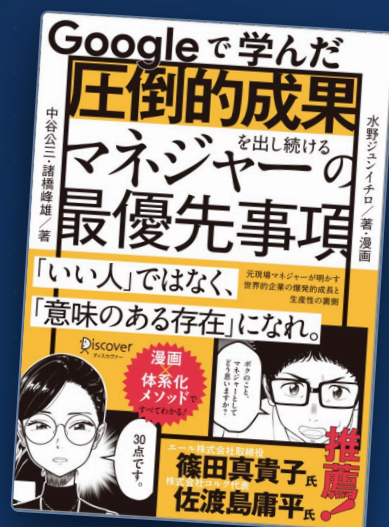


★ ベストセラー著者3名が、御社で教える法人研修

# Google流 圧倒的マネジメント 研修

「管理」から「エンパワメント」へ。  
成果を出し続けるマネジャーを、社内に育てる。

Googleで世界一のチームをつかったマネジメントの型を、書籍の著者陣が直接登壇して伝える研修プログラム。読んで終わりにせず、現場で使える「明日からの一手」まで持ち帰っていただきます。



LECTURERS / AUTHORS

中谷 公三 ・ 諸橋 峰雄 ・ 水野 ジュンイチロ

元Googleマネジャー3名による共著者チーム



法人向けサービス紹介資料

人事・研修ご担当者さま向け

教材の原作

『Googleで学んだ 圧倒的成果を出し続けるマネジャーの最優先事項』

PAGE **01** CHALLENGES WE SOLVE  
**管理職まわりの、  
 こんなお悩みはありませんか**

プレイヤーとして優秀だった人ほど、マネジャーになると壁にぶつかります。原因の多くは能力不足ではなく、**プレイヤー時代の「自分のやり方」を部下に当てはめてしまう**こと。人事・研修ご担当者からは、次のようなご相談を多くいただきます。

- 新任・初級管理職が育たず、プレイヤーから切り替えられない
- 1on1やフィードバックが形骸化し、「面談すれば終わり」になっている
- 管理職の負担が増え、エンゲージメント・定着への影響が心配
- 管理職研修を実施しても「知識で終わり」現場で使われない
- 階層別に「何を教えるべきか」が整理できていない
- 経営から「管理職を強くしろ」と言われるが、有効な打ち手がない

**この研修が目指すところ**

命令でも細かな管理でもなく、メンバーが自ら動く「**場を整える**」マネジャーへ。指示する存在から、メンバーと一緒に進む「**伴走者**」へと、管理職の関わり方そのものを変えていきます。

**BEFORE → AFTER 管理型マネジャーから、エンパワメント型マネジャーへ**

<p><b>これまで (管理型)</b></p> <p>細かく指示し進捗を管理する／数値で効率化を追う                  ／想定どおりの成果が上限／変化に弱い</p>	→	<p><b>これから (エンパワメント型)</b></p> <p>期待値と目標を共有しHOWは本人が考える／裁量と責任を渡し主体性を引き出す／想定を超える成果                  ／変化に強い</p>
---	---	---

出典: 教材の原作『Googleで学んだ 圧倒的成果を出し続けるマネジャーの最優先事項』のフレームワークより。

PAGE

02

THREE DISTINCTIONS

## この研修が選ばれる、 3つの理由

01

BORN AT GOOGLE

### Google由来の マネジメントの型

約20万人の巨大組織で、桁違いのスピードと規模で成果を出し続けるGoogle。そのマネジャーの役割・責任・心構えを体系化した「エンパワメント型」を学びます。

02

MANGA-BASED MATERIAL

### 漫画教材で 直感的に理解できる

新米マネジャー「ハジメ」の物語漫画(約120ページ)を通じて、概念を直感的に理解。抽象論で終わらず、現場の場面に落とし込みます。

03

BY THE AUTHORS

### 著者本人が 直接登壇する

代役のいない、書籍の著者3名による登壇。元Googleマネジャーが、自らの実践に基づいて伝えます。テーマ・規模に応じて講師をアサインします。

## 「読んで終わり」にしない設計

INPUT

### 型をインストール

Googleで実践された考え方の全体像を、講義でスピーディーに共有します。

TRANSLATE

### 自分ごとに変換

漫画とディスカッションで、自チームの具体的な場面に引き寄せます。

ACTION

### 明日からの一手

1on1やフィードバックの演習を通じて、現場で使える行動まで落とし込みます。

教材の原作は、発売から5万部突破のベストセラー。

書籍『Googleで学んだ 圧倒的成果を出し続けるマネジャーの最優先事項』(中谷公三・諸橋峰雄・水野ジュンイチロ 著 / ディスカヴァー・トゥエンティワン) の内容を、貴社の課題に合わせて研修プログラムへ再構成します。

