

# 研修コンテンツ ご紹介





## 経営理念

明くる日、開くる扉。

私たちはすべての人の「輝ける明日」に向けて「可能性の扉」を開く存在でありたい

私たちは、教育研修を通じて「既成概念の創造的破壊を促進する触媒」となり  
「世界を愉快にする」新価値の創造に貢献する “イノベーション・カタリスト” です

“**Every wall is a door.**” – すべての課題は、成長への扉であると信じています  
課題の本質を見極め、直感と論理をつなぎ、**未来をひらくイノベーション**を共に創ります

“**I can! You can! We can!**” – すべてのクライアントは、自主自立できると信じています  
「横から目線」で、誰ひとり取り残さない**個別最適な学び**を共に創ります



Open a door for tomorrow

1

## クライアントファースト

満足度向上のために全力で！

2

## クイックレスポンス

連絡・制作・行動は迅速に！

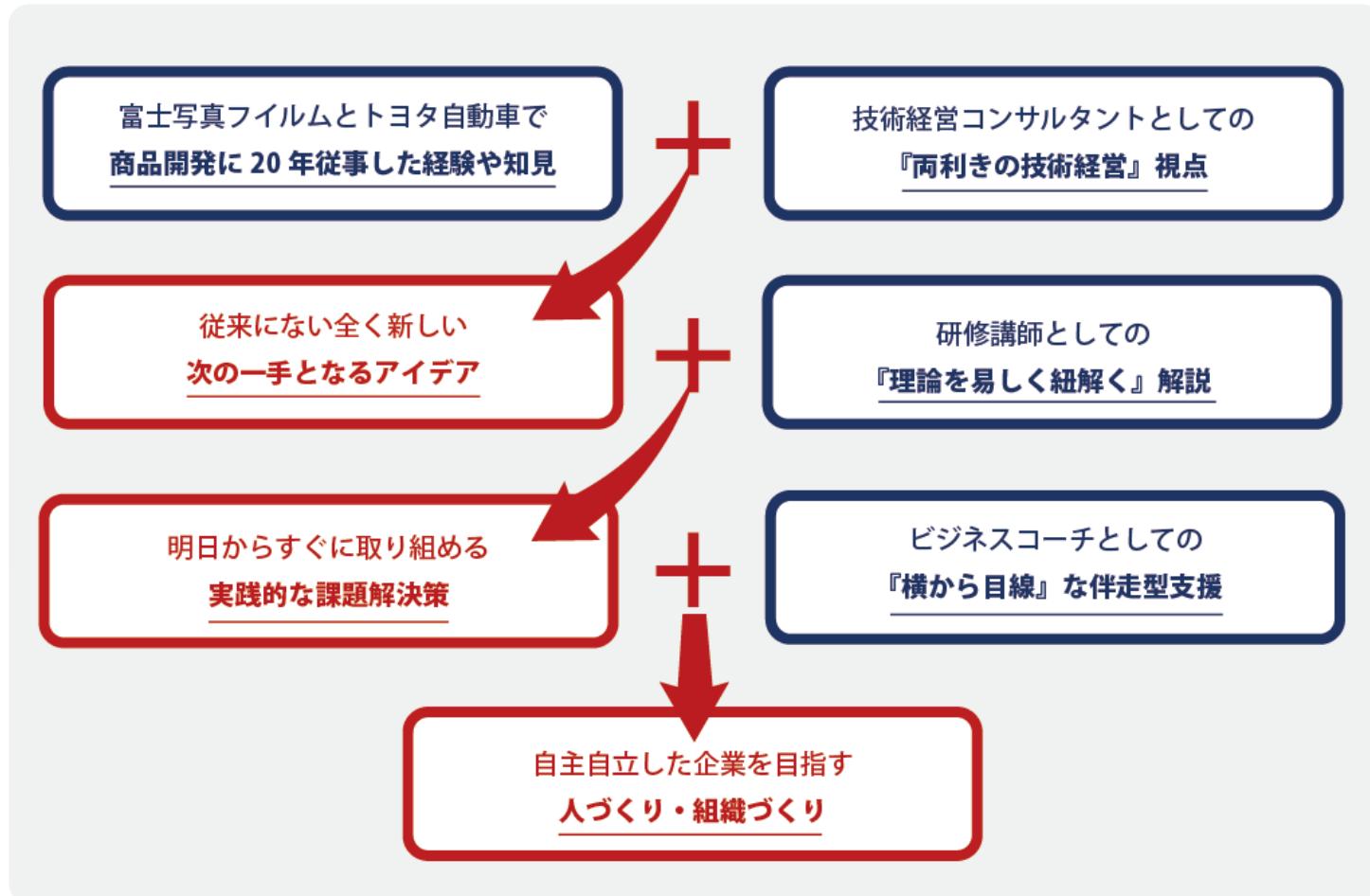
3

## 来るもの拒まず優しく応対

ご依頼・ご相談はお気軽に！



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

コース選定にお悩みの際は窓口 (info@aclhi.jp) までご相談ください



## 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



## ③ 研修内容打ち合わせ

開催3ヶ月前までに目的や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いください

事前課題や事後課題にも対応いたします



## ⑤ 研修受講後

フォローアップ、次期計画

個別コンサルやコーチングにも対応いたします

# 10

## 研修カリキュラム一覧

No.	研修名	日数(目安)	主な対象者
11	【ガイド】トヨタの思考体系	—	—
12	トヨタ生産方式 (TPS)	1日	一般社員（特に若手社員）
13	トヨタ流問題解決手法 (TBP)	2日	一般社員
14	トヨタ流問題解決手法【反転学習版】	1日	一般社員
15	トヨタ流問題解決手法【タロット版】	2日	一般社員、チームリーダー

No.	研修名	日数(目安)	主な対象者
21	楽々実践！イノベーション	2日	事業企画・商品開発担当者
22	MOTマーケティング	1日	事業企画・商品開発担当者
