

管理職マインドチェンジ研修 カタログ

企業様の**変革**に向けてオーダーメイド設計でお手伝いをしています

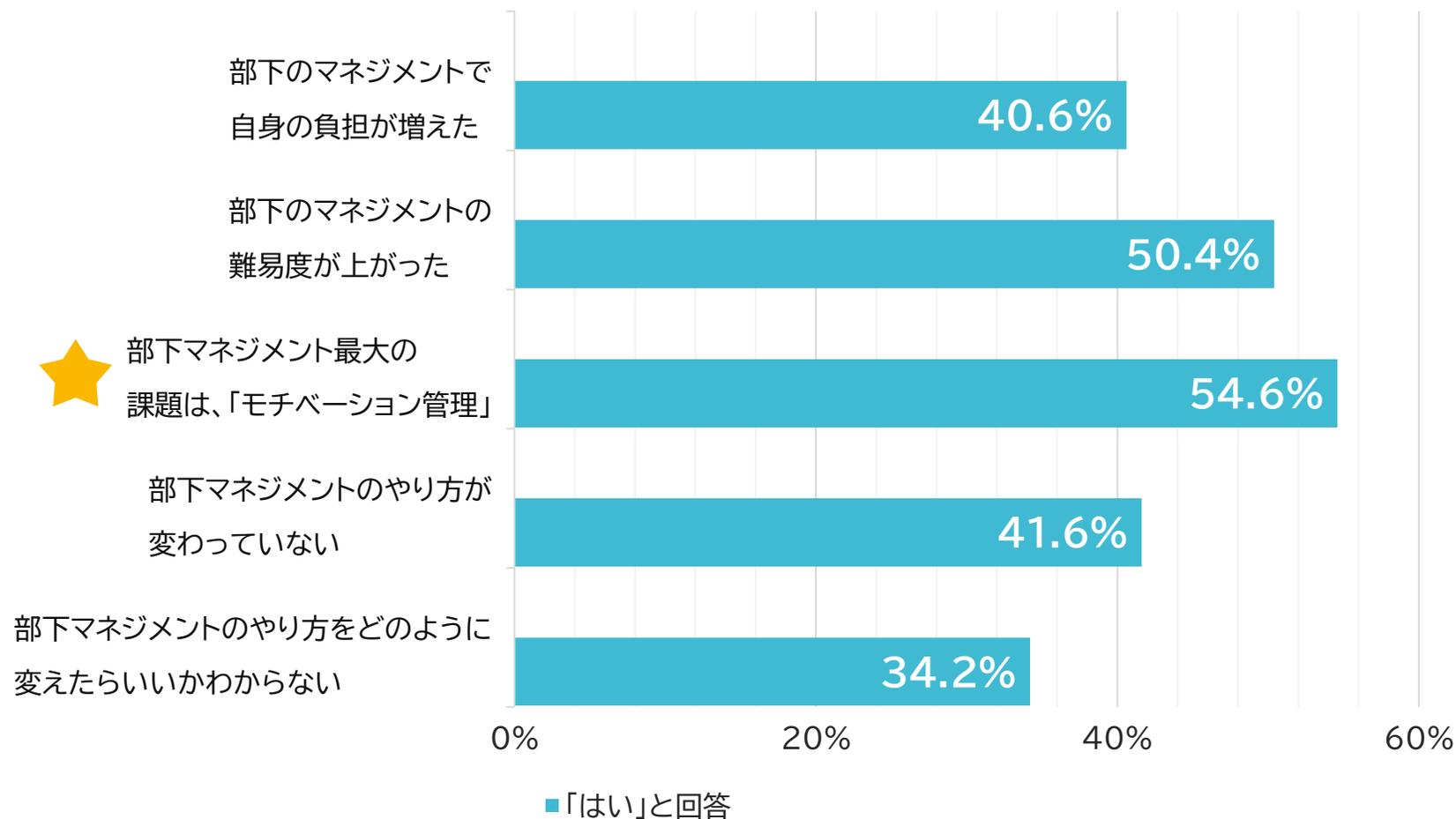
株式会社トライアングル・トラスト

はじめに

現代では、企業様の抱える課題は多様化しており、
社会問題、経済問題、環境問題など、様々な課題に取り組まれております。
その課題を解決するためには、一部の関係者が取り組むのではなく、
全社員がジブンゴトとして捉え、「組織」で取り組んでいくことが必要です。
「組織」は、
「目的共有」「意思疎通」「協働意識」の3原則が整って機能します。
その鍵となるのが、「**管理職**」です。
「管理職」が変われば、「会社」が大きく変わります。
弊社で行う管理職育成のポイントはマインドチェンジです。
キャリア意識の形成からイノベーションまでをトータル的にご支援をさせていただいております。

