

参加要領

◆対象者：経営者・経営幹部・幹部候補
 ※コンサルティング業関連・研修教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。

メイン会場		
	オーナー会員	一般
1名	270,000円	302,400円
再受講	243,000円	272,160円
サテライト会場		
	オーナー会員	一般
1名	216,000円	241,920円
再受講	194,400円	217,720円

※お申込み受付後、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ください。
 ※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：研修当日のご案内や研修資料はメールでお送りします。ただし、必要に応じて、確認のお電話や資料の郵送をさせていただくこともあります。

- ※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。
- ※研修中の撮影・録音・パソコンの使用は、お断りさせていただきます。
- ※駐車場はございませんので、公共の交通機関をご利用ください。
- ※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。
- ※自然災害などにより、開催日の変更や中止を行う場合があります。

**メールアドレスご記入の際
 ご注意ください**
 個人のメールアドレスをご記入ください。
 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)

会場所在地・お問い合わせ先

※サテライト会場の最少開催人数 6名(開催2週間前時点)

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
FAX(0120)938-321

大阪研修センター
 〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5
 TEL (06)6388-7741 FAX (06)6388-7739

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
 Silicon Valley Office

お申し込み

パソコン スマートフォン
 経営問答塾
 ホームページ
<https://www.nisouken.co.jp/>
 FAX 下記の申込書を東京研修センターへ
(0120)938-321



松下幸之助翁に学ぶ 経営問答塾

東京 第18回

松下幸之助翁であれば この時代をどう乗り越えるだろうか

経営問答塾では、松下幸之助翁に直接仕えた木野先生が、松下幸之助翁直伝の経営哲学や考え方を、わかりやすく、感動的にご講演されます。一方的に参加者の皆さんに経営学を伝授する、講義形式の勉強会ではありません。

経営問答塾はその名の通り、木野先生と問答を行い、企業経営の成功の要因は何か、失敗の原因はどこにあるのかなどの問いに対する答えを探求していきます。木野先生と問答をすることは、松下幸之助翁と問答をすることと同じ価値があるのです。木野先生とあなたとの一対一の真剣勝負です。企業経営に一生懸命に取り組めば取り組むほど、疑問や自己矛盾や心の葛藤が起こります。木野先生のお話はそんな心のもやもやをスッと取り除いてくれます。一緒に経営問答塾で学びましょう。



松下幸之助翁と問答することと同じくらい価値ある時間



講師
木野 親之氏
 パナソニック株式会社 終身客員



モデレーター
田舞 徳太郎
 日創研グループ 代表

2019年開催日程 (開催時間 12:30~17:30)

	第1講	第2講	第3講	第4講	第5講	第6講
メイン会場 東京研修センター	7月6日(土)	8月22日(木)	9月18日(水)	10月20日(日)	11月16日(土)	12月7日(土)
サテライト会場 大阪研修センター						

※【サテライト開催】メイン会場と各地会場をLive中継でつなぎます。講義だけでなく、メイン会場との質疑応答も行います。

東京 松下幸之助翁に学ぶ 経営問答塾 申込書

ご受講いただく研修センターを○で囲んでください

会社名	申込区分	<input type="checkbox"/> オーナー会員 <input type="checkbox"/> 一般
会社住所	振込予定日	月 日
参加者1	TEL	
参加者2	FAX	

参加者	フリガナ	氏名	役職	初受講	再受講	E-Mail [必須]
参加者1				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です)
参加者2				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です)
参加者3				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	※個人のメールアドレスを記入してください(すでに登録済みの方は不要です)

【個人情報の取り扱いについて】～下記の内容に同意の上、お申込みください～

- 本研修にお申し込みの際に、お客様より頂きました個人情報は、日創研グループ(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)および全日本マネジメントコーチング協会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。
- 日創研グループおよび全日本マネジメントコーチング協会は、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。

2004年より、15年間受講されている 山之上 道廣社長に経営問答塾の魅力と 学び続ける理由をお聞きしました!

