

グローバルコミュニケーション道場

あなたが世界で輝くために

グローバルビジネスでリードする力を育てる
コミュニケーショントレーニングサービス

シンクロス株式会社

このような経験は
ありませんか？

英語が話せるのに、なぜ グローバルのミーティングで黙ってしまうのか？

1

英語研修への投資が活かない

何年も英会話教室に通い、英語を学んだのに
グローバルミーティングでは、一言も話せず結局黙ったまま

2

1対1では話せるが…

個別の1対1ミーティングでは外国人との英語でコミュニケーションが取れるのに
グループでのグローバルミーティングとなると発言できない

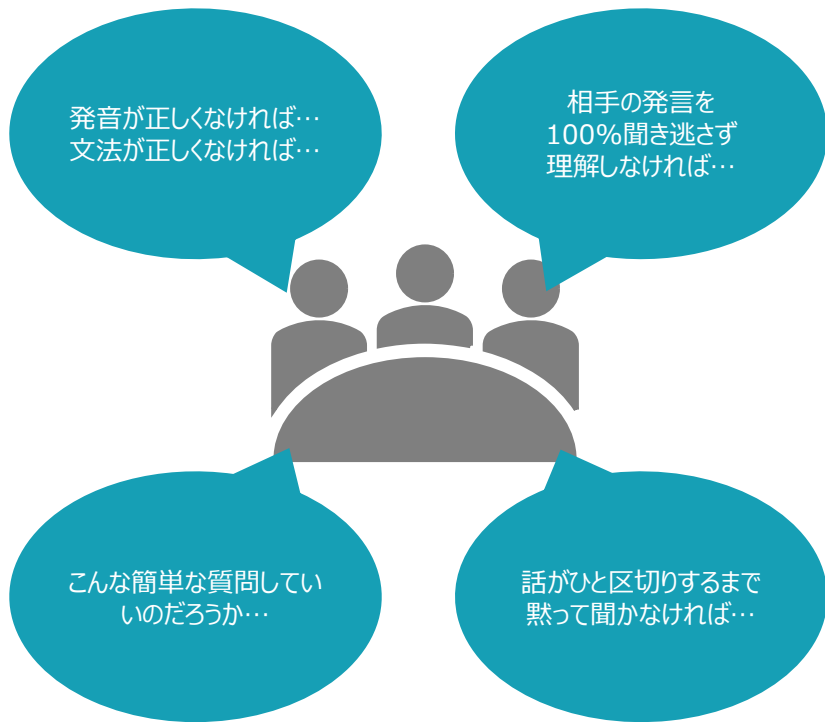
3

言いたいことがあるのに…

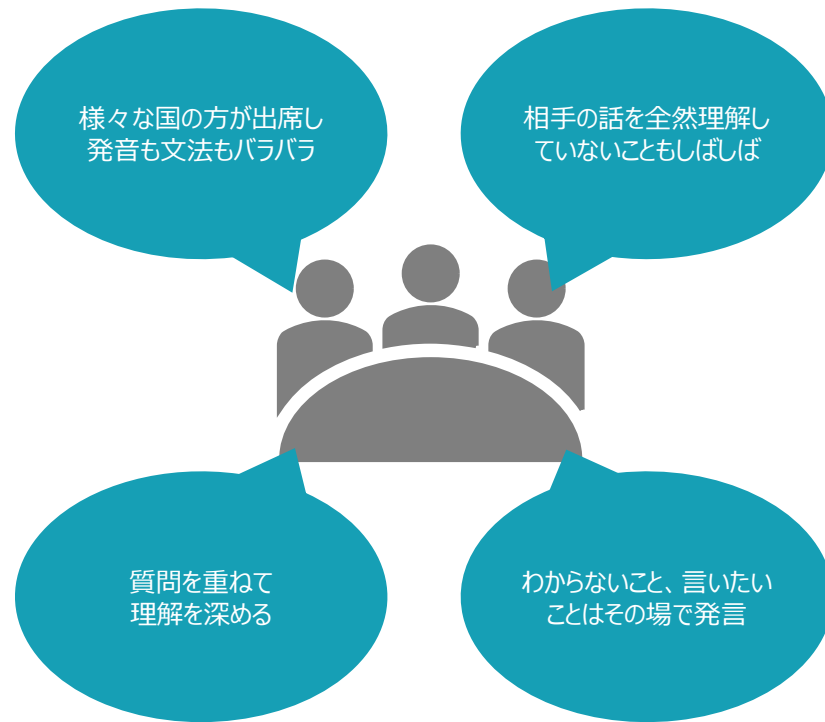
言いたいことの適切な表現が見つからず、話しかけるタイミングもわからず、
考えているうちに話題が変わってしまった

