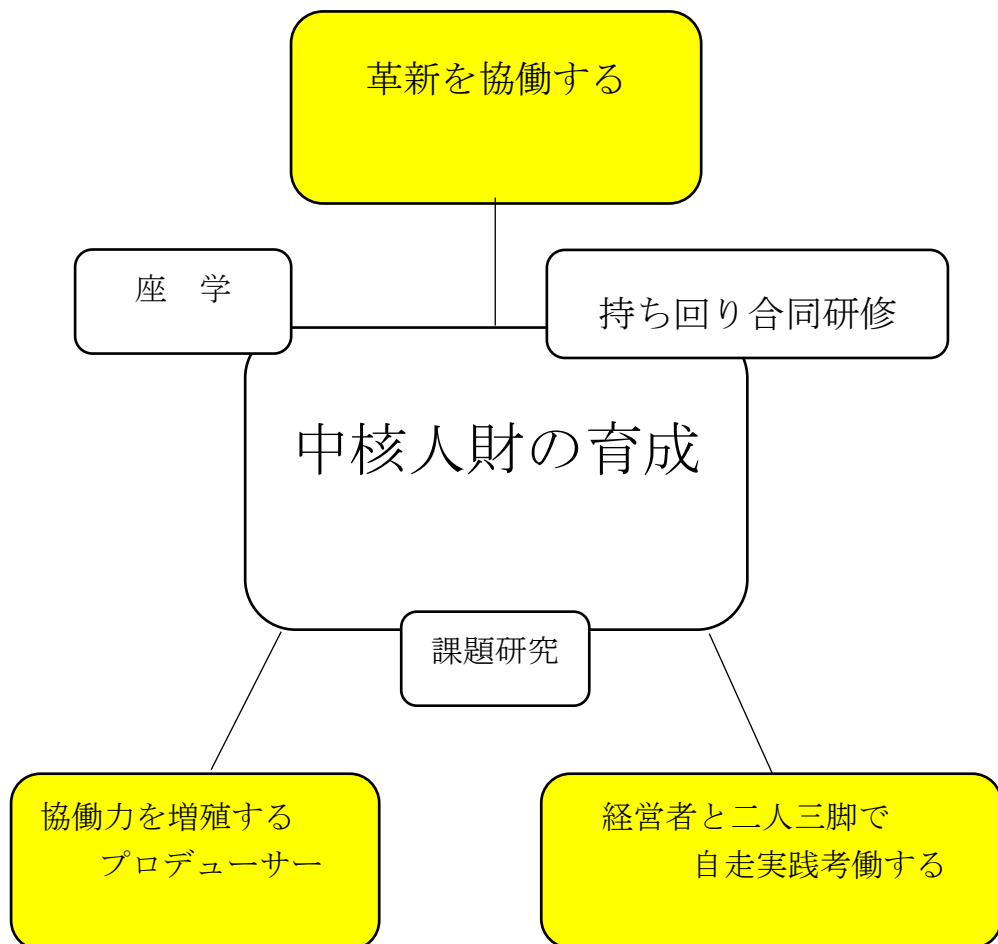


・・・理念方針理解協働自走考働人財を育成する・・・

# 霧研 2021 年度

## 次世代経営幹部養成研修 募集案内

1年コース 2021年4月開始



主催：株式会社BSO

## 1. 霧研の狙い

### 1) 新時代で活躍する人財を育てます

日本が委縮し新興社会が急成長し、中堅・中小企業といえども「世界的視野」で経営していかなければなりません。あらゆる面で歴史の転換期にある現代、また非可逆的な変化の中で経営していく面白さを味わえる現代、経営者とともに中核人財の役割がますます重要になっています。ただ重要というレベルの優しいモノではなく、企業の趨勢を決める状況になってきています。現代そして未来に応えられる企業経営をクライアントと模索しその実現に挑戦しているBSOは、その一環として中核人財の育成をお手伝いしています。

### 2) 協働力をプロデュースする人財を育てます

新現代は協働する考働力のある人財が不可欠です。新時代の未知の変化に対応し生きていくためには「挑戦」しなければなりません。「挑戦」は実践力が基本になります。実践力を修得し、挑戦する人財を育て、「得々の関係」自分の信念を持ちながらも白紙でモノごとが考えられ、聞く耳を持ち、ヒトを活かし集団力・組織力を創る人財の育成に取り組みます。

