

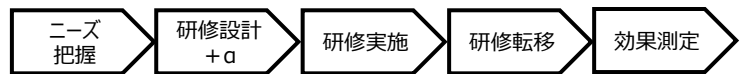
# パフォーマンス・コンサルティングの基本

～戦略と人材開発の連動は事業・人材開発ニーズの把握から～

## ■ パフォーマンス・コンサルティングと人材開発

成果の高まる人材開発の仕事の流れ

パフォーマンス・コンサルティングは人材開発の仕事の流れでいうと最も上流です。



## ■ パフォーマンス・コンサルティングとは

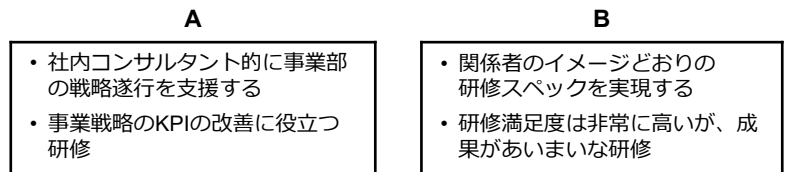
経営幹部や事業部の育成担当から相談されるときに、戦略と研修を連動させるヒアリングのコツ、ヒアリングした人材の課題を事業の視点で図解するコツを整理したものです。



## ■ なぜ人材開発に必要か？

人材開発担当の仕事の最も上流であることであり、この時点で「人材開発の成果レベル」が決まってしまうからです。

たとえば、右のAかBか方向性を決めるということです。



### ATD 2019 ケイパビリティ 重要度上位7項目

|                   |                      |
|-------------------|----------------------|
| 1. コミュニケーション      | 5. EIと意思決定           |
| 2. 生涯学習           | 6. パフォーマンス改善         |
| 3. インストラクショナルデザイン | 7. コンサルティング・パートナーシップ |
| 4. デリバリとファシリテーション |                      |

## ■ どんな悩みを解決できるのか？

### 現状のお悩み（例）

- 幹部ヒアリングで、抽象度の高い要望を聞いて、その場で事業戦略に結びつけて育成ニーズを深掘できない
- 事業部の戦略、KPI、人と組織の課題を個別ばらばらに捉え、全体の関連性を理解していない
- 「〇〇の知識・△△のスキル不足」をニーズ把握と考えている
- 要望された研修を言われたまま引き受ける

### 受講後の部門イメージ（例）

- 幹部ヒアリングで、事業と育成ニーズの関連性をロジックをもって掘り下げながら質問できる
- 事業の戦略・KPI、人材、職場の課題の関連性をGAPS!マップに図解できる
- 「事業ニーズ、パフォーマンスニーズ、能力ニーズ、職場環境ニーズ」の4つをニーズ把握とする
- 要望された研修の妥当性をヒアリングした事実を整理しながら一緒に議論できる

## ■ なぜできるのか？

- 社内コンサルティング（パフォーマンス・コンサルティング）の進め方が4フェーズ、8ステップで整理されている
- 人材開発担当が活用しやすいGAPS!マップ、幹部ヒアリングの質問などの具体例がある
- ツールや質問の原則を使えば、人材開発部内で考え方や用語を統一できる
- 実践テキスト『パフォーマンス・コンサルティングⅡ』がある



# オンライン版 パフォーマンス・コンサルティングの基本 公開コース 2026年

|        |                                                                      |                                           |                                   |                                           |
|--------|----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------------|
| ● 学習目標 | 企業内の人事・人材開発の管理職・担当、事業ラインの育成担当パフォーマンス・コンサルティングの主要モデルやフレームを実務で使えるようになる |                                           |                                   |                                           |
| ● 対象   | 人事・営業系・技術系の人材開発の管理職・担当、事業・人材開発ニーズの把握を深めたい人                           |                                           |                                   |                                           |
| ● 日程   | ・ 1月29日（木）<br>・ 8月27日（木）<br>・ 11月 5日（木）                              | 13：00～17：00<br>13：00～17：00<br>13：00～17：00 | 2月 2日（月）<br>8月31日（月）<br>11月 9日（月） | 13：00～16：00<br>13：00～16：00<br>13：00～16：00 |
| ● 講師   | 鹿野尚登『パフォーマンス・コンサルティングⅡ』訳者                                            |                                           | ● 定員                              | 12名（最少開催4人）                               |
| ● 費用   | 1名様 52,800円（税込み）                                                     |                                           |                                   |                                           |

