

新産業開発（同業他社交流ゼミ企画 異業種ゼミ企画）ゼミ企画

『20代の若者も将来年齢を重ね、30才、40才、50才となっていく』
仕事を覚え、責任ある立場に立って会社を發展させてほしい！

若者や中堅社員、そして後継者が
将来経営者になったときに社長を支え会社を成長させる
幹部候補生などといった人材へと
育てる余裕のない会社へご提案いたします。
可能性がある社員に旅(研修)をさせ
会社の外の社会という広い世界に出してみませんか？

※1クラス6名のゼミトレーニングです



■ゼミナールとは【seminar ドイツ語】

教員の指導の下に少数の学生が集まって、特定の分野について文献購読や発表、
討論などを行うもの（ゼミ、セミナー英語読み 一般的に講習会）

※講義だけでは受講生が聞くだけの受け身の状態になります。

本ゼミにおいては、新産業開発の指導によって受講生が自主的かつ能動的に研究、
発表を行うような内容となっています。

なぜこの企画を思いついたか？ 提案の理由とは何か？

指示、命令をされたことをしっかりこなしていく若手社員が、
将来、成長していく優秀な社員だと思われがちだが、
上司や幹部社員が見過ぎていた問題点、あるいは会社の業務の盲点に気づいて
意見、具申してくれる社員こそ、将来、会社の中核となって成長していく可能性がある！

まずは上司に物怖じせずしっかり話ができる。
そんな対人対応能力を伸ばしていけるようになることで、
若い人には自信が付き、仕事が面白くなる！

これこそ長い間、全国各地で研修やトレーニング、
コンサルタントを行ってきた経験値から、
私が確信している人材育成の重要なポイントです。

このゼミの
ポイント

ポイント

世代間ギャップの認識

【1】 上司、上下世代とのギャップ

【2】 会社と自分のギャップの認識

【3】 会社内、社長、幹部、部門長、社員間のギャップ
を知る!!

参加者一人一人の
COP 性格分析データを基に
これまでにない
新しい
人材育成のカタチ！

「ビジネスライフ—
旅は靴ずれ、未知の苦道を
楽しく過ごす未来を開け！」

開催地候補は、
東京、名古屋、大阪、神戸、広島、博多…
その地に行って何を見て何を感じ、
どこへ行きたいのか？
さっさと帰るのか？
それとも、この際、あの会社に行って
会社を見学させてもらおうと思うのか？
そして次はどこへ行きたいか？
こういう発想こそが
若者のエネルギーなのだ。

新産業開発研究所がご提案する 若手育成 「全国縦断ツアーゼミ」

中堅(若手) 社員対象

若手優秀社員

『20代の人材を
どうやって育てればいいのか分からない』
そんな経営者のために、自社とは違う地域や異なる業種の
人に接して、見聞を広げ、世の中を見る。
そして、自分と自分の会社の未来を考えられるようになる
ために、全国各地の参加者の所在地に出かけて行く。
1年間、自分で計画を立て、旅をして、遅くなってほしい！

新産業開発研究所に 御社の中堅30代有望社員を 年・10日預けてみませんか？

中堅(幹部) 社員対象

管理職手前の
係長候補・部門リーダー

30代の中堅社員への願いは、やがて成長して会社業務の
中核を担う人材になってほしいことです。
その30代も、やがて40代、50代となっていきます。
だからこそ「鉄は熱いうちに打て！」ということが大事だった
のですが、なかなか現実には難しく、「鍛えられなかった」とい
うことが現実には起こっています。
事業を推進させ若手を引っ張っていく「30代に力を付けさせ
たい！」そんな人材育成のテーマと問題点を解決するた
めに、この企画をご提案いたします。

御社の事業後継者と その補佐役に、会社を担う力 (基礎体力)をつけてもらう！

事業後継者 及び 後継者の 補佐役対象

2代目とそのブレーン

「かわいい子には旅をさせろ！」という昔からの言い伝えが
ありますが、同業他社や関連企業に修行に出した後に必要
なことは、将来会社を運営するときに補佐(サポート)し
てくれる幹部と一緒に育てることです。
今の20代、30代の世代に右腕、左腕といった発想ではな
く、チームで会社を支える仕組みを準備する。
この企画・ゼミ(初級講座)は御社の未来を担う可能性のあ
る若者にとって成長の芽を伸ばす道を歩み始めることにな
ります！

