



M&T Learning

研修マッチングサイト
Win-Winサイト
をしよう ガイドブック

株式会社M&Tラーニング

目次

はじめに

法人向け研修の市場	・・・04
マッチングサイトの全体像	・・・06
AIの技術でできること	・・・07
他社サイトとの違い	・・・08
ご提供できる講師とカリキュラム	・・・10

会員登録

登録画面	・・・13
利用規約	・・・14

お取引の流れ

お取引のフローチャート	・・・16
取引報告	・・・18
取引基本契約書	・・・19

ユーザー管理画面

チャットボックスによる質問	・・・21
マッチングのための質問	・・・24
講師紹介ページのイメージ	・・・26
案件管理画面	・・・30
個別契約書	・・・31

トークルーム画面

画面イメージ	・・・33
各種機能	・・・35
禁止事項	・・・37

有料サービス

受講者アンケート分析	・・・39
研修効果測定	・・・40
タレントマネジメント	・・・41
人材ポートフォリオ分析	・・・42

サポートについて

サポートについて	・・・44
----------	-------

はじめに



法人向け研修の市場

法人向け研修の市場推移



出典:2025年企業向け研修サービス市場に関する調査/矢野経済研究所
2023年までの市場伸び率/IMRCグループ

人手不足解消に伴う生産性向上、人的資本経営の取り組みなどを背景として企業研修のニーズは引き続き旺盛です。

社員一人当たりの研修費の推移



出典:2025年度教育研修費用の実態調査/産労総合研究所

2024年度実績額の平均は36,036円で、前年より**1,430円増加**しました。社員1人にかかる研修費用は、コロナ禍の2020年度以降は毎年増加傾向にあります。企業規模別でみると、大企業39,553円（前回調査41,050円）、中堅企業36,195円（同32,268円）、中小企業31,788円（同31,087円）と大企業で減少、**中堅企業で増加**となっており、その差は**縮まっています**。

POINT! 一人当たり3万円台で推移

法人向け研修の市場

【教育研修として実施する研修の種類】

複数回答可 ()社数

区分	全 産 業				製 造 業	非製造業
	規 模 計	1,000人以上	300~999人	300人未満		
合 計	(232) 100.0	(76) 100.0	(92) 100.0	(64) 100.0	(106) 100.0	(126) 100.0
階層別研修	96.6	100.0	97.8	90.6	97.2	96.0
職種別・部門別研修	59.5	68.4	55.4	54.7	60.4	58.7
テーマ別研修	59.5	73.7	53.3	51.6	62.3	57.1
選抜型研修	52.6	73.7	52.2	28.1	60.4	46.0
選択型研修	42.2	57.9	37.0	31.3	44.3	40.5
そ の 他	0.9	1.3		1.6	0.9	0.8

中小中堅企業の半数以上が、職種や部門別(営業・生産技術・管理部など)に研修を行っている。
また、課題解決に繋がるテーマ別の研修も実施しています。

【テーマ別研修の実施状況】

複数回答可 ()社数

区分	全 産 業				製 造 業	非製造業
	規 模 計	1,000人以上	300~999人	300人未満		
合 計	(213) 100.0	(74) 100.0	(84) 100.0	(55) 100.0	(101) 100.0	(112) 100.0
新入社員研修	① 97.7	① 100.0	① 100.0	① 90.9	① 98.0	① 97.3
フォローアップ研修	78.4	③ 83.8	③ 84.5	61.8	③ 80.2	76.8
若手社員研修	57.7	59.5	61.9	49.1	61.4	54.5
中堅・リーダー社員研修	③ 78.9	81.1	79.8	③ 74.5	③ 80.2	③ 77.7
新任管理職研修	② 89.7	② 91.9	② 92.9	② 81.8	② 95.0	② 84.8
中級・上級管理職研修	57.3	63.5	56.0	50.9	62.4	52.7
役員研修	25.8	37.8	21.4	16.4	29.7	22.3
そ の 他	1.4	2.7	1.2		2.0	0.9

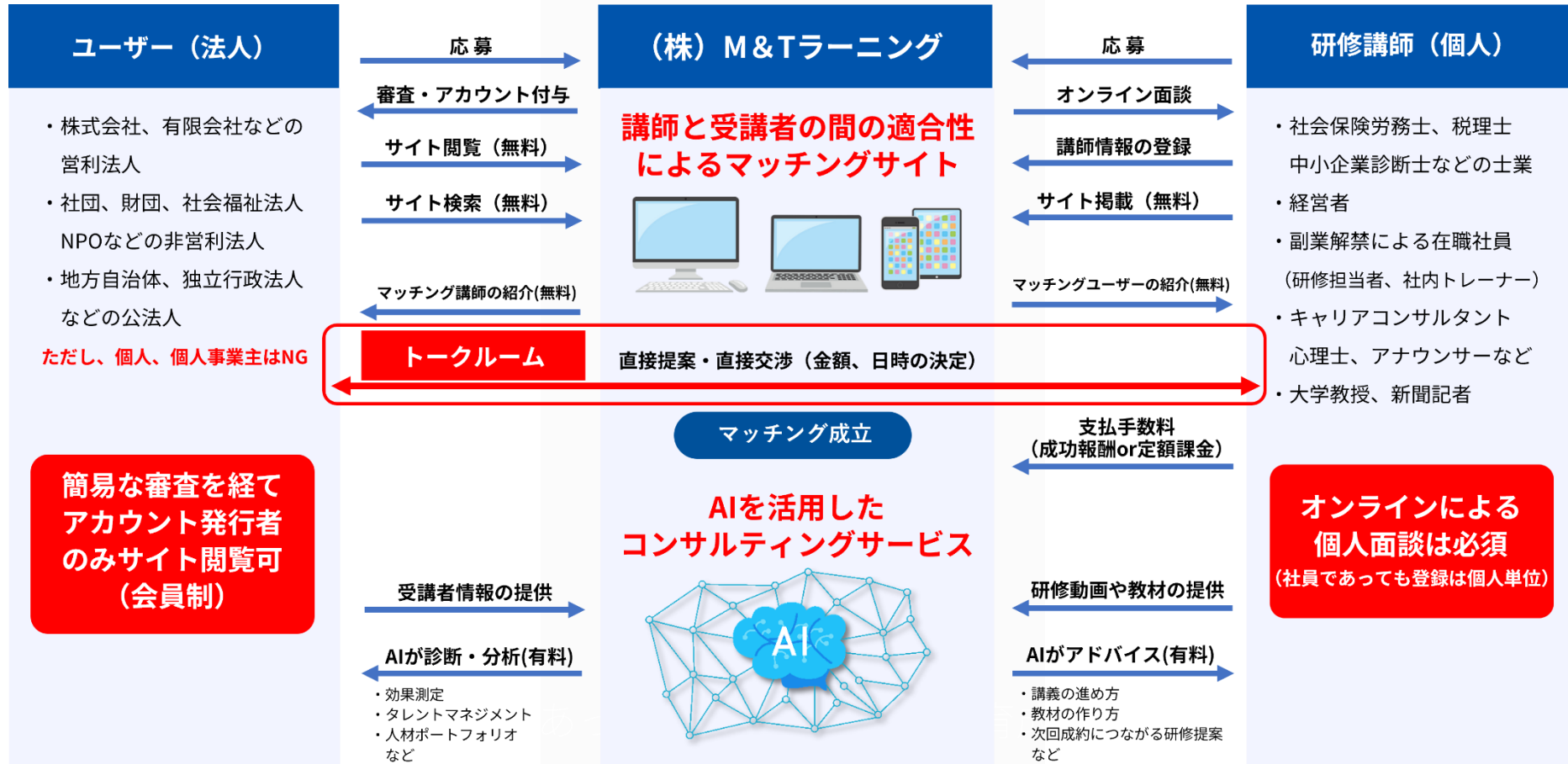
中小中堅企業のほぼすべての会社が、新入社員～中堅社員～管理職と階層別の研修を実施しています。

出典:2024年規模別企業研修の実施状況/労務行政研究所

POINT! 中小中堅企業であっても、積極的に社員育成に取り組んでいます。

マッチングサイトの全体像

お客様に最適な研修講師を選び出し、ご紹介するマッチングサービス(無料)に加えて、AIを使ったコンサルティングサービス(有料)を行うサイトです。



AIの技術でできること

機能	内容	例示
検索機能	質問に答えることで、希望に合う講師とカリキュラムを提示 マッチング度別に表示 相性によるマッチングも可能	<p>質問 受講生は新入社員なので、丁寧な説明と分かりやすい解説ができる講師を望んでいるが相応しい講師はいるか？ 受講生は幹部社員なので、理論的に講義が進められ、事例研究の多い講師を希望しているが、誰かいるか？</p> <p>AI ○○講師と△△講師と□□講師が該当します。</p>
レコメンド機能	ある研修を受講したお客様が他に良く受講している研修を表示	<p>質問 ハラスメント研修を受講した先は、どのような研修を良く受講しているか？</p> <p>AI 効果的な褒め方・叱り方研修(82%)、不祥事を防ぐ職場の風土作り研修(76%) 怒りを鎮めるアンガーマネジメント研修(55%)…(以下略)の研修を良く受講しています。</p>
	類似する受講者が良く受講している研修を表示	<p>質問 営業部門の課長は、どのような研修を良く受講しているか？</p> <p>AI 部下への適切な目標設定研修(92%)、営業マンの早期戦力化研修(88%)、成約に繋がるプレゼン研修(77%)…(以下略)の研修を良く受講しています。</p>
類似度測定機能	研修の教材やカリキュラムの内容を数値化して、各研修の類似度を測定	<p>質問 ○○研修に似た内容で、もっと短期間、低料金でできる研修は他にない？</p> <p>AI △△研修なら期間が2日間短くなり、料金は10%ほど安くなります。</p>
		<p>質問 ○○研修に似た内容で、受講者をぐいぐい引っ張るような講師はいない？</p> <p>AI □□講師と××講師の2人が該当します。</p>
グルーピング機能	これまで実施してきた研修カテゴリーをマップ化	<p>質問 コミュニケーション研修を多く実施してきたが、この分野で漏れていたり、不足していたりする研修はある？</p> <p>AI これまでは、部下と上司の良好な関係性を築くことを目標とした研修ばかりだったので、今後は部下の考えを引き出すコーチング研修、または聞く力と伝える力をトレーニングするアサーティブコミュニケーション研修を勧めます。</p>

