

ジャンル	カテゴリ	講座名	講座概要	講師名(敬称略)	動画本数	分換算	動画提供	管理者	リーガ	経	営	DX	新人	演習・テスト
戦略	経営戦略	【即学】経営戦略	《本講座には実カテストがあります》本講座では、企業を取り巻く内外の環境を分析するのに必要なツール、フレームワーク、全社・事業部レベルの戦略立案に有用なフレームワークを学び、実務に活用できるようになることを目指します。また、戦略策定の基本プロセスをおさえた上で、近年の比較的新しい経営戦略論についても学習します。競争してシェアを奪うやり方ではなく、戦いのルールを変え、新たに市場を創造していくやり方について理解を深めます。	サイコム・ブレインズ株式会社	23	124	サイコム・ブレインズ株式会社			●				あり
		経営戦略の基本フレーム	本講座では、戦略立案・遂行に有用な概念、そして様々なフレームワークを学びます。戦略を立案するにあたっての分析ツールを理解し、それらを適切な場面で使えるようになることを目指します。	杉本 真一	5	74	サイコム・ブレインズ株式会社			●		●		
		※2024年6月未まで	本講座では、ポーターの基本戦略（コストリーダーシップ戦略、差別化戦略、集中戦略、および自社の競争的地位に基づく戦略）を中心に解説します。本講座は戦略の定石といえる内容ですので、必ずおさえておきましょう。	杉本 真一	6	40	サイコム・ブレインズ株式会社			●				
		※2024年6月未まで	デルタモデルは企業のみ競争だけでなく、業界の生態系まで視野に入れて戦略の選択肢を広げている点、戦略立案・実行を実務面まで落とし込んでいる点が特徴です。競争戦略の一つであり、比較的新しい戦略論です。	杉本 真一	5	58	サイコム・ブレインズ株式会社							
		デルタモデル～ビジネス生態系を理解する～ ※2024年6月未まで	ブルーオーシャン戦略は、競争しないで戦う、つまり新たな市場を創造していく戦略です。本講座でブルーオーシャン戦略とはどのようなものか、戦略の立て方やプロセスを理解し、実務に活用してみてください。	杉本 真一	8	72	サイコム・ブレインズ株式会社							
		ブルーオーシャン戦略～競争しない戦い方～《2017年 改訂版》※2024年6月未まで	持てる経営資源を生かして最大の成果を得るためには、いろいろな切り口で自社や自部門の事業を俯瞰し分析理解することが不可欠です。そして、こうした活動が結果的に視野を広げることとなり、的確な戦略の策定に寄与します。本講座では企業の戦略立案プロセスに焦点を当て、物事を戦略的に考えるために、管理者がおさえておくべきフレームワークを中心に学びます。	樋野 昌法	9	72	サイコム・ブレインズ株式会社				●			
		優れた管理者が実践している戦略思考・策定	日本でも注目度が高まるSDGsについての入門講座です。SDGsの成り立ちや内容、17のゴールなどの基本要素から、SDGsをめぐる国内外の最新の動きや取り巻く課題をわかりやすく解説します。地球規模の課題で身近には感じにくいSDGsを、自分ごとにするヒントが得られます。	田村 拓	6	67	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●					●
	外部成長戦略	外部成長戦略／提携～M&A～ ※2024年6月未まで	本講座では、提携や合併、M&Aといった外部成長戦略についてメリットや留意点などを解説します。それぞれの方法は戦略目標を達成する手段としての選択肢で、スピードやコスト、効果の3点で方向性を検討します。	杉本 真一	4	37	サイコム・ブレインズ株式会社				●			
		ざっくりわかるIPO入門	IPOを目指している企業の方、IPOをしようかどうか悩んでいる企業の方、IPOについての知識を純粋に身につけようという方IPOの実態、そのメリット・デメリットなどをわかりやすく解説いたします。	寺石 雅英	6	72	サイコム・ブレインズ株式会社				●			
		ざっくりわかるM&A入門	M&Aの仕組みやプロセスを大まかに把握することで、M&Aは一部の有力企業のみが用いる高度で複雑な経営手法ではなく、どんな企業でも手軽に活用できる提供範囲の広い経営手法であることを学習しましょう。この講座では、自らの企業の戦略的展開に役立つM&Aの利用の仕方考える眼を養います。	寺石 雅英	7	76	サイコム・ブレインズ株式会社				●			
	事業創造	新規事業創造 事業アイデアの発想法	新規事業を成功させるために、まずは事業として何をやるのか、しっかりとアイデアを練ることから始まります。事業化可能なアイデアを生み出すためには、単に思いつくまま思考を巡らせるのではなく、いくつかの手順や手法を活用して広く検討し、最後には候補を絞っていくことが必要です。本講座ではアイデアの発想法として、いくつかのフレームワークや考察のための手法をご紹介します。事業化に結びつくアイデアの抽出に役立てていただきます。	秦 充洋	4	49	サイコム・ブレインズ株式会社					●		
		新規事業創造 顧客への提供価値	ターゲットとする顧客は誰なのか。そしてその顧客はなぜ購入してくれるのか。事業構築の際には顧客への提供価値を考える必要があります。この検討プロセスにおいて、自社の強みを再確認し、真の競合が誰であるのかが見えてきます。本講座では、顧客への提供価値を考えるプロセスとポイントについて解説いたします。	秦 充洋	4	36	サイコム・ブレインズ株式会社					●		
		新規事業創造 顧客理解のアプローチ	近年の商品・サービス開発においては、顧客の視点や顧客の行動を観察することによる顧客ニーズの発見に重点が置かれるようになってきました。本講座では、顧客を理解するためのアプローチ手法として、リーン・スタートアップ、デザイン思考、カスタマージャーニーなどを紹介いたします。	秦 充洋	4	42	サイコム・ブレインズ株式会社					●		
		新規事業創造 ビジネスモデルとは	「儲けの仕組み」を構築するには？利益はどのようにして生み出されるのか？本講座では、利益の構造を理解して利益モデルを検討した上で、ビジネスモデルをどのように組み立てていくのかについて指南いたします。	秦 充洋	3	35	サイコム・ブレインズ株式会社					●		
