

	テーマ	概要	備考
1	情報化時代の業績向上 連続セミナー8回シリーズ 金融機関の連続セミナーでは定番	営業の構造設計法、収益をあげるパンフやホームページ等の改善法、職場のコミュニケーション法、収益をあげる営業心理学、上手な事業承継法などの 業績向上の基本全体を網羅した連続セミナー です。	経営力強化支援のページ https://x.gd/myuVV の7項参照
2	学んだ結果が会社に残せる 6つの付加価値付きセミナー 聞いただけでは終わらないセミナー	管理能力の評価・育成計画の社長報告付き管理者向けのセミナー 、健康経営セルフケア無料体験付きセミナー、事前コンサル付きセミナー（コンサルを受けた社長も登壇）などの 学ぶだけではないセミナー です。	経営力強化支援のページ https://x.gd/myuVV の3項参照
3	マネジメント基礎研修 半日×4回シリーズ 経営幹部、後継者の選抜セミナー	社員のマネジメント適性が分かる、 将来の経営幹部、後継者の選抜付きセミナー 。経営を仮想体験をする座学と、 経営幹部の適性が分かる 宿題と討論で受講者を評価し、社長に報告するセミナーです。	社内の仕組み支援ページ https://x.gd/8w2sV の1項
4	企業への個別指導付き ドラッカーの実践大学6回 業績向上の個別指導がポイント	参加企業にビジネスプランの宿題を出す 公開講座 、この宿題に合格した5社のみが参加できる 合同研修 、さらに5社への 業績向上の個別指導 の3日間を実施する企画の、経営理論を実践する講座です。	経営力強化支援のページ https://x.gd/myuVV の1項参照
5	中小企業の現場作業に役立つAI活用法 現場ですぐに役立つ内容がポイント	メールや議事録作成など現場ですぐに役立つ、業務種別ごとの実施方法の実演付きの 一般社員向けのセミナー 。 業務の標準化 により活動稼働を捻出して、AIの活用効果を高める方法も紹介します。	経営力強化支援のページ https://x.gd/myuVV の4項参照
6	上手な後継体制の構築と 職場の技能の継承法 制度の構築と日々の活動の実際	「想定しろ、外れたら聞け」などの 後継者の即戦力化の実施方法 や分割後継体制、仕事と作業の区分などの工夫や、承継者同士の個人の特性や相性なども考慮した、上手な継承の手法を紹介します。	経営力強化支援のページ https://x.gd/myuVV の5項参照
7	研修費を使った独身社員の 有名料亭での婚活セミナー 商工会議所も協賛で集客に協力	独身の男女のマッチングのための、商工会議所協賛のコミュニケーション研修。事前に 男女の相性の最適化を図った隣同士の指定席制 で2割以上のマッチング成果を生む、定着を望む社長肝いりの研修です。	経営力強化支援のページ https://x.gd/myuVV の2項参照
8	男女差と個人差から学ぶ 職場コミュニケーション術 男女の脳の違いだけではない内容	男女の違いだけでなく、育った環境や社会経験、性格、世代、立場などによって生まれる 「コミュニケーションのずれ違い」 を、早く発見して整理し、 個別に対応策を立てる 、働きやすい職場づくりの企画です。	https://x.gd/nS1Uz https://x.gd/myuVV の雑誌の連載企画

	テーマ	概要	備考
9	パンフとホームページの改善 実務セミナー 顔見知り企業同士の集まりが有効	自社のパンフとホームページのコピーを持参して、 お客様の知りたいことに答えを提供する視点 で改善作業を行うセミナーです。異なる会社の受講者同士からの相互の指摘での改善作業も実施します。	経営力強化支援のページ https://x.gd/myuVV の6項参照
10	人的資本経営の活用法 社員への動機づけで人件費の効率化を目指す	有価証券報告書への記載が2025年に義務化されたことに伴い、上場企業約4,000社を対象に従業員エンゲージメントの評価に伴う、改善点の発見方法や、そのための 社内制度の整備方法 を紹介します。	経営力強化支援のページ https://x.gd/myuVV の8項参照
11	社員参加型 「やる気アップ評価制度」 若手社員離職防止に有効な制度	会社が一方的に評価項目を決めず、 社員自身が評価してほしいことを提案する評価制度 です。そして、社員と上司で評価内容を決めることで、若手の離職の改善につなげる、実績多数の評価のしくみです。	https://x.gd/51ckB https://x.gd/8w2sV の雑誌の連載企画