※現在、開発中で順次、お客様にご提供していきます。

他社サイトとの違い

派遣される講師(委託講師)とお客様から良く聞かれる不平な不満をまとめてみました。
それらを当社のマッチングサイトで、どのように解決を図るか記しています。

	現状の不満・問題点	解決の方向性
お客様の 不平・問題点	他にもマッチングサイトはあるが、検索が複雑である	ユーザのリクエストや悩み事に 回答する形式で検索
	他にもマッチングサイトはあるが、手数料(10~15%程度)が高い	受託して徴収する 成功報酬課金 として、 受託料の5% と割安
	カリキュラムの中身を見ないと条件に合った研修かどうかわからない	AIによるマッチング で研修内容が調べられる
	受講者と研修講師の相性によって、効果が大きく変わる	AIが相性のマッチング を行う
	研修実施後の効果測定が可視化できない(していない)	研修効果を 可視化測定 できる
講師の 不平・問題点	開拓営業・初期営業の時間とコストがかかる	講師とユーザを直接繋ぐ マッチングサイト
	研修会社に支払う手数料(研修費の30%)が高い	研修費は講師とユーザの 直接取引 で決定
	研修会社が提案営業を行うため、リピートにつながりにくい	研修の具体的な提案は、 講師とユーザの直接交渉 による
	マッチングサイトに登録しているが、研修費は安いし ラインアップ講師の質は良くない	研修費は 講師自ら決定 できる マッチング度別に表示したり、講師スコアリングを付けたりするので 次第に 講師のクオリティは上がっていく
	マッチングサイトに登録しただけで、何のフォローもない	研修の進め方、教材の作り方を コンサルティング する
	自分で対応できない研修を依頼する先がない	講師情報から 適任者 を選べる

他社サイトとの違い

	I社（講師派遣型サイトを運営）	S社（オンライン学習を運営）
プラス面	非常に幅広い研修カリキュラムを提供している 非常に多くの講師が登録している 体型的な社員教育を目指す会社に向いている 全国どこでも講師を派遣してくれる	豊富なジャンルの録画授業が見放題 好きな場所、好きな時間で研修を受けられる 学習進捗を可視化できるツールが用意されている 研修費が安い
マイナス面	研修講師は選べない カスタマイズはできるが、完全個別の研修を実施できない コンサルタント型の研修がない 検索が複雑で、絞り込みが難しい	双方向のやり取りができない 集団で学び合う雰囲気を味わえない テンプレートから研修を選べるが、検索機能がない



研修マッチングサイト Win-Winサイトなら…

- 希望に合う研修講師をランキング表示
- 完全個別の研修カリキュラムが充実
- コンサルタント型研修にも対応
- AIによる検索で、手軽で最適な結果を提供
- 対面でもオンラインでも、双方向のやり取り可能なコンテンツばかり
- 1社単独だけではなく、複数企業による合同研修にも対応可能



根本的な違いは「お客様ご自身で講師を選べること」です。

ご提供できる講師とカリキュラム

階層別・テーマ別・業界・職種別研修はもちろん、コンサル型研修もご提供できます

コンサル型研修とは、研修を取り入れたコンサルティングで、企業の人材育成や組織課題解決のために、コンサルティングと研修を組み合わせたサービスを指します。コンサルタントが企業の現状分析から課題特定、解決策の提案までを行い、その解決策を実行するためのスキルや知識を研修を通じて提供します。

等級	全社共通実施					部門別支援	コンサル型研修	
	組織機能強化		個の自律成長支援／個別課題対応					
	階層別教育	選抜型教育／ 昇格アセスメント	キャリア開発	選択型研修	テーマ別 研修			
役員層	役員向け施策							
管理職層 (部長級)	管理職研修	次世代 リーダー 育成	昇格 審査	50	ミドル・ シニア層 女性活躍	管理職	テーマ別 研修	DX・IT戦略 コスト削減と効率化 ビジネスモデルの再構築 企業買収・吸収合併・再編統合 競合他社との差別化 最新設備・技術革新への対応 事業継承・後継体制の整備 新規事業開発・事業ポートフォリオの見直し 人材戦略（確保と育成） 売上や利益の向上 販路開拓・市場拡大
管理職層 (課長級)			昇格 審査	40				
中堅 チームリーダー 層	中堅層研修		昇格 審査	30				
新人・若手層	新人・若手層研修		昇格 審査	20				
	内定者施策							

ご提供できる講師とカリキュラム

多彩なキャリア、資格、知識・技能を持った方々が講師登録しています。
そのため、ここだけのテーマ別研修をご提供できます。

経営研修

コミュニケーション研修

部下育成・後輩指導研修

企画研修

健康経営

コンプラ・ハラスメント研修

プレゼンテーション研修

ダイバーシティ研修

業務改善研修

顧客対応研修

モチベーション研修

ビジネスライティング研修

パソコンスキル・OAスキル研修

ビジネスマナー研修

メンタルヘルス研修

伝え方研修

会計・財務・法務研修

人事評価研修

リーダー研修

リスクマネジメント研修

考え方研修

主体性研修

キャリア研修



社会保険労務士
中小企業診断士
行政書士
税理士 など



AIエンジニア資格
ITサービスマネージャー
プロジェクトマネージャー
ネットワークスペシャリスト など



心理カウンセラー
社会福祉士
介護福祉士
精神保健福祉士 など



キャリアカウンセラー
職業訓練指導員
コンプライアンスオフィサー
ファイナンシャルプランナー など



トレーニング指導員
エアロビクインストラクター
栄養管理士
理学療法士 など

POINT! 100名の研修講師、1,000個の研修カリキュラムからお客様が自由に選べます。

会員登録



登録画面

ユーザ企業登録の手順

ユーザ企業登録ページ

ログイン中
email: matsumoto@jobye.net
uid: 3
status: 未申請

ログアウト 別アカウントでログイン TOP

未登録です。入力して保存してください。

1 新規登録

法人名 *
例: 株式会社〇〇

郵便番号 *
例: 100-0001 住所検索
※郵便番号を入力すると住所を自動補完します

住所 *
例: 東京都〇〇区〇〇 1-2-3

代表の電話番号 *
例: 03-1234-5678

2 担当者 *
担当者1名を登録してください。

どの部門の研修担当者ですか。該当するもの一つを選んでください。 *

選択してください

業種を選択してください。(単一選択) *

選択してください

担当者の氏名 担当者の電話番号 担当者のアドレス
例: 山田 太郎 例: 090-1234-5678 例: taro@example.com

郵便番号
例: 100-0001 住所検索
※郵便番号を入力すると住所を自動補完します

住所 *
自由記述

このサイトをどこで知りましたか? *

- Google検索
- Yahoo!検索
- その他検索
- 紙のチラシ
- 雑誌記事
- 知人の紹介
- M&T Learning社員の紹介
- 電話営業
- その他(自由記述)

3 下書き保存 申請 (提出) 再読み込み

1 法人名、郵便番号、住所、代表電話番号をご入力ください。

2 ご担当者の所属部門・業種を選択のうえ、氏名、電話番号、メールアドレスをご入力ください。
※ご担当者は、研修講師とのやり取りを行う窓口となります。

確実に連絡が取れる方、ならびに打ち合わせや協議が可能な権限をお持ちの方をご登録ください。
※混乱を防ぐため、ご担当者は1名だけの登録としてください。

3 入力内容をご確認のうえ、「申請 (提出)」ボタンを押してください。
※入力内容に変更がある場合は、「再読み込み」を行い、変更箇所を再入力してください。

利用規約

本サービスをご利用いただくにあたり、重要な内容が記載されています。必ずご確認ください。

利用規約

本利用規約（以下「本規約」と言います）は、株式会社M&Tラーニング（以下「当社」と言います）が研修マッチング Win-Win サイトで提供するサービス（以下「本サービス」と言います）の利用条件を定めるもので、登録ユーザーに同意していただきます。

第1条（本サービス利用の目的）

- 1 本サービスは、当社が無料で登録ユーザーに対して、登録ユーザーの希望する条件にマッチングした研修講師、教材資料、研修提案等の情報を提供することを目的とします。
- 2 登録ユーザーがマッチングした研修講師に対して、「提案依頼」を申請した場合は、別途定める取引基本契約を締結していただきます。

第2条（利用登録）

- 1 本サービスの利用は、登録ユーザーが当社の定める利用登録を申請して、当社がこの承認を持って開始します。
- 2 当社は、利用登録の申請に際して、以下の事由がある場合、申請を承認しないことがあります。
 - (1) 虚偽の事項を申請したとき
 - (2) 当社が利用登録を相当でないと判断したとき

第3条（利用料及び手数料）

- 1 本契約に伴うサービスの利用料は無料とします。
- 2 乙が甲から紹介された研修講師と成約した場合も無料とします。

第4条（マッチングポイントの付与）

- 1 マッチングの実行に利用できるポイントをマッチングポイントと呼びます。
- 2 登録ユーザーに登録時に10回分のマッチングができるポイントを付与します。その後、研修講師に発注する度に発注金額に応じたポイントを加算付与します。
- 3 ポイント残がある限り、何回でもマッチングを実行できます。

第5条（禁止事項）

- 本サービスの利用にあたり、以下の行為を禁止します。
- (1) 法令又は公序良俗に違反する行為
 - (2) 犯罪行為に関連する行為
 - (3) 当社が不適切と判断する行為

第6条（本サービスの提供の停止等）

1

当社は、コンピュータシステムの点検又は保守作業、コンピュータシステムの障害、天災地変などの不可抗力等により本サービスの運営ができなくなった場合及び当社が停止又は中断を必要と判断した場合は、登録ユーザーに事前に通知することなく、本サービスの全部又は一部の提供を停止又は中断することができます。

第7条（利用制限及び登録抹消）

- 1 当社は、登録ユーザーが次のいずれかに該当する場合は、事前の通知をしなくても、登録ユーザーに対して、本サービスの全部若しくは一部の利用を停止又は中断若しくは登録を抹消することができます。
 - (1) 本規約のいずれかの条項に違反したとき
 - (2) 登録事項に虚偽の事実があることが判明したとき
 - (3) 当社が本サービスの利用を適当でないと判断したとき
- 2 当社は、第4条及び前項に基づき停止又は中断若しくは登録を抹消した行為によって、登録ユーザーに生じた損害に関して、一切の責任を負いません。

第8条（退会）

登録ユーザーは、当社の定める退会手続により、本サービスを退会することができます。

第9条（保証の否認及び免責事項）

当社は、本サービスに起因して、登録ユーザーに生じたあらゆる損害について、当社の故意又は重過失による場合を除き、一切の責任を負いません。

第10条（利用規約の変更）

- 1 当社は、本サービス利用契約の目的に反しない場合は、利用規約を変更することができます。
- 2 当社は、登録ユーザーに対して、前項による本規約の変更にあたり、事前に本規約を変更する旨及び変更後の本規約の内容並びにその効力発生時期を通知します。

