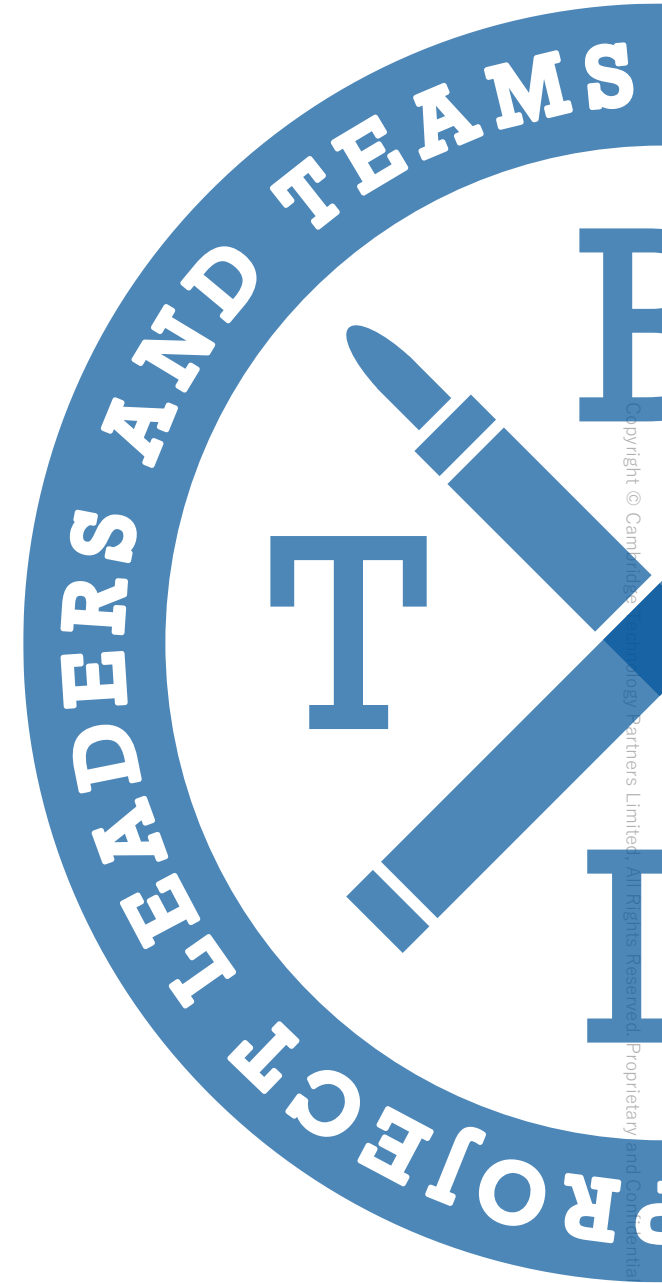


ケンブリッジテクノロジーパートナーズ

# プロジェクトリーダーおよび プロジェクトチーム養成学校のご案内

FY26版 ver.1



## ケンブリッジの養成学校サービスとは

- 30年以上にわたるプロジェクト支援で培ったノウハウを、**現役コンサルタント**から直接学び、**徹底的な演習と自社での実践を行う**ブートキャンプ型研修です。
- **学びを即座に活用**し、業務やプロジェクトをリードできる人材を育成します。



現役コンサルタント  
が講師



チーム参加で  
実ケースを用いた  
演習に臨む



他社の参加も  
刺激になる

# ケンブリッジとは

- 創業30年。約200名のコンサルティングファームです。
- 立場や利害関係の異なる人たちを巻き込んでPJを成功させるのが得意です。
- 「変革のノウハウ」を言語化して世の中に提供しています。

## ケンブリッジの主な既刊

<p>社員の育成や働きがい を迷いなく優先する社員ファーストな経営方針において、具体的に何をすればいいのか？を解説していきます。</p>	<p>業務改革プロジェクトで最も困難で、成功を左右する立ち上げ期のノウハウを詳説。実名の企業事例、現場で使ったツール・ビジュアルも多数掲載</p>	<p>システムに詳しくない業務担当者が、新ビジネス立ち上げ、または業務改革をするために、システム作りですべきこと/陥りやすい落とし穴を余すことなく解説。</p>	<p>住友生命の営業職員3万人を変えた超大規模DXプロジェクトを実名入りで公開。自律自走型の改革を追体験しながら学べる、組織作りの教科書。</p>	<p>「育つ変革プロジェクト」の第一人者が、「リーダー育成」と「ビジネス変革」の2冠を追うノウハウ・方法論を詳説。DX人材育成に悩むマネージャー層必読の書。</p>	<p>変革を伴うプロジェクトには抵抗がつきもの。変革の実行で避けて通ることのできない「抵抗勢力との向き合い方」のコツを丁寧に解説。</p>
<p>ビジネスパーソンがITの中身を勉強せずに、ITの本質が理解できて、エンジニアに丸投げせず、ITを会社に活かす方法が分かる本。</p>	<p>会議改革のやり方を、物語を通してわかりやすく解説。少しずつ会議が変わっているプロセスを、主人公「鈴川葵」と共に追体験して下さい。</p>	<p>「無駄のない行動を起こさせる意思疎通」や、「自分の思いをストレートに伝えるプレゼンテーション」を実現するための資料作りの本。</p>	<p>「思考の循環サイクル」を実践し、普段意識することがなかった「考える」という行為を順序立ててこなし、会議や資料の質を上げるために読む本。</p>	<p>125年の歴史を持つ老舗大企業の複雑な人事業務を、困難な道のりの末に変革し、生産性40%向上など、大きな成果をあげたプロジェクトの実話・実名ドラマ。</p>	<p>「抜本的なマーケティング改革に取り組みたい人向けの方法論」に焦点を当てた実践的な解説書。</p>

# サービスの全体像



- プロジェクトを成功に導くために必要な「ベーススキル」と「進め方」を習得する4コースを提供しています。

カテゴリ	#	コース種類	コース概要	開講地域	
				東京	大阪
ベーススキル	1	Foundationコース BA育成研修として経産省の マナビDXに登録	・ 会議ファシリテーションや思考力など、プロジェクトや日々の業務の推進に必要な8つのスキルを身に着けるコースです。	○	○
	2	若手徹底強化コース	・ プロジェクト経験の浅い若手であっても手厚いフィードバックと丁寧な説明でスキルを習得するコースです。	○	○
プロジェクトの進め方(型)	3	Planningコース BA育成研修として経産省の マナビDXに登録	・ ゴールを定め、課題を特定し、将来像を描く、上流工程の進め方を習得するコースです。	○	FY26 開講 予定 なし
	4	Scopeコース BA育成研修として経産省の マナビDXに登録	・ ユーザー/システムを巻き込んだシステム要求定義の進め方を習得するコースです。	○	

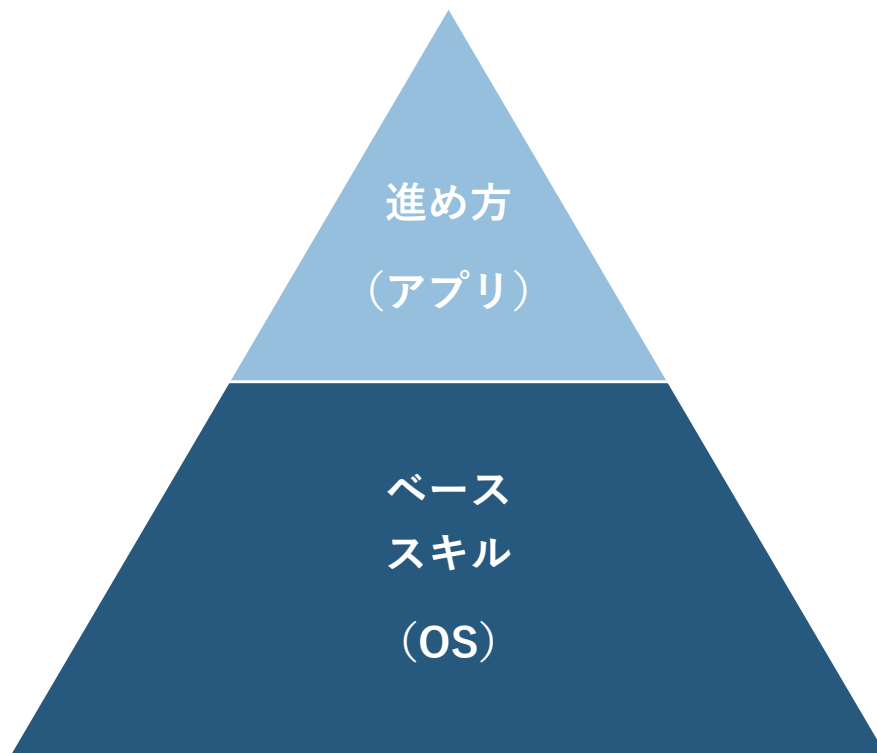
- ・ 本コースとは別に企業様のニーズに合わせて、授業の増減、組み換えを実施するテラーメイドコースもございます。



