

フライングカー・コーポレーション

研修プログラム **FlyingCar Corporation**

ご紹介資料



株式会社プレスタイム/行動科学実践研究会

## 研修プログラム フライングカー・コーポレーション FlyingCar Corporation とは？



### 1. プレスタイム社で開発・発表以来、**30年間**愛され続けるロングセラー！

… 導入企業**3,000社超**！総受講者数**50万人超**！多くの企業が導入している定番プログラムです。

### 2. とにかく面白いので、文句なく熱中するグループ学習です。

… “**体験学習**”なので、無理なく気づきます。グループでの達成感が得られるので、**同期や仲間同士の絆**ができます！

### 3. 若手・中堅・管理職、あらゆる階層で、それぞれなりに深い学びが得られます。

… 若手社員の場合は、**仕事の基本**（PDCA・報連相・損益・マナー）を身につけると同時に、**働く素晴らしさ**を実感します。  
若手以外の場合は、**自分と職場のモチベーション**を見つめなおし、組織の**創発的リーダー**として目覚ましく成長します。

### 4. 研修のねらいに応じて、導入方法（学習内容や講師など）をアレンジできます。

… 研修時間は1～2日間ですが、マナー研修を長くしたり短くしたり、フィードバックを多めに実施したりと**貴社のご希望にあわせて、ねらいや実施時間をアレンジ**できます。  
さらに、貴社の担当者が本プログラムの講師となり、**内製化研修**としての導入も可能です（講師用のマニュアル完備）。



## 「泣いて、笑って、汗かいて…」まさに「熱中」するストーリーと学習内容

### 第Ⅰ部 FCCはどこだろう

#### ストーリー

今年度、大きな売上を期待できる顧客であるFCCを訪問することになりました。  
チームメンバーは互いの持つ情報をあわせ、目的地に向かう地図を作ります…

#### 学習内容

- ◆コミュニケーション ◆活動方針の大切さ
- ◆正しい情報伝達の仕方

「FCC」 = FlyingCar Corporation

### 第Ⅱ部 FCCを訪問しよう

※詳細は4ページへ

FCCから画期的な大型プロジェクトを受注するチャンスがやってきました。  
自社の売上目標を達成するためには、何としても今週中に担当課長に会い、  
商談をせねばなりません…

- ◆ビジネスマナー ◆営業活動の重要性
- … 姿勢・あいさつ・敬語・電話対応・来客対応  
会社訪問・名刺交換のロールプレー

### 第Ⅲ部 フライングカー・ピエントを作って、損益を出してみよう

※研修で一番の盛り上がりを見せます！詳細は5ページへ

会社をあげての大奮闘の末、無事に受注を獲得できました。  
しかし喜びもつかの間、FCCから予想以上に厳しい納期・品質が要求されます。  
顧客の期待を満たし、自社の利益を確保すべくチームは計画を練り始めます…

- ◆組織活動のあり方 …PDCAやハウレンソウなど
- ◆意思決定 ◆役割分担 ◆時間・納期意識
- ◆コスト意識 ◆損益の仕組み ◆顧客志向

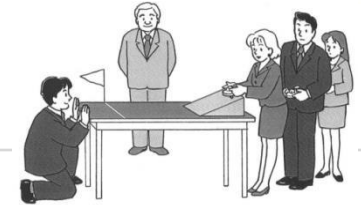
### 第Ⅳ部 新しい出発を支援しあおう

1人ひとりが悩みながらも力を尽くし、チームワークのもと、  
大型プロジェクトは終了しました。チームメンバーは共に難関を乗り越えた  
仲間同士で、率直に言葉をかけあいます。

