体験型研修/21c型学習の教材開発 会社

㈱遭遇設計 会社案内

2019/11/22

https://so-guu.com

体験型研修教材の活用例

遭遇設計

私たちは【オリジナル開発した体験型研修教材】で

「経験やカン、コツ、ノウハウを広めたい。」を

[安く・短時間で・体得者多く]実現しております。

ノウハウ伝授の新しい方法として
熟達者（ベテラン、教授など）の**経験やカンの伝授**に

社史の代わりに
経営陣の**思いを伝えるツール**として
社員やその家族たちのエンゲージメントUpに

採用試験として
人間性と社風の相性**マッチングの確認**に

マーケティングツール
クライアントへの新しい**ドアノックツール**として

ブランディングの一環として
子供や非利害関係者に**広く知られるツール**として

サービスの詳細

① ビジネスゲームの**販売**(toC/toB)

② ビジネスゲーム**研修**の**実施**(toB)

③ オリジナルビジネスゲームの**開発**(toB)

④ **パートナープログラム**の**提供**(toC/toB)

（営業代理店・講師・ファシリテーターの育成）

遭遇設計による「体験型研修」の特徴

遭遇設計

従来のセミナー型研修

- 知識提供中心
- 「わかる」で止まりやすい。
  「出来る」とは限らない。

体験型研修(Experiential Learning)