		新規事業創造 バリューチェーンの構築	1つの製品が顧客のもとに届くまでには、様々な業務活動があり、各活動のプロセスにおいて価値を付与していくことが求められます。ここでは、オペレーションとマーケティングに着目してポイントを解説いたします。また、バリューチェーンの再構築についても論じてまいります。	秦 充洋	5	53	サイコム・ブレインズ株式会社					●		
		新規事業創造 マネタイズとキャッシュフローモデル	誰からどのような名目で金を取るのか。「対価の名目」にはさまざまな考え方があり、それによって事業そのものの性格まで変わってしまいます。こうしたマネタイズモデルをしっかりと検討したうえで、最終的にはキャッシュフローを予測します。本講座では利益の源泉とも言うべき価格やキャッシュフローについて、丁寧に解説いたします。	秦 充洋	6	58	サイコム・ブレインズ株式会社					●		
	新規事業開発	新規事業開発スキル 1. 儲かるビジネスアイデア発想法	本講座ではビジネスのアイデア発想と事業コンセプトの創造手法を学びます。また、ビジネス成功企業の様々なビジネスモデルを知ることで、それらを自分のビジネスに応用するヒントが得られます。	寺石 雅英	9	107	サイコム・ブレインズ株式会社			●	●			
		新規事業開発スキル 2. 勝てるビジネスモデルの作り方	本講座ではビジネスモデルキャンバスというビジネスモデルを視覚化し、評価、構築するための便利なツールの活用法を学びます。ビジネスチャンスを見つけて、それを儲けの仕組みにする手法をステップバイステップで実践できます。	寺石 雅英	10	102	サイコム・ブレインズ株式会社			●	●			
		新規事業開発スキル 3. ビジネスモデル仮説を検証する	「これはいける！」と思うビジネスもお客さんが買っていただければ成立しません。本講座は具体的な仮説検証のやり方が満載です。テスト販売し、お客さんの反応を見ながら製品・サービスとニーズをフィットさせるやり方などを学びます。	寺石 雅英	7	96	サイコム・ブレインズ株式会社			●	●			

三菱UFJリサーチ&コンサルティング ラーニングスクエア「OpenSesame」講座一覧

ジャンル	カテゴリ	講座名	講座概要	講師名(敬称略)	動画本数	分換算	動画提供	管理者	リーダー	経理	営業	DX	新人	演習・テスト
組織マネジメント		組織の方向性と価値観の共有	経営幹部や管理職にとって、組織の方向性を深く理解しメンバーに伝えていくことは、重要な役割のひとつです。また、自分の持つ不動の価値観を認識することにより、自らの組織におけるポジショニングを考え、主体的に組織と関わることも大切です。本講座では、こういった経営幹部や管理職の内部的な要素について道筋を示すとともに、メンバーとの価値観の共有について、具体的な方法論を展開します。	鳥居 勝幸	3	33	サイコム・ブレインズ株式会社	●				●		
		組織の将来像「ビジョン」の共有	自分たちが目指す到達点は何かを定義する「ビジョン」はチーム単位でも策定すべきものです。では、どのように構想しメンバーを巻き込み共有すべきなのでしょう。本講座ではビジョンの構想から表現方法、そしてメンバーとの共有の仕方まで、経験者インタビューを交えながら解説します。	鳥居 勝幸	2	41	サイコム・ブレインズ株式会社	●					●	
		自律的なチームをつくる	チームビルディングの理論を学び、経験者インタビューにより現場での成功例を学びます。チームの統制に悩んでいる方にとつたりの講座です。	鳥居 勝幸	1	16	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●					
		部下を巻き込む会議のあり方	望ましい会議の姿としては、会議での決定事項の質が高く、メンバーの納得性が得られ、チーム力の向上とともに個人個人の能力を開発するような進め方をすることです。本講座では会議のシーンのケースドラマを見ながら、質の高い会議の進め方を学びます。	鳥居 勝幸	2	39	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●					
		複雑系の組織マネジメント	自身の組織は、どんな複雑さを持っているのか。人と組織のマネジメントは本質的に複雑です。本講座では、現実の組織の複雑性を理解し、状況に応じたマネジメントスタイルをとれるようにするためのツールを紹介します。	田村 洋一	5	41	サイコム・ブレインズ株式会社	●						
		チームビルディング	チームが効果的であるための要素は何でしょうか？チームワークが良くなければビジネスを伸ばしていくことは難しいといえます。必ず訪れるチームの混乱をいかに乗り切り機能させていくか、本講座で考えを深めます。	田村 洋一	3	23	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●					
		イノベーションと組織	イノベーションを生み出せる組織とそうでない組織は何が違うのか、自分の企業がイノベーション促進のために取り組めることは何か。あるいは妨げになっているものは？イノベティブな組織になるために必要なことを考察します。	田村 洋一	3	17	サイコム・ブレインズ株式会社	●						
		ファシリテーションと組織運営	環境変化が激しく、組織がフラット化する現代においては、社員が主体的に考え、協力して課題に対処していくことが欠かせません。よいファシリテーターは、組織メンバーの力を引き出し、組織の活性化に力を発揮します。	田村 洋一	4	19	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●					
		テレワークのマネジメント「マネジャーの姿勢」	オフィスで対面を前提とした仕事からテレワークでの仕事に移行することは、根本的な価値観から仕事の進め方そのものまで、大きく変化させる必要があります。マネジャーの責務を果たすために、テレワークでのチームビルディングやメンバー個々へのサポートなど、これまでと違った環境に対応していくことが求められます。テレワークの利点を理解し、テレワーク固有の課題に立ち向かっていくマネジャー必見の講座です。	鳥居 勝幸	5	39	サイコム・ブレインズ株式会社	●						
