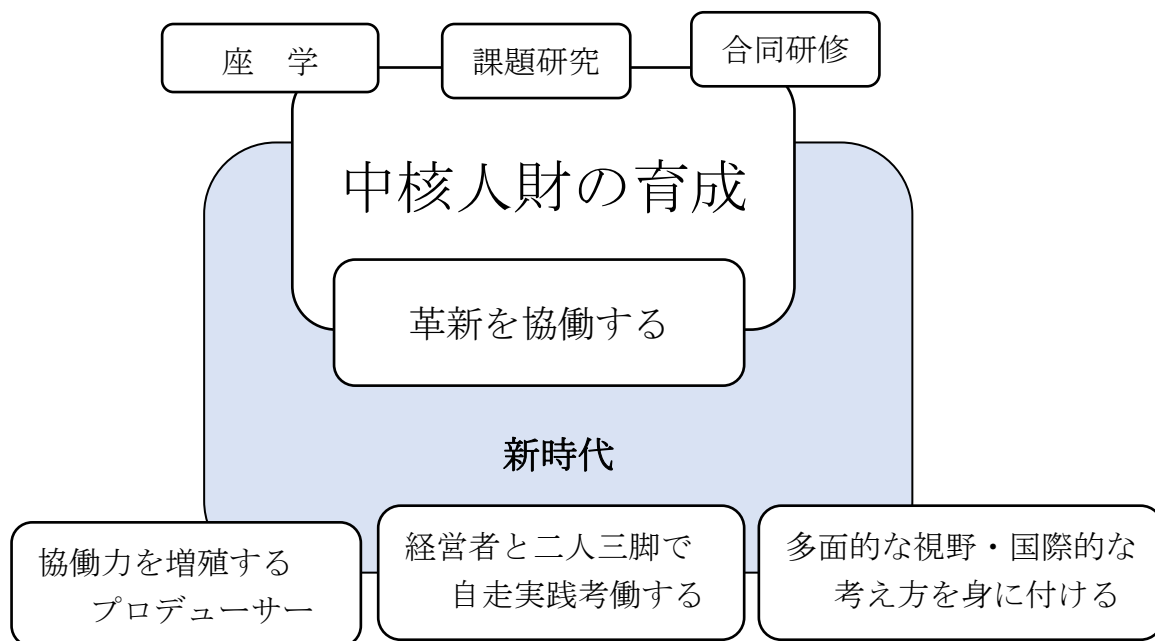


・・・理念方針理解協働自走考働人財を育成する・・・

# 霧研 2024年度

## 次世代経営幹部養成研修 募集案内

1年コース 2024年4月開始



主催：株式会社BSO

## 1. 霧研の狙い

### 1) 新時代で活躍する中核人財を育てます

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。

### 2) 協働力をプロデュースする人財を育てます

新時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」は実践力が基本です。実践力を修得し、挑戦する人財を育て、「得々の関係」で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

企業の今日は過去の取り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

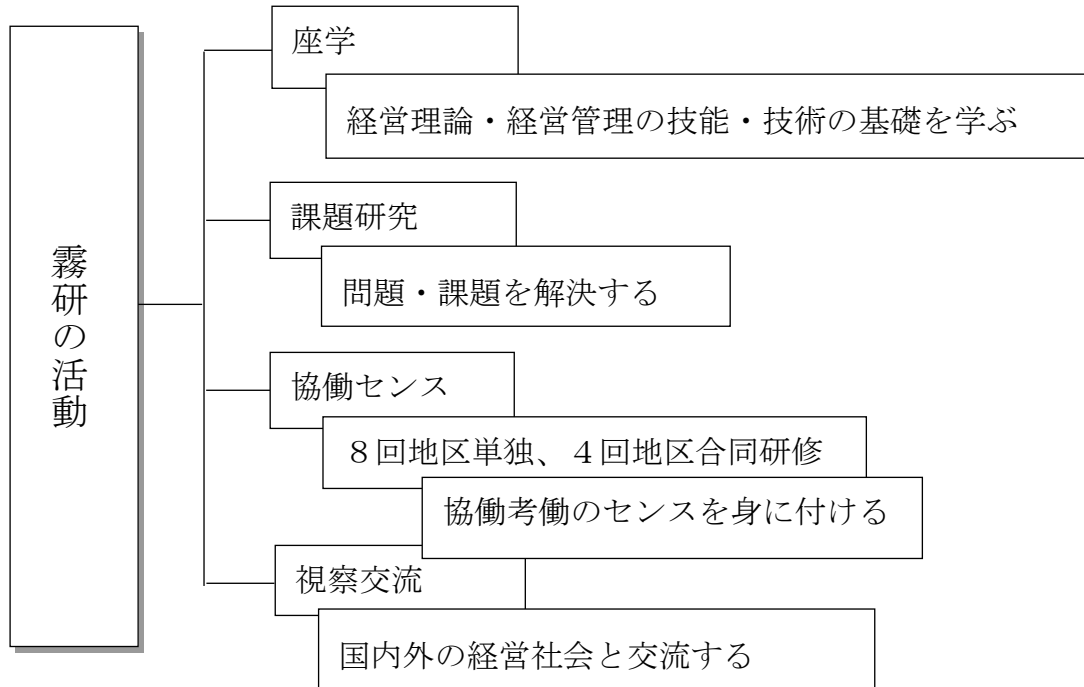
「得々の関係づくり」をベースにした協働力、思考力、会話力、交渉力、実践力などプロデューサーが活動するのに必要な技能・技術の基礎を学びます。

