

参加要領

- 受講対象：経営者・経営幹部・幹部候補・管理職  
※コンサルティング業関連・セミナー教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。
- 受講スタイル：【ハイブリッド開催】  
7月 1日開催 リアル(東京)またはオンライン  
7月16日開催 リアル(福岡)またはオンライン  
※セミナースタート後、受講スタイルの変更はできません。
- 持参物：◎3期分の決算書(または確定申告書)  
※経営分析に使用します。提出することはありません。  
◎桁数の多めの電卓  
※自社の現状分析を行います。売上高の桁数が入るものをご持参ください。  
◎その他、各講にて指定された物
- 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	

※お申し込み受付後、お支払いが必要な場合、請求書をお送りいたします。  
 ※法人会員のフレックスコースのご利用またはTT特典の振替(1枠につき1名)が可能です。  
 ※恐れ入りますが振込手数料はご負担ください。  
 ※受講者ご本人様の都合により受講を中断された場合、受講料の返金はいたしかねます。  
 ※複数参加の価格は、同一日程のご参加に限ります。  
 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。

セミナーの当日のご案内、回答やお手続き、関係する資料の受け渡し等は、「NISSOKENマイページ」で行います。

※初回のみアカウント登録が必要です。  
 アカウント登録には個人のメールアドレスが必要です。  
 一つのメールアドレスで複数のマイページ登録を行うことができませんので、あらかじめご了承ください。  
 (例:「infoなどの代表アドレス」「店舗のアドレス」など)  
 ※NISSOKENホームページから、ご利用ガイドがご覧いただけます。

- ※講師は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。
- ※セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。
- ※駐車場はございませんので、公共の交通機関をご利用ください。
- ※暴力団関係者(準構成員等も含む)・暴力団関係企業・団体、その他反社会的勢力に属する方の参加はご遠慮ください。
- ※申込数が一定数に達しない場合や自然災害などにより、開催方法の変更、延期・中止を行う場合がございます。あらかじめご了承ください。

会場・お問い合わせ先

7月1日開催

**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



7月16日開催

**福岡研修センター**

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



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


■名古屋研修センター TEL(052)483-0471 FAX(052)483-0500

■札幌研修センター TEL(011)729-2141 FAX(011)729-2145

■広島営業所 TEL(082)502-6281 FAX(082)502-6282

お申し込み方法

NISSOKENホームページからお申し込みください

業績アップ6か月  検索 

<https://www.nisouken.co.jp/>

# 新しい時代の業績アップ 6か月セミナー

選べる受講スタイル /

ハイブリッド開催

リアル  / オンライン 



## 高付加価値化で粗利を追求する損益構造へ

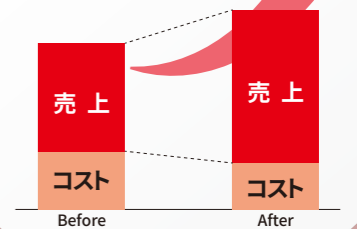
### 短期集中型で即効性のあるセミナー

中小企業を取り巻く環境は、人手不足の問題や物価の上昇、金利の上昇などによって、失われた30年から大きな過渡期にあり、利益が出にくい状況です。  
 従来の「業績アップ6か月セミナー」はコスト削減のイメージが強いものでしたが、利益を出していくためには粗利益の向上が不可欠です。業績を上げる方法を社長・幹部・社員全員が理解し、全社的な運動にまで高めなければ、利益が出る損益構造への変革はできません。全社運動を浸透させるために、全社員の方が視聴可能な動画の配信によるサポートを行うセミナーにバージョンアップしています。複数でご参加いただくことによって、短期集中で業績の回復、利益が向上するセミナーです。

### セミナーの最新実績

(2024年大阪 184名)

売上実績 **116.2%**  
 (目標対比)



【東京会場】

講師 **松原 誠** 日創研 セミナー講師



【福岡会場】

講師 **田舞 登志徳** 日創研 セミナー講師

### 2025年 開催日程【ハイブリッド開催】

- 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
リアル(東京) オンライン	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)
リアル(福岡) オンライン	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)

NISSOKENのセミナーは 全国**1万4,442社**の企業で導入され、これまでの**109万**名の皆様に受講いただいています。

<p><b>セミナー事業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・階層別、体系的なセミナーの開催</li> <li>・ラーニングアプリグロススケジ</li> <li>・講演会、講師派遣</li> <li>・海外視察</li> </ul>	<p><b>コンサルティング事業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・経営指導、経営コンサルティング</li> <li>・財務診断、社風診断</li> <li>・経営診断および指導</li> </ul>	<p><b>出版事業</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・月刊「理念と経営」の出版、販売</li> <li>・朝礼教材「13の徳目」の製作、販売</li> <li>・ビジネス書籍の出版、販売</li> <li>・各種教材の開発、販売</li> </ul>
--	---	---

