

Panasonic

創研
S O K E N

電材業界向け
人材育成
総合ガイド 2026



未来を創る人材を、今ここで育てる。



パナソニック エレクトリックワークス創研株式会社

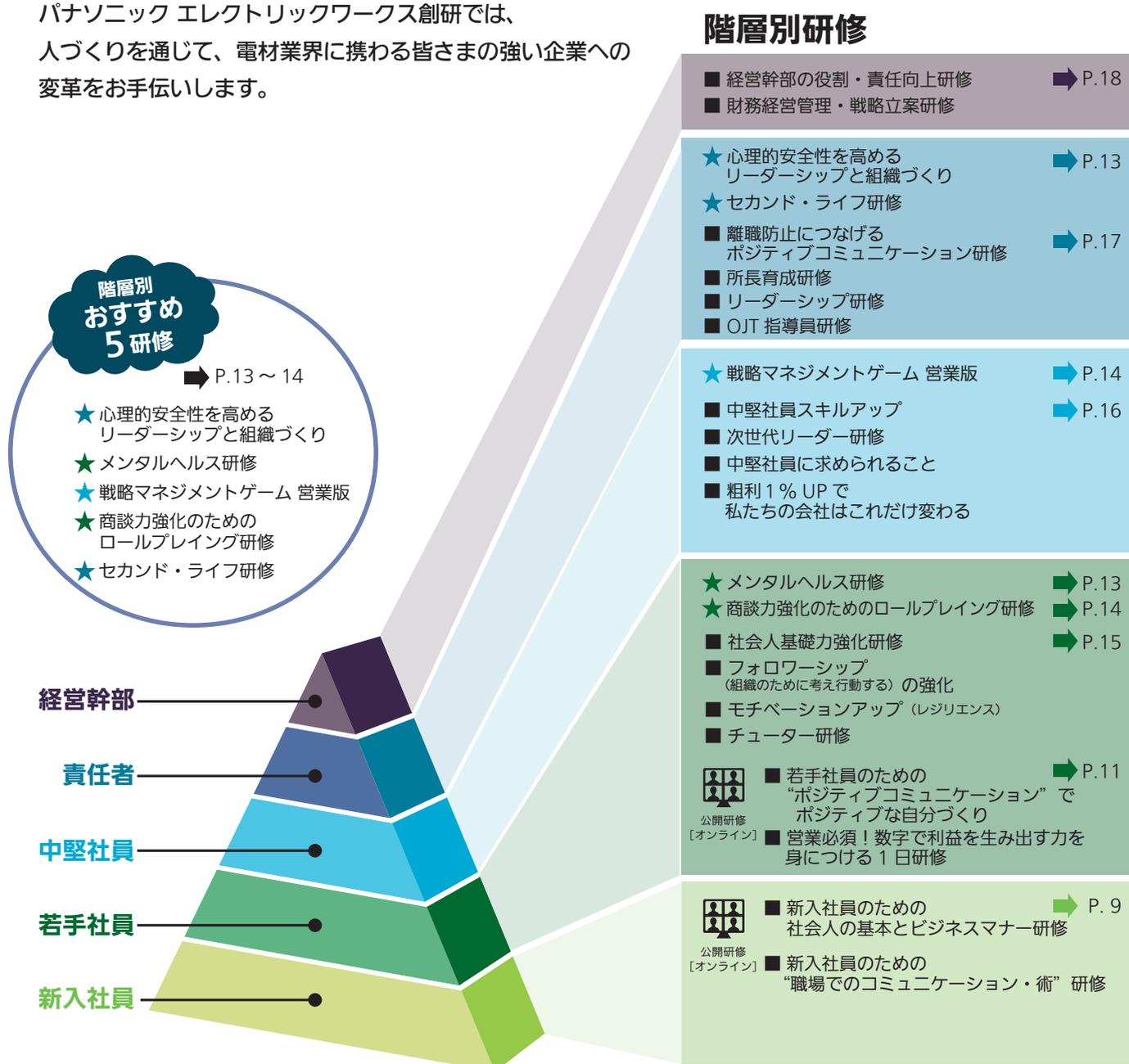
2026.02 | ホームページ: <https://panasonic.co.jp/ew/pewbct/>

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、
電材業界で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。



化しました ご支援いたします

トレンドセミナー ➡ P.19～20

ビジネス編

- 電材代理店様の営業 DX 支援 (講師: 吉田 孝之 氏)
- 組織力の高め方 (講師: 川谷 潤太 氏)
- 自律型人材を生み出す方法 (講師: 永島 寛之 氏)
- ユニクロ成長の軌跡 (講師: 北沢 みさ氏)

スポーツ編

- アスリートが実践したセルフ・マネジメントへの道 (講師: 室伏 由佳 氏)
- 球道即人道 (講師: 宮本 慎也 氏)
- 指導には理論とモデルがある! (講師: 松元 剛 氏)
- 勝利をもたらすチームワークとは! (講師: 城 彰二 氏)

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. 5
- 1 級電気通信工事施工管理技士
- 2 級電気工事施工管理技士
- 1 級電気工事施工管理技士
- 第一種電気工事士  ➡ P. 3～4
- 低圧電気取扱業務特別教育 ➡ P. 6
- 職長・安全衛生責任者教育

- 消防設備士甲 4 ➡ P. 5
- エネルギーマネジメントアドバイザー
資格認定講座 ➡ P. 6

- 第二種電気工事士  ➡ P. 3～4

商品技術研修



- 電設資材【基礎から実践】 ➡ P.11～12
- 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



- 電設資材【入門編】 ➡ P.9～10
- 照明の基礎
- 電材営業の基本【入門編】
- 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

ちよこ学 動画研修サービス ちよこ学

➡ P. 7～8
170 コース以上

Plus AirCourse
1,200 コース以上

技術・製造、業界関連など、創研で
培かれたさまざまなスキルを
学んでいただきます

電材ルート向け
早期戦力化 動画パック
全 34 コース

「ちよこ学」コンテンツから
厳選プランが新登場!

