

The background of the slide is a photograph of a large, powerful ocean wave crashing over dark rocks. The entire image is overlaid with a semi-transparent red filter. In the bottom right corner, there is a large, stylized graphic element consisting of several overlapping, light-colored chevron shapes pointing upwards and to the right.

Mariners-style business program

マリナーズ式ビジネスプログラム

マリナーズ式ビジネスプログラム(MBP)は、

ファシリテーション能力の向上を通して、

対話の中から、相手の現在地と目的地を確認し、

目標達成を側面から効果的に支援する技術のこと。

あらゆる環境において高いパフォーマンスを発揮できる

個人と組織の育成を目的とした伴走型プログラム。

開発者・齋藤自身が体験した米国 MLB シアトルマリナーズで得た能力と

イチロー選手の考えをもとに、独自に開発しました。

マリナーズ式ビジネスプログラムでは、

3段階の過程を経て、課題の発見と解決を試みます。

イチロー選手に代表されるような、ぶれない考え方や習慣化の獲得から

自分自身やプロジェクトメンバーの状態を把握し、

個人と組織を課題解決に導きます。



社長のよき参謀役として、海外事業の実務に入りこみ
業務改革を実施。

会社が目指すビジョンの実現に貢献。

CASESTUDY 01

DATA	K 社 年商 20 億円 従業員 20 人
ISSUE	✓ 技術や商品力があるものの貿易人材不足、事業戦略が描けず進出に苦戦中。 ✓ 海外からの問い合わせ一次対応（ニーズの確認 / 見極め / 面談設営）に不慣れ。 ✓ 売り込みたい商品の現地パートナー探し・評価・絞り込みなどの見極め。 ✓ 売り込みたい商品のマーケティングプラン（失敗しないための確率論）、4P / 3C 分析など作成に時間がかかる。 ✓ 採算とリスクとのバランスの判断にいつも迷う。 ✓ 専門的な書類作成（見積書 / 船積み書類 / 契約書）が困難。

海外事業の見直しや加速を考えていた K 社は、社内で実務ができる人材育成の難しさに直面していた。

ファシリテーションエンジニアリングでは、海外対応を率先する立場として自ら現場に入りながら、助言役（メンター役）で社内メンバーの教育を推進。海外との折衝の際には、営業担当として一緒に赴き、新規顧客の開拓に尽力した。そして、営業リーダーとして社長や現場の思いを形にし、戦略的計画力を高めていった。半年間の伴走の結果、海外事業の基盤がつくられ、推進する中核メンバーの育成に貢献した。

最初の「検査」では、社長や社員に会社への思いや課題をヒアリング。社長やメンバーが感じている組織の現状を確認する。特にメンバーからは、「何のために、この会社で働くのか？」ということをしっかり聞いた。次の「診断」は、検査で確認した組織の現状と会社が目指す目的地の間にある阻害要因を洗い出す工程。組織のありたい姿を社内で共有し、そこに向けての治療ステップを考察した。最後の「治療」では、ファシリテーションエンジニアリングが各課題に合わせて、メンター / 営業リーダー / 担当者などの役割を担いながら、企業の相棒として現場に入り、自走する組織の基盤作りを行った。

PHASE	検査	診断	治療
SERVICE	メディカルチェック	ドクターチェック	トレーニング
CONTENTS	・ 事業内容 ・ 組織・人員構成 ・ 決算数字 ・ 外部環境（市場動向） ・ 内部環境（取引先の強み弱み） ・ 設備状況 ・ 社員の対応や社内の雰囲気 ・ トップの思い など	・ 現状分析 ・ Pain（痛み）と Gain（得られるもの）の分析 ・ ありたい姿 / あるべき姿の確認 ・ 阻害要因 / 本質課題の抽出 ・ 解決策 / 治療方法の提案 など	・ ビジョンメイキング ・ 事業戦略 / 人事戦略の策定 ・ 資金繰り改善 ・ 問い合わせ一次対応のイロハと実践 ・ パートナーの見極め方法 ・ リスクマネジメント（危機管理） ・ 貿易実務の見直し など
METHOD	・ 営業関連資料の分析（NDA 締結） ・ 担当者からのヒアリング ・ 会議への参加 ・ インターネット調査 ・ 第三者からのヒアリング など	・ 検査結果	・ ワークショップ実施 ・ ファシリテーション ・ 1 on 1 で営業コーチング ・ 研修による知識のインプット ・ 実務の一部代行 など