- ◆自分への気づき ◆支えあい ◆称えあい
- ◆顧客やメンバーへの感謝の気持ち

## フライングカー・コーポレーション体験会のご案内

参加した担当者の方々は、燃えて熱中して、満足して帰られます。



### 開催日程・時間

時間：13:00～17:30

会場：（株）プレスタイム・セミナールーム

日程：プレスタイムHPでご確認ください。

<http://presstime.co.jp/>

### 内 容

当プログラムの説明を交えながら、実際に受講者体験をします。

### 費 用

無料

### 申込方法

体験会へのお申込みは、7ページの申込み用紙を使っていただくか、専用 WEB ページ <http://flyingcar.jp/> からお願いいたします。

### 体験会スケジュール

◇オリエンテーション

第Ⅰ部 チームづくり

「FCCはどこだろう」

休憩

第Ⅲ部 組織活動

「フライングカー・ビエントを作って、損益を出してみよう」

◇ふりかえり・質疑応答

### [ 体験会の受講者アンケートより抜粋 ]

- ◇ 業務をする上で必要不可欠な要素をふんだんに盛り込んであり、社会人経験を積んでいる私でも、自分自身の仕事の取り組み方について気づかされる内容でした。
- ◇ 20年前に自分が新入社員の時に、FCCを受けました。転職し、今の会社で人事部に配属されたのですが、当時、あまりにも面白い研修だったので、ぜひ新人にFCCをやってあげたいと思っています。
- ◇ 体験会に受講者目線で参加し、大変勉強になりました。チームでどの役割を体験しても、気づきがあり、さすが歴史のある体験学習だと思いました。

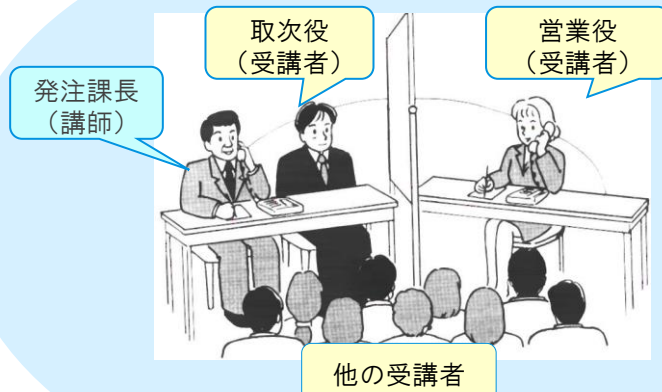
## 第Ⅱ部 「FCCを訪問しよう」

“マナーは「形」だけではない。「自分で考えること(正解がない)」に気がつきます。”

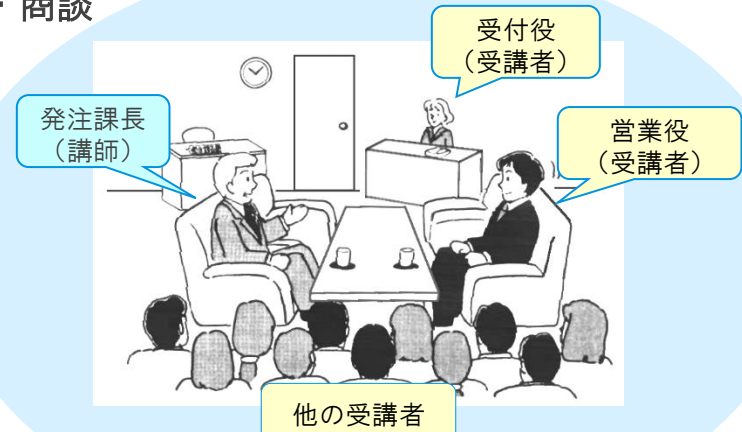
1. 第Ⅱ部は、“電話でのアプローチ”と“訪問・商談”の2つのセッションで構成されます。
2. 「電話でアポイントメントをとり、商談をして、受注をしなければならない」という課題が提示されます。
3. グループ毎に計画をたて、練習を行った後、発注課長を相手にロールプレイを行います。

身だしなみや敬語、相手への気遣いなどを繰り返して確認しながら、ビジネスマナーを学びます。

### 電話対応



### 訪問・商談



※第Ⅱ部を実施せずにFCCを導入することも可能です。



## 第Ⅲ部 「フライングカー・ビエントを作って、損益を出してみよう」

**無事に納品できたチームは、躍り上がり、手を取りあって喜びます！**

ここでは、各グループが工場で働くことになり、FCCから発注した航空機「フライングカー・ビエント」の設計、組み立て、品質検査などを行います。

1. **工場長、技術チーム、製造チーム、品質管理チーム**で構成される組織を作ります。そして、一定のルールに基づいて、部品、設備、工具などの調達を行い、役割を果たしながら、決められた**時間内に受注した台数【8機】を納入できるかどうか**を競います。
2. 売上高・部品代・設備工具商品代・労務費・一般管理費・法人税などを計算し、製造活動の**結果を損益計算書に表して**みます。
3. 最後には、営業・製造活動、そして損益計算という**一連の企業活動を体験**したことになります。



### 第Ⅲ部で学べること

実際の製造活動に近い体験をするため、**技術・製造部門の役割を理解**していくことになります。さらに、損益計算を行うことで、**損益計算のしくみと利益の重要性**について学習できます。