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、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。

オーダーメイド研修(出張型)の研修に加え、お1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。

受講者の声

(一部抜粋)

- 独学でやっていたら不合格は間違いなかったと思います
- 自己学習も考えたが、講師陣による直接指導や、他の受講者がいる環境が合格につながった
- 技能で一度不合格になったが、親切丁寧な指導のおかげで再試験で合格できた
- たくさんの課題実習が自信につながり、アドバイスに従って練習した結果、合格できた
- 価格以上の内容だと思います
わかりやすく自信ができました

◆ 電気工事士

第二種電気工事士

1
年目

最初の
資格取得

今から始める 第二種電気工事士 受験準備講座 (2日)

研修コード：4V4S1201

受講料：29,000円(税込:31,900円)

内容：○電気理論の基礎・機器材料・配線図など学科試験の要点を解説
○技能基本作業演習と作品作り

日程：高槻 8月22(土)~23(日)

第二種電気工事士 学科試験受験講座 (4日)

研修コード：4V4S1214

受講料：58,000円(税込:63,800円)

内容：1日目：電気理論
2日目：配電理論・配線設計・機器材料
3日目：施工・検査・法令・図記号
4日目：配線図・配線図演習

日程：東京 5月 9(土)~10(日) 16(土)~17(日)

5月12(火)~15(金)

9月19(土)~20(日) 26(土)~27(日)

10月 6(火)~ 9(金)

10月13(火)~16(金)

高槻 5月 7(木)~ 8(金) 14(木)~15(金)

5月 9(土)~10(日) 16(土)~17(日)

9月17(木)~18(金) 24(木)~25(金)

10月 3(土)~ 4(日) 10(土)~11(日)

10月 8(木)~ 9(金) 15(木)~16(金)

名古屋 5月12(火)~15(金)

10月 6(火)~ 9(金)

◆オーダーメイド(出張)の場合のカリキュラム例

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

新入社員

第二種電気工事士 技能試験受験講座 (4日)

研修コード: 4V4S1302

受講料: 71,000円 (税込:78,100円)

※名古屋のみ 82,000円 (税込:90,200円)



内容: 1日目: 複線図演習・基本単位作業演習
2日目: 公表問題作品作り演習
3日目: 公表問題作品作り演習
4日目: 模擬試験形式で公表問題作品作り

公表問題No.1~13すべての作品を作成したうえ、模擬試験形式で5~6問の作品を作成。計18問から19問の作品作りを行う。

東京	7月 4(土)~ 5(日) 11(土)~12(日)
	7月 7(火)~10(金)
	11月 17(火)~20(金)
	11月 21(土)~22(日) 28(土)~29(日)
高槻	12月 1(火)~ 4(金)
	12月 7(月)~10(木)
	6月 20(土)~21(日) 27(土)~28(日)
	7月 2(木)~ 3(金) 9(木)~10(金)
名古屋	7月 4(土)~ 5(日) 11(土)~12(日)
	11月 19(木)~20(金) 26(木)~27(金)
	11月 21(土)~22(日) 28(土)~29(日)
	12月 2(水)~ 3(木) 9(水)~10(木)
名古屋	6月 23(火)~26(金)
	11月 24(火)~27(金)

第二種電気工事士 技能直前模擬試験 (1日)

研修コード: 4V4S1307

受講料: 17,000円 (税込:18,700円)



内容: 公表問題No.1~13のうち6問程度を厳選し模擬試験形式で作品作りを実施。
パナソニックEW創研の講師が作品を判定評価します。

東京	7月 14(火)	高槻	7月 11(土)
	7月 15(水)		7月 12(日)
東京	12月 5(土)	高槻	12月 5(土)
	12月 6(日)		12月 6(日)

中堅社員

第一種電気工事士

5~10
年目

今から始める 第一種電気工事士 受験準備講座 (2日)

研修コード:4V4S1001

受講料:29,000円 (税込:31,900円)

内容: ○電気理論や送配電・高圧受電設備など学科試験の要点を解説
○技能基本作業演習と公表問題の作品作り

日程: **高槻** 8月 20(木)~21(金)

第一種電気工事士 学科試験受験講座 (4日)

研修コード:4V4S1002

受講料:58,000円 (税込:63,800円)

内容: 1日目: 電気理論・配電理論・配線設計
2日目: 電気機器材料・高圧受電設備
3日目: 施工・検査の方法・発電・送配電・法令
4日目: 高圧受電設備配線図・電動機制御回路

日程: **高槻** 9月 10(木)~11(金) 17(木)~18(金)

第一種電気工事士 技能試験受験講座 (4日)

研修コード:4V4S1101

受講料:71,000円 (税込:78,100円)



内容: 1日目: 複線図演習・基本単位作業演習
2日目: 公表問題作品作り演習
3日目: 公表問題作品作り演習
4日目: 模擬試験形式で公表問題作品作り

公表問題No.1~10すべての作品を作成したうえ、応用問題を含め模擬試験形式で7~8問の作品を作成、計17問から18問の作品作りを行う。

日程: **高槻** 6月 11(木)~12(金) 18(木)~19(金)
11月 5(木)~ 6(金) 12(木)~13(金)

◆オーダーメイド (出張) の場合のカリキュラム例

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、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)
2. 予想問題の演習 (上記8科目について復習を兼ねて実施)
3. 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)

1. 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)
2. 実技作業の基本 (複線図の作成、作業ポイントを解説)
3. 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)
4. 模擬試験形式での研修実施

◆ 電気工事施工管理士

中堅社員

2級電気工事施工管理技士

3~5
年目

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.〔電気工学〕電気理論、電気機器
- 2.〔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）
- 3.〔施工管理〕施工計画、工程管理、品質管理、安全管理
- 4.〔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
5. 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）

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

◆ 電気通信工事施工管理士

中堅社員

2級電気通信工事施工管理技士

3~5
年目

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）

1. 電気通信工学
2. 電気通信設備
3. 法規
4. 関連分野（公共工事標準請負契約約款）
5. 関連分野
6. 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）

