

CheckPoint360

リーダーに自己変革を促す育成法

成果につながる具体的行動を360度評価で明らかにする
客観的なデータを用いた育成で受講した7割のリーダーが行動変容

説明資料

G-ソリューション株式会社



G-Solution
人と組織の成長を実現します

An iceberg floating in the ocean. The tip of the iceberg is visible above the water line, while the vast majority of the iceberg is submerged below the surface. The sky is blue with light clouds, and the water is a deep blue.

見えている領域 10%

年齢・性別・学歴・履歴書

専門知識・スキル・取得資格

職務経歴・労務履歴・評価・配置履歴

360度評価・コンピテンシー

An iceberg floating in the ocean. The tip of the iceberg is visible above the water surface, while the vast majority of the iceberg is submerged below the surface. The water is a deep blue, and the sky is a lighter blue with some clouds.

見えていない領域 90%

感覚・感情・思考
意識・モチベーション
意味・解釈

思考スタイル
行動特性
仕事への興味

どんなツールを
用意していますか？

CP360の測定領域

顕在化している領域

- ・ **スキル**： 学歴、職歴、経営知識、プロジェクト経験、資格など
- ・ **行動**： 日々の言動、リーダーシップコンピテンシー、360度フィードバックの情報
- ・ **価値観**： 在り方、企業文化の共有 など

思考スタイル/
情報認知のスタイル

行動特性/
心地よいゾーン

仕事への興味/
動機欲求の源

潜在化している領域

ProfileXT[®]の測定領域

ポテンシャル：

- ・ 職業DNAと言われる人材固有の資質面
- ・ 簡単には観察できない、顕在化していない領域
- ・ 思考スタイル/行動特性/仕事への興味で、総合的な人物像を測定する

- 1991年設立のProfiles International社が開発。その後Wiley社に買収され、全世界に1000社を超える代理店を持つ。
- 125カ国、33言語で展開。
- 各言語での信頼性・妥当性検証済み。
- 29年間で、全世界の4万社に導入、5000万人の受検者がいる。
- 国内でも2011年から製薬・通信・小売・飲食・印刷・金融・化学・アパレル・住宅等さまざまな業界での実績がある。



採用基準を数値化、精度の高い採用に結びつける

日本M&Aセンター 株式会社日本M&Aセンター
人材戦略室長 山本雅英氏



パフォーマンスモデルによる理想的所長モデルの検証

Pfizer ファイザー株式会社インナーティブ医薬品事業部門
営業組織推進部長 安藤永一郎氏



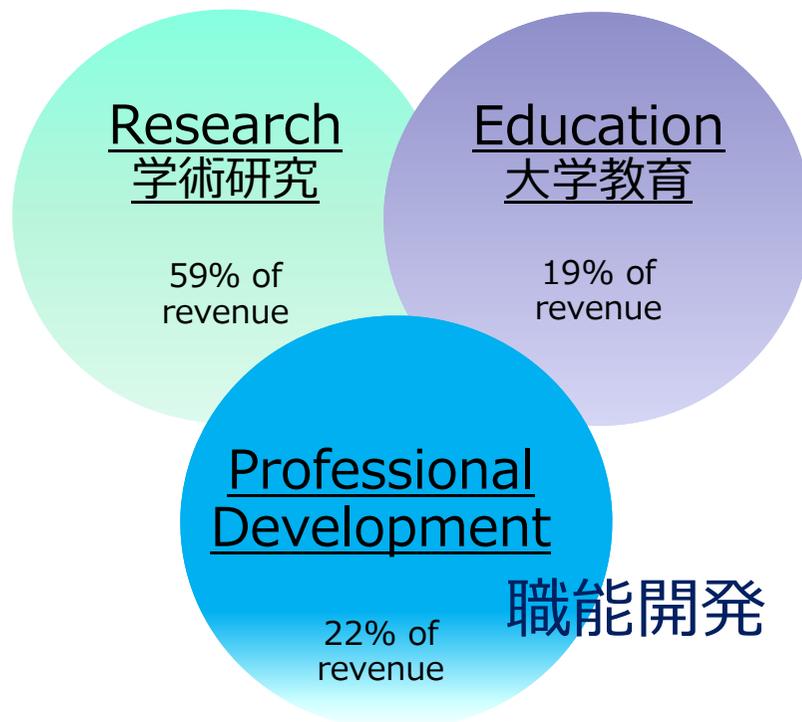
チームビルディング
での活用

SoftBank
ソフトバンクモバイル株式会社
ソフトバンクBB株式会社
ソフトバンクテレコム株式会社
総務本部 CSR企画部部長
池田 昌人氏

John Wiley and Sons, Inc.