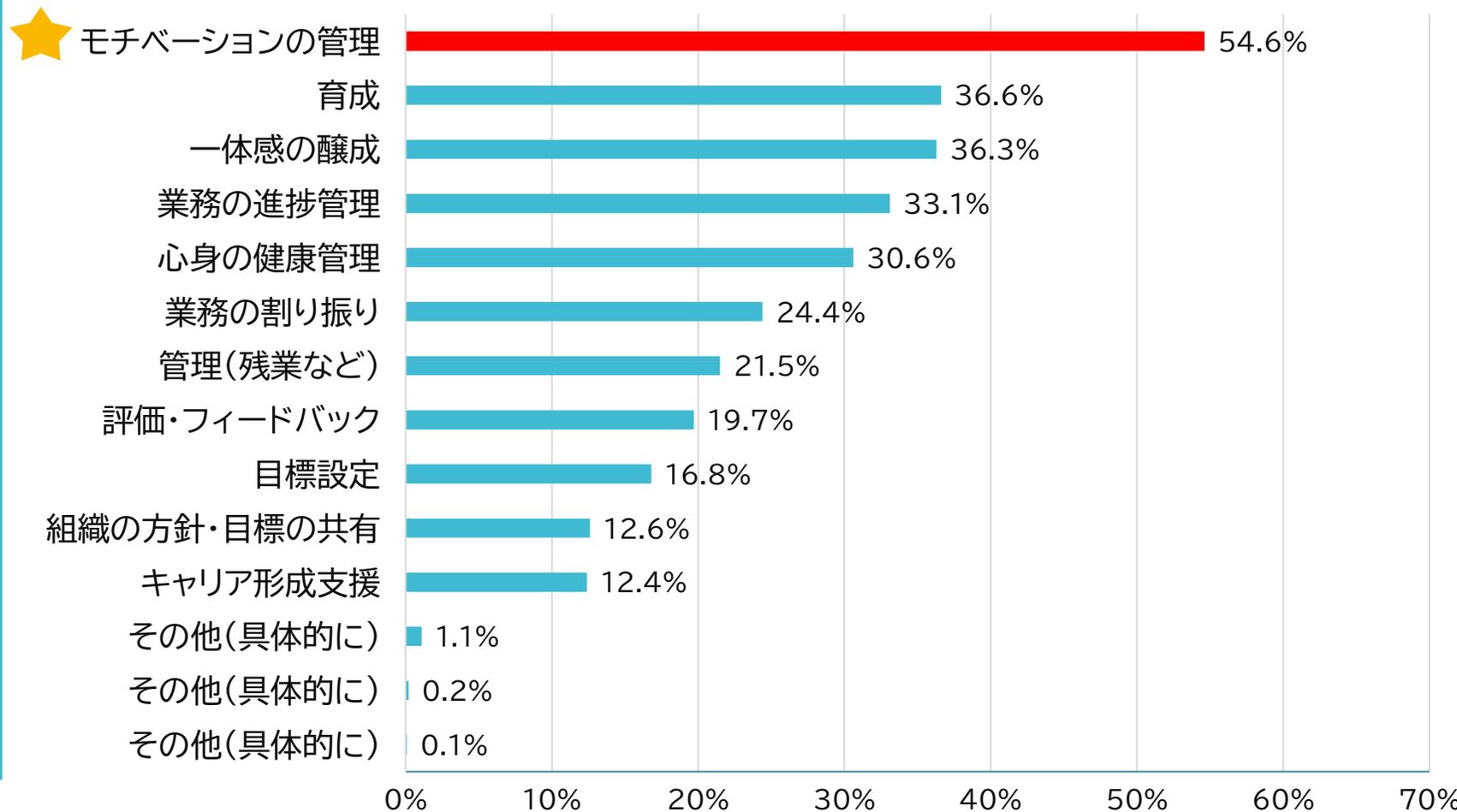
管理職の 現状

2022年3月に実施した、コロナ禍前後での部下マネジメントにおける
管理職の意識の変化に関する調査結果（管理職1000名対象）



管理職が抱えている具体的課題

2022年3月に実施した、コロナ禍前後での部下マネジメントにおける管理職の意識の変化に関する調査結果 **もっとも大きな課題【3つ選択】**



会社側から 見た管理職 の課題

2022年 弊社に管理職対象の社員研修をご依頼または
お問い合わせいただいた**目的・理由のベスト3**は以下の通りです

1位 組織マネジメント力の強化

組織の年齢層が二極化、**組織がばらばら**なので、問題が生じても
課題解決できず、業務改善に至らない

2位 多様性人材への指導力アップ

特に**デジタルネイティブ世代への指導がうまくいかず**、
早期離職者が出てしまう、改善に至らない

3位 イノベーションへの意識向上

会社はイノベーションの方向だが、管理職がイノベーションへの意識
が低く、**現状から変える気がない**

悩める管理職の現状

管理職の皆さまは、現状を把握し、理解しています。
変わらないといけないこともわかっています。

しかし、孤軍奮闘していて、

何をどのようにすればいいのかがわからない

というのが管理職側から見た現状だと考えております。

その解決策として…

管理職マインドチェンジ研修

(2日間集中実践型トレーニング)

