

インターネットセミナー番組表

SODe-learning®
セミナー・オンデマンド

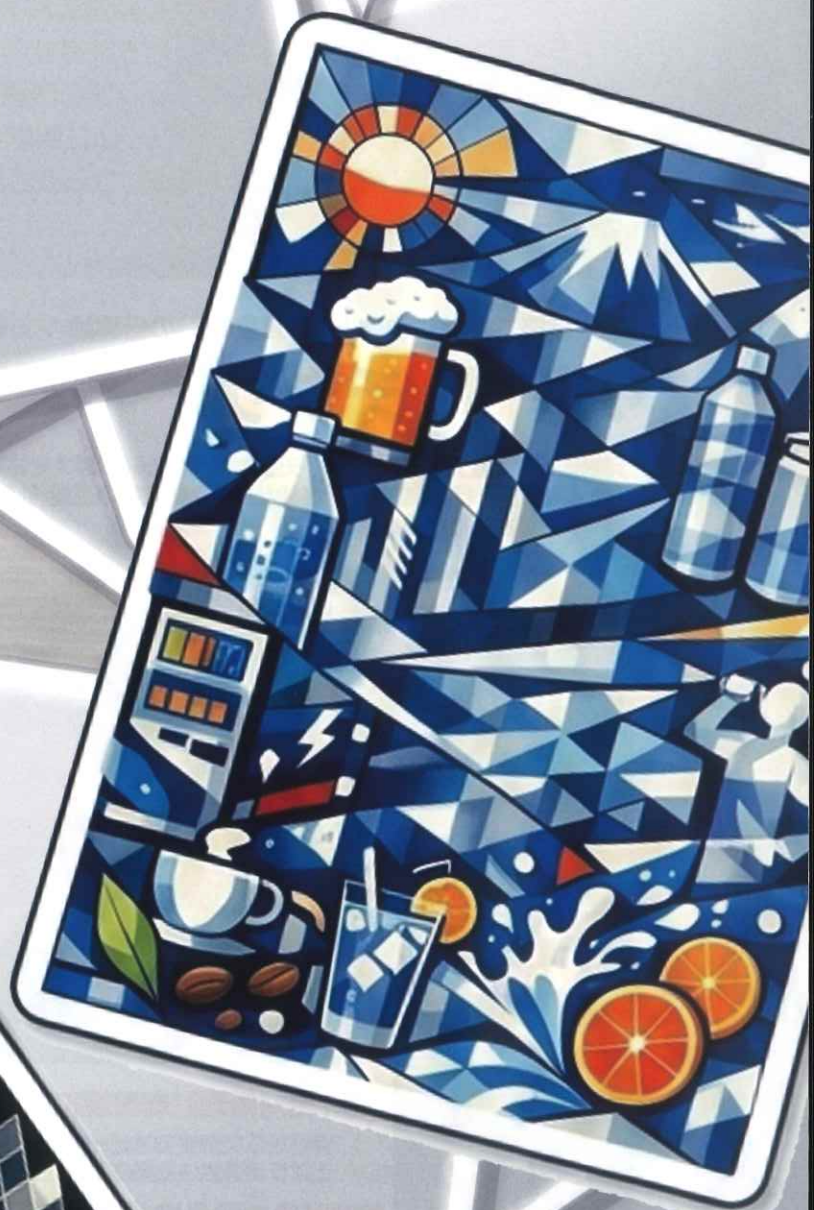
2026
8月
Vol.224

特集

テスラとアサヒビールの元社員が語る

伸びる企業から学ぶ経営

- ▶リーダーから若手まで 営業職で輝き続けるために
- ▶Web・紙・SNS 掛け合わせで売り上げアップ
- ▶業務効率の悩みは Google Workspace で解決



特集

伸びる企業から学ぶ

変革を起こす最強の経営思考

一般経営 その他

A B

元テスラ社員直伝 イーロン・マスク流 経営術

激変するビジネス環境に頭を悩ませる経営者必見。元米国テスラ社員が、イーロン・マスクが全社で共有する思考法と劇的な業務改善をもたらす5つのステップを徹底解剖します。常識を覆す「第一原理思考」をベースに、無駄を削ぎ落としサイクルを高速で回す方法を解説。今日から実践できる変革の鉄則を学びます。



未来戦略コンサルタント / 自動運転の伝導師

バート チグサ

元米国テスラ社員として、テスラ史上最大のキャズム越えを体験し、テスラのFSD最新版に実際に乗る体験を元に未来戦略コンサルティングを行い、また経営経験として連続赤字の企業(社員250名)を、ビジネスモデル転換、テクノロジーイノベーション等でV字回復させた経験を持つ。

「今日から使える!」

世界を席巻する

イーロン・マスクの 超スピード意思決定

セミナーの
ポイント

①「絶対無理」を可能にする! 超フラットな組織と意思決定構造

現場から実現するスピード化、なぜ承認を超えて即実行できるのか? テスラ流運営法を徹底解説。激変する時代に迷わず動ける組織の作り方を学びます。

②最良の部品は「無い」こと! 極限まで無駄を削ぎ落とす変革術

SpaceX のロケットエンジンやテスラの最新 EV の事例をもとに、簡素化と最適化を追求する「ザ・アルゴリズム」の鉄則を解説。最短経路で成果を出す極意を伝授します。