第11条（通知又は連絡）

- 1 登録ユーザーと当社との間の通知又は連絡は、当社が定める方法によって行うものとします。
- 2 当社は、登録ユーザーから、当社が定める方式に従った変更届け出がない限り、現在登録されている情報を有効なものとし、

第12条（誠実協議・準拠法・裁判管轄）

- 1 本規約に定めのない事項について、又は本規約に疑義が生じた場合は、甲及び乙は、誠実に協議の上、円満に解決します。
- 2 本規約の解釈にあたっては、日本法を準拠法とします。

2

- 3 本サービスに関して紛争が生じた場合は、当社の本店所在地を管轄する簡易裁判所及び地方裁判所を第一審とすることに合意します。

年 月 日

登録ユーザーの署名

3

お取引の流れ



お取引フローチャート

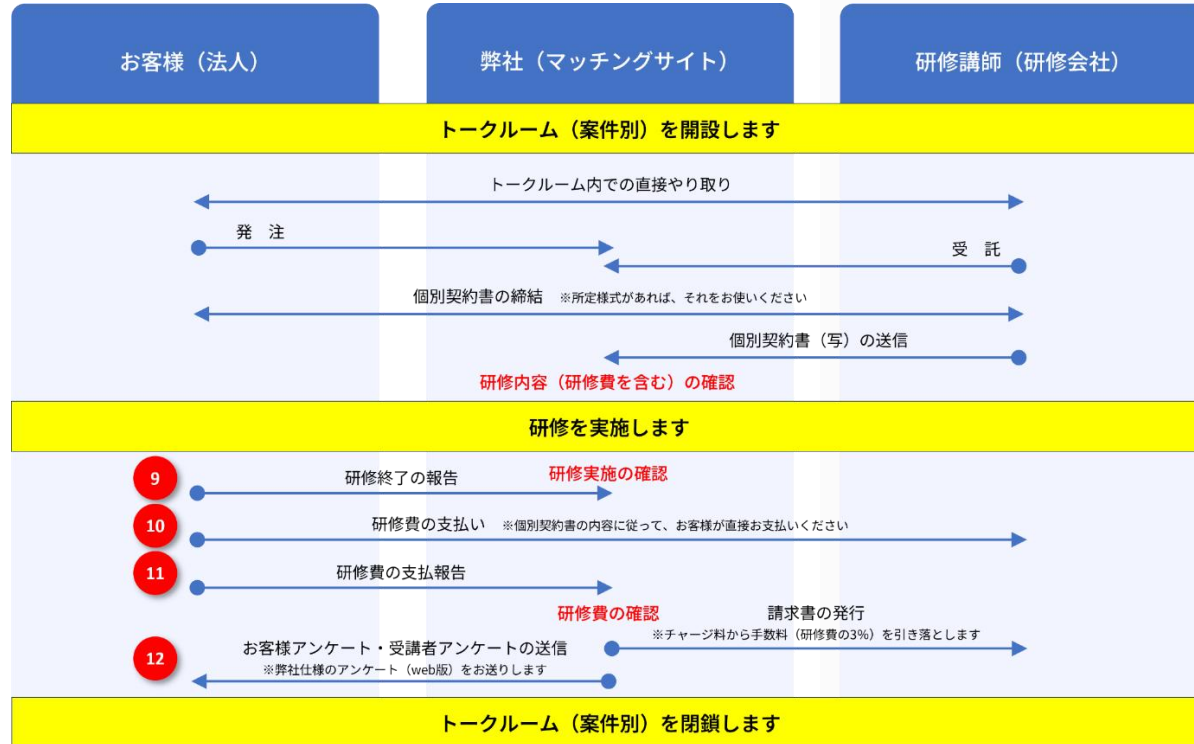
サービス利用開始から講師選定・契約、トークルーム開設までの流れ



- 1 まずはホームページより応募いただき、利用規約にご同意ください。
- 2 当サイトにて簡易審査を行った後、GoogleフォームのURLをご案内いたします。
- 3 チャットボックス内の質問に対し、できるだけ具体的にご回答ください。
- 4 ご回答内容をもとに、AIが最適な研修講師および研修タイトルをご提案いたします。
- 5 ご興味のある研修タイトルがございましたら、該当する講師をクリックしてください。講師紹介ページをご覧ください。
- 6 講師紹介ページをご確認のうえ、「この講師とやり取りをしたい」と思われた場合は「提案依頼」を申請してください。
- 7 「提案依頼」を受けた講師が「提案受託」を行った後、当社との間で「取引基本契約」を締結いただきます。
- 8 お客様と講師が直接やり取りできるトークルームが開設されます。

お取引フローチャート

トークルーム開設後のやり取りから研修完了までの流れ



- 9 研修終了後は、当社まで研修完了のご報告をお願いいたします。
- 10 研修費は、研修講師または講師が所属する研修会社へお支払いください。
- 11 お支払い完了後、当社までご報告をお願いいたします。
- 12 お客様および受講者向けのアンケート（Web版）をお送りいたします。

取引報告

取引報告 取引ステータスの更新と報告ルールについて

No.	研修講師	研修タイトル	研修費 (円/税抜き)	研修会社	取引状況	日付
00029	吉田 勇翔	MySQL導入・運用管理基礎研修【インストールから初期設定まで】	-		提案依頼	4/8
発注する 完了 取り消し						
講師に依頼を送信しました。講師が確認するまでお待ちください。						
00029	吉田 勇翔	MySQL導入・運用管理基礎研修【インストールから初期設定まで】	-		受託済み	4/8
発注する 完了 取り消し トークルームを開く						
講師が受託しました。発注が可能です。						
00029	吉田 勇翔	MySQL導入・運用管理基礎研修【インストールから初期設定まで】	¥500,000		発注済み	4/8
発注する 取り消し トークルームを開く						
発注が承認されました。講師の受注確定をお待ちください。						
00029	吉田 勇翔	MySQL導入・運用管理基礎研修【インストールから初期設定まで】	¥500,000	テスト	完了	4/8
発注する 吉田 勇翔さんの完了待ち 取り消し トークルームを開く						
吉田 勇翔さんの完了待ちです。						

取引状況の凡例 (行クリックで詳細を折りたたむことができます)

提案依頼	講師に提案依頼を送った時	受託済み	講師が提案を了承した時	承認待ち	管理者が契約書を確認中	発注済み	管理者が発注を承認した時
受注確定	講師が正式に受注した時	取り消し	発注をキャンセルした時	完了	双方が完了を確認した時		

発注金額・研修日程を入力

発注金額と研修実施予定日を入力してください。

発注金額 (円)

¥ 500,000

※ 半円以上の金額を入力してください

研修実施予定日 (必須)

2026/06/13

※ 研修日の日後に実施確認のリマインダーメールをお送りします

キャンセル 次へ (契約書添付)

契約書PDFを添付してください

契約書のPDFを添付してください。管理者が確認後、承認します。

契約書 PDF (必須 / PDF形式 20MB以内)

クリックしてファイルを選択

戻る 次へ (確認)

発注申請の確認

以下の内容で申請します。管理者承認後に発注済みとなります。

¥500,000

この金額で講師に発注申請します

研修実施予定日: 2026年06月13日

契約書: 取引基本契約書.pdf

申請後は管理者の承認が必要です

戻る 申請する

本サービスでは、取引の進行に応じて、各ステータスの更新（報告）を行っていただく必要があります。報告は難しいものではありませんが、正しく更新されない場合、次の取引へ進むことができませんのでご注意ください。

- ①「提案依頼」から始まり、講師が承諾すると②「受託済み」となり、トークルームでのやり取り中は「取引中」と表示されます。
- ③「発注する」をクリック後、④研修費の金額を入力すると⑤「発注済み」に更新され、その後、⑥契約書を締結、⑦申請することで「受注確定」となります。

やむを得ず取引を中止する場合は、⑧「取り消し」を選択し、理由をご入力ください。

研修実施後は「研修終了」、講師への支払い完了後は「支払完了」をクリックしてください。なお、「支払完了」については、講師側でも同様の操作を行います。

POINT! 各ステータスは取引の進行に応じて、必ずご更新ください。

取引基本契約書

提案成立後に締結する取引基本契約の内容と手続きについて

取引基本契約書

株式会社M&Tラーニング（以下「甲」という）と〇〇〇〇〇（以下「乙」という）は、研修マッチングWin-Winサイト（以下「本サイト」という）を通じて行う甲乙間の取引において、取引基本契約（以下「本契約」という）を次のとおり締結します。

第1条（目的）

- 1 本契約は、甲が乙に紹介する研修講師の個人情報を適切に提供し、研修講師が本サイトをを通じて、乙と円滑なやり取りを行うこと等を目的とします。
- 2 本契約は、乙がマッチングした研修講師に対して、本サイトをを通じて、「提案依頼」を申請した時点で締結します。それ以降、乙は、トークルームの中で、「提案受託」を申告した研修講師と直接やり取りすることができます。

第2条（契約期間）

- 1 本契約の有効期間は、契約締結日から1年間とします。
- 2 ただし、甲又は乙から解約の申し出がない場合は、本契約と同一条件として自動更新します。

第3条（業務の範囲）

- 1 乙が本サイトをを通じて行う研修講師との下記の情報のやり取りとします。ただし、いずれも本サイトを經由する必要があるとします。
 - (1) 研修の具体的な提案内容
 - (2) 研修費の見積もり
 - (3) 研修の受講人数、日程、場所等
 - (4) 各号に準じた内容

第4条（利用料及び手数料）

- 1 本契約に伴うサービスの利用料は無料とします。
- 2 乙が甲から紹介された研修講師と成約した場合も無料とします。

第5条（本サイトを通じた報告義務）

- 1 乙は、研修講師への発注を決定した場合は、本サイトをを通じて「発注」を申請しなければなりません。発注後に何らかの事情でキャンセルする場合においても、本サイトをを通じて「取消」を申告しなければなりません。
- 2 乙は、研修を実施した場合は、本サイトをを通じて「研修終了」、研修講師に研修費を支払った場合は、本サイトをを通じて「支払完了」をそれぞれ申告しなければなりません。
- 3 故意又は過失によって、乙は、前項の報告をせずに甲が紹介した研修講師と直接取引