### 3) 理念・方針を理解し経営者と二人三脚で

#### 自走する人財を育てます

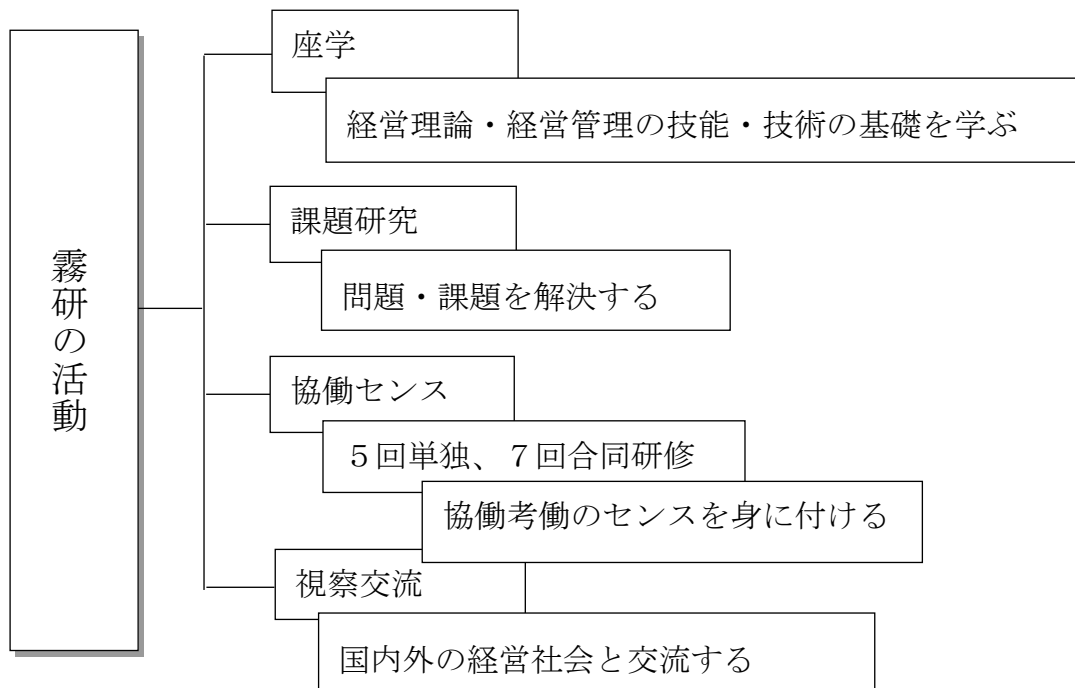
企業の過去・現在・未来は、それぞれが独立して存在しているのではなく、企業の今日は過去の取組みで創られています。現代の活動で企業の未来が創られます。現代の企業経営は、社会の必要性、経営者の想い、企業のDNAの3つを最適化する活動です。この役割を経営者とともに実践する人財育成に霧研は取り組みます。

### 4) プロデューサーの活動に役立つ技術の基礎を学びます

「得々の関係づくり」をベースにした協働力、思考力、会話力、交渉力、実践力などプロデューサーが活動するのに必要な技能・技術の基礎を霧研では学びます。

## 2. 研修内容

### 1) 研修の進め方



#### (1) 座学

- i. 中核人財としての経営・管理の実践考働技術を修得する  
マネジメントプロデューサーの仕事、活動する仕組み、組織運営の原理原則を理解し、中核人財として必要な基礎的技術を修得する。
- ii. 中核人財として果たす役割を実践する  
次世代を担う人財であることを自覚し、理念・方針を理解し、経営者と二人三脚で協働・自走する人財を目指す。
- iii. 職場の協働力を増殖できる人財を目指す  
協働力を創り増殖し、一人ひとりの能力を最大限に生かす基本を修得する。
- iv. 情報を活かせる人財を目指す  
新時代の動きを掴み、必要部署にタイムリーに情報を伝え、関係部署と連携して情報を活かせるノウハウを修得する。

