

「現場が変わる社員研修」 企業研修・人材教育のご案内



2023年6月

株式会社MACHICOCO



サービス内容



対象：製造業、メーカー、商社などモノづくり企業

会社を変えなければ…！

売り上げをどうにか上げたい…！

**問題の根本を見極め、御社専用カリキュラムで
講座・長期研修を実施します。**

会社の基本

(会社/仕事/組織/
お金/営業/管理etc)



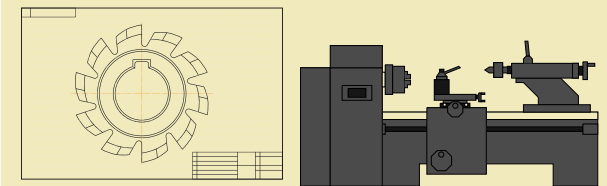
会社・社員の

目標設定、意識改革



技術

(図面/測定/加工技術/
品質管理etc)



※上記以外の内容も実施可能です

会社（経営者）のお悩み

会社のお悩み

売り上げが
上がらない…

すべてが自己流。
技術が上がらない。

当たり前前のが
できていない

どうやったら
社員のやる気が
でるのか？



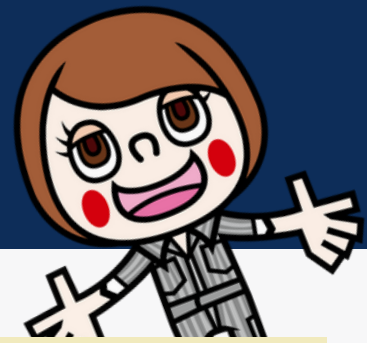
社員研修に関する悩み

受けて終わり。
何も変わっていない。

研修内容が
自社の現状に
合っていない…

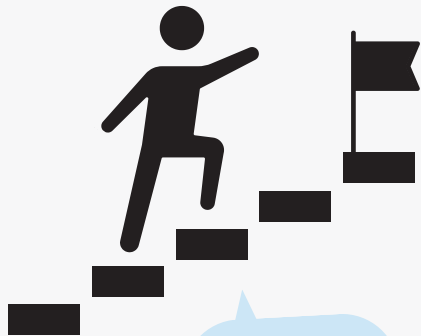
マチココが、解決します！

町工場の
マチココです



会社や悩みに 合わせた講座内容

専門分野やお悩み事に
合わせた講座内容。
受講しながら見えてきた課題
に合わせ、方向修正します。



技術よりも
まず意識改革

この加工には
この知識は不要

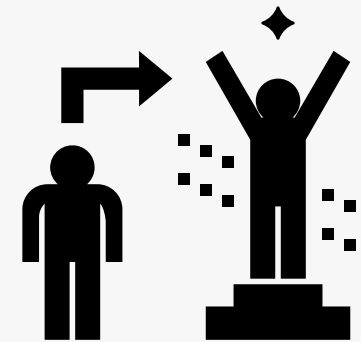
目標設定

全員で同じ目標に向かって
連携が取れるよう、目標や
行動を引き出します。



現場・社員が 実際に変わったか？ 結果を重視

受講後に実践できているか
振り返り確認します。
実行できるように
学びを落とし込みます。



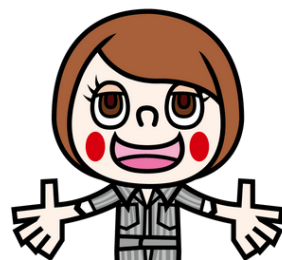
講座の体制、強み

ご依頼企業様



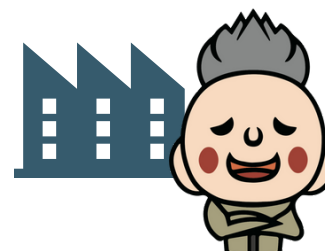
実施
←
→
フィードバック

マチココ



主催、講師

製造や設計の技術者



講師

- 全体カリキュラムの設定や修正
- 仕事や営業、お金、目標設定などの講師
- 現役経営者。17年製造業に従事した経歴

- 現役の職人であり一級技能士
- 「興味を持って話を聞かせる」ことに長けた職人

製造業の現場や組織を、熟知している講師陣。

- 現場の人間の懐に入ります。説得力を持って伝えます。
- 「なぜ上手くいかないか？」の理由がすぐにわかります。

講座の特徴

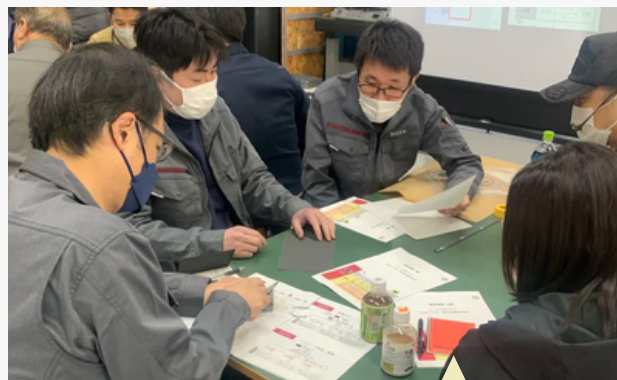
特徴①：身につかないと意味がない。体験して学ぶ！

座学だけではなく、自分で体感し・自分で考えて学びます。
楽しくて印象に残り、意味を自分の肌で実感する。必ず腹落ちする。
「面白い」「やってみよう」と思わせる講座です。



