～なぜ社員は自己学習しないのか？～

経営者が知っておきたい
『社員が自ら学び始める組織』の作り方

make work more exciting! FCE Frontline of Creative Entrepreneur

本日の内容

1　あなたの会社の社員が自ら学ばない理由とは？

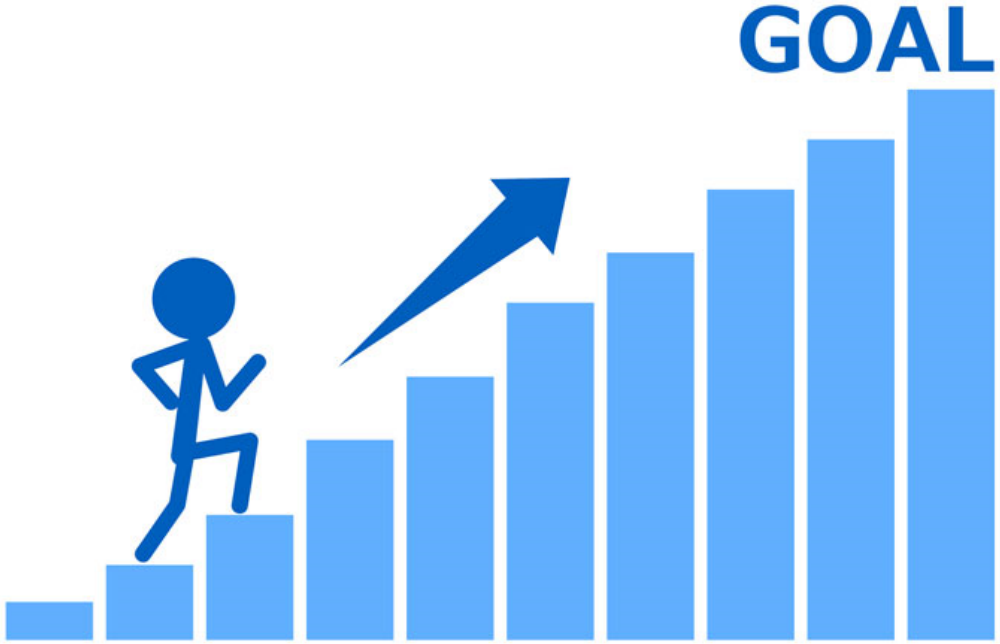
2　自ら学び始める組織作りのために
経営者がすることとは？

3　自己学習が加速する社員教育の仕組みとは？

あなたの会社の社員が
自ら学ばない理由とは？

自ら学ぶ人が持っているもの

「学ぶ理由」



自ら学ばない人は

「学ばない理由」があるのではなく

「学ぶ理由」がない

効果がない研修だと思った理由

「研修を受ける目的がわからない・・・。」

「自分に必要だと思えない・・・。」

「実務では生かせないので、意味がないと思う・・・。」

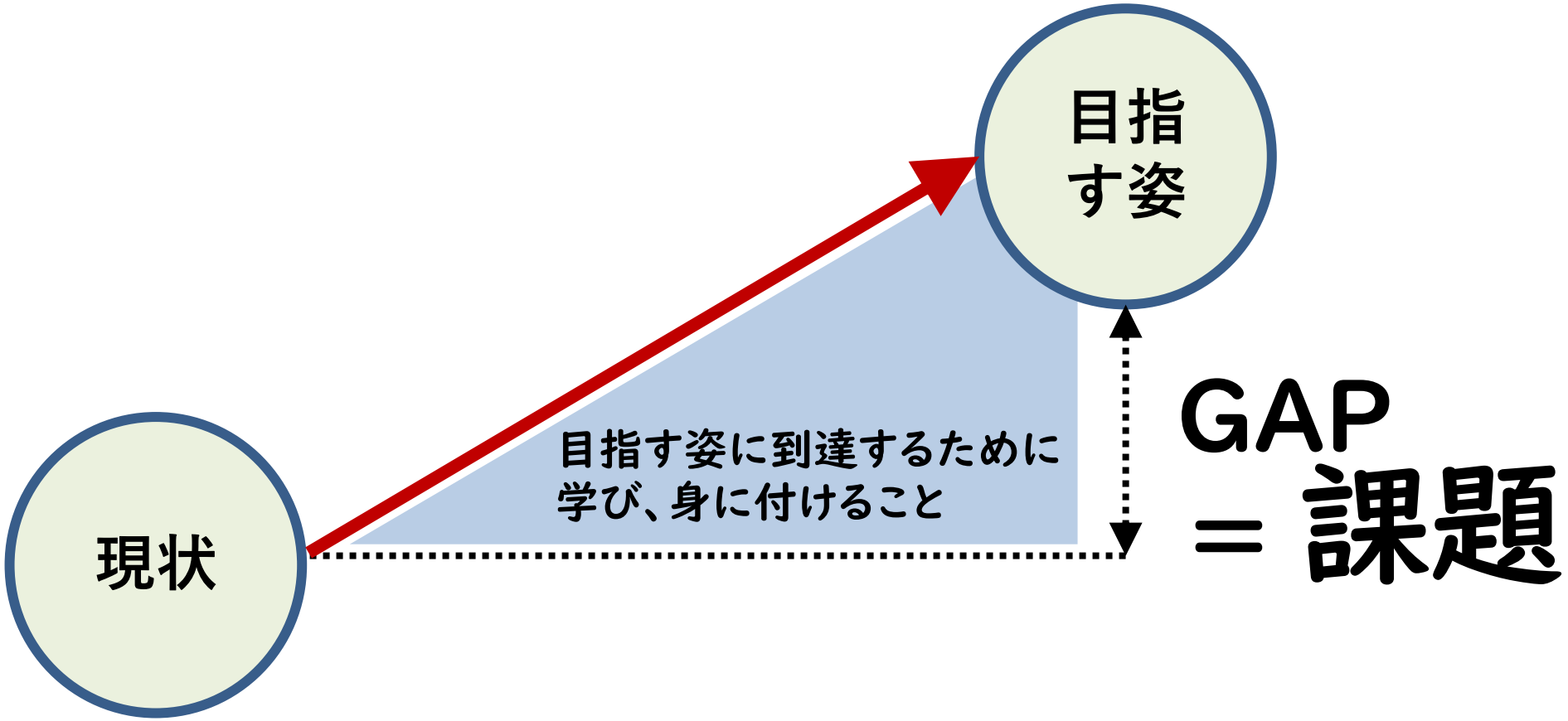
教育・学習で最も効果がなくなるのは

『自分にとって意味がない』

と社員が思っているとき

学ぶ理由を明確にする
学び理由が持てる環境にする

学ぶ理由はどこに生まれるのか？



本人が「目指す姿」を持つことで、現状と目指す姿とのギャップがわかり、
ギャップを埋めるために「学ぶこと、身に付けること」が見えてくるようになる。

組織で働く中で「目指す姿」を持つ

部下育成やチーム作りで
良く出てくるキーワード

「自走」

「自走人材」「自走力」「自走する組織」

「好き勝手な方向に走っていくこと」ではない

一人一人に「目指す姿」を描いてもらう上で重要なこと

会社が目指す方向とずれてないか？

自ら学び始める組織作りのために
経営者がすることは？

目指す方向がずれないようにするために

会社の目指す方向を共有

目指す姿の共有

あなたの会社は未来で

「どんな会社として存在し続けたいのか？」

その為に中長期では

「どんなビジョンを実現したいのか？」

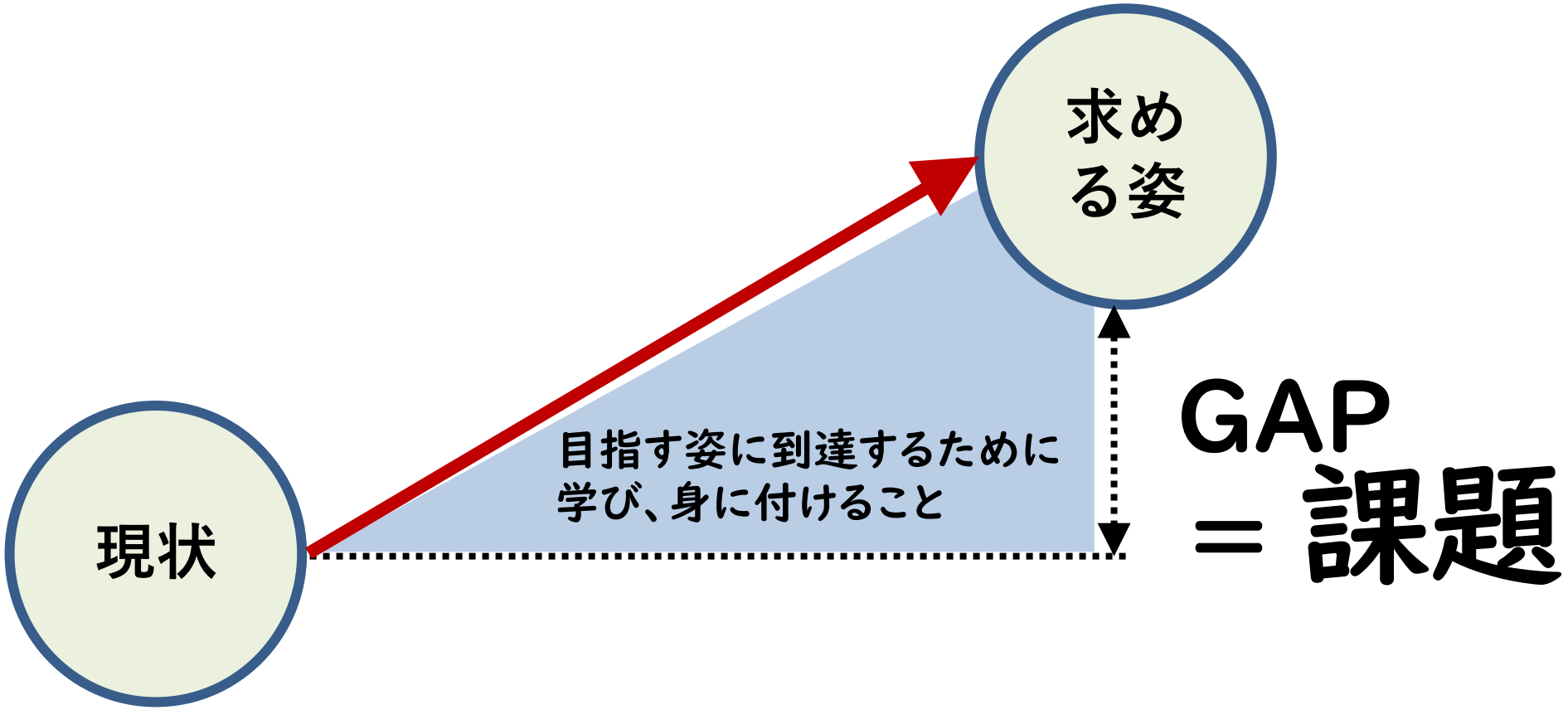
未来に向けた企業成長の為には

「ひとり一人の社員の成長が必要不可欠」

組織成長実現のために
どんな人材が必要か？

組織成長に必要な『求める人材像』

求める人材像の共有



会社の目指す成長を実現するために必要な
求める成長の方向性を共有する

自分の所属する会社という「一つのチーム」が
「何を目指し、何を実現しようとしているのか？」
を理解し、それを実現するために、自分自身に
「何が求められ、どんな成長を期待されているのか？」
が明確になる。