日本人が抱える典型的な誤解

日本人が考えるグローバルミーティング



現実のグローバルミーティング



日本人同士のコミュニケーションであっても、100%理解していることはまれで、誤解も生まれる
グローバルコミュニケーションのハードルを上げているのは、私たち日本人自身の思い込み

創業者の3つの原体験

01

外資系グローバル企業への転職 直後の衝撃

日系企業9年間働き、外資系グローバル企業へ転職。グローバル企業への転職を夢見て、日系企業在職中に5年以上英会話教室へ通い、上級クラスへ到達。満を持して転職した直後、ドイツ人とのテレカンファレンスで言葉が出なかった。しかし同席していた工場現場スタッフ（地元のおばちゃん）は普通に受け答えしていた。

語学レベルより実践経験が決め手

02

グローバルカンファレンスでの失敗

グローバル企業で、グローバルディレクターとして7～8名の日本人チームをリード。チーム全員英語ができ、日常業務でも英語を使用。ある時、ボストンでグローバルカンファレンスが開催され全員で参加。グループディスカッションで2日間、英語が話せるにも関わらずチームの誰一人、一言も発言できなかった。

語学力があってもディスカッション力が
無ければ、オープンな場では通用しない

03

カタコトでも輝ける

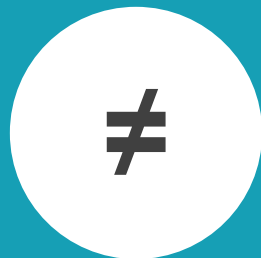
グローバル企業に在職中、直属の日本人上司は英語が流暢ではなかった。日本人の同僚達は彼にグローバルポジションが務まるのか懐疑的であった。しかし、彼は豊富な知識と明確なアジェンダを持っており、グローバル企業でディレクターを務め上げ、周囲の外国人シニアマネージャー達も積極的に彼とのディスカッションを望んだ。

中身が言葉の壁を越える

核心的な気づき

グローバル コミュニケーション力

議論・交渉・ファシリテーションで
発揮される実践力



英語力

語学スクール・資格・テストで
測れる能力

言葉の壁は、日本人が思っているほど高くない
大切なのは「伝える中身」と「伝えようとする意志」

私たちが提供する トレーニングプログラム (道場メソッド)

