rubato

総受講者数
700人以上

有用度
97.4%

満足度
91.6%

ロジカルシンキング研修

～実務に使える課題解決力と論理力を
3つの手法で習得する～

株式会社Rubato

©Rubato Co., Ltd.

内容

1. 研修概要

2. 提供形式

3. 研修資料サンプル

4. Rubatoについて

©Rubato Co., Ltd.

ロジカルシンキング研修

～実務に使える課題解決力と論理力を3つの手法で習得する～
ロジカルな考え方を身に付けることにより効率的に業務に取り組むことができるようになります。

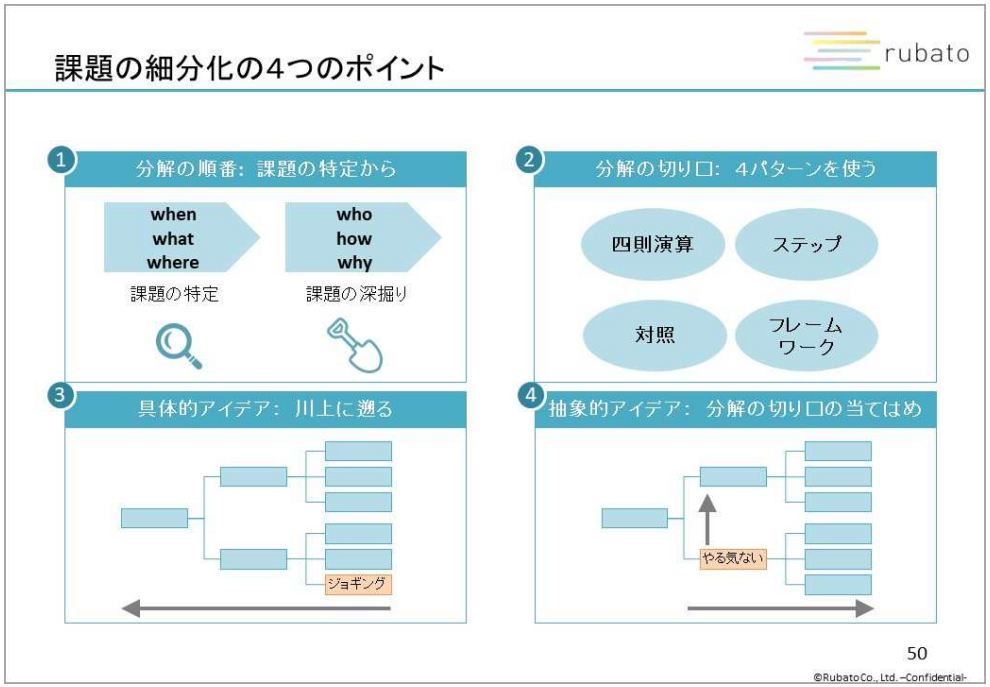
本講座は、ロジカルシンキングを実際にアウトプットにいかすために、課題のロジックツリー、解決策のロジックツリー、そしてコミュニケーションのロジックツリーの**三つの論理の型**を使いこなすことを目指します。

ロジカルシンキングを本などで知っているが、実際にはなかなか使えない方を対象に、業務で使いこなすためのコツを習得する講座です。
本講座には3つの特徴があります。

1．実践を想定した内容
・業務の場面を想定した**ロジカルシンキングの使い分け**を習得
・**ロジカルシンキングのコツ**を習得
・つまづきがちな**切り口のポイント**を直伝

2．ロジカルに表現する方法を直伝
・論理を図解で表現する方法を学び、**他者への伝え方を一段アップデート**
・**論理の流れとコミュニケーションの流れ**を理解

3．仮説思考・論点思考の強化が可能
・ストーリーラインの作成で**仮説思考**を強化
・資料の目的の検討で**論点思考**を習得



本講座では、2010年から数千人の受講生を指導し、５万部突破の『PowerPoint資料作成　プロフェッショナルの大原則』（技術評論社）の著者でもある松上純一郎が考案したロジックツリーのポイントやコミュニケーションの型をご紹介することにより、体系立てて理解できるスキルを向上させます。

ロジカルシンキング研修

❶ 講座の概要

- **日常業務の中で実践**するためのロジカルシンキングスキルを身に付けます
- コンサル流のロジカルな考えの方法を学び、**本質的な課題を見つけ、ロジカルにコミュニケーションできる**ようになります

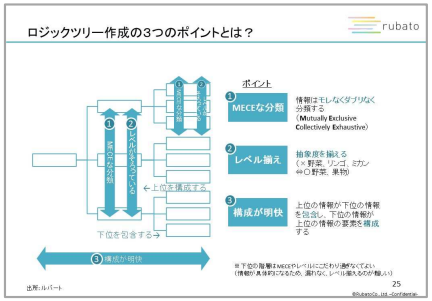
❷ 講座の流れ

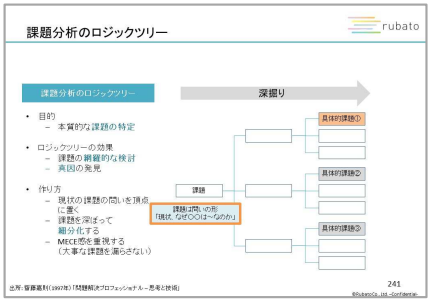
課題解決、解決策提案、コミュニケーションの三つの場面を想定し、**練習問題**を行いながら、場面ごとの**ロジカルシンキングの使い分け**を学びます

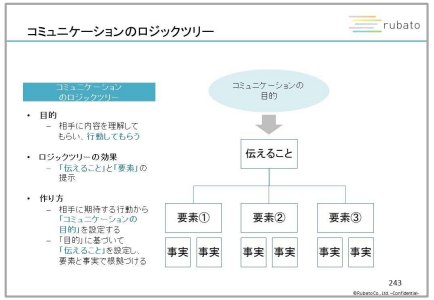
1	ロジカルシンキングとは何か
2	課題分析の細分化
3	課題の絞り込み・評価
4	根拠づける際の要素の4つのポイント
5	口頭・パワーポイント、ワード、チャットなどでの表現
6	課題解決型コミュニケーションの構成・型

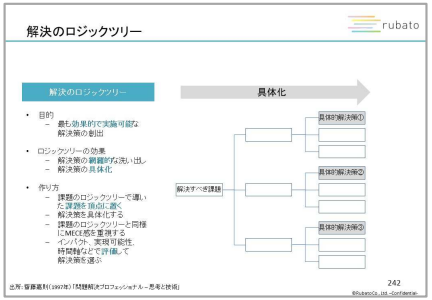
❸ 提供物

- **100**ページ以上の講義資料
- 重大な見落としを防ぐことに役立つ**MECEの切り口集**
- 実際の業務に活用可能なパワポやメールなどの**テンプレート**









©Rubato Co., Ltd.

ロジカルシンキング研修

④ 強み・特徴

実践を想定した内容

ロジカルに表現する方法を直伝

仮説思考・論点思考の強化が可能

満足度	有用度	推奨度
91.6%	97.4%	87.6%

⑤ 対象者

時間	新人	若手	中堅	管理職
1日	◎	◎	◎	○

- ロジカルな考え方を身につけて**効率的に仕事に取り組みたい**方
- 会議、メール、資料、プレゼンで**ロジカルでわかりやすいコミュニケーションを行いたい**方、向上されたい方
- **未経験の仕事へのアプローチ方法**を理解したい方

⑥ 課題感

- 業務効率：**ロジカルに考えられず、**仕事が非効率になっている
- 表現方法：メールやパワーポイントなどで**ロジカルな表現ができない**
- コミュニケーション：会議やメール等で相手に伝えたい内容が**上手く伝わらない、説得力がない**

⑦ 得られる効果

- **ロジックツリーの書き方や使い方**を理解することで、課題を細分化して、仕事が効率的に行えるようになる
- 伝える内容を整理でき、メールやパワーポイントなどで**ロジカルに表現できている**
- 3つのステップでロジカルに相手に伝える流れが理解でき、**相手に要点が説得力を持って伝わるようになる**

※ 満足度、有用度：5段階評価中4以上の評価の割合。推奨度：10段階評価中7以上の評価の割合。

©Rubato Co., Ltd.

ロジカルシンキング研修

⑧ 導入事例

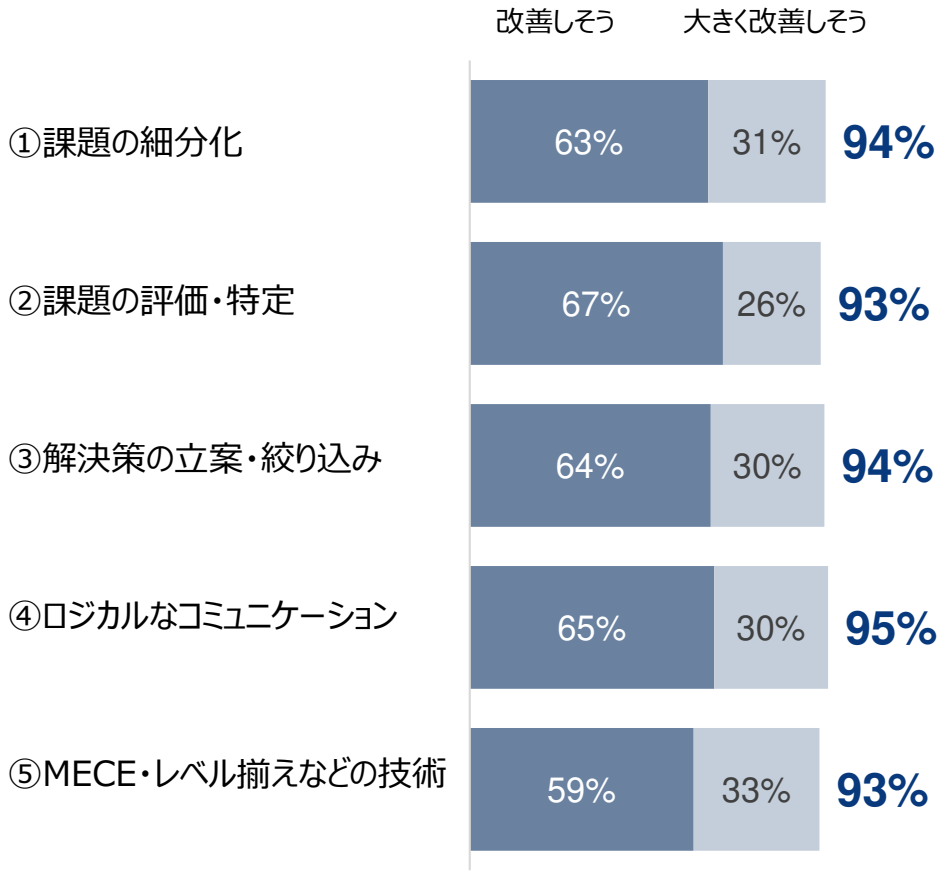
	お悩み	導入例と効果
① 部門横断	**伝えたいポイント**を上手くまとめることができない。伝える情報が**多すぎて**相手に理解してもらえない。	219名の営業・企画・設計や製造子会社の社員向けに半日×2回の研修を実施。 依頼者からの**相談内容の正確な把握**や、**他部署の方とのコミュニケーション**の際に、適切に内容を伝えることができるようになった。
② 単位	**説明下手**の社員が多い。上手に説明できるようになりたいとほとんどの社員が思っている。	16名のエンジニア職社員に研修を実施。 相手が何を期待しているのか**仮説を立ててから口を開く**ことを意識することや、伝える際に**「相手にどうしてほしいか」**を明確にするように行動できるようになった。
③ 新入社員	新入社員向けなので、**論理思考とは**という観点で、基礎から**効率的な方向**を教えていただきたい。	12名の新入社員研修プログラムに導入。 資料作成研修と同時に受講し、**ロジカルに問題を分析する方法と根拠**を学ぶことで、**分析する際の切り口の選択肢**を体系的に理解することができた。

⑨ 参加者の声（実績）

受講者数
700人以上

過去受講企業例

化学メーカー、電気部品メーカー、製薬メーカー、Sier、コンサルティング企業、マーケティング企業等



※ 参加者の声：16社、新入社員～課長クラス対象。2021年4月～2023年12月実績。

©Rubato Co., Ltd.

