

**Panasonic**

**創研**  
S O K E N

**電材業界 向け**  
**人材育成**  
**総合ガイド**  
— 2025 年 —

自分らしく  
学ぶための、  
入り口。

パナソニック エレクトリックワークス創研株式会社

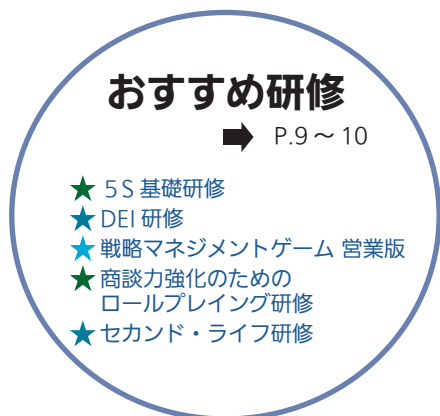
2025.02 | ホームページ: <https://panasonic.co.jp/ew/pewbct/>

# 電材業界に必須の基礎スキル研修を体系 激変の時代にも負けない“人づくり”を

人材育成総合ガイドでは、人材の早期戦力化や流出防止のためにも、  
電材業界に必要な基礎スキルを短期間で身につけられる研修プログラムをご紹介します。

新人・若手社員から経営幹部まで、人材育成の基軸となる「階層別研修」をはじめ、「資格取得研修」  
「商品技術研修」について、お一人様から参加可能な公開型研修（集合形式・オンライン形式）や、  
お客様に合わせた出張研修も行っています。

パナソニック エレクトリックワークス創研では、  
人づくりを通じて、電材業界に携わる皆さまの強い企業へ  
の変革をお手伝いします。



経営幹部

責任者

中堅社員

若手社員

新入社員

## 階層別研修

■ 経営幹部の役割・責任向上研修 ➡ P.14  
■ 財務経営管理・戦略立案研修

★ DEI 研修 ➡ P. 9  
★ セカンド・ライフ研修  
■ 離職防止につなげる  
ポジティブコミュニケーション研修 ➡ P.13  
■ 所長育成研修  
■ リーダーシップ研修  
■ OJT 指導員研修

★ 戦略マネジメントゲーム 営業版 ➡ P.10  
■ 中堅社員スキルアップ ➡ P.12  
■ 次世代リーダー研修  
■ 中堅社員に求められること  
■ 粗利1%UPで  
私たちの会社はこれだけ変わる

★ 5S 基礎研修 ➡ P. 9  
★ 商談力強化のためのロールプレイング研修 ➡ P.10  
■ 社会人基礎力強化研修 ➡ P.11  
■ フォロワーシップ  
（組織のために考え行動する）の強化  
■ モチベーションアップ（レジリエンス）  
■ チューター研修

■ 若手社員のための  
“ポジティブコミュニケーション”で  
ポジティブな自分づくり ➡ P. 5  
公開研修  
[オンライン] ■ 営業社員のための利益向上研修

■ 新入社員のための  
社会人の基本とビジネスマナー研修 ➡ P. 3  
公開研修  
[オンライン] ■ 新入社員のための“職場での  
コミュニケーション・術”研修

# 化しました ご支援いたします

## トレンドセミナー ➡ P.15～16

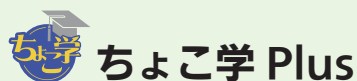
### 【スポーツ編】

- 挫折からのクイックターン（講師：立石 諒 氏）
- こころのキャッチボール（講師：達川 光男 氏）
- 目標達成のセルフマネジメント（講師：奥村 幸治 氏）
- 強いチームがもっているもの（講師：今泉 清 氏）

### 【ビジネス編】

- 組織力の高め方（講師：川谷 潤太 氏）
- スターバックスの真のリーダーシップ（講師：目黒 勝道 氏）
- 職場を活性化するツッコミュニケーション®（講師：篠原 充彦 氏）
- 組織に変革を起こす人材マネジメント（講師：梅原 千草氏）

## 創研サブスク動画サービス ➡ P.7～8



創研 現場目線の独自ノウハウ満載

- ・ 建築業界（電材・住建）
- ・ 営業
- ・ ビジネススキル など

## 資格取得研修・法定教育

- 2 級電気通信工事施工管理技士 ➡ P.18
- 1 級電気通信工事施工管理技士 ➡ P.19
- 2 級電気工事施工管理技士 ➡ P.18
- 1 級電気工事施工管理技士 ➡ P.19
- 第一種電気工事士
- 低圧電気取扱業務特別教育
- 職長・安全衛生責任者教育

- 消防設備士甲 4 ➡ P.18
- エネルギーマネジメントアドバイザー  
資格認定講座

## 商品技術研修



- 電設資材【基礎編】 ➡ P.5～6
- 電設資材【実践編①】
- 電設資材【実践編②】
- 電材営業の基本【基礎編】
- 電材営業の基本【実践編①】
- 電材営業の基本【実践編②】
- 電材業界向け 住宅建築基礎
- 電材業界向け 住宅電気図面の見方

## 創研 e ライブラリ ➡ P.8

- e- 電気の基礎知識
- e- あかりの基礎
- e- 電設資材 ～電気の基礎と身近な電気設備～
- e-SDGs の基礎
- e- 情報通信の基礎
- e- 住宅のエネルギーマネジメントシステムの基礎
- e- 自動火災報知設備・住宅用火災警報器の基礎
- e- 空調の基礎
- e- 換気の基礎
- e- ビルができるまで



- 電設資材【入門編】 ➡ P.3～4
- 電材営業の基本【入門編】
- 照明の基礎
- 電材業界向け 住宅建築基礎
- 電材業界向け 住宅電気図面の見方

- 第二種電気工事士 ➡ P.17

# 新入社員研修 オンライン

まとめて受講（お1人で複数の研修を受講）をご希望の方は別途ご相談ください。

## 新入社員のための 社会人の基本とビジネスマナー研修

社会人としての心構え、仕事の捉え方、そしてビジネスマナー（相手への思いやり）の基本を学ぶ

◎個人ワークや受講者同士のグループワーク等を交え、講師と楽しみながら学ぶ研修スタイルです

### 《仕事の捉え方》

- 1：新入社員としての心構え
- 2：学生時代の振り返り（社会人になっても活かせること）
- 3：仕事の捉え方（目的意識を持つこと）
- 4：指示の受け方、そして報連相のマナー《ビジネスマナー》
- 5：身だしなみとおしゃれ
- 6：挨拶と言葉づかいのマナーとNG事例
- 7：対人関係のマナーとNG事例
- 8：ビジネスメール、スマホ、オンラインのマナー等
- 9：どんな「人」を目指し、職場に貢献したいですか？

日程 【1日】	4月 4日(金)
	4月 8日(火)
	4月16日(水)
時間	9:30～17:00
受講料	28,000 円(税込:30,800円)

【講師プロフィール】



松永 勝己 氏

パナソニック エレクトロニクス創研 社員講師

パナソニック株式会社において、営業職・企画職それぞれ約17年従事、中間管理職経験約22年。多くの挫折経験から立ち直り、その後は社外講師（副業）として講師やパーソナルセッションを数多く行い現在13年目、登壇数約500本。主な分野は、コミュニケーション心理学、コーチング、カウンセリング、人間力を組み合わせたマインド系（自身の心のもちよう）研修や、未来志向型（なりたて姿）の自己実現型研修等。

## 新入社員のための “職場でのコミュニケーション・術”研修

自身の心の持ちよう、周りとのコミュニケーションの基本的な“術”を身につける

◎4月から社会人としてデビューされた方向けに構成した職場でのコミュニケーションのスキルアップを目的とした研修です

### 《コミュニケーション能力の高い人になりましょう》

- ・コミュニケーションは、まずは自分を整えてから・・・
- ・成功している人の習慣をモデリング（心理学技法）
- ・良い習慣とそうでない習慣を見直しましょう
- ・自分の強み（過去）を見つけて未来に活用しましょう等
- 《ベストな状態で働くために、自分を大切にする習慣づくり》
- ・ストレスマネジメント
- ・戦略的な休息（メンタルの整え方・リラクゼーション）
- ・どんな「人」を目指し、職場に貢献したいですか？等

日程 【1日】	6月18日(水)
時間	9:30～17:00
受講料	28,000 円(税込:30,800円)

## 照明の基礎

電材営業にとって必要な照明に関する知識や心構えを学ぶ

◎電材業界で仕事をする上で販売のコアとなる照明（インテリア、施設照明）カタログに掲載されている商材を体系的に学ぶ  
◎電材業界へ初めて入社される方にとってわかりやすい表現で解説

1. 照明の基礎
  - ・照明の役割（歴史とLED照明普及の理由）
  - ・光の特性と照明でよく使われる用語
  - ・光源の種類
2. カタログの見方
  - ・住宅照明総合カタログ
  - ・施設、屋外、店舗照明総合カタログ
3. 住宅照明
  - ・住宅照明の種類
  - ・シーリングライト、ダウンライト
  - ・その他の照明器具
4. 施設照明、屋外・店舗照明
  - ・ベースライト、無線調光
  - ・防災照明、店舗用照明、高天井用照明
  - ・街路灯、防犯灯、投光器 など

日程 【1日】	5月 9日(金)
	6月10日(火)
時間	9:30～17:00
受講料	28,000 円(税込:30,800円)

【講師プロフィール】



橋本 雄二 氏

パナソニック エレクトロニクス創研 上席講師

松下電工株式会社（現パナソニック株式会社）入社。製造技術（電子機器製造）、照明制御システムSE、住宅・非住宅分野の省エネ推進に携わり、生産技術・市場開発・技術営業の実務経験を生かした研修講師として、人材育成を担当。

## 電材業界向け 住宅建築基礎

電材営業として知っておきたい住宅建築に関わる基礎知識を習得する

◎電材業界の業務に携わる方に、電材営業として必要な住宅建築工事全体の流れから建築用語、寸法など基本的な知識を体系的に学べる内容になっています

1. 各種構造物の構造
  - ・建築物の構造・工法の種類
2. 木造建築について
  - ・木質構法の種類と特徴
  - ・ツーバイフォー工法の部材名称と構成
3. 建築手続きと確認申請の流れ
  - ・建築の手続き、3D-CADによる設計手法、工事工程表、基礎工事
4. 建築図面の見方
  - ・設計図面の表記、設計図面の構成、平面図、立面図、断面図、短計図
5. 建築基準法
  - ・都市計画法、用途地域、建築基準法による高さ制限、仮設建築物

日程 【1日】	5月22日(木)
	9月25日(木)
時間	9:30～17:00
受講料	28,000 円(税込:30,800円)

【講師プロフィール】

中村 政行 氏

MMN一級建築士事務所 代表

松下電工株式会社（現パナソニック株式会社）入社。健康機器、自動扉、計時装置等の商品開発設計、大型映像装置等の開発設計およびS造構造物の建築構造設計、介護保険レンタル事業部門の経営など介護保険法関連の事業運営分野に従事。その後、MMN一級建築士事務所開設。現在は、戸建て住宅設計、建築関連の講師として活動中。

## 電設資材【入門編】

電材業界で仕事をする上で販売のコアとなる電設資材商材を  
カタログを使って体系的に学ぶ

- ①電材業界で仕事をする上で、販売のコアとなる電設資材の  
商材についてカタログを使いながら体系的に学びます  
②電材業界へ初めて入社される方にとってわかりやすい内容です

1. 電気の基礎  
2. 住宅・ビル用分電盤  
3. 配線器具  
4. 配管機材  
5. 換気・送風機器  
6. 戸建用インターホン・マンション用インターホン  
7. 住宅用火災警報器  
8. 自動火災報知設備  
9. 監視カメラシステム  
10. エネルギーマネジメントシステム  
11. ホームIoT

日程 [2日]	4月22日(火)～23日(水)
	5月13日(火)～14日(水)
時間	9:30～17:00
受講料	56,000 円(税込:61,600円)

【講師プロフィール】



橋本 雄二 氏

パナソニック エレクトロニクス創研 上席講師  
松下電工株式会社（現パナソニック株式会社）入社。  
製造技術（電子機器製造）、照明制御システムSE、住宅・非住宅分野  
の省エネ推進に携わり、生産技術・市場開発・技術営業の実務経験を  
生かした研修講師として、人材育成を担当。

