



EdWorks

ソフトスキルが企業を強くする



OJTとOff-JTを融合させた
中期育成型 人材育成プログラム

こんな悩みはありませんか？

- 人が育たない、管理職の育成時間が取れない、研修をやっても効果がないといった悩みはありませんか？

人材がなかなか育たず
一部の社員に業務が偏る



研修をやっても変化がなく、
成果があがらない



管理職が育成に
時間をかけられない



人材育成の課題に関する数字

- 実際に部下育成に悩む管理職は多いものの、研修が人材育成の有効な手立てになっていないという調査結果があります

部下育成に悩みを抱える管理職

62%

育成する時間がない管理職

36%

研修内容を覚えていない社員

79%

研修を受けて良かったと思う社員

22%

人材が育ちにくい原因

- なぜ人材が育ちにくいのか？原因として、**教育内容、教育方法、OJT機能の低下**が挙げられます

1 ハードスキルに偏重した教育

IT教育、業務知識取得など、ハードスキル分野での教育が多く、仕事の成果の85%に資する※1ソフトスキル教育が不十分

2 やりっぱなしの研修

1日で終わる単発研修を実施し、満足度調査で終了してしまうため、業務への活用ができないまま終わってしまう

3 OJT機能の低下

管理職のプレイヤー化、成果主義の浸透、組織のフラット化等の構造変化によりOJT機能が低下※2

※1 World Journal of Advanced Research and Reviews, 2019, 03(02), 066072
2 経営学習論, 中原, 2021

