

ものづくり企業支援

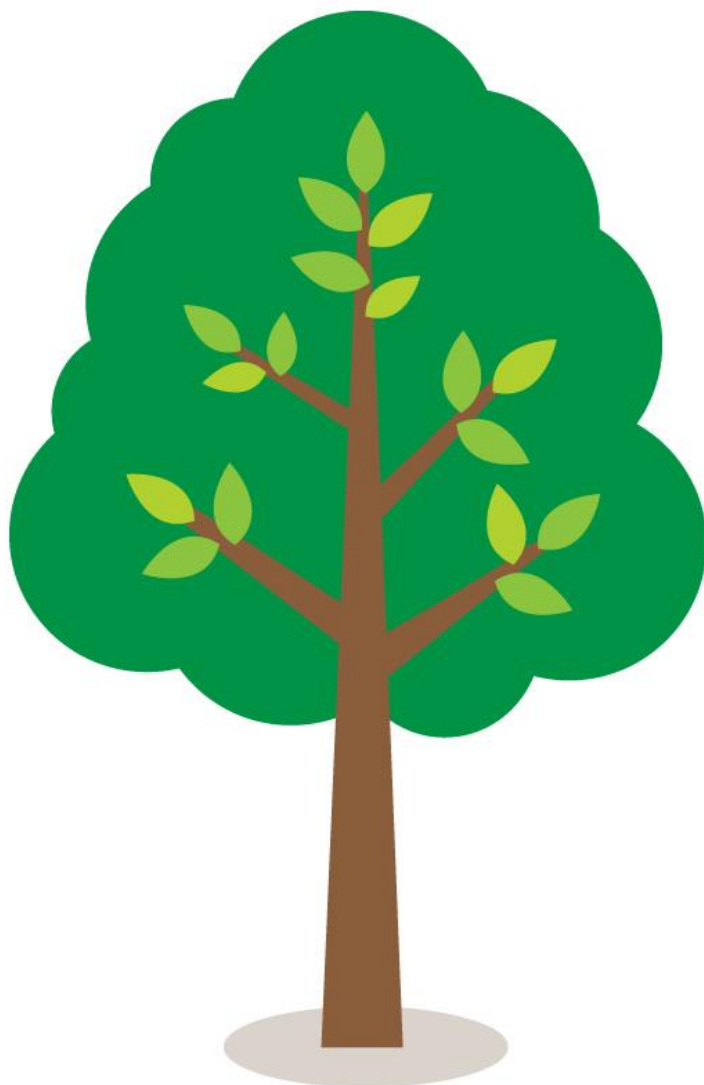
入社時から始める！幹部候補生養成

次世代リーダー 社員研修 2019



株式会社トライアングル・トラスト

リーダー人材は、 「土台づくり」からじっくり育て、 会社の将来の担い手に！



幹部候補生誕生！！

5年後・10年後の
リーダーを
じっくり育てる！

STEP 3. アントレリーダー 育成※

・オーダーメイド

0801

STEP 2. 基本理解

- ・基礎知識
- ・ビジネス常識 ・ビジネス応用
- ・コミュニケーション ・専門

0201～0205 0301～0302 0401～0402

0501～0503 0601～0605 0701～0703

STEP 1. 土台づくり

- ・キャリア意識形成
- ・自分がわかる、働くがわかる
- ・企業がわかる

0101

※アントレリーダー…起業家マインド（ゼロから事を起こし、課題解決をしながら結果出しにこだわる）を持つ即戦力人材

■幹部候補生を養成する『次世代リーダー研修』

内定時～入社～中間管理職 までの数年間を、じっくりと“土台づくり”からはじめ、基本の理解、応用実践力を身に付け、会社の将来を担う幹部候補生（戦力人材リーダー社員）を養成します。
その基本となる教育は、「キャリア意識形成教育」と「アントレプレナーシップ教育」です。

〔１〕キャリア意識形成教育

「そもそも自分は何のために生きているのか？」 「なぜ、働くのか？」
人生の生き方についての指針を定め、働く目的を明確にする土台づくりが、「キャリア意識形成教育」です。ベースである「自己理解」「他者理解」「自社理解」を整えることで、「仕事への動機付け」や「会社への帰属意識」が高まり、主体的な行動が取れるようになります。
そして、次に諸能力（基礎力）を養うことで、行動改革に繋がります。

職業的発達課題における諸能力 4能力8要素

4能力	8要素	
人間関係形成能力	自他の理解能力	コミュニケーション能力
情報活用能力	情報収集・探索能力	職業理解能力
将来設計能力	役割把握・認識能力	計画実行能力
意思決定能力	選択能力	課題解決能力

〔２〕アントレプレナーシップ教育

「アントレプレナー（entrepreneur）」の直訳は、「起業家」。独創性と冒険性により経営者と区別されます（広辞苑より）。語源は仏語で、「引受人」という意味です。

『無』またはこれに近い状態から人・モノ・金といった経営資源を駆使し、新たな又は従来とは異なる「モノ」や「こと」、「サービス」を創造し、世の中に新しい付加価値と富を創造する人を指します。
「アントレプレナーシップ」は、チャレンジ精神にあふれ新たな価値を創造する「志」「情熱」「勇気」など「起業家精神」を指します。「アントレプレナーシップ教育」は、「起業家精神」を持つ即戦力人材（幹部候補生）を育成することを意味します。

〔３〕アントレリーダー

トライアングル・トラストの次世代リーダー育成は、段階を追いながら時間を掛け、将来の幹部候補生を養成します。ゴールは、「起業家精神」を持つ『アントレリーダー』、即戦力人材の育成です。
そしてその先は、社内教育プログラムや指導者マニュアルの作成、社内講師養成など社内教育の内製化へのサポートをさせていただきます。

