

新春経営者セミナー

未来へつなぐ  
<sup>ひる</sup>怯むな 必ず道はある

2023年

1月17日(火)・18日(水)

会場(グランドニッコー東京 台場)・オンライン

# 未来へつなぐ

## ひる 怯むな 必ず道はある

2020年4月、新型コロナウイルス感染症の緊急事態宣言が発令されて、まもなく3年が経過します。コロナ禍によってあらゆる環境や概念が変わり、経済活動や社会生活に大きな変化をもたらしました。また、止まらない円安、光熱費や原材料費の高騰、人手不足、デジタル革命など、中小企業にとって厳しい状況は続いています。

こうした状況に対応して更なる発展を遂げるためには、アフターコロナを見据えた成長戦略や経営課題の解決を行っていかねばなりません。

2023年新春経営者セミナーのテーマは、『未来へつなぐ 怯むな 必ず道はある』です。どのような困難に直面しても、怯まずに挑戦し、未来への希望を持ち続けられれば、必ず道は拓けるのです。素晴らしい一年のスタートを切るためにも、志の高い経営者が集うこの新春経営者セミナーにぜひご参加ください。

NISSOKENグループ代表 田舞 徳太郎

### 開催スケジュール

#### 1日目 1月17日(火)

12:30~12:40 オープニング

12:40~14:10

##### 講演 I

コロナ後の社会：人類のレジリエンスの再考

山極 壽一氏 総合地球環境学研究所 所長  
京都大学第26代総長

14:30~16:00

##### 講演 II

“正解がない時代”の  
ビジネスパーソンに求められる「思考の軸」とは

入山 章栄氏 早稲田大学ビジネススクール 教授

16:20~17:50

##### 講演 III

今だからこそ創業時を思い出し  
怯まず足掻きつつ未来へ

渡邊 美樹氏 ワタミ株式会社  
代表取締役会長 兼 社長

18:00~19:30 第9回「心に残る、ありがとう！」体験談 贈賞式

19:45~21:00 新春記念パーティー ※会場とオンラインをつなぎます

21:15~ TT同窓会 ※会場でご参加の皆様もオンラインでお入りいただきます

#### 2日目 1月18日(水)

8:30~10:10 地域に生きる企業として「小さな町の挑戦」

黒木 敏之氏 株式会社黒木本店 代表取締役会長

##### 分科会

商圏人口は日本全国！熱血社長の挑戦と覚悟

那波 秀和氏 株式会社ひまわり市場 代表取締役社長

10:30~12:00

##### 講演 IV

2023年の展望—世界の構造変化の中で

寺島 実郎氏 一般財団法人 日本総合研究所 会長  
多摩大学 学長

13:00~14:30

##### 講演 V

新規事業は「何ができるか」より「何をしたいか」で  
世界一を目指す！

金子 智樹氏 金子コード株式会社 代表取締役社長

14:50~16:20

##### 講演 VI

16:20~16:30 お礼とご挨拶



講演テーマ

# コロナ後の社会： 人類のレジリエンスの再考

やま ぎわ じゅ いち

山極 壽一 氏

総合地球環境学研究所 所長  
京都大学第26代総長

ゴリラの生活様式の中には、現代の人間社会を考える時に見過ごせないヒントが数多く発見できる。霊長類の研究に40年を費やした山極氏が、今日のバーチャルな世界で喪失した人間の「身体つながり」を手掛かりに、未来の労働の在り方や生き方を提言する。

## プロフィール

1952年東京都生まれ。京都大学理学部卒、同大学院理学研究科博士後期課程単位取得退学。理学博士。ルワンダ共和国カソケ研究センター客員研究員、日本モンキーセンター研究員、京都大学霊長類研究所助手、京都大学大学院理学研究科助教授、同教授、同研究科長・理学部長を経て、2020年まで第26代京都大学総長。人類進化論専攻。屋久島で野生ニホンザル、アフリカ各地で野生ゴリラの社会生態学的研究に従事。日本霊長類学会会長、国際霊長類学会会長、日本学術会議会長、総合科学技術・イノベーション会議議員を歴任。