トレーニングプログラムの詳細は
「サービスの特徴」のセクションで
ご説明いたします

「道場で失敗してください。本番のために。」

教わるのではなく体得する

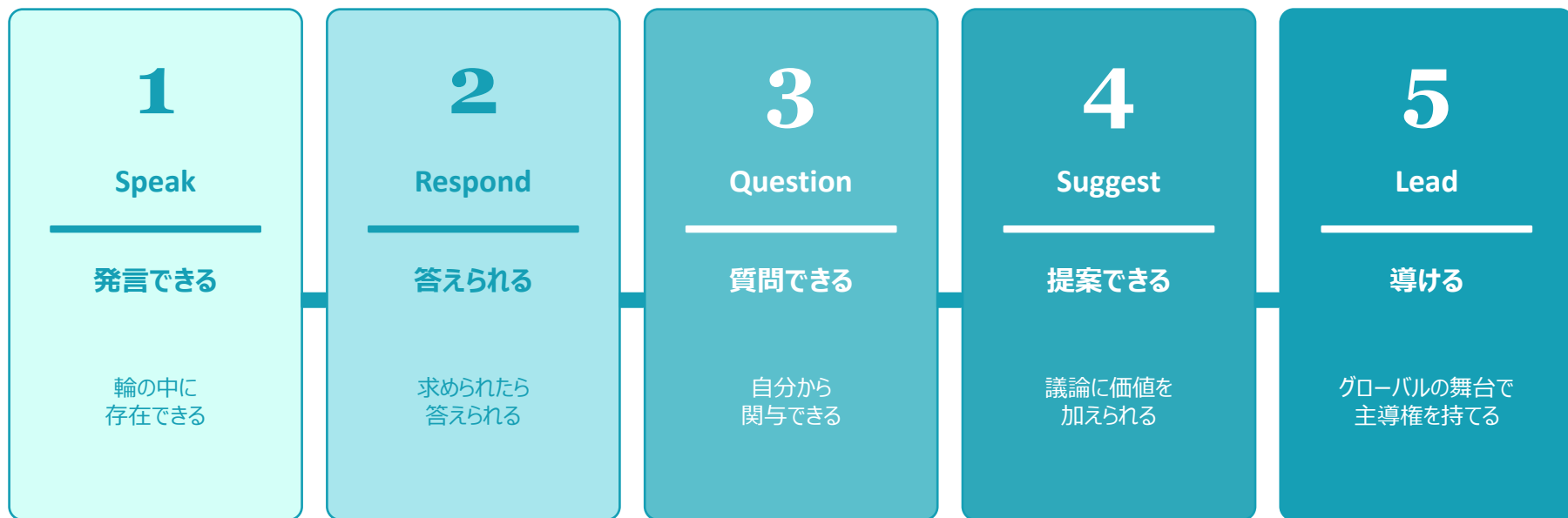
コミュニケーション方法に決まった型があるわけではない。
トレーニングを通じて自分に適したグローバルコミュニケーション方法を見つけ体得していただく。
講師と共に「やってみる → 振り返る → 再挑戦する」を
繰り返し、体に覚えさせる

実践形式での繰り返し練習

ビジネスシーンで頻出するケースを厳選してピックアップ
より実践に即応できるトレーニングを実施
また、受講生1名に対して、講師が複数名でレッスンを
行います。外国人が複数名出席するようなグローバル
会議でも臆せずコミュニケーションできる準備を整えます

5段階の成長ステージ

- 段階を追ってグローバルコミュニケーション力を身につけていただけるように、5つのステージをご用意。各ステージでのゴールテーマを設定



カリキュラムマトリクス（難易度 x テーマ）

- 難易度とケースに応じた様々なシチュエーションケーススタディをご用意
即戦力として実践いただけるように頻出テーマを厳選してピックアップ

難易度軸	ケーステーマ軸 (グローバルビジネスで頻出するケース)			ベースナレッジ軸 (グローバルコミュニケーションに必要な知識・技術)		
	Presentation	Facilitation (Leadership)	Facilitation (Followership)	Negotiation	Cultural Understanding	Rhetorical Technics (表現技法)
Stage1 Speak	自己紹介 ネットワーキング	アイスブレイク スモールトーク	目上の方への 挨拶・問いかけ	電話対応 簡単な依頼	話法の違い（入門） Linear vs Circular	意思表示方法 PREP入門
Stage2 Respond	上司への報告 (Pitch)	部下への 進捗確認	業務指示の受け方 作業確認の仕方	業者へのクレーム報告 出張キャンセル対応	話法の違い（実践） Linear vs Circular	発言タイミング習得 サバイバル会話術
Stage3 Question	Q&Aへの 対応方法	採用面接 部下コーチング	会議での 質問の仕方	サプライヤとのファースト コンタクト (取引条件確認)	異文化理解（入門） Low Context 文化 High Context 文化	会話へのカットイン方法 相手の理解確認方法
Stage4 Suggest	社内会議での報告 (経営会議での 予算要求など)	チーム会議での 司会進行	合意形成マネジメント (人事評価会議など)	仕掛ける価格交渉 提案・説得	異文化理解（実践） Low Context 文化 High Context 文化	同意・不同意・反論・ 意見の述べ方
Stage5 Lead	対外イベントでの プレゼンテーション (商品発表会など)	クライアントなどの 社外との会議での 司会進行	取締役会などでの 起案・報告	仕掛けられた価格交渉 供給危機などの対応	アンコンシャスバイアス (固定概念) の対応	話題を変える 話を戻す 場を締める