〔４〕講師とカリキュラム

講師は、現役時代にその道を歩んできたプロです。失敗や成功の積み上げから実力を磨いた講師陣は、豊富な経験からの講義内容、事例紹介など、受講者にわかりやすく目線に立った指導をいたします。
またカリキュラムは、各講師のオリジナルメニューに総合プロデューサーが受講者にあわせて微調整を図りオリジナリティを持たせ、講義とワークショップの組み合わせで実施いたします。

〔5〕実績

企業規模は、上場大手企業から中小企業まで幅広く、業界は、製造メーカー、建設、商社、サービス業、調査分析、結婚式場、アパレルほか多種多様。

研修終了後に、受講者が自主的に何かを始めだすのが特徴です。

（例：社内改善委員会立ち上げ、部下への勉強会実施、新入社員教育担当 など）
最終ゴールを企業様の「業績アップ」に定め、常に結果ありきで行ってまいります。

《ものづくり企業》

水道メーター製造メーカー、塗料メーカー、コンピューター製造メーカー、自動車部品製造、ハカリメーカーなど

〔6〕トータルプロデューサー

社員研修カリキュラムは、すべて安田真浪監修で実施します。



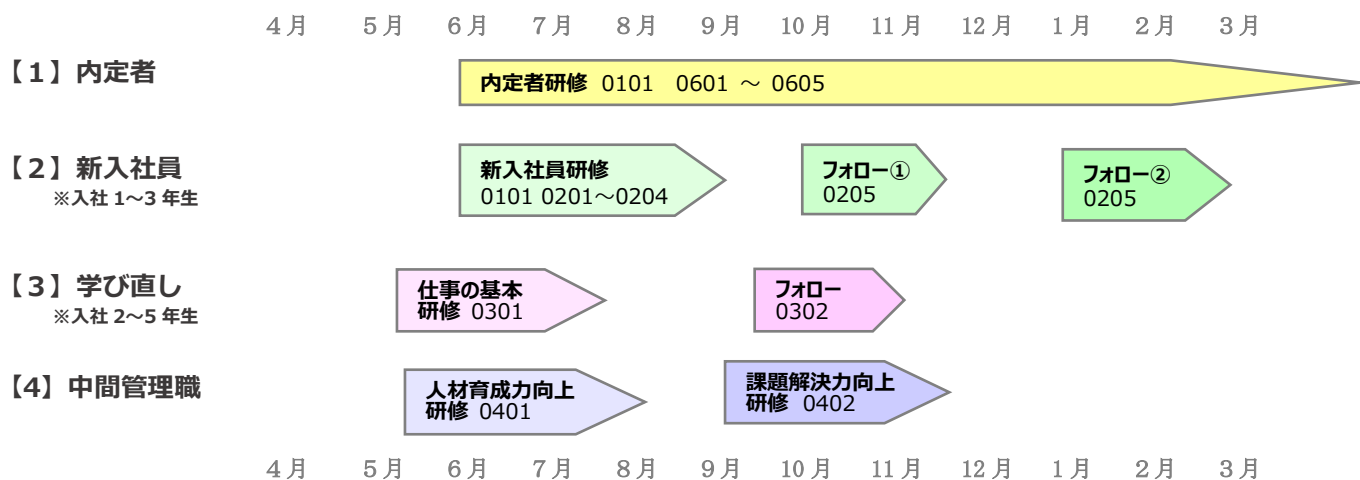
安田 真浪

(株)トライアングル・トラスト代表取締役 武道家
ミラサポ（中小企業庁）専門家、愛知労働局講師
元 Dream Gate 中部アドバイザー（起業支援）

新聞記者、探偵、ボディガード、物流、小売販売業、税理士事務所、外資系企業保険（全国3位）などさまざまな業種・職種の経験を元に、2004年に(有)トライアングル・トラストを設立。当初は起業家コンサルタントとして創業セミナーや創業支援、経営革新支援を行い、Dream Gate（経産省後援の起業支援ポータルサイト）中部アドバイザー時代は2010年中部アドバイザー起業相談件数 No.1 獲得。リーマンショック以降は、官公庁事業で人材育成、定着支援事業に取り組み、〔5〕の実績結果を出す。現在は、企業の課題解決に伴うコンサルティングで、多種多様な業界の人材問題・新規事業企画・開発・運営を得意とする。産学官に広いネットワークを持つのが強み。

■ 研修内容と実施時期

【1】基本	0101. キャリア意識形成	6 時間	6P
【2】新入社員 ※入社 1～3 年生	0201. ビジネス基礎	6 時間	6P
	0202. 仕事の進め方	6 時間	6P
	0203. 会社の売上	6 時間	7P
	0204. 働く条件	6 時間	7P
	0205. フォローアップ①②	6 時間	8P
【3】学び直し ※入社 2～5 年生	0301. 仕事の基本	6 時間	8P
	0302. フォローアップ	6 時間	9P
【4】中間管理職	0401. 人材育成能力向上研修	4 時間×5 回	9P
	0402. 課題解決力向上研修	6 時間×2 回	10P
【5】営業社員	0501. 営業マン育成研修	3 時間×6 回	10P
	0502. 営業マン実践研修	3 時間×6 回	11P
	0503. 個別フォローアップ		11P
【6】コミュニケーション	0601. ドラムサークル	3 時間	11P
	0602. レゴ®シリアスプレイ®	6 時間	12P
	0603. ヨガコントロール	3 時間	12P
	0604. 演劇	6 時間	12P
	0605. えんじえるゲーム®	6 時間×2 回	13P
【7】専門	0701. 内定者研修		14P
	0702. ハラスメント研修	6 時間	14P
	0703. 職長研修	6 時間×2 回	14P
	0704. 業界研修		15P
【8】オーダーメイド	0801. オーダーメイド研修		15P



