

## コーセーで「ゼミ」始めました

第2期 OB 中島 崇浩

### ◆コーセーで「ゼミ」発足!?

2010年4月、私が勤務するコーセーで人材育成のための新たな試みがスタートしました。「ビジネスリーダー育成塾（以下 BLS 塾）」と命名されたこの試みは、次世代のリーダーとなる人材を育成するために、課題解決・戦略思考等の能力を養う社内の研修プログラムです。

社内の各部署から応募した有志の中から、私を含め選考を通過した21名が「第1期生」として参加しています。原則として業務時間外で取り組むというルールのもと、勤務時間後や休日を返上して約1年間、この BLS 塾で学んでいる最中です。

BLS 塾生は20代後半から30代の営業系・企画系の部署のメンバーが中心です。それぞれキャリアは様々ですが、皆が共通して「自分の能力を向上させたい」、「自分が会社の成長を牽引したい」という、まるで小野ゼミ生のような熱い想いを持っており、一緒に学んでいてとても刺激になります。

### ◆BLS 塾の学習内容

BLS 塾の主な学習領域は、論理思考・仮説（フェルミ推定）・分析と戦略立案・マーケティング・会計・プレゼンテーション・ファシリテーション（合意形成能力）等です。教材や書籍による知識の習得と並行して、ケース等のグループワークで演習を実施しています。

21人が3人ごとの7チームを編成し、年間を通して同じメンバーでグループワーク等に取り組みます。全員が全国各地から東京に集まる頻度は1ヶ月半に1度のペースで、それ以外は、課題等の準備の為に適宜、社内の WEB 会議システムを利用してチーム内で打ち合わせをしています。

全体で集まる機会が1ヶ月半に1度、土日の2日間しかないため、当日のグループワークは課題提示からプレゼンまで2時間程しかありません。タイトな時間の中でいかに完成度の高い戦略を立案していくかという訓練を数多く繰り返すことで実践能力を養います。

### ◆新規事業参入戦略

ゼミに卒業論文があるように、BLS 塾の最後の目玉として卒業プレゼンがあります。今年1月下旬に実施されるこの卒業プレゼンの課題は「コーセーの新規事業参入戦略」です。

売上計画・損益の詳細を計算した上、事業開始から3年以内に初期投資額を回収して黒字化し、3年目で売上100億円・営業利益10億円以上を目標に新規事業戦略を立案するという課題です。

最終プレゼンには、社長、専務を始め、営業部門、企画部門、国際事業部門、人事部門等の部門長である役員が参加して、チームの評価・順位づけを行います。新規事業の実現を目指して、私を含め全員が高いモチベーションをもって取り組んでいるところです。