

2

February

206

SODe-learning®

セミナー・オンデマンド

PROGRAM GUIDE

世界に広がる
「Sushi」文化



すし職人 小川 洋利

伝統食

実務家

TVで「寿司サムライ」として活躍した講師が語る！

A

世界に広がる 日本のすし文化

安全で美味しい“すし”を全世界に広めたい！ そんな思いから世界50カ国以上を駆け巡り、すし文化の普及に尽力している講師が、“すし”の伝道師になった経緯や教訓、日本と海外の文化の違いについてお伝えします。日本が世界に誇る文化の奥深さを、ぜひ味わってみてください。

世界を駆ける

すしの魅力を解説



※投影資料より



キーステージ21

小川 洋利

すし職人

一般社団法人国際すし知識認証協会 理事

1973年千葉県生まれ。1991年大阪あべの辻調理師専門学校卒業後東京の老舗にて住み込み修行。その後、数々の寿司店で修業。1998年、オーストラリアに渡り全日空ホテルシドニーに入社。2003年、東京に「小川寿司」を開業。2012年、安全で美味しい日本のすし文化を全世界に広めたいと、すし指導員として「すし知識海外認証制度認定講師」の道に進む。現在は、世界50カ国以上を駆け巡り、寿司文化の普及に尽力している。

前向きな経営に

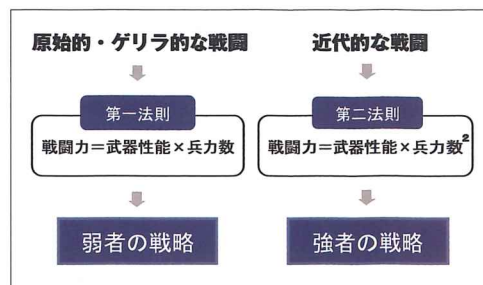
一般経営 経営改善

「ランチェスター戦略」を経営に応用！

A C

ミッショントーク 前編（基本編） 自社の魅力の上手な伝え方

ランチェスター戦略を応用して自社よりも格上の企業に勝つことができる経営手法を学びます。経営資源が乏しい中小企業が大企業と同じ土俵で戦う必要はありません。あなたの会社の強みを活かすことが顧客に選ばれるカギとなります。ミッショントーク（使命、強み、顧客に与える恩恵）を使って自社の魅力を効果的に表現しましょう！



※セミナー資料を加工して作成

自社の強みは？

詳しくは動画で！



戦国マーケティング株式会社 代表取締役 / コンサルタント

福永 雅文 (ふくなが まさふみ)

社長の戦略の決定に助言し、社員を教育するコンサルタントとして活動。小が大に勝つ「弱者逆転」を使命とし、ビジネス戦国時代を生き残る知恵を提供する意図から社名に「戦国」とつける。「小が大に勝つ逆転経営 社長のランチェスター戦略」（日本経営合理化協会）ほか、黒田勘兵衛、真田幸村などに関する著書多数。

一般経営 経営改善

三井住友銀行の元支店長が解説！

C

次世代に個人リスクを残さない！ 経営者保証を解除するチャンスを活かす

経営者保証には経営への規律付けや資金調達の円滑化に寄与する面がある一方、経営者による思い切った事業展開や早期の事業再生、円滑な事業承継を妨げる要因となっています。このセミナーでは三井住友銀行の元支店長が「経営者保証なしの融資要件」や「経営者保証改革プログラム」について詳しく解説します。

経営者保証なしの融資：3要件

- ① 法人と個人(経営者)との関係の明確な区分・分離
- ② 財務基盤の強化
- ③ 経営の透明性確保

※セミナー資料を加工して作成

保証なしの融資要件は？

詳しくは動画で！



経営デザインコンサルティングオフィス株式会社 代表取締役

川居 宗則 (かわい むねのり)

慶応義塾大学経済学部卒業。その後三井銀行（現三井住友銀行）に入社。融資業務、審査業務に従事し、中小企業支援に携わった。融資支援に関わった企業は10,000社以上。2店舗で支店長を歴任、その間2度の業績優秀表彰を受賞。2020年経営コンサルタントとして「経営デザインコンサルティングオフィス」を開業。

柔軟な対話を

研修・人材育成 管理職・経営層

本音を言える職場作り

B

心理的安全性を高める柔軟アサーション講座

アサーションとは自己主張と相手への配慮をバランスよく両立させるコミュニケーション手法です。この手法によりメンバー同士が安心して意見を交わし、課題解決に前向きに取り組める環境を作ることができます。本セミナーではアサーションの基本概念と職場での活用法を分かりやすく解説します。



自己肯定感の高め方とは？



詳しくは動画で！



株式会社KINO.COM (キノコム) 代表取締役 / 快活組織育成コンサルタント

木下 芳隆 (きのした よしたか)

営業職に就くも学生時代からの教員職の夢が捨てられず退職して大学院で学び直し、約13年間私立高校と予備校で日本史講師に就任。40歳の時に外資系生保のライフコンサルタントとして営業のスキルを磨く。その後自分の真の仕事は「教育」に関わることに再認識し、教育研修会社で責任者に就任。