		ストレスマネジメント力の強化	ストレスマネジメントとは、ストレスに対し適切に対処、コントロールしていく方法です。市場環境の目まぐるしい変化や、働き方の変化など、ビジネスパーソンは日々多くのストレスにさらされています。本講座では、ストレスマネジメント力を強化するために、ストレスが発生するメカニズム、自身でのストレス対処法、マネジャー、組織としてのメンバーのストレス対応について解説します。	石月 基樹	10	61	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●					●
		モチベーションマネジメントを活用しよう！	モチベーションマネジメントは、メンバーが継続して意欲的に業務に取り組めるよう、自分自身やチームに働きかける施策で、近年ビジネスの分野で注目されている概念の一つです。仕事へのモチベーションを高く保つことは、生産性や成果を高めることにつながります。本講座では、モチベーションマネジメントの基本的な考え方、施策を考える上で基礎となる理論、具体的なアプローチの方法について解説します。	石月 基樹	5	42	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●					
		ビジョン構築力強化	チームの方向性を明確に示したビジョンを提示し、浸透させることは、リーダーとしてチームを率いる上で必要不可欠と言えるでしょう。チームに明確なビジョンがあることで、チームがまとまり、メンバーの自律的な行動と成長を促すことにつながります。メンバー自身の判断のよりどころとなる「ビジョン」を構築するために必要な考え方、構築の手順、メンバーに浸透させるためのポイントについて解説します。	太田 由紀	4	20	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●					
		組織マネジメント力を強化する	マネジャーとして、組織力を高め、チーム全体で成果を出し続けるためには、どのようなことに取り組む必要があるのでしょうか。本講座では、マネジャーの役割と基本的なスキル、仕事と人をマネジメントする際のセオリーとポイントについて、体系的に解説します。部下を持つ管理職の方が現場で活用し、実践していくことを目指します。	石月 基樹	15	111	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●					
リーダーシップ		リーダーシップスタイル	リーダーシップには様々なスタイルがあります。本講座ではリーダーシップについての理論を基にリーダーシップスタイルを解説します。自分自身がどのリーダーシップスタイルを持っているのか、自身で理解するための参考とさせていただきます。	鳥居 勝幸	1	19	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●					
		現代のリーダーシップとは	組織の状況によって取るべきリーダーシップは変わります。将来の変化に適応するために、複数のリーダーシップ理論を知り、引き出しを増やしておくことが望ましいといえます。あとは実践で自身のリーダーシップ力を高めていきましょう。	田村 洋一	5	57	サイコム・ブレインズ株式会社	●						
		企業理念を組織に浸透させるために管理職が行うこと	企業理念の浸透は、企業がステークホルダーからの信頼を獲得し、持続的な事業発展を可能にするために欠かせない要素です。本講座では、管理職が理念浸透のためにそれぞれの部門で果たすべき役割について解説いたします。	鳥居 勝幸	7	49	サイコム・ブレインズ株式会社	●						
		パーソナルブランディング・プレゼンテーション力強化	管理職・リーダーが組織の中で「こうありたい」という姿を表現する「パーソナルブランディング」と、多くの人の注目を浴びるプレゼンテーションの場面で、管理職・リーダーが持っている力や、実現したいことを効果的に表現するスキルの強化方法を解説します。組織のリーダーや管理職の方に最適な講座です。	太田 由紀	4	28	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●					
		部下を知る、部下と対話する	上司が部下を深く理解するための秘訣とは何か、部下とのコミュニケーションのとおりでの留意点は何か、経験者インタビューやケースドラマを交えた構成で、部下に対するスタンスを学びます。普段の自分自身の部下との接し方を思い浮かべながら学習することがポイントです。	鳥居 勝幸	4	43	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●					
		自ら考え動く部下に育てる	「なにごとく経験だ」のひとつで部下を放任してしまつて人は育ちません。経験が学習となって成長に結びつくには、適切な業務のアサイン、動機付け、指導が重要です。本講座ではコーチングとコーチングの使い分けなど、部下を育てるための、より具体的な手法やコミュニケーションのとおり方などを解説します。	鳥居 勝幸	6	84	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●					
		質問と傾聴のスキル	自分の知りたいことを単純に相手に質問するだけでは、質問する側とされる側の双方が必ずしも満足できる結果にはならず、上手な質問のやり方とは言えません。そのため、相手の考えや本音を効率よく引き出すためには、質問の技法や傾聴の技術を身につけておく必要があります。本講座では部下に対する上司や、営業の現場で必ず必要となる質問と傾聴の技法について解説いたします。	鳥居 勝幸	3	25	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●					

※コース内容は予告なく変更する場合があります。 ※演習・テストはカリキュラム内のものを含みます

ジャンル	カテゴリ	講座名	講座概要	講師名(敬称略)	動画本数	分換算	動画提供	管理者	リーダー	経理	営業	DX	新人	演習・テスト