効果的なコミュニケーションとは？ 意思決定の仕方は？ お互いの役割分担は  
どのようにするのがいいんだろう？ 仕事の計画の立て方や実行、また計画の見直しについて…  
など、組織で働く上で必要かつ大切なことがらを学んでいきます。

一つひとつの実習を夢中で取り組んでいた受講生は、ここで、企業活動の大きな流れ、社会的存在としての企業のあり方、また、コミュニケーションや意思決定などといった仕事をしていく上での人間関係の側面を、自らの体験に基づいた確かな知識として獲得することでしょう。

## [ 体験会お申込み用紙 ] FAXかメールにてお送りください。 FAX:03-3401-1032 / MAIL:[info@presstime.co.jp](mailto:info@presstime.co.jp)

**参加日程** ※ご希望の参加日程をご記入ください。（日程はwebサイトにてご確認ください）

年 月 日 のFCC体験会の参加を希望します。

### お客様情報

会社名	所属
お名前	電話番号
メールアドレス	
住所	
備考	

- ※ お申込み確認後、申込み受付のご連絡をメールにてお送りします。
- ※ 複数名ご参加の場合、それぞれの方のお名前とメールアドレスをご記載ください。
- ※ 有料のお客様についてはお申込み後、お支払方法について別途ご連絡致します。

## 導入費用について

6名1グループ分がセットされた教材のレンタルセット料金を、1回の使用毎をお支払いただきます。  
また、社内講師の方が実施される場合は、実施ライセンス取得講座を受講してください。  
外部講師による研修をご希望の場合は、講師派遣料がかかりますので、別途お問い合わせくださいませ。

### 教材使用

**教材レンタルセット**（6名分/1セット）・・・ **48,000円**+税（2016/8改訂）

※ 内容：受講者用テキスト6冊・第Ⅲ部用レンタルブロック 他

### 社内講師

**実施ライセンス取得講座**・・・ **150,000円**+税

※ 初めてFCCの講師をされる方のみ、本講座の受講が必要です。

※ 本講座は、年に4回程度、実施しております。

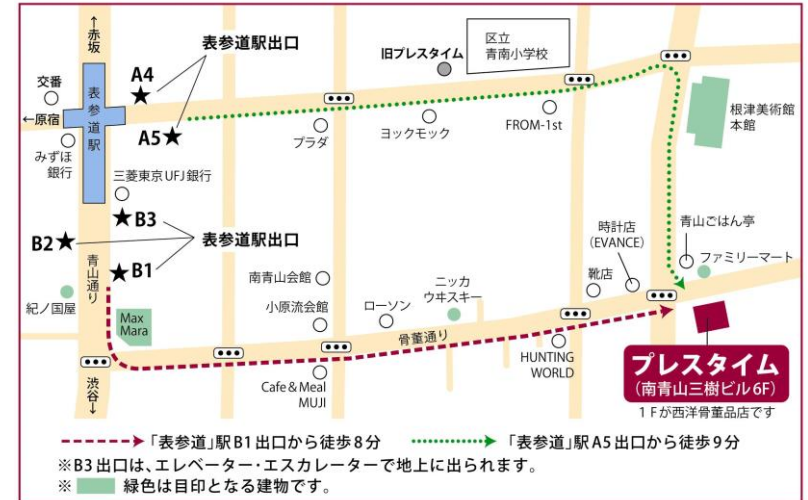
詳しい日程については、HPをご覧ください。 <http://flyingcar.jp/>

- ・人数規模に合わせた費用の計算も承っております。電話にてお問い合わせください。
- ・一度に大人数での実施も可能です。（過去最大は750名同時開催！）



## 株式会社プレスタ임 行動科学実践研究会/NPO法人日本メンター協会

社名 株式会社 プレスタ임  
 所在地 〒107-0062 東京都港区南青山6-11-3 南青山三樹ビル6F  
 設立 1975年8月19日  
 資本金 2,000万円  
 代表者 代表取締役社長 大澤 邦雄  
 取引銀行 みずほ銀行 三菱東京UFJ銀行  
 取引先 企業、学校（小、中、高、大学）、  
 自治体等の諸団体（約3,000）および個人（多数）



お問い合わせダイヤル **0120-033-796**  
 10時～17時（土日祝を除く）  
 または 03-3409-1031

\* プレスタ임の代表的な体験学習教材

「バスは待ってくれない」をはじめ、「流れ星」、「NASA」、「砂漠で遭難したときにどうするか」「若い女性と水夫」など。大手研修コンサルティング企業様にも様々なプログラムを卸しています。

\* 講師の養成について

ファシリテーターやメンター、社内講師向けの養成講座など、様々な講座を企画しております。