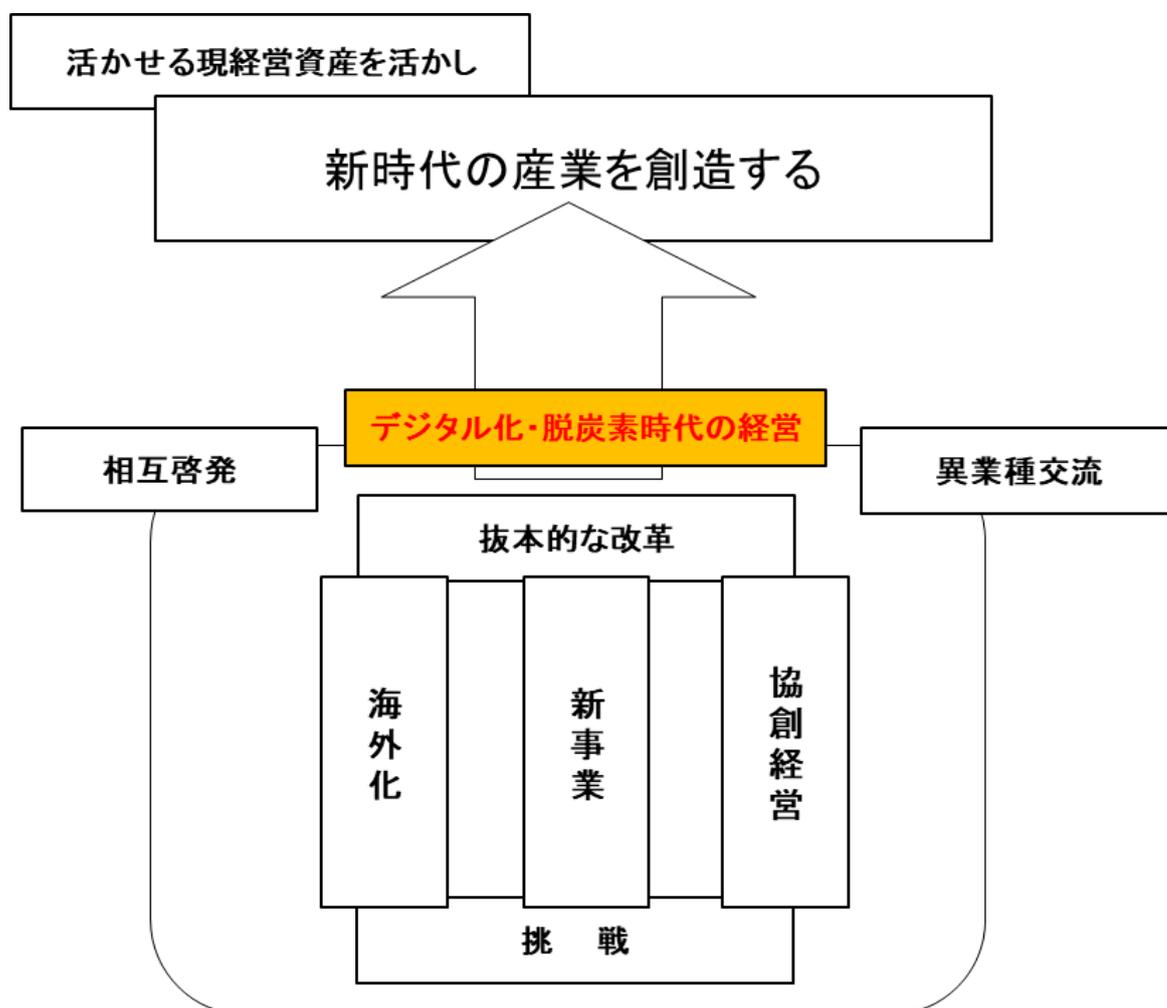


～ 21世紀の経営方式を目指し時代を創造する～

# 国際異業種交流会

## the Inter Business Meeting

### 'Drastic Innovation to Get No.1'(DIG1)



株式会社 B S O (B S O Co.,Ltd)

ORGANIZATION FOR SUPPORTING BUSINESS

〒530-0044 大阪市北区東天満 2-9-4 千代田ビル東館

TEL. (06)6351-5836 FAX. (06)6357-6564

<http://www.bso.co.jp>

# I . 世界レベルで異業種経営者の相互啓発を

## 1. コロナ騒動は時代の変換点

コロナ騒動のような人工的災害は、これからも頻繁に発生することになると予想されます。この要因は過去と未来が混在し、構造的で且つ複合的であり、一挙に解決できるようなものではありません。社会機関に依存するのではなく、自分たちで生きる方法手段を考え編み出していかなければなりません。