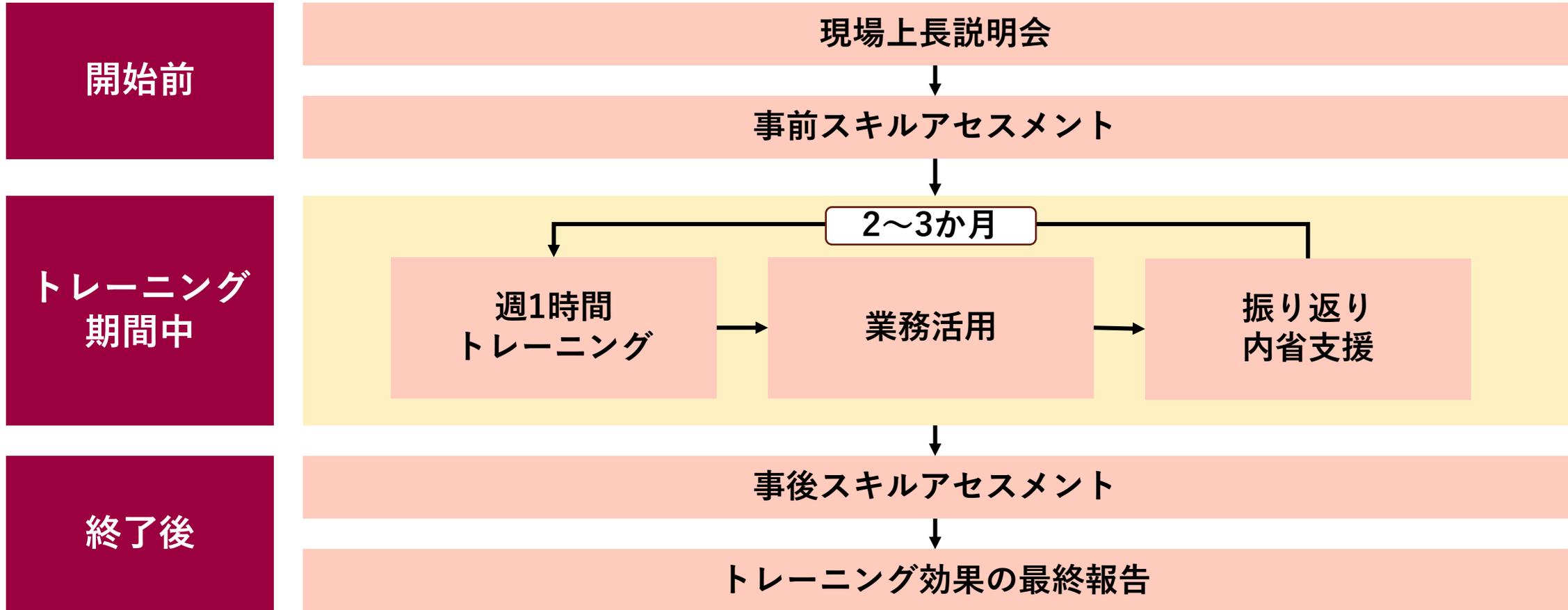
効果的な人材育成は可能

- しかし、前項で挙げた課題に対しても、きちんとした打ち手を打つことで、効果的な人材育成が可能となります

課題	ハードスキルに偏重した教育	やりっぱなしの研修	OJT機能の低下
打ち手	社員のソフトスキルを体系的に育成する	研修と業務活用を交互に行う	現場OJTをサポートする仕組み
詳細	ソフトスキルを5つのカテゴリーに分解し、任される業務の難易度に応じた育成を行う	1回の研修を1時間程度の短時間にし、毎週行うことで、研修と業務を往復できるように	研修に業務実践例を取り入れ、業務活用状況を研修でサポートすることでOJT機能を補完

EdWorksのトレーニング全体像

- 弊社では、前項で挙げた解決策を包含した、毎週1時間×2～3か月のプロジェクト型のトレーニングを実施しています



プログラム実施イメージ

	月曜	火曜	水曜	木曜	金曜
従来型 研修	業務	業務	研修	業務	業務
	<p>一日または複数日に集中して研修を実施。 スケジュール調整はしやすいが単発で実施して終了してしまう。</p>				

		月曜	火曜	水曜	木曜	金曜
弊社 プログラム	1 週目	測定	業務	トレーニング	業務	業務
		業務		上長報告		
	2 週目	業務	業務	トレーニング	業務	業務
		業務		上長報告		
<p>トレーニング時間を定期的に設けることで、トレーニング、業務活用のサイクルを回し、着実にスキルアップが可能となる。 業務がトレーニングの一環となり、トレーニングが業務の一環となる。</p>						

