

A01 経営学は人物学である 毎月更新

<プレゼンター>NISSOKENグループ代表 田舞 徳太郎



企業経営を営む方々を対象に、経営にとって大切なことは何かを考えていただくことを目的としています。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。社会に貢献することで、社会から感謝される会社を目指します。

- 第1回 玉琢かざれば器と成らず
- 第2回 至道有りとも雖も学ばざればその善きを知らざるなり
- 第3回 学びて思わざれば則ち罔し
- 第4回 人物は企業経営の本質を見る力を持つ
- 第5回 高尚な目的は滅私の姿勢を引き出す

- 第6回 社長は経営を通して何をすべきか
- 第7回 憤せずんば啓せず
- 第8回 指導者の4つの条件
- 第9回 知るとは何か **新着**

A02 経営幹部は戦略参謀 毎月更新

<プレゼンター>NISSOKENグループ代表 田舞 徳太郎



成功している企業になるためには、経営者の力だけでなく、経営者を支える戦略参謀が必要です。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。

- 第1回 戦略参謀はどういう役割か
- 第2回 情報参謀たれ
- 第3回 情報参謀として学ぶ
- 第4回 社長一人の力では成長・発展しない
- 第5回 戦略参謀の条件①
- 第6回 戦略参謀の条件②

- 第7回 戦略思考は貴方も持っている 簡単紐解き『戦略の発生源』
- 第8回 戦略参謀の条件③
- 第9回 アンゾフの成長戦略マトリックス **新着**

A03 社長と幹部が学ぶビジネスの本質 毎月更新

<プレゼンター>NISSOKENグループ代表 田舞 徳太郎



社長と幹部がビジネスの本質を理解しなければ、経営情報や経営知識を得ても効果的に活用することはできません。事業成功の条件を学ぶことで、社長や幹部がビジネスの本質を理解し、事業成功へのチャンスをつかんでいただけます。

- 第1回 戦事業成功の第一条件人物のあるなし
- 第2回 経営の基本と機能を知る 事前の一策を練る習慣を持つ
- 第3回 経営の基本と機能を知る 企業の目的とは何か
- 第4回 顧客を創造するのは企業の行為である
- 第5回 顧客活動をいかに行っているか

- 第6回 気づきを高める
- 第7回 お客様のお困りごとをどう解決するか
- 第8回 愛は知る事から始まる 顧客のお困りを知らなければ愛はうまれない
- 第9回 お客様の視点 企業の視点 社会への貢献 **新着**

A04 中小企業の月次景気ウォッチャー 毎月更新

<プレゼンター>大和総研エコノミスト 中沢 則夫氏



経済の基本的な知識や経済の動向、指標の読み方や傾向などを、大和総研のエコノミストである中沢則夫氏に解説していただけます。企業を取り巻く経済環境を読み、対応策を考える企業経営者は必見です。その時々々の時流、経済情勢に合わせた内容です。

- 第1回 経済について
- 第2回 景気について
- 第3回 消費について
- 第4回 消費関連統計の見方について
- 第5回 企業行動の分析

- 第6回 済指標にみる企業活動
- 第7回 海外との経済取引
- 第8回 物価と雇用
- 第9回 景気と現状の見通し **新着**
- 第10回 進行するインフレ **新着**

A05 私の起業家精神 毎月更新

<プレゼンター>各企業経営者



世の中の多くのことは、企業の経営者の意志、変革心、実行力から生まれています。成功を収めている企業経営者も、それぞれに苦難や逆境を乗り越えて今があります。創業の想いや、どのような想いで経営をされているか、企業経営者に語っていただけます。

- 第1回 能勢鋼材株式会社 (代表取締役 能勢 孝一氏)
- 第2回 株式会社カービューティーアイアイシー (代表取締役社長 舊役 哲史氏)
- 第3回 株式会社志賀商店 (代表取締役社長 原 真知氏)

A06 我が社の事業承継 毎月更新

<プレゼンター>各企業経営者



企業の命題は永続です。とりわけ事業承継問題は看過できない喫緊の問題です。そこで、事業承継が成功している企業の先代と後継者の双方から語っていただき、様々な成功の要因を探っていきます。貴社の後継者育成のヒントを得ることができます。

