


# きざし

成長の“きざし”を生む学習動画

Produced By  Brew  
Hardy & Comely



ますます、先が読めない時代・・・

変化の時代だからこそ、いつの時代にも必要な学びを！

自分のキャリアを考えて、一度、新しいことに挑戦したい！



学びへの投資が1番効率が良いと言われるけど、  
コロナで加速した「オンライン学習」沢山あるけど、、  
どれを選べば良い・・・？

きざし

学びは、すぐには結果は出ない

ただし、変化や成長の「きざし」は必ず現れる

# きざし

“きざし”は、人の変化や成長の  
「きざし」創りを応援しています。

大手企業や大手研修会社で高い評価の講師を得た**プロ講師**による  
厳選されたテーマ×学ぶ動機づけが用意された**コンテンツ**

オンライン学習・反転学習用プログラム

無料で体験する

<https://kizashi.jp/>



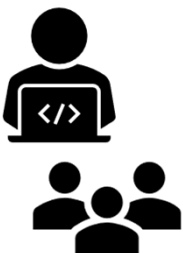
# きざし

## 利用者の声



単純なオンライン研修だけではやりっ放しになりがちだったので、事前学習を行い課題を事前提出することで研修への参加意欲と、事後のスキル定着を高めた

他のeラーニングは、コースや講師が多数掲載されていて、どの科目を学ぶか、どの講師を選ぶか、また事務局も指定することに苦労していた。「きざし」は元々、必要なコースに絞り込まれていて助かる



DX推進にともない、リスキリングを行うことになりました。ただし、学習項目が多岐にわたること、そして人によって優先科目が異なることから「きざし」のコンテンツから、選択して、自社のLMSに搭載して、学習を行いました

# ぎざし へようこそ！



我々は、20年弱、企業の人材育成に携わって参りました。  
大手から中小企業まで、多くの材育成を通じて、  
**3つ**の重要なポイントに気づかされました。



# 羊ざし



## ポイント その 「誰から学ぶか」

大手企業、大手セミナー会社で採用され、満足度85点以上、リピート率90%以上の講師、コンテンツを採用しています。良質なコンテンツを探さず、迷わず、安心して選択できます。

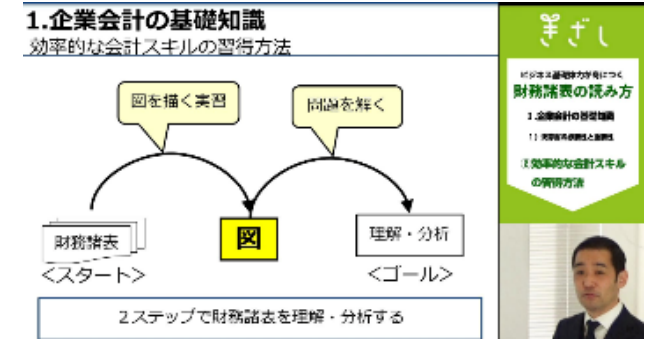
既に登壇実績の高い講師が講座を担当

# きざし

## ポイント その 「何を学ぶか」

学習は学ぶことが目的ではなく、実務で活かせるようになることが目的。そこで「きざし」は、単に教える講座ではなく、実践しやすい内容となっています。

再現性ある = 実践しやすい講座を設計しています



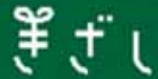
# きざし

ポイント その 「どう学ぶか」

頭から講師の講座を学び始めるのではなく、全体像や意味を理解してから学び始めた方が学習効果は高くなります。「きざし」は、講座を学ぶメリットや活用シーンを最初に解説しています。

意味や価値を理解し、学習効果を高めています





## は、こんなニーズにお応えいたします



### 特定のテーマ、スキルに課題を感じている

ビジネススキル、財務、マーケティング、営業と多様なテーマを、その分野で高い評価を受けた講師がコースを提供しています。一度購入いただくと、繰り返し、必要なところを何度も、どこでも視聴可能です。



### 幅広く、必要となるスキルを学習したい

複数コースをご利用される場合、事務局にご連絡いただくと、3コース目から割引料金でのご利用が可能です。



### まとまった人数を受講させたい

法人様で、20人以上でのまとめてのお申込みにもご対応しております。その際、別途ご利用料金ページに記載しておりますように、割引価格でのご利用が可能です。（お問い合わせください）



### 動画で学んだことを、定着化させたい

法人様で複数人数をご利用の場合、スキル定着化プログラムとの併用が可能です。動画で学んだ内容から課題をアクションプラン化し、毎週各自で振り返りながら定着を目指すことが可能です。別途、クラウド型の支援サービスを追加でお申し込みいただくことで利用可能です。（お問い合わせください）



### 動画学習と集合(オンライン)研修を併用させたい <反転学習>

法人様で、事前学習のインプットとして“きざし”をご利用いただき、集合型(オンライン)研修で、同じ講師がワーク中心のアウトプット学習を行う、といった反転学習型のご利用も可能です。（お問い合わせください）

羊ざし のコース・講師

# ぎざしのコース

 <p>無料</p> <p>アフターコロナ時代のブランドマーケティング</p> <p>26</p> <p>詳しく見る</p>	 <p>¥5000</p> <p>実践！3つの「教え方」部下指導の進め方</p> <p>25</p> <p>詳しく見る</p>	 <p>¥98000</p> <p>ビジネス基礎体力が身に付く財務諸表の読み方～基礎編～</p> <p>30</p> <p>詳しく見る</p>
---	---	--