ロジカルシンキング研修

10 カリキュラム（1日間研修の場合）

	アジェンダ	時間	コンテンツ
1	はじめに（15分）	9:30-9:45	講座の狙い
			自己紹介
			ロジカルシンキングの知識チェック
2	ロジカルシンキングとは何か（45分）	9:45-10:30	ロジックツリーのポイント
			MECEとは
3	課題分析のロジックツリー（40分）	10:40-12:20	課題分析のロジックツリーのプロセス
	～休憩（60分）～	12:20-13:20	-
4	解決策のロジックツリー（50分）	13:20-14:10	解決策のロジックツリーのコツ
5	伝えるためのロジックツリー（150分）	14:15-16:45	目的と伝えることを決める
			要素で根拠づける
			表現して伝える
			課題解決型コミュニケーション
6	まとめ（15分）	16:45-17:00	一日の振り返り

11 研修後の変化

ロジカルシンキングの使用パターンを、①課題分析、②解決策分析、③コミュニケーションの３つの観点から学ぶことができました。

課題発見から相手に伝えるまで、**どのパートでどのような思考をすればよいか**コツがわかりました。

課題発見から相手に伝えるまで、**どのパートでどのような思考をすればよいか**コツがわかりました。

©Rubato Co., Ltd.

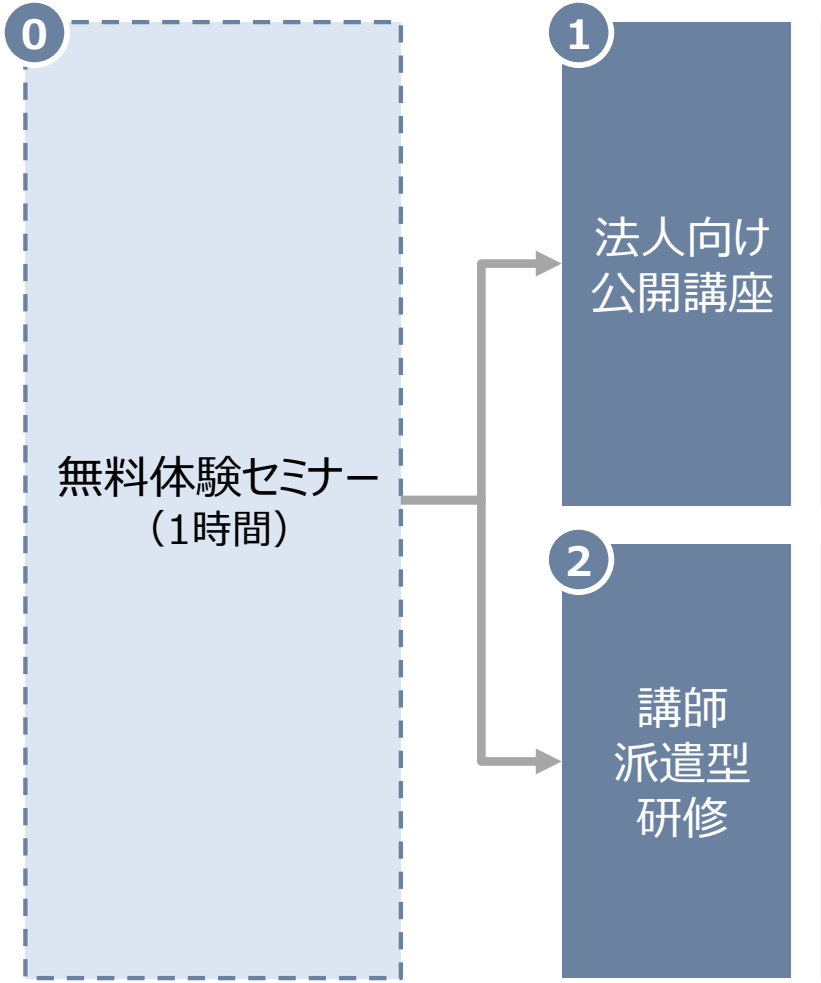
内容

1. 研修概要
2. 提供形式
3. 研修資料サンプル
4. Rubatoについて

©Rubato Co., Ltd.

ロジカルシンキング研修

「ロジカルシンキング研修」の2つのラインナップ



	概要
法人向け公開講座	• 受講人数が**10名未満**で講師派遣型の研修のコスト感が合わない企業様におすすめ • 講師派遣型研修を実施後に中途社員などに受講させることも可能 • **6か月に一度**決まった日程で開催 • **1名から参加可能**
講師派遣型研修	• 新入社員研修、階層別研修など受講人数**10名以上**の場合におすすめ • **短時間で**集中的にロジカルシンキングの要点を学習 • ご希望の日程で開催可能

©Rubato Co., Ltd.

ロジカルシンキング研修

0 人材育成ご担当者様向け体験セミナー（1時間）

目的

1. 外部講師による社内研修導入を検討中の人材育成ご担当者様に、「ロジカルシンキング研修」の一部を体験いただく
2. オンラインで受講することで、「オンライン研修の可能性」や「オンライン研修実施のコツ」を理解いただく

対象者

人事・事業部門等で人材育成に関わるご担当者様
（各社2名様まで）

講座の特徴

- 外資系コンサルティングファーム出身・講座開発者である松上純一郎が講師を担当します。
- 実際の人材育成上の課題へのロジカルな分析アプローチを事例として盛り込みます
- 本講座を通じて「課題の分析をロジカルに進める」ことを体感できます。

講座の流れ

	アジェンダ	時間
1	弊社の法人研修ラインナップの概要のご説明(10分)	16:00-16:10
2	オンライン「ロジカルシンキング講座」体験セッション（45分）	16:10-16:55
3	質疑応答（5分）	16:55-17:00

※お申し込みはwebサイトから（https://www.rubato.co/course/hojin_seminar#logical-thinking）

©Rubato Co., Ltd.

ロジカルシンキング研修

① 法人向け公開講座

目的

1. わかりやすく考え、伝えるためのロジカルシンキングを習得する
2. 箇条書きや図解などでわかりやすく伝える技術を学び、実践できるようになる

対象者

・ロジカルな考え方を身につけて効率的に仕事に取り組みたい方
・会議、メール、資料、プレゼンでロジカルでわかりやすいコミュニケーションを行いたい方、向上されたい方
・未経験の仕事へのアプローチ方法を理解したい方

講座の特徴

- よくありがちな「講座を受けただけで満足」にならない、実践を想定した内容
- ロジカルに考えた内容を表現する方法を学べる
- 3つのポータブルスキル（仮説思考・論点思考・図解思考）の強化が可能

講座の流れ

	アジェンダ	時間
1	はじめに（15分）	9:30-9:45
2	ロジカルシンキングとは何か（45分）	9:45-10:30
3	課題分析のロジックツリー（40分）	10:40-12:20
	～休憩（60分）～	12:20-13:20
4	解決策のロジックツリー（50分）	13:20-14:10
5	パワーポイントでの操作（150分）	14:15-16:45
6	まとめ（15分）	16:45-17:00

※価格（税込）：39,000円
※お申込みはwebサイトから https://www.rubato.co/course/hojin#logical-thinking

©Rubato Co., Ltd.

ロジカルシンキング研修

② 講師派遣型（1日）

	アジェンダ	時間	コンテンツ
1	はじめに（15分）	9:30-9:45	講座の狙い
			自己紹介
			ロジカルシンキングの知識チェック
2	ロジカルシンキングとは何か（45分）	9:45-10:30	ロジックツリーのポイント
			MECEとは
3	課題分析のロジックツリー（40分）	10:40-12:20	課題分析のロジックツリーのプロセス
	～休憩（60分）～	12:20-13:20	-
4	解決策のロジックツリー（50分）	13:20-14:10	解決策のロジックツリーのコツ
5	伝えるためのロジックツリー（150分）	14:15-16:45	目的と伝えることを決める
			要素で根拠づける
			表現して伝える
			課題解決型コミュニケーション
6	まとめ（15分）	16:45-17:00	一日の振り返り

※価格や詳細についてはお問合せください

©Rubato Co., Ltd.

内容

1. 研修概要

2. 提供形式

3. 研修資料サンプル

4. Rubatoについて

©Rubato Co., Ltd.