自ら学び始める組織作りのために
経営者がすることとは？

これからの組織成長の方向性
達成しようとしているビジョンを共有し、
その為に必要な
求める成長の方向性＝「求める人材像」
を社内で共有すること

自己学習が加速する
社員教育の仕組みとは？

２つのポイント

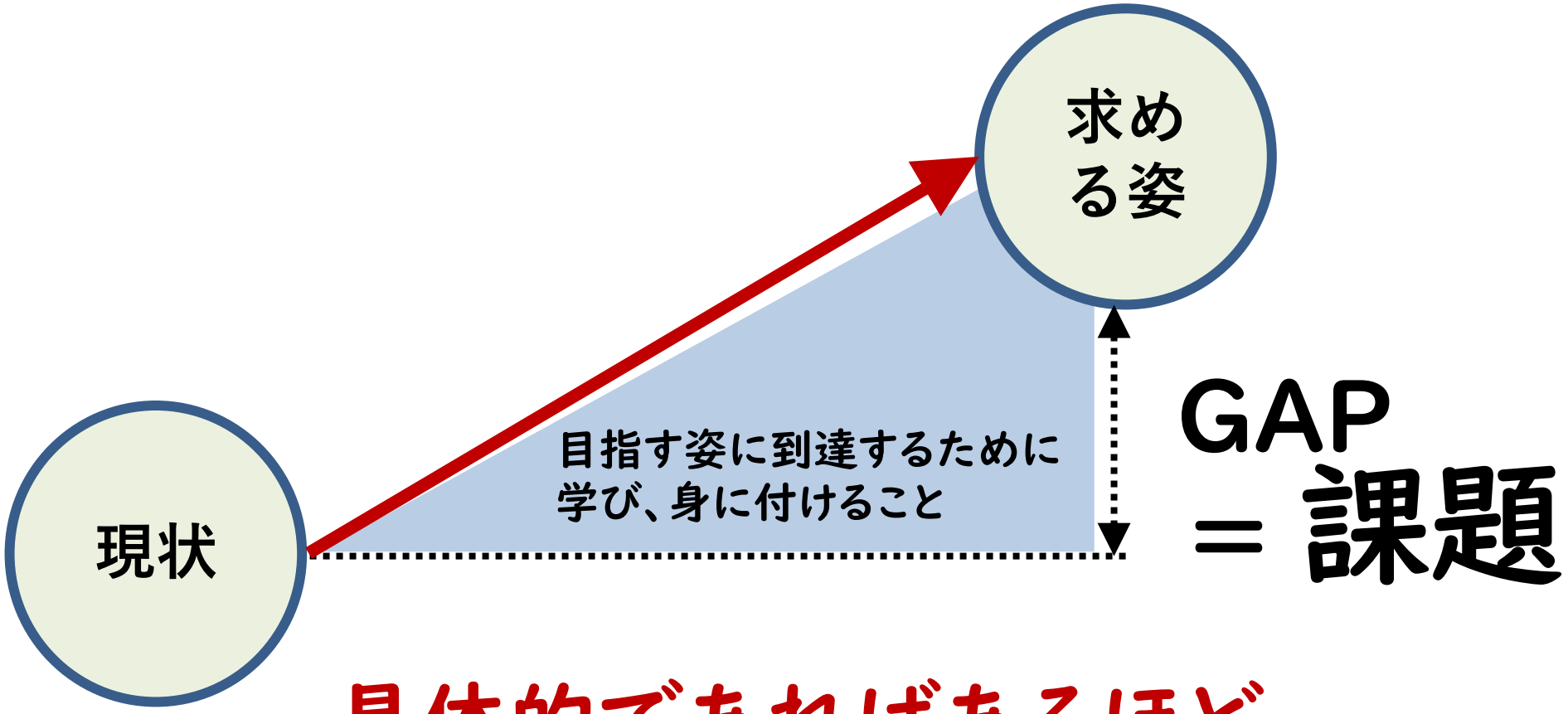
ポイント① 「求める人材像」は具体的であるほど効果的

ポイント② オンライン活用で「学ぶ側を軸にした学習へ」

ポイント①

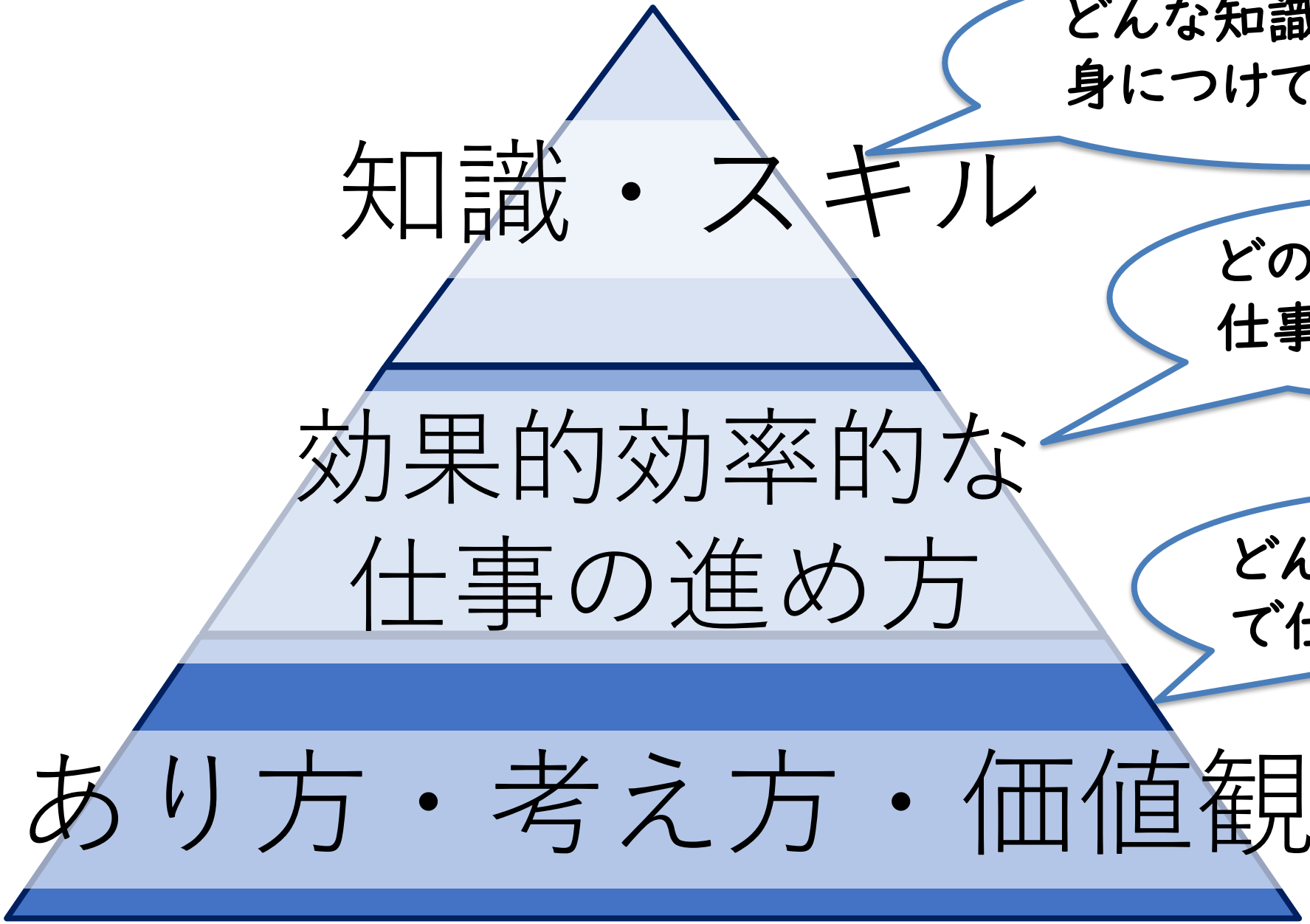
「求める人材像」は具体的であるほど効果的

求める人材像の共有



具体的であればあるほど
現状とのギャップは見えやすくなる

「求める人材像」を3つの要素で具体的に描く



どんな知識・技術を
身につけている人か？

どのように、
仕事を進めていく人か？

どんなあり方・考え方
で仕事をする人か？

STEP 1

全社員に共通して
求めることは？

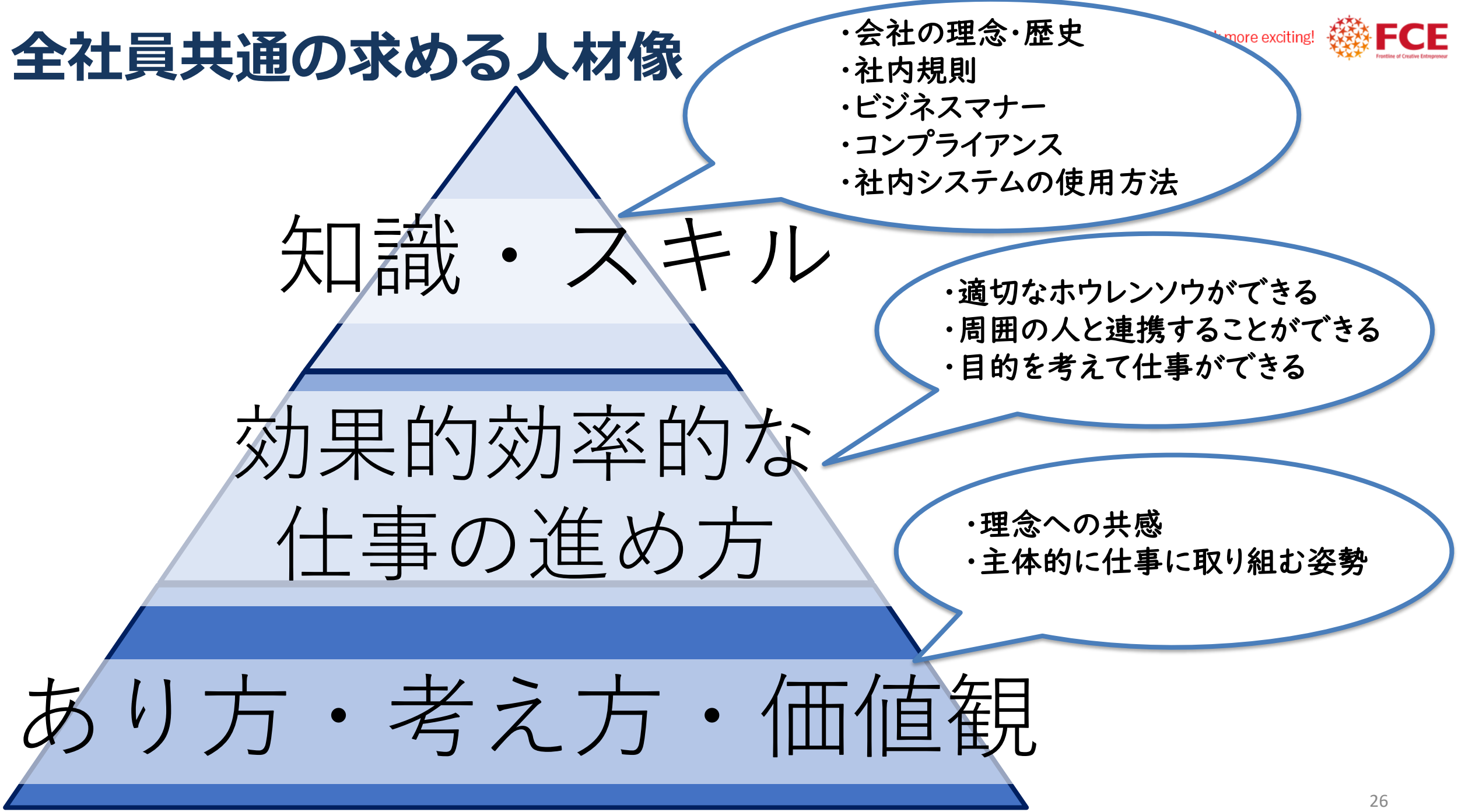
STEP 2

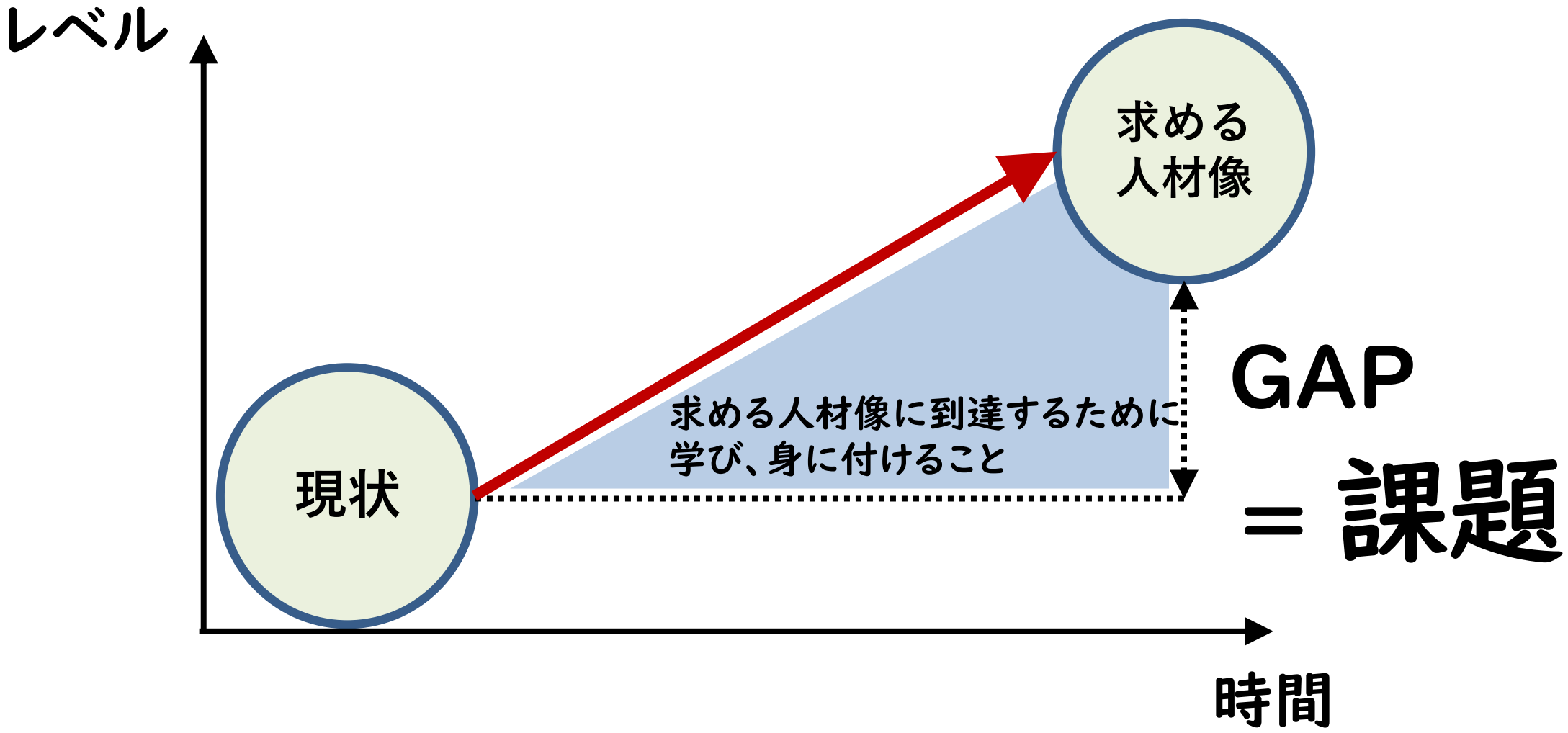
部門や役割・階層に
よって求めることは？

STEP 1

全社員に共通して
求めることは？

