

# 社員研修 企画立案のヒント

株式会社ジェイック

JAIC



# 社員研修を考えはじめたら・・・

**「うちの会社も、そろそろ本腰入れて社員研修を！」**

・・・そう考えはじめたものの、いろいろな要素があって  
まず何から考えたらよいのか、よく分からない・・・



弊社では、お客様よりそんなご相談を多くいただきます。  
そこで、社員研修を企画する際のポイントを、本ご案内にて簡単にまとめさせて  
いただきました。

研修を企画する上でまず大切なことは

- 研修を企画する目的は何か
- 対象者は誰か
- どんな形式が適切か

の3点を、ある程度明確にすることです。

以下のページより、御社の状況にあった社員研修を企画するためのヒントを、上記の  
ポイントに沿ってご紹介しております。

少しでも、御社の研修企画立案のご参考になれば幸いです。

# 研修の目的を明確にする

当たり前と言えば当たり前なのですが、“**何のために研修を行うのか？**”をしっかりと明確にしておくことが最も大切なポイントです。この「**研修の目的**」をどう設定するかによって、**対象者やテーマ、手法等が変わってきます。**

## 研修を行う目的の例

顧客からのクレームが相次いでいるので、  
自社スタッフのビジネスマナーを改めて  
学ばせたい

様々なバックグラウンドを持つ社員に、  
共通する価値観を醸成したい

現在の若手世代の中から、次世代を  
担う幹部候補生を育てたい

階層別研修の仕組みを確立し、長期的・  
継続的に社員教育を行いたい

若手の営業マンを早期に戦力化したい

管理職のマネジメント力にばらつきがあり、  
マネジメントの基本を学ばせたい

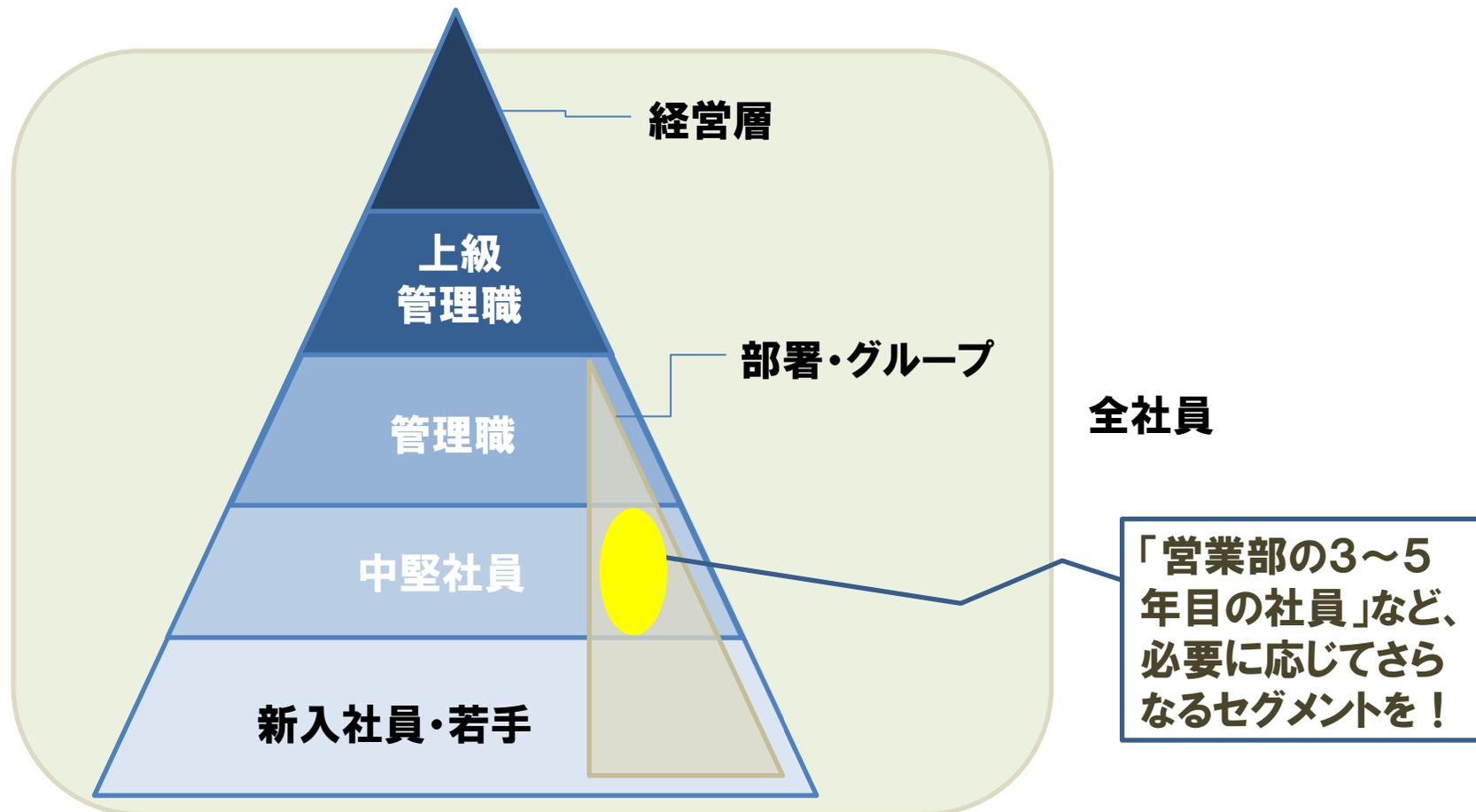
社員間・部署間のコミュニケーションを  
もっと円滑にしたい

社員がもっと主体性を持って仕事に取り  
組むようにしたい

# 研修の対象者を選ぶ

役職、職種、仕事内容など、社員の職責は人によって様々です。一般的に、**対象者(の属性)を絞るほど、より対象者にフィットした教育を実施できるため、研修効果は高まります。**目的によっては異なる階層やグループを同じ研修の対象者にしたほうが良いこともあります。職務や経験、役割の異なる社員に同じ研修をしても、効果が上がりにくいケースの方が多いのです。