# サービス案内

## 2カテゴリの位置づけ

- 「プロジェクトの進め方」のみを受講いただくことも可能ですが、より効果的に実践するためにも「ベーススキル」の受講もおすすめしています。
  - ・ ベーススキルは「OS」に相当し、進め方は「アプリケーション」に相当するものと位置付けています。



- ・ 型やアウトプットを知る
- ・ 研修を通じた実践経験



- ・ 抽象度の高い議論のファシリ
- ・ 納得性の高い合意形成
- ・ 意図が正しく伝わるドキュメント
- ・ 生産性の高いコミュニケーション

# 3つの特徴



- 3つの特徴によって、『学んで終わり』にせず、実務で学びを実際に活用し、習慣化される状態まで引き上げます。

## 01 コンサル講師×現場の方法論



『実務で活用できない机上の知識』ではなく、コンサルタントが実際に使用している方法論を学ぶ。  
もちろん講師は全員コンサルタント。

## 02 徹底的な実践サイクル



受講生は、事前に資料を読み込み、当日は演習とフィードバック中心に実践する。  
授業後は自社で学びを実際に活用する。  
これらのサイクルを徹底的に回し、使いこなせるようにする。

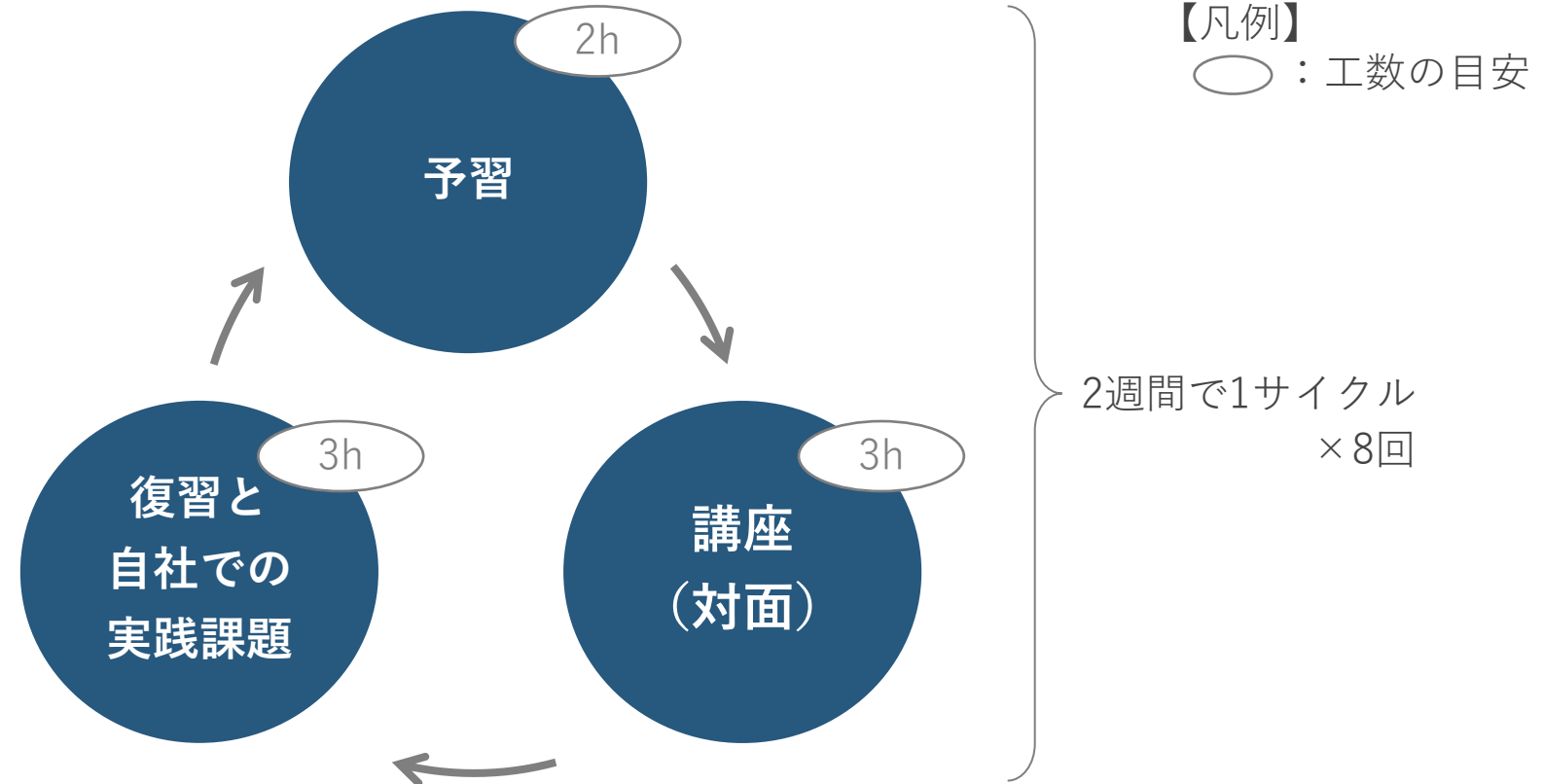
## 03 実践をサポートする環境



新しく学んだことを自社に持ち帰り実践するのは、簡単に見えてかなり難しい。  
上司の巻き込み、チーム参加、Slackでの相談対応などを通して、実践のハードルを乗り越える。

# 研修の流れ


- 『予習→講座→復習と自社での実践課題』のサイクルを、2週間で1回、合計8回まわし、4か月間で学んだノウハウを使いこなせる状態を目指します
  - ・ 講座は赤坂オフィスで隔週、対面実施します。
  - ・ 週あたり約4時間の稼働を想定しています。







# 開催方法

- 「個社専用開催」と「合同開催」の2種類のプランがあり、ニーズに合わせて選んでいただけます。
- 個社専用開催プランは実施タイミング含めご相談いただけます。
- 合同開催のスケジュールは[26ページ](#)に記載しております。