## (2) 課題研究

### i. 応用実践力を身に付ける

座学で学んだ知識・技術を実践できるように、事例研究を通して応用実践力を身に付ける。また、職場の問題・課題を自ら創り解決力を修得する。

### ii. 課題レポート

自分の考えの文書化や伝達技術の向上を目指し、毎月課題図書のリポートを作成し、相互に発表・討議する。

## (3) 協働生活

職場で人に慕われる中核人材になれる考え方、生活態度、言動、振る舞い、食事の仕方などを、車座・合宿を通して学ぶ。霧研は協働・考働・プロデュースの練習の場。役割を分担し協働のトレーニングをする。

## (4) 合同研修

1 2 回開催の内、それぞれの開催地で単独で 6 回開催し、他地域で 6 回合同開催とする。他地域での開催ではその土地・企業の風土等を学び、より多くの他社の経営者や社員との交流を行う。

海外研修旅行は、研修生の協働で企画・実施し、霧研で学んだ事を復習実践し、時代的变化を体得する。また、異質人材との交流を求め、考え方の幅を広げ、産業人の財産である人脈づくりの基礎を体得する。

## 2) カリキュラム (予定)

### 第 1 部 マネージメントプロデューサーの必要性

#### 第 1 回 マネージメントプロデューサーを必要としている現代

1. 私たちが生きる現代社会
  - 1) 世界のひとつ化
  - 2) 激動する歴史の転換期
  - 3) 変化する未知の環境
  - 4) ICT・科学技術の影響社会
2. 現代に生きるための要件
  - 1) 「個」では生きていけない

- 2) 社会の中で生きて行く
- 3) 社会とともに生きて行く
3. 必要な中核人財
  - 1) 得々の関係づくり
  - 2) 就給社員か分野限定社員かの現代企業
  - 3) ヒトを活かす人財の必要性増大
  - 4) ますます必要性を増すシステム力・協働力
4. 協働力は自分の能力を増加させる
  - 1) 協働とは
  - 2) 人的協働手法に必要なこと
  - 3) 協働技術

## 第2回 現代産業人の基本

1. 企業経営の役割
  - 1) 社会的機能と経営者・社員の生きる想いの実現
  - 2) 事業する機能の実現展開
  - 3) 風土のSカーブ対応
  - 4) 3つの事業（衰退・花形・誕生）で生きる
2. 表裏一体をなす現代人の特徴
  - 1) 現代人は、方針、規則やルールで生活する
  - 2) 高学歴社会
  - 3) 恵まれた環境・社会での生活
  - 4) リスクマネジメントがない
3. 産業人としての自覚
  - 1) 共存共栄から共栄共存へ
  - 2) 協働体の一員
  - 3) 組織的考働は、ヒトを超人化する
4. 現代の産業人の要件
  - 1) 現代はすべての生活で100点をとる
  - 2) マルチエンジニア
  - 3) 人脈づくり
  - 4) 環境適応体の中で求められるシステムの動き
5. ICT生活で生きる・生きる
  - 1) 会話の変質
  - 2) システム生活

- 3) 自分を活かす ICT / ICTはソフトツール

### 第3回 中核人財を必要とする現代

1. 旧タイプではなく新しいタイプの管理者が必要
  - 1) 静的管理者ではなく動的管理者が必要
  - 2) 管理技術者ではなく考働力のある部門経営者
  - 3) 優先度思考でなく、パラレル思考
2. 中核人財の立場
  - 1) 管理者は組織の要、プロデューサーは協働の核
  - 2) 7 : 2 : 1 の原則での分身対応
3. プロデューサーの基本的な役割
  - 1) 空気を読む
  - 2) 3歩先を見て半歩先を考え、いまを考働する
  - 3) 協働力を発揮・増殖し目的を必達する
4. 次世代企業の中核人財になる
  - 1) 求心力のある人間的魅力を持つ
  - 2) 先人たちの知恵の修得と新たな方法手段を編み出す
  - 3) 変化への察知力と柔軟な対応力

