



言葉を磨き、自分と組織の未来を動かす
女性リーダースクールのご案内

女性リーダーのための伴走型育成プログラム

会社概要

会社名	株式会社Surpass（ヨミ：サーパス） （株）タナベコンサルティンググループ （東証プライム上場：9644）
所在地	東京都品川区西五反田7-20-9 KDX西五反田ビル3F
代表者	代表取締役社長 石原 亮子
設立日	2008年8月29日
決算期	3月
資本金	6,000万円
役員	代表取締役社長 石原 亮子 取締役副社長 下川 大輔 取締役（非常勤） 竹内 建一郎 監査役（非常勤） 盛田 恵介
特別顧問	早稲田大学大学院 経営管理研究科 早稲田大学ビジネススクール 教授 入山 章栄 氏
従業員数	130名

事業内容

BtoB営業アウトソーシング事業

- ・営業チーム代行・アウトソーシング
（セールスプロセスアウトソーシング）
- ・セールスデザイン

DX（Salesforce）導入・運用支援

- ・Salesforceの初期構築から運用支援、
管理者アウトソーシング

女性活躍推進総研

- ・経営者、幹部、管理職向け研修
- ・女性従業員向け研修 営業研修

TECH WOMAN®(テックウーマン)

- ・地域女性/企業内女性従業員向け DXリスキリング

ミッション

Surpassing your rule

女性と社会の架け橋になり
すべての人の未来を創造し続ける

「女性活躍という言葉がなくなる日まで」
というビジョンを掲げ、
実現に向けて事業を推進しています。

「女性活躍」という言葉がなくなる日を目指して



代表取締役社長

石原 亮子

2000年大手生命保険会社に入社。支社のトップセールスとして活躍。一部上場企業からベンチャー企業の立ち上げまで100業種以上の営業実績を持つ。2008年8月 株式会社Surpassを創業。LTV(永続的な信頼関係と売上の構築)を重視した女性による営業アウトソーシングのパイオニア。未経験から女性営業を育成するビジネスモデルや取組みなどが評価され、「Forbes JAPAN WOMEN AWARD 2017」など多数受賞。

2021年、女性活躍推進総研を設立。営業DXと女性育成ノウハウを活かし、徳島市やさぬき市とジェンダー格差改善を目指した連携協定を締結。

2024年8月 株式会社タナベコンサルティンググループと資本業務提携を締結し、女性活躍/DE&I組織開発コンサルティング領域を強化し、サステナブルな社会への貢献を目指す。

■学校法人 実践女子学園 理事

■グローバル起業家機構「EO Central Tokyo」理事

Surpassの強み

創業してから17年間で培ってきた経験・ノウハウを体系化し、クライアントへ提供しています。営業未経験の女性を、法人営業のセールスパースンとして即活躍できる人財へと育成してきた当社独自の女性営業育成メソッドを活用し、お客様が抱える課題解決をご支援致します。

1



女性活躍

社員・管理職の8割が女性。様々なキャリアや想いを持ち、一人ひとりがイキイキと活躍しています。

2



DE&I

多方向からのアプローチで、多様な価値観を受け入れる企業文化の醸成に向けた伴走支援を得意としています。

3



営業

セールス・プロセス・アウトソーシングで培われた法人営業を育成してきたノウハウと経験が豊富です。

言葉を磨き、自分と組織の未来を動かす
女性リーダースクール
のご紹介

代表メッセージ

女性リーダースクールは、これからのキャリアに悩み、管理職なんて無理…と感じる女性たちが、葛藤を超えて学び合う場です。

自己認知から目的志向、意思決定の軸、施策の企画から実践まで一貫して支援をする実践型の育成プログラムです。

問いを立て、自分の言葉で語る力がAI時代に価値を生み、組織と社会を動かします。

女性にはその素地がある一方、これまでの役割や経験の積み重ねにより
言語化する訓練機会が不足していました。
本スクールではその力を実践的に補完します。

企業に求められるのは、その一步を支える覚悟です。

株式会社Surpass
代表取締役社長 石原 亮子

こんな方におすすめです

自分のキャリアを
見つめなおしたい...

└ 日常業務やキャリアの棚卸しができていない方
研修で集中して振り返ることで、
職場や業務を見つめ直せるきっかけに。



リーダーとして
一歩踏み出したい

└ マネジメント経験が浅い方や役職に不安がある方
自分らしいリーダーシップを考えるきっかけに。



思考力や伝える力を
伸ばしたい...

