

研修コンテンツ ご紹介



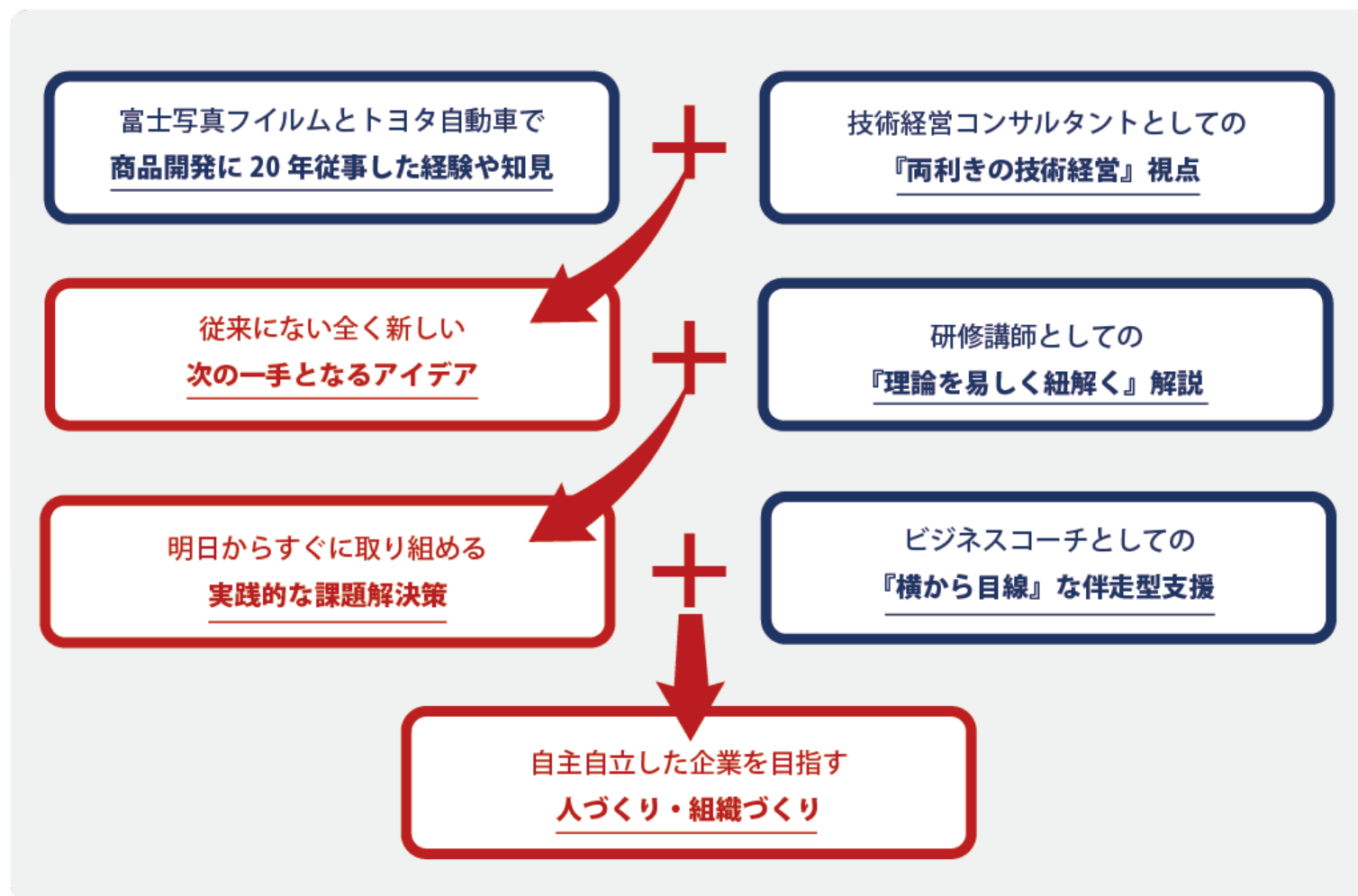
株式会社あくるひ

01

当社のスタイル



受講者に「横から目線」で寄り添い、高い専門性を易しく紐解き、実践につなげます



① 研修選定

コースに関するお問い合わせは窓口 (info@aclhi.jp) までお願いいたします

② お申し込み

お申し込みは窓口 (info@aclhi.jp) までお願いいたします ※詳細は別途お問い合わせいたします

③ 研修内容打ち合わせ

開催3ヶ月前までに目的・成果などを打ち合わせ

ご要望に応じて教材をカスタマイズいたします

④ 研修当日まで

開催14日前までに費用をお支払ください

事前課題・事後課題の設定も対応いたします

⑤ 研修受講後

研修直後の振り返りをお勧めします

(応相談) 個別コンサルティング・個別コーチング

11

仕事の基本中の基本を学ぶ

問題解決力研修

オンライン

対面



Open a door for tomorrow

対象者

企業全般（業種業界問いません）
問題解決の基本知識と技法を学びたい一般社員（20代～40代）

ねらい

「常に問題に追われている」「解決方法がわからない」と悩む方に
まだ見えていない新たな「問題」を人よりも早く発見して「解決」するための
「トヨタ流問題解決手法」のポイントを学習いただきます。