01	個社専用開催プラン
	
A社	
15～30名で開催可能 組織の文化を変えたり、部署間の 連携強化に寄与することができる	

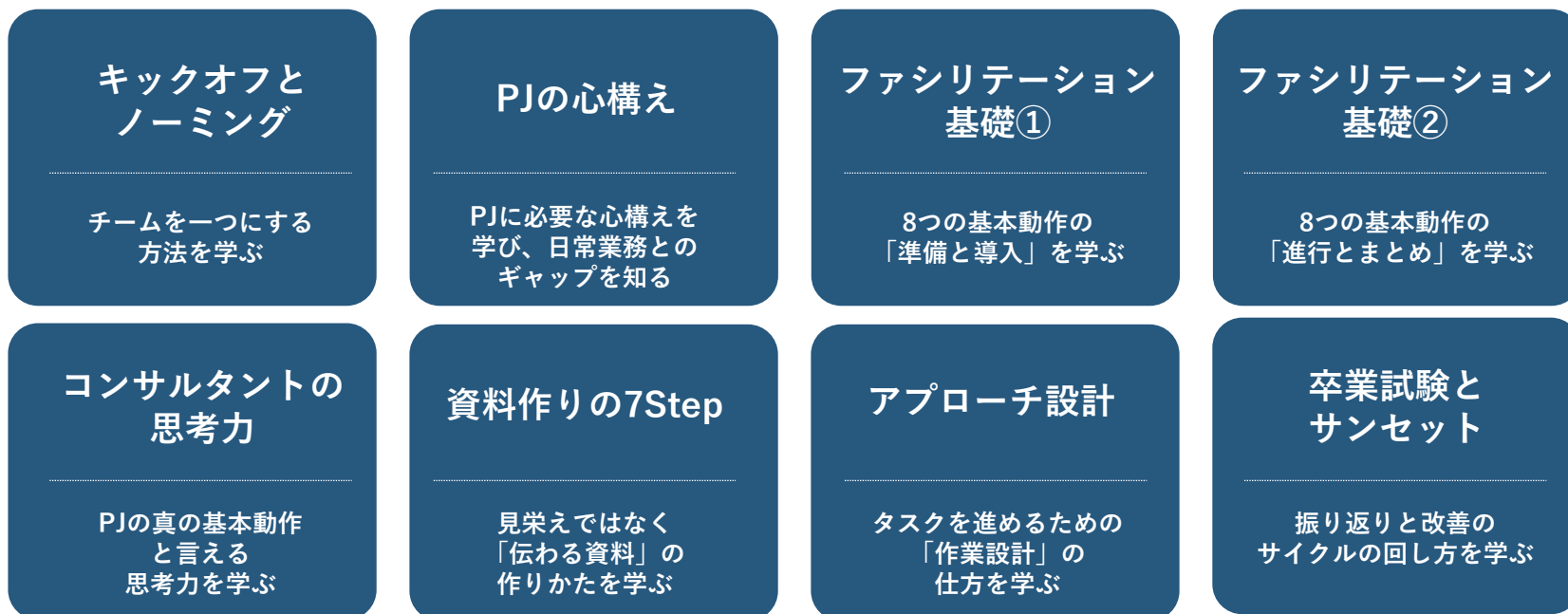
02	合同開催プラン
 	
A社                      B社	
1社あたり3～10名で参加可能 他社の文化に触れたり、外部刺激を 得ることができる	

※若手向け徹底強化コース、テラーメイドコースは個社専用開催プランのみ

# 各コースの概要



- 計画を立て、周囲を巻き込みながらプロジェクトや業務を推進するスキルを体系的に習得する4か月間のプログラムです



## ● 対象者

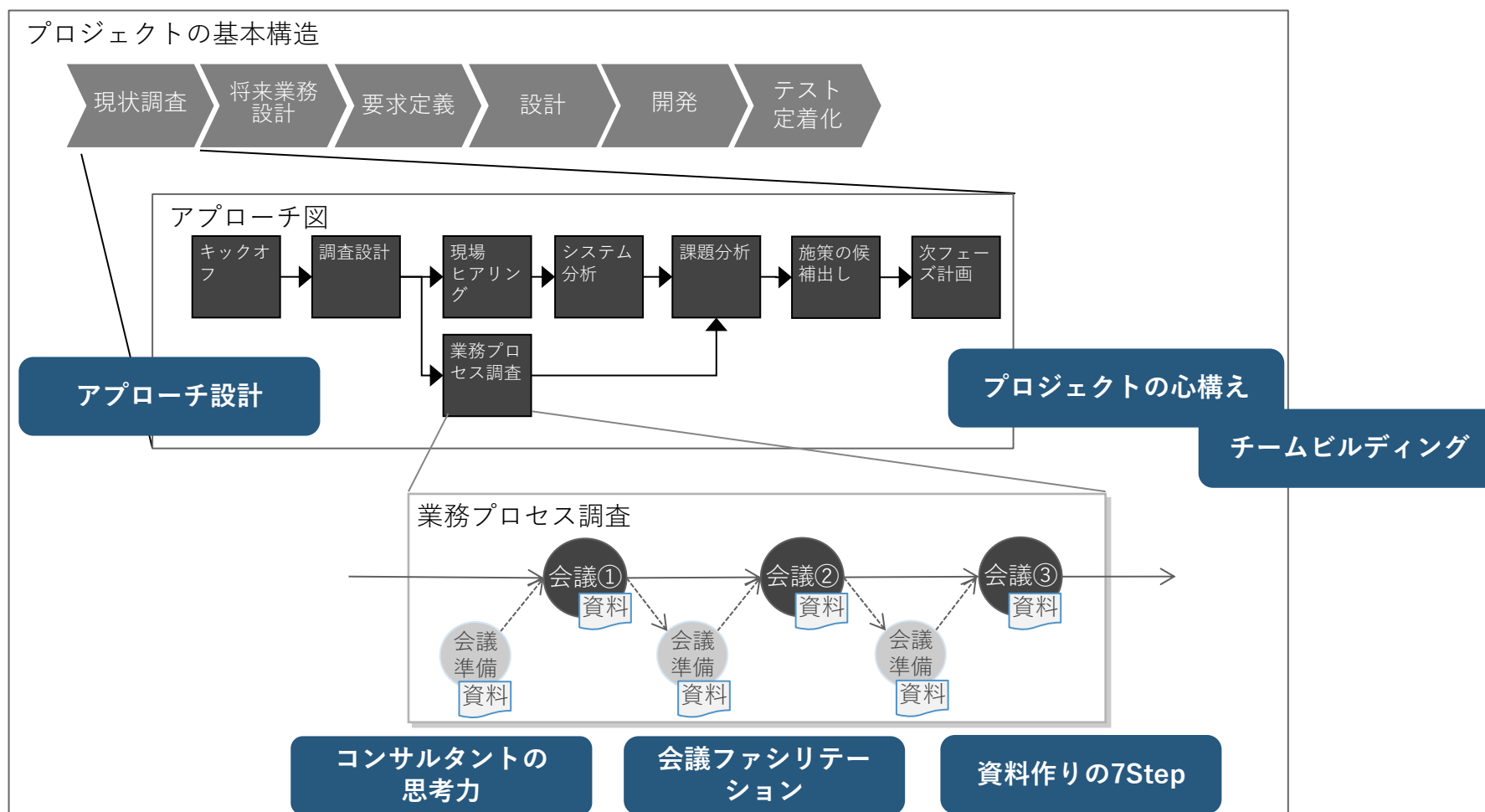
- 入社5年目の現場担当者～管理職クラスの全ビジネスパーソン
  - ・ プロジェクトリーダーとメンバーには、よりフィットします
  - ・ 職種は問いません

※コースの内容は、今後変更になる可能性があります。

## 【参考】プロジェクトの基本構造と、各授業の関係性



- ゴールを設定し、計画をつくり、一つ一つの検討について思考し、周囲を巻き込みながら着実に前に進める。その力を付けるのがFoundationコースの狙いです。



## #2) 若手徹底コース

### ベーススキル



- プロジェクトや業務で、若手のうちから必要となる基礎スキルを徹底的かつ体系的に学ぶ、4か月のプログラムです。
- 業務経験が少なくても4か月間でスキルを使いこなせるよう、手厚い授業構成とサポートが付いています。

#### 【授業内容】

##### キックオフと ノーミング

学びにのめり込むきっかけを作る

##### 生産性を上げる コミュニケーション

仕事を円滑に進めるための、  
上司・同僚・お客様とのコ  
ミュニケーションを学ぶ

##### ファシリテーション 基礎①

8つの基本動作の  
「準備と導入」を学ぶ

##### ファシリテーション 基礎②

8つの基本動作の  
「進行とまとめ」を学ぶ

##### 資料作りの7step①

伝わるページで  
押さえるべきキーメッセージ  
について学ぶ

##### 資料作りの7Step②

見栄えではなく  
「伝わる資料」の  
作りかたを学ぶ

##### 卒業試験と サンセット

振り返りと改善の  
サイクルの回し方を学ぶ

※コースの内容は、今後変更になる可能性があります。

#### ● 対象者

- 入社5年目未満（目安）の全ビジネスパーソン
- 全ての職種に適していますが、会議進行や資料作成などの実践機会がある方が望ましいです
  - 実務で実践し、すぐに効果を実感しやすいため

## 【参考】Foundationコースとの違い

- 若手のうちに身に着けておくべきスキルを習得するカリキュラムとなっています。
- また、業務経験が少なくても4か月間でスキルを使いこなせるよう、手厚い授業構成とサポートが付いています。

