

無料

経営者・役員・後継者におすすめ！
全国12都市19日程開催

なぜ進まないのか？

中小企業版

我が社の 人的資本経営

反面教師にすべき人的資本経営の失敗ケース

このような方はぜひご来場ください！

✓ 必要性はわかるが、
最初の一步が踏み出せない

時間がない、費用をかけられない、
任せる人もいない——人材投資は後回し。



✓ 制度を作ったが、現場は動いていない

パーパス・評価制度・KPIを整えたものの、
社員に伝わらず、運用が静かに形骸化。



✓ 会社の利益に結びついていない

社員アンケートや健康管理の取り組み
だけで終わり、社員の成長・生産性向上・
業績アップにつなげていない。



何から始めればよいかわからない、採用・育成・定着につながらない……つまづきの原因は？ 諦めかけた人的資本経営を、3時間でアップデート！

人への投資・育成、エンゲージメント、データ活用——。

さまざまな取り組みに対し、「着手できない」「なぜか手応えがない」「結局、何が正解なのかわからない」と、立ち止まってしまうケースは少なくありません。実際、多くの中小企業が人的資本経営において「途中で止まる」という共通の壁に直面しています。原因は努力不足でも、やり方の失敗でもありません。問題は、**経営としての考え方と進める順序**にあります。

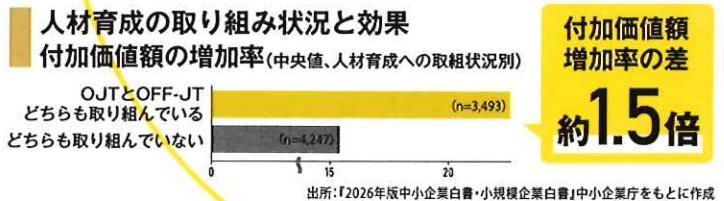
本セミナーでは、
「どう始めればよいのか」
「なぜ掛け声で終わってしまったのか」
「どこで判断を誤ったのか」
その**失敗の本質**をお伝えしながら、
社員の持つ能力や知識を「資本」として捉え
「育てる」「業績アップにつなげる」
経営手法とその実践事例をご紹介します。

中小企業経営者の約8割は 人的資本経営が「業績にプラスのインパクトをもたらす」ことを期待している。

人的資本経営に関するなにかしらの投資を行うことで、
業績にどの程度影響があると思いますか？



実際に！
人材育成と付加価値額には**正の相関**がある。



参加者の声をご紹介します！

これまで読んだ文献や参加したセミナーとは異なる視点でのお話でした。具体的な事例もあって、大変勉強になりました。「人的資本経営」に対するもやもやが晴れました！
[内職工事業/49歳]

自社の経営に関し「何がひっかかっているのか」が紐解けました。
[老人福祉・介護事業/43歳]

とにかく実際の事例が豊富で大変参考になりました。
[運送業/58歳]

単純に離職率を下げるためにエンゲージメントの向上をすべきだと考えていましたが、浅はかでした。本来の人への投資とは稼ぐ力をつけさせること。「給与は自分で決めなさい。」という考え方に感動しました。
[医療用品製造業/55歳]

社員の眠っている能力をどうして引き出すか——？
「人的資本経営」を具体的に進めるきっかけになりそうです。

98% の社長が満足！

※弊社経営セミナー2025年9月期
さらに！
セミナー参加特典

各会場先着10社限定「経営力診断調査」無料！／書籍『給与は自分で決めなさい』進呈！

気になるセミナー詳細や特典は、裏面をご覧ください



人的資本経営で中小企業が陥りやすい「失敗」

NG例①

「それっぽい理念、は作った。
でも現場は1ミリも動かなかった。」

- ・社長が立派なパーパスを策定
- ・社員に発表するも「で?」「今月の売上どうする?」と冷笑
- ・誰も口をすることなく、ポスターだけが残る……

失敗の本質 経営課題を飛ばして「言葉づくり」から入った失敗



NG例②

制度の体裁は一流、中身の説明は曖昧。
その瞬間、制度はお蔵入り……。

- ・評価制度を刷新し、等級・コンピテンシーを導入
- ・社員説明会で「何をすれば評価されるんですか?」と質問殺到
- ・言葉に詰まる社長——、薄れる制度と社長への信頼