└ プレゼンやグループワークが苦手な方
└ 中堅リーダー層で判断軸を持ちたい方
苦手の突破口や、判断軸を明確にすることで
業務やモチベーションに活かせる



コンセプト

女性リーダーの輩出は、人材不足の補填や単なる公平性を追求するだけではなく、企業の成長、組織文化の変革に寄与する重要な役割となります。

女性が管理職として活躍できる環境を整えることにより、企業やステークホルダーには大きなメリットをもたらします。

《現状の課題》

人材不足

人材の流動化

新しい価値観

《求められる変革》

意思決定層の
多様化



女性活躍
推進総研

新しいリーダー
像の実装

公平な
成長機会の提供

《得られる効果》

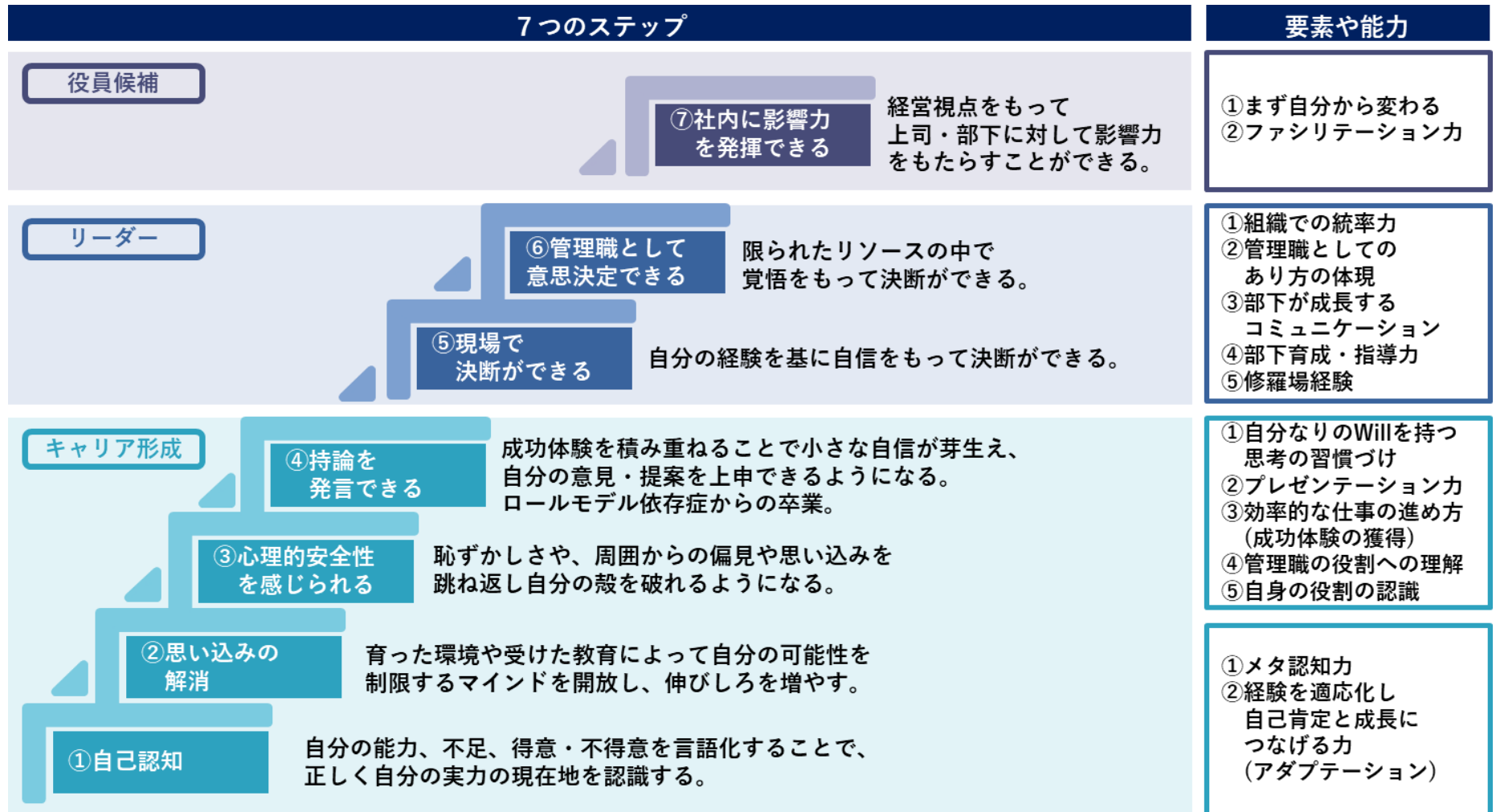
多様な視点が活きる
組織文化への変革

働きがい・働きやすさ
の実現

ステークホルダーに
選ばれる
企業価値の向上

女性が意思決定層へと成長する7ステップ

将来の経営層を担う女性人材を育成するには、段階的な支援が不可欠です。
本ステップは、登用の壁となる要因とその乗り越え方を可視化した成長プロセスです。



いま企業で起きていること

企業が抱える課題



組織・マネジメント側

- ・女性社員が管理職になりたがらない
- ・社内に女性リーダーのロールモデルや育成ノウハウがない
- ・女性管理職候補が突然退職した



女性社員側

- ・成長したいが管理職にはなりたくない
- ・自身のキャリアと会社の方針がリンクできていない
- ・意見をきちんと伝えられる自信がない

背景にある「不足」

判断の軸をつくる機会

自分が求められ役割や組織の目的を踏まえて考える訓練

意志を言語化する経験

考えを構造化し、相手に伝える場

組織と接続された実践の場

学びを現場で試し、フィードバックを得る機会

必要なのは

- ①女性社員本人が「考え、判断し、言葉で動く」経験を積める場
- ②組織としての環境づくりと育成の設計

本スクールが目指す人物像

ゴールは管理職になること自体ではありません。

役職や年次に関わらず、組織の中で「自ら考え判断し、言葉で人を動かせる」
リーダー育成を目指します。

- ・ 組織の目的や背景を理解し、自分の立場で考えられる
- ・ 状況に応じて判断し、意思決定できる
- ・ 自分の考えを、相手に伝わる言葉で表現できる
- ・ 組織の未来について語り、行動につなげられる

