

辞めない
シリーズ

2026年4月入社 新入社員研修 受講者募集のお知らせ

「新社会人のための基礎トレーニング」

「期待の新人」だったはずが、職場になじまない・配属先で評価が低い・本人の意欲も低下し、辞めてしまうといった状況はありませんか？
「期待を上回る」新入社員になってもらうためには、最初に受講する入社時の研修が非常に大切です。

“辞めない”新人研修とは？

複数の企業の新入社員の方々が参加するオープンスタイルの新入社員研修では、ビジネスマナーやビジネススキルを中心とした研修がほとんどですが、そこで学んだことが実際のところ職場でどれだけ本人の役に立っているでしょうか。
当研修では、新入社員が入社後すぐに必要となる基本=〈型〉にフォーカスして繰り返しトレーニングし「できる」状態を目指します。「できる」ことが周囲からの評価を高め、新入社員本人のモチベーションの高さを維持することにつながり、良い循環を生み出します。

まず〈型〉を実践
繰り返して習得する



返事・挨拶・立ち居振る舞いなどの
基本を受講中を通して徹底。
「わかった」では終わらせません。
「できる」状態を目指します。

ビジネススキルを学ぶときも
〈型〉を意識



スキルが高くて「体・心」との
バランスが悪ければ活かす機会も
得られません。3つのバランスの
重要性を伝えます。

新入社員の
モチベーションを高める



社会人としての姿勢や心構え、
なぜ基本が大切なのかしっかりと
腹落ちさせることで、それぞれの
行動に意味を持たせます。

研修を終えた新入社員の顔が “やる気”と“自信”にあふれた「社会人の顔」になります

2026年4月入社対象 新社会人のための基礎トレーニング 募集要項

※ 2026年4月時点で入社半年未満の方の受講も歓迎いたします(年齢の制限はありませんが、若手社員のイメージです)

開催日時

大阪

2026年3月31日(火)

エルおおさか 本館9階 903

・会場受付：午前9時～
・研修開始：午前9時30分
・研修終了：午後5時



講師：今 恒男
体・技・心 トレーナー

株式会社パーソナルヴィジョン研究所
取締役副社長 キャリア開発事業部長

● 主な研修プログラム

| | | |
|---|----------------------|--------------------|
| 1 | 私がわが社に入社を決めた理由 | 発表(自己紹介) |
| 2 | 基本の大切さを理解する | 講義形式 |
| 3 | 社会人としての心構え・コミュニケーション | 講義形式 / 実習形式 |
| 4 | ビジネスマナー基礎トレーニング | 講義形式 / 実習形式 |
| 5 | 成果にこだわる仕事の取り組み方 | 講義形式 / 実習形式 |
| 6 | グループワーク(仕事の実践 編) | グループワーク / ディスカッション |
| 7 | 入社3ヵ月後の行動計画書作成 | 個人演習 |
| 8 | 決意表明「入社に向けた決意」 | 個人演習 / 発表 |

受講料

※いずれも税込

新社会人のための基礎トレーニング 3/31(火)

