にした以下の流れを何度も体験することで、自らの経験値を高めていきます。

- ・グループ討議「思考の枠を拡げる」
リラックスした雰囲気ですディスカッションをします。毎回グループが変わるので自分とは違う意見を多く聴くことができ、思考の枠を拡げることができます。
- ・クラス討議「講師のリードで提案を引き出す」
田舞塾の受講生全員で討議をします。なごやかな雰囲気の中で、講師と受講生が一体となって、問題の具体的解決策や今後の戦略を討議、提案します。
- ・ケース提供者による発表「将来像をイメージする」
ケース提供者によるビジョンや戦略の発表。受講生の疑問、質問にも答えます。ケース提供者の発表を聴いて、各自で実現の可能性を検証します。



受講者の声



宮脇鋼管株式会社
代表取締役
宮脇 健様
鋼管加工・販売業
(大阪府)

田舞塾に継続して参加されている理由をお聞かせください

田舞塾は、研修内容はもちろんですが、学ぶ意識、会社を良くしたいという仲間が多いということが一番だと思っています。そういう人と一緒に学ぶので、自分自身ももっと勉強しないとイケないと思いますし、自社を良くしようという気持ちにさせてくれます。

会社にどのような変化がありましたか

田舞塾の1日目の外部講師の講演と2時間近い質疑応答は、他ではない深さがあります。他では絶対ないもので、講師がなぜそう考えたのかを深掘りでき、自分事として考え、改善改革を進めることができている。ケースメソッドについても、結局は自分が持っている知識、経験からしか考えることができないということがわかり、自分の型から抜け出せない自分と葛藤しています。

開催日程 (第27期 2025年9月~2026年8月)

開催時間 第1講~第11講 1日目 13:30~18:00 / 2日目 9:00~16:00
第12講 1日目 13:30~18:00 / 2日目 8:30~16:00

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
【第27期】 全国のホテル、 研修施設や企業	9月29日(月) 30日(火)	10月21日(火) 22日(水)	11月10日(月) 11日(火)	12月15日(月) 16日(火)	調整中	調整中
オンライン	調整中	調整中	調整中	調整中	調整中	調整中

受講対象

代表取締役、取締役、後継者など、自社を長期的に展望していく立場の方

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	660,000円	726,000円
複数参加または継続参加	594,000円/名	

※会場までの交通費・宿泊費は含まれていません。

ケースメソッドで学ぶ 経営幹部の思考法6か月セミナー



内容

実践的な能力を高めて、会社に貢献する経営幹部になろう!

企業は社会の公器です。今一度、社会における企業の役割を再認識し、企業経営を支える経営幹部の在り方を学びます。
経営者・経営幹部に必要な考え方や思考法を学び、より良い企業経営に活かします。
経営者および、経営者を支える経営幹部のご参加をお待ちしています。



講師：福島 武志

特長

1. ケースメソッド授業による学習

ケースメソッド授業とは、ケース(実際の企業経営について書かれた教材)に記述されている問題の解決策をディスカッションすることで学ぶ授業法のことです。
講師のファシリテーションの元、異なる考えに触れることで経営幹部としての意識の幅が広がります。また、身近な問題をショートケースとして毎月議論するので、考える力が高まります。

ケースメソッドの効果

- ① 実践的な意思決定を行う実務能力が身につきます。
- ② 異業種の考え方や価値観を知り、学ぶことができます。
- ③ 自分の考えをまとめ、伝える能力が高くなります。



高まる能力

- ① 問題を発見する力
- ② 自分で考える力
- ③ 本質を見極める力
- ④ 外部環境の把握、強み・弱みを見出す力
- ⑤ 自分の意見をアウトプットする力
- ⑥ 他者の意見を尊重する力
- ⑦ 問題解決のための具体策を構築する力
- ⑧ 社長の考え、思いを理解し共感する力

2. 経営幹部として必要な思考法を学ぶ

経営幹部として必要な考え方や思考法を、講義・動画・体験談・ディスカッションを通じて学びます。
学んだことはすぐに課題として実践し、身につくように学習します。

3. 相互アドバイスによる自身の問題解決

相互の価値観を尊重しあうグループメンバーとの深い関わりにより、それぞれが抱えている自社の問題に対して解決策を考えます。同じ立場で同じような問題や課題を抱えている仲間なので、相互に切磋琢磨しながら学べます。

4. 振り返りの時間や内省する時間の確保

幹部になると、日常の仕事に追われてしまい、学びや内省の時間がなかなか取れません。
このセミナーではアウトプットすることや振り返りの時間を多く確保していますので、講義内容や気づきが記憶に残りやすくなります。

セミナーの流れ

セミナー前

教材
「教育ケース」

個人学習
「教育ケース」は、実際の企業経営について書かれたテキストです。現在置かれている環境や、経営状況、企業の歴史、ライバル企業の分析、自社の強み弱み等が書かれています。毎講違う業種の「教育ケース」を事前にお渡しします。セミナーへ参加する前に教育ケースを読み、設問表に沿って自らの考えをまとめていただきます。

セミナー当日

- 1日目 **・講義や実習**
1日目は、次のようなテーマのもとに、グループディスカッションやレクチャーを行って進めます。お互いの意見や立場を尊重しながら意見交換を行い、自分のあるべき姿、自分の意志・考えをまとめていきます。
- 2日目 **・グループ討議**
「思考の枠を拡げる」
ディスカッション時は毎講グループが変わるので、自分とは違う意見を多く聞くことができ、思考の枠を拡げることができます。
- ・クラス討議**
「講師のファシリテーションで気づきや提案を引き出す」
受講生全員で討議をします。なごやかな雰囲気の中で、受講生が一体となって、問題の具体的解決策や今後の戦略を討議、提案します。
- ・ケース提供企業の経営者による発表と質疑応答**
「企業経営を深く、具体的に学べます」
経営者の実体験を本人の言葉で聞くことができます。経営者としての喜びや苦悩、幹部に求めることなどを学ぶことができます。
- ・行動計画の作成**

セミナー後

- ・テーマに沿った1か月の行動計画の実践**

カリキュラム

- 第1講 ケースメソッドで学ぶ可能思考
- 第2講 ケースメソッドで学ぶ新ビジネスモデル思考
- 第3講 ケースメソッドで学ぶコアコンピタンス思考
- 第4講 ケースメソッドで学ぶクリティカル思考
- 第5講 ケースメソッドで学ぶフォロワーシップ思考
- 第6講 ケースメソッドで学ぶ理念経営思考



開催日程

開催時間 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
大阪研修センター オンライン	²⁵ 10月16日(木) 17日(金)	11月13日(木) 14日(金)	12月18日(木) 19日(金)	調整中	調整中	調整中

受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補・後継者

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	264,000円	290,400円

ビジネスリテラシー(経営知識・経営感覚・経営能力)

ビジネスリテラシー(経営知識・経営感覚・経営能力)

第22回 社長塾



内容

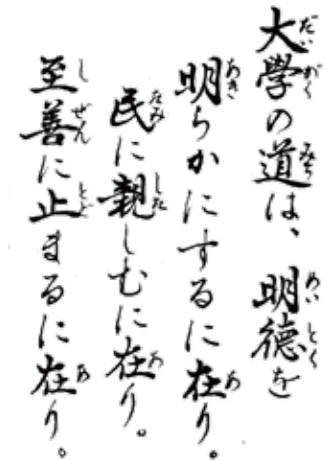


熱く語りかけた 故伊與田先生

『一以て之を貫く』 論語と経営 人の上に立つ者の手本がここにある!

社会に閉塞感が蔓延すると、指導者論やリーダーシップ論が流行します。しかし、多くの指導者論・リーダーシップ論はテクニックに走りすぎているために、ある特定の状況でしか通用しないことがほとんどです。この「社長塾」では、いかなる状況・環境においても通用する、『実践経営』の人物学を学びます。

社長の一念と胆識が、企業の盛衰を決めているのです。



会場：霊山歴史館(京都)



※ハイブリット(会場+オンライン)開催の様子

受講者の声



株式会社 楽笑
代表取締役
竹本 賢一 様
美容業
(兵庫県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
経営者として哲学をより深めたいと思い、また、渋沢栄一翁の『論語と算盤』の言葉から『論語』に触れ学びたいと考えていたため、社長塾を受講させていただきました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
田舞講師は、社会の動向や人々の流れ・考え方など、時流に対して警鐘を鳴らしながら、その時々に必要な「論語」や「学び」を提供して下さいます。そのおかげで、深

く考える機会を持っています。毎回、自分の「足らざるを知り、反省と共に学びの大切さに気づかされます。

会社にどのように変化がありましたか

「中庸」を学ぶことで、少しずつですが、自分の思考や行動が偏らなくなりました。その結果、経営方針書の作成や人材育成にも少なからず反映されていると感じています。克己し、すべてに打ち勝つことは難しく、まだまだ修養を身につけるという理想には程遠いですが、今後も学び続け、感謝の念を持ちながら心を高めていきたいと思っております。



株式会社 マツザワ
常務取締役
松澤 翔大 様
各種商品卸売業
(長野県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
コロナ禍でひたすら戦略と実践を続ける中、社員さんが共に実践したいと思える人間にならなければいけないと感じました。人間としての軸を明確に持つために受講しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
「論語」からは、自分自身が大切にすべき考えや行動基準を少しずつ掴むことができました。また、毎講講師の実体験を聞かせていただく中で、自身の行動にどんな要素を加えていけばか考え実践できるようになりました。

会社にどのように変化がありましたか

「子曰く、巧言令色鮮仁」という言葉から、理想を具体的に実践することへのコミットメントが強まりました。理念と利益を切り離さず、理念を通して利益を生み出していくことで地域社会に貢献できると考えています。理想を現実にするためにも、引き続き論語を通して実践経営を学び続けていき、社員さんが安心してついていける社長を目指して精進し続けます。

カリキュラム

第1部 「徳を明らかにする」

講師：田舞 徳太郎



故伊與田先生に学んだ論語講義

〈これまでのテーマ〉

- ・「達」と「聞」。「有名無力、無名有力」
- ・福受け尽くすべからず
- ・人事を尽くして天命を待つ
- ・福もし受け尽せば縁必ず孤なり
- ・喜怒哀樂の未だ發せざる、之を中と謂う
- ・孔子が教えた孝悌忠信の4つの徳目



※中国古典にありがちな難解な人名や地名、単語も、パワーポイントでのわかりやすいイラストや地図で容易に理解できると好評です



『理念と経営』の「伊與田先生に学んだ論語と経営」の著者のリアルな講義を聞けます

第2部 「実践している指導者からあるべき姿を学ぶ」

毎講、著名な講師をお招きします。



〈過去の講師紹介(順不同)〉※役職はご講演当時のものです。

- | | | | |
|--------|--------------------------|-------------|---------------------------|
| 谷井 昭雄氏 | パナソニック株式会社 第4代社長 | 山極 壽一氏 | 総合地球環境学研究所 所長 |
| 北山 顕一氏 | 箕面・學問の道「時習堂」館長 | 京都大学 第26代総長 | |
| | 松下幸之助商学院 元学院長 | 竹田 正俊氏 | 株式会社クロスエフェクト 代表取締役 |
| 宮本 二郎氏 | 大阪大学 名誉教授 関西学院大学 客員教授 | 橋本 淳氏 | サクラボックス株式会社 代表取締役社長 |
| | 大阪企業家ミュージアム 館長 | 清水 宏保氏 | 株式会社two.seven 代表取締役 |
| 秋竹 新吾氏 | 株式会社早和果樹園 代表取締役会長 | | (長野オリンピック 金メダリスト) |
| 洪澤 健氏 | シブサワ・アンド・カンパニー株式会社 代表取締役 | 山崎 一史氏 | 株式会社アックスヤマザキ 代表取締役 |
| 塚越 英弘氏 | 伊那食品工業株式会社 代表取締役社長 | 行徳 哲男氏 | 日本BE研究所 所長 |
| 加来 耕三氏 | 歴史家・作家 | 山本 久美氏 | 株式会社エスワイフード 世界の山ちゃん 代表取締役 |
| 橋 俊夫氏 | 東邦レオ株式会社 代表取締役会長 | 小楢山 博氏 | 作家 |

ほか多数

第3部 「今こそ社長は人間力を発揮しよう!!」

講師：田舞 徳太郎

厳しい逆境の時代を経営者としていかに乗り切ることが試されています。人間力・考える力・仕事力・感謝力を身につけ、不況をチャンスにすることが大切です。第一部・第二部の内容を、田舞がわかりやすく解説します。指導者としての志を学び、経営思想を深めましょう。

開催日程 (第22回 2025年3月~2026年2月)

開催時間 12:00~18:00

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
【第22回】 霊山歴史館(京都)	25 3月26日(水)	4月28日(月)	5月30日(金)	6月30日(月)	7月24日(木)	8月29日(金)
オンライン	第7講 9月24日(水)	第8講 10月24日(金)	第9講 11月12日(水)	第10講 12月17日(水)	第11講 調整中	第12講 調整中

会場：霊山歴史館(京都) 京都市東山区清閑寺霊山町1

※毎講、「会場受講」が「オンライン受講」を選択できます。

受講対象

経営者・経営幹部・後継経営者

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	462,000円	508,200円
継続参加	415,800円	

増益型経営計画書作成セミナー



内容

計画なき経営は何も生み出さない 常識にとらわれない増客のための計画を立案しよう!!