### 5) 広い視野と考え方を身に付けます

昨今の人不足問題に対応するためには、外国人材（人財）を始め、多種多様な人材（人財）を活かしていく必要があります。人を活かせる中核幹部になるために、幅広い視野や考え方を身に付けます。

## 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实践する  
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  
一人ひとりの能力を最大限に生かす協働力を創り、協働力を増殖させるための基本を修得する。
- 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、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財になれる考え方、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。研修内での役割を分担し、メンバー間の連携を図り協働のトレーニングをする。

## (4) 合同研修

1 2 回開催の内、それぞれの開催地単独で 8 回開催し、合同で 4 回開催とする。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、異質人財との交流を求め、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
  - 5) 多様性複雑性社会で生きる
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
- 5. 現代産業人の基本
  - 1) 企業経営の役割
  - 2) 表裏一体をなす現代人の特徴
  - 3) 産業人としての自覚
  - 4) 組織的考働はヒトを超人化する
  - 5) 現代の産業人の要件
  - 6) ICT生活で生きる・生きる
  - 7) これからの産業人

## 第2回 中核人財を必要とする現代

- 1. 中核人財が知っていなければならない現代の組織考働の特徴
  - 1) ダイナミック
  - 2) 自走組織
  - 3) 多面的考働
  - 4) 協働力で生きる
- 2. 旧タイプではなく新しいタイプの管理者が不可欠
  - 1) これからの中核人財に求められる要件＝情熱×レベルアップ×協働
  - 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
- 3. 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
- 4. プロデューサーの基本素質
  - 1) 空気を読む
  - 2) 配慮の達人
  - 3) 3歩先を見て半歩先を考え、いまを考働する

- 4) 協働力を発揮・増殖し目的を必達する
- 5) 求心力のある人間的魅力を持つ
- 6) 先人たちの知恵の修得と新たな方法手段を編み出す
- 7) 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3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) タイプ別に対応する
  - 4) 自走人財
3. コミュニティづくり
  - 1) コミュニティの必要性が増し、価値基準が変わる
  - 2) 責任と権限のスタイル変質
4. 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
5. ベクトル合わせ
  - 1) ベクトル合わせの必要性
  - 2) 想いの共有化、ベクトルを合わせて企業力をアップさせる
  - 3) ベクトル合わせのために必要な手法
6. 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
7. 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・読む・創る

## 第4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) 可愛がられる人・応援してもらえる人になる
  - 3) 存在性に不可欠な要素
5. 最近の人脈づくり
  - 1) 人脈の変化
  - 2) 人脈づくりは時代の変化で変わることもある
  - 3) 時代が激変するときこそ人脈管理が重要

## 第3部 経営・管理の技術

### 第5回 科学的な基礎技術

1. 価値を創造する仕事の革新
  - 1) 価値の創造視点
  - 2) 価値づくりの理論と技術
  - 3) 効果的な仕事と効率的な仕事
  - 4) %、割、倍、桁違いの発想
  - 5) 目的設計&推進技術
  - 6) 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 A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
4. 異次元化への対応技術
  - 1) 現代は既成概念の次元では捉えられない
  - 2) 構造激変下での経営再考
5. 未来から見る経営に挑戦する
  - 1) 新しい産業構造に変化しつつある
  - 2) 新しい市場が誕生している
  - 3) 現場の本質を見る
  - 4) 未来を予測し未来から逆算した革新・変革に取り組む