概要

トヨタ自動車で15年間、困難な問題解決に携わってきた講師が担当します。
「トヨタ流問題解決手法」の「考え方のコツ」や「つまづきポイント」について
身近な事例を用いた実践的な演習＆解説により、深く具体的に指導します。

受講生の声

「パン屋の事例はイメージがやすく、取り組むうちに実践力が身につきました」
「問題解決力を高めることで、仕事のレベルをあげることができそうです」

プログラム

講義3

--	--	--

 演習7

1 日 目	9:00	STEP0：「問題解決手法」とは？ ・小集団活動のファシリテーション STEP1：問題を明確にする ・問題の3タイプ／問題発見スキル STEP2：問題をブレイクダウンする ・QC7つ道具／新QC7つ道具 STEP3：達成目標を決める ・SMART STEP4：真因を考えぬく ・なぜなぜ分析（5Why）／課題設定スキル	事前 課題
	17:00		
2 日 目	9:00	STEP5：対策を立てる ・アイデア発想法／ブレインストーミング STEP6：対策をやりぬく ・課題解決スキル STEP7：結果とプロセスを評価する STEP8：成果を定着させる	事後 課題
	17:00	A3資料の作り方	

●プログラムは一部変更になる場合があります

問題解決力研修



研修概要

本研修では、受講者がイメージしやすい仮想のパン屋の問題解決に、「トヨタ流問題解決の8ステップ」を適用しながら学習を進めていきます。

【モデルケース】街のパン屋

テキスト P5



「街角の一軒家」的なパン屋

バラエティ豊かなパン

若手経営者
+
企画担当：1名
厨房担当：3名
接客担当：2名

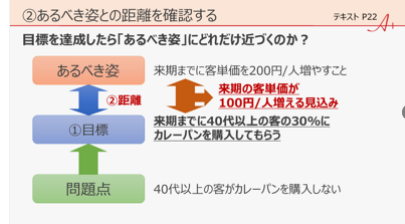


STEP 1
問題を明確にする

そもそも何が「問題」なのか？

STEP 2
問題をブレイクダウンする

詰まっている「問題点」はどこなのか？

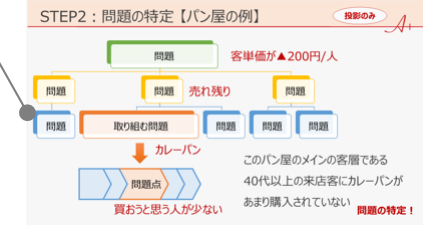


STEP 3
達成目標を決める

いつまでにどんな姿を目指すのか？

STEP 4
真因を特定する

なぜ「問題点」が発生するのか？



②効果的な対策に絞り込む テキスト P28

様々な評価項目で比較・検討して絞り込む

カレーパンの辛さ対策	辛さ	味	原価	総合
選択肢1 ルーの変更	◎	△	◎	◎
選択肢2 ハチミツの追加	◎	◎	△	△
選択肢3 リンゴの追加	◎	◎	△	◎
選択肢4 パンに砂糖をまぶす	△	×	×	×

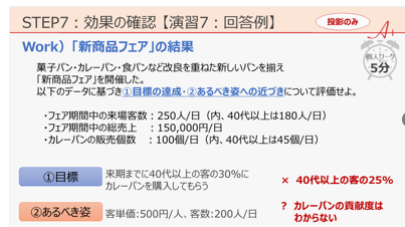
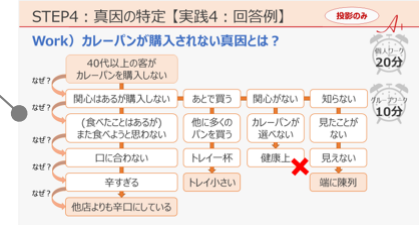
Bプラン
Aプラン