3～5分ごとに区切った、マイクロラーニングで編集されています  
パソコンでもスマホでも、どこでも視聴可能なシステムです  
一度購入いただくと、繰り返し何度でも視聴可能です

# まざし のカテゴリー



1) ビジネススキル



2) マネジメント、リーダーシップ、部下育成



3) プレゼン・企画書



4) マーケティング、ブランド戦略



5) 営業・セールス・販売



6) イノベーション、新規事業開発



7) 組織発酵学



8) 自己啓発・その他

どんなビジネスマン  
にも必須の  
ビジネススキル

# きざし 掲載コース一覧

(2022年3月現在)

## ●管理職・リーダー向け●

- ・ 部下・後輩指導の進め方
- ・ 実践1on1ミーティング① ～目標設定編
- ・ 実践1on1ミーティング② ～勇気づけ編
- ・ 部下のキャリア・マネジメント研修
- ・ 神対応を生む組織マネジメント

## ●ビジネススキル●

- ・ 報連相レベルアップ
- ・ タイムマネジメント
- ・ ロジカルシンキング入門
- ・ 自律型人材養成
- ・ コンプライアンス
- ・ キャリアデザイン

## ●財務・計数感覚スキル●

- ・ 財務諸表の読み方 ～基礎編～
- ・ 財務諸表の読み方 ～実践編～
- ・ 数字で語れる人材養成

## ●コミュニケーションスキル●

- ・ 論理的に伝わるビジネス文書の書き方 ～基礎編
- ・ 論理的に伝わるビジネス文書の書き方 ～実践編
- ・ 関係性構築メールライティング

## ●セールス・マーケティング●

- ・ 高くても買いたいと言われる営業の極意 ～前編
- ・ 高くても買いたいと言われる営業の極意 ～後編
- ・ フレームワークで学ぶマーケティング
- ・ ブランドマーケティング

## ●ビジョナリースキル●

- ・ 未来予測とDX
- ・ DXの本当の意味と経営革新

## ●「きざし」オリジナルコンテンツ

- ・ 「笑いのメカニズム」を活用したコミュニケーション
- ・ ビジネスで活用する「ウソの見抜き方」



# きざしの講師陣

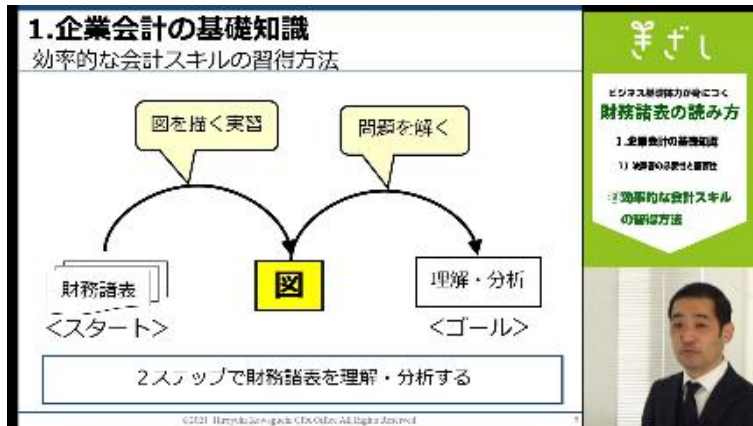


“きざし”プロデューサーが厳選した、定評ある講師陣

羊ざしの使い方

# ぎざしの基本利用方法

# ～ 個人学習



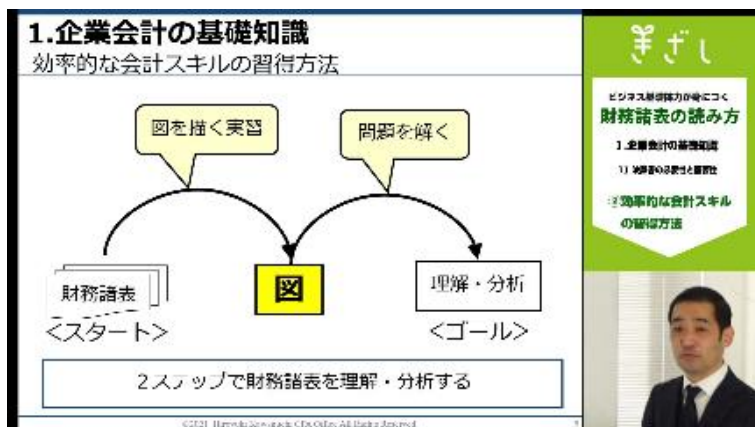
動画学習  
(インプット)

実務での実践  
(アウトプット)

学んで実践して、理解が浅いところは繰り返し学習

# まざし の応用利用方法

## ～ 研修前の事前学習

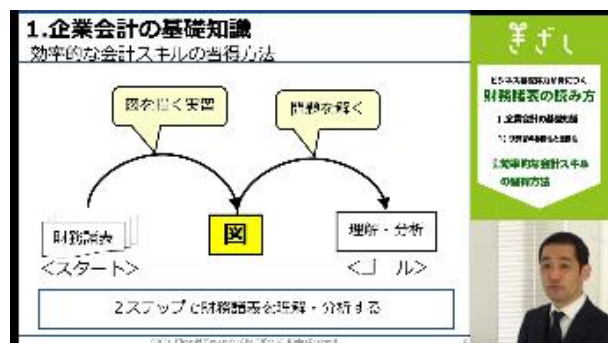


事前動画学習  
(インプット)