人と組織のマネジメント	部下育成	その一言が部下をダメにする	昨今の職場では、部下の価値観の多様化により、従来は問題化されなかったような管理職の言動がハラスメントと捉えられる、あるいは職場の信頼関係や生産性を損ねているケースが多く存在します。本講座は、職場のOJTの弱体化、ダイバーシティやコンプライアンスの重視、ミレニアル世代の台頭を背景に、管理職やOJT担当者が自身の言動を振り返り、業務の指示や指導における適切な言動を身につけることを目的としています。	サイコム・ブレインズ株式会社	12	50	サイコム・ブレインズ株式会社	●						
		キャリア面談と仕事の任せ方	部下のキャリア開発を進めるためには、部下に仕事をどのように任せ経験を積ませるかをしっかり考慮したうえで、キャリア面談を行うようにしなければなりません。そして、キャリア面談後の実施においても成長を促すサポートが重要です。この講座では、ドラマを事例に、部下のキャリア開発を進める上でのポイントを解説いたします。キャリア面談をされる立場の上司、管理職の方が対象です。	サイコム・ブレインズ株式会社	7	29	サイコム・ブレインズ株式会社	●						
		部下のキャリア開発 ～考え方とスキル～	昨今、多くの企業が取り組んでいる部下のキャリア開発について、基本的な用語と具体的な考え方や実際の進め方を解説します。なぜ部下のキャリア開発が必要なのか、ライブイベント中のキャリア開発、日々のコミュニケーションなど、キャリア開発・部下育成のポイントが凝縮された講座です。	太田 由紀	8	72	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●					
		評価力を高める	適切な人事評価は、目標達成や部下育成、組織強化に欠かせない重要な制度です。本講座では、人事評価制度の本質的な意義と目的を理解し、適切な人事評価を行うためのマネジメント機能を細かく解説します。これから評価者になる方や、納得感の高い人事評価を行いたい方など、組織の管理職やリーダーにおすすめの講座です。	石月 基樹	15	76	サイコム・ブレインズ株式会社	●						
		テレワークのマネジメント「フィードバック」	テレワークの環境では、日ごろ姿が見えないこともあり、メンバーへのフィードバックの機会も減少してしまいがちです。そのため、マネジャーは意識してフィードバックの機会を持つよう心がける必要があります。この講座では、テレワークだからこそ、おろそかにしてはいけないタイムリーなフィードバックの必要性に加えて、フィードバック面談の進め方とマネジャーとしての心構えについて解説します。	鳥居 勝幸	4	30	サイコム・ブレインズ株式会社	●						
		(2023年度追加) 職場におけるOJTの進め方	みなさんの職場では、OJTによって、どのような人材を、どのようなサイクルで育成しようとして計画・実行しているでしょうか？多くの企業で実施されているOJTですが、実際には上手く進んでいないとされています。この講座では、能力開発において重要な仕事上の経験を、どう成長機会につなげていくのか、OJTによる人材育成とは何をすることなのかを解説します。部下を持つ上司はもちろん、OJTトレーナーとなる社員の方も必見です。	谷口 龍彦	8	73	サイコム・ブレインズ株式会社	●						
	コミュニケーション	自発性を引き出すためのコミュニケーションスキル「コーチング」	対話によって相手の自発的な行動を促す「コーチング」技法を学びます。コーチングとティーチングの違いから、コミュニケーションにおける注意点、傾聴、質問の仕方、関係づくりなど、コミュニケーション上の留意点をテンポよく簡潔にお伝えします。	木村 卓	4	39	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●					
		コーチングと人材育成	コミュニケーション技法の一つとしてのコーチング。組織メンバーの自発的な行動を促すために、リーダーやマネージャーは日頃のコミュニケーションにコーチングを取り入れてはいるでしょうか。	田村 洋一	6	36	サイコム・ブレインズ株式会社	●						
		ミーティングを活性化させるスキル「ファシリテーション」	会議やミーティングにおいて、合意形成や相互理解をすることにより成果を上げるファシリテーションのスキルについて解説します。良いファシリテーターになるために心得るべきことから、具体的な会議・ミーティングの進め方まで、実践ですぐに役立つノウハウを、分かりやすく軽妙な語り口で伝授いたします。	木村 卓	4	37	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●					
		テレワークのマネジメント「コミュニケーション」	テレワーク環境でチームメンバーと円滑なコミュニケーションをはかるために、マネジャーが特に注意すべきことは何でしょうか。テレワークにおけるコミュニケーションは、オフィス勤務とは異なり、チームメンバーの姿が見えない分、細かく配慮すべき点がいっぱいあります。本講座では、テレワーク時の会話の組み立てから、日常的に留意しておくべきことなどを解説します。	鳥居 勝幸	4	32	サイコム・ブレインズ株式会社	●						
		テレワークのマネジメント「1on1」	1on1はマネジャーがチームメンバーと1対1の定期的な対話を行うことにより、メンバーの成長を支援し、心理的安全性を高め、相互の関係性やエンゲージメントを形成するための面談です。テレワークにおいては曖昧な指示や不透明な評価、メンバーの放置は致命的であり、これを防ぐためにも1on1の重要性は増すばかりです。本講座では具体的な1on1の進め方から、注意すべき点まで、テレワークでの1on1のポイントを解説します。	鳥居 勝幸	6	47	サイコム・ブレインズ株式会社	●						
		テレワークのマネジメント「ミーティングのファシリテーション」	テレワークの環境ではミーティングもオンラインで進めることになります。対面での会議でもファシリテーターの果たす役割は非常に重要ですが、オンラインでのミーティングの場合は、対面時とは異なりいくつかのルール設定など、注意すべき点があります。本講座では、ファシリテーターとしての基本事項から、オンライン環境でのファシリテーターが成果を上げるために果たすべき役割まで、ポイントを解説します。	鳥居 勝幸	3	24	サイコム・ブレインズ株式会社	●						