課題解決の流れ – 病気の場合②

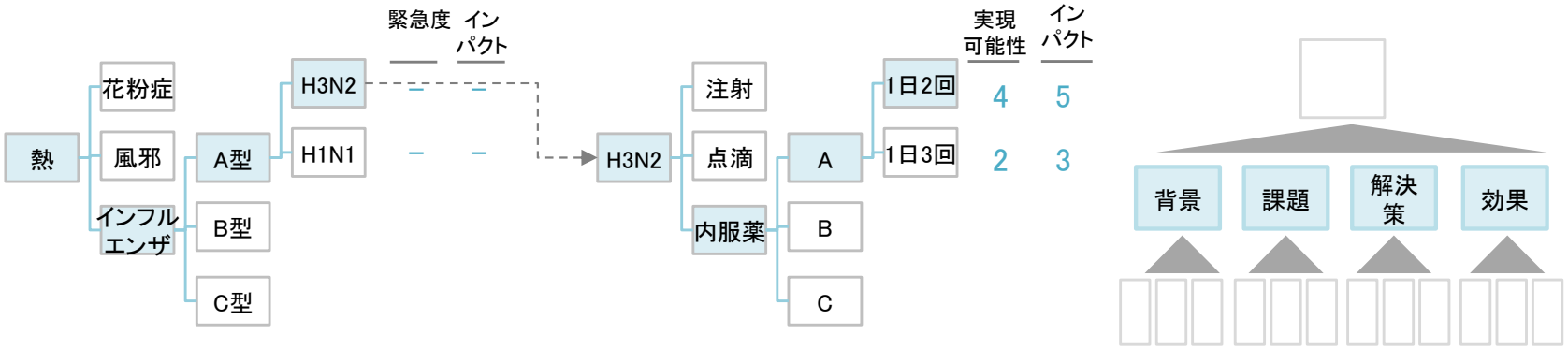
rubato

研修資料サンプル

医師の治療プロセスはロジックツリーで表すと以下の通りです

1 診断　2 処方　3 コミュニケーション

イメージ



医師の治療プロセスは実は**ロジックツリー**を頭の中に描きながら進んでいます

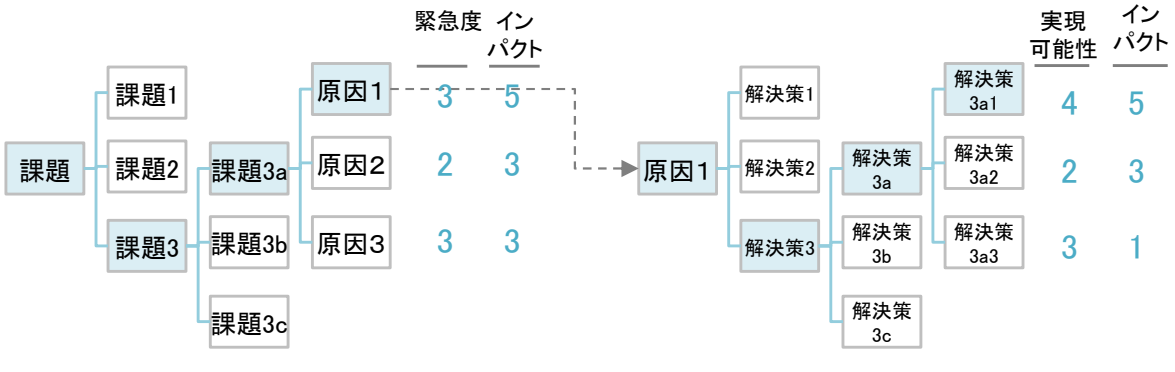
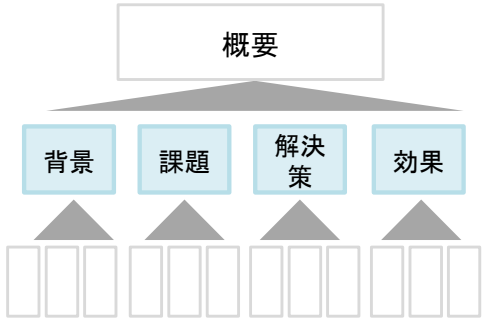
©Rubato Co., Ltd.

全体像

rubato

研修資料サンプル

課題解決には三つのロジックツリーを使い分けることが重要です

	1 課題分析のロジックツリー（イシューツリー）	2 解決策立案のロジックツリー	3 コミュニケーションのロジックツリー（ピラミッドストラクチャー）
イメージ		
概要	• どこが課題なのかを考え、**複数の原因**を挙げる • 複数の原因から**評価**で特に重要な原因を絞り込む	• 課題分析で特定した重要な原因に対してそれを解消するための**様々な解決策を創案**する • 創案した解決策案を**評価し、解決策を絞り込む**	• 課題分析・解決策立案のツリーをベースに**対象者に理解していただき**、なるべく早く動いてもらうための**コミュニケーション内容**を考える

課題解決は三つのロジックツリーを使いながら進んでいきます

©Rubato Co., Ltd.

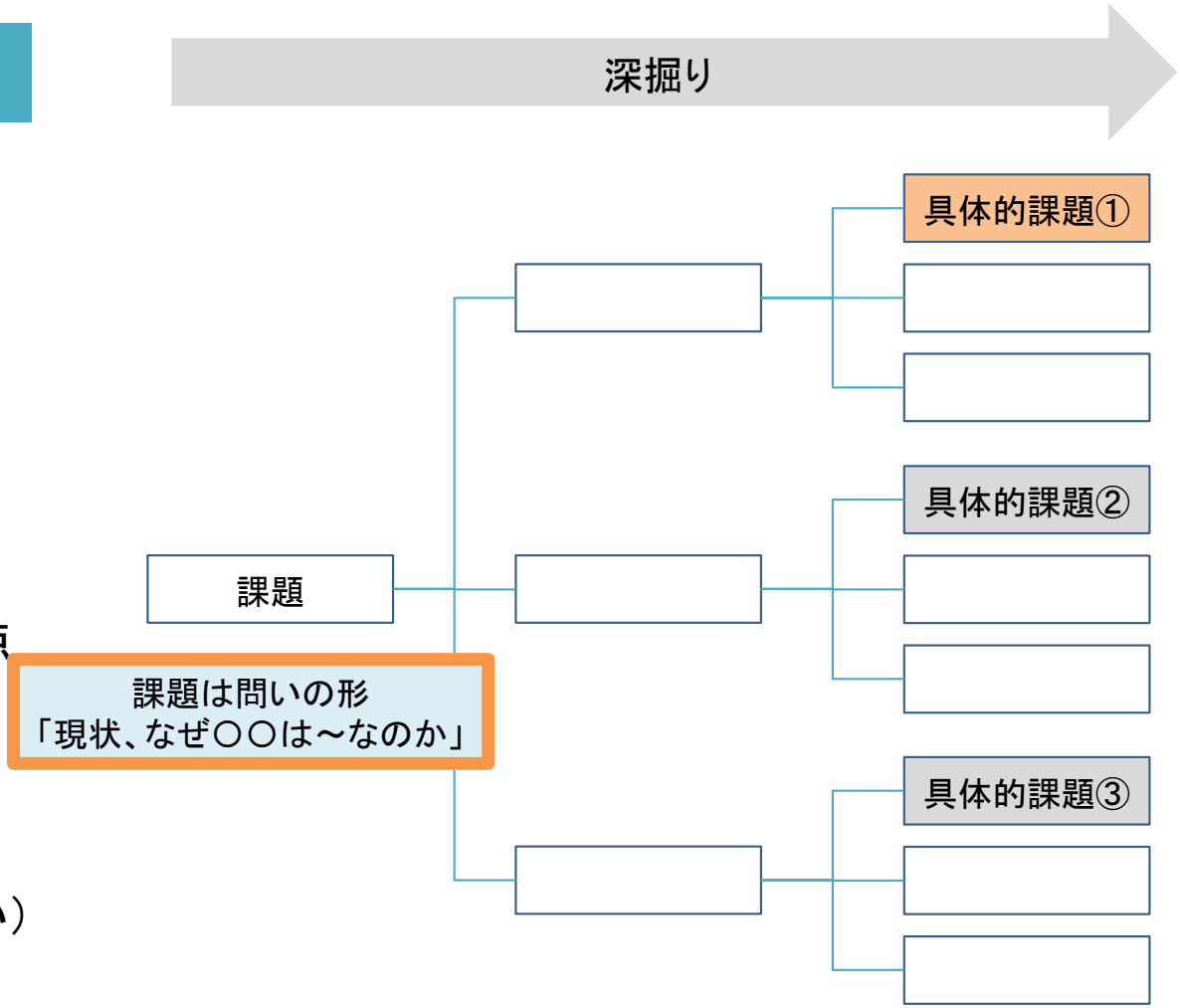
課題分析のロジックツリー

rubato

研修資料サンプル

課題分析のロジックツリー

- 目的
  - 本質的な**課題の特定**
- ロジックツリーの効果
  - 課題の「　　」
  - **真因**の発見
- 作り方
  - 現状の課題の問いを頂点に置く
  - 課題を深ぼって**細分化**する
  - 「　　」を重視する（大事な課題を漏らさない）



出所: 齋藤嘉則（1997年）「問題解決プロフェッショナル － 思考と技術」

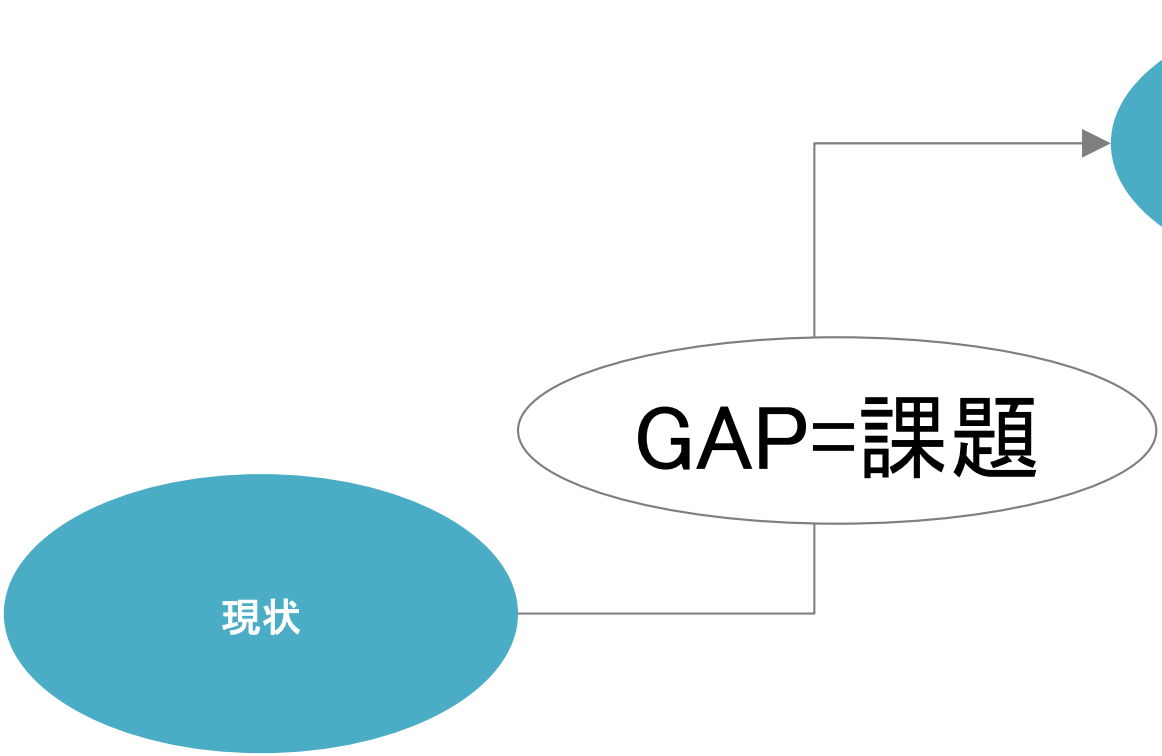
©Rubato Co., Ltd.