## 電材業界向け 住宅電気図面の見方

電材営業として知っておきたい住宅の電気図面の見方を基礎から学ぶ

- ①電材営業として必要な住宅の屋内配線図の見方や図記号の  
意味などの基本的な知識を体系的に学べる内容です

1. 受電  
・需要家までの送電と引き込みと受電関連設備  
2. 電気図面の理解  
・屋内電気配線図の記号について  
・建築図面について  
・屋内電気配線図の書き方  
3. 電気図面の書き方  
・電気配線図の作図演習  
・公共工事標準図（電気工事編）  
・電気配線図の設計例  
4. 受電設備について  
5. 電気設備について  
※演習あり

日程 [1日]	6月12日(木)
	10月15日(水)
時間	9:30～17:00
受講料	28,000 円(税込:30,800円)

【保有資格】

一級建築士  
1級施工管理技士（建築・電気・土木）、  
二級ボイラー技士



## 電材営業の基本【入門編】

電材営業にとって必要な基本的な知識や心構えを2日間で学ぶ

- ①電材業界で仕事をする上での基礎知識（業務内容、得意先と  
なる電気・設備工事会社の内容、電気工事における現場ルール  
や流れなど）を体系的に学びます  
②電材業界へ初めて入社される方にとってわかりやすい内容です

1. 電設資材販売商社の業務内容  
2. 市場について  
3. 図面について（電気／建築、記号の見方、電気配線図の見方）  
4. 資材について  
（社内の在庫品を知る・A材、B材、C材とは・商材別メーカーについて）  
5. 建設業界について  
6. 電気工事現場を知る①  
（仕事の内容・現場内のルールを知る、電気工事資材の使われ方）  
7. 電気工事現場を知る②  
（現場編、資材編、建設／電気  
業界用語、現場の流れとは）  
8. 電設資材販売商社の売上構成  
9. 電設資材販売商社社員の心得  
10. これからの有望市場

日程 [2日]	5月20日(火)～21日(水)
	6月 4日(水)～ 5日(木)
時間	9:30～17:00
受講料	56,000 円(税込:61,600円)

【講師プロフィール】



狩野 晶彦 氏

株式会社エネリード 代表取締役  
電設資材卸会社勤務20年。「ネット・ゼロ・エネルギーハウスとは」  
「知らない」と損する光熱費セミナー「太陽光・蓄電池販売スキルアップ  
セミナー」など、住宅会社・リフォーム会社・電気工事会社・設備  
工事会社・家電店などを中心に講演活動を行う。エネルギー商材を中  
心とした省エネアドバイスと販売手法を伝え、その分かりやすい内容  
は定評がある。

## お客様からの声

## 電設資材【入門編】

## ■ 人事担当者

- 商品全体俯瞰で理解でき、お客様の信頼につながる知識をつけさせることができました。

## ■ 受講者

- ポイントがおさえられた、入社すぐの人にも非常にお薦めできる研修。
- 写真等で分かり易く体系化されたテキストは、今後の読み返しにも使えそうと思いました。
- お客様からの期待に応える提案ができると感じ、自信を深めることができる内容でした。
- 売上Upの自信が持てるようになりました。
- 電設業界に飛び込み戸惑う事ばかりでしたが、電気の基礎や電設商品について効率的に学べました。
- これからの営業活動で、接客時にすぐ生かせる内容と感じました。

## 照明の基礎

## ■ 人事担当者

- カタログによる商品知識だけでなく、照明の基礎を知る事ができて有意義でした。
- 噛み砕いた講師の説明ですんなり入ってくる事が出来たと社員から好評な研修でした。

## ■ 受講者

- 照明の原理や仕組み・種類がわかりやすく、基本的なところを学べました。

## 社会人の基本とビジネスマナー

## ■ 人事担当者

- 相手目線での思いやりがマナーの基本であるということがよく理解できる研修でした。

## ■ 受講者

- 同年代とのグループワークでは、自分自身の考えの浅さに気付かされた。
- 軽はずみな発信で失う信頼の大きさと、熟慮して発信するコツ・考え方が非常に役に立つと感じました。

# 若手社員研修 オンライン

まとめて受講（お1人で複数の研修を受講）をご希望の方は別途ご相談ください。

## 若手社員のための “ポジティブコミュニケーション”でポジティブな自分づくり

早く職場に馴染んで成果を上げる

◎様々な失敗（シチュエーション事例）や、自身の思い込み（思考のちょっとした癖）等のネガティブな機会から、どのようにポジティブに捉え行動するか。そして、自分自身の良いところを見つけ、どう伸ばしどう周りに貢献していくか。  
この2つの課題に対して、「目的と目標」「自己肯定感向上」「強みの自己開示」等で構成した“心の持ちよう”マインド研修です。  
同世代の方々とグループワークで交流を図りながら学んでいきます。

- 自分とのコミュニケーション【強みを見つける】
  - セルフコントロール～セルフマネジメント《自分を律する》
  - 目的と目標の違い
  - 強みと弱みの自己開示（強みシフトへ）
  - 自己肯定感チェック
  - 物事をポジティブに捉える思考と行動《リフレーミング技法》等
- 周りとのコミュニケーション【信頼関係を作る】
  - ラポール《もっとも重要なコミュニケーション手法の数々》
  - 苦手な人、嫌いな人との付き合い方
  - 相手の良いところを見つけるワーク《ラベルを貼る》
  - 相手から褒められた時がチャンス・・・
  - 『セルフラベリング』とは？ 等



講師からの  
メッセージはこちら

日程 【1日】	9月17日(水) 9:30～17:00 10月22日(水) 9:30～17:00
受講料	28,000円(税込:30,800円)

【講師プロフィール】

松永 勝己氏

パナソニック エレクトロニクス創研 社員講師

パナソニック株式会社において営業職、企画職それぞれ17年従事、中間管理職経験約22年、社外では副業として研修講師・パーソナルセッションを数多く行ない講師歴は現在13年目、登壇約500本。主な分野は、コミュニケーション・コーチング・人間力向上・アドラー心理学等を組み合わせたマインド系（心も持ちよう）研修や未来志向型の自己実現研修等。



## 営業社員のための利益向上研修

「お金のブロックパズル」を使って、営業マンに必要な会計数字を学び、利益をつくるノウハウを身につける

◎「お金のブロックパズル」という簡単な図を用いることで、会計知識がなくても会社全体のお金の流れを把握できるようになり、利益をつくり出すために必要なノウハウが身につく研修になっています。会社の中でお金がどのような構造で、どんな風に動いているかを学ぶことで利益の重要性について学びます。

1. 皆さんが学ぶべきお金の話とは
2. 会社のお金の流れはをたった1枚の図で表す  
「お金のブロックパズルとは」
3. なぜ会社は利益を出す必要があるのか
4. 皆さんの給料はどこから出ているのか
5. 利益倍増のための着眼点とは  
～収入を上げるためにはどのような営業戦略が必要なのか～
6. ケーススタディとグループワーク
7. まとめとアクションプラン

日程 【1日】	9月24日(水) 9:30～17:00 10月24日(金) 9:30～17:00
受講料	28,000円(税込:30,800円)

【講師プロフィール】

丹田 浩司氏

パナソニック エレクトロニクス創研 社員講師

松下電工（現パナソニック）に入社。電材部門の市販営業に従事。首都圏地区で13年ほど経験後、2006年に中小企業診断士取得、その年にパナソニック EW 創研へ出向。現在は、電材部門のグループ長として、全国の電材商社様、電気工事様、防災設備工事様、設備工事業者などの経営幹部育成、社員教育、組織開発、営業研修、資格取得支援、経営向上などをコンサルタントとして支援している。中小企業診断士/日本キャッシュフローコーチ協会 キャッシュフローコーチ®



## 電材営業の基本【基礎編】

電材営業にとって必要な基本的な知識や心構えを1日で学ぶ

◎電材業界で仕事をする上での基礎知識（業務内容、得意先となる電気・設備工事会社の内容、電気工事における現場ルールや流れなど）を体系的に学びます

1. 電設資材販売商社の業務内容
  - ・電材とは、部門別仕事内容と求められるスキル
2. 電気の基本知識
3. 図面について（電気/建築）
  - ・記号の意味、電気配線図の見方
4. 資材について
  - ・社内在庫品を知る、A材/B材/C材とは、
  - ・商材別メーカーについて
5. 建設業界の中の電気業界
  - ・仕組みとフロー/建物について
6. 電気工事会社の仕事内容とは
  - ・現場、管理、設計、積算
7. 業界用語を知ろう

日程 【1日】	9月5日(金) 9:30～17:00 10月6日(月) 9:30～17:00
受講料	28,000円(税込:30,800円)

【講師プロフィール】

狩野 晶彦氏

株式会社エネリード 代表取締役



## 電材営業の基本【実践編①】

電材営業として必要になる電材営業の基本やお得意先様の業態をしっかり理解する

◎営業にとってベースとなる電気工事店、電設工事店の仕事内容、仕事の流れ、メイン商材の深掘りや図面を読む力を学びます

1. 基本的な事 売り上げは信頼から
2. 市場動向について 住宅/非住宅
3. 社会の変化 カーボンニュートラル
4. 電気の契約 家庭～低圧～高圧 商材の深掘り
5. 市場の仕組み 住宅/非住宅
6. 電設工事店の仕事の内容①商材の深掘り
7. 電設工事店の仕事の内容②  
現場/施工管理/設計/積算
8. 電設工事店の仕事の内容③現場編
9. 電材営業編
  - ・売上構成、件名とは
  - ・図面を読む力
  - ・重要な3つの意識とは

※実践編②と合わせて受講されることをおすすめします

日程 【1日】	9月12日(金) 9:30～17:00 10月20日(月) 9:30～17:00
受講料	28,000円(税込:30,800円)

## 電材営業の基本【実践編②】

電材営業として必要になる電材営業の基本やお得意先様の業態をしっかり理解する

◎これから営業活動を始める方が、電材営業として必要な提案営業のポイントを学びます

1. これからの有望な電材市場
  - ・第7次エネルギー基本計画とともに学ぶ
2. 商材の深掘り 空調、配管、電路
3. 建設業界全般について
  - ・仕組みとフロー 業界用語
  - ・建築物の違い
4. 売上編 日売り/件名/拡販とは
5. 必要とされる営業とは
  - ・お客様を知る/役に立つ
  - ・商談をしてみよう(例題)
  - ・必要ないと言われないコツ
6. 新規開拓について
  - ・相手の心理
  - ・はじめは質より量
  - ・まずは行動してみよう

※実践編①と合わせて受講されることをおすすめします

日程 【1日】	9月19日(金) 9:30～17:00 10月27日(月) 9:30～17:00
受講料	28,000円(税込:30,800円)

## 電設資材【基礎編】

電設資材の省エネ関連商材や  
最新配線電設資材の必須知識を中心に学ぶ

◎電材業界の仕事をする上で、販売のコアとなる電設資材の商材についてカタログを使いながら体系的に学びます

- カリキュラム
1. 電気の基礎
  2. 住宅・ビル用分電盤の基本
    - ・住宅分電盤の構造、ブレーカーの種類
  3. 配線器具の基本
    - ・スイッチの基本機能、高機能スイッチの種類、
    - ・コンセントの基本知識、情報コンセント
  4. 配管資材
    - ・電気配管、電線とケーブル
  5. 換気送風機
    - ・換気扇の種類
  6. 戸建用インターホン・マンション用インターホン
    - ・テレビドアホン、集合住宅用インターホン
  7. 住宅用火災警報器
  8. 監視カメラシステム
  9. エネルギー管理システムの基礎
    - ・HEMS、ZEH、ホームIoTの概要

日程	9月9日(火) 9:30~17:00
【1日】	10月8日(水) 9:30~17:00
受講料	28,000 円 (税込:30,800円)



【講師プロフィール】

橋本 雄二 氏

パナソニック エレクトロニクスワークス創研 上席講師

## 電設資材【実践編①】

最新の省エネ関連の電材機器を学ぶ

◎これから販売の中核商品になるであろう商材を学びます

- カリキュラム
1. 電気に関する法律
  2. 省エネ対応住宅分電盤
    - ・分電盤の種類と品番構成、
    - 省エネ / 創エネ対応分電盤
 【実践に向けた演習】
  3. 最新の配線器具
    - ・最新のスイッチ / コンセント、
    - センサー付き配線器具、調光スイッチ、
    - アドバンススイッチ、EV・PHEV 充電設備
 【実践に向けた演習】
  4. リモコン配線器具と調光システム
    - ・フル2線式リモコン、PiPit 調光、
    - WILIA 無線調光
  5. ウェルネス & 省エネ対応換気システム
    - ・ウェルネス換気システム、熱交換換気、
    - 空気清浄機