- 「わかる」ではなく**「出来る」**ようになる
- 参加者が**主体的に**動き**拒否反応が少ない**
- 実践に近いが**失敗のリスクがない**

従来の体験型研修

- ワークショップ、
  ロールプレイなど
- 講師が必須。
- 講師の力量に依存する。

オリジナル開発した「ビジネスゲーム／ツール」を活用

- マニュアルでは難しく・OJTでも時間がかかる
  暗黙知(=ベテランの経験・カン)の伝承が可能
- **講師なしで体験型研修**を実現

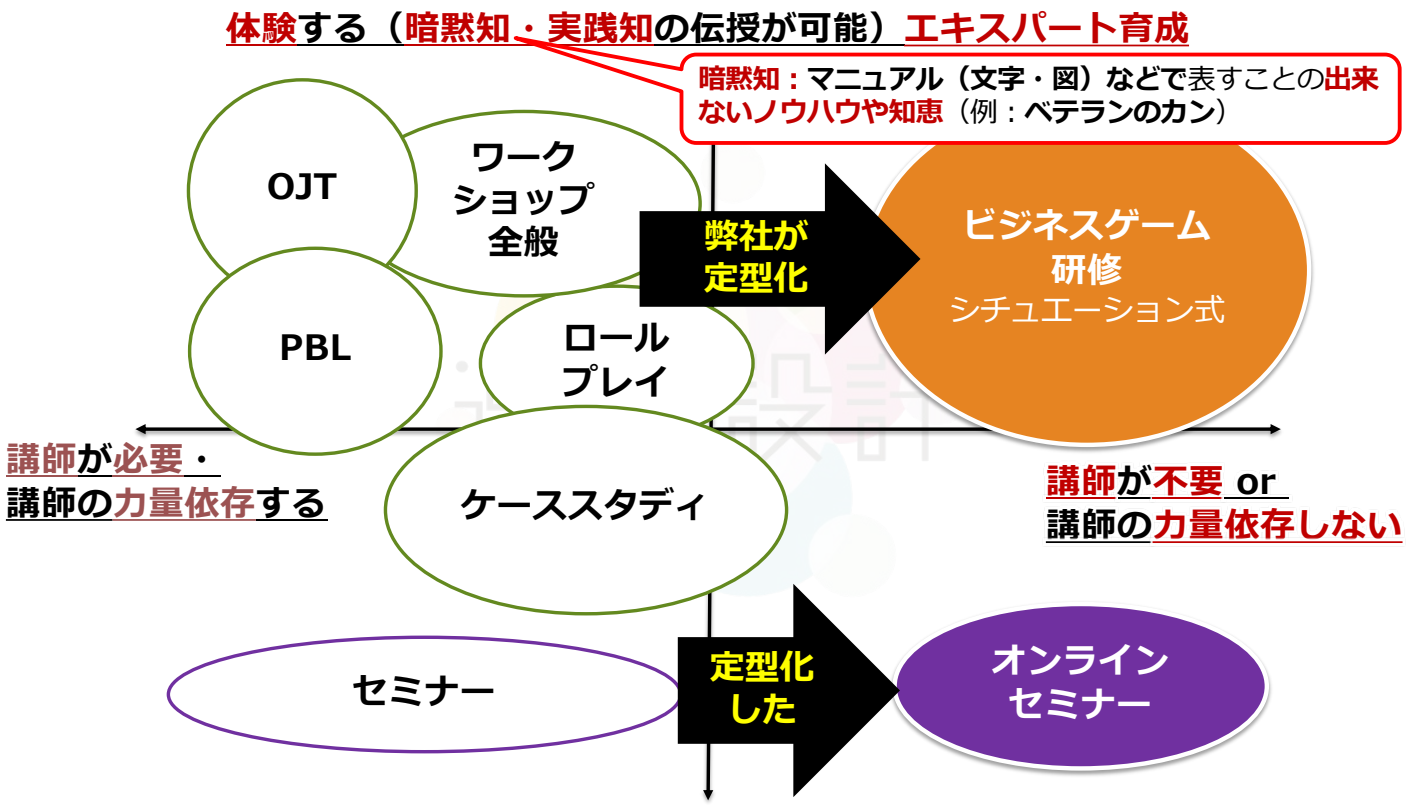
ニーズに合わせて研修内容やツールを構築

遭遇設計

	セミナー型	従来型 体験型研修	ゲーム研修 インフォメーション式	ゲーム研修 シミューレーション式	ゲーム研修 シチュエーション式
知覚 （形式知）	◎	△	○ ビギナー向け	△	×
体験 （暗黙知 /実践知）	△ (デスクワークは 体験可能)	◎ エキスパート育成	×	◎ エキスパート育成	◎ エキスパート育成
時間	○ 短時間に 分割可能	△～× 短時間に分割可能 ～長期まで	○ 短時間に分割可能	× 数日かかる	○ 短時間に分割可能
講師の有無/ 力量依存	△ あり (オンラインセミナーは'○なし')	× あり	○ なし	× あり	○ なし
得意分野	知識の習得 デスクワーク の訓練	良い講師を活かす 研修の質をできる だけ高める	手軽に知る 敷居を下げる	垂直研修 (前提の教育を 必要とするもの。 企業会計など)	反復訓練(稽古) 現実不可能な事 の訓練 (災害対応など)
該当商品	各 座学講座 セミナー	ワークショップ OJT	○○かるた ××すごろく	MG研修 学術ゲーム理論	遭遇設計のゲーム

弊社のゲームを使いこなせば、講師不要にて安く体験型研修が実施可能

遭遇設計

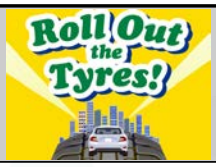
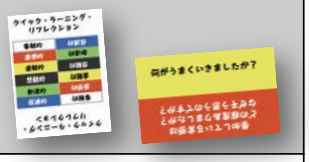


① ビジネスゲームの販売 (toB/toC)

タイトル	ヒーローインタビュー	カウンセリングの極意	ウツ会議	わくわく・ ジョブクラフティング
写真				
内容	ヒアリングの実践	カウンセリングの入門 （東京大学共同開発）	世界標準のチーム組成	仕事の自発性・モチベーション （東京大学共同開発）
身につくもの	・ヒアリング力 ・インタビュー力 ・コミュニケーション能力	・コミュニケーション能力 ・傾聴力 ・アドバイス力	・組織力 ・チームビルディング ・コミュニケーション ・リスクマネジメント	・ジョブクラフティング ・アドバイス力 ・メンタルヘルス ・自発性
種類	・能力開発 ・短時間 ・暗黙知 ・講師なし 可能	・能力開発 ・短時間 ・暗黙知＆形式知 ・師なし 可能	・マインドセット醸成 ・中時間 ・暗黙知 ・要講師（研修提供のみ）	・能力開発 ・短時間 ・暗黙知＆形式知 ・講師なし 可能
対象や利用シーン	・管理者、営業、エンジニア、親、教師、人事、新社会人など ・1on1、接客、情報収集、新規事業、カスタマージャーニーMapなどの研修	・管理者、営業、エンジニア、新社会人、カウンセラー、人事など ・1on1、要件定義、マーケティング、新規事業などの研修	・管理者、新任管理者、新入社員、人事など ・マネージャー、チームビルディング、メンタルヘルス、などの研修	・管理者、新入社員、人事など ・1on1、セルフマネジメント、メンタルヘルス、などの研修
人数	2～5人	3～4人	4～6人	3～4人
時間	20～40分	30～40分	研修は2.5時間	30～40分
単品販売価格	10,000円	12,000円	非売品 研修のみ提供 インストラクター制度あり	12,000円

