

銀行・金融業界向け 講演会講師ご紹介資料



プラス・ドライブ 株式会社

代表取締役

原マサヒコ

トヨタのメカニックとして5,000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。

元トヨタ
整備士

技能
オリンピック
優勝

講演実績
700回
以上

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。



講演事例

損害保険会社

東京海上日動
火災保険 様

「トヨタのPDCA」から学ぶ PDCAサイクルの基礎



金融の業務においては、目標を設定して結果を確認し、それを振り返るというサイクルが重要になります。そんなPDCAサイクルを現場で的確に回しているトヨタの実際の事例を学びながら、日々の業務でどう回していくべきかを解説しました。

信用金庫

城北信用金庫 様

「トヨタ流カイゼン」で、 まだまだ会社は強くなる



トヨタの「カイゼン」は様々なキーワードから構成されています。この講演では、そのキーワードを1つずつとりあげながら詳しく解説しました。安全に仕事をしながらも成果を高めていけるような、そんなイメージが強くなる話をお伝えしました。

受講者・主催者の声

損害保険会社

東京海上日動
火災保険 様



本日のPDCA研修で“P”に課題があることが理解できました。Pが共有されていない、計画が実行できるレベルまで落とし込まれていない、施策にKGIを設定してKPIが設定されていない。そして、「計画の見える化」がなされていない。この点について今日を機に変えていきたいと思います。

ダメだった時点で諦めていました。何がダメだったのか分析したことがなかった。そこを変えないといけないと思いました。



“どんな仕事でも最後はお客様に届く”ということを常に念頭に、肯定的な意識を持って仕事をしたいと感じました。



信用金庫

城北信用金庫 様



ご参加いただいたお客様からは大変お喜びのお言葉を頂戴いただき、運営者としても開催の充実感にあふれております。



講演費用

90分の講演

※税別 / 応相談 / 交通費別途



240,000 円

時間の長さや講演内容（カスタマイズ度）などによって金額は前後いたします。どうぞお気軽にご相談くださいませ。

講演・研修実績

※一部・敬称略

2025年 03月	東京海上日動火災保険 トヨタのPDCA
2020年 02月	東京海上日動あんしん生命 トヨタのPDCA
2019年 12月	東和銀行 トヨタ流カイゼン
2019年 11月	城北信用金庫 トヨタ流カイゼン
2019年 10月	阿波銀行 生産性を上げる
2018年 01月	オリコカード PDCAで時短・ミスゼロ・段取り力
2017年 11月	千葉信用金庫 トヨタ流カイゼン
2017年 05月	武蔵野銀行 トヨタ流カイゼン
2017年 04月	芝信用金庫 トヨタ流カイゼン

著書

※一部抜粋



- ◆ トヨタ流『5S』最強のルール（大和書房）
- ◆ トヨタで学んだ動線思考（祥伝社）
- ◆ 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）
- ◆ トヨタ流 最強カイゼン（宝島社）
- ◆ まんがで身につくPDCA（あさ出版） ほか



詳しくはウェブサイトをご覧ください。

◀ 原マサヒコ Official
haramasahiko.com