現在、総合地球環境学研究所所長、環境省中央環境審議会委員を務める。2021年、南方熊楠賞受賞。

著書に『人生で大事なことはみんなゴリラから教わった』（2020年、家の光協会）、『スマホを捨てたい子どもたち—野生に学ぶ「未知の時代」の生き方』（2020年、ポプラ新書）、『京大というジャングルでゴリラ学者が考えたこと』（2021年、朝日新書）など多数。

ゴリラと共同生活をしながら、40年に渡って野生ゴリラの研究を続けてきた山極氏。霊長類の研究を通して人類の起源を探究している。

霊長類の脳は、集団行動をするために大きく進化してきた。集団が大きくなると、多様な人と付き合う必要性が高まり、「社会脳」の果たす役割が大きくなる。「社会脳」はそれぞれの人の性格や、自分の行為の記憶を貯める機能を備える。ゴリラも人間と同じように集団生活を行い、顔と顔を合わせてあいさつする。人間が対面しないと誠意が伝わらないと思うのは、私たちが言葉だけで会話をしているわけではないからである。対面して相手の感じていることを読み、共同作業によって身体的な共感や、同じ経験の共有を重ねてきた。だからこそ、バーチャルな世界では、人間の「共感能力」の低下や「信頼関係」の喪失につながるものが危惧される。

経済の観点からは、大規模な産業スケールが限界にきている今、中小企業は未来社会の大きな核になると思われる。働くことによって対価を得て幸福生活を買うという資本主義の本来の目的が崩れている。大企業は利益を守るために働く人たちの賃金を低くして、その利益はほんの数パーセントの人が握り、その対価は世界に還元されない。これは資本主義の終焉を意味する。

むしろこれからは、中小企業で働くことによって、自分たちの生活をみんなで作っていくという考えが出てくるだろう。かつて、人類も社交を通して脳を大きくしてきた。しかし、今、現代人の脳は小さくなっていると言われている。今や、仕事と言えば書類書きやパソコンに向かうことばかり。こういう仕事は、人間の直の付き合いを途絶えさせ、人と人を引き離す。これからは、脳ではなく身体つながりによって「共感能力」を取り戻すことが重要なポイントになる、と山極氏は語る。

## 主な著書



人類は何を失いつつあるのか  
(朝日新聞出版)



ゴリラからの警告  
(毎日新聞出版)



京大というジャングルで  
ゴリラ学者が考えたこと  
(朝日新聞出版)



人生で大事なことは  
みんなゴリラから教わった  
(家の光協会)



スマホを捨てたい子どもたち  
野生に学ぶ「未知の時代」の生き方  
(ポプラ社)



講演テーマ

# "正解がない時代"の ビジネスパーソンに求められる 「思考の軸」とは

いり やま あき え  
**入山 章栄 氏** 早稲田大学ビジネススクール  
教授

世の中の変化に求められる思考とは？  
イノベーションを起こすチャンスをつかむ行動とは？  
「両利きの経営」を日本に広めた立役者である入山氏に学ぶ。

## プロフィール

慶應義塾大学経済学部卒業、同大学院経済学研究科修士課程修了後、三菱総合研究所を経て、2008年に米ピッツバーグ大学経営大学院より博士号(Ph.D.)を取得。

同年、米ニューヨーク州立大学バッファロー校ビジネススクール助教授に就任。

2013年に早稲田大学ビジネススクール准教授、2019年4月から現職。

専門は経営戦略、グローバル経営。

国際的な主要経営学術誌に多く論文を発表している。

著書の『ビジネススクールでは学べない世界最先端の経営学』、『世界標準の経営理論』はベストセラーとなっている。

コロナ禍によって働き方は変化し、その振り幅は日に日に大きく広がっている。これからの働き方はどうすればよいのか。重要なのは「知の探索」であると、「両利きの経営」を啓蒙する入山氏は強調する。

