

参加要領

■ 受講対象：経営者・経営幹部・幹部候補・後継者

■ 受講スタイル：オンライン受講

■ 受講料： (税込)	法人会員(オーナー会員)	一般
お一人様	132,000円	145,200円

※フレックスコースが使用できます。
※お申込み受付後、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願います。
※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。

■ ご案内：当日のご案内や資料はメールでお送りします。
ただし、必要に応じて、お電話・郵送・FAXをさせていただきますことでもあります。

※コンサルティング業関連・セミナー教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。
※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・感染拡大などの状況によっては、開催方法を変更したり、延期・中止を行う場合がございます。予めご了承ください。

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

■ シリコンバレーオフィス



オンラインセミナーご受講にあたっての注意点

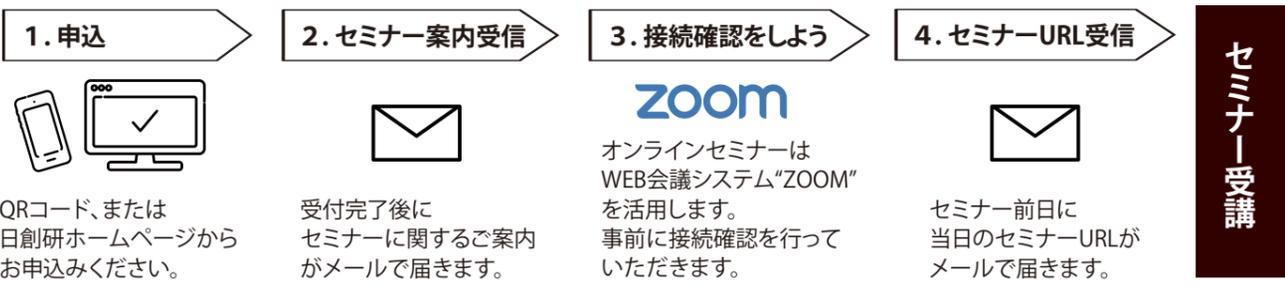
- ご参加にあたり以下の点をお守りください。
1. 1人につき1台のパソコンとイヤホン、WEBカメラをご用意ください。
 2. 申込をされていない方の周りで聴講は固く禁止させていただきます。
 3. セミナー画面を撮影・録画・録音は固く禁止させていただきます。
 4. 個人情報を守るために別途ルールがございますのでお守りください。



メールアドレスご入力の際 **ご注意ください**

個人のメールアドレスをご入力ください。
代表アドレスや役職アドレスは登録できません。
(例:「info@」「postmaster@」「ceo@」など)

オンラインセミナーの受講の流れ



お申込み方法

セミナー情報、お申込みはコチラ



QRコードまたは日創研ホームページからお申し込みください

ホームページ

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

パソコン

日創研 哲学に学び語る会

検索

「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、お客様より頂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・Webinar Japan(株))のサービス内容のご案内に利用させて頂くことがあります。
- お客様から頂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頂くことにより、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。

松下幸之助翁の生き方と 谷井昭雄四代目社長の 哲学に学び語る会

バイタル・フュー(vital few)

重要なことは少ない

トリビアル・メニー(trivial many)

どうでも良い事は多い

自社にとって

何が **Vital(重要なこと)** で、

何が **Trivial(取るに足らないこと)** か?

この有事の時の『時間管理』と『優先順位』が会社の経営姿勢となり、現場は動き出す。
2021年も変わらない厳しい経営環境の中、何に取り組み、何を捨てるべきなのか。
いくつもの困難を乗り越えてきた谷井氏の哲学を学び、
何が肝要であるかを考え、見極める目を養う経営談義です。



耐えて
乗り切る
次への発展へ
力を高めよう
谷井昭雄

松下電器産業株式会社
現・パナソニック
四代目社長 谷井昭雄氏

1928年、大阪生まれ。48年神戸工業専門学校(現神戸大学工学部)精密機械科卒業。
敷島紡績(現キボウ)、東洋金網(現トーアミ)を経て、56年松下電器産業(現パナソニック)入社。72年ビデオ事業部長。79年取締役就任後、常務、専務、副社長を経て、86年第4代社長に就任。93年相談役、2003年特別顧問に就任し、2018年退任。また、NPO大阪府日中友好協会会長、一般社団法人日中経済貿易センター特別顧問などを歴任。

毎講の流れ



2021年開催日程 (開催時間 13:00~16:00)

第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回
4月24日(土)	5月22日(土)	6月30日(水)	7月24日(土)	8月28日(土)	9月25日(土)

