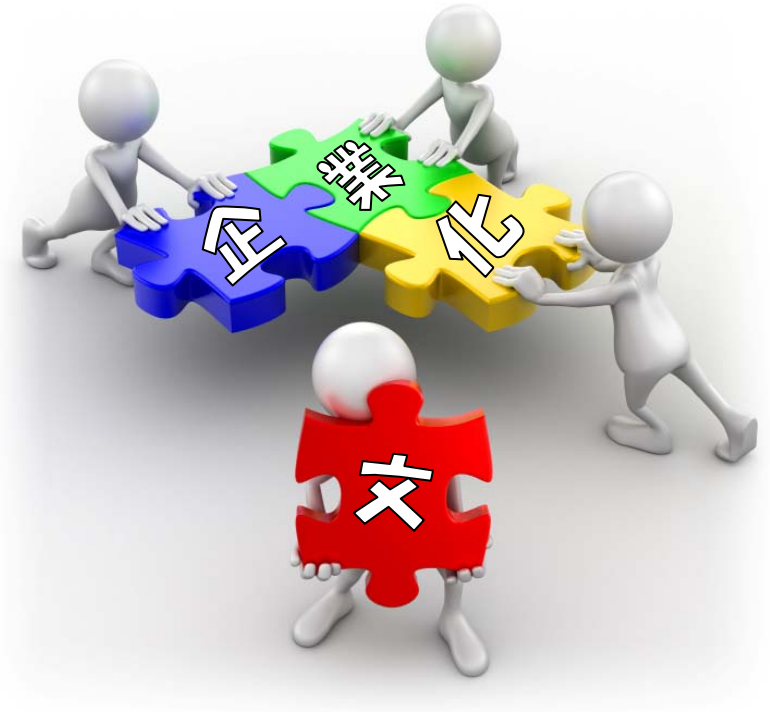
コア・バリュー経営
セミナー＆ワークショップ

Series Ⅲ

コア・バリュー経営導入のロードマップ



Dyna-Search, Inc.
Los Angeles, California

本セミナー＆ワークショップで学んでいただけること

本イベントは、本セミナー&ワークショップ・シリーズⅡ（コア・バリュー経営実践編）をもう既に受講・完了された企業様を念頭にデザインされています。

シリーズⅡでは、コア・バリュー経営の土台となるもの、コア・バリュー経営の構成要素、コア・バリュー経営を導入するにあたって考えるべきこと、考え方について学びました。

午　　前	午　　後
セミナー（レクチャー）	ワークショップ（参加型）

シリーズⅢでは、個々の会社の事情やニーズに合わせて、**コア・バリュー経営導入のビジョンや導入完了までの道のり** を具体的にレイアウトしていきます。

コア・バリュー経営導入を通して目指す、「社員のみんなが生きがいを感じて働ける充実した会社」、「お客様に高い価値を提供する会社」、「より生産性の高い会社」・・・といった目標を達成するために、「いつ」、「何が」遂行されるべきかを目に見える形にし、**社内での共有を可能にする** セミナー&ワークショップです。

©2013-2014 Dyna-Search, Inc. 本資料の複製・複写・転用等を禁じます

午　前　の　部	**セミナー「わが社のコア・バリュー経営ビジョンを定義する」**
午　後　の　部	**ワークショップ「導入までのロードマップ」を組み立てる**
ワークショップ 1	企業文化の現状を見える化する
ワークショップ 2	コア・パーパスを定義する
ワークショップ 3	コア・バリューを定義する
ワークショップ 4	コア・バリュー採用をデザインする
ワークショップ 5	コア・バリュー評価プログラムをデザインする
ワークショップ 6	企業文化推進委員会の結成

©2013-2014 Dyna-Search, Inc. 本資料の複製・複写・転用等を禁じます

午前の部：セミナー「わが社のコア・バリュー経営ビジョン」を定義する

コア・バリュー経営の導入は独力で達成できるものではありません。現場から中間管理職、経営サイドまで会社のあらゆるレベルの人の賛同を得、できるだけ **多くの人たちを巻き込む** ことが必要になります。

多くの人を巻き込むためには、「我々は今、何に着手しようとしているのか」を目に見える形で表現し、潜在的な賛同者に理解してもらうことが第一歩です。

ちょっとここでＡ社のシチュエーションを想像してみましょう。

Ａ社は社員数 20 人前後のソフトウェア開発の会社です。ある日、社長さんがコア・バリュー経営の本を読み、非常に感銘を受けて、シリーズⅠのセミナーを聞きにいきました。そして、その後、会社の重鎮である 10 人をシリーズⅡのセミナー&ワークショップに送りました。

ここにＹさんという人がいます。Ｙさんは社長さんから絶大な信頼を受けている若手リーダーで、コア・バリュー経営導入の責任を任されています。ＹさんもシリーズⅡのセミナー&ワークショップを受けて、コア・バリュー経営とは何であるか、コア・バリュー経営を導入するにあたって、どんなことを、どのように考えねばならないか、ということをみっちり学びました。