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

◆ 消防設備士

若手社員

消防設備士甲4

2~3
年目

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）

1. 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
2. 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
3. 模擬試験と解答

中堅社員

1級電気工事施工管理技士

5~10
年目

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

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

中堅社員

1級電気通信工事施工管理技士

5~10
年目

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）

1. 電気通信工学
2. 電気通信設備
3. 法規
4. 関連分野
5. 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&安全管理）
2. 工事施工用語
3. 電気通信工事に関する図記号
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
6. 労働災害防止対策
7. 電気通信工事用語・技術的内容記述
8. 法規

◆ 法定教育

職長・安全衛生責任者教育

中堅社員

5~10
年目

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】

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

【2日目】

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事 (1)
2. 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事 (2)
3. 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事

※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。

中堅社員

低圧電気取扱業務特別教育

5~10
年目

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員への「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】

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

【2日目：実技教育】

1. 実習ボード、工具、防護具などの説明
2. 各機材の確認方法、事前点検の方法
3. 作業前の注意徹底（感電・短絡等）
4. 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)

◆ その他

エネルギーマネジメントアドバイザー資格認定講座

若手社員

1~2
年目

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確か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。

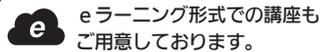
講座を受講し、試験に合格された方をエネルギーマネジメントアドバイザーとして認定します。

(内容・カリキュラム)

【講義】

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

【資格認定試験】

 eラーニング形式での講座もご用意しております。

研修コード:4V4S3005

受講料:27,500円(税込:30,250円)

- ▶日程 毎月開催
- ▶受講時間 4時間20分
- ▶受講期間 1ヶ月(1日~末日)
いつでも受講可能

※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す(有料)

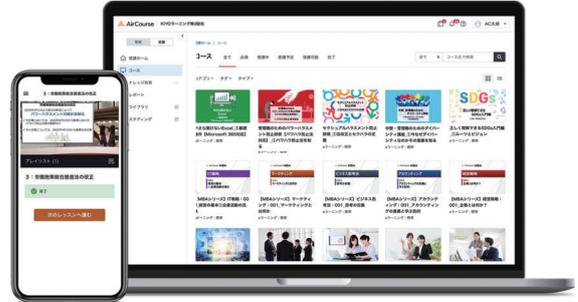
※内容については法改正等により変更する場合があります



動画研修サービス ちよこ学

研修動画がいつでもどこでもなんでも視聴可能なサービスです。社会人の基盤となる「ファンダメンタルな知識・スキル」や、創研の独自ノウハウが詰まった「現場目線の実践的」なことが学べます。1～5年目の若手の方をはじめ、中堅社員、管理職の方にも役立つ内容となっています。

- Point 1** 創研 現場目線の独自ノウハウ満載
- Point 2** 1 コース 30 分空き時間に学習可能
- Point 3** 対面研修との組合せで効果倍増



	ちよこ学	ちよこ学Plus	電材・住建ルート向け 早期戦力化 動画パック NEW
契約期間	サブスクリプション 最低契約期間 12ヵ月～		2ヵ月
内容	<p style="text-align: center;">約 170コース</p> <p style="text-align: center;">技術・製造、業界関連など、創研で培かれたさまざまなスキルを学んでいただけます</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; text-align: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">電材業界</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">住建業界</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">営業</div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; text-align: center; margin-top: 5px;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">技術・製造</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">ビジネススキル</div> </div> <p style="text-align: center;">Plus</p> <p>「ちよこ学」にプラスして KIYO ラーニング株式会社「AirCourse」のサービスがご利用になれます</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <p>AirCourse 1,200コース以上</p> <p>ITスキル DX・生成AI コンプライアンス AirCourse MBA コミュニケーション 人事・労務</p> </div>		<p>電材業界、住建業界の新入社員やキャリア入社社員向け 2ヵ月間短期集中の動画学習パック</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 10px;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center; width: 45%;"> <p>電材パック</p> <p>全 34 コース</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; font-size: small;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 2px;">電材 ルート向け</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 2px;">ビジネスの 基本</div> </div> <p>15,000円 / ID (税込 16,500円)</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center; width: 45%;"> <p>住建パック</p> <p>全 26 コース</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; font-size: small;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 2px;">住建 ルート向け</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 2px;">ビジネスの 基本</div> </div> <p>15,000円 / ID (税込 16,500円)</p> </div> </div> <div style="text-align: center; margin-top: 10px;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <p>電材・住建パック</p> <p>全 50 コース</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; font-size: small;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 2px;">電材 ルート向け</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 2px;">住建 ルート向け</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 2px;">ビジネスの 基本</div> </div> <p>20,000円 / ID (税込 22,000円)</p> </div> </div> <p style="text-align: center; margin-top: 10px;"> 電材 ルート向け 住建 ルート向け ビジネスの 基本 の内容は左頁をご覧ください </p>
※1 価格	月額あたり 450円 / ID (税込 495円) 別途、登録料	月額あたり 800円 / ID (税込 880円) 別途、登録料	
最低契約数	10 ID～		1 ID～

※1) 2026年4月1日(水)より「ちよこ学」「ちよこ学 Plus」の価格を改定させていただきます。記載の金額は改定後の新価格となります。
また、IDの新規・追加登録にはID登録料として100円 / IDを頂戴します

2026年2月発行分において、商品の価格表示に誤りがございました。
誤) ちよこ学 : 800円(税込880円) 正) ちよこ学 : 450円(税込495円)
ちよこ学 plus : 450円(税込495円) ちよこ学 plus : 800円(税込880円)

コンテンツのご紹介

業界基礎知識
電材ルート向け
24 コース

- ◆電材業界に必要な基礎知識、電材営業の基本について、短時間で学ぶことができます
- ◆電気的基础と電材業界の主要な商品である電設資材、照明、情報通信、エネルギー・マネジメントシステムについて学べます