1

をしてはなりません。

第6条（秘密保持義務）

- 1 第3条において、研修講師が乙に提供した情報のすべてを秘密情報とします。
- 2 乙は、前項の秘密情報を第三者に開示又は漏洩してはなりません。

第7条（協議事項）

本契約につき疑義が生じた場合、甲及び乙は、誠実に協議の上、円満に解決します。

第8条（管轄）

本契約に関する紛争については、甲の本店所在地を管轄する静岡簡易裁判所及び静岡地方裁判所を第一審の専属管轄裁判所とします。

本契約成立の証として、本書を2通又は本書の電磁的記録を作成し、甲乙記名押印若しくは署名又は電子署名のうえ、各自保管します。

年 月 日

甲 静岡県静岡市葵区伝馬町10番地の9
株式会社M&Tラーニング
代表取締役 松本 保美 印

乙
印

2

本契約は、提案成立後に締結する基本契約です。
手続きはシンプルで、一度締結すれば継続してご利用いただけます。
※利用料・手数料は無料です。

ユーザー管理画面



チャットボックスによる質問

お悩みや課題の整理について

マッチング（質問フォーム）

ポイント残高: ∞ pt

受講者（ユーザ）向けの質問です。回答内容をもとに講師をご提案します。

質問

status: 保存済み

下書きを読み込みました。続きから編集できます。

Q1 どのような悩み事や困り事を抱えていますか。できる限り具体的に記述してください。*

自由記述（必須）

▼ 記入例を見る

新しく課長になった社員が部下のコミュニケーションやモチベーション管理に苦労している。注意や指摘をしたいのに、何か言えば「それはハラスメントに当たるかも!？」と疑心暗鬼に陥っている。当社の場合、課長は自分の目標も持ちながら、部下の目標管理にも責任を持たなければならない。つまり、プレーイングマネージャー。そのため、主任や係長からは「課長にだけはなりたくないな」という声が漏れてくる。また、部下に任せると後でフォローが大変になると思っているせいで適切な権限委譲もうまくいっていない。とにかく課長が心理的、業務的に目いっぱいな状況を何とかしたい。

本項目では、お客様のお悩みや課題についてご記入いただきます。

AIからの質問にお答えいただくことで、ご希望や条件に合った研修講師やカリキュラムを選定していきます。

質問1では、「どのような悩み事や困り事を抱えているか」を、できる限り具体的に記入ください。

実施したい研修内容から考えるのではなく、まずは現在抱えている課題や困りごとを整理することが大切です。

現場で起きていることや、具体的な状況・事例を交えて記載いただくことで、より適切な講師や研修内容の提案につながります。



ありのままをできる限り具体的に述べてください。
どんなに長くても構いません。悩んでいること、困っていることを率直に記してください。

チャットボックスによる質問

研修の目的と成果イメージの整理について

Q2 (A・B・Cすべて入力) *

A. この研修の目的や狙いは何ですか。 *

記述 (必須)

▼ 記入例を見る

新しく管理職になった社員に対して、管理職に求められる仕事内容や役割を理解してもらい、それらを果たすために必要な基本的なスキルを身に付けていく内容にしたい。今年の4月に新しく管理職になったメンバーは8名だが、これまでマネジメントに関する研修をしたことがなかった。そのため、管理職の業務に関する知識がなく、漠然とした不安を抱えているように見受けられる。

B. 研修を実施して、会社、職場、組織をどのように改善したいですか。 *

記述 (必須)

▼ 記入例を見る

風通しの良い職場にしたい。現場の上司がハラスメントを恐れ、的確な指導ができていない。また、フィードバックが当たり障りのない内容にとどまってしまう、「フィードバックで気づきをもらえない」など若手社員から不満があがっている。管理職が積極的に部下と関わることで、閉鎖的な職場を明るく活気ある職場に改善したい。

C. 研修を実施して、受講者にどのような学びや気づきを与えたいですか。 *

記述 (必須)

▼ 記入例を見る

・管理職としての役割を理解した上で、適切なマネジメントができるようになってほしい。・部下との良好なコミュニケーションを取れるようになり、適切なマネジメントをしてほしい。・新しく管理職を務めるにあたり、責任感を持って部下を育ててほしい。・管理職として、チームメンバーが働きやすい職場を作ってほしい。

本項目では、研修の目的や期待する効果、受講者にどのような学びを提供したいかについて整理していただきます。

質問A・B・Cの3つの設問すべてにご回答ください。



内容を明確にすることで、より目的に沿った研修の実施が可能になります。

チャットボックスによる質問

講師選定に向けた条件整理と結果確認について

Q3 どういう講師を希望しますか。できる限り詳しく記述してください。*

実績/タイプ/コミュニケーションスタイル など

自由記述 (必須)

▼ 記入例を見る

・実績は問わない。・コミュニケーションスキルが高く、聞き手の興味や関心を引くこともできる講師。・あるべき論を唱えるより、なぜうまくいっていないか原因を探るような進捗をしてほしい。・講義をするだけの講師はNG。

Q4 その他、希望することがあれば記述してください。(任意)

自由記述 (任意)

下書き保存

結果を見る

※内容が不十分な場合は改善提案が表示されますので、修正のうえ再度実行してください。

本項目では、希望する講師の条件および研修に関する追加要望をご記入いただきます。

講師の選定は研修の成果に大きく影響するため、経験・実績・指導スタイルなどをできる限り具体的に記載してください。

入力後、「結果を見る」をクリックすると、条件に基づいた講師がランキング形式で表示されます。



より具体的な記述（事例・状況・5W2Hなど）を行うことで、マッチング精度が向上します。

マッチングのための質問

マッチング画面① 講師のランキング表示とポイントについて

マッチング結果 ポイント残高: ∞ pt

AIがご回答内容を分析し、最適な講師をランキングしました。

▼ 研修形式 ▼ 予算 (研修費目安) ▼ 対応エリア ▼ 対象職種 ▼ 対象層 ▼ 対象年齢 ▼ 事前調査 ▼ 効果測定 ▼ 研修後フォロー ▼ 研修日数 ▼ 受講人数 ▼ 場所

おすすめ講師ランキング 再度AIマッチング
15名の講師が見つかりました

順位	研修講師	研修タイトル
1	小栗 裕子	人生100年時代を自分らしく生きていくための キャリア&マネー&ライフプラン研修 キャリアデザイン研修 若手社員編 キャリアデザイン研修 中堅社員編 セカンドキャリア支援研修 ミドル・シニア層活躍研修 金融リテラシー研修
2	大神田 浩司	行動経済学に学ぶ 接客しない接客とは 転ばぬ先の杖」早期経営改善計画で予防経営 ～企業の定期健診はお済みですか？ ビザ更新準備はお済ですか？～知らなかったでは済まされない外国人経営者が準備すべき3つの事 経営という名を自由に。～中小企業診断士ってなに？～ 軽貨物の学校～宅配業は接客業～ 完全独学。軽貨物宅配をやりながら中小企業診断士を取れたワケは？
3	澤木 千鶴	バワハラ・セクハラ・マタハラ・パタハラ・ケアハラ・カスハラ研修 ハラスメント対策研修
4	柳川 由紀	【全社員】職場の円滑なコミュニケーション術 【全社員】陥りがちな心理バイアスとは 【全社員】生成AI時代のビジネス文筆力～論理的に書き、AIを賢く使う～ 【全社員】茶道に学ぶビジネスセンス研修ー利休の教えから学ぶ判断力、役取り・マインドフルネスー 【新入社員】ビジネスマナー基礎講座(文書、挨拶、電話対応含む) 【新人・若手】社会人基礎力「話す・聴く・書く・読む」徹底トレーニング
5	海野 さつき	ミドルシニアのキャリア&老後資金設計 セカンドキャリアと年金戦略 ビジネス活用のためのAI基礎理解研修 効率的な資料作成のためのCanva講座 キャリアデザイン研修-導入研修

質問への回答が完了すると、AIが条件に合った講師をランキング形式で表示します。

画面右上にはポイント残高が表示されており1回のマッチングにつき1ポイントが消費されます。ポイントが残っていれば、何度でもマッチングを行うことができます。

また、研修費の支払いに応じてポイントが追加される仕組みとなっています。

※ポイントの詳細は「利用規約」をご確認ください。

マッチングのための質問

マッチング画面② 条件の絞り込みと再マッチングについて

マッチング結果 ポイント残高: ∞ pt

AIがご回答内容を分析し、最適な講師をランキングしました。

▼ 研修形式 ▼ 予算 (研修費目安) ▼ 対応エリア ▼ 対象職種 ▼ 対象職種 ▼ 対象年齢 ▼ 事前調査 ▼ 効果測定 ▼ 研修後フォロー ▼ 研修日数 ▼ 受講人数 ▼ 場所

おすすめ講師ランキング 再度AIマッチング
15名の講師が見つかりました

順位	研修講師	研修タイトル
1	小栗 裕子	人生100年時代を自分らしく生きていくための キャリア&マネー&ライフプラン研修 キャリアデザイン研修 若手社員編 キャリアデザイン研修 中堅社員編 セカンドキャリア支援研修 ミドル・シニア層活躍研修 金融リテラシー研修
2	大神田 浩司	行動経済学に学ぶ 接客しない接客とは 転ばぬ先の杖 早期経営改善計画で予防経営 ～企業の定期健診はお済みですか？ ビザ更新準備はお済ですか？～知らなかったでは済まされない外国人経営者が準備すべき3つの事 経営という曲を名曲に。～中小企業診断士ってなに？～ 軽貨物の学校～宅配業は接客業～ 完全独学。軽貨物宅配をやりながら中小企業診断士を取れたワケは？
3	澤木 千鶴	パワハラ・セクハラ・マタハラ・バタハラ・ケアハラ・カスハラ研修 ハラスメント対策研修
4	柳川 由紀	【全社員】職場の円滑なコミュニケーション術 【全社員】陥りがちな心理バイアスとは 【全社員】生成AI時代のビジネス文筆力～論理的に書き、AIを賢く使う～ 【全社員】茶道に学ぶビジネスセンス研修 利休の教えから学ぶ判断力・段取り・マインドフルネスー 【新入社員】ビジネスマナー基礎講座（文書、挨拶、電話対応含む） 【新人・若手】社会人基礎力「話す・聴く・書く・読む」徹底トレーニング
5	海野 さつき	ミドルシニアのキャリア&老後資金設計 セカンドキャリアと年金戦略 ビジネス活用のためのAI基礎理解研修 効率的な資料作成のためのCanva講座 キャリアデザイン研修-導入研修

条件を追加・変更することで、マッチング結果をさらに絞り込むことができます。各項目から条件を選択し、「再度AIマッチング」をクリックすると、条件に合った講師が再表示されます。