失敗の本質 「人事の仕組み」止まりで、経営の言葉にしきれなかった失敗



NG例③

任せつつもりが、丸投げ。
現場は混乱しやがて崩壊……。

- ・「これからは自主自立でいこう!」と部長に一任
- ・判断基準が曖昧なまま、部署ごとにバラバラの意思決定
- ・現場から「結局どこまでやっていいのか分からない」と不満噴出

失敗の本質 自由、ではなく「基準なき放任」による失敗



中小企業における「人的資本経営」はここに注力! /

「未来につながる善循環」を築く!

経営戦略と人材戦略の連動

- 人的資本の価値向上こそが労働生産性向上の近道!
- 経営戦略と人材戦略を連動させるカギは人事評価制度!
- 人的資本経営を通じて中小企業が目指すべきは〇〇〇の実現!

実践! 中小企業版「人的資本経営」

- 経営内容を公開、共通のものさしを設定することで、経営者と同じ価値観を持った自立・自律人材を育てる。
- 自走組織のつくり方 = 「〇〇〇〇〇〇」×「権限移譲」×「小集団経営」

(As is) (To be) 「現在の姿」と「目指すべき姿」そのギャップの定量把握

- 経営者が必ずおさえておくべきこと! = 「〇〇の〇〇〇」あなたは正しく把握していますか?
- 経営者に必要な客観性! = 「数字」から経営を捉え、「数字に表れない自社の実態」を読み解く。
- 経営者に必要な時間! = 客観的な視点で「現在の姿」と「目指すべき姿」について定点観測を行う。

気になる〇〇はセミナーでご紹介します!

セミナー参加特典

現在の姿(As is)と目指すべき姿(To be) そのギャップの定量把握!

各会場先着10社限定
「経営力診断調査」

人的資本経営には、まず自社の現状を把握することが重要です。数字(決算書分析)と人(社風分析)の二軸から、御社の状況を客観的に分析。問題点や改善の方向性を明確にし、ご報告いたします。

通常価格 110,000円が... **無料**

社員を熱狂させる経営術 決定版!

『給与は自分で決めなさい』

参加者 進呈
全員に



東京	7/27 (月) 8/24 (月)	仙台	7/23 (木) 8/20 (木)	横浜	7/28 (火) 8/25 (火)	大阪	7/16 (木) 8/17 (月)	新潟	8/18 (火)
札幌	7/22 (水) 8/27 (木)	大宮	7/29 (水) 8/26 (水)	名古屋	7/21 (火) 8/18 (火)	福岡	7/15 (水) 8/6 (木)	高崎	8/27 (木)
		川越						松江	8/27 (木)

セミナー 無料 時間 14:00~17:00 対象 経営者・役員・後継者(候補)に おすすめです

※会場の詳細はお申し込み受付後、ご案内いたします。 ※来場でのご参加のみとなります。オンライン配信はございません。
※弊社ではコンサルタント会社・会計事務所などの同業他社様の参加はご遠慮いただいております。ご了承ください。

申込方法 FAX から 下記の申込フォームに必要事項をご記入の上ご送信ください。 WEB から 2次元コードまたはホームページよりお申し込み可能です。

FAX 0120-017-073

NBCおすすめセミナー 検索

すべて必須項目です。お申し込み受付後の正式なご案内は、メールにて送付申し上げます。 各携帯電話会社の提供するキャリアメールアドレスはご登録いただけません。パソコンのEメールアドレスをご登録いただくようお願い申し上げます。

参加ご希望の会場・日程を ご記入ください。		(会場 月 日)	【経営力診断調査】をご希望の 場合は <input checked="" type="checkbox"/> チェックしてください。 <input type="checkbox"/> 希望する	
会社名	住所 〒			
業種	売上 億	社員数 名	TEL	FAX
フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
参加者名	年齢 歳	参加者名	年齢 歳	
Eメールアドレス	Eメールアドレス			