■研修カリキュラム

[1] 基本

0101. キャリア意識形成 6時間

【目的】 今までの自分の行いなどを振り返り、自分は、「何のために生きているのか」「何のために働くのか」を理解する。そして、社会人としての、自分らしい社会人ライフを描く。

【対象】 内定者、新入社員、若手社員、リーダー社員、幹部社員、経営者

【講師】 川村 ひとみ（NLP マスタープラクティショナー） ほか ※プロフィール P17 参照

【効果】 ・ 自己理解

・ 社会人としての目標設定

【ねらい】 会社への帰属意識を高める

●カリキュラム例

テーマ	項目
●はじめに ●社会人としての心構え ●キャリア意識形成 ●振り返り	・ 目的設定 ・ 自己紹介 ・ 講話 ・ 会社とは、働くとは ・ キャリアとは？ ・ キャリアのたな卸し ・ キャリアデザイン ・ 悩みや失敗を糧に ・ 振り返りとまとめ

[2] 新入社員 ※入社 1～3 年生

0201. ビジネス基礎 6時間

【目的】 ビジネス常識の基礎を理解する

【講師】 川村 ひとみ（NLP マスタープラクティショナー） ほか ※プロフィール P17 参照

【効果】 ・ 社会人としての心得

【ねらい】 社会人としての一歩を踏み出す

●カリキュラム例

テーマ	項目
●はじめに ●ビジネス常識 ●仕事の段取り力 ●振り返り	・ 目的設定 ・ 自己紹介 ・ 社会人としてのコミュニケーション ・ ビジネス常識基礎 ・ 主体的に動く ・ 時間管理 ・ 段取り力をつける ・ アクションプラン ・ 振り返りとまとめ

0202. 仕事の進め方 6時間

【目的】 ビジネスパーソンとしての基礎をしっかり習得する。

【講師】 高橋 康友（中小企業診断士） ほか ※プロフィール P17 参照

【効果】 ・ 社会人としての心得

・ 仕事の基本理解

【ねらい】職場での早期人間関係形成に役立てる

●カリキュラム例

テーマ	項目
●はじめに	・目的設定
●社会人としての心構え	・自己紹介
	・社会における対人関係
	・組織とは何か
	・会社のルール
●仕事の進め方	・仕事の流れ：物・情報・お金の流れ
	・仕事に求められるもの：目的、時間、レベル
	・仕事の段取り：計画の立て方、優先順位のつけ方
	・ケーススタディ
●コミュニケーション	・仕事におけるコミュニケーション：聞く、話す、書く
	・報告、連絡、相談の基本
	・手段とその目的：朝礼、会議、打合せ、終礼
	・ケーススタディ
	・ワーク：行動宣言
●振り返り	・振り返りとまとめ

0203. 会社の売上 6 時間

【目的】会社の売上、仕入れ、利益のしくみを理解する

【講師】現役経営者 ほか

【効果】・社員として、会社貢献のために何をすべきかを理解

【ねらい】経営者感覚を持つ

●カリキュラム例

テーマ	項目
●はじめに	・目的設定
●利益が出るしくみ	・自己紹介
●社員に掛かる経費	・売上、経費、利益のしくみ
	・1人あたりに掛かる経費を数値化
●ケーススタディ	・ある業界を例に、利益を出すためのさまざまなケースでの結果を演習
●グループワーク	・利益を出すために何をすればいいか、具体的な策をグループで話し合い発表
●振り返り	・振り返りとまとめ

0204. 働く条件 6 時間

【目的】会社に雇用されるにあたり知っておくべき労務や福利厚生を学ぶ

【講師】小関 亜美（社会保険労務士）ほか ※プロフィール P17 参照

【効果】法律に則った知識を得ることで、「働く」ことへの責任感を持つ

【ねらい】会社への安心感を持つ

●カリキュラム例

テーマ	項目
●はじめに	・目的設定
●オリエンテーション	・自己紹介
●労働基準法とは	・ブレイクストーミング
	・労働に対する基本となる法律を理解することで、会社側がすべきこと、労働者側がすべきこと、その両者を理解する

●さまざまな規則の解釈 ●福利厚生とは ●働き方改革の目的	・「就業規則」「賃金規程」など、その目的を理解する ・福利厚生の目的を理解する ・政府が推奨する「働き方改革」導入の背景・目的などを理解する
●労務費を計算 ●労働者は何をすべきか ●振り返り	・会社が負担する1人の社員に対する労務費を計算する ・雇用契約を交わすにあたって、労働者としてすべきこと、考え方を理解する ・振り返りとまとめ

0205. フォローアップ①② 6時間

【目的】仕事の再認識

【講師】川村 ひとみ（NLP マスタープラクティショナー） ほか ※プロフィール P17 参照

【効果】・自分の働き方を振り返り、再確認

・課題発見力、課題解決力、主体性が身に付く

【ねらい】会社への帰属意識を高め、翌日から実践

●カリキュラム例

テーマ	項目
●はじめに ●ビジネスに必要な力と知識を実践的に理解する ●振り返り	・目的設定 ・自己紹介 ・ビジネスにとって必要な力とは何か？仕事をするためにどんな知識が必要か？ ・ケーススタディ～テーマ出し ・ケーススタディ～問題解決編 ・アクションプラン ・振り返りとまとめ