こちらご提案させていただきます

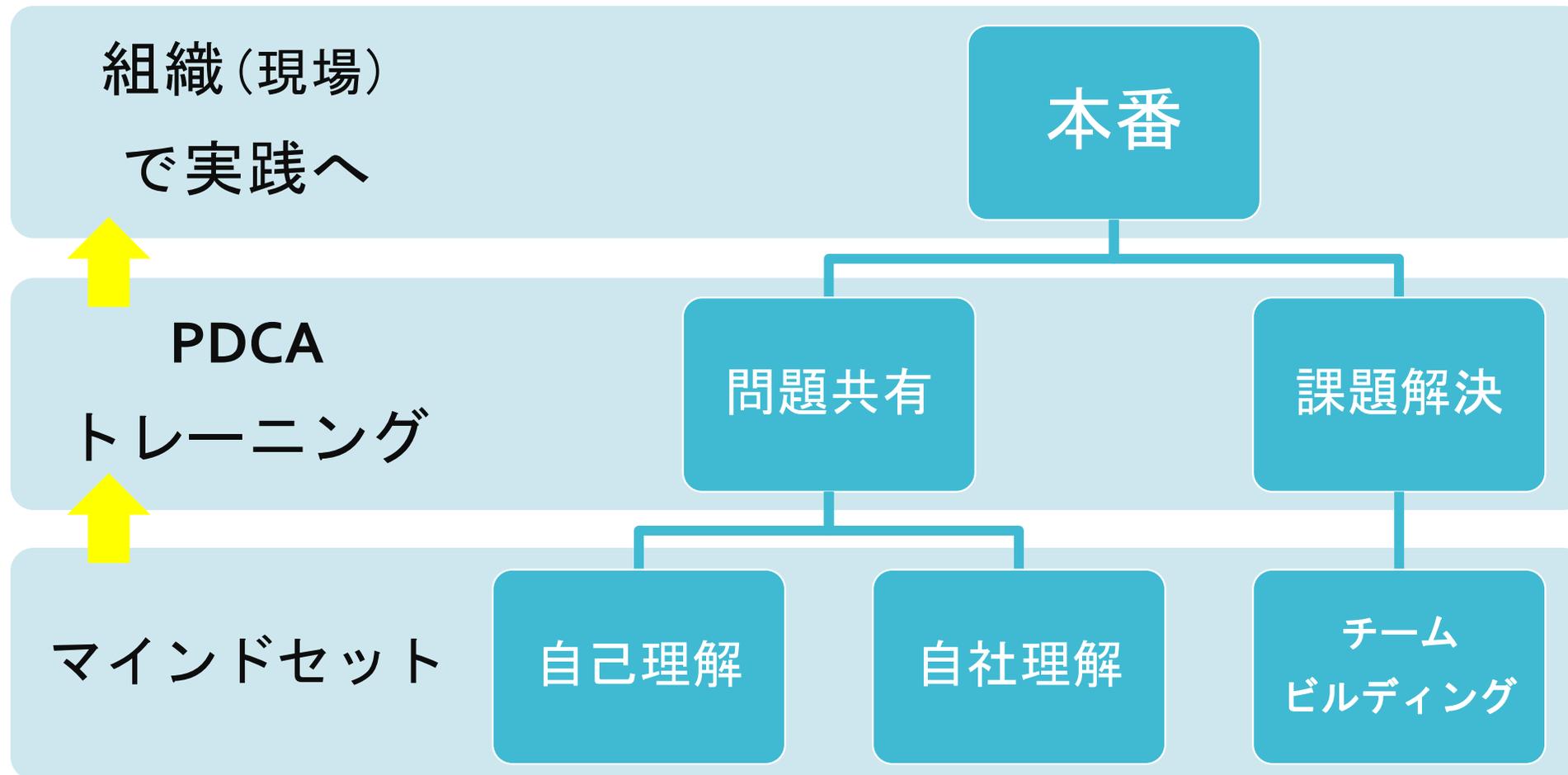
管理職 マインド チェンジ研修

2日間で、
管理職のマインドが変わる！



目的

同階層の仲間と意思疎通を図りながら課題解決のトレーニングをし、自信を持って、組織(現場)での実践へ繋がります。



管理職マインドチェンジ研修

4つの研修で構成しています。

研修 1

キャリア意識形成研修

(自己理解)

キャリア(轍)を振り返り、自分自身を見つめ直します。今の現状を受け留めて、これからの自分の働き方を定め直します。

研修 2

SWOT分析 & クロスSWOT研修

(自社理解)

自社の内容(目的・意義・社会貢献性など)を再確認し、自分の会社理解度を把握します。さらに仲間とSWOT分析を行い、役職者としてのマインドセットを高めます。

研修 3

レゴ®シリアスプレイ®研修

(問題共有 / チームビルディング)

研修2のSWOT分析 & クロスSWOTで分析した内容を基に、レゴ®シリアスプレイ®を使ってチームで意見を共有し、最終的な企画立案(課題解決)に向けて方向性を定めます。

研修 4

PDCAトレーニング研修

(新規事業立案 / 課題解決 / 短期間業績アップ)

課題解決ワークショップに取り組みながら、カイゼンの流れを体得します。仲間意識が向上、一枚岩となり、研修での体験を職場でどうかしていくか、実践にマインドセットします。