この操作を繰り返すことで、より最適な講師を見つけることができます。なお、再マッチングはポイント消費の対象外です。



条件を細かく設定するほど、より精度の高いマッチングが可能になります。

講師紹介のページ

研修講師を「自ら選べる仕組み」と「充実した講師情報」

講師指標（準備中）

閲覧件数 準備中
マッチング率 準備中
満足度指数 準備中

研修費の目安（1日あたり）

- 5万円
- 5-10万円
- 10-30万円
- 30-50万円
- 50-100万円
- 100万円以上
- 応相談

提案依頼

講師：松本 保美

人材アセスメントのプロとして、社員のポテンシャルを引き出します。

基本情報

所属会社 株式会社M&Tラーニング、ジョブエール
所属会社の住所 静岡市葵区伝馬町10-9
所属会社の電話番号 08069507367
所属会社のアドレス info@mtlearning.co.jp
所属会社での役職 代表
ホームページ <https://www.jobyell.net/>
<https://mtlearning.co.jp/> 【雑誌掲載】週刊エコノミスト REC AWARD2026 「2026年度を牽引する経営者」: https://www.weekly-economist.com/recaward2025/makoto_ono/
【メディア出演】「私のカクゴ」: <https://www.kakugo.tv/> 【所属団体】静岡商工会議所、静岡県中小企業家同友会

保有資格

(なし)

保有資格（その他・任意）

DISCインストラクター
Profileアセッサー
CheckPoint360*

写真



趣味・特技

- 【趣味】
- ・日本のお城巡り：日本名城100のうち60城を制覇しました。
 - ・旅行：MSCベリッシマのクルーズツアーと年1回の海外旅行が楽しみです。
 - ・テニス：週2回スクールに通っています。でも、まだ初級クラス...
 - ・パーカッション：ボンゴ、カホン、コンガ/年1回コンサートをしています。最近、児童クラブで出張演奏も始めました)
 - ・歌：月2回ヤマハ青春ポップスに通って、懐メロを混声合唱で歌っています。
 - ・孫の相手：6歳と1歳の孫娘とのお出かけが何よりの息抜きです。、連絡(新聞を読むの)ごとにかく遠い)
- 【特技】
- ・新聞、論文、レポートの速読：一気に読んでもほぼ内容が頭に入ります
 - ・減多に緊張しない：緊張するのは、妻にお金を借りる時だけ?
 - ・動物や花と話ができる：本当です!!

講師指標とは

本サイトにおける講師の実績を示す指標です。

閲覧件数・マッチング率・満足度指数から、活躍状況をご確認いただけます。

研修費の目安（1日あたり）

表示されている金額はあくまで目安です。

実際の研修費は、講師と直接ご相談のうえ決定してください。

基本情報について

講師の所属情報や連絡先、ホームページ、SNSなどの情報を掲載しています。

また、メディア出演や執筆などの実績もご確認いただけます。

「趣味・特技」からは、講師の人柄やタイプをイメージすることができます。

講師のスタイル

スタイル①

主導型 **感化型** **慎重型**

スタイル②

コンサル型講師

<スタイル①>

主導型 責任感や自信が強く、講師の指導方向や結論に引っ張っていくタイプ

感化型 感情表現が豊かで、場の雰囲気明るくしながら進めるタイプ

慎重型 理論やデータを重視しながら、分析的、論理的思考で正確に進めるタイプ

安定型 穏やかで忍耐強く、安定した環境を整え、共感を求めながら進めるタイプ

<スタイル②>

セミナー型講師 素晴らしいインストラクションスキルを持っており、学びや気づきは与えられるが、具体的な課題や解決策には触れない傾向がある。

感動スター型講師 インストラクションスキルとコンサルティグスキルの両方を兼ね備えている。受講者にやる気を与えて、行動変容を促せる。

研修型講師 標準的、定型的なプログラムを持っている。コースの課題や要望に合わせてカスタマイズしてくれる場合もある。内容重視。

コンサル型講師 現状把握、課題設定、具体的な解決策の立案、実行支援まで行うコンサルティグの中に研修を組み込み、目標の達成を目指す。

対応可能

形式

オンライン **対面** **ハイブリッド**

エリア

聞わない

業種

メーカー **建設、住宅、不動産**

インフラ、交通 **金融** **商社**

流通、小売 **サービス**

IT、ソフトウェア、通信

広告、出版、マスコミ **官公庁、団体**

その他

対応可能業種（その他・自由記述）

大学院、大学

得意な受講生

苦手なタイプはありません。受講生の中には、反応が薄い、何かと懐疑的である。さらには批判的な方もいます。それでも、研修を進めながら効果的な働きかけを行い、意欲を引き出していくことができます。専門分野はHR領域です。つまり、社員を単なる労働力ではなく、企業の成長を支える「人的資源」としてとらえ、その価値を最大化するための人に関わる活動全般のことで、具体的には、採用活動、配属・異動・要員管理、人材育成・能力開発、評価・報酬、労務管理・福利厚生、組織開発・エンゲージメントなどを指します。そのため、階層は新入社員から、若手・中堅社員、管理職、経営層と幅広く対応することができます。

対応可能ジャンル

コンサル型研修 / 人材戦略(確保と育成) **テーマ別研修 / ロジカルシンキング研修** **テーマ別研修 / 評価者研修**

主な研修タイトル

成果支援型人事制度(タレントマネジメント含む)の導入 **ビジネスフレームワーク活用研修** **ロジカルコミュニケーション研修 実践編** **ロジカルライティング**

効果的な目標設定研修 **部下のやる気を引き出す面談研修(1on1ミーティング含む)** **成長を後押しするフィードバック研修** **事実と根拠に裏付けられた考課者研修**

求める人材像と会社の強みを明確にした採用活動 **採用、育成、配属、昇進などの人事戦略に活用できる「人材アセスメント」**

社員の関係性の質向上と生産性の高い組織を作るための「コンピテンシーコンサルティング」

会社経営を通じて「良い会社」を作り、働き方改革の本質を学ぶ「働き方改革ゲーム」

業務効率化や生産性向上を目指し、時間の創出方法と使い方を学ぶ「タイムマネジメント研修」 **チームビルディングを形成する「アウトドア研修」**

■講師のスタイル

講師の指導スタイルや特徴を示しています。それぞれのスタイルの説明を参考に、目的や課題に合った講師を選定する際の判断材料としてご活用ください。

■対応可能

対応可能な形式・エリア・業種を掲載しています。実施条件に合う講師かどうかをご確認いただけます。

■得意な受講生

講師が最も力を発揮できる受講生のタイプを示しています。対象者との相性を確認することで、より効果的な研修の実施につながります。

■対応可能ジャンル

対応可能な研修分野やカテゴリーを示しています。実施したい研修内容に適しているかをご確認ください。

■主な研修タイトル

講師が提供する研修のタイトル一覧です。内容やテーマをイメージする際の参考としてご活用ください。

Q. 主な実績は？

【研修/人材アセスメント】

NTTグループ(NTTドコモ、NTT東日本、NTT西日本、NTTコミュニケーションズ、NTTデータ)、三菱重工、NEC、JAXA、京王百貨店、農田通商、第一実業、近鉄物流、JAXA 他

【コンサルティング/採用支援】

タレントマネジメントと併せて、成長支援型人事制度の導入を行う。

建設、電気設備、製造、小売業など、主に坂本光司法政大学院元教授が会長を務める「人を大切に
する経営学会」の全国の中小中堅企業

【講義・講演】

浜松医科大学医学部医学科・看護科1年生の講義として、「論理的思考(基礎)」

名城大学就職担当職員に対して、「タイプ別就活生の相談の受け方と指導の仕方」

首都圏、静岡県内の大学において、面接対策、エントリーシート対策セミナー

静岡新聞社主催「親の就活講座」「ブラック企業の見分け方」など300回を超える。

①成長支援型人事制度

私の主なクライアントは、社員数100名から300名程度の中堅企業です。100名を超えると、社長はすべての社員をひとり一人掌握することは困難です。と言っても、人事制度は人を一元的に管理することではありません。社員の成長を支援して、会社業績の発展に繋がる仕組みになります。金沢市内にある某建設会社は、社員100名超、売上高100億円超。その社長からの要望は、「社員の成長を見える化したい」「成長が業績に連動する制度を作りたい」でした。まさに典型的なお客様。部門長とのヒアリングを通じて、組織の役割、あるべき姿、メンバーに求められる能力や経験などを棚卸しして、キャリアマップを作成していきました。それらをタレントマネジメントシステムに落とし込み、成長の可視化を実現しました。また、紙ベースのOJT計画をこのシステムに移行して、上司と部下の意識の共有化を図りました。成長の軌跡をポイント化して、評価項目に組み入れ、処遇に反映されることで、主体的な取り組みを促しました。

②人材アセスメント

大企業の多くが部長、課長候補者を選考する際、人材アセスメントを導入しています。アセスメントとは、社員のスキル、能力、性格、行動特性などを客観的に評価する手法で、外部の専門家(これをアセッサと呼びます)にインバケット、グループ討議、面談、方針立案演習などを通じて、受講者の行動特性、思考性、対人関係性などを観察、評価します。私はアセッサの一人として、この演習を運営し、本人と人事部にフィードバックしています。

(AI下書きなし)

Q. アピールポイントは？

研修では、ロールプレイング、シミュレーションワーク、ペアワーク・グループワーク、プレゼンテーションなどを多く用いることで、受講者が自ら考え、発言して、行動するように仕向けます。そして、受講者の主体性と当事者意識を醸し出し、「わかった」状態から「実践できる」「応用できる」状態へとスキルを高めています。

また、これまで、企業人事部での面接官や社員面談、就活塾での学生指導やハローワークでの就職相談、あるいは、人材アセスメントの専門家として、何千何の方々と接してきましたので、ひとり一人の強みや可能性を見出し出していきます。時に経営者であっても、付度せず厳しい指摘を申し上げることもあります。抽象的な提案でなく、5W2Hにもとづく具体的で実践可能なアドバイスをを行うことが研修講師、コンサルタントとしての役割だと思っています。

教材 (PDF)

- /app/uploads/instructors/3/materials_20260320_025220_17f9016663c4.pdf
- /app/uploads/instructors/3/materials_20260320_030434_82538936ac1f.pdf

■ 主な実績

これまでに実施してきた研修や支援内容を掲載しています。
具体的な事例やエピソードを通じて、研修内容のイメージを深めていただけます。

■ アピールポイント

対応可能な研修分野やカテゴリーを示しています。
実施したい研修内容に適しているかをご確認ください。

■ 教材 (PDF)