## 14モジュールを、 課題と規模で組み合わせる

書籍の全3部構成に1:1で対応した14モジュール。全モジュール実施も、課題に絞った選抜構成（例: 90分×3モジュール）も可能です。貴社のマネジャーが「明日から実行できる」構成を、無料相談でご提案します。

### PART 0 導入

00 はじめに「マネジャーの仕事とは何か」

### PART 1 「圧倒的成果を出すマネジャー」とはどんな存在なのか

01 なぜ、マネジャーが必要なのか？

02 「エンパワメント型マネジャー」が担う3つの責任

03 「エンパワメント型マネジャー」が持つ3つのマインドセット

### PART 2 圧倒的成果を出すマネジャーの仕事のしかた

04 チームを理解する

05 チームの目標をつくる

06 チームと一緒に汗をかく

07 チームの動きを整える

08 人を育てる

09 場（コミュニティ）をつくる

### PART 3 常に成果を出し続けるマネジャーの旅

10 「正しさの罫」とどう向き合うか

11 マネジャーとして成長するには

12 マネジャーの喜び

EX シニア・マネジャーへのステップアップ（幹部候補向け発展モジュール）

**組み合わせの例** 新任管理職向けには Part 0～1 で土台づくり／中堅にはPart 2 の実践モジュール／幹部候補には Part 3+EX で視座を上げる——といった階層別の設計が可能です。

## 実施形式は、 貴社に合わせて選べます

### TYPE A

#### 講義型

体系をスピーディーに全体へインストール。90分～の集中講義+Q&A。大人数にも対応。

### TYPE B

#### ワークショップ型

討議・演習を中心に「自分ごと化」まで踏み込む。1on1やフィードバックの実践演習も。

### TYPE C

#### 組み合わせ型

講義で型を入れ、ワークショップで定着させる連続プログラム。管理職研修の年間設計にも。

### 選べる実施条件

形式 対面

オンライン

ハイブリッド

時間 90分～

半日

連続開催

対象 新任

中堅

幹部候補

規模 少人数ワークショップ～数百名規模の講演形式

講演だけのご依頼も承ります。経営会議・マネジメント合宿・業界イベントなどでの講演（60～90分）も可能です。「まず全社に問題提起をしたい」という段階のご相談も歓迎します。

## 年間の管理職研修に組み込む

単発の実施だけでなく、階層別研修や年間の育成計画の一部として組み込むこともできます。「新任管理職研修 → 半年後にフォローアップ研修」といった連続設計も、無料相談で一緒に組み立てます。

## ご相談から実施・フォローまで

定価パッケージの押し売りはしません。まず貴社の課題をうかがい、1社ごとに内容と形式を設計します。相談から見積りまで、費用はかかりません。

1

### 無料相談 無料

貴社の課題・対象者・目的をヒアリングします。この段階で概算のお見積りもお伝えできます。まだ検討初期という段階でも歓迎です。

オンライン  
30~60分

2

### カリキュラム設計

14モジュールから、貴社に最適な構成・形式・時間割をご提案します。正式なお見積りもこの段階でご提示します。

構成・形式  
お見積り

3

### 研修実施

テーマ・規模・日程に応じて著者陣から最適な講師をアサインし、対面/オンラインで実施します。

対面 /  
オンライン

4

### 実施後のフォロー

研修後の振り返りや、次の階層・次のテーマへの展開も、ご要望に応じてご相談いただけます。年間の育成計画に沿った継続的な設計も可能です。

振り返り  
次の設計

稟議・社内検討のための資料が必要な場合もご相談ください。本資料に加え、稟議書のたたき台としてお使いいただける「研修稟議書・企画書テンプレート」もご用意しています。

PAGE

LECTURERS

06

## 登壇するのは、書籍の著者本人

元Googleマネジャー3名による共著者チーム。登壇講師は、テーマ・規模・日程に応じて著者陣からアサインします（1名～複数名）。講師のご希望があれば、無料相談時にお聞かせください。



Bright Future Partners 代表

中谷 公三

Kozo Nakatani

世界銀行（IFC）、Accenture、GE、Amazonなど国内外の企業で経営と事業運営に携わった後、Googleでアジア地域の新規営業を統括する初の日本人ディレクターを務める。現在は独立し、企業の組織開発と次世代リーダー育成を支援。



組織・人事変革コンサルティング シニアプリンシパル

諸橋 峰雄 博士（工学）

Mineo Morohashi, Ph.D.

