

リスク対策支援協会 協会員様限定 適正診断ツール

LenaBrain

-数値化された頭脳から見える未来-

会社概要

株式会社Lena 株式会社Lena Brain

株式会社Lenaは、健康寿命の延伸を目的としエステと国家資格者（鍼灸師・柔整師・管理栄養士・看護師・臨床検査技師）との融合エステを実現。また、現場の人材問題から生まれた「今の思考状態がわかる」

サーベイ「LenaBrain」を開発。

採用・教育時に活用し、人材管理に成功。

わずか2年半で1店舗から10店舗と成長企業へ。

原価率を下げるために自社製品開発・暖簾分け展開。

美容スクール・オンラインサロンと幅広く活動しています。

自社の実績をもとに、人材育成コンサルティング事業として、

2019年8月 株式会社Lena Brain を設立。

雇用・育成・従業員マッチング等により、

美容業界はもちろん、介護、IT、人材、大学、保育、スポーツ、婚活等、

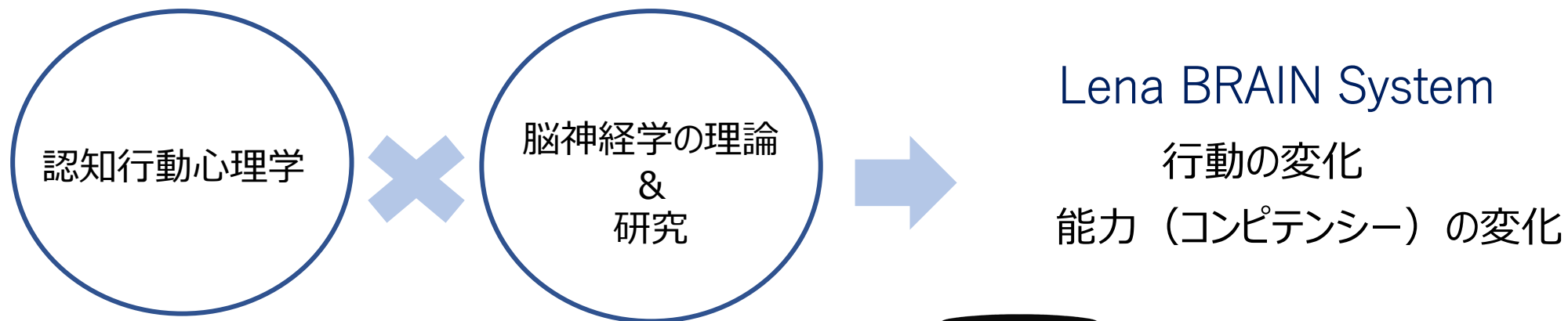
様々な業界で導入されています。



- ◆2020年、2021年2年連続、美容業界を牽引する成長企業24社の中の1社に選ばれSDGs Award受賞
- ◆代表柳澤が2021年時代を動かす経営者37人、コロナ禍で業界の舵を切る変革者たちの1人に出

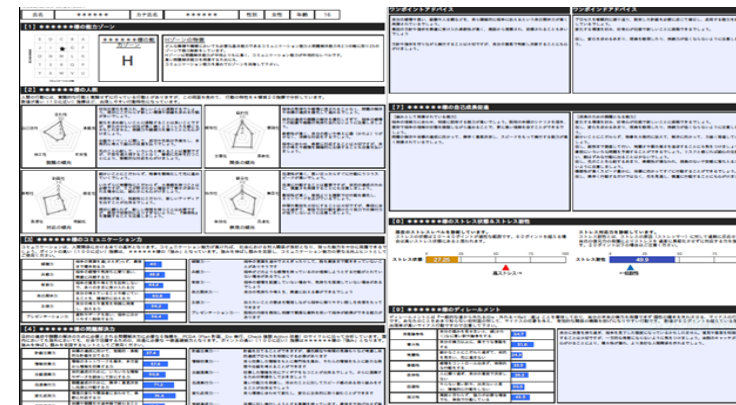
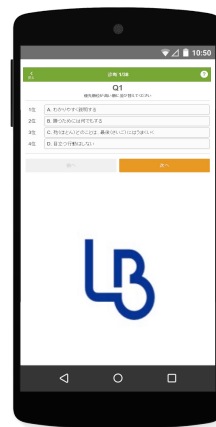
Lena BRAIN System

思考（行動）が変われば、行動（思考）が変わる



38問 4 択の行動特性診断 15分で完了

【20種類の行動特性】【12種類の能力】数値化



行動特性診断とは

行動特性診断は性格診断と異なり人をタイプ別に分類するわけではなく

現実に出現している行動・思考の分析

行動の起因となっている認知の傾向や感情の傾向を個別に解析します。

人間の行動は、環境や経験により日々変化していきます。一般的な性格診断では一回受けるとそれで終了。

しかし、行動特性診断においては行動そのものを分析対象としているので、継続的な変化の分析が可能となります。

企業様（全体）経営者様

企業の資源は【ヒト・モノ・金・情報】
その中でも、人財（ヒト）は会社の根幹を支える資源です。
行動特性DATA×御社内に眠っているDATAを
組み合わせ分析することで、人財資源の見える化をし、
過去の失敗・成功事例の検証や、現実の課題抽出、
そして将来の生産性の向上・事業拡大へと繋がっていきます。

