

2020年10月29日
株式会社 経営者 JP

【KEIEISHA TERRACE】zoom セミナー

モチベーション高い社員、頭のよい子の育て方

株式会社 経営者 JP(東京都渋谷区、代表取締役社長・CEO 井上和幸)が運営する会員制プラットフォーム「KEIEISHA TERRACE」(<https://keieishaterrace.jp>)では、経営幹部やリーダーの方を対象として11月19日(木)に zoom セミナーを開催します。

11/19 18:30-20:00
Thu
zoom セミナー

これから経営者が注目すべきなのは、「教育」である！

モチベーション高い社員、
頭のよい子の育て方

The graphic features a blue and white color scheme with a photo of a man in a suit and glasses on the right side. The text is arranged in a clean, modern layout with a dark blue box containing the key message.

ニューノーマル(新常態)時代にいま、経営者各位が力を入れるべきものの一つが、「教育」です。スペース・オブ・ファイブ株式会社・代表取締役 / 一般社団法人 四十万未来研究所 代表理事であり、『頭のよい子が育つ家』などを著書に持つ、四十万靖氏が、「令和リカレント日本時代最適化手法 ※」も交えつつ、〈ビジネス・事業の観点から〉社員のモチベーションをアップさせる方法〈子育ての観点から〉「頭のよい子」を育てる方法をお伝えします。

※過去の歴史の成功事例を数値化、現代の事案と比較することで、最適解決案を導く経営手法

■講師プロフィール

四十万 靖氏(スペース・オブ・ファイブ株式会社・代表取締役)

1959 年生まれ。慶應義塾大学経済学部卒業後、1982 年 伊藤忠商事入社。住宅建材ビジネス、日米構造協議(SII)を通じ、日本市場開放案件を担当。

アメリカの板ガラスメーカーPPG社と合弁会社設立時、発起人を務める。旧通産省、アメリカ大使館、USTR との交渉に臨む。

フランク・ロイド・ライト財団と輸入住宅ライセンス契約締結。

【専門領域:住宅建材・政府間貿易・ブランドライセンスビジネス】

2002年、伊藤忠商事を退社。慶應義塾大学 SFC 研究所研究員（訪問）となる。

2003年、慶應義塾大学とのライセンス契約による、教育と空間をテーマに、C2B ビジネスモデルを日本で初めて事業化した、事業投資会社 eco-s corporation を設立、代表取締役役に就任。

2006年、4月より慶應義塾大学 SFC 研究所所員（訪問）として慶應義塾大学 SIV アンブレプレナー・ラボラトリ生活産業プロジェクト代表を兼任。

2008年、eco-s corporation をスペース・オブ・ファイブ株式会社に社名変更。代表取締役役に就任。

2014年、一般社団法人 四十万未来研究所を設立。代表理事に就任。

2015年、教育と住宅をテーマとした、C2B ビジネスモデルが公益社団法人日本不動産学会田中啓一賞を受賞。

2017年、長野県アンテナショップ銀座 NAGANO にて、歴史&料理をテーマとした新たな地方創生・人口増加事業、親子で学ぶ歴史&料理教室開催。

2019年、文部科学省リカレント教育プログラムの開発・実施受託事業が期間 3 年にてスタート、2021年度まで継続予定。

【専門領域:教育と空間事業・ニュービジネスインキュベーション・産官学連携プロジェクト(慶應義塾大学・武蔵野美術大学・女子美術大学・東京大学)】

■実施内容

【無料 Web セミナー】モチベーション高い社員、頭のよい子の育て方

日時:2020年11月19日(木)18:30-20:00

対象:経営者・幹部層・リーダー層各位

定員:100名

場所:Zoom にて配信いたします。

受講料:無料

講師:四十万靖氏(スペース・オブ・ファイブ株式会社 代表取締役)

URL:<https://keieishaterrace.jp/seminar/input/16006/>

※業界関係者、競合企業の方の参加はお断り申し上げます。

<予定プログラム>

- ・ ニューノーマルに売れるのは「教育」と「健康」のみである！
- ・ ニューノーマルの経営の前提＝「オチのない社会」。
- ・ 「オチのない社会」とは何か？
- ・ 日本を「人財大国」にするために、経営者ができること
- ・ 従業員のモチベーションアップを引き出す「教育」とは

- ・ 「頭のよい子」の育て方
- ・ 事例紹介：文部科学省リカレント教育プログラムの
- ・ 開発・実施受託事業、「after COVID-19 の住宅」
- ・ Q&A、参加者との意見交換

<このような方におすすめ>

- ・ これからの時代に付加価値の高い人材を育成・輩出する手法、事業を学びたい
- ・ 日本の良さを活かした経営手法に関心がある
- ・ 歴史に学び、あるべき組織のすがたを追求したい
- ・ 会社の設立者の理念・沿革を自社の強みに活かす手法に関心がある
- ・ 「頭のよい子」を育てるヒントを知りたい

■ KEIEISHA TERRACE について

「KEIEISHA TERRACE」は様々な業種・業態・企業ステージでご活躍中の志高き経営者・経営幹部・次世代リーダー各位が集い、学び、相互に刺激し合うための各種の情報、セミナー、イベント等をご提供するプラットフォームです。

会員制サイトでの情報ご提供や発信を軸に、一方通行の情報やサービス展開に留まらず、会員の皆様同士や情報発信者である著名経営者・識者・専門家各位と出逢い、交流し、相互に刺激し合い研鑽する様々な場や仕組みを提供いたします。

■ 株式会社 経営者 JP について

<http://www.keieisha.jp/>

弊社は、明日の日本を担う志高き経営者・リーダーを育成・輩出するための「集い、学び、執行する最高の場」を提供すべく4事業を展開しております。

- ・ エグゼクティブサーチ事業（経営層特化の人材紹介）
- ・ コンサルティング事業（組織・人材・経営コンサルティング、講師・顧問派遣、EQ コンサルティングサービス）
- ・ セミナー事業（経営者・リーダー対象セミナーの主催）
- ・ 会員事業（志高きリーダーの会員組織の主催運営、コンテンツ提供・物販）

■ 本件に関する問い合わせ先

株式会社 経営者 JP・セミナー運営事務局 相馬・金子 <https://www.keieisha.jp/contact/>

TEL:03-6408-9700/FAX:03-6408-9701 E-mail:info@keieisha.jp