「知の探索」とは、目の前の仕事とは一見関係のないことにまで知の幅を広げること。そのことによって気づきが生まれる。だが、広げるには手間もコストもかかる。さらに結果が出るまで、何度も失敗に耐えなければならない。そのため、多くの企業は組み合わせた知を追求する「知の深化」にばかり力を入れる。よって、イノベーションが起こせないのである。イノベーションを起こすには「両利きの経営」、つまり、「知の探索」と「知の深化」の両方が必要である。コロナ禍の今こそ「知の探索」に時間を使うチャンスである。コロナ禍で空いた時間をただ漠然と過ごすのではなく、それを活かして研鑽を積む。このような前向きな姿勢が、コロナ後に一歩先をいく強みとなって現れるのである。

イノベーションで新しい価値を創造しなければ生き残れないと耳にしてもピンとこなかった多くの企業が、コロナ以降、強い危機感を持つようになった。これはコロナがもたらした数少ないプラス面だ。危機感を持つからこそ、人も企業も真剣に変わろうとする、千載一遇のチャンスなのである。

効率ばかりでは、革新は生まれない。行動を起こすこと。それが事業に直結せずとも敢えて実践する。それがイノベーションの種となる。未来の投資はすぐに利益につながらなくても、長期的に見れば企業を成長させる。働き方においても変化が起きている。コロナ禍がなければできなかったチャレンジである。

コロナ禍という危機は、企業が「両利きの経営」に大きく舵を切るためのビッグチャンスである。「正解がない時代」、我々に求められる「思考の軸」を入山氏が語る。

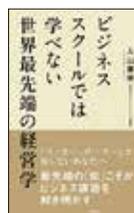
## 主な著書



世界標準の経営理論  
(ダイヤモンド社)



両利きの経営  
(東洋経済新報社)



ビジネススクールでは学べない  
世界最先端の経営学(日経 BP)



世界の経営学者はいま何を  
考えているのかー知られざる  
ビジネスの知のフロンティア  
(英治出版)



講演テーマ

# 今だからこそ 創業時を思い出し 怯<sup>ひる</sup>まず足掻<sup>あ</sup>きつつ未来へ

わた なべ み き  
**渡邊 美樹 氏** ワタミ株式会社  
代表取締役会長 兼 社長

ワタミを創業した弱冠 24 歳の頃、  
新米経営者として無我夢中に走り続けていた。  
未曾有の経営危機に打ち勝つ鍵は創業時の「思い」にあり。

## プロフィール

ワタミ株式会社代表取締役会長兼社長。「地球上で一番たくさんのありがとうを集めるグループになろう」という理念のもと外食・介護・宅食・農業・環境等の事業を展開し、「独自の6次産業モデル」を構築。2013年より参議院議員として6年国政に携わり、外交防衛委員長も経験する。

2019年10月1日にワタミ代表取締役会長兼グループCEOとして本格的に経営復帰。

2021年10月1日 代表取締役会長兼社長。

その他、「学校法人郁文館夢学園」理事長兼校長、「公益財団法人School Aid Japan」「公益財団法人みんなの夢をかなえる会」「公益財団法人Save Earth Foundation」代表理事としても活動中。

新型コロナは経済規模を縮小させ、生活スタイルを大きく変えた。中でも外食産業の被害は甚大で、オフィス街の需要が中心の居酒屋は大打撃を受けた。ワタミも例外ではなく、多くの店舗の閉店を余儀なくされた。しかし、閉めただけでは社員の行き先がなくなってしまう。そこで住宅街を中心に、新業態の「焼肉の和民」を出店。配膳ロボットなどを使って接触を減らし、ニューノーマルに対応した。デリバリーやテイクアウト需要にも対応し、「ワタミの宅食」では従来のお弁当に加え、簡単に自宅で料理ができる調理総菜キットの販売、また他社との協業などに挑み、雇用の維持に取り組み続けている。この根底には渡邊氏の「会社は社員の幸せのためにある」という信念がある。急激に進む円安やインフレに対しても、圧倒的なリーダーシップを発揮し、大胆なスピード経営は常に注目を浴びている。

お客さまのニーズはどんどん変化する。その変化に対応できたものだけが生き残ることができるのだ。「方法は無限大」。コロナ禍でも、円安でも、インフレでも「地球上で一番たくさんの“ありがとう”を集めるグループになろう」という企業理念は、今も揺るがない。



2022年5月、3年ぶりに全社員で行った創業記念祭



2022年2月ワタミの宅食の新ブランド発表会  
ミールキット「PAKU MOGU(パクモグ)」は、子供を持つ女性社員が集まり開発



2022年6月、「夢応援型の人材派遣業」の新事業に参入

## 主な著書



論語に学ぶ我が子の夢の叶え方



コロナの明日へ



警鐘



夢に日付を!