まずは、応急的対応ができるように状況適応考働ができる企業を創り、戦略・戦術を立てることが出来る企業を目指す必要があります。

## 2. 変化する企業環境の中での企業経営

否応なく進展するグローバル化のなかで世界は一つになり、ますます生存競争は激化する様相を呈しています。海外に進出する・しないに関係なく、どこの国の企業であっても、また中小企業でさえ世界を視野に入れた事業や経営を行うことが求められている時代に突入したと言って良いでしょう。表面的には何ら変化がないように見えても本質は劇的に変化し、もはや確実な存在とは言い難く、国内で独自性があるのではなく、世界で独自性のある企業を目指し実現していかなければ企業の存続自体が危ぶまれると言っても良い状況にあります。

現代の企業環境には、世界産業の中心が日本から新興国に移行していること、世界をリードする国が存在していないこと、テロをはじめとして紛争が多発していること、グローバル化で日本だけでなく色々な民族の人間性が変質していること、などといった構造変化が見られます。現代はクリティカルな状態の中で、当然のことながら今までの経営手法が通用しない時代であり、さらに、今までの社会の秩序が崩壊し新しい秩序が再構築される時代にあると言えます。

## 3. 時代的变化の本質をとらえ既成概念にとらわれない創造経営

このような時代は、あらゆる企業が存続を否定される状況に置かれることとなりますが、他方では、多くのビジネスチャンスが生まれる時代でもあり、グローバルな観点から、時代的变化の本質をとらえ既成概念にとらわれない発想で、新しい時代の創造とビジネスチャンスを自分のものにすることが、これからの時代の経営者として最も重要なことであると考えます。そのためには、仮説をたて試行錯誤のなかから新時代の経営手法を編み出し、実践できた者が新時代を創造して21世紀時代の経営と事業をエンジョイすることが出来ると確信しています。

## 4. 世界に通用する企業を創る

### 1) 今こそ世界に挑む時

中国・東南アジアをはじめとした新興国が力をつけてくるまで日本の経済的国力は世界でも稀にみるモノがありました。この国力は、国家の経済政策と企業の経営努力が相乗効果を生んだ結果であり、このような結果を生むために、経営者のもとで社員が一生懸命に働いたからでした。

いま、新興国が力をつけ成長しているにも関わらず、日本では、国も企業も、また経営者も社員も、口では大変だ大変だと言いながらも、無策に近い身近な問題への対応に翻弄され、衰退の一途を辿っています。

こうした中でも、日本の中堅中小企業が海外でのビジネス展開を始めています。この波に乗ることができなければ、萎縮する日本社会の中で、溺れていくおそれがあります。

## 2) 現代は世界的な競争社会で生きていかなければならない

日本の衰退は、海外市場で競争に負けるというだけでなく、日本国内でも海外から来た商品との競争に負けています。さらに悪いのは、新興国の成長が日本の産業が世界で果たす役割を奪っています。日本の産業の健全さを維持するだけに止まらず、発展させて、今まで以上の素晴らしい社会を目指したいと思います。

