

2025年度にスタートする新たな異業種交流型オンライン講座

すぐに役立つ！ 未来が見える！ “学び”を選べる！

オープンカレッジ【2025】

【1】オープンカレッジとは … P2～P5

【2】2025年度オープンカレッジの講座一覧 … P6～P23

【3】オープンカレッジの会員制度と特典 参加費用 申し込み手続き等 … P24～P30

2025年1月
株式会社ドリームインスティテュート



【1】オープンカレッジとは・・・

オープンカレッジとは …

オープンカレッジは、短時間で未来創造のエッセンスを学習するオンライン講座です。

すぐに役立つ！ 未来が見える！ “学び”を選べる！

他では実現できないソフトでインパクトがあるプログラムを揃えています。

経営者から第一線のリーダーまで、すべての皆様に学んでいただきたいと思います。

各講座では、講師のレクチャー、講師と受講生の質疑応答、そして様々な企業や組織の参加メンバーが業界を超えて意見交換しながら、課題解決と未来創造に向けた楽しくて熱いセッションを実施します。



課題解決と未来創造のエッセンスを
短時間で学ぶZoomオンライン講座です



講師との熱いセッションだけでなく
社内外のメンバーとの交流も楽しめます



学びたい講座を個人が選ぶ…
学んでほしい講座を会社が選ぶ…
多様な参加と活用が考えられます

クラシック型からフロンティア型へ ～ オープンカレッジは目指すリーダー像を変えます！

区分	クラシック型の管理職	フロンティア型のマネジメント職/リーダー
仕事の使命感	<ul style="list-style-type: none"> ・業績達成ミッション (何しろ担当業務の業績を上げたい) 	<ul style="list-style-type: none"> ・社会的ミッション (人や社会の役に立ちたい・幸せを運びたい・喜ばれる仕事をしたい)
仕事の目線	<ul style="list-style-type: none"> ・担当の目線 (部分最適志向が強い・・・自分の部署最優先) 	<ul style="list-style-type: none"> ・経営の目線 越境の目線 (組織を超えて全体最適志向が強い・・・常にWin-Winを考える)
仕事に取り組む起点	<ul style="list-style-type: none"> ・組織起点・上司起点 (上司の思惑や指示に基づいて業務遂行したい) 	<ul style="list-style-type: none"> ・社会起点・生活者起点・マーケット起点 (外に目を向けて変化の予兆を感じ取りながら仕事を創造したい)
自己実現マインド	<ul style="list-style-type: none"> ・既存の枠組みの中での優等生でいたい (組織や直属上司から高い評価を得たい) 	<ul style="list-style-type: none"> ・新しいことに挑戦したい 未来創造型の仕事をしたい ・お役に立てるなら「出る杭」になることも厭わない
メンバーとの関係	<ul style="list-style-type: none"> ・上司と部下 私の仕事は部下を管理すること ・組織運営の原理は、指示命令・上意下達 	<ul style="list-style-type: none"> ・人と組織を動かして変革を実現できるリーダーになりたい ・メンバーが主体的にチャレンジするための支援者でありたい
能力開発の基本スタンス	<ul style="list-style-type: none"> ・会社が必要とする技術を習得するのだから 会社が研修の機会を用意するのは当たり前 	<ul style="list-style-type: none"> ・ラーニング & ティーチング志向 (自ら主体的に学びたい ⇒ 学んだことを他者に伝えたい) ・自分らしく個性と能力を発揮しながら組織に貢献したい

ドリームインスティテュートから皆様へのメッセージ

<Change or Die> 経営はスピード！スピード！スピード！です。常識の範囲内で改善努力するだけでは時代の変化に追いつけません。組織のリーダーは“Change or Die！” そんな気概を持ってルールブレイカーにならなくては何も生み出せないことを認識すべきです。

<Out of Box> 変化が激しい時代には、先頭に立つ「人材」とそれを支える「学ぶ仕組み」をつくるのが経営の必須テーマとなります。その時、既存の枠組みの中で考えるよりも、越境して異文化・異業種と交流し、視野を広げ、外から中を見つめ直し、いいものをどんどん取り入れることが独自価値を創造する最も近道となることも認識してほしいと思います。学習とは “Out of Box！”なのです。

<人望あるリーダー > リーダーが夢を語らなければ誰も行動を起こしません。ただし、「口だけの人」が夢を語ると「たわごと」と解釈されます。だからこそ、広い視野を持ち、熱い思いを語り、力強く前に進む「人望あるリーダー」へと成長していくことが重要です。リーダーは常に人格と専門性を磨きながら、企業の明日をつくる創造的な成果を生み出す役割を担っているのです。

<ラーニングカルチャー 学習する組織 > リーダーの重要な使命は、「継続的な高収益体質企業」にしていくと同時に、会社を「人づくり」の最高のステージにしていくことです。ラーニングカルチャー（一人一人が主体的に学習し、それを伝え合い、教え合う組織風土）をつくることがいかに重要か認識してほしいと思います。

<すぐに役立つ！ 未来が見える！ “学び”を選べる！ > 明日を担う若い人たちから見て公正で挑戦的と思われる組織人事への転換がますます重要になってきます。創造的組織に生まれ変わるには、次から次へと計画的に次世代リーダーを育てる仕組みが必要です。オープンカレッジは、社内だけで揃えるのは難しい講座を用意し、すべての社員が能力や個性を發揮できる開かれたチャレンジシステムを持つ会社づくりを側面から支援します。ぜひご参加いただきたいと願っています。

株式会社ドリームインスティテュート
戦略アドバイザー 本郷靖子
(株式会社アズナチュラル代表取締役)



株式会社ドリームインスティテュート
代表取締役社長 上野和夫



会社の中の自分 社会の中の自分 人生の中の自分 …

自らのキャリアを深く見つめるために

変化の先頭に立つためのナレッジを獲得するために

オープンカレッジが短時間で創造的な成果を生む機会となるよう

全講座の講師・ファシリテーターを全力で務めさせていただきます

【2】2025年度オープンカレッジの講座一覧

(2025年度の講座の開催期間は2025年5月から2026年2月までです)

<オープンカレッジ2025年度登場予定の講師陣>

* 事情により講師・スケジュールが一部変更になる場合があります

区分	2025年								2026年	
	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月

【A】

人・組織・事業への
戦略的アプローチ



一橋ビジネススクール
特任教授 楠木建



(株)ドリームインスティテュート
代表取締役社長上野和夫



戦略アドバイザー本郷靖子



リクルートワークス研究所
主任研究員 古屋星斗



コーンフェリーシニアクライアントパートナー
ペンシルベニア大学ウォートンスクール理事
経営力研究所代表 網島邦夫

【B】

最先端から学ぶ
未来への準備



(株)フンプラネット・カフェ
代表取締役 エクベリ聡子取締役 ペオ・エクベリ



エクサウィザーズ
働きAI&DX研究所所長 石原直子



在米リテールコンサルタント
・ジャーナリスト 平山幸江



ライフシフトジャパン取締役
ライフシフト研究所 所長 豊田義博



NPO法人ホールアース自然学校
代表理事 山崎宏

【C】

次世代顧客の創造
語り合うマーケティング



若者マーケティング集団
ライフスタイル探検隊 リーダー望月祐佳



8月



(株)oshicoco
代表取締役 多田夏帆

10月



(株)PR NET
代表取締役 上村菜穂

【D】

異業種企業に学ぶ
経営革新への挑戦

7月



(株)ロフト

9月



プラス(株)ファニチャーカンパニー

11月



タワーレコード(株)