① ビジネスゲーム一覧（2/4）

遭遇設計

タイトル	あなたに売れないものはない ベーシック／プロフェッショナル	ザ・タイヤ転がし	パシリの流儀	クイック・ラーニング ・リフレクション
写真				
内容	地域の新サービス開発	法人営業	生産性の追求	学びの内省
身につくもの	・営業力 トークカ アドリブカ メタ認知思考	・営業力 ・交渉力 ・状況把握能力	・メタ思考 ・生産性向上 ・自己理解	・リフレクション ・学習能力 ・メタ思考
種類	・能力開発 ・短時間 ・暗黙知 ・講師なし 可能	・能力開発 ・短時間 ・暗黙知 ・講師なし 可能＆講師推奨	・マインドセット醸成 ・中時間 ・暗黙知 ・講師なし 可能	・能力開発 ・短時間 ・暗黙知 ・講師なし 可能
対象や利用シーン	・営業、管理者、 新入社員、中堅 出展会スタッフなど 営業、販売、 接客、接遇、 トーク などの研修	・営業、開発、 管理者、新入社員、 中堅など 仕事スピードUP、 情報分析、交渉力、 障害対応、 タフコミュニケーション などの研修	・全業種、全職種、新社会人、新管理職 ・チームビルディング（メンバーの得意不得意の把握） ・採用活動	・全業種、全職種、新社会人、新管理職 ・1on1、メンタリング、組織開発での活用 ・管理職の育成 ・講義や研修、ワークショップ後のふり返り
人数	2～5人	2～3人	3～5人	2人
時間	10～20分	10～20分	10～20分	10分～20分
単品販売価格	ベーシック版 12,000円 プロ版 20,000円	12,000円	12,000円	10,000円

① ビジネスゲーム一覧（3/4）

遭遇設計

タイトル	地方想生	Let’s Play Innovation	就カツ	アイドルマッチング
写真				
内容	地域の新サービス開発	事業開発のリスク対応	就職活動	採用活動
身につくもの	・発想力 ・リソース利活用 ・地域への理解	・事業開発 ・商品開発 ・リスク対応	・キャリア意識 ・就職活動の全体像	・採用活動の全体像 ・キャリア意識 ・決断力
種類	・能力開発 ・短時間 ・暗黙知 ・講師なし 可能	・能力開発 ・短時間 ・暗黙知＆形式知 ・講師なし 可能	・マインドセット醸成 ・中時間 ・暗黙知 ・要講師	・マインドセット醸成 ・短時間 ・暗黙知 ・講師のみ可能
対象や利用シーン	・自治体職員、地域住民、地方出身者、新規事業担当者、商品開発者など ・地域のお土産づくり、ファンづくり、コミュニティづくり。事業開発、アイデア発想などの研修	・新規事業担当者、起業家候補、商品開発者、ベンチャー企業社員など ・起業家・イントレプレーナー・M＆A担当者などの育成研修	・学生、採用候補者、内定者、採用担当者など ・ビジネスマインド醸成、キャリア支援などの研修 ・採用活動、母集団獲得のための活動	・学生、内定者、 採用候補者、 採用担当者 キャリアカウンセラー など 採用活動、 母集団獲得のための活動
人数	2～6人	2～3人	4～5人	3～5人
時間	10～20分	10～20分	30～60分	5～15分
単品販売価格	10,000円	10,000円	12,000円	6,000円