## 第2部 中核人財・プロデューサーが具備すべき要件

### 第4回 協働力の修得

1. ヒトを活かす
  - 1) 信頼関係をつくり、部下・後輩を育て活用する
  - 2) 相互成長を目指す
  - 3) コミュニケーション（意思疎通）が協働力の命
2. 個人を動かす
  - 1) マイナス要因を取り除く
  - 2) 動因と誘因でヒトは動く
  - 3) タイプに対応する
  - 4) 自走人財
3. 集団を動かす
  - 1) 集団力は頭数
  - 2) 集団力の活用

- 3) 集団考働の基本形
- 4. 会議の開催と進行
  - 1) 会議の種類
  - 2) 会議の基本
  - 3) 根回し
  - 4) 会合の原則
- 5. 空気を読む・創る
  - 1) 理屈と空気
  - 2) 空気と協働
  - 3) 空気に乗る
  - 4) 空気を読む
  - 5) 空気を創る

## 第5回 人脈を創る

- 1. 人脈がビジネスの源泉
  - 1) 人脈とは
  - 2) 経営人脈づくり
  - 3) 人脈は共栄共存
- 2. 人脈づくりの信頼関係を獲得する
  - 1) 名刺を交換しただけでは、ただの付き合い
  - 2) 頼まれ事があって人脈づくりがスタート
  - 3) 利益にならない頼まれ事ほど、満足を提供する
- 3. 人脈の保守管理
  - 1) 礼状を出す
  - 2) 感激の土産を持参する
  - 3) 消息・近況を伝える
  - 4) 同席出来る会合に参加する
- 4. 存在性／自分を買って貰う
  - 1) 求められる人になる
  - 2) 存在性に不可欠な要素

## 第3部 経営・管理の技術

### 第6回 科学的な基礎技術

1. 価値を創造する仕事の革新
  - 1) 効果的な仕事と効率的な仕事
  - 2) %、割、倍、桁違いの発想
  - 3) 目的設計&推進技術
  - 4) 止揚技術
2. 仕事の効率化
  - 1) テクノロジーとエンジニアリング
  - 2) I E、Q C、V Eによる業務革新
  - 3) マルチエンジニアになる考働技術
3. 現場の運営
  - 1) 組織の意味
  - 2) 公式組織と非公式組織
  - 3) 目的に合わせた色々な組織
  - 4) 階層構造的職種の基本的役割
  - 5) 協働力は、連携力と能力で決まる

## 第7回 考働のポイント

1. 7 : 2 : 1の考働原則
  - 1) 考働>行動
  - 2) 3歩先を見て、半歩先を考え、いまを考働する
  - 3) 3つの要望に応える考働
2. 二流の企画で一流の考働
  - 1) タイミング重視の考働
  - 2) タイミングを掴む/行動基準を持つ
  - 3) 1/3進捗管理
  - 4) 責任感を持つ/与えられたものに応える
  - 5) 切り口を多く持つ/高付加価値を創り出す
  - 6) 総合化対応/満足感のない局部対応

## 第4部 社会と共栄共存

### 第8回 企業経営は個客を捉えることから始まる

1. 個客と共栄共存することが事業の基本
  - 1) 個客と顧客の違い



- 2) 提供する価値／自分の商品
- 3) 個客理解は「接触の量×質×期間＝個客情報収集」
- 4) 要望という冰山／個客の3つの要望
- 5) シーズからニーズ、そしてウォンツ
2. 全社営業のT S S M
  - 1) 全社営業に有効な手法「T S S M」
  - 2) T S S Mの展開方法
  - 3) 価値の構造と対応
  - 4) T S S Mの中での個人の考働・協働
3. 風土のSカーブ
  - 1) 個客乖離（内向視向／うちむきしこう） ※視向：造語
  - 2) 危機的風土への対応
  - 3) 良い風土づくり

## 第9回 中核人財が果たすべき変化への対応

1. 中核人財の役割
  - 1) 市場の活性化と創造
  - 2) 社会的役割を果たすための組織運営の要
  - 3) 変化する社会・組織の中で果たすべき二人三脚的役割
2. 中核人財が果たすべきセンサーとアクチュエーターの役割
  - 1) コンピュータ（情報）と社会や組織を繋ぐ中核人財
  - 2) 中核人財がインターフェイスになり思考を組み込んで発信する
3. ICT社会への対応
  - 1) システムと共栄共存する社会づくり
  - 2) あらゆるものがシステムに組み込まれ、自動対話が増えていく
  - 3) これからはICT社会が必須

