

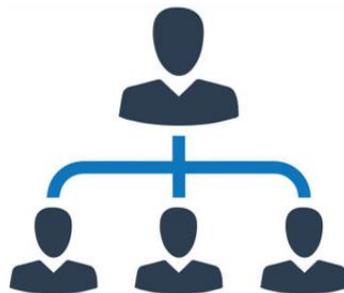


BUILD事業案内資料

2020/Dec

「人が持つ諸能力」を引き出し、企業価値を向上させる。

BUILDは人が持つ諸能力を引き出し、企業の利益を最大化する組織内人材の育成を行います。人材育成、組織・事業開発の観点から定着率を高める「実践型」の教育プログラムを提供します。



代表プロフィール

川本 航平

【紹介】

岡山県出身兵庫県育ち

好きな言葉は「韜晦(とうかい)」

【学歴】

立命館大学産業社会学部 卒業

【現職】

株式会社BUILD 代表取締役CEO

株式会社CTIA 事業推進部

一般社団法人野外ワークショップ協会 企画営業部

株式会社MOVED プレゼン事業部



若手人材育成プログラム「Revival Arts」

起業家人材育成プログラム

野外研修プログラム

事業開発プログラム

若手人材育成プログラム「Revival Arts」

「世の中を変える」力を若者に。

現代の学校教育では、「考え方」を教わることはありません。あくまで文部科学省が指定している学習指導要領に基づき指導を実施しているのが現状です。この「考え方」について学ぶ機会を得られないまま社会に出る若者は多く存在しています。

明治維新の中心人物である薩摩の代表大久保利通は35歳、長州の木戸孝允は32歳であり、当時時代を変えた多くの人々は20代後半～30代後半でした。韓国の第17代大統領の李明博も入社当時数十人の零細企業である現代建設を17万人の大企業に成長させ、36歳の時、経済界から大統領になった人物です。こうした若者が時代を変えるような事例は他にも多く存在します。

Revival Artsでは、本来教育機関で教わるべき「自分自身で考え、取り組む」方法を提供することで、日本の未来を創り、「世の中を変える」人材を育成します。

「Revival」 × 「Liberal Arts」

再興・復活

教養

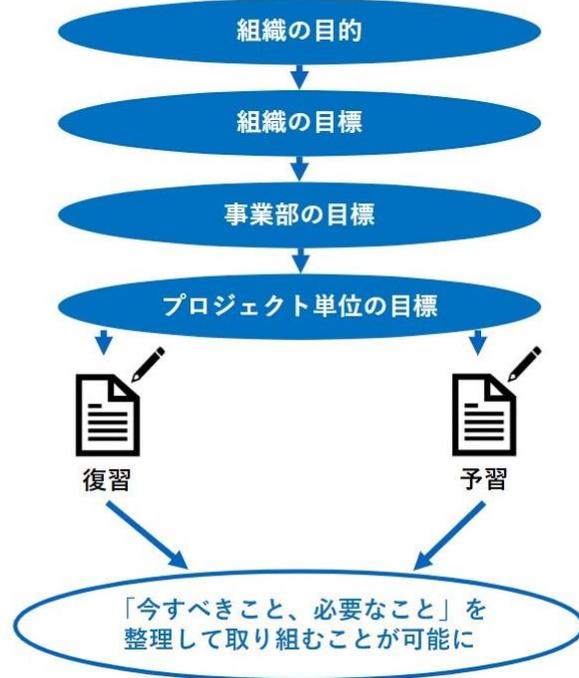


再興・復活の英訳であるRevivalと教養の英訳であるLiberal Artsを掛け合わせた、日本をもう一度若い人々の力で振興させるために必要な教養をプログラム化したサービスです。日本人1人1人が本来持っている諸能力を引き出して「社会を良くするために自分自身で考えてアクション」する人々を増やすために本サービスは立ち上がりました。「自考力(=自分で考え抜く力)」「論理思考力」「提案力」の3つのスキルを磨くためのプログラムをご用意しています。

参加人数：20名
参加部署：営業・企画(マーケティング)
対象者：新卒2.3年目社員
目的：社員1人当たりの成果・主体性向上
ゴール：成果を上げるためには提案が大切であること・考え抜く癖付けの必要性の理解