12	経営者と社員が一緒に進める 「社員参加型経営」 社内変革を進めるための第一歩	現場で感じている不満や働きにくさを、その背景にある 仕組みの不備という根本原因まで深堀り して探ります。そして、経営側が一方的に決めるのではなく、現場社員と一緒に 社内のしくみを見なおす方法 です。	https://x.gd/AG2aB https://x.gd/8w2sV の雑誌の連載企画
13	管理者を「選ぶ・育てる・評価する」しくみづくり 管理者の活性化に有効な方法	360度評価での「管理責任評価」をもとに、 固定の管理職手当を変動化 させて管理者を活性化する方法です。管理者を「選ぶ・育てる・評価する」方法を、具体的な事例とともに紹介します。	https://x.gd/JTw2S https://x.gd/8w2sV の雑誌の連載企画
14	女性社員の管理者登用への意識付け研修 女性の管理者比率向上に有効	政府の方針の女性の管理者を3割にする目標の達成に向けて、管理者の仮想体験座学と宿題での 女性社員への意識付けと現状のお悩み解決の個別相談 を行います。社内のしくみの整備方法も解説します。	社内の仕組み支援ページ https://x.gd/8w2sV の2項
15	営業心理学の活用の 上手な営業方法 仮想体験型ケーススタディで学べる	営業現場で、明日、自分の身に起こりそうな場面のケーススタディを元に、心理学から見た上手な営業のコツが学べます。 営業部員の必修研修 としておすすめで、特に 新入社員の即戦力化 に有効です。	https://x.gd/16XNk https://x.gd/cfCHn1 の雑誌の連載企画
16	情報化時代の営業改革法 「お客様はなぜ買ったのか」から 営業を変える	商品を売り込むのではなく、 購入後の「満足できる将来」を提案する営業 へと発想を転換し、提案書やパンフレット、ホームページも標準化する 営業の体制そのものの変革方法 を紹介します。	https://x.gd/rUhoJ https://x.gd/cfCHn1 の雑誌の連載企画

	テーマ	概要	備考
17	新入社員でも成績が上がる 型紙営業 新入社員の即戦力化に有効	上手な営業方法を標準化して、 新入社員を即戦力化する方法 で、大手通信会社の営業部時代に開発して実証した方法です。 ある商材の売り上げをベテラン営業社員の3倍にした実績があります。	営業力強化支援ページ https://x.gd/cfCHn1 の1項
18	営業の自動化設計法セミナー 人に頼る営業から、人とITの役割分担での新たな営業体制	営業社員の外回り活動の8割を「 伝える手段の不備 」として、 広報の改善を図る活動 の紹介です。それを営業の「伝える」単純労働をWebやSNSの改善につなげ、人件費の効率化を図る内容です。	営業力強化支援ページ https://x.gd/cfCHn1 の2項
19	社長と管理職のための 「人事判断力」の磨き方 論理的な人事には有効な方法	人の特徴や相性、仕事との組み合わせなどを東洋思想を利用して“見える化”して人事に活用する方法を紹介しています。 適材適所やチームづくりに活かす方法 を、事例とともにわかりやすく解説します。	https://x.gd/71jMZ https://x.gd/QbbhJ の雑誌の連載企画
20	職場の人間関係が見える化 職場の人間関係が原因での、離職うつ病、生産性低下を防止	100人規模の会社で年間5,000万円の人件費の効率効果を実現 。「人間関係可視化ツール」で職場の人間関係改善・離職防止に役立て、情実人事から 社員納得の論理的な人事への脱却 ができます。	https://x.gd/tG6Mx https://x.gd/QbbhJ の出版企画書
21	仕事の悩みは東洋思想で 9割解決する 自分の悩みは東洋思想で解決する	ビジネスで使える2000年の歴史の知恵での ハーバード流経営学と東洋思想の融合 です。「部下が動かない。上司と合わない。人が辞めていく」。自社に合ったお悩みへの答えが多数の事例から分かります。	https://x.gd/vABCU https://x.gd/QbbhJ の出版企画書