研修で使用するテキストやワークシート等の資料をご覧いただけます。
内容や進行イメージの確認にご活用ください。

経歴

1963年 岐阜県生まれ
慶應義塾大学経済学部卒業、社会構想大学院大学実務家教員養成課程修了
1987年 株式会社十六銀行
1988年 株式会社 人事部、関連事業部
200余社の給与グループ会社の事業計画立案、経営管理
1991年 給与商事株式会社に転籍
社長室で、新規事業の企画立案並びに提携に携わる
1997年 リゾートトラスト株式会社
上場準備委員就業規則、給与規程、職務権限規程などの改定 従業員面談による
ホテル現場部門の職場環境改善活動
1999年 株式会社バンダイ(人材開発課マネージャー)
早稲田退職、子・関連会社への出向・転籍、アウトプレースメントなどの推進
2001年 株式会社アルバイタイムス(人事部長)
コンピテンシー評価制度、ポイント型業績連動給与、確定拠出年金制度、カフェテリア
プラン制度などの導入
2005年 人事・採用コンサルタント、人材アセスメント、研修講師として独立
2010年 株式会社ジョブエール設立(代表取締役)
就活塾経営、就職セミナーや企業ガイダンスでの講演、キャリアカウンセリング、
オンラインでの親向け就活講座(N-Academy)
2025年 株式会社M&Tラーニング設立(代表取締役)
研修講師と法人ユーザーを繋ぐマッチングサイトの開発と運営

研修/講演の様子



受講者アンケートの結果

準備中

経歴

講師のこれまでの職歴や実務経験を掲載しています。
登壇経験に加え、企業での指導経験や専門分野での実績など、講師の背景をご確認いただけます。

研修/講演の様子

実際の研修や講演の様子をご覧いただけます。
研修の雰囲気や進め方のイメージとしてご活用ください。

受講者アンケートの結果

研修後のアンケートコメントの一部をご紹介します。
受講者の声から、講師の特徴や満足度をご確認いただけます。

案件管理画面

取引状況の確認とポイント管理について



ユーザのダッシュボード

1 ポイント残高: 3 pt

取引基本契約書の提出が必要です
発注を行う前に、署名・捺印済みの取引基本契約書をアップロードしてください。
取引基本契約書をダウンロード 利用規約をダウンロード

取引基本契約書を受領済みです。発注が可能です。

11件
「発注拒否」の案件があります。別の講師へ提案依頼をご検討ください。

No.	研修講師	研修タイトル	研修費 (円/税抜き)	研修会社	取引状況	日付
00031	吉田 勇翔	MySQL導入・運用管理基礎研修【インストールから初期設定まで】	¥500,000	テスト	受注確定	4/13
発注する 完了 取り消し トークルームを開く						
講師が受注を確定しました。研修の日程・詳細を講師とご確認ください。						
00030	吉田 勇翔	MySQL導入・運用管理基礎研修【インストールから初期設定まで】	¥2	テスト	完了	4/9
発注する ✓完了済み 取り消し トークルームを開く						
00029	吉田 勇翔	MySQL導入・運用管理基礎研修【インストールから初期設定まで】	¥500,000	テスト	完了	4/8
発注する ✓完了済み 取り消し トークルームを開く						

案件管理画面では、これまでの取引状況を一覧で確認することができます。
取引は、提案依頼を行った日付順に表示され、各案件の進行状況を把握することが可能です。

また、画面右上には①「ポイント残高」が表示されており、現在利用可能なマッチングポイントを確認することができます。

マッチングポイントは、サイト登録時に10回分付与され、マッチングの実行ごとに消費されます。
さらに、講師へ研修費をお支払いいただくことで、金額に応じたポイントが追加されます。

なお、ポイントは案件ごとではなく、お客様単位で管理されます。
ポイント残高が「0」の場合はマッチングを行うことができませんので、ご注意ください。

 **POINT!** ポイントの詳細は利用規約をご確認ください。

個別契約書

研修実施時に必要となる個別契約書の締結について

個別契約書

登録ユーザー（以下「甲」という）と研修講師、または研修講師が所属している企業（以下「乙」という）との間で、研修の実施に当たり、次の通り個別契約を締結します。

第1条（業務内容）
乙は、甲が主催する研修「○○研修」において、下記を研修講師とします。
○○○○○○

第2条（実施日時・場所）
実施日時：令和○年○月○日 ○時○分～○時○分
場 所：○○○○○○

第3条（報酬・支払方法）
報 酬：○○○円（消費税別）
支払方法：講義終了後○日以内に乙の指定口座に振込む方法により支払います。なお、振込手数料は乙の負担とします。
交 通 費：交通費、資料等の実費は、甲の負担とし、支払方法と同様とします。

第4条（秘密保持）
甲は、本業務に関して知り得た乙の個人情報、資料情報等を第三者に漏洩しません。

第5条（著作権）
乙が作成した資料等の著作権は乙に帰属します。

第6条（契約解除）
甲及び乙は、相手が本契約に違反した場合、本契約を解除できます。

以上、本契約の証として、本書2通を作成し、甲乙各自記名捺印のうえ、各1通を保有します。

年 月 日
甲 ○○○○○○

乙 ○○○○○○
研修会社
研修講師

研修実施にあたっては、講師または講師の所属会社と個別契約を締結していただきます。

契約には、日程・報酬・支払方法・費用負担などの重要事項を明確に記載する必要があります。

必要事項が不足している場合、研修を実施できない場合がありますのでご注意ください。
所定の契約書がない場合は、本ページの様式をご利用ください。

 ※トラブル防止のため、契約内容は必ず事前にご確認ください。

トークルーム画面



画面イメージ

取引の流れ① 提案依頼の方法について

講師指標 (準備中)
閲覧件数 準備中
マッチング率 準備中
満足度指数 準備中

研修費の目安 (1日あたり)
 -5万円
 5-10万円
 10-30万円
 30-50万円
 50-100万円
 100万円以上
 応相談

1 **提案依頼**

講師：松本 保美

人材アセスメントのプロとして、社員のポテンシャルを引き出します。

基本情報	写真	趣味・特技
<p>所属会社 株式会社M&Tラーニング、ジョブエール</p> <p>所属会社の住所 静岡市葵区伝馬町10-9</p> <p>所属会社の電話番号 08069507367</p> <p>所属会社のアドレス info@mtlearning.co.jp</p> <p>所属会社での役職 代表</p> <p>ホームページ https://www.jobyell.net/ https://mtlearning.co.jp/ 【雑誌掲載】週刊エコノミスト REC AWARD2026「2026年度を牽引する経営者」: https://www.weekly-economist.com/recaward2025/makoto_ono/ 【メディア出演】「私のカクゴ」: https://www.kakugo.tv/ 【所属団体】静岡商工会議所、静岡県中小企業家同友会</p> <p>保有資格 (なし)</p> <p>保有資格 (その他・任意) DISCインストラクター Profileアセッサー CheckPoint360®</p>		<p>【趣味】</p> <ul style="list-style-type: none">・日本のお城巡り：日本名城100のうち60城を制覇しました。・旅行：MSCベリッシマのクルーズツアーと年1回の海外旅行が楽しみです。・テニス：週2回スクールに通っています。でも、まだ初級クラス...・パーカッション：ボンゴ、カホン、コンガ年1回コンサートをしています。最近、児童クラブで出張演奏も始めました)・歌：月2回ヤマハ青専ポップスに通って、懐メロを混声合唱で歌っています。・孫の相手：6歳と1歳の孫娘とのお出かけが何よりの息抜きです。、遠隔(新聞を読むの)がとにかく楽しい) <p>【特技】</p> <ul style="list-style-type: none">・新聞、論文、レポートの速読：一気に読んでもほぼ内容が頭に入ります・減量に緊張しない：緊張するのは、妻にお金を借りる時だけ?・動物や花と話ができる：本当です!!

1 講師情報を確認、画面右上の「提案依頼」をクリック。

2 クリック後、講師へ提案依頼の通知メールが送信されます。

2

“【M&Tチャット】 提案 #16” への1件のフィードバック



developer

2026年3月22日 編集

はじめまして。株式会社〇〇の人事担当です。

御社の研修サービスについて拝見し、ぜひ社内研修として検討したいと考えております。

新人向けの「コミュニケーション研修」の実施は可能でしょうか？

また、実施形式 (オンライン / 対面) についても教えていただけますでしょうか。

2026年3月22日 20:31

● 未読

画面イメージ

取引の流れ② トークルームでのやり取りと初期対応について

The screenshot shows a web browser window with the URL `mtlearning.co.jp/2026/03/22/ [mtチャット] 提案-16/`. The page title is "コメントを残す" (Leave a comment). Below the title, there is a note: "メールアドレスが公開されることはありません。※が付いている欄は必須項目です" (Your email address will not be published. Fields with ※ are required). The form contains several input fields: "コメント ※" (Comment), "名前 ※" (Name) with the value "developer", "メール ※" (Email), and "サイト" (Site). There is a checkbox for "次回のコメントで使用するためブラウザに自分の名前、メールアドレス、サイトを保存する。" (Save my name, email address, and site for use in the next comment). A "かえ" (Back) button is visible. At the bottom, there is a "コメントを送信" (Send comment) button. To the right of the form is a sidebar with the following information: "企業(相手) 狩野研究室" (Company (Partner) Kenno Kenkyusho), "取引中" (In progress), "発注金額 未定" (Order amount Undetermined), and a "取引の流れ" (Transaction flow) diagram showing a progress bar with 5 steps: "提案済み" (Proposal submitted), "受諾済み" (Accepted), "発注済み" (Order placed), "受注確定" (Order confirmed), and "完了" (Completed). The current step is "発注済み" (Order placed), with a "残り 30 日" (Remaining 30 days) indicator.

トークルームの利用方法と、開始時に必要な手続きについてご説明します。

- 1 トークルーム開設後は、講師とのやり取りを行うご担当者を1名ご登録ください。お名前は本名でなく、ニックネームやハンドルネームでもご利用いただけます。
- 2 メッセージはコメント欄に入力し、必要に応じて資料を添付してください。
- 3 「送信」ボタンをクリックしてください。内容は講師へ送信されます。

POINT!



トークルームの内容は原則として第三者に公開されることはなく登録したお名前やメールアドレスも外部に公開されることはありません。

各種機能

各種機能① トークルームの表示と状況確認

The screenshot shows a Chrome browser window with the URL `mtlearning.co.jp/2026/03/22/ [mtチャット] 提案-16/`. The chat interface displays three messages from a user named 'developer' on 2026年3月22日. The first message (highlighted with a red circle 1) contains introductory text and a '既読' (read) button (highlighted with a red circle 2). The second message (highlighted with a red circle 1) contains details about the course, including participant count, target audience, and implementation period. The third message (highlighted with a red circle 1) is a brief thank-you note. On the right side, a sidebar displays transaction details for '狩野研究室' (Kano Kenkyusho), including '取引中' (In Progress), '発注金額' (Order Amount) as '未定' (Undetermined), and a progress bar for '取引の流れ' (Transaction Flow) with 30 days remaining. The progress bar shows five stages: '提案済み' (Proposal Submitted), '受諾済み' (Accepted), '発注済み' (Order Placed), '受注確定' (Order Confirmed), and '完了' (Completed). The '発注済み' stage is currently active.