23	WinWin-OJT	2日	新任リーダー、新任管理職

# 11

## 【ガイド】トヨタの思考体系



※ 弊社の認識であり、トヨタ自動車株式会社の正式な考え方とは異なる可能性があります

## 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～30代）※特に入社3年目までの社員推奨

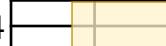
## ねらい

トヨタ生産方式の目的は、「ムダを取ること」ではなく「人材育成」にあります。  
形式的になりがちなカイゼン活動を、一から本質的に理解することを目的に、  
「そもそも何をムダというのか？」から順に解説します。

## 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」を把握したうえで  
日常の「当たり前」に満足せず、日々カイゼンを図るマインドを養います。

## プログラム

講義4  演習6

9:00

1. トヨタ生産方式の本質
  - (1) TPSの2本柱  
ジャストインタイム／自働化
  - (2) 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
  - (3) 問題解決手法（TBP）との関係性

17:00

2. トヨタ生産方式の実践
  - (1) TPSの本質に基づくカイゼン活動の進め方
  - (2) クリティカルシンキング
  - (3) ムダ発見ゲーム
3. 自職場の「当たり前」を問い合わせムダを発見する

## 受講生の声

※2026年度に新規開講予定

●プログラムは一部変更になる場合があります

## トヨタ流問題解決手法（TBP）

オンライン  
対面

## 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しやすく、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

9:00  <b>1 日 目</b>  17:00	<p>STEP0：「問題解決手法」とは？ ・そもそも「問題」とは？</p> <p>STEP1：問題を明確にする ・問題の3タイプ／問題発見スキル</p> <p>STEP2：問題をブレイクダウンする ・QC 7つ道具／新QC 7つ道具</p> <p>STEP3：達成目標を決める ・SMART／課題設定スキル</p> <p>STEP4：真因を考えぬく ・なぜなぜ分析（5Why）</p>
---	--