超スピードで変革し続ける仕組み → 詳しくは動画で

実務家

A G D

SODe-learning® ベストヒットセミナー
セミナー・エンタテインメント

スーパードライ物語

世界70カ国以上で販売されているロングセラー商品、スーパードライ。その誕生には数多くの困難とドラマがあったことをご存知でしょうか？ シェアの低迷、倒産の危機、誰も飲んだことのない未踏の味への挑戦、新商品販売における社員の猛反発・・・コクとキレのある、スーパードライ誕生秘話をご堪能ください。



アサヒグループ社友 / 元アサヒビール株式会社常務取締役マーケティング本部長

田中 晃 (たなか あきら)

大衆消費財で戦後最大のヒットといわれたスーパードライの開発に携わり、初代ブランドマネージャーを歴任。戦後最大の奇跡といわれたアサヒビールの45年ぶりのビール業界NO.1奪回、復活劇を主導。若い頃には最強の経営者と呼ばれた樋口廣太郎に秘書として仕え薫陶を受ける。



セミナーの
ポイント

①破綻寸前の危機を突破した「執念の現場力」

シェア低迷にあえぎ、誰もが諦めかけていた組織の空気をいかに変えたのか。誕生の舞台裏にあった生々しい苦悩と、奇跡を引き寄せた現場の情熱や覚悟、挑戦の軌跡を克明に語ります。

②全社一丸となる組織の熱量！猛反発を乗り越えた「共感」の物語

新商品への反対の声をただ抑え込むのではなく、全員のベクトルを一つに合わせたプロセスを紹介。社員を突き動かし、一步を踏み出させる熱いメッセージの届け方を学びます。

知られざる開発の裏側とは？ → 詳しくは動画で

「売る人」から「動かす人」へ！



研修・人材育成 営業

B C D

売れる営業 3つの力 (3)リーダーシップ力

トップ営業パーソンは「商品売る」だけでなく、顧客やチームを巻き込んで「動かす」リーダーシップで成果を出しています。顧客と自社が共に納得するゴールに向かうには、周囲の協力が欠かせないからです。本セミナーでは、現場の生の声から本当の課題を見抜き、信頼で人を動かす営業のコツをわかりやすく解説します。

人を巻き込む営業のコツとは → 詳しくは動画で

ユイブリッジマーケティング株式会社 代表取締役

市川 卓 (いちかわ たかし)

外資系大手化学メーカーで20年、営業・マーケティングの要職や事業役員を歴任した経営実務家。MBAの知見と現場経験を活かし、ユイブリッジマーケティングを設立。マーケティング・セールス、広告宣伝の支援事業を展開し、現場感覚に裏打ちされた実戦的な戦略立案で、企業の課題解決と事業成長を支援する。

「個性」で選ばれる営業に！



研修・人材育成 営業

C

営業を楽しむタネとシカケ ～元トップ営業が語る～

成果を上げる営業は決して「押し売り」をせず、個性を活かしてお客様から「相談される仕組み」を作っています。本セミナーでは、マジックを武器にしてトップ営業へと化した講師が、記憶に残る自己開示で相手の心を開く手法を解説。長く選ばれ続ける営業スタイルを身につけましょう。

特技で惹きつける営業術とは → 詳しくは動画で

ファイナンシャルプランナー

高橋 和也 (たかはし かずや) / ミスター TK

2000年大学卒業後、自動車セールスで営業中にマジックを披露し全国優秀表彰を受賞。2012年には警察や行政と連携し、マジック講演活動をスタート。「マジックに騙されてもサギには騙されない」講座が話題となり、各地域で活動し多数の表彰を受ける。受賞歴 神奈川県警本部長褒章、関東管区警察局長特別功労賞、関東防犯協会連絡協議会特別功労賞、神奈川県知事表彰

メディアの理解が売上を変える



販売促進 営業

A B C

売上アップのための Web・紙・SNS活用セミナー

Popteen、NIKITA、Rayを始めとした女性雑誌や、Yahoo! グループ女性WEBメディア『TRILL』などの編集を経て、多数の企業プロモーションに携わってきた講師が、各メディアの強みを活かして売上をアップさせる実践的な方法を、事例を交えて分かりやすく解説します。

見せ方次第で成果が変わる → 詳しくは動画で

TOSS International株式会社 代表取締役 / 女性マーケティング戦略アドバイザー

橋本 夏子 (はしもと なつこ)

女性誌やWebメディアの編集長を歴任し、1万人超の取材から「売れる感性」を体系化した女性マーケティングの専門家。商品企画やブランディングを支援。女性心理を可視化し成果へ繋げる論理的な手法は、「感性が成果に変わる」と多くの企業から厚い信頼を得ている。