ややもすると経営計画書は、定性的な目標になりがちです。また、どんなに素晴らしい売上目標、利益目標を掲げても、その目標を達成するための具体的な手順や方法が計画されていないと計画通りの結果をつくることはできません。同時に、自社の損益構造が理解できていなければ、実行不可能な計画を立てることもなりかねません。このセミナーでは明確な数値目標を立案すると同時に、自社の損益構造を分析して、増益経営に移行すべき戦略的な計画書を作成して参ります。



講師：松原 誠



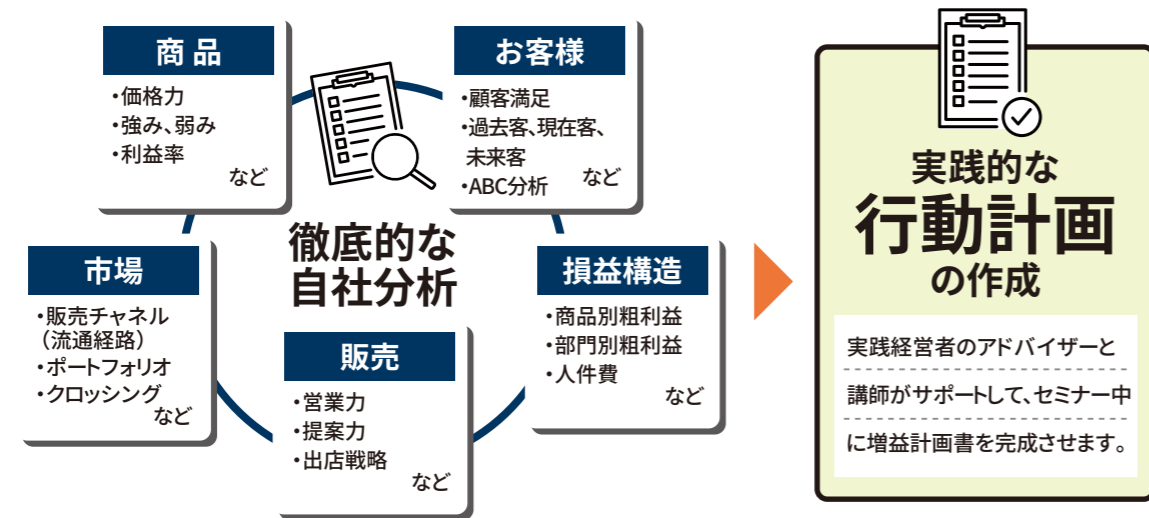
特長

1. 徹底した自社分析を行う
2. 具体的な行動計画を立てる
3. その場で解決その場で完成

セミナーのポイント

増客のための1年間の販売戦略を立てる

- 過去客、現在客、未来客別の増客計画を立てる
- 増客に必要な販売力の分析を行う
- 主力商品の販売方法を明確にする
- 行動計画(5W2H)に落とし込む
- 商品別粗利益計画を立てる
- 社内に増客計画を浸透させる



より具体的な経営計画を立案するために

より具体的な計画を作成するために、現場に近い方との参加がおすすめです。自社分析の際には、現場の状況をより詳細に知ることができ、行動計画を立てる際には、より具体的に実行可能なものにすることができます。幅広い視点から行動計画を作成することができ、計画書の精度が高まります。ぜひ、現場に近い方と一緒にご参加ください。



カリキュラム

1日目 現状分析 → 利益計画の策定

- 計画はなぜ必要なのか？ 計画とは何か？ **実習** 季節変動指数と次年度・月次損益計画
- 進捗管理の具体的方法 **実習** 自社の総原価の算出
- 経営の4つの前提条件をいかにクリアするか **実習** 4か年損益分析と利益計画、商品別粗利益計画の作成

2日目 利益計画の検証1 → 自社の能力分析と強化策・改善策の策定、計画立案

- 4か年損益分析と利益計画、商品別粗利益計画の完成 「講師・アドバイザーのアドバイス・検証」
- 強化策・改善策の決定および具体的計画Ⅰ
・増客(過去客)のための強化策・改善策 **実習** 増客計画(過去客)
- 利益計画の検証① 経営者の取るべき役割
- 利益計画の検証② 増客のために必要な販売力分析
- 利益計画の検証③ 経営活動の中心は顧客作りである

3日目 利益計画の検証2 → 自社の能力分析と強化策・改善策の策定、計画立案

- 強化策・改善策の決定および具体的計画Ⅱ
・増客(現在客)のための強化策・改善策 **実習** 増客計画(現在客)
- 強化策・改善策の決定および具体的計画Ⅲ
・増客(未来客)のための強化策・改善策 **実習** 増客計画(未来客)
- 利益計画の検証④ 自社の販売チャネル分析と具体的な顧客獲得戦略 **実習** 顧客獲得の分析

4日目 実現に向けての具体策の策定、まとめ

- 具体的な4つのアクション **実習** 商品・市場のポートフォリオ・クロッシング
- 中小企業の取るべき戦略 **発表** 実行への決意表明
- 営業パーソン(販売員)の教育計画
- 商品ポートフォリオ



セミナー期間中に経営計画を立案します

受講者の声



株式会社アドクリン
代表取締役社長
安藤 司 様
清掃・メンテナンス業
(山形県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
セミナー参加のきっかけは、TT研修を受講したことで自社の商品の粗利益率や粗利益額を理解していないことに気づいたからです。エビデンスのある明確な経営計画書を作成するために参加しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
自社の商品の粗利益額を明確にできたことで、育てる商品、攻める商品、守る商品、捨てる商品がはっきり判別できるようになりました。また、全ての商品の粗利益率

が明確になったことで具体的な戦略や今後の計画を立てられるようになりました。

会社にどのように変化がありましたか
社員さんに明確な戦略や年度計画、中期計画を伝えることができました。また、自分の作った経営計画書に自信を持てるようになり、自社の進むべき道が明らかになりました。増益型の経営計画書を単に計画で終わるのではなく、社員さんと共に必ず実行し、ビジョンに掲げている「夢を思い描ける会社」を必ず実現します。

開催日程

開催時間 1日目 13:00~20:00 / 2日目 9:00~20:00
3日目 9:00~20:00 / 4日目 9:00~16:00

東京研修センター オンライン	'25 11月18日(火)~21日(金)
-------------------	-------------------------

受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補・後継者・管理職

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	220,000円	242,000円
複数参加	209,000円/名	

社長・幹部のための自律型人財を育てる キャリア開発支援セミナー



内容

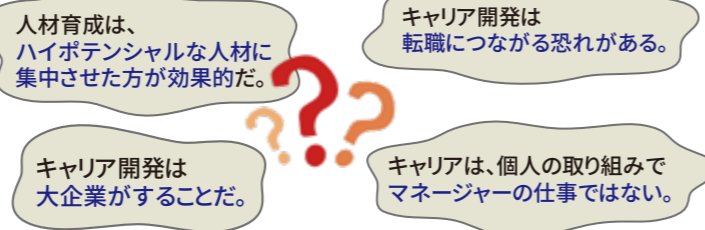
先行き不透明な日本経済を背景に、将来不安により若い人材の離職が増えています。そうした不安を解消し、前向きに働いてもらうために、自ら考え行動できる自律型の人財育成が求められており、一人ひとりに合わせた『キャリア開発』が重要な鍵となっています。社員自らがキャリアを自覚し、主体的に行動を起こせるようになるには、経営陣、上司のキャリア開発に対する理解と支援が必要です。

本セミナーでは経営陣や上司を対象に、キャリア開発支援者としての意識を醸成し、キャリア開発支援の具体的な手法を学んでいただきます。企業側が率先して取り組むことで、社員のエンゲージメントやモチベーションのアップ、生産性や定着率の向上、組織の活性化を促進していきます。



講師：杵渕 隆

誤った解釈や考えは『離職』を招く



成長を支援するのか、離職を傍観するのか。
貴社はどちらですか？

目的

1. 社員のキャリア開発支援を行う意義と重要性を理解する
2. キャリア開発支援の具体的な方法を理解する
3. 社員とのキャリア面談の必要性と進め方を理解する
4. 管理者に求められる能力とコンピテンシーを理解する

キャリア開発支援に取り組むメリット

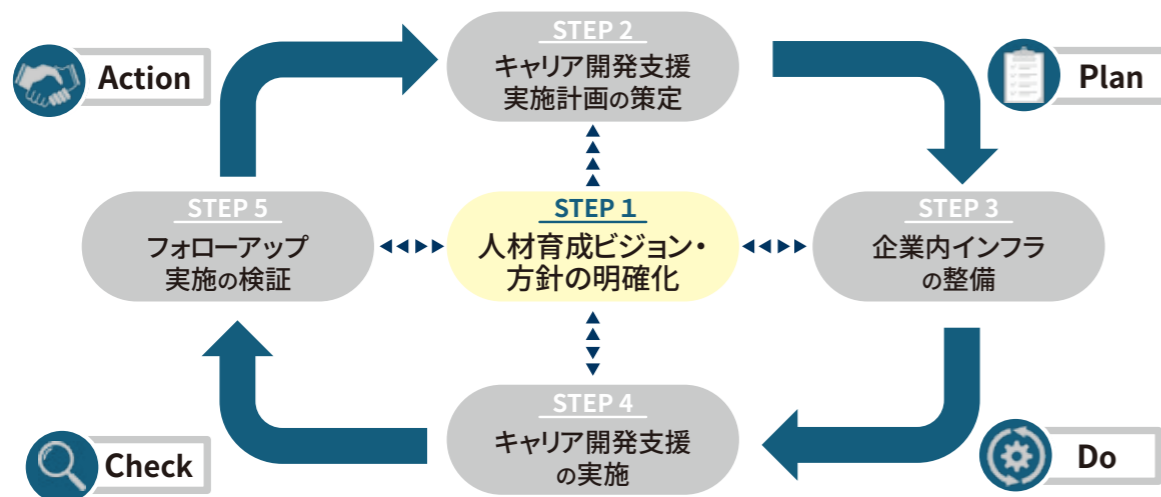
企業側

1. 社員のエンゲージメントの向上と社員の定着化
2. 成長意欲の高い人材の採用
3. 自律した人材の育成による組織力の強化

社員側

1. 将来不安を希望に変換
2. 成長実感が得られ、やる気がでる
3. 仕事にやりがい生まれる

キャリア開発支援のプロセス



参考：厚生労働省「セルフ・キャリアドック」導入の方針と展開

カリキュラム

第1講

第1講座 キャリア開発支援が必要な時代

1. キャリアとは
2. なぜ今、自律的なキャリア開発が求められるのか
3. キャリア開発の責任と目指すところ
4. キャリア開発支援の効果とメリット

第2講座 キャリア開発支援における大要

1. キャリア開発支援のプロセスについて
2. 基本的な考え方と手順
3. 組織を見立てることの4つの意義
4. ワーク 4つの視点で捉えた自社の問題・要因の整理

第3講座 人材育成ビジョン・方針の明確化と策定

1. ワーク 人材育成上の課題抽出
2. ワーク 人材育成ビジョン・方針の検討
3. 経営者のコミットメントの重要性
4. 社内への周知の仕方

第2講

第4講座 実施計画の策定と企業内インフラの整備

1. キャリア開発支援の実施計画の策定
2. キャリア面談と評価面談の違い
3. キャリア面談とダイアログ(対話)
4. 企業内インフラの整備(社内の意識醸成)

第5講座 キャリア開発支援の実施とフォローアップ

1. 事前説明会・キャリア研修・キャリア面談による支援の仕方
2. ワーク キャリアビジョンを明確にする3つのフレームワークの活用法
3. ワーク 今後のキャリア開発の課題を考える支援の仕方
4. フォローアップの仕方

第6講座 キャリア開発支援における管理者の役割

1. なぜ、管理者の能力開発が不可欠なのか
2. 管理者に求められる能力とコンピテンシー
3. ワーク コンピテンシー自己診断
4. まとめ(キャリア開発支援を成功に導くために)

開催日程

開催時間 10:00~17:00

		第1講	第2講
オンライン	【第3期】	'25 8月27日(水)	9月24日(水)
	【第4期】	'25 10月 1日(水)	11月11日(火)

受講対象

経営者・経営幹部・人事担当者・管理職

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	77,000円	84,700円

先輩・上司と一緒に学ぶ 新入社員セミナー



内容

学生気分を一新するべく、社会人としての心構えと仕事への姿勢に重点を置いたカリキュラムです。

さらに、職場に戻ってからも持続するように、先輩・上司担当の方が対象の「受け入れセミナー」を「新入社員セミナー」に先立って行い、その後の新入社員セミナーも一緒に学んでいただいています。

このスタイルで教育を行うことで、先輩・上司と新入社員の間関係の構築が早まり、会社の考え方の浸透がスムーズになり、社風がよくなります。また、会社の受け入れ体制を整えながら、社員を育成するので、学んだことを即実行しやすい環境が整う上に、新入社員もセミナーと現実のギャップを感じる事が少なくなり、その結果として定着率も高まります。



新入社員の学び

社会人としての心構え 仕事への考え方を学ぶ

セミナー効果

- 仕事への意欲が高まる
- 仕事に対する考え方や仕事の目的が学べる
- 目標設定とPDCAサイクルの回し方が学べる
- 自分の将来像が明確になる
- 自分の強みと弱みが明確になる
- 職場への感謝の気持ちが高まる

先輩・上司の学び

先輩・上司のあるべき姿 整えるべき体制を学ぶ

セミナー効果

- 新入社員育成への責任感が高まる
- 先輩・上司のあるべき姿が学べる
- 自社の受け入れ体制の課題が明確になる
- 自社が求める人材像が明確になる
- 新入社員育成の効果的なポイントが学べる

ココがちがう!!

新入社員と先輩・上司の 双方が学ぶことで、 会社に次のような効果が表れます

- 社員の定着率が高まる
- 向上心や成長意欲が高まる
- 人間関係が良くなる
- 会社の考え方が浸透する
- 社風が良くなる

新入社員の意欲と先輩・上司の責任感が
新入社員を成長させる!