11:00～11:05 オリエンテーション
11:05～13:05 「今やるべきことを明確にするワークショップ」
13:05～14:05 昼休憩
14:05～16:35 「自ら考え、表現し、取り組む」力をつける実践ワークショップ
16:35～16:40 エンディング

今やるべきことを明確にするワークショップ

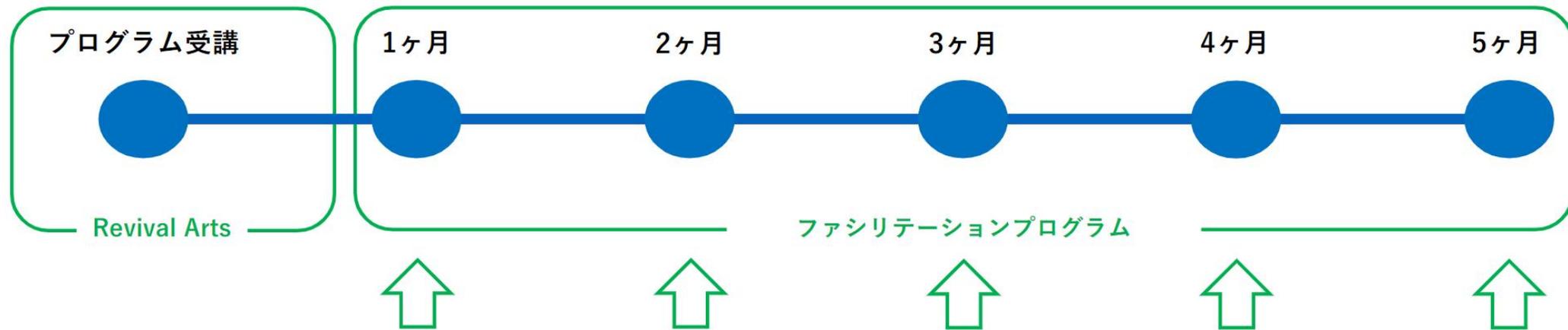


本プログラムではA4紙とペンを中心に、「考えたことを書き出す」ことを徹底するワークショップとなっています。考え、書き出すことを続けることで物事を整理するための自分自身の型を見つけることが可能となります。

「自ら考え、表現し、取り組む」力をつける実践ワークショップ



考え、書き出し、整理して資料にまとめるワークショップで、クライアント企業の持つ商品を活用して3つのスキルを養成。

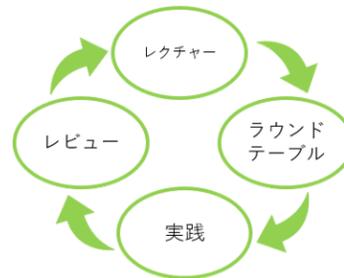
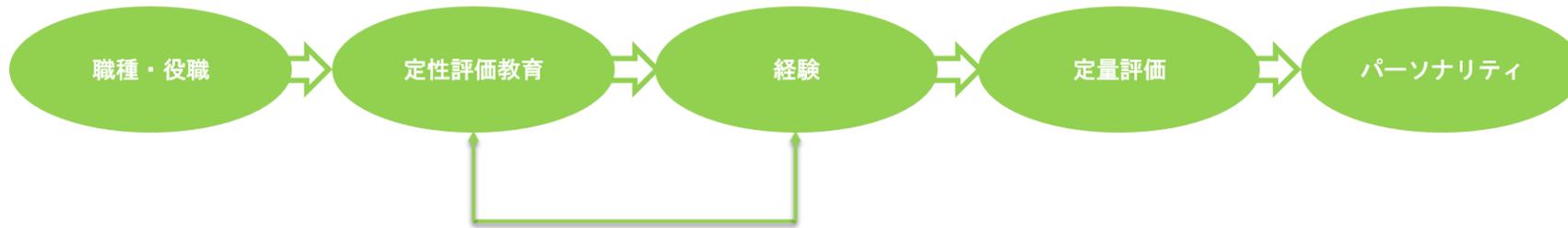


月に1~4回の来社(オンラインでのMTG実施)でRevival Arts受講者の「諸能力を引き出す」ための経過観察の実施⇒取り組み方のレビュー&教育者(MG)に対してのアドバイス