研修1

キャリア意識形成研修

自己理解

研修カリキュラム

① 会社とは？働くとは？

入社当時の、今の業界や会社を選んだ理由や志を思い出し、自分にとって「会社とは何か？」「働く目的は何か？」を考える。

② 社会人基礎力自己診断

「アクション」「シンキング」「チームワーク」3能力12要素をチェック、自己分析し、自己理解を深める。

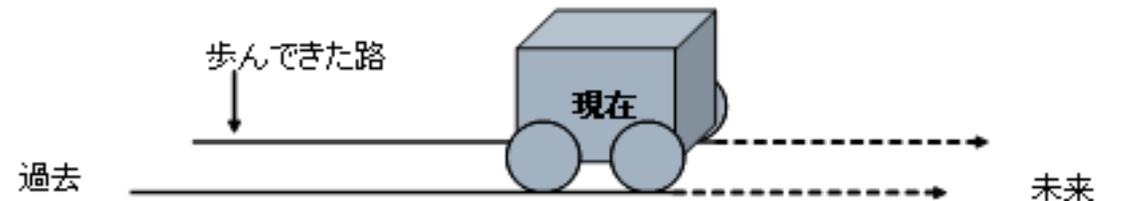
③ キャリアを振り返る

キャリアの意味、たな卸しとキャリアデザインの必要性を理解し、時間軸を押さえる。

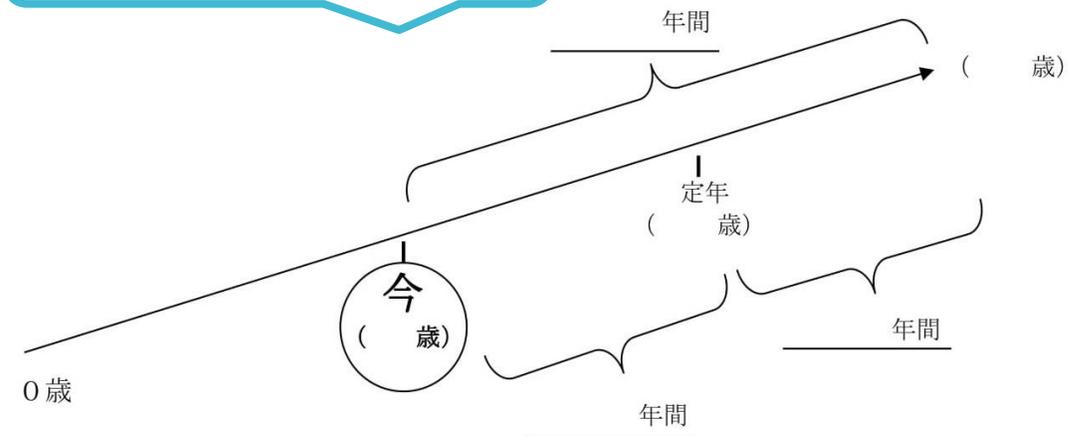
④ キャリアデザインを描く

自分の未来を主体的に描くイメージをつくる。

キャリア=轍(わだち)



キャリア(過去~今~未来)



研修2

SWOT分析 & クロスSWOT研修

自社理解

研修カリキュラム

① 自社を再確認する

「企業理念」「経営ビジョン」「事業計画」「今期事業目標」「事業戦略」などを再確認し共有する。

② 会社を理解する

会社わかってる？シート記入し、自社理解を深める。
会社の存在意義や社会貢献性を理解する。

③ 講話

産業界や業界、隣接業界の現状・動向を知る。

④ SWOT分析 & クロスSWOT

会社・製品・サービスについて強み・弱み・文化・傾向・特徴をおさえる。
クロスSWOTで自社の可能性を探り、管理職として自分たちがすべきことを理解する。

| 会社をわかってる？チェックシート | | |
|---------------------|--------------------------------------|----------|
| ※わかっている項目にレ点をしましょう。 | | |