リーダーに“正解”はない。だから自分の強みを最大限に活かす

「リーダー像は人それぞれ。あなたらしいリーダーをここで見つける」

対話と実践



Point①
多様性から学ぶ

年齢・業種の異なる
グループでケーススタ
ディを実施

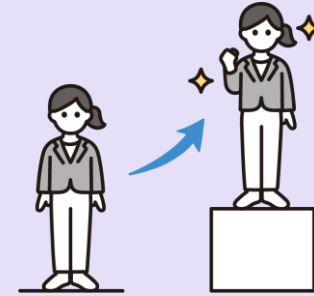
価値観の再発見



Point②
気づきを引き出す

思考の癖
価値観を言語化する設計

自分だけの リーダー像を創る



Point③
強みを軸にする

自分が大事にしたい
価値観を判断の軸にする

安心して失敗できる環境で、学びを”即戦力”に変える

「失敗OK! 普段は言えない本音を出して、伝える力がぐっと伸びる」

1.伝える力の整理

PREP法やピラミッド構造で
自分の文章を相手に伝わる形に

2.思考の幅を広げる

オプション思考・トレードオフ
で判断や意思決定に活用

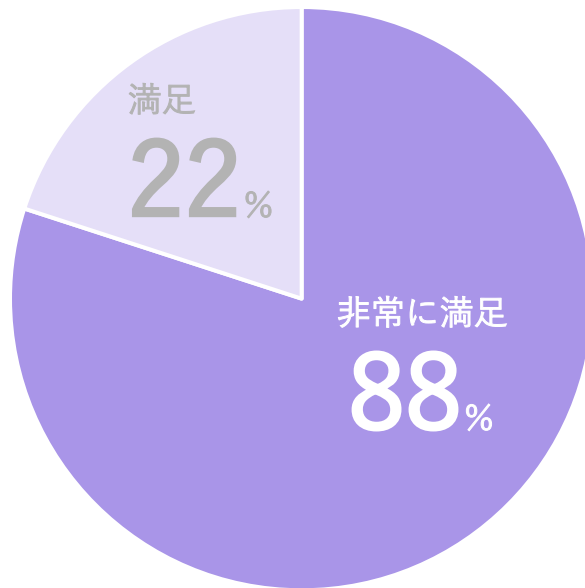
3.実戦で定着

研修内のワークで何度も試す
ことでスキルを身に着ける

研修の中で参加者同士の”違い”が貴重な学びの教材になる

満足度

女性リーダースクールの 満足度は？



*N=16

- 受講者の約9割が
スクール内容に”非常に満足”
- やって終わりではない、”伴走型支援”
事前・事後の本人面談に加え、
上長との三者視点での面談も実施
- 他にはない「本人×上長×講師」での連携
自己完結の学びで終わらせない仕組み

▼
行動定着まで見据えた設計により

受講者本人だけでなく、上長からも「明確な変化」を
実感する声が多数寄せられています

受講者と上長の声

“安心感”のある研修という言葉が多数寄せられています

研修内容が頭に入りやすい!



テキストで学んだことをグループディスカッションでアウトプットする為、受講した内容を理解した上で次に進めました。進行・時間管理が安定しており、集中できました。

(受講者T様 業種：医療機器・医療用具販売)

今回の学びを部内に広げてほしい



目的達成への意欲が高い分、自分完結しがちですが、一度立ち止まり周囲を踏まえて判断することで、柔軟で説得力のあるリーダーシップが発揮できます。失敗を恐れず積極的に挑戦してほしいです

(受講者上司 A様 業種：化学業界)

参加者の意見を尊重していて安心



講師と受講者の間で「ここは心理的安全性が保たれた場である」という前提が共有されていたため、発言のハードルが下がり、毎回活発なディスカッションが行われました。

(受講者S様 業種：金融,保険業)

大きな成果あり!

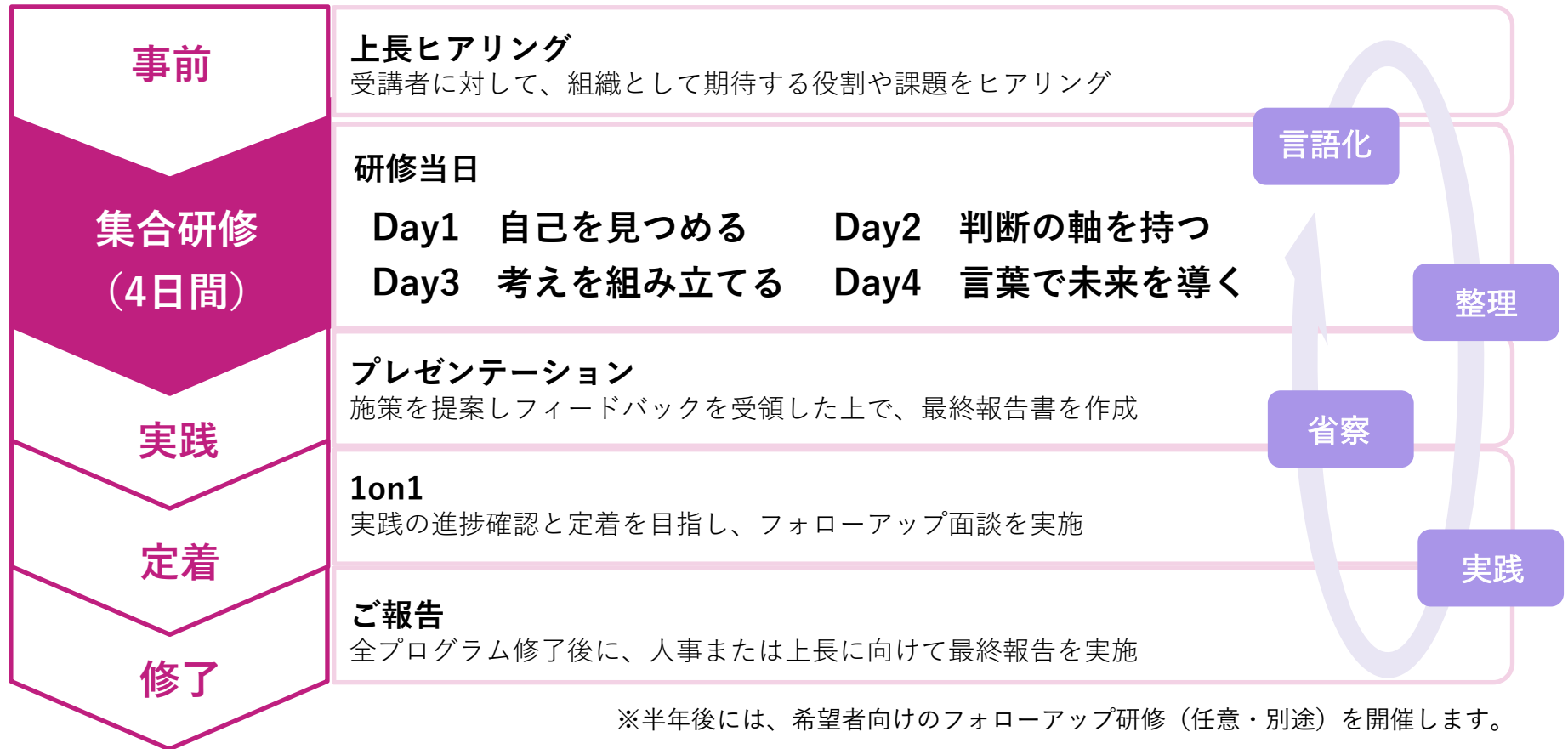


研修で自分の強み・弱みを客観的に把握でき、PREP法を通してお客様に分かりやすく伝える力を身につけていました。年齢や経験に関わらず、自分らしさを出して積極的に行動してほしいです。

