アーキテクトグランドデザイン株式会社（AGD）｜人材サービス事業部

教育事業のご案内

半導体・ハイテク産業のための「戦略インテリジェンス教育」 ― 経営層・管理職の視座を引き上げる、カスタム設計の研修プログラム

AGDの教育事業は、30年以上にわたり半導体産業の現場と国家戦略の双方を見てきたアーキテクトが設計・登壇する、企業向けのカスタム研修です。市場データの解説にとどまらず、地政学・国家戦略・未来産業の構造までを一つの物語として捉え、「自社の次の一手」を考えるための視座を受講者に持ち帰っていただくことを目的としています。

実績ハイライト ― 半導体製造装置A社 管理職研修

500名	277件	95.7%	88.7%
対象となった管理職の規模（本社対面＋オンライン同時開催）	講演後アンケートの有効回答数	継続開催を希望した受講者の割合（定期開催＋必要に応じて）	講演全体への評価（「大変良かった」「良かった」の合計）

実施事例	半導体製造装置メーカーA社 管理職向け研修（2024年12月実施）
テーマ	「グローバルAI半導体戦争の未来を占う」 ― 第1部《過去〜現在》／第2部《現在〜未来》、講演と質疑応答で約3時間
内容	AI半導体ブームの経済的背景とリスク、米中半導体戦争の構造、2nm世代とチップレット等の次世代技術、スマートシティと宇宙通信が開く新しい半導体需要
実施後の対応	アンケートの定量・定性分析にもとづく業務完了報告書を提出し、次回に向けた改善提案と継続プログラムの設計までを実施

86.3%	95.3%	94.2%	64.5%
「日常業務を離れて参加する価値があった」に同意	第1部の理解度（「深く理解できた」「だいたい理解できた」）	第2部の理解度（同上）	「学んだことが業務の品質・効率を向上させる」に同意

受講者の声（A社 管理職研修アンケートより）

> 「通常では入手できない情報ソースに触れることが出来、貴重な機会でした」
>
> 「普段報道では聞かないような情報を得られ、大いに刺激を受けました。3時間全く飽きずに聞けました」
>
> 「半導体戦争の内部の人の話が生々しくて非常に興味深く、信ぴょう性があり参考になった」
>
> 「第一線で活動されている方の話は、聞くだけでも普段の仕事にインパクトを与える。年1回くらいでよいので、アップデート頂けると嬉しいです」
>
> ※いずれも受講者本人の記述から抜粋。企業名・個人名は伏せています。

一度きりで終わらせない ― 継続プログラムへの展開

A社には、講演後の分析にもとづき、継続的な人材開発プログラムを提案しました。対象者（経営者／ミドル管理職／新人）でクラスを分け、テーマ別の専門講師による半日コースを半期ごとに開催する形です。あわせて、実ビジネスを題材に戦略マーケターを育成するOJT型プログラムや、市場調査・アドバイザリーと連動させた設

計も提示しています。受講者の95.7%が継続開催を希望したという結果は、単発の講演を「教育の入口」として設計することの有効性を示しています。

プログラムの設計

クラス分けと定期開催

- 対象者別（経営層／ミドル管理職／新人・若手）にテーマと深度を設計
- 半期ごとの定期開催や、大きな情勢変化に応じたスポット開催に対応
- テーマを1〜2点に絞る集中型と、全体像を俯瞰する概観型の組み合わせが可能

テーマ例

- グローバルAI半導体戦争と日本の立ち位置
- 米中対立・地政学とサプライチェーン戦略
- スマートシティと未来データ産業
- 量子コンピューター・宇宙など次世代産業の展望
- 戦略マーケター育成プログラム（実ビジネスを題材にしたOJT型）

AGDの進め方 ― 実施して終わりにしない

1. ヒアリング
経営課題と受講者層（職責・部署構成）を把握します

›

2. 設計
テーマ・講師・時間配分をカスタム設計します

›

3. 実施
対面／オンライン／ハイブリッド開催に対応します

›

4. 分析・報告
アンケートを定量・定性で分析し、報告書と次回への提案を提出します

定性分析はプロフェッショナル・キャリア・カウンセラーが担当し、自由記述の声を分類して「受講者が本当に必要としているテーマ」を可視化します。次回プログラムの設計にそのまま活きる、検証可能な教育サイクルです。

教育事業は人材サービス事業部が窓口を担い、AGDリサーチ＆インテリジェンス事業の知見（市場調査・助言・戦略コンサルティング）と連動して提供します。研修で得た課題認識は、そのまま調査や戦略立案の支援へ接続できます。

アーキテクトグランドデザイン株式会社　人材サービス事業部　　お問い合わせ：小出貴子（tkoide@a-gd.jp）