## 第6回 考働のポイント

1. 仕事力＝役割の理解×協働力向上意識×全体最適化努力
  - 1) プロデューサーの役割と専門職との相異
  - 2) 就社社員・就職社員・就給社員
2. 中核人財の立場と役割
  - 1) 企業力（＝営業力×管理力）を動かす中核人財
  - 2) 「社会に、人に」役に立つ
  - 3) 経営的な管理者
  - 4) 職階と管理分野
3. 7：2：1の考働原則
  - 1) 考働力が仕事力を増減する
  - 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
4. 二流の企画で一流の考働
  - 1) 2～3割の知恵を出し、8割の考働が必要
  - 2) タイミング重視の考働
  - 3) タイミングを掴む／行動基準を持つ
  - 4) 1／3進捗管理
  - 5) 責任感を持つ／与えられたものに応える
  - 6) 切り口を多く持つ／高付加価値を創り出す
  - 7) 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7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つの要望を知る
  - 5) 個客学習支援
  - 6) シーズからニーズ、そしてウォンツ
2. 価値の構造と対応
  - 1) 「商品」という価値
  - 2) 「仕事の質」という価値
  - 3) 「企業イメージ」という価値
3. 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) T S S Mの中での個人の考働・協働

### 第8回 中核人財が果たすべき変化への対応

1. 激変の中での中核人財の役割
  - 1) 社会・職場の激変対応への参画
  - 2) センサー的役割
  - 3) 積極的な異論発言
  - 4) 戦略推進者・関係者とともに  
「価値ある事を考えて実践する＝考働」する
2. 3現主義の実務
  - 1) 3現主義
  - 2) 現場主義～仮説をもって実践する～
  - 3) 現物主義～現物を見て、ものごとを進める～
  - 4) 現実主義
3. 関係者を如何に動かすか
  - 1) 現代人を知る
  - 2) 個対応による組織・集団の考働づくり
  - 3) 現代の帰属意識

## 第9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. 多様性社会・国際社会では異質文化の理解が不可欠
  - 1) 多様性社会を理解する
  - 2) 自分との競争心を創る
  - 3) 文化の違いを理解する
  - 4) 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
6. 変質社会を前提にした産業社会での中核人財の役割
  - 1) 現代の特性を前提に役割を果たす
  - 2) 現代の特性を活かす役割とは
  - 3) 次世代への発展系を考える

## 第5部 新時代への挑戦

### 第10回 新しい市場をつくり出す

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) 中核人財が果たす役割
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
- 3) マーケティングミックス・4つの「P」の最適化
4. マーケティング活動の具体化までの手順
  - 1) 制約条件は考えずにアイデアを発想する
  - 2) 評価基準を設定する
  - 3) 評価基準を元にアイデアを評価する
  - 4) 優先順位を決める
  - 5) 順位の高いアイデアの具体化検討

### 第11回 新産業人としての再確認

1. 産業社会で「生きる」とは
  - 1) 新産業人の心得
  - 2) 自責で捉える「稼ぐ」と「利益」
  - 3) 生きる産業人
  - 4) 新時代に求められる4つのパワー
  - 5) 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) 企業と社員が共存共栄する
  - 2) 年代別プラン

### 第12回 中核人財の挑戦

1. 想いの共有化
  - 1) ベクトル合わせ
  - 2) 伝達力（日常会話×専門的関連性×理念の共有化）
2. 専門固有技術を活かす
  - 1) 生成AI（ChatGPT）の活用
  - 2) IoTの活用
3. 国際化人財を活かす
  - 1) 国際化人財とは外国人財
  - 2) 外国人財は労働力ではなく高度人財として活かす
  - 3) 高度人財を活かすための方法・手段を工夫する

### 3. 開催要項

#### 1) 研修の対象

- (1) 中核人財、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 ※WEBでの開催を要請する場合があります。

- (1) 高松、大阪

#### 3) 定員

- (1) 地域ごとに10名程度まで

#### 4) 開催要領

- (1) 期 間：2024年4月～2025年3月  
※2024年4月は高松合同にて開講式と2023年度参加者の終了式を行います。  
※2025年4月は高松合同（予定）にて終了式と新年度開講式を行います。
- (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8回  
他地域開催（合同）4回