分野	コース	時間*	合計時間*
電気の基礎知識		36分	36分
電設資材	住宅分電盤	42分	103分
	配線器具	36分	
	配管機材	25分	
情報通信の基礎	インターネット・情報配線	31分	60分
	電話・映像	29分	
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	30分	79分
	Z E H	23分	
	H E M S	26分	
あかりの基礎	用語編	25分	81分
	光源編	28分	
	住宅向け照明器具編	28分	
非住宅向けの照明器具	照明をとりまくエネルギー関連政策	20分	135分
	カタログの見方	27分	
	オフィス照明編	23分	
	学校照明編	17分	
	店舗照明編	29分	
電材営業の基本シリーズ	工場照明編	19分	143分
	電材業界とは	21分	
	電材営業とは	21分	
	電気工事会社を知る	27分	
	電材業界売上の仕組み	29分	
	お客様の信用を得る	22分	
変化する電材業界	23分		
合計			10時間 37分

業界基礎知識
住建ルート向け
16 コース

- ◆住建業界に必要な法律に関する内容から現場に関する知識まで短時間で学ぶことができます
- ◆建築物の基礎として、在来木構造の仕組みから施工の流れ、電気・ガス・水道設備の基本まで広く学べます
- ◆変化する住建業界のトレンドと今後の展望や情報収集方法について学べます

分野	コース	時間*	合計時間*
建築基礎知識	在来木構造の仕組みを学ぶ	29分	228分
	戸建て住宅の施工の流れを学ぶ	33分	
	建築図面の見方・書き方を学ぶ	43分	
	住宅関連法規の基本を学ぶ	40分	
	住宅リフォームに必要な基礎知識を学ぶ	40分	
	電気・ガス・水道設備の基本を学ぶ	43分	
マンションリフォーム	マンションリフォームの基礎	50分	90分
	マンションリフォームの現地調査	40分	
住宅現場のマナー			28分
建設業のコンプライアンス			25分
建設業法の基礎			22分
住宅現場の安全			32分
国策の基礎知識と情報収集方法			29分
住生活基本法について			26分
住宅業界 10 年後の展望			31分
中古住宅流通市場について			32分
合計			9時間 3分

ビジネスの
基本
10 コース

- ◆社会人として必須であるビジネスマナー、PDCA、報連相、経営理念を短時間で学ぶことができます
- ◆職種を問わず知っておきたい報告書や議事録の書き方、コミュニケーションの基本のアサーションなど役立つツールが満載です

分野	コース	時間*	合計時間*
ビジネスマナー	基礎編	33分	69分
	実践編	36分	
仕事の進め方	PDCA	35分	71分
	報連相	36分	
アサーション			19分
顧客満足 (CS) とは			29分
メンタルヘルス	ココロのセルフケア		30分
経営理念の基礎			25分
わかりやすい報告書の作り方			25分
わかりやすい議事録の作り方			23分
合計			4時間 51分

*1分未満は切り上げ

他 営業 技術・製造 **ビジネススキル** のコースは、ホームページでご確認ください。

新入社員向け 公開オンライン研修

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変え、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

カリキュラム

《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
- 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 6日(月)
	4月10日(金)
	4月15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 エレクトリックワークス創研 上席講師

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、登壇数は約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。

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
- 《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？

カリキュラム

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

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

◎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
◎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日目

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

2日目

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21日(火)・24日(金)
	5月12日(火)・15日(金)
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 エレクトリックワークス創研 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。

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日目

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

カリキュラム

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

日程 【1日】	5月22日(金)
	6月12日(金)
時間	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す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
- 各種構造物の構造
 - 建築物の構造・工法の種類
 - 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
 - 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
 - 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、矩計図
 - 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21日(木)
	9月24日(木)
時間	9:30~17:30
受講料	28,000 円(税込:30,800円)

【講師プロフィール】



中村 政行 氏
パナソニック エレクトリックワークス創研 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。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

電材営業として知っておきたい住宅の電気図面の見方を基礎から学ぶ

◎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
- 受電
 - 需要家までの送電と引き込みと受電関連設備
 - 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
 - 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
 - 受電設備について
 - 電気設備について
※演習あり

日程 【1日】	6月11日(木)
	10月14日(水)
時間	9:30~17:30
受講料	28,000 円(税込:30,800円)

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

◎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
◎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

- カリキュラム
- 1日目
 - 電設資材販売商社の業務内容
 - 市場について
 - 図面について（電気/建築、記号の見方、電気配線図の見方）
 - 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）
 - 2日目
 - 建設業界について
 - 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）
 - 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）
 - 電設資材販売商社の売上構成
 - 電設資材販売商社社員の心得
 - これからの有望市場

日程 【2日】	5月19日(火)~20日(水)
	6月 9日(火)~10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】



狩野 晶彦 氏
株式会社エネロード 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。

・各研修の定員は25名 開催最少人数は10名となります。
・カリキュラムについては、変更になる場合があります。また、少人数、やむを得ない事情で日程変更または開催が中止になる場合があります。
・キャンセル料につきましては、当社ホームページ「特定商取引法に基づく表示」をご覧ください。

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。
 - 写真等で分かりやす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びました。
 - 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ことができたこと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びました。

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が付かされた。
 - 軽はずみな発信で失う信頼の大きさ、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。

若手社員向け 公開オンライン研修

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》
- 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？



講師からの
メッセージはこちら

日程 【1日】	9月16日(水) 9:30～17:00
	10月21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 上席講師

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、登壇数は約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。

営業必須！ 数字で利益を生み出す力を身につける 1日研修

どんぶり勘定営業からの脱却を図ります

◎新人やキャリア入社の営業社員が、利益を生み出すために必要な数字力を身につけることを目的とします
◎「お金のブロックパズル」を使い、会計知識がなくても会社全体のお金の流れを理解できるようにし、売上だけでなく利益を意識した営業へと成長するための基礎を1日で習得します