スキルアセスメント

- トレーニング対象のスキルを自己評価、上長評価をして頂いた上で、トレーニング後の目標を設定した上で臨んで頂きます。また、トレーニング後の事後評価も実施します。

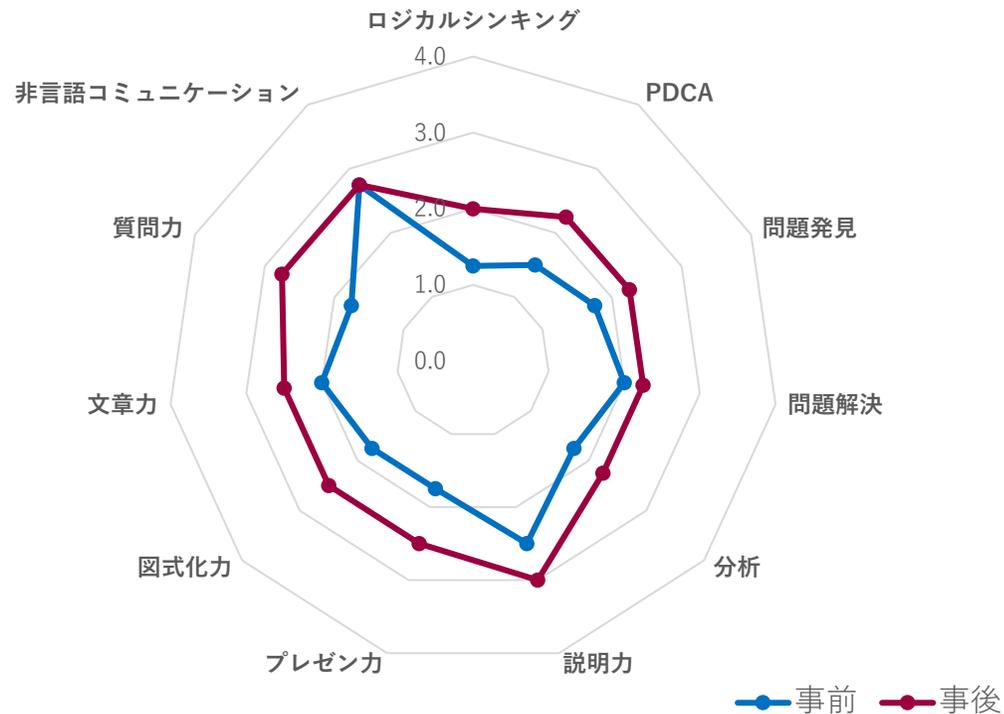
A		B	C	D	E	F	G	H
1 ソフトスキルアセスメントシート				黄色のマスのみご記入下さい				
2 お名前		サンプル部下		評価項目	4	ほぼ常に実施できている		
3 上長のお名前		サンプル上長			3	ときどき実施できている		
					2	あまり実施できていない		
					1	ほとんど実施できていない		
					NA	業務上該当場面がない		
8 カテゴリ		No	スキル	チェックポイント	トレーニング開始前		特に意識してもらいたい項目(上長)	左記で選択した項目に関する上長アドバイス等
					自己評価	上長評価		自己
10 問題解決力		1	ロジカルシンキング	論理的に物事を整理・体系立てて考えることができる。	2.3	2.0		
				・結論に至った理由を筋道だてて説明している	2	2		
				・考えの前提となる事実を抜け漏れなくおさえている	3	2		
				・論点を構造化している（論点を分け、要素を分解している）	2	2	●	なんとなくでの良い、悪いの判断が目立つので、何が目的で、目的に照らしてどうかをブレイクダウンして言葉にする癖をお願いします
				・物事を抽象化して考えたり、具体的に考えたり、抽象と具体を行き来して考えている	2	2		
15 問題解決力		2	PDCA	PDCAサイクルを常に回すことができる。	3.0	2.5		
				・実行前に過不足なく計画を立てている	3	2		
				・実行後に振り返りをし、次のアクションを取っている	3	3	●	日々の業務のログを残して、何が良かったのか、何が改善点なのか振り返りをお願いします