従来のスキルセットモデル



Buildのスキルセットモデル



レクチャー、ラウンドテーブル、
職場実践、レビューをサイクルする
実践型スキルセットプログラム

Revival Artsのプログラムでは、定量評価ができない定性評価の部分にフォーカスを当てています。「自ら考える力」を実践型で一定期間取り組み、「意識せずに取り組める」習慣化した状態をゴールとして講師が受講者の皆様と伴走します。

起業家人材育成プログラム

A person in a dark jacket is seen from behind, looking out over a mountain lake at sunset. The sky is filled with colorful clouds, and the mountains in the distance are partially covered in snow. The water in the lake reflects the sky and the surrounding landscape. The entire image has a greenish tint.

Entre Camp

“根本的な起業家学習で基礎から応用まで”

企画の目的・背景

◆ 企画の目的

起業を志す学生に対して、「社会に価値を届けること」がビジネスの基本であり、企業の価値を大きくするためには1人だけでなく、チームや組織といった仲間が必要であることを実体験やワークを通じて理解してもらうこと

◆ 企画のゴール

参加した学生の、起業に対する「華やかなイメージ」を取り払い、問題を抱える人々と向き合い、人々を幸せにするサービスを提供することでビジネスが発展するということを理解する

問題定義・顧客ターゲット

◆ 問題定義

- ◆ 根本的な起業家学習がない
- ◆ 学生本人が具体的な取り組みを分かっていない
- ◆ 起業志望者同士の繋がりが少なく、モチベーションが維持しづらい
- ◆ 効果的な起業家学習も、当事者意識が薄く、理解して取り組むことが難しい
- ◆ 結果に結びつけるための指導内容を充実させたい

◆ 顧客ターゲット

- ◆ 起業を志している学生
- ◆ 既存の起業家支援プログラムでは学べない根本的な取り組みや考え方や学びたい学生
- ◆ 起業家指導を充実させたい大学職員

課題設定

本企画で取り組む課題

- ◆ 根本的な起業家学習の実施
- ◆ 学生本人がプログラム受講後にアクションを起こせるようなプログラム設計
- ◆ 途中で離脱する学生が出ないような成功体験が積めるプログラムとコミュニティの形成
- ◆ 学生の目線に寄り添った感覚に近い講師による当事者意識を生むコンテンツ

サービス概要



アントレプレナーシップ教育×アウトドア研修 = Entre Camp

アウトドアで受講生が体を動かし、体験の中で感じたことを話し合い、**自分達で気づき、自ら答えにたどり着く**研修。

自分でビジネスをする際に必要なマインドや考え方、チームや組織で目標を目指し、取り組むということが体験を通して理解をしてもらうことが可能となります。

さらに、プログラムの中で成功体験を積み、仲間と目的や目標を達成するプログラムを受講することで**根本的な起業家学習**を可能にします。

研修を通じて仲間意識が芽生え、コロナショック後の日常生活では体感しづらい**喜び**や**達成感**を感じることができます。

プログラムイメージ

Day1

到着

導入(アイスブレイク)

昼食

チームアクティビティ

アウトプットから
ビジネスの原則を学ぶ

チェックイン・夕食

焚き火 (または懇親会)

入浴・消灯

Day2

チェックアウト・朝食

チームアクティビティ

昼食

ビジネスの基礎と心構えを学ぶ

事業開発の基礎

問題定義ワークショップ

解散

プログラム詳細

Day1

- 9:30～ガイダンス+挨拶スタート
- 10:15～ゴールイメージ&ニックネーム
- 10:45～アイスブレイクゲーム&休憩
- 11:30～チーム分け発表&Tシャツ制作&ワードゲーム
- 12:30～昼飯
- 13:30～満員電車&ラインナップ&休憩込み
- 15:00～振り返り
- 16:00～ブラインドテント
- 17:00～振り返り
- 18:30～チェックイン
- 19:00～夕食(出されたものを食べる)
- 20:00～焚火
- 23:00～中締め

プログラム詳細

Day2

- 8:00～朝食
- 9:00～チェックアウト
- 9:30～蜘蛛の巣開始
- 11:30～着替え
- 12:00～昼食
- 13:00～ビジネスの基礎と心構え
- 15:00～事業開発の基礎
- 16:00～問題定義ワークショップ
- 17:00～終わりの挨拶
- 17:30～解散