講演テーマ

# 2023年の展望 —世界の構造変化の中で

てら しま じつ ろう  
**寺島 実郎 氏**

一般財団法人 日本総合研究所 会長  
多摩大学 学長

バブル崩壊、リーマン・ショック、東日本大震災、そして新型コロナ…  
混沌とする世界の中で、寺島氏の目には大きな臨界点が見えている。  
新たな学問・理論が芽吹く今、私たちが考えなければならないことは。

## プロフィール

1947年北海道生まれ。早稲田大学大学院政治学  
研究科修士課程修了後、三井物産株式会社に入社。  
米国三井物産ワシントン事務所 所長などを歴任し、  
2006年に三井物産株式会社 常務執行役員に就任。  
また、早稲田大学大学院アジア太平洋研究科 教授など  
を経て、2009年4月に多摩大学 学長、2016年6月に  
一般財団法人日本総合研究所 会長に就任。

現在、経済産業省 資源エネルギー庁 総合資源エネ  
ルギー調査会基本政策分科会 委員、文部科学省 大学  
の国際化のためのネットワーク形成推進事業プログラム  
委員会 委員、保健・医療 パラダイムシフト推進協議会  
会長、ジェロントロジー研究協議会 座長、国土交通省  
国土審議会計画推進部会 国土の長期展望専門委員会  
委員、医療・防災産業創生協議会 会長など多数の  
要職を務める。

1994年第15回石橋湛山賞を受賞。2010年4月には、  
早稲田大学名誉博士学位を授与される。

今の日本の状況について「健全な危機感」を持たなくてはならないと  
寺島氏は強調する。

デフレからの脱却を目指して行った異次元金融緩和と財政出動。失  
敗に終わったにもかかわらず、国は2030年度のGDPを今よりも多い  
663兆円を目標に掲げている。しかし、産業基盤の構想といった具体的  
根拠はなく、日本経済の埋没はさらに進行するであろう。

コロナ禍、ウクライナ危機、原材料高、円安、それらに伴う世界経済  
の混乱は続いている。今日本では、より防衛力を高めて、「力には力で  
対応すべき」と考える人が増えているが、それは完全な間違いである。  
力の論理、大国が世界を主導する時代は終焉を迎え、これからは「小  
さくても賢い国」が存在感を増し、生き延びる時代に移り変わっていく。  
日本が世界で存在感を発揮するためには、産業力や技術力、新しい情  
報戦略、すなわち「ソフトパワー」を錬磨することである。

経営者とは時代認識と格闘すべき職業である。自分が生きている  
時代、世界の大きな流れ、これから向かおうとしている時代を的確に認  
識することが求められる。ただし、歴史的な転換点に差し掛かっている  
今、もはや経営者自身の才覚・知見だけで戦っていくことはできない。こ  
れからの厳しい社会状況を勝ち抜くためには「ネットワーク」が必要に  
なってくる。歴史や世界情勢について深い知見を持った人に食らいつき、  
真剣に耳を傾け、その知見を吸収していくことから未来の展望は開ける。

寺島氏が語る2023年の展望は、我々に新たな知見を与え、明日への  
希望と勇気を授けてくれるであろう。

## 主な著書



人間と宗教 あるいは  
日本人の心の基軸  
(岩波書店)



日本再生の基軸 平成の晩鐘と  
令和の本質的課題  
(岩波書店)



ジェロントロジー宣言  
「知の再武装」で  
100歳人生を生き抜く  
(NHK出版)



ユニオンジャックの矢  
大英帝国のネットワーク戦略  
(NHK出版)