新入社員の意欲	高	新入社員を放任する傾向になりやすい	新入社員の能力が発揮されやすい
	低	お互いに関心になりやすい	新入社員が指示待ちの傾向になりやすい
		弱	強
		先輩・上司の育成への責任感	

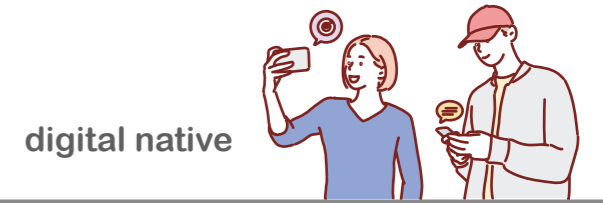
Z世代の特徴

Z世代は、1997年から2012年頃に生まれた世代であり、仕事に対しては、ワークライフバランスが重要視される一方で、やりがいや目的を感じることも求めます。

デジタル技術が普及した時代に生まれ育ったため、テクノロジーに対する理解と親和性が高く、スマートフォンやソーシャルメディアを日常的に利用しています。

Z世代は、世界情勢や社会問題に対して意識が高い特徴があります。環境問題や人権問題、ジェンダー平等などに対して積極的に声を上げ、社会的な変革を求める傾向が見られます。自己表現や個性の重要性を強く意識しており、多様性を尊重する姿勢を持っています。

一方で、情報過多の時代で生きているため、情報の取捨選択が重要となっています。信頼性のある情報源を見極める能力が求められますが、同時にフェイクニュースに惑わされるリスクも存在します。

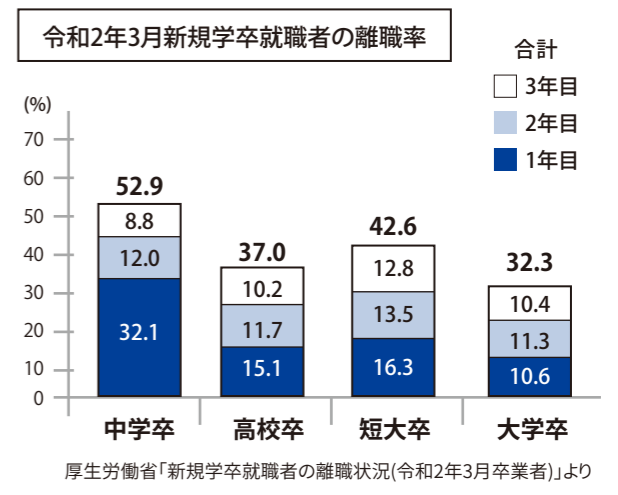


新卒者の3年以内離職率は3割以上

厚生労働省のデータによると、就職者における離職率は、高校卒が37.0%、大学卒が32.3%で、どちらも3割を超えています。これは30年近く変わらない離職率です。中でも特に1年目の離職率が高い傾向があります。

離職率は25歳以上と20~24歳で大きな差があり、特に新卒者の離職率が高いことが明らかにされています。

その他にも、企業規模が小さくなるほど離職率が高まるなど様々な傾向があります。



主な離職理由

<h3>仕事内容</h3> <p>自身の希望と業務内容のミスマッチ 厳しいノルマ・過酷</p>	<h3>労働条件</h3> <p>待遇や福利厚生に対する不満</p>	<h3>期待と現実のギャップ</h3> <p>入社前と入社後のギャップ リアリティ・ショック</p>
<h3>労働条件</h3> <p>長時間労働 人手不足により休みが取れない</p>	<h3>人間関係</h3> <p>人間関係に関するストレス 社風が合わない</p>	<h3>待遇面</h3> <p>公平な人事制度がない 教育・フォロー体制がない</p>

コースをお選びいただけます

3日間コース

- 受け入れセミナー(1日)は受け入れ側の先輩・上司が学びます。
- 新入社員セミナー(2日間)は新入社員が学び、先輩・上司がそのサポートを行います。

受け入れセミナー(1日)



講義とグループ討議
受け入れ体制の重要性について
新入社員の世代的特徴と求められる育成方法
事例発表と質疑応答
我が社の新入社員育成計画
グループ討議
受け入れ側の「これだけは注意しよう」
グループ討議と発表
「会社はこんな人材を必要とする」

新入社員セミナー(2日間)



1日目
講義 一人前の社会人とは
講義 リーダーの6つの条件
実習 自己分析と自分の課題
実習 どのような自分になりたいか
グループ討議と発表
会社はどのような人材を求めているか
講義 仕事観について

2日目
実習 「私の目録」発表とアドバイス
講義 目標を持つことの大切さとPDCAサイクル
実習 目標設定
動画学習 社会人に求められること
実習 仲間に贈る励ましのメッセージ
セミナーのまとめと講師・サポーターからの言葉

6か月フォローコース

3日間コースに加え、セミナーと教材学習によって学びます

- 7月と9月は、セミナーにご参加いただけます。
- 5月から8月までは、職場で教材を使って学びます。

セミナー(1日)



講義 3か月の振り返り
グループ発表
今抱えている自分の問題点と成長課題
動画学習 ①仕事とは何か？
②目標とは？
③PDCAサイクルの回し方
実習 「目標の再設定」

人間関係セミナー(2日間)



1日目
講義 人間関係がなぜ大切か
実習 自己のパーソナリティー分析
実習 ストロークとは？
実習 自分のコミュニケーションスタイルの課題

2日目
講義 心理的ゲームとは？
講義 心理的ポジション
講義 時間の使い方分析
講義 目標設定とPDCAサイクル
実習 今後の目標の再設定と上司との面談

セミナーの流れ



開催日程 「3日間コース」と「6か月フォローコース」があります(広島営業所は3日間コースのみ)

開催時間【受け入れセミナー】12:30~18:00
【新入社員セミナー】**会場**1日目11:00~17:00 / 2日目10:00~17:00 **オンライン**1日目11:00~17:00 / 2日目10:00~16:00
【集合セミナー】10:00~17:00
【人間関係セミナー】1日目11:00~18:00 / 2日目9:00~17:00

	3日間コース		6か月フォローコース		
	受け入れセミナー	新入社員セミナー	書籍・動画教材で学ぶ	集合セミナー	人間関係セミナー
大阪研修センター	²⁵ 4月 2日(水)	4月 3日(木) 4日(金)	5月~8月	8月 1日(金)	9月29日(月) 30日(火)
東京研修センター	²⁵ 4月 2日(水)	4月 3日(木) 4日(金)	5月~8月	7月 7日(月)	9月 9日(火) 10日(水)
福岡研修センター	²⁵ 4月 2日(水)	4月 3日(木) 4日(金)	5月~8月	7月 2日(水)	9月 4日(木) 5日(金)
名古屋研修センター	²⁵ 4月 2日(水)	4月 3日(木) 4日(金)	5月~8月	7月 18日(金)	9月 2日(火) 3日(水)
札幌研修センター	²⁵ 4月 2日(水)	4月 3日(木) 4日(金)	5月~8月	7月15日(火)	9月 1日(月) 2日(火)
広島営業所	²⁵ 4月 2日(水)	4月 3日(木) 4日(金)			
オンライン	²⁵ 4月 9日(水)	4月10日(木) 11日(金)	5月~8月	7月22日(火)	9月 4日(木) 5日(金)
先輩・上司の参加	先輩・上司のみ (新入社員と同じ人数まで可)	新入社員と同じ人数まで可	—	新入社員のみ	新入社員と同じ人数まで可

受講対象

18歳以上の新入社員
(社会人3年以内の方も対象となります)

受講料(税込)

		法人会員	一般
3日間コース	1名	41,800円	46,750円
6か月フォローコース	1名	94,050円	104,500円
	複数参加	84,700円/名	

※3日間コースはSA特典が使用できます。(1枠につき1名)

教材学習

5月から8月までの4か月は、教材学習で学びます。

教材には、月刊『理念と経営』や課題図書、レポート記入、そして仕事に関する心構えや社会人にとって重要な事柄を収録した講師メッセージがあります。セミナーだけでなく、日々の生活の中で、「報告・連絡・相談・確認」「課題提出による期限厳守」など、多くの学びを得ることができます。

読む・書く

毎月教材が届きます(写真は一例です)

聴く

専用サイトからスマートフォン、PC、タブレット等で聴きます

教材の『理念と経営』をすでにご購読の方
下記4冊に変更が可能です。お申し込み時にお知らせください。

代替書籍

受講者の声 株式会社ケイ・イー・エス様にお聞きました!

上司

株式会社ケイ・イー・エス
経営管理部長
岩谷 匠 様
建設業・維持管理業
(福岡県)

受け入れセミナーでは、どのような学びがありましたか
日創研の会員企業様との交流により刺激を受け、自分も頑張っていこうという前向きな気持ちにさせていただきました。

期間は初めて目にすることや耳にすることが多くあり、体力的にはきついと思いますが、楽しそうに取り組んでいます。

新入社員さんの皆様はどのような変化がありましたか
自ら元気な挨拶をしている姿を目にします。緊張した面持ちから、笑顔が増えたように感じています。研修

会社にどのような変化がありましたか
年の近い先輩社員がメンターとして関わっていますが、フレッシュな気持ちになり、指導者として自分の姿を見直して取り組んでくれています。

新入社員

どのような気づきや学び、変化がありましたか

嶋村 悠 様

自身の将来について考えたり、働くということについて考えることで、自身の将来像を描けるようになり、働くことの楽しさに気づくことができました。セミナーを受講するまでは、仕事に対して「面倒くさい」「辛い」といったマイナスなイメージを持っていたものが多かったのですが、今では仕事の中でやりがいや楽しさを見つけられるようになったと思います。これからも、仕事に対するイメージをもっとプラスに変え、やりがいを持って今後の業務に励むことで、会社に貢献できるようになりたいと思います。

古庄 晃希 様

わからないことだらけで不安でしたが、セミナーを受け、働く意義や目的を理解することができました。また、働くことの楽しさややりがい、働く上での目標を見つけていくことが大切だということがわかりました。これまでは働くことに対して、きついことや辛いことといったイメージがありました。セミナーを受講してからは、自分の目標や目的を持つことで、今では働くことに対して楽しさややりがいを感じられるようになりました。まだまだわからないことが多いですが、目標や目的を持って働き、いち早く会社に貢献できるように努力したいと思います。

経営方針と利益計画策定2日間セミナー



内容

決算期に合わせて毎年受けて新しい知識をつけよう

激しい環境変化の中で戦っていくためには、全社員一丸となって立ち向かう必要があります。そのためには、経営者が明確に方向を指し示し、幹部が売上・利益の獲得数値と行動計画を具体化しなければなりません。更に、それを確実に全社員が実行し結果をつくらなければならないのです。



本セミナーでは、次年度の経営方針と経営計画を策定していきます。毎月開催しますので、貴社の年度計画策定期間にあわせてご参加ください。

講師：田舞 徳太郎
コーディネーター：松岡 幸治

セミナーの6つのポイント

1. 未来予測や方針に先立つ経営データの収集
2. 中小企業が生き残る戦略
3. 自社を取り巻く経営環境の把握と実態を知る
4. 内部資源(強み・弱み)の分析
5. 我が社のあるべき姿「行き先」を決める
6. 経営計画のマネジメントの仕方を学ぶ

具体的な
**経営戦略・数値目標を立て
行動計画にまで落とし込む!**

効果

1. 現在地・行き先・行き方が明確になる
2. 経常利益からの目標設定ができる
3. 経営計画に役立つ情報が得られる
4. 行動が具体化される
5. 適正利益を確保する準備が整う



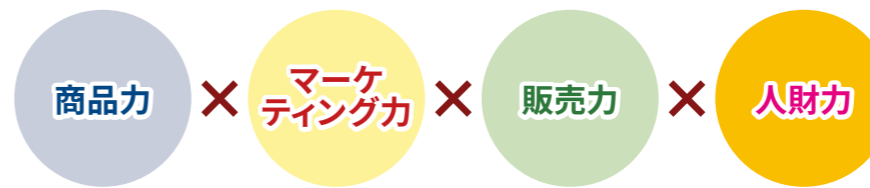
経営方針と経営計画の役割

準備が8割!
来期の方向性を
明確にして
良いスタートをきろう!



- 現状分析**
⇒ 現在地を正確に把握
- 経営方針**
企業が行きたいところを明確にする
⇒ 行き先の明確化
- 経営計画**
行きたいところへの経路を具体的に
⇒ 行き方の具体化

企業を成功に導く 4要素



あるべき姿を決めて
迷いの経営から脱出しよう!
||
経営の**原理原則**に戻る

セミナーで得られる情報

- ① **経営計画の作成手順**
専用のフォーマットがあり、手順に従って、経営方針を計画に具体的に落とし込みます。
- ② **経営情報**
経営理念や原理原則、経営に必要な情報を学び、自社の経営に活かします。
- ③ **分析データ・統計**
変化する外部環境にどのように対応していくのか、最新のデータをもとに分析します。
- ④ **時流と底流**
時流は時代の潮流で、底流は時代の変化に影響されにくいものです。流れを正しくつかんでいきます。
- ⑤ **他社事例**
コロナ禍においても逆境を跳ね返し飛躍されている企業があります。成功事例からヒントを得られます。
- ⑥ **経営計画のマネジメント**
経営計画を作成しても、実行できなくては意味がありません。経営計画をマネジメントする方法も学びます。

カリキュラム

1日目

1. あるべき姿を決める・計画経営と迷いの経営
2. 中小企業が生き残る戦略とは
3. 経営の原理原則に戻る
4. 自社を取り巻く経営環境の把握と実態を知る
5. ゼロベースでコンセプトを考える
6. 目的と手段をはき違えてはならない
7. あるべき姿(定量・定性目標)の設定

2日目

1. 市場環境の動向と我が社の強み・弱み
2. ポートフォリオ
3. 時流と底流から未来をイメージする
4. マーケティングの5P
5. 非常時における4つの経営方針
6. 経営方針と経営計画策定
7. 経営方針書を実践し成果をつくる上で一番重要な方針管理

お客様の声

年度方針の書き方の具体的なアドバイスをいただけたのがすごくよかったです。



SWOT分析が苦手なんですけど、分かりやすい講義且つ講義内でどんどん計画を立ててくれたのでとても良かったです。



社員数20名以上の企業様限定

NISSOKENの有資格者が貴社の方針の進捗管理をサポートするレビュープログラムもあります。
● 毎月1回(計12回) 【有料】



受講対象

経営者・経営幹部

受講料(税込)