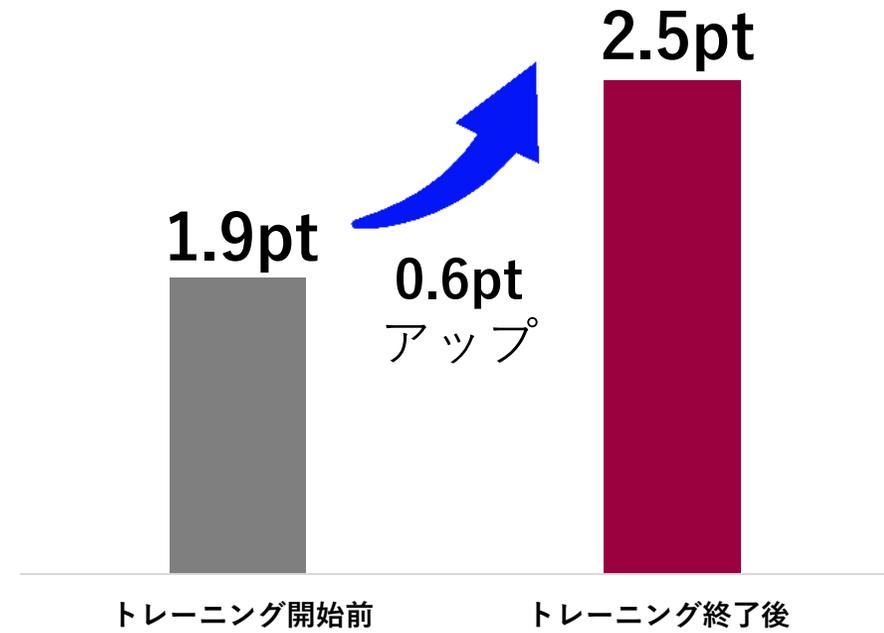
トレーニングの定量評価

- スキルを4段階で評価し、トレーニング前後の変化を個別、参加者全体で測定することで、トレーニングを定量的に評価することが可能となります

スキルレーダー



スキル変化



- お客様の目指す人材像、およびお客様がお持ちの課題に合わせた強化対象スキルを選定して扱います

問題解決力

ロジカルシンキング

PDCA

問題発見

問題解決

定量分析

意思決定力

発想力

コミュニケーション力

説明力

プレゼンテーション

図式化力

文章力(ライティング)

受け取る力 (質問力)

非言語コミュニケーション

交渉力
(コンフリクトマネジメント)

チームワーク

ファシリテーション力

根回し・調整力

リーダーシップ力

プロジェクトマネジメント

フィードバック

セルフマネジメント力

時間・タスク管理能力

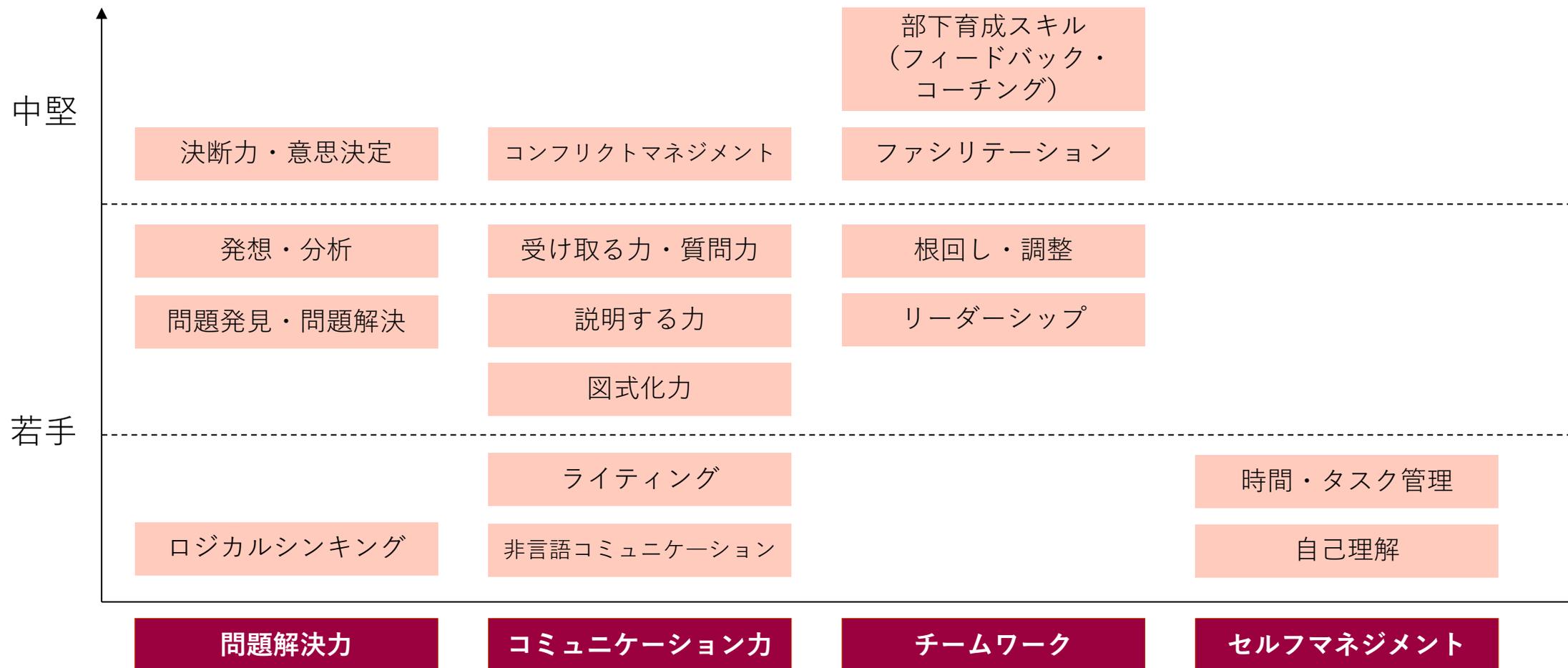
自己理解力
(セルフマネジメント)