創 業	1807年
事業内容	学術研究、大学教育、職能開発のための知識情報、サービス提供
売 上	18億ドル ニューヨーク証券取引所上場
従業員数	5,000人

WILEY -事業ポートフォリオ-



Profiles International
imagine great people®

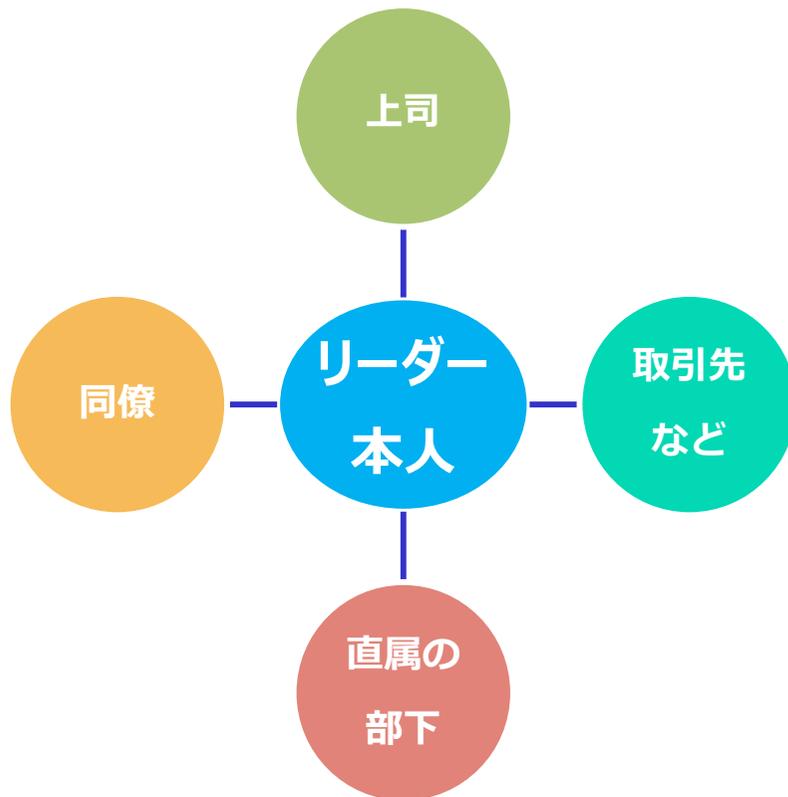
EVERYTHING DiSC
A Wiley Brand

グローバル展開:125か国、33言語での展開

各言語での信頼性・妥当性検証済み。
29年間で、全世界の4万社に導入、5000万人の受検者がいる。



本人の行動を、上司や同僚、そして部下により多面的に観察する仕組みです



<特徴>

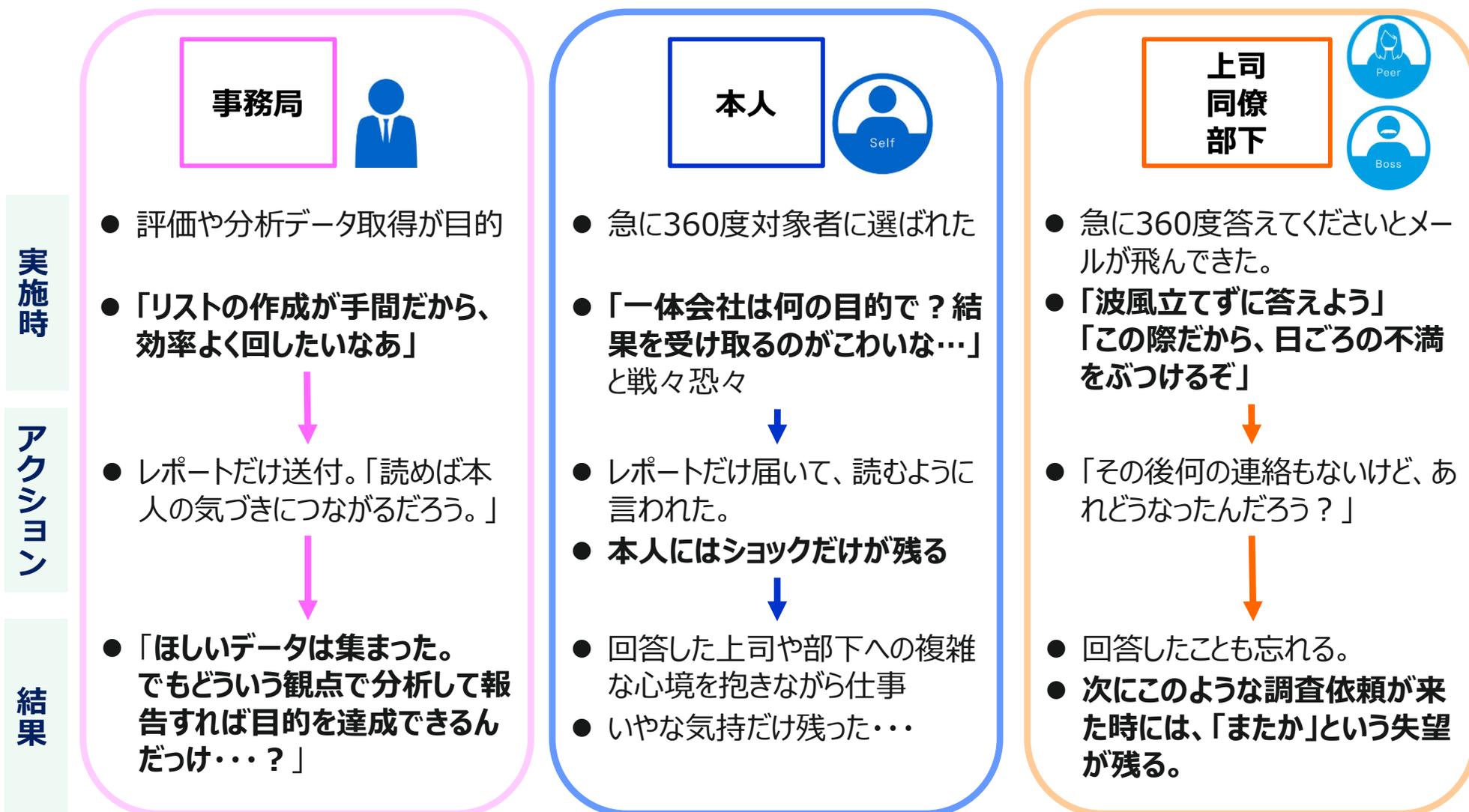
- 自己認知と**他者視点の違い**を認知できる
- ビジネスの現場における**発揮行動を客観的に**測定する