STEP 5
対策を立てる

真因をどのように「対策」するのか？

STEP 6
対策をやりぬく

計画を達成するため誰がどうするのか？

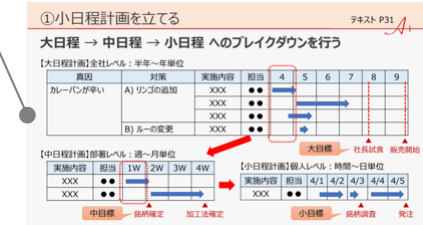


STEP 7
結果とプロセスを評価する

これまでの取り組みを振り返る

STEP 8
成果を定着させる

成功のしくみを標準化する



問題解決力研修【反転学習版】

オンライン

対面



Open a door for tomorrow

対象者

企業全般（業種業界問いません）
 問題解決の基本知識と技法を学びたい一般社員（20代～40代）
 ※受講者が動画を視聴できる環境にあることが条件となります。

ねらい

「常に問題に追われている」「解決方法がわからない」と悩む【忙しい方】に
 「トヨタ流問題解決手法」のポイントを【オンデマンドで学習】いただきます。
 ※通常の対面型研修を受講する時間取りにくい方を対象とします。

概要

トヨタ自動車で15年間、困難な問題解決に携わってきた講師が担当します。
 「トヨタ流問題解決手法」の「考え方のコツ」や「つまづきポイント」について
 わかりやすい動画と実践的な演習＆解説により、深く具体的に指導します。

受講生の声

「忙しい業務の合間に受講することができて助かりました」
 「理解不足を感じたステップを何度も視聴することで習得ができました」

プログラム

講義5 演習5

9:00	STEP0：「問題解決手法」とは？ STEP1：問題を明確にする STEP2：問題をブレイクダウンする
1 日 目	STEP3：達成目標を決める STEP4：真因を考えぬく STEP5：対策を立てる STEP6：対策をやりぬく STEP7：結果とプロセスを評価する STEP8：成果を定着させる
17:00	
9:00	1. 実践演習＆発展演習 ・STEP1～6まで
2 日 目	2. A3資料の作り方 ・自業務に関するA3資料作成
17:00	

●プログラムは一部変更になる場合があります

13

現状を問い直し打破する

クリティカル・カイゼン手法研修

オンライン

対面



Open a door for tomorrow

対象者

生産性向上に取り組もうとする企業(業種業界問いません)
一般社員 (20代~40代)

ねらい

「カイゼン活動の成果が出ない」「活動がマンネリ化している」と悩む方に
若手社員も参画できる実践的なカイゼン手法を解説します。

概要

トヨタ自動車で長年トヨタ生産方式やカイゼンに携わった講師が指導します。
クリティカルシンキングで現状を問い直す「ムダの見つけ方」や、
トヨタ式の「ムダのとり方」を解説します。
そこから、効果の高いカイゼン活動をリードすることを目指します。

受講生の声

「日常の当たり前を問い直すことでムダを見つけられる…新鮮でした」
「早速明日からカイゼン活動を実践していきたいと思います！」

プログラム

講義4

演習6

9:00	1. 現状を問い直す【クリティカルシンキング】 (1) クリティカルシンキングの基本 ①クリティカルシンキングの位置付け ②思考のしくみ ③ヒューリスティクスとバイアス (2) クリティカルシンキングの実践 ①自分を問い直す ②他者を問い直す ③集団を問い直す
17:00	
9:00	2. 現状を打破する【カイゼン】 (1) トヨタ生産方式の本質と「7つのムダ」 ①加工のムダ ②在庫のムダ ③造りすぎのムダ ④手待ちのムダ ⑤動作のムダ ⑥運搬のムダ ⑦不良・手直しのムダ (2) ムダを見つける ①5S ②QC (3) 問題解決手法でムダをとる
17:00	
	3. 心理的安全性を高める【コーチング】 「今どきの若者」でも安心して参画できる、 カイゼン活動実施の「場作り」

●プログラムは一部変更になる場合があります

WinWin-OJT研修

オンライン

対面



Open a door for tomorrow

対象者

人材育成に積極的に取り組んでいる企業（業種業界問いません）
OJTの経験が浅い若手社員・新任リーダー・新任管理職（20～40代）

ねらい

「熱心に指導しているが伝わらない」「部下の扱いがわからない」と悩む方に
「教え方」「育て方」「任せ方」を初歩から解説するとともに、
「OJTへの自信」を醸成します。

概要

講師は、企業でOJTに長年取り組んだ経験を有するとともに、
コーチング資格を有し、多くのクライアントをコーチングしてきました。
経験に基づき開発した、部下に想いが伝わる「横から目線の教え方」や
部下が自ら成長する「モチベーションの高め方」等のOJT手法を解説します。