顧客ベネフィット



1

根本的な起業家学習を行うことで、ビジネスを行う上での基礎(根っこ)を固めることができ、考えるキッカケが生まれる

2

プログラム受講後、自分自身や参加者である仲間同士で具体的なアクションがとれるようになる

3

理解に繋がる成功体験と参加者同士のネットワークが作れることで挫折せず楽しんで取り組み続けられる環境の提供

4

持続的に起業を志す学生が活動することで大学発のベンチャー創出や、潜在起業家志望の学生にアプローチできる

野外研修プログラム

日本野外ワークショップ協会

- いろいろな施策をしているが、**内定者辞退
離職率による人財流失**が減っていない
 - 従業員同士の**コミュニケーション不足**による
連携不和、トラブルが起きてしまう。
 - 会社の**理念・ビジョン**が、**浸透**していない。
 - 様々な**価値観**の社員がいるから、
社内風土の改善が、**なかなか進まない**。
-

1971年に人間関係作りを目的に、アメリカで開発された研修スタイル

野外研修は頭で考える研修ではなく、心で感じる研修

一般的な研修

主に室内で行う

講師が、
ノウハウ的な話をするセミナー研修
ワークショップをしながら、
ディスカッション形式の研修

講師が教え、
講師が受講生に答えを与えるスタイル

野外研修

室内と野外の両方で行う
(雨天時でも晴天と同じプログラム可)

講師は、
進行役・ファシリテーター
ノウハウや答えを教えることはありません

受講生たちが体を動かし
体験の中で、感じたことを話し合い、
身体と思考の紐付けを繰り返し
自分達で気づき、自ら答えに辿り着く

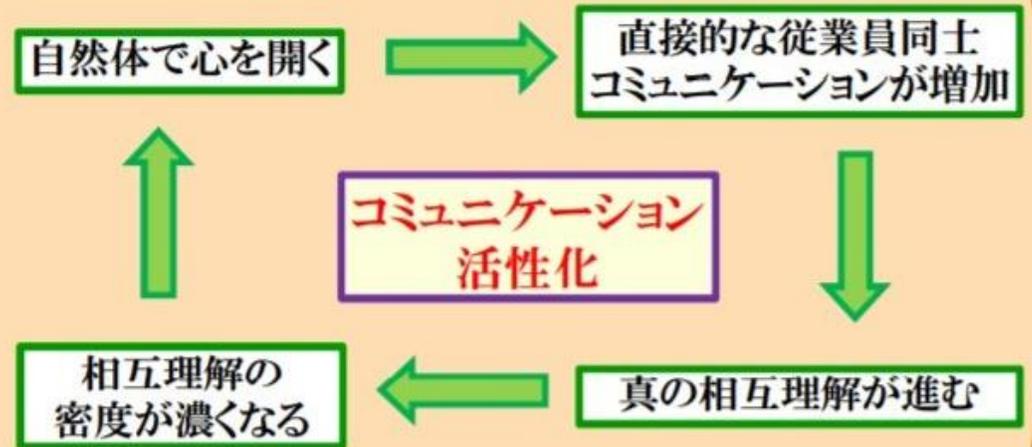


研修前

人間関係を形成できなくなってる現代人
多くの企業で、コミュニケーション不足が発生

野外研修

同じ釜の飯を食った仲間
体験と振り返りで体と思考を紐付
無理のない自然体で心を開き合う
密度の濃いコミュニケーション



研修後

日常の仕事に戻ってもコミュニケーションが活性化
自ら“楽しみ”“成長”していく人財・チームへ

1日目

11:00

導入期

導入 ~研修動機づけ~

- ・V字回復エピソード
- ・“楽(らく)”から “楽(たの)しい”を選択する
- ・みんなで創る体験型の研修

アクティビティ 例

研修の説明
自己紹介

ポイント

あくまでも主役はみなさん一人一人。
皆で力をあわせ、研修を作り上げる
という意識を作る。
ニックネームをつけるのもフラットな
関係性を構築しやすくするため。

1日目

11:30

形成期①

出会い ~研修目標、アイスブレイク、パラダイムシフト~

- ・個人目標
- ・チーム、全体目標を考える
- ・自分のものの見方、考え方の理解

アクティビティ 例

目標設定
アイスブレイクゲーム
チーム分け
ワードゲーム



午前中のキーポイント、

人は95%の無意識(潜在意識)、5%の意識で生活を送っている。

思い込みがなくなった瞬間成功が訪れる、それは意外と簡単だと理解いただく。

ポイント

人は、自分と意見が違くと自然と否定したがる生きものである。しかし、人は“意見が違って当たり前”ということを理解し、研修中は他人の意見を否定せず、その違う意見から“大きな気づきと学び”が得られるという意識になる。