### 【手厚い授業構成・サポートの例】

#### 会議ファシリテーション

- 第3回の事前課題にて、全受講生に個別フィードバックを実施
- 卒業試験前に、チームごとに30分のオンライン相談会を実施

#### 資料作成

- 資料作りの授業を2回行い、Foundationコースでは未実施の演習を追加
- 資料作りの肝となるキーメッセージの書き方を習得するコンテンツを追加

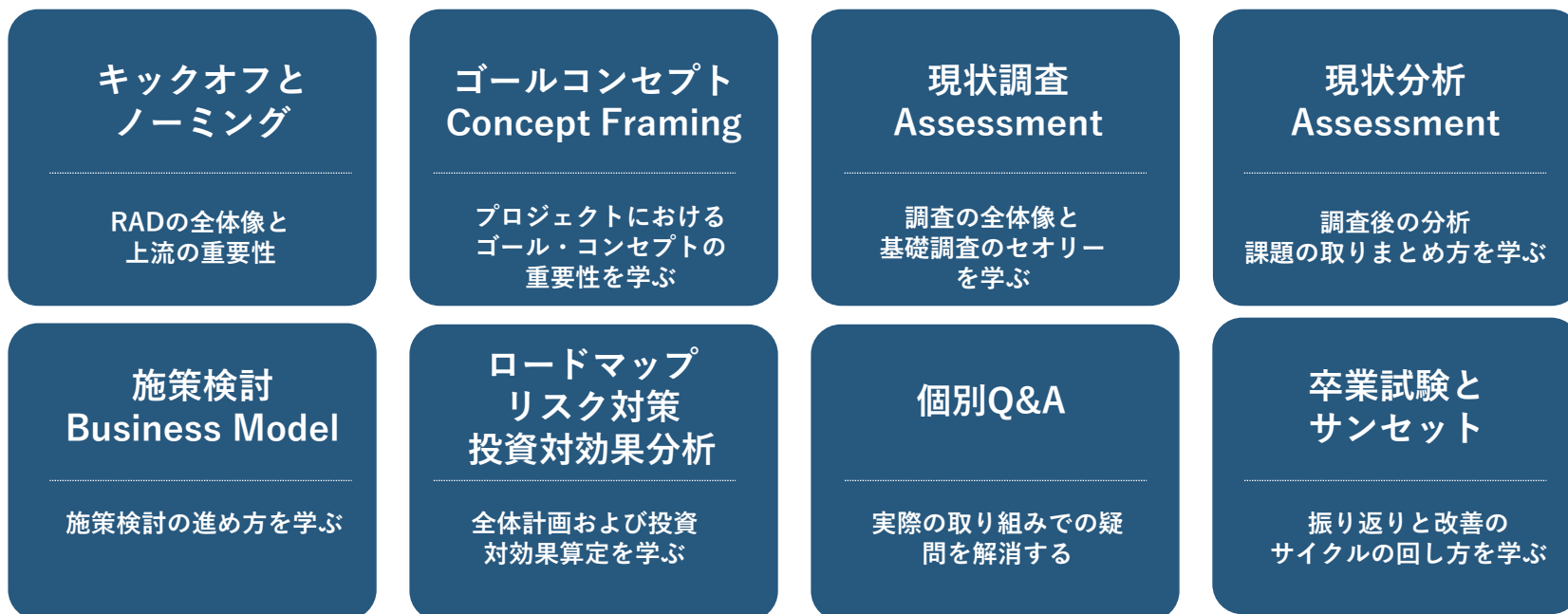


### #3) Planningコース（変革構想策定）

## プロジェクトの進め方



- 実プロジェクトを題材に、「ゴールを定め、現状の課題を特定し、理想の将来像を描く」プロジェクトの上流工程の進め方を習得する、4か月間のプログラムです



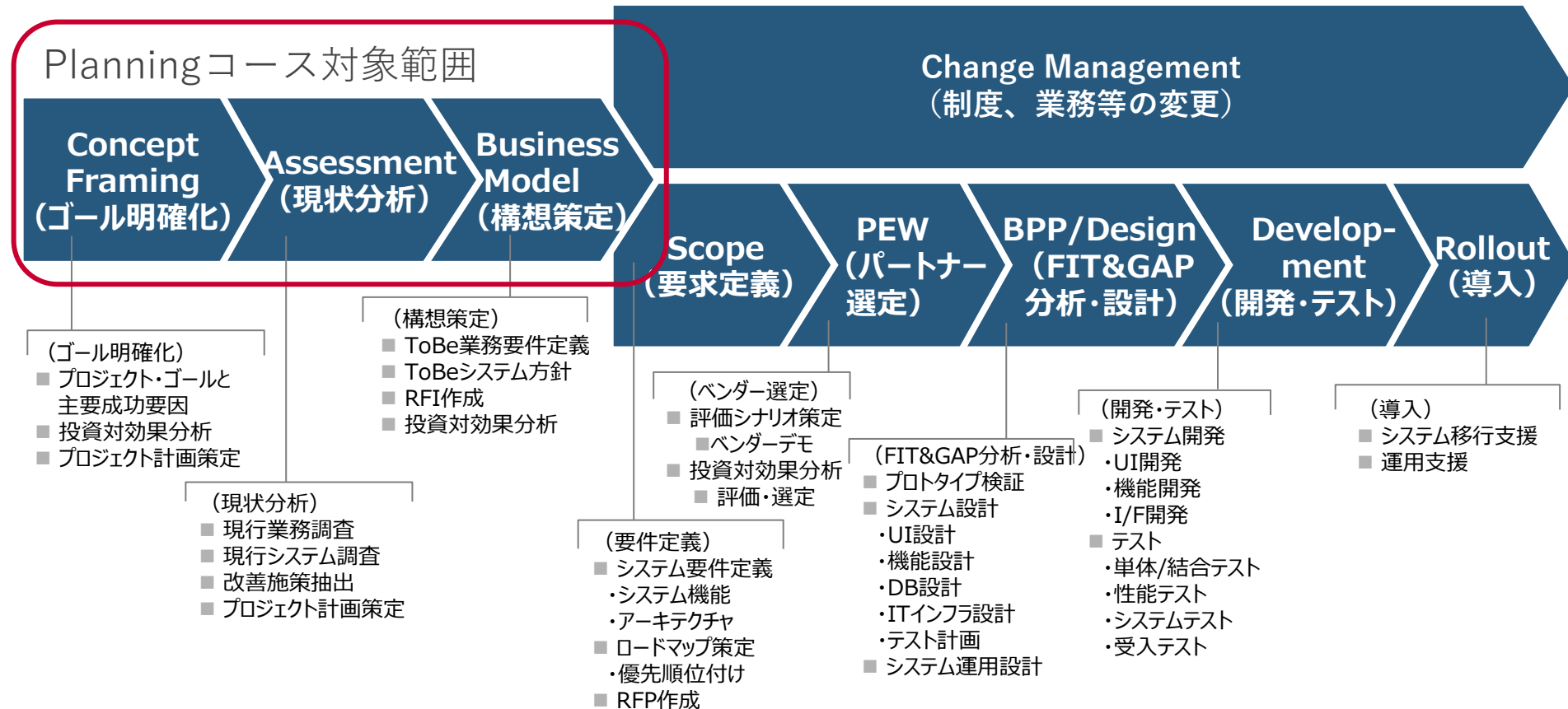
### ● 対象者

※コースの内容は、今後変更になる可能性があります。

- プロジェクトのコンセプト策定～施策検討までの上流工程を推進予定の方（業務・システム部門問わず）
- デジタルスキル標準のビジネスアーキテクト育成にも最適です

# 対象となるフェーズについて

- プロジェクト全体工程のうち、Planningコースでは上流3工程を対象としています。



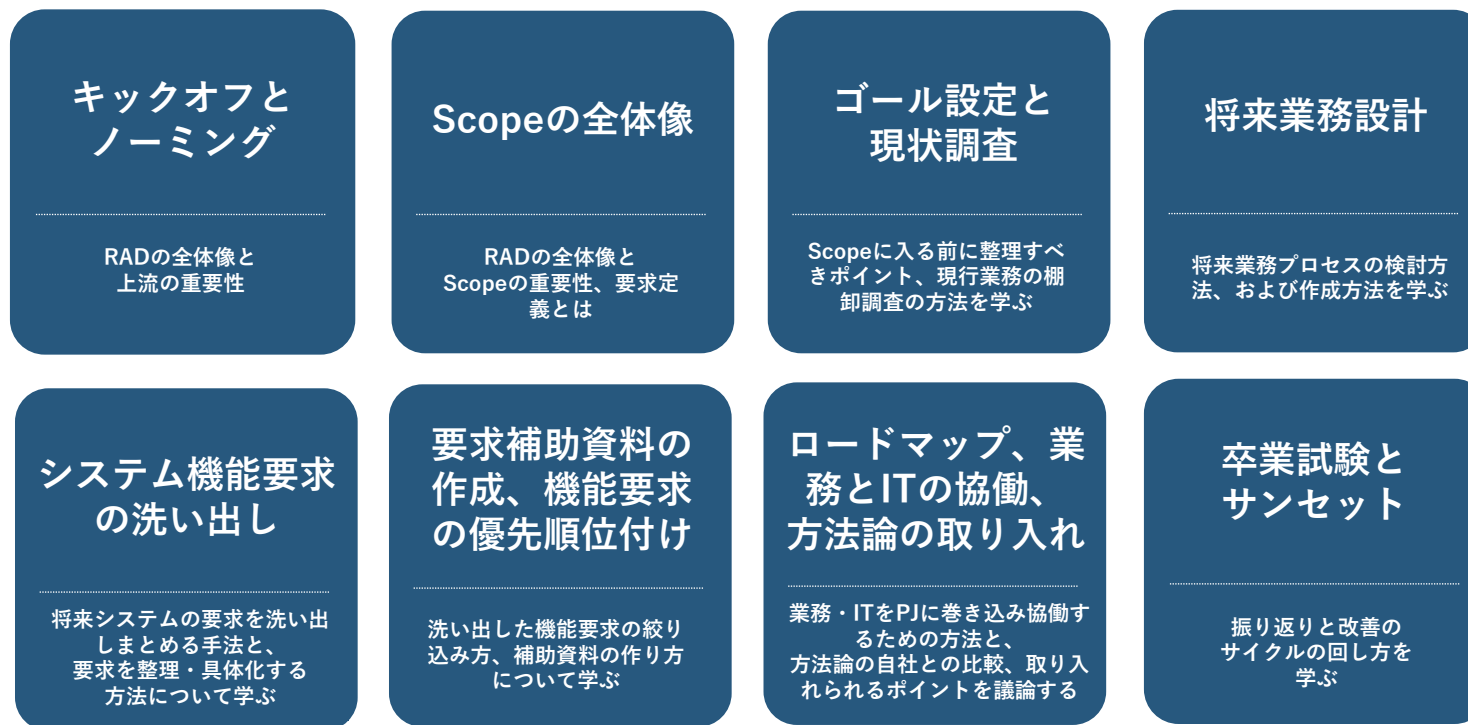
※ PEW (Package Evaluation Workshop) : 提案されたパッケージ等を評価し、パートナーを選定する手法。  
 BPP(Business Process Prototyping) : シナリオに沿ってパッケージ等を実機検証し、その適合率を分析する手法。