サービスの特徴



実践環境を再現した レッスン (逆ピラミッド環境)

グローバルミーティング環境を想定し
受講生1名に講師2～3名でレッスン



独自の体得メソッド

ライブディスカッションを重視した
双方向型レッスン設計



実践的で柔軟な カリキュラム設計

必要なテーマのレッスンを必要な分だけ
購入可能



リアルタイムでの スキルアップ可視化

各レッスン後にレッスンパフォーマンスを測定
スキル向上がリアルタイムに把握可能



レッスン後フォロー体制

チャットツールを用いて講師へ質問が可能
質問力（作文力）の向上が可能



実践環境を再現したレッスン（逆ピラミッド環境）

■ グローバルミーティングを想定したレッスン環境

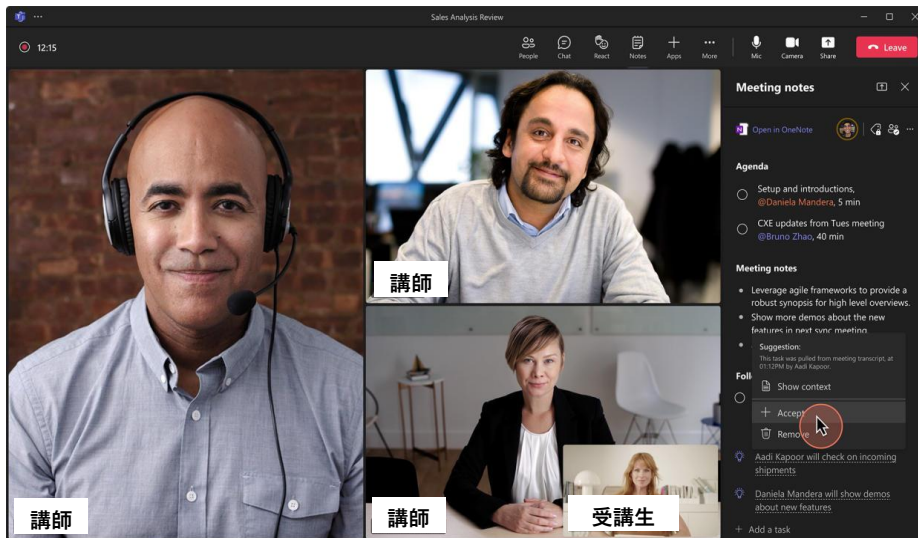
通常の研修では、講師1名に受講生複数名であるが、グローバルコミュニケーション道場では、**逆ピラミッド環境**（受講生1名に対して講師を複数名参加）を再現。グローバルミーティングにおける即戦力となれる実践形式でのレッスン環境を用意。

■ 本番で成功するための、実践練習の場

本番（グローバルミーティング）で失敗しないように、レッスン（道場）で安全に試行錯誤できる
安全に失敗することで、本番に備える

■ 複数講師の目でアドバイス

1講師の経験でなく、複数講師の経験に基づく、
多様なアドバイスが可能



図はイメージ



独自の体得メソッド

■ 徹底して定着化を重視したレッスンフロー

1レッスンの学習フローを「体得する」目線で設計。受動的「学ぶ」でなく、能動的「体得する」を実現
レッスンフロー



■ ライブディスカッション重視のレッスン

各レッスンのケーススタディを使い、ディスカッションベースで進行
テキストなどインプットの時間を極力排除し、ディスカッションに集中
ケーステーマを学習しつつ、ディスカッション習慣が自然と身に着く設計