全社員共通の求める人材像




レベル
求める
人材像
現状
求める人材像に到達するために
学び、身に付けること
GAP
＝ 課題
時間

同じ研修内容を
同じ講師から同じ時間受けても、
受ける人によって、理解度も、得るものも、
実務に生かす度合いも違う・・・。

学習効果に個人差が出る理由

■参加する前の個々が持っている能力もレベルも違う

■人によって、情報を理解する速度も、何かを習得する速度も違う

「個」に合わせる難しさ

ポイント②

「学ぶ側を軸にした学習」へ

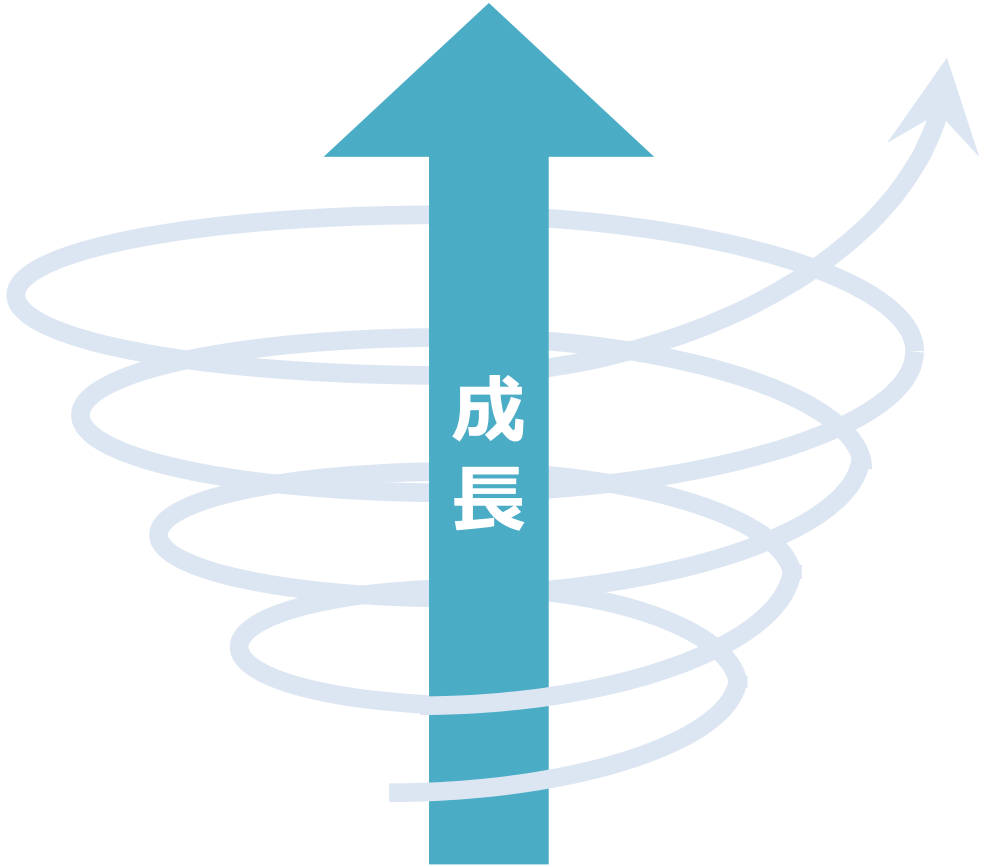
何かを学び、身に付けるために必要なこと

INPUT

OUTPUT

「INPUT」×「OUTPUT」の繰り返しで、成長の“らせん階段”を登る

INPUT



OUTPUT

リアル・対面の教育だけだと

教える側を軸にした
リアル・対面型の教育だけでは、
INPUTもOUTPUTも
ひとりひとりに合わせきれない

オンラインなら
何時間でも、何度でも、
その人が「理解し、身に付ける」まで、
その人に合った回数・頻度・時間で
個別に学べる仕組みにできる

何度でも、何時間でも、ひとり一人が「理解し、身に付ける」まで、その人に合った回数・頻度・時間で個別に学べる

make work more exciting!