## #4) Scopeコース（要求定義）

## プロジェクトの進め方



- 実プロジェクトを題材に、DXや業務改革で実現したい将来像を描いた後、「どんなシステムを作るか、どうベンダーに伝えるか」の進め方を習得する4か月間のプログラムです



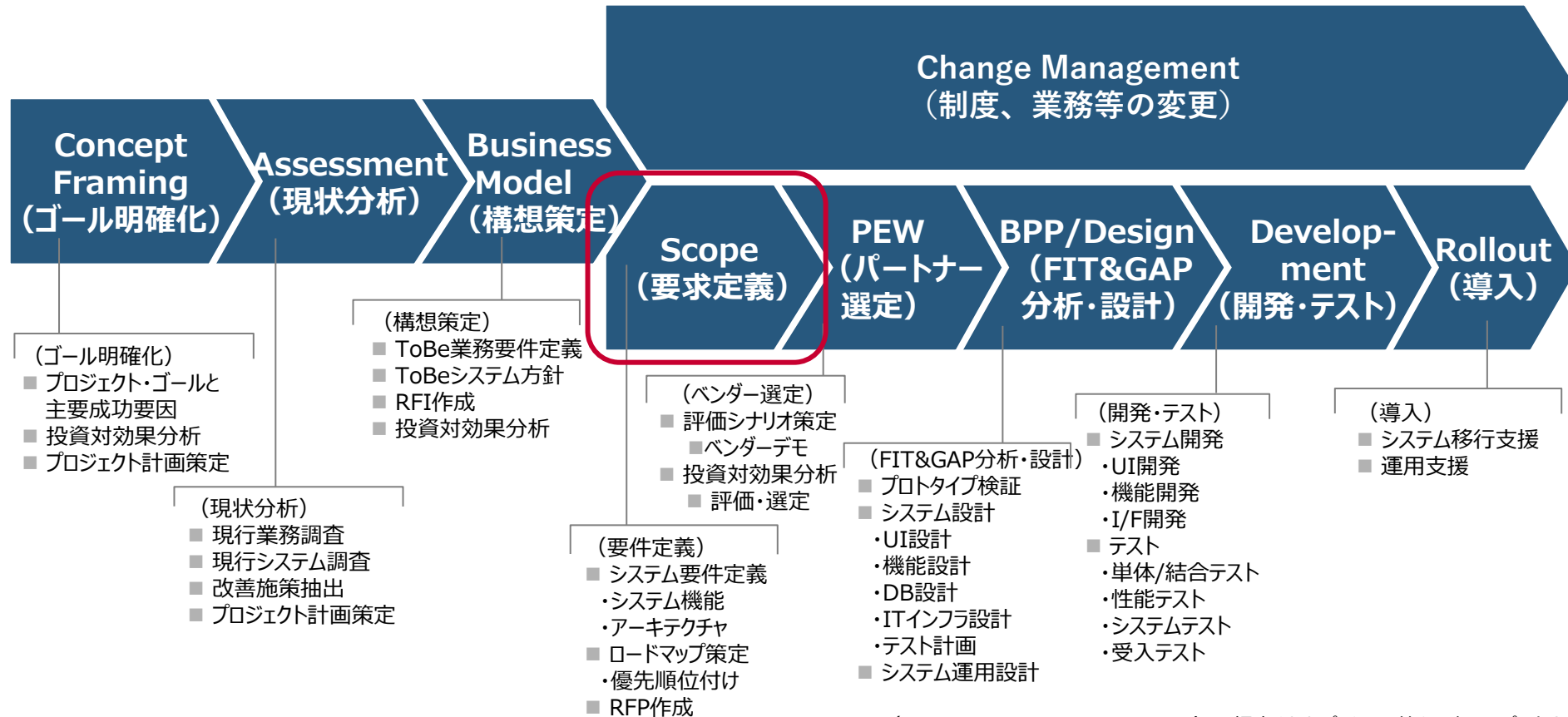
### ● 対象者

※コースの内容は、今後変更になる可能性があります。

- DXなど、システムを伴う変革をリードする方（業務部門・システム部門問わず）
- これから基幹システム刷新のような大規模プロジェクトに参画する予定がある方

# 対象となるフェーズについて

- プロジェクト全体工程のうち、Scopeコースでは下記の要求定義の工程を対象としています。
  - Scopeフェーズは要件定義ではありません。RFP作成工程での「要求」定義になります。
  - ※下記図では、要件定義はDevelopmentフェーズで実施します。



※ PEW (Package Evaluation Workshop) : 提案されたパッケージ等評価し、パートナーを選定する手法。  
 BPP (Business Process Prototyping) : シナリオに沿ってパッケージ等を実機検証し、その適合率を分析する手法。

# テーラーメイドコース

- 人・組織に関する個社ごとの課題に対し、テーラーメイドで設計するプログラムです。
- コンサルタントがニーズに合わせた研修を設計し、ご提案いたします。

## 【テーラーメイドコースの例】

01

### 新任管理職研修

- オリエンテーションと心構え
- チームビルディング
- 会議ファシリテーション
- 意思決定を促す資料作成 など

02

### プロジェクト上流人材育成研修

- オリエンテーション
- 上流工程の進め方
- アプローチ設計
- 資料作成とプレゼンテーション など

03

### 新入社員研修

- オリエンテーション
- コミュニケーションと資料作成
- 貴社既存研修
- 卒業試験 など

# サービス実績





- 2023年のサービス開始以降、さまざまな業種の企業様（約30社）にご利用いただいております、延べ約500人の卒業生を輩出しています（2025年9月時点）。

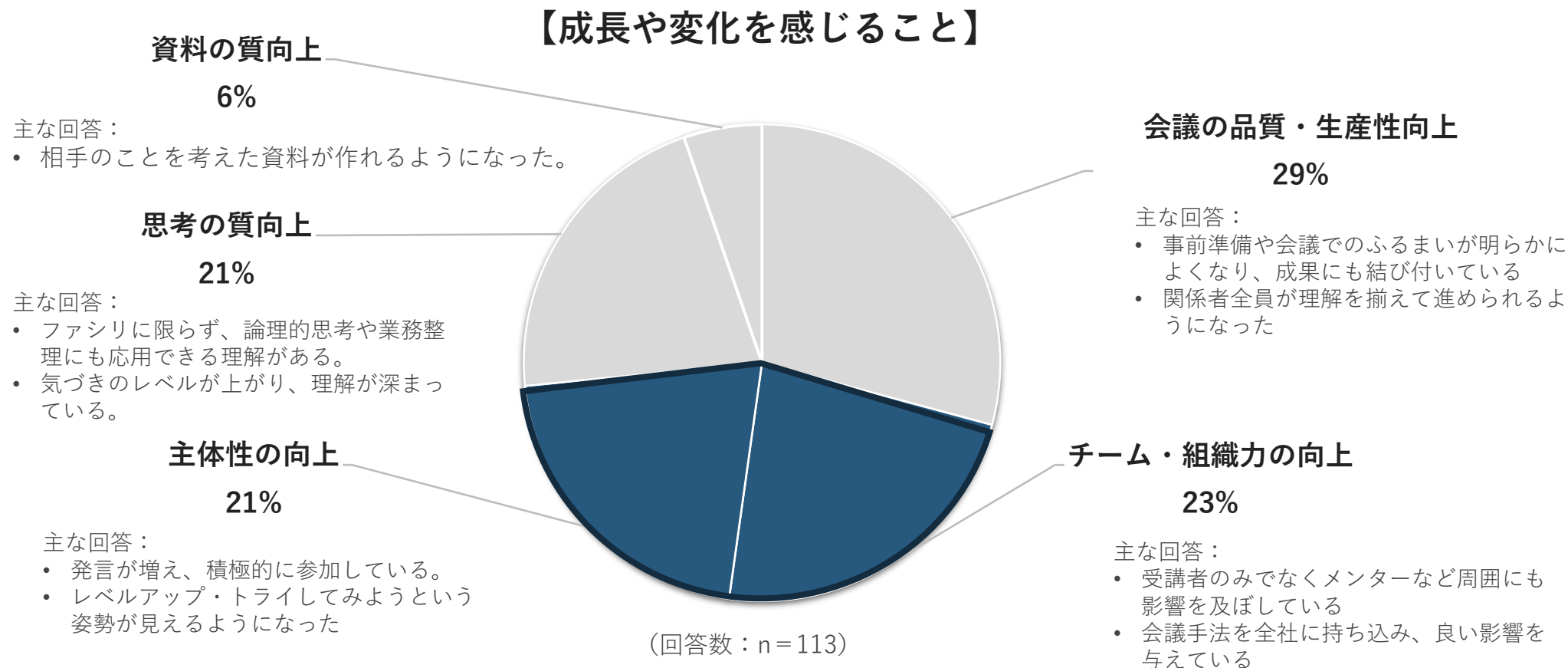
【主な取引企業】

業種	企業名 敬称略、五十音順
製造業	イトーキ、三和エレクトロニクス、ジャパンマリンユナイテッド、東レ、日本電気、古河電気工業、ポーラオルビスホールディングス、マツダ
情報通信業	KDDI、DMM.com、ビッグロブ、BIPROGY、三菱UFJインフォメーションテクノロジー、ユニアデックス、ライフマティックス
建設業	三協フロンテア
運輸業、郵便業	東急、日本航空、日本郵便輸送
卸売業、小売業	岩渕薬品、ファミリーマート
金融業・保険業	群馬銀行
学術研修・専門・技術サービス業	MS&ADインターリスク総研、RELATIONS
不動産業、物品賃貸業	いすゞリーシングサービス