「やり方」がわかったのはけっこうなことなのですが、ここで、今なお、Ｙさんが考えなければならないことがあります。そして、これは、導入を押し進めるためには、社長に対して、同僚に対して、Ｙさんが答えなければならない質問でもあります。

それは、**「わが社の場合はどうなのか」** ということです。

シリーズⅡで学んだことを、「わが社の場合」にあてはめ、社員の全員で共有できる「絵」を描く。これが、シリーズⅢの目的です。

©2013-2014 Dyna-Search, Inc. 本資料の複製・複写・転用等を禁じます

【午前の部ではこんなことを達成します】

午前の部の終わりには次のようなものができています。

ビジョン・ステートメント

コア・バリュー経営導入の目的や、社内でどのくらいの人が関わって、どのくらいの時間をかけて、どんな成果を生むのか、が読む人にひとめでわかる宣言書を作成します。

ざっくりとした導入のタイムライン

導入に際して、いつ、何が起こるのかを時間軸にあてはめたものを作成します。社内の誰が見ても、導入の動きを予期することができ、また、各ステージで自分はどんな貢献ができるのかを具体的に考えることができます。

午後には、上の「ざっくりとした導入のタイムライン」を細部、より具体的に定義していきます。

午後の部：ワークショップ「導入までのロードマップ」を組み立てる

コア・バリュー経営導入のインフラとなる **六つの項目** について、「わが社の場合」を考慮に入れて具体化し、とるべき道をレイアウトします。

©2013-2014 Dyna-Search, Inc. 本資料の複製・複写・転用等を禁じます

ワークショップ 1　企業文化の現状を見える化する

コア・バリュー経営導入の第一歩は、**「今ある文化」の見える化** から始まります。ここでは、「見える化」のプロセスをレイアウトします。まず、見える化に際して、既存のリソースの有無や会社としてやりたいこと、やりたくないことに関して簡単な質問書に答えていただきます。

質問書の回答をもとに、**「わが社独自の見える化プロセス」** を組み立てていきます。

※ 配布資料： 企業文化に関する全社員向け意識調査アンケート

©2013-2014 Dyna-Search, Inc. 本資料の複製・複写・転用等を禁じます

ワークショップ 2　コア・パーパスを定義する

コア・パーパスを誰が、どのように定義するかは、会社の規模や体質によっても大きく変わってくると思います。

ここでは、**コア・パーパスの定義** に際して、どんな人をどれだけ巻き込みたいのか、について簡単な質問書に答えていただきます。

質問書の回答をもとに、「わが社独自のコア・パーパスの定義プロセス」を組み立てていきます。

※ 配布資料： コア・パーパスのブレインストーム・ディスカッション・トピック

ワークショップ 3　コア・バリューを定義する

コア・バリューの定義のプロセスについても、コア・パーパスと同じようなことが言えます。どんな人を、どのくらい巻き込むかは会社の規模や体質によって大きく異なるということです。

ここでも、どんな人をどのくらい巻き込みたいのか、について簡単な質問書に答えていただいた上で、**「わが社独自のコア・バリューの定義プロセス」** を組み立てていきます。

※ 配布資料： コア・バリューのブレインストーム・ディスカッション・トピック

©2013-2014 Dyna-Search, Inc. 本資料の複製・複写・転用等を禁じます

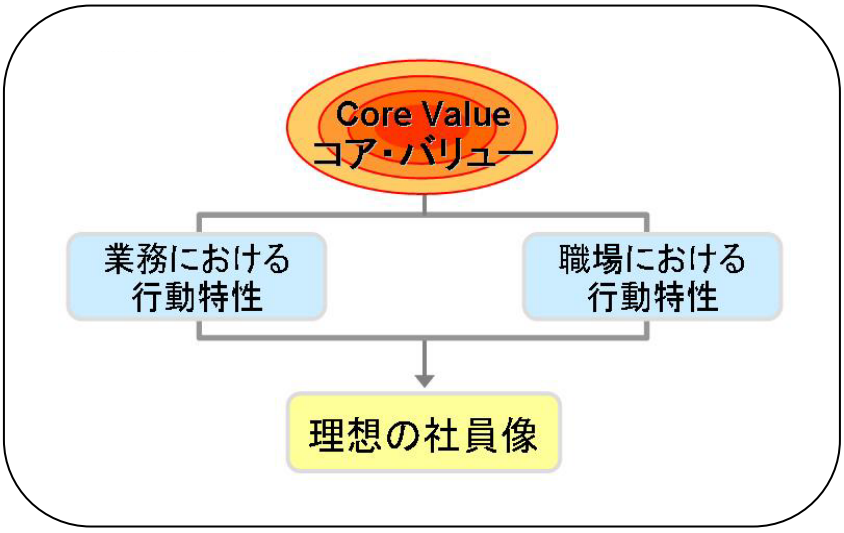
ワークショップ 4　コア・バリュー採用をデザインする

ここでは、「現状」を下敷きに、**「コア・バリュー採用のあるべき姿」**をまず、皆さんで考えていただくというプロセスをとります。

第一に、「わが社の現行の採用プロセス」を書き出していただきます。それをもとに、コア・バリュー採用へと移行するためには、現行のプロセスの中で何が足りないか、どんな工夫ができるか、をグループ討議していただきます。