集合[リアル、オンライン]研修  
(アウトプット)

研修全体の学習効果をより高め、スキル定着率を高めます

# まざしの応用利用方法 ~ 現場定着化



動画学習  
(**インプット**)



アクションプラン  
(**課題化**)



コーチのアドバイス  
アクションプランのフィードバック  
(**定着化**)

視聴させるだけでなく、定着化までフォローも可能です

別途、弊社パートナーのクラウドサービスの契約が必要です

# ぎざしの購入方法・利用料

## 個人の場合

コースのページに表示されている価格が「購入価格」です。8,800～13,000円の価格帯です。一度購入いただくと、何度でも繰り返し視聴可能です。

「このコースを受講する」ボタンから会員登録いただきますと、登録のメールアドレスにログイン用のリンクが届きます。そこからパスワードを設定し、ログインしてください。

その後、クレジットカードで決済いただきますと、全編の視聴が可能となります。



購入価格

ここからお申込み



会員の方は、ログインしてから講座をご購入ください。  
非会員の方は「このコースを受講する」ボタンから購入いただけます。購入後登録のメールアドレスにログイン用のリンクが届きます。そこからパスワードを設定し、ログインすることで講座をご覧いただけます。

# ぎざしの購入方法・利用料

## 法人の場合

法人様でも、1人ずつ、1コースずつバラバラでもお申込みが可能です。  
クレジットカード払いではなく、請求書、振込払いなどを御希望の場合は、  
お問い合わせから、ご相談ください。

また、まとまった人数でのご利用をご希望の場合、利用者数(ID)数による割引価格  
でのご提供が可能です。  
お申込み、ご相談は、お問い合わせからご連絡くださいませ。

< 同一コースを多人数でご利用の場合、割引となるID単価 (参考例) >

20 ~ 50	ID	単価約15%割引
51 ~ 100	ID	単価約20%割引
101 ~	ID	ご相談ください



各コース無料で1～3コース視聴可能です

**無料で動画の一部を体験できます！**



ご視聴いただき、講師の雰囲気や講座の概要をご確認ください

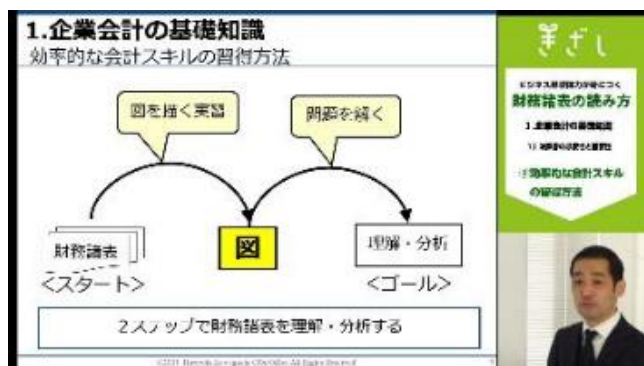




# 利用事例

## ～ 某官公庁 反転学習

集合研修の効果を高めることを目標に、事前動画学習からの事前課題を課しました



「きざし」事前学習



事前課題



音声で宿題提出



講師が添削



個別フィードバック



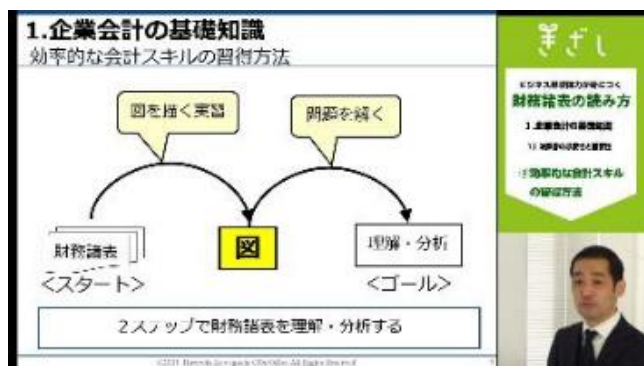
ワークショップ型研修



# 利用事例

～ 某医療機関 1ON1用

社内のLMSに「きざし」の一部コンテンツを掲載



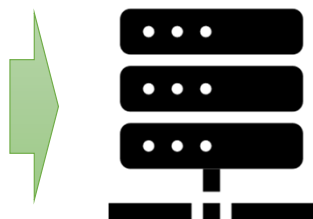
「きざし」動画



LMSへ掲載



課題として受講



学習進捗度



上司部下面談資料



1ON1面談



# 利用事例

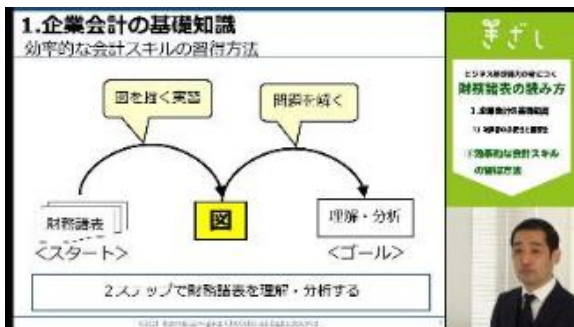
## ～ 某メーカー DXリスキリング推進

DX推進のリスキリング用学習動画としての利用



DX人材要件

学習進捗度



「きざし」動画学習



ワークショップで落とし込み



DX人材データベース

# きざし

## 我々の思い

困難な時代に 人が気づき、育つ「きざし」を提供したい

ニューノーマル時代、前例や過去の成功法が通じにくい世の中になりました。  
一人ひとりが、自ら判断し、自らが進んで学ぶ時代です。

そんな時代に、一流の講師が提供するコンテンツを、いつでもどこでも学べる環境を提供したい。また、単に視聴して学ぶだけでなく、学習する意味や意図を理解して、自らが成長・変化する「兆し」を感じて欲しい。