① ビジネスゲーム一覧（4/4）

遭遇設計

タイトル	ゲートキーパー・ パターン・ランゲージ ver0.3	としまアートステーションYの作り方	タフネスWORK （開発事例のみ）
写真			
内容	天才の右腕の秘訣集	地域のアート拠点づくり	メンタル・タフネスの理解
身につくもの	・天才の支え方 ・CxOのチームワーク ・プロデュース能力 ・組織マネジメント力	・地域活動 ・住民活動 ・アートプロジェクト	・メンタル・タフネス ・メンタルヘルス ・レジリエンス
種類	・能力開発 ・短時間 ・暗黙知 ・講師なし 可能	・能力開発 ・短時間 ・暗黙知 ・講師なし 可能	・マインドセット醸成 ・中時間 ・暗黙知 ・要講師（研修提供のみ）
対象や利用シーン	・経営者、創業者、アーティストや教授、医者など特殊専門性を持ち、特殊な人間性を発揮する人の幹部など ・幹部の育成、幹部クラスのチームビルディング、幹部研修など。	・地域住民、アーティスト、ボランティア、行政マンなど ・アート体験。地域プロジェクトなどの研修。地域資源の活用などのワークショップ、地域住民のコミュニティづくり。	・管理者、人事、新入社員、中堅など ・離職防止、セルフケア、メンタルヘルスなどの研修
人数	1～5人	3～4人	4～6人
時間	10分～30分	20～30分	研修は2時間
単品販売価格	12,000円	無料配布 「としまアートステーション構想」 で検索	非売品（研修のみ提供） お問合わせは㈱アドバンテッジリスクマネジメント様まで

② ビジネスゲーム研修（体験型研修）の実施（toB）

- **「世界標準の経営」**
  （経営者・経営陣・管理職など）
  - 「世界標準の経営」１Yearプログラム

- **コミュニケーション**
  （新卒、中堅、管理職、営業、開発 など
  - コミュニケーション 研修
  - 傾聴力 研修
  - カウンセリング基礎 研修

- **部下育成**
  管理者、経営陣 など
  - 1on1 研修
  - **グレートマネージャー研修**

- **チームワーク**
  新卒、中堅、管理職、経営陣、全部門 など
  - チームビルディング 研修

- **新規事業、商品開発**
  管理職、新規事業部、商品開発部 など
  - ユーザーインタビュー 研修
  - 発想力 研修
  - 事業開発 研修
  - **オープンイノベーション 研修**

- **営業**
  （新卒、中堅、管理職、営業、開発 など）
  - **価格ではなく価値で勝負する「提案営業」 研修**
  - 営業基礎 研修
  - 交渉力 研修
  - 販売力 研修

- **地域活性**
  （自治体、公務員、NPO など）

- **リスク管理**
  管理職、中堅、人事 など
  - メンタルヘルス 研修
  - リスクマネジメント 研修

- **キャリア教育**
  新卒、中堅、管理職、経営陣、全部門 など）
  - **ミドル・シニアのセカンドキャリア 研修**
  - 内定者 研修

- **マインドセット**
  新卒、中堅、管理職、全部門 など）
  - 新人ビジネスマインド 研修
  - 新任 管理職マインド 研修

など

---

② ビジネスゲーム研修　世界標準の経営 研修プログラム 1st

遭遇設計

米国には商務省が発行する「**国家経営品質賞**」があります。30年以上前から年間数千人のコンサルタントを使って、アメリカの中で良い経営をしている企業を探し、それを評価する仕組みです。

国家として「このような経営をしたら良い」と保証した内容です。2年毎にバージョンアップしているのでどんどん内容が変わっています。顧客満足も、従業員満足も、学習する組織も、もう書かれていません。これを見ると**日本の経営が3周ぐらい遅れている**事がわかります。

この賞で推奨した内容を出来ているのは米国で30%強。日本ではわずか6%です。

いろいろなビジネスの方法、やり方があります。相性もあります。でも、**世界No1の国が保証するやり方を知らずに経営している、ビジネスしているのは怖くないですか**？

このプログラムでは**1年通して世界標準の経営を自社に取り入れるもの**です。右の内容は1st研修の概要です。

ビジネスゲーム「リスキートーク」

対象・応用シーン

・管理者、新任管理者、新入社員、人事など
・組織開発、新体制づくり、組織力向上、組織文化改革などに。

1st 概要

ゴール	・世界標準の経営 ／ ・持続的に業績を上げる方法 ／ ・エンゲージメント これらが何かを知り、その向上方法を理解する。
形式	集合研修。（3.5時間）
場所	貴社指定の場所に参ります。
費用	1回100万円～（4人～24人） ※遠距離移動、宿泊が伴う場合は別途ご負担願います。
講師	広瀬眞之介（人材育成コンサル）、柴橋学（組織改善コンサルタント）
報告	研修 1回毎に参加者アンケートを行います。 数日内に簡易報告をします。