部長や課長のよき相談役として、
管理職のリーダーシップを高める活動に専念。
強い組織を作り、計画組織力アップを実現。

DATA	T 社 年商100億円 従業員100人
ISSUE	✓ 対面における絶対コミュニケーション数の低下により、チーム結束力が低下。 ✓ 物理的に見えない仕事環境で部下の怠け心が働き気が緩む社員が増加傾向。 ✓ 上司と部下がお互いやっていることがよくわからず、変な雰囲気になっている。 ✓ 組織の進捗が見えにくく、現場で起きている情報が共有されない。 ✓ 目標や達成基準が不明確で、メンバーの力が違う方向に行っている。 ✓ 意見の対立に直面した時、オンライン会議では合意形成に限界を感じる。 ✓ 自らのビジョンを確り語ることに苦戦し、リーダーとしての存在感が衰える。

管理職のリーダーシップ底上げを考えていた T 社は、コロナでテレワーク率が高まり、管理職のマネジメント力低下を懸念していた。ファシリテーションエンジニアリングでは、管理職とメンバーの思考から変える必要があると考え、両者の自律性をつけるべく、「理論＋実践」で支援できるよう研修講師兼マンツーマンリーダー役で現場に入った。管理職からメンバーへ対話の場を積極的に促し、コーチ役を担いながら業務打ち合わせに同席。また、在宅勤務になり計画組織力が弱いという課題に対し、進行役として会議 / プロジェクト運営を側面から支援。その結果、管理職の存在感が高まり、円滑な組織運営ができるようになった。

管理職のリーダーシップ底上げを経営課題としている企業には、人事部と該当する現場の双方に課題を「検査」でヒアリング。この時点で両者の認識ギャップの有無をチェックする。次の「診断」は、管理職やメンバーの立場で感じる組織課題の乖離も確認。ありたい姿 / あるべき姿に向かって、管理職がリーダーシップを発揮できるようになる為の適切なファシリテーションエンジニアリング社の役割を本ステップにて考察。最後の「治療」では、管理職の業務負担を減らし、マネジメント業務に集中できるようにファシリテーションエンジニアリングが現場に入り込み、研修講師 / コーチ / ファシリテーターなどの役割を担いながら、計画組織力を上げる支援を行った。

PHASE	検査	診断	治療
SERVICE	メディカルチェック	ドクターチェック	トレーニング
CONTENTS	・リーダーの現在業務 ・定例会議の様子 ・組織で力を入れているもの ・リーダー自身のルーティンワーク ・社員の対応や社内の雰囲気 ・リーダーの思い など	・現状分析 ・Pain(痛み)とGain(得られるもの)の分析 ・ありたい姿 / あるべき姿の確認 ・阻害要因 / 本質課題の抽出 ・解決策 / 治療方法の提案 など	・セルフマネジメント(自己管理)とは？ ・セルフマネジメント(自己管理)をつける方法 ・プロジェクト管理とは？ ・プロジェクト立ち上げ など
METHOD	・三者（人事 / 本人 / 齋藤）と面談 ・部内からのヒアリング ・会議への参加	・検査結果	・自律型マインドをつける研修（1日） ・ワークショップ ・プロジェクト管理 ・1 on 1 でプロジェクトコーチング - など

営業マンのよき兄貴役として、営業現場に入り込み

営業組織人材開発を実施。

会社が期待する営業が一人でできる状態の一役を担う。

DATA	S 社 年商 200 億円 従業員 500 人
ISSUE	☑ 問合わせ / 売り込みたい先への初動営業から成約までに時間をかけ過ぎる。 ☑ そもそもお客様とのアポが取れない。 ☑ お客様と会ったところで、ターゲットとした顧客とは乖離発生が多い。 ☑ 商談を前に進めることができず、なかなか本題に入ることが難しい。 ☑ 商品説明をしても、お客様に本当に伝わったかいつも不安に感じる。 ☑ 価格交渉で相手のペースに巻き込まれてしまう。 ☑ 競合と比較され、値引きしないと商品が売れない。

既存・新規顧客開拓に伸び悩んでいる S 社は、これまで社内のトップ営業マンがどのような営業活動を行っているのか、社内での分析や他の営業との比較を行って来なかった。