<正しい理解と活用>

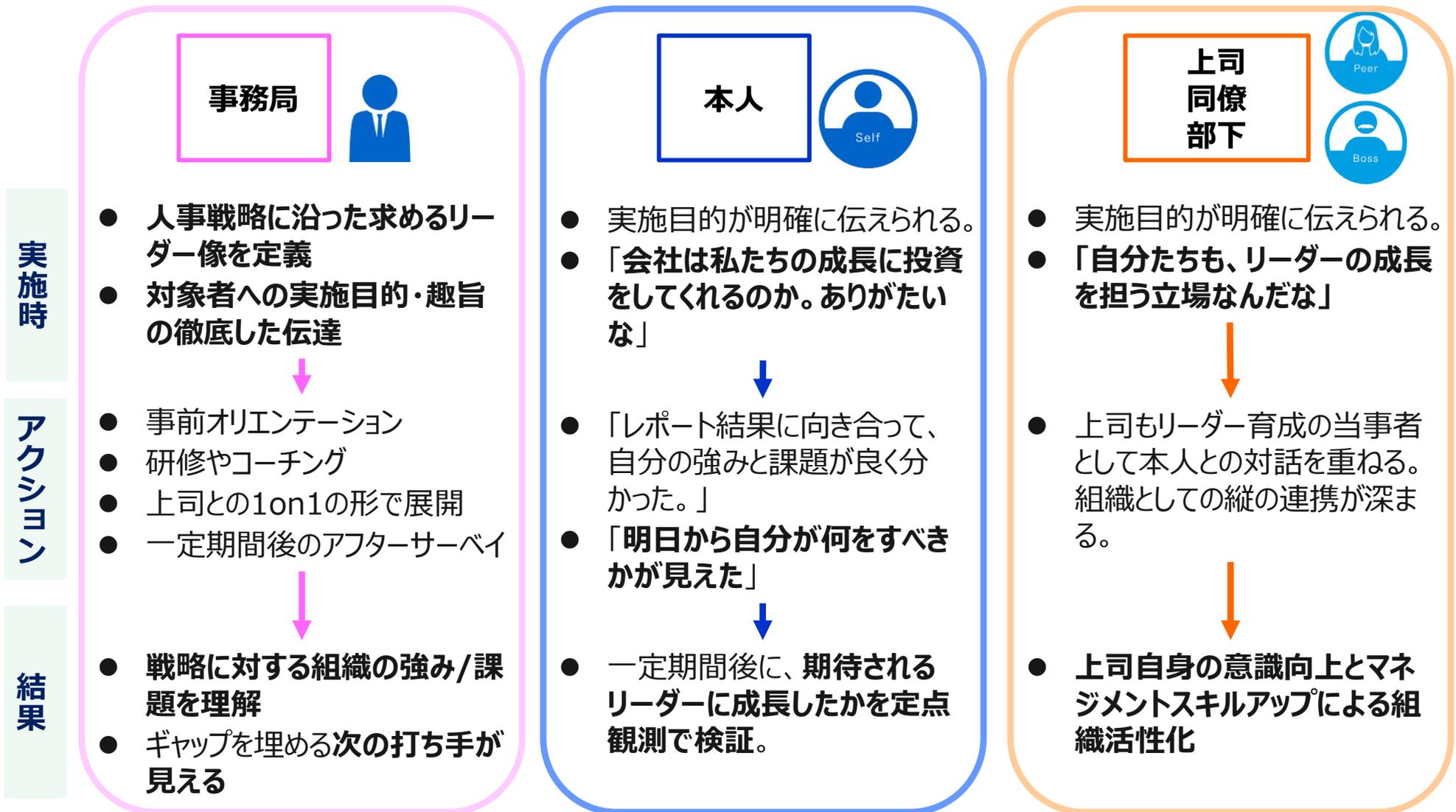
- 「能力の評価」ではなく、「**行動の発揮状態を観察**」している（スキルそのものを測定している訳ではない。また、人事評価でもない。）
- 対象者が**発揮している強み**に気づくためのもの
- 仮にOFFになっている行動も、気付くことですぐONにすることができる
- 組織で成果を導くことが求められる「**リーダーを育成する**」仕組み