従業員様（個人）管理者様

一人一人を個別に分析したパーソナルデータ（個人レポート）は、
従業員様ご本人にとって行動レベルでの自己理解が深まり、
自分自身の成長の課題が明確になります。
さらに、管理者様は各従業員様の能力・特性を客観的に把握することで、
課題達成の方法を具体的に指導・アプローチがしやすくなります。
目標設定や人材育成・教育へご活用いただけます。

行動特性個人診断&人材分析ツール

PC・タブレット・スマートフォン
どこでもWebで診断

※所要時間約15分



行動特性&能力を”数値化”

人材資源・能力の”見える化”

人材分析&組織分析

診断 1/38

Q1
優先順位が高い順に並び替えてください

1位 A. わかりやすく説明する

2位 B. 勝つためには何でもする

3位 C. 殆(ほとん)どのことは、最後(さいご)にはうまくいく

4位 D. 目立つ行動はしない

前へ 次へ

38問 4 択の行動特性診断 15分で完了

Lena BRAIN System

【活用事例】

採用・有効求人倍率・企業の問題点、課題の抽出・適材適所の配置
人材育成・モチベーション管理・機会損失の防止・生産性の向上
思考レベル別研修カリキュラム実施・研修の効果策定
営業力UP・チームワーク強化・新人社員育成・自己認識など

活用の流れ・行動変容

Process

1. 課題や目的を明確にする
(ヒアリング)
2. データ収集
(行動特性データと課題解決に必要な社内データの聴取)
3. 分析&可視化
4. 仮説の検証
5. フィードバック



自己認識

行動変容

個人の戦力アップ

チームの育成力アップ

チームワークの向上

モチベーションアップ

離職率の低下

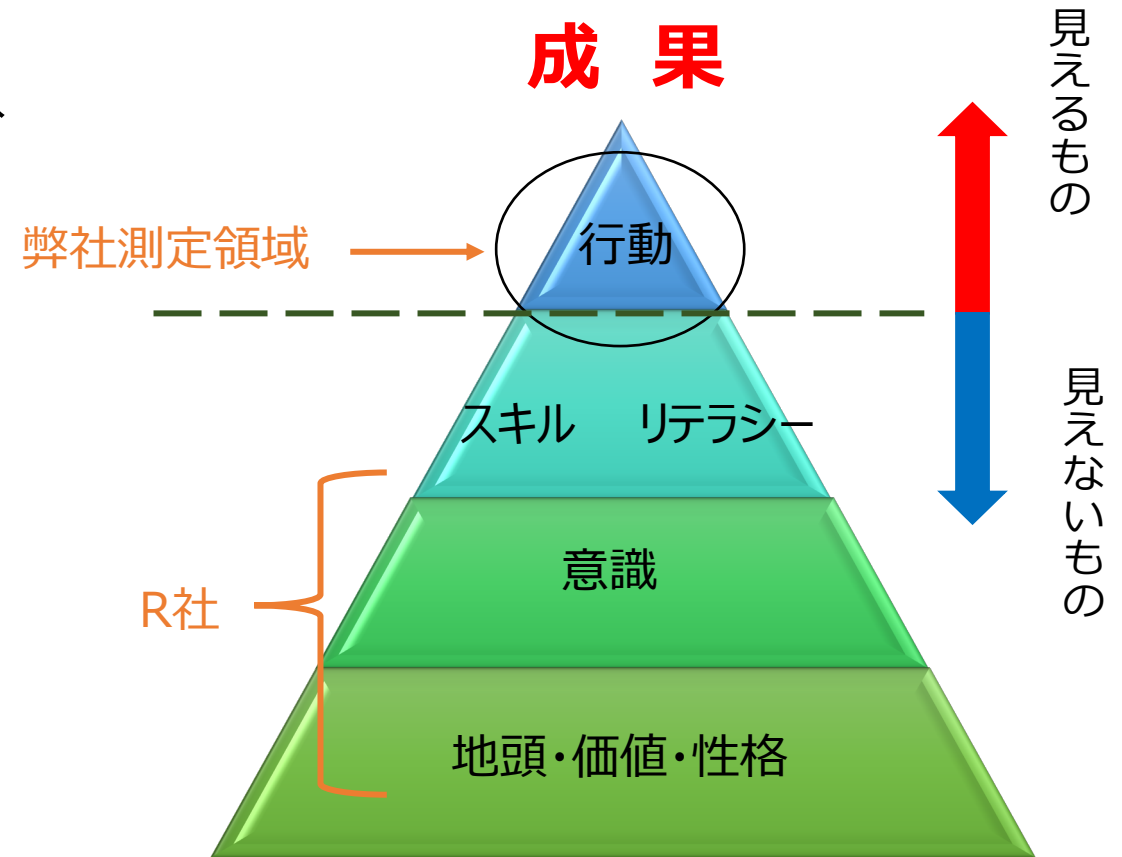
能力構造の氷山モデル

弊社・・・意識によって変化可能な部分

R社・・・生まれ持っている変わらない部分

LENA BRAIN SYSTEMの特徴

- ・日本人の研究データをもとに開発
- ・日本人の行動特性に特化
- ・回答が択一式ではない
- ・全69項目-各項目も細かく数値化
- ・結果を社内比較がしやすい数字形式で出力可能