[3] 学び直し ※入社2～5年生

0301. 仕事の基本 6時間

【目的】事例や演習を交えながら、『仕事の基本』を理解し、会社から求められる役割と具体的な行動を考える機会とする。

【講師】高橋 康友（中小企業診断士） ※プロフィール P17 参照 ほか

【効果】・仕事の手順を理解

・コミュニケーションの基本を理解

【ねらい】自信をもって後輩指導のできる先輩社員になる

●カリキュラム例

テーマ	項目
●はじめに ●仕事の手順 ●コミュニケーション ●コンプライアンス ●まとめ	・目的設定 ・自己紹介 ・仕事に求められるもの：目的、時間、レベル ・仕事の流れ：インプット⇒スループット⇒アウトプット ・定型的な仕事と非定型的な仕事 ・組織の3要素を理解する：共通の目的、貢献する意欲、コミュニケーション ・基本：報告、連絡、相談 ・手段とその目的：朝礼、会議、打合せ、終礼 ・コンプライアンスとは ・クレーム対応の基本 ・ケーススタディ ・ワーク：行動宣言 ・振り返りとまとめ

0302. フォローアップ 6時間

【目的】仕事の再認識

【講師】高橋 康友（中小企業診断士） ※プロフィール P17 参照 ほか

【効果】・自分の働き方を振り返り、再確認

・課題発見力、課題解決力、主体性が身に付く

【ねらい】会社への帰属意識を高め、明日から即実践する

●カリキュラム例

テーマ	項目
●はじめに	・目的設定 ・自己紹介
●ビジネスに必要な力と知識を実践的に理解する	・ビジネスにとって必要な力とは何か？仕事をするためにどんな知識が必要か？ ・ケーススタディ～テーマ出し ・ケーススタディ～問題解決編 ・質疑応答
●振り返り	・アクションプラン ・振り返りとまとめ

【4】中間管理職

0401. 人材育成力向上研修 4時間×5回

【目的】リーダーとしての自覚を持ち、部下を指導・育成するための基本的な考え方や知識を深める。

【講師】川村 ひとみ（NLP マスタープラクティショナー） ※プロフィール P17 参照 ほか

【効果】・考える力、自分の意見をまとめる力、伝える力を鍛える

・リーダーとしての自信を持つ

【ねらい】スキルアップや昇進への意識づけが出来、幹部候補生育成への一歩となる

●カリキュラム例（基礎編）

テーマ	内容
●キャリア意識形成	・産業界、隣接業界の現状 ・自己キャリア再確認「キャリアのたな卸し®」 ・会社理解度チェック など
●コミュニケーション・トレーニング	・コミュニケーションとは？ ・部下との良好なコミュニケーションの重要性 ・傾聴、コーチングトレーニング など
●人材育成基礎	・リーダーとは？管理職とは？ 「指導」の前に行うべきこと ・社員の可能性を引き出す接し方 など
●タイプ別部下育成法	・コミュニケーションとは？ ・自分のタイプ、部下のタイプを知る ・タイプ別ほめ方、しかり方 など
●組織づくり	・昨今の人材事情 ・自社人材の客観的分析と傾向把握 ・ワークショップで学ぶ組織運営の基本 など

0402. 課題解決力向上研修 6時間×2回

【目的】課題解決力向上

【講師】高橋 康友（中小企業診断士） ※プロフィール P17 参照 ほか

【効果】・あるべき姿、またはめざす姿と現実のギャップである問題を把握

- ・課題を捉え、解決策を企てる力が身に付く
- ・「課題解決」のポイントを掴み、明日から実践できる

【ねらい】戦略的思考の養成

●カリキュラム例

テーマ	項目
●はじめに ●問題を把握する ●課題を設定して解決策を立てる	・目的設定 ・自己紹介 ・問題とは何か：問題の定義、観察力を高める ・論理的思考力を高める：ロジックツリー、視点の増やし方、仮説思考 ・ケーススタディ ・課題とは何か：目標・計画の重要性、課題の設定方法、創造的思考力を高める ・解決策の立て方 ・ケーススタディ
●アクションプランを立てる ●ワーク ●振り返り	・アクションプランの立て方 ・ケーススタディ ・自社の問題からアクションプランを立てる ・質疑応答 ・振り返りとまとめ

【5】営業社員

0501. 営業マン育成研修 3時間×6回

【目的】強い営業マンをつくり、業績アップにつなげる。

【講師】山本 博士（現役トップセールスマン） ※プロフィール P18 参照

【効果】・営業の基本理解

- ・お客様から信頼され、結果の出せる営業マンとなる
- ・苦しい営業活動が楽しくなる

【ねらい】受講者の中からトップセールスマンの卵の発見

●カリキュラム例

テーマ	内容
●オリエンテーション	日常の営業活動を振り返って、失敗やトラウマなど膿み出し（アウトプット）をして、不安を取り除く
●営業の基本の流れ	営業の基本を学びます。ステップごとの基本動作、ポイントをマスターする
●売れる法則	売れる営業マンと売れない営業マンの違いを理解し、自らの営業を見直す
●売れる話法の組み立て	初回訪問～アプローチ、クロージングなどのシーンと他社競合などのケースにあわせた話法の組み立て方を学ぶ
●ロールプレイングで自分の利点・欠点を修正	ロールプレイングを通じて、営業イメージをさらに具体的に体に落とし込みブラッシュアップする
●強い営業マンになる為の決意表明	今後の営業活動におけるアクションプランを作成し、発表と決意表明をする