FCE
Frontline of Creative Entrepreneur

E-ラーニング

INPUT

成長

オンライン ライブレッスン

OUTPUT

ライブ型リアルタイムの
オンラインレッスン
様々な業界・職種・役職の
方、月間1000人以上参加

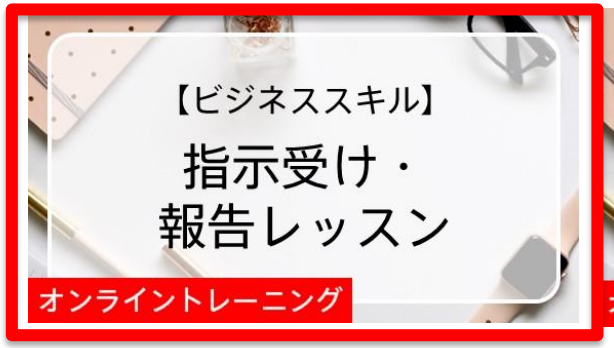
「INPUT」×「OUTPUT」の繰り返し

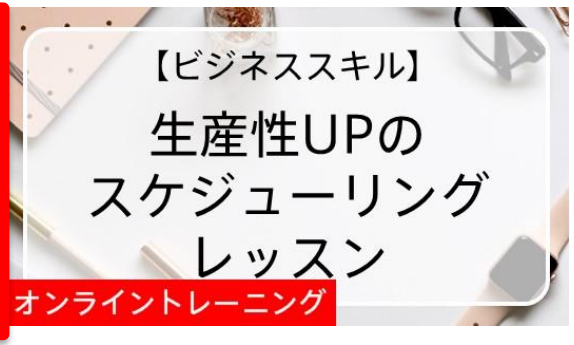
ッスン

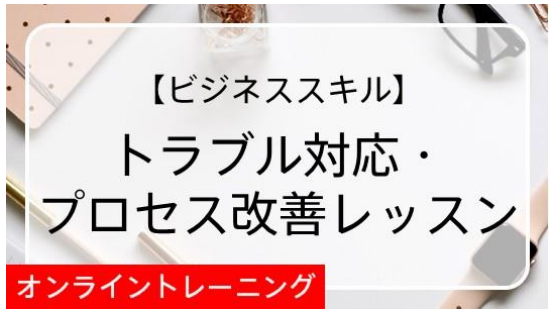
make work more exciting! FCE

指示受け
～上司の曖昧な指示で固まらないための4つの技術
曖昧な指示でもバリバリと仕事を進めることができる指示受けの4つの技術と、期待水準を明確にする10のポイントについて解説します。