(受講者上司 B様 業種：金融,保険業)

プログラム全体像

本スクールは、学びを気づきで終わらせず、現場での実践を通じてリーダーシップを組織に根づかせることを目的としています。各回受講後は受講報告書を作成し、内省と定着を図ります。また、受講者自身が女性活躍に向けた施策を企画し、上司のサポートのもと提案・実行することで、学びと実践が組織の中で循環していきます。



研修一覧

Day1：自己を見つめる

過去の経験や価値観を振り返り、
自分らしさを強みとして再確認します。

- ライフラインチャートで振り返る
- 自分自身を棚卸し、メタ認知を高める
- 女性活躍の現状を理解する

Day2：判断の軸を持つ

日々の選択や行動を導く
「軸となる基準」を確立します。

- 無意識のバイアスを理解する
- 目的を意識した対話と合意形成を体験する
- 価値観・信念に基づく軸となる基準を定める

Day3：考えを組み立てる

自分の考えを整理し、
構造的に組み立てる力を養います。

- 組織における役割を認識する
- 組織文化を自分の言葉で語る
- フレームワークを活用して思考を整理する

Day4：言葉で未来を導く

キャリアの方向性を描き、
自分と組織の未来を繋げます。

- 意思決定者を動かす伝え方を習得する
- キャリアビジョンと組織貢献の整理する
- アクションプランを策定し発表する

研修内容詳細

	Day1：自己を見つめる	Day2：判断の軸を持つ	Day3：考えを組み立てる	Day4：言葉で未来を導く
ゴール	自分の過去の経験や価値観を振り返り、リーダーシップの土台となる「自分らしさ」を再確認する。	日々の意思決定に迷わず取り組めるよう、自分自身の価値観や信念に基づいた判断基準を確立する。	自分の考えを整理し、構造的に組み立てる力を養うことで、伝わりやすい思考を形成する。	キャリアの方向性を描き、言葉で表現することで自分と組織の未来をつなげ、具体的なアクションへと結びつけます。
前半テーマ	1：イントロダクション 2：メタ認知（自己棚卸し）	1：Day1振り返り 2：バイアス/ エレファントシンドローム	1：Day1～Day2振り返り 2：ミドル層の役割 3：「社風」を言語化	1：Day3振り返り 2：意思決定者を動かす 3ステップ (施策の承認)
後半テーマ	3：女性活躍/ フェムテック理解	3：対話と合意形成 (無人島ワーク) 4：ミッションステートメント 作成	4：視野・視座の違い 5：意思決定者を動かす 3ステップ (施策立案&施策評価)	3：キャリアを考える (Will/Can/Must) 4：アクションプラン作成
得られる知識	・女性活躍の現状把握 ・ホルモンバランスへの理解	・アンコンシャスバイアス ・エレファントシンドローム ・トレードオフの関係	・社風の事例3パターン ・人材の成長曲線	・ブランド・ハップンスタンス・セオリー
活用フレーム	・ライフラインチャート ・ジョハリの窓 ・PREP法		・KPTワーク ・オプション思考	・ピラミッドストラクチャー ・Will/Can/Must
レポート(宿題)	・受講報告書	・受講報告書 ・ミッションステートメントの完成	・受講報告書 ・意思決定者を動かす 3ステップの発表準備	・受講報告書 ※意思決定者を動かす 3ステップの発表資料を 上長向けにプレゼン実施
事前課題	・受講前アンケート ・ライフラインチャート作成		・自社の女性活躍の施策や 推進状況を調べる	