9:00  <b>2 日 目</b>  17:00	<p>STEP5：対策を立てる ・アイデア発想法／ブレインストーミング</p> <p>STEP6：対策をやりぬく ・課題解決スキル</p> <p>STEP7：結果とプロセスを評価する</p> <p>STEP8：成果を定着させる</p> <p>A3資料の作り方／相互レビュー</p>
---	--

事前  
課題

事後  
課題

●プログラムは一部変更になる場合があります

# トヨタ流問題解決手法 (TBP)

## 研修概要

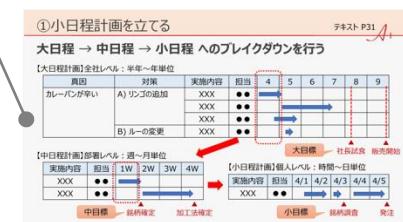
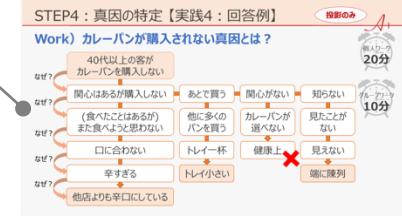
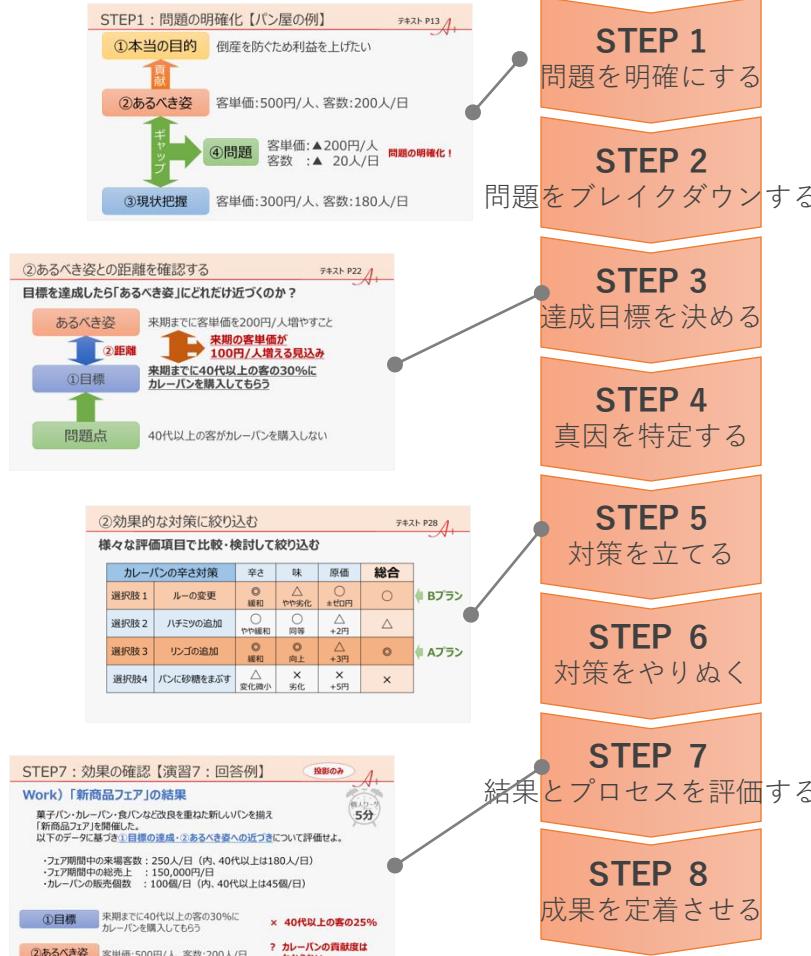
本研修では、受講者がイメージしやすい仮想のパン屋の問題解決に「トヨタ流問題解決の8ステップ」を適用しながら学習を進めていきます。