伝言ゲームを実施！

「やっぱり口頭って、
間違った情報が伝わる…！」
→書面で伝えることが重要。



加工から納品までのゲーム。

作業時間や、NGを見つける
スピードが、会社の利益に
直結することを理解。



家計に置き換えて

「会社のお金」を理解する。
各チームが“家族”になって
家計の戦略を発表！

講座の特徴

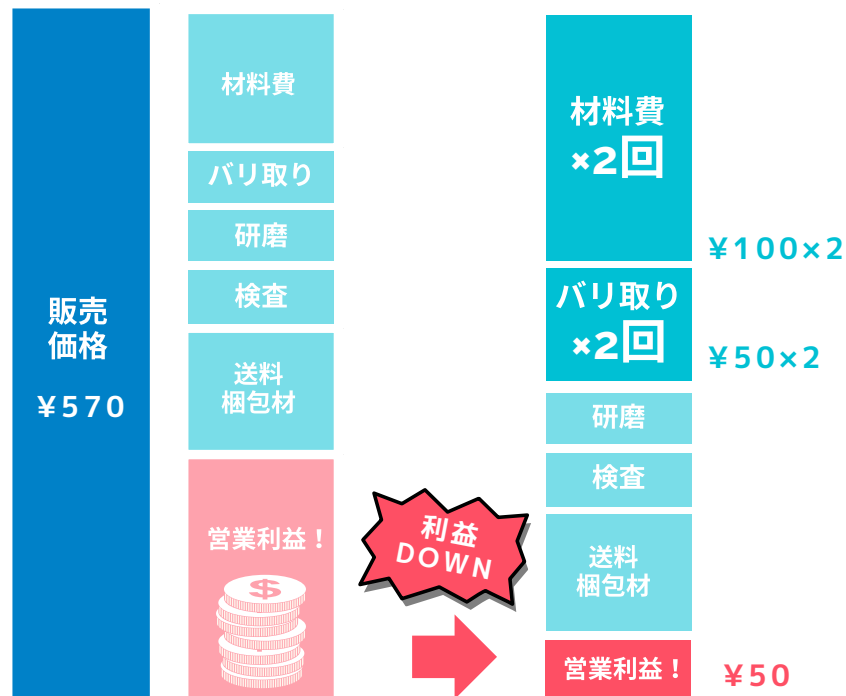
特徴②：大事な考え方を、わかりやすく伝える

受講する人にとって、
身近でわかりやすい例で
伝えます。



工程内検査の重要性

工程内でNGが出たら？



講座の特徴

特徴③：会社の意識を変える。全員で同じ方向に向かう。

現場や営業が連携できるよう、育成面をサポート。

会社を理解し、目標管理シートを作成するなど、目標と実践に落とし込みます。

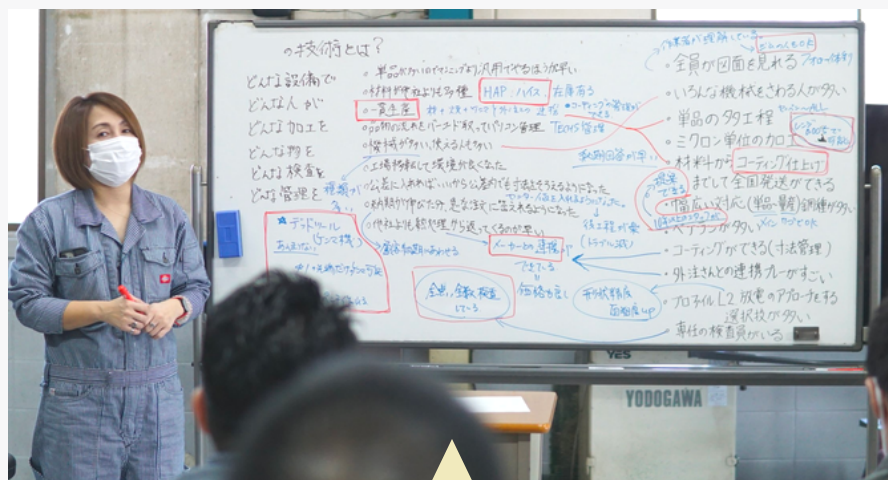
会社の価値・強み

売上目標

部署の目標

個人目標

実践すること



「この会社の強み・価値は何なのか？」
全員で意見を出し、ディスカッション。



会社の目標を理解し、
各自が「こうなりたい」「じゃあどうする？」
目標・行動内容を発表。

講座内容の例



業種やお悩みに合わせて
内容をご提案します！

会社の基本 営業事務

- 業界の仕組み・役割
- 組織、役職の役割
- 商談、文書
- 利益の仕組み
- 不良率と利益
- 会社の収支
- 営業
- マーケティング
- マナー、顧客対応