やりぬく力

モチベーションマネジメント

課題に応じてトレーニングを設計

- 業務レベルに応じてソフトスキルを体系的に育成していく必要があるため、課題に応じてトレーニング内容をカスタマイズします



トレーニングの進め方

- トレーニングはZoomで実施するため、業務の合間に自席や在宅でも受講することが可能です。また、トレーニングの題材は業種に合わせて変更し、質問や投票機能を活用した双方向で進めていきます



原理原則をわかりやすく説明します。受講者の職種や役職、経験年数に合わせて説明するレベルやトピックを業務に合わせて変更します。



実際のビジネスに当てはめたケースをもとに受講生へ質問をし、考えを述べて頂きます。回答によっては更に補足説明を行うなど理解度に合わせて進行します。

伝える力原則① ロジカルに

ソラ・アメ・カサに沿ってロジカルに伝えることが最重要です

ソラ 空を見ると雲が出ている

アメ 雨が降りそうだ

カサ 傘を持って出かけよう

質問 | ソラ・アメ・カサの活用方法

次の説明内容で抜けている箇所がないか、ソラ・アメ・カサに沿って考えて下さい。
「この四半期は目標未達だった。競合が価格を20%も下げた提案をしにかけてきてきているため営業に苦戦した。我々も競合に負けないように標準価格を下げるべきだ。」