※各回必ずグループワークを実施いたします。
 ※Day3とDay4では、全体発表も実施いたします。

研修外での実践プロセス（受講者×上長）

研修 → 実践 → 上長フィードバック → 再実践 → プレゼン
学びを“行動”に変え、上長と共に磨き上げる設計です。

【受講報告書イメージ】

Day1：自己を見つける

※本アンケートは、弊社提出とともに上長へ研修の受講結果としてご提出（ご報告）をお願いいたします。

グループ： _____ 氏名： _____

I. 前半テーマ：自分の強みと強みで見つける

1. ああああ
① ああああ
② ああああ

VII. 上司コメント

次回参加まで

課題チェック _____ コメント・課題チェック者名(上司)： _____

【施策プレゼンテーションイメージ】

女性活躍における施策

女性活躍をより推進するために、以下施策を実施したいと考えます！

施策名 _____

目的 _____

課題 _____

施策内容 _____

女性活躍における施策

実際にいくつかの案を評価し、最善策としてご提案いたします。

効果			
コスト			
スピード			

受講者本人



【Day1/2/3/4 後】

研修の振り返り・気づき整理
自身の課題の明確化
次回までのアクション設定

【Day2 後】

アクション実行・課題提出

【Day4後～1か月以内】

施策プレゼンテーション実施

上長



【Day2 後】

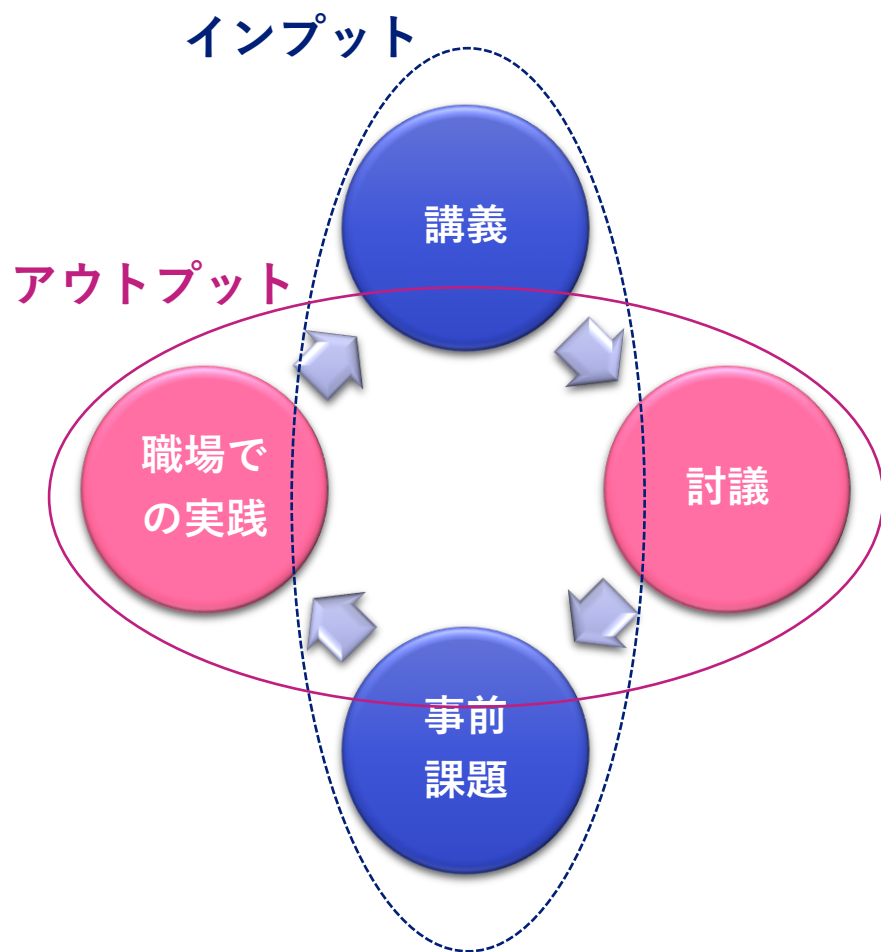
Day1・2の受講報告を確認
コメント／助言を記入

【Day4後～1か月以内】

受講報告・プレゼン内容へ
フィードバック

カリキュラム

学習フロー



各回 基本スケジュール

	【Day1】・【Day3】
13時～14時	イントロダクション/テーマ①説明
14時～15時	テーマ①グループワーク
15時～16時	テーマ①グループワーク/休憩
16時～17時	テーマ②説明
17時～18時	テーマ②グループワーク/レポート説明
	(翌日までに) レポート課題
	【Day2】・【Day4】
9時～10時	テーマ①説明
10時～11時	テーマ①グループワーク
11時～12時	テーマ②説明
12時～13時	昼食休憩
13時～14時	テーマ②グループワーク
14時～15時	発表/ラップアップ

女性リーダースクール2026年度 実施概要

女性管理職候補の最大課題は“経験機会の不足”です。
これからリーダーを目指す女性や、葛藤を抱える現役女性リーダーに向けて、
リーダーとして前向きに一步を踏み出す力を育みます。

第2期・東京会場

DAY1&2

📅 2026年 6月18日(木) 13:00～18:00
19日(金) 10:00～16:00

DAY3&4

📅 2026年 7月23日(木) 13:00～18:00
24日(金) 10:00～16:00

📌 早期割引期限 (10%OFF)
2026年3月31日まで

第3期・大阪会場

DAY1&2

📅 2026年12月17日(木) 13:00～18:00
18日(金) 10:00～16:00

DAY3&4

📅 2027年 1月21日(木) 13:00～18:00
22日(金) 10:00～16:00

📌 早期割引期限 (10%OFF)
2026年9月30日まで

第4期・東京会場

DAY1&2

📅 2027年 1月14日(木) 13:00～18:00
15日(金) 10:00～16:00

DAY3&4

📅 2027年 2月18日(木) 13:00～18:00
19日(金) 10:00～16:00

📌 早期割引期限 (10%OFF)
2026年10月31日まで

特別会場・沖縄会場

DAY1&2

📅 2026年10月15日(木) 13:00～18:00
16日(金) 10:00～16:00

DAY3&4

📅 2026年11月12日(木) 13:00～18:00
13日(金) 10:00～16:00

📌 早期割引期限 (10%OFF)
2026年7月31日まで

※ 全回5時間・休憩含む / 全4日間 (DAY 2, DAY 4 は昼食付)

定員

20名

1社から複数名の参加の可

会場

各会場

詳細は後日お知らせします

申込締切

各開催日の1週間前

までにお申し込みください

受講料 (税込)

235,000円

※教材費・昼食代を含む
※交通費・宿泊費は含みません

お申込み方法

<https://we.surpass-star.com/WomanLeadersSchool>

【お問合せ・お申込みに関するご相談】

株式会社Surpass

女性活躍推進総研セミナー事務局

jokatsu@surpass-star.com

Surpass 女性リーダー 🔍



- ・お申込み後、請求書をお送りいたしますので、請求書に記載の入金期限までにご送金ください。ご入金をもちまして、正式受付とさせていただきます。
- ・お申込みの際は利用規約をご確認ください。
> 株式会社Surpass セミナー規約 <https://we.surpass-star.com/l/1007952/2025-07-29/4jmcg7>

受講料

受講料

¥235,000（税込）/名

※セミナー期間中の教材費・昼食代を含みます。 ※交通費・宿泊費は含みません。

【受講取消】

1. 申込み期限日までの取消につきましては全額返金いたします。
2. 申込み期限日の翌日からの取消につきましては代理受講をお願いいたします。代理受講が不可能な場合は下記の通り取消料を申し受けます。ご了承ください。
① 申込み期限日の翌日から開催日の前日...受講料の40% ② 開催日当日...受講料の全額

株式会社Surpass セミナー利用規約

第1章 総則

第1条 (目的)

本規約は、株式会社Surpass (以下「当社」という。) が企画・運営するセミナー (以下「セミナー」という。) に参加する者 (当社との間第4条第2項に定める参加契約を締結した者を意味し、以下「参加者」という。) がセミナーに参加するにあたり遵守すべき基本的事項ならびに参加者および当社の間セミナーに関する権利義務関係を定めることを目的とし、セミナーに関わる一切の関連に適用されるものとする。

第2条 (運営組織)

セミナーの企画および運営は、当社が行う。

当社は、セミナーの企画及び運営が、当社の判断により第三者に再委託することができる。

第3章 申込み手続き

第2条 (申込み手続き)