コミュニケーション	失敗しない1on1面談 ～上司の心得編～	本講座では、1on1面談の面談者となる上司側の心得・あり方について解説します。なぜ今1on1面談が有効なのか？時代背景から1on1面談を行う意図や目的を考えます。個々の成長を伸ばす組織の基盤として1on1面談を有効に活用するために、面談者が事前に理解しておくべきことが満載です。	松井 友香	5	43	サイコム・ブレインズ株式会社	●							
	失敗しない1on1面談 ～面談スキル編～	現在多くの企業で取り入れられている1on1面談について、具体的な面談スキルを解説する講座です。1on1面談とは、単純に「上司と部下が1対1で話す」ことではありません。1on1面談の目的は何か？その効果を最大限にするためには、どのように面談を進めればよいのか？失敗しない1on1面談のスキルが詰まった講座です。	松井 友香	7	51	サイコム・ブレインズ株式会社	●							
	(2023年度追加) こうすればうまくいく！ケースで学ぶ1on1面談	多くの企業が導入している1on1面談は、社員にとって企業にとって大変有益な効果が期待できます。一方で、正しく理解・活用されないことによって、せっかくの機会を損失してしまっているケースも少なくありません。本講座では、ケースドラマでさまざまな状況における面談の様子を確認しながら、1on1面談本来の目的を達成するためのポイントを分かりやすく解説します。すでに1on1面談を実施している方も、これから始める方にも、おすすめの講座です。	松井 友香	11	143	サイコム・ブレインズ株式会社	●							
	基礎編：職場に心理的安全性を醸成するための実践講座	みなさんの職場は「心理的安全性」がある組織でしょうか？心理的安全性は、組織の結束力を高め、個人と組織のパフォーマンス向上の土台となる重要な概念です。基礎編の本講座では、職場で心理的安全性を醸成するために、その概念や心理状態を正しく理解し、具体的な心構えや言動のポイントを明確にして解説します。組織の生産性やパフォーマンスを向上させたい方、必見です。	松井 友香	6	52	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●						
コミュニケーション編：職場に心理的安全性を醸成するための実践講座	心理的安全性は、組織のパフォーマンス向上の土台となる重要な概念です。本講座では、職場に心理的安全性を醸成するコミュニケーションの実践方法をお伝えします。メンバーが安心感を持って潜在的能力を発揮するためには、日々のコミュニケーションで何を意識すればいいのか？心理的安全性の鍵を握るリーダーのあり方が理解できます。	松井 友香	5	34	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●							

ジャンル	カテゴリ	講座名	講座概要	講師名(敬称略)	動画本数	分換算	動画提供	管理者	リーガ	経理	営業	DX	新人	演習・テスト	
		事前予防編：ハラスメントが起こらない職場になるために	みなさんの職場ではどのようなハラスメント対策を行っているのでしょうか？パワーハラスメントの予防・防止のための具体的な措置が義務化され、職場でのコミュニケーションや労働環境の改善などが大きな課題となっています。本講座では、ハラスメントを事前に防ぐために、職場におけるコミュニケーションの重要性と、それを浸透させるための環境整備から体制づくりまでのポイントについて解説します。	松井 友香	5	31	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●						
		事後対応編：ハラスメントが起こらない職場になるために	パワーハラスメントの予防・防止のための具体的な措置が義務化され、職場でのコミュニケーションや労働環境の改善などが、大きな課題となっています。ハラスメントが発生しない職場が理想ですが、万が一問題が起こってしまった場合、その場しのぎの対応では問題がより悪化する可能性もあります。本講座では、ハラスメントが起こる心理的メカニズムや相談対応時に必要なスキルなど、ハラスメント発生後に必要となるスキルや対処について解説します。	松井 友香	8	51	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●						
		(2023年度追加) ハラスメントのない職場づくりのために	近年、ハラスメント対策が法制化され、企業でも様々な対応がとられています。また、各法制度は、時代の変化とともに更新されていきます。ハラスメントを「しない」「許さない」「許さない」環境を作るためには、何が重要なのでしょうか？本講座では、ハラスメントのない職場づくりのために正しい知識をお届けします。定義や判断基準はもちろん、注意が必要な具体的な言動や、防止に役立つ方法を解説します。すべてのビジネスパーソン必見です。	株式会社保健同人フロンティア	7	38	サイコム・ブレインズ株式会社								
		コンフリクトを組織の発展に活かす～基礎編～	コンフリクトを一つの機会と捉え、ネガティブな情報も積極的に取り入れて組織の発展や改善につなげていくことが期待されています。コンフリクト・マネジメントは、どのような職場においても日常的に起こる対立や衝突を解決し、組織を成長させていくために有効な考え方です。基礎編の本講座では、コンフリクトが起こる背景を理解し、適切な対処法や必要なスキルについて学びます。	松井 友香	7	55	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●					●	
		ケースで学ぶコンフリクト・マネジメント	コンフリクト・マネジメントは、日常的に起こる対立や衝突を解決し、組織を成長させていくために有効な考え方です。ケース編の本講座では、職場で実際に起こりがちな、同僚同士、上司と部下、部署間といったコンフリクトのケースをもとに対処法を学びます。当事者あるいはファシリテーターとして、どのように対応していくのか。具体的な手法について解説します。	松井 友香	6	46	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●					●	