課題の定義と問いの立て方

rubato

研修資料サンプル

あるべき姿とのギャップがあってはじめて課題と認識される



会社
- 業界で最も優れているとされる水準の業務（ベストプラクティス）
- 競合のレベル
- 自社が目指す理想の姿

個人
- 優秀な人のレベル
- 自分が目指す理想の姿

あるべき姿がないまま仕事を振られることも多い

→主体的に**「あるべき姿」を作りに行くことが大事**

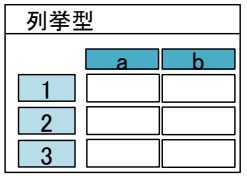
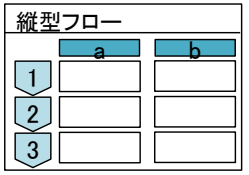
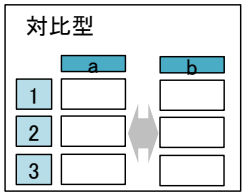
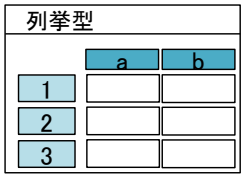
課題の問い	「現状、なぜ○○は～なのか」（比較対象と不足している量を入れると良い） • 「**現状、なぜ売上高は目標と比較して10億円下回っているのか？**」 • 「**現状、なぜ自社シェアは、競合と比較して3%低いのか？**」

©Rubato Co., Ltd.

分解のコツ② 分解の切り口：4パターンを使う

研修資料サンプル

分解は、四則演算を基本にしつつ、ステップや対照概念で切り分ける

	「全体」の切り分け方	考え方	図解例
1 四則演算	・ ＋－×÷で分解する	・ ＋－×÷の計算式で表現する	
2 ステップ（when）	・ フローやステップで分ける	・ 始まりから終わりまでの流れ ・ 時間軸で分けてみる	
3 対照	・ ペア概念（2つでセットになる言葉）で分ける	・ 1つ挙げたら、そのペアになる概念を考える	
4 フレームワーク	・ 主要な構成要素に分ける	・ 業界や分野でよく使われる分類 ・ QCDや心技体などが代表的	

ステップ、対照、フレームワークは、四則演算の一部です

出所: ルバート

©Rubato Co., Ltd.

課題の評価 – 主要な課題への絞り込み

研修資料サンプル

概要

- 課題を細分化した後は、主要な課題に「絞り込む」「　　」必要がある

課題のしぼりこみ

- 課題の深刻度を定量的、定性的に数値化して判断する必要がある
- 基本的には「**インパクト**」の大きな課題に絞り込むべき
- ただし、**緊急度**や「　　」を加味する必要がある
- 可能なものは数値化するが、定性的なものは3段階や5段階で評価をする（その際、**関係者間での納得感**を醸成することが必要）

©Rubato Co., Ltd.

演習　NTTドコモ

rubato

研修資料サンプル

NTTドコモの売上が減少しているのはなぜか？課題を洗い出しましょう

■ 過去10年で売上高を減らした会社（1～50位）

順位	社名	10年前比売上高増減額（億円）	直近売上高（億円）	10年前比売上高減少率（%）	直近従業員数（人）
1	パナソニック	▲1兆3406	7兆5537	▲15	249,520
2	東芝	▲6,748	5兆6686	▲11	187,809
3	シャープ	▲3,355	2兆4615	▲12	43,511
4	丸井グループ	▲3,156	2,458	▲56	5,899
5	東京急行電鉄	▲2,970	1兆0914	▲21	22,331
6	富士石油	▲2,758	4,255	▲39	657
7	キョウデン	▲2,531	511	▲83	2,529
8	ＮＴＴドコモ	▲2,387	4兆5270	▲5	26,129
9	東燃ゼネラル石油	▲2,283	2兆6278	▲8	3,383
10	カシオ計算機	▲2,280	3,522	▲39	11,322
11	アーク	▲2,178	470	▲82	3,551
12	セガサミーホールディングス	▲2,052	3,479	▲37	7,606
13	大成建設	▲1,981	1兆5458	▲11	13,748
14	ベスト電器	▲1,908	1,705	▲53	3,226
〃	船井電機	▲1,908	1,700	▲53	3,318
16	ＯＫＩ	▲1,902	4,903	▲28	20,190
17	キヤノンマーケティングジャパン	▲1,759	6,460	▲21	18,101
18	富士フイルムホールディングス	▲1,758	2兆4916	▲7	78,150
19	オリンパス	▲1,735	8,045	▲18	33,336
20	帝人	▲1,473	7,907	▲16	15,756

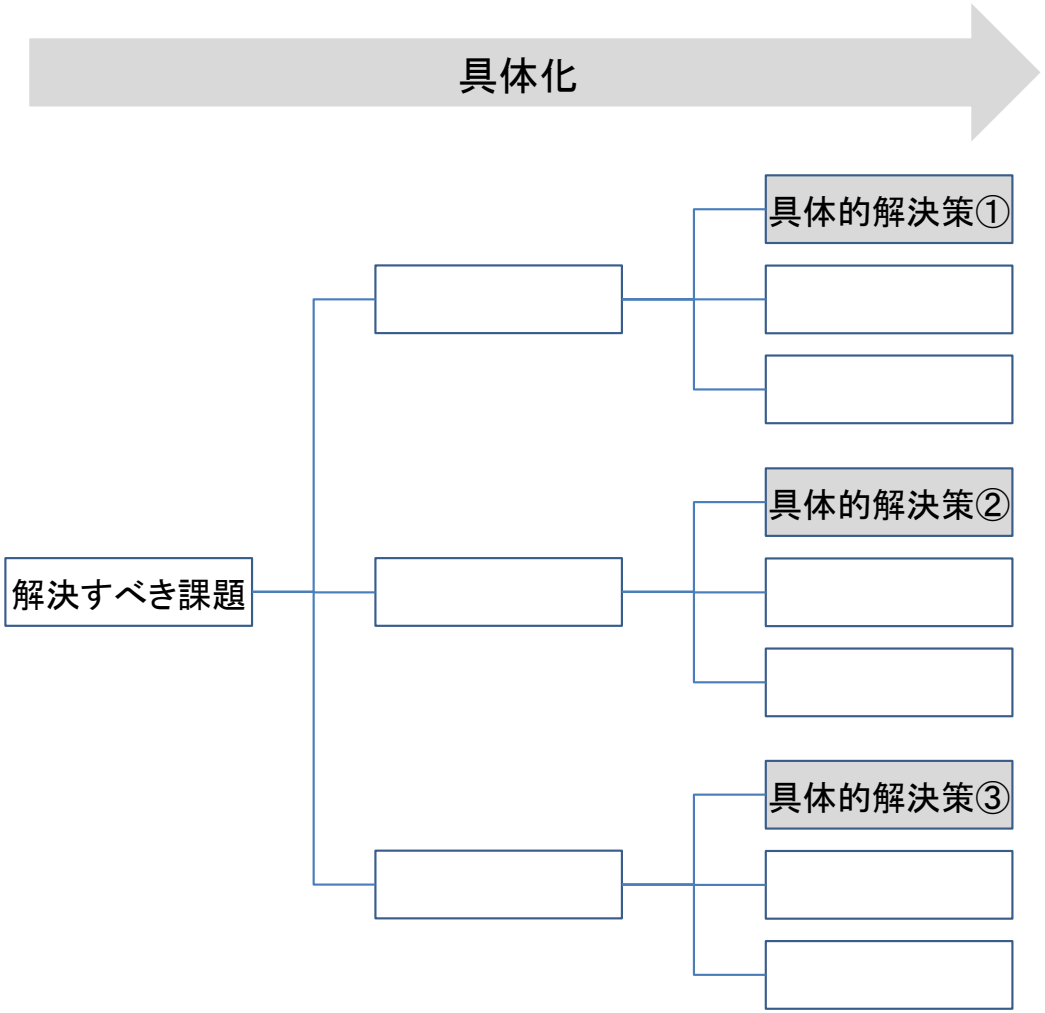
©Rubato Co., Ltd.

解決のロジックツリー

研修資料サンプル

解決のロジックツリー

- 目的
  - 最も**効果的で実施可能**な解決策の創出
- ロジックツリーの効果
  - 解決策の**網羅的**な洗い出し
  - 解決策の「　　」
- 作り方
  - 課題のロジックツリーで導いた**課題を頂点に置く**
  - 解決策を具体化する
  - 課題のロジックツリーと同様にMECE感を重視する
  - インパクト、実現可能性、時間軸などで「　　」して解決策を選ぶ



出所: 齋藤嘉則(1997年)「問題解決プロフェッショナル - 思考と技術」

©Rubato Co., Ltd.

解決のロジックツリーの分解のコツ

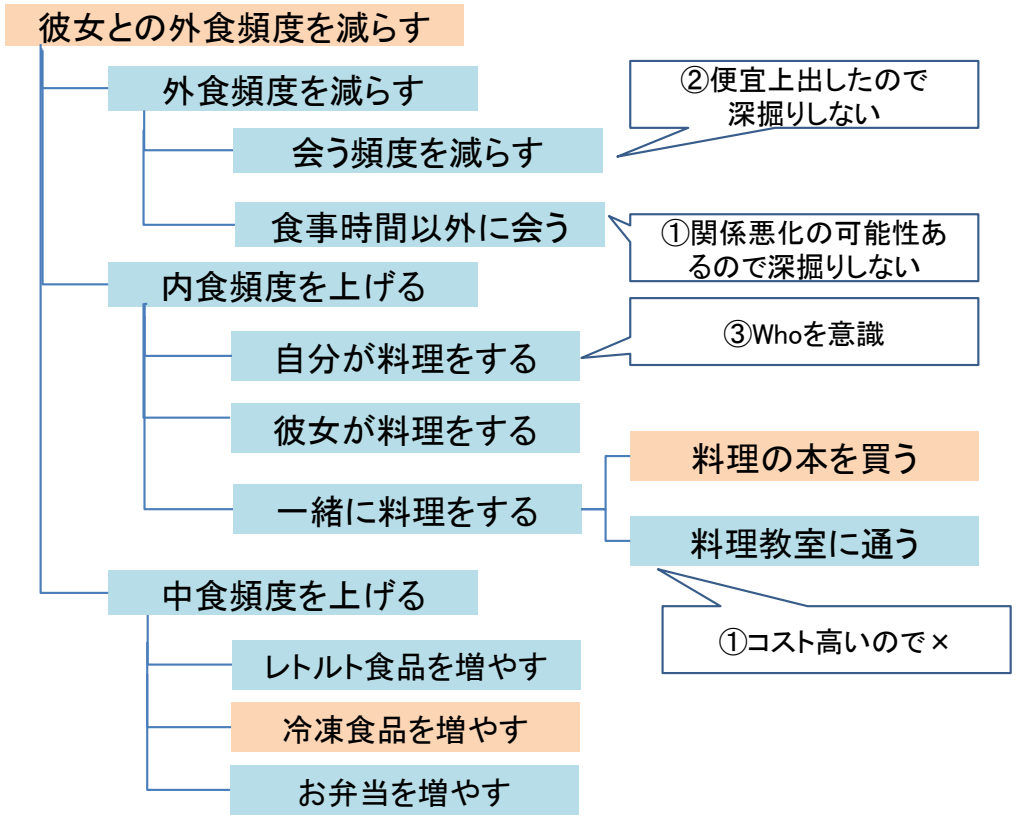
rubato
研修資料サンプル

分解のコツ

1. **条件をざっくり決めておく**
   - 金銭的コスト、労力、時間軸、実現可能性など
2. **深掘りする枝を決める**
   - MECEの確認上で出した枝は深掘りする必要はない
3. **When/where/what/who を意識する**
   - When/where/what/who意識することで具体的な解決策が見つかる
   - ただし、気にしすぎると細かくなりすぎる可能性あり