株式会社ミヤザキ 代表取締役 山之上 道廣 様 製造業(埼玉県)



魅力その1

松下幸之助翁の最後の愛弟子、 木野親之先生に直接教わることができます。

私は、経営する上で松下幸之助翁の経営哲学をお手本とさせていただいています。その松下幸之助翁に直接40年以上もご指導を受けた木野親之先生の話の直に聞きたかったため、この研修を継続して受講しています。



講師
木野 親之 氏
パナソニック株式会社 終身客員

1926年大阪府生まれ。松下電送機社長、会長を経て、NTTデータ通信機取締役相談役に就任。現在、パナソニック株終身客員。中国復旦大学顧問教授を務める。数々の日本政府委員(電気通信審議会委員・防衛施設中央審議会委員・工業所有権審議会委員)を歴任。松下電送社長時代に、同社が開発・普及推進した「G3ファクシミリ国際標準化」は、歴史的偉業として「IEEEマイルストーン」に認定され、世界のMr.ファクシミリといわれている。

魅力その2

経営における自分の悩みや疑問に対して 問答方式で答えを探すことができます。

会社経営をしていると、良いときでも悪いときでも悩みはつきません。わが社ならではのその悩みを本音で木野先生に問うと、必ず本音で誠意ある答えがいただけます。また、研修仲間も自分のことのように親身に考えてくれるので、わが社のこれからが見えてきました。



経営問答の実例

Q 三年前から社員教育に力を入れ、その結果多くの社員がよい方向に変わりました。しかし、一部はまったく成長の兆しが見えない社員がいます。そうした社員たちにも教育を続けるべきか、新たな人を採用すべきか悩んでいます。

A 多くの社員がいれば、どうしても「できる人」と「できない人」の差が生じます。経営者はその両者を適材適所で用いて会社を運営しないといけません。一方で、考えるべきは教育とは何かということです。

さまざまな化学的研究の結果、人間の潜在能力にはほとんど差がないということがわかってきました。つまり、「できないAさん」の潜在能力を十分引き出せないのは、教育がうまくいっていないからだということになります。人を生かすも殺すも、経営者や上司の責任なのです。松下幸之助は、そのことを深く理解していました。だからこそ、「人は教育次第でいくらでも成長する」という信念を抱いていたのです。

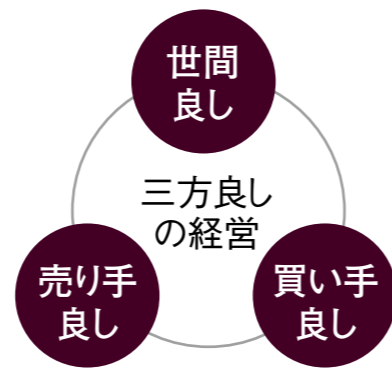
人は誰も『成長したい』という欲求をもっています。それをいかに引き出すか、経営者の力量次第です。若者が会社を辞める最大の理由は、「この会社にいたら自分が成長できない」と思うことなのだそう。「成長実感を与えること」こそ、社員教育の最重要ポイントといえます。

(月刊「理念と経営」 2017年9月号 参照)

魅力その3

松下経営哲学とは何か — 腑に落ちるまで深く学ぶことができます。

この研修を通して、人に光を当てる、三方良しの経営が解っているようで解っていないことに気づかされました。業績が良く永年継続するためには、人に光を当てる、三方良しを徹底的に実現すること。そのためには、考え方、誠意、行動が全てであることに気づかされました。



学び続けた結果、良い人財の確保と 業績も増収増益となりました。

私自身の社員さんに対する接し方と、社内の環境、待遇を改善しました。この3年間、その結果が顕著に業績に増収増益となって表れ、また、人財確保にも良い影響を与えています。