① 新入社員研修

22,000円

〈早期お申込み特典〉

合計38,500円のところ

2回セット受講で

●+● 33,000円

合計66,000円のところ

3回セット受講で

●+●+● 52,800円

確かな成果をあげるための
② フォローアップ研修

先輩となる準備を整えるための
③ 先輩社員化研修

16,500円

27,500円

●+●の内容について詳細はお問い合わせください。

【オプション企画】

6月下旬
～7月上旬実施予定

翌年2月下旬
～3月上旬実施予定

受講ご希望の場合は、同封の申込用紙に必要事項をご記入の上、FAXまたはEメールにてお申し込みください

人材総合コンサルティングオフィス

株式会社パーソナルヴィジョン研究所

神戸オフィス/〒658-0003 神戸市東灘区本山北町3-4-11 4F

TEL 078-891-8718 FAX 078-891-8719

<http://www.pvi.jp>



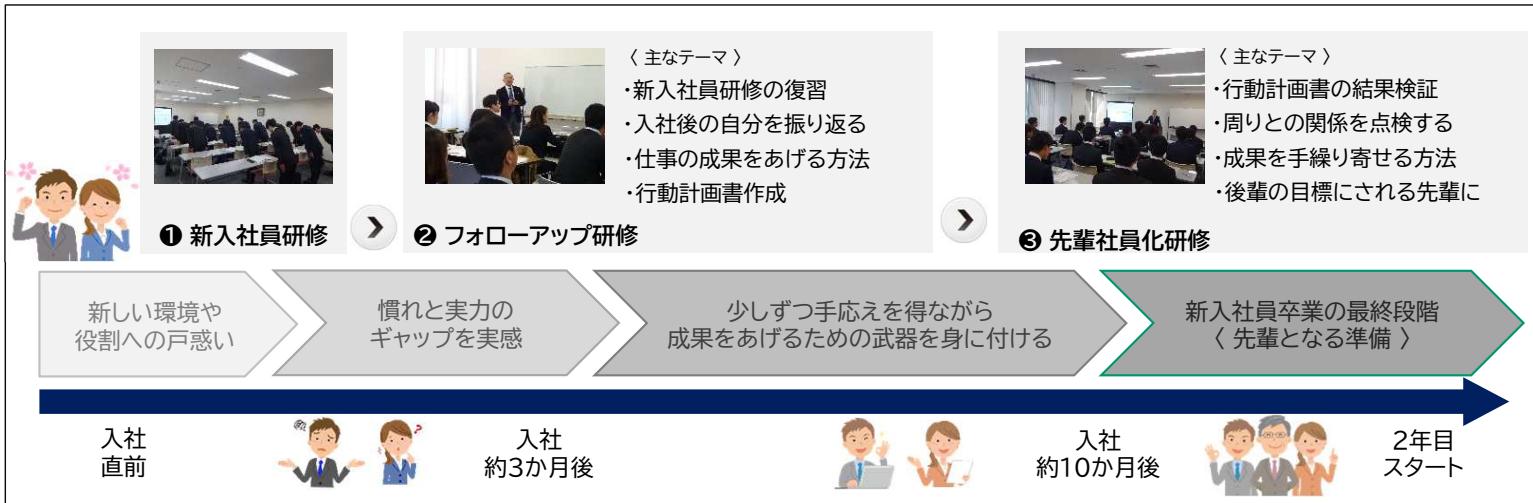
①～③までの受講をおすすめする訳

○ “辞めない”理由は「先輩社員化」にある

新入社員研修は、新入社員の多くが新社会人となる際受講します。その目的は社会人経験がなく、社会人として求められる当たり前の行動や仕事のすすめ方をまだ知らないから丁寧に教え、身に付けさせることです。初めてのことに対し、何も教えることなく期待だけをかける訳にはいきません。では、新入社員を卒業し初めて先輩社員になる際には先輩として何をすればよいか、後輩に対しどのように姿を手本として示せばよいのか、不足感無く整っているでしょうか。「それくらい考えればわかることだろう！」「もう君も新入社員じゃないんだから…」と教えずして過度な期待だけをかけていいでしようか。

新入社員は入社1年目を終えた時点で先輩社員となります。「先輩社員化」とは、1年経過すればなっている姿ではなく、後輩がいるいないにかかわらず、後輩に自分の姿を手本として示すことができ、1年目に学んだことを間違いなく教えることができる状態を指します。その状態に至っていないまま「2年目だから」と期待だけをかけてしまうと、負荷や負担を感じて居づらく思うきっかけになるかも知れません。

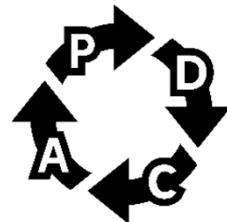
「新社会人のための基礎トレーニング」では、入社後のフォローだけに終わることなく、2年目になる手前で立ち止まり、準備を整えた上で、自信に満ち溢れた先輩社員として送り出します。だから“辞めたい”と思う要因が生まれにくいのです。



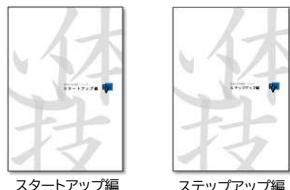
○ 仮説・検証の習慣を身に付ける

PDCAサイクルは、いわばビジネスパーソンにとってのいろはの「い」として入社早々に学ぶことが多いようです。しかしせっかく身に付けた武器を使いこなせている新入社員はさほど多くないようにも感じます。なぜでしょうか？

実のところ、「頭では分かった」だけで終わるからではないでしょうか。当研修では毎回「行動計画書」を作成し、絵に描いた餅で終わらせないよう、上司や人事担当者の方々とも内容を共有してもらっています。さらに次の研修時にはその達成度や取り組みについて検証し、次に生かすようにしてもらっています。実際に自分自身でPDCAを回してみることによって「そうだったのか！」と腹落ちするから繰り返し実行し、習慣化していくのです。



○ 先輩になった後も使える新社会人のための指南書



当研修では新社会人として必要となる内容をまとめたテキスト2冊を受講時に配布、ワークブックとして直接書き込みながら使っていただいている。「スタートアップ編」は社会人の基本として身に付けておくべき内容、「ステップアップ編」は実際に職場で実践していくべき内容となっています。

このテキストを入社後も使うことによって、知識だけにとどまることなく、行動やスキルの向上を図り、「期待外れ」と言わせない若手社員へと成長を遂げていただくための指南書です。
※ テキスト代(2冊・各3,000円)は受講費用に含まれています

○ はじめの一歩の踏み出し方

掲げた目標と実現するための計画がとても素晴らしいとしても、内容に具体性が欠けていれば結局何をどのようにすればよいか自分自身でも分からず、前に進まないことはよくあります。特に何から始めればよいかが具体的にならなければ、一歩目が踏み出せざるを得なくなってしまいます。