- 営業に必要なお金の話とは？
- 会社のお金の流れを1枚の図で理解する「お金のブロックパズル」
- なぜ利益が重要なのか？ 営業活動との関係
- 給料の源泉と利益構造
- 利益を増やす営業戦略のポイント
～粗利率・値引き・提案の数字活用～
- ケーススタディとグループワーク
～数字を使った提案を考える～
- まとめとアクションプラン
～利益を意識した営業行動を設定する～

日程 【1日】	10月22日(木) 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として首都圏地区を中心に約13年間従事。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、設備工事様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

- 電設資材販売会社の業務内容
 - 電材とは、部門別仕事内容と求められるスキル
- 電気の基本知識
- 図面について（電気/建築）
 - 記号の意味、電気配線図の見方
- 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
- 建設業界の中の電気業界
 - 仕組みとフロー/建物について
- 電気工事会社の仕事内容とは
 - 現場、管理、設計、積算
- 業界用語を知らう

日程 【1日】	9月4日(金) 9:30～17:00
	10月2日(金) 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と理解する

◎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

- 基本的な事 売り上げは信頼から
- 市場動向について 住宅/非住宅
- 社会の変化 カーボンニュートラル
- 電気の契約 家庭～低圧～高圧 商材の深読み
- 市場の仕組み 住宅/非住宅
- 電設工事店の仕事の内容①商材の深掘り
- 電設工事店の仕事の内容②現場/施工管理/設計/積算
- 電設工事店の仕事の内容③現場編
- 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11日(金) 9:30～17:00
	10月9日(金) 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と理解する

◎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

- 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
- 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
- 売上編 日売り/件名/払戻とは
- 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
- 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18日(金) 9:30～17:00
	10月19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

株式会社エネロード 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。

電設資材【基礎から実践】

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

- | | |
|--|--|
| <p>(1日目)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 電気設備関連法規の要点 2. 住宅用分電盤の選定と特長 3. 配線器具の基礎と新機能 4. 電気配管材の基礎 5. 電線・ケーブルの種類と基礎知識 6. 戸建用インターホンの基礎 7. 住宅用火災警報器の基礎 | <p>(2日目)</p> <ol style="list-style-type: none"> 8. 省エネルギー関連法規の要点 9. 脱炭素ビジネスへの対応 10. エネルギーマネジメントシステム 11. ZEH (GX-ZEH) 12. 一次エネルギー消費量計算の実践演習 13. ホーム IoT の基礎と活用例 |
|--|--|

※内容が変更になる場合があります

日程 【2日】	9月 9日(水)・15日(火) 9:30~17:00
	10月 7日(水)・16日(金) 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 エレクトリックワークス創研 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。

お客様からの声

電設資材

■ 人事担当者

- 電設資材を扱う中で、「名前は知っているが詳しく知らない」という方が、基礎的な商品知識を身につけることができる研修です。

● 受講者

- 演習の中で、住宅の省エネプログラムの使い方を学ぶことで、ZEH 計算の参考になった。補助金と合わせて販売していきたい。

電材営業の基本

■ 人事担当者

- 電設資材を販売する商社として、適切な商品選択を行い、提案から納品に至るまでの業務上のポイントを学べる研修です。

● 受講者

- 現場第一で行動した上で、工業者とのコミュニケーションをとることの重要性を感じました。
- 電材業界は未経験であったが、業界の基礎知識や実践的な営業アプローチの仕方が学べる研修でした。
- 商品知識や図面の見方を学ぶことができたので、注文取りや見積りに活かしていきたいと思います。

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
 - ・設計画面の表記、
 - ・設計図面の構成、平面図、
 - ・立面図、断面図、矩計図
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 21日(木) 9:30~17:00
	9月 24日(木) 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と理解する

◎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

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 11日(木) 9:30~17:00
	10月 14日(水) 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

■ 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。
- 具体的な説明をいただいたので、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

■ 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つかまりました。



おすすめ 5 研修

お問い合わせや開催頻度が多かった、当社で人気・注目の研修プログラムをご紹介します。
カリキュラムや日数はご要望に応じて変更できますので、お気軽にご相談ください。

責任者

心理的安全性を高めるリーダーシップと組織づくり

「心理的安全性の高い職場づくり」は“概念化”をすすめること
上司が変われば、部下も変わり、職場が変わることをイメージして
具現化する

ねらい

「心理的安全性の高い職場づくり」は、職場長だけのミッションでなく、各自のコミュニケーションスキルのアップデートも必要。
また、自己認識・自己理解・自己成長も必要という概念からの構成。
“そこには” コミュカの高い人（自己開示）が欠かせない” “自分の個性とお役立ちがイメージできれば人は辞めない”

内容（1日）

- ◆“心理的安全性”は概念化、ここが定まると“1 ON1”もスムーズに
- ◆職場のコミュニケーション“グラドルール”の設定とは？
- ◆“サーバント・リーダーシップ（奉仕・支援型）” “セルフリーダーシップ”
- ◆マネージャー以外は、“リーダー”になれないのか？
- ◆アドラー流 “課題の分離” 演習（アナタの課題か部下の課題か）
- ◆マネージャーが案になるメンバーと共に創出できる“職場文化”とは？
- ◆“ワークライフバランス”から“ワークライフインテグレーション”

【講師プロフィール】

松永 勝己 氏

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、登壇数は約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。



【お客様からの声】



ポジティブシンキングと小さな承認を繰り返して、
チームの意識を上げていきたいです。

部下の育成に悩んでいたもので、完璧を目指しすぎない
ようにして、是非とも参考にさせていただきます。



年下の上司や年齢が離れた部下への傾聴やコミュニケーション方法を
具体的事例を交えて解説があり、その実践により業務を円滑に
改善できる研修です。（人事担当者）

「心理的安全性を高めるリーダーシップと組織づくり」受講者アンケートより

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

ねらい

- ・これからの仕事や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

【講師プロフィール】



岡本 みどり 氏

大阪ダイキン空調株式会社 技術部勤務。その後は、株式会社
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社の対人対応力開発の企画・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。