そんな思いで「**きざし～成長の“きざし”を生む学習動画**」を開発・ご提供しています。



**きざし(Kizashi) = Signs of growth**  
**We brew your learning**

# 日本の企業と人材を「発酵」させていきたい



**Brew株式会社**  
代表取締役 原 佳弘  
経済産業省認定 中小企業診断士  
中小企業基盤整備機構  
人材支援アドバイザー  
インストラクショナル・デザイナー  
1973年茅ヶ崎市生まれ。横浜市大  
学経済地理学卒業。建設コンサル会  
社、マーケティングコンサル会社を  
経て、現職。発酵・醸造を意味する  
「Brew」という社名に思いを込めて、  
人材育成事業を行う。

## 競争力向上のカギは 「人」「場」「きざし」

日本企業・人材の競争力の向上、つまり顧客や市場から選ばれる状態をお手伝いする。これが私の想いです。そのため必要なキーワードは「人づくり」「場づくり」「きざしづくり」だと考えています。

まずは、人づくり。市場や顧客から選ばれる人材とは、スキルやノウハウに優れた人だけではありません。むしろ、成功も失敗も味わい、様々な経験を身に、その人独自の信念や考え方を、さらに言葉で伝えることができる人です。

しかし、組織側はこういった方々を管理しにくい。扱いにくいとして排除したがる傾向にあります。また本人も思っているのに組織の中でうまく噛み合わず、潰れてしまうことも多い。いつからか、個人と組織で深い部分でのつながりなどが重要でなくなり、無視されてしまったのです。

## 陽的な字びの場だけでなく 陰からも学ぶ

次に、場づくり。人も組織も成長・変容する時には一旦降りかける。つまりギクシャクしたり行き詰まったり空気が悪くなったります。これは、長年人材育成業界で様々な人や組織を完結してきた私の経験上の結論です。

人や組織は一度降に、右肩がりの成長曲線を描くことなどありません。成長する過程で、凹んだり、ゆるみや失ったり、回り道をしたり、結果、失敗する。そして、そこから大きな成長・変容を迎える。言い換えると、陰に落ちた時こそ、成長・変容の、きざしが見えてくると考えています。

しかし、企業は失敗を良しとしません。当然、失敗を恐れ、無難な道を選ぶ。結果、明瞭や上司の意向を本意に聞く「良い子ちゃん」の人材が重用される。結果、何も挑戦しない、決してない。無表情の社員が会社にあふれる。こんな状態では、成長の機会を失うことは明らかです。

私が考える成長の場とは、決して研修プログラムなどないように表に見えないものだけではなく、むしろ、懇親会で誰かに言われた、何もない一言に大きな気付きがあったり、仕事の失敗経験の中から、研修で聞いた内容がふと、スッと心に落ちたり、そういう全てが「成長の場」。陽的な字びの場、だけでなく、陰からの字びの場をつくると、これこそが私の目指すことです。

## 人と組織を 「発酵」させていく

私は、人や組織の成長・変容は「発酵」に似ていると思っています。

発酵は、酵母だけで培養しても、発酵は進まない。あるいは、異菌がたまたま侵入するもの、味に深みを出す重要な役割を果たすこともある。つまり、組織においても「元菌玉」としてレッチェル張りしてしまふような心算が、実は必要な存在である可能性が高いのではないかと、人や組織の成長においても、このように「発酵のきざし」を大切にすることが重要なのです。

「見聞玉」とされる人が持つている想いや、そのような方が起す変容こそが「ターニングポイント」だった体験を多く見てきました。この「見聞玉」に見ええる方の支援、きざしを作ることが私どもの役割だと感じています。

人や組織を「変える」のではなく「発酵」する環境を創造し、人と組織の成長・変容を促していく。だからこそ、私は社名を「Brew（醸造・発酵）」とし、この手法を「組織発酵学」を名付けました。

この「組織発酵学」が、日本企業・人材の競争力向上につながる。一人、一人でも多くの人材が、本来持っている力を発揮するお手伝いをしたいのが、私のミッションだと思っています。

原佳弘

# Interview



株式会社バンダイ  
人事部 戦略チーム  
アシスタントマネージャー  
**塚本 尚希 氏**

TOTO株式会社  
販売統括本部 販売企画部  
営業人材サポートグループ  
グループリーダー兼東富士研修所 所長  
**谷口 幸司 氏**

TOTO株式会社  
販売統括本部 販売企画部  
営業人材サポートグループ  
**和田 道治 氏**

株式会社NAAファシリテーターズ  
安全・品質管理部 執行役員  
**小檜山 龍雄 氏**

## History

- 1973年**  
原佳弘 生誕

神奈川県茅ヶ崎市に生まれる  
公務員の父と、自宅で洋楽学校を開く母の間に長男として生まれる
- 1993年**  
横浜国立大学  
文理学部経済地理学 入学

旅好き、田舎好きだったことから、地域経済学やエリアマーケティングを専攻として学ぶ。卒業論文は、コンビニチェーンごとの出店エリア戦略。部活はES(英語部)。休日はアジア各国への義気旅行とバンクーバーへの短期留学を経験。
- 1996年**  
大学3~4年の就職活動