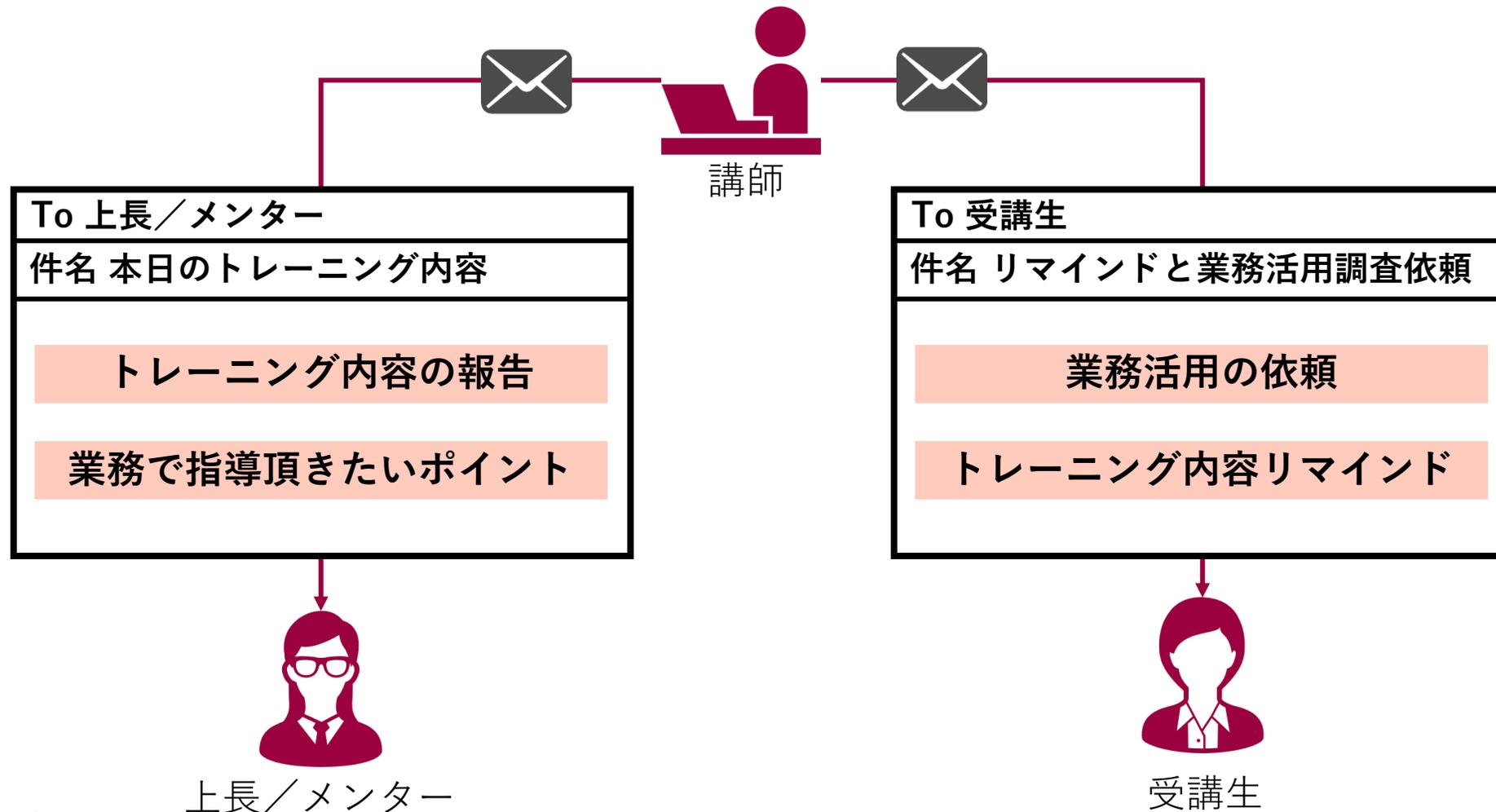
ソラ

アメ

カサ

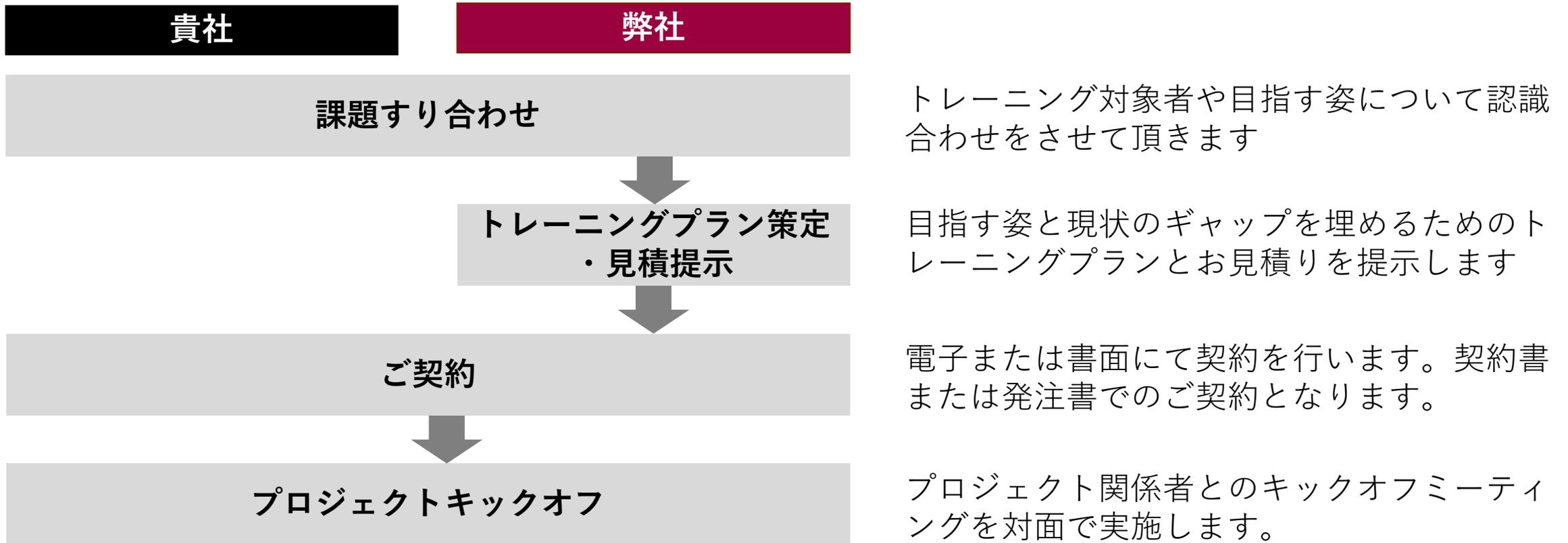
上長報告と受講生フォローアップ

- トレーニング終了後は上長／メンターと受講生のそれぞれにフォローアップメールをお送りします。業務との断絶を防ぎ、学習内容を定着化させるために毎回実施します。



トレーニング開始までの流れ

- 課題に合わせたトレーニングプランを策定させていただきます。数か月に及ぶトレーニングとなるため、トレーニング開始前にキックオフを可能な限り対面で実施致します。



EdWorksと一般的な研修会社との違い

	EdWorks	一般的な研修会社
学習内容	仕事の成果に直結する ソフトスキルに特化	ビジネスマナーからIT教育まで
カリキュラム	◎ 会社・職種ごとにカスタマイズ	△ 会社・職種問わずほぼ共通
期間	1時間／週 × 3か月※平均期間	1日完結
効果測定	◎ 事前・事後のスキル測定、業務活用調査実施	△ 満足度調査のみ
受講者上長との連携	◎ 課題調査からトレーニング中の連携まで実施	× 講師と上長は連絡は取らない
受講者個別サポート	○ メール・チャット相談、業務活用フォロー実施	× 講師と受講者の個別やり取りはなし

よくあるご質問

Q1. トレーニング内容はカスタマイズ可能ですか？

A1. はい、お客様の課題に合わせて、扱う内容・レベル、期間、実例などを変えさせていただきます。

Q2. 受講する人数の縛りはありますか？