1日目

14:00



形成期②

チームアクティビティ①

～チームワーク、課題の発見、成功原則～

- ・体験から気づき、学ぶ
- ・気づきと学びを振り返り、共有する
- ・お互いの価値観を知る
- ・チームの課題に自ら気づく
- ・自分たちの成功の法則を探す

アクティビティ 例

満員電車
ラインナップ
振り返り

ポイント

一つ目の体験内容を木に例えます。
木が育つために必要な事は、見えない土台
(根に)栄養を与えること、見えている部分(目先)
の技やスキルに捕らわれない事。

それは、**日常でも、体験でも必要な共通事項**

二つ目は、物理的な情報手段は「見ること、聞く
こと、話すこと」この体験で、「見えない、聞こえ
ない、話せない」状態を体験してもらいます。
コミュニケーションに大切な**見えない何かに気づく。**

1日目

16:00



混乱期

チームアクティビティ②

～行動の落とし穴、課題を検証、成功の原則～

- ・チームの課題改善に、自らチャレンジする
- ・体験から気づき、学ぶ
- ・気づきと学びを振り返り、理解を深める
- ・Win-Winを考える
- ・組織(チーム)での人間の行動の落とし穴に気づく

アクティビティ 例

ブラインドテント
振り返り

ポイント

三つ目は、**組織(チーム)での人間行動
の落とし穴に気づく体験。**

振り返りは、付箋や模造紙を使い、
ディスカッションしながら気づきを得て
**学びや気づきを元に、明日試す具体的
な行動**を考えていく。



1日目

19:30

統一期

焚火 ~振り返り、自分との対話、本音トーク~

- 1日を振り返り、自分の心を開放し、本気で語り合う
- 他者評価を通して、自己理解を深め、心に火をつける
- 安心、信頼できる人間関係を形成
- コミュニケーションの活性化

アクティビティ 例

人生グラフ
多面評価
さよなら



当協会の一番 人気プログラム

焚火は自然と視線が下がり、内向的になり**自分の心と向き合いやすくなる**。そして、ゆらぐ暖かな炎に一点集中していると、**催眠効果**も出て来ます。日中の体験でふれあい、心の距離が近づいたもの同士が、同じ揺らめく炎を見て、**自ずと互いの心にアクセスし、自己開示が進み、他者を受け入れ易くなります**。焚火の力を借り一度でも面と向い**“互いの良いところ”**と**“改善点の部分”**等を伝えあう事が出来れば**チーム内にて心の壁が無くなる可能性が高くなります**。

ポイント

2日目
09:00

統一期

ファイナルプログラム ~チームワーク、目標設定、実践~

- 昨日の学びの振り返り、目標設定
- 昨日の学び、課題を実践する
- 困難や障壁を体感し、全チームで協力して達成する
- 知識ではなく体感として心に刻む

アクティビティ 例

リアル宝探し
蜘蛛の巣



ポイント
非日常空間の中で、
身体と思考の紐付を合計約9回！！
2日間かけて繰り返し行う設計、非常に強いコミュニティが形成されます。
そのため、研修後も学びや気づきを思い出せる仕組みが創られます。