研究者出身。経営コンサルティング、HR Techスタートアップ経営を経てGoogleにマネジャーとして入社し、日本・韓国の新規営業を統括。現在はグローバル組織人事コンサルティング会社で次世代の組織マネジメントを研究・支援。慶應義塾大学 博士（工学）。



ビジネス漫画家 / HubSpot Japan シニアマネージャー

水野 ジュンイチロ

Junichiro Mizuno

Googleに新卒入社し12年在籍。200名超の営業組織で世界1位、当時最年少で営業マネジャーに昇進。漫画の手法を融合した営業研修の実施経験を持つ。NewsPicks・PIVOT連載の起業漫画『スタートアップル!』は両媒体で週間1位。本書の漫画パートを担当。

## 費用は、内容に合わせて個別にお見積りします

本研修は定価パッケージではなく、1社ごとに内容を設計する個別見積りです。費用は、次の要素の組み合わせで変わります。まずは無料相談で概算をお伝えします。

### 費用が変わる5つの要素

01

テーマ数

実施するモジュール数

02

受講人数

対象者の規模

03

実施回数

単発か連続か

04

実施形式

対面/オンライン

05

講師人数

登壇する講師数

### お見積りに必要な情報

下記がお決まりでなくても相談は可能です。分かる範囲でお聞かせいただければ、その前提で概算をご提示します。

1 対象者の階層と概算人数  
新任/中堅/幹部候補、おおよその人数

2 解決したい課題・目的  
研修で実現したいこと

3 希望する実施形式  
対面/オンライン/ハイブリッド

4 希望時期・回数・1回の時間  
スケジュールの目安

5 実施場所  
自社/外部会場/オンライン

6 ご予算感（任意）  
あればその範囲で最適構成をご提案

ご予算感をお聞かせいただければ、その範囲で最適な構成をご提案します。無料相談は費用のご相談だけでも構いません。稟議に必要な概算お見積りを、お早めにご用意できます。

PAGE

FAQ

08

## 人事ご担当者から よくいただくご質問

### Q 対象者や人数に制限はありますか？

新任マネジャーから中堅・幹部候補まで、階層に合わせてモジュールを組み替えます。少人数のワークショップから数百名規模の講演形式まで対応可能です。

### Q オンラインでも実施できますか？

はい。対面・オンライン・ハイブリッドのいずれにも対応しています。

### Q 自社の課題に合わせたカスタマイズは可能ですか？

可能です。むしろ本研修は「貴社の課題に合わせてモジュールを組み合わせる」ことを前提に設計しています。事前ヒアリングのうえ、事例や演習を貴社の文脈に合わせます。

### Q 教材はどのようなものですか？

教材の原作である書籍『Googleで学んだ 圧倒的成果を出し続けるマネジャーの最優先事項』（発売から5万部突破）のエッセンスをベースに、貴社向けに再構成します。書中の物語漫画（約120ページ）も、概念を直感的に理解するために活用します。

### Q 講師は誰が担当しますか？

著者3名（中谷・諸橋・水野）の中から、テーマ・規模・日程に応じて最適な講師をアサインします。ご希望があればご相談ください。

### Q 研修ではなく講演だけの依頼もできますか？

承ります。経営会議やイベントでの60～90分の講演も多くご相談いただいています。無料相談の際に「講演」とお伝えください。

### Q 費用はどのくらいかかりますか？

モジュール構成・実施形式・時間・人数により個別にお見積りします。無料相談の際にご予算感をお聞かせいただければ、その範囲で最適な構成をご提案します。

FREE CONSULTATION

# まずは無料相談から。 貴社の課題をお聞かせください。

オンライン30~60分で、貴社に最適なカリキュラム構成と概算お見積りをご提案します。研修・講演の実施をご検討中の企業さま向けの窓口です。検討初期の情報収集段階でも歓迎します。

## 無料で相談する

下記フォームまたはお電話の代わりに、Webからお気軽にどうぞ。  
1営業日以内に、担当（著者陣）よりご連絡します。

研修について相談する

[junichiromzn.jp/management-training](https://junichiromzn.jp/management-training)

### LECTURERS

中谷 公三 ・ 諸橋 峰雄 ・ 水野 ジュンイチロ

元Googleマネジャー3名による共著者チーム

### SOURCE BOOK

『Googleで学んだ 圧倒的成果を出し続けるマネジャーの最優先事項』

ディスカヴァー・トゥエンティワン / 発売から5万部突破



Google流 圧倒的マネジメント研修

法人向けサービス紹介資料

本資料に記載の内容は作成時点のものです。  
研修内容・構成はご相談に応じて設計します。