1 田舞の講義動画を使用する場合	44,000円
2 LIVEで講義を行う場合	55,000円

※Growth College導入企業はお一人様22,000円でご受講いただけます。(セミナー開始日前までに本契約をお願いします)

開催日程

開催時間 1日目 10:00~21:00 / 2日目 9:00~20:00

	日程	講義スタイル
ハイブリッド開催 ・リアル:大阪 ・オンライン	'25 2月25日(火)・26日(水)	2 LIVE
	3月24日(月)・25日(火)	1 動画
オンライン	4月22日(火)・23日(水)	1 動画

決算月に合わせてご参加いただけるよう、毎月開催しています。
※以降はホームページでご確認ください。

経営理念と戦略ワンポイントセミナー

SA特典
振替対象



内容

今こそ、経営理念に基づいた経営戦略の構築が求められる

失われた30年と言われた日本経済。物価高、人件費のアップなど、中小企業経営では利益が出にくい状況が続いています。不透明で不確実な時代であるからこそ、事業運営の原理原則である経営理念に基づいて、今後の事業の在り方を見直していくことが必要です。

NISSOKENが提唱しているコア・コンピタンス経営の根幹は「機能的な経営理念の構築」です。理念経営とコア・コンピタンス経営の繋がりのエッセンスがこの2日間に詰まっています。今後の人財採用や経営課題の解決のためなど、何のために企業が存在しているのかを明確に打ち出していくことが必要不可欠です。皆様のお悩みの解決のヒントや今後の企業経営において重要なことを学ぶことができます。心よりご参加お待ちしております。



特長

1 理念経営を実践している企業の事例を学べる

成功企業の経営理念を具体的に解説し、経営理念の意味や効果、戦略や経営との結びつきなどを学びます。事例を具体的に学ぶことで、自社の経営理念の作成や見直しに役立ちます。

2 講義、ディスカッションを通して楽しく学べる

受講生同士でディスカッションを行う時間がたくさんあります。自分の考えだけでなく、他人の考え方を吸収したり、視野を広げることができます。



講師：田舞 徳太郎



経営理念をつくる

- 仕事にやりがいや使命感が生まれる
- 経営者と社員の考え方や判断基準が一致する
- 経営に一貫性が生まれ、全社一丸となる
- 全社員が経営の目的に共感する

人と企業の成功づくり

経営戦略を立てる

- 経営資源を効率的に投資できる
- 他社との差別化・異質化が実現できる
- 事業ドメインが明確になる
- 経営的視点を持った人財が育成できる

カリキュラム

1日目

1. 事業運営の条件
 - 企業経営の命題
 - 事業経営に必要な2つの機能
 - 事業経営の目的とは何か
 - 経営資源
 - 事業経営の理念(志)とは何か
 - 経営の成果とは
2. 経営の三段階分析
3. 自社の経営理念は価値を生み出しているか
人は理念によって動機づけされる
4. 経営理念の機能分析
5. 魅力的な経営理念の効果
6. 中小企業の実態
経営理念はあるが有名無実
 - 絵に描いた餅の経営理念
 - 浸透しない理由とは？
7. 中小企業経営の問題点を分析する

2日目

1. <事例研究>N社の理念体系
 - N社の経営理念
 - N社らしさとは何か
 - 何が行動の基準になっているか
 - N社は何をすると認められ、何をすると叱られる会社か
 - ① 長所面 ② 短所面
2. 中小企業の戦略の問題点
3. 経営理念の戦略への展開
4. 経営理念と戦略の関係性
5. コア・コンピタンスの概念
6. ベネフィットとプロフィット
7. 企業力としてのコア・コンピタンス
8. コア・コンピタンスがない企業が起す現象
9. 自社のコア・コンピタンス経営を進化させる

受講者の声



株式会社 Clover
代表取締役 田上 大樹 様
スーパー・コンビニ・小売業 (熊本県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
可能思考を学び始めて、会社経営には理念が必要と気づきました。理念というものが漠然としていたからこそ参加し、今後の理念を活かした経営のきっかけにしたかったからです。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
私たちの業種は戦略思考が多いですが、会社の経営の根幹には会社の柱となる理念が必要と気づきました。理念がないと会社は続かないということがわかりました。

会社にどのような変化がありましたか
理念経営を意識するようになりました。それまでは自分の判断基準で決めていましたが、何かあった際の自社の判断基準ができ、必ず理念を通して話し合いを進めるようになりました。理念塾にも参加し、理念が理解できて形になってきました。今後は理念を基に働く従業員さんやお客様など多くの方に幸せになっていただけるような会社作りをしていきます。



株式会社 エヌテック
代表取締役 仁科 豊 様
消防設備業 (東京都)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
経営理念は創業時を思い出しながら約5年前に作りました。しかし自分の中で腑に落ちない部分があり、社内でも浸透が進んでいませんでした。そのため経営理念とは何かをもう一度学ぶために参加しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
経営理念は経営者自らが体現していかなければならず、社員さんはそれによって動機づけられ、同じ方向を向

くことができるということがわかりました。経営理念と正しい戦略の両輪が噛み合ったときに初めて自社や社員さん、お客様に対して貢献できるのだと学びました。

会社にどのような変化がありましたか
私より社員さんの方が経営理念が浸透しており、理念に沿って正しく行動していると改めて認識することができました。経営理念をひたすらに念い、私自身が理念となるよう学んでまいります。

開催日程	
開催時間	1日目 10:00~18:00 / 2日目 10:00~17:00
東京研修センター オンライン	'25 8月 4日(月)・5日(火)
大阪研修センター オンライン	'25 9月 8日(月)・9日(火)

受講対象		
経営者・経営幹部・後継者・幹部候補		
受講料(税込)		
	法人会員	一般
1名	52,250円	57,200円

※SA特典の振替(1枠につき1名)が可能です。

経営者・経営幹部の役割に応じたGRITを高める! 会場 **オンライン** 期間 2日

社長と幹部のためのGRIT2日間セミナー



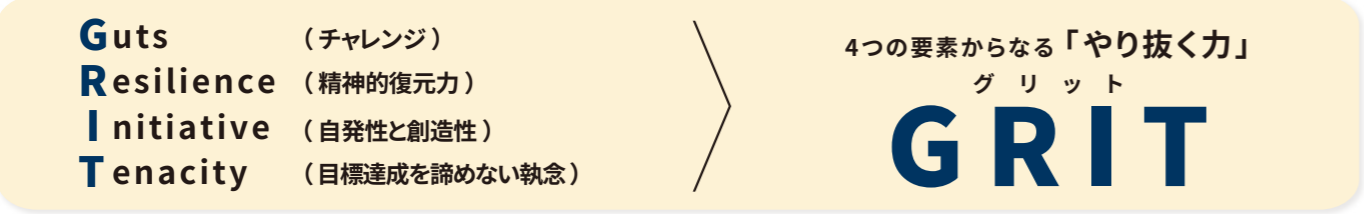
内容

経営者、経営幹部の責任は大きい。役割に応じたGRITが求められる。

事業を成功に導く必要な資質として「GRIT(やり抜く力)」が重要です。どんなに素晴らしい戦略や方針を立てたとしても、途中であきらめては何の役にも立たず、自らの責任を果たすことはできません。経営者・経営幹部には、方針立案能力とともに、「GRIT」を高める必要があるのです。このセミナーでは、経営者・経営幹部に必要な「GRIT」を理解し、自分の現状を把握して、自分のどこを強化すべきかを正しく認識します。やり抜く力を高めるための具体的な方法を学び、企業を成功に導きましょう。



講師: 松岡 幸治



GRITの特長

熱意(パッション)

経営者は自分のビジョンや目標に対して強い情熱を持つことが求められます。この熱意が、企業をリードし、従業員やステークホルダーにも影響を与え、共感を生むことができます。

持続力

困難に直面したり、挫折したりすることは避けられませんが、GRITの持ち主はそれに屈せず、諦めずに努力し続けることができます。経営者は企業の成長に向けて途中で投げ出さず、持続的な努力を続けることが重要です。

GRITの重要性

困難への対処

経営者は日常的に様々な困難に直面します。市場変化、競合他社の出現、組織内の課題などがありますが、GRITを持つ経営者は、これらの困難を前向きに乗り越える力を持っています。

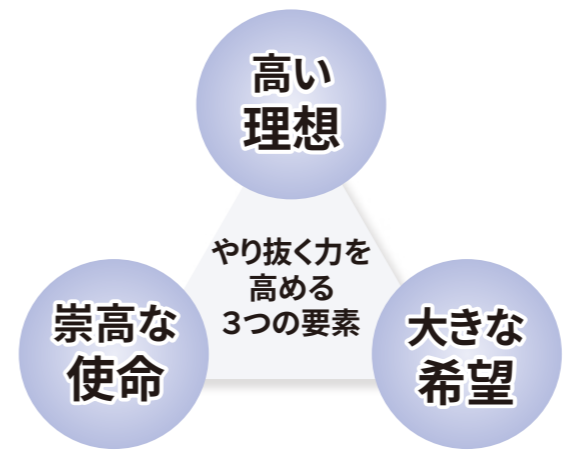
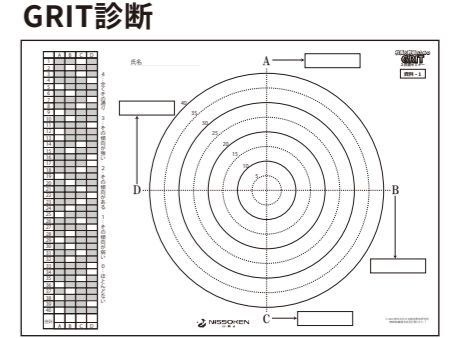
長期的な目標達成

企業経営は短期的な成功だけでなく、長期的な目標達成が求められます。GRITを持つ経営者は、長期的な目標に向けて継続的に努力することができます。

チームの指導

経営者は従業員をリードするリーダーシップを発揮する役割も担っています。GRITを持つ経営者は、自らの行動や姿勢で従業員に影響を与え、チーム全体を鼓舞することができます。

経営者にとって、GRITは成功を収める上で不可欠な要素です。熱意を持ち、持続的な努力を怠らずに困難に立ち向かうことで、企業の成長と発展を実現することができます。また、GRITはチームを鼓舞し、組織を強化するリーダーシップを発揮できます。経営者自身がGRITを身につけることで、企業の持続的な成功につなげることができます。



カリキュラム

- GRITとは何か
- やり抜く力を高めるポイント
- GRIT診断の実施と結果解説
- やり抜く力のNISSOKENメソッド
- 事例研究で学ぶ「やり抜く力」
- GRITは脳幹の健全活用で生まれる
- GRITを構成する4つの力
- GRITを高めるための時間マネジメント
- GRITは成功者の共通点
- GRITを高めるために企業が大事にすべきこと
- 経営理念と経営ビジョンとの関係性
- 今後、生き残れる企業の特徴

受講者の声

Dual 代表 宮本 剛 様 (兵庫県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
「貴社はやり抜く組織ですか?」と問われると、はい!とは返答できません。なぜなら、自社には決めたことを全うする責任感や、約束を必ず守るという点で課題があるからです。どうすればやり抜く組織になれるのか、やり抜く組織とはどういうものなのかを学ぶために受講しました。

その「望む力」には①社員さんが、大きな魅力を感じワクワクするものであること、②綿密な「計画と管理」が最重要であると学びました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
GRIT(習慣化する力)や量質転化の法則が実現するまで、私自身の「望む力」が重要であると学びました。また

会社にどのような変化がありましたか
経営計画を実行していく中で、私自身が「意図」を伝え続けるスタンスに変わり「この行動は何のためなのか?」と、私も含め社員さんやスタッフ1人ひとりが考える組織に変化してきたと感じています。すべては「お客様とスタッフさんの幸せと安らぎを実現するために」。全力でやり抜く組織を作り上げます。

開催日程

開催時間 1日目・2日目 10:00~17:00

大阪研修センター オンライン	10月23日(木)・24日(金)
-------------------	------------------

受講対象

経営者・経営幹部・幹部候補

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	66,000円	77,000円

ビジネスリテラシー(経営知識・経営感覚・経営能力)

ビジネスリテラシー(経営知識・経営感覚・経営能力)

業績アップワンポイントセミナー

SA特典
振替対象



内容

利益の源泉は「内」にある!自社の損益構造を見直そう!!

このセミナーは、「業績アップ6か月セミナー」のエッセンスを2日間にまとめたものです。現実に基づいた理論と業績アップ手法、具体的事例の検証は必ずや経営者や経営幹部の皆様へ、大きなインパクトを与えるでしょう。経営者・経営幹部・後継者など、複数でご参加いただくと、さらに効果が高まります。皆様のご参加をお待ちしております。



講師: 松原 誠

業績アップの仕組みと方法を具体的に学びます!

- ✔ 会社には損益構造がある。損益構造とは?
- ✔ 利益をだすためには再構築が必要!!
- ✔ ビジネスモデルとは?

特長

セミナーの3つのポイント

問題解決のための答えは「内」にある。「徹底」と「継続」だけが会社を変える!

1 業績アップの理論を学ぶ

業績を上げるために知っておくべき、基本的な理論や考え方を学びます。自社を振り返りながら、今後の経営に活用することができます。

2 企業事例から、業績アップの手法を学ぶ

企業の事例を学びます。業績が上がる方法や下がる理由を学び、自社の経営手法の改善に役立てることができます。

3 決算書を読み、自社分析をする

決算書の見べきポイントや分析方法を学び、自社の現状分析を行います。業績アップの手法を、財務面から学んでいきます。

業績低下がもたらす弊害

① トップの指導力が落ちる	⑥ 仕入先→支払い条件が厳しくなる
② 新しいビジネスチャンスに出会っても投資ができない	⑦ 有能な人材が辞める
③ 社員により給料を払えないが、労働分配率だけ上がる	⑧ よその会社の優位が目につき、敗北主義が蔓延
④ 組織の意気が上がらない	⑨ 銀行金利が上がる(固定費上昇)
⑤ 社員は次の就職先を考える、仕事に身が入らない	⑩ 社長イライラ、家庭不和(正しい判断ができない)

そうなる前に、業績アップの仕組みを学び、自社の損益構造、商品や技術やサービスの問題・課題を発見しよう!!