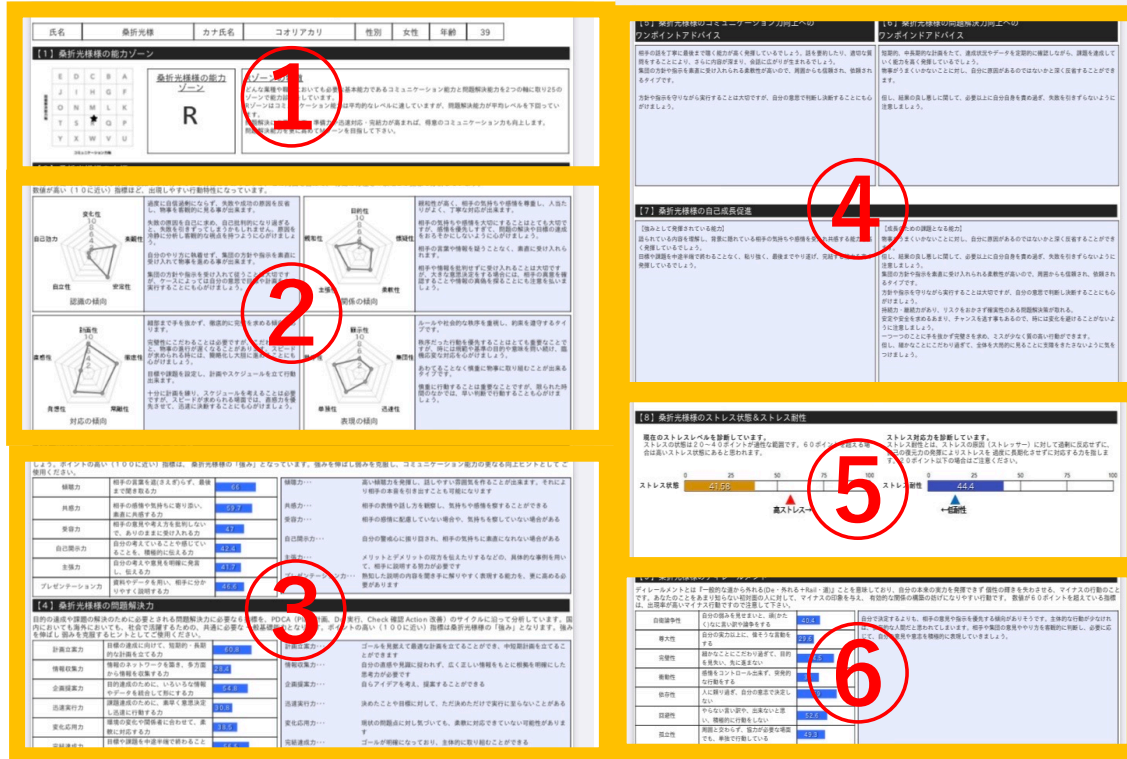


行動特性個人診断レポート

38問 4 択の行動特性診断にご回答 【20種類の行動特性】【12種類の能力】 数値化

①能力ゾーン

ビジネスに必須といわれる
【コミュニケーション力（横軸）】
【問題解決能力（縦軸）】
2軸に取り、25ゾーンに分けて特徴を解説



②人柄

どんな行動多く取り、どんな行動を遠ざけているのか、人柄を20の行動特性で診断

③能力

【コミュニケーション力】
【問題解決能力】を12項目に分け数値化。
どの能力が強みでどの能力が課題となるかが一目瞭然。

④サポートアドバイス

強みをどのように活かし、課題をいかに克服させるか、本人だけでなく、幹部、店長、教育担当の方も人材育成の際にご活用いただけるポイントです。

⑤ストレス

現在のストレス値
また、ストレスを長期化させないためのストレス耐性を数値で表示。離職率を低下させる為の注目すべき指標です。

⑥ディレールメント(マイナス行動)