■ ハイブリッド言語でのフォローアップ

レッスンは英語で進行しますが、希望者には英語と日本語半々での
ハイブリッドレッスンを提供。受講者の消化不良を防止

【レッスンフローイメージ】

アイズブレイク	5分	
本日のゴール説明、本日ケーススタディの説明	10分	
【演習①】ケーススタディロールプレイ（解説なし）	10分	やってみる
解説、ロールプレイ（演習①）の振り返りディスカッション	15分	解説
～休憩～	5分	
【演習②】ケーススタディロールプレイ（講師実演）	10分	
【演習③】ケーススタディロールプレイ（再挑戦）	10分	再挑戦
ロールプレイ（演習②、演習③）振り返りディスカッション	15分	振り返り
まとめ、質疑応答、次回予告、宿題説明	5分	定着化

レッスンフローは受講生の要望により変更されることがあります



柔軟なカリキュラム設計

■ 現実のグローバルミーティングでよくあるケースのみをテーマとして採用

プレゼンテーション、ファシリテーション、ネゴシエーションのテーマからケースを採用

■ 個々の受講生のニーズに寄り添い、必要なレッスンを必要な分だけ購入していただく柔軟設計

【グローバルコミュニケーション道場 カリキュラム表】

ビジネスシーンで頻出ケースのみ採用

	Presentation	Facilitation (Leadership)	Facilitation (Followership)	Negotiation	Cultural Understanding	Rhetorical Technics (表現技法)
Stage1 Speak	自己紹介 ネットワーキング	アイスブレイク スモールトーク	目上の方への 挨拶・問いかけ	電話対応 簡単な依頼	話法の違い (入門) Linear vs Circular	意思表示方法 PREP入門
Stage2 Respond	上司への報告 (Pitch)	受講パターン① 部下への 進捗確認	業務指示の受け方 作業確認の仕方	業者へのクレーム報告 出張キャンセル対応	受講パターン③ 話法の違い (実践) Linear vs Circular	発言タイミング習得 サバイバル会話術
Stage3 Question	Q&Aへの 対応方法	採用面接 部下コーチング	会議での 質問の仕方	サプライヤとのファースト コンタクト (取引条件確認)	異文化理解 (入門) Low Context 文化 High Context 文化	会話へのカットイン方法 相手の理解確認方法
Stage4 Suggest	社内会議での報告 (経営会議での 予算要求など)	チーム会議での 司会進行	受講パターン② 合意形成マネジメント (人事評価会議など)	仕掛ける価格交渉 提案・説得	異文化理解 (実践) Low Context 文化 High Context 文化	同意・不同意・反論・ 意見の述べ方
Stage5 Lead	対外イベントでの プレゼンテーション (商品発表会など)	クライアントなどの 社外との会議での 司会進行	取締役会などでの 取業・報告	仕掛けられた価格交渉 供給危機などの対応	アンコンジャスバイアス (固定概念)の対応	話題を変える 話を戻す 場を締める

受講パターン例①

同一テーマで徐々に難易度を
上げていきたい受講者におすすめ

受講パターン例②

同一難易度で幅広いケーステーマ
を習得したい受講者におすすめ

受講パターン例③

業務上の課題に沿ったテーマのみ
チョイスして必要なものだけ受講し
コストを抑えたい受講者におすすめ



リアルタイムでのスキルアップ可視化

■ レッスンでのパフォーマンスを毎レッスン測定

多角的なKPI (Key Performance Indicator) をご用意し、レッスンでのパフォーマンスを可視化
各レッスン後に受講生へフィードバック。レッスンを経るごとにスキルアップしていく実感を持っていただけます

KPI例



1レッスンあたりの総発話数
(総単語数)



会話／発話スピード
(WPM)



1レッスンあたりの質問回数



会話の滑らかさ
(接続表現使用率)