カリキュラム

1 今の時代こそ活動的考察と戦略思考を持って

(1) 経営の二つの側面(思考のバランスが大切である)	(4) 業績低下を黙ってしていると予想もしない弊害が起こって衰退する
(2) 不易流行(経営には変わってはいけないこと、変わらなければいけないことの2つがある)	(5) 経営者・幹部には4つのタイプがある
(3) 会社にはしてはいけないこととしなければならないことの2つがある	

2 戦略とは何か、社長幹部の本当の仕事

(1) 戦略とは何か

(2) 社長、幹部がやるべき仕事をしていないから業績が上がらない

① 現状分析	⑤ 販売先を創る	⑧ 少数精鋭主義を貫く
② 経営計画を立てる	⑥ 組織を合理化する	⑨ 強力な販売ネットワークを組立てる
③ 資金繰りを考える	⑦ コストダウンを図っていく	⑩ 社員を教育し士気を高める
④ 新しい商品を開発する		

3 業績アップの仕組みとは何か、どうすれば業績が上がるのか

(1) 業績アップの3大戦略とその取り組み方	(5) 客単価を上げる
(2) いくら売上を上げなければ自社は儲からないのか	(6) 売上アップの6大要因と手の打ち方
(3) 売上は客数(数量)×客単価である	(7) POC(顧客接点)を多くして人間関係をつくれ
(4) 客数を増やすには	

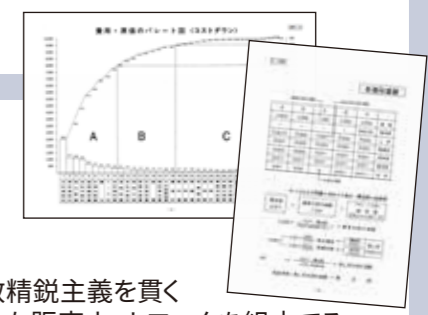
4 変動費を下げているか粗利益をとっていくか 固定費を下げているか経常利益をとるかその具体策

(1) パレート分析の仕方と固定費の削減方法

(2) 変動費の具体的削減法

(3) 商品ミックスによる変動費の削減

- ・業績アップの具体策
- ・価格競争はまだ続く、いかに差別化をしていくか
- ・お客様は何によって満足するのか、その4つのポイント



お客様の声

決算報告書の数値分析でそれぞれの意味を知ることができました。何度か業績アップワンポイントセミナーに参加していますが、忘れていたことが多く、思い出したり、新しい発見をすることができました。

数字から自社の問題点や課題がわかりました。また自分自身、細かい数字を管理できていなかったことに気づけました。なにより楽しく講義を聞くことができました。

開催日程	受講対象
開催時間 1日目 10:00~18:00 / 2日目 10:00~17:00	経営者・経営幹部・後継者・幹部候補

東京研修センター オンライン	'25 9月29日(月)・30日(火)
大阪研修センター オンライン	'25 10月27日(月)・28日(火)

受講料(税込)		
	法人会員	一般
1名	52,250円	57,200円

※SA特典の振替(1枠につき1名)が可能です。

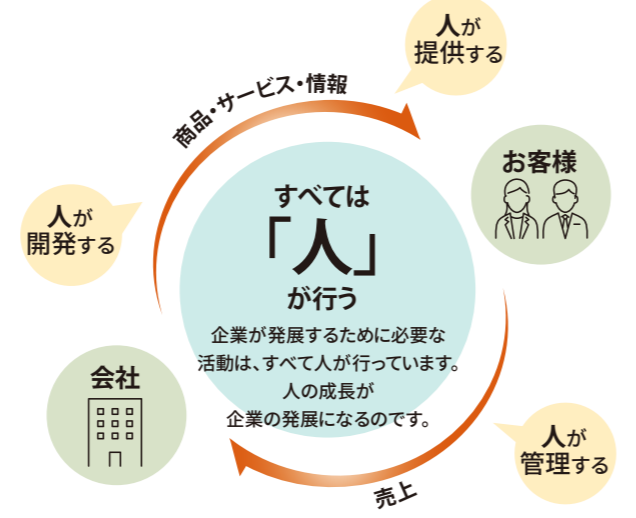
人材育成ワンポイントセミナー

SA特典
振替対象



内容

自社を成長・発展させる“人財”を育てよう



人材の格差が企業の格差

数ある経営資源の中で、人材ほど重要な資源はありません。伸びている会社の特徴は、人材育成を戦略的にとらえ、部下指導を具体的に行っているということです。戦略を決めるのも、経営の効率性や効果性の追求も、全ては人の能力によって決定されているのです。このセミナーでは、人を育てるということなのか、なぜ育たないのか、どうすれば効果的に育てることができるのか、人材育成に関して基本から学んでいきます。

このようなお悩みや疑問を解決します！



- 自社に人材育成の仕組みがない
- 人材育成を基本から学びたい
- 職場の士気が低い
- お客様や社員からのクレームが多い
- 仕事の生産性が下がっている

- どんな育成法があるの？
- 自分の教育はどのタイプ？
- 何故、人材が育たないの？
- 人材を育成しないとどんな問題が起こる？



人材育成の3つの側面を学ぶ



講師：児玉 貴則

人材育成は企業経営の基本機能

企業は人に始まり人に終わる
企業格差は全て人材格差

上司

上司の指導能力向上
人材を育成するために、上司に必要な能力を学びます。上司としての考え方やあり方、行動を学びます。また、診断を行い、現在の上司の人材育成能力や、高めていくべき能力を明確にします。

部下

部下の育成方法
人材を育成するために知っておくべき理論を学びます。部下が身につけるべき能力や、部下の能力に応じた育成方法などを学びます。人材を戦略的に育成するための方法や、人材育成に対する考え方を具体的にお伝えします。

組織

組織の環境づくり
人材の成長は組織の環境に大きな影響を受けます。組織に人材育成をする風土があれば、人材の能力は自然と高まり、人材は育っていきます。そのような組織の特徴や、組織を活性化させるために必要な要素が何かを学びます。

人材育成を行うために必要な知識を「上司」「部下」「組織」の3つの側面から学ぶことで、人材育成に関する知識をバランス良く学ぶことができます。職場での人材育成を、より適切に行うことができるようになります。



戦略的に“人財”を育てよう

人材の育成は、自社に合ったものでなければ効果がありません。せっかく人材を育てても、能力を発揮することができなくなります。自社の求める人材像や育成方法、計画など、人材育成を行う上で必須の知識をお伝えします。



カリキュラム

1日目

第1講座

- 組織における3大マネジメント機能
 - ・人のマネジメント
 - ・仕事のマネジメント
 - ・組織のマネジメント
- 人材育成の目的

第2講座

- どのような人材を育成するか (社長力・管理能力・現場力)
- どのようなリーダーを育成するか

第3講座

- 本物のチームワーク

2日目

第4講座

- OJTとOFFJT

第5講座

- 人材育成における4:2:4

第6講座

- 経営方針と人材育成
- まとめ

受講者の声



有限会社イセ化工
代表取締役
曾我谷 弥生 様
防水工事業
(千葉県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
初めての部下の育成や課のマネジメントについて悩んでいた課長職の社員2名に「人材育成の勉強に行こう」と声を掛け受講しました。初めて外部研修に参加する社員もいたので、この短期日程の職能研修は体験として最適でした。
セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
「人材育成は自分育成」という講師の言葉が深く心に残っています。共に参加した社員も「すべては自分が源」という考え方がとても心に染み入りました。これから更に成長し、会社を支える人財になって欲しい社員と自社の現在地を確認できたことはとても大切な時間となりました。

会社にどのような変化がありましたか
受講した社員は外部からの知識や理論、情報等に触れることの大切さを実感しすぐにSA受講を前向きに決めてくれました。SA受講を終え、発言や行動が変わった2人を見て「私もセミナーに行きたい」という社員も現れ、周囲へプラスの影響が広がっています。一回の研修が、受講した本人はもちろん、周囲にまで大きな良い効果をもたらしたことは本当に驚きました。これをきっかけに、社員の成長意欲が高まりさらに良い会社を目指すため自分自身も学び続けていこうと、気持ちを新たにしました。

開催日程

開催時間 1日目 10:00～18:00 / 2日目 10:00～17:00

東京研修センター オンライン	'25 7月23日(水)・24日(木)
大阪研修センター オンライン	'25 8月25日(月)・26日(火)

受講対象

経営者・経営幹部・後継者・管理職(各候補者含む)

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	52,250円	57,200円

※SA特典の振替(1枠につき1名)が可能です。

これからの中小企業に必要な マーケティング戦略セミナー

SA特典
振替対象



内容

マーケティングにおいては、さらなる競争の激化や顧客ニーズの激変が考えられます。そのためにも、今まで以上に市場や顧客に密着しながら、ニーズの深掘りや新たなニーズを発見できるかがカギとなり、どのようにして市場や顧客に寄り添っていきけるのか？が企業成長の分岐点となることでしょう。

もはや、従来型のマーケティングや旧態依然としたやり方の延長では、生き残ることは難しいでしょう。

そこで、当セミナーでは、「創発」というコンセプトのもと、従来の考え方ややり方をゼロから見直し、未来型の発想で、市場創造や顧客創造にチャレンジして参りたいと考えております。皆さん、どんどん寄り添い、どんどん「創発」していきましょう。

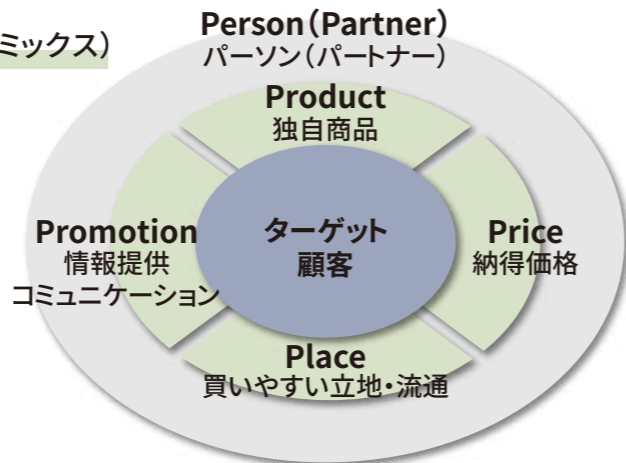


講師：古永 泰夫

NISSOKENの5Pモデル

5Pの「最適な組み合わせ」を考える(マーケティング・ミックス)

- ① **Product**— 独自商品
- ② **Price**— 納得価格(顧客が喜んで支払う対価)
- ③ **Place**— 立地・流通・販路(顧客の利便性)
- ④ **Promotion**— 販売促進
(情報提供・コミュニケーション)
- ⑤ **Person, Partner**— 人材・協力者



カリキュラム

- Step-1 「寄り添い」マーケティングとは、何か?
- Step-2 「創発」マーケティングの実践
- Step-3 マーケティング戦略の構築
- Step-4 「寄り添い」マーケティング戦略の明確化

開催日程

開催時間 1日目 10:00~18:00 / 2日目 9:00~17:00

東京研修センター オンライン	²⁵ 7月30日(水)・31日(木)
-------------------	----------------------------------

受講対象

経営者・経営幹部・マーケティング担当者

お客様の声

- マーケティングの本質を知ることができました。マーケティング=生活の場というお話に大変共感しました。
- 知らないことに気づけました。今からどう活用して行動するか、情報の掘り出し方が分かりました。
- マーケティングを初めて学び、自社がこれから変化していく中で、どのような顧客を掴んでいくかの一つの考えができました。
- マーケティングという考え方、捉え方が根本的に変わり、自社にどう落とし込めるかが見えてきました。

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	52,250円	57,200円

※SA特典の振替(1枠につき1名)が可能です。

キャッシュフローワンポイントセミナー

SA特典
振替対象



内容

キャッシュフロー経営で資金繰りをスムーズにしよう!

本セミナーでは、キャッシュフローとは何かという基本的なところから、現場で起こる問題やその対策を、資金調達の方法とからめてわかりやすく解説していきます。また、実際に自社の決算書を手元に置き、計算しながらセミナーを進め、自社の現状や問題点を発見していきます。経営に携わる方だけでなく、経理担当の方と一緒に受講いただくと、より深く学ぶことができます。

キャッシュフロー経営とは、
会計上の利益ではなくキャッシュ、つまり**「現金」がまわる経営をすること**です。事業を通して自由に使える「現金」を最大化させることなのです。



講師：村尾 謙次 NISSOKENグループ
パートナーコンサルタント

次のようなお悩みはございませんか?

- 損益計算書上は利益が発生しているのに資金繰りに苦労している。
- 資金調達を借入金に依存しており、貸し渋り・貸しはがしが恐い。
- 適性な借入金の範囲が分からず、金融機関の言いなりになっている。
- 投資の判断でいつも悩んでしまう。

キャッシュフロー経営で解決します!