# 受講生上司アンケート結果（Foundationコース）



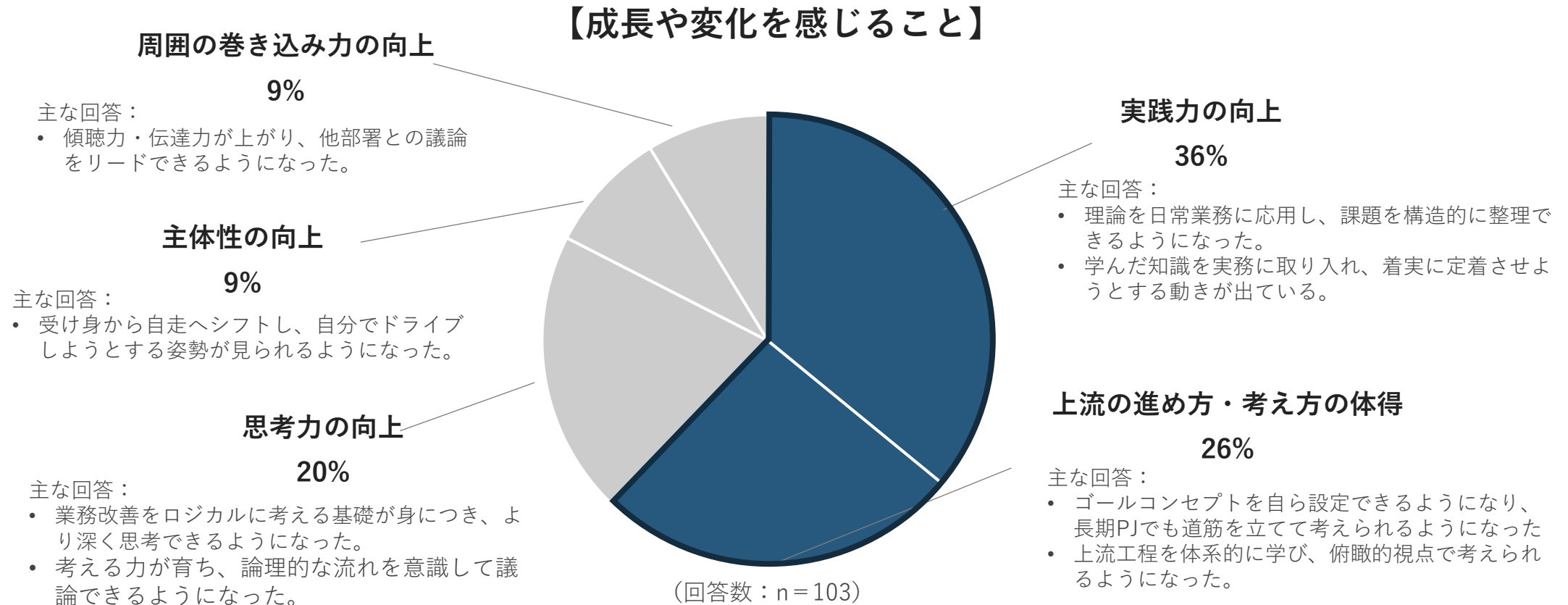
- 会議や資料などのスキル向上に留まらず、主体性やチーム・組織力の向上など仕事の進め方にも良い変化を感じていただいています。



# 受講生上司アンケート結果（Planningコース）



- 「実践力が向上した」「上流の進め方・考え方が体得できた」との声を6割以上の上司からいただいています。
- 「思考力」「主体性」「周囲の巻き込み」と上流で必要なスキルが身についたとの声もあり。



# 価格表と申し込みからお支払いまでの流れ

# 価格表とサービス内容



## ● 各コースの価格

	Foundation コース	若手向け 徹底強化コース	Planningコース	Scopeコース	テーラーメイド コース
価格 (税別)	58万円/人	45万円/人	5月期：58万円/人 8月期以降：70万円/人	58万円/人	ご相談ください

## ● 充実のサービス

- ケンブリッジ独自の метод論を体系的に学ぶ
- 徹底的な演習（各コース50回以上）を通して実践力がつく
- 受講期間中（約5ヶ月間）はいつでも現役コンサルタントに質問できる
- 上司はすべての授業の参観ができ社内定着の後押しができる
- トレーニング資料（各コース500頁以上）を社内に共有できる

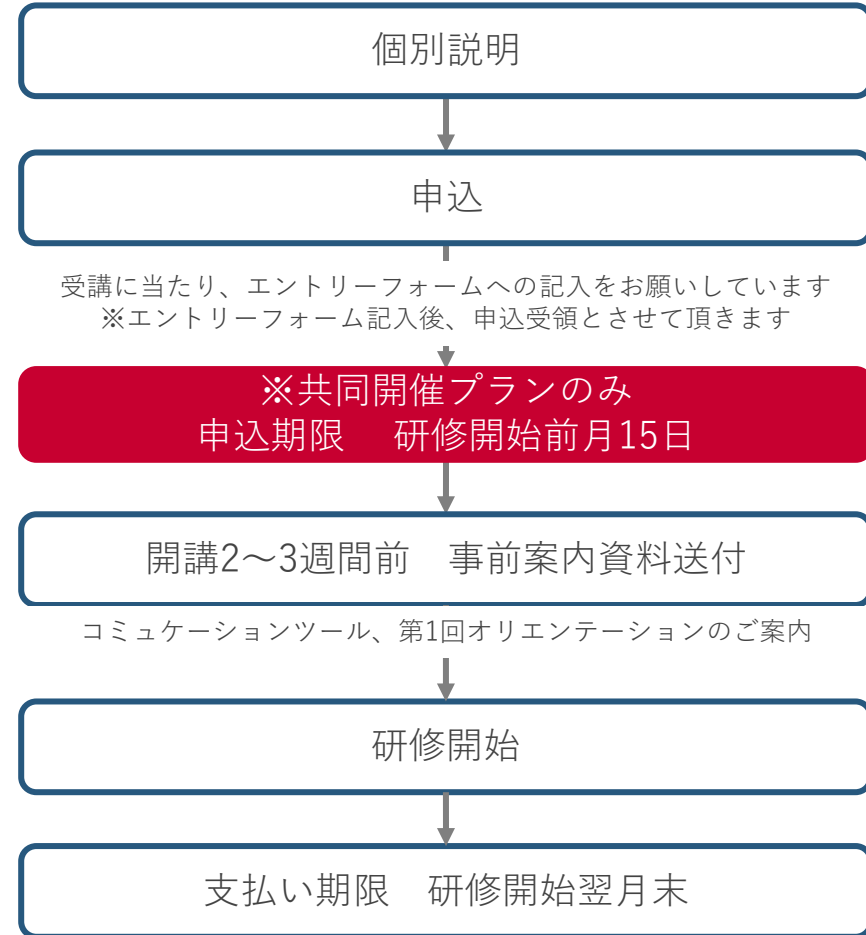
# 申し込みからお支払いまでの流れ

- 指定のフォームよりお申し込みいただきます。
- 共同開催プランは、**研修開始前月15日**が申し込み期限ですが、定員に達し次第締め切りとさせていただきます。
- お支払い期日は、研修開始翌月末となります。
  - ・ 研修開始前月の20日に請求書を発行いたします。