特に初対面の相手に対してマイナスに捉えられてしまう行動指標を数値化。人間関係の構築に役立つアドバイス

思考レベルタイプ別イメージ

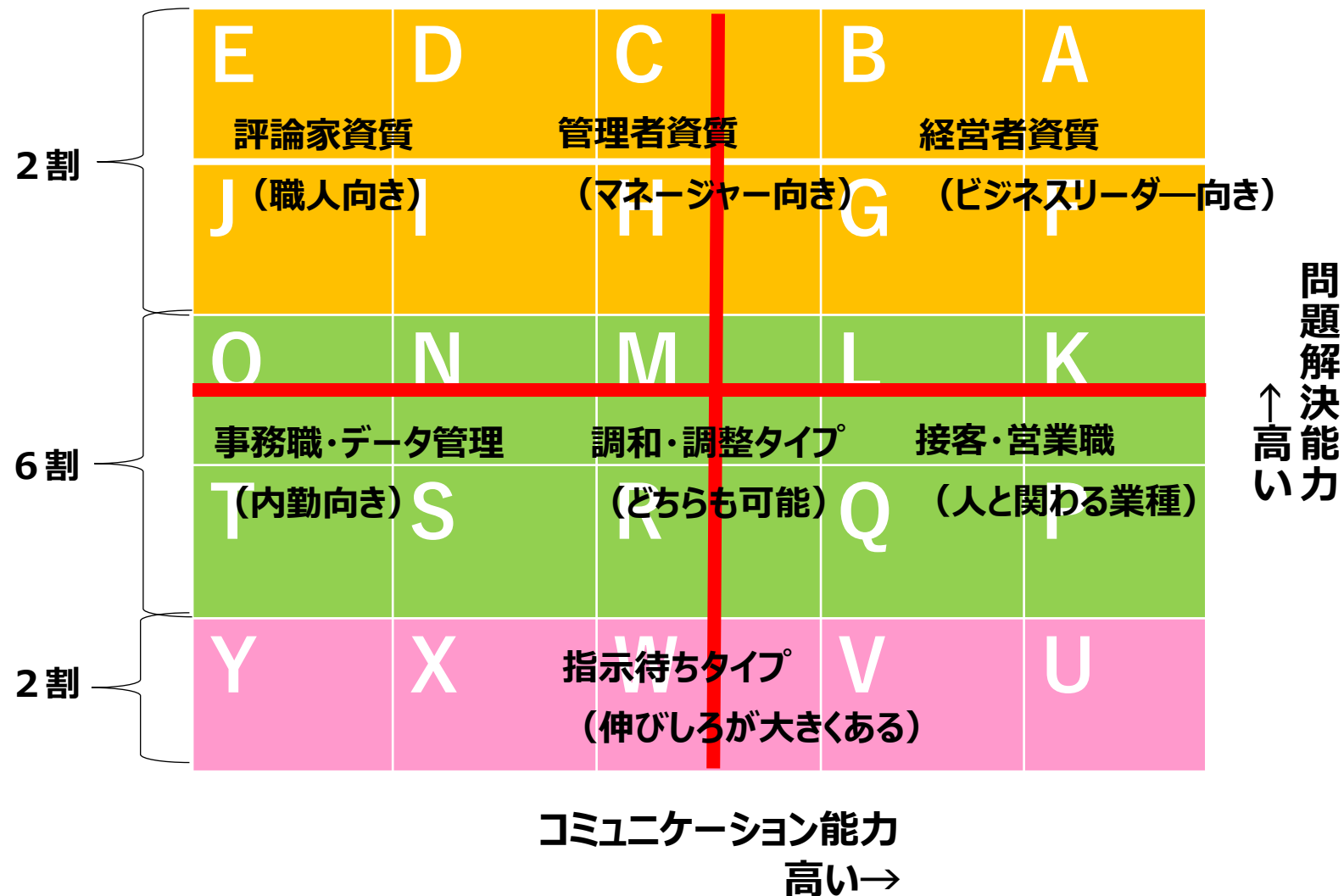
2 : 6 : 2の法則

全体の2割、意欲的に働く人

6割、普通に働く人

残り2割、怠け者になる人

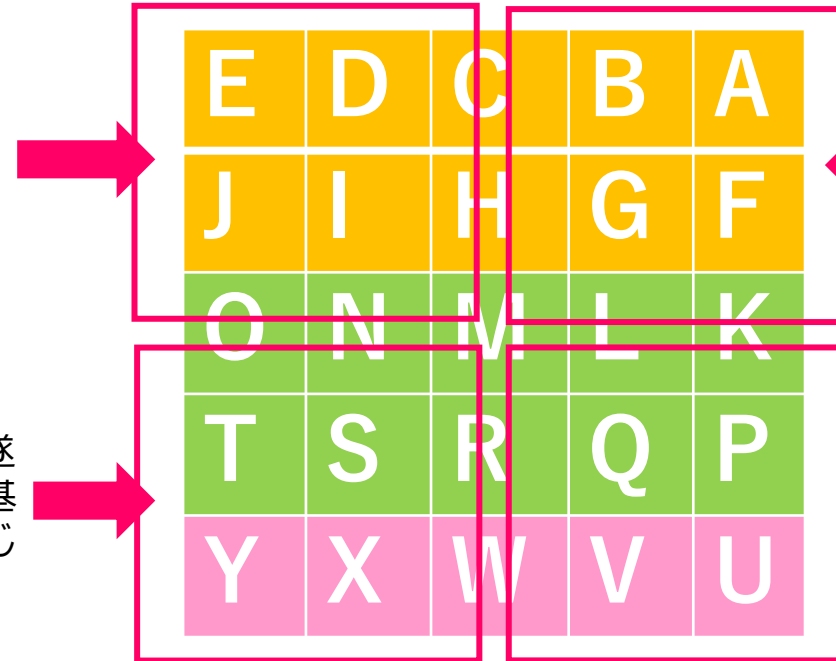
という自然界の法則



思考レベル別研修

各タイプにマッチした育成方針、教育プログラムを構築することにより、更に効果的・実効的な人材育成

対人関係を苦手とする。理論派である故に、上司・部下との信頼関係を広く構築することに欠ける場合がある。コミュニケーション力を習得させる教育が特に必要である。