条件

- 「彼女との関係が悪くならないこと」、「コストがかからないこと」、「すぐに実行可能なこと」が条件



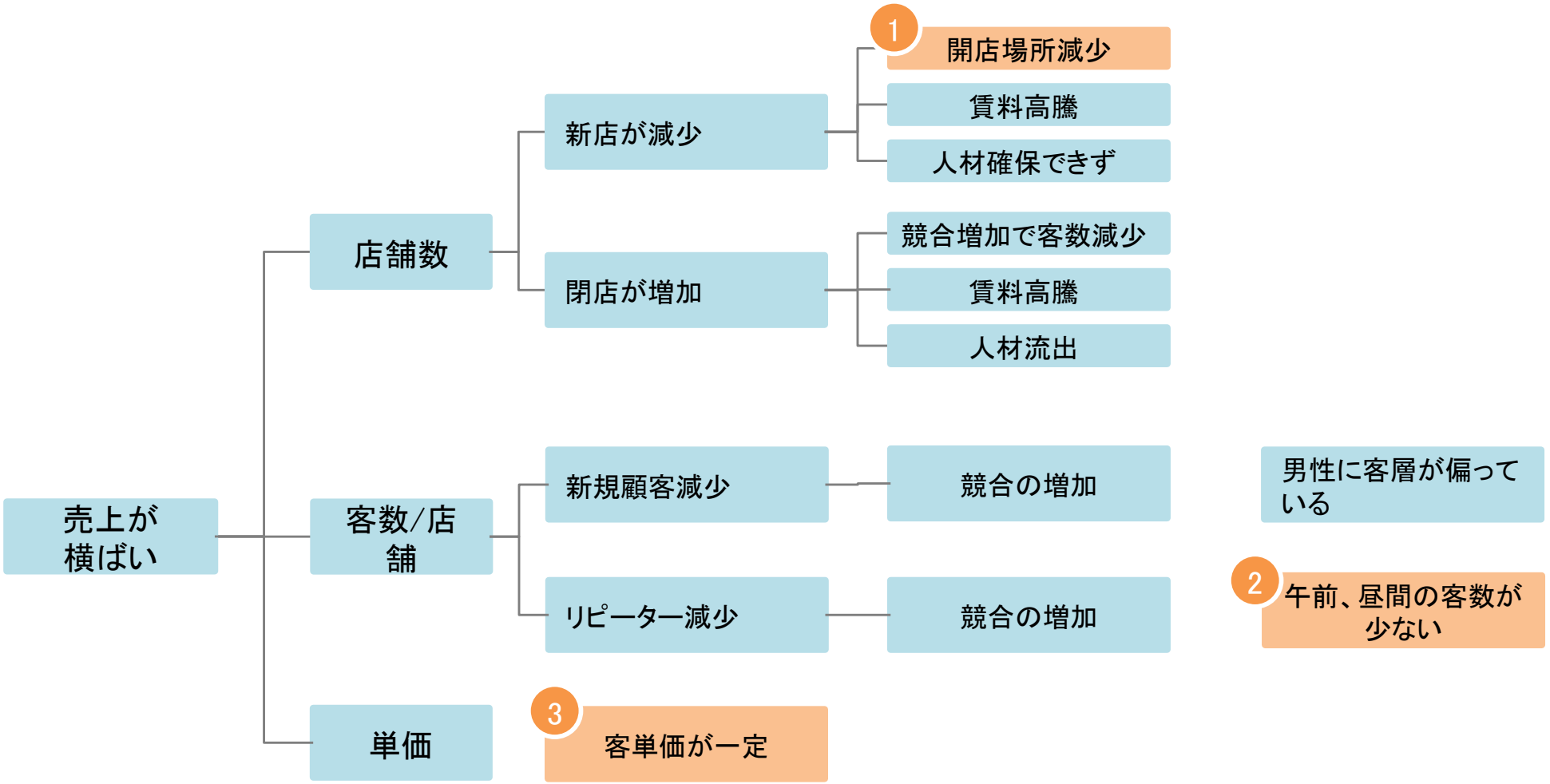
©Rubato Co., Ltd.

演習

研修資料サンプル

QBハウスの成長を加速する方策を考え、評価し、2～3の提案に絞りましょう

課題分析のロジックツリー



©Rubato Co., Ltd.

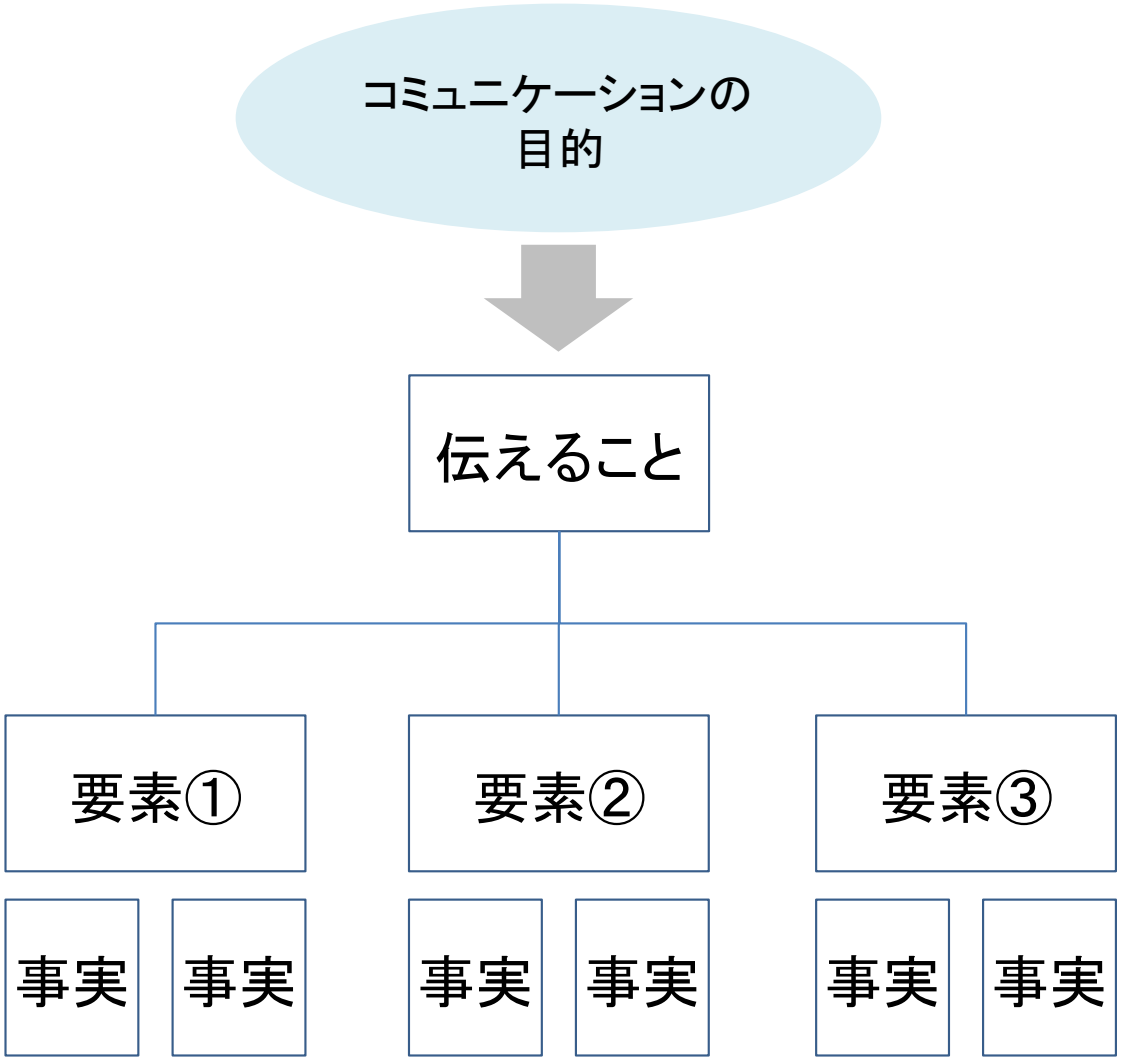
コミュニケーションのロジックツリー

rubato

研修資料サンプル

コミュニケーション のロジックツリー

- 目的
  - 相手に内容を理解して もらい、「　　」
- ロジックツリーの効果
  - 「伝えること」と「要素」の 提示
- 作り方
  - 相手に期待する行動から 「コミュニケーションの 目的」を設定する
  - 「目的」に基づいて 「　　」を設定し、 要素と事実で根拠づける