カリキュラム

-1日目-

1. 中小企業におけるキャッシュフロー経営のポイント
2. 企業格付け向上の方法
3. キャッシュフローに迫る(利益とキャッシュの関係)

-2日目-

4. キャッシュフロー改善の方法
5. すぐ使える!
キャッシュフロー時代の財務計画の立て方

受講者の声



株式会社宮田運輸
常務執行役員 支援本部長
橋本 博志 様
物流業
(大阪府)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
経営スキルをさらに高めるために、キャッシュフローの重要性を改めて理解し、経営判断の精度を向上させたいと考え、参加を決めました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
セミナーを通じて、キャッシュフローが企業経営における重要な要素の一つであることを再確認しました。売上に目が向きがちですが、実際のキャッシュの流れを正

確に把握することが経営の安定に繋がることを学びました。

今後の決意を一言お願いします
キャッシュフローが大切であると理解していましたが、その理解を深めていなかったことに気づかされました。今後はキャッシュフロー分析に基づいた意思決定をし、計画的な経営に結び付け、財務体質のさらなる強化に取り組んでいきます。

開催日程

開催時間 1日目 10:00~18:00 / 2日目 10:00~17:00

大阪研修センター オンライン	²⁵ 8月28日(木)・29日(金)
-------------------	----------------------------------

受講対象

経営者・経営幹部・後継者・経理担当者

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	52,250円	57,200円

※SA特典の振替(1枠につき1名)が可能です。

社風考察セミナー



内容

自社のことでありながら、意外と把握が困難であるのが、『社風』ではないでしょうか？今の時代に勝ち残るのは、どのような経営環境においても、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』を持っている企業です。このセミナーの目的は、貴社が経営ビジョンに向かって更に成長・発展するための糸口を『社風』の観点から見出すことです。具体的には、貴社内でのアンケートに基づき作成する『社風考察用報告書』をご覧いただきながら、現在貴社に流れている『社風』を知り、その原因を探りながら、今後の改善点を明らかにしていきます。



講師：高田 大五郎

カリキュラム

- 01 なぜ、いま「社風」が重要視されるのか
- 02 自社の社風を知るには
- 03 自社の社風の考察法
- 04 よい社風への改善策、改革策
- 05 よい社風を創るポイント

受講の流れ



お客様の声

とても勉強になりました。具体的なアクションも決めることができ満足です。



社風考察報告書の内容を社員さんと共有することで、社内の意思統一をし、経営方針書にも繋げていけることができると感じました。



とても分かり易く、会社の社風創りを進めていく上でのヒントを多々いただきました。私自身の頭の中も体系的に整理でき、とても貴重な時間となりました。



アンケート調査をもとにアドバイスをいただきましたので、自社に持ち帰り、面談を通して改善していきたいです。



開催日程

開催時間 10:00～17:00

東京研修センター オンライン	'25 10月18日(土)
-------------------	------------------

受講料(税込)

	法人会員	一般
1人目(診断あり)	52,250円	57,200円
2人目以降(診断なし)	31,350円/名	36,300円/名

決算書診断セミナー



内容

経営者・管理者は、数字を読みこなす能力が重要であることは周知の事実です。このセミナーでは、あらかじめ貴社の決算書を3期分お送りいただき、NISSOKEN独自の財務診断ソフトを用いて、『財務診断報告書』を作成いたします。当日は、この『財務診断報告書』をご覧いただきながら、決算書や各種分析指標の基本的な見方や、自社の財務上の課題およびその改善策について、わかりやすく解説していきます。具体性・即効性があるのが、このセミナーの大きな特長です。



講師：村尾 謙次 NISSOKENグループ
パートナーコンサルタント

セミナーのポイント

- 01 決算書の見べきポイント
- 02 さまざまな経営指標が表す意味
- 03 固定費の削減方法
- 04 企業格付けとは何か
- 05 キャッシュフローを改善するには

貴社の改善に役立つ情報がつまった
財務診断報告書をお渡しします!

- ・貸借対照表構成図
- ・運転資本構造
- ・企業格付け診断書
- ・採算性分析
- ・収益性分析
- ・安全性分析
- ・キャッシュフロー計算書
- ・固定費削減具体策
- ・生産性分析
- ・財務分析指標

受講の流れ



お客様の声

変動損益シュミレーションが非常にわかりやすかったです。人件費を増やした時にどこを改善すればいいのかわかりました。



財務分析から自社の改善を具体例を交えながら教えていただけてイメージが湧きました。取り入れていきます。



経常収支という考え方を初めて知りました。とても勉強になりました。



会計から経営を考える実践的な学びを得ることができました。



開催日程

開催時間 10:00～18:00

大阪研修センター オンライン	'25 11月4日(火)
-------------------	-----------------

受講料(税込)

	法人会員	一般
1人目(診断あり)	52,250円	57,200円
2人目以降(診断なし)	31,350円/名	36,300円/名

ドリーム・アクション・スピード: シリコンバレーの今と中小企業への提言



講師 **井坂 暁 氏**

工学博士

制御工学と人工知能(AI)のスペシャリスト

【プロフィール】

埼玉県所沢市出身。米シリコンバレー在住。

1978年高卒後単身渡米。

制御工学と人工知能の研究により

1989年カリフォルニア大学サンディエゴ校にて博士号取得。

多種ベンチャー経験後、今は自宅ガレージで

ロボットの研究開発に取り組む。



カリキュラム

第1部 米国やシリコンバレーの近況

第3部 未来の展望

第2部 デジタル技術やデジタル文化の本質

第4部 質疑応答

お客様の声

生成AI、シリコンバレーの現況等、非常に勉強になりました。問題解決のためには“本質”“取り除きたい痛み”に対して徹底的に考えを深めることの大切さを学びました。



知らない知識・情報をもとに自社としての今後のAI戦略を考えるきっかけになりました。AIを活用して、年収をどのように上げていくかを話し合い、アイデアを出して改善していきます。



今の米国の近況、シリコンバレーの近況を詳しく教えていただきました。日本に住んでいるとニュース等で一旦ワンクッションおいて情報を得る形が多いですが、本日はリアルな情報を得る貴重な経験をさせていただきました。



シリコンバレーの近況およびAIが発展してきた背景、求められる日本企業の在り方、これからのAI技術の進化など、ネットでは得られない生きた情報に多くの学びがありました。



開催日程

開催時間 13:00~16:00

オンライン 10月30日(木)

受講対象

経営者・経営幹部・一般社員

受講料(税込)

	法人会員	一般
1名	33,000円	36,300円



昨年の様子



組織の実情を正確に把握する 各種診断ツール



NISSOKEN独自の診断ツールで自社の現状を様々な角度から分析することができます。容易に経営課題を見極めることができ、自社の経営体質の改善、経営課題の発見と改善に取り組んでいくことができます。

財務診断

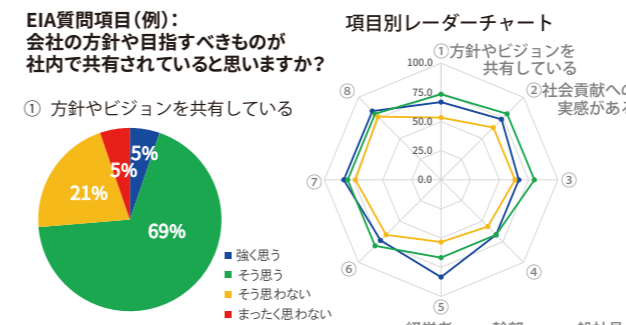
すぐに活かせる独自の財務診断システム

数字が苦手な経営者の方でも容易に経営課題を見極めることができます。数字はあなたの会社のすべてを物語っています。財務数値は自社の経営体質を如実に表しています。この診断では、収益性、生産性、安全性、成長性など多くの重要項目を診断します。いち早く経営課題を発見し、改善に取り組んでいきましょう。

EIA診断 Engagement Impression Assessment

社員定着のために必要な施策がわかる

「働く喜び」「成長の機会」「社風」「待遇面」「上司への信頼度と安心感」「コミュニケーション」について現状を把握することができます。良い人材は成長意欲が高く、貴社の未来を創造する必要不可欠な存在です。成長の機会が少ないと、向上心の高い人の流出が高まる傾向にあります。働く人々の潜在的な欲求を満たし、定着率の良い会社を創りましょう。



社風診断

良い社風づくりのノウハウを提供

社風はとても複雑なものですが、この診断はもっとも核心となる3つのポイント(目標・コミュニケーション・動機づけ)を数値化・図式化し、組織のソフト面の問題点を的確につかむことができます。社風の改善策を具体的に提示し、より良い環境をつくっていきましょう。

CIA診断 Customer Impression Assessment

真に存在価値の高い企業になることを目指す

お客様が自社に対して感じている満足度を図る診断ツールです。会社に対する信用、サービスの品質、従業員に対する満足度、他社と比較した存在価値、アフターフォローなどを調査します。業種別に異なる診断ツールをご用意しています。お客様の潜在的な満足度を把握し、自社のサービス向上や人材育成に役立てましょう。

PIA診断 President Impression Assessment

業績向上と企業文化健全化のヒントを見出す

企業のトップである社長様の経営能力を診断することができます。経営に必要なやり抜く力、経営知識と経営資源の活用能力、人間性、コミュニケーション能力、気づきの力、リーダーシップなどを診断し、数値化することで客観的に自らの課題や強みを把握することができます。

診断ツールに関するお問い合わせ

NISSOKEN 経営企画室
TEL 0120-310-088
E-mail info@nisouken.co.jp

企業内研修(講師派遣)



内容

NISSOKENではセミナー講師を派遣した企業内研修を行っています。
企業が生産性を高め、付加価値の増大を図るためには、社員一人ひとりが仕事の仕方を見直し、効果的なコミュニケーションをとり、会社への貢献意欲を高める以外ありません。企業内研修では、貴社の状況(課題・強化策など)に応じて、自由にカスタマイズすることができ、高い効果を上げています。

3つのメリット

- 1. 共通体験** 社員様が同時にセミナーを受けることで、効果が高まります。
- 2. 課題の達成** 企業の特徴や問題に即したオリジナルの内容を盛り込めます。
- 3. コスト削減** セミナー以外にかかる費用の負担を抑えることができます。

カスタマイズ型

ベーシックセミナー + 貴社のご要望
(期間・時間・予算等)

オーダーメイド型

貴社のニーズで
研修プログラムを構築

企業内SGA **可能思考未受講の方でもOK!!**
自社の課題に合わせて、カスタマイズ!!

月1日×3回

一人ひとりの生産性が上がり、
業績が向上します

職場で行う実践的なセミナーです。各自が具体的な実践目標を設定して取り組みます(自主性)。教材「PSVプログラム」を活用(行動科学、心理学、モチベーション)し、体験を通して成功の原理原則を学びます。

- 【最低受付人数】 15名以上(他社と合同での開催も可)
- 【開催時間】 基本は1日(7時間)×3回
※日数・時間など、ご要望に合わせて調整できます。
- 【講師派遣料金】 基本料金1名あたり88,000円(税込)
※交通費・会場費は貴社にてご負担願います。

ワークマネジメントセミナー 1日

やるべき仕事が明確になり、時間の使い方がガラリと変わります!!

仕事では限られた時間内に、最大限の結果を生み出すことが求められます。「重要な仕事」と「緊急な仕事」の関係、「PDCAサイクル」の考え方を学び、自らの仕事の仕方を見直します。

組織の生産性向上セミナー 1日

社長・幹部・現場の「三位一体」で
結果をつくる組織をつくらう!!

企業は経営者層・管理者層・一般層に分けられます。どんなに個々の能力が優れていても、チームが結束しなければ、組織で結果はつきません。それぞれのすべき仕事、果たす責任を学び、三位一体の組織の築き方を学んでいきます。

コーチング1日セミナー 1日

社員さんの潜在能力を引き出し、
やる気を高めましょう!!

コーチングはひとつのコミュニケーションスタイルです。部下や後輩との日頃のコミュニケーションの取り方を変えることで、部下のモチベーションを高めたり、創造性や自主性を引き出すことが可能になります。

- 【最低受付人数】 20名以上(他社と合同での開催も可)
- 【開催時間】 基本は1日(5時間)
※日数・時間など、ご要望に合わせて調整できます。
- 【講師派遣料金】 基本料金1名あたり19,800円(税込)
※交通費・会場費は貴社にてご負担願います。

より良い人間関係を築くための企業内TA 1日

5つの分析でやりがいを見いだす

交流分析(TA)という心理学に基づいた5つの分析を行い、「心の矛盾」の理由や解決課題を明確します。「生き方の模索」「社員・幹部の育成」に活用できる内容です。

- 【最低受付人数】 20名以上(他社と合同での開催も可)
- 【開催時間】 1日 10:00~18:00
- 【講師派遣料金】 30名まで 330,000円(税込)
31名~ +11,000円/名(税込)
41名~ +5,500円/名(税込)
※交通費・会場費は貴社にてご負担願います。

企業研修の開催事例

企業内SGA

- 開催期間 月1回×3回 9:00~17:00
- 開催スタイル リアル開催(NISSOKENの会場を使用)
- 業種 美容業
- 参加 54名
- 研修内容 職場ビジョンを明確にして、具体的な目標に向かって取り組み、GRIT(グリット・やり抜く力)を高めます。実践目標は「業績向上」「選択」の2点のみとし、仕事に直結する顧客接点やスキルアップに絞っています。



開催目的

- 1人ひとりの目標実現・自己実現
- 組織・チームとしての目標実現
- 目標実現できる習慣を身につけ仕事力を高める

お客様の声

■ 達成感に関して

達成感が1番です。やり切ったことで、継続できたという事実が自信になりました。
自分の成長がお客様の満足に繋がることを実感した。今後よりお客様の満足度を高めるために成長していきたい。

■ スキルアップの実感

毎日コツコツ積み上げ、やるべきことを習慣化するスキルが身につきました。

■ 考える力の向上

売上がアップしただけでなく、考えて仕事をすることや時間の使い方を見直す良い機会になりました。

■ 目標に関して

目標達成に対する意識、数字に対する意識が格段に向上した。
これまでにないくらい、全員で個人目標達成に向けて楽しく取り組めた。
昨年と比べて10倍近く販売できました。

■ 組織の活性化に関して

店舗目標達成と共に、スタッフが目標に挑戦して遣り甲斐を持って取り組んでくれたことが成果です。
全体で行うことでチーム力が上がり、集中することで成果が出たと思います。



経営ビジョン・経営方針の社内浸透セミナー

- 開催期間 1日 9:00~12:00
- 開催スタイル リアル開催(お客様本社工場を使用)
- 業種 精密機械設計・製作
- 研修内容



- 1 この勉強会の目的(会社のビジョン・方針の浸透、個々人の課題・目標の明確化)
- 2 今期結果と来期の方針
- 3 計画経営と迷子の経営
- 4 仕事観・働くとは(ジョブナレ)
- 5 企業の存在理由
- 6 自社の存材意義
- 7 組織(チーム)とは
- 8 自社のビジョン・目標実現による価値
- 9 やりたいこと、出来ること、やるべきこと
- 10 自分がチャレンジする目標