0502. 営業マン実践研修 3時間×6回

【目的】営業に関する具体的な戦術を学ぶ

【対象】内定者、新入社員、若手社員、リーダー社員

【講師】山本 博士（現役トップセールスマン） ※プロフィール P18 参照

【効果】・実践スキルを身に付ける

- ・自分に合った営業スタイルの確立
- ・営業活動にやりがいを感じる

【ねらい】トップセールスマンへの育成

●カリキュラム

受講者のレベルにあわせてオーダーメイドで作成

0503. 個別フォローアップ

【目的】営業の個別案件に指導を加えることで、結果に繋げる

【対象】内定者、新入社員、若手社員、リーダー社員

【講師】山本 博士（現役トップセールスマン） ※プロフィール P18 参照

【効果】・挙績を出す

- ・さらなる自信を持つ

【ねらい】受講者の中からトップセールスマンの育成フォロー

【6】コミュニケーション

0601. ドラムサークル 3時間

【目的】内定者から幹部社員までを対象に、コミュニケーション、チームワークを学びます

【対象】内定者、新入社員、若手社員、リーダー社員、幹部社員、経営者

【講師】みのうら やすよ（ドラムサークルファシリテーター） ※プロフィール P19 参照（ほか）

【内容】受講者が輪になって、即効的に打楽器で音を出しアンサンブルの体験をします。

受講者は音を合わせながら徐々に心を合わせます。全身で音の移り変わりを感じながら「一体感がもたらす感動」を共有します。

【効果】・お互いを認め合うチームワークビルディング

- ・言葉以上に深い人間関係形成（コミュニケーション）の構築

【ねらい】一体感を築くことでの内定辞退防止

●カリキュラム例

テーマ	項目
●はじめに	・ 目的設定
●ドラムコール	・ 自己紹介
●ドラムサークル	・ 自由演奏
	・ 楽器の使い方
	・ 自由演奏
	・ クールダウン～シェアリング～
●振り返り	・ 振り返りとまとめ

0602. レゴ®シリアスプレイ® 6 時間

- 【目的】専用教材を使って、課題解決のための手法を学ぶ
- 【対象】内定者、新入社員、若手社員、リーダー社員、幹部社員、経営者
- 【講師】川村 ひとみ ※プロフィール P17 参照
- 【効果】頭の中でまとまらない考えを作品にして可視化し、他者に話すことで共有し、他者からの質問に対応する中で、本当に伝えたいことが明確になる
- 【ねらい】全員参加することで、組織が変わる

●カリキュラム例

テーマ	項目
●はじめに	・目的設定 ・自己紹介
●オリエンテーション	
●問いを立てる	・ファシリテーターがテーマに応じて「問い」を提示する
●つくる	・メンバー全員が手を動かして、作品をつくる
●共有する	・全員が作品に込められたストーリーを発表し、グループで共有する
●振り返る	・作品について質問し気づきを深める

0603. ヨガコントロール 3 時間

- 【目的】自分の意思ではない雑念や思考などの心の働きを静め、自分の存在を客観的に見つめる事で心の癖に気づき、自分を大切にすることを学び、どんな状況にも挫けない強い心を磨く
- 【対象】内定者、入社員、若手社員、リーダー社員、幹部社員、経営者
- 【講師】小林 紗季（ヨガインストラクター） ※プロフィール P19 参照
- 【効果】ヨガの瞑想を繰り返すと、評価判断、恐怖、否定の感情を超え、ありのままの自分の姿を受入れ、自分らしい魅力を開花し、強くしなやかな心と身体を手に入れることができる
- 【ねらい】プラスエネルギー状態になる

●カリキュラム例

テーマ	項目
●はじめに	・目的設定 ・自己紹介
●心を開く（瞑想）	・「こうありたい」という自分の理想を瞑想の中で取り除き、ありのままの自分の姿を受入れ、自分の心の扉を開く
●心を鍛える（呼吸法）	・瞑想と呼吸法で内側へ意識を向け、感情をコントロールし、体内のエネルギーをリセットさせる
●地に足をつける（身体を整える）	・身体の声聞きながら様々なポーズをし、今の自分の立場、やるべき事を明確にする
●チャレンジ精神を養う	・少しハードな動きなどにチャレンジし、完成に近づく過程を楽しむ
●助け合いと調和（ペア・グループヨガワーク）	・周りの人と協力し可能性の広がりを感じ、調和から生まれる一体感を全身で感じる
●心を無に、そして一つに	・心のざわつきを止め、深いリラックスへ導く。プラスエネルギーに満ちた状態でラストを迎える
●振り返り	振り返りとまとめ

0604. 演劇 6 時間

- 【目的】プロの演劇人からコミュニケーションとチームワークの大切さを学ぶ
- 【対象】内定者、新入社員、若手社員、リーダー社員、幹部社員、経営者
- 【講師】松尾 交子（演劇人） ※プロフィール P19 参照

【効果】自分に立ちはだかる障害を取り除き、殻を破ることで、自信を持つ

【ねらい】主体性を持つ

●カリキュラム例

テーマ	項目
●はじめに	・目的設定
●オリエンテーション	・自己紹介
	・ロケーション
●勉強の技術	・学びをする時に障害になること、その症状、対策を理解する
●能力の公式	・能力とは「何かを成し遂げること」、そのために必要なものを理解する
●理解の公式	・何かを理解する、理解してもらうことに必要なもの
●見えるもの	・現時点にいる、過去の映像、未来の映像で意識が変わる
●コミュニケーショントレーニング	・必要な意図、声、ディブ리케이션を身体で学ぶ
●コントロールトレーニング	・スタート、チェンジ、ストップをやってみる
●チームとは何か？	・ゲームを構成するもの、チームを構成するもの
●働くとは何か？	・組織とは何かを、組織化してやってみる
●振り返り	・振り返りとまとめ