	女性活躍	女性部下育成の考え方とスキル	女性が活躍する職場づくりと部下育成のためには、上司として理解すべきことと身につけておかなければならないスキルがあります。本講座では、男女がそれぞれ持っている特性、ライフイベントがキャリア形成にどう影響するのか、女性活躍の裏に潜むアンコンシャス・バイアスを理解し、女性部下とのコミュニケーションや育成計画の立て方などにおける適切な対応力を身につけます。	太田 由紀	20	84	サイコム・ブレインズ株式会社	●							
		女性部下を持つ上司の心得	日本社会全体で女性の活用推進が叫ばれるなか、どのように女性社員の育成を進めるのか、企業にとっても大きな課題となっています。本講座では、実際に女性部下を持った上司に向けて、ライフイベントに対する考え方や、女性部下とのコミュニケーションにおけるポイントなどをケーススタディも交えながら解説いたします。	太田 由紀	9	83	サイコム・ブレインズ株式会社	●							
		健康経営と女性が働きやすい職場づくり	今や重要な経営課題の1つである「健康経営」と、従業員が働きやすい職場づくりについて解説します。健康経営に欠かせない女性特有の健康課題を正しく理解し、健康で働きやすい職場づくりに重要な要素を学習します。今日から実践できる具体的な事例やポイントが満載の講座です。	荒尾 裕子 (監修者)	7	37	サイコム・ブレインズ株式会社	●							
	ダイバーシティ	LGBTQからD&Iを考える	LGBTQは国内調査によると約8%、実に13人に1人はいると言われています。LGBTQをはじめとする多様な性を正しく理解し包摂することは、現代のビジネスパーソンにとって大変重要な要素です。誰しもが持つ「ちがいを」理解し、全ての人が豊かに働ける職場づくりを、LGBTQから考える講座です。	薬師 実芳 / 中島 潤	7	62	サイコム・ブレインズ株式会社	●							
		職場のアンコンシャス・バイアスへの処方箋	昨今、注目度の高まる「アンコンシャス・バイアス」のポイントをコンパクトにまとめた講座です。現代の職場には、色々なバックグラウンドと異なる特性を持つ人々が集まっています。一人ひとりが働きやすいと感じ、組織のパフォーマンスを高める鍵は「アンコンシャス・バイアス」の解消にあります。その言葉の正しい意味、もたらす影響、緩和する方法について解説します。	サイコム・ブレインズ株式会社	5	32	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●						
		(2023年度追加) 管理職のためのダイバーシティマネジメント	企業におけるダイバーシティとは何でしょうか？なぜ今、多くの企業が取り組んでいるのでしょうか？そして、実際には何をすればいいのでしょうか？企業におけるダイバーシティには、明確な目的があります。本講座では、現代社会において企業がダイバーシティを推進する背景、成功すると組織はどう変化するのか、チームで推進する具体的なコツまでを簡潔にお伝えします。	太田 由紀	5	42	サイコム・ブレインズ株式会社	●							
		(2023年度追加) 組織に属する私たちのダイバーシティ DE&I	なぜ今、多くの組織（企業）がダイバーシティに取り組んでいるのでしょうか。組織に属する一人ひとりがダイバーシティに取り組むことで、組織はどう変化していくのでしょうか。本講座では、現代社会において欠かせないダイバーシティの考え方と、具体的な実現のポイントをお伝えします。	太田 由紀	5	38	サイコム・ブレインズ株式会社	●							

ジャンル	カテゴリ	講座名	講座概要	講師名(敬称略)	動画本数	分換算	動画提供	管理者	リーガール	経理	営業	DX	新人	演習・テスト
		若手社員のための結果に差が出る仕事力講座	仕事で成果を上げるための「7つの仕事力」をケースドラマを題材にして解説します。7つの仕事力を身に着けることで、成長のスピードも加速します。（本講座は入社半年後から3年目程度の若手社員が対象となります。）	太田 由紀	4	55	サイコム・ブレインズ株式会社						●	
		PDCAサイクル	PDCAは仕事の品質を高めるために、すべてのビジネスパーソンが身につけておくべきビジネススキルです。しかしながらPDCAの概念は理解していても、案外的確に実行できていないケースがよくあることも事実です。この講座ではビジネスの基本ともいえるPDCAを、もう一度原点に立ち返って理解していただくことを目的としています。自身の仕事の進め方を振り返って、日頃からPDCAを実践できているかどうかを確認しながら視認されることをお勧めします。	鳥居 勝幸	1	11	サイコム・ブレインズ株式会社						●	
		社会人の行動のオキテ【基礎編】	《新人/若手向け》新人にとっての最初の仕事は、社会人としての立ち居振る舞いをしっかりと身につけることです。上司、先輩、そして取引先などの人たちの接し方ひとつで、仕事そのものへの評価が変わってしまうといっても過言ではありません。この講座では、社会人としての基本事項であるビジネスマナーから、挨拶、敬語に至るまで、正しく身につけることを学びます。	倉島 麻帆	10	57	サイコム・ブレインズ株式会社						●	
		社会人の行動のオキテ【仕事編】	《新人/若手向け》本講座では、実際に社会に出る前段階でのイメーヅトレーニングとして、（会社での）仕事がどのように進められるのかについて学習します。仕事には計画から実行、修正、再実行のプロセスがあること、上司や先輩から指示を受ける際の注意点、そして具体的な仕事が進みだしたら報告、連絡、相談が重要であることなどを知ることで、社会に出るための心の準備をしてください。	濱田 秀彦	3	39	サイコム・ブレインズ株式会社						●	
		インプレッションマネジメント	初めて対面する相手には、どのような第一印象を持ってもらうかを意図しておくことが必要です。意図通りに相手を惹きつけるためには、どんなことに注意すべきか、アピランスやノンバーバルコミュニケーションの重要性も含めて解説いたします。	翁 理香	3	17	サイコム・ブレインズ株式会社						●	