※実践編②と合わせて受講されることをおすすめします

日程	9月18日(木) 9:30~17:00
【1日】	10月16日(木) 9:30~17:00
受講料	28,000 円 (税込:30,800円)

## 電設資材【実践編②】

最新のエネルギー管理システム、  
ホームIoTを演習で学ぶ

◎これから販売の中核商品になるであろう商材を学びます

- カリキュラム
1. 省エネに関する法律
  2. 脱炭素ビジネスへの対応
    - ・カーボンニュートラル、SDGs、ESG、ZEH
  3. 住宅のエネルギー管理システムとホームIoT
    - ・HEMS、太陽光発電システム、蓄電システム、
    - 補助金制度、IoTの規格、エアコン、照明、
    - エコキュート等との連携
  4. エネルギー管理システム
    - ・設計～施工の実務
    - ・設計・見積り・施工のポイント
    - ・機器選定、部材手配、省エネ計算のポイント
 【実践に向けた演習】

※実践編①と合わせて受講されることをおすすめします

日程	9月26日(金) 9:30~17:00
【1日】	10月23日(木) 9:30~17:00
受講料	28,000 円 (税込:30,800円)

## 電材業界向け 住宅建築基礎

電材営業として知っておきたい住宅建築に  
関わる基礎知識を習得する

◎電材業界の業務に携わる方に、電材営業として必要な住宅建築工事全体の流れから建築用語、寸法など基本的な知識を体系的に学べる内容になっています

- カリキュラム
1. 各種構造物の構造
    - ・建築物の構造・工法の種類
  2. 木造建築について
    - ・木質構法の種類と特徴
    - ・ツーバイフォー工法の部材名称と構成
  3. 建築手続きと確認申請の流れ
    - ・建築の手続き、3D-CADによる設計手法、
    - 工事工程表、基礎工事
  4. 建築図面の見方
    - ・設計画面の表記、
    - 設計画面の構成、平面図、
    - ・立面図、断面図、短計図
  5. 建築基準法
    - ・都市計画法、用途地域、
    - 建築基準法による高さ制限、
    - 仮設建築物

日程	5月22日(木) 9:30~17:00
【1日】	9月25日(水) 9:30~17:00
受講料	28,000 円 (税込:30,800円)

【講師プロフィール】

中村 政行 氏 MMN一級建築士事務所 代表

松下電工株式会社（現パナソニック株式会社）入社。健康機器、自動扉、計時装置等の商品開発設計、大型映像装置等の開発設計およびS造構造物の建築構造設計、介護保険レンタル事業部門の経営など介護保険法関連の事業運営分野に従事。その後、MMN一級建築士事務所開設。現在は、戸建て住宅設計、建築関連の講師として活動中。  
【保有資格】一級建築士、1級施工管理技士（建築・電気・土木）、二級ボイラー技士



## 電材業界向け 住宅電気図面の見方

電材営業として必要になる電材営業の基本や  
お得意先様の業態をしっかり理解する

◎電材営業として必要な住宅の屋内配線図の見方や図記号の意味などの基本的な知識を体系的に学べる内容です

- カリキュラム
1. 受電
    - ・需要家までの送電と引き込みと受電関連設備
  2. 電気図面の理解
    - ・屋内電気配線図の記号について
    - ・建築図面について
    - ・屋内電気配線図の書き方
  3. 電気図面の書き方
    - ・電気配線図の作図演習
    - ・公共工事標準図（電気工事編）
    - ・電気配線図の設計例
  4. 受電設備について
  5. 電気設備について

※演習あり

日程	6月12日(木) 9:30~17:00
【1日】	10月15日(水) 9:30~17:00
受講料	28,000 円 (税込:30,800円)

## お客様からの声

## 電材業界向け 住宅建築基礎

## 開 人事担当者

- 建築の基礎が理解しやすい構成になっているとの受講生評価です。

## 受講者

- 建築の基礎を丁寧に解説していただきました。また、最新の建築基準法の改正点のポイントを教えていただき、大変勉強になりました。
- テキストの重要ポイントが把握できるように構成されており、基礎から体系的に理解できました。
- 具体的な説明を頂いたので、理解がより深まった気がしております。

## 電材業界向け 住宅電気図面の見方

## 開 人事担当者

- 電気図面だけでなく受電・電気設備の説明もあり、非常に分かりやすい研修です。新入社員、キャリア社員にはぴったりの研修だと考えています。

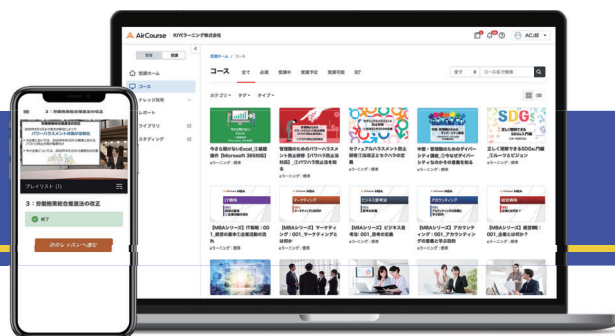
## 受講者

- それなりに知っていたつもりでしたが、電気図面に関する基礎知識の振り返りにより研修だと思えます。
- 解説が非常にわかりやすく、これからの業務に活かせるイメージができました。
- 電気図面だけでなく、受電・電気設備の説明もあり知識の幅が大きく広がりました。



創研サブスク動画サービス

## ちよこ学 Plus



掲載の動画研修メニューが、  
いつでも どこでも なんどでも  
視聴可能な サブスクリプションのサービスです



**Point 1** 創研の現場目線の  
独自ノウハウ満載



**Point 2** 1 コース 30 分  
すきま時間に学習可能



**Point 3** 対面研修との  
組合せで効果倍増



創研独自制作のコンテンツ  
**140** コース以上

創研の現場目線の独自ノウハウ満載  
ファンダメンタル+実践的な両方の知識を  
学ぶことができます

建築業界 (電材)	建築業界 (住建)	営業
ビジネス スキル	ISO*	技術製造

\*一部の講座は、パナソニックグループ会社の社員対象となります



 **AirCourse**

KIYO ラーニング株式会社の研修動画  
**1,000** コース以上も見放題

全階層向け 体系的にビジネス基礎力を  
ラインナップ基本に忠実な内容ですので、  
土台を固めることができます

IT スキル	コンプライアンス
ハラスメント	AirCourse MBA
営業	人事・労務

※2025 年 2 月時点での講座数となります。

ちよこ学 Plus  
**月額利用料 1 ID あたり 600 円 (税込 660 円)**

「ちよこ学」と「AirCourse」のサービスがご利用になれます  
※別途、ID の新規・追加登録には、ID 登録料として 100 円 / 1 ID を頂戴いたします  
※最低契約数 10 ID 〜 / 最低契約期間 12 カ月〜

ちよこ学 のみ  
月額利用料  
**250 円 (税込 275 円)** コースもあります



## 創研独自制作のコンテンツのご紹介

※2025年2月時点の主な講座コンテンツです。講座コンテンツは今後も続々公開予定です

### 建築業界（電材）

#### ■ 電気の基礎知識

##### < 電設資材 >

- ①住宅分電盤
- ②配線器具
- ③配管機材

##### < あかりの基礎 >

- ①あかりの用語編
- ②光源編
- ③住宅向け器具編

##### < 非住宅照明（仮称） >

※2025年度 公開予定

##### < 情報通信の基礎 >

- インターネット・情報配線
- 電話・映像

##### < 住宅のエネルギーマネジメントシステムの基礎 >

- エネルギーマネジメントシステム
- ZEH
- HEMS

##### < 電材営業の基本シリーズ >

- 電材業界とは ～建設業界の中の電材業界～
- 電材営業とは ～仕事の内容と営業活動を知ろう～
- 電気工事会社を知る ※2025年度 公開予定
- 電材業界 売上のしくみ ※2025年度 公開予定

### 建築業界（住建）

#### < 建築基礎知識 >

- ①在来木構造の仕組みを学ぶ
- ②戸建て住宅の施工の流れを学ぶ
- ③建築図面の見方・書き方を学ぶ
- ④住宅関連法規の基本を学ぶ
- ⑤住宅リフォームに必要な基礎知識を学ぶ
- ⑥電気・ガス・水道設備の基本を学ぶ

#### ■ 住宅現場のマナー

～ 住宅現場でのマナーを理解しよう～

#### ■ 建設業のコンプライアンス

～ 建設業におけるコンプライアンスを理解しよう～

#### ■ 建設業法の基礎 ～ 建設業法を理解しよう～

住宅現場の安全 ～ 労働災害を起こさないために～

#### ■ マンションリフォームの基本

#### ■ マンションリフォームの現地調査

#### ■ 国策の基礎知識と情報収集方法

#### ■ 住生活基本法について

#### ■ 住宅業界 10 年後の展望

#### ■ 中古住宅流通市場について

### ビジネススキル

#### 一般

- ビジネスマナー 基礎編
- ビジネスマナー 実践編
- 仕事の進め方 PDCA
- 仕事の進め方 報・連・相
- アサーション
- 経営基礎① 会社って何だろう？
- 経営基礎② 会社と船 活動の2つの役割
- 利益管理① 目標利益を達成するには？
- 利益管理② 儲けカキを救え！ その1
- 利益管理③ 儲けカキを救え！ その2
- 5Sの基本
- ～整理・整頓・清掃・清潔・しつけ～
- 安全の基本① 安全管理と心構え
- 安全の基本② 危険予知訓練（KYT）
- はじめて学ぶ下請法
- ～取引の適正化に向けて～

#### マインド・モチベーション

- 経営理念の基礎
- メンタルヘルス基礎

#### 戦略・マーケティング

##### < 思考の生産性向上ツール >

- ①本研修シリーズの概要
- ②マトリックス系ツール（その1）
- ③マトリックス系ツール（その2）
- ④マトリックス系ツール（その3）
- ⑤ツリー系ツール（その1）
- ⑥ツリー系ツール（その2）
- ⑦ツリー系ツール（その3）
- ⑧テンプレート系ツール（その1）

##### < ビジネスの理論と応用 >

- ①経営学マスターシリーズ 1
- ～シリーズの概要～
- ②経営学マスターシリーズ 2
- ～経営ビジョンの策定～
- ③経営学マスターシリーズ 3
- ～経営戦略策定・展開～
- ④経営学マスターシリーズ 4
- ～個人・組織能力～

etc.

### 営業

#### ■ 営業の役割と基本

##### < 営業が身につけたい >

- 真の営業提案とは
- 情報収集と質問力
- マーケティング
- コミュニケーション力
- ビジネスマナー
- タイムマネジメント
- 交渉術
- オンラインスキル

etc.