#### 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

大阪・高松

第1回 2024年4月11日（木）～12日（金）※高松合同開催

※各地の第2回以降の日程は別紙ご確認ください。

## 7) 時間割

1 日目	～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。

## 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40万円／半年間（消費税別、BSO会員は30万円／半年間）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16万円／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) 2024年合同開講式について

- ・2024年4月合同開講式は高松にて開催します。
- ・原則全員参加、現地集合現地解散です。
- ・食費・宿泊費は前期・後期にお支払いいただく参加費等に含まれています。

#### (4) 2025年合同終了式について

- ・終了式は2025年4月、高松（予定）にて合同終了式を開催します。
- ・原則全員参加、現地集合現地解散です。

- ・ 2025年4月の終了式は前期・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)
- (5) 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。
- (6) 他地域開催
  - ・ 他地域での研修は、4回開催します。
  - ・ 現地集合現地解散です。
  - ・ 集合後解散までが研修ですので、団体行動での宿泊費・食費は参加経費に含まれます。(現地までの移動費および前泊の費用は含まれません)
- (7) 国内外の視察（実施する場合）
  - ・ 国内外の視察は、現地集合現地解散です。
  - ・ 視察地において発生する視察費用（移動交通費、宿泊費、食費等の実費および講師同行費用）は別途負担願います。

## 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
  - ・上記のほかにも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	
					<1人1日につき>	<1人1ヶ月につき>
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	研究員 60,000円	研究員 600,000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	主任研究員 120,000円 首席研究員 180,000円 部長研究員 200,000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 300,000円 所 長 300,000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(プリペイド) 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			250,000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			委託契約 3,000,000～8,000,000円/件	
	個別案件支援	企業調査			50,000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			50,000円/日	
チャーター車手配			30,000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 30,000円	
			テキスト資料等		実費	
	オーダー方式	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 30,000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・10月スタート)	受講料:400,000円(半年)/人(BSO会員300,000円) 経費:140,000円(半年)/人 (1泊2日合宿形式/鹿児島・大阪・高松・東京)	
	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)	240,000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	

# ～ B S O 出版物のご案内～

## ■王昌のモノづくり パンスト製造機シェア世界一から、液晶・半導体のタカトリへ！

株式会社タカトリの創業者である高鳥氏が、現役を引退するにあたり、「社会に役立つものを残したい」という思いから出版したものです。一地方の産業機械メーカーから、世界の電子機器メーカーへと発展していった株式会社タカトリの創業者が語る「モノづくり」の秘話は、企業経営者だけでなく、産業界に生きる数多くの人々に指針を与える内容となっています。

定価 1,430 円（税込）



## ■企業理念 パワーある共感経営を目指す！

BSO は「全員参加による共感経営」を提唱し、30 年以上「企業理念づくり」をおこなってきました。新しい時代に移行している現代においても「企業理念」の必要性は増えています。企業理念をベースにした経営を展開された中堅中小企業 20 社ほどの事例をご紹介します。これからの時代に求められる「共感経営でパワーのある企業」づくりの参考にさせていただければ幸いです。

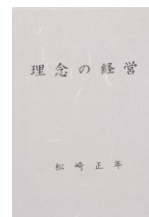
定価 5,500 円（税込）



## ■理念の経営 「夢・ロマン事業への想い」の継承！

各社のビジネスにはロマン・夢・性格・特長がある。事業はその時代に合った形で継承されて変化していくが、その事業ベースには創業の精神がみられます。これはインフラテックグループの創業者松崎氏が幹部教育の一つである社長塾で語った「夢・ロマン事業への想い」をまとめた一冊となっています。

定価 1,100 円（税込）



## ■仕事辞典 高校の教科書や新人研修に採用されるロングセラー！

“産業人”を「価値を生む社会人」と定義し、まず身につけておくべき基本的な考え方や仕事の実務的ノウハウについて重要テーマを 100 厳選し、読者の「転ばぬ先の杖」になるようにとの想いで編纂しました。

定価 660 円（税込）



## ■素人小説 激動の現代社会を生きるヒントに！

1990年代後半～2000年前半に西山 輝（BSO代表）が執筆した短編集です。フィクションではありますが、長年、産業社会で活躍してきた西山の経験、考え方、生き方が散りばめられた一冊となっています。当時の時代背景と共にお楽しみください。

定価 1,430 円（税込）



税率は 2024 年 1 月現在のものです。