		オフィスでの基本マナー	オフィスには決まりごとがあります。決められたルールを守ることは、社会人として最低限の嗜みとも言えます。そして周囲との良好な人間関係を自ら進んで築くことも、効率よく仕事をこなしていくためには必要と言えるでしょう。ここではオフィスのルールの確認と、周囲への心づかいのコツについて解説いたします。	翁 理香	6	21	サイコム・ブレインズ株式会社						●	
	社会人基礎力	対応（接客）の基本と応用	来客時の対応は、社内での立場に関係なく相手から見れば「会社の顔」と見えるはずですが、そのため、好感を持ってもらうための努力を欠かすことはできません。また、相手先への訪問の場合は、さらに踏み込んで「自分」を覚えてもらい、選んでもらうような努力が必要です。ここではそのためのヒントをいくつかご紹介いたします。	翁 理香	6	26	サイコム・ブレインズ株式会社						●	
		気持ちの良い敬語と正しい言葉遣い	ビジネスシーンにおいては、正しい敬語が使えることが基本マナーです。敬語が使いこなせると自分への信用力を高め、チャンスを呼び込むことにもつながります。ここでは正しい敬語と言葉遣いについて確認してまいります。	翁 理香	1	10	サイコム・ブレインズ株式会社						●	
		ビジネスにおけるコミュニケーションスキル	ビジネスにおいては、コミュニケーションが最も大切なスキルとなります。さまざまな局面での仕事の実践力を高めるためにも、コミュニケーション力の向上は必須です。ここではコミュニケーションのポイントを理解し、基本的なスキルを確認してまいります。	翁 理香	4	17	サイコム・ブレインズ株式会社						●	
		電話・メール・ビジネス文書	電話、メール、文書は普段何気なく使っている便利なツールです。しかし、それぞれのツールには特性、特徴があり、場面に応じて効果的に使い分ける必要があります。ここではツールの特徴を理解するとともに、相手に用件を確実に伝えるためのポイントについても解説いたします。	翁 理香	5	21	サイコム・ブレインズ株式会社						●	
		会議とプレゼンテーション	会議を有益なものにするために、押さえておくべきポイントを解説いたします。また、資料の作成やプレゼンテーションについても基本事項を理解し、スキルアップを目指します。	翁 理香	4	22	サイコム・ブレインズ株式会社						●	
		冠婚葬祭・接待の基本マナー	冠婚葬祭の場での振る舞い方、会話、基本マナーを理解します。また、接待の場における気配り、心づかいについても学んでまいります。	翁 理香	3	15	サイコム・ブレインズ株式会社						●	
		ビジネスマナーを身につけよう	《新人/若手向け》「社会人らしい言動がいつでもどこでもできるようになる！」ことを目的とした講座です。第一印象の重要性、接遇マナー5原則（表情/態度/身だしなみ/挨拶/言葉づかい）、最低限身につけるべきビジネスマナー（連絡対応/電話対応/名刺交換/訪問対応/メール）を、講師が実演を交えて話術巧みに解説します。形式的なことではなく、相手に対する敬意や思いやりの大切さをしっかりと理解した上で、実践ポイントを学習することで、社会人としてのマインドセットに導きます。	藤本 剛士	13	96	サイコム・ブレインズ株式会社						●	
		ロジカルライティング	読み手に正確に伝わる文書を書くためには、論点とメッセージが明確であり、内容がわかりやすく組み立てられていることが必要です。本講座ではロジカルシンキングのツールを活用したライティングの技術について解説します。	小林 敬明	12	119	サイコム・ブレインズ株式会社						●	あり
		プロジェクトマネジメント	プロジェクトをどのようにして成功に導くか、プロジェクトを管理するうえでのポイントをプロセスに従ってコンパクトに解説いたします。本講座を学習することにより、プロジェクトマネジメントの概要を網羅的に理解することができます。初めてプロジェクトリーダーになった方はもちろん、経験者にとっても基本に立ち返って自身を振り返るために最適な講座です。	新井 宏征	8	90	サイコム・ブレインズ株式会社		●		●	●		あり
		ピンチをチャンスに変える“うまい”謝罪のマニュアル	謝罪をしなければいけない状況は、一般的にはピンチな状況といえますが、効果的な謝罪をすれば許しを得られるだけでなく、さらに相手との信頼を築くことができます。その意味で、「うまい謝罪」には「ピンチをチャンスに変える力」があるのです。本講座を通じて「うまい謝罪」を身につけ、人生やビジネスにおいてピンチをチャンスに変える力を手に入れて下さい。	間川 清	8	105	サイコム・ブレインズ株式会社		●		●			
		A4・1枚 究極の企画書作成講座	ビジネスチャンスを逃さないためにも提案活動は単純、明確にかつ素早く行うことが必要です。しかし、提案内容を相手に上手く伝えるためには企画書の作り方が重要な要因となります。本講座では、企画が苦手な人でも提案に必要な要素をA4用紙1枚に簡潔に集約し、説得力のある企画書を作成するノウハウを伝授します。	富田 真司	12	120	サイコム・ブレインズ株式会社							
		生産性を高める7つの改善	生産性を高めるためには現状の課題認識とそれに対する的確な対処・対応を遂行する実行力・意識が求められます。本講座では生産性向上に寄与する業務の進め方やあり方を7つの要素に分解し、それぞれに対する具体的な考え方、意識の持ち方、取り組み方を指南いたします。本講座の学習後は実際に自身の業務を振り返り、具体的な改善ポイントを見出す活動に是非取り組んでください。	鳥居 勝幸	7	73	サイコム・ブレインズ株式会社						●	

ジャンル	カテゴリ	講座名	講座概要	講師名(敬称略)	動画本数	分換算	動画提供	管理者	リーガ	経理	営業	DX	新人	演習・テスト
仕事力	ビジネス推進力	仕事の効率（生産性）を高める	「働き方改革」が叫ばれる昨今、ビジネスの現場では仕事の効率化、生産性を高めることがより一層求められています。特に日本は諸外国に比べても生産性が低いと言われており、生産性の向上は喫緊の課題でもあります。では、個人や組織の生産性を高めるためには、具体的に何をどのように改善すればいいのでしょうか？本講座では、仕事の効率（生産性）の基本的な考え方、生産性向上のためのアプローチと手法、タイムマネジメントについて解説します。組織全体の業務効率を上げた管理職の方や、仕事のパフォーマンスを上げたいすべての方におすすの講座です。	石月 基樹	6	64	サイコム・ブレインズ株式会社							