- 第1回 株式会社共栄 (代表取締役会長 梶 正治氏) (代表取締役社長 梶 浩多郎氏)
- 第2回 株式会社黒田精機製作所 (代表取締役会長 黒田 敏裕氏) (執行役員 黒田 崇裕氏)

- 第3回 喜多ハウジング株式会社 (取締役相談役 喜多 計世氏) (代表取締役社長 西谷 清氏)
- 第4回 株式会社ホーム創建 **新着** (取締役会長 阿部 利典氏) (代表取締役社長 三品 弘一氏)

A07 スターバックスはなぜ成功したのか 毎月更新

<プレゼンター>NISSOKENグループ代表 田舞 徳太郎



世界に約3万店舗展開しているスターバックス。創業者のハワード・シュルツ氏の分析から、スターバックスの考え方、教育など様々な観点で学びます。自社に活かすヒントもたくさん得ることができます。

- 第1回 伝説の人ハワード・シュルツ
- 第2回 スターバックスが成功したのはなぜか?
- 第3回 ハワード・シュルツのミッションとバリュー
- 第4回 自社のミッションとバリューは何か?
- 第5回 ハワード・シュルツの責任感と負けじ魂と共感性

- 第6回 ハワード・シュルツの可能思考
- 第7回 事業計画より誠意が物を言うこともある
- 第8回 助言を素直に受け入れる人は「意を誠」にしている人
- 第9回 「今日は誰に給料を出そうか」と心配した日もあった **新着**

B01 経営幹部の役割とは何か

<プレゼンター> NISSOKEN専務取締役 末武 弘稔



会社の業績をあげて成長発展させていくためには、経営幹部としての能力を高めていくことが不可欠です。社長の考えを具体化して、現場に浸透させていくことができる幹部が存在することで、会社は飛躍的に成長発展していくことができます。経営幹部として求められる役割や心構え、責任を学びます。

- 第1回 経営幹部の責任とは？
- 第2回 目標達成するためのマネジメント
- 第3回 仕事のできる部下の育成を急げ
- 第4回 社長の代弁者となる
- 第5回 経営幹部としてのリーダーシップとフォロワーシップ

B02 幹部に必要なコミュニケーション

<プレゼンター> NISSOKEN取締役 田舞 富太郎



組織のコミュニケーションを円滑にし、個々の能力も伸ばしつつ、組織全体が活性化することを目指して学びます。経営幹部、はじめて管理職になる方、また、その候補となる方必見です。効果的な組織のコミュニケーションスキルのナレッジ(知識)を得ることができます。

- 第1回 組織のコミュニケーション
- 第2回 報告・連絡・相談
- 第3回 報告・連絡・相談のタイミングについて
- 第4回 報告・連絡・相談を妨げているものは何か
- 第5回 報告・連絡・相談が出来る部下を育てるために
- 第6回 【実践編①】クレーム対応・対応のコミュニケーション
- 第7回 【実践編②】人材育成に必要な「ティーチング」と「コーチング」
- 第8回 【実践編③】本音で語り合うための雰囲気醸成
- 第9回 【実践編④】伝えたいことを伝えることができる(アサーションについて) **新着**

B03 中小企業における新卒採用

<プレゼンター> NISSOKENパートナー講師 河尻 健作氏



企業が持続していくためには、自社の価値観に合う人材を採用する必要があります。人と企業の可能性を“ツナグ”採用支援のスペシャリストである河尻健作氏に、中小企業の新卒採用、および人材育成のヒントをお伝えしていただきます。

- 第1回 <<前編>>なぜ会社は新卒採用をするのか <<後編>>会社に貢献してくれるまでにどれくらい時間がかかるのか
- 第2回 新卒採用と中途採用の違い
- 第3回 従業員資産
- 第4回 採用・教育・啓発・定着
- 第5回 採用成功のコツ①
- 第6回 採用成功のコツ②
- 第7回 可能性採用
- 第8回 中小企業における新卒採用「最強はWhy」

B04 人材育成の重要ポイント

<プレゼンター> NISSOKEN取締役 児玉 貴則



社員教育、部下指導、後輩育成に必要な能力を学びます。人を育てるといったことはどういったことなのか、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。人材育成に関する基本を学んでいただきます。自分のやり方にエッセンスを加えるヒントを得ることができます。