ファシリテーションエンジニアリングでは、記者役としてトップ営業マンに飛び込み取材を試み現場に入った。その結果、既存・新規営業の各ステップ（調査アポ取り / 商談を前に進める / 成約）の活動が明らかになった。また、営業アシスタントとの良好な関係を築いており、支援体制が構築されていた。トップ営業マンに近づけるように、成績が伸び悩んでいる営業マンにメンターとして側面から支援を実施。その結果、売上が2倍になった。

最初の「検査」では、企業が扱う商品やサービスの商売環境を媒体からわかるもの、ヒアリングでわかるものを整理。同時に、トップ営業の営業活動分析も確認し、営業組織と営業マン個人の状態を確認する。次の「診断」は、検査で明らかになった強みやトップ営業の動きを言語化。さらに、ファシリテーションエンジニアリングがこれまで培った営業経験や知見を活かし、課題解決策の提案へ。最後の「治療」では、一人一人の営業マンが初動から成約までの累計時間短縮を目標とし、営業活動の生産性を上げた。ファシリテーションエンジニアリングは、営業メンターとして現場に入りこみ、PDCA 管理や助言を一人一人に丁寧に行った。

PHASE	検査	診断	治療
SERVICE	メディカルチェック	ドクターチェック	トレーニング
CONTENTS	・ 事業内容 ・ 外部環境（市場動向） ・ 内部環境（取引先の強み弱み） ・ 販売先内訳（回収条件） ・ 仕入れ先・外注先内訳（支払条件） ・ トップ営業マンの営業活動 ・ 社員の対応や社内の雰囲気 ・ 強み（商品やサービス）の確認 など	・ 現状分析 ・ Pain（痛み）と Gain（得られるもの）の分析 ・ ありがたい姿 / あるべき姿の確認 ・ 阻害要因 / 本質課題の抽出 ・ 解決策 / 治療方法の提案 など	・ 事前準備とアプローチ ・ 商談設定と差別化提案 ・ 発表と成約 ・ 初動から成約までの時間短縮の術 ・ 価格交渉からの切り返し ・ 業務の見直し など
METHOD	・ 営業関連資料の分析（NDA 締結） ・ 担当者からのヒアリング ・ 会議への参加 ・ インターネット調査 ・ トップ営業の同行	・ 検査結果	・ ワークショップ実施 ・ 1 on 1 で営業コーチング ・ 研修による知識のインプット ・ 実務の一部代行 - など

海外で戦える日本人リーダー育成のために。
相棒として活用してください。

私は、大学卒業後、電器メーカーに入社し、香港駐在を含む海外営業に従事しました。退職後は、米国へ留学。経営学を学ぶ傍ら、シアトルマリナーズにて法人営業をすることになります。そこでの経験や、イチロー選手の考え方を直接学んだことで、人生が変わりました。

その後、10年間の商社マン生活（大手とベンチャーの営業リーダー）を送ります。転機はコロナ禍。営業の現場では、自主的に動かない管理職や社員の存在により、組織が動かない壁に直面。組織改革に苦しんだ経験から、自ら「理論+実践」を社内で発信し、背中を見せるリーダースタイルを開始。そして、世の中が急速に変化する中、海外で戦える日本人リーダーの育成が急務だと感じ、設立したのがファシリテーションエンジニアリングです。国際的に日本の立場が弱くなることが想定される中、国内外でビジネスをより積極的に動かす必要があると感じています。海外事業やグローバルリーダー育成に課題をお持ちの企業のみならず、ぜひ私たちが活用していただき、日本の力を世界に示していきましょう。



代表取締役社長

齊藤 篤志

会社概要

会社名：株式会社ファシリテーションエンジニアリング

代表：齋藤篤志

主な事業：

1. 国内及び海外事業に関する以下の業務

（１）人材育成及び経営に関するコンサルティング業務

（２）人材育成の為のカウンセリング業務

（３）人材育成の為の教材の企画、制作、編集及び販売

（４）能力開発の為の社員教育、講師育成事業

（５）各種セミナー、講演会、イベントなどの企画、立案、開催、運営及び管理

2. 前号に付随する一切の業務

所在地：〒104-0061 東京都中央区銀座7丁目13番6号 サガミビル2階

代表番号：03-5050-2613