2日目
13:30

機能期

アクションプラン ~振り返り、気づき・学びの習慣化、行動目標~

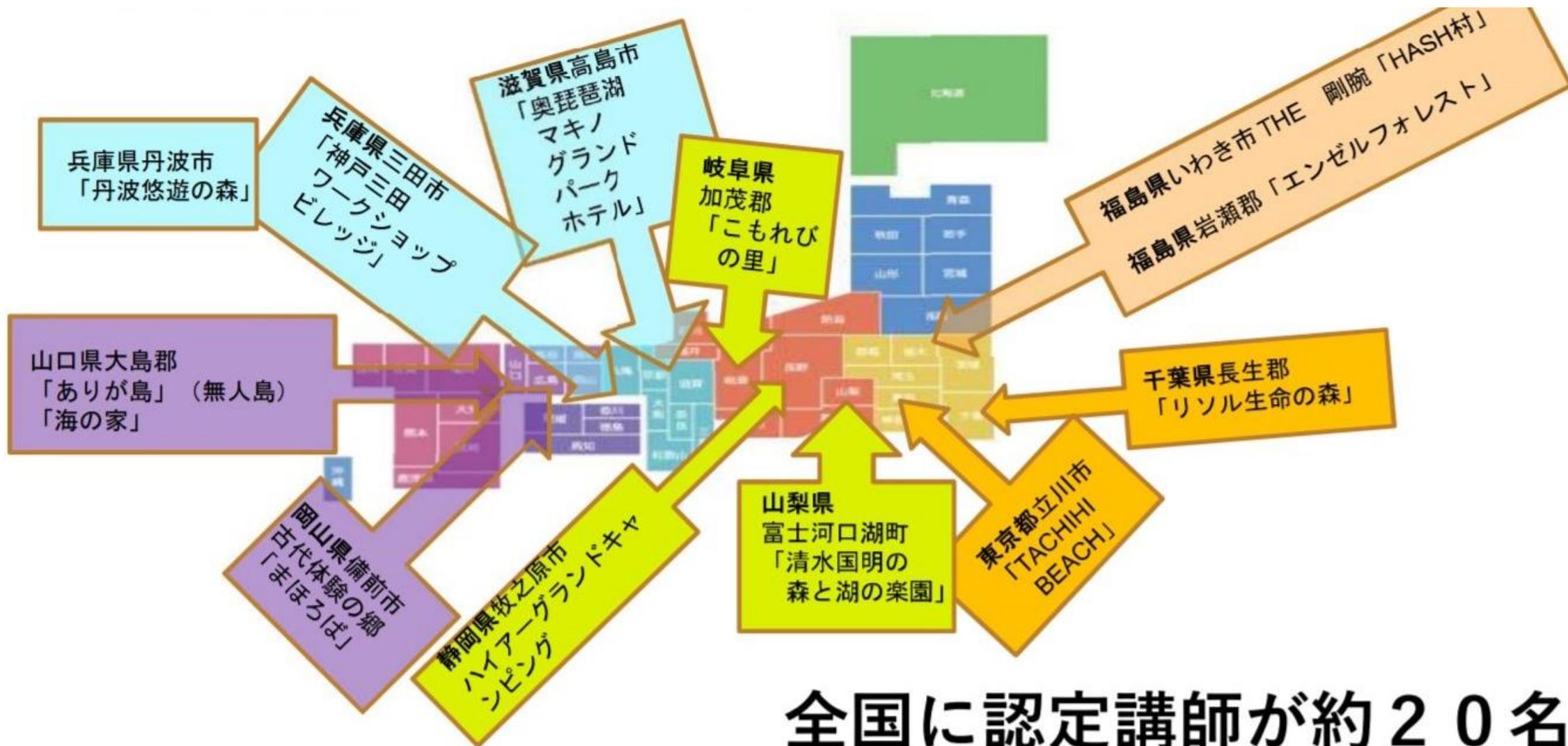
- 1泊2日を振り返り、学びや気づきを感想としてシェア
- 気づきと学びを持ち帰れる種にする
- 気づきと学びの種を育て、習慣化する行動を研修生達が自ら創る