シルバー・デモクラシー  
戦後世代の覚悟と責任  
(岩波書店)



中東・エネルギー・地政学  
全体知への体験的接近  
(東洋経済新報社)



講演テーマ

# 新規事業は 「何ができるか」より「何をしたいか」で 世界一を目指す!

かね こ とも き  
**金子 智樹 氏** 金子コード株式会社  
代表取締役社長

『一代最低一新規事業』が自社のDNA。  
やりたいことがあれば、まず始める。  
動けば色々な繋がりができ、絶対に形になっていく。  
中小企業が新規事業を手掛けるポイントを学ぶ。

## プロフィール

- 1967年 東京生まれ
- 1990年 青山学院大学経済学部経済学科 卒業  
金子コード株式会社入社
- 1994年 KANEKO(ASIA)PTE.,LTD(シンガポール) CEO  
就任
- 2005年 金子コード株式会社 代表取締役社長 就任
- 2013年 JSAワインエキスパート(日本ソムリエ協会)  
資格取得
- 2014年 著書「社長ほど楽しい仕事はない」(ダイヤモンド社)出版
- 2018年 SUNDERED株式会社 創業 取締役 就任
- 2019年 株式会社美織 創業 代表取締役 就任
- 2020年 ノーベル・サステナビリティ・トラスト・ジャパン  
理事長 就任  
株式会社さかなファーム 創業 取締役会長  
就任  
JAESTO社(エストニア) 設立 CEO 就任

## 主な著書



社長ほど楽しい仕事はない  
三代目社長が考えた、会社を伸ばす事業承継30のヒント  
(ダイヤモンド社)

金子コードの創業は1932年。もともとはシェア8割を誇る電話コードメーカーだった。電電公社の民営化、コードレス電話、携帯電話の普及といった外部環境の激変に直面するたびに柔軟な発想力で新規事業を開拓し、その危機を乗り越えてきた。

「挑戦こそが自社の風土だ」という三代目、金子氏の新たな挑戦は国産キャビア事業である。新規事業を起こすには、会社の規模を大きくし、人材を育て、財務を強化していく必要がある。さらに新規事業の開発に不満が出ないように社内の一体感もつくっておかなければならない。

そこで2つの大きなプロジェクトを立ち上げた。1つ目が、5年間で売り上げ40億円と営業利益を10%にしようというもの。2005年社長就任当時の売り上げは、約25億5000万円。それが5年間で売り上げは50億円を超え、営業利益も13%に達した。2つ目が2015年にスタートさせた、ゼロから新規事業を生み出す経験を積ませる「ZERO ONE PROJECT」である。最初の3年で何をやるかを見つけ、次の3年でそれを育て、最後の3年で世界一にするという9年計画で、今の事業の延長線上にないものという条件を課した。考えられた末に浮かんだのがキャビアだった。キャビア事業は現在進行中だが、この事業を始めたことで、新しい人やモノと出会うことができた。

ひと昔前は、新規事業を起こすのにヒト・モノ・カネを全部自前でやらなければならなかったが、オープンイノベーションが当たり前になった今は、ヒトもモノもカネも、さらには技術までも他からもってこることができる。これは中小企業にとってはすごいチャンスであると金子氏は語る。

“何ができるか”ではなく“何をしたいか”が大切である。新たな事業への挑戦を続ける金子氏の言葉は、我々に新たな気づきを与えてくれる。



2022年2月ショールーム兼ショップ「HAL PREMIUM」



国産キャビア「HAL CAVIAR」



講演テーマ **地域に生きる企業として「小さな町の挑戦」**

焼酎の原料まで自社の農地で作るこだわり。  
流行に左右されず、足元を見つめ、足下を深く探る。  
「百年企業」の経営者として「地方創生」にも取り組む思いと志とは。