受講生の声

「コーチングスキルを用いた1 on 1の効果を実感しました」
「自分の教え方が『上から目線』だと痛感し、早く見直さねばと思いました」

プログラム

講義3

演習7

1 日 目	9:00	1. OJT概論 (1) OJTの基本的な流れと手順 (2) 様々なハラスメントとその防止策
	17:00	2. モチベーションを高める【コーチング】 (1) モチベーション理論 (2) コーチングの3大スキル ①質問 ②傾聴 ③承認 (3) ラポールを築く～1 on 1 実践
2 日 目	9:00	3. 能力を高める【ティーチング】 (1) 「横から目線」の教え方 (2) ティーチングの3大スキル ①アドバイス ②リフレーミング ③フィードバック
	17:00	4. 仕事を任せ成長に導く【CAPD】 (1) コーチングとティーチングの使い分け (2) レディネスレベルとSL理論 (3) 目標管理とマネジメントサイクル

●プログラムは一部変更になる場合があります

楽々実践！イノベーション研修

オンライン

対面



Open a door for tomorrow

対象者

現状の閉塞感を打破し、変革したい企業（業種業界問いません）
事業企画・商品開発担当者、次世代リーダー（30～40代）

ねらい

「何かを変えたいが何をすればわからない」「成果が出ない」と悩む方に、イノベーションの要点を集中解説します。
そこから「明日から実践できる」ことを目指します。

概要

富士フィルム・トヨタ自動車でもイノベーションに取り組んだ講師が指導します。
理論の表面的な解説にとどまらず、素早く成果を出すための「実践的な取り組み方」や「すぐ使える手法」を、講師の具体事例を交えて解説します。

受講生の声

「イノベーションの最初の一步を教わることができて大変参考になりました」
「アイデア発想が才能ではなくスキルなんだと実感することができました」

プログラム

 講義4

--	--	--

 演習6

1 日 目	<p>9:00</p> <p>1. イノベーション理論 (1) イノベーションとデザイン思考 (2) イノベーション創造のプロセス</p> <p>2. アイデア発想法 (1) アイデア発想の3大スキル ①自由連想法・②強制連想法・③チェックリスト法 (2) アイデア収束法</p> <p>3. 企画のGROWモデル ※当社オリジナル手法 (1) 企画とは ～企画のマインドセット～ (2) ニーズに寄り添うコーチング的企画</p> <p>17:00</p>
2 日 目	<p>9:00</p> <p>4. 問題解決手法 (1) 企画と開発をつなぐ「問題解決手法」の基礎知識</p> <p>5. 開発のCAPDモデル ※当社オリジナル手法 (1) 開発とは ～開発のマインドセット～ (2) 「魔の川」「死の谷」の越え方 ①リーンスタートアップ・②アジャイル</p> <p>6. 行動観察手法 (1) 無意識的な困りごとを具現化する</p> <p>17:00</p>

●プログラムは一部変更になる場合があります

MOTマーケティング研修

オンライン

対面



Open a door for tomorrow

対象者

新規事業・イノベーションに技術面から取り組む企業（特に製造業）
事業企画・商品開発を担当する社員とチームリーダー（20代～40代）

ねらい

「新規事業の見当がつかない」「新商品が売れるかわからない」と悩む方に
マーケティング理論をMOT（技術経営）的観点で解釈して、
「技術者にわかりやすく」解説します。

概要

経営を知る中小企業診断士の講師が、トヨタ自動車でのイノベーションに
取り組んだ経験と東京工業大学で習得した最新のMOTの知見を活かして
「見えない市場の調べ方」「潜在ニーズに技術で応える方法」を伝えます。

受講生の声

「理論だけではなく実際の取り組み方を把握することができました」
「教わった内容を明日から実践していきたいと思います！」

プログラム

講義5 演習5

9:00

1. オリエンテーション
 - (1) 研修のねらい、進め方
 - (2) MBAとMOTの違い
2. MBA的マーケティングの基本
 - (1) 「価値」とは
 - (2) マーケティングの4P
 - ①製品 ②価格 ③流通 ④宣伝
3. MOTマーケティング
 - (1) 今は存在しない新市場を調査する
 - ①フェルミ推定 ②キャズム理論
 - (2) 潜在ニーズを発掘して技術で応える
 - ①仮説検証 ②価値の技術的表現

17:00

1
日
目

- イノベーション系の研修と組み合わせた2日間研修も実施可能です
- プログラムは一部変更になる場合があります