自社 について

- 自社の強み、付加価値を見出す
- 売上目標・個人目標を立てる
- 1年の業務の振り返り
- 自社の収支を理解する

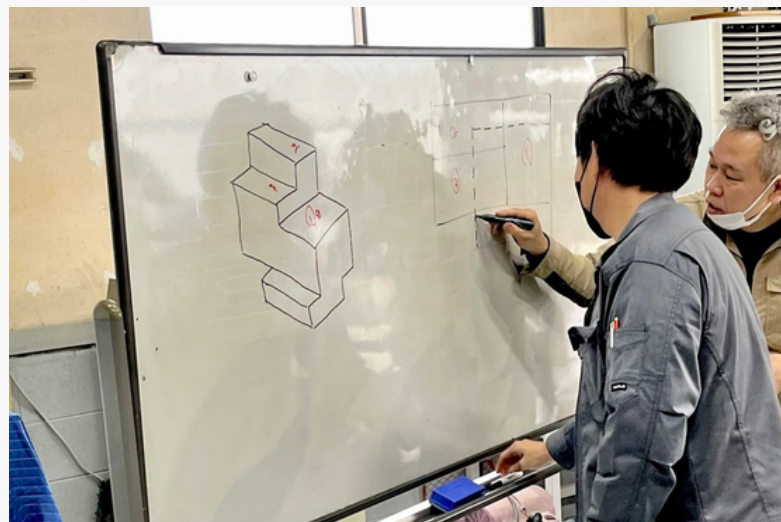
技術

- 図面の見方、作図
- 素材
- 測定
- 品質管理
- 板金加工
- 切削加工
- 研削、研磨
- 塗装、表面処理
- 樹脂成形
- 金型
- CAD
- 3DCAD



講座の様子

「やってみる」「自分で考える」「楽しむ」ことで、
しっかり理解することを重視しています。



ご依頼者様の声

B社 社長



「会社、社員の行動が変わっている。
結果が出て、現場が体感している。」

売り上げ達成に向けて、全員がチームプレーするようになった。
現場と営業が連携している。

スピード感が出た！「やること」が明確になり背中を押してもらえた。

社内だけでは気付かなかった「強み」「できていないこと」を発見した。

社員のやる気に気づいた。やる気が無いと思っていた人も、
実はこちらが引き出せていなかったことに気づいた。

受講者の声 (一部)

「良は社外に出なければセーフ」という甘さがあったが、利益の
削りかていると考えなければならぬ。

図面・見方や考え方がかわりすぎた。今後は自分の仕事部分だけ見て。

会社のお金を家庭で考えることが難しく、実感しやすかった。

自社の強みか浮き出ってきたため、それに沿った短識を待たうと思った。

ご相談の流れ

お問い合わせ



お電話やLINEなど
お気軽に
ご連絡ください♪

お打ち合わせ



打ち合わせにて
・ご要望、ご状況
・目的
・学びたいこと
などを伺います

zoomでもOK!

見積・ご注文



- ・お見積
- ・ご注文

詳細リサーチ 計画



- ・進め方の提示
- ・会社のリサーチ
- ・カリキュラム作成
など

開催日程は
調整可能です!

お問い合わせ先

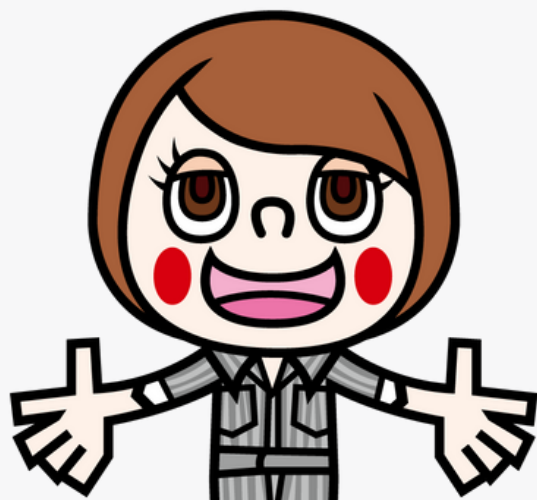
お気軽にお問い合わせください！



株式会社MACHICOCO（マチココ）
〒577-0064 東大阪市川俣本町11-10
TEL：06-6720-8735

inquirymail@machicoco.co.jp

HP：<https://www.machicoco.co.jp/>



ホームページ



LINEからご連絡