若手社員

メンタルヘルス研修

心の回復力、怒りとの向き合い方、人とのコミュニケーション

ねらい

職場で生じる人間関係やコミュニケーションによるストレスを理解し、心の回復力を高める方法を学びます。怒りとの向き合い方や良好なコミュニケーションの実践を通じて、メンタルの健康を維持し、仕事で能力を最大限発揮できる状態を目指します。自分に合った心のケア方法を見つけることが目的です。

内容（1日）

- ◆メンタルヘルスとは
- ◆ストレスマネジメント ～ストレスを跳ね返す心の基礎体力をつけよう～
 - ①自分の心のクセを知る
 - ・思考と感情の関係
 - ・5つの「心の反応」パターン
 - ・8つの「思考のワナ」
 - ②思考をポジティブにする
 - ・ポジティブシンキング
 - ・自分の過去のポジティブ化
 - ③不安感情を克服する
- ◆アンガーマネジメント ～怒りを上手にコントロールしよう～
 - ①問題となる4つの怒り
 - ②不要な怒りを減らそう
 - ③怒りに上手に対処する
 - ・衝動のコントロール
 - ・思考のコントロール
 - ・行動のコントロール
 - ④周囲の人を不用意に怒らせない
- ◆アサーティブ・コミュニケーション ～自分の考えや意見をスッキリ伝えよう～
 - ①アサーティブとは
 - ②自分のアサーティブ度をチェックしよう
 - ③アサーティブになるための気持ちの準備
 - ・パッシブタイプに必要な意識
 - ・アグレッシブタイプに必要な意識
 - ④アサーティブな自己表現をしよう
- ◆自己肯定感の向上
 - ①自己肯定感とは
 - ②自分の強みや長所を知ろう
 - ③1人1人の仕事の価値観を知ろう

【講師プロフィール】

中村 佳織 氏

プロモーション企画会社にて、約15年半企画営業職として、
様々な業界のプロモーションを企画。
独立後、豊富な現場経験に基づく事例を多く盛り込み、「わかりやすく」
「楽しい」研修を展開中。また、ワークやディスカッションを多く
取り入れ、個々人の仕事に即刻取り込めるように支援する。



責任者

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

ねらい

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。

内容 (2日)

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

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、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。

【お客様からの声】



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

ねらい

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。ルール (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。

内容 (2日)

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

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)

【お客様からの声】



エアコン商談の際、つ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。

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。

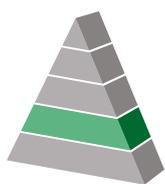


「商談力強化のためのロールプレイング研修」受講者アンケートより



階層別研修

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きます

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きます

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きているか

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、その苦勞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きます

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かって提案する営業
- ◆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ます

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一
- ◆結束力を高める 一人を巻き込むプレゼン力を強化する一
- ◆振り返り 一自己革新課題を発見する一

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



責任者

離職防止につながるポジティブコミュニケーション研修

若手、中堅社員の人材育成過程にある離職防止につながる
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いただきます

内容（1日）

◆離職防止につなが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
- ・部下に仕事を任せざる覚悟があるか
- ・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

◆離職防止につなが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するのか？
- ・アフタメーション（マネジャー自身のなりた姿）

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します

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・気づきのまとめ果を発表する

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

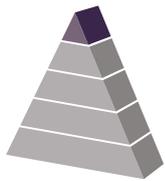
- ・OJT（職場指導）の重要性を認識する
- ・OJT（職場指導）に必要な知識とスキルを習得する
- ・新人、若手社員の特徴を理解し、動機づけの手法を習得する

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きます

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

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。

ビジネス編

WEB 集客・営業 DX コンサルタント

吉田 孝之 氏 (在神奈川)



電材代理店様の営業 DX 支援

～チームのパワーを最大限に発揮させるためには～

難しいIT知識は不要。Googleの生成AI (Gemini/NotebookLM) を「相棒」にし、運転中のメモ、現場での品番特定、図面読み取りによる入力業務を効率化。事務作業や調べ物の時間を大幅に削減し、人間にしかできない「顧客との信頼構築」に時間を使うための実践型研修です。

- 「動くオフィス」化：運転中でも音声入力でタスク登録&メモ作成
 - 現場の即答力：廃盤品や現物の写真から、AIが代替品を即座に提案
 - 図面・見積DX：電気設備図面をAIが読み取り、面倒な型番・仕様の手入力を自動化。見積作成をアシスト
- (時間：90分)

プロフィール

早稲田大学政治経済学部卒業後、森ビル、三菱総合研究所を経て独立。建設・住宅業界（工務店）に特化した集客コンサルタントとして全国で活躍する中で、「せっかく集客できても、営業担当が追客できない」「見積もりや事務作業に追われ、営業機会を逃している」という課題にも直面。その解決策として、自身が実践・研究していた「生成AI」を業務プロセスに導入。現在は「Webによる集客（攻め）」と「AIによる営業DX（守り・効率化）」の双方を武器に、人手不足の現場でも成果を出し続けるための実務直結型コンサルティングを行っている。具体的に分かりやすい事例解説に定評がある。

元ニトリホールディングス
理事 / 組織開発室室長

永島 寛之 氏 (在東京)



自律型人材を生み出す方法

～個人の成長を促す社内環境づくり～

自分の頭で考えて判断できる人材や「自律的に動くことができる人材」を育てることは経営者や部下を持つ管理職の共通した課題です。講演では今の人材を変えることなく、経営者や上司が変わることで、「自律型」人材を生み出す方法をお伝えします。

- 何のために働く？に向き合う
 - 経験スキル化する再現性のあるナレッジ
 - 組織とは個人が成長するための「ステージ」
 - キャリア形成におけるポイント
 - 仕事 = 社会課題の解決
- (時間：90分)