### 技術製造

### ISO

## 創研eライブラリ おすすめeラーニング

皆さまの用途に合わせてさまざまなメニューを用意しています。  
インターネット環境さえあれば、短期間に集中して学ぶことができます。  
受講期間中であれば、いつでも、どこでも、繰り返し学習可能です。  
また、受講者の受講状況、理解度などをデータで学習管理できます。

#### 受講期間

2カ月

#### 費用

##### ①受講料

各講座ごとに 5,000 円(税込 5,500 円)/1 名

##### ②基本設定料

開講日ごとに 5,000 円(税込 5,500 円) ※30 名まで

31名以上で受講される場合は、別途見積りさせていただきます。

#### これだけは知っておきたい

- e- 電設資材 ～電気の基礎と身近な電気設備～
- e- あかりの基礎
- e- ビルができるまで
- e- 空調の基礎
- e- 換気の基礎
- e- 自動火災報知設備、住宅用火災警報器の基礎
- e- 電気の基礎知識
- e- 住宅のエネルギーマネジメントシステムの基礎
- e- 情報通信の基礎
- e- SDGs の基礎

※各講座ごと受講が可能です。

# おすすめ研修

お問い合わせ・開催頻度が多かった当社の人気・注目の研修プログラムをご紹介します。

各研修は実践的でわかりやすい指導を行う講師陣が担当しており、受講者のスキルアップを確実にサポートし、貴社ビジネスの成長に役立つ内容となっています。(カリキュラムや日数については変更可能です。ご相談ください。)

若手社員

## 5S 基礎研修

5Sの目的は業績向上、つまり売上と利益の向上です  
職場の問題点を明らかにし、如何に解決していくかを学ぶ

- ◎ 5S 活動＝美化活動とは違うことを認識してもらいます  
5Sの本質は、“儲かること”、“仕事をやり易くすること”にあることを学びます。  
◎ 5S が定着しないとよく言われることがあります。  
なぜ定着しないのかの原因、定着させるためには、どうすれば良いのかを学びます。

- ◆ 5S とは  
整理・整頓・清掃・清潔・躰の意味  
◆ 問題解決と PDCA  
改善の過程で起きる問題の真の原因を掴み問題解決のための PDCA を廻す  
◆ 5S を定着させる  
5S は目的でなく手段であることを理解する  
命解と報連相で全員の意識を合わせる  
「見える化」で異常が見えるようにする  
◆ 結果をまとめる  
評価の指標を作って効果を数値化する。  
B/A シートで活動の成果を示す。

講師プロフィール



吉村 勉 氏

パナソニック エレクトリックワークス創研株式会社 上席講師  
九州松下電器株式会社 (現パナソニック株式会社) 入社  
回路設計、製造技術、製造管理、サービスパーツ管理に携わり、  
開発・製造・CS での実践経験を生かした研修講師として 5S 活動を担当。

責任者

## セカンド・ライフ研修

これからの自分自身を考える  
次のステップをどのように進めるか。これからの「自分」を考える

- ◎ これからの仕事が自分自身の人生に与える影響を再確認する  
◎ 50 代のキャリアを考える際の視点をワークを通じて理解する  
◎ これからの (働く) 自分について考え、課題を整理する

- ◆ はじめに  
・研修の目的とゴール、研修で取り組むこと、進め方、簡単な自己紹介  
◆ 自分のキャリアに影響を与える環境への理解を深める  
・環境の変化、その見方、捉え方  
・(50 代に) 期待されること  
◆ 自分の活かし方を明確にする  
・能力資源を言語化する  
・モチベーションスイッチはなにが (得たいこと・成し遂げたいこと・ありたい姿)  
◆ ありたい姿に向かって足元から始める  
・変えないことは何か  
・変えること何か  
◆ 学び、気づきの整理と共有  
・今、確認すべきこと、検討すべきことは何か  
・何から始めるべきか

講師プロフィール



岡本 みどり 氏

ウィズ・アップ代表  
大阪ダイキン空調 (株) 技術部勤務、その後は (株) ジェックにてインストラクターとして活躍。在職中約 1,000 社の対人対能力開発の企画・研修を担当。ひとりひとりに配慮した親しみやすく、分かりやすい講座が高い評価を得る。

責任者

## DEI 研修

すべてのメンバーが輝ける組織になるために、公平性をプラスして働きやすさを追及する機会にする

DEI について改めて考える機会と共に、自分自身や組織にあるアンコンシャス・バイアスに気づき、自分自身や組織に於いて多様な人財が能力を発揮するためにどんな弊害を生み出しているかを考える。また、その弊害を無くすためにどんな行動をすればよいかを考える機会とする。

### ◆ D&I 経営の意義、重要性【講義】

- ・ DEI とは 多様性を活かし相乗効果を生むこと
- ・ D&I 経営はビジネスの基本へ
- ・ 多様性への対応が企業価値に影響を与える時代 (事業性と社会課題解決を両立するビジネスモデルが必要とされている)
- ・ 自社にとってエクイティとは
- ・ 大切なのは心理的安全性とアンコンシャス・バイアス対策
- ・ D&I 推進のメリットと留意点

### ◆ アンコンシャス・バイアスを理解する【講義・G ワーク】

- ① アンコンシャス・バイアスとは
- ② 事例で考える職場のアンコンシャス・バイアス (動画視聴)
- ③ 自分の職場にあるアンコンシャス・バイアスとそのリスク (グループディスカッション)

### ◆ アンコンシャス・バイアス対策を考える【講義・個人ワーク・G ワーク】

- ① 様々な場面 (採用、評価、昇進、制度設計) で起きている不平等は? そのままだとこの先どうなるか? (グループワーク)
- ② リーダーこそ気を付けたい日頃の振る舞い
- ③ 対策に有効なコミュニケーション (個人ワーク)
- ④ アンコンシャス・バイアス対策のヒント (自分を多様性の一部に入れて考える)
- ⑤ これからの行動を考える (グループワーク)

### ◆ 総括講義・全体質疑応答【講義・Q & A】

- ① まず何から始めるか?
- ② 自分を問題の一部に入れることから始める
- ③ 質疑応答

講師プロフィール



篠田 寛子 氏

有限会社クレオ 代表取締役、NPO 法人 GEWEL 理事  
2016 ~ 2019 年度 厚労省事業 中小企業のための女性活躍推進アドバイザー  
2018 ~ 2019 年度 岐阜県 男女共同参画二十世紀審議会 委員  
The School of Positive Psychology 認定 レジリエンス講師  
国際コーチング連盟認定アソシエイト・サーティファイド・コーチ (ACC)  
6seconds 認定 EQ プラクティショナー、SDGs.TV 公認ラーニングコーチ  
The School of Positive Psychology 認定 レジリエンス講師

これからの考え方の基礎だと思っています。  
また少子高齢化で働き手が減ることは  
確実です。私の部隊は属人化が課題の  
ため、それを解決する方向で活用させ  
ていただきます。

組織運営、所員の  
やりがいをより良い方向に  
向かわれたいと思います。

所員と共有して、  
多様な考え方を  
もてるようにして  
いきたいと考えて  
います。

「DEI 研修」受講者アンケートより

## 中堅社員

## 戦略マネジメントゲーム 営業版

経営の疑似体験を通して経営者の意図を理解できる人財をつくる

内容

マネジメントゲーム MG® (MG 研修) は、ソニーと CDI が開発した、経営シミュレーションタイプの社員研修プログラムです。これからのグローバル時代に必須の戦略論や会計・財務の知識・スキルを効果的に修得するには、会社の社長になって経営体験することが一番です。研修参加にあたり、事前の会計財務に関する予備知識は問いません。社長の視点で経営を疑似体験することで、マネジメントの基礎である戦略構築と会計・財務スキルが自然と身につきます。

一般的に開催されているマネジメントゲームは、製造業の疑似体験ですが、当研修は、より戦略的思考を必要とする、商社、卸売業の疑似体験版となります。

## 1 日目

## ◆オープニング

## ◆マネジメント・ゲームスタート：第一期（まずは全員で体験してみよう）

- ・決算：専用決算書フォーマットの記入方法確認
- ・確認：MG ルール・決算の進め方

## ◆マネジメント・ゲーム：第二期

- ・ルール等再確認
- ・決算：第二期
- ・講義：差別化が粗利を高める

## ◆マネジメント・ゲーム：第三期

- ・決算：第三期

## ◆事業計画策定

- ・講義：事業計画の策定方法
- ・個人ワーク：第四期の事業計画を策定

## 2 日目

## ◆モーニング・ストレッチ

- ・昨日の振り返りと質疑応答

## ◆マネジメント・ゲーム：第四期

- ・決算：第四期
- ・講義：戦略会計と利益計画の重要性について

## ◆第五期に向けて

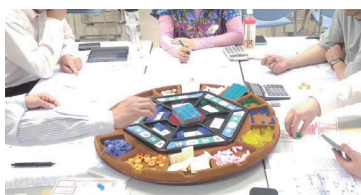
- ・振り返りと事業計画立案

## ◆マネジメント・ゲーム：第五期

- ・決算：第五期

## ◆全体総括

- ・表彰：最も経営上手だった人は？



## 講師プロフィール

## 大石 幸紀 氏

大幸経営有限会社 代表／中小企業診断士

早稲田大学商学部卒業後、松下電工株式会社（現パナソニック）に入社。経理・営業管理・関連会社管理などを経験。2002 年に中小企業診断士取得、2004 年に中小企業診断士として独立。現在は、ハウスメーカー、電気工事、防災設備工事、設備工事業、電設資材商社などのコンサルタントとして企業の人事制度構築や会社のルール整備、利益管理の仕組みの構築を支援している。

市場や需要を把握し、利益をどうやって出すかの戦略を身近なゲーム形式で行うことによって非常に理解しやすかったです。今後の営業活動に活かすことで経営者感覚が増強できる研修だと感じました。

今まで経営者の目線で数字を見ることがなく、良い経験で今後の仕事に活かせると思います。決算書の見方や固定費と利益の関係を学ぶことで、管理職レイヤー目線で考える習慣が身につくと研修だと思いました。

「戦略マネジメントゲーム」受講者アンケートより

## 若手社員

## 商談力強化のためのロールプレイング研修

商談の疑似体験を通して営業員の商談成功確率を高める

内容

価格交渉したが失敗した。見積書を提示したが失注した。高機能商品を提案したが興味をもってもらえなかった！など、商談がうまく行かないことが多くあります。商談の失敗には必ず原因があります。多くの場合で営業員の準備不足やスキル不足に行き着きます。

ロール（役割）をプレイング（演じて）して疑似体験してもらうことで、商談の成功確率を高めて売上アップにつなげるトレーニング技法が、ロールプレイング（ロープレ）です。御社の商談内容をヒアリングして、価格交渉、高機能品の提案など、よく遭遇する商談場面を設定しますので、特に若手営業員の商談力アップ、商談成功確率アップに効果的です。

## 1 日目

## ◆講義：ロープレのやり方、効果、注意点

## ◆ロープレ①：アイスブレイク編（顧客との関係構築）

## ◆講義：価格交渉における応酬話法

## ◆ロープレ②：価格交渉編（顧客から「高い！」と言われた時の対応）

## ◆講義：納期交渉における応酬話法

## ◆ロープレ③：納期交渉編（納期がかかる場合の対応）

## 2 日目

## ◆講義：昨日の振り返りと傾聴技法

## ◆ロープレ④⑤：高機能ルームエアコンの提案編

（機能を説明して購入メリットを訴求）

## ◆講義：質問技法

## ◆ロープレ⑥⑦：省エネパッケージエアコンの提案編

（省エネ性能と電気代を説明して購入メリットを訴求）

## ◆講義：職場でロープレを行う際の事前準備や注意点

## 講師プロフィール

## 渡邊 卓 氏

株式会社売上 UP 研究所 代表取締役  
中小企業診断士 / AFJ 日本農業経営大学校 客員教授

大阪市立大学法学部卒業。大手機械メーカーの海外営業、新規事業開発、営業統括などに従事した後、現在は営業力強化、事業計画作成、業務改善などの分野で、全国の中堅・中小企業のコンサルティングを行う。特に、電材商社など商社・代理店における実践的なロープレ研修と営業力強化コンサルティングに定評がある。

著書に「営業力強化の基本と手法」（アニモ出版、2024 年発売）ほか多数。



価格交渉の場面では、ロープレを思い出して落ち着いて対処できた。営業になってすぐにこのような研修に出会えていればよかったです。



エアコン商談の際、ついつい標準品を売りがちになっていたが、今回のロープレ研修で高機能エアコンを提案したいと思いました。

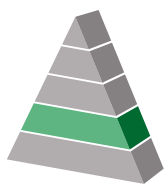


「商談力強化のためのロールプレイング研修」受講者アンケートより



# 階層別研修 オーダーメイド

階層別研修は新入社員から経営幹部まで、それぞれの階層で必要なスキルや自ら学ぶ姿勢を身につけていただくことを目的としています。個人のレベルアップにとどまらず、会社全体の底上げにもつなげるには、会社が期待する役割や自覚を社員に促すことが重要で、階層別に必要なスキルを短期間で身につけていただけるよう様々な研修を準備しています。（カリキュラムや日数については変更可能です。ご相談ください）



## 若手社員

（対象者：3～5年）

### フォロワーシップ（組織のために考え行動する）の強化

ビジネス環境の変化に対応できる自立型人材およびフォロワーシップ行動を目指す

#### ねらい

自らが環境の変化に対応した行動をするとともに、組織の発展や活性化につなげていただくようにする

#### 内容（1日）

- ◆ビジネス環境の変化と自律型人材
- ◆フォロワーシップ行動を強化する
- ◆フォロワーシップ行動実践の振り返り  
※部下から見た上司の変化も出し合う
- ◆チームワークを強化する