## 返金・キャンセル規定

- ・ 初回授業開催日から2カ月と1日前までのキャンセル…無料
- ・ 初回授業開催日から2カ月前からのキャンセル…請求額の100%（全額）

## <申し込みからお支払いまでの流れ>



※支払い期限は厳守していただくようお願いします



# 共同開催プランの実施スケジュール

# 全体スケジュール

## ● 2026年度は以下のスケジュールで開催いたします。

- Foundationコースは**大阪でも開催**いたします。

	2026年										2027年			
	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	
Foundationコース		5月期コース①							11月期コース①					
		5月期コース②							11月期コース②					
		5月期コース（大阪）							11月期コース（大阪）					
			8月期コース											
			9月期コース（大阪）											
			9月期コース											
Planningコース		5月期コース①					10月期コース							
		5月期コース②						11月期コース						
			8月期コース											
Scopeコース		5月期コース						12月期コース						
			8月期コース											
新設コース(仮)							10月期コース							

# 実施要項 -Foundationコース（2026年5月期①）-

- 募集人数：1コースあたり上限30名（1社3～10名のチームでの参加をお願いしています）
- スケジュール：2026年5月～2026年9月の約5ヶ月間/**授業は、1回3時間の隔週火曜日14-17時**
- 場所：ケンブリッジオフィス（赤坂） ※一部、別会場を使用する可能性があります ※予備日は**9/29(火)**となります。



# 実施要項 -Foundationコース（2026年5月期②）-

- 募集人数：1コースあたり上限30名（1社3～10名のチームでの参加をお願いしています）
- スケジュール：2026年5月～2026年9月の約5ヶ月間/**授業は、1回3時間の隔週火曜日14-17時**
- 場所：ケンブリッジオフィス（赤坂） ※一部、別会場を使用する可能性があります ※予備日は**10/6(火)**となります。



# 実施要項 -Foundationコース（2026年5月期\_関西）-

- 募集人数：1コースあたり上限30名（1社3～10名のチームでの参加をお願いしています）
- スケジュール：2026年5月～2026年9月の約5ヶ月間/**授業は、1回3時間の隔週金曜日14-17時**
- 場所：大阪府を想定

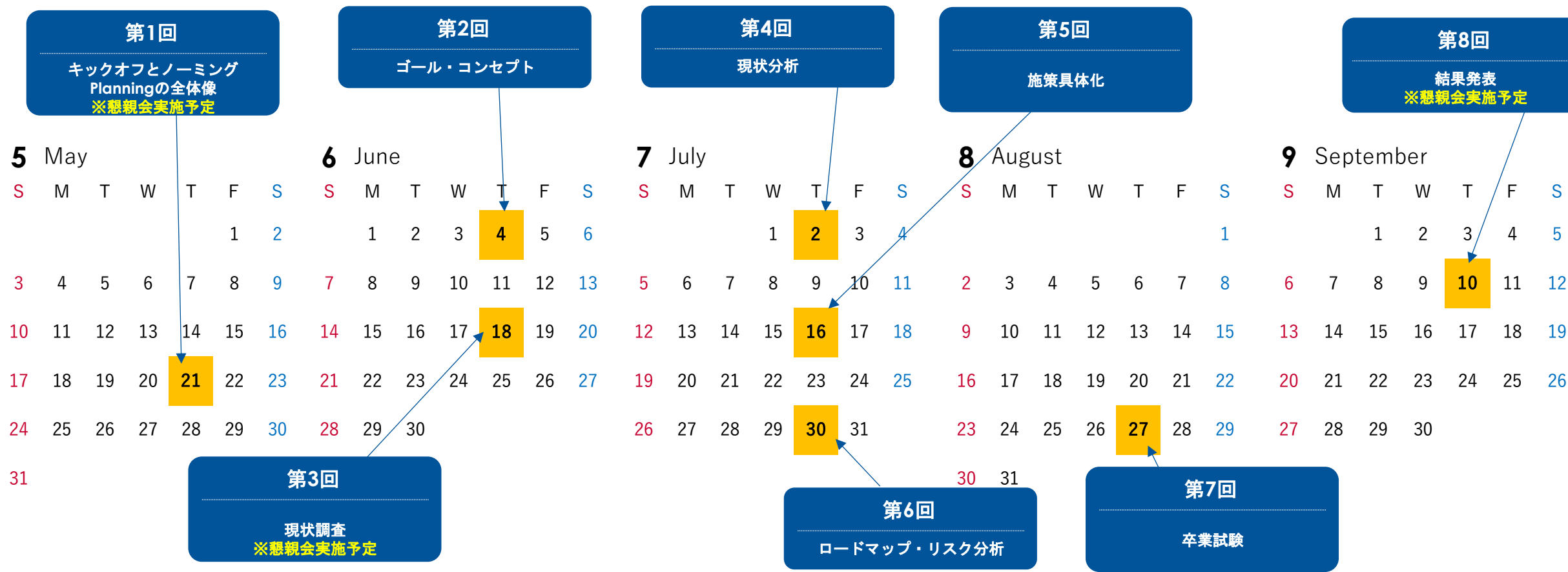
※予備日は**9/25(金)**となります。



# 実施要項 -Planningコース (2026年5月期①) -

- 募集人数：1コースあたり上限30名（1社3～10名のチームでの参加をお願いしています）
- スケジュール：2026年5月～2026年9月の約5ヶ月間/**授業は、1回3時間の隔週木曜日14-17時**
- 場所：ケンブリッジオフィス（赤坂） ※一部、別会場を使用する可能性があります

※予備日は**10/1(木)**となります。





# 実施要項 -Planningコース (2026年5月期②) -

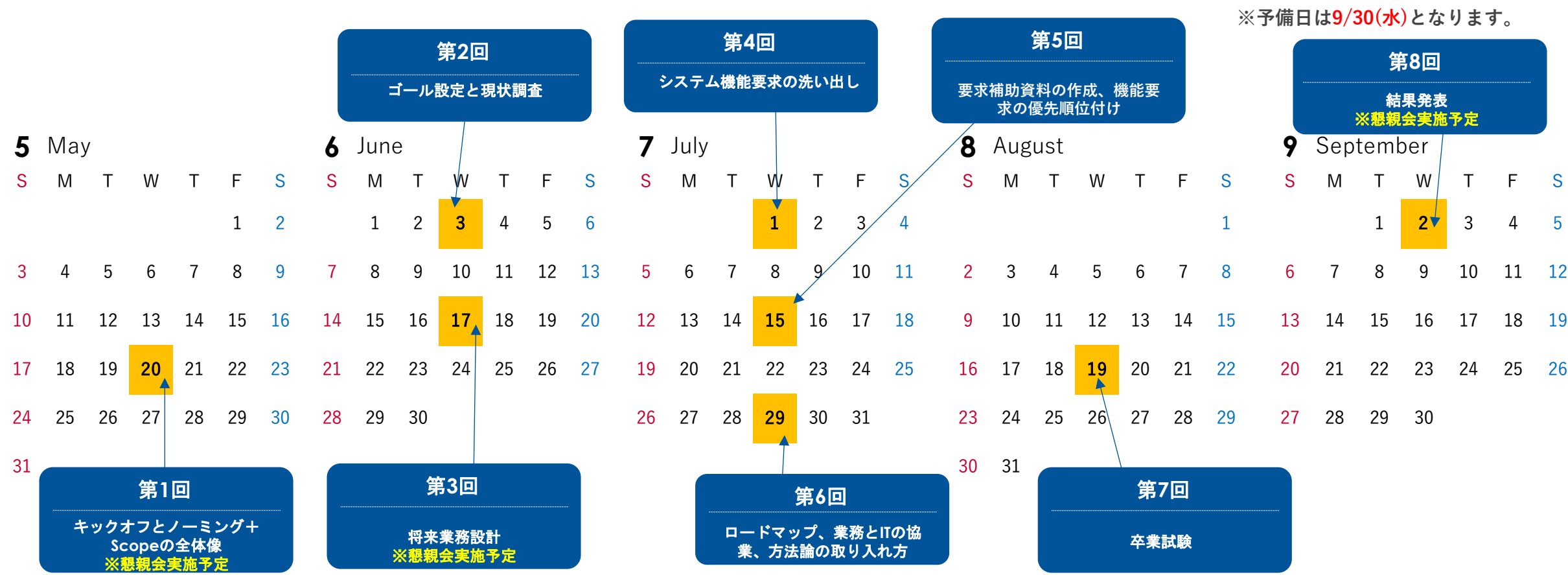
- 募集人数：1コースあたり上限30名（1社3～10名のチームでの参加をお願いしています）
- スケジュール：2026年5月～2026年9月の約5ヶ月間/**授業は、1回3時間の隔週木曜日14-17時**
- 場所：ケンブリッジオフィス（赤坂） ※一部、別会場を使用する可能性があります

※予備日は**10/8(木)**となります。



# 実施要項 -Scopeコース（2026年5月期）-

- 募集人数：1コースあたり上限30名（1社3～10名のチームでの参加をお願いしています）
- スケジュール：2026年5月～2026年9月の約5ヶ月間/**授業は、1回3時間の隔週水曜日14-17時**
- 場所：ケンブリッジオフィス（赤坂） ※一部、別会場を使用する可能性があります