セミナーの参加を希望する者 (以下「申込者」という。) は、セミナーの要旨を確認の上、当社のホームページ上の申込みフォームまたは申込用紙等に必要事項を記載し送付する方法等、当社指定の方法によりセミナーの参加申込 (以下「参加申込」という。) を行うものとする。但し、個人名義での参加申込は認めず、法人等 (次項に定義) 名義による参加申込のみ有効な参加申込として認められるものとする。なお、申込は、本規約の内容すべてを承認した上で行い、また遵守することに同意した上で、当該申込をするものとする。また、申込者は、参加申込にあたり、真実、正確かつ最新の情報を当社に提供しなければならないものとする。参加申込は、必ずセミナーに参加する法人その他の団体 (以下「法人等」という。) 自身が行わなければならないが、当社が承諾した場合を除き、代理人による申込は認められないものとする。法人等名義での申込があった場合は、当該法人等が代理して申込を行う権限を有する者により当該申込みがなされたものととし、当該申込に基づく参加契約 (第4条第2項に定義。) は当該法人等と当社との間で成立するものとする。

第4条 (申込審査等)

申込者 (本項では、その担当者を含む。) の中で、以下に該当すると当社が認めたものについては、当社はそのセミナーへの参加申込を拒否することができるものとする。

- (1) 公序良俗に反する営業を営むもの。
 - (2) マルチ商法などの営業を目的に参加するもの。
 - (3) 反社会的勢力(暴力団およびその関係団体、暴力団およびその関係団体の構成員、総会屋、社会運動標ぼうゴロ、政治活動標ぼうゴロ、特殊知能暴力集団、その他これらに属する団体または個人、暴力・威力や詐欺的手段を駆使して経済的利益を追求する団体または個人、その他これの類または個人に準ずる者に該当するもの。
 - (4) 当社が当該団体に法的に該当すると判断するもの。
 - (5) 法人等ではなく個人での申込みであること当社が合理的に認めたもの。
 - (6) その他、当社が参加者としての参加を望まない理由をもって不適当と認められたもの。
- 当社が、申込者およびセミナーへの参加を拒否する場合にはその旨を申込者に通知するものとし、かかる通知により、本規約の諸規定に従った当該申込者との関係は全くなされる。セミナーへの参加を許諾する旨の契約 (以下「参加契約」という。) が申込者と当社の間で成立する。

参加契約は、①当該参加者が参加するセミナーの全回の回を終了したとき、②当該セミナーが本規約に基づき中止となったとき、または③本規約に基づき、参加者がその後のセミナーの全部の回への参加を拒否されたものいずれか早いときに終了するものとする。

第5条 (参加申込の取消)

参加者が、セミナーへの参加申込を取り消す場合には、セミナー運営事務局へ申し出るものとする。なお、当該参加申込を取り消す場合の受講料の取扱いについては、前条(受講料の返金および取消料について)に基づいて取り扱うものとする。

参加者がセミナーの第1回開催日より前に、参加(受講)の返金および取消料について)に基づいて取り扱うものとする。当該セミナーにおいて「過去未だセミナー」という。)、参加申込の取消後に開催日が到来する各セミナー (以下「来期セミナー」という。)、セミナーへの参加を希望する場合は、参加者は、当該来期セミナーに参加することができる。なお、参加者は、過去未だセミナーにおいて受講したことがある内容が実施される回までセミナーには参加することができます。それ以降の回のセミナーにのみ参加することができるものとする。

(1) 複数回の開催日に分けて実施される場合。

(2) 過去未だセミナーと同一内容のセミナーである場合。

(3) 参加者におけるセミナーに参加する担当者としてセミナーに参加した担当者と同じである場合。

第13条の規定にかかわらず、以下の各号のいずれかに該当する場合は、参加者は当該セミナーへの参加申込を取り消すことができるものとし、参加者は、参加者から受講済みの受講料の返還義務を負わないものとする。

(1) 当社が、参加者に対して、セミナーに参加するための個人アカウント (ID及びPWを含むが、これらに限られない。) を発行した場合。

(2) 当社が、参加者に対して、セミナーに参加するために必要となる期間用URLを発行した場合。

(3) 参加者が参加するセミナーについての当社所定のテキスト教材費を受け取った場合。

第6条 (受講料)

参加者は当社に対し、セミナーへの参加に、当社指定の支払期限までに受講料を納付しなければならない。なお、セミナーへの参加に必要ならびに交通費等の経費については、参加者に負担するものとする。受講料の額は別途参加案内に表示する。当社は、経済情勢の変動に伴い、受講料の金額を変更することができる。すでに納入された受講料の取扱いは、第7条(受講料の返金および取消料について)に基づいて取り扱うものとする。

第7条 (受講料の返金および取消料について)

参加者が、セミナーごとに参加が定める申込期限日までにセミナーへの参加申込を取消した場合、当社は、当該参加者が納付済みの当該セミナーにかかる受講料を全額返金するものとする。

参加者が申込期限日の翌日以降にセミナーへの参加申込を取消す場合、参加者は、下記に定める取消料を負担するものとする。

(1) 申込期限日の翌日から第1回開催日の前日 : 受講料の40%。

(2) 第1回開催日以降 : 受講料の全額。

なお、本項の場合を除き、当社は、事由の如何を問わず参加者から受講済みの受講料の返還義務を負わないものとする。

第8条 (禁止事項)