■ レッスン期間を通してのスキルアップ可視化

レッスン総量でのコミュニケーションスキルの向上を可視化し、
受講生および研修担当者（人事担当者）へフィードバック
スキルアップを実感していただきながら、自主学習の参考にして
いただけます

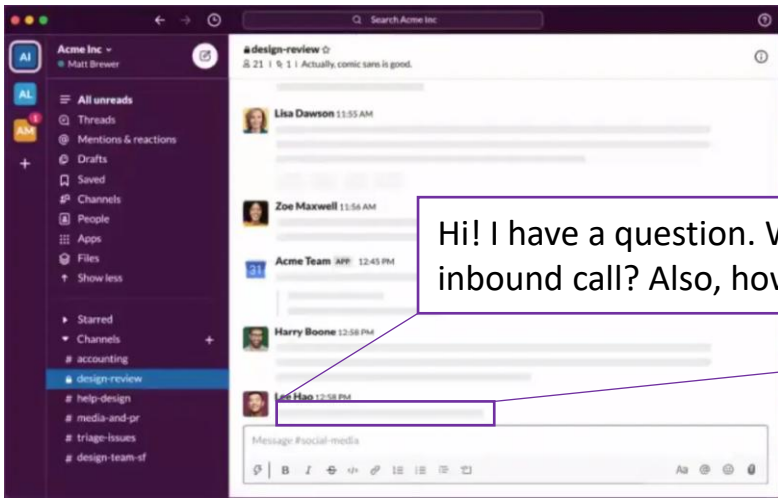
KPI	KPI名	KPI定義	計算式	目標値					
				7/2	7/7	7/20	7/27		
SpeakingRate	総発話数CPI	発話数/時間(発話数/15分間隔) [発話数 / (minute / 15minute)] の数値	目標値(発話数) × 受講生CPI値 × 100	Score	%	27.4	33.0	31.1	30.4
				Improvement	%	24.0	30.6	41.0	39.8
				TargetValue	%	29.2	32.5	37.1	35.9
				TargetValue	%	86.2	94.0	90.4	87.1
SpeakingRate	15分間隔ごとの発話数 / 15分間隔ごとの時間	発話数 / 時間 (分)	目標値(発話数) × 受講生CPI値 × 100	Score	WPM	102.3	107.5	105.1	108.9
				Improvement	WPM	105.1	98.8	104.0	102.0
				TargetValue	WPM	105.1	104.0	104.0	102.0
				TargetValue	WPM	105.1	104.0	104.0	102.0
SpeakingRate	15分間隔ごとの発話数 / 15分間隔ごとの時間	発話数 / 時間 (分)	目標値(発話数) × 受講生CPI値 × 100	Score	%	29.2	30.9	30.4	30.6
				Improvement	%	33.3	30.5	30.4	30.0
				TargetValue	%	27.0	30.0	27.0	30.0
				TargetValue	%	29.2	30.7	30.7	30.7
Contextual Continuity Rate	前後の発話(発話) / 発話(15分) / 総発話数	前後の発話(発話) × 受講生CPI値 × 100	目標値(発話数) × 受講生CPI値 × 100	Score	%	70.5	72.0	74.2	72.6
				Improvement	%	65.0	71.0	69.0	70.3
				TargetValue	%	65.0	68.0	68.0	68.0
				TargetValue	%	65.0	68.0	68.0	68.0
SpeakingRate	15分間隔ごとの発話数 / 15分間隔ごとの時間	発話数 / 時間 (分)	目標値(発話数) × 受講生CPI値 × 100	Score	%	15.4	16.2	16.5	17.1
				Improvement	%	11.0	14.1	17.0	16.4
				TargetValue	%	15.0	14.1	17.0	16.4
				TargetValue	%	15.0	14.1	17.0	16.4
SpeakingRate	15分間隔ごとの発話数 / 15分間隔ごとの時間	発話数 / 時間 (分)	目標値(発話数) × 受講生CPI値 × 100	Score	%	66.0	66.0	66.0	66.0
				Improvement	%	66.0	66.0	66.0	66.0
				TargetValue	%	66.0	66.0	66.0	66.0
				TargetValue	%	66.0	66.0	66.0	66.0
SpeakingRate	15分間隔ごとの発話数 / 15分間隔ごとの時間	発話数 / 時間 (分)	目標値(発話数) × 受講生CPI値 × 100	Score	%	26.0	26.0	26.0	26.0
				Improvement	%	26.0	26.0	26.0	26.0
				TargetValue	%	26.0	26.0	26.0	26.0
				TargetValue	%	26.0	26.0	26.0	26.0
SpeakingRate	15分間隔ごとの発話数 / 15分間隔ごとの時間	発話数 / 時間 (分)	目標値(発話数) × 受講生CPI値 × 100	Score	%	47.3	52.1	55.0	54.6
				Improvement	%	2	3	3	4
				TargetValue	%	2	3	3	4
				TargetValue	%	2	3	3	4
SpeakingRate	15分間隔ごとの発話数 / 15分間隔ごとの時間	発話数 / 時間 (分)	目標値(発話数) × 受講生CPI値 × 100	Score	%	5	4	5	5
				Improvement	%	4	7	6	5
				TargetValue	%	4	5	7	6
				TargetValue	%	4	5	7	6