1st 基本プログラム（例）

形式	内容
	1．世界標準の経営とは？ ・持続的な業績はどうすると出来るか？ ・着目すべき日本と世界の経営の違いとは？
ワークショップ & ロールプレイ	2．実践 ・ゲーム　１ラウンド目 ・学習確認クイズ ・ゲーム　２ラウンド目
講義	3．業績の高め方 ・エンゲージメント（噛み合わせ） ・現状の把握 ・自社・自組織への落とし込み
ワークショップ & ロールプレイ	4．実践 ・見極めと活用の訓練 ・講師の講評 ・質疑応答

② ビジネスゲーム研修　コミュニケーション研修

遭遇設計

受信側としてのコミュニケーション。
ヒアリングの実践トレーニングを行います。

ヒアリングとは、具体的に下記のようなことを行います。
・相手の言葉以上に**相手の望みを理解**する。
・相手と自分の**言葉の使い方の差**を気づく。
・わからないことを「わからない」と不快にさせないように訊く。
・分野／仕事／年代の違う人達、
それぞれに合わせたコミュニケーションをする。

コミュニケーション能力と言うと、ついつい発信側だけが、フォーカスを浴びがちです。
しかし、**コミュニケーションは双方向**。

受信側の能力を高めることで、コミュニケーションそのものの質も上がります。また発信側（プレゼン、演説、報告 etc..）が苦手な方でも、実行しやすいです。

ワークショップツール「ヒーローインタビュー」

対象者

○コミュニケーション能力を身につけたい方
○ヒアリング能力（傾聴）を身につけたい方
○カウンセリング的コミュニケーションを身につけたい方

例えば
・接客業（ホテルマン／飲食店など）　・営業マン　・UXデザイナー
・役職者／管理職などリーダー　・ライター／インタビューアー／記者
・コールセンター　・スタマーサービス　・講師業　・調査員　・マーケッター

概要

ゴール	・ヒアリング力　／　・インタビュー力　／　・コミュニケーション能力 これらが何かを知り、その向上方法を理解する。
形式	集合研修。（3時間）
場所	貴社指定の場所に参ります。
費用	1回20万円～（3人～24人） ※遠距離移動、宿泊が伴う場合は別途ご負担願います。
講師	広瀬眞之介（人材育成コンサル）
報告	研修 1回毎に参加者アンケートを行います。 数日内に簡易報告をします。

基本プログラム

形式	内容
講義	1．コミュニケーションとは？ ・コミュニケーションの図式モデル （シャノンとウィーバーなど） ・ヒアリングとその活用方法
ワークショップ & ロールプレイ	2．実践 ・ゲーム　2ラウンド ・講師からの講評 ・記録からコミュニケーションの得意不得意を把握
講義	3．コミュニケーション力のブラッシュアップ方法 ・ヒアリングの手法 ・講師の見本 ・質疑応答

② ビジネスゲーム研修　営業研修 交渉

遭遇設計

営業マン・販売マンとして、お客さんに合わせて、喜ばれるサービスを提案しつつ、**タフな交渉が出来る事**を目指します。

具体的に下記のようなことを行います。

・お客のニーズを把握する。
・お客の反応を見て、トーク内容や振る舞いを変更する。
・相手のニーズも自身のニーズも満たす**Win-Winの構築**。
・言いづらいことを言う。

BtoBの営業や、利害関係者が多いプロジェクトでは交渉が必要になります。

しかし、その機会は実践でないとなかなか得られません。
この研修では本番さながらの交渉を再現し、営業に効果的な交渉のトレーニングを行います。

ワークショップツール「タイヤ転がし」

対象・応用シーン

○交渉力・営業力を身につけたい方
○営業力を一段レベルアップさせたい方
○お客さんに無理強いではなく、喜ばれる営業や販売をしたい方

例えば
・営業マン　・販売マン
・接客業（ホテルマン／飲食店など）
・社内営業や折衝が必要な方（バックオフィス／行政マン／新規事業者を含む）
・ファシリテーター
・役職者・管理職・経営者などリーダー