当研修では終了後、次に向けてアクションを起こしてもらうために最初の行動となる「はじめの一歩」を確実に踏み出してもらうため、まず「何を」「どのように」するのかを決めてお帰りいただくようにしています。すべての計画が鮮明に描けていなかったとしても、一歩目を踏み出せば二歩目の踏み出し方も見えてきますが、一歩目を踏み出さないままでは二歩目を踏み出すことは絶対にできません。



過去に受講された企業様の感想（抜粋）

○ 企業のご担当者様(受け入れ側)のご意見・ご感想



研修だけのお付き合いではなく、研修後も様々な相談に乗ってもらっているので、実はとても助かっています。

毎年定期的に実施されているので、当社の育成体系やスケジュールに組み入れ、ほぼ毎年活用しています。

以前に自分自身も受けた講師なので、安心して新入社員を送り出しています。



入社直前の受講で、入社式の辞令交付も大きな声で返事があり、式が引き締まる。当然、先輩の刺激にもなる。

挨拶が元気よく大きな声になり、新入社員が社内の雰囲気を変えてくれました！

任せきりの研修ではなく、こちら側がすべき役割があることで、こちらも若手育成を頑張ろうという気になりました。

研修のたびに新たな気付きがあるようで、受講後はいつもイキイキと仕事に取り組み、成長してくれています。



1年目最後の先輩社員化研修、ちゃんと先輩にさせることの大切さも分かり、同時に期待外れがないようになりました。

毎回研修後に御礼を言いに来るようになった。(責任感やコスト意識などの自覚を持つようになってくれました)



“辞めずに活躍する”には訳があります。貴社の新入社員教育プランに加えてみませんか？

新入社員研修、内容と講師を確かめて選んでいますか？

新社会人として最初の大切な人材教育、費用で選んでいませんか？ 新入社員を預ける講師に会ったことはありますか？

○ 新入社員(受講者側)のご意見・ご感想



他の会社の人たちとも一緒に受講でき、いろいろな意見を言ったり聞いたりできたのがとても良かったです。

社会を甘く見ていたことに気付かせてもらえたとともに、「当たり前」の大切さを体で学ぶことができたのは大きい。



研修ごとに毎回会えると、他社の人だけ何となく同期のような気持ちが持て、共に頑張ろうと約束した。

先輩も受講されていたので、一緒に研修を思い出せて懐かしい気持ちになった。

あんな元気な声を出したのは本当に久しぶりでした。声が出ることも知れたり、何より気持ちよかったです！(笑)

内容が押し付けでない。「なぜ」が分かってよい。だからやろうという気になる。ありがとうございました。



出来ていないことをきちんと叱ってもらえ目が覚めました。

今先生、とにかく声大き過ぎ。ウトウトする間もなく、あっという間に一日終わりました。



“言うことを聞かせる”のではなく“周りから学ぶ”そのための環境がここにあります。

参 加 申 込 書

“辞めない”新入社員研修

①新社会人のための基礎トレーニング

受講料：①22,000円(税込)、①+②セット 33,000円(税込)、①+②+③セット 52,800円(税込)

(オプション企画
お申込み欄)

| 受講希望者 | 申込No. | 氏名 | 性別 | 年齢 | 最終学歴 | 職種・配属予定部署等 | ② | ③ |
|-------|-------|--------|-----|----|-----------------------|------------|---|---|
| | 1 | [フリガナ] | 男・女 | 歳 | 大学院・大学 短大・専門 高校 | | | |
| | 2 | [フリガナ] | 男・女 | 歳 | 大学院・大学 短大・専門 高校 | | | |
| | 3 | [フリガナ] | 男・女 | 歳 | 大学院・大学 短大・専門 高校 | | | |
| | 4 | [フリガナ] | 男・女 | 歳 | 大学院・大学 短大・専門 高校 | | | |

オプションについては別紙をご参照の上、ご希望欄に○を記入してください。↑

※ ●新入社員研修開催後のお申し出の場合は、個別の申込扱い(割引適用外)となりますのでご注意ください。

注) 受講料は、受講後(実施後)にご請求書をお送りいたします

ご記入者様

| | | | |
|---------|--------|--------|--|
| 会社名・団体名 | | | |
| ご担当者様氏名 | | 部署・役職名 | |
| ご連絡先 | [電話番号] | [Eメール] | |

<通信欄>

株式会社パーソナルヴィジョン研究所 宛

- FAX ⇒ 078-891-8719
- E Mail ⇒ info@pvi.jp

※ 左記FAX番号へこの申込用紙をお送りください(送付状不要)

※ 受講申込書のデータを添付し、左記アドレス宛に送信してください

上記方法にて受領しましたら、翌営業日中に当社より受領確認済のご連絡をいたします