| ◆ 自社理解 | | チェックポイント |
| 経営理念 | 自社の経営理念を言える | |
| | 自社の経営理念の内容を理解している | |
| | 自社の経営理念に同意している | |
| | 経営理念達成のための会社の方向性を理解している | |
| | 社員として会社の方向性に自分をあわせたいと思っている | |
| 事業理解 | 自社の正式名称を言える | |
| | 自社の正式名称を書ける | |
| | 正式名称 : | |
| | 自社の資本金・創業年・創業者・従業員数・役員・決算月がわかる | |
| | 資本金 : | 創業年 : |
| | 創業者 : | 従業員数 : |
| | 役員 : | |
| | 決算月 : | |
| | 自社の住所・電話番号・FAX番号・HPアドレス・Eメールアドレスが言える | |
| | 住所 : 〒 | |
| 電話番号 : | FAX番号 : | |
| HPアドレス : | E-mail : | |
| 事業理解 | 自社の事業内容をわかる | |

| 会社の現状分析 クロスSWOTで事業戦略立案 | | | |
|---------------------------|---------|---|--|
| | | 内部環境 | |
| | | 【強み】(S) | 【弱み】(W) |
| 外部環境 | 【機会】(O) | ① 強味(S) X 機会(O) 自社の強みをどう活かして市場の機会をつかむのか | ② 弱み(W) X 機会(O) 自社の弱みをいかに克服して市場の機会をつかむのか |
| | 【脅威】(T) | ③ 強味(S) X 脅威(T) 自社の強みをどう活かして市場の脅威を回避するのか | ④ 弱み(W) X 脅威(T) 自社の弱みをいかに克服して市場の脅威を回避するのか |