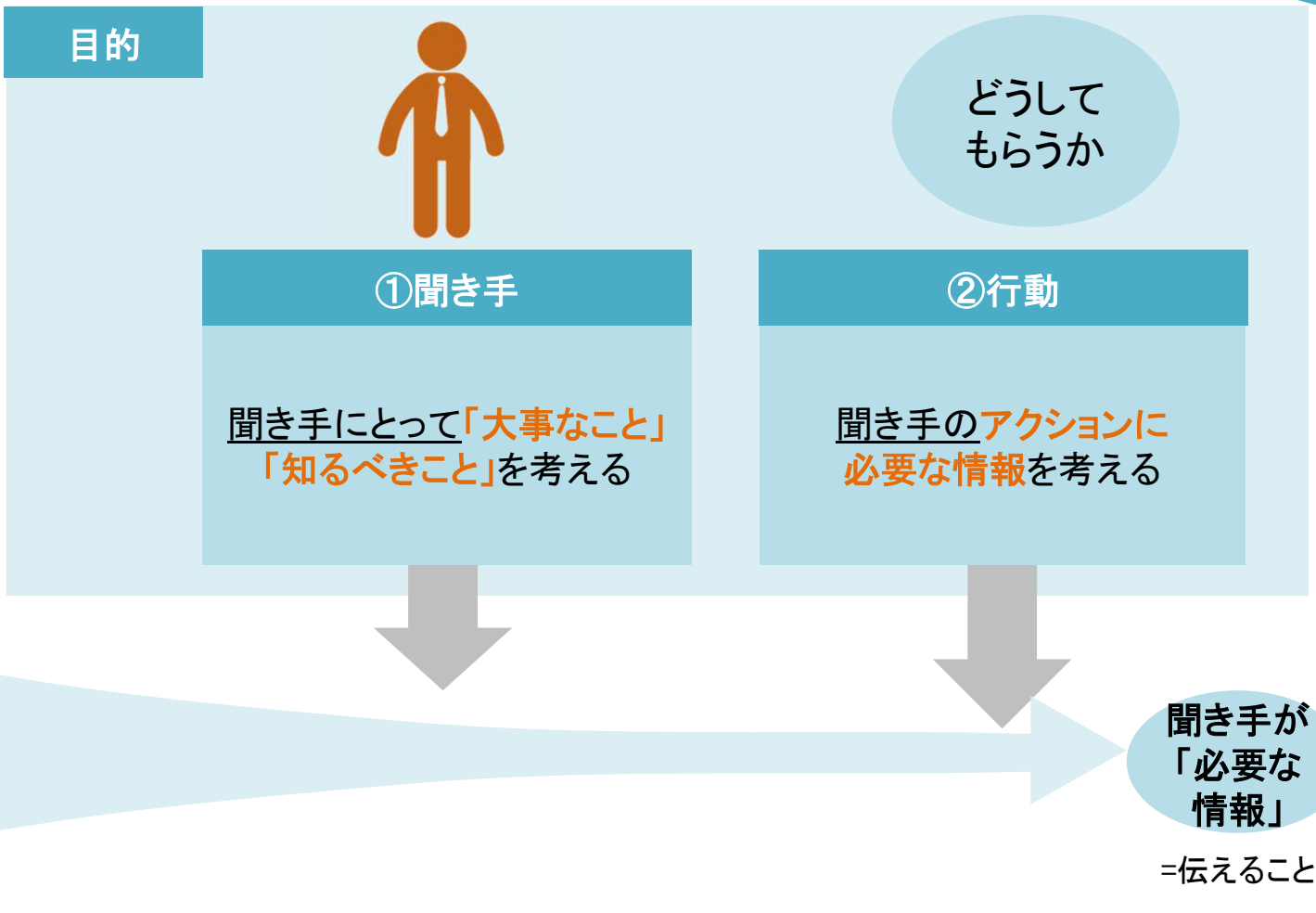


©Rubato Co., Ltd.

コミュニケーションの目的の役割

研修資料サンプル

コミュニケーションの目的の各要素を深堀ることで、伝えるべき情報が絞り込まれてい



目的を使い、自分が「伝えたい情報」からききてが「必要な情報」に絞っていく

©Rubato Co., Ltd.

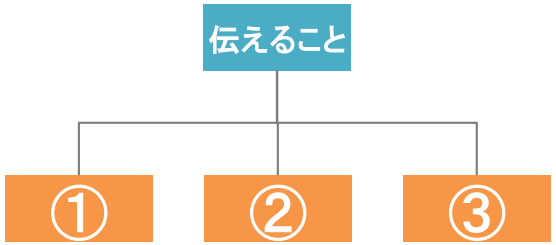
根拠づける際の要素の4つのポイント

rubato

研修資料サンプル

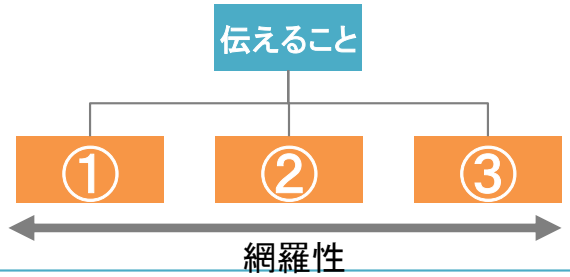
1 要素は3つにまとめる

- 根拠の要素が**多いと**、ポイントが伝わらない
- 要素は**3つ程度**にまとめる



2 網羅性を考える

- **相手にとって**大事なポイントにまとめる
- コミュニケーションのロジックツリーにおいてはこれが**MECE**



3 客観的に伝える

- **比較や事例**などの情報を加えて、できるだけ客観的に伝える

4 具体的に伝える

- **4W1H**を明確にする
- **数字**を用いる

×

○

©Rubato Co., Ltd.

コミュニケーションの流れと使用ツール

rubato

研修資料サンプル

様々なコミュニケーションが行われていますが、それぞれの目的は異なり、用いるツールも異なります

		目的	W	P	X	O	T
①	相談・議論		相談や議論を通して疑問点を解消や、新たなアイデアを生む	◎	○	－	－	－
②	企画・提案		企画の承認を得る	◎	◎	－	－	－
③	説明		企画の実行のために説明する	○	◎	○	－	－
④	連絡・指示		具体的な行動について指示する	○	○	○	◎	◎
⑤	報告		実績を報告する	○	◎	◎	○	○

WordやPowerPointは企画や説明の場面では有効、一方で連絡・指示はメール・チャットが得意

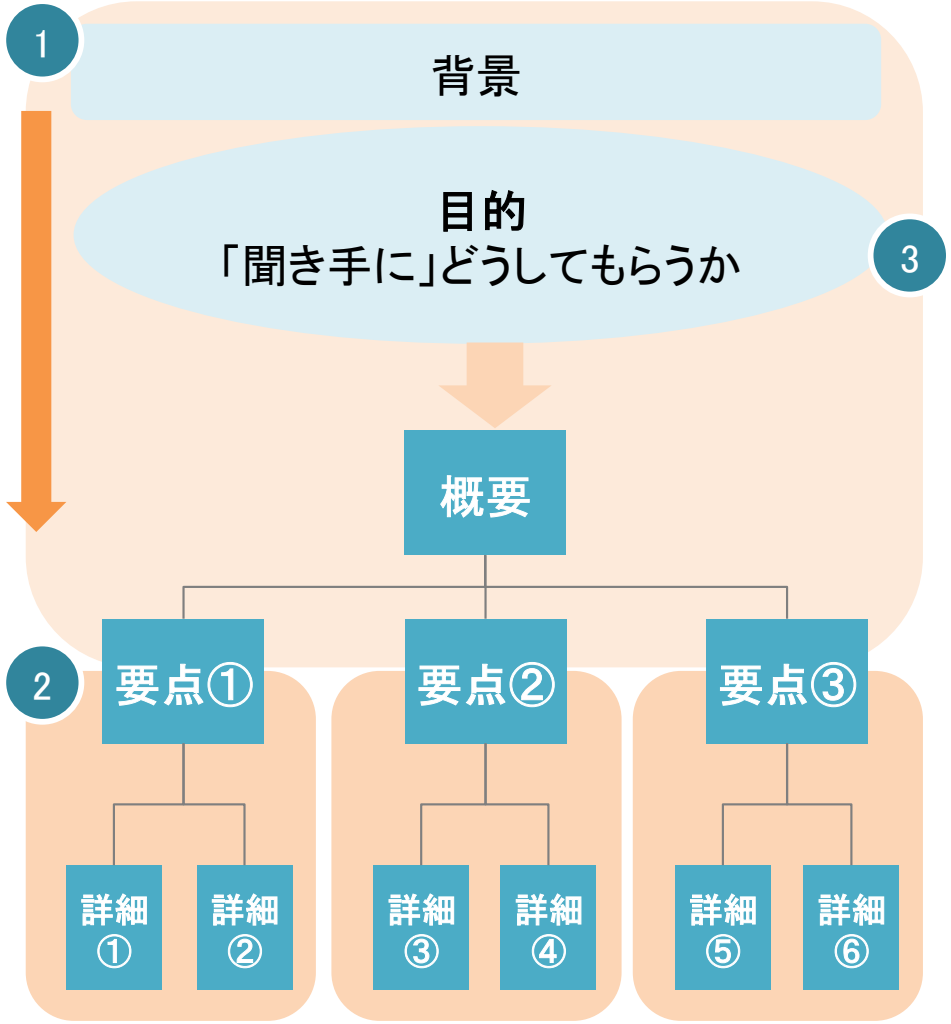
（エクセルは計算ツールなので以降割愛）

©Rubato Co., Ltd.

Wordによるコミュニケーションの構成

Wordの場合は口頭の時と似ていますが、概要を再度掲載はしません

コミュニケーションのロジックツリー



Wordの構成

1 導入
- 背景と目的を伝える
- 概要を伝える
- 要点をポイントだけ伝える

2 本論
- 要点毎に詳細を説明する

3 まとめ
- 概要を再度伝える
- 相手にお願いする行動を4W1Hで示す

©Rubato Co., Ltd.