- 第1回 社内教育制度のデザイン
- 第2回 フィードバックスキル
- 第3回 アクティブラーニング
- 第4回 ストレッチアサインメント
- 第5回 ダイアログによる教育効果の向上
- 第6回 体系的教育の視点を持つ

B05 人が辞めない社風づくり

<プレゼンター> NISSOKENパートナー講師 河尻 健作氏



モチベーションの低い社員さんが多いとお客様からの印象も悪く、社員さんが育ちません。そこで重要な要素が社風です。人と企業の可能性を“ツナグ”採用支援のスペシャリストである河尻健作氏に、社員さんのエンゲージメントを高める社風づくりのヒントをお伝えしていただきます。

- 第1回 社員さんが定着する社風作り
- 第2回 モチベーションのマネジメント
- 第3回 組織は必ずズレが生じる
- 第4回 理念は仕事の意味づけ
- 第5回 社員さんのエンゲージメントが高い組織の特徴
- 第6回 コミュニケーション①
- 第7回 コミュニケーション②
- 第8回 組織への関心と実行度

B06 仕事に活かすマーケティングの基本と実践

<プレゼンター> NISSOKEN経営コンサルティング主任研究員 中小企業診断士 古永 泰夫



顧客づくりの鍵となる「顧客ニーズ」の捉え方やマーケティングを学び、基本的な「考え方やマインド(共感力)」を掴んでいただきます。さらに、マーケティング戦略の立案という形を通して、部下育成に活かせる基礎知識を身につけることができます。

- 第1回 マーケティングとは何か
- 第2回 マーケティングは本当に必要か
- 第3回 マーケティングとセールスの違いとは
- 第4回 お客様の事をもっと知ろう
- 第5回 マーケティング戦略を立てよう

B07 幹部必須の財務の知識

<プレゼンター> MGS税理士法人 代表社員 松本 一郎氏



幹部として理解しておかなければいけない財務の知識、法律の知識があります。いざという時に大きな損失をださないためにもMGS税理士法人の代表社員 松本一郎氏に難しい内容をわかり易く解説していただき、基礎知識を学んでいきます。

- 第1回 決算書の読み方 第1巻①
- 第2回 決算書の読み方 第1巻②
- 第3回 決算書の読み方 第1巻③
- 第4回 決算書の読み方 第2巻①
- 第5回 決算書の読み方 第2巻②
- 第6回 決算書の読み方 第2巻③
- 第7回 決算書の読み方 第3巻①
- 第8回 決算書の読み方 第3巻②
- 第9回 決算書の読み方 第3巻③
- 第10回 決算書の読み方 第3巻④
- 第11回 事業承継①
- 第12回 事業承継②
- 第13回 事業承継③
- 第14回 事業承継④
- 第15回 事業承継⑤
- 第16回 相続税の基礎知識①
- 第17回 相続税の基礎知識②
- 第18回 相続税の基礎知識③
- 第19回 相続税の基礎知識④
- 第20回 相続税の基礎知識⑤

B08 知らなかったでは済まされない幹部必須のビジネス法務

<プレゼンター> 社会保険労務士法人コンシェルジュ 代表社員 塚本修志氏



2022年4月1日より、中小企業にもパワーハラ防止法(正式名称:改正労働施策総合推進法)の防止措置が義務付けられます。社長、幹部が知らなかったでは済まされません。大事な社員が生き生きと働くためには大事な情報です。義務化自体は知っていても何に注意をすればいいのか、何をすればいいのか、わかりやすくお伝えしていただきます。

- 第1回 パワーハラスメントについて①
- 第2回 パワーハラスメントについて②
- 第3回 パワーハラスメントについて③
- 第4回 パワーハラスメントについて④
- 第5回 パワーハラスメントについて⑤

B09 【幹部用】仕事に効く、ちょっといい話 新チャンネル

<プレゼンター> 眞面・学問の道「時習堂」館長 北山 顕一氏



社員用で好評の北山先生の仕事に効く、ちょっといい話の幹部向けのチャンネル。幹部としての日々の悩みに、ヒントを得られる内容です。

- 第1回 人間力を高める
- 第2回 人生成功の公式
- 第3回 知識・見識・胆識
- 第4回 啐啄同時
- 第5回 人生のフェアウェイ