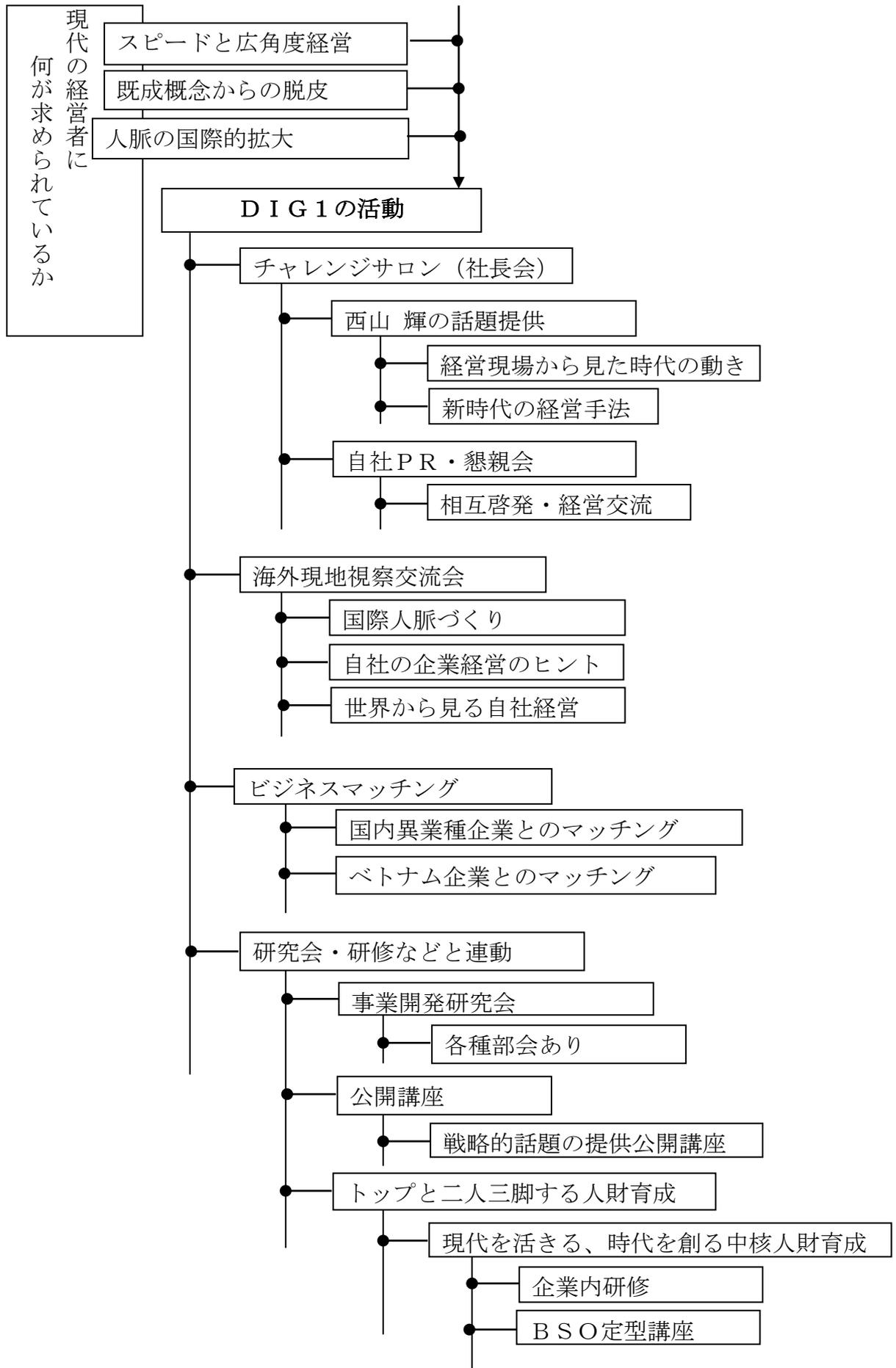
## 3) 自責の市場志向努力は強固な企業を創ることが出来る

私達の原点的努力は、市場に「お役立ち」し、市場と「共存共栄」するビジネスに他なりません。もはや中堅・中小企業でも、現代の「市場」は、単に日本に限られるのではなく「世界」で考えていかざるを得ません。その「世界」で、色々な問題や共存共栄する努力を、身の丈で自責的に経営者と一緒になって社員が取り組むことで成し遂げていかなければなりません。

## 5. 国際的異業種企業による相互啓発

このような仮説、発想、創造を行うに当たって我々はグローバルに相互啓発という方法が有力なものであるととらえています。すなわち、異業種ということだけでなく歴史が異なり、文化が異なり、社会制度が異なるところで事業を営む世界の中堅・中小企業の経営者がともに刺激し合い切磋琢磨し、相互啓発することが大きな意味を持つように思います。そして、企業力は自分達だけで努力するだけではできません。産業社会との相乗効果でさらに大きいモノになります。相乗効果の創れる自分達の産業社づくりへの取り組みも現代経営者に望まれる課題です。

色々な国々の中堅・中小異業種企業の経営者が交流し、21世紀のビジネスを考え、そしてメンバー全員で新しい時代を創造しながら、産業を通して21世紀社会に「お役立ち」するリーディングカンパニーを目指す異業種企業集団を創りたいと思います。



## Ⅱ. 21世紀の経営方式を編み出すために (活動する内容)

### 1. チャレンジサロン (社長会)

(the president (top-level) meeting 'the Summit')

#### 1) 定例社長会の内容

##### (1) 西山 輝 の話題提供

ますます強まるクリティカル化やグローバル化に適する経営方式を編み出していくための突破口として、BSO代表の 西山 輝 が体感的に捉えている「現代の世界的企業経営環境」「企業経営とは何か」「海外化戦略」などについて話題を提供いたします。この話題を中心にメンバーでディスカッションし、自社の経営の参考にしていただきたいと思います。

参考として、BSOが定期的に刊行する情報や出版物、資料などを配布していきます。

##### (2) 相互啓発

自社の特徴や事業、経営方式を相互に紹介し合い、お互いに参考にしたり刺激し合い、それぞれが世界のリーディングカンパニーにふさわしい企業づくりをさらに強め、21世紀の新しい経営方式を編み出していくヒントを得る機会にしていただきたいと思います。