研修3

レゴ®シリアスプレイ®研修

レゴ® シリアスプレイ® の技法と専用教材を用いたワークショップ

問題共有 / チームビルディング

研修カリキュラム

① 自社の問題抽出

会社をレゴ®ブロックでつくり、説明する中で、ポイントを押さえる。

② 自社の問題共有

グループメンバーが順に発表する中で、そのグループのメンバーが感じている問題点を共有する。

③ 自社の課題（すべきこと）発表

問題点の元となる「課題」をグループで話し合い、それぞれが思う課題を発表し、さらに全体で共有する。



研修4

PDCA トレーニング研修

えんじえるゲーム® ※2006年経済産業省採択「起業家教育プログラム」

新規事業立案 / 課題解決 / 短期間業績アップ

研修カリキュラム

① 分析結果をもとに、 チームでプランを作成・発表

- ・ブレインストーミング (アイデア出し)
- ・プランまとめ (KJ法)、作成 ・発表準備
- ・発表、評価 ・練り直し (再発表準備)
- ・再発表、再評価

えんじえるは、「投資家」の意味です。発表者以外は、えんじえるになって「評価・応援シート」でプランの内容を評価します。

その評価(えんじえるの声)をもとに、内容練り直し～再プラン作成～再発表をおこないます。

第三者の声をもとに、改善を学び、起業家マインドの養成と能力開発を目的としたプログラムです。短時間でPDCAを習得します。

② 振り返り

投資先チーム名: _____

名前: _____

■ 評価シート

| チェック項目 | 評価 | 得点 |
|---------------------------------------|-----------------|----|
| 新規性 今までにない新しい発想か？ | | |
| 独自性 オリジナルの商品(サービス)か？ | | |
| 成長性 今後、成長が期待できるか？ | | |
| 収益性 利益をあげることができるか？ | | |
| 実行可能性 本当に実現できるか？ | | |
| 時代感覚 今の時代のニーズに合ったものか？ | | |
| 表現能力 わかりやすくプレゼンテーションできていたか？ | | |
| 説得力 納得できる説明や資料の提示があったか？ | | |
| ワクワク感 楽しさ、期待感が持てたか？ | | |
| 情熱 ビジネスにかける熱い思いが伝わってきたか？ | | |
| 合 計 | ◎3点 ○2点 △1点 ×0点 | |

■ 応援シート

◆ 良かったところ

◆ 悪かったところ

◆ こうしたらもっといいのに (改善案)

投資した金額: _____ ヤッター-

特徴

★ キャリア意識形成から始め、受講者に合わせたプログラムを設計(オーダーメイド企画)します。

受講者様の状況にあわせてプログラム設計をします。まずは自己理解、そして他者理解、次は会社理解です。

オリジナルツールを活用しながら、原点回帰から自分の働き方を見つめ直し、なりたい自分、ありたい働き方を明確にします。

キャリア意識形成(マインドセット)から段階を踏みながら進めていくので、ブレない、ズレない、**結果が出る研修**として高評価を頂いています。

★ 仲間意識を醸成し、チームビルディングすることで、組織力が強化します。

ありがちな「1人での抱え込み」解消に向けて、チーム内でディスカッションをする(インプット:アウトプット=50:50をめざす)流れで設計します。同階層とのディスカッションは有益性が高く、受講者満足度も高いです。グループとチームの違いなど、要所要所に必要なメッセージを入れて、**同階層でのチームビルディング**をめざします。

★ バーチャルではなく、実践目的。結果に繋がります。

ビジネスプラン作成は、あくまでも**最終ゴールは「業績アップ」**です。「業績アップ」に向けて仲間とどのように協力し合うのか、適材適所で組んでいくのか、その学びは研修後の職場に戻ってから実践します。研修はあくまでもトレーニング。**職場に戻ってからのいよいよ本番**です。

