

基礎から学ぶ 「OJT後輩指導者の役割と指導スキル」

～指導者の役割・心構えと基本スキルを実践的に習得する～

- 日 時 2026 年 2 月 17 日 (火) 10 : 00 ～ 17 : 00
- 会 場 名古屋中小企業投資育成(株) 研修室
- 講 師 (株)ヒューマンブレインアソシエイツ 代表取締役会長 稲垣正己 氏
- 対 象 者 新人・後輩指導をする立場にある方、部下指導の基本をもう一度見直したい管理職など
- 持 ち 物 筆記用具
- 受 講 料

| | | |
|----|----------|----------|
| | 投資先企業 | 投資先以外 |
| 1名 | 11,000 円 | 22,000 円 |

 消費税込み(昼食代を含みません)

● 研修のねらい

貴社では、業績を優先して「人を育てる職場風土を創り出す」ことが後回しになっていませんか。OJTが機能していない原因として、「教える側に時間的な余裕がない」、「教える側の能力が不足している」、「仕組みが整備されていない」、「普段どう接していいかわからない」などの理由が考えられますが、OJTが機能しなければ、結果的に社員の士気を下げ、離職率を引き上げることにもなりかねません。採用した貴重な人材を計画的に戦力へと育成し、職場の活性化につなげていくことが大切です。

本セミナーでは、後輩(新入社員・若手社員など)を指導する立場にある方を対象に、指導者の役割・心構えから指導の進め方、普段の関わり方などを、講義や実習、グループ討議を通じて習得していただくとともに、指導者自身の成長へとつなげていただきます。

● カリキュラム

【参加者特典】実務ですぐに使える「育成計画書のひな形」を提供いたします。

1. 時代背景の変化と育成の必要性と関わり方

- (1)この数年間で大きく変化した価値観
- (2)進むマルチタレント化(多能工は当たり前)
- (3)潜在能力を開花し指導育成力を発揮する
- (4)拡大する世代間ギャップ
(コミュニケーションの取り方が違う)
- (5)若手から見える先輩社員

2. 最近の若手の言動と傾向

- (1)若手が育ってきた環境と日常生活の変化
- (2)若手対応で気になる言動と対応 **【グループ討議】**
- (3)年上の人たちと同じ価値観、常識を持っているのか？
仕事だけでなく人としての素養も教える必要性

3. OJTの位置づけと職場背景

- (1)OJTとは？ OJTのゴールは？
- (2)職場に根づいた価値観、やり方が悲劇を生む
- (3)マンツーマン指導よりも職場全体で育成する時代
- (4)育て上げるPDCAを回している企業の実例
＊育成計画書のひな形を配布して説明します。

4. OJTを促進するスキルアップ

- (1)普段の関わり方の留意点
- (2)教えられる側の心理とは？
どんな人に教えてもらいたいのか
- (3)コミュニケーションの種類を変える
(ティーチング、コーチング、メンタリング)
- (4)見える化を促進した上手なティーチング
(教材やマニュアルは当たり前、MUSTリストとは？)
- (5)ティーチング実践 ～教え方の4ステップ**【実習】**
- (6)効果的な相談の乗り方、リアクションの重要性

5. 指導役としての自己理解、他者理解**【診断】**

- (1)自分の傾向を知る
後輩からどう見られているか？ 懇切丁寧vsいい加減
- (2)後輩の傾向を知る
やったほうがよいこと、やらないほうがよいこと

6. 職場活性化に向けた行動指針づくり

- (1)上司と部下の双方がお互いに学びあうことが前提
- (2)コーチングの考え方を活用し主体性を生み出す
- (3)OJTで後輩を指導する側が成長することへの理解

講 師 紹 介

株式会社ヒューマンブレインアソシエツ

代表取締役会長

イナガキ マサミ
稲垣 正己 氏

南山大学卒業。情報機器メーカーの販売会社でトップセールスマンとして活躍後コンサルタント業に転職。トヨタ系企業などのメーカーの現場に密着した実践的指導を数多く実施している。また、個人の強みの発掘、相手との心理面からのアプローチなどを中心としたトータル実践プログラムを手がけており、わかりやすく情熱的な指導は好評を博している。

●定 員 30 名（申し込み先着順・定員に達し次第締め切らせていただきます）

●申込締切日 2026 年 1 月 27 日（火）

●お申し込み・キャンセルについて

- ①下記の「受講申込書」に必要事項をご記入の上、FAXにてご送付下さい。
- ②申し込み受付後、「受講証」と「請求書」をお送りしますので銀行振込にてお支払下さい。なお、開催日の1週間前になっても受講証が届かない場合は、お手数ですが下記お問い合わせ先までご連絡下さい。
- ③申込締切日前でも定員を超える申込みがあった場合には、お断りさせていただくことがあります。
- ④申し込み人数が5名以下の場合、やむを得ず開催を中止させていただくことがあります。
- ⑤受講の取消しをされる場合は、開催日の前日より数えて3営業日前（土日・祝日、年末年始を除く）の午後5時までにご連絡下さい。それ以降のキャンセルに関しては受講料をご返金できませんので、ご了承下さい。

お申し込み・お問い合わせ先

株式会社投資育成総合研究所 M&T研修会事務局（担当）加藤百音、加藤龍也

〒450-0003 名古屋市中村区名駅南一丁目16番30号（名古屋中小企業投資育成㈱内）

TEL：052-581-9545 FAX：052-583-8501 E-mail：mandt@sbic-cj.co.jp

必要事項をご記入の上、切りとらずA4のままFAXにてご送付下さい。

株式会社投資育成総合研究所 M&T研修会事務局 宛

FAX 052-583-8501

| | | | | | |
|-------|-------------------------------|----------|--|------------|----|
| 受講申込書 | 基礎から学ぶ 「OJT後輩指導者の役割と指導スキル」 | | 2026 年 2 / 17 | 研修番号 38 | |
| | | | | | |
| 貴社名 | | | | | |
| 住所 | 〒 - | | | | |
| 連絡担当者 | 氏名 | 所属名／役職名 | Eメールアドレス（任意） 研修会ご案内のための登録が不要の場合は、□に✓をご記入ください。 □ 研修会案内登録を希望しない | | |
| | | | | | |
| | TEL | - | FAX | - | |
| 受講者 | 所属名／役職名 | 氏名（フリガナ） | | 性別 | 年齢 |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

※ 申込書にご記入いただきました個人情報は、研修参加者名簿として研修の運営及び講師の参考資料として使用するほか、関連するアフターサービス、セミナー案内に関する情報のお知らせのために利用致しますが、他の目的には利用致しません。