

Case02

導入企業の声

株式会社 アイティフォー



教育部 部長 畑辺 香織様

ITソリューションプロバイダーとして多数の実績をもつアイティフォー。カレイドソリューションズのビジネスゲーム研修を内製研修として導入した理由を畑辺香織様に伺いました。

株式会社アイティフォー：会社概要「金融機関・自治体向けシステム」、「小売業向け基幹システム」、インターネット通販の「ECサイト構築システム」、企業における電話対応窓口である「CTIシステム」の各事業。それらをつなぎ合わせる「ネットワークシステム」、システム導入後の保守、運用を提供する「カスタマーサービス」を提供。

<http://www.itfor.co.jp/>

実施した背景を教えてください。

当社は、全員研修という教育方針を持っており、社員全員が同じ研修を受講します。また、参加できない場合は、代替りの参加者を出す代わりに別日程の受講ができるという仕組みのため、参加率100%を実現できています。

全員が参加することで、大切になるのはフォロー体制です。外部機関を使用すると、受講生からの質問にすぐに答えることができません。このため、当社では、研修は内製で行うようにしています。

部署ごとの横のつながりができることからビジネスゲームの研修も以前から行っています。新しい研修を探す際に多くの会社を検討したところ、講師派遣が必須だったり、購入できてもとても高額というのが実態でした。

キットのみで購入できるビジネスゲームはないかと探している中で、カレイドソリューションズさんのコンテンツは、当社のニーズに合致したため、「アルティメットチョイス」「トナリノココロ」という2つのコンテンツを購入しました。

研修へどのようなことを期待していましたか？

ビジネスゲームに期待するのは、自分の行動を顧みて、「こうすればみんながハッピーになるんだな」ということをゲームで学ぶことです。違った手法でこのことを繰り返し伝えていけると思います。

今回購入した二つのゲームは、チームで作戦を練ったり、作戦を練る相手が入り替わるので、常に異なる状況でコミュニケーションをとる必要があります。「あ、この人ってこういう面白い人だったんだ」という気づきや、“横のつながり”の形成も期待していました。

導入企業の声：ビジネスゲーム研修

ダメな研修をすると社員の研修参加意欲が下がる。だから自分の目で見て良い研修だけを導入する。

全体を総括して、どのような結果になりましたか？

①アルティメットチョイスについて

アルティメットチョイスは、全社員に実施しました。新入社員から役員層まで全員が受講しました。ゲームを通じて、受講生の意識の変化が感じられました。一方通行ではなく、個人が自由に発言し行動できるので、楽しそうにかつ真剣に取り組んでいたように思います。

コミュニケーションの研修と考えていたので、利益追求という勝利条件に懸念がありましたが、「皆で協力して利益を上げる」という行動変化が早い段階から起き、驚きました。若手が「個人の利益と全体の利益の最適化」という点に気づいたことは想定しておらず特に驚きました。

②トナリノココロについて

本コンテンツは、新入社員研修で実施し、今後全社展開を考えています。人を承認するスキルが求められておりますので、「感謝の気持ちを述べる」「良かったところを承認する」点が良いと思っています。新入社員向けに使用したときには、人として基本的な部分を伝えられると感じました。

③感想と今後の動き

研修は何が成果に影響するのか、分かりませんが、横のつながりが強くなったように思います。社員同士が同じ体験を共有したことで仲良くなったり、あいさつをするようになるなど、社内コミュニケーションが円滑になっています。

ゲーム研修の後にコーチング研修があります。その足掛かりとして、最適の研修です。研修を実施して「ハイ終わり」となるのではなく、その後に続く研修との流れがある会社にとっては、非常に有効だと感じます。カレイドソリューションズさんにはどんどんコンテンツを開発していただくことを期待しています。