情報分析、障害対応、タフコミュニケーションなどの研修に応用可能

概要

ゴール	・交渉力　／　・スピード力　／　・コミュニケーション能力 これらが何かを知り、その向上方法を理解する。
形式	集合研修。（3時間）
場所	貴社指定の場所に参ります。
費用	1回20万円～（3人～24人） ※遠距離移動、宿泊が伴う場合は別途ご負担願います。
講師	広瀬眞之介
報告	研修 1回毎に参加者アンケートを行います。 数日内に簡易報告をします。

基本プログラム

形式	内容
講義	1．交渉とは ・二種類の交渉 ・ポイント
ワークショップ & ロールプレイ	2．実践 ・ゲーム　1ラウンド ・プレイの振り返り ・講師からの講評 ・ゲーム　2ラウンド
講義	3．交渉力を上げるための方法 ・自社サービス、自身の振り返り ・講師の見本 ・質疑応答

③ オリジナル ビジネスゲームの開発 (toB)

状況を再現する「オートマチック・ワークショップ・ゲーム」

①ビギナー向けではなく、**エキスパート育成用**

②**暗黙知**(＝ベテランの経験・カン)を伝承できる

③**講師の力量差**があっても**意図通りの体験**を再現

④講師なしで、プレーヤーの**自主訓練**を**可能**に

⑤それでいて**面白い・楽しい**内容に

東京大学との共同研究開発

NHKおはよう日本 掲載

大学での講演（東京大学・法政大学）

上場企業の研修を開発

日経ムックに掲載

---

③ オリジナル ビジネスゲーム 開発　チームメンバー

遭遇設計

実務・実生活で使える学びが得意。
ツール研修「ウツ会議」は**参加者の70%がうつ病に対処可能に**。
専門学校のゼミでは**約90%が正社員就職**。

広瀬眞之介（全体統括・研修 担当）
体験研修 開発者 兼 講師

日本初の「**アナログツール編集社**」を立ち上げる。これまでに**担当したツールは100本を越え**、50人以上のツール作家を擁する。中には小中学生の作家も。

石神康秀（ツールシステム 担当）
ツール編集者 ／ ゲーミフィジャパン 代表

電化製品**マニュアルの制作、外国語翻訳、海外商品の翻訳**を行う。
宇宙開発団体「リーマンサット」の広報担当。
科学技術やその意義を広める。

菅田朋樹（マニュアル 担当）
マニュアルライター・編集者

日本のEC黎明期よりマーケティングを担当、**「伝わる、売上の上がる」企画・デザインが得意**。メンタルヘルス研修という難しいテーマの「ウツ会議」デザインを担当。**売上を250%増へ**。

高槻和美（コンポーネントデザイン 担当）
アートディレクター ／ ECコンサルタント

代表作「ぷよぷよ」「バロック」等。**『文化庁メディア芸術祭』審査委員**(2014-2016)。
宣伝会議「編集ライター講座」講師。
元立命館大学映像学部教授。

米光一成（監修：ツール）
ツール作家 ／ デジタルハリウッド大学 教授

「創造的なコラボレーション」の新たな姿と意味を探る。共著に『ダイアローグ 対話する組織』『**企業内人材育成入門**』『**越境する対話と学び**』など。

長岡健（監修：研修・学び）
法政大学経営学部 教授

③ オリジナル ビジネスゲーム 開発　内容と価格(toB)

遭遇設計

基本パック（300万円～）

- 納品物：カードツール　100部
  - 1部（カード:～68枚＋箱:1つ＋説明書1枚）
  - 追加印刷は可能。買切り。
- 編集会議 2h×12回（隔週＋α）
  - コンセプトの校正
  - ノウハウのツールシステム化
  - 説明書の校正
  - ※作業は貴社
- 制作業務（貴社は確認 / 作業は弊社）
  - ツールデザイン
  - ロゴ
  - 印刷（製造）
- ツールを使った活動・研修・イベントのコンサルティング
  - 開発したツールを使った研修やイベント、そのスライドのブラッシュアップ
- ツールの販売
  - 弊社サイトや展示会での販売
- ※非提供物
  - ノウハウやテーマなどの企画
  - 基本的に貴社が作家部分を担当、弊社が編集・デザイン・製造を担当