就職活動中に、エン・ジャパン(株)の創業者である、越智通勝社長に通り合う。社員のオーフ、これからの社会を展望した魂のメッセージに感動し、入社を切望する。経営社員にも何度も相談いただき、是非うちで一緒に頑張ろう!という有り難いお答えを頂戴する。しかし、自身がベンチャーで働く度胸がなかったことから、迷いに迷った末、入社を諦める。
- 1997年**  
社会人1年目

建設省所管(財)経済調査会に入社。  
2年目から経営企画部に配属され、経営企画や新規事業開発などに携わる
- 2000年**  
中小企業診断士 合格

中小企業診断士資格に挑戦。  
良い先生や勉強仲間に見まれ、2年で資格合格を果たす。合格後は、講演会の講師、診断士学校の講師、商業界などの記事執筆などを行う
- 2004年**  
転職

さらなる成長を求めて転職活動を行う。新泉、大企業のマーケティング活動や人材育成支援を行う。(株)マーケティング研究協会に入社。マーケティングが今後の日本企業により不可欠であるとの思いで入社を決定する。入社後は、企画提案営業をおこないつつ、自身でも顧問コンサルタントとして活動する。主なクライアントは、ビールメーカー、化粧品メーカー、住宅建材メーカーなど。
- 2011年**  
東日本大震災発生

大震災発生で、クライアント業務がストップし、その影響で研修やコンサルティングの仕事もほぼなくなる。そこで、この日本の危機に何か貢献出来ることはないかと考え、100名セミナーを実施して参加費を被災地に送る、というプロジェクトを他の研修会社の方々と始める。会社の中でも、クライアントのマーケティング担当者を集めた「震災時のマーケティング活動広場会」などを主催運営する。この活動を通じて会社外など様々な方々や仲間などに触れることになり、相違視野が広がることとなる。結果、自分は講師登壇するよりも、場を創るプロデューサー業が向いていると気がつくこととなる。
- 2014年**  
退職、起業

企業の方とマーケティングや人材育成の支援を通じて、このままでは日本企業の競争力が落ちてしまうのでは?という想いが募り、自身が持つ強みや有利なご縁をお借りして、創業を決意。社名は候補がなかなか出てこなかったが、ある朝睡ってきたキーワード「発酵」を元にしたBrewと命名する。ビジョンは、日本が日本人らしさと元氣を取り戻し、アジアとともに発展させていくこと。
- 2015年**  
初の著書出版

送られる講師と依頼しない講師の違いは何だろうか?という着想に基づき、企業の人事部や研修会社へのヒアリングを行い、初の著書出版する。書名は、「研修・セミナー講師が企業・研修会社から「雇われる力」(河文閣出版)」。良い講師が増えれば、「研修がつまらない、役に立たない」という声を少しでも減らしたい、という想い。
- 2020年**  
組織発酵学 開学

コロナ禍で研修事業が減少し、今後の業界変革の風を受ける中、今こそBrewという社名に即した商品・サービスが今こそ求められている!という想いで、初のオリジナル自社コンテンツ「組織発酵学」を開発する。  
(「組織発酵学」は商標登録出願中です)

# 研修を通じて、 受講者の意識・行動が 変わるきっかけを 提供する

株式会社バンダイ  
人事部 戦略チーム アシスタントマネージャー  
塚本 尚希氏



おもちゃメーカーのリーディングカンパニーであるバンダイでは、「バンダイアカデミー」と題した社員向けの研修を実施、社員に新たな気付きや成長の機会を提供しようとしている。この研修を企画した塚本氏から、研修や人材育成において重要なことについて聞いた。

## 重要なのは「行動変容」につながったか否か

「バンダイアカデミー」という、社員向け研修のお手伝いをBrewさんにお願いしました。今回のテーマは「ビジットする商品のコツ」。バンダイが新しい市場や商品を生み出す力が落ちてきているのではないかという課題があり、社員の皆さんにゼロからイチを創出する力を身に付けてほしいという想いで企画しました。

受講者は、受けた人なら誰でも、企画担当者はもちろん、営業や開発、新入社員から役員まで参加していただき、他社の成功・失敗事例を学び、ご自身の



きや変化があればと考えたのです。

私が研修をする上で意識するのは、受講者の意識変容、行動変容につながるかどうか、何かの気付きを得た人は、その気付きを大切に、大げさに言えば、一生それを使おうとする。そういう機会を繰り返し作ることも必要だと思っています。

## 研修で重要なのは知識よりも「想い」

私は外部講師に研修を依頼する際、必ず事前に資料を見たり、実務にお会いするようにしています。聞いた人が強く受け取るのは、知識よりも「想い」と私は感じているからです。

例えば、超ハイスペックのF1カーがあっても、運転できる人がいなければ役に立たないし、レーサーの胸がダメなら車の持ち腐れになる。優秀なレーサーが乗って初めて、F1カーがその性能を発揮できるわけです。言い換えれば、いくら良い研修プログラムを組んでも無意味で、講師がどういう想いで伝えるかが、何よりも