講師：西原 秀雄 氏

### モチベーションアップ（レジリエンス）

ビジネスパーソンのためのストレスの付き合い方を中心に、モノの見方や行動の変え方を学ぶ

#### ねらい

すべてのビジネスパーソンにとって大切なレジリエンスについて、レクチャーだけでなく、楽しいワークなどを通じて学んでいただき、明日への行動に活かしていただく

#### 内容（1日）

- ◆レジリエンスとは
- ◆職場の空気はつくるもの
- ◆指先はまず自分に向けよう！
- ◆ストレスの発生段階に応じた対処法
- ◆仕事の向こう側とモチベーション
- ◆折れない心の育て方
- ◆やる気グラフ ～モチベーションを見える化～
- ◆壁にプラスの意味づけをする
- ◆今の自分は何の積み重ねで出来ているか

講師：鎌田 敏 氏

### 社会人基礎力強化研修

理論や原理・原則は学習することが目的ではなく、仕事の理論や必要なスキルを「演習」という形で取り組み、討議で成功と失敗を明らかにする

#### ねらい

- ・社会人に求められる立場と役割、能力とは何かを理解する
- ・社会人に必要な「前に踏み出す力（アクション）」  
「考え抜く力（シンキング）」を習得する
- ・自己の能力の棚卸しを実施する

#### 内容（2日）

- 1日目：  
「チームで働く力」および「前に踏み出す力」の醸成
- ◆求められる人材像と能力
  - ◆職場におけるコミュニケーションとチームワーク
  - ◆自分のコミュニケーションスタイル
  - ◆効果的なコミュニケーションスキルとは
  - ◆体験学習
- 2日目：  
「考え抜く力」の醸成と「経営理念の考察」
- ◆問題解決について
  - ◆体験学習
  - ◆実践演習
  - ◆ビジョンシートの作成&宣言

講師：近藤 直和 氏

### チューター研修

新人育成担当者が押さえておきたい基本スキルを身につける

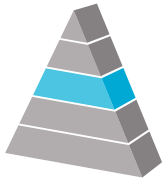
#### ねらい

新人育成担当に任命されるのは、比較的新人と世代の近い若手が多いものです。しかしながら、新人をどう育成すれば良いのかは大きな悩みであり、うまく接してあげないと新人が早期退職してしまうばかりか、育成担当者自身も疲弊してしまうことがあります。また、その苦労を組織のリーダーが十分に理解してあげられていないこともあります

#### 内容（1日）

- ◆育成担当者の役割
- ◆メンタルサポート①「不安を払拭し居場所を作る」
- ◆メンタルサポート②「自信をもたせて前向きにさせる」
- ◆メンタルサポート③「やる気になる指示とフィードバック」
- ◆社会人としてのマインド育成

講師：中村 佳織 氏



## 中堅社員

(対象者：3～5年)

### 中堅社員スキルアップ

これからの中堅社員として必要な需要創造の考え方やモチベーションの源泉について学ぶ

#### ねらい

ご自身が担当している業務活動や営業活動を本質的に見直すためのきっかけを掴んでいただく

#### 内容（3日）

##### 1日目：

これからの需要創造営業とは？

- ◆営業方法の一大変化の時代
- ◆商談ストーリーをつくって提案する営業
- ◆夢実現型がもたらす画期的な効果

##### 2日目：

需要創造営業の提案の仕方

- ◆シナリオ効果
- ◆影響力の6つの要因
- ◆戦略的ポジショニングと組織能力
- ◆各ターゲットへの戦略ストーリーの作成
- ◆コンセプトの決定
- ◆ゴール地点の設定
- ◆需要創造営業におけるストーリー戦略

##### 3日目：

モチベーション・マネジメント

- ◆内発的動機づけ
- ◆フロー理論
- ◆動機づけの7つの湖
- ◆モチベーションを高めるリーダーシップ
- ◆部下のタイプ別対応型リーダーシップ
- ◆セルフ・ブランド・マネジメントの率先
- ◆有能感、関係性、自己決定感、承認、
- ◆適職感、価値、人的目標

講師：竹永 亮 氏

### 次世代リーダー研修

次世代リーダーとしての主体性の向上、当事者意識を醸成する

#### ねらい

次世代リーダーとして、

- ・求められる役割について理解を深める
- ・成し得たいことを深耕し、課題を設定する
- ・後輩との関係性を向上させる
- ・発信力を強化する

#### 内容（4日）

##### 1日目：

リーダーに必要なもの

- ◆会社、組織の牽引者となる
- ◆次期課長への挑戦と責任
- ◆自己のプレゼンス（存在価値）
- ◆存在価値を発揮するための「発信力」  
発信することとは、周囲を巻き込んで変化を生み出すこと
- ◆発信力を強化するために

##### 2日目：

リーダーとしての課題設定、問題設定、課題設定

- ◆論理的思考 ロジカルシンキング
- ◆戦略立案
- ◆自社の優位性を考える（自社の戦略）
- ◆次期リーダーとしての課題設定  
組織における問題発見 発生型 創造型
- ◆課題については第四回研修会にて成果を発表する

##### 3日目：

部下指導・支援、コミュニケーション

- ◆部下育成とは
- ◆部下の主体性を上げる
- ◆部下に対するコミュニケーション
- ◆主体性を引き出す指導の仕方（コーチング）
- ◆部下を評価する「褒める」「叱る」
- ◆部下のメンタル面のサポート

##### 4日目：

成果発表

講師：為広 雅夫 氏

### 中堅社員に求められること

職場の中核（中堅）社員として更に可能性を拡大するための思考法と“トップランナースキル”を身につける

#### ねらい

職場の中核社員として更に可能性を拡大するための思考法とトップランナースキルを身につける

#### 内容（1日）

- ◆環境変化と自己革新の必要性を理解する
- ◆期待される役割を考える
- ◆課題設定力の強化 一何をするかを考えるー
- ◆結束力を高める 一人を巻き込むプレゼン力を強化するー
- ◆振り返り ー自己革新課題を発見するー

講師：西原 秀雄 氏

### 粗利1%UPで私たちの会社はこれだけ変わる

電材商社様が生き残っていくために、今改めて「当たり前の実行」と「役割の再定義」を考え、知識と情報を学ぶ

#### ねらい

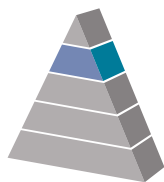
- ・企業の目的、仕組みを理解する
- ・企業の収支構造を理解する。特に粗利1%の違いを理解する
- ・財務諸表特徴（B/S、P/L、キャッシュフロー計算書）を理解する

#### 内容（1日）

- ◆会社に一番大切なこと
- ◆粗利UPが皆さんに幸せをもたらす
- ◆社員全員の計数感覚は粗利率UPの必須条件
- ◆粗利UPのための日々の仕事の総チェック
- ◆戦略から見る売価UPと数量UP
- ◆在庫増は粗利UPを台無しに
- ◆回収と支払も気が抜けない
- ◆財務的に強い会社になるには

講師：大石 幸紀 氏

# 階層別研修 オーダーメイド



## 責任者

### 離職防止につなげるポジティブコミュニケーション研修

若手、中堅社員の人財育成過程にある離職防止につなげる  
マネジャー自身のマインドセット（心の持ちよう）と自己実現を図る

#### ねらい

講師自身の失敗事例（中間管理職歴約 22 年）等を反面教師としつつ、  
心理的安全性の高い職場づくりにおける部下の人材育成（自律）と  
部下とのコミュニケーション強化（信頼関係）のポイントをグループ  
ワーク等を交え、ワークショップスタイルで学んで頂きます

#### 内容（1日）

- ◆離職防止につなげる心理的安全性の高い職場づくり
  - ・今や、共感と傾聴と奉仕の時代（サーバント・リーダーシップ）
  - ・若手社員の承認欲求の世界観
  - ・若手社員の自己肯定感について
  - ・自立と自律
  - ・リーダーとマネージャーの違い
  - ・部下に仕事を任せる覚悟があるか
  - ・部下をリスペクトするハレの場づくり
  - ・オンボーディング
- ◆離職防止につなげる部下とのコミュニケーション強化
  - ・目標達成手法（引き出し）をうまく活用する（コーチング、ティーチング、メンタリングの違い）
  - ・年上部下との付き合い方
  - ・個人面談のポイント
  - ・マネジャー自身のマインドセットはどうなのか？
  - ・アフタメーション（マネジャー自身のなりたて姿）

講師からの  
メッセージはこちら



講師：松永 勝己 氏

### 所長育成研修

所長としての当事者意識を強化し、役割を学ぶ

#### ねらい

- ・所長としての当事者意識を高め、所長の役割を認識する
- ・上位方針の意図を理解し、方針実現のための行動を浸透させる
- ・部下を育てる育成コミュニケーションの基本の習得で部下との信頼関係を構築する

#### 内容（3日）

##### 1日目：

所長の役割再認識と自己革新

- ◆所長としての当事者意識を高め、所長の役割を認識する
- ◆上位方針の意図を理解し、方針実現のための行動を浸透させる
- ◆部下を育てる育成コミュニケーションの基本の習得で部下との信頼関係を構築する

##### 2日目：

育成コミュニケーションの基本の習得

- ◆自己革新行動の実践を振り返る
- ◆育成コミュニケーションの基本
- ◆コーチング対話を身につける
- ◆学び・気づきのまとめを発表する

##### 3日目：

上位方針の連鎖を図る

- ◆自己革新行動の実践を振り返る
- ◆所長としての想いを作る
- ◆まとめ（今後の決意）

講師：西原 秀雄 氏

### リーダーシップ研修

リーダーとして、更なる影響力を発揮する  
（リーダーとして先頭に立ち、これまで以上の影響力を発揮する）

#### ねらい

- ・リーダーとしての役割責任を理解する（マネジメントとリーダーシップについて理解を深める）
- ・リーダーである自身のビジョンを描く（組織の考え方・方針・ビジョンを理解する）
- ・リーダーとしての部下指導の進め方を理解する

#### 内容（1日）

- ◆リーダーとしての役割責任
  - ・リーダーの役割とは
  - ・これからのリーダーの在り方
  - ・目標・戦略・能力・組織風土の観点を理解する
- ◆エンパワーマネジメント
  - ・部下の存在証明
  - ・エンパワーマネジメントとは
  - ・仕事を任せっていくための4つのステップ
  - ・部下に仕事を任せられない心理的背景の除去
  - ・部下に与える「経験」をデザインする
  - ・権限を移譲する
- ◆リーダーとしての影響力の発揮
  - ・部門長として率先垂範を進める覚悟をもつ
  - ・率先垂範・自己の強み・ビジョン・マネジメントを理解する
- ◆リーダーとして新たにチャレンジすること

講師：為広 雅夫 氏

### OJT 指導員研修

若手社員に対して求める人材像と、求める能力を提示し組織として見える化を実現させる

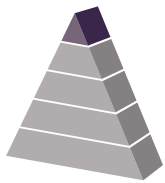
#### ねらい

- ・OJT（職場指導）の重要性を認識する
- ・OJT（職場指導）に必要な知識とスキルを習得する
- ・新人、若手社員の特徴を理解し、動機づけの手法を習得する

#### 内容（1日）

- ◆環境変化と求められる人材像
- ◆OJT 指導員に求められる準備と能力
- ◆体験学習ーコミュニケーション（面談）演習
  - ー問題を抱えた新入社員への動機付けー
- ◆OJT 指導員スキル
- ◆体験学習ーケーススタディ（自職場のケース）

講師：近藤 直和 氏



## 経営幹部

### 経営幹部の役割・責任向上研修

経営幹部としてビジョナリー・リーダーを目指す

#### ねらい

経営幹部が将来に対するビジョンをもち、それをメンバーと共有し事業経営の鍵にするとともに経営幹部としての役割や責任を向上させていただく

#### 内容（1日）

##### 研修の目的

- ◆ビジネスとマネジメントの関係
- ◆経営幹部と中間管理職の違い
- ◆影響力の発揮と私の影響力
- ◆わがチームのミッション・ビジョン・バリュー
- ◆ビジョナリー・リーダーとしての進め方
- ◆私たちを取り組む環境分析
- ◆戦略思考 上位方針をかみ砕き下位方針として共有する
- ◆我がチームの戦略を振り返る（何を強みとしているか）
- ◆戦略・方針の展開、方針展開の進め方
- ◆経営幹部として目指す姿