くろき とし ゆき  
**黒木 敏之氏** 株式会社黒木本店  
代表取締役会長

**プロフィール**

昭和28年生まれ(69歳)。  
宮崎県高鍋町長。株式会社黒木本店代表取締役会長。  
(株)尾鈴山蒸留所、(株)甦る大地の会取締役。  
焼酎「百年の孤独」「中々」「山ねこ」、ウイスキー「OSUZU MALT」「OSUZU GIN」  
農業から焼酎造りまで、リサイクルによる地域循環型のものづくりに徹している。  
高鍋町長(平成29年より)として「豊かで美しい歴史と文教の城下町の再生」  
をビジョンに掲げ「まちづくり」に取り組む。



黒木本店は、創業以来の伝統を守りつつ、時代に応じて変わるべき点は柔軟に変えていく。百年企業の大きな共通点がここにある。

昭和60年、創業百周年の節目に発売された「百年の孤独」は、百周年を寿ぐかの如く、黒木本店を苦境から救う大ヒットとなった。しかし、あくまで堅実経営に徹する。売れ行き不振の長い苦闘がありながらも、周囲から多角化経営を勧められても、ブレずに、土地に根差した地域循環型の焼酎造りを追い求める姿勢を崩さない。

平成16年に立ち上げた「甦る大地の会」が運営する農場では、焼酎造りの廃棄物を自社で肥料化し原料栽培を行う。平成10年に立ち上げた「尾鈴山蒸留所」では、徹底した手造りの製法を守り続けている。このSDGsの先駆けともいえるものづくりの理念の基、クラフトウイスキー「OSUZU MALT」、クラフトジン「OSUZU GIN」を開発し、環境意識の強い若い世代の優秀な人材を惹きつけ、新たなチャレンジを続けている。

平成29年から高鍋町長を務める黒木氏。五代目社長を後継者に育て、地方で生きる企業の経営者としての視点と経験で、地域を見つめ、地域を探り、「地方創生」「まちづくり」にも取り組む。その根底には地域貢献を常に考える経営者として築いてきた、ブレない基本軸がある。

地域に根差した「ものづくり」は「まちづくり」へと繋がっていく。

講演テーマ **商圈人口は日本全国! 熱血社長の挑戦と覚悟**



なわ ひで かず  
**那波 秀和氏** 株式会社ひまわり市場  
代表取締役社長

**プロフィール**

神奈川県藤沢市出身。一部上場企業から魚市場へ、そして田舎の小さなスーパーの店長へと転身。雇われ店長から突然社長に就任。ところが就任直後に降ってわいた経営危機。4億もの借金、信用不安、阿鼻叫喚の資金繰り。絶望の日々。そこから奇跡とも呼ばれるV字回復を果たし、今や日本中から買い物客が押し寄せる人気店に成長させる。その奮闘ぶりは、ニッポンの力、激レアさんを連れてきた、オモウマイ店、つぶれない店等、50以上のメディアに特集された。



山梨県八ヶ岳にあるスーパーマーケット「ひまわり市場」には、県内外から買い物客がひっきりなしに押し寄せる。活気にあふれ、ちょっとした特別感が漂う店内。並べられた商品からは「誠実さ」が醸し出されている。

一味違うPOPが目を引く店内。このPOPには「言葉を発しない商品だから、作り手の思いやこだわりのポイントを代弁したい。思いを乗せた商品で店内を埋め尽くしたい」という那波社長の思いが込められている。那波社長のマイクパフォーマンスも、その思いを伝える強力な手段である。商品それぞれのストーリーを、心を込めて伝えるためにアナウンスする。説明とユーモア、タイミングの技量には「誠実さ」が溢れている。

傾きかけていた「ひまわり市場」の経営を見事回復に向かわせたのは、疲弊するだけの安売り競争からの脱却。良い品を仕入れ、丁寧に説明して適正価格で売る。各売り場にはヘッドハンティングしたスペシャリストを配置し、特別感のある店作りを推進する。各部門が仕入れた商品を、自信を持ってお勧めしていく。誇り高く働く社員や取引先の農家も含め、ワンチームでお客様を迎え入れる。そんな経営方針が本物の誠実さ、