自ら学習する素養が高い為、必須教育プログラムを多くするよりも、環境を整えた上で自由度を与えることが重要である。

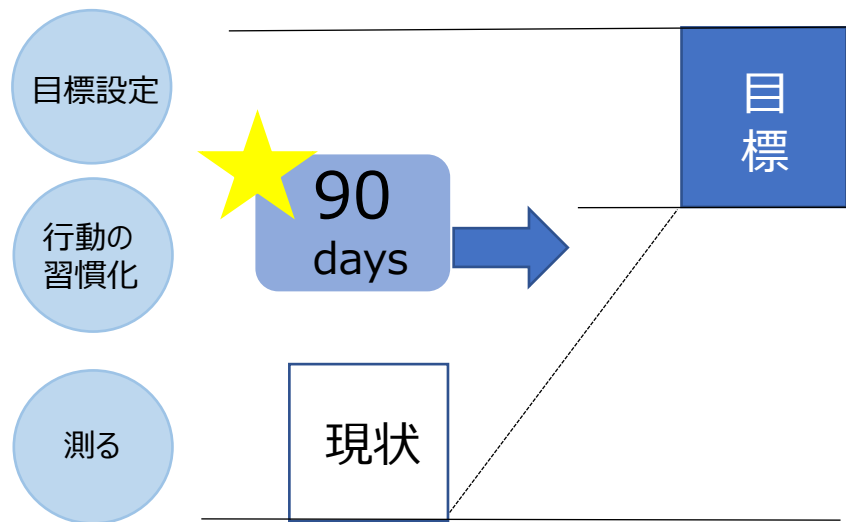
論理的思考やフットワークなどの前に、指示を完遂する、相手の言うことをしっかり受け止めるなどの基礎力が欠けている場合が多い。基礎部分を軽んじずに徹底させる教育が必要な型である。

フットワークは軽いが、論理的に考える癖が不足している。その結果、ソリューション構築力や論理的なプレゼンテーション力に欠ける場合が多い為、考える力を習得させる教育が特に必要になる。