## 第10回 トライアングルバランスの追求での役割

1. トライアングルバランスの最適化
  - 1) トライアングルバランスとは
  - 2) トライアングルバランスを最適化させることが『経営管理』になる
  - 3) 総合力発揮
  - 4) スピード経営
2. 中堅・中小企業のコンプライアンス

- 1) 法令順守が基本
- 2) 常識と新時代人の対応
3. 限られた時間の中で仕事をする
  - 1) 1日24時間を有効に使う
  - 2) 産業生活は人生の全部ではない
  - 3) 最小の時間で最大の役割を果たす
4. 国際化時代は異質文化の理解が不可欠
  - 1) 文化の違いを理解する
  - 2) 外国人社員との生活を考える
5. 個人生活、家庭生活、産業生活、社会生活の共生
  - 1) 10人いたら10通りの生き方がある

## 第5部 新時代への挑戦

### 第11回 新しい市場をつくりだす

1. 新時代に求められる中核幹部
  - 1) 組織の中核的な存在
2. 個客市場との共栄共存活動
  - 1) 企業は市場の欲求を満たし、  
個客はその対価を払い企業に売上・利益をもたらす
  - 2) 「伝える」ことが販売の大きな要素
3. 個客市場を捉えるマーケティング技術
  - 1) マーケティングの定義
  - 2) マーケティングの5つの機能
4. マーケティング活動の具体化までの手順

### 第12回 新産業人としての再確認

1. 産業社会で「生きる」とは
  - 1) 自責で捉える「稼ぐ」と「利益」
  - 2) 生きる産業人
  - 3) 新時代に求められる4つのパワー
  - 4) 魅力のある仕事にする／二流の企画でも一流の仕事
2. 産業人としてのライフプランを設計する
  - 1) 20代は自分が活躍するための基礎能力をつくる

- 2) 30代は自分が活躍する舞台をつくる
- 3) 40代は自分が活躍して評価を得る
- 4) 50代は後輩が活躍する舞台をつくる
- 5) 60代は後輩を活躍させる

## 第6部 海外研修（2月頃予定）

1. 海外研修は、受講生全員で企画し実施する
  - 1) 目的、研修先、行程、視察先、収穫物等
  - 2) 企画計画と進捗対応
2. 霧研で学んだ事を実践する
  - 1) 考働・協働練習
  - 2) 科学的論理的思考演習
3. 状況適応演習
  - 1) 時間的質的進捗の把握
  - 2) 目的確認
  - 3) 方法手段の再検討

### 3. 開催要項

#### 1) 研修の対象

- (1) 中核人材、経営幹部候補生、経営企画担当、事業後継者
- (2) 原則として45歳程度まで

#### 2) 開催場所

- (1) 鹿児島、高松、大阪
- ※WEBでの開催を要請する場合があります。

#### 3) 定員

- (1) 地域ごとに10名程度まで

#### 4) 開催要領

- (1) 期 間：2021年4月～2022年3月  
※2022年4月は鹿児島合同にて終了式・新期開講式を行います。
- (2) 開催方式：1泊2日合宿、15:00～翌日11:00  
原則として1回/月
- (3) 開催頻度：地域開催6回  
他地域開催（合同）6回（内1回は海外研修の可能性有）  
2022年4月には鹿児島にて終了式を開催いたします。