OUTPUT
オンライン レッスン







何度でも、何時間でも、ひとり一人が「理解し、身に付ける」まで、その人に合った回数・頻度・時間で個別に学べる

E-ラーニング

INPUT

成長

オンライン ライブレッスン

OUTPUT

ライブ型リアルタイムの
オンラインレッスン
様々な業界・職種・役職の
方、月間1000人以上参加

「INPUT」×「OUTPUT」の繰り返し

STEP 1

全社員に共通して
求めることは？

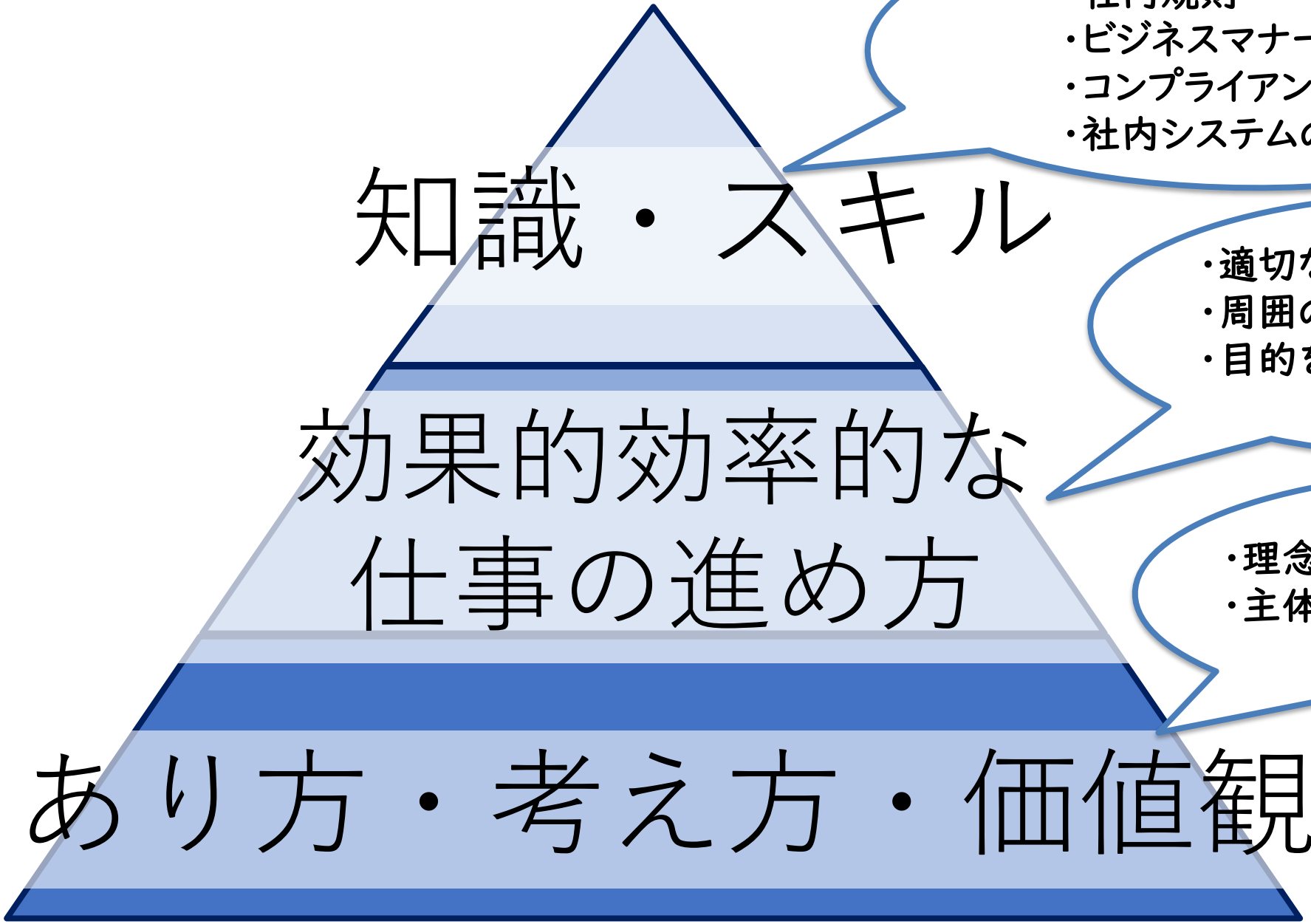
STEP 2

部門や役割・階層に
よって求めることは？

STEP 1

全社員に共通して
求めることは？

全社員共通の求める人材像



・会社の理念・歴史
・社内規則
・ビジネスマナー
・コンプライアンス
・社内システムの使用方法

・適切なホウレンソウができる
・周囲の人と連携することができる
・目的を考えて仕事ができる

・理念への共感
・主体的に仕事に取り組む姿勢

STEP 1 全社員共通プログラム

make work more exciting! FCE

- コンプライアンス知識
- 各種システムの使用方法
- ビジネスマナー

- 会社の歴史
- ミッション・ビジョン・バリュー
- 主体性

- ホウ・レン・ソウ
- 指示の受け方

自社オリジナル × 共通

社内
教育コンテンツ

FCE
コンテンツ

STEP 2

部門や役割・階層に
よって求めることは？

STEP 2 部門別・階層別のプログラム

make work more exciting! FCE Frontline of Creative Entrepreneur

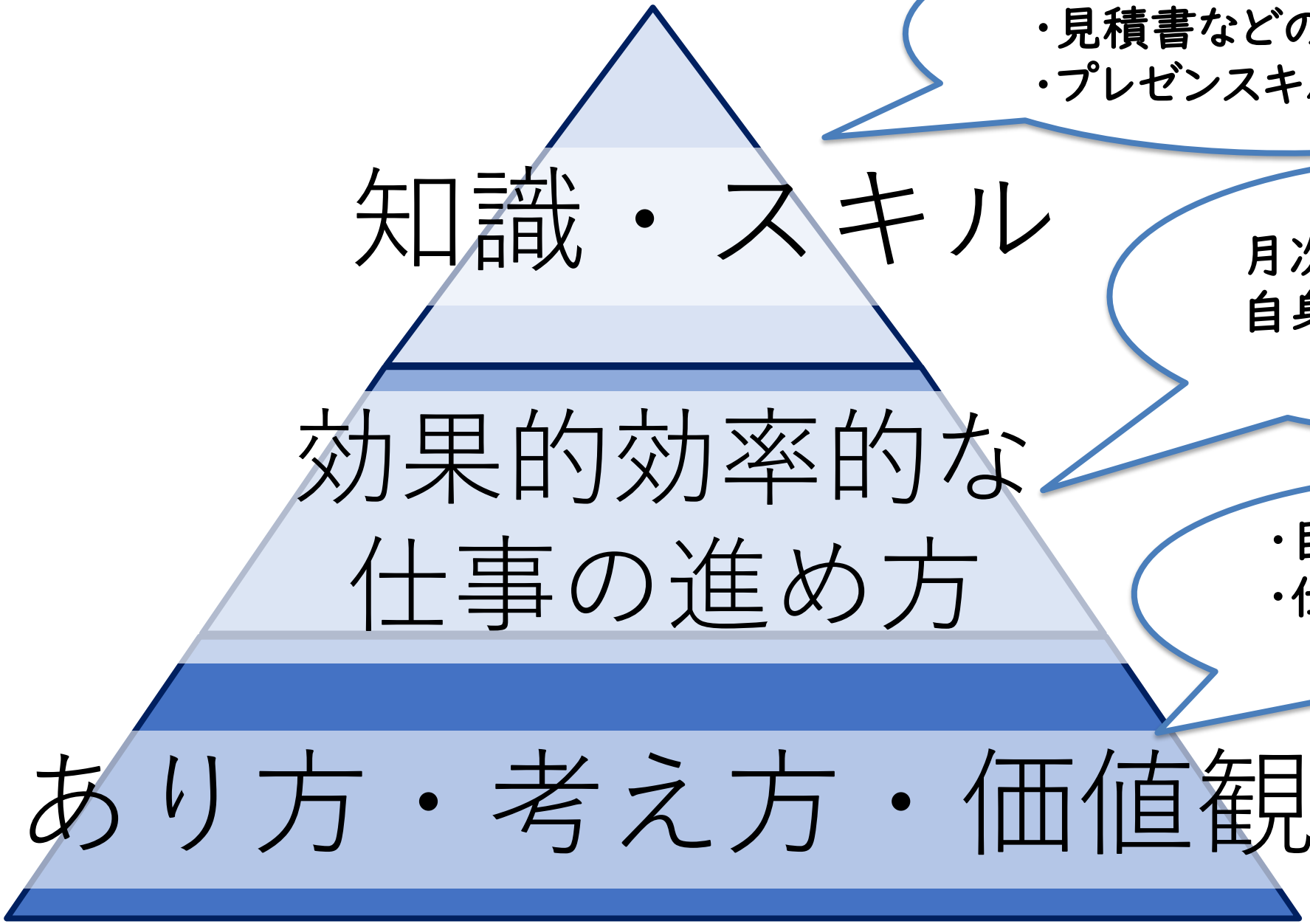
STEP		L1 一般社員（C）	L2 一般社員（B）	L3 一般社員（A）～主任	L4 係長	S5 担当副課長
求める人材イメージ	あり方考え方	【マインド面】 ・企業理念、大切にしている価値観や事業内容を理解している。 ・仕事に前向きに取り組み、自身でできることを率先して行動することができる。 ・わからないことは積極的に確認し、指摘されたことや注意されたことは素直に受け入れ、成長していくことができる。 ・社内の人と積極的にコミュニケーションを取ることができる。	【マインド面】 ・企業理念、大切にしている価値観を理解し、自身の行動に置き換えて実行できる ・教えてもらったことや経験したことを自分のものにしようとしている。 ・社内の人と積極的にコミュニケーションを取ることができる。	【マインド面】 ・企業理念、大切にしている価値観を理解し、自身の行動に置き換えて実行できる。 ・教えてもらったことや経験したことを自分のものにできている。 ・自分の現場の利 ・必要な時には社 率直なフィードバ ・同僚や後輩とお うな関わり方がで	【マインド面】 ・企業理念、大切にしている価値観を理解し、自身の行動に置き換えて実行できる。 ・一緒に働いているメンバーから慕われる存在である。	【マインド面】 ・企業理念、大切にしている価値観を理解できていて、自身の行動で体現することができている。 ・会社の利益を考えて行動でき、全社方針や社
	効果的・効率的な仕事の進め方	・電気の工事業務を把握し任された箇所を、サポートなしで最後まで完了できる ・上司の指示を受けながら現場の仕事ができている。	・先輩のサポートを受けながら、小規模（1000万未満）の工事を担当できる。 ・レイヤーを分けて作図できる。また縮尺を合わせて作図できる ・電気工事を理解できていて、自分のやるべき仕事を自ら行動できる ・工具及び計器類、材料の名前と用途を覚え、適切に使用できる。 ・施工方法を理解し、一人で作業できる	・中規模（3000万 一人で行える ・現場担当として 当者と工程などの ・自分の担当現場 係を築くことがで		
	専門知識スキル	【社会人基礎知識】 ・ビジネスマナー基礎全般 ・ビジネススキル（報連相・指示受け） ・コンプライアンス 【社内知識】 ・経営方針書 ・社内ルール ・ISO	【社会人基礎知識】 ・ビジネスマインド（主体性） ・ビジネススキル（目標設定・業務管理・スケジューリング） 【社内知識】 ・会社の歴史 ・ISO	【社会人基礎知識】 ・ライフプラン設 ・ビジネスマイン 【社外社内コミュ ・商談力 ・提案力		
必須研修	Smart Boarding 自社コース ＋ 社内研修	■入社時学習 （経営方針書・就業規則・社内ルール・キャリアアップ制度・全部門紹介＆業務体験・ISO・会社の歴史） ■L1コース習得/eラーニング＋社内集合型研修 ビジネススキル学習＋基礎専門知識 （報連相・ビジネスマナー・コンプライアンス・若手プラン知識・技能チェック）	■実務知識基礎学習 （お金の流れの基礎知識・原価計算基礎・実行予算基礎） ■L2コース習得/eラーニング＋社内集合型研修 ビジネススキル学習 （目標設定・スケジューリング※営業部のみ「営業基礎」）	■実務知識応用学習 （原価計算応用・実行予算応用） ■L3コース習得/eラーニング＋社内集合型研修 ビジネススキル学習 （コーチング基礎・フォロワーシップ・交渉力※営業部のみ「営業応用」）	■次世代リーダー研修 （感謝について・経営方針書の伝え方） ■L4コース習得/eラーニング＋社内集合型研修 ビジネススキル学習 （コーチング応用・7つのマネジメントスキル基礎）	■S5コース習得/eラーニング ビジネススキル学習