2月



(株)ファイターズスポーツ&エンターテイメント

【E】

プロフェッショナルに学ぶ
食のプロジェクトX



内山企画代表 内山晋



日本初 イタリア政府認定の
パリスター・マエストロ 横山千尋



日本一の魚屋 根津松本
店主 松本秀樹



御昆布司 奥井海生堂 若狭一汐もの 田村長 代表取締役
代表取締役社長 奥井隆 田村仁志(6代目 田村長右衛門)



<2025年度講座一覧> *一部日程調整中です。

区分	講座	プログラム	講師	実施日	実施時間
【A】	A1	競争の戦略と変革リーダー 第1講座	一橋ビジネススクール 特任教授 楠木建	2025年5月8日(木)	14時～16時
	A2	競争の戦略と変革リーダー 第2講座	一橋ビジネススクール 特任教授 楠木建	2025年6月12日(木)	14時～16時
	A3	WAKE-UP CALL 次世代リーダーの「仕事観」革命	株式会社ドリームインスティテュート 代表取締役社長 上野和夫	2025年7月3日(木)	15時～17時30分
	A4	ウェルビーイング入門と推進リーダーの育成 第1講座	株式会社ドリームインスティテュート 戦略アドバイザー 本郷靖子	2025年8月19日(火)	15時～17時30分
	A5	ウェルビーイング入門と推進リーダーの育成 第2講座	株式会社ドリームインスティテュート 戦略アドバイザー 本郷靖子	2025年9月2日(火)	15時～17時30分
	A6	組織と個人の新たな関係づくりと育て方改革 第1講座	リクルートワークス研究所 主任研究員 古屋星斗	2025年10月9日(木)	15時～17時30分
	A7	組織と個人の新たな関係づくりと育て方改革 第2講座	リクルートワークス研究所 主任研究員 古屋星斗	2025年11月7日(金)	15時～17時30分
	A8	目指すのは中間管理職ではなく「中核管理職」 第1講座	コーンフェリー シニアクライアントパートナー 綱島邦夫	2026年1月16日(金)	15時～17時30分
	A9	目指すのは中間管理職ではなく「中核管理職」 第2講座	コーンフェリー シニアクライアントパートナー 綱島邦夫	2026年2月5日(木)	15時～17時30分
【B】	B1	SDGs・サステナビリティが生み出すビジネス・暮らし・価値観の変化	株式会社ワンプラネット・カフェ 代表取締役エクベリ聡子 取締役ペオ・エクベリ	2025年5月23日(金)	15時～17時30分
	B2	DX時代に本当に必要なことは？ DX人材をどう確保育成するか？	株式会社エクサウィザーズ 働くAI&DX研究所 所長 石原直子	2025年7月22日(火)	15時～17時30分
	B3	最先端に行く米国大型小売業の挑戦と 日本企業に求められる未来への準備	在米リテールコンサルタント・リテールジャーナリスト 平山幸江(ニューヨークより)	2025年9月16日(火)	10時～12時30分
	B4	人生100年時代 ～ カイシャとキャリアの新たなデザインを考える	株式会社ライフシフトジャパン 取締役 ライフシフト研究所所長 豊田義博	2025年11月18日(火)	15時～17時30分
	B5	自然との触れ合いで次世代ビジネスの「感性の扉」を開く	NPO法人 ホールアース自然学校 代表理事 山崎宏	2026年1月23日(金)	15時 ⁸ ～17時30分

<2025年度講座一覧> *一部日程調整中です

区分	講座	プログラム	講師	実施日	実施時間
【C】	C1	ライフスタイル探検隊セッション 若者マーケティング集団と語り合うマーケティングが未来を拓く	若者マーケティング集団「ライフスタイル探検隊」 探検隊リーダー 望月祐佳	2025年6月4日(水)	15時～17時30分
	C2	「推し活」消費を紐解き 新しい時代のビジネスを考える	株式会社oshicoco 代表取締役 多田夏帆	2025年8月27日(水)	15時～17時30分
	C3	売上アップを目指すSNSマーケティングとSNSの戦略的活用	株式会社PR NET 代表取締役 上村菜穂	2025年10月23日(木)	15時～17時30分
【D】	D1	オンライン企業訪問 株式会社ロフトとの交流	株式会社ロフト	2025年7月11日(金)	15時～17時30分
	D2	オンライン企業訪問 プラス株式会社ファニチャーカンパニーとの交流	プラス株式会社 常務取締役 ファニチャー カンパニープレジデント 北尾知道	2025年9月11日(木)	15時～17時30分
	D3	オンライン企業訪問 タワーレコード株式会社との交流	タワーレコード株式会社	2025年11月6日(木)	15時～17時30分
	D4	オンライン企業訪問 株式会社ファイターズスポーツ&エンターテイメントとの交流	株式会社 ファイターズスポーツ&エンターテイメント	2026年2月17日(火)	15時～17時30分
【E】	E1	食のプロジェクトX 「デパ地下を創った男」が語る「食」を通じた ウェルビーイングへの挑戦 協働パートナー紹介	内山企画 代表 内山晋	2025年6月17日(火)	15時～17時30分
	E2	食のプロジェクトX イタリア政府が認定した日本人唯一の バリスタ・マエストロ横山千尋の挑戦	イタリア政府認定 バリスタ・マエストロ 横山千尋	2025年8月22日(金)	15時～17時30分
	E3	食のプロジェクトX 独自価値を提供し続ける日本一の魚屋・根津松本の挑戦	根津松本 店主 代表 松本秀樹	2025年10月3日(金)	15時～17時30分
	E4	食のプロジェクトX 挑戦と革新の150年 御昆布司・奥井海生堂の挑戦	株式会社奥井海生堂 代表取締役社長 奥井隆	2026年1月27日(火)	15時～17時30分
	E5	食のプロジェクトX 190年の伝統を全国に届ける 若狭一汐もの・田村長の挑戦	株式会社田村長 代表取締役 田村仁志	2026年2月20日(金)	15時～17時30分

オープンカレッジの開講プログラムは戦略論の第一人者である一橋ビジネススクール国際企業戦略専攻の楠木建特任教授が担当し、競争戦略をどのように構築するか、その先頭に立つ変革リーダーをどう育てるか、Part1とPart2の2回シリーズでわかりやすく紐解きます。

経営者から次世代リーダーまで、変化の先頭に立って未来を担う全ての人に受講していただきたい講座です。

【プログラムA1 & A2】
競争戦略と変革リーダー

2時間講座2回シリーズ
(1回のみ受講可)