22	天中殺時期の 上手な乗り切り方 天中殺時期の社員への有効な助言	天中殺時期にある社員にアドバイスできる お悩み解決の45の方法の解説です。800件以上の相談の検証結果をもとに、よくある事例を専門用語ゼロの分かりやすいイラストでパッと理解できます。	https://x.gd/0wzSC https://x.gd/QbbhJ の出版企画書
23	西洋経営学と東洋思想を融合 した新たな経営モデル 制度の西洋の経営学に「人」を加味	この経営モデルを「人の特性・相性・タイミングを設計し組織成果を最大化するモデル」と定義して「HRDモデル」と称している。 制度を作る西洋経営学と人を見る東洋思想 を統合した経営モデルの紹介です。	東洋思想の活用支援ページ https://x.gd/QbbhJ の1項
24	陰陽五行理論（算命学）の ビジネスへの活用法 何千年も伝わった知的財産の活用	陰陽五行理論は占いではなく、自然界の法則と調和することを重要視し、自己理解や運命の活用を目的としています。 個人の本质や才能、人生の流れを読み解いて、経営に活用する方法 を紹介します。	東洋思想の活用支援ページ https://x.gd/QbbhJ の2項

	テーマ	概要	備考
25	上手な事業承継の進め方 実際にタッチした事業承継の事案で 工夫した点を元に紹介	分割後継体制の進め方、絶対君主制から立憲君主制に移行させる権限委譲等のルール化、後継人材の選出と世代交代の仕組みを実際の事例から紹介します。後継体制の相性分析までも実施します。	社内の仕組み支援ページ https://x.gd/8w2sV の3項
26	プロコンサルタントの基礎知識 とクライアントの獲得法 32社の顧問契約の事例から紹介	クライアントの獲得のコツ、クライアントの困りごとの明確化と提案書の作成、コンサルの進め方とコンサル料の決め方などを紹介します。コンサル実務の進め方、問題への対処方法を事例で解説します。	経営力強化支援のページ https://x.gd/myuVV の9項参照
27	自社の技術の上手な換金法 技術開発ではなく、良い技術を世に 出すための「売り方の開発」が重要	世の中には優秀な技術を持つ企業は無数にあるが、工業化時代の川上発想で、「どこにいくらで売ろう」になっているケースが多い。お客様のニーズから売り方を開発する川下思想を20の事例で紹介します。	社内の仕組み支援ページ https://x.gd/8w2sV の4項
28	中小企業・ベンチャー企業が 陥る罠と対処への知恵 200社の事例からの分析結果	ベンチャーキャピタルとして200社以上の企業へのアドバイスで得られた、困難を乗り越える知恵21か条を、事例を元に解説します。社長の当事者では分からない、第三者の目での工夫や知恵の紹介です。	社内の仕組み支援ページ https://x.gd/8w2sV の5項
29	利益を生み出すビジネス手法を 40の事例から解説 自社で使える方法が見つかる	200社以上へのアドバイスをまとめた「利益を生み出すビジネス手法と事例108」の著書を解説する8回シリーズのセミナーです。従来の固定観念を打破する新発想を40の事例を元に紹介します。	社内の仕組み支援ページ https://x.gd/8w2sV の6項
30	仕事と作業を区分して正社員 を高付加価値の仕事へシフト 作業をAIやロボットへのシフトに必須	社員の働きをお金で可視化するABC（アクティビティ・ベスト・コスト）分析法を元に、正社員の作業を取り上げて利益を生み出す仕事にシフトさせ、人件費の活用効果が3倍になる方法です。	社内の仕組み支援ページ https://x.gd/8w2sV の7項
31	行動変容を促す社内研修の 設計方法 仮想体験型ケーススタディで学べる	社内研修は「ためになった」だけでは、研修費が活かせない。研修は社員の行動変容につなげることがポイント。行動変容を評価する方法、社内研修の効果を上げる方法等を事例で紹介します。	社内の仕組み支援ページ https://x.gd/8w2sV の8項
32	売り物になる自分の商品化 世の中の人々の利益になる、他にはな い自分軸の確立からスタート	資格を取得してもお金になるかどうかは自分次第。自分の過去を棚卸して、世の中の人に寄与した自分しかできない特長を元に、自分を高く売れる商品に仕立てる方法を事例を元に解説します。	東洋思想の活用支援ページ https://x.gd/QbbhJ の3項