■各部門や各役割・階層ごとの「求める人材イメージ」を明文化する。

■「求める人材イメージ」は下記の3つで整理する
①あり方・考え方
②効果的・効率的な仕事の進め方
③必要な専門知識やスキル

■「求める人材」になるための教育プログラムを作る

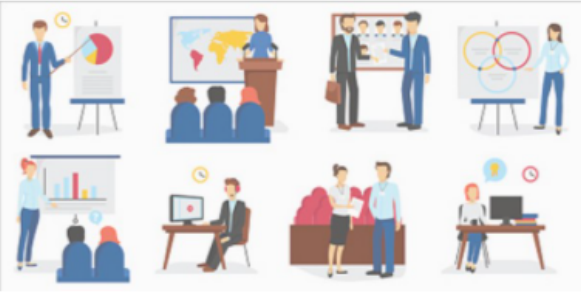
営業部門【ステップ1】向けプログラム



・商品・サービス知識
・見積書などの作成方法
・プレゼンスキル

月次目標達成に対して
自身でPDCAを回せる

・目標達成意欲がある
・仕事に対する責任感
・やり抜く粘り強さ



管理者が配信したコースはマイコースから外すことができません

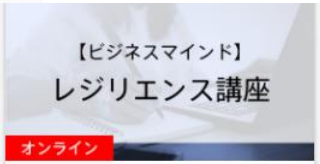
営業部【STEP１】　学習プログラム

営業活動に必要な知識・スキル・考え方・あり方・効果的な仕事の進め方を身に付けます。

0%

[スライド] 目標はなぜ必要なのか（目標を成長の味方に…

[スライド] プロとして選び選ばれる（選んだ道を正解に…



レジリエンス講座

実践PDCA講座

スケジューリング～スケジューリングの極意は"センコウ"…

再生時間：00:03:40

トラブル対処法～仕事における３つの"やみ"を打ち払う６…

再生時間：00:05:09

○○サービス商品説明

よくある質問集

見積書の作り方（○○商品）

品開発基礎知識研修（高橋し講師）

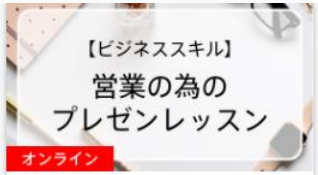
お客様からの問い合わせ対応ケーススタディ

プレゼンスキル向上①

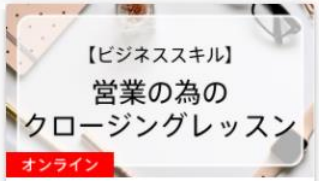
再生時間：00:06:25

クロージング力向上①

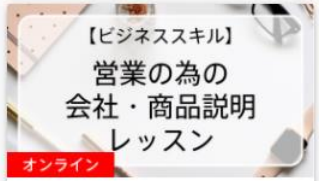
再生時間：00:06:07



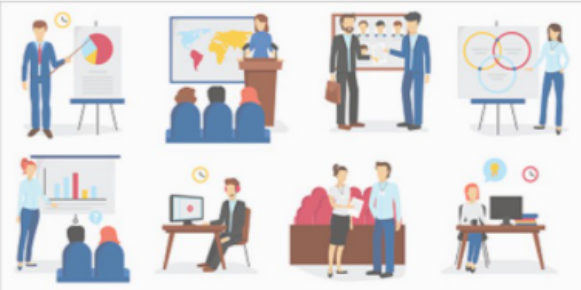
営業の為のプレゼンレッスン



営業の為のクロージングレッスン



営業の為の会社・商品説明レッスン

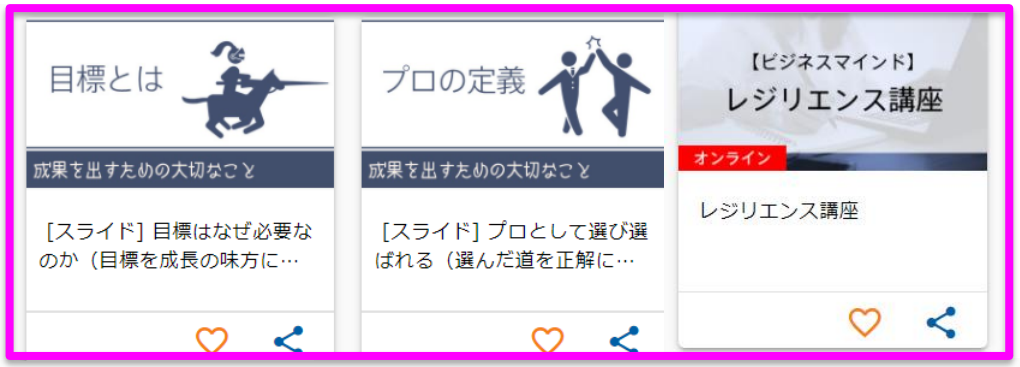


管理者が配信したコースはマイコースから外すことができません

営業部【STEP１】　学習プログラム

営業活動に必要な知識・スキル・考え方・あり方・効果的な仕事の進め方を身に付けます。

0%



・目的・目標達成への主体性
・仕事に対するの責任感
・やり抜く粘り強さ

実践PDCA講座

再生時間：00:05:09

○○サ

（高橋

お客様からの問い合わせ対応ケーススタディ

プレゼン

営業力強化講座
Strengthen sales force

プレゼンスキル向上①

再生時間：00:06:25

営業力強化講座
Strengthen sales force