第1講座(A1)
2025年5月8日
14時～16時00分

第2講座(A2)
2025年6月12日
14時～16時00分

1. 戦略のゴールは何か
2. 真のリーダーとは長期利益を生み出せる人
3. 戦略的意思決定とは「何をしないか」を決めること
4. 競争戦略のポイント
～戦略とは他社との違いをつくること
⇒ SP(Strategic Positioning)が先
⇒ OE(Operational Effectiveness)が後
5. 競争戦略のケーススタディ
6. 戦略の構築と実行
～ビジネスを丸ごと考える変革リーダーを多数育てる
7. 講義のあと、参加企業の皆様で意見交換を行います



一橋ビジネススクール
国際企業戦略専攻
特任教授 楠木建



【プログラムA3】

WAKE-UP CALL
次世代リーダーの
「仕事観」革命

2.5時間講座×1回

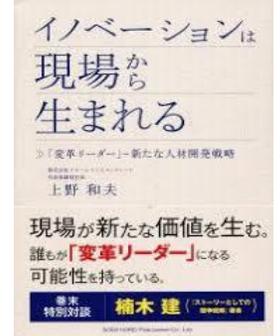
2025年7月3日
15時～17時30分

WAKE-UP CALL 次世代リーダーの「仕事観」革命

多様化の時代における人材の育て方と活かし方

1. 100年の組織人事の変遷を振り返る
2. 社内外にキャリアの選択肢を求める若者たち
3. 人事は企業主導型から個人主導型へ
4. 昇進のキャリアから幸せのキャリアへ
5. ウェルビーイングの実現を目指す仕事観
6. 個人に寄り添う人事 ～「属性」の把握から「心」や「個性」の把握へ
7. すでに始まっている様々な組織人事の実験
8. 新時代への対応①・・・次世代リーダーを目指す人への「7つのウェークアップコール」!
9. 新時代への対応②・・・経営者と人事部長への「5つの課題提起」!

株式会社ドリームインスティテュート
代表取締役社長 上野和夫



【プログラムA4 & A5】

ウェルビーイング入門
と推進リーダーの育成

2.5時間講座2回シリーズ
(1回のみ受講も可)

第1講座 (A4)
2025年8月19日
15時～17時30分

第2講座 (A5)
2025年9月2日
15時～17時30分

【第1講座】

新しい時代への対応「ウェルビーイング入門」

- ①ウェルビーイングとは何か なぜ注目されるのか
- ②SDGs活動とウェルビーイング
- ③社会や市場、仕事やキャリア開発の変化とウェルビーイングの関係について学ぶ
- ④ウェルビーイングに近づくためのスモールステップ

【第2講座】

会社・組織のウェルビーイング推進リーダーに
不可欠な視座とスキルを学ぶ

- ①脱アンコンシャスバイアス
- ②リフレーミング
- ④ファシリテーション

オリジナル映像教材 新しい時代への対応「ウェルビーイング入門」

あなたにとって 仕事とは 会社とは 人生とは

株式会社
ドリームインスティテュート
戦略アドバイザー
本郷靖子

人生の主役は私
幸せを運ぶのも私
私にとって本当の
幸せって何だろう
私らしく生きる
私らしく挑戦する
能力と個性を発揮して
キャリアを創る

【A】

人・組織・事業・経営への戦略的アプローチをするための基礎講座

【プログラムA6 & A7】

組織と個人の新たな関係づくりと育て方改革

2.5時間講座2回シリーズ
(1回のみ受講も可)

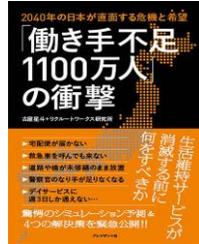
第1講座(A6)

2025年10月9日
15時～17時30分

第2講座(A7)

2025年11月7日
15時～17時30分

1. 「ゆるい職場」～若者の不安の知られざる理由
～ 「心理的安全性」+「キャリア安全性」が求められる時代
2. なぜ「若手を育てる」のは今、こんなに難しいのか
～ “ゆるい職場”時代の人材育成の科学
3. 「働き手不足1100万人」の衝撃
～ 働き手不足からビジネスができなくなる時代への突入
5. 育て方改革～従来とは全く異なる人づくりがスタートした



リクルートワークス研究所
主任研究員
一般社団法人
スクール・トゥ・ワーク代表理事
古屋星斗



一橋大学大学院社会学研究科修了、同年経済産業省に入省。産業人材政策、福島復興支援、「未来投資戦略」策定等に携わる。2017年より現職にて、学生・若手社会人の就業行動や価値観の変化を検証し、次世代社会のキャリア形成を研究する。若者論や若手社員研究では第一人者。一般社団法人スクール・トゥ・ワーク代表理事でもある。

【プログラムA8 & A9】

私たちが目指すのは
中間管理職ではなく
＜中核管理職＞

2.5時間講座2回シリーズ
(1回のみ受講も可)

第1講座(A8)

2026年1月16日
15時～17時30分

第2講座(A9)

2026年2月5日
15時～17時30分

“中間”管理職から“中核”管理職へ

大切なマインドセットの転換

1. 「競争に勝つ」から脱却する
2. 戦略的思考の定義を変える
3. 管理者から支援者になる
4. 部下でなくパートナーとして接する
5. 中間管理職から中核管理職へ
6. ジョブ(仕事)とタスク(作業)の違いを知る
7. 問題解決の前に問題発見を
8. 大切なのは社会的ミッションと経営の目線
9. 自主的目標管理への転換
10. すべて顧客起点で組み立て直す

コーンフェリーシニアクライアントパートナー
ペンシルベニア大学ウォートンスクール理事
経営力研究所代表 綱島邦夫



トヨタ、ソニー、パナソニック等、日本を代表する企業のコンサルティングを行い、次々とイノベーションを起こすGAFAの組織風土を深く研究する。多くの事例を交えながら「企業の社会的ミッション」や「次世代の経営リーダー像」について語ります。ポストデジタル×アフターコロナ×SDGsの時代に、リーダーはどう取り組むべきか、多くの気づきが得られます



【B】

フロンティア(最先端)から学ぶ未来への準備

未来は既に起こっている！ 慣れ親しんだレンズではなく、「未来のレンズ」でモノを見ることが求められている
常にフロンティア(世界の最先端)に学び、私たちの目の前に必ず現れる未来への準備を進めなくてはならない

【プログラムB1】

SDGs・サステナビリティ
が生み出すビジネス・
くらし・価値観の変化

2.5時間講座×1回

2025年5月23日
15時～17時30分

1. SDGs ～ サステナブル経営の基本視点
人と社会と地球にやさしいサステナブルな
未来社会の実現に不可欠な視座と行動
- 2 スウェーデンに学ぶSDGs
・SDGs最先進国の一人一人の日常を知る
・スウェーデンや欧州の先進的企業の活動事例を学ぶ
3. ザンビアとの交流を通じた国際的SDGs活動紹介
・バナナペーパー、フェアトレード、その他
4. 「未来への準備」に向けた日本企業へのメッセージ
5. 参加者と質疑応答や意見交換を行います