0605. 『えんじえるゲーム®』 6 時間×2 回

【目的】 ビジネスプラン作成ワークショップを通じて、コミュニケーション能力をはじめとする各種能力を育成すると共に、起業家マインドを養う

【対象】 内定者、新入社員、若手社員、リーダー社員、幹部社員、経営者

【講師】 安田 真浪（起業家） ※プロフィール P18 参照 ほか

【内容】 グループに分かれ、与えられたテーマのビジネスプランを企画、発表し競い合うワークショップ。限られた時間の中で企画、発表、評価、再企画、発表、再評価を繰り返し行う中で、社会人基礎力・コミュニケーション・課題解決・プレゼンテーション・改善など各種能力開発をする。

※「えんじえるゲーム」は H18 年起業家教育（アントレプレナー）プログラムとして経済産業省採択

【効果】 ・能力 ・適性 ・役割の理解

・「課題解決（改善）」の重要性を理解

【ねらい】 採用面接では見えなかった新入生個々の素地がわかり、配属の参考にする

●カリキュラム例

テーマ	内容
« 1 日目 »	
●はじめに	・目的設定
●オリエンテーション	・自己紹介
	・ルール説明
	・チーム分け
●ビジネスプラン作成	・ビジネスプランとは
	・役割分担をしてアイデア出し～企画～プラン作成～発表の準備をする
●発表と評価	・発表チーム以外はえんじえる（評価者）となって、内容について良いところ、悪いところ、改善点を出し合う
●2 日目に向けて	・2 日目の再企画、再プレゼンに向けての準備をする
●振り返り	・振り返りとまとめ

« 2 日目 » ●オリエンテーション ●ビジネスプラン再作成 ●再発表と再評価 ●再々改善と再々発表 ●1 位表彰 ●振り返り	・ 1 日目のおさらい ・ 1 回目のえんじえる評価をもとに改善、ブラッシュアップ ・ 2 回目の発表とえんじえる（評価者）になる ・ 2 回目の結果をもとに 3 回目の改善案を発表 ・ 3 回目の改善結果について順位を決める
--	---

[7] 専門

0701. 内定者研修

0101. キャリア意識形成

0601. ドラムサークル

0602. レゴ®シリアスプレイ®

0603. ヨガコントロール

0604. 演劇

0605. えんじえるゲーム®

0702. ハラスメント研修 6 時間

【目的】 ハラスメントに対する基本理解から、当事者への意識改革

【対象】 全社員、当事者

【講師】 安江 美和子 社会保険労務士 ※プロフィール P17 参照

【効果】 「ハラスメント」の基準理解

【ねらい】 会社の売上貢献

【特徴】 多種多様な業界、職種、役付きの方の参加で、気づかされる

●カリキュラム例

テーマ	項目
●はじめに ●「パワーハラスメント」とは？ ●パワハラに生じるリスクと事例紹介 ●「パワハラ」対応 ●パワハラ傾向チェック ●「パワハラ」体験 ●まとめ	・ 目的設定 ・ 自己紹介 ・ 「パワーハラスメント」の定義 ・ 職場とは、職場の事例 ・ 「ハラスメント」の種類 ・ パワーの 6 つのタイプ ・ 加害者と被害者の関係性 ・ パワハラ の 4 段階、4 タイプ ・ 損害賠償を請求される根拠 ・ 業務命令が違法と判断されたケース ・ 業務上の注意が違法と判断されたケース

0703. 職長研修 6 時間×2 回

【目的】 安全活動への取り組み

【講師】 伊東 賢一 ※プロフィール P18 参照

【対象】 製造業、建設業、電気業、ガス業、自動車整備業、機械修理業

【効果】 ・ 職場環境や作業方法の改善

・ 安全衛生教育の実施

【ねらい】 安全管理のためのリスクアセスメントの手法習得

【特徴】法的講習のため、修了時に「職長・安全衛生責任教育の資格」を授与される

●カリキュラム例

テーマ	内容
≪1日目≫ ●作業方法の決定 ●適正配置に関すること	・自己紹介と組織とは？ ・作業手順書を作成
●リスクアセスメント ●労働者に対する指導または監督の方法 ●振り返り	・リスクアセスメントを理解する ・リスクアセスメントの入った作業手順書を作成 ・防止腰痛体操
≪2日目≫ ●本人確認及び注意事項 ●労働者に対する指導または監督方法 ●異常時における措置 ●労働災害防止 ●安全衛生責任者の職務等 ●統括安全衛生管理の進め方 ●振り返り	・LPC理論を知ろう ・交通事故予防を学ぶ ・4 RKYTを作成 ・安全パトロール指摘事項