クロージング力向上①

再生時間：00:06:07

プレゼンレッスン
オンライン

営業の為のプレゼンレッスン

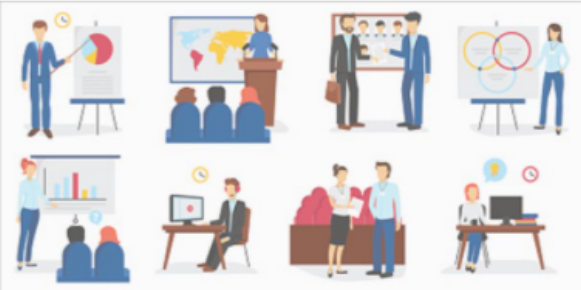
クロージングレッスン

営業の為のクロージングレッスン

【ビジネススキル】
営業の為の
会社・商品説明
レッスン
オンライン

営業の為の会社・商品説明レッスン

あり方・考え方
価値観



管理者が配信したコースはマイコースから外すことができません

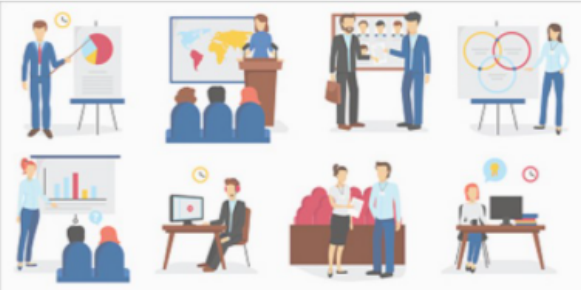
営業部【STEP１】　学習プログラム

営業活動に必要な知識・スキル・考え方・あり方・効果的な仕事の進め方を身に付けます。

0%

月次目標達成に対して
自身でPDCAを回せる

効果的効率的な仕事の進め方



管理者が配信したコースはマイコースから外すことができません

営業部【STEP１】　学習プログラム

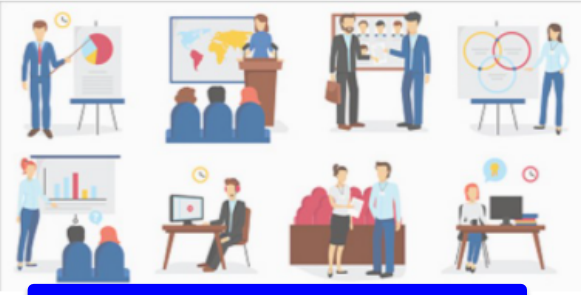
営業活動に必要な知識・スキル・考え方・あり方・効果的な仕事の進め方を身に付けます。

0%

・商品・サービス知識
・見積書などの作成方法
・プレゼンスキル

自社特有の
必要な知識・スキル

共通の必要知識・スキル



管理者が配信したコースはマイコースから外すことができません

営業部【STEP 1】　学習プログラム

営業活動に必要な知識・スキル・考え方・あり方・効果的な仕事の進め方を身に付けます。

0%

INPUT × OUTPUT

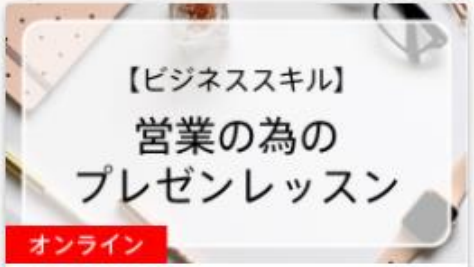
○○サービス商品説明

プレゼンスキル向上①

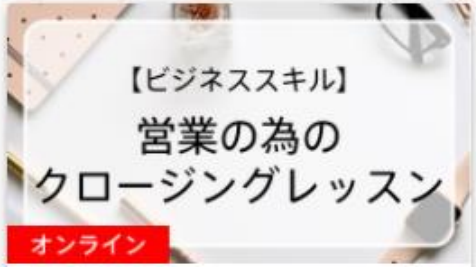
再生時間：00:06:25

クロージング力向上①

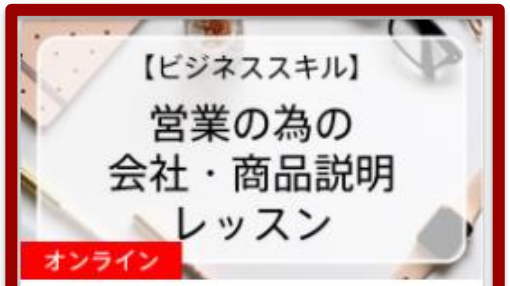
再生時間：00:06:07



営業の為のプレゼンレッスン



営業の為のクロージングレッスン



営業の為の会社・商品説明レッスン

“実践練習ができるオンライントレーニング”

社外の人からしか
得られない
フィードバックがある

自ら学び成長する組織にするために

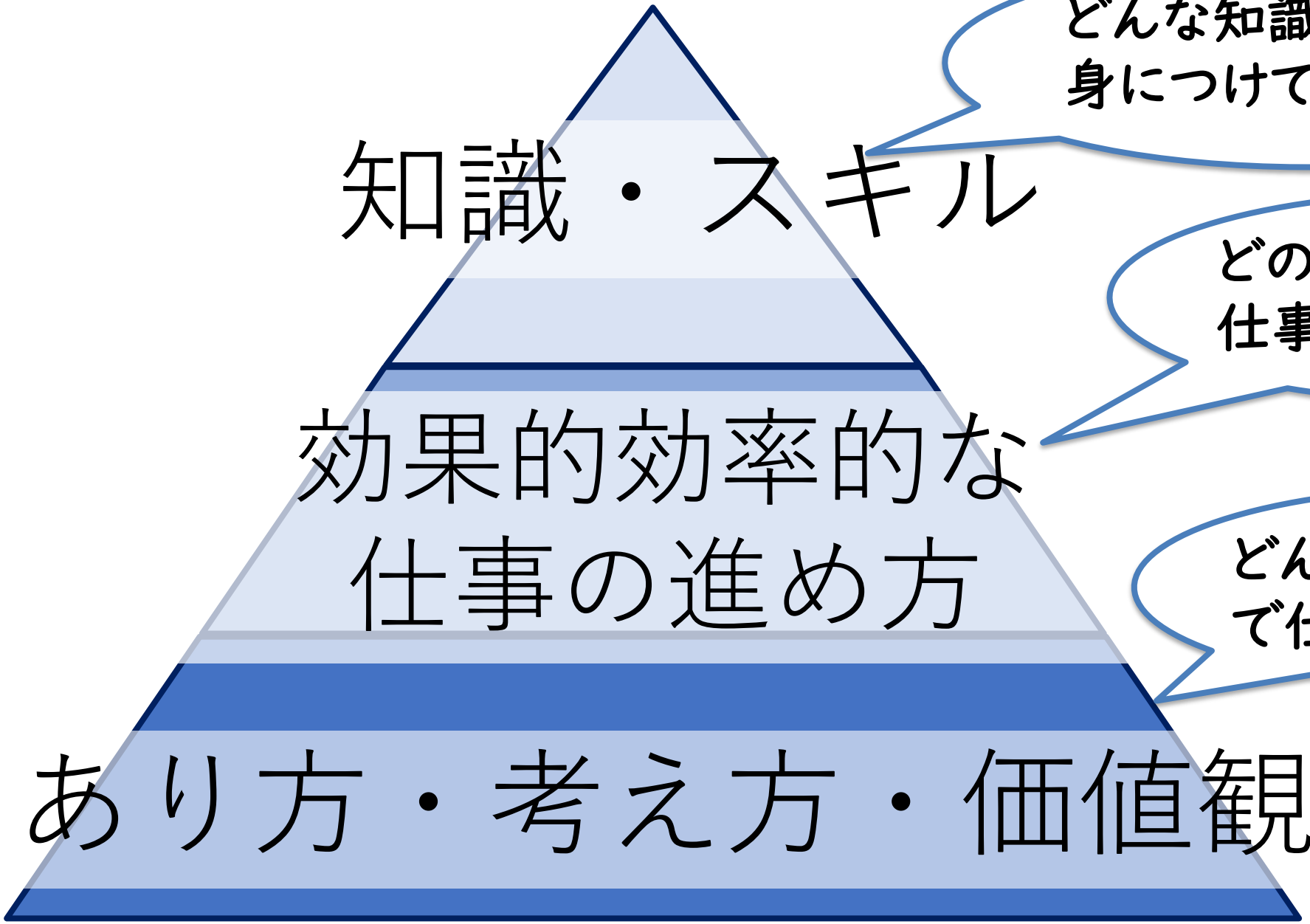
これからの組織成長に必要な
「求める人材像」を社内で共有し
その為に「学び、身に付けること」を
「個」に合わせて学べる仕組みを
オンラインを活用して作る

Smart Boarding

短時間
e-Learning
INPUT

オンライン
トレーニング
OUTPUT

「求める人材像」を3つの要素で具体的に描く



どんな知識・技術を
身につけている人か？

どのように、
仕事を進めていく人か？

どんなあり方・考え方
で仕事をする人か？