SNS集客 はじめの1歩



販売促進 営業

C

インスタ×LINEで 顧客獲得・売上アップ

「Instagram」と「LINE公式」を活用したSNSでの顧客獲得についてわかりやすくお伝えします。プライベート用とは機能が違う2つのSNSの役割や、売り込まずにお客様が集まる仕組みを解説。「何から始めればいい?」とお悩みの方は必見です。

ファンが増える動線設計 → 詳しくは動画で

株式会社スマイルリボン代表取締役 / 集客コンサルタント

加藤 あい (かとう あい)

愛知県出身。製菓会社や会計事務所勤務を経て、専業主婦からお菓子教室を開業。その高い集客実績を活かし、現在は起業・集客コンサルタントや講座講師として活動する。主催する講座が半年先まで満席になるなど豊富な実績を持ち、メディア掲載も多数。2024年3月に明治大学大学院(MBAコース)を修了。

実例で学ぶ！売上増加の鍵



一般経営 販売促進



実物で解く 売れるパッケージ (2) パッケージの色・形・ネーミング

良い商品を作っても価値が伝わらず、価格競争や売上低迷に課題を抱えている企業が多数存在します。本シリーズでは数々の商品の売上を劇的に変えてきたパッケージメーカーが、豊富な実例をもとにパッケージを活用した課題解決策を伝授します。第2回のテーマは「パッケージの色・形・ネーミング」です。

店頭で目立つ色とは？ → 詳しくは動画で

パッケージメーカー® / 株式会社パッケージ松浦 代表取締役社長

松浦 陽司 (まつうら ようじ)

パッケージマーケティングの創始者として、企画やデザインだけでなく商品開発の根幹であるブランディングまで手掛ける。中身はそのままにパッケージを変えるだけで売上10倍、単価5倍といった劇的な成果を多数創出。著書出版のほか、ブランド・マネージャー認定協会のトレーナーとして講演や執筆活動も精力的に行っている。

便利なツールの使い方を解説！



IT・パソコン



企業が知っておきたい Google Workspaceの 基礎的な使い方

「Google Workspaceを導入したが、Gmail以外使えていない」とお悩みの方へ。本セミナーではスプレッドシートやドライブ等の主要機能の基本から、話題の生成AI「Gemini」まで分かりやすく解説。実践的な活用法を学び、会社全体の生産性向上に役立てましょう！（収録：2026年7月9日）（公開期限：2026年10月31日）

NotebookLMの基本も解説 → 詳しくは動画で

株式会社ブレーン 専任講師

岩見 誠 (いわみ まこと)

株式会社アビバにて10年間勤務する。インストラクター兼、教室マネージャーを務める。office系ソフトの指導、研修からスタッフ研修・教育、新商品の開発に携わり教室運営の業務全般を行う。2011年から株式会社ブレーンにて現在全国の経済団体を中心にパソコンセミナー講師を担当している。

6月視聴ランキング



A B C D

地政学リスクと日本の企業

経済評論家 岡田 晃



A B C D

ミスをゼロにする仕事術

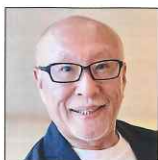
トレスベクト 教育研究所 代表 宇都出 雅巳



A B C D

元テスラが語る！
自動運転が起こす産業革命

未来戦略
コンサルタント バート・チグサ



A B C

現場の写真1枚から始める！
中小製造業の生成AI導入

中小企業診断士 梶 敦次



A B C

2026改正労働法のポイント

特定社会保険労務士
元刑事 恵島 美王子



A B C D

信頼を築き、成果を出す！
「傾聴力」と「質問力」

ビジネス交渉
コンサルタント 生駒 正明



A B D

Copilotを使って資料を作る
PowerPoint講座

株式会社ブレーン
専任講師 岩見 誠



A B C D

ハラスメント予防セミナー

産業カウンセラー 小澤 将司



A B C D

カスハラ対策の進め方
ハラスメントのない組織づくり

株式会社Fine HR
代表取締役 津田 典子



B C D

売れる営業 3つの力(1)
マーケティング力

ユイブリッジマーケティング
株式会社 代表取締役 市川 卓



税務 財務 経理

A B C D

令和8年度税制改正と インボイス制度注意点

2026年10月1日は税制上の節目であり、インボイス制度では2割特例終了と仕入控除額の変更が迫っています。本セミナーでは令和8年度税制改正と特例終了の注意点を、実務に直結する視点で解説します。変更点を確実に押さえ今後の対策に活かしましょう。(収録:2026年7月28日)(公開期限:2026年10月31日)

2割特例終了！ 今後の対策は？ → 詳しくは動画で

塩野貴之税理士事務所 代表 / STコンサルティング合同会社 代表

塩野 貴之 (しおの たかゆき)

上智大学卒業後、旭硝子(現・AGC)株式会社と中堅商社の経理部門において決算早期化・子会社管理・上場準備・原価計算・管理部門の仕組み作り・M&A業務等の各種業務に従事。独立後は20年以上の上場企業勤務の経験を活かし、業務改善を通じて顧問先の業績向上をサポートするなど、中小企業のお金を守り社長を支える「社外参謀」として活動中。