京セラの稲森和夫氏、ユニクロの柳井正氏など、
多くの経営者に多大な影響を与えた経営の神様 松下幸之助翁

空理空論ではない、具体的で実践的な 経営の本質・原理原則を共に学びましょう。

「神」ではなく、「人」だったと思います。
私の記憶の中におられる創業者は、悩み、苦しみ、そして深く考え続けた、一人の人間でした。



縁 という言葉をほかの言葉で申しますと、運命の出会いであります。
この運命の出会いに於て、人間ができることは、ただ一つしかない。その出会いを大切にすることです。
その運命の路線の方向をねじ曲げることは、人間の力ではできないかも知れません。しかし、その運命の持つ意味というものは、変えることができるのではないかと思う。その力を持つのは人間の誠意であります。

【作家・井上靖さんの著書『星と祭』(角川文庫)より引用】

貧乏

一家が貧しい生活に転落するという幼少時代を経験しています。加えて病弱で、二十歳の頃、寒空で徹夜作業をしたことが体にこたえ、肺結核になりかけたことがあります。

「貧乏」。貧しいがゆえに、丁稚奉公に出ることになるのですが、本人は「貧乏だったからこそ、早く世の中に出ることができ、それによって社会勉強ができた」と言っています。



パナソニックミュージアムにて

なお心に生き続ける人

私が松下電器産業の社長に就任してから三年後、創業者は九十四歳の生涯を閉じました。私が六十一歳のときでした。

あれから二十数年。いま私は、創業者から直接教えを受けた残り少ない人間として、創業者の想いを伝える「語り部」となる決意を固めています。創業者が生きていた頃は、創業者の存在自体が理念でした。しかし、いなくなったいま、創業者の理念や想いが、日本社会からだんだんと消え去っている気がしています。



「松下幸之助ものづくりの哲学」
谷井昭雄 著 (PHP研究所)

商品への情熱

いつもそうなのですが、創業者は何かを口にすると、とても分かりやすい言葉を使いました。このときもそうです。

「商品を抱いて寝たことがあるか」。つまり、抱いて寝るくらいの情熱を持って、商品づくりに努力を傾けていれば、ここは不具合だから改善すべきだとか、こうすればもっと使いやすいとか、より良い商品づくりのために何をせねばならないかなど、おのずと分かってくるとの教えです。

(書籍「松下幸之助 ものづくりの哲学」より本文抜粋)

経営談義のテーマ

第1回	4月24日(土)	松下幸之助翁に学ぶ経営の心
第2回	5月22日(土)	社長7年の反省
第3回	6月30日(水)	松下幸之助翁に仕えて
第4回	7月24日(土)	失敗の大事さ
第5回	8月28日(土)	トップの最大の仕事・決断
第6回	9月25日(土)	人は経営の柱

2020年10月開催「経営サバイバルフォーラム」の記念講演にて

「君、今大変やけどな。社長がひるんだらあかんで」

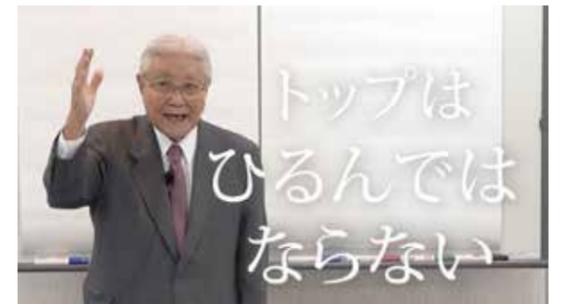
経営者の頑張りなくして一つの組織は動きません

講演録(要約)より

パナソニックの創業者である松下幸之助に言われたことを思い出します。

大変なのは承知の上ですが、これを如何に乗り切るか。それが経営者の責任です。乗り越えた先には明るい未来があります。経営者の頑張りなくして一つの組織は動きません。

(中略)



私が社長に命じられたのは1986年。その1年前はアメリカニューヨークプラザホテルで、世界5か国の代表が集まり、流通する商品、為替レート安定化に関する話が交わされたプラザ合意の年でした。

当時1ドル245円がプラザ合意によって、円が急激に上がり年末には1ドル200円。さらに翌年は1ドル150円。

松下電器の売上の半分が海外のドル決済。この影響は計り知れませんでした。その一連の状況を創業者である松下幸之助に報告にいきました。そのやり取りを紹介します。



400名の経営者が奮起した谷井氏のご講演

松下：「君、売れてるか？」

谷井：「売れています。」

松下：「売れてればいいわ。この1年はどんなことがあっても耐え忍ぶんや。損してもええ。そして、3年は希望を失わないように。苦しい時は3年。3年経てば先が見えてくる。どんな場合でも道はある。勝つことを前提とした経営をしろ。」

松下：「君、社長がひるんだらあかんで。」

(中略)

利益は出さないといけないが、このしんどい時は「売(販売)」が大事です。

売上を上げるためには「商品」が必要。そのためには、売れるものがないといけない。その商品を研究し、販売するのが「人材」。この時期は原点に戻り、3つの柱を強化することが重要です。