#### 5) 指導講師

- (1) 西山 輝（BSO代表）他

#### 6) 開催日（下線日は合同他地域開催）※予定のため変更の可能性有

- (1) 鹿児島
- |     |           |        |       |          |
|-----|-----------|--------|-------|----------|
| 第1回 | 2021年4月   | 8日（木）～ | 9日（金） |          |
| 第2回 | 5月        | 6日（木）～ | 7日（金） |          |
| 第3回 | 6月10日（木）～ | 11日（金） |       | ※鹿児島合同開催 |
| 第4回 | 7月13日（火）～ | 14日（水） |       |          |
| 第5回 | 8月27日（金）～ | 28日（土） |       | ※大阪合同開催  |
| 第6回 | 9月15日（水）～ | 16日（木） |       | ※高松合同開催  |
- 第7回～12回の日程は別紙ご確認ください。
- (2) 高松
- |     |           |         |        |          |
|-----|-----------|---------|--------|----------|
| 第1回 | 2021年4月   | 12日（月）～ | 13日（火） |          |
| 第2回 | 5月        | 18日（火）～ | 19日（水） |          |
| 第3回 | 6月10日（木）～ | 11日（金）  |        | ※鹿児島合同開催 |
| 第4回 | 7月        | 19日（月）～ | 20日（火） |          |
| 第5回 | 8月        | 27日（金）～ | 28日（土） | ※大阪合同開催  |
| 第6回 | 9月        | 15日（水）～ | 16日（木） | ※高松合同開催  |
- 第7回～12回の日程は別紙ご確認ください。
- (3) 大阪
- |     |         |         |        |          |
|-----|---------|---------|--------|----------|
| 第1回 | 2021年4月 | 23日（金）～ | 24日（土） |          |
| 第2回 | 5月      | 21日（金）～ | 22日（土） |          |
| 第3回 | 6月      | 10日（木）～ | 11日（金） | ※鹿児島合同開催 |

- 第4回 7月 9日（金）～10日（土）  
 第5回 8月27日（金）～28日（土）※大阪合同開催  
 第6回 9月15日（水）～16日（木）※高松合同開催  
 第7回～12回の日程は別紙ご確認ください。

## 7) 時間割

1日目	(合同開催の場合、他地域での自主視察を予定)	
	～14:50	集合
	15:00～19:00	座学
	19:00～21:00	夕食・講師車座
	21:00～	事例研究・自主車座
2日目	～08:00	朝食
	08:00～09:00	車座結果の検討
	09:00～11:00	レポート相互発表
	11:00～	解散

※進行状況等により変更することあり。

他地域合同開催の1日目は座学がスタートする前に自主視察を組む予定です。

## 4. 会費&申込み

### 1) 参加費及び支払方法

#### (1) 受講料

- ・前期（4～9月）後期（10～3月）に分けてお支払いいただきます。
  - ・前期・後期の半年の受講料は、それぞれ一人当たり30万円（消費税別、BSO会員は25万円）を申し受けます。
- 申込書が届き次第、(株)BSOより請求書をお送りいたします。なお、途中脱会、欠席などによる返金は致しませんのでご了承ください。

#### (2) 参加経費の負担

- ・受講料には食費・宿泊費を含みません。
- ・食費・宿泊費は、前期・後期、それぞれ12万円／半年間（消費税別）とし、受講料と合わせて別途申し受けます。
- ・受講料と同様、途中脱会、欠席などによる返金は致しませんのでご了承ください。

- (3) 2022年4月の合同終了式（鹿児島）について
- ・2022年4月には鹿児島にて合同終了式を開催します。
  - ・原則全員参加とします。
  - ・現地集合現地解散です。
  - ・前期・後期にお支払いいただく参加費等とは別に食費・宿泊費を申し受けます。（参加者のみ）
- (4) WEB参加の場合の参加費等
- ・会場参加の場合と同様の受講料、食費、宿泊費を申し受けます。
  - ・WEB参加変更による返金は致しません。
- (5) 他地域開催
- ・他地域での研修は、6回開催します。
  - ・現地集合現地解散です。
  - ・集合後解散までは、研修ですので、団体行動での宿泊費・食費は参加経費に含まれます。（現地までの移動費は含まれません）
  - ・自主視察の経費は含まれていません。
- (6) 海外研修
- ・海外研修は、1回開催します。
  - ・海外研修は、現地集合現地解散です。
  - ・海外研修は開催時20万円／人（概算、視察先により変動します）を別途負担願います。

## 2) 申込み

- (1) 所定の申込書にてお申し込みください。

以上

★BSO ご利用にあたっては下記の通り費用・経費を申し受けます。

★お支払いについて

指導料については、契約時にご相談させていただきます。立替経費については、原則として当月請求分（前月分経費、月末締）を翌月10日までに、BSO 指定の銀行口座宛振込にてお支払い下さい。