【ゼミ概要】

■対象者(将来、会社の担い手となる人材を選抜)

◎中堅(若手)社員/20代社員対象

◎中堅(幹部)社員/30代社員対象(管理職手前の係長候補・部門リーダー)

◎事業後継者及び後継者の補佐役/2~3代目経営者候補、事業後継者の補佐役対象
※1社2名までの参加

■開催地(予定)

東京、名古屋、大阪、神戸、広島、博多を予定

■ゼミ開催時間

10:00~16:00

■ゼミ会場

東京、名古屋、大阪、神戸、広島、博多、それぞれ新幹線
駅近くの貸会議室などでゼミを開催

○参加者企業の経営陣、人材育成担当者の見学も可能

○また、次回の参加予定者のオブザーバー見学も可能

■開催回数

年10回(お盆の8月と年末の12月はお休み)

■開催予定月

4月、5月、6月、7月、9月、10月、11月、1月、2月、3月

※開催日は後日ご案内いたします。

※開催日の翌日は、各自「自由研究テーマ」を決めて個人
または参加者でチームを作り研究活動を行ってまいります。

■ゼミ参加者定員

各ゼミ6名(最大8名) 定員になり次第実施

※参加希望者が少ない場合でも開催いたします。



「今までにない、
まったく新しいゼミを
創り出します」

【ゼミ・カリキュラム】

第1期(基本学習)

※「最終課題」を完全させるためには、少なくとも3期連続の
参加が必要と考えます。

■第1期カリキュラム(10回の内容)予定

①COPパーソナリティ分析を受けて【自分を学ぶ】

※COPパーソナリティ分析ソフトの資料参照

②情報の整理・整頓&管理学習【自己管理を学ぶ】

スケジュール管理・メモの技術、ビジネス手帳の使い方

③他業種からの情報交換【よその会社はどのように市場情
報を管理しているか?していないか?を学ぶ】

④人に好かれる自分の性格力と技術の向上の学習

【性格力を学ぶ】

⑤自分の自信と弱点の学習【経験値の積み方を学ぶ】

自慢話とボソツ話

⑥自分の器を大きくするための方法を学習【人格学習を学ぶ】

⑦アイデンティティの確立学習と市場調査の仕方の学習

【ニーズキャッチを学ぶ】

デジタル/インターネットの活用、アナログ/体験学習

⑧社会人として、上の世代に対応できるマナー学習

【世代間のコミュニケーションを学ぶ】

ジェネレーションギャップのためのコミュニケーション能力

⑨自分の武器を開発する方法学習【マインドワークを学ぶ】

⑩体験学習【フィールドワークを学ぶ】

人生を楽しく生きていくための生活術をみんなで学ぶ

【ゼミ講師/坂戸健司プロフィール】

武蔵野美術短期大学卒業後、東京の広告代理店にて大手クライ
アントの広告戦略、販売促進の戦略を習得。その後、郷里の広島にて
新産業開発研究所(株)を設立する。

未来リサーチをベースにした商品開発から市場導入、マーケティング
戦略や広告、販促展開をトータルで手掛ける。

TOTOリモデルクラブにてリフォーム事業の立ち上げに際する研修&
トレーニングや販促ツール作成指導を行う。全国13支社にて130回
開催。(参加企業1468社、参加人数1729人。)

ほか、建築土木関係においては、新工法の「ハイブリット工法」を開発
した企業の普及促進のためのコンサルティングと総合企画を実施する。



坂戸健司
の著書



人と企業の未来をコンサルタント
ニュークリエーションのために

新産業開発研究所有限公司

〒739-1741 広島市安佐北区真亀2-13-10-105

TEL (082) 843-1641 FAX (082) 843-0206

E-mail : info@shinsangyo.jp

http : //www.shinsangyo.jp/