\* テキストとして『パフォーマンス・コンサルティングⅡ』3630円を各自で手配

## 第1回 知識理解

|       |                                                                                                     |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 13：00 | オリエンテーション<br>従来の人材開発の前提を見直す<br>・ 演習 1 営業部長の相談<br>・ 演習 2 業績の改善要因<br>・ 演習 3 自分の業績改善                   |
| 14：00 | 成果を高める人材開発のフレームを持つ<br>パフォーマンス・コンサルティングとは<br>施策の効果を高める仕事の進め方<br>休憩（10分）<br>・ 演習 4 4つのニーズ             |
| 15：00 | ・ 演習 5 GAPS! マップ<br>解説 パフォーマンス現状分析の流れ<br>休憩（10分）                                                    |
| 16：00 | フレームを活用した効果的な質問の進め方<br>・ 演習 6 リフレーミングの質問<br>解説 リフレーミングの質問<br>解説 ACT（接点・信用・信頼）<br>17：00 分かり・まとめ・次回課題 |

## 第2回 実践練習

|                                                                              |
|------------------------------------------------------------------------------|
| オリエンテーション<br>パフォーマンス・コンサルティングのフレームを自社の状況に活用する<br>・ 演習 7 自社のGAPS! マップ<br>ペア検討 |
| 休憩（10分）<br>・ 演習 8 ヒアリングロールプレイ<br>ロールプレイ1回目<br>ペア相手の案件                        |
| ロールプレイ 2 回目<br>自社の案件<br>今後の実践のために<br>分かり・まとめ                                 |

\* 事前課題あり  
\* 研修会社、コンサルタントの方はお断りしています  
\* 状況により変更することがあります  
\* 1社から複数でのご参加をお勧めします

## ■ 特徴

- ・ 「解説→演習→解説→分かり・まとめ・質疑」を繰り返す、理解を深めていく設計にしています
- ・ 自社の状況を学習したフレームで整理するなど、職場に戻ってすぐに活用できるように設計しています
- ・ 企業内実施の場合は、各社のご要望に合わせてアレンジは可能です

## ■ 受講者の声

あいまいだった点と点のつながりが明確になり、少し自信を持ってクライアントに対応できると思います。

今後、GAPS! を使ってヒアリング・コーチング・コンサルティングを実践します。すべての研修依頼、相談案件、自チームでの問題解決、などの場面で活用しようと思っています。

人材育成部門としては不可欠なスキルだと思います。

本研修はビジネスパートナーリングの基本スキル向上にとても役に立つと思いました。他の部員にも受講させたいと感じました。

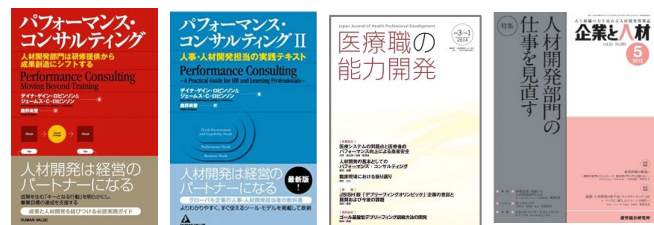
フレームと流れ、進め方をパートナーリングで実践していきたいです。また、部門責任者へのパートナーリングに質問の切り込み方（オープンエンド、GAPS!）を活用したいです。

|                        | 人材開発担当向け研修コース内容                                                                                                                                                                                         | 時間目安                                               |
|------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| 人材開発の基礎を固めたい           | <ul style="list-style-type: none"> <li>パフォーマンス・コンサルティングの基本<br/>～事業・人材開発ニーズの把握のコツ～</li> </ul>                                                                                                            | 対面クラス：1日<br>オンライン：<br>4時間×2回                       |
|                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>研修企画・設計の基礎研修<br/>～学習コンテンツと全体構成の決め方のコツ～</li> </ul>                                                                                                                | 対面クラス、オンライン<br>4時間～1日                              |
|                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>研修効果測定の基礎知識<br/>～よくある研修効果測定の失敗をしないためのコツ～</li> </ul>                                                                                                              | 対面クラス、オンライン<br>4時間～1日                              |
| 基本から最新の動向までざっくりとをおさえたい | <ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスと連動する人材開発部の基礎<br/><br/>第1回 現在求められる人材開発の基本<br/>第2回 パフォーマンス・コンサルティングの基本<br/>第3回 ビジネスと連動する人材開発の組織・能力要件・モデル<br/>第4回 研修転移とOJT支援とパフォーマンス改善</li> </ul>              | 対面クラス、オンライン<br>4時間～1日<br><br>* 第2回オンライン：<br>4時間×2回 |
|                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>KPI改善に連動させる研修企画・設計<br/><br/>第1回 担当講座の学習目標と全体構成を見直す＊<br/>第2回 学習モジュールのコンテンツと演習を見直す<br/>第3回 担当講座をIDの原則で再設計する</li> </ul>                                             | 対面クラス、オンライン<br>4時間～1日                              |
|                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>上流から設計する研修効果測定<br/><br/>第1回 研修効果測定の基礎知識<br/>第2回 最初に研修成果を定義しよう＊<br/>第3回 職場で活用した成功事例を報告しよう<br/>第4回 ROI勉強会-1 レベル3・4データの収集計画<br/>第5回 ROI勉強会-2 ROIのデータ分析計画</li> </ul> | 対面クラス、オンライン<br>4時間～1日                              |
|                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>研修転移とパフォーマンス改善<br/><br/>第1回 研修転移とOJT支援とパフォーマンス改善</li> </ul>                                                                                                      | 対面クラス、オンライン<br>3～4時間                               |
|                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>はじめての人材開発担当<br/>～人材開発担当の仕事の全体像をつかもう～</li> </ul>                                                                                                                  | リクルートマネジメント<br>スクール公開講座<br>オンライン 3時間               |