オプション

- 内容そのものの企画〈＋200万～〉
  - 基本パックの作家部分
- 著作権 譲り渡し〈＋200万～〉
  - 著作人格権の非行使
- ボードツール〈＋150万～〉
  - パーツの開発など
- 大量製造〈＋要相談〉
  - 例：[36枚カード＋箱] 500部追加なら約100万円
- 研修スライド制作〈＋50万～〉
  - ツール解説部分
- 特急〈＋300万～／限定数のみ〉
  - 5ヶ月以内
- 説明書おまかせ〈＋30万～〉
  - 説明書を全て書き上げる。
- 販路サポート〈＋要相談〉
- インストラクター制度構築〈＋300万～〉
- サイト制作〈＋60万～〉
- チラシ制作〈＋10万～〉
- 説明の動画制作〈＋25万～〉

③ オリジナル ビジネスゲーム 開発　流れと必要事項

遭遇設計

実施の流れ

- お試し編集会議（無料）
- ⇩
- 契約書締結
- ⇩
- 編集会議 2h×最大12回（作家作業は貴社担当）
- ⇩
- コンポーネントデザイン制作（弊社担当）
- ⇩
- テストプレイ（両社担当）
- ⇩
- 調整（両社担当）
- 校正（弊社担当）
- ⇩
- 印刷（弊社担当）
- ⇩
- 研修・イベントのテスト確認（両社担当）
- ⇩
- 販売（貴社＋ご希望に合わせて弊社も）

お客様の必要事項

- 社内を巻き込む事へのコミット
- 工程への理解
- 内容の絞り込みとその社内合意
- 途中での制作終了時の確認

パートナープログラム（協働事業）

弊社は体験型コンテンツの【開発】から【営業/販売】【実施】までを一気通貫で行っています。この流れの中でご希望部分を担ってビジネス展開が可能なプログラムです。

プログラム全体(1)	開発者 (2)	営業・販売者(3)	実施者(4)
ビジネスゲームを販売する場合（開発～販売まで）	**コンテンツパートナー** ・ゲーム作家 ・スライド制作者 など	**営業パートナー（販売代理店）** ・人材・人事コンサルティング会社 ・研修会社 ・採用支援会社 など	**エンドクライアント**（この取り分は開発者へ）
研修に関わる場合（開発～実施まで）			**研修パートナー** ・講師 ・研修会社 ・学校 ・人材会社
（ゲーム以外の）**体験サービスを販売/実施**する場合（開発～実施まで）	**アライアンスパートナー** ・体験プログラム提供者 ・アセスメント企業など		**アライアンスパートナー** ・体験プログラム提供者 ・アセスメント企業など

（取り分の比率） 一社が複数部分を担うことも可能です。 例：営業パートナー＋研修パートナーで取り分７割を得る。等
例：営業パートナーが研修30万円を営業、受注したら取り分は9万円。研修実施もしたら合計21万円。

研修パートナー 詳細（1/2） 分類

遭遇設計

	①非商用（契約不要）	②商用利用（要契約）	③学内利用（要契約）
	社内利用OK。グループ別企業はNG。 個人(家庭内) 企業/NPO(社内研修)等	研修を顧客など組織外に行う。 人材会社 教育事業者(含:個人) 士業 等	授業を学生などに行う。 学校法人 等
ゲーム	**購入 or レンタル** ・購入 通常価格通り ・レンタル 24人研修/回 15万～	**購入 or レンタル** ・購入 通常価格の70～85% ・レンタル 通常価格の10～30%	**購入 or レンタル** ・購入 同左 ・レンタル 同左
研修資料（スライド／動画）	**購入不可** ※ゲームレンタル時には提供	**購入 or 実施連動** ※実施連動は上場企業のみ ・購入30万～80万 ・実施連動：3～8万	**購入** ・商用利用の半額 ※組織外への提供不可
講師育成	**ゲーム毎に研修参加** ・受講条件：一回以上レンタルしている/する ・一人10～50万（複数人割引あり）	**ゲーム毎に研修参加** ・受講条件：研修資料を購入している/する ・一人10～50万（複数人割引あり）	**ゲーム毎に研修参加** ・商用利用の半額

※**クライアントへの研修資料(スライドファイル／動画)提供**は**代理販売**とみなし、**コンテンツ料の支払いが別途発生**する。（含：カスタマイズした資料）

弊社取扱/開発のビジネスゲーム（一部 販売・レンタル不能あり）

遭遇設計

ヒーローインタビュー

カウンセリングの極意

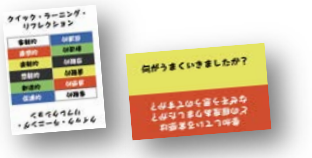
ウツ会議

わくわく・ジョブクラフティング

あなたに売れないものはない

ザ・タイヤころがし

パシリの流儀


クイック・ラーニング・リフレクション

地方想生

Let’ s Play Innovation

就カツ!