「個人情報のお取り扱いについて」~下記の内容に同意の上、お申し込みください~

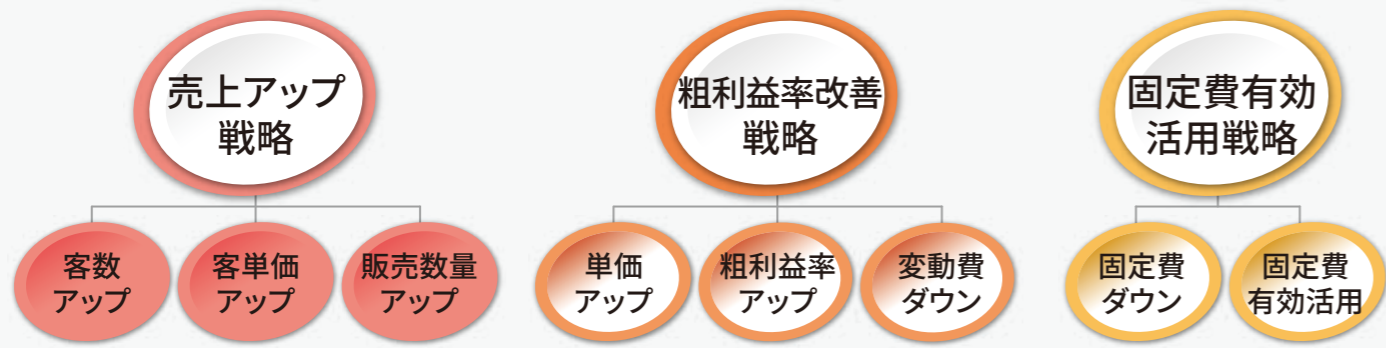
- 本セミナーにお申し込みの際に、お客様よりいただきました個人情報は、NISSOKENグループ((株)日本創造教育研究所・(株)コスモ教育出版・(株)CODコンサルタント・(株)企業研修)のサービス内容のご案内に利用させていただくことがあります。
- お客様からいただきました個人情報に関して、修正、利用停止、削除などの必要が生じた場合、ご本人様から直接ご連絡いただくことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。
- NISSOKENグループは、ご案内の発送業務において契約している委託業者に、当グループが保有する個人情報を開示することがあります。これらの契約業者とは機密保持契約を締結しており、当該業務以外の目的で情報を使用することを禁じています。

# 業績アップ3大戦略で損益構造を改善! 6か月間で業績向上をはかる!

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。



## 業績アップ3大戦略



## セミナーの特長

### 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

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。

### 2 自社分析を行い、現状を把握する

決算書や様々な分析手法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。



特性要因図やパレート分析など

### 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

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めます。

### 4 経営感覚を磨く

様々な経営指標への理解が深まり、自社の損益構造を把握することができます。また会社経営とは何かを学び、経営感覚を養いながら学ぶことができます。

### 5 異業種の交流から、経営の考え方や知識を学び視野を広げる

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。

### 6 アドバイザー(経営者)からの継続的なサポートによる支援

セミナー期間中、各グループには担当のアドバイザーが付き、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。

### 7 各講の学びを落とし込むための業績アップ専用の動画学習

各講義後5番組×5回=合計25番組を全社員で視聴いただけます。朝礼、会議などで効果的に全社運動に活かしてください。

#### チャンネル例

- モチベーションの高い目標設定になっていますか
- 業績を上げる組織のコミュニケーション
- 業績アップは全社運動
- 目標達成する3つの条件



期間中、何度でもご覧いただけます!

各分野に精通する講師による特別動画で、各講の学びがさらに深められる内容になっています。業績・マーケティング・経営理念・コミュニケーション・可能思考の5つの分野で各講のテーマを掘り下げます。セミナーの学びをさらに深め、セミナー効果を高めてくれます。



## セミナーカリキュラム

第1講	損益構造の改善	<ul style="list-style-type: none"> <li>自社の損益分岐点売上高を知る</li> <li>売上アップ6つの特性要因とポイント</li> <li>売上の具体的な上げ方</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>変動費と固定費の削減方法</li> <li>パレート図を使った固定費・変動費の分析</li> <li>決算書で行う経営分析</li> </ul>
第2講	商品力が業績を決める! 商品コンセプトとは何か?	<ul style="list-style-type: none"> <li>自社はどんな商品を買っているか</li> <li>商品寿命と商品開発</li> <li>創客の具体的方法</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>商品とは何か</li> <li>自社で可能な得意先獲得法</li> <li>顧客の4分類</li> </ul>
第3講	ライバルは利益を出す戦略を持っている	<ul style="list-style-type: none"> <li>重要度の高い経営資源は何か</li> <li>自社商品の市場性(成長・順調・低迷・没落)</li> <li>自社とライバル企業比較、市場での位置づけ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業体力×戦略で決まる企業の脅威</li> <li>これからの戦略思考は何か</li> <li>ライバルから学ぶベンチマークの仕方</li> </ul>
第4講	経営資源の集中戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>赤字から1億の経常利益を出したS社の事例</li> <li>次の商品を育てなかった悲劇</li> <li>守るための戦略</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>捨てるのが固定費と変動費を下げる</li> <li>販売力を身につける</li> <li>販売実習</li> </ul>
第5講	顧客サービスの戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>「育てる・攻める・守る・捨てる」の次に打つ手</li> <li>顧客満足とは何か</li> <li>顧客満足検討表</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客不満足60%は「顧客対応」が原因</li> <li>顧客満足で業績を上げる事例研究</li> <li>特性要因図…その作り方と活用法</li> </ul>
第6講	顧客価値を最大化する戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>昨日・今日・明日の経営とは</li> <li>業績アップのための特性要因と具体的事例</li> <li>マーケティングの5つの機能</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業にできるマーケティング</li> <li>人に光をあてる経営</li> <li>人材育成を急げ</li> </ul>

## 受講生インタビュー



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)

### 経常利益率が3%改善!!

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げていきます。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 裕成 様 葬祭業 (千葉県)

### 全社員で取り組み、粗利益率UP!!

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

らずのうちに1円の重み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益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。

### お客様の声

講義で知識を学び、宿題で社内に落とし込み、発表でみんなの意見を知り、課や社やアドバイザーのみさんのおかげで一丸となることができる、よいサイクルだったと思います



他社のやり方や考え方を発表の場を通して聞き、もっと自社でもやれることの参考にもなりました。経験者の方の意見も聞いて自分自身の考えも変わりました。



商売の原理原則を講義を通して把握することができました。宿題で自社の深掘りができ、グループディスカッションで多様な考え方を学びました。