**研修の目的に合わせて、上手に対象者を選定することが大切です。**



# 自社に合った研修の形式を選ぶ

社員研修と一口に言っても、様々な方法・形式があります。自社の状況に合った形式を選ぶことが、効果的な社員研修を行う上で重要なステップです。

該当するものに  
チェック！

もし御社が...

この形式がおススメ！



- 対象者がある程度の人数いる(15名～)
- 紋切り型のものではなく、自社にカスタマイズした内容の教育研修を実施したい
- 研修にまとまった予算を投下するつもりだ

講師派遣

- 対象者が少ない(1名～数名程度)
- 一人ひとりの課題が異なるため、それぞれの社員に合わせた教育を実施したい
- 社外に出して、外部の刺激を受けてほしい
- 教育予算は控えめだ

オープン  
セミナー

- 勉強会や朝礼などの機会を利用し、まずは社内で社員教育を進めていく予定だ
- 外部セミナーに行かせる等の余裕はないが、考え方やスキルを学んで欲しい社員がいる

教材  
(DVD・書籍など)

# 各形式の特徴

## 講師派遣

- ・各分野に特化した専門の講師・コンサルタントが、企業様に出向いて研修を実施する研修
- ・各企業様の状況や課題、戦略等に合わせ**カスタマイズが可能**であるため、**受講者が自身の仕事に活かしやすい**ことから研修効果を高めやすい形式と言える
- ・比較的費用が高額になるため、**対象者が少ない場合は割高**に。対象者としてまとまった人数がいる場合におススメ

## オープンセミナー

- ・多くの企業から受講生が集まって開催される研修
- ・社員を一名から派遣でき、各人に合わせたテーマを選べば、**ピンポイントな教育が可能**
- ・他社の社員と触れ合うことで、刺激を受ける効果が見込める
- ・比較的安価に教育ができる
- ・ある程度テーマは決まっていますが、不特定多数を対象にする内容なので、**受講者自身が内容を自身の仕事に落とし込む必要がある**(=教育効果が受講者のレベルに左右されがち)

## 教材 (DVD・書籍など)

- ・自社内で教育の機会を設けたい、という場合に有効
- ・**費用的にはもっとも安価**
- ・講師役・進行役を務める社員がいれば、外部の教材を用いて自社内で研修を行うこともできる
- ・**その場合講師役・進行役を務める社員に負担が集まりがち**で、継続できず尻切れトンボになるケースがある

⇒実際には、3つの形式を状況に応じて上手に組み合わせるのが効果的！