株式会社ワンプラネット・カフェ
代表取締役 エクベリ聡子
取締役 ペオ・エクベリ



日本、ザンビア、スウェーデンなど多拠点の活動と国際的なネットワークを活かし、SDGs・サステナブルを実現するための多様な活動を展開。
産学官民のネットワーク運営、環境省環境人材育成コンソーシアムの企画、大学院の社会人向けカリキュラム開発やSDGsビジネス企画支援、フェアトレードなどで、日本企業のサステナブル経営・事業開発・人材育成を多角的に支援。

【プログラムB2】

DX時代に本当に
必要なことは何？
DX人材をどう
確保・育成するか？

2.5時間講座×1回

2025年7月
15時～17時30分

1. 顧客接点が要となるDX時代
DXとはデジタルの力を使った変革のこと。
大事なのは変革のほうで、デジタルを使うかどうかは本質的には関係ない。DXを評価する視点は、どれほど高度なテクノロジーを使っているかではなく、どれほど顧客体験を変えているかである
2. 今必要なデジタル人材とは
 - ①高度なD技術を駆使してビジネスモデルの変革をリードする人材
 - ②自分の持ち場でデジタルを使いこなし、変化に適応し、加速させる人材
それぞれ、どう確保・育成・活用するか、それは社内で育つのか、今後の命運がかかる重要テーマを徹底的に追求します

株式会社エクサウィザーズ
働くAI&DX研究所 所長
石原直子



銀行、コンサルティング会社を経て2001年よりリクルートワークス研究所に参画。人材マネジメント領域の研究に従事し、2015年から2020年まで機関誌『Works』編集長、2017年から2022年まで人事研究センター長を務めた。2022年4月より現職。著書に『女性が活躍する会社』(大久保幸夫氏との共著、日経文庫)がある。近年は、デジタル変革に必要なリスティングの研究などに注力する。

【B】

フロンティア(最先端)から学ぶ未来への準備

【プログラムB3】

最先端に行く米国大型
小売業の挑戦と
日本企業に求められる
未来への準備

2.5時間講座 × 1回

2025年9月16日
10時～12時30分

1. 米国大型企業の最先端の革新事例を具体的に紹介しながら日本企業および個別企業は未来への準備をどう進めるべきか課題提起します
 - ・アマゾンVSウォルマートの熾烈な闘いの中から見えてくる未来の構図
 - ・店舗の再定義にともなうサービスや機能の革新
 - ・Eコマースへのシフトに伴う物流改革の進展
 - ・生き残りをかけた中期的収益化と経営インフラとなるDX投資の加速
 - ・持続的成長戦略のカギを握るAIの活用
 - ・SDGsとビジネスの未来 ～ 取り組み事例の紹介
2. 参加者による「未来への準備」に向けた質疑応答とディスカッションを行います

在米リテールコンサルタント
リテールジャーナリスト
平山幸江



百貨店の営業企画室を経て渡米、ファッション工科大学卒業後、伊藤忠、フェリシモ、イオンのUSA各社でマーケティングディレクターを歴任した後、リテールコンサルタント・ジャーナリストとして独立。幅広い実務経験とネットワークを活かし、様々な企業の営業企画・調査分析・店舗運営・オンラインストア運営など指導。ジェトロ・ニューヨーク日系企業事業進出支援事業Jビズネット会員



【プログラムB4】

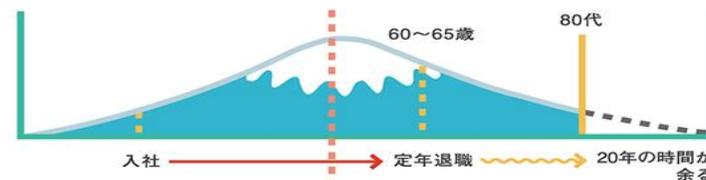
人生100年時代
カイヤとキャリアの
新たなデザインを考える

2.5時間講座 × 1回

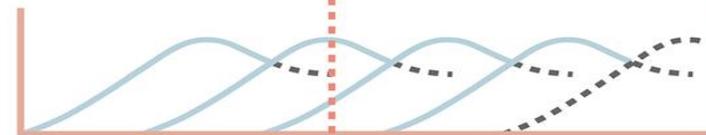
2025年11月18日
15時～17時30分

この100年で人生の長さが倍になった！ ～ タイムスケールによる「人生観」の違い
キャリアデザインは3ステージモデルからマルチキャリアモデルへ ～ 選択とチャレンジの機会が増える

1/昭和・平成を生きる世代
(富士山型一山主義)



2/令和を生きる世代
(八ヶ岳型連峰主義)



株式会社ライフシフトジャパン
取締役
ライフシフト研究所所長
豊田義博



リクルート社にて数百社におよぶ企業の新卒採用戦略、広報計画業務に制作ディレクターとして長く従事。「就職ジャーナル」「リクルートブック」「Works」編集長を歴任。1999年リクルートワークス研究所に着任、現在は個人の就業行動や志向・価値観の変化などを探索、若手からシニアに至るまでのキャリア支援に研究者 & 実践者として携わる

【プログラムB5】

自然との触れ合いで
次世代ビジネスに不可欠な「感性の扉」を開く

2.5時間講座 × 1回

2026年1月23日
15時～17時30分

オンライン自然学校 1日体験プログラム

1. いつもと違う環境に身を置いて「感性の扉」を開こう
…まずは自然学校の楽しいエコツアーとアクティビティを体験し、心と身体を温めます…
「自然をどう感じたか、いつもとはどう違っただろうか」
2. 自然との触れ合い、自然との対話は
自然環境、自然と人、人と人、人とモノ、私自身と社会…
さまざまな存在と関係を改めて考え、発想の転換と行動の革新につながっていくことを認識できます
3. SDGs・社会課題の解決・ウェルビーイングの実現が
ますます重要になる次世代の事業を構築していくうえで
不可欠なセンスやソフトスキルをすべて吸収します

NPO法人
ホールアース自然学校
代表理事 山崎宏



富士山のふもとでスタートし、30年以上の歴史を持つホールアース自然学校は、個人・企業・学校・公共団体などに、チームワーク、コミュニケーション、課題解決力の向上を目指した200以上の自然体験型プログラムを提供しています。今回はオンラインで楽しくて創造的な時間を一緒にしたいと思っています。



次世代の顧客を獲得しなければ企業・組織の明日はない！とわかっているにもかかわらず「Z世代の価値観や行動特性がわからない」「データを分析しても新たなアイデアが出てこない」「どこからアプローチしたらよいかわからない」と悩む企業が多い。

このテーマは社内だけで議論していても何も始まらない。

差別化は感性から生まれる！ 若者たちとダイレクトに語り合い、価値観や行動特性の本質を理解しなければビジネスの未来は拓けない！

この講座では、若い生活者のマーケティング集団であるライフスタイル探検隊やZ世代ビジネスを代表するサクセスカンパニーの代表と熱く語り合いながら、次世代の顧客を取り込むノウハウとセンスを獲得します。