講師：為広 雅夫 氏

### 財務経営管理・戦略立案研修

ベースとなる「財務会計」「戦略立案力」を実践研修（6日）で学ぶ

#### ねらい

- ・経営幹部社員としての経営管理能力・戦略立案能力をさらに高めていただき、自社の現在および将来の問題解決方法をご一緒に考えていただく
- ・「戦略構想力・課題構築力・論理思考カススキル」を活用して、全社取り組みスキームを構築するプロセスを学び、それを日常化、習慣化できる人財へと促す
- ・財務会計の基本である『損益計算書』『貸借対照表』『キャッシュフロー計算書』をマスターし、そこから『何を読み取り、どのような手をうつべきか』を考えていただく

#### 1日目

##### 「経営とは？」～「戦略の基本」

押さえて置かなければならない基本項目をマネジメントと戦略の視点から演習を交えて学びます。

#### 2日目

##### 「決算書のしくみ」

##### ～自社の決算書を読む

オリジナルに作成した「各社決算書平均値会社」をモデルに身近な課題事例と演習で徹底的に財務戦略を学びます。

#### 3日目

##### 「利益確保」～「資金管理」

企業活動の事前における利益計画と、その実行を誘導し、事後的に分析・反省する利益統制とからなる一連の管理活動を確認していきます。

#### 4日目

##### 「戦略的思考のフレームワーク」

将来のために「課題」を設定し、問題解決を図る戦略的思考を醸成します。

#### 5日目

##### 戦略策定

戦略的思考を身近なテーマ演習によって醸成します。

#### 6日目

##### 課題発表

各個人で設定したテーマ（課題）を発表します。

講師：坂田 敬三 氏

# トレンドセミナー

経営者の皆様や経営幹部の皆様にお役に立つセミナーをご用意しています。  
最新のトレンドやマネジメント手法など、事例を交えてわかりやすくお伝えします。

## スポーツ編

2012年ロンドンオリンピック  
200m 平泳ぎ銅メダリスト

立石 諒 氏 (在東京)



### 挫折からのクイックターン

～苦しみを笑いに変えた競泳人生～

挫折を経て、たくさんの支えの中で獲得できたオリンピックのメダル。数々の努力を重ねた競技生活を通じて得た経験を熱いメッセージでお伝えします。

- 努力の重ね方
  - 言われたことをやるだけでなく、どうしたらもっとうまくいくかを自分の頭で考えること
  - 目標達成のための取り組み方やモチベーションアップ法
  - 「北島康介」という憧れの存在力（憧れから目標へ。そして追い抜くために…）
  - 挫折、上手にいかない時に支えとなった仲間や友人の励まし。そしてオリンピックへ…
- (時間：90分)

●プロフィール  
1989年神奈川県藤沢市生まれ。湘南工科大付属高校を経て、2013年慶応義塾大学環境情報学部卒業。4歳より祖父の勧めにより平泳ぎを始める。  
2010年日本選手権にて平泳ぎ三冠を達成し注目を集める。2012年ロンドン五輪競泳日本代表として出場。200m平泳ぎ決勝では、北島康介選手を0.06秒でかわして、銅メダルに輝いた。  
ロンドン五輪後、一時は引退も考えたが、目標をもって過ごすことの楽しさを痛感し、現役続行を決意。競泳界をより盛り上げていく為、練習の傍らスイスイイベントも行う。また、スポーツ番組のみならずバラエティやクイズ番組においても、遺憾なく非凡なトーク力を生かし、活躍中。  
2022年に約5年ぶりとなる現役復帰発表をし、現在は現役選手としても活躍している。

NPO 法人ベースボールスピリッツ理事長  
パーソナルトレーナー

奥村 幸治 氏 (在大阪)



### 目標達成のセルフマネジメント

～ビジネスに通じるイチローの考え方・意識から学ぶ～

なぜ、イチローが一流選手になれたのか？ビジネス社会に通じるイチローの考え方・意識を、自身の体験を交えてお伝えします。

- 「心・技・体」のバランス
  - 「自分力」の育て方
  - 「奥村流」個々の能力の引き出し方
  - ビジネス社会に通じる考え方・意識（セルフマネジメント）
- (時間：90分)

●プロフィール  
イチロー選手が210安打を達成したときに、イチローの専属打撃投手を務めていたことから「イチローの恋人」としてマスコミに紹介され、それ以来、コメントを依頼されてのTV出演多数。中学硬式野球チーム（宝塚ボーイズ）を結成し、監督を務める。一方、講師として各地方で講演活動をする。宝塚ボーイズの教え子に楽天イーグルス田中将大がいる。2008年NPO法人ベースボールスピリッツを設立。  
野球を通じて子ども達の健全な心身の成長を図るとともに幅広い世代交流、地域交流に努める。カル・リブケン小学生世界大会の日本代表、星野ジャパンの監督としてその任を勤める。

元プロ野球選手  
野球解説者

達川 光男 氏 (在広島)



### こころのキャッチボール

～苦しみを笑いに変えた野球人生～

多くの現役選手のエピソード、キャッチャーの役割や技術、そして監督としての人には言えないような苦労話を、軽妙かつ歯切れの良い口調で次々と語ります。

- 広島商高時代 野球に打ち込んだ日々
  - プロ野球 広島カープへの入団
  - 独特の存在感 広島の司令塔
  - 監督としての苦悩とそこから学んだことツッパ…
- (時間：90分)

●プロフィール  
1955年（昭和30年）7月13日生まれ。広島県広島市出身。1973年広島商業高校から春のセンバツに出場し準優勝。同年夏の甲子園にも出場し、優勝。その後東洋大学を経て、1977年ドラフト4位で捕手として広島東洋カープに入団。頭脳的なプレーで味方投手を援護、黄金期の広島投手王国を長きにわたってリードし続けた。セ・リーグ優勝日本シリーズ優勝3回を支えた原動力の一人。1992年引退後は野球解説者として人気を博す。広島東洋カープ監督、阪神タイガースや中日ドラゴンズのバッテリーコーチを歴任。  
2017年～18年まで福岡ソフトバンクホークスヘッドコーチを務め、2年連続日本一に導く。

ラグビー元日本代表  
人財育成・組織開発  
アスリート育成コンサルタント

今泉 清 氏 (在東京)



### 強いチームがもっているもの

～聞き上手が絆を作る！～

選手時代やコーチ時代に学んだ組織の大切さをしっかりと理論や体系で説明。あらゆる現場で実践に結びつくと好評です。早稲田大学大学院 公共経営修士を取得しています。

- リーダーに求められる基礎知識
  - パフォーマンスコンサルタントが活用する
  - GROW モデルとその活用
- (時間：90分)

●プロフィール  
6歳でラグビーを始める。  
早稲田大学時代には在学4年間で関東大学対抗戦優勝2回、大学選手権優勝2回、日本選手権優勝1回。誰にも予測できない“ビッグプレー”で話題を呼び、日本のラグビー界の人気と発展に大きく貢献した。卒業後はニュージーランド留学を経てサントリーで活躍し、日本代表、7人制日本代表にも選ばれている。現役引退後は母校・早稲田大学ラグビー部のコーチ、またサントリーフーズブレイングコーチに就任するなど、人材育成活動に尽力している。人一倍の勝負強さを持つ今泉清が、講演ではモチベーションアップ、チームビルディング、人材育成をテーマに講話する。

## ビジネス編

メンタルプロデューサー  
株式会社脳レボ 代表取締役

川谷 潤太 氏 (在兵庫)



### 組織力の高め方

～甲子園・日本一のチームが実践するチームワークアップ術～

仕事というのは、与えられた仕事をこなすだけではありません。人と人との温かい交流や仲間意識など、心構えが非常に重要です。企業の一員として「チームワーク（組織力）」を再認識し、一人ひとりのさらなる活躍を支援します。

- コミュニケーション能力とは、「社交性」と「会話の技術」
- 価値観の違いを受け入れる
- 人間関係の法則 人は信頼できる人の言うことしか聞かない
- 「威厳がある」と「とっつきにくい」は違う
- 庶民性を見せて、心理的な壁を壊す

(時間：90分)

#### ●プロフィール

兵庫県下に1万人以上が通う大手学習塾に入社後、生徒支持率99%の実績を残し、当時最年少で最大の教室の校長に就任。以後3年間で生徒数1,000名を超える教室に成長させる。創志学園高等学校（岡山県）へ赴任し、3つの強化部のチームマネジメントを担当。硬式野球部は史上最大の創設1年、全員1年生での甲子園出場を果たし、2015年には3つの部活すべてが中国大会で優勝。硬式野球部では3季連続甲子園出場、ソフトボール部は全国制覇、柔道部でも日本一の選手を輩出。2016年に独立、現在はメンタルプロデューサーとして講演やセミナー活動を精力的に行っている。

ヨシモト式  
コミュニケーションクリエイター  
ファイナンシャルプランナー

篠原 充彦 氏 (在大阪)



### 職場を活性化するツッココミュニケーション®

～ヨシモト式新感覚の対人スキル～

上司と部下間での会話やお客様とのやり取りなど、あらゆるシチュエーションでコミュニケーションの潤滑油になるのが「笑い」です。吉本芸人たちの普段何気なく使っているコミュニケーションノウハウを学びます。

- 人を惹き付ける5ヵ条とは？
- 芸人から学ぶ！相手の個性を引き出す3つのFの法則とは？
- 初対面の相手との距離を縮める褒め・ツコミ
- 相手の心を掴む！笑いの会話術

(時間：90分)

#### ●プロフィール

元吉本芸人で現在、放送作家。19歳で吉本総合芸能学院NSC入学（11期生）。漫才経験で得た対人スキルを活かして飛び込み営業の会社へ入社。半年でトップセールスマンに。その後、営業マン育成マネジメントを経験し、その後、独学でファイナンシャルプランナー上級資格のCFP®国際ライセンスを取得。一級ファイナンシャルプランニング技能士も取得し、篠原FP事務所設立。「ツッココミュニケーション®」の講師として活躍。放送作家としてもMBS毎日放送ラジオ「子守康範朝からてんこもり」コメンテーターとしてもレギュラー出演し、その後番組のコモン倶楽部のメンバーにもなる。現在、コミュニケーション能力を養う吉本興業のお笑い研修プログラム、「ツッココミュニケーション®」のファシリテーター講師として活躍中。

トリプル・ウィン・パートナーズ 代表  
元スターバックスコーヒージャパン  
組織・人材開発部マネージャー

目黒 勝道 氏 (在東京)



### スターバックスの真のリーダーシップ

～チームのパワーを最大限に発揮させるためには～

スターバックスのスタッフの強さは、自ら考え、判断し、行動し、お客様に感動体験を提供することにあります。個のパワーをチームに活かすことで成果を生んでいます。チームのパワーを最大化するためのリーダーシップなど具体的な事例やスキルについてお伝えします。

- 自立するスタッフの育成
- 経営層の成功体験に答えはない
- マネジメントとは？
- 自立には支援とリード
- 良い環境はヒトがつくる
- 環境をつくるのは会社ではない

(時間：90分)

#### ●プロフィール

1987年ヒガ・インダストリーズに入社し、日本初の宅配ピザ「ドミノ・ピザ」事業部にて教育・人事・オペレーションの基礎構築に従事。2000年スターバックスコーヒージャパン入社。店舗運営部地区責任者を経て、店舗ヒューマンリソース部長、人事サービス部部長に着任。2014年 湘南美容外科クリニックにて事務局人事部エグゼクティブマネージャーを務める。現在はトリプル・ウィン・パートナーズを設立し、ヒトと企業の成長を支えるべく人材マネジメント系研修・講演や人事制度構築コンサルティングを実践している。

ユニバーサルスタジオジャパン (USJ)  
元人材開発マネージャー

梅原 千草 氏 (在東京)



### 組織に変革を起こす人材マネジメント

～USJのV字回復を支えた組織づくりとは～

変化の激しいVUCA時代を生き抜くためには、企業としてチャレンジすることが求められます。経営陣の強いリーダーシップを活かしつつ、ネガティブな感情へも向き合い、置いてけぼりにならないよう、従業員へのフォローの仕組みを作るのが大事です。

- 現在の上司に必要なものとは？
- 部下への対応力
- 社会の変化と上司を取り巻く環境変化
- 明日からのアクションプラン
- 現在の上司に求められる能力
- 部下との関係構築のポイント

(時間：90分)