1. 参加者は、以下の行為を行ってはならず、セミナーに参加する担当者に行わせてはならないものとする。
 - (1) 他の参加者、当社、もしくはセミナーにおける講演者含む第三者の権利を侵害する行為。または著しくそのおそれのある行為。
 - (2) 公序良俗に反する行為。またはおそれのある行為。
 - (3) 当社の承諾なく、動画コンテンツや経営情報誌などのコンテンツ、ソフトウェア、マニュアル、データベースなどを複製・送信・改変したり、第三者 (参加者におけるセミナーに参加する者以外の役員、参加者の子会社、関連会社または業務委託先を含むがこれらに限られない。以下「本号において同じ。) に開示し、もしくは利用させ、または第三者に譲渡・貸与する行為。
 - (4) セミナーの参加以外の目的で、セミナーを通じて、またはセミナーに関連して行う、またはその準備を目的とした行為。
 - (5) コンピュータウイルス等有害なプログラムを、セミナーを通じてまたはセミナーに関連して使用しまたは頒布する行為。
 - (6) 当社のシステムに過大な負担をかける行為。
 - (7) 他の参加者、当社、もしくはセミナーにおける講演者を含む第三者の名義を侵害し、または参加者として偽装をなう当社が合理的に判断した行為。
 - (8) 本号の禁止事項を以てセミナーに参画し、または参加しようとする行為。
 - (9) その他、セミナーの運営を妨げる行為と当社が合理的に判断した行為。
 - (10) 本規約、法令もしくは本規約に違反する行為、またはそのおそれがある当社が合理的に判断した行為。

第9条 (参加拒否)

当社は、参加者につき次のいずれかの事由があると認めるときは、その参加者がセミナーの全部または一部について参加することを拒否することができる。

(1) 解散および破産、民事再生、会社更生等の法的倒産手続きが開始された場合。

(2) 本規約または法令に違反した場合。

(3) 参加申込の際に当社に提供した情報について虚偽の事実が判明した場合、または参加者が第4条第1項各号のいずれかに該当すると当社が合理的に判断した場合。

(4) その他、当社がセミナーへの参加が適切でないと合理的に判断した場合。

第10条 (知的財産権)

セミナーのために当社が作成または提供する、動画や音声コンテンツなどの情報やコンテンツ、ソフトウェア、マニュアル、ノウハウ、データベース、その他一切の著作物に関する知的財産権 (著作権、特許権、実用新案権、商標権、意匠権その他の知的財産権、およびそれらの権利を取得したまたはそれらの権利につき登録等を出願する権利を含む。) は、全て当社または当社に対してライセンスを許諾している者に留保される。

第11条 (設備の負担等)

セミナーに参加するために必要で、コンピューター、スマートフォン、ソフトウェアその他の機器、通信回線その他の通信環境等の準備及び維持は、参加者の費用と責任において行うものとする。参加者は、コンピュータウイルスの感染の防止、不正アクセスおよび情報漏洩の防止等のセキュリティ対策を自らの費用と責任において講じなければならないものとする。

参加者は、セミナーの参加に限らずはセミナーの参加中に、当社のウェブサイトからダウンロードその他の方法によりソフトウェア等参加者の本機にコンピューター、スマートフォン等にインストールする場合には、参加者が保有する情報の消滅もしくは改変または機器の故障、損傷等が生じないように十分な注意を払い、セミナーに参加する担当者に注意させるものとする。

第3章 本規約の変更

第12条 (本規約の変更)

本規約の変更は、当社が必要と認めるときに、第14条(本規約の変更手続)に定める手続に則って行う。

第13条 (定めのない事項)

1. 本規約に定めのない事項は、別途、当社において定める。

第14条 (本規約の変更手続)

当社は、本規約の変更をする場合は、変更の内容および変更の効力発生時期を、当該効力発生時期までに、当社のウェブサイトの画面上等で掲示するなど当社所定の方法で、当社から参加者に対して告知するものとする。参加者がセミナーに参加した場合には、参加者は、本規約の変更と同時に本規約に基づき変更につき効力発生時期に対して告知を行うものとし、その利用によって参加者または第三者が被るることある損害について、当社は責任を負わないものとする。

本規約の変更は当社が定めるところによるものとし、その効力はすべてのセミナーの参加者にあつては及ぶものとする。

第4章 雑則

第15条 (当社の責任)

セミナーを通じて当社が提供するサービスおよび情報については、その正確性・完全性・有用性等について相当の注意をもって収集した情報に基づくものだが、当社は参加者に対し、その完全性、正確性、適用性、有用性等は保証しない。当社は、参加者に対し、セミナーを通じて当社が提供するサービス及び情報が参加者の特定の目的に適合するとは保証しない。参加者がセミナーを通じて得た情報および当社の判断と責任において行うものとし、その利用によって参加者または第三者が被ることある損害について、当社は責任を負わないものとする。

セミナーのサービスの延期または中止により参加者が被ることある損害に対して当社は責任を負わない。

参加者がセミナーに関連して他の参加者その他の第三者より損害を被ったときといども、当社はかかる損害につき責任を負わない。また、当社は、参加者の事前の通知をすることなく、当社が提供するサービス内容について変更、追加、改廃等 (以下「変更等」という。) を行うことができるものとし、参加者はこの変更等を承諾するものとする。

前項による変更等により参加者に何らかの損害が生じる場合でも当社一切の責任を負わないものとする。

旅行法務の適用その他何らかの理由により、当社が参加者に対して損害賠償責任を負う場合においても、当社の賠償責任は、参加者から損害賠償を利用することができる。

第16条 (参加者の賠償等の責任)

参加者は、本規約に違反することにより、またはセミナーに関連して当社に損害を与えた場合、当社に対しその損害 (合理的な弁護士費用を含む。) を賠償しなければならない。

参加者は、本規約に違反することにより、またはセミナーにおける講演者その他の第三者からクレームを受けたときはそれらの者との間で紛争を生じた場合には、直ちにその内容を当社に通知するとともに、参加者の費用と責任において当該クレームまたは紛争を処理し、当社からの要請に基づき、その経過および結果を当社に報告するものとする。

参加者によるセミナーの参加に関連して、当社が、他の参加者、セミナーにおける講演者その他の第三者から権利侵害その他の理由により何らかの請求を受けた場合は、参加者は当該請求に基づき当社が当該第三者に支払を余額なくされた金額 (名目の如何を問わない。) を賠償しなければならないものとする。

第17条 (参加者の情報の取扱い)

当社は、参加者から提供を受ける以下の参加者の情報の一切 (セミナーに参加する担当者の情報も含み、以下「参加者情報」という。) を厳正に保護し、当社が別途当社のウェブサイトに掲示するプライバシーポリシーを遵守するとともに、本条の定めに従い参加者情報を利用することができる。

