

## セミナーシステム

- 1) ケースメソッド授業に宿題はありません。しかし、学びをより深めるために各自で事前に調査・予習をしてご参加ください。
- 2) 毎講、[会場受講]または[オンライン受講]のどちらで参加いただいても構いません。
- 3) セミナーは各地のホテル等を会場として開催します。会場参加の場合、会場までの交通費、ならびに宿泊代、食費などは各自でのご負担になります。
- 4) 同じ会社の方に限り、代理出席が可能です。

## 参加要領

- 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
- 受講スタイル：全国各地のホテル・研修施設や企業またはオンライン受講  
※毎講、会場またはオンライン受講をお選びいただけます。  
各会場に定員を設定しておりますので、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 |          |
- ※「継続参加」割引は前年より継続して参加される場合に適用されます。  
※法人会員のフレックスコースをご利用いただけます。  
※会場までの交通費・宿泊費は含まれておりません。  
※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。  
※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。

**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。

## 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

田舞塾

検索

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

## お問い合わせ先

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

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

■福岡研修センター TEL(092)475-1466  
FAX(092)482-8392

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

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

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

- ※コロナウイルス感染症対策につきましては、NISSOKENのホームページをご確認ください。  
※講師は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。  
※セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。  
※暴力団関係者(準構成員等も含む)・暴力団関係企業・団体、その他反社会的勢力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。

## 究極の経営者セミナー

会場受講  
オンライン  
受講スタイルが  
選べる!

リピート企業率  
**88.9%**  
※2023年度

## 第二十六期

## 田舞塾

## 経営は総合力!

ものの見方と  
判断基準・意思決定力を養おう!

田舞塾は、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。

第26期 年間スケジュール 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
9月 12日(木)・13日(金)	10月 21日(月)・22日(火)	11月 14日(木)・15日(金)	12月 9日(月)・10日(火)	2025年 1月 16日(木)・17日(金)	2月 17日(月)・18日(火)
第7講	第8講	第9講	第10講	第11講	第12講
3月 24日(月)・25日(火)	4月 24日(木)・25日(金)	5月 26日(月)・27日(火)	6月 23日(月)・24日(火)	7月 14日(月)・15日(火)	8月 7日(木)・8日(金)

毎講、会場受講かオンライン受講を選択していただけます

たまい とくたろう  
総合指導 田舞 徳太郎  
NISSOKENグループ 代表

私たちを取り巻く経営環境は、絶えず変化しています。経営者は外部環境の変化に敏感になり、機敏に対応しなければなりません。常に問題解決と意思決定が求められています。絶えず外部環境をチェックしながら、自社の問題を解決し、自社が進むべき道を決めていく必要があるのです。この田舞塾では、著名な講師によるご講演、企業訪問、ケースメソッド授業を通して経営者に必要な実践的な力を磨きます。講師や多くの仲間との熱い議論を通して、仮説立案能力や問題解決能力といった経営者にとって必要な能力を身につけましょう。



NISSOKENのセミナーは

NISSOKEN 全国**1万4,442社**の企業で導入され、これまでのべ**109万名**の皆様に受講いただいています。

## セミナー事業

- ・階層別、体系的なセミナーの開催
- ・ラーニングアプリGrowthCollege
- ・講演会、講師派遣
- ・海外視察

## コンサルティング事業

- ・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

## 出版事業

- ・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
- ・各種教材の開発、販売

「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。



# 実践的な力の差が、業績の差となって表れる

## セミナー3つの特長

1. 意思決定力を鍛えるケースメソッド授業
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

## セミナーで身につく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

## 次のような“情報の引き出し”が得られます

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



# 1

first day

## 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 Lecture** 過去の経験を通して身につけた哲学や、理念をいかにして実現するか。経営者として、人として本当に必要なものは何かを、ご講演いただきます。

### 田舞塾でいままでに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	ハウスデンボス株式会社 代表取締役社長
鳥塚 亮氏	えちごトキめ鉄道株式会社 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
蟻田 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	株式会社ゴージャスグループ 創業者・取締役会長
福士 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	井村屋グループ株式会社 代表取締役会長(CEO)	山口 勉氏	株式会社ヤマグチ(てんかのヤマグチ) 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

**1時間半の質疑応答 question and answer session** 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。



受講生の鋭い質問が講師の人生・経営の真理を引き出します

## 企業訪問 company visit



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。



普段見ることのできない、異業種の製造過程

# 2

second day

## 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。

### ケースメソッド授業とは

ケースメソッド授業法はMBA(Master of Business Administration) 経営学修士課程で活用されています。経営のゼネラリスト養成を行い、総合的なマネジメント能力を身につけることを目的としています。

### 田舞塾の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熱い討議
- ・本気で語り、白熱した討議ができる環境

## 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。



自分とは異なる意見、考え方、視点に触れ、新しい発想を生み出します

## 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。



問題の解決策や戦略を討議し、それらの根底にある考え方や意図が理解できます

## ケース提供者による発表 「将来像をイメージする」

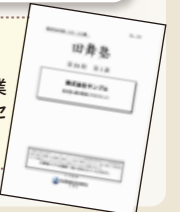
ケース提供者によるビジョンや戦略の発表。受講生の疑問、質問にも答えます。ケース提供者の発表を聴いて、各自で実現の可能性を検証します。



検証を行い分析力を高めることで、自社のビジョン構築、戦略立案に応用できます

## 教材 教育ケースは事前に届きます

「教育ケース」は、田舞塾を受講されている企業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。毎月違う業種の「教育ケース」が、事前に届きます。セミナーへ参加する前に目を通しておくことで、さらに深い学びを得ることができます(講義後、教育ケースは回収いたします)。



## 参加者の声

### ケースメソッド授業の反復によって経営力が鍛えられる



ソフト・シアター株式会社 代表取締役 辛郷孝様 情報サービス業 (東京都)

田舞塾は、これまでに12回受講しています。その理由は、経営における意思決定に欠かせない実務能力を修得するにあたり、田舞塾のケースメソッド授業が最も有効な学びであると実感しているからです。毎月送られてくるケースを読み、添えられた設問に答えるにあたり、自分がその会社の経営者ならどう意思決定するかという分析力、決算書を深く読み解く財務力、エビデンスを元にしてロジックを組み立てる戦略構築力などが問われます。この反復が、自分の経営力を鍛えてくれていると感じています。

毎回、田舞塾の参加者の鋭い発表に視野を広げられることが多いのですが、自分の考えを皆さんの前で発表できたときには、少し成長できたような嬉しい気持ち

になります。しかし発表できなかったときは、落ち込みながら会社へ帰ることもあります。その悔しさが、翌月のケースは頑張ろうという気持ちにさせてくれます。

グループでのディスカッションの時間には、設問だけでなく、それぞれの経営課題や悩みを打ち明け、仲間が親身になって考えることもよくあります。私も自社の悩みを相談して、皆さんから受けたアドバイスによって、1部門のアウトソーシングを実行し、利益率を向上させたことがあります。まさに田舞塾の仲間と相談できたお陰です。

田舞講師は私の経営の師匠です。今後も師匠の後を追って、学び続けていきます。