「顧客参加型」「顧客との価値共創型」のユニークなセッションにぜひご参加ください。

【プログラムC1】

「ライフスタイル探検隊
セッション」
若者マーケティング集団
と語り合うマーケティング
が未来を拓く

2.5時間講座 × 1回

2025年6月4日
15時～17時30分

Z世代・ミレニアル世代の若い生活者と企業の リーダーが「リアルな今」と「未来創造」を語り合う ＜ライフスタイル探検隊セッション＞

- 【1】探検隊から若者の率直なボイスと創造的なアイデアを企業の皆様に伝えます
- ・価値観、行動特性、消費特性、注目のサービス
 - ・職業観・キャリア観・人生設計
 - ・世代間ギャップとその理由
 - ・マーケットの変化の予兆
 - ・若者から企業へのリクエスト
- 【2】企業の皆様から探検隊メンバーに質問するかたちで熱いセッションを展開します
- 【3】どうしたら次世代の顧客を獲得できるかみんなでマーケティングの課題と革新について知恵を出し合います



若者マーケティング集団
ライフスタイル探検隊



探検隊リーダー
望月祐佳



差別化は感性から生まれます。AIのデータを駆使すると同時に、人と人が語り合い、共感をシェアすることが未来を拓きます。

ライフスタイル探検隊はZ世代およびミレニアル世代の多くの生活者で構成される若者マーケティング集団です。探検隊のメンバーたちは、企業のリーダーと熱く語り合いながら、社内だけでは発見できない課題やアイデアを発見するセッションを実施したいと思っています。

【プログラムC2】

「推し活」消費を紐解き
新しい時代の
ビジネスを考える

2.5時間講座 × 1回

2025年8月27日
15時～17時30分

【1】推し活とは何か

- ・人はなぜ推し活をするのか
- ・なぜ注目されるのか ～ 推し活流行の背景は

【2】推し活市場

- ・Z世代から広がる推し活文化～Z世代の3人に2人が推し活している
- ・10代から30代女性のライフスタイルは推し活抜きには語れない
- ・2030年には1兆円を超える市場になる
- ・企業発信からファン発信へ ～ 推してもらうことが重要な時代
- ・推しそのもの以外の消費に大きな影響～様々な業界に売上アップの可能性

【3】企画・マーケティングに活用する際のポイント

- ・刺さる推し活マーケティングとは
- ・自社のサービス・商品を推しに絡めて何ができるか
- ・好きになる ⇒ 応援したい ⇒ 消費する
- ・自分はこれが好きなこういう人間です ～ 意思表示としての消費
～ 誰を応援し、何を消費するかは自己表現の一つ

株式会社
oshicoco
代表取締役
多田夏帆



Z世代の女性たちが立ち上げた
oshicoco は「推し活」「Z世代」の
トップランナー、リーディングカン
パニーとして、メディア・経済界
から大きく注目されている

【プログラムC3】

女性と若者に届け！
売上アップを目指す
SNSマーケティングと
SNSの戦略的活用

2.5時間講座 × 1回

2025年10月23日
15時～17時30分

【1】課題提起

- ・私たちの発信はなぜ見てもらえないのか
- ・私たちの価値や魅力はなぜ伝わらないのか

【2】次世代顧客の創造とファンづくり

- ・女性、若者・・・この感性に優れ、センスが磨かれたターゲット
に対するアプローチの基本視点を学ぶ

【3】SNSの戦略的活用と魅力や価値の発信

- ・SNSの本質を理解する
- ・生活者の＜憧れ 共感 親近感＞を喚起するための
SNSの戦略的な活用方法と基本スキルを習得する
- ・ケース・・・Instagramで女性集客するには！
- ・集客力を強化するPR4原則
～ 売上アップを目指すSNSマーケティング～

株式会社PR NET
代表取締役
上村菜穂



女性や若者の心に刺さるSNS発信を得意とする企業は
少ないです。組織をけん引するリーダーは「SNSの世界
はどうも苦手だ」という状況から脱却し、SNSの本質を
理解し、基本ノウハウを習得し、魅力的な発信や広報を
実現してほしいと思います。

【D】

異業種企業と交流して学ぶ＜経営と現場の挑戦＞

Go to Front! Go to Backyard!

ネットで調べれば 何でもわかる時代と言うけれど、実際に交流し 息吹に触れて、はじめて深く理解できることがあります！
「本音や実態を聞けたらいいな・・・」「普段見ることができない屋台骨を支える仕組みも見たいな・・・」「人材育成の仕組みを知りたいな」
そんな方々にお奨めする異業種交流型のマーケティング講座です。
交流企業の経営陣や現場の社員、そして、受講生同士で交流しながら、企業経営について丸ごと学んでいただきたいと思います。

受講生の皆様から次のようなことを
どんどん問いかけてください！

- Q 企業理念、ビジョン、社会的ミッションなど 大切にしている価値観や到達目標は？
- Q 事業戦略やサービスコンセプトなど、目指す大きな方向性や他社との差別化の方法は？
- Q 商品、サービス、接客、販促、店づくり、EC展開など具体的な事業展開の特徴は？
- Q 組織運営、情報コミュニケーション、顧客管理、物流改革など、バックヤードやオペレーションの特徴は？
- Q AI活用・DX化など新時代対応の技術革新は？
- Q 人材育成・人事制度・モチベーション・組織風土・エンゲージメント・キャリア開発など組織や人材のマネジメントの特徴は？
- Q 働く人たちの喜びやご苦労は？ ウェルビーイング実現についての考え方は？

【プログラムD1】

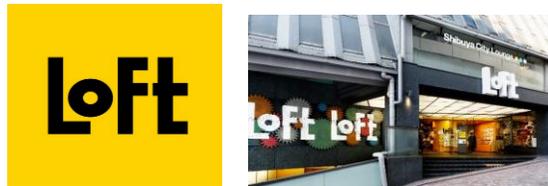
オンライン企業訪問

株式会社ロフト
との交流

2.5時間講座 × 1回

2025年7月
15時～17時30分

株式会社ロフト



＜学習のポイント＞

1987年渋谷ロフト誕生、1996年株式会社ロフト発足

貫くコンセプトは「時の器」・・・時代の変化や空気感、流行、ニーズの変化をしなやかに切り取り、新しい「暮らし方」「悩みの解決方法」「技術」「商品」「楽しみ方」をお客様に提供していくこと

「雑貨のチカラで新しい価値を創造する」というパーパス、「雑貨文化のプロデュースカンパニー」というビジョンを掲げて成長を続けるロフトの企業理念・事業戦略・人材戦略など様々な角度から学びます。それは、挑戦と革新の歴史でもあります。

また、カスタマーフロントの社員も登場し、参加される皆様とダイレクトコミュニケーションを実施させていただきます。皆様にぜひ楽しんでいただきたいと思います。講座です。 18