研修・人材育成 コミュニケーション

19年間、時事ネタコントで活躍した講師に学ぶ

B

誰でも使える かんたんトーク術 (6) 時事ネタ お笑い芸人・話し方講師の二刀流が伝える

過去にコミュニケーション不足が原因で大手保険会社の法人営業職を逃げるようにして辞めた講師。「かつての自分と同じ悩みを抱えている人の力になりたい」という想いで、誰でもすぐに使うことができる話を編み出しました。とっておきのトーク術を全6回シリーズでお伝えします。第6回のテーマは「時事ネタ」です。



新聞を読むことが大事？



詳しくは動画で！



お笑い芸人 / コミュニケーション講師 / 俳優

桑山 元 (くわやま げん)

早稲田大学教育学部を卒業後、興亜火災海上保険株式会社 (現・損保ジャパン) に入社。1,000億円の運用資金、メインバンク本店を担当する部署で法人営業を経験。退社後、声優養成所を経てニュースに特化したコンテンツグループ「ザ・ニューズペーパー」に19年間所属。



絶賛発売中!
(日本実業出版社)

共に働くための約束づくり

一般経営 その他

これからの組織運営のあり方とは

A B C

コミュニティ経営のすすめ（6） 多様な働き方のルール

コミュニティ経営とは身体性を伴ったつながりの場と地域の持続的な健全性に配慮していくことを探求していく営みのことです。書籍「コミュニティ経営のすすめ あいだのある組織の作りかた」の内容をもとに、全6回に分けて、これからの組織や個のあり方についてお伝えします。第6回は「多様な働き方のルール」です。



対応すべきルールとは？

詳しくは動画で！



有限会社人事・労務 チーフコンサルタント

畑中 義雄 (はたなか よしお)

卸売り専門商社の営業職を経て社会保険労務士試験合格。主に中小企業を中心に経営・人事相談を行う。特に賃金・評価制度においては、日本型年俸制度、コンピテンシー、目標管理などを用いたオリジナル人事制度構築を数多く手掛け、クライアント企業の活性化と業績アップに多くの成果をあげている。

労務



貴重な戦力を逃がさないためにも

A B C

ここがポイント！ 就業規則のつくり方 いま会社に必要なルールとは

2024年4月から全ての業種に適用される新たな働き方改革関連法が施行されました。これにより企業はトラブルを未然に防ぎ、社員が安心して働き続けられるよう職場環境を整える必要があります。本セミナーでは労働時間や休職・復職に関する基礎知識、そして効果的な就業規則の作成と届出の方法をお伝えします。

1. 年次有給休暇

会社は、入社後6か月を経過した社員に対して、6か月間の出勤日の8割以上出勤した社員に対して、年次有給休暇を与えなければなりません。

| 付与日数 | 雇入れの日から 起算した勤続期間 | 付与される 休暇の日数 | 雇入れの日から 起算した勤続期間 | 付与される 休暇の日数 |
|-------|---------------------|----------------|---------------------|----------------|
| 6か月 | 6か月 | 10日 | 4年6か月 | 16日 |
| 1年6か月 | 1年6か月 | 11日 | 5年6か月 | 18日 |
| 2年6か月 | 2年6か月 | 12日 | 6年6か月以上 | 20日 |
| 3年6か月 | 3年6か月 | 14日 | | |

※セミナー資料を加工して作成

残業をさせるためには？

詳しくは動画で！



社会保険労務士

野澤 直子 (のざわ なおこ)

慶応義塾大学卒業後信託銀行勤務を経て、現在舟木経営労務事務所勤務。またその傍ら(有)ヒューマンワエル取締役も勤める。専門分野は社会保険・労働保険の手続き全般、助成金のアドバイス及び手続き全般など多岐にわたっている。全国の商工団体・企業・その他各種団体での講師など多くの研修実績を持つ。



高くても売れる 7つの鉄則

A G

湘南ストーリーブランディング研究所 代表 **川上 徹也**



【管理職研修】向上と信頼が生む成果
~いま求められているチーム作りとは~

A B

株式会社 新経営サービス **山下 大輔**



知って備える防災・減災・BCP
地域と企業と社員を守る

A G

防災REVO / 危機管理士
株式会社フラップゼロアルファ 代表取締役 **松田 哲**



ここがポイント！ 就業規則のつくり方
いま会社に必要なルールとは

A B G

社会保険労務士 **野澤 直子**



世界を旅して気づいたこと
~最近、感謝していますか？~

A B

タレント / モデル / 旅のスペシャリスト **比嘉 バーバラ**



一般経営 販売促進

今いる顧客が売上を伸ばす鍵！

B G

0円で8割をリピーターにする集客術

リピーターやファンの創出に特化した経営支援を行っている顧客リピート総合研究所。講師自らの実体験に基づいて顧客づくりの極意をお伝えします。本セミナーではお金をかけずにリピーターを増やせる営業戦略を事例を交えて解説します。リピーターの種類を理解して効果的な施策を行いましょ！

3種類のリピーターとは？

詳しくは動画で！



顧客リピート総合研究所株式会社 パートナーコンサルタント

村上 弘基 (むらかみ ひろき)

愛媛県今治市生まれ。広島銀行員生活の大半において、コンサルティング業務を専任する（コンサルティング対応先は合計で800社）。自らの実体験に基づいた「自社のリピーター・ファン作り」「銀行取引におけるカン違い」「社長さんの着地戦略」に関する講演やセミナーは、随所に笑いを取り入れたエンターテインメント型。