0704. 業界研修

ご要望に合わせて企画いたします。

【8】 オーダーメイド

0801. オーダーメイド研修

ご注文承ります。お問い合わせください。 ☎0120-706-008 または info@triangle-trust.jp

■お申込からの流れ

研修お申込またはお問い合わせ



当社にて申込確認後、申込受付のご連絡



事前打ち合わせ（研修の目的確認、研修内容・受講者数・日程・開催場所等を決定、講師選定）



請求書発行（ご入金にて申込確定）



研修実施、アンケート



研修結果のご報告、個別所見、振り返りシート（講師コメント入り）提出、研修後のアドバイス等



フォローアップ研修、またはアンケート調査

■料金

※研修はすべてオーダーメイドとなります。

内容、受講者数、時間、開催場所（地域）、講師人数などを考慮し、御見積書を提示させていただきます。

※早割制度（お申込と入金研修実施日の2カ月前まで15%、1カ月前まで10%）が適用されます。

■会場

トライアングル・トラスト セミナールーム 名古屋市中区栄 2-9-30（地下鉄伏見駅5番出口徒歩1分）
または、企業様ご指定の会場



■お問合せ

株式会社トライアングル・トラスト

名古屋市中区栄 2-9-30 栄山吉ビル 2F ☎ 0120-706-008 info@triangle-trust.jp

■講師紹介

川村 ひとみ （レゴ®シリアスプレイ®・ビジネス基礎・人材育成力向上）

・レゴ®シリアスプレイ®メソッドと教材活用トレーニング修了認定ファシリテーター・NLP コーチ



アパレルメーカー新規開拓営業部勤務から、(株)ダスキン FC 加盟店に営業職として転職。組織運営リーダーを経たのち、新規開業支店支店長として、店舗運営、営業戦略、組織運営人材雇用育成、新規事業の立ち上げに従事。
現在は、企業、各種団体、就労支援者へレゴ®シリアスプレイ®メソッドと教材を活用した体験型ワーク研修ファシリテーション。また、教育現場では、職業講話、ビジネスマナー就職面接指導、（一社）ドリームマップ普及協会学校ドリームマップ授業の講師なども務める

高橋 康友 （仕事の進め方・仕事の基本・課題解決力向上）

・中小企業診断士



大学卒業後、電子部品・半導体の専門商社やベンチャー製造業にて約 20 年間営業に従事し、さまざまなタイプの営業組織で営業経験・管理経験を積みながら“組織営業”のノウハウを培う。
ベンチャー製造業では、起業、MBO、営業譲渡、分社化を経験。
平成 18 年、中小企業診断士登録を機に高橋経営相談所を開業。中小企業の経営戦略・経営計画策定や組織営業力強化の支援を中心に経営コンサルティング業務を行っている。管理者研修、中間管理職研修、事業承継塾などの研修・セミナーも実施している。

有田 恵子 （働く条件・人材育成力向上・コミュニケーション）

・社会保険労務士・行政書士・産業カウンセラー ほか



トヨタ車体(株)人事部勤務、その後、社会保険労務士事務所と税理士事務所を修業を積んで有田労務管理事務所を設立し、現在に至る。
2005 年より高齢者雇用アドバイザーとして企業のサポートをする。2008 年愛知大学オープンカレッジで労務管理ビジネス講座の講師を務め、2010 年には TWI-JR トレーナー（監督者訓練必須研修修了）となる。
高齢者雇用・活用に関する、法改正に対応した助言・支援や、高齢者戦力化をねらいとした、就業意識向上研修などを得意とする。

安江 美和子 （ハラスメント・コミュニケーション）

・社会保険労務士・年金コンサルタント・CDA・AFP・産業カウンセラー ほか



1983 年～旧郵政省での勤務を経て、2006 年社会保険労務士・キャリアコンサルタントとして独立し、現在に至る。関与先企業の労務管理全般の採用から退職までの各種手続き及びコンサルティングを行い、会社の経営を助けたり、良好な労使関係を作り出したりすることに力を尽くしている。得意分野は労務管理と年金。講師としては、労働関係諸法令・退職・年金など人の事に関わること、キャリア・メンタルヘルスなど人の心に関わることを専門に官公庁、大学、企業での実績多数。

小関 亜美 （働く条件・人材育成力向上・コミュニケーション）

・社会保険労務士・国家資格キャリアコンサルタント・認定エグゼクティブコーチ



大学卒業後、東洋信託銀行（現在の三菱 UFJ 信託銀行）秘書室勤務（副社長をはじめ役員秘書として）を経て、国家資格キャリアコンサルタントを取得し、大学に勤務。7500 回に及ぶキャリアカウンセリングは学生の予約待ちが出るほど人気を博す。
その後社会保険労務士資格取得。会計事務所を経て 2016 年開業。現在は社労士業に留まらず、会社を内側から元気にしたい思いから、労務、キャリア、コーチング、レジリエンス研修の講師を行っている。特にリーダー研修を得意とする。

宇野 幸穂 （内定者・キャリア指導・採用担当者）

・ NPO 法人・求人サポートセンター E-JO（イイジョ）代表



大学卒業後、カネ美食品に入社。現場の店舗管理業務を経験したのち人事業務に携わる。人事部長として採用・労務・教育・福利厚生を担当。会社の拡大期は新卒、中途を毎年 100 名以上採用。その間に全国の大学・専門学校等を訪問し、100 校以上の学内企業説明会に参加。学校から業界セミナー等の依頼を受け学校との関係を築く。社員教育、給与・賞与体系や就業規則・退職金制度等労務問題にも精通。平成 26 年、新卒や第 2 新卒等を支援する NPO を立ち上げる。現在は、新卒者向けに就活講座や大学就職ガイダンス、企業と学生との交流会、学内合同企業説明会や業界研究会などの企画・運営、新卒採用セミナーの開催、個別の採用活動相談を行っている。

伊東 賢一 （職長）

・ 職長・安全衛生責任者トレーナー・作業環境測定士・二級土木施工管理技士（ほか）



最終学歴：南山大学大学院ビジネス研究科 MBA 取得。
キャタピラー三菱株式会社～中日本キャタピラー三菱建機販売株式会社～キャタピラー教育所株式会社に 41 年間に在籍。
環境測定士・職長教育を専門分野とし、2016 年伊東労働安全衛生事務所を設立。
「職長・安全衛生責任者」の講師として多数の企業で講習を行っている。