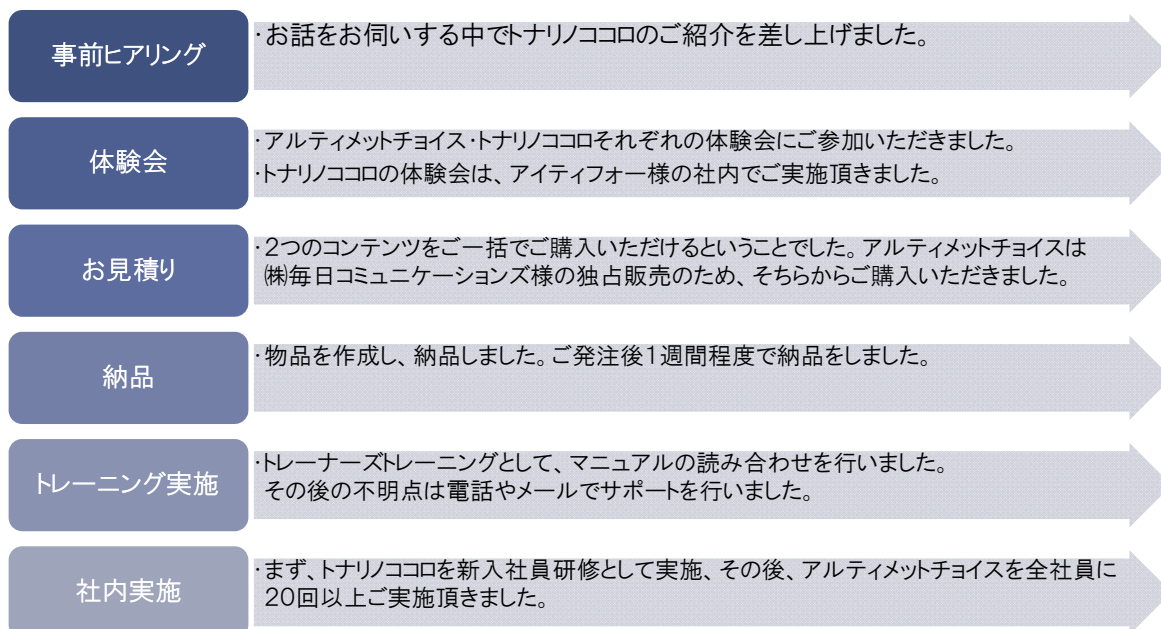
■プログラム概要

今回導入いただいた「トナリノココロ」「アルティメットチョイス」というコンテンツは双子のコンテンツです。組織の利益の最大化を目指しながら、同時に個人の評価も獲得するというダブルバインドの状況下で協力しながら進める「協力型」のビジネスゲームです。参加者はテーブルを移動しながら、多くの参加者と関わります。関わりの中で人間関係が育まれます。また、最終的には自分だけで意思決定をしなければならないという点も特徴的です。

■学習内容

アルティメットチョイス	トナリノココロ
・会社の利益を考える視点をもつこと	・自分の認知システムの癖の発見
・コスト意識に気付くこと	・承認～褒める・褒められる関係への意味づけ～
・ビジネスコミュニケーションの意識醸成	・人の多様性の中でのリーダーシップのあり方

■導入までのフロー



■弊社営業より

アイティフォー様は、教育をやるからには最優先で行うという方針の下、マナーやコミュニケーションなど基礎的な部分を徹底し、継続的に取り組む姿勢がとても印象的なクライアントです。

「中途半端が一番ダメ。」「やるなら自分の目で見て良いもののみを実施する。」「準備には半年間かける」「同じものを繰り返すのではなく、大変でも新しいものに取り組んでいく」など、強いプロ意識を感じるインタビューでした。

内定者研修向けに開発したアルティメットチョイスでしたので、トナリノココロではなくアルティメットチョイスを全社展開いただいたことに驚きました。管理職以上に対しての実施に不安もありましたが、アンケート結果などを拝見したところ、高い満足度だったように感じました。



カレイドソリューションズ株式会社

<http://www.kaleidosolutions.com>

cs@kaleidosolutions.com

あらゆる人に良質な啓発の機会を
移り変わる環境にさまざまな答えを提供します

03-6908-5245 (代表)

03-6794-8630 (営業直通)