能力向上のための3つのSTEP

1. 行動特性診断で自分の強み・弱みの**見える化**
2. 診断結果をもとに弱点克服の**目標設定**
3. 目標設定した行動を定着させる為の

90日行動改革トレーニング



行動は毎日続けることで、
習慣化→定着→**自分の強みである能力**となります。

まずは3週間続けると、苦にならない習慣として
【**新しい習慣が定着**】します。

そして**3カ月(90日)**間続くと**本物の習慣**
として**定着**します。

90daysトレーニングとは？

意識改革行動変容トレーニング

LB
Brainシステム

① 行動特性診断テスト
一人一人の行動を**見える化**

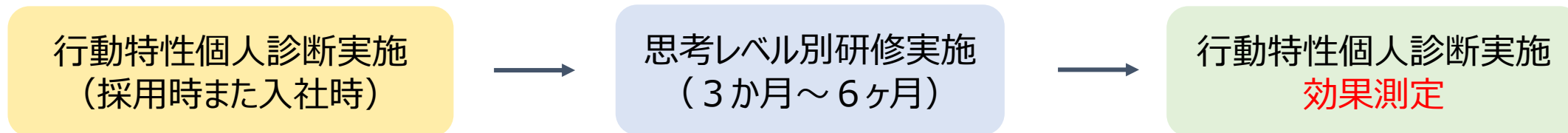
90日後、
効果測定

見える化された能力を人材育成に生かす

90
days

②90days行動改革トレーニング
行動を習慣化されることで能力に

効果測定の実施



継続的・定期的に行動特性個人診断を実施し効果測定へ

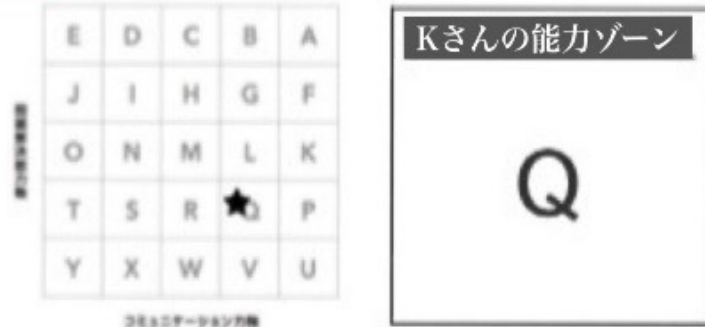
活用ポイント

- 採用時（入社時）行動特性個人診断することで現状地の把握
- 個人の能力に合わせた適切な教育プランで研修の成果を上げられる
- 研修前、研修後の曖昧だった結果の可視化ができる。
- 部署や仕事内容による変化が伴う行動や能力をデータとして蓄積することでパフォーマンス（生産性）の向上やチーム形成などの御社独自の成功方程式が作成可能

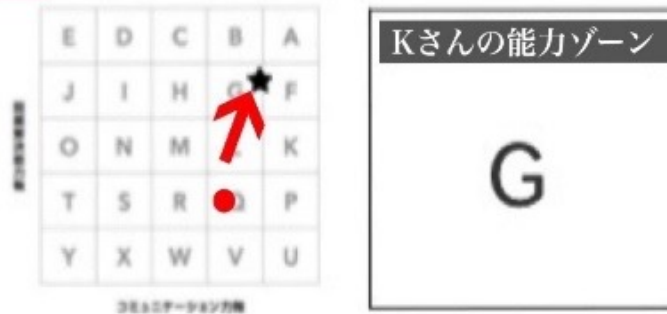
導入実績例

2018年4月～2018年10月迄の変化実績

4月 Kさんの能力ゾーン



10月 Kさんの能力ゾーン



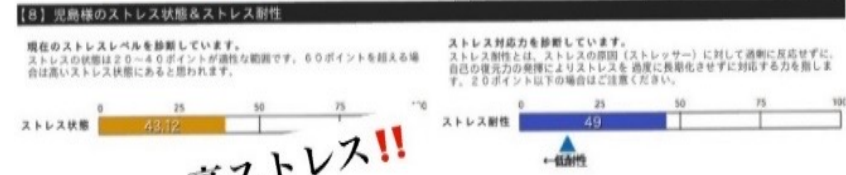
導入事例

エステサロンでの導入

4月

ストレス状態

ストレス耐性

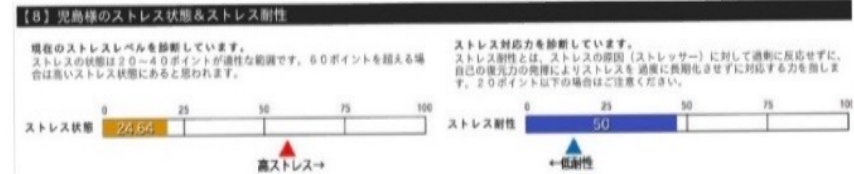


高ストレス!!

10月

ストレス状態

ストレス耐性



Kさんのコミュニケーション力

コミュニケーションは、人間関係における全ての基本となります。コミュニケーションが上手い（100に近い）指標は、兎島様の「強み」となっています。

傾聴力	相手の言葉を遮(さえぎ)らず、最後まで聞き取る力	72.6
共感力	相手の感情や気持ちに寄り添い、素直に共感する力	74.2
受容力	相手の意見や考え方を批判しないで、ありのままに受け入れる力	60.2
自己開示力	自分の考えていることや感じていることを、積極的に伝える力	46.4
主張力	自分の考えや意見を明確に発言し、伝える力	42.1
プレゼンテーション力	資料やデータを用い、相手に分かりやすく説明する力	40.9

Kさんの問題解決力

目的の達成や課題の解決のために必要とされる問題解決力に必要な指標を、PD内においても海外においても、社会で活躍するための、共通に必要な一般基礎能力としてご使用ください。

計画立案力	目標の達成に向けて、短期的・長期的な計画を立てる力	56.1
情報収集力	情報のネットワークを築き、多方面から情報を収集する力	30.8
企画提案力	目的達成のために、いろいろな情報やデータを統合して形にする力	44.7
迅速実行力	課題達成のために、素早く意思決定し迅速に行動する力	39.7
変化応用力	環境の変化や関係者に合わせて、柔軟に対応する力	45.1
完結達成力	目標や課題を中途半端で終わることなく完結する力	39.4



Kさんのコミュニケーション力

コミュニケーションは、人間関係における全ての基本となります。コミュニケーションが上手い（100に近い）指標は、兎島様の「強み」となっています。

傾聴力	相手の言葉を遮(さえぎ)らず、最後まで聞き取る力	64.1
共感力	相手の感情や気持ちに寄り添い、素直に共感する力	64.5
受容力	相手の意見や考え方を批判しないで、ありのままに受け入れる力	68.4
自己開示力	自分の考えていることや感じていることを、積極的に伝える力	59.8
主張力	自分の考えや意見を明確に発言し、伝える力	65.4
プレゼンテーション力	資料やデータを用い、相手に分かりやすく説明する力	67.5