## ■ 人材開発担当者向け研修実績

|                  |         |       |
|------------------|---------|-------|
| 人材開発担当者向け研修実績    | 549社    | 1640人 |
| パフォーマンス・コンサルティング | 210社    | 913人  |
| 現在の人材開発の基本・効果測定他 | 340社    | 727人  |
| 企業内実施 平均受講者数     | 15.6人/回 |       |

## ■ 翻訳・論文・解説記事



※ 2026年現在、慶応MCC、リクルートマネジメントスクール、JMAなど、出講実績も含む

お問合せ

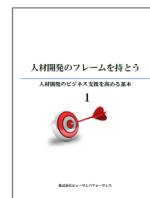
株式会社ヒューマンパフォーマンス  
〒251-0027 神奈川県藤沢市鵠沼桜が岡2-1-23  
TEL・FAX 0466-47-7231

E-mail: [h-shika@human-performance.co.jp](mailto:h-shika@human-performance.co.jp)  
<http://www.human-performance.co.jp>

人材開発のフレームを持とうー 1 ～人材開発のビジネス支援を高める基本～

P64

- 1章 事業成果に貢献する人材開発部門になる
- 2章 人材開発の基本としてのパフォーマンス・コンサルティング
- 3章 コロナ後の人材開発の基本－ATD Handbook 2022
- 4章 人材開発の仕事を見直す本と動画
- 5章 パフォーマンス・コンサルティング 1995～2025



人材開発のフレームを持とうー 2 ～人材開発部の運営効率と能力要件～

P64

- 1章 事業指標と研修指標と人材開発部門の経営 2020
- 2章 日米の人材開発調査-ATD Industry Report 2018と比べてみよう
- 3章 ATD 2019ケイパビリティモデル－これからの人材開発担当
- 4章 これからの人材開発責任者（CLO）に求められる役割
- 5章 学習エコシステムと人材開発体系



人材開発のフレームを持とうー 3 ～オンライン研修時代の研修設計と研修転移～

P54

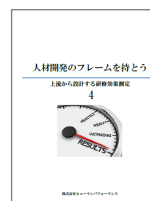
- 1章 オンライン研修時代の人材開発の4つの変化 2020～2021
- 2章 オンライン研修設計の実務に役立つ本・動画
- 3章 研修成果を高めるために－最初に研修成果を定義しよう
- 4章 研修転移のモデルと事例をみてみよう-6Ds 2014～2015
- 5章 研修転移の進展-ラーニングジャーニーとチャットボット 2019



人材開発のフレームを持とうー 4 ～上流から設計する研修効果測定～

P61

- 1章 研修効果で悩む「前提とパターン」を変えよう
- 2章 研修効果測定の4つの事例をみてみよう 2006～2021
- 3章 研修効果測定のカークパトリックの新4レベル 2016
- 4章 研修効果測定のルーチンにしよう－サクセスケースメソッド 2001～2008
- 5章 研修研修効果測定 フィリップスのROIモデルの変化 1997～2023



パフォーマンス改善する人材開発 ～パフォーマンス改善の動向をおさえよう～

P42

- 1章 パフォーマンス改善とは
- 2章 パフォーマンス改善する人材開発
- 3章 人材開発の実務に組み込まれたパフォーマンス改善
- 4章 パフォーマンス改善を実践するCLO（人材開発責任者）



はじめての人材開発担当 ～人材開発の全体像をつかもう～

P33

- 1.人材開発の前提－目的・顧客・視点・成果指標
- 2.人材開発のふたつの業務フロー
- 3.人材開発担当の実務と注意すること
- 4.研修成果が明確な事例の特徴
- 5.人材開発担当に必要な能力と自己啓発