アクティビティ 例

振り返り
アクションプラン

ポイント
最後のアクションプランは、強いコミュニティにて習慣化するアクションプランを作り、習慣化しやすい環境を創り上げ、最終的に、帰属意識を作りあげていく。



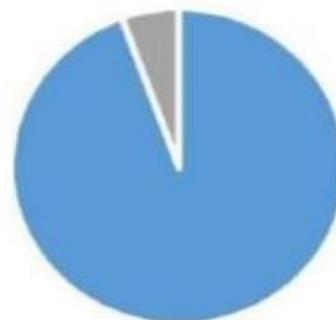


半年たっても 約94%の方がコミュニケーションを意識し、約88%の方が研修後の気づきが増えている！

【研修について】昨年9月に野外研修を行い、本年3月にアンケートを実施した企業様

センタースタッフとの関わり方を意識するようになったか？

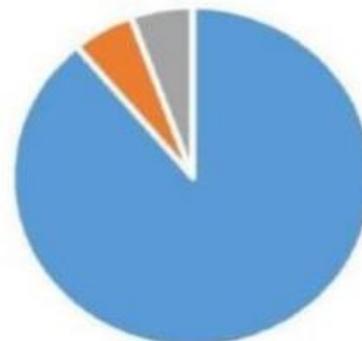
意識している	17
意識できていない	0
忘れていた	1
必要なこととは思わない	0



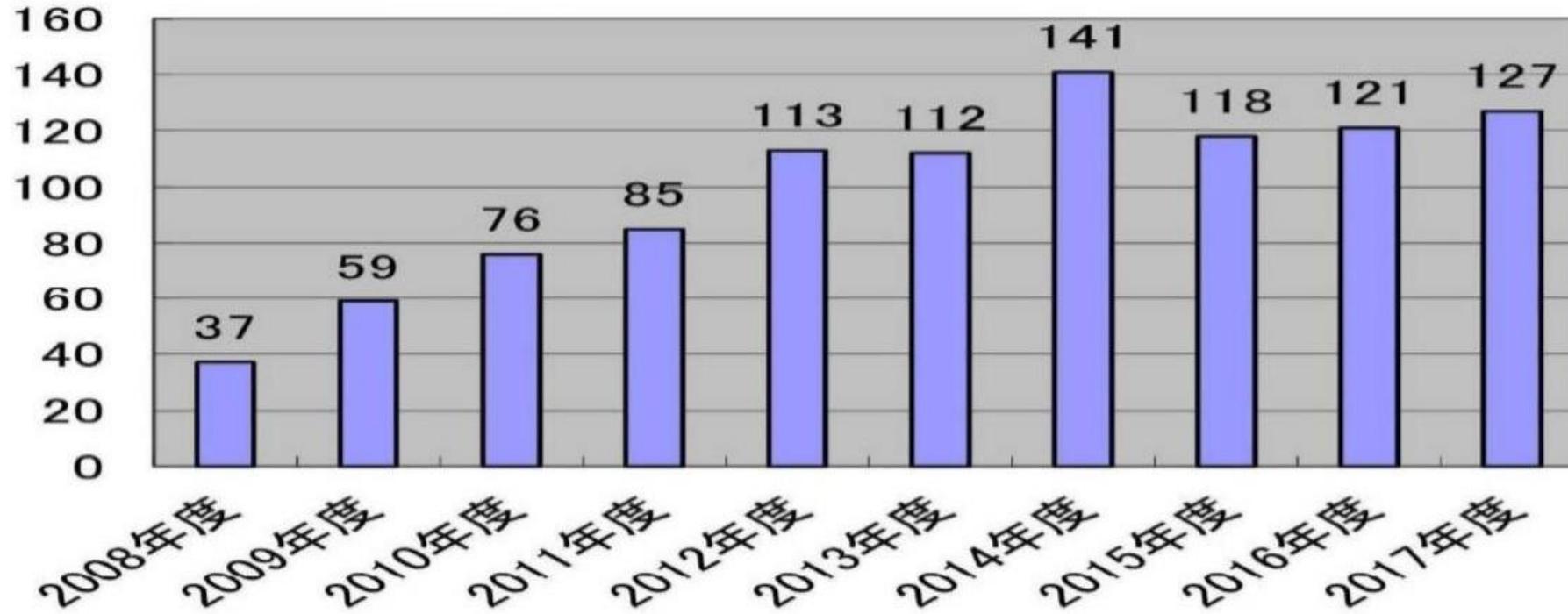
- 意識している
- 意識できていない
- 忘れていた
- 必要なこととは思わない