Kさんの問題解決力

目的の達成や課題の解決のために必要とされる問題解決力に必要な指標を、PD内においても海外においても、社会で活躍するための、共通に必要な一般基礎能力としてご使用ください。

計画立案力	目標の達成に向けて、短期的・長期的な計画を立てる力	70.3
情報収集力	情報のネットワークを築き、多方面から情報を収集する力	61.3
企画提案力	目的達成のために、いろいろな情報やデータを統合して形にする力	58.8
迅速実行力	課題達成のために、素早く意思決定し迅速に行動する力	58.2
変化応用力	環境の変化や関係者に合わせて、柔軟に対応する力	63.7
完結達成力	目標や課題を中途半端で終わることなく完結する力	50.8

コミュニケーションも問題解決能力も数字が上がった。それによりディレールメントは抑えられ、売上UPにも繋がった

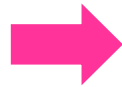
売上 508,291円→2,009,870円

1,501,597円売上UP

Kさんのディレールメント

ディレールメントとは「一般的な道から外れる(De・外れる+Rail・道)」ことを指します。あなたのことをあまり知らない初対面の人に対して、マイナスの印象を与え、出現率が高いマイナス行動ですので注意して下さい。

自衛競争性	自分の弱みを見せまいと、頑(かたく)に言い訳や競争をする	32.7
尊大性	自分の実力以上に、偉そうな言動をする	27.6
完璧性	細かなことにこだわり過ぎて、目的を見失い、先に進まない	50.8
衝動性	感情をコントロール出来ず、突発的な行動をする	36.8
依存性	人に頼り過ぎ、自分の意志で決定しない	62.4
回避性	やらない言い訳や、出来ないと思ひ、積極的に行動をしない	43.6
孤立性	周囲と交わらず、協力が必要な場面でも、単独で行動している	45.4



Kさんのディレールメント

ディレールメントとは「一般的な道から外れる(De・外れる+Rail・道)」ことを指します。あなたのことをあまり知らない初対面の人に対して、マイナスの印象を与え、出現率が高いマイナス行動ですので注意して下さい。

自衛競争性	自分の弱みを見せまいと、頑(かたく)に言い訳や競争をする	31
尊大性	自分の実力以上に、偉そうな言動をする	44.8
完璧性	細かなことにこだわり過ぎて、目的を見失い、先に進まない	46.1
衝動性	感情をコントロール出来ず、突発的な行動をする	25.3
依存性	人に頼り過ぎ、自分の意志で決定しない	33.2
回避性	やらない言い訳や、出来ないと思ひ、積極的に行動をしない	30.9
孤立性	周囲と交わらず、協力が必要な場面でも、単独で行動している	50.1

Kさんの月別売上



導入事例

導入事例①

アクシスヒューマン、体育会学生の就活支援 アスリートの行動特性診断

ツイート シェア1 LINEで共有

(2017/3/3 05:00)

行動特性診断ツール「アクシスブレインシステム」によるコミュニケーション力分析の一例



大学野球部60人を分析した結果によると、一般的に「自己主張が高そう」という投手のイメージに対し、投手と捕手は傾聴や共感といった受信力が高く、内・外野手は主張やコミュニケーションなど発信力が高いことが分かった。行動特性としてそれぞれ高い項目だったのは、投手は集団性と秩序性、捕手は懐疑性、内野手は集団性、外野手は目的性となった。

同社の行動特性診断ツールは、経営者や人事担当者が自社従業員に求めるコミュニケーション力と問題解決力を詳細に数値で表す。提携したアスリートキャリア支援委員会は、ナイスガイ・パートナーズ（東京都中央区）が運営。今後、体育会系学生やプロを含む社会人アスリート向けに、面接指導や履歴書・エントリーシートの書き方などのセミナー、個別カウンセリングも実施する。

導入事例②

日刊スポーツ

検索 メニュー



＜高校野球秋季北海道大会：札幌日大11-4札幌藻岩＞ ◇14日◇札幌地区予選Cブロック準決勝◇札幌円山球場

札幌地区で、昨秋全道準優勝の札幌日大が札幌藻岩に11-4で逆転勝ちし、代表決定戦進出を決めた。

今秋、新チーム主将は適性診断によって決定。主将の座を射止めた「最もリーダーの資質がある男」1番田中銀河遊撃手（2年）が束ねるチームが、14安打11得点で打ち勝った。