<https://www.ctp.co.jp/>

<https://www.youtube.com/@ctpchannel>

# Appendix. ケンブリッジ会社紹介

## 会社概要・沿革

- 会社名：ケンブリッジ・テクノロジー・パートナーズ株式会社  
(Cambridge Technology Partners Limited)
  - 代表取締役社長：榊巻 亮
  - URL：<https://www.ctp.co.jp/>
- ミッション：ケンブリッジは「世の中を変えるファシリテーター」である  
～Facilitate Positive Change～
- 沿革
  - 1991年 米国マサチューセッツ州ケンブリッジで誕生する
  - 1997年 日本に進出
  - 2006年 米国本体から独立、日本ユニシス（現・BIPROGY）傘下に
  - 2019年 米国法人設立
  - 2023年 プロジェクトリーダーおよびプロジェクトチーム養成学校を開始

## 戦略・構想立案

## 企画・設計

## 開発・実行

攻め

### 事業創造

新たな収益を生み出す事業・サービスを企画する

### 実証実験

小さく素早く企画を試し、事業化の確証を得る

### 事業立上げ

事業を素早く、混乱なく立ち上げる

### IT戦略・計画

攻めのIT戦略を立てる

### プロトタイピング・トライアル

やったことのないことをカタチにして、素早く検証する

### パッケージ導入

パッケージを活かして、投資効果を最大化する

### 業務改革

組織の壁・常識の壁を壊し、全社最適の改革案を作る

### チェンジ・マネジメント

改革への受入態勢を作り、定着させる

守り

### プロジェクト・マネジメント

難しいプロジェクトを、成功できるプロジェクトへ変える

土台

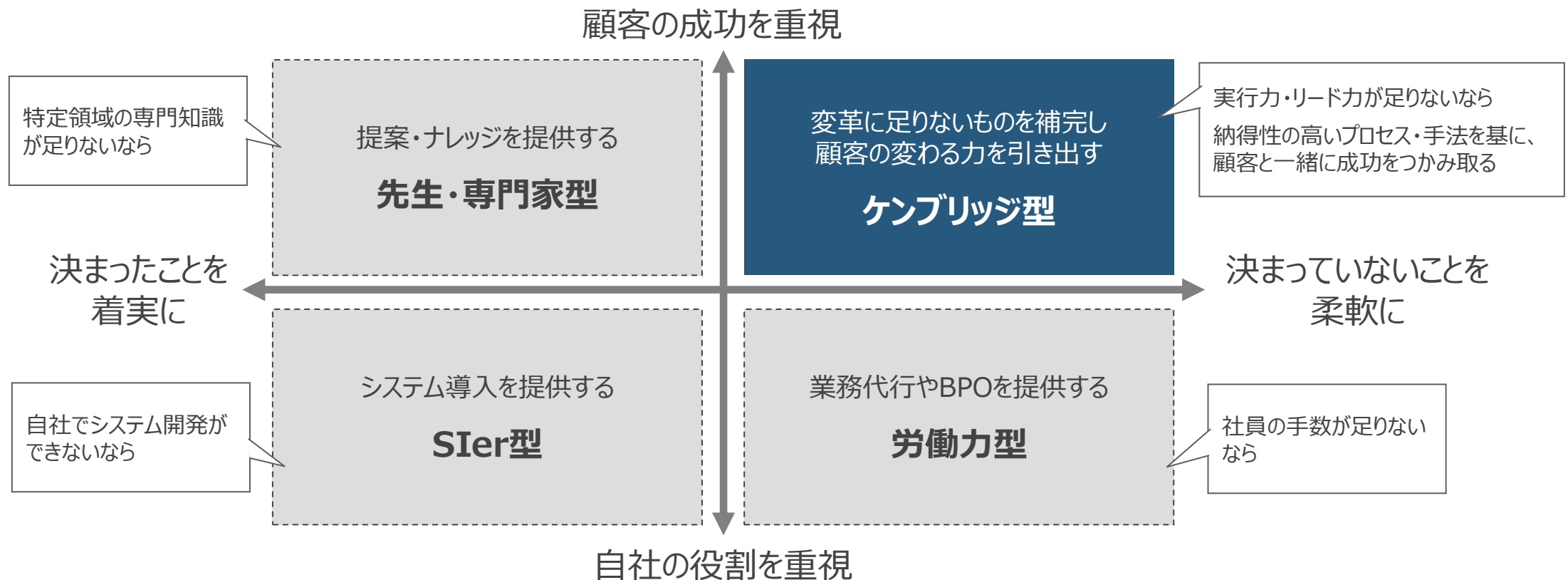
### 人材育成

プロジェクトを通じて、次世代の変革リーダーを育成する

# ケンブリッジ型コンサルティングへのこだわり

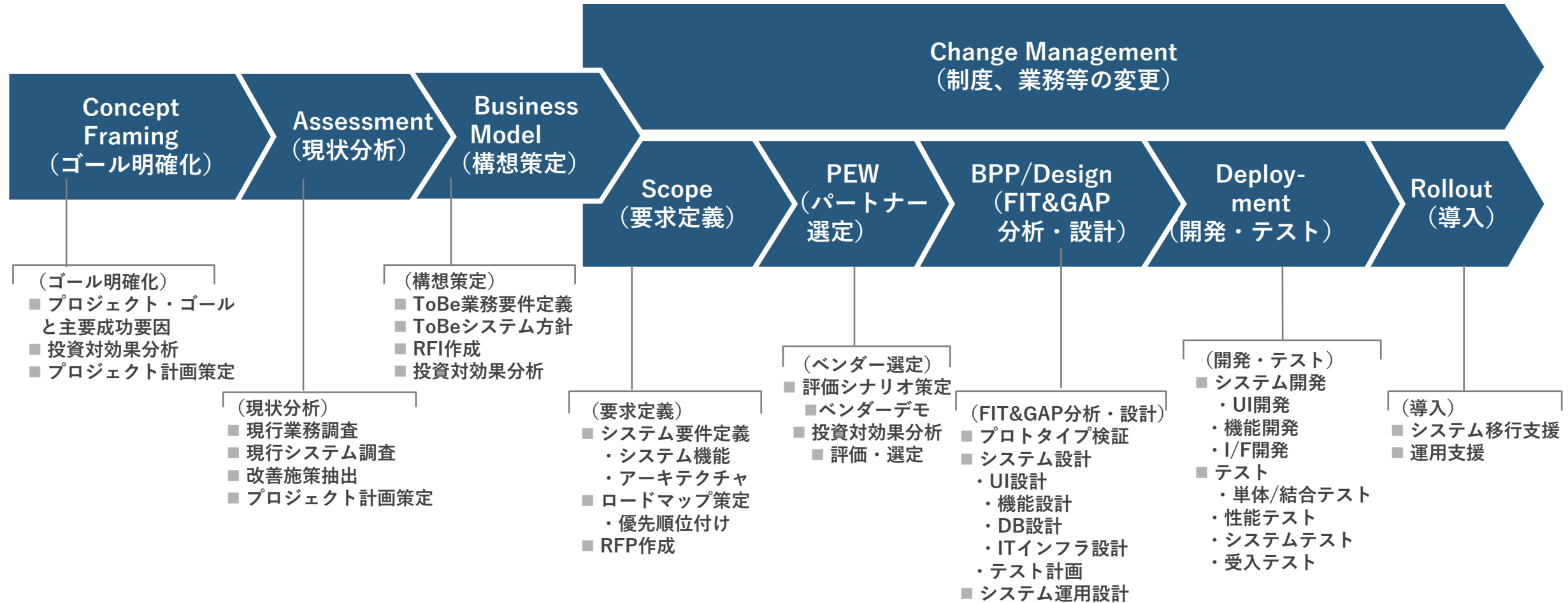
- 顧客より顧客のことを考え、成功に欠けたものを補いながら、変革を成功に導くのが私たちのスタイルです

## コンサルティング提供価値マトリクス



# ケンブリッジの進め方

## ● ケンブリッジの方法論（Cambridge RAD）



※ PEW (Package Evaluation Workshop) : 提案されたパッケージ等々を評価し、ベンダーを選定する手法。  
 BPP (Business Process Prototyping) : シナリオに沿ってパッケージ等を実機検証し、その適合率を分析する手法。



# 私たちのお客様（一部）



Canon

住友電装株式会社  
Sumitomo Wiring Systems, Ltd.



すてきな未来応援します  
フコク生命

FURUKAWA  
ELECTRIC GROUP

HILTI

CTC  
Challenging Tomorrow's Changes

ITOKI

JTB

JP  
POST

日本郵便

kao

FUJITSU



三井製糖

GROOVE X

PLAN  
INTERNATIONAL

あなたの未来を強くする  
住友生命

あしたを、ちがう「まいにち」に。  
TOTO

HASEKO 長谷工 コーポレーション



因幡電機産業株式会社

フコクしんらい  
smart life partner

RICOH

NEC

nissen,