そして顧客からの支持を生み、その結果として利益は後からついてくると信じる那波社長の挑戦は続く。

# ご参加いただいたお客様の体験談

## 新春経営者セミナーに参加された理由をお聞かせください。



株式会社赤鹿地所  
代表取締役社長  
赤鹿 保生 様  
不動産業  
(兵庫県)  
【20TT】

2006年以降、毎年欠かさず参加しています。その年の経済動向の確認や情報収集のため、年初に時流や経済の動向やトレンドを掴んで、1年間の方針修正に活かしています。特に、寺島実郎さんの経済指標とデータの解釈は、毎年楽しみにしています。またこのセミナーには、毎年目標になるべき優秀な経営者の大先輩が沢山参加されるので仲間との再会、近況報告や励まし合いができることもうれしい限りです。

## どのような気づきや学びがありましたか。

成功には必ず理由があるということ。そして学ぶ環境に身を置き続けることの重要性をいつも実感します。

経営計画書の継続、中小企業の成功・失敗事例の研究は、毎年、幹部との方針作りに活かしています。日創研でお世話になって20年以上が経過します。まだまだ道半ばですが、経営者は生涯学び続ける必要があることを教わったような気がします。

## 今後の決意を一言お願いします。

経営者である前に一人の人間として、社員や地域の人々に誇れる人間学を求め続けること。経営においては、常に健全な危機感を持って、情報収集や研究開発、人材育成に励むことを生涯追い求めたいと思います。

## 新春経営者セミナーに参加された理由をお聞かせください。



関根エンタープライズグループ  
代表  
関根 崇裕 様  
物流・運輸・運送  
(埼玉県)  
【23TT】

TTコースや今まで出逢った志の高い素晴らしい経営者仲間との再会、そして共に学ぶことができる絶好の機会です。自分自身の理解力や成長度などの定点観測のため、2011年から12年連続参加しています。講演者からは世界経済や外部環境の変化などリアルに学ばせてもらえることから、2023年のテーマにもあるように「未来へつなぐ」足掛かりとなっています。

## どのような気づきや学びがありましたか。

経営革新をしてきた本物の経営者や世界の経済や情勢に精通した専門家の最先端な情報など、通常の講演会やセミナーでは聴けない気づきや学びがあります。

また、「ありがとう卓越経営大賞」や「心に残る、ありがとう！」体験談贈賞式が毎年交互に開催されているので、リアルな「ありがとう」に触れることができます。『ありがとう経営』を実現するための気づきや学びになっています。

## 今後の決意を一言お願いします。

初心忘るべからずの精神と継続学習を通じて、地域や社会に愛される必要とされる強く(業績の良い)で良い(社風と企業文化の良い)人と会社を創っていきます。

## 新春経営者セミナーに参加される理由をお聞かせください。



株式会社九州メディカル  
代表取締役  
波多野 稔文 様  
調剤薬局・  
バイオ研究開発  
(福岡県)  
【26TT】

10年前にTTコースを修了してから、私にとってこの新春経営者セミナーに参加することは初詣に行くことと同じように自然なことです。経営者としての己の原点をあらためて考える大切な機会となっています。

## どのような気づきや学びがありましたか。

寺島先生からは世界の大きな流れとともに日本が置かれている厳しい現状について、毎年学ばせていただいております。また、渡邊会長からは、その中でいかに経営者として壮大なビジョンを描き実践していくかという経営者のあるべき姿について気づきをいただいております。

## 今後の決意を一言お願いします。

コロナ後の時代に突入し、ますます外部環境を的確に読み、自社の強みを戦略的に育てていく、そのような経営が求められていると感じます。新春経営者セミナーをはじめ、これまでNISSOKENで学ばせていただいたことを全て活かしながら、脅威を機会へと変え、自社を躍進させてまいります。

## 新春経営者セミナーに参加された理由をお聞かせください。



株式会社日本総合施設  
常務取締役  
森 崇裕 様  
電気通信工業業  
(三重県)  
【29TT】

経験豊富で情熱溢れる講師陣の講演を聴かせていただくことで、自らの気持ちにもビジョンに向かう力強いスイッチが入ります。新春セミナーが毎年の良いスタートが切れる一つのルーティーンとなっています。