講師
紹介

【研修3】レゴ®シリアスプレイ®研修（問題共有 / チームビルディング）



木村 彰吾

（中部～関西地域担当）

担当 | チームビルディング、キャリア意識形成、キャリアコンサルティング

資格 | 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
国家資格キャリアコンサルタント・メンタルヘルス・マネジメント検定Ⅱ種
2030 SDGs公認ファシリテーター



寺島 義智

（関東地域担当）

担当 | サステイナブル・ワークショップファシリテーター、健康経営コンサルタント

資格 | 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
2030 SDGs公認ファシリテーター ほか

講師 紹介

【研修1】キャリア意識形成研修（自己理解）

【研修2】SWOT分析&クロスSWOT研修（自社理解）

【研修4】PDCAトレーニング研修（新規事業立案 / 課題解決 / 短期間業績アップ）



安田 真浪

課題解決コンサルタント

株式会社トライアングル・トラスト代表取締役

武道家

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年に有限会社トライアングル・トラストを設立。当初は、起業コンサルタントとして創業セミナーや創業支援(Dream Gate=経産省後援,2010中部相談件数No.1獲得)、経営革新支援を行う。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む。

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。企業コンサルティングでは、社長、役員、幹部社員から新入社員、内定者まで、対象者が幅広い。それぞれの考え方や特徴、得意不得意を考慮し、「何があればこの会社は良くなるのか」「根本的な原因は何なのか」を基本柱に課題解決を行う。どの業界に対しても「自分の会社」と思って取り組むため、結果出しを生み高評価をいただく。窓口となる役員や担当者教育を併せて行うのが特徴で、「プロジェクト」を得意としている。

オプション

研修後の流れ

I. 実践

※ それぞれが会社の課題解決をジブンゴトに捉え、取り組んでいきます。

II. 必要なテーマの研修実施（個の力を育む・チーム力を高める・企業課題へのチャレンジ）

※ 研修内容は、必要に応じてご担当者様と打ち合わせを行い、その内容を踏まえて設計させていただきます。
研修実施時の様子のフィードバックや効果測定を行います。また
ご希望される場合は、受講者への事前個別面談や他社との合同開催もご対応いたします。
以上を、1つずつ順に進めてまいります。

III. 実践 プロジェクトの立ち上げ(本番)

実績 紹介

【研修後の実践】

- ・新規ビジネス4プラン作成、すべて事業化へ
- ・ものづくり補助金1000万円取得し、事業化へ
- ・IT補助金取得し、事業化へ
- ・社内で業務改善委員会立ち上げ
- ・人材育成部門立ち上げ、教育プログラム作成 ほか

【業界】

製造業(自動車部品ほか)、製造メーカー(塗料、メーター、音響、医療品、歯車、ポンプ ほか)、印刷業、LPガス販売店、配管工事業、建設業、電気工事業、設備工事業、測量事務所、電材卸業、解体業、サイン(看板)業、調査分析業、ボーリング業、病院、調剤薬局、ホテル、葬儀業、ブライダル業、写真、美容、貸衣装業、学習塾、飲食業、不動産業、IT 業界、呉服屋、派遣会社、鉄道・バス、銀行、証券会社、投資会社、生命保険会社、損害保険会社、税理士事務所 ほか

【官公庁】

内閣府(地域社会雇用創造事業)

経済産業省(中小企業高度人材確保のための長期企業内実務研修 ほか)

中小企業庁(中小企業人材確保定着支援事業 ほか)

愛知県(若年者即戦力人材育成就労支援事業・地域人材育成事業・重点分野人材育成事業・地域青少年育成事業ほか) ほか



株式会社 トライアングル・トラスト

課題解決コンサルティング

(育てる・創る・採る・拡げる・繋げる・備える)



代表取締役 安田 真浪



info@triangle-trust.jp



0120-706-008



<https://triangle-trust.jp/>



〒460-0002

愛知県名古屋市中区丸の内1-7-6

丸の内Terrace803