BSO のご利用にあたって

★消費税・交通費・宿泊費などは下記の基準により別途申し受けます。

- ◎消費税について
  - ・指導料、その他に関する消費税は貴社でご負担下さい。
- ◎交通費について
  - ・当社より貴社までの交通費は実費で請求させていただきます。
- ◎宿泊費などについて
  - ・受託業務遂行のための宿泊費及び滞在中の食事代は貴社でご負担下さい。
- ◎その他
  - ・上記のほか受託業務遂行に必要な経費が発生した場合は貴社でご負担下さい。

★BSO をご利用いただくときは、受託させていただくテーマについての計画と所要工数・費用を提案させていただきます。

業務	概要	区分	標準期間	費用または見積基準	
マネジメントコンサルティング	実態調査・分析を行い、改善の提案実行計画の提言を行います	経営診断	1～3週間	<1人1日につき> 研究員 50,000円 主任研究員 100,000円	
	調査に基づく指導計画に沿って、経営実務指導を行います	経営(改善)指導	1～3年	首席研究員 150,000円 部長研究員 150,000円	
プロジェクト指導	実態調査・分析を行い、推進計画の提言を行います	予備調査	2～10週間	総括研究員 250,000円 <1人半日につき>	
	調査に基づく推進計画に沿って、貴社メンバーとの協働作業でプロジェクトを推進します	協働推進	プロジェクト完了まで	副 所 長 250,000円 所 長 250,000円	
シングル・アワー・コンサルテーション (SHC)	定時・不定時に個別相談会を設ける。外來方式又はWEB方式のコンサルテーション	経営指導	随時募集	・外來方式 360,000円/半年 ・WEB方式(プライベート) 6回420,000円、3回240,000円、1回90,000円	
海外化協働支援	現地視察交流会	・企業視察 ・訪問、現地経営者団体との交流会、マッチングミーティング		30,000円/日	
	テーマ協働支援	・ヒアリング ・調査企業のリストアップ ・マッチング検討先の決定と訪問視察及びマッチング現地検討会開催 ・マッチングビジネスモデル開発支援		一括変動型 3,000,000～8,000,000円/件  月額報酬 初年度は事業金額の10% 2年目以降5%	
	個別案件支援	企業調査		20,000円/確定企業1社	
		アポイント手配		20,000円/訪問企業1社	
		通訳選定・手配		20,000円/日	
	チャーター車手配		15,000円/1台・日		
テスト輸出入代行	テスト輸入・輸出の代行		1回の取引総額の10% ※10%が10,000円に満たない場合は10,000円 購入経費については実費		
社内研修	標準方式	基本的な知識・技能習得のための、BSO定型研修です	講義	1～12カ月	1時間につき 50,000円
			テキスト資料等		実費
	オーダー方式	業務教育体系の設計を行い、貴社独自の実務研修を行います	事前調査	1～3カ月	300,000～500,000円
			講義	24時間以上	1時間につき 50,000円
		テキスト資料等		実費	
BSO 人材育成研修	霧研次世代経営幹部養成研修	経営者・幹部と二人三脚できる中核人材(ブレイキング・マネージャー)として、自ら動きながら組織の目標を達成させるための原理原則を実践トレーニングを中心に学ぶ	中核人材、経営幹部候補生、他	1年(4月スタート)	受講料: 300,000円(半年)/人(BSO会員250,000円) 経費: 120,000円(半年)/人 (1泊2日合宿形式/鹿児島・大阪・高松)
	西山経営革新塾	激変時代に生きる企業を目指す交流・切磋琢磨する会	経営者、後継者、他	1年(4月スタート)	240,000円(半年)/人(月1回開催:大阪)
	国際異業種交流会(DIG1)	自らの力でこれからのビジネスを模索・海外視察研修と、内容を自社に活かすための国内での研究	経営者、経営幹部	1年(4月スタート)	170,000円/人(偶数月開催:大阪)
	C21プロフェッショナル・トップ研究会(C21PT)	ロマンと夢を持った企業創りに挑戦し、これからの企業経営を模索	経営者、経営幹部	1年(10月スタート)	180,000円/人(月1回開催:高松)
講演会講師派遣				1時間につき 100,000円	