構成とPowerPointのスライドとの対応

rubato

研修資料サンプル

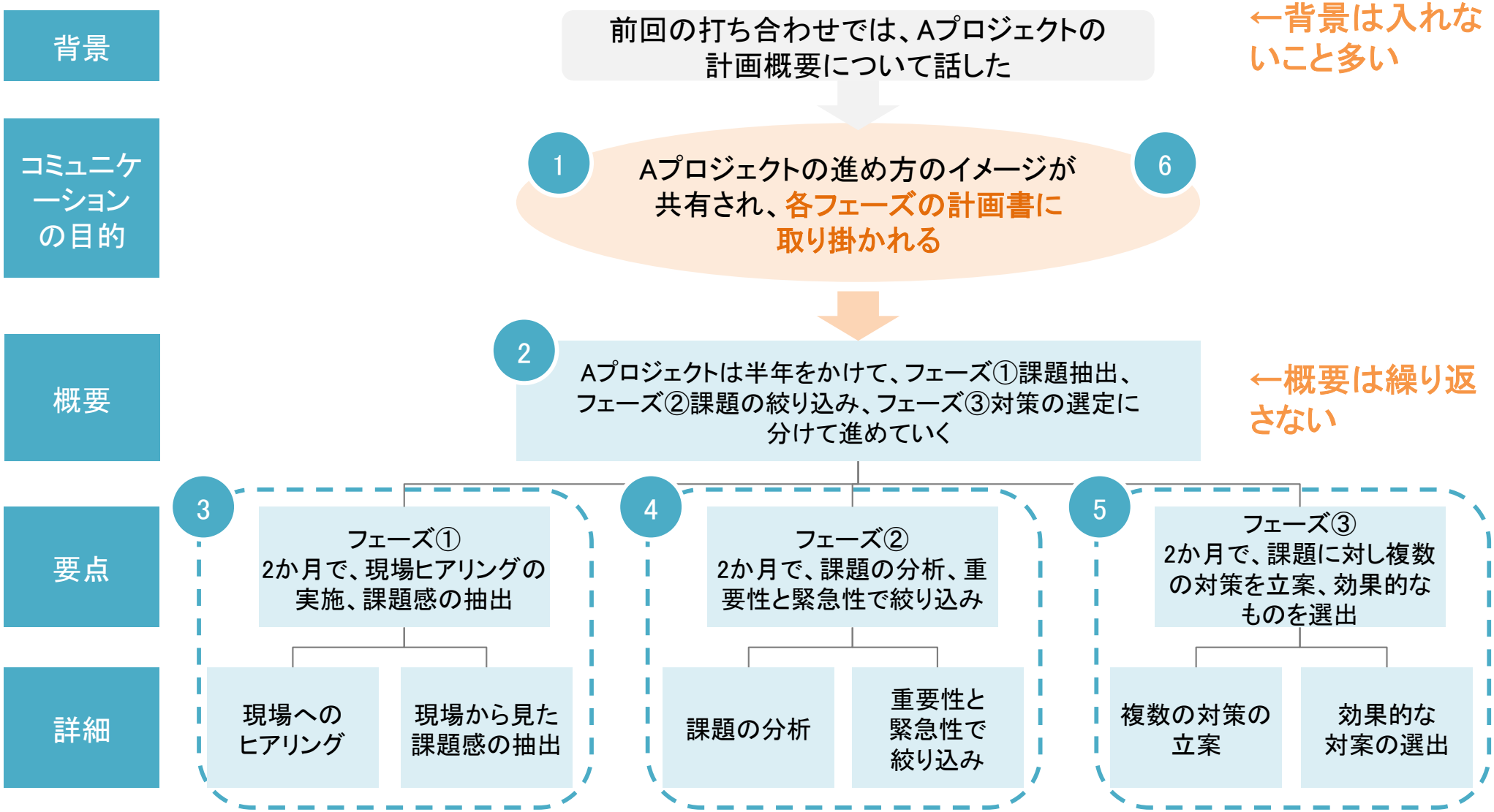
構成		PowerPointのスライド	
導入	背景 目的 概要	タイトル	• 簡潔なタイトルで内容を示す
		サマリー	• 背景、目的、概要を箇条書きで示す （中身を読まなくてもサマリーだけ読めばOK）
		目次	• 目次で全体像を示す
		プロジェクト概要	• プロジェクトの経緯・概要を簡単に説明する
本論	要点①	要点①	• 要点を説明する
	要点②	要点②	• 要点を説明する
	要点③	要点③	• 要点を説明する
まとめ	概要 目的 （行動）	まとめ	• プロジェクトの概要と 今後の自身や相手のアクションを明示する

©Rubato Co., Ltd.

メールによるコミュニケーションの構成

rubato
研修資料サンプル

背景と概要、要点、そしてまとめの構成で伝える



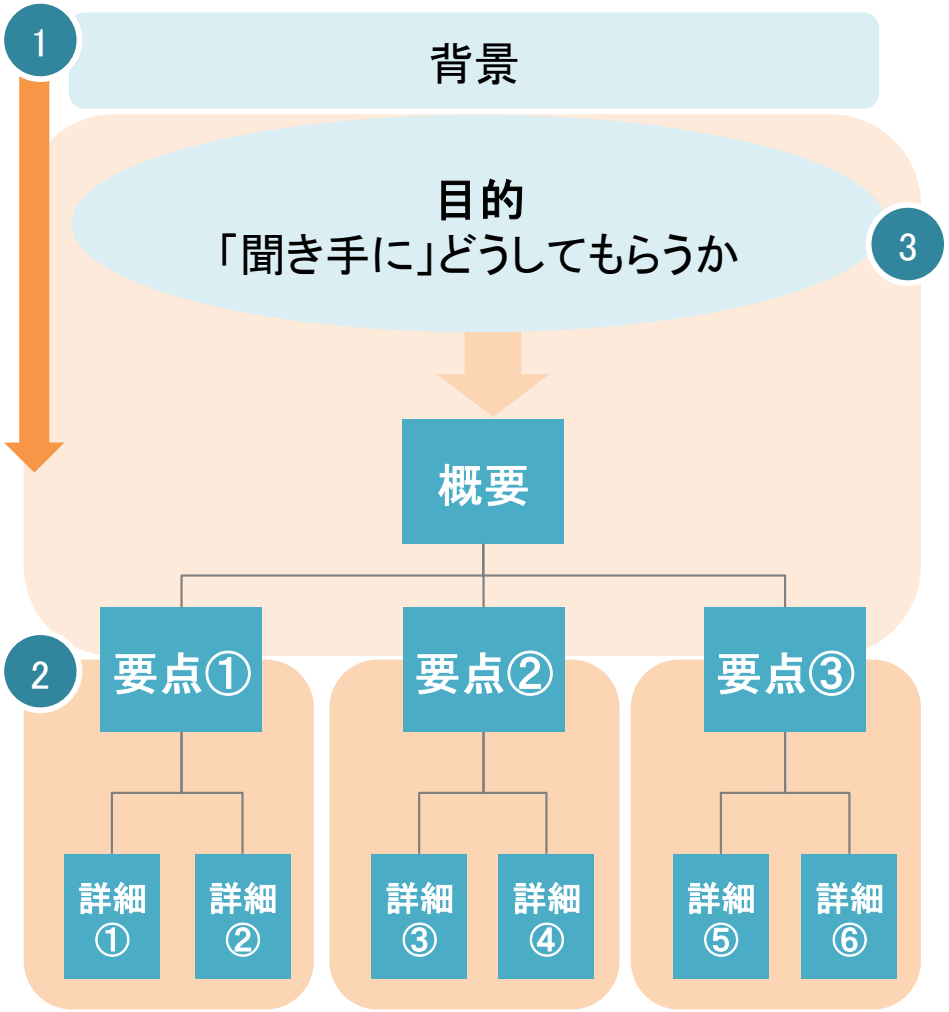
©Rubato Co., Ltd.

チャットによるコミュニケーションの構成

研修資料サンプル

チャットの場合は、スピードを重視し、書き出しは①背景と目的を伝え、②概要を繰り返すことが多いです

コミュニケーションのロジックツリー



チャットの構成

1 導入
- **背景と目的**を伝える
- 相手にお願いする**行動**を4W1Hで示す
- **概要**を伝える
- **要点**をポイントだけ伝える

2 本論
- 要点毎に**詳細を説明**する

3 まとめ
- 概要を再度伝える
- 相手にお願いする行動を4W1Hで示す

©Rubato Co., Ltd.

内容

1. 研修概要
2. 提供形式
3. 研修資料サンプル
4. Rubatoについて

©Rubato Co., Ltd.

ルバートのサービス

法人向けの研修とコーチングサービス、個人向けのビジネス講座とキャリアコーチングからなる4つのサービスを展開

法人向け

法人向け
ビジネス研修

コンサルタントが実践するビジネスドキュメンテーションを軸にロジカルシンキングやワークプランニングなど**ビジネスの現場で役に立つ「ビジネス・コア・スキル」研修**を提供します。

https://www.rubato.co/

法人向け
コーチング

お客様の課題感や背景を理解した上で、厳選されたコーチ陣が、**社員個人の自律的な成長をサポート**します。研修とコーチングを組み合わせることで、更に学習効果を向上することも可能です。

https://www.career-merise.jp/

個人向け

個人向け
ビジネス講座

キャリアアップや転職などに活かせる**実践的なビジネスドキュメンテーションスキルの習得**を目的とした講座を軸に、ビジネスに必要なコアスキルを磨くための講座を総合的に提供するサービス**「Rubatoアカデミア」**。

http://academia.rubato.co/

個人向け
キャリアコーチング

キャリアに特化したオンラインコーチングサービス
「me:Rise」は、「よりよく生きる」ことを実現するためのキャリアの主体的な選択と行動をサポートしながら、**他者と共に考え、一歩踏み出すことの喜びを実現**します。

https://www.career-merise.jp/

法人向けビジネス研修
ラインナップ

領域	タイプ	研修	概要	時間	新人	若手	中堅	管理職
ビジネスコアスキル	ビジネスドキュメンテーション	ロジカル思考による プレゼン資料作成研修	ストーリーラインや図解、グラフの型を身に着けることで、「人を動かす」「一人歩きする」資料を「早く」作る技術を習得します	2日/1日/1.5日	◎	◎	◎	◎
		資料作成実践トレーニング	資料作成研修で学んだ内容をベースに、一枚のスライドを短時間で完成することを通して自身のつまづきどころを理解し、思考力と表現力を磨くトレーニングです	半日	◎	◎	◎	○
		ストーリーライン実践研修	勘や経験に頼らない、人を動かす、説得力のあるストーリーライン作成の型を身につけます	1日	◎	◎	◎	○
		議事録研修	ロジカルシンキングを用いた質の高い議事録作成スキルを身に付けます	1日	◎	◎	◎	○
	会議プレゼンテーション	会議プレゼンテーション研修	営業や会議の場面で資料をベースにして論理的にわかりやすく伝える力（会議プレゼンテーション）を7つのコツで習得します	1日	◎	◎	◎	◎
		会議プレゼンテーション実践トレーニング	資料を用いて論理的かつ共感を持って伝えられるようにします	半日	○	◎	◎	◎
	会議ファシリテーション	会議ファシリテーション研修	会議の設計や議論の捌きなどの会議を円滑に進めるスキルを学ぶ研修です	1日	○	◎	◎	◎
	ワークプランニング	ワークプランニング研修	日常業務で実践するためのワークプランニングスキル（業務設計スキル）を学びます	1日	△	◎	◎	◎
		ワークプランニング実践トレーニング	いくつかのテーマを用いてワークプランニングの演習を重ねてスキルをアップします	半日	△	◎	◎	◎
	ロジカルシンキング	ロジカルシンキング研修	日常業務で実践するためのロジカルシンキングを身に付けます	1日	◎	◎	◎	○
		ロジカルシンキング実践トレーニング	課題解決のためのロジカルシンキングスキルを身に付けます	半日	○	◎	◎	◎
		ロジカルヒアリング研修	その場対応ではなく、仮説を持ってロジカルにヒアリングするスキルを習得します	半日	○	◎	◎	◎

※2日：14h、1.5日：10.5h、1日：7h、半日：3.5h　の時間数となっております
オンライン/対面、すべての研修で対応可能です
ご希望に応じ、図解実践・グラフ実践・操作・全体プロセス演習の研修を実施することも可能です

©Rubato Co., Ltd.

法人向けビジネス研修
ラインナップ

領域	タイプ	研修	概要	時間	新人	若手	中堅	管理職
ビジネスコアスキル	ソリューション企画	課題解決のための ソリューション開発研修	社内やお客様の課題を起点にソリューションを創出する実践的なノウハウを身につけます	1日	△	○	◎	◎
	リサーチ	リサーチ研修	データを用いて説得力のあるロジック構築と迅速な情報収集のコツを学びます	半日	◎	◎	◎	◎
	KPI	KPI企画研修	KGI、KSF、KPI、OKRなどの主要経営指標の活用の仕方と、実務で使えるKPIの特定や管理・運用の仕方を実践的な事例で学びます	半日	○	◎	◎	◎
ビジネスコアスキル（英語コース）	ビジネスドキュメンテーション	ロジカル思考による プレゼン資料作成研修 （英語版）	ストーリーラインや図解、グラフの型を身に着けることで、「人を動かす」「一人歩きする」資料を「早く」作る技術を習得します。講義と資料は英語になります。	2日/1日/1.5日	◎	◎	◎	◎

※2日：14h、1.5日：10.5h、1日：7h、半日：3.5h　の時間数となっております
オンライン/対面、すべての研修で対応可能です
ご希望に応じ、図解実践・グラフ実践・操作・全体プロセス演習の研修を実施することも可能です

©Rubato Co., Ltd.

