

## ◆「カイゼン」講演講師のご紹介資料



講師名: 原マサヒコ

プラス・ドライブ株式会社 代表取締役  
元・トヨタNO.1 メカニック

▼公式サイト

[www.haramasahiko.com](http://www.haramasahiko.com)



### 【講師プロフィール】

トヨタのメカニックとして5000台以上の自動車整備に携わる。  
整備技術を競う「技能オリンピック」で最年少優勝を果たし、カイゼンのアイデアを競う「アイデアツールコンテスト」で2年連続全国大会に出場するなど活躍。

現在はWEBマーケティング会社を経営しながら、5兆円規模の一部上場企業から中小企業に至るまで、現場で幅広くマーケティング支援を実施している。

### 【講演内容について】

原則として講演内容についてはお客様とお打ち合わせのうえ決定していきます。  
過去の講演事例につきましては下記をご確認ください。

### 【カイゼンに関する講演事例 ①】

・お客様名: NEC/日本電気 様 (総合電機メーカー)

・講演タイトル:

『トヨタ流「カイゼン思考」で 個人の成長は加速する』

大企業にいと視野が狭くなりがちですが、トヨタの現場はそうではありません。  
実際のカイゼン思考を例に挙げながら、この現代において現場で個人が何を考え、  
どう動いていくべきなのかを解説させていただきました。

### 【カイゼンに関する講演事例 ②】

・お客様名: 福祉楽団様 (福祉事業)

・講演タイトル:

『トヨタの現場に学ぶ『カイゼン』の基本とは』

「現場の課題が積まれたままで放置されている」「仕事の優先順位がつけられない  
まま後回しになってしまっている」。そんなケースに対応してもらうべく、マネジメント  
層を中心に日々「カイゼン」することの重要性を事例を交えてお伝えしました。

## 【「カイゼン」の講演をご依頼いただいたお客様の声 ①】

お客様名: NEC / 日本電気 様（総合電機メーカー）

「非常にわかりやすく明日からすぐに実践できる内容でした」

「多くの事例があり、非常に説得力があり、有益であった」

「話のポイントが絞られていること、心に残るキーワード、今までの考え方を覆す事例などを交えての講義だったので、とても新鮮な感覚で受講できました」

## 【「カイゼン」の講演をご依頼いただいたお客様の声 ②】

お客様名: 日本出版販売 様（出版卸業）

「今後やろうとしていたことが明確になりました。全員で次へと取り組みたいと思う」

「久しぶりに学びのある話を聞くことができました。まずは、今回の内容を自分でもまとめて、部下に伝えていきたいと思います」

「仕事に対しての考え方、スタッフ教育など非常に参考になりました。モチベーションを上げるキーワードを部下に共有し、運営向上につなげたいと思います」

「すぐに取り組みたいと思うことが多い内容だった」

【講演費用】 90分の場合……240,000円(税別) / 応相談 / 交通費別途

## 【カイゼンに関する講演実績】（一部・敬称略）

|          |            |           |
|----------|------------|-----------|
| 2023年 7月 | オレンジホーム企画  | 不動産業      |
| 2023年 6月 | 福祉楽団       | 福祉事業      |
| 2022年 2月 | NEC / 日本電気 | 総合電機メーカー  |
| 2021年11月 | グローブライド    | スポーツメーカー  |
| 2020年12月 | 日本出版販売     | 出版卸業      |
| 2019年11月 | 愛三工業       | 自動車部品メーカー |
| 2019年11月 | 城北信用金庫     | 銀行業       |
| 2019年 5月 | テルウェル東日本   | オフィス事業    |
| 2019年 3月 | DIC        | 総合化学メーカー  |

## 【講師の著書】（一部）

「トヨタ流 最強カイゼン」（宝島社） / 「まんがで身につくPDCA」（あさ出版）

「Action！トヨタの現場のやりきる力」（プレジデント社）

「どんな会社でも評価されるトヨタのPDCA」（あさ出版）

「どんな仕事でも必ず成果が出せるトヨタの自分で考える力」（ダイヤモンド社）

「トヨタで学んだ動線思考」（祥伝社） / 他