- 1 トークルームでは、お客様と講師のメッセージが色分けされて表示されます。
- 2 講師がメッセージを確認すると「既読」が表示されるため、確認状況も把握できます。
- 3 取引の進行状況が表示され、現在の取引段階を一目で確認できます。

各種機能

各種機能② 発注から契約締結・取引完了までの流れについて

講師（相手）

吉田 勇翔

完了

発注金額

1
¥50,000

取引の流れ 完了



この案件は完了しています。新しいメッセージは送信できません。

1

トークルームでの打ち合わせ後、発注内容が確定したら、必ず発注金額を入力してください。入力後、取引ステータスは「発注済み」に更新されます。

正式な発注には、講師または所属会社との個別契約書の締結が必要です。

契約には、研修費・実施日時・場所などの重要事項を必ず明記してください。

契約締結後、「受注確定」となり、契約書が事務局に受理されると「完了」となります。

「完了」後はメッセージの送信はできませんのでご注意ください。



POINT! 契約書の締結前に研修を実施することはできません。

禁止事項

安心してご利用いただくための禁止事項について

1. 取引に関する禁止行為の例

- ・トークルームの取引で取得した他のユーザーの個人情報やトークルームの内容を、本サイトを通じた取引を履行する目的以外のために利用または外部に公開する行為
- ・OneDriveなどのクラウドストレージサービスを利用する行為
- ・直接会うことを誘導する行為、自己紹介欄やサービス内容に直接会うことを目的に個人情報を記載する行為
- ・他のユーザーの住所を聞き出す行為
- ・外部連絡先を聞き出す行為
- ・登録ユーザーに公開されるプロフィールページやサービス内容、トークルームなどにメールアドレスを記載する行為
- ・画像にQRコードを掲載する行為
- ・他サイトの登録フォームへ誘導し会員登録、または個人情報を登録させる行為
- ・成果報酬や着手法金等の本サイトを通じた取引以外の独自の支払を促す行為
- ・外部サービスに誘導する行為・誘導に応じる行為
- ・トークルーム以外の連絡手段を用いたやり取りを行うように誘導する行為
- ・トークルームを介さず外部で取引を行うように誘導する行為
- ・本サイトを通じた取引以外のサービスの提供のために外部に誘導する行為
- ・次回以降の取引を外部で行うように誘導する行為
- ・上記の行為を目的として、トークルーム以外の連絡・取引が可能なサイトの情報や連絡先を掲載する行為
- ・自身と繋がりのある人脈や業者を紹介する行為
- ・マネーロンダリングを目的とした行為
- ・取引が未提供又は不十分な状態で一方的にクローズする行為

2. 迷惑行為と判断される例

- ・誹謗中傷
- ・脅迫行為
- ・差別行為
- ・他人に不快感を与える行為
- ・他人に不利益・損害を与える行為
- ・公序良俗に反する行為
- ・わいせつな投稿を行う行為
- ・営業活動、宣伝活動、宗教活動、選挙活動にあたる行為
- ・複数のアカウントを登録・所持する行為
- ・トークルームの運営を妨害する行為
- ・当社の信用を失墜、毀損させる行為
- ・当社および当社を想起するワードで広告掲載を行う行為

3. トークルーム以外での連絡や個人情報の共有に関する禁止行為の例

- ・個人のメールアドレス、SNS、他社プラットフォームを通じた取引など、トークルームを通さない取引へ誘導する行為、またはそれに応じる行為を一切禁止しています。
[使用不可]
- 電話、LINE、SNS (Facebook、Instagram、X (旧Twitter) 等)、Chatwork、Discord、Zoom、Skype、Messenger、Google Meet、Microsoft Teams 等
- ・研修講師と登録ユーザーが直接会う行為を禁止しています。研修講師本人でなく、所属する研修会社の社員の方と対面することも禁止しています。
- ・メッセージ、申し込み、お問い合わせ、決済などのコンテンツを持つサイトのURLやアカウント名の記載や共有することを禁止しています。メッセージ機能があるブログのURLや、問い合わせフォームがあるホームページのURLなどはこれに該当します。また、制作サービスにおけるクレジット表記を目的とした場合の共有も同様に禁止しています。
[使用不可]
- 電話、LINE、SNS (Facebook、Instagram、X (旧Twitter) 等)、Chatwork、Discord、Zoom、Skype、Messenger、Google Meet、Microsoft Teams 等
- ・設定によってアカウントやメールアドレスなどを相手が開覧することができるツールでのデータ共有やヒアリング行為を禁止しています。また、データ共有のためにメールアドレスのやり取りを行うことも禁止行為に該当します。
[使用不可]
- Googleドライブ、Googleスプレッドシート、Googleフォーム、Googleスライド、OneDrive、Dropbox、GitHub、note、

4. 外部サイトでの宣伝行為の関する禁止行為の例

- ・他の研修講師のサービスやプロフィール情報を不当に使用する行為
- ・トークルームやメッセージ機能でのやり取りなど、サービスの購入後に研修講師と登録ユーザーの2人のみが閲覧できる非公開ページの情報を漏洩する行為

5. 不適切な評価コメントの投稿に関する禁止行為の例

- 研修実施後、登録ユーザーにはトークルームのサービスや研修講師について、評価を付けてもらいます。率直な感想を投稿するため、基本的に当社の判断で削除や編集は行っていません。ただし、登録ユーザーと研修講師の双方が安心してトークルームをご利用いただくため、以下の理由などにより、当社の判断にて非表示にする場合があります。
- ・氏名・住所・メールアドレスなど、個人情報が含まれている場合
 - ・個人の人格に対する明らかな誹謗中傷・暴言が含まれている場合
 - ・その他、運営が不適切と判断した場合

6. 評価操作に関する禁止行為の例

- ・高評価入力強要や、高評価以外の入力を拒否する行為
- ・具体的な評価入力内容を事前に指示する行為
- ・サービス提供の条件として、低評価入力をしないことや高評価入力をするを依頼する行為
- ・特典プレゼントや値下げなど、研修講師が登録ユーザーに見返りを与える条件として、低評価入力をしないことや高評価入力をするを指示する行為
- ・評価内容をめぐり、相手に対する威圧的な言動、不当な非難や指摘をする行為
- ・評価及び実績操作に該当する行為(相互購入/相互高評価入力の持ちかけや応じる行為)

7. 不特定多数ユーザーへのフォロー・メッセージの送信に関する禁止行為の例

- ・営業及び宣伝目的のために、不特定多数のユーザーへ向けたメッセージの送信
- ・不特定多数のユーザーをフォローするように推奨している、もしくはそれに準ずるサービスの提供

8. わいせつと判断される禁止行為の例

- ・わいせつ又は下品と解釈される可能性があるやりとり
- ・R18、成人向けなどアダルトコンテンツが含まれるやりとり
- ・性器、胸や乳首などが見えるまたは強調されている画像を送付する行為
- ・出会い系サービスや風俗の利用を推奨する行為
- ・その他、青少年に悪影響を与える行為や運営にてわいせつと判断する内容

9. 強制退会となるケース

- ・違法性がある場合
- ・なりすまし、転売行為、個人情報漏えいなど第三者が被害を受けている迷惑行為が発覚した場合
- ・その他、重大な規約違反と運営が判断した場合

10. その他 運営方針に反する行為や当社の判断で不適当とみなす行為



なお、規約違反と判断する行為を検知した場合は、警告など必要に応じた措置を実施します。
警告後も同様の行為が見受けられる場合は、当社の判断にて予告なくアカウントの停止、または機能を制限する場合があります。

有料サービス



現 状

受講生全員が同じ質問(内容と形式)になっているので



- どの受講生もありきたりの回答で違いが見えない。
- ひとり一人がどれだけ理解したのか掴めない。
- この研修は本当に役立ったのか分からない。

AIによる質問

受講者の回答によって、AIが質問内容を変えるためひとり一人のリアルな感想・理解度を把握できる



回答からわかること (例)

- ○○さんは…の内容をよく理解している。
- △△さんにとって、この研修は難しすぎたようだ。
- □□さんには、もっと…という研修が必要になる。



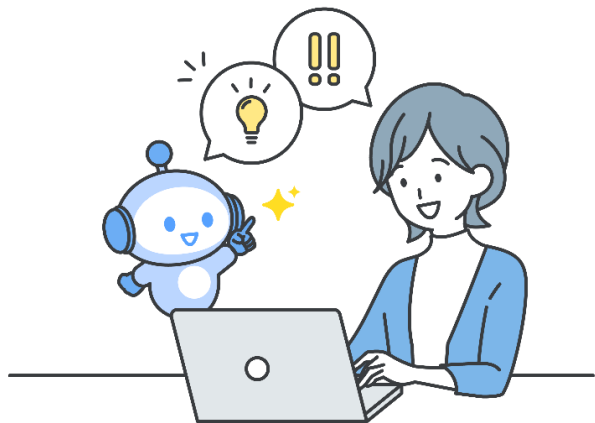
POINT!