プロフィール

1998年早稲田大学商学部を卒業後、東レ株式会社に入社。2007年ソニー株式会社に入社。欧州向けマーケティングを担当。2011年には米国マイアミのソニーラテンアメリカでマーケティングディレクターとして活躍。2013年株式会社ニトリに入社。店舗管理から人材採用・教育まで手付け、特に新卒採用で画期的な成果を上げる。2022年株式会社レノバ執行役員 CHROに就任。2023年Qrious合同会社を設立。現在複数の企業で「個人の成長」を起点とした未来の組織開発を支援している。講演では、人事のプロフェッショナルとして新しい時代の組織づくりが好評を得ている。

メンタルプロデューサー

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速の創設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。

ユニクロ初代 PR マネージャー

北沢 みさ 氏 (在東京)



ユニクロ成長の軌跡

～経営者柳井正の決断と終わることない挑戦～

ユニクロがまだ山口県の地方企業だった頃に入社。全国展開へ向けた黎明期から急成長、ブーム後の低迷、そしてV字回復までの道のりを柳井正社長をはじめとした経営陣を間近で見えてきた経験をもとに語る。ユニクロが現在のよう大ブランドになるまでの成長の軌跡をお伝えします。

- ユニクロはなぜ、店頭で花を売り始めたのか
 - 経営者とクリエイターとの禅問答から生まれたもの
 - ユニクロが目指している新たな事業モデルとは
 - 世の中を良くするために、商品を通してできること
 - 未来につながるサステナビリティ店舗
 - 社内に育ったサステナビリティの樹
- (時間：90分)

プロフィール

東京都出身。早稲田大学第一文学部卒。1999年メーカーのマーケティング担当、TV局のプロデューサーなどを経て、株式会社ファーストリテイリングに入社。初代PRマネージャーとしてユニクロのブランディング・PRを担当し、メディアとのリレーションを築いて、ユニクロブームを牽引。誰も知らない地方のカジュアルチェーンだったユニクロを、認知度90%超の国民的ブランドへと押し上げる。2018年株式会社ファーストリテイリングを退社。MK Commerce&Communicationを設立。マーケティングの強化とECビジネスの改善を支援し、人材育成するコンサルタントとして活動中。

スポーツ編

2004年アテネオリンピック
女子ハンマー投日本代表

室伏 由佳 氏 (在東京)



アスリートが実践したセルフ・マネジメントへの道 ～自己の潜在的能力を最高に発揮する～

自身が持つ能力や可能性を引き出すためには、実現可能な目標設定が不可欠となります。スポーツ活動から学んだ自己原因性の認識を中心に自己概念、達成動機付け、現実的目標設定や評価方法等についてお話しします。

- 挫折と失敗が生み出す自らの可能性 ～プロセスの大切さ～
- 身体と心と向き合う方法 ～健やかさの感覚を得る～
- アスリートのセルフ・マネジメント ～自己の潜在的能力を最高に発揮～

(時間：90分)

プロフィール

1977年 静岡県生まれ、愛知県出身。スポーツ健康科学博士。
12歳から短距離・跳躍選手として陸上競技を始め、15歳から円盤投に転向。円盤投の日本記録を樹立。21歳からハンマー投にも取り組みはじめ、国際的にも稀有な投擲2種目を両立。
2004年アテネオリンピック女子ハンマー投日本代表で出場。2012年現役引退。
現在、順天堂大学スポーツ健康科学部講師、スポーツコンサルタント法人の株式会社 attainment の代表取締役。複数の医科大学等で非常勤講師を務める。アスリート時代には慢性的な腰痛症などスポーツ障害や婦人科疾患などの疾病と向き合う。スポーツと医学のつながり、モチベーション、健康等をテーマに、講義や講演、実技指導等を積極的に行っている。

公益財団法人日本フットボール協会代表理事

松元 剛 氏 (在東京)



指導には理論とモデルがある！ ～スポーツを通じた「Equity」「Diversity」「Inclusion」を考える～

スポーツを通じて、多様性を尊重し、すべての人が活躍できる指導のあり方を一緒に考えていきます

- フットボールの魅力と可能性
- スポーツの持つ教材価値
- ゲームベース・アプローチによる指導
- 誰もが参画できる社会の実現へ

(時間：90分)

プロフィール

1963年、鹿児島県生まれ。
現職は、筑波大学体育系・准教授。専門分野はコーチング学。専門競技はアメリカンフットボールで、筑波大学アメリカンフットボール部監督を歴任してきた。
公益財団法人日本フットボール協会の代表理事も兼ねながら、学習指導要領に掲載された「フットボール」の教材研究をコーチング学・戦術学習理論を用いて行ってきた。
その成果をもとに、教育委員会主催等による学校体育・フットボールの実技講習会や幼児教育の運動遊びの講師として活躍中。

元プロ野球選手
野球解説者・評論家

宮本 慎也 氏 (在東京)



球道即人道 ～野球から学んだ人生への取り組み方～

本人の座右の銘であるこの言葉は「普段の生活をしっかりやっていると、野球もしっかりやれない」ということを表している。野球人としての成功の裏には、普段の生活を律すること。すなわち、球道即人道の精神があった。宮本氏のこれまでの経験を基に、人生の生き方や成功の秘訣を伝えます。

(時間：90分)

プロフィール

小学3年生から軟式野球を始め、中学ではシニアチームで全国大会に出場し、PL学園へ進学。高校では第69回全国高校野球選手権大会に唯一2年生で出場し、決勝戦でもスタメンとして全国制覇を経験。同志社大学進学後、関西学生リーグで首位打者などを獲得し、1990年明治神宮大会優勝。プリンスホテルを経て1994年ヤクルトスワローズに逆指名で入団。1997年ゴールデングラブ賞を受賞し、1999年から5年連続受賞。2001年にはシーズン67犠打で日本・世界記録を樹立。アテネ・北京五輪で日本代表キャプテン、2006年WBC優勝に貢献。2008年から三塁手に転向し、2012年2000本安打達成で名球会入り。2013年引退後はコーチ、解説者、評論家として活動し、学生野球指導にも携わる。