【D】

異業種企業と交流して学ぶ＜経営と現場の挑戦＞

【プログラムD2】

オンライン企業訪問

プラス株式会社
ファニチャーカンパニー
との交流

2.5時間講座 × 1回

2025年9月11日
15時～17時30分

プラス株式会社
ファニチャーカンパニー



＜学習のポイント＞

働きやすさと創造的なワークスタイルを追求してデザインされた恵比寿本社オフィスは未来型オフィス空間のショールーム機能を持っています。この講座では、恵比寿オフィスをオンライン見学しながら、アフターコロナ時代の多様な働き方を支える空間づくりを起点としながら、今後の社会や事業環境や働き方の変化を踏まえて、働き方や働く環境の改革は今後どうなっていくのかについて学んでいきます。

世の中を驚かせるユニークな商品やサービスを生み続けているプラスグループは、「依存体質」「思考停止」「前例踏襲」を「3つのノー！」と定め、独自価値の創造や新規事業の開発に果敢に挑戦する人材の育成に注力しています。皆様よくご存じの「アスクル」という従来にはなかったサービスを提供する会社を生み出したのもプラスグループです。

【プログラムD3】

オンライン企業訪問

タワーレコード株式会社
との交流

2.5時間講座 × 1回

2025年11月6日
15時～17時30分

タワーレコード株式会社



＜学習のポイント＞

私たちの音楽との触れ合い方は、時代とともにどんどん変化してきました。まずは音楽の世界を中心にエンターテインメント業界を取り巻く経営環境の大きな変化に対応しながら、タワーレコードが取り組んできた大胆な経営構造改革について学びます

no music no life ～ タワーレコードは、音楽大好き人間が1000人以上集まっている奇跡の集団です。人事部長や現場社員と交流しながら、ウェルビーイングな働き方を大切にしながら、創造的な仕事をするための人材マネジメントに取り組んでいる様子も学んでいきます。

そして、新しい時代に対応するためのタワーレコードが開発した独自の事業やソフトコンテンツを紹介し、皆様に楽しんでいただきたいと思います。

【プログラムD4】

オンライン企業訪問

株式会社
ファイターズスポーツ
& エンターテイメント
との交流

2.5時間講座 × 1回

2026年2月
15時～17時30分株式会社ファイターズスポーツ
& エンターテイメント

(北海道日本ハムファイターズ)



＜学習のポイント＞

札幌(エスコンフィールド)と鎌ヶ谷(ファーム)からの二元中継でお送りします
「ファンサービスファースト」「地域密着」「選手の人格形成教育」を揺るぎない
柱にして邁進するファイターズスポーツ&エンターテイメント(北海道日本ハム
ファイターズ)から新型コロナウイルスで激変したプロ野球およびスポーツビジ
ネス業界の新時代の様々な挑戦について学びます

ファイターズの選手から新庄監督の専属広報を経た事業部長を中心に、第一
線で活躍する球団職員にも登場いただき、ボールパーク、エスコンフィールド
を新たな拠点とし、球団や新庄剛志監督とともに、様々な組織変革や人材育
成に取り組む北海道日本ハムファイターズの挑戦について、楽しく、リアリティ
を持って学びます。

スポーツマネジメントには学ぶことや私たちの会社・組織で取り入れたいこと
がたくさんあると再認識させられる講座です。

食のプロジェクトX
それぞれのチャレンジがある！

伝統やブランドは「守るもの」ではありません。

押し寄せる時代の波風に向かって、果てしない挑戦と革新を繰り返しながら「育てるもの」です。

＜食のプロジェクトX＞では、「食」を通じてウェルビーイング実現に向かって、業界を超えて協働しながら挑戦と革新を続ける企業やプロフェッショナルの感動の物語を紹介します。

未来の担い手となる人々にとってチャレンジの道しるべとなる学びが多い講座です。

【プログラムE1】

＜食のプロジェクトX＞

デパ地下を創った男
内山晋

「食」を通じてウェルビーイングの実現を目指した40年の闘いと協働パートナーの存在

2.5時間講座 × 1回

2025年6月17日
15時～17時30分

「デパ地下を創った男」が語る「食」を通じたウェルビーイングへの挑戦

初回講座では、百貨店の「食」の世界で、バイヤー、商品部長、店長として、常識を覆し、ブレークスルーを繰り返してきた内山晋が登場します。

内山はNHKテレビ＜プロフェッショナル・仕事の流儀＞で「デパ地下を創った男」として独自価値の創造に果敢に挑戦する姿を取り上げられました。

1980年代からデパ地下で独自価値創造にチャレンジし続けてきた自身の体験と学びを語ります。

様々な業界の協働パートナーとコラボレーションしながら独自価値を創造し、新しいマーケットを開拓する「チームマーチャンダイジング」を大事にしてきました。

そこで、第2回講座からは、内山晋と協働して食を通じた感動を創造してきた素晴らしいパートナーが順次登場します。

全国にある「手をかけ、心を込めて、愛される味、幸せの味を創る」本物のプロフェッショナルや100年を超えるような老舗ブランド企業には、学ぶべき「挑戦と革新の物語」がたくさんあります。講座では経営トップやプロフェッショナルに、それぞれのチャレンジを語っていただく予定です。「本物」に学ぶことにより、ノウハウを習得するとともに、誰もが高い志を喚起されます。

内山企画
代表
内山晋



1981年西武百貨店入社
食品部バイヤー・商品部長・店長を歴任し、独創的なデパ地下づくりと、美味しさと健康と幸せを追求する食の世界観の確立に挑戦し続ける。この模様はNHKテレビの「プロフェッショナル・仕事の流儀」で紹介された。

2023年 内山企画を設立 21

【E】

<食のプロジェクトX> ~ 夢を語り前に進む！食を通じた未来創造の挑戦者たちに学ぶ

【プログラムE2】

<食のプロジェクトX>

イタリア政府が認定した
日本人唯一のマエストロ
横山千尋

2.5時間講座 × 1回

2025年8月22日
15時～17時30分

日本が誇る世界のバリスタ・マエストロ

まずはオリジナル動画を視聴します
<食のプロジェクトX> 「横山千尋の挑戦」 (45分)

横山は日本でただ一人のマエストロ資格を持つ日本が誇るバリスタです

横山がつくるエスプレッソを味わいながらプロフェッショナルの
仕事の流儀を学び、みんなで最高に楽しくて有意義な時間を
過ごしてほしいという思いから生まれたセッションです

今回はオンライン講座なので、エスプレッソの香りを味わえませんが
あらゆるコンテストで優勝している横山のプロフェッショナルスキルと
エンターテイメントは参加する皆様の心を酔わせるはず

これ以上ない楽しくて有意義なプロフェッショナルの
講座にぜひご参加ください

日本初イタリア政府認定
バリスタ・マエストロ 横山千尋



【プログラムE3】

<食のプロジェクトX>

独自価値を提供し続ける
日本一の魚屋・根津松本
店主 松本秀樹

2.5時間講座 × 1回

2025年10月3日
15時～17時30分

独自価値を提供し続けるプロの極意

まずはオリジナル動画を視聴します
<食のプロジェクトX> 「根津松本の挑戦」 (45分)

街の魚屋は時代とともにどんどん減ってきました。
そうした中で、根津松本は顧客の圧倒的な支持を得て
成長し、社会的にもスペシャルなポジショニングを得て
います。まさにSP(戦略的ポジショニング)そのもの！