重要だと私は思っています。

Brewの代表、原さんとのご縁はブレゼン研修の講師を探す過程で、ネットで見つけました。会ってお話する中で、すぐに想いやベクトルが近いのを感じ、意気投合しました。今回の「バンダイアカデミー」の研修も、想いが大切であるという根底の部分で共感・信頼感があるので、原さんにお願いしたのです。

## キーワードは「共育」

私にとって、教育実習の時に担任先の先生から言われた「教育とは「共育だ」という言葉が、今もベースになっていると感じます。単なる伝達ではなく、「一緒に育つために自分も学び続ける。そして、教えた側からのフィードバックは真摯に受け止める。それが、自分の成長につながる」と感じます。

だからこそ、一人やっているような様々な面で成長が止まってしまうという危機感があります。「これだけやっても思ってたように成長が止まる。だから、仕事に使えそうな本を読んだり、自腹で研修に

参加することもあります。

でも、セミナーは玉石混在で、私の感覚だと本当に良いものは全体の2割くらいかなと感じます。裏を返すと、土台がしっかりしている、本質をつかんでいる方を捕まえておけば、自分の成長につながるし、良い研修ができると思っています。

Brew原さんと私は同い年で、フランクに話ができますし、私にはない知識や視点を持っていておられる。なので、原さんにはこれからも共に成長、共育していただきたい。「塚本さん、それは違うよ」と言ってくれた方が今は本当に少ないので、何かあった時にはぜひ、「指摘いただきたい」と思っています。



2日間の価値を  
最大化するために

谷口 最初に原さんとお仕事をさせていただいたのは、2007年頃。新人を3年間で育てようという育成計画を立て、一緒にカリキュラムを考えたり、講師を紹介したりしてきました。原さんの強みは、何と書っても課題解決力。こちらの要望をしっかりと踏まえて講師を選定していただきます。場合によっては「そういうニーズだ」と、うちの講師でない方が良いですね」といこともありました。

和田 2日間の研修が多いその間になんかという情報をインプットし、意識を変え、行動を変容させて成果を得るかが重要です。Bre wさんは「こうしたら研修から戻った後も日々の実践につながりやすいのでは」と、具体的な解決策を提案してくださるので、大変助かります。

潜在的なニーズをつかんで  
解決策を提供

谷口 我々は販売部門の人財育成を担う部署なので、営業はもちろん、シヨールームアドバイザーやコールセンターグループ販売など、様々な職種・業種の方がいる。さらに、その中でも所属別に分かれていたりするので、それぞれに合わせた研修を設計していく必要があります。

Bre wさんは「こちらが依頼したことに対して、その裏側にある潜在的なニーズや課題を洗い出し、それに対する解決策をご提案いただける点については、本当に助かっています。

和田 現在計画しているのは、営業以外の部署で経験を積んできた社員が営業担当者ととして活躍できるようにするためのプログラム。単にセールススキルを身に付けるのではなく、顧客視

# 販売部門の 人財育成を通じて 会社の成長発展に 貢献する

点に立って商談ができるセールスを育てていくことを狙っています。

研修で重要なのは、研修を立案する側と、実際に講師との間で情報共有ができていくことだと考えます。特に外部講師に依頼をする際、研修会社さんと話していた目的や内容と、講師が教えている中身が合わないこともあります。Bre wさんはそういった齟齬が一切なく、我々の狙い通りの研修を提供していただいたのがありがたいですね。

新しい人財育成の形を  
模索する

和田 その根底には、我々の会社のことや人財育成のことを深く知ろうとしてくださっている姿勢があると思います。どうしたら私たちの目指すゴールに到達できるかを、一緒に考えてく

ださている感覚がある。

谷口 相手の会社をさらに良くしよう、という意識があるという点、研修の高さを感じますよね。

和田 そしてこれからは、新しい育成・研修の形が必要だと考えています。従来型の集合研修も良いですが、様々な事情でそういう場に参加できない社員も増えてくる可能性が高い。そういった時に、こういう育成プログラムを組んでいくか、他社事例も含めて知りたいと思っています。

谷口 昨今は働き方改革が叫ばれており、社員一人ひとりがイキイキ働ける会社を作り、自立した社員を育てていくことが急務です。そのためにも、営業スタイルの転換期を迎えていると私は考えています。Bre wさんにはこれからもこうした新しい時代に必要とされる育成のあり方、研修の進め方をご提案いただきたいと思います。

住宅はもちろん、公共建築物のトイレや浴室、洗面化粧台といった水回りで高いシェアを誇るTOTO。その販売部門、営業やシヨールームのアドバイザー、コールセンターなど、ユーザーや発注者などとの接点になる人財育成を担うのが営業人財サポートグループである。今回は谷口氏、和田氏から、育成における基本的な考え方や、これからの時代に求められる研修などについて聞いた。



TOTO株式会社  
販売統括本部 販売企画部  
営業人財サポートグループ  
グループリーダー 兼 東富士研修所 所長  
谷口 幸司 氏



TOTO株式会社  
販売統括本部 販売企画部  
営業人財サポートグループ  
和田 道治 氏







## 質の高い研修で、高い安全管理を実現し「選ばれる空港」に寄与する

成田空港の電気や冷暖房、滑走路の照明、上下水道といった設備管理や整備などを担当するNAAファシリティーズ。今後の業務拡大に向けて当社を担える人材の育成のため、研修の刷新を検討していた。教育体系作りと研修企画立案、講師派遣でBerwが参画した。外部の視点を入れることにより得られたメリットとは。