360度サーベイ実施で起きがちな課題

役員や管理職の傾向分析、データ取得に重きを置き、育成活用への意識の低いサーベイ実施は多くの弊害をもたらします。



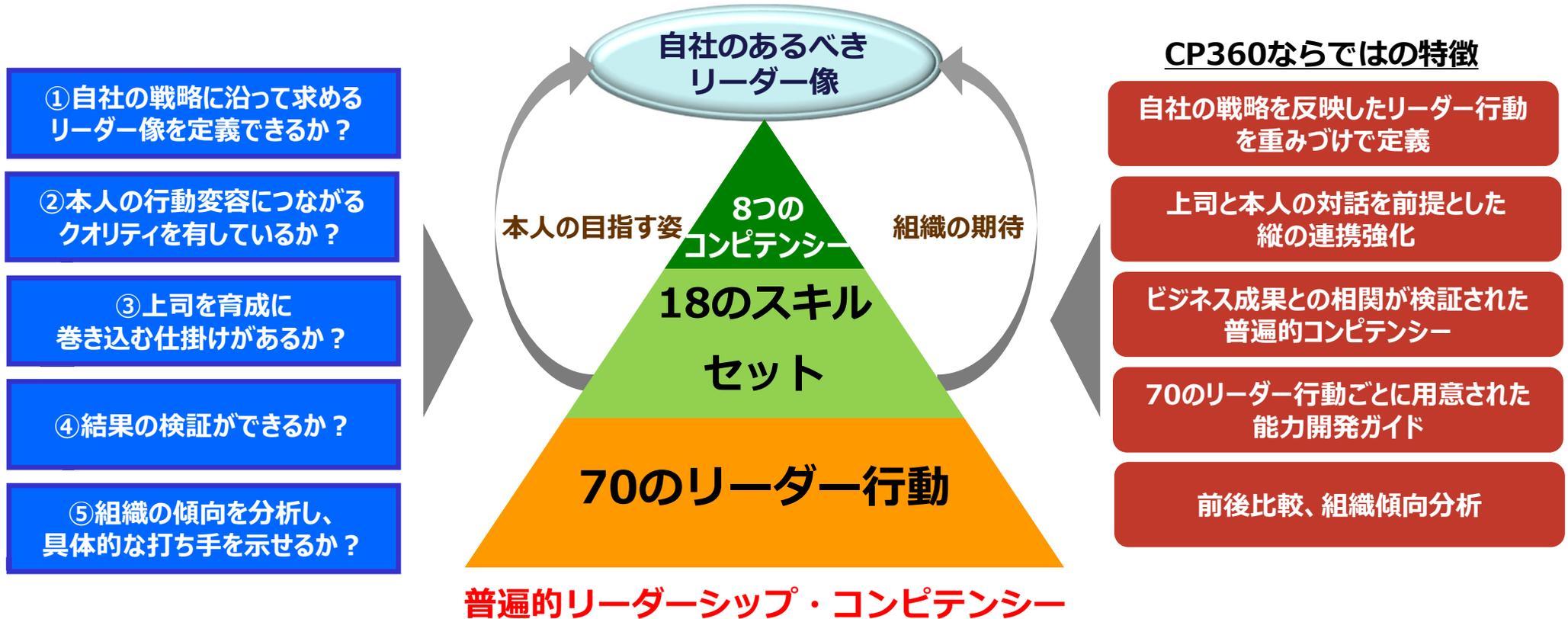
戦略性を持った人材投資の位置づけとして、リーダーの成長に主眼を置きながら、求めるリーダー層を可視化して次の打ち手に繋げる取り組みが成果を上げています。



研修前 (40%)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 戦略に連動した人材像やリーダー像がない、もしくはあいまいである ⇒ 人材の可視化 ・ 人材像やリーダー像があっても、人材育成が連動していない ⇒ 研修のデザイン ・ 人材の過不足やスキルやコンピテンシーの過不足を把握していない ⇒ 事前の周知徹底 ・ 上司が研修の意義や企図を理解していない
研修中 (20%)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 変わりたい、成長したいというモチベーションを高められていない ⇒ フィードバックが届いてない ・ 組織の課題と研修のカリキュラムや講師が合っていない ⇒ 研修のデザイン <p style="text-align: right;">⇒ 講師選定</p>
研修後 (40%)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 研修後の行動が変わらない。職場で活かせてない ⇒ 成長の可視化 ・ 上司が研修で習ったことを否定する。部下の行動を妨害する ⇒ 人材の可視化 ・ 研修がやりっぱなしで検証ができていない（アンケート評価のみ） ⇒ 研修後のフォロー