#### ●プロフィール

大学卒業後、ユニバーサル・スタジオ・ジャパン事業会社である株式会社ユー・エス・ジェイへ新入社員第1期生として入社。人気アトラクション施設責任者として、開業戦略立案・運営方法策定・従業員育成・顧客満足度向上等に取組む。その後人事部にて、従業員9,000名を超える組織の人事業務を経験。社内大学を立上げ、責任者として40種を超えるスキル研修や意識醸成ワークショップを企画・実施し、人材育成へ成果を発揮した。変革期の組織における唯一の人事女性マネージャーとして、人材に関わる業務全般に携わる。15年間の企業勤務を経て独立、SmLearnを設立。

## 電材業界に必要な資格を 新入社員から計画的に取得して 営業活動を レベルアップしよう

電材業界に必要な各種資格研修をご用意しています。

苦勞して採用された貴重な人材を早期に戦力化するために、ぜひご活用ください。各研修では、業界の経験豊富な講師陣が単なる机上の知識にとどまらず、現場で役立つ知識を身につけられるように解説します。

## 新入社員



※年数目安となります。



### 第二種電気工事士

学科試験 対策講座 4日コース（7時間／日×4回）

（内容・カリキュラム）

1. 学科試験問題に関する必要知識（電気理論）
2. 学科試験問題に関する必要知識（配線設計、機器材料）
3. 学科試験問題に関する必要知識（施工方法、検査）
4. 学科試験問題に関する必要知識（法令、配線図）
5. 予想問題による演習（上記7科目の復習を兼ねて実施）

技能試験 対策講座 4日コース（7時間／日×4回）

（内容・カリキュラム）

1. 公表試験問題に関する基礎知識および、実技知識（複線図も基本から書けるように学習します）
2. 実技作業の基本、作業工具の使い方（工具の使い方から指導します）
3. 公表試験問題演習（公表問題13問すべて作品を作ります）
4. 模擬試験形式で研修実施

## 若手社員

## 中堅社員

1~2  
年目エネルギーマネジメントアドバイザー  
資格認定講座2~3  
年目

消防設備士甲 4

3~5  
年目

現場力に高めるための資格取得

2級  
電気工事  
施工管理士2級  
電気通信工事  
施工管理士

## 消防設備士甲 4

筆記・実技試験 対策講座 3日コース（6.5時間／日×3回）

（内容・カリキュラム）

- 筆記試験対策
  - 消防関係法令
  - 自動火災報知設備、ガス漏れ火災報知設備に関する構造、機能、規格および工事または整備
- 実技試験対策
  - 消防用設備等に関する鑑別について
  - 設計製図試験のポイント
- 模擬試験と解答

## 2級電気工事施工管理技士

1次検定 対策講座 5日コース（7時間／日×5回）

（内容・カリキュラム）

- 〔電気工学〕電気理論、電気機器
- 〔電気設備〕発電設備、変電設備、送配電設備、構内電気、設備（電力、防災、通信）
- 〔施工管理〕施工計画、工程管理、品質管理、安全管理
- 〔法規〕建設業法、電気事業法、電気工事士法、電気通信事業法、建築基準法、消防法、労働基準法、労働安全衛生法、その他関連法規
- 演習、模擬試験

2次検定 対策講座 2日コース（7時間／日×2回）

（内容・カリキュラム）

- 工程、安全、施工、品質管理の経験記述添削指導
- 電気工事用語、電気工事施工
- 工程管理（ネットワーク）
- 関連法規

## エネルギーマネジメントアドバイザー資格認定講座

一般社団法人 日本 PV ブランナー協会・エネルギーマネジメントアドバイザー認定センターが認定する資格です

1日 講座4時間 + 資格認定試験 60分

国のエネルギー政策、SDGs、ESGなどの最新動向を学び、一般消費者に対してエネルギーマネジメントに関する的確なアドバイスができる知識を習得します。また、エネルギーマネジメントを通じて、将来の生活がどのように変化するのかを具体的に理解し、「脱炭素社会」や「カーボンニュートラル社会」の実現に向けた取り組みにおいて、あらゆるステークホルダーと効果的なコミュニケーションを図るためのスキルも身につけられる内容となっています。講座を受講し、試験に合格された方をエネルギーマネジメントアドバイザーとして認定します。

（内容・カリキュラム）

【講義】

- エネルギーの基本
- エネルギーの国際的な潮流
- 環境面での国策「環境基本計画」
- エネルギー面での国策「エネルギー基本計画」
- 電力供給の基本
- 電力システムの新たな活用
- エネルギーマネジメントシステム
- 住宅における省エネ化ゼロエネ化の動向
- 住宅における省エネ化ゼロエネ化の技術
- 電動車の動向
- 特定商取引に関する法律

【資格認定試験】

※パナソニック エレクトリックワークス創研は、エネルギーマネジメントアドバイザー認定センターに認証された研修機関でエネルギーマネジメントアドバイザー認定の講座および、認定試験を実施しています

※合格者には認定センターより認定証が発行されます

※資格は2年ごとに更新が必要で（有料）

## 2級電気通信工事施工管理技士

1次検定 対策講座 2日コース（7時間／日×2回）

（内容・カリキュラム）

- 電気通信工学
- 電気通信設備
- 法規
- 関連分野（公共工事標準請負契約款）
- 関連分野
- 施工管理法

2次検定 対策講座 1日コース（7時間／日×1回）

（内容・カリキュラム）

- 施工経験記述（施工計画と工程管理）
- 施工管理に関する用語
- 電気通信工事に関する図記号
- 電気通信設備工事の具体的事例記述
- アロー形ネットワーク工程表
- 労働災害防止対策
- 電気通信用語・技術的内容記述
- 法規

※「第二種電気工事士」「消防設備士甲4」研修は、お一人様からお申し込みいただける集合形式の研修もご用意しております。  
※「エネルギーマネジメントアドバイザー資格認定講座」はeラーニング形式での講座もご用意しております。

詳細・お申し込みは、当社ホームページ「電材コネクト」をご覧ください。

5~10  
年目

## エンジニアリング力を身につける

1 級  
電気工事  
施工管理士1 級  
電気通信工事  
施工管理士第一種  
電気工事士低圧電気  
取扱業務  
特別教育研修職長・  
安全衛生  
責任者教育

## 1 級電気工事施工管理技士

## 1 次検定 対策講座 5 日コース（7 時間／日 × 5 回）

（内容・カリキュラム）

- |                    |                   |
|--------------------|-------------------|
| 1. 電気理論            | 7. 機械、土木、建築工事関連分野 |
| 2. 電気機器            | 8. 施工計画           |
| 3. 発電設備、変電設備       | 9. 工程管理           |
| 4. 送配電設備           | 10. 品質管理          |
| 5. 構内電気設備（電力、防災設備） | 11. 安全管理          |
| 6. 構内電気設備（通信設備）    | 12. 関連法規          |

## 2 次検定 対策講座 2 日コース（7 時間／日 × 2 回）

（内容・カリキュラム）

- 用語解説
- 電気設備等の出題ポイント
- 施工管理の出題ポイント
- 法規の出題ポイント
- 施工経験記述要領と添削

## 1 級電気通信工事施工管理技士

## 1 次検定 対策講座 3 日コース（7 時間／日 × 3 回）

（内容・カリキュラム）

- 電気通信工学
- 電気通信設備
- 法規
- 関連分野
- 施工管理

## 2 次検定 対策講座 1 日コース（7 時間／日 × 1 回）

（内容・カリキュラム）

- |                      |                     |
|----------------------|---------------------|
| 1. 施工経験記述（施工計画と安全管理） | 6. 労働災害防止対策         |
| 2. 工事施工用語            | 7. 電気通信工事用語・技術的内容記述 |
| 3. 電気通信工事に関する図記号     | 8. 法規               |
| 4. 具体的工事施工例記述        |                     |
| 5. アロー形ネットワーク工程表     |                     |

## 第一種電気工事士

## 学科試験 対策講座 6 日コース（7 時間／日 × 6 回）

（内容・カリキュラム）

- 学科試験問題に関する必要知識  
（電気理論、配線設計、機器材料、施工方法、検査、法令、発送配変電、配線図の 8 科目すべて）
- 予想問題の演習（上記 8 科目について復習を兼ねて実施）
- 本番を想定した模擬試験  
（本番同様に 50 問で実施、解答内容の解説も行います）

## 技能試験 対策講座 4 日コース（7 時間／日 × 4 回）

（内容・カリキュラム）

- 公表試験問題に関する実技知識（二種との違い、手順作業のポイントを理解）
- 実技作業の基本（複線図の作成、作業ポイントを解説）
- 公表試験問題の演習（公表問題 10 問すべての作品を作成、応用練習）
- 模擬試験形式での研修実施

## 低圧電気取扱業務特別教育【法定教育】

労働安全衛生法第 59 条の規定による低圧電気取扱業務に関する安全又は衛生のための特別教育

安全衛生に関する正しい知識が、労災事故を未然に防ぎます。  
また、危険な業務に携わる作業者への「特別教育」の実施は、事業者の社会的責任、コンプライアンス遵守の観点からも必要です。

特別教育を必要とする業務の中に、低圧電気工事も含まれます。低圧電路の敷設工事を行う場合には、電気工事士の資格だけでなく、特別教育が必要になります。

（内容・カリキュラム）

【1 日目：学科教育】

- 低圧の電気に関する基礎知識
- 低圧の電気設備に関する基礎知識
- 低圧用の安全作業用具に関する基礎知識
- 低圧の活線作業及び活線近接作業の方法
- 関係法規

【2 日目：実技教育】

- 実習ボード、工具、防護具などの説明
- 各機材の確認方法、事前点検の方法
- 作業前の注意徹底（感電・短絡等）
- 防護具を装着した状態での作業実習  
（2 人 1 組 ※最大 12 組まで）

※安全衛生特別教育規則により厚生労働大臣が科目や時間を定めています。  
※学科 7 時間、実技 1 時間の 1 日研修もごさいます。  
（充電部分が露出している開閉器の操作の業務に従事することができます）

## 職長・安全衛生責任者教育【法定教育】

労働安全衛生法第 60 条の規定による

現場責任者として元請事業者との円滑な連絡調整などを職長・安全衛生責任者として安全管理体制保持に必要な知識を習得する【労安法第 60 条】

（内容・カリキュラム）

【1 日目】

- 作業方法の決定及労働者の配置に関すること
- 労働者に対する指導又は監督の方法に関すること（1）
- 労働者に対する指導又は監督の方法に関すること（2）
- 異常時等における措置に関すること
- 安全衛生責任者の職務等
- 総括安全衛生管理の進め方

【2 日目】

- 危険性又は有害性等の調査及びその結果に基づき講ずる措置に関すること（1）
- 危険性又は有害性等の調査及びその結果に基づき講ずる措置に関すること（2）
- その他現場監督者として行うべき労働災害防止活動に関すること

※安全衛生特別教育規則により厚生労働大臣が科目や時間を定めています。

# 電材業界の人づくり支援・経営支援

これからの電材業界をリードしていく人づくりを大きく4つの分野から支援していきます。

お客さまと一緒に持続的に成長していける企業への変革をバックアップします。

お客さまのご要望に合わせてコンサルティングやオーダーメイド研修、セミナーをご提案いたします。



## 選ばれる会社 & 社員が定着する会社づくりへ

### 技術支援(資格取得支援)

電材業界や建築業界の仕事に従事してきた経験豊富な当社講師陣が業界必須の研修をご提案します。

- 即戦力人材を育てたい
- 電気工事士を育てたい
- 施工管理技士を育てたい
- その他の技術支援(法改正対応研修等)

### 人づくり支援

人材の「確保」から「定着」「育成」また、その基盤づくりまで、貴社の状況に合わせて一緒につくりあげる「コンサルティング」や「研修」をご提案いたします。

- 新入社員を育てたい
- 若手・中堅社員を育てたい
- 責任者・経営幹部を育てたい
- 営業社員の営業力を高めたい
- 社員のビジネススキルを高めたい
- 働きたいと思える会社を作りたい