第1回目から毎回参加しておりますが、今後も松下幸之助翁が実践した会社経営を木野親之先生を通して学んでいきます。

研修カリキュラム

第一講

松下幸之助翁の最後の弟子が語る

1. 世間は正しいと思おうよ!のつぶやき
2. 生物の生死を自由にする・正しい人間観
3. 宇宙根源の法則の根本思想とは何か
4. 最善の上に最善がある—松下経営哲学
5. 7つの苦難を乗り越えた経営理念

第四講

松下幸之助翁の仕事観と経営理念

1. なんでこの仕事をするのか
2. この仕事の良いところは
3. この仕事の使命は
4. この仕事の最善の絵を書いて見なはれ
5. 我が社の経営理念と一致するかよく噛みしめる

第二講

今を真剣に生きるのは 未来を手繰り寄せる為である

1. 熱海会談を如何に乗り切ったのか
2. 君この仕事は無敵やな
3. 禍は千里の道より攻めきたる(福はどうする)
4. 「君、成功を邪魔するものは、自分自身だよ」
5. 僕は頭を下げ下げやってきた

第五講

松下幸之助翁は 人財育成を大事にした

1. 人多くして人無しではあかん、人物を育てよ
2. 経営の成功も失敗も、すべて自分の心の中にある
3. 会社は社長次第ですぐ駄目になるんや自分を修めろ
4. いつも社員や世間が社長を見ているよ!
5. 下が上を評価する、経営でなければアカン

第三講

君、霸道はあかん 王道の経営が大事やな

1. 松下経営哲学の基本は王道である
2. 人の不幸の上に自分の幸福を築いても続かん
3. 変化にどう対応したらいいの?教えてください
4. 君、そんなやり方は神が許さん
5. 任せて任さずのコツこそ人を育てる重要項目

第六講

自らをして断崖絶壁の淵に立てば 道はひらける

1. 僕は欲の深い人間を愛するよ!
2. 人生は魔との戦いや「もう一人の自分」との戦いや
3. 何事も「しつこい位のダメ押し」が必要やで
4. 縦軸に経営理念、横軸にパートナーシップ
5. 家業は一人で出来ても、事業は一人では出来ない
6. 経営は社長の志と決断が大切

お客様の声



株式会社関屋モーターズ
代表取締役
山口 英俊 様
輸送用機械器具製造業
(新潟県)

研修に参加された理由をお聞かせください。

素晴らしい経営者の方々の中で、見方・考え方、解釈の方法を学ばせて頂けることが、これまでに10回参加している理由です。

気づきや学びを教えてください。

毎年、木野先生のお話をお聞きすると素直な気持ちになり、自社の経営を自問する良い機会を与えられています。毎年の自社の問題解決に役立っております。

自分自身や会社にどんな変化がありましたか?

じっくりと深く木野先生のお話を聞くことにより、自身の話の聞き方を見直すことができ、社員さんの話もしっかり聞くようになりました。そのお陰で社長としての立場で人の話を聞くスタンスが身につく、ぶれない経営の実践につながっております。

心にきざみこれからも日々新たに、学び続けます!



和漢薬房株式会社
代表取締役
深井 和教 様
薬店・配薬業・鍼灸
(愛知県)

研修に参加された理由をお聞かせください。

後継問題で廃業を考えるほど悩んでいました。役員である家内と一緒に、3年連続で東京・大阪どちらも参加させてもらっています。

気づきや学びを教えてください。

木野親之先生、田舞代表の講義、ご受講生との問答での気づきの内容もさることながら、松下幸之助翁の経営感覚を感じる場となっています。ここでは自然と自分自身の意識の中の我(が)が鮮明になり、人として経営理念を実践する原点に戻れます。

自分自身や会社にどんな変化がありましたか?

家内との関係の見直しに始まり、家族、社員、取引先の方々、お客様との絆が経営理念に基づいて紡ぎなおされています。創業の精神に立ち返ることもでき、これからはみんなが経営理念の追求と、実践を通しての普及を始めます。



取締役
深井 伸江 様