アイドルマッチング

ゲートキーパー パターン・ランゲージ

としまアートステーションYの作り方

タフネスワーク
（開発実績のみ）

サイゼリヤ・店長育成ゲーム（開発実績のみ）

研修パートナー 詳細（2/2） 価格

遭遇設計

ゲーム名	内容	研修資料			研修資料代		講師育成費	
		スライド	配布資料	動画	一括購入	実施連動	（一人当たり）	備考
ウツ会議	メンタルヘルス研修 組織力	○	○		80万	8万	10万	メンタルヘルスの専門性のある人
Risky Talk	エンゲージメント 組織力 心理的安全性	○			80万	8万	50万	
カウンセリングの極意	1on1 チームビルディング コーチング	○			30万	3万	10万	
ヒーローインタビュー	コミュニケーション 要件定義・ヒアリング	○	○	○	30万	3万	10万	
わくわくジョブ・クラフティング	自律人材育成 業務改善				30万	3万	10万	
地方想生	発想力	○	○		30万	3万	10万	
Let's Play Innovation	新規事業	○		○	30万	3万	30万	
ゲートキーパー パターン・ランゲージ	CxO育成	○	○		60万	6万	50万	
あなたに売れないものはない	営業、接客販売	○	○	○	30万	3万	10万	
タイヤ転がし	法人営業、交渉	○	○		60万	6万	30万	
就カツ！	就職活動の疑似体験	○			30万	3万	30万	
アイドルマッチング	採用力	○			30万	3万	10万	
パシリの流儀	メタ思考 改善	○	○		30万	3万	30万	
バリューセリング	価値提案営業RPG			2020年5月販売予定				
ファミリーカンパニー（仮）	介護離職防止 企業リスク対応			2020年5月販売予定				

格安「説明＋お試し体験」のご案内

遭遇設計

最後までご覧頂き、ありがとうございました。

体験型研修や開発は、手にとったり、やってみないとわかりにくいので、

「説明＋お試し体験」は**格安**(3万円)にてご提供します。

ご希望の方・詳細を確認されたい方は、お気軽にお問合せ下さい。

説明＋お試し体験の内容(1～2h)

- 目的と要件の確認。
- ツールと研修の体験。(実プレイ)
- 研修の詳細や流れの説明。

※ 場所は東京圏内。遠方時は要交通費。

社名	**株式会社 遭遇設計**（Encounter-design. Co., Ltd.）
設立	2011年
取引実績	三井不動産株式会社、コニカミノルタ株式会社、株式会社文祥堂 東京大学、株式会社アドバンテッジリスクマネジメント etc.
連絡先	**Mail：info@so-guu.com** **Web:「遭遇設計」で検索** Tel：03-3868-2454
代表	広瀬眞之介（1982年生／デジタルハリウッド大学大学院修了）

実績の一部ご紹介

遭遇設計

- **研修実績**
  - 三井不動産 株式会社
  - コニカミノルタ　株式会社
  - 株式会社 ホンダテクノフォート
  - 株式会社 文祥堂
  - 社団法人 日本経済団体連合会
  - 茨城県 下妻市
  - 滋賀県 長浜市
  - 東京都 豊島区
  - 文京区 社会福祉協議会
  - その他 多数

- **講演実績**
  - 東京大学
  - 慶応大学
  - 法政大学
  - 東京都 大田区
  - アサヒグループHD 株式会社
  - 株式会社 デンソー

- **メディア掲載**
  - NHK　おはよう日本
  - 日経ムック
  - 産経新聞

- **共同開発/共同研究実績**
  - 東京大学　川上研究室
  - アドバンテッジリスクマネジメント株式会社(一部上場)
  - 東京都アートステーション構想

NHKおはよう日本 紹介

東京大学での講演

日経ムック 掲載

上場企業の研修をボードゲーム化