17名中11名がベトナムの方でしたが、ゆっくり丁寧に伝え、時には日本語が流暢な方に通訳もしていただきながら進行了しました。
内容的には基礎的・本質的なものでした。
「外部の人に来てもらうと社員さんの反応も良く、開催して良かった」
「今後、半期に1回など節目節目で来てもらいたい」
とのお声をいただいております。

企業内マネジメントコーチングプログラム

開催期間 月1回×6回 9:30～16:30(休憩1時間含む)

開催スタイル リアル開催(商工会議所の会場を使用)

業種 スーパーマーケット

参加 51名

研修内容 企業の未来を見据えたコーチングプログラム

本プログラムは、本年度で4年目のリピート企業様からのご依頼で開催させていただきました。日常生活や職場の中で、日々、実践を繰り返しながら、マネジメントやリーダーシップ、コミュニケーションの質を高めるトレーニング・プログラムです。

- 1 マネジメントの基礎と応用
- 2 リーダーシップの強化
- 3 効果的なコミュニケーション技術



▲企業内研修テキスト

特長 実践を通じたスキルアップ

このプログラムの大きな特長は、**理論だけでなく実践を重視している点**です。参加者は日々の業務の中で学んだ内容を実践し、即座にフィードバックを受けることで、**確実にスキルを身につけていきます**。その結果、**職場全体のコミュニケーションの質が向上し、リーダーシップの発揮が明確に見られるよう**になりました。



ポイント 地域貢献と社内面談の仕組み構築

今年は特に、地域への貢献を重視し、社内面談の仕組みを構築することを目的としました。これにより、社員一人ひとりの意見やアイデアを積極的に取り入れる環境が整い、企業全体の成長を促進しています。企業内マネジメントコーチングプログラムは、**企業の未来を切り開くための強力なツール**です。私たちはこれからも、多くの企業様の成長をサポートしてまいります。

人間関係向上セミナー

開催期間 月1回×3回 9:00～16:00

開催スタイル リアル開催(お客様社内の会場を使用)

業種 プレス加工業

研修内容

- 1 TAの概観
- 2 エゴグラムについて
- 3 PACの成り立ち
- 4 心理的ゲーム
- 5 ストロークについて
- 6 心理的ポジション
- 7 今回の学びを仕事にどのように活かしていくか



「パートさんも含めて全員のチームワークを強化したい」とのご相談をいただき、会社の操業を止めて開催することになりました。初めて研修に参加される方が多い中、和気あいあいとリラックスして自分や仲間の理解を深めるとともに、**家族関係など広範囲にわたって役立つ勉強だと喜んでいただけました**。社長ご自身もメンバーの一員として一緒にディスカッションや発表もされ、**参加者がのびのび学ばれている姿**に大変ご満足いただけたと感じております。



営業スキルアップ1日セミナー

開催期間 1日 9:00～16:00

開催スタイル リアル開催(お客様本社付近の会館を使用)

業種 葬儀業

研修内容

- 1 この勉強会の目的
- 2 営業とは何か
- 3 基盤営業と促進営業
- 4 営業の4サイクル
- 5 営業マインドの重要性(成果と営業マインドの関係)
- 6 人物事例
- 7 質問話法(SPIN話法)
- 8 FABEによる提案営業
- 9 今日学んだことを、今後スキルにするか

研修は、社長・会長も同席のもと進めて参りました。満足度や効果についてなど、非常にお喜びの声をいただきました。



管理者研修

開催期間 月1回×3回 9:00～18:00

開催スタイル オンライン

業種 保育事業

参加 47名

研修内容

第1回テーマ リーダーシップ
自分のパーソナリティの強みと課題を知ることで、**自分のリーダーシップの発揮の仕方を学びコミュニケーションの取り方を見直していく**。また心理学の切り口から、人がやる気になる要因や逆に人のやる気を下げる原因を理解し、機能的な組織運営に活かすための方法を検討する。

第2回テーマ 理念とマネジメント
組織が円滑に進むためのマネジメントの重要ポイントについて

理解し、特に組織運営において人間関係が及ぼす影響について心理学を通して学ぶ。さらに、実際に上手くいっている自社の施設や企業の事例を通して、より良いマネジメント手法について検討する。

第3回テーマ コミュニケーションとエンゲージメント
対話、傾聴におけるコミュニケーションの効果性と効果的な方法、さらにエンゲージメントについて理解し、習得する。また、離職に繋がる原因を探り、どのようにして定着率をあげていくかを検討する。



理念実現のための目標設定研修

開催期間 1日 10:00～16:00

開催スタイル リアル開催

業種 飲食業

研修内容 この企業様は、企業理念だけでなく社員さん個人個人の理念もつくっておられる会社様です。今回は、**会社の理念・自分の理念から1年間の目標、その実現のための成長課題、そして日々行う行動目標**というようにチャックダウンして日々行うルーティンまで具体化していくプロセスをフォーマットを用いながら行いました。

こういうプロセスで目標設定をしたことは初めてという声が多く、初めはスムーズにいきませんが、全体で数名事例になっていただき、質問を通して一つひとつ明確にするプロセスを体験いただきました。最終的には、ほとんどの方が目標や行動計画の設定まで終わっています。途中、Growth Collegeも3回活用して、皆様もそこから真剣に学んでおられました。今回、**新しい期がスタートするタイミングで、ちょうどよい時期に設定**ができたことのお声をいただいております。



中小企業に活力を与える経営誌

中小企業を活性化し、成功を探求する経営誌
月刊『理念と経営』



月刊『理念と経営』は、
中小企業の「教科書的存在」です。

『理念と経営』は中小企業を活性化し、成功を探求する経営誌です。個人での学習、社内での勉強会、経営者同士の勉強会などに活用でき、セミナー以外での学びを支援しています。大中小の企業事例が豊富に掲載。成功を探求する経営誌として、立場も業種も問わず幅広く分かりやすく社員さんと共に学べるツールとして、幅広くご愛読いただいています。



中小企業の必読誌！
「我が社を良くしたい」と
念うあなたに読んでほしい

1. 成功企業を知る

- 業界の常識を打ち破った事例から発想のヒントを入手
- 他社との比較分析により、自社を客観的に見る
- 中小企業を中心に様々な企業の成功事例を研究
- 同業種・異業種、内部・外部環境の変化をつかむ

2. 経営者に必要な情報を入手

- 中小企業を取りまく経済環境
- 自社の経営のヒントに繋がる
- 哲学、時事、経済、エコ、健康など幅広い情報
- 戦略策定やリスク管理に活かせる事例



3. 経営理念の推進に

- 理念経営についてのイロハがわかる
- 会社の価値観の共有に役立つ
- 本質を見抜く力が養える



4. 社内教育の教材として活かす

『理念と経営』を教材にした、共に学ぶ会。設問表をもとにディスカッション形式で意見交換を行います。経営的観点を持った人材が育ちます。



5. 経営者の人脈づくり

経営者同士の学びの輪『理念と経営』経営者の会。全国500か所3000名の経営者が学ばれています。



ジャパネットたかた 創業者 高田明氏
 ケイアンドカンパニー株式会社 代表取締役 高岡浩三氏
 一橋大学 名誉教授 野中郁次郎氏
 富士フィルムホールディングス 会長兼CEO 古森重隆氏

※会社名・役職は掲載当時のものです。

「今、この中小企業がアツい！」
通称「イマアツ」

誌面に掲載企業の魅力を動画でもお届けしています



月刊『理念と経営』の
YouTubeチャンネル!



購読料金 ※いずれも送料込、税込価格

2025年1月号以降のご契約より新価格帯を適用します。

※購入時期はなく、「購入号」によって価格が異なります。
(例)2024年12月号スタートの年間契約の場合は『旧価格』、
2025年1月号スタートの年間契約の場合は『新価格』となります。

	<旧価格> 【2024年12月号まで】	<新価格> 【2025年1月号以降】
1冊	1,100円	1,200円
1年間購読	10,500円	11,500円
3年間購読	28,500円	31,000円

近年の原材料費・製造コスト・物流費などの高騰により、大変不本意ではございますが、この度価格改定を実施する運びとなりました。ご負担をおかけしますことを、心よりお詫び申し上げますとともに、今後とも企業の成長にお役立ていただける誌面作り・教材開発に努めて参りますので、何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。

月刊『理念と経営』は、
セミナー以外での
学びを支援。

個人学習

こんな経営誌が欲しかった！
理想の会社を創るために、
信念をカタチにするために、
闘い続ける中小企業の物語がここに！
仕事を通して人は成長する！
中小企業の教科書として、
働くすべての人々のために魂を運びます！



『理念と経営』
共に学ぶ会

『理念と経営』
経営者の会

共に学ぶ会とは

月刊『理念と経営』を教材にして、社内で行う勉強会です。毎月、誌面に描かれた記事に関する設問表があり、自らの考えをもってディスカッションを行います。

経営者の会とは

日本の経営の強みや人間主役の経営を啓蒙し、最大限に経営に活かして社会に貢献し、尊敬される経営を志す経営者の集いです。

共に学ぶ会の効果

1. コミュニケーション(報告・連絡・相談)が活発になる
2. 視野の広い見方、考え方ができるようになる
3. 経営的視点で考えるようになる
4. 社長の考えを理解できるようになる
5. 経営理念が浸透していく
6. 熱意を持って仕事に取り組むようになる
7. お客様のことを考えて行動する人材が育つ
8. お客様の満足度が高まり、リピーターが増える
9. 社風がとてもしっかりする
10. 組織への貢献意欲が高まり、業績が上がる

『理念と経営』共に学ぶ会 導入企業インタビュー

株式会社セイリョウ様
気づきを共有し合う大切な場

株式会社セイリョウは、埼玉県戸田市に拠点を置き、運送業を軸に業務を行っております。『理念と経営』を教材とした勉強会を積極的に導入し、多様な可能性や工夫を発見・実践しています。この取り組みの成功要因として、まずオンラインを活用したことが挙げられます。この方法により、これまで参加率向上の妨げになっていた、ドライバーの帰社時間差の問題を解消して、全メンバーが同じ時間に集まり学び合うことが可能になりました。

また、パート社員が積極的に参加できるようになったことで、意見交換を通じて、組織全体の連帯感がさらに高まりました。八年にわたって続けてきた「共に学ぶ会」。会の中では笑顔が増えていき、互いの気づきを共有し合う大切な場になっています。今後もこの素晴らしい雰囲気を保ち、お客様、会社、そして自己成長のために、学び続けます。



コーチング型朝礼教材『13の徳目』



アメリカの政治家、ベンジャミン・フランクリンが、仕事ができ、立派な人間になるために提唱した「13の徳目」をもとに、中小企業の朝礼用にアレンジしたものです。月間テーマとテーマに沿った週替わりの質問があり、仕事終わりに一日を振り返ります。それらを翌日の朝礼で共有して、良い社風づくり、人材づくりに役立てます。



「職場が明るくなった」「人間関係が良くなった」などたくさんの喜びの声が届いています!!

「13の徳目」朝礼で得られる5つの力



朝礼リーダーが、発表者への問いかけや司会進行を務めます。発表者は質問に対して自分の考えを発表し、周りのメンバーはしっかりと聴き、発表に対する感想発表を行います。全員参加型の朝礼です。毎日継続することで、5つの力が磨かれ、社内の人間関係やコミュニケーションも良くなります。

朝礼教材『13の徳目』 導入企業インタビュー

株式会社 楽笑様

一人ひとりの目標に対する意識が高まっています

導入当初から今に至るまで、『ヒトの成長』という目的をぶらすことなく継続することを意識してきました。コロナ禍は、自社の社風や一人ひとりの成長を見直す機会になり、何か問題があれば課題を明確にして創意工夫を重ねながら、人材を育成する仕組みづくりに励んできました。約11年間続けてきた結果、少しずつ理想の会社に近づいてきているなど感じます。私は普段現場には出ませんが、全員分の「13の徳目」に目を通す中で、スタッフの気持ちの変化が伝わり、成長の瞬間に立ち会っているなど感じる事が多々あります。自社にとって「13の徳目」は、目標達成においても人材育成にとっても、欠かせないツールとなっています。今後も自社なりに活用していきながら、さらに理想の会社に近づくために全員で取り組んでいきます。



企業事例

月間テーマ

記入ページ

月間・週間のタスクマップ、毎日の「自分の考え」「目標」「気づき」「感謝の想い」の記入欄があります。一日の振り返りに最適です。

購読料金 ※税込価格

2025年1月号以降のご契約より新価格帯を適用します。
※購入時期はなく、「購入号」によって価格が異なります。
(例) 2024年12月号スタートの年間契約の場合は『旧価格』、2025年1月号スタートの年間契約の場合は『新価格』となります。

<旧価格> 【2024年12月号まで】		<新価格> 【2025年1月号以降】	
1か月	275円	1か月	300円
1か月100冊以上 ご購入の場合	220円	1か月100冊以上 ご購入の場合	240円
1年間購読	3,025円	1年間購読	3,300円
送料	1か所 130円 ※1か所11冊以上は 送料無料	送料	1か所(一律) 180円

近年の原材料費・製造コスト・物流費など的高騰により、大変不本意ではございますが、この度価格改定を実施する運びとなりました。ご負担をおかけしますことを、心よりお詫び申し上げます。今後とも企業の成長にお役立ていただける誌面作り・教材開発に努めますので、何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。

仕事力を高めて、ありがとうを増やそう!!