また、それぞれの企業が自社の特長や独自性を強める企業づくりを目指したコラボレーション、ビジネスシーズ、ビジネスマッチング、ビジネスリンクする機会にもしていただきたいと思います。

##### (3) 親睦会

定例会の2部で、メンバー間で懇親しながら会食します。この時間を利用し、相互に理解を深めていただきたいと思います。

#### 2) 開催頻度・場所など

##### (1) 開催頻度と開催時間

2カ月に1回の頻度で、PM14:30-20:00で開催いたします。

##### (2) 開催場所と開催日

- ・開催場所は、BSO大阪で行います。
- ・開催会場は、原則として、BSOの用意する会議室で行いますが、メンバー

企業の見学会等を開催するときは、メンバー企業の会議室等を利用させていただく場合があります。

- ・原則として、現地集合現地解散です。

## 2. 2021年度 年間スケジュール※スケジュールは、都合により、変更する場合がございます。

### 年間テーマ『新時代を創る』

4月度例会	2021年	4月20日(火)	14:30～	
6月度例会	2021年	6月15日(火)	14:30～	
8月度例会	2021年	8月17日(火)	14:30～	
10月度例会	2021年	10月19日(火)	14:30～	
11月度例会	2021年	11月16日(火)	14:30～	※20年度2月度延期分
12月度例会	2021年	12月21日(火)	14:30～	
2月度例会	2022年	2月15日(火)	14:30～	

## 3. 海外現地交流研究会の開催 ※開催の場合

### 1) 海外現地交流研究会の内容

海外現地交流研究会は、原則として他の研究会等と合同で開催します。

### 2) スケジュール

開催については、詳細が決まり次第ご連絡いたします。なお、原則として、現地集合現地解散です。

(西山と同行希望の方は、その旨事前に事務局までご連絡ください。)

### 3) 海外現地交流研究会の参加費は別途必要

例会とは別に開催する海外現地交流研究会の参加費は、会員価格で別途負担いただきます。

### 4) その他

海外現地交流研究会にて発生した経費については、別途負担いただきます。

## III. 参加に関して

### 1. 参加資格 次の各項の要件を満たす企業の経営者

#### 1) 趣旨に賛同し世界をめざす中堅中小企業

- 2) 積極的に協働（コラボレーション）する中堅中小企業
- 3) メンバーとBSOの双方が賛同する中堅中小企業

## 2. コーディネータ

西山 輝（BSO 代表）

## 3. 開催期間

終身会員制とし、脱会の申出で、後直近の3月に脱会とさせていただきます。

## 4. 会費及び申し込み方法について

### 1) 年会費及び支払方法

17万円／1社（消費税別）

※例会等での現地発生費用、国際交流会参加等の費用は含みません。

申込書が到着次第、(株)BSOより請求書をお送りいたします。

更新の方につきましては、年度最終例会後に請求させていただきます。新年度の初回開催日までにお支払をお願いいたします。

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下さい。

### 2) 申し込み方法

所定の申込書にてお申し込み下さい。

## 5. 問い合わせ・連絡先

株式会社BSO 国際異業種交流会事務局 アシスタント：鳥井（高松支社）  
〒760-0028 香川県高松市鍛冶屋町7-4番町ビルディング8階  
TEL:087-826-0251 FAX:087-826-0261 メール：[torii@bso.co.jp](mailto:torii@bso.co.jp)

#### IV. 参加企業（順不同） 2021年1月現在

- ◇ 山陽 株式会社  
(スプリング板、ばね等製造販売)
- ◇ 株式会社 喜多猿八  
(農薬販売、環境衛生)
- ◇ 株式会社 彌生  
(ベビーグッズの企画・開発・製造、販売)
- ◇ 入江運輸倉庫 株式会社  
(運輸・倉庫業)
- ◇ 沖物産 株式会社  
(水産・農産・畜産物の輸入・卸売・加工・販売、食品の冷凍・冷蔵)
- ◇ 株式会社 朝日段ボール  
(段ボール箱、段ボールシート、包装資材製造販売)
- ◇ 株式会社 エムジェイテック  
(精密部品加工、試作実験用部品加工、精密歯車、タイミングプーリー加工)
- ◇ 株式会社 太田石材店  
(霊園及び墓石の販売)
- ◇ 富士電波工業 株式会社  
(ファインセラミックス・新素材・金属材料用、高温焼結炉・溶解炉等の設計・製作)
- ◇ 株式会社フューチャーインフィニティ  
(コンピューターシステムの企画・提案、官公庁・企業などの一般業務分野のソフトウェア開発)

★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
  - ・上記のほかに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
	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	<1人半日につき> 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。外来方式又はWEB方式のコンサルテーション	経営指導	随時募集	・外来方式 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	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	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人財育成研修	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(プレーイング・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	激変時代に活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