A2. 1名からでも実施しますが、10名を超える場合は、受講生の理解度を把握し、緊張感を持ってトレーニングすることが難しくなるため、10名以下のクラスに分けて複数回に分けて実施させていただきます。

Q3. 対面での開催も可能ですか？

A3. 週1時間という特性からオンラインを原則としていますが、ご要望があれば可能です。また、要所要所で対面開催を入れることで効果を発揮する場合がありますので、事前にご相談の上、決定させて下さい。

COMPANY PROFILE

会社概要

会社概要

社名	株式会社EdWorks (エドワークス)
所在地	東京都新宿区西新宿3-3-13 西新宿水間ビル6階 (登記) 東京都新宿区新宿1-7-10-702 (オフィス)
事業開始	2023年4月
資本金	7,500,000円
事業	ソフトスキルに特化した社会人教育サービスの展開
取引銀行	三井住友銀行、GMOあおぞらネット銀行
代表	首藤 啓成
社員数	5名 (業務委託含む)



● 主な取引先



貴社の育成課題に応じて
ハイパフォーマンスを上げる人材を育成します

他社事例集をお渡ししています。詳しくはお問合せ下さい。

Web面談の予約はこちらから

(簡単1分。空き日程を選択すると、自動的にWeb会議URLがメール送付されます)



株式会社EdWorks

〒160-0023 東京都新宿区西新宿3-3-13 西新宿水間ビル6F

MAIL : info@ed-works.co.jp

WEB : <https://ed-works.co.jp/>

TEL : 050-3188-8938