図は2025年7月受講生の評価レポートサンプル



レッスン後フォロー体制

- レッスン後はチャットツールで講師へ質問、学習後の定着を促進
- チャットツールを用いることで、スリムな質問力の向上を促進



図はイメージ

グローバルコミュニケーション道場では、チャットツール（Slack）を導入
受講生ひとりひとりに個別のチャットチャンネルと作成し、講師へ自由に
質問してもらえる環境を確保

Hi! I have a question. What should I say when I answer an
inbound call? Also, how should I close the call politely?

グローバルコミュニケーション道場では、「**3文以内2往復ルール**」を
設けております。質問チャットを3文以内の短い文章で書ききり
2往復までで疑問を解決することで、時差のある地域の方とも
効率的にコミュニケーションを行うスキルのトレーニングを企画します

講師陣紹介 ～ 私たちがあなたのお供をいたします

Tadayoshi Fukami



グローバルコミュニケーション道場
創設者
学生時代、新入社員時代を
通して英語を苦手としていたが、
グローバル企業を複数社経験し
外国人同僚とのコミュニケーション
や、海外取引先との交渉など、
グローバルなビジネスの現場で
コミュニケーションメソッドを独学で
体得

Celine Van
Ruyskensvelde



ベルギー出身

ノルウェーNTNUで国際ビジネス・
マーケティングの修士課程を修了
ITコンサルタントとして約10年の
経験を持ち、世界各国でのプロ
ジェクトの経験を持つ
英語、オランダ語を母語とし、
ノルウェー語、ドイツ語、フランス語、
日本語も可能なマルチリンガル

Keane Walerian



インドネシア出身

イタリアでディプロマを取得したのち
来日。日本で大学に通いながら
異文化コミュニケーショントレーナー
として活躍中。複数の異文化プロ
グラムでファシリテーターを努める傍ら
アジア競技大会のゲームコーディ
ネーターを努めるなど多方面で活躍
英語、日本語などマルチリンガル

Alexander d'Authreau



掲載調整中

その他、複数講師が在席

お客様の声

外資系企業における英語運用について、わかりやすく具体的に説明いただき、ありがとうございました。
TOEIC的な知識以外で自分に不足している部分がクリアになり、モチベーションも上がりました。

外資系企業でコミュニケーションに悩んでいる方にお勧めします。

30代 男性 会社員

1対1で外国人とディスカッションできるのに、グループになるとできなくなるのはなぜか不思議に思っていました。
1対1の場合は、相手がこちらの発話を待っているからだと気付きました。
この研修でグループディスカッションに慣れることができたので、グループ討議で積極的に会話の輪に入る自信ができました。