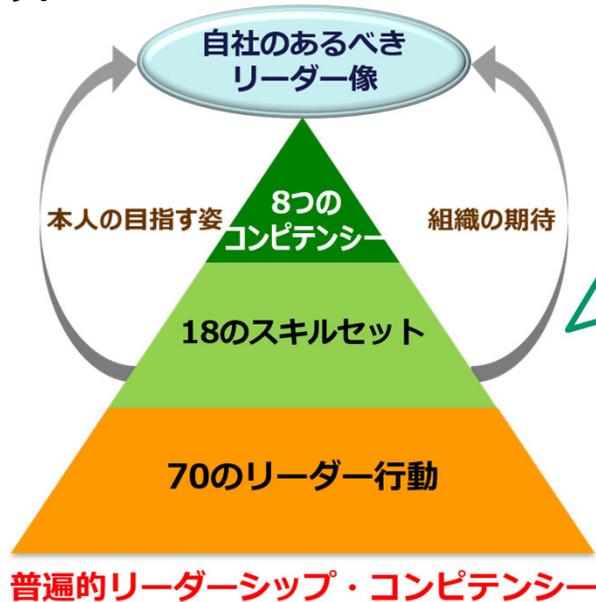
360度サーベイの選定5条件

- ①
 自社の戦略に沿って
 求めるリーダー像を
 定義できるか？
- ②
 本人の行動変容に
 つながるクオリティを
 有しているか？
- ③
 上司を育成に巻き
 込む仕掛けがある
 か？
- ④
 結果の検証が
 できるか？
- ⑤
 組織の傾向を分析
 し、具体的な打ち手
 を示せるか？



4万人のリーダー調査と30年に渡るリーダー研究に加え、継続的改善でコンピテンシーと業績の相関検証済み。自社の戦略を実現するリーダーの育成に最適化されたリーダーシップ開発サーベイです。