根津松本は他と何が違うのか？日本一の高級鮮魚店
のプロから独自価値創造の極意を学びます

「本物」から学ぶことは実に多いのです

根津松本
店主 代表
松本秀樹



- ・誰もが築地ナンバー1の目利きと認める松本氏は、NHKテレビ「プロフェッショナル・仕事の流儀」でも「一の線」と呼ばれる築地で最高の魚を仕入れる、周囲を圧倒する職人として紹介された
- ・それでも自分に満足せず、常に最高を追求する姿勢には誰もが感動し、富裕層をはじめとする根強いファンを多数有している

【E】

<食のプロジェクトX> ~ 夢を語り前に進む！食を通じた未来創造の挑戦者たちに学ぶ

【プログラムE4】

<食のプロジェクトX>

御昆布司
奥井海生堂

2.5時間講座 × 1回

2026年1月27日
15時～17時30分

まずはオリジナル動画を視聴します
<食のプロジェクトX> 「奥井海生堂の挑戦」 (45分)

北海道と京・関西をつなぐ福井県の良港敦賀で
1871年(明4)に創業した老舗の昆布商

江戸後期から明治にかけて活躍した北前船で
京都・関西の高級料理の出汁に不可欠な利尻島の
最高の昆布を運び、その後永平寺の精進料理
の御用達にもなるなど、大きな商流をつくってきた

近年では、かつお出汁文化の東京で、百貨店や
日本橋コレドなどと連携し、昆布出汁文化の醸成
に努めるなど、常にチャレンジを続けている

株式会社奥井海生堂
代表取締役社長
奥井隆



【プログラムE5】

<食のプロジェクトX>

若狭一汐もの
田村長

2.5時間講座 × 1回

2026年2月20日
15時～17時30分

まずはオリジナル動画を視聴します
<食のプロジェクトX> 「田村長の挑戦」 (45分)

魚一筋190年の伝統を持つ老舗で、小浜の食文化を
今に伝える活動をしている

地場野菜と魚や肉を合わせて美味しく食べるのが
京料理の真骨頂なので
寒流と暖流が複雑に交じり合う日本海特有の好環境で
捕れた「若狭一汐もの」といわれる最高の魚を若狭湾
から京に届けるのが田村長の使命だった

挑戦と革新を続け、最高の京料理を実現させる鰯、甘鯛、
グジ、若狭かれい等々を今では全国に広く提供している

株式会社田村長
代表取締役 田村仁志
(6代目 田村長右衛門)



【3】オープンカレッジの会員制度と特典 参加費用 申し込み手続き等

★お問い合わせ先 株式会社ドリームインスティテュート

info@dream-institute.co.jp 03-5805-1505

★オープンカレッジ担当コーディネーター
株式会社ドリームインスティテュート
チーフコーディネーター 松本英美



ご質問お待ちしております
どんなことでも気軽に
お問い合わせください

オープンカレッジ 受講の仕組みと参加費用

* 下記金額は税抜き価格で表示しています。ご請求は消費税(10%)が上乗せされます

【1】オープンカレッジの受講価格はどの講座も同一価格です。
すべての講座の正価は20,000円となります。

【2】ご受講には会員登録が必要です。
会員には「プレミアム会員」と「スタンダード会員」の2種類があります。
後述する手順に則って開講前(=2025年4月中)に会員登録をお願いします。

【3】プレミアム会員

- * ある程度の受講者数が見込まれる場合は、お得な「プレミアム会員契約」があります。
- * 受講者数が多くなるほど1人当たり受講単価が低くなります。
- * プレミアム会員契約は別表の3つのグレード(G1、G2、G3)に区分されます。
- * 教育計画に則って受講者数を見込み、最もお得なグレードを選択・契約していただきます。
- * グレード別契約金額を開講前(=2025年4月中)にお支払いいただきます

【4】スタンダード会員

- * まずはスタンダード会員登録をお願いします。登録は無料です。
- * ご受講に当たっては、希望する講座に1講座ずつ(1名ずつ)個別に申し込んでいただきます。
- * すべての講座の1人当たり受講価格は20,000円(正価)となります。

オープンカレッジの会員契約と受講価格

* P8～P9の<2025年度講座一覧>の中から受講する講座をお選びください

* 下記金額は税抜き価格で表示しています。ご請求は消費税(10%)が上乗せされます

区 分		1講座(1人受講) の受講価格	割引率	プレミアム会員 契約時の先払い金額	プレミアム会員 超過受講分の精算
プレミアム会員	グレード1	16,000円	△20%	16,000円 × 15講座分(延15人) 240,000円	16人目からの超過受講分は 2026年2月に精算 (超過人数 × 16,000円を請求)
	グレード2	13,000円	△35%	13,000円 × 35講座分(延35人) 455,000円	36人目からの超過受講分は 2026年2月に精算 (超過人数 × 13,000円を請求)
	グレード3	10,000円	△50%	10,000円 × 80講座分(延80人) 800,000円	81人目からの超過受講分は 2026年2月に精算 (超過人数 × 10,000円を請求)

スタンダード会員	1講座(1人受講) の受講価格 20,000円	全講座 正価	契約時のお支払い金はありません まずはスタンダード会員登録をお願いします 登録後、各講座ごとにその都度お申し込みいただきます
----------	-------------------------------	-----------	--

「プレミアム会員契約」と「スタンダード会員契約」

【1】プレミアム会員契約のご案内

1. 年間を通じて、ある程度の受講数が見込まれる場合には、お得なプレミアム会員契約があります
2. プレミアム会員契約は、G1～G3までの3段階のグレードに区分されます
3. プレミアム会員契約をされる場合には、各グレードごとの会員価格を契約時に先払いしていただきます
4. プレミアム会員グレード別に1人当たり受講単価と最大受講者数を定めます
最大受講者数が大きい契約ほど割引率が大きくなります
5. 受講実績が契約時の最大受講者数を超えた場合には、グレード別受講単価×超過人員分を2026年2月に精算(請求)させていただきます

(例)プレミアムG3会員(=最大受講者数80)の総受講者数が90人になった場合
<G3受講単価10,000円×超過10人分>を2月に精算(請求)
7. 各契約において受講実績がMAXに届かなかった場合も返金はありません
8. 受講申し込み者が欠席した場合の対応
 - ・返金はありません
 - ・代替出席者の受講を受け付けいたします。代替出席の受付は前日までいたします
 - ・事前の欠席連絡を頂き、代替出席が出来ない場合のみ受講実績にはカウントしません
 - ・当日の急な受講キャンセルにつきましては、受講実績にカウントされますのでご注意ください
 - ・個人情報や講師との関係などの諸事情を踏まえ、原則としてアーカイブ配信は行いません
9. 受講講座を変更したい場合や、受講をキャンセル(取り消し)したい場合は
ドリームインスティテュートまで事前にご相談ください。
いかなる場合もお申し込み後の返金はありません。
10. 講師等の諸事情により、やむを得ずスケジュールを変更させていただくことがあります。その場合、なるべく早く代替日をご案内させていただきます