株式会社NAAファシリティーズ  
安全・品質管理部 執行役員  
小檜山 龍雄氏

# 03

### 研修を牽率するために外部の視点を

一年ほど前に今の部署へ異動し、成田の代表者とワーキンググループ(WG)を作って研修の見直しを行うことになりました。

従来の研修は前例を踏襲することが多く、「これから、この会社が多岐にわたっていくから、いかに安全・品質のレベルを上げていくか」という視点に立ち上がったものだった。物事を考えるためには、「変える」という意識を持った人に参画してもらうのが一番。そのため、外部の視点も取り入れるべく、原さんに協力をお願いしました。

Berwさんに協力いただいたのは、教育体系作りと研修設計、そして実際の講師派遣。WGメンバーには、各職場での異なる職能が必要かをアライングしてもらい、その情報を元に研修の設計を始めるという手順を踏みました。

アイデアとして案がった研修テーマの中から、今当社に必要なものを絞り込み、今年の研修テーマとしてアツトをピックアップ。実際に研修を行いました。受講者からは非常に高い評価を受けています。

### 研修の「相互作用」が実感できた

今回のプロセスを通じて、私たちが研修を企画する側と受講者、そして研修を提供するBerwさんとの間で相互作用が働いている、という感覚がありました。受講者が研修で学んだことを現場で実践し、それを企画側にフィードバックする。その意見は当然研修を提供してきた側にも伝わる。そうすることで、さらに高いレベルの研修を実現することができると感じます。

WGのメンバーにアライングしてもらったという点も面白い手順でした。研修を企画する私と、Berwの原さんとの間だけで研修の内容を決めるのではなく、WGのメンバーも巻き込んで、さらにそのメンバーの部署の人まで巻き込んで、ある意味ホトムアツトで研修を作り上げることができた。これは、原さんからの提案がなければ実現しなかったことだと思っています。

さらに、幅広いコンテンツを取り揃えている点も素晴らしいと思います。今回ご紹介いただいた講師の皆さんは、ご自身の素晴らしいノウハウばかり。研修は、もちろん企画する側の意識や考えも重要だと思いますが、講師力は絶対不可欠なもの。受講者から

も高評価を受けたのは、講師の皆さんのコンテンツが良かったからに違いないと思います。

### 「選ばれる空港」を裏方で支える

成田空港は「選ばれる空港」を目指しています。私たちは電気や冷暖房、上下水道、滑走路の照明といった設備管理や整備、故障時の修理など裏方の役割を担っています。社員一人ひとりのスキルや人格、さらにはチームワークを高める。安全な空港の運営に寄与することこそ、「選ばれる空港」の一助になることが、私たちの使命だと思っています。

成田空港は2029年に新たな滑走路を増設する計画です。これから、さらに発展していく成田空港を見えない部分で支えていく。そのために社員一人ひとりが喜びを持って参画・貢献していく。そういう会社を目指したい。

そのためにも、Berwさんには研修を通じて、社員の意識改革や能力向上にさらに協力をいただきたいと思っています。





# 組織と人材を「発酵」させる

「組織発酵学」とは、日本に転ずる教習を結集してBrewの原氏が開発した、組織開発・人材育成の理念・プログラムである。陰と陽的思考、左脳と右脳の活用、身体の変化を通じた知識開発、潜在意識の活用、生物の発酵プロセスに学ぶ組織や人の成長学である。

## 変革を迫られる今の時代 何が本当に必要なのか

私は15年以上にわたり、企業研修による人材育成を通じて、日本企業人材の競争力向上のお手伝いを行ってきました。

企業研修と言っても、その内容やニーズは様々です。Brewでは、オリジナル研修を持つ講師陣を数多く揃え、若年人材育成に携わってきたプロデューサー目線や企業の課題やニーズを深掘りし、オリジナル研修とマツチングする事業を展開してきました。

しかし、日本企業はさらなる変革を迫られていると私は感じています。従来の研修は、ある上の規範や要当解を正として、そのやり方を全員に伝えるのが主流でした。その次に、ワークショップ型といって各自が各自の答えを見つけていく、チームで学びを深めていく研修が登場してきました。この二つの大きな変革方法には、今までの経営環境や企業内の環境には合致してきたと感じています。

しかし、このコロナの時代を経て、大きく考え方や働き方、生活が変わってしまいました。今までの、やり方中心の教育。だと、どうしても根付かない「表向きの教育」に留まってしまっているのでは、そう感じています。

## 「やり方」より「あり方」を取り戻す教育を

今までの人材育成は「つまり、頭、左脳で理解すること」「やり方やスキル」といった安・近・短の教育では、自分とは何なのか？その会社で働く意味、意義は前なのか？といった根幹、根底、奥のつながりが見えにくかった。結果、表面的な仕事しかしなくなり、会社での存在意義を感じなくなり、離職につながるのではなにかと感えています。

今の企業・人材に必要なこと、それは「やり方よりあり方」を取り戻すことです。目の前のやり上げや利益だけを追求するための教育ではなく、企業人として何を志せるのか、何のために生きているのか、という根幹・根拠を養育する、そんな人材育成が必要だと感じています。