### 経営支援

効果的な営業活動のしくみづくりや、お客さまから選ばれるための戦略の構築、具体的な実施方法、営業人材の育成、スキルアップのための社員研修をご提案いたします。

- 安定した経営のしくみづくり
- もっと受注率を上げたい
- もっと利益が上がる体質に
- トレンドを学びたい

### その他 講演

経営者の皆様や経営幹部の皆様にお役に立つセミナーをご用意しています。最新のトレンドやマネジメント手法など事例を交えてわかりやすくお伝えいたします。

- アスリートから学ぶ
- 有職者から学ぶ
- その他おすすめセミナー

費用助成を受けるための「人材開発支援助成金」活用のお手伝いをいたします(次頁)。

# 「人材開発支援助成金」のご案内

人材開発支援助成金は、  
計画に沿って従業員に  
企業経営の安定にもつ

## 助成の主な条件

- ・雇用保険適用事業所の事業主であること。
- ・職業訓練実施計画届の提出日の前日から起算して6ヵ月前の日から支給申請日までの間に、雇用する雇用保険被保険者を事業主都合により「解雇等（退職勧奨を含む）」を行っていないこと。
- ・訓練開始日の「1ヵ月前まで」に職業訓練実施計画届を提出していること。
- ・助成対象となる訓練は、業務に関連する10時間以上のOFF-JTによる訓練であること。
- ・職務に直接関連する訓練であること。

原則として、接遇・マナー講習等社会人として基礎的なスキルを習得するための講習は対象外ですが、他の訓練と組み合わせ、実施全体の目的となっていないとき（OFF-JTの実訓練時間数に占める時間数が半分未満である場合）には、助成対象となります。












## 助成メニュー

ここでは 主に 人 **人材育成支援コース〔人材育成訓練〕** を紹介します。

その他のコース・訓練の詳細は、厚生労働省のホームページをご参照ください。

※（ ）内は、中小企業以外の助成額・助成率

※  集合研修  オンライン研修  eラーニング

コース 主な要件	支給対象	OFF-JT				OJT	
		経費助成	賃金要件・資格等 <sup>*2</sup> 手当要件を満たす場合	賃金助成	賃金要件・資格等 <sup>*2</sup> 手当要件を満たす場合	実施助成	賃金要件・資格等 <sup>*2</sup> 手当要件を満たす場合
<b>人材育成支援コース 〔人材育成訓練〕</b>    職務に関連した知識・技能を習得させるための 10時間以上のOFF-JTによる訓練を実施する	正社員の場合	45% (30%)	+15% (+15%)				
	非正規社員の場合	60%	+15%	760円 (380円)	+200円 (+100円)	—	—
	非正規社員を正社員に 転換した場合	70%	+30%				
<b>人材育成支援コース 〔有期実習型訓練〕</b>    有期契約労働者等の正社員への転換を目的として実施する OJTとOFF-JTを組み合わせた訓練を行った場合に助成	非正規社員の場合	60%	+15%	760円 (380円)	+200円 (+100円)	10万円 (9万円)	+3万円 (+3万円)
	非正規社員を正社員に 転換した場合	70%	+30%				
<b>人材育成支援コース 〔認定実習併用職業訓練〕</b>    中核人材を育てるために実施するOJTとOFF-JTを 組み合わせた訓練を行った場合に助成	—	45% (30%)	+15% (+15%)	760円 (380円)	+200円 (+100円)	20万円 (11万円)	+5万円 (+3万円)
<b>人への投資促進コース 〔定額制訓練〕</b>   労働者の多様な訓練の選択・実施を可能とする「定額制訓練」 （サブスクリプション型の研修サービス）を利用する事業主に対する助成		60% (45%)	+15% (+15%)	—	—	—	—

※賃金要件又は資格等手当要件を満たせば助成率がUPします。

※ **人材育成支援コース**を実施する場合は、「定期的なキャリアコンサルティング」を実施することについて、労働協約、就業規則又は事業内職業能力開発計画で定めている必要があります。

※eラーニングによる訓練等、通信制による訓練等及び育児休業中の者に対する訓練等は経費助成のみです。

また、eラーニングによる訓練では、標準学習時間が10時間以上または標準学習期間が1ヵ月以上であることが必要です。

※正規雇用労働者等への転換とは、①有期契約労働者等について、正規雇用労働者、勤務地限定正社員、職務限定正社員または短時間正社員への転換措置 ②有期契約労働者の無期契約労働者への転換措置のうちのいずれかの措置を講じた場合をいいます。

※部外講師への謝金手当は、オーダーメイド研修などの事業内訓練の場合は、1時間当たり15,000円が上限となります（消費税込み）。

※経費助成限度額（1人当たり）・賃金助成限度額（1人1訓練当たり）・支給に関する制限があります。

例えば、経費助成限度額 中小企業事業主の場合10時間以上100時間未満の場合15万円

### \*1「定期的なキャリアコンサルティング」とは？

- ・労働者に定期的なキャリアコンサルティングの機会を確保し、対象時期（労働者の年齢・就業年数・役職就任時等の節目）を明記して定めていることが必要です。
- ・キャリアコンサルティングを実施する者は国家資格を有しているキャリアコンサルタントに限りませんが、キャリアコンサルティングについての経費は事業主が全額を負担する必要があります。

【就業規則での規定例】

（キャリアコンサルティングの機会の確保）

第〇条 会社は、労働者に対してキャリアコンサルティングを入社から3年ごとに行う。

2 キャリアコンサルティングを受けるために必要な経費は、会社が全額負担する。

### \*2「賃金要件」・「資格等手当要件」について

「賃金要件」又は「資格等手当要件」のいずれかを満たした場合は、別途申請を行うことで、訓練経費についてはプラス15%等の加算分を追加で受給することができます。

#### 「賃金要件」

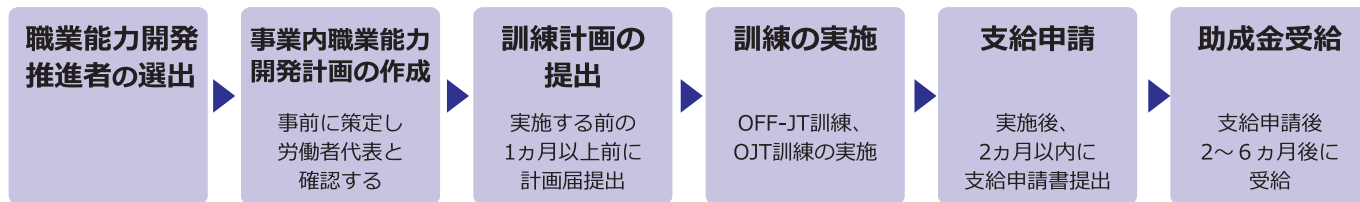
毎月決まって支払われる賃金（基本給及び諸手当）について、訓練終了日の翌日から起算して1年以内に、5%以上増加させていること。なお、賃金が5%以上増加していることについては、対象労働者ごとに、賃金改定後3ヵ月間の賃金総額と改定前3ヵ月間の賃金総額を比較して、全ての対象労働者の賃金が5%以上増加していること。

#### 「資格等手当要件」

資格等手当（毎月決まって支払われる手当）の支払いについて、就業規則、労働協約又は労働契約等に規定した上で、訓練終了後の翌日から起算して1年以内に全ての対象労働者に対して実際に当該手当を支払い、賃金を3%以上増加させていること。なお、資格等手当の支払いにより賃金が3%以上増加していることについては、対象労働者ごとに資格等手当支払い後3ヵ月間と資格等手当支払い前3ヵ月間の賃金総額を比較して、全ての対象労働者の賃金が3%以上増加していること。

従業員のキャリア形成や能力アップのため、事業内の職業能力開発計画を立て、職業訓練を実施する事業主等を支援する制度です。人材育成への取り組みは、なされます。ぜひ、人材開発支援助成金を積極的にご活用ください。

## 助成金申請のフロー



※助成金の種類により、上記のような流れ・期間が異なる場合があります。

※計画の申請時点で、雇用保険適用事業主であること、または労働保険料を納付している事業主であることが必要です。

## 公開研修受講（事業外訓練 OFF-JTのみ）の活用例

### 入社1日目・22歳の新人営業担当を育成したい

※人材育成支援コース[人材育成訓練] 中小企業の場合

受講者：1名（正社員）

① 新入社員研修【社会人基礎編】	(14.0H)	費用 74,800円
② 営業職のための『タイムマネジメント』	(6.5H)	費用 40,700円
③ わかりやすいビジネス文書の書き方	(4.0H)	費用 33,000円
合計	(24.5H)	費用 148,500円

研修費用	支給額			計
	経費助成	+	賃金助成	
148,500円	66,800円	+	18,600円	85,400円
	89,100円	+	23,500円	112,600円

支給率  
約58%  
~76%

〔計算式〕 支給額 85,400～112,600円（百円未満切捨て）  
経費助成：148,500円×45～60%≒66,800～89,100円  
賃金助成：24.5H×時給760～960円≒18,600～23,500円

賃金要件・資格等  
手当要件を満たせば  
支給額・率UP

### 当社公開研修での組み合わせ例

人材育成支援コースの要件：10時間以上

組み合わせの一例となります。事前に各都道府県労働局にご相談の上、計画書を作成・提出をお願いします。

<若手人材の育成>

『提案営業』の考え方・進め方 計13.5H

業務改善基礎【事務系】 計12.5H

<中堅社員の育成>

Z世代のリーダーシップ研修 計6.5H + 部下のやる気を高めるノウハウ習得 計7.0H 計13.5H

若手・中堅社員のための『課題解決力』向上 計13.5H

<幹部社員の育成>

経営者塾 計76.0H

経営実践力強化研修 計90.0H

<製造現場リーダーの育成>

製造現場リーダー研修【ヒューマンスキル編】 計12.5H

## 人への投資促進コース 定額受け放題研修サービス （サブスクリプション）

1 訓練当たりの対象経費が明確でなく、同額で複数の訓練を受けられるeラーニング及び 同時双方向型の通信訓練で実施されるサービス

助成額：経費助成のみ

### 主な要件

- ・業務上義務付けられ、労働時間に実施される訓練であること
- ・OFF-JTであって、事業外訓練であること
- ※広く国民の職業に必要な知識および技能の習得を図ることを目的としたものであることが必要であり、特定の事業主に対して提供することを目的として設立される施設によるサービスは除きます（インターネット上で、広く国民にサービスを提供していない施設や訓練は、支給対象外になることがあります）
- ・各支給対象労働者の受講時間数を合計した時間数が、支給申請時において10時間以上であること。なお、契約合計に含めることができる訓練は、職務に関連した専門的な知識および技能の習得をさせるための訓練（職務関連訓練）に限ります。
- ・「Leaning Management System」による受講記録情報が必要

## サブスク型eラーニング研修受講（OFF-JTのみ）の活用例

### サブスク動画研修サービスで社員育成したい

※人への投資促進コース[定額制訓練] 中小企業の場合

訓練時間：全員合計で10時間以上視聴（所定労働時間内）

受講者：30名（正社員）

利用料：7,920円×30名 初期設定費用：110円×30名

合計 240,900円

研修費用	支給額			計
	経費助成	+	賃金助成	
240,900円	144,500円	+	対象外	144,500円
	180,600円	+	対象外	180,600円

支給率  
約60%  
~75%

〔計算式〕 支給額 144,500～180,600円（百円未満切捨て）

経費助成：240,900円×60～75%≒144,500～180,600円

賃金助成：対象外

賃金要件・資格等  
手当要件を満たせば  
支給額・率UP

活用例は、支給金額を保証する内容ではありません。詳細は各都道府県の労働局にお問い合わせください。

※研修費用に関する金額は税込みです。

※正社員（有期契約労働者等を除く）を対象とする研修の場合の計算例です。

## 電材コネクト(ホームページ)のご紹介

電材業界向けの人材育成、資格取得支援、経営の課題解決など、貴社の発展をご支援するホームページです。  
様々なコンテンツをご紹介します。ぜひ一度ご覧ください。

- ①パナソニック エレクトリックワークス創研の  
ホームページへアクセス

パナソニック 創研

検索

もしくは、  
こちら



- ②TOPページのメニュー **電材業界支援** をクリック



TOPページ

お問い合わせ

パナソニック エレクトリックワークス創研株式会社  
営業推進センター 電材推進グループ

西日本担当 TEL. **06-6908-6764**  
東日本担当 TEL. **03-3507-7630**

パナソニック エレクトリックワークス創研株式会社

営業推進センター 電材推進グループ

西日本担当(本社)

〒571-8686 大阪府門真市大字門真1048

TEL: 06-6908-6764 FAX: 06-6907-3426

東日本担当(東京研修所)

〒105-0003 東京都港区西新橋2-8-6

TEL: 03-3507-7630 FAX: 03-3507-7631

Panasonic Electric Works Business Consulting & Training Co., Ltd.

本書からの無断の複製は固くお断りします。

このチラシの記載内容は2025年2月現在のものです。