研修前と比べて「気づき」が増えたか？

増えた	16
増えていない	1
忘れていた	1



- 増えた
- 増えていない



10年間で989社39,951名の実績！

※2015年度～ 宿泊施設増設により、宿泊企業が増えた分、企業数実績は減少しておりますが、利用人数の稼働率は上がっております！

*2017年から、全国の施設で展開できる体制を整え、他施設での実施・お問い合わせも増えてきております。

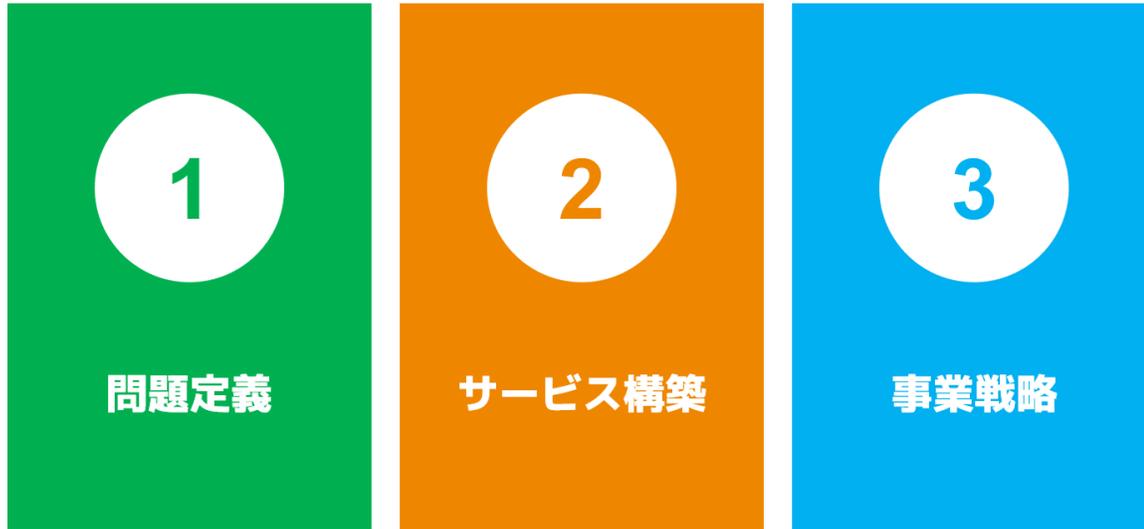
■専門分野

チームビルディング、コミュニケーション、意識改革、モチベーションアップ、理念・ビジョン浸透、「7つの習慣® Outdoor」

■研修実績(順不同)

Twitter Japan(株)	トヨタホーム(株)	世紀東急工業(株)
(株)小田急ライフアソシエ	野村興産(株)	(株)メタルワン
(株)フジテレビジョン	(株)オールアバウト	テコラス(株)
プレミアファイナンシャルサービス(株)		その他 多数

事業開発プログラム



右記はプログラム内容の一部であるビジネスモデルキャンバスです。主に基本編ではこれらを活用して、事業構築に必要な要素に触れ、「事業を作る」ための姿勢や考え方・取り組み方などからレクチャーを行い、未経験でも事業構築ができるスキルセットプログラムも提供しています。

BUILDの新規事業開発コンサルティングにおけるプログラムでは、問題定義、サービス構築、事業戦略の大きく3つに分けてレクチャー＆ワークを展開します。プログラムはセミナータイプや職場実践タイプなど企業様のご要望に応じてご対応が可能です。なお、基本編と応用編があり、状況やニーズに応じてプログラムを作成いたします。

KP キーパートナー スキル習得支援サービス (資格取得や習い事など) PRノウハウを持つ企業	KA キーアクション プラットフォーム開発 マーケティング	VP 価値提案 手数料0円のスキルシェア サービス スキル保有者の価値発見 とコンテンツ化 (自身の 経験の商品化と販売チャ ネルの提供)	CR 顧客との関係 商品・サービスの開発・ 販売パートナー、共創コ ミュニティ	CS 顧客セグメント 自分の経験やスキル、知 識を活かして社会に参画 したいと考えている人 少額でも良いので自身の 経験が価値になれば嬉しい ユーザー 生活費を稼ぎたいと考え ているユーザー
	KR 主なリソース プラットフォーム 決済機能 CtoCスキル売買ノウハウ 組織の体制		CH チャンネル サービスサイト モバイルアプリ WEBセミナー 自社メディア 誰に何をどうやって	
CS コスト構造 プラットフォーム開発・管理 広告運用コスト		RS 収益の流れ 基本機能のみ利用可能な無料アカウント ブランディングからPRまでをサポートする有料アカウント 収支		