自社の戦略に基づいて優先順位付けされたリーダーシップ領域を定義し、組織にとって必要なリーダーの能力開発が可能です。



- ・オンラインによる配信
- ・回答後の即時集計
- ・全70問
- ・回答時間/約20分

8つのコンピテンシーと18のスキルセット

1. コミュニケーション

- ・傾聴する
- ・情報を処理する
- ・効果的に意思を伝える

2. リーダーシップ

- ・信頼を築く
- ・指示を出す
- ・職責を委任する

3. 適応性

- ・状況に適応する
- ・創造的に考える

4. 対人関係

- ・個人的人間関係を築く
- ・チームの成功を促進する

5. タスク管理

- ・効率良く仕事をする
- ・能力を生かして仕事をする

6. 成果創出

- ・行動を起こす
- ・成果を達成する

7. 部下育成

- ・個人の強みを育成する
- ・効果的に動機づける

8. 自己開発

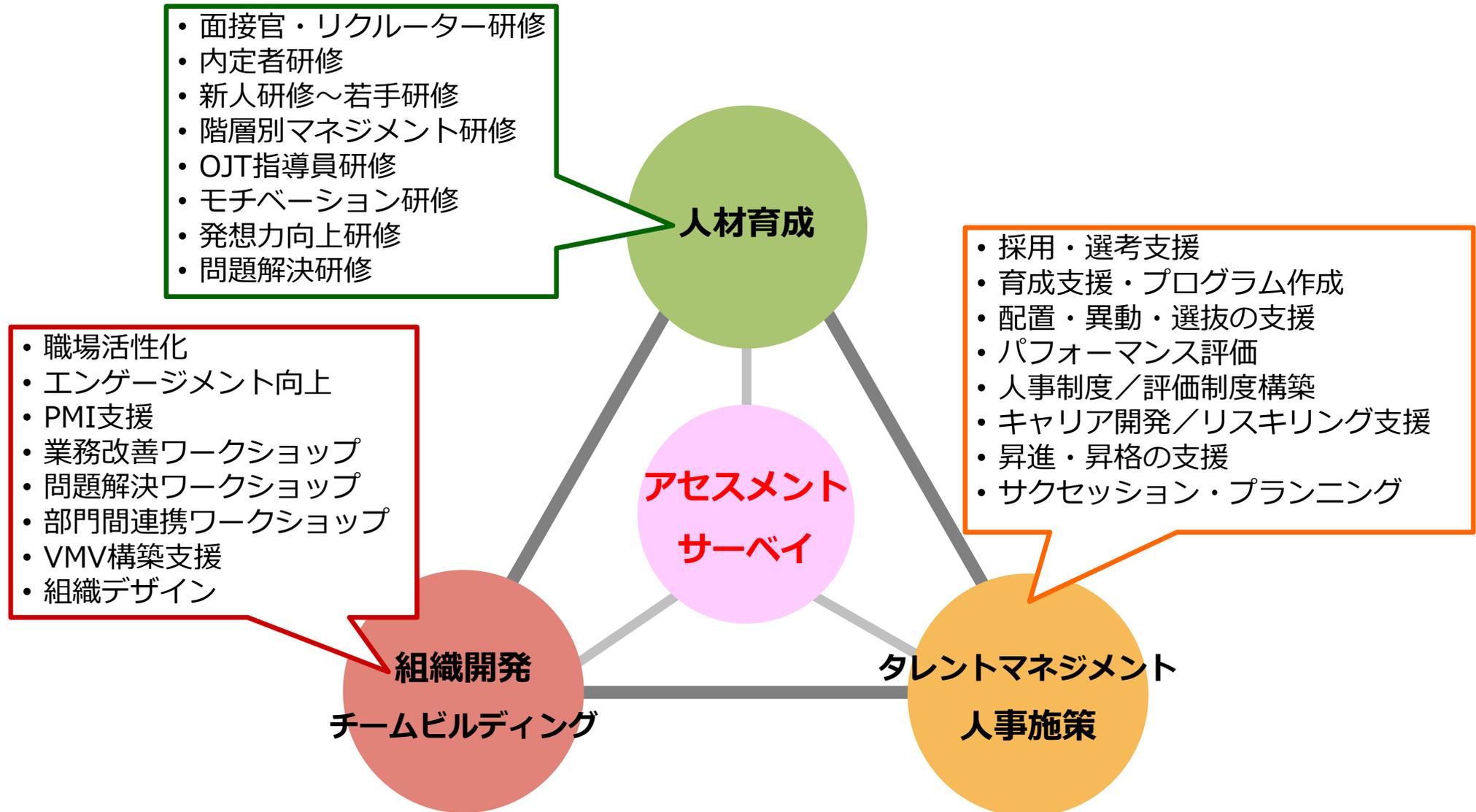
- ・決意を持って取り組む
- ・向上しようと努力する

リーダー本人とその上司とでそれぞれ
6つのスキルセットを選択し、一致度合いを集計します

- 2004年設立。現在、第19期目。
- 人材開発・組織開発・人事コンサルティング会社。
- これまでの顧客は、大手企業を中心に250社。受講者は5万人を超える。
- 10年以上お付き合いしている会社も複数社ある。
例) 大手電機メーカーの工場での指導を10年間毎月3～4日実施。1つの事業所で500日以上の実績。定期的に取締役とミーティング。
- 年間約3000人の受講者に指導・研修し、そのうち7割が管理職。300人以上の管理職については、5～8年サポートし続けている。
- 組織横断的な支援／縦の連結／誠実さ／オペレーションエクセレンス

【個別実績】