元サッカー日本代表 FW
現サッカー解説者

城 彰二 氏 (在東京)



勝利をもたらすチームワークとは！ ～栄光から挫折へ・・・そんな実体験からつかみ取ったもの～

Jリーグ開幕4試合連続ゴールと言う華々しいデビューを飾り、順風満帆だったサッカー人生。その後、少しずつ歯車が狂い出します・・・そんな経験から生み出した“究極のチームワーク”や“リーダーシップ論”をわかりやすくお話しします。

- サッカーを始めたきっかけ！エピソード
- 日本サッカー「パイオニア」栄光の日々
- 歯車の狂い・・・挫折への道・・・
- 蘇ったサッカーへの情熱
リーグ最下位チームをリーグ優勝に導いた
チームワークとリーダーシップ

(時間：90分)

プロフィール

鹿児島実業高サッカー部出身。高校卒業後1994年にジェフユナイテッド市原（現ジェフユナイテッド千葉）へ入団し、デビューから4試合連続ゴールで注目を集める。1997年横浜マリノス（現横浜F・マリノス）に移籍し中心選手として活躍。2000年スペイン1部バジャドリードにレンタル移籍し2得点を記録、翌年マリノスに復帰。2002年ヴィッセル神戸、2003年横浜FCへ移籍し、2006年主将として三浦知良とツートップを組み、クラブ初のJ1昇格に貢献。同年12月に現役引退。現在はサッカー解説者としてメディア出演し、全国でサッカー教室講師として活躍中。

人材開発支援助成金のご案内

企業の社員研修、人材育成に活用できる最も代表的な助成金の一つとして、人材開発支援助成金があります。人材開発支援助成金は、従業員のキャリア形成や能力アップのため、事業内で職業能力開発計画を立て、計画に沿って従業員に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、企業経営の安定にもつながります。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カ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「6カ月前から1カ月前までの間」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て、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

※（ ）内は、中小企業以外の助成額・助成率

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 ※1 手当要件を満たす場合	賃金助成	賃金要件・資格等 ※1 手当要件を満たす場合	実施助成	賃金要件・資格等 ※1 手当要件を満たす場合	
人材育成支援コース	人材育成訓練 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%)	800円 (400円)	+200円 (+100円)	—	—
	非正規社員の場合	70%	+15%					
	有期実習型訓練 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	非正規社員を正社員に転換した場合※2	75%	+25%	800円 (400円)	+200円 (+100円)	10万円 (9万円)	+3万円 (+3万円)
認定実習併用職業訓練 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%)	800円 (400円)	+200円 (+100円)	20万円 (11万円)	+5万円 (+3万円)	
人への投資促進コース [定額制訓練] 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%)	—	—	—	—	

※1 訓練修了後に行う訓練受講者に係る賃金改定前後の賃金を比較して5%以上上昇している場合、又は、資格等手当の支払を就業規則等に規定した上で、訓練修了後に訓練受講者に対して当該手当を支払い、かつ、当該手当の支払い前後の賃金を比較して3%以上上昇している場合に、助成率等を加算

※2 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、有期契約労働者の無期契約労働者への転換措置のうち、いずれかの措置を講じた場合をいいます。

主な留意事項

- 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。
- 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）・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15万円となります。
 - ・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）。
- 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。
 - ※「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必要があります。
 - ・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。
- 人への投資促進コース [定額制訓練]の主な要件
 - ・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、支給対象外となる場合があります）
 - ・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。
 - ・「Learning Management System」による受講記録情報が必要

※その他 留意事項の詳細は、厚生労働省のホームページをご参照ください。

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。

活用例

※本例は、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。

◆人材育成支援コース [人材育成訓練] 中小企業の場合の例

創研公開研修（事業外訓練 OFF-JTのみ）を受講

受講者：1名（正社員）

研修名	時間	研修費用
① 新入社員研修【社会人基礎編】	13.5H	74,800円
② 営業職のための『タイムマネジメント』	6.5H	40,700円
③ わかりやすいビジネス文書の書き方	4.0H	33,000円
合計	24.0H	148,500円

経費助成	賃金助成	支給額	支給率
66,800円 148,500円×45%	19,200円 24.0H×時給800円	86,000円	約58%
● 助成メニューの賃金要件・資格等手当要件を満たす場合			
89,100円 148,500円×60%	24,000円 24.0H×時給1,000円	113,100円	約76%

創研オーダーメイド研修（事業内訓練 OFF-JTのみ）を実施

マネジメント開発研修 3泊4日 訓練時間：26.0H/名

受講者：5名（正社員）

費用：100万円

うち、講師料*1 88万円 会場費12万円

*1：部外講師への謝金・手当は1時間当たり15,000円が上限のため、	
講師料	26.0H×15,000円=390,000円
+	会場費 120,000円
助成対象経費	510,000円

経費助成	賃金助成	支給額	支給率
229,500円 510,000円×45%	104,000円 26.0H×5名×時給800円	333,500円	約33%
● 助成メニューの賃金要件・資格等手当要件を満たす場合			
306,000円 510,000円×60%	130,000円 26.0H×5名×時給1,000円	436,000円	約44%

◆人への投資促進コース [定額制訓練] 中小企業の場合の例

『ちょこ学Plus』サブスク型eラーニング研修（OFF-JTのみ）を受講

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=237,600円

初期設定費用：110円×30名=3,300円

合計	240,900円
----	----------

経費助成	賃金助成	支給額	支給率
144,500円 240,900円×60%	対象外	144,500円	約60%
● 助成メニューの賃金要件・資格等手当要件を満たす場合			
180,600円 240,900円×75%	対象外	180,600円	約75%

本情報は、厚生労働省ホームページ（2026年1月）より作成しています。詳細は、各都道府県の労働局へお問い合わせください。

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



- ② TOPページのメニュー「電材業界支援」をクリック

- ① TOPページ



TOPページ

「公開研修」
「動画研修サービス」の
詳細・お申し込みも
こちらから

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2026年2月現在のものです。(2026年2月19日発行)