法人向けビジネス研修
ラインナップ

領域	タイプ	研修	概要	時間	新人	若手	中堅	管理職
チームマネジメントスキル	リーダーシップ・マネジメント	いまあるべきリーダーシップとマネジメント研修	マネージャーに必要な役割とシェアドリーダーシップの概念・心理的安全性の向上の方法を理解し、所属している組織のエンゲージメントを高めることが可能となります	半日	△	△	○	◎
	1on1コーチング	リーダー・マネージャーのための部下の主体性を引き出す1on1研修	マネージャーの役割、コミュニケーションのポイントを理解し、部下の自律的な思考と行動を支援するコーチングスキルを習得します	半日	△	○	◎	◎
		1on1コミュニケーション研修 - 実践トレーニングパッケージ -	集合型研修とマンツーマンコーチングによる実践トレーニングを通して、部下の自律的な成長を促す1on1ミーティングを実践できるようにします	半日	△	○	◎	◎
		やる気のない部下が変わる1on1研修	部下の「コーチングレディネス」に合わせて1on1のアプローチを変える方法をお伝えします	半日	△	○	◎	◎
	チームビルディング	チームビルディング研修	自身の強みを理解し、メンバーとつながり、そして現場でチームビルディングを実践するスキルを身に着けます	1日	△	○	◎	◎
	組織開発	組織開発リーダー育成ワークショップ	組織開発リーダーの育成を通して、課題解決力の向上・リーダーシップ向上・部門メンバー関係性の深化などを実現し、長期的な組織の強化を目指します	1日	△	○	◎	◎

領域	タイプ	研修	概要	時間	新人	若手	中堅	管理職
セルフマネジメントスキル	キャリアビジョン	キャリアビジョン研修	デザイン思考をベースにした内容で、環境変化の中でもキャリアビジョンを自律的に描ける状態をを目指します	1.5日	△	○	◎	◎
	ストレスマネジメント	ストレスマネジメント研修	マインドフルネス、レジリエンス、認知行動アプローチといった、ストレスマネジメントにおける最新の知見を用いて、ストレスをマネージする「折れない心」を身に付けます	1日	◎	◎	◎	○
	モチベーションマネジメント	モチベーションマネジメント研修	GRIT、レジリエンス、ゲーミフィケーションなど最新知見を基にした「13の原則」で継続するための技術を身に付け、「やり抜く力」で「継続する」力を養います	1日	◎	◎	◎	○

※2日：14h、1.5日：10.5h、1日：7h、半日：3.5h　の時間数となっております
オンライン/対面、すべての研修で対応可能です
ご希望に応じ、図解実践・グラフ実践・操作・全体プロセス演習の研修を実施することも可能です

©Rubato Co., Ltd.

開発者

Matsugami Junichiro

松上 純一郎

同志社大学 文学部卒業、神戸大学大学院修了、英国University of East Anglia修士課程修了。

米国戦略コンサルティングファームのモニターグループ（現モニターデロイト）に入社し、外資系製薬企業のマーケティング戦略や営業戦略、外国政府の依頼によるツアリズムのマーケティング戦略、外資系医療機器メーカーの主要管理指標（KPI）策定、販売戦略に携わる

その後、シリコンバレーを代表するベンチャーキャピタリスト原丈人が代表を務めるアライアンス・フォーラム財団に参画し、日本企業の新興国進出の支援業務を行う。ザンビアでの栄養食品プロジェクトやバングラデシュでの太陽光パネルや食品プロジェクトを統括する。

現在は株式会社Rubatoの代表取締役を務め、企業向け人材育成サービスや個人向けビジネススキルトレーニングなどに従事する。

著書に５万部突破の『PowerPoint資料作成　プロフェッショナルの大原則』（技術評論社）、『ドリルで学ぶ！人を動かす資料の作り方』（日本経済新聞出版社）、監修に『この1冊で伝わる資料を作る! PowerPoint 暗黙のルール』（マイナビ出版）がある。

『この1冊で伝わる資料を作る!
PowerPoint 暗黙のルール 』
マイナビ出版

『PowerPoint資料作成
プロフェッショナルの大原則』
技術評論社

『ドリルで学ぶ！
人を動かす資料のつくりかた』
日本経済新聞出版社

©Rubato Co., Ltd.

メディア掲載 / 登壇実績

メディア掲載

- PHP研究所　THE21(2024.5.2)
  パワポを開く前の「準備」で作成時間は一気に短縮できる
- PRESIDENT（プレジデント）別冊(2022.4.28)
  人を動かす 資料をつかってうまく伝える方法
- PRESIDENT（プレジデント）(2021.10.22)
  外資系のスマート資料術　脱・自己流！24の絶品ルール
- 月刊 研究開発リーダー(2021.5.20)
  オンラインでも伝わるプレゼン資料の作り方と、その見せ方
- Biz Hint(2021.1.25)
  すぐ使える。オンラインセミナーに適した資料作成テクニック
- PRESIDENT（プレジデント）別冊(2020.12.2)
  最高の結果が出る「アウトプット法」５レッスン
- PRESIDENT（プレジデント）(2020.1.31)
  言いたいことが伝わる書き方▼箇条書きをワンランクアップ
- PHP研究所月刊ビジネス誌「THE21」（2019.9.10）
  図解とグラフをうまく使えば「説明不要の資料」ができる
- PHPオンライン 衆知(2019.2.27)
  外資系コンサルタントの「グラフ強調の黄金ルール」
- PHPオンライン 衆知(2019.2.26)
  外資系コンサルが使う資料の「箇条書き」は"40文字以内"

登壇実績

- ヤフー株式会社 LODGE (2019.2)
  「人を動かす資料の大原則　働き方改革での
  ドキュメント・コミュニケーションとは」
- アカデミーヒルズ（2017.1 / 2017.8）
  「人を動かす！パワーポイント資料作成入門」
- 日経電子版セミナー（2018.8）
  「実践で学ぶ！人を動かす資料のつくりかた」

ヤフー株式会社 LODGEでのセミナー

©Rubato Co., Ltd.

これまでの実績

多くの受講者様、企業様に500以上の研修を開催してまいりました

研修実績

研修開催数	受講者数	導入企業数
500件以上	1万人以上	70社以上

満足度	有用度	推奨度
90.3%	92.8%	88.9%

取引先企業

Pfizer ファイザー
PERSOL
vmware
HAKUHODO CONSULTING
TEL TOKYO ELECTRON
東京電力エナジーパートナー株式会社
CSL Behring Biotherapies for Life®
The Pokémon Company
JUNIPER NETWORKS
TOKYO GAS
大王製紙株式会社

この他にも多数の企業様
の支援実績があります

©Rubato Co., Ltd.

講師紹介

Matsugami Junichiro
松上 純一郎

同志社大学文学部卒業、神戸大学大学院修了、University of East Anglia修士課程修了。

米国戦略コンサルティングファームのモニターグループで、外資系製薬企業のマーケティング・営業戦略の策定等に従事。その後、NGOに転じ、アライアンス・フォーラム財団にて企業の新興国進出サポートに携わる。

現在は株式会社ルバート代表取締役を務め、個人・法人向けの研修を行っている。

Shibuya Ryuichi
渋屋 隆一

学習院大学理学部物理学科卒業。中小企業診断士。

大学卒業後、2社のIT企業に16年間勤務。エンタープライズ市場にてITエンジニアとして活動した後、マーケティングに従事。ITトレンドを押さえた商品企画・マーケティングを行う。

2015年に独立、スモールスタートコンサルティング創業。IT・マーケティングを中心とした経営コンサルティングを行う一方で、企業研修やセミナーを通じて、個人・組織の変革をサポートしている。

Ozaki Tomofumi
尾崎 智史

慶應義塾大学商学部卒業。公認会計士。

大手資格予備校にて、会計士講座の講師を務める。その後、監査法人にて上場企業の監査、ベンチャー企業にて経理業務、会計コンサル会社にて企業研修や事業計画の策定業務などを経験。西研MG公認インストラクターとしてマネジメントゲームを個人向けに開催するなど、個人教育にも力を入れている。

Shigetsugu Yasuko
重次 泰子

慶應義塾大学経済学部卒業。

日本銀行国際局で、米国、欧州の国際金融調査、為替のディーリング業務に約10年従事。その後、三菱総合研究所　政策経済研究センターで、欧米の経済見通し作成等に計13年携わる。

2018年10月リソース活用ラボを開業し独立。ビジネスパーソン向けのコーチングや、企業研修などを行う。

Ozawa Tomoko
小澤 知子

一橋大学商学部卒業。在学中University of Auckland　（ニュージーランド）に交換留学（1年間）

株式会社三和総合研究所（現・三菱UFJリサーチ＆コンサルティング）に入社し、経営戦略立案や、FPD業界を中心とした執筆・講演を行う。その後組織人事戦略部に移り、主に人事制度改革の支援に従事。

フリーコンサルタントを経て、現在は再びコンサルティング会社にて人事制度改革・ES調査等を中心に支援。

Nakahira Reika
中平 麗華

同志社大学卒業、ハワイ大学留学。マーケティングコンサルタント。

コンサルティングファームにて、日系企業の業務改善・海外展開を担当。その後、大手百貨店にてブランディング・マーケティング業務などを経験し、2016年に独立。

また、大学生向けのビジネスインターンプログラムでのファシリテーターや、行政が実施する事業のプロジェクトマネージャー等も担当。パラレルワーカーとして、マーケティングを中心に多様な業種に携わる。

©Rubato Co., Ltd.

株式会社Rubato (ルバート) のご紹介

Our Vision

人が「よく生きる」ことを実現したい

世界中で様々な境遇や環境で人は生まれ、生きていきますが、
それぞれの方が自分らしく変化しつづけ、
「よく生きる」ことをルバートはサポートします

商号：	株式会社Rubato
設立：	2010年8月10日
目的：	企業への人材育成サービスの提供
サービス:	企業や個人向けビジネススキル養成 サービスおよびコンサルティングの実施
代表取締役：	柗上純一郎
所在地：	東京都文京区本郷2-4-7 大成堂ビル2階
電話：	050-1722-8810

©Rubato Co., Ltd.

rubato

株式会社Rubato
東京都文京区本郷2-4-7
https://www.rubato.co

©Rubato Co., Ltd.