## どのような気づきや学びがありましたか。

日頃、業界内の常識の中で生きてると視野が狭くなります。新春経営者セミナーでは、より広い視点で時代の流れや先人たちの豊富な体験を学ぶことができます。ここで得られる情報が自社の変革や新サービスに繋がっています。

## 自分自身や会社にどのように変化がありましたか。

大きなビジョンを掲げ、失敗に失敗を重ねてもやり続ける「強い意志」と「使命感」を学ぶことで、日頃足元ばかり見てしまう自身の視点を遠くに変えるとともに、何が何でも「やり続ける」気持ちを持つことができるようになりました。今後も経営者の皆さんと同じ場所で学び続け、経営者としての気づきを深め自分自身のレベルを上げていきます。また、その学びを具体的な行動に変えてより良い会社づくりに繋げていきます。

## 新春経営者セミナーに参加される理由をお聞かせください。



有限会社ホテルテトラ  
代表取締役  
三浦 裕太 様  
ホテル業  
(北海道)  
【31TT】

どんな経営者も日々様々な壁に挑戦されていますが、その捉え方は状況やタイミングによってそれぞれ異なります。この新春経営者セミナーはどのような状況下であろうと、一人ひとりが必要とする気づきが得られるように考え抜かれてデザインされているため、とても貴重な体験ができます。

## どのような気づきや学びがありましたか。

日々、悪戦苦闘されている経営者の生の経験体験を口伝していただけるので迫力があります。

毎年講演を聞いて、「自分にもできるぞ!」「今年も一年やるぞ!」という気持ちが湧いてきます。

## 今後の決意を一言お願いします。

2020年から続くコロナ禍で、ホテル業界は大きなダメージを受けました。しかし、どのような壁であろうとも挑戦を続けて必ず業績を回復させ、各地域を元気にするホテルテトラを広めて参ります。

# 未来へつなぐ<sup>ひる</sup> 怯むな 必ず道はある

開催日時 開始 2023年1月17日(火)12:30～  
終了 ～1月18日(水)16:30

## 参加要領

- ◆対象者：経営者・経営幹部・幹部候補
- ◆受講スタイル：  
会場受講または オンライン受講

グランドニッコー東京 台場  
東京都港区台場2-6-1 TEL 03-5500-6711



### 〈交通アクセス〉

- ・ゆりかもめ「台場」駅直結
- ・臨海副都心線「東京テレポート」駅より徒歩約10分  
(タクシーの場合)
- ・新橋駅から 約20分 ・品川駅から 約20分
- ・東京駅八重洲口から 約25分 ・東京国際空港(羽田)から 約20分

## ◆受講料(税込)：

	法人会員	一般
会場受講	110,000円	121,000円
オンライン受講	66,000円	72,600円

- ※ 会場受講は、新春記念パーティー代・2日目昼食費が含まれています。(交通費・宿泊費は別途)
- ※ 法人会員のフレックスコースをご利用いただけます。
- ※ お申し込み受付後、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。

- ※ 会場受講は定員を設定しますので、会場希望の方はお早めにお申し込みください。
- ※ 講師は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。
- ※ 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・感染状況により、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。あらかじめご了承ください。

## お問い合わせ

### 東京研修センター

〒136-0076 東京都江東区南砂2-2-7  
TEL (03) 5632-3030  
FAX (03) 5632-3051

### 大阪研修センター

TEL 06-6388-7741

### 福岡研修センター

TEL 092-475-1466

### 名古屋研修センター

TEL 052-483-0471

### 札幌研修センター

TEL 011-729-2141

### 広島営業所

TEL 082-502-6281

### シリコンバレー オフィス



## オンライン受講の際のお願い



## 会場受講の際のお願い



※ 感染拡大状況によっては対応を変更させていただく場合がございます。

## お申し込み方法

セミナー情報、  
お申し込みはコチラ



QRコードまたはNISSOKENホームページからお申し込みください

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

新春経営者セミナー

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、お申し込みください～

- 本セミナーにお申し込みの際に、お客様よりいただ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いただくことがあります。
- お客様からいただ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いただくことにより、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。