受講者ひとり一人の真の声の把握

研修効果測定

AIが研修実施前と実施後の取り組みを質問しながらチェックして、行動変容を追跡します。



<研修受講前>

行動リスト	とても そう思う		そう 思う		どちらとも いえない		そう 思わない		まったく そう思わない	
	本人	上長	本人	上長	本人	上長	本人	上長	本人	上長
自己の目的と仕事を照らし合わせたいうえで、自らの良しを持って仕事に取り組んでいる。										
自己内に生じる精神的な葛藤を受け入れたうえで、自己の成長に効果的な判断を選択している。										
企画内容について、クライアントが納得できるような提案構成と資料を作成し、それらを用いて適切に伝達している。										

<研修3か月後>

行動リスト	とても そう思う		そう 思う		どちらとも いえない		そう 思わない		まったく そう思わない	
	本人	上長	本人	上長	本人	上長	本人	上長	本人	上長
自己の目的と仕事を照らし合わせたいうえで、自らの良しを持って仕事に取り組んでいる。										
自己内に生じる精神的な葛藤を受け入れたうえで、自己の成長に効果的な判断を選択している。										
企画内容について、クライアントが納得できるような提案構成と資料を作成し、それらを用いて適切に伝達している。										

AIが費用対効果を算出して、研修が会社や組織全体にどのような価値をもたらしたか可視化します。

研修ROIの具体的な算出方法

1. ROI（費用対効果）の計算式

- $$ROI(\%) = \frac{\text{研修による粗利益} - \text{研修コスト}}{\text{研修コスト}} \times 100$$
- この数値が100%を超えれば、投資額以上のリターンがあったことを示す。

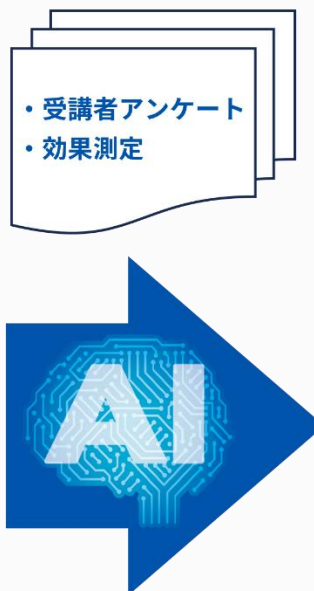
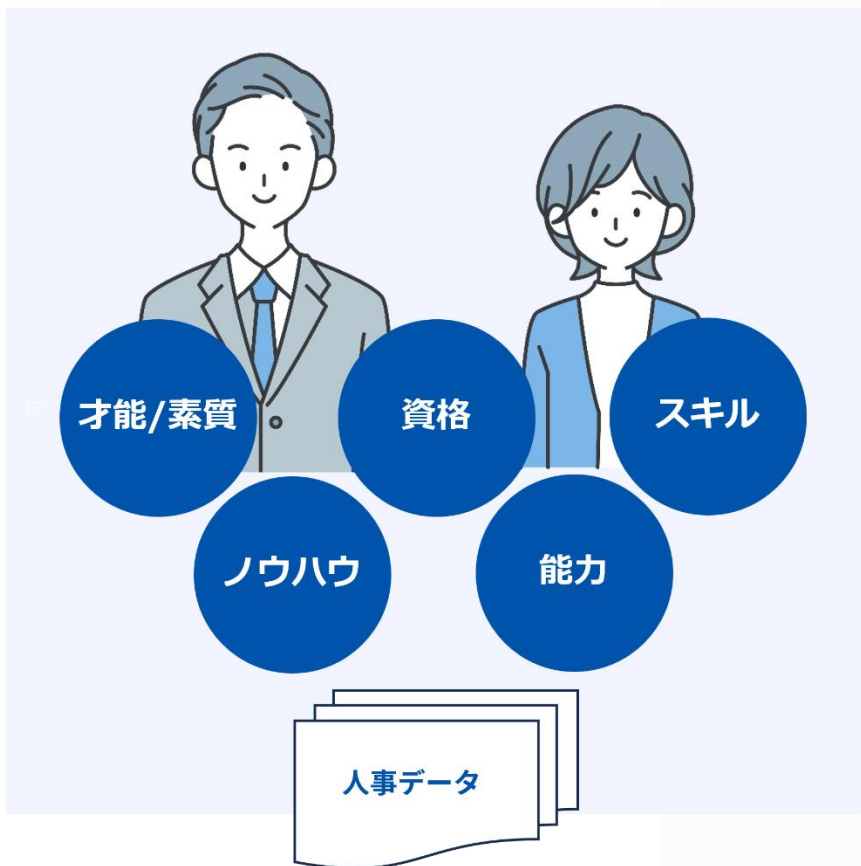
2. 研修コストに含まれるもの

- 講師料、会場費、テキスト代、研修中の受講者の人件費など。



タレントマネジメント

AIが人事データや研修結果を分析して、社員一人ひとりの能力や資質を最大限に引き出してくれます。



AIによるアドバイス(例)

- ○○さんは・・・という研修を受講して、△△のスキルを身に付ければ、もっと営業力の向上が期待できます!!
- この部署は・・・という研修を受講して、チームビルディングの意識を高める必要があります!!
- 社員のエンゲージメント(愛社精神)が希薄なようです。そのため、・・・という研修をおススメします!!

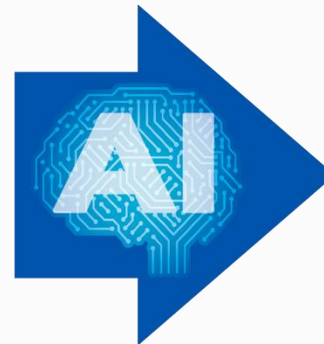
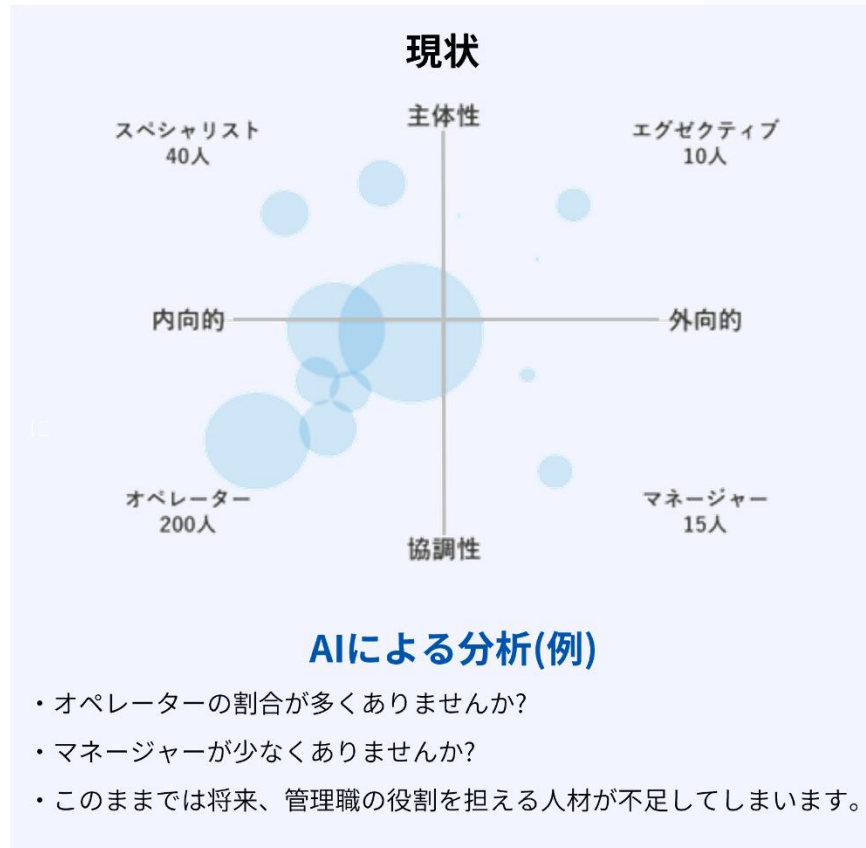
- ◆ 実践的な研修の実施
- ◆ 教育体系の構築



組織全体のパフォーマンス向上

人材ポートフォリオ分析

AIが社員のスキル、経験、適性などを分析して、人材配置や育成計画をアドバイスします。



AIによるアドバイス(例)

- エグゼクティブ10人の中から〇〇さんと〇〇さんの2人を幹部候補生として、抜擢してはどうですか？
- スペシャリスト40人の適性を分析したところ、5人がマネージャーとしての素質があるようです。また、オペレーター200人のうち・・・の業務のスペシャリストが10人いるようです。昇進させたり、仕事内容を変更したりしてはどうですか？

- ◆ 最適な人材配置の実施
- ◆ キャリアアップ計画の策定

POINT! 人的資本経営の実践

サポートについて



サポートについて

株式会社M&Tラーニングは、個人情報の重要性を認識して、個人情報を取扱う際には、個人情報保護に関する法令・国が定める指針・その他の規範を 遵守し、以下のようなプライバシーポリシーを定め、個人情報の保護を推進してまいります。

◆ プライバシーポリシーの適用範囲

- ・プライバシーの適用範囲は利用者が当社のサービスを利用している時に適用されます。利用者が当社のサービスを利用される際に収集された個人情報はプライバシーの考え方に従って管理されます。
- ・プライバシーの考え方は、当社が直接管理していない人や会社などには適用されません。

◆ 情報の収集と利用

- ・当社が要求する個人情報は、当社のサービスをご利用いただくために最低限必要なものに限られています。
- ・当社は利用者のIPアドレス、クッキー情報、利用者が閲覧したページ、端末情報、利用者の利用環境等の情報を利用者のブラウザまたはアプリから自動的に受け取り、サーバーに記録します。
- ・当社はこれらの情報を以下の目的で利用します。
 - サービスの内容をより良いものにするため
 - 利用者に新しいサービスや情報を的確にお届けするため
 - 必要に応じて利用者に連絡をするため
 - 利用者により良い環境を提供するため

◆ 情報の開示

- ・当社は利用者より入手した個人情報を開示、提供、販売、貸出することはいたしません。
- ・以下の場合に当社は個人情報を開示することがあります。
 - 裁判所・警察等の公的機関から、法令に基づく正式な照会要請を受けた場合
 - 人の生命、身体及び財産等に対し差し迫った危険があり、緊急の必要性があると認められる場合
 - 当社のサイト上で利用者の行為が、利用規約に反し、当社の権利・財産やサービス等を保護するため必要と認められる場合

◆ 個人情報の管理

- ・個人情報への不当なアクセスまたは個人情報の紛失、破壊、改ざん、漏洩などの危険に対して、技術面および組織面において適切な安全対策を講じ、保管・管理を行います。

◆ セキュリティについて

- ・利用者の情報は利用者のプライバシー保護及びセキュリティの為にパスワードで保護されています。
- ・当社は、すべてのデータ転送を保護する為に業界標準のSSL暗号を使用しています。

◆ プライバシーポリシーの改正

- ・今後当社はプライバシーポリシーの全部または一部を改定することがあります。

お問い合わせは
info@mtlearning.co.jp





最後に

近年、生成AIの進化によって、知識と知識をつなぐ仕組みは大きく変化しています。本サービスは、AIの最新技術を活用し、お客様に効率的且つ的確に研修講師をご紹介することを目的としています。

研修講師のもつ専門的な知見がそれを必要とするお客様に確実に届けば、新たな価値が創出され、知識の循環が生まれることが期待できます。

また、講師の情報が公開され、スキルが可視化されれば、より積極的に研修を通じた人材開発や組織づくりが可能となります。本サービスが、お客様の課題解決は勿論、社員の成長、会社や事業の発展の一助になれば幸いです。

株式会社M&Tラーニング 代表取締役 松本保美