ワークショップの後半では、コア・バリューをベースに理想の人材を選ぶ**「コア・バリュー面接」**の実現に向けてのプロセスをレイアウトします。

※ 配布資料： コア・バリュー面接ワークシート



©2013-2014 Dyna-Search, Inc. 本資料の複製・複写・転用等を禁じます

ワークショップ 5 コア・バリュー評価プログラムをデザインする

コア・バリューに基づいて社員の評価を行う**「コア・バリュー評価」**。コア・バリュー経営実践企業が、通常の人事評価に加えて行っている評価プログラムです。

本ワークショップでは、コア・バリュー評価プログラムをデザインするにあたって、**プログラムの定義（何を、どのように、何のために測るのか）**を明確にし、デザイン完了までのプロセスをレイアウトしていきます。

※ 配布資料： コア・バリュー評価ワークシート

©2013-2014 Dyna-Search, Inc. 本資料の複製・複写・転用等を禁じます

ワークショップ 6　企業文化推進委員会の結成

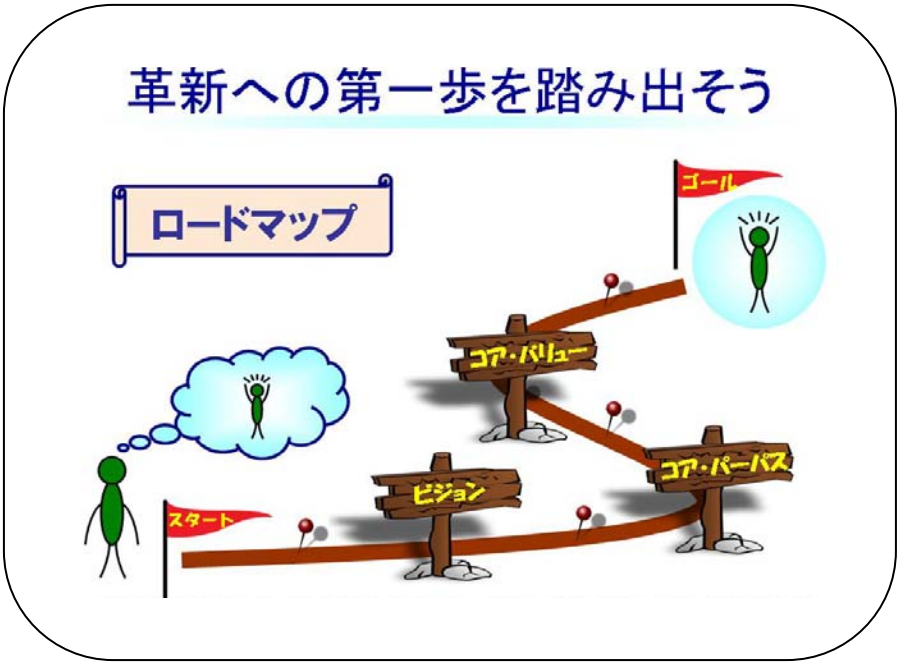
企業文化を継続的に維持し、日々、向上させていくためには、**企業文化のエバンジェリスト** となってイベント企画をしたり、社員の声に耳を傾けたり、社内の精神衛生に気を配ったりする**「お世話役」**の存在が必要です。

ここでは、この**「企業文化推進委員会」**の結成に際する留意点、「どんな人がふさわしいのか」、「どうやって選抜、あるいは任命するのか」、「どのような役割を負い、どのように運営していくのか」を討議した上で、委員会結成までのプロセスをレイアウトしていきます。

©2013-2014 Dyna-Search, Inc. 本資料の複製・複写・転用等を禁じます

【最終成果】

シリーズⅢを終えた時、手元にあるのは、コア・バリュー経営の導入をどのように進めたらいいかをレイアウトする「わが社独自のロードマップ」です。このロードマップを見れば、どのくらいの期間に、どの時点で、どんなことが起き、誰の参加が要求されるのかということがひとめでわかります。経営トップの承認を受けやすくなるばかりではなく、会社の中の人たちの理解と賛同を得、具体的な協力を得ることが容易になります。



©2013-2014 Dyna-Search, Inc. 本資料の複製・複写・転用等を禁じます

Dyna-Search, Inc.
3415 S. Sepulveda Blvd., Suite 305
Los Angeles, CA 90034
Tel: 310-397-1332
office@dyna-search.com
http://www.dyna-search.com/jp/

©2013-2014 Dyna-Search, Inc. 本資料の複製・複写・転用等を禁じます