11. お支払いの時期

- ・契約時にグレード別会員価格の金額を先払いしていただきます
- 2025年度契約は全講座開講前の2025年4月までにお支払いをお願いします
- ・超過受講分は年度最終講座が修了する2026年2月で請求させていただきます

12. 年度途中での会員契約の変更については、上方修正は可能ですが、 下方修正はできません

- (例)・G2会員からG3会員への変更は可
・G3会員からG2会員への変更は不可とさせていただきます

【2】プレミアム会員企業は次世代リーダーを育成する「越境して 学ぶ未来の学校」の参加費用を全講座10%割引いたします

【募集1】 戦略と共創の学校 正価480,000円 ⇒ 割引価格432,000円

【募集2】 人づくりの学校 正価260,000円 ⇒ 割引価格234,000円

【募集3】 マーケティングの学校 正価200,000円 ⇒ 割引価格180,000円

★「越境して学ぶ未来の学校」については「別紙のご案内」をご覧ください

【3】スタンダード会員契約で個別講座ごとにお申込みの場合

1. 「登録はこちら」のQRコードから、スタンダード会員登録をお願いします。
会員登録は無料です。ご連絡後、講座のご案内をお送りいたします。
2. すべての講座の受講料は、一律で1講座20,000円(正価)となります
3. 20,000円×受講者数で、その都度<お申込み ⇒ 請求 ⇒ お支払い>
の手続きを行います



登録はこちら

【4】会員契約期間について

1. 会員の有効期間は<年度毎>とさせていただきます
 - ・2025年度は2025年4月1日～2026年3月31日です
 - ・年度途中で会員契約された企業様も2026年3月31日までとなります
2. プレミアム会員のグレード区分や条件は年度ごとに更新されます

Q&A

プレミアム会員？ どのグレードを選べば良いの？ …

様々な選択のケースがありますので、ドリームインスティテュートにご相談ください



ケース1



まずは人事部の教育担当者が全部で20講座に「通し」で参加したい



計20講座(延20人受講)なので、プレミアム契約G1会員(最大15講座)をお奨めします…受講単価がスタンダード会員20,000円から16,000円に割引になります

ケース2



期待する中核スタッフに重点テーマとなる講座を受講させたい

- ①新任マネージャー(10人)には【A】の7講座を全て受講させたい
- ②営業企画や販促の担当者(5人)には【C】の3講座を全て受講させたい
- ③食品部門の中核リーダー(2名)には【E】の5講座を全て受講させたい



【A】10人×7講座⇒70講座 【C】5人×3講座⇒15講座 【E】2人×5講座⇒10講座
上記の合計で95講座になるので、プレミアム契約G3会員(最大80講座)をお奨めします
…受講単価がスタンダード会員20,000円の半額10,000円になります

ケース3



会社には主体的に学ぼうとする人を支援する仕組みがあるので、オープンカレッジのすべての講座を対象に、手を挙げて参加する人の受講料を会社が支払うようにしたい
… 受講者数が確定していない場合どうすれば良いか



総受講者数をある程度想定し、プレミアム会員G1、G2、G3の中で、最も「お得感」を得られる会員グレードを選択してください。当初の想定より受講者が多くなった場合には、一人当たり受講単価が低くなる上位会員への切り替え(例えばG2会員からG3会員へ)をお奨めします。

目安としては、延30人を超えそうな場合はG1よりもG2 延60人を超えそうな場合はG2よりもG3の契約をするほうが、受講単価と総額の両面からお得になります。

【プレミアム会員】オープンカレッジ お申込み ～ ご受講当日まで

2025年1月～4月頃

【お申込み】

プレミアム会員登録ご希望の旨を下記いずれかにご連絡をお願い致します。

○担当窓口 ドリームインスティテュート松本 info@dream-institute.co.jp

○セミナー・各研修お申込み - Dream Institute （左記URL、上記QRコードからもお申込みいただけます）

送信後、3日以内にドリームインスティテュートよりお申込み受領のご連絡をいたします（土・日・祝・年末年始除く）
契約時（＝開講前）にグレード別会員価格の金額をお支払いいただきます。

・受講MAXの超過分は年度の最終講座が修了した時点（2026年2月）で精算し、ご請求いたします。



4月15日まで
（オープンカレッジ
開講3週間前）

【受講講座の決定】

開講3週間前まで（4月15日まで）に「①受講希望講座」「②受講人数」「③受講者氏名」「④メールアドレス」をご記入の上、メールでお申し込みをお願いいたします。

なお、その時点で受講者が確定していない場合は①と②をご提出ください。

また、人数につきましては、次の段階で「確定数」を伺いますので、この段階では予定数でも構いません。

なお、お申込み以降の「受講される講座の変更」につきましてはご容赦ください。

各講座開催の
3週間前頃

【受講者の確定】

お申込み各講座が開催される3週間前には、ご受講人数（確定）、当日受講する方の「所属・氏名・メールアドレス」をお知らせください。

この時点のお申込み人数を受講実績としてカウントいたします。（当日、欠席の場合のみ実績にカウント致しません）

各講座開催1週間
～開催数日前頃

【講座のご案内の送信】

講座開催1週間前を目途に、ご受講者の方へ直接、講座のご案内をお送りいたします。

（講座のご案内：当日の入室先・受講テキスト等）

【スタンダード会員】オープンカレッジ お申込み ~ ご受講当日まで

2025年1月～4月頃

【お申込み】

スタンダード会員登録ご希望の旨を下記いずれかにご連絡をお願い致します。

○担当窓口 ドリームインスティテュート松本 info@dream-institute.co.jp

○セミナー・各研修お申込み - Dream Institute (左記URL、上記QRコードからもお申込みいただけます)

送信後、3日以内にドリームインスティテュートよりお申込み受領のご連絡をいたします(土・日・祝・年末年始除く)

お申し込み後でも、受講人数の変更はご相談に応じますので、お知らせください。



【受講講座の決定】

開講3週間前まで(4月15日まで)に「①受講希望講座」「②受講人数」「③受講者氏名」

「④メールアドレス」をご記入の上、お申し込みをお願いいたします。

なお、その時点で受講者が確定していない場合は①と②をご提出ください。

【受講人数の決定】

各講座、3週間前に、受講人数(確定数)を伺います。

この時点の申込み人数を受講実績としてカウントいたします。(当日欠席の場合のみ受講実績にカウントしません)

また、弊社より受講生への直接の講座案内連絡が必要かどうかもお知らせください。

【受講者の確定】

講座開催1週間前までに、当日受講する方の「ご所属・氏名・メールアドレス」の確定版をお知らせください。

各社事務局もしくは、ご受講者の方へ直接、講座のご案内をお送りいたします。

(講座のご案内:当日の入室先・受講テキスト等)

4月15日まで
(オープンカレッジ
開講3週間前)

各講座開催の
3週間前頃

講座開催1週間
～開催数日前頃

※受講人数が当初の想定より増えた場合は、スタンダード会員⇒プレミアム会員への切替が可能です。その際はドリームインスティテュートまでご相談ください。