これを取り戻すことができれば、優秀な人材が目の前の数字やノルマに追われてメンタルを崩壊してしまったり、企業から容易に流出することは減ると考えられます。当然、社員の見学・視察があがることで、今までになかった成果を生むはずですよ。

## 活きた「講師」の血の通った「プログラム」を提供する

弊社は、登録講師の天徳の豊厚風骨を手につけて、講師の特性や得意分野、どういった成果につながるかをスコア化、コメントも加え「講師データベース」に記録しています。

担当テーマはもちろん、プレゼン力、ファシリテーション力といったスキル、商談業界や階層、業種などの情報のほか、研修で提供できる「価値」「講師の想い」なども、可能な限りログを残しています。

講師側にも、当社が「やり方よりあり方」を追求することを伝え、具体的な活動として示してもらっています。お客様に「どのような発酵を」どの切り口で「どんな価値提供」などを考え、活きた講師の血が通ったプログラムでお届けしたい、そんな想いの塊れです。

また、人材育成の「さざし作り」場作りとして、研修前の知識づけや環境づくりに力は使いますが、ここからすでに発酵がスタートしています。そして研修当日、研修前後、さらにも研修後の形成こそが、もっとも大事。「無理やり」や「努力して」研修で得たものを活用する、定着化させるのではなく、「あーこれかー」と胸に落ちるように、「さざし」を用意することをお勧めしています。

波（成長や変化）の起こり始めは、見えにくいもの。社員一人ひとりがその会社で実現したい夢や志を安心して語れる場を作り、波が起るのを見守る。そして、それを大きくしていく。これこそが「組織発酵学」が目指すことです。



## 実績一覧

大手から地方企業まで100社以上  
一部抜粋

### 企業・官公庁 研修実績

- ・全館庁「係長研修～反転学習型研修」「文章力向上研修」
- ・ビールメーカー「営業マネージャー研修」「新商品開発研修」「営業戦略研修」
- ・大手住宅建材メーカー「ショールームレディ研修」「次世代営業リーダー育成プロジェクト」
- ・大手化粧品メーカー「支店長研修」「コールセンター応対研修」「新規事業開発研修」
- ・大手文具メーカー「階層別研修」「内製化のためのトレーナー育成研修」
- ・大手玩具メーカー「新商品開発研修」「豪華リーダー育成研修」

### コンサルティング実績

- ・環境省「教育方法の革新コンサルティング・全国指導ツアー」
- ・大手インフラ会社「教育要素洗い出し～研修体系見直し～発注先見直し～研修提供」
- ・大手食品メーカー「eラーニング+集合研修+OJT指導法のフォローアップ仕組み作り」
- ・ITソフトベンダー「新商品販版のための、見込み顧客獲得のための全国セミナー開催」
- ・金融機関「販売員獲得のためのキャリア開発セミナー」「顧客開拓のための相模セミナー」
- ・飲食店チェーン「優良顧客囲い込みのための、趣味教養セミナー」

### 代表著書、代表執筆メディア記事

- ・「研修・セミナー講師が、企業・研修会社から「選ばれる力」 同文館出版
- ・東洋経済オンライン「ビールの売りに学ぶ仕事術」時給8000円稼ぐビール売りの仕事術」等
- ・ビジネスノマドジャーナル「講師3.0時代のセルフブランディング」
- ・その他、「労政時報」、「人事マネジメント」、「企業と人材」、「商業界」、「近代中小企業」等に掲載



東洋経済オンライン

ビジネスノマドジャーナル



濱田 秀彦  
Hamada Hidehiko

22年間、講師業をやってきて、研修・セミナー業界は人と人のつながりがで成り立つ世界だと実感しています。Browさんは、まさにそれを体現している会社で、それは代表である原さんのお人柄によるものだと思っています。  
初めて原さんとお仕事をしたのは今から15年前、まだ原さんがセミナー会社の社員だった時です。その時の印象は「ビジネスでオーソナ方だなあ」というものでした。その印象は15年たった今も変わりません。

そして、独立なされた頃からは、「チャレンジャー」という雰囲気も加わりました。それが、そのままBrowという会社の社風になっていると感じます。  
今後のBrowさんに期待することは、研修・セミナー業界の枠を超えた発想・行動です。いまもその方向で活動されていますが、Browさんには、もっと大きな可能性があると思います。私もBrowさんに期待するだけでなく、その発展に講師という立場で貢献します。



## KAIHENTAI



代表の原がリーダーを務める「イノベーション」軍団。  
日本は正攻法では変わらない。だから、社会課題の解決に志のある「改革・改革する」ビジョン、熱い魂を持った「特技や専門性を持った変態」を集めて、イノベーションを起こそう!というチーム。メンバーは、北海道から九州まで、講師やコンサルタントだけでなく、飲食店経営者、整体師、大企業の管理職まで様々。単なる異業種の集まりではなく、各自の持つ特技を理解しあい、お互いに進化していく「変態していく」ことを基本理念に、切磋琢磨しあっている。



きざし

*Brew*  
Marketing & Consulting

 組織発酵学

「きざし」提供会社

法人名	Brew 株式会社 【Brew.inc】
代表	原 佳弘
営業所	東京都中央区銀座7-13-6
E-mail	info@brew-ing.com
ホームページ	www.brew-ing.com
事業内容	研修・セミナー、人材育成事業 営業・マーケティング コンサルティング事業 教育コンテンツ開発事業 デザイン事業