日刊スポーツ

検索 メニュー

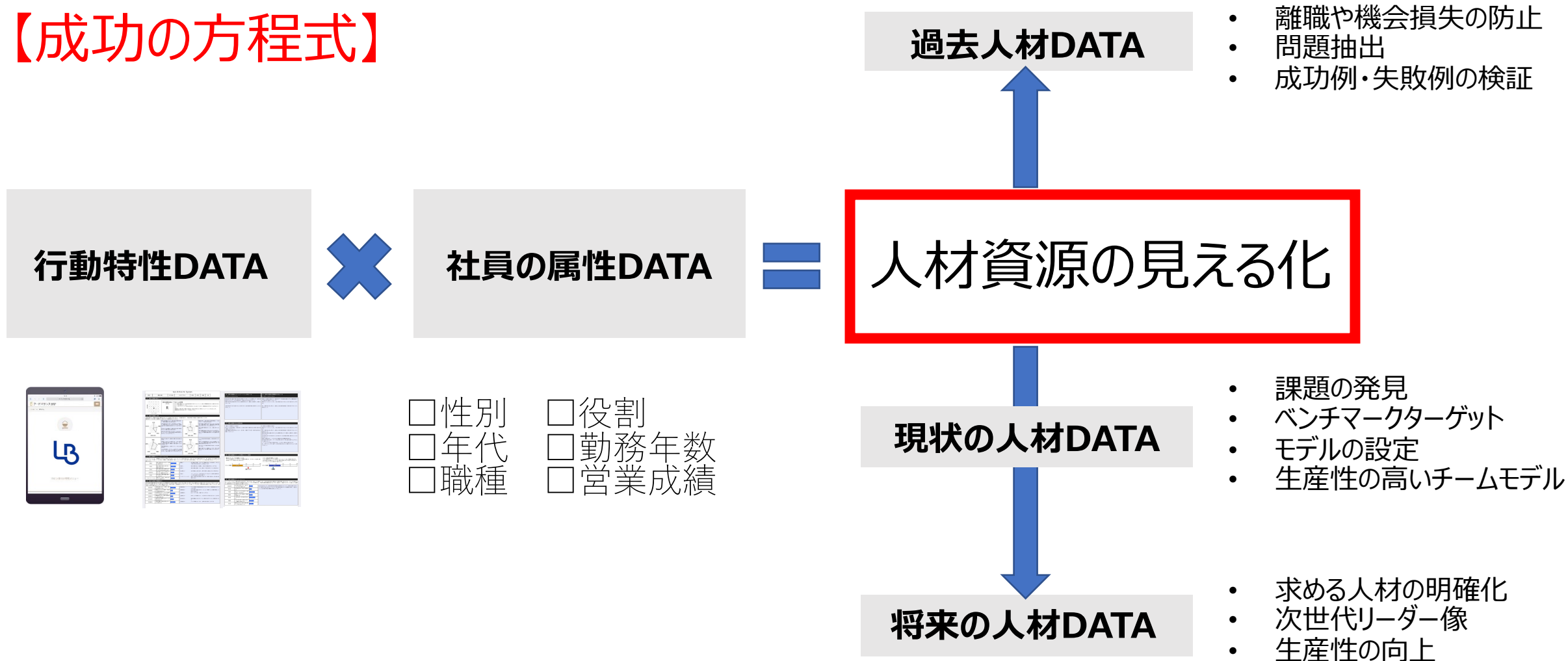
新チーム始動に向け、森本卓朗監督（39）に自ら主将に立候補した。別の選手も候補に考えていた指揮官も「本人の強い意志があった」と思いを受け止め、田中を含めた3選手で企業も取り入れる適性診断テストを実施した。設問に対し4つの行動パターンが選択肢にあり、その優先順位を決めるテストで「リーダーとして人を引っ張るコミュニケーション能力などを診断する」（同監督）。最もリーダー適性のあった田中が見事、選出された。

小、中学でも主将を務めてきた。責任感は一倍感強い。1年秋から背番号6を背負い、あと1勝で全道制覇だった昨秋の全道決勝も先発出場していた。グラウンドで悔しい思いをした分「自分が主将になって日本一に導きたいと思った」。私生活から手本となることを意識するため、授業中は話をよく聞き、積極的に挙手して教師へ質問をぶつける。そのためにも学業も手抜きしない。「長期的目標は日本一。短期的目標はこの秋、全道優勝することです」と、公約をきっぱりと掲げた。

人材プロファイリング

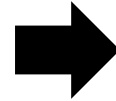


【成功の方程式】



料 金

行動特性個人診断 1名 5,500円 (税込)



協会員様限定 1名 4,950円 (税込)

※ 10名以上で20%OFF

個人思考レベルが上がることによって、企業成長に繋がります。
さらに最短で組織強化をご希望の企業様は、組織分析からの思考分析別の研修カリキュラムを作成致します。
また、コスト削減や金融・資産運用の学習機会等のカスタマイズが可能です。
御社にとって最適な内容をご提案・お見積りいたします。

- ・個人思考レベル意識改革ツール
- ・会社組織分析レポート+コンサルティング
- ・思考分析別研修カリキュラム作成+実施6ヶ月
- ・企業カウンセラーによる個人面談 ※ストレス値の高い方
- ・企業型確定拠出年金導入・運営サポート