50代 男性 会社員

掲載許可申請中

40代 女性 医師

法人様向けプラン

グローバルコミュニケーション道場では、法人様向けプランをご用意しております

当道場の基本カリキュラムを元に、顧客企業様独自のカルチャーや企業課題に即したプログラムを設計・ご提案
(見積もりご提示時)

顧客企業様における育成対象者様をノミネートいただきトレーニング実施（幹部候補生、海外出向予定者など）
複数名の育成対象者様を道場にノミネートいただくことでボリュームディスカウントをご提案（見積もりご提示時）

成長度の可視化を行い、研修担当者様（人事担当者様）へ効果測定のご報告（「サービスの特徴」を参照）

ご相談・お申込みステップ（法人様）

1

お問い合わせ・初回打ち合わせ

貴社のカルチャーや課題、トレーニングのゴール、ノミネートされる予定社員様プロフィール、ご予算感などをお伺させていただきます。

2

ご提案・すり合わせ

ご提案書を提出させていただきます。トレーニング詳細（期間、カリキュラム、ご予算感など）が貴社のご要望に即しているか確認いただき、詳細を詰めさせていただきます。

3

ご契約・ご注文

ご提案書に基づき、ご契約書／注文書を作成の上、取り交わしさせていただきます。ご発注いただきましたらトレーニングスタートになります。

ご要望に応じて、ご注文前に
デモレッスンの開催も可能です

トレーニング実施中ステップ°（法人様）

4

トレーニング開始

ご契約内容に基づき、トレーニングを開始。レッスンのガイダンスや日程調整調整などの実施実務は受講生（ノミネートされた社員様）と弊社で直接させていただきます。

5

中間ご報告

研修期間の中間地点において、研修ご担当者様（人事担当者様）へ進捗（パフォーマンス向上可視化）をご報告させていただきます。進捗が計画と異なる場合は、後半のカリキュラム変更をご提案させていただきます。

6

最終ご報告

トレーニング期間を通してのレッスン成果をご報告させていただきます。受講生の成果の可視化を行ったうえで、ご契約終了後の今後の自主トレーニングの方法について提案させていただき、効果の定着化をサポートいたします。

謝辞

ここまでグローバルコミュニケーション道場のサービスガイドをお読みいただき誠にありがとうございます。

このプログラムの構想をはじめて考えたのは、私がグローバル企業に勤めていた10年ほど前になります。当時、同社は海外で買収を続け、もともと日系企業でありましたが、急激にグローバル化をいたしました。社内に外国人があふれ、主従が逆転し、日本人がマイノリティとなっ
ていき、アセットが海外へ流出していきました。その現状を目の当たりにし、私は何とか外国人と対等にディールでき、日本人のプレゼンスを守りたいと思いました。

その第一歩として、グローバルコミュニケーションのスキルを付けたいと願いましたが、そのようなサービスを提供してくれる研修会社は見つかりませんでした。私は試行錯誤し自己流で克服していましたが、次は同じ悩みをお持ちの方のお役に立ちたいと思い、この道場を立ち上げました。

現在、生成AIが急激に進化し、正確に通訳・翻訳ができるようになりました。語学の壁はますます低くなりました。今後は更に進化し、同時通訳的に生成AIを使用することが可能になると思われます。そのような背景下においては、ますますコミュニケーション力の重要性が高くなります。日本語同士でも誤解は生まれます。生成AIが通訳してくれるとしても、異文化を考慮した伝え方まではサポートしてくれません。グローバルコミュニケーション力を鍛えることはグローバル環境で活躍する必須の条件です。是非、一緒にグローバルで輝ける人財を育てましょう。

本道場立上げに際して、ご尽力いただきましたすべての方に感謝申し上げます。

シンクロス株式会社
代表取締役 深見忠義

～メモ欄～

NEXT STEP

一緒に、グローバルで
輝ける人財を育てましょう。

お問い合わせ

シンクロス株式会社 グローバルコミュニケーション道場担当
contact@symcross.com