(1) 参加者がセミナーへの申込時に届け出た情報、および参加者の報告または求めに基づき変更された情報。

(2) セミナーへの参加履歴およびそのセミナーのサービス利用に伴う情報。

参加者は、セミナーの円滑な運営、品質向上、および第1条に定める目的達成のために、セミナーの運営趣旨に則り、参加者情報を、下記に定める目的において、当社、当社親会社である株式会社ナナベカンサルディンググループおよびそれらの業務委託先に必要範囲内で利用されることを承諾するものとする。

(1) セミナーサービスの迅速かつ的確な提供。

(2) 参加者情報の管理。

(3) データ分析、アンケートの実施等新規サービスの開発。

(4) デライトドモデル、eメール、電話等による有益と思われる経営情報等の提供および催物等の案内。

(5) 参加者に対して、当該参加者自身の参加者情報を開示する行為。

(6) その他セミナーの円滑な運営、サービスの向上のために必要な行為。

当社は、前項および下記に定める場合を除き、参加者情報を事前に定める以外の第三者に開示しないものとする

(1) 予め参加者の同意が得られた場合。

(2) 法令により開示が求められた場合。

(3) 特定の個人を識別できない統計情報等として提供する場合。

第18条 (参加者の掲載した情報)

当社は、参加者がセミナーを利用して掲載した情報が不適切であると判断した場合、当該参加者に対して理由を開示することなく、当該情報の削除を行うことがある。ただし、本条の規定をもって、セミナーに参加者が掲載する情報の監視および後述を当社が行うことを何ら保証しない。

第19条 (秘密保持)

本規約において「秘密情報」とは、参加契約又はセミナーに関連して、参加者が、当社若しくは他の参加者より書面、口頭若しくは記録媒体等により提供若しくは開示されたか、又は知り得た、当社若しくは他の参加者の技術、営業、業務、財務、組織、その他の事項に関する全ての情報を意味する。但し、(1)当社若しくは他の参加者から提供若しくは開示がなされたとき又は知得たとき、既に一般に公知となっていた、又は既に知り得ていたもの、(2)当社若しくは他の参加者から提供若しくは開示又は知得した後、自己の責めに帰せざる事由により刊物その他により公知となったもの、(3)当社又は開示の権限のある第三者から秘密保持義務を負わされることなく適法に取得したものの、(4)秘密情報であることを当社で開示したものの、(5)当社から秘密保持の必要な旨書面で確認されたものについては、秘密情報から除外するものとする。

参加者は、秘密情報を参加者の内部においてセミナーの効果、結果を報告等する目的に利用するとともに、当社の書面による承諾なしに第三者に秘密情報を提供、開示又は開渡しないものとする。

参加者は、当社の定めに従って、参加者は、法律、裁判所又は政府機関の命令、要求又は要請に基づき、秘密情報を開示することができるものとし、他の参加者及び当社の費用と責任において行うものとする。参加者は、秘密情報を開示することができることに同意するものとする。但し、参加者に対して当該命令、要求又は要請があった場合、速やかにその旨を当社に通知しなければならないものとする。

参加者は、秘密情報を記載した文書又は電気記録媒体等を複製する場合に、事前に当社の書面による承諾を得ることとし、複製物の管理については第2項に準じて厳重に行うものとする。

参加者は、当社が求められた場合において、秘密なく、当社の指示に従い、秘密情報並びに秘密情報を記載又は包含した書面その他の記録媒体物及びその全ての複製物も返却又は廃棄しなければならないものとする。

参加者は、参加者におけるセミナーに参加する担当者及び秘密情報の開示、報告を受け役職員に対し、本条に基づき参加者が行う秘密保持義務と同等の義務を課してその義務を遵守させようものとし、当該担当者又は役員に義務違反が認められた場合には、参加者による義務違反のみならず、参加者が当該義務違反につき直接責任を負うものとする。

第20条 (セミナーの延期等)

当社は、以下のいずれかの事由が生じた場合、参加者へ事前通知することなく、セミナーの開催について延期または開催方法の変更、あるいは中止をすることができる。

(1) セミナー用設備等の保守を定期的、または緊急に行う場合。

(2) 会社が利用している第一種電気通信事業者もしくは第二種電気通信事業者または会社が契約しているサービス提供会社の設備等の保守を定期的、または緊急に行う場合。

(3) 参加者からのアクセスが輻輳するなど、システムの容量を超える利用がなされた場合。

(4) 火災、停電等によりセミナーの開催ができなくなった場合。

(5) 地震、噴火、洪水、津波等の天災によりセミナーの開催ができなくなった場合。

(6) 戦争、紛争、紛争争論、突発的政権交代または第三者による暴行、指示または命令等によりセミナーの開催ができなくなった場合 (政府機関または地方自治体から要請を受けた場合を含む)。

(7) その他、適用しない場合は技術上、セミナーの延期または中止が必要と当社が判断した場合。

当社は、前項各号のいずれか、またはその他の理由によりセミナーが延期または中止となったとしても、それに起因して参加者が被った損害について、一切の責任を負わないものとする。

第21条 (本規約の譲渡等)

参加者は、当社の書面による事前の承諾なく、参加契約上の地位または本規約に基づく権利もしくは義務につき、第三者に対し、譲渡、移転、担保設定、その他の処分をすることはできない。当社はセミナーに参加する事項を第三者に譲渡 (事業譲渡、会社分割その他態様の如何を問わないものとする。) した場合には、当該譲渡に伴い参加契約上の地位、本規約に基づく権利及び義務ならびに参加者の参加者情報その他の情報を当該譲渡の譲受人に譲渡することができるものとする。

第22条 (含意責任等について)

参加者と会社との間における一切の訴訟については、東京地方裁判所をもって第一審の専属的合意管轄裁判所とする。

第23条 (準拠法)

第24条 (本規約の有効)

本規約は2025年8月1日より発効する。

第6条 (本条がある場合に限る。)、第7条、第10条、第11条、第15条から第19条まで、第20条第2項、第21条から本条までの規定は参加契約の終了後も有効に存続するものとする。

第24条 (本規約の有効)

本規約は2025年8月1日より発効する。