- コーチング受講者の7割が昇進。
- 半年でメンタルの罹病率を2%⇒0.7%に減少。（製造）
- Job-Fitに基づく配置転換後、全員が営業予算達成。（専門商社）
- 残業時間一人当たり平均30時間削減（サービス）
- 業務プロセスを30%短縮（製造）



ツール	種類	測定領域	目的	価格 (税抜)
DiSC®	アセスメント	コミュニケーション スタイル	<ul style="list-style-type: none"> ・リーダーシップ ・部下育成 ・セールス ・チームビルディング 	一般用 @9,000円 管理職用 @15,000円
ProfileXT®	アセスメント	個人の潜在資質 仕事への興味 職務・役職に必要な資質 ジョブ・フィット	<ul style="list-style-type: none"> ・採用 ・適材配置・異動 ・昇進・昇格 ・後継者発掘・育成 ・組織編成/PMI 	@24,000円
Profiles Managerial Fit	アセスメント	上司と部下の相性分析	<ul style="list-style-type: none"> ・適材配置・異動 ・部下育成・指導 ・OJT 	@12,000円
CheckPoint360™	サーベイ	リーダーシップ コンピテンシー	<ul style="list-style-type: none"> ・リーダー育成 ・組織開発/PMI 	@47,000円
Sales CheckPoint	サーベイ	セールス コンピテンシー	<ul style="list-style-type: none"> ・営業スキル開発 ・営業プロセス改善 	@20,000円
組織活性化診断 OAS™	サーベイ	業績向上につながる 12の領域	<ul style="list-style-type: none"> ・組織開発 ・業務改善 ・従業員の意識調査 	@9,000円