『13の徳目』は、一人ひとりが能力を高め、『ありがとう経営』を実現させるためのツールです。『ありがとう経営』は、お客様や仲間から「ありがとう」と言ってもらい、たくさんの人に「ありがとう」を伝える全社運動です。『ありがとう経営』を実現させるためには、一人ひとりの能力を高めることが大切です。物事を肯定的に受け止め、前向きに解釈できる人材にならなければなりません。このような人材を「可能思考能力の高い人材」と呼びます。

『13の徳目』では、一人ひとりが目標を実現し、仕事力、考える力をさらに高められるように、仕事の整理・分類できるページもあります。『13の徳目』を通じて、仕事の意味を考えながら、仕事に優先順位をつけて仕事に取り組むことが、仕事力を高めることとなります。ひいては、それがたくさんのありがとうを集めることにつながっていくのです。

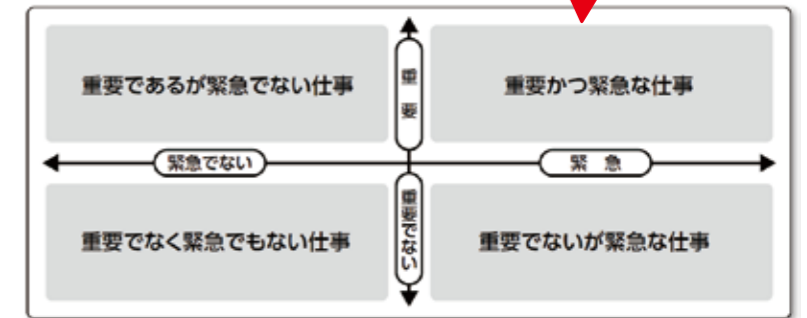
仕事を「重要度」と「緊急度」の2つの軸で考える

仕事の本質、影響に関する度合い	早急に対応しなければならないかどうか
重要度	緊急度
自分の人生や目標の実現度合い、会社やお客様への影響の大きさの度合いのことです。	放置してしまうと、非常に重大な事態となり、その対応にさらに手数をとられてしまう度合いのことです。



「重要度」と「緊急度」の2軸で考え、「タスクマップ」(この2軸で分類した仕事の一覧)をつくることで、優先すべき仕事を把握することができます。その結果優先順位をつけて、効率よく片付けることができます。

★重要度・緊急度による仕事の分類



13の徳目記入ページ

1月1日 (月) 月間テーマ: 自社のビジョンを意識して仕事に取り組もう

Q 自社のビジョンで大切なのは、どんな部分だとあなたは感じていますか?

質問に対する考え	A
今日の徳目	B
今日の目標・やるべきこと	C

良い習慣をつくる「13の徳目」チェック欄に記入してください。

1 誠実	2 実行	3 謙遜	4 親切	5 勇気	6 責任	7 忍耐	8 謙遜	9 努力	10 謙遜	11 自信	12 謙遜	13 感謝
------	------	------	------	------	------	------	------	------	-------	-------	-------	-------

今日の目標・やるべきことに対する自己評価(1~4点) E

今日の振り返り	F
今日の気づき	F
今日のありがとう	G

STEP1 「一日の準備」を記入する

- A【質問に対する考え】** 今週の質問に対する自分の考えを記入します。
- B【今日の徳目】** **C【今日の目標・やるべきこと】** その日の仕事を計画します。その日に意識して実践する徳目やその日の目標、その日のうちにやるべきことを記入します。

STEP2 「一日の振り返り」を記入する

- D【13の徳目に対する自己評価】** **E【今日の目標に対する自己評価】** 一日を振り返り、各項目を自己評価します。
- F【今日の振り返り・今日の気づき】** 一日を振り返り学んだことや気づいたことを記入します。
- G【今日のありがとう】** その日に感謝したこと、ありがたいと思ったことを書きます。できるだけたくさん書きましょう。

STEP3 明日に活かそう!

今日の出来事、うまくいったこと、うまくいかなかったこと、反省を明日に活かしましょう。

カレンダー・手帳を活用して、朝礼で人材育成をしよう

『理念と経営』コーチング型 カレンダー&手帳



『理念と経営』コーチング型 カレンダー

朝礼で人材育成ができるカレンダー

ありがとう経営の実現のために必要不可欠な12の「月間テーマ」を掲載。
「月間テーマ」に沿った「今週の質問」に答えることで、4つの力が身につきます。

朝礼で皆が見やすい大判B2サイズ

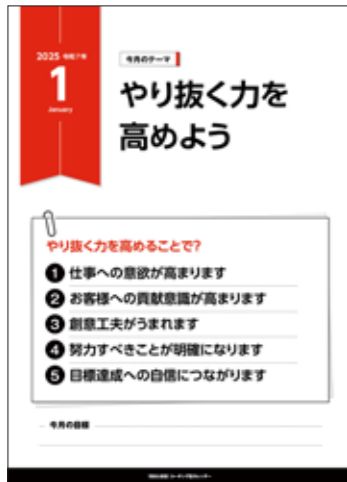
4つの力
が高まります！

- 聴く力
- 話す力
- 考える力
- 要約する力



- 1 「月間テーマ」を唱和します
- 2 「今週の質問」に対しての考えを発表します
- 3 発表の要約と感想を発表します

1部 **13,200** 円(税込)
サイズ:515×748mm



月間のテーマページ

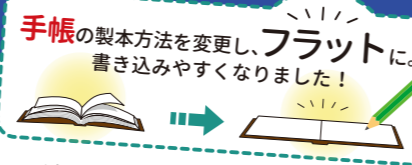


週間の質問ページ

『理念と経営』手帳

手帳を使って、管理能力を強化しよう!

毎月の方針や振り返り、日々の行動計画が書き込める、ビジネスパーソンに最適な手帳です。
この手帳を活用することで、PDCAサイクルをまわす習慣を身につけることができます。
また『理念と経営』コーチング型カレンダーともリンクしているので、テーマへの意識づけができます。



カバーの色:黒 (ペンホルダー付)

毎日のスケジュールが書き込め、時間管理能力が高まります。

スケジュールタイプ

1冊 **2,200** 円(税込)
サイズ:148×210mm

記入スペースが増えました!

予定を深掘りできる!

1日のタイムスケジュールが7時~21時まで書き込めるようになりました!

カバーの色:茶

メモ欄を増やしました!

2週間分の予定をすぐに確認できる!!

その日の重要案件や気づいたことなど自由に書き込めます。

メモタイプ

1冊 **1,320** 円(税込)
サイズ:89×168mm

カレンダーには毎月、経営者の意識を高める「経営の名言」が掲載されています。



2025年にお届けする馬場恵峰先生の書

八月秋風月 理念と経営の名言
信用は最大の資本なり

一月初春 理念と経営の名言
やる決めたものはやる!

五月の名言 理念と経営
企業は社会を繁栄させる人びとを幸福にする為にある

九月晩秋 理念と経営の名言
何をやるかと同時に何をしないか、ということが大事

二月の名言 理念と経営
目先のことに囚われていたら大事は成らない

六月の名言 理念と経営
優れた人こそ他人には見えにくい努力を積み重ねていく

十月神無月 理念と経営の名言
仕事を通して誰かを幸せにすることが自分の幸せだと思う時にこそ働き甲斐を生かせる

三月桜月 理念と経営の名言
困っている人がそれはそれは必要になる

七月初秋 理念と経営の名言
ひと手間がすべての人の幸せを生む

大切なことは考え十月 続けたこと仲冬 それをやめた時生み出す力はゼロになる

四月夏初月 理念と経営の名言
葛藤や苦悩が人間を覚醒させる逃げないで挑もう

心からありがとうと言えろ人が幸せな人生を送る八月仲秋 理念と経営の名言
感謝力を育てよう

十二月晩冬 理念と経営の名言
人を大切にしよう人から学び人と共に生きる

各種OJTツール

各種OJTツール

ありがとう経営推進活動

「ありがとう経営」とは…

お客様から「ありがとう」と言われ、お客様にも「ありがとう」と感謝し、共に働く仲間にも「ありがとう」を言い合える。そんな「ありがとう」が溢れる会社・お店を目指す経営のことです。



「心に残る、ありがとう！」体験談

あなたのありがとうを伝えますか？

「心に残る、ありがとう！」体験談とは皆様の心に残っている感謝の体験談を一般公募し贈賞する企画です。著名な先生方に選考委員をお務めいただき、約5,000通の中から公開選考会で優秀作品を選びます。



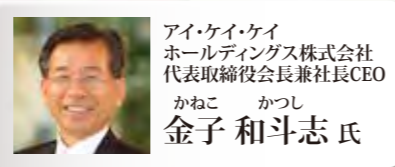
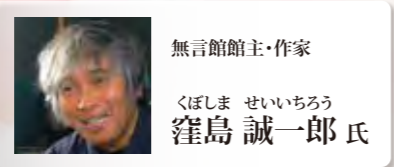
第9回 最優秀賞「先生ありがとう」 村上 友規さん

今から約30年前、短大を卒業して入社する企業の研修も終わり、二日後によいよ入社式を迎える日に病院を訪れて自分が妊娠していることがわかりました。翌日に家族と数時間に及ぶ話し合いをし、私の産みたい気持ちを伝えたものの両親から子どもを産むことへの同意が得られず、また数日後に話し合いをする運びに。そんな状況と体調不良で入社式に行ける訳もなく、入社式当日の朝に会社に連絡し入社を辞退させていたいただきたいことをお伝えすることとなりました。社長から怒涛のようなお叱りをいただき、「こんな不誠実なことをされたのでは、あなたの学校自体を信用できないので今後あなたの学校からはうちだけでなくこの業界への入社をさせないよう手配します」と……。私だけの問題ではなく、両親の同意も得られずどうしたらいいのか、どうすべきなのか分からず、まずは学校に迷惑をかけてしまうことが大問題と捉え、不安なまま短大の担任に相談をしました。その時に先生が言ってくれた言葉は、「いいか、会社のことや学校のことは何も気にしないでいいんだよ。会社にとって君はまだただの部品みたいなものであって、確かに必要だけれども代えはまた探せばいい。でもね、お腹の赤ちゃんにとって君は代えのきかない唯一の存在なんだよ。産みたいのであればご両親はきっといつか分かってくれるし、その子の為ががんばればいい」

そうやってあっさり就職先の社長の怒りを笑い飛ばしてくれました。後で聞いたのですが、その後先生は知り合いのつてを辿り、その会社の社長にお詫びをしてくれて会社と学校の問題はなかったことにしてくれていました。あの時あの言葉がなかったら、私は選択を間違えていたかもしれない。あの時選択を間違えていたら、息子たちに会えなかった。それから時々先生は電話をくれました。それは、その時の話ではなく、自分のダメなところや、今こんなことをしていて幸せなんだよ、なんて他愛もない日常を少し酔いながら話してくれました。その数年後に先生は肝硬変で他界してしまい、息子たちを会わせることはできなかったけれど、今でもふと遠くの空に思い出します。二十歳の私にとって重大事件を起こしてしまったと思い悩んだ出来事だったけれど、何が一番大切か、それを大切に思うならどうしたらいいのかをしっかりと教えていただいた気がします。もちろん入社当日に辞退をするような結果になってしまったことを軽んじて考えてはいけません。あの時の選択を心から良かったと思っています。先生ありがとう。今とても幸せです。



選考委員(第10回)



ありがとう卓越経営大賞

会社を支える社員に「光」を当てる ～経営者から社員に贈る「ありがとう」の表彰制度～



2008年より月刊『理念と経営』(コスモ教育出版)が主催して、ありがとうが溢れる会社、社会にするため数々の企画を行っております。「心に残る、ありがとう！」運動推進である「ありがとう卓越経営大賞」は、お客様に喜ばれ、会社に多くの貢献をした社員や管理者を経営者が推薦し、応募する全国規模のイベントです。

第9回 ありがとう卓越経営大賞 優秀賞

卓越社員賞



株式会社インテリアフルモリ
むらた たかひさ
村田 貴久氏

[推薦者] 代表取締役社長 古森健一氏

受賞の言葉

29年にわたって仕事に励んできましたが、思いがけずこのような場に立たせていただけたことだけでもありがたく、これからの自分の仕事にもいっそうワクワク感を持って臨めそうです。ありがとうございました。

卓越管理者賞



株式会社東洋
ながせ あけみ
長瀬 明美氏

[推薦者] 代表取締役専務 中村綾子氏

受賞の言葉

このような賞をいただき、光栄に思います。大変な時期もありましたが、これからも仲間の笑顔のため、東洋に関わってくださる皆様のためにも、目の前のことをコツコツと積み上げて貢献していきたいと思っております。

特別功労賞



株式会社共勇
おおとも めぐみ
大友 めぐみ氏

[推薦者] 代表取締役 酒井勝規氏

受賞の言葉

貴重な機会を与えていただき、ありがとうございました。この受賞を励みにして、これからもさらに会社の発展のために、そして後進の成長につなげられるように、たくさん「ありがとう」を返していきたいと思っております。



お問い合わせ

株式会社コスモ教育出版

☎ 0120-519-114 [受付時間] 平日9:00~18:00

<https://www.rinen-mg.co.jp/>

理念と経営 検索

会場のご案内

NISSOKENは、研修会場を全国に展開しています。



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(0120)757-275
(大阪メトロ御堂筋線江坂駅より徒歩5分)

MAP
QR



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(0120)021-735
(JR札幌駅北口より徒歩6分)

MAP
QR



箕面加古川山荘・明德庵

〒562-0002
大阪府箕面市箕面公園2-27
TEL(072)720-5556 FAX(072)720-5586
(阪急箕面駅から徒歩20分)

MAP
QR



広島 営業所

〒730-0013
広島市中区八丁堀10-14
八丁堀マエタビル5F
TEL(082)502-6281 FAX(082)502-6282
(JR広島駅より車で6分)


MAP
QR



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(0120)938-321
(東京メトロ東西線東陽町駅より徒歩6分)

MAP
QR



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(0120)021-747
(地下鉄東山線本陣駅より徒歩5分)

MAP
QR



福岡研修センター

〒812-0013
福岡市博多区博多駅東2-8-27
博多駅東パネスビル5F
TEL(092)475-1466 FAX(0120)021-746
(JR博多駅より徒歩10分)

MAP
QR