【モデルケース】街のパン屋

テキスト P5



若手経営者  
企画担当：1名  
厨房担当：3名  
接客担当：2名



## トヨタ流問題解決手法【反転學習版】

オンライン  
対面

## 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が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

オンデマンド	<b>【動画視聴】</b> 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 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	
	<b>9:00</b> <b>1</b> <b>日</b> <b>目</b> <b>17:00</b>	<b>【対面研修】</b> 1. 実践演習＆発展演習 •STEP1～6まで 2. A3資料の作り方 •自業務に関するA3資料作成

●プログラムは一部変更になる場合があります

## トヨタ流問題解決手法【タロット版】

オンライン

対面

## 対象者

企業全般（業種業界問いません）

問題解決能力を高めたい一般社員・チームリーダー（20代～40代）

※受講者がインターネット環境に接続できることが条件となります。

## ねらい

「あるべき姿が描けない」「なぜなぜ分析がうまくいかない」と悩む方に  
 独自開発の対話型ロジックツリー作成トレーニングツール「タロット」を活用した  
 これまでにない全く新しい問題発見や課題解決のアプローチを目指します。

## 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全体講義を、  
 「タロット」による「AI講師」が個別の思考力支援をそれぞれ担当し、  
 ロジックツリー作成を通じて高度な問題解決能力を養成します。

## 受講生の声

※2026年度に新規開講予定

## プログラム

講義3 演習7

9:00  1 日 目	<b>STEP0</b> : 「問題解決手法」とは？ <ul style="list-style-type: none"> <li>・論理的思考とは</li> <li>・ロジックツリーの基本</li> </ul> <b>STEP1</b> : 問題を明確にする <ul style="list-style-type: none"> <li>・WHATツリーを用いた「あるべき姿」の具体化</li> </ul> <b>STEP2</b> : 問題をブレイクダウンする <ul style="list-style-type: none"> <li>・WHEREツリーを用いた「問題点」の特定</li> </ul> <b>STEP3</b> : 達成目標を決める <ul style="list-style-type: none"> <li>・課題設定スキルのリマインド</li> </ul>
9:00  2 日 目	<b>STEP4</b> : 真因を考えぬく <ul style="list-style-type: none"> <li>・WHYツリーを用いた「なぜなぜ分析」の高度化</li> </ul> <b>STEP5</b> : 対策を立てる <ul style="list-style-type: none"> <li>・HOWツリーを用いた「対策案」の高度化</li> </ul> <b>STEP6</b> : 対策をやりぬく <ul style="list-style-type: none"> <li>・課題解決スキルのリマインド</li> </ul> <b>STEP7</b> : 結果とプロセスを評価する <b>STEP8</b> : 成果を定着させる

事前  
課題事後  
課題

●プログラムは一部変更になる場合があります

## 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、チームリーダー（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。

自職場の変革に向け、「明日から実践できる」ことを立案します。

## 概要

富士フィルム、トヨタ自動車で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歩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

<b>9:00</b>  <b>1 日 目</b>	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
	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
<b>17:00</b>	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
	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
<b>9:00</b>  <b>2 日 目</b>	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
	6. 行動観察手法 (1) 無意識的な困りごとを具現化する
<b>17:00</b>	●プログラムは一部変更になる場合があります

## 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・商品開発担当者、チームリーダー（20～40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）的観点で解説して、  
「技術者にわかりやすく」解説します。

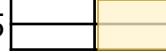
## 概要

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  
日  
目

17:00

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キヤズム理論  
 (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

- 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

## 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」を初步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

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
1 日 目	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
17:00	
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
2 日 目	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
17:00	

●プログラムは一部変更になる場合があります



ご用命やご相談はこちらまで

株式会社あくるひ 研修担当

[info@aclhi.jp](mailto:info@aclhi.jp)