松谷 孝広 （建設業界）

・ 技術士（総合技術監理部門、建設部門）ほか



大阪府生まれ
大学卒業後、株式会社銭高組に入社し、工事課において各種土木・建築構造物の施工管理に従事する。
1987 年作業長、1989 年工務部技術課において各種土木・建築構造物の設計・積算、その後、技術課課長、営業部課長（各自治体 官庁）、岐阜営業所所長（建築・土木（官庁／民間）営業全般）を経て退職。
現在は、建設業コンサルタントとして活躍。建設事業に関わる施工技術及び原価管理（土木構造物 全般）を専門とする。

山本 博士 （営業マン育成、営業マン実践、個別フォローアップ）

・ 外資系メーカー 現役トップセールスマン



軽自動車ディーラー時代に、あることをきっかけにゼロ実績からトップセールスマンとなる。それ以降、常にトップの成績をキープし続ける。
30～40 代は新しい業界（工作機器メーカー）へ移る。OEM 契約で「月間および期間ベストセールスマン賞」を多次受賞。
そして 50 代は外資系（ドイツ）光学測定機メーカーに転職。中部地域を任せられ、2 年で OEM 契約を獲得。中部地区営業所及びショールームを立ち上げ、大手自動車メーカー及び航空機部品製造メーカーを攻略。現在も躍進中。営業の基本は、“初めて売った 1 台”からスタートしている。

安田 真浪 （キャリア意識形成、えんじえるゲーム®）

・ 起業家・(株)トライアングル・トラスト代表取締役、ミラサポ（中小企業庁）専門家、愛知労働局講師、武道家



新聞記者、小売・販売業、金融業など様々な業種を経験。2004 年(有)トライアングル・トラスト設立。当初は起業家コンサルタントとして創業セミナーや創業支援、経営革新支援を行う。
Dream Gate（経産省後援、起業支援）アドバイザー時代は起業相談件数中部 No.1 獲得。リーマンショックを皮切りに、中部地域中小企業の人材確保・定着・育成事業を主業務とする。2012 年に本社を豊橋市から名古屋市へ移転し株式会社化。現在は、主に人材育成、企業の広報支援に取り組む。女性活躍推進法の施行後、自治体主催の女性リーダー研修の講師ほか、各方面で女性のキャリアアップに関するセミナー・講演の講師を務める。

みのうら やすよ（ドラムサークル）

・ドラムサークルファシリテーター



2004 年アメリカ サンディエゴにて Music Together Teacher Training 終了後、名古屋にて Music Together 講師として活躍。2006 年 Music Together Certification Level I 取得。日本人初の上級認定取得者となる。2008 年 Happy Beat☆設立、ファシリテーターとして活動開始。DCFA（ドラムサークル・ファシリテーター協会）より特別賞受賞を経て、現在、DCFA 認定スティミュレイティブファシリテーター。
幼児からビジネスマン、シニアまで幅広く対応できる国内屈指の確かな実力を持つ。

松尾 交子（コミュニケーション）

・演劇人 ・舞台演出家・脚本家・プロデューサー



高校時代より演劇を始め、1990年、劇団(劇団正義の味方／現：劇団砂喰社)を旗揚げ、作・演出・出演を手掛け、約200本の作品、2000人を演出する。総合教育アドバイザーとして、浜松市を中心に小中高校、専門学校、中日文化センターの講師を務める。催しに合った脚本製作、限られた中での演出、サクセスストーリーや、歴史物を時間内に収めた脚本創作、パフォーマーの人材育成、催しの構成、プロデュースを得意とする。演劇技法を使った就職活動トレーニングなど、若者の育成支援も並行して行っている。

小林 紗季（ヨガコントロール）

・ヨガインストラクター



青春期は名古屋を拠点に芸能活動を。その後、ヨガに出会い瞑想する素晴らしさに魅了される。そして結婚、妊娠・出産を経て、自身が経験した産後期の自律神経の乱れや身体の不調を機に、ヨガを学び直す。
平成25年～産後女性をターゲットにしたクラスを開催。文化センター、スポーツジム、地域子育て支援センター、PTAと個人対象とする一方で、企業福利厚生ヨガでも活躍する。CBC TV ゴゴスマなど多数ヨガクラスを開催している。

桑田 里絵（キャリア意識形成）

・ICP 認定コーチ・NLP プラクティショナー



大学卒業後、企業（現 Yahoo!株式会社）に18年間勤務。地図、旅行ガイドブックの編集制作、ソフトウェア企画開発、カスタマーセンター運営などプロジェクトマネージャーを歴任。
その後コーチング・NLP を学び講師として独立。コミュニケーション、キャリアデザイン、イメージプロデュース講座を歴任。「内面と外見を魅せる人作り」をテーマに独自のセルフプロデュース論を展開。現在は、「次世代リーダー育成」を中心に基本的な「考えて、まとめ、伝える」コミュニケーション・トレーニングを得意とする。

荒川 陽子（キャリア相談）

・産業カウンセラー・キャリアコンサルタント



大手自動車メーカーにて秘書業務・プロジェクト運営を担当。その後、結婚、出産、子育てを経てキャリアコンサルタントとして厚生労働省若年者就労支援事業で個別カウンセリングや就職セミナー講師等を担当する。近年ではEAP（従業員支援プログラム）として従業員のメンタルヘルス対策や職場でのパフォーマンスを向上させるために、一人ひとりが十分に能力を発揮して組織に貢献できるようなカウンセリングを心掛けている。