		業務改善の具体策	普段当たり前のようにやっている業務のなかには、意外とムダがひそんでいるものです。ムダを発見して改善していく。キーワードは「安」「正」「早」「楽」です。この講座では、自らの職場を自らの力で変えるための考え方や方法を具体的にご説明します。	藤井 美保代	8	37	サイコム・ブレインズ株式会社							●
		あなたならどうする？	コミュニケーションは、相手のことを理解し、相手にメリットのある提案を行い、合意をすることの繰り返しです。こうした基本を身につけないままに会話を続けても、言いたいことが伝わらない、納得してもらえない、挙句の果てにお互いに誤解してしまう、など、否定的な結果を生むことになってしまいます。本講座は、「職場あるある」をテーマにしたケースドラマを題材に、あなたが主人公だったらどうするだろうかを考え、最後に解説で学んでいただくという構成になっています。楽しみながら、コミュニケーションの基本をしっかりと学ぶようにしてください。	サイコム・ブレインズ株式会社	12	43	サイコム・ブレインズ株式会社							
		コミュニケーションの基礎	ビジネスに限らず人間が活動していくためには、他者とのコミュニケーションが欠かせません。そして、円滑にコミュニケーションを進めるためには、いくつかの技法を身につけておくことが大切です。この講座では、特にビジネスにおいて有用なコミュニケーションのフレームワークを基本として、いくつかの技法をご紹介します。ビジネスの成功はコミュニケーションにあると言っても過言ではありません。新人からベテランまで、幅広い階層で求められるコミュニケーションスキルをしっかりと身につけてください。	石月 基樹	7	38	サイコム・ブレインズ株式会社							●
		やる気アップのセルフモチベーション	自分のモチベーションを高めるために意図的にしていることはありますか？本講座では、自らやる気を高め、主体的に仕事に取り組むための具体策について解説します。様々なモチベーション理論のポイントをシンプルにまとめ、効果的なセルフモチベーションを高めるための具体策をわかりやすく解説します。	藤本 剛士	5	42	サイコム・ブレインズ株式会社	●						●
	交渉・調整力強化	ビジネスを効率的に進めるためには、Win-Winを意識した交渉や調整が重要です。Win-Winを実現するためにどうコミュニケーションを設計すればよいか、実際に何を準備・実践すればよいかをステップごとに解説します。相手との交渉・提案の場面がある、すべてのビジネスパーソンにおすすの講座です。	太田 由紀	14	43	サイコム・ブレインズ株式会社	●		●					
	プレゼンテーション	説得力を高めるプレゼンテーション	プレゼンテーションで成功を収めるためには、まずプレゼンの目的を明らかにし、ロジカルにストーリーを組み立てる必要があります。そして最大の見せ場であるデリバリーにおいては、資料に工夫を凝らしたうえで、態度能力を発揮しなくてはなりません。こうした一連の流れに基づいて、プレゼンで成果をあげるためのポイントと技法について、詳細に解説いたします。	小林 敬明	8	75	サイコム・ブレインズ株式会社							●
		心を動かすスピーチ・プレゼンの技術	スピーチやプレゼンテーションの場で、いかにして聴衆の心を動かし、正しくメッセージを伝えるか。本講座ではプレゼンテーションの3つの要素（視覚的要素、聴覚的要素、言語的要素）について、それぞれ具体的な例を挙げて解説します。講師は「笑顔・声・話し方・表情」の第一人者であり、講義もまさに自身のプレゼンテーションとなっており、視るものをグイグイ引き込んでくれます。	倉島 麻帆	6	58	サイコム・ブレインズ株式会社				●			●
		優れた管理者が実践しているプレゼンテーション	プレゼンテーションにおいて、相手に正確に「結論」「根拠」「方法」を伝え理解を得るには、論理的な話の組み立てが欠かせません。本講座では、論理的に話を組み立てるために習得しておくべき基本的なフレームワークの解説と、具体的な組み立てのパターンについてご紹介いたします。	樋野 昌法	6	48	サイコム・ブレインズ株式会社							
		オンライン面談・プレゼンのコツ	テレワークが急速に普及した現在、オンラインでの会議やプレゼンの機会も急増しています。本講座では、オンライン面談の効果効率をアップするための具体的なポイントを解説します。話す内容は一緒でも対面とは大きな違いがあるオンライン面談において、面談の効果効率を高める具体的な手法が満載です。	藤本 剛士	5	31	サイコム・ブレインズ株式会社	●		●				●
プレゼンテーションスキルを高める		プレゼンテーションスキルは、どのような職種のビジネスパーソンにも必須なスキルと言えるでしょう。社内での発表や顧客への提案、協力会社への説明など、多くの場面でプレゼンテーションが行われています。聞き手に理解、納得してもらい、成果につながるプレゼンを行うためには、基本の流れやポイントを押さえることが重要です。本講座では、プレゼンテーションスキルを高めるために必要な要素、目的の理解、事前準備、構成設計、デリバリー、資料作成について体系的に解説します。	石月 基樹	7	48	サイコム・ブレインズ株式会社	●		●				●	
数的思考力	数的思考ベーシック ～数字を使って仕事を進める技術～	《数的思考シリーズ1》ビジネスはヒト・モノ・カネ・ジカンを動かし進めていくもの。ゆえに数字とは無縁ではられません。どんなに論理的な思考を学んでも、数字で考えたら数字でアウトプットを出さなければビジネスの現場では活躍できないのです。この講座は「数字を読み取り、加工し、評価する」という基礎的なスキルにはじまり、仕事を大まかに数字で捉える推定力や、説得するためにわかりやすく数字やグラフで伝えるためのエッセンスなど、ビジネスパーソンに欠かせない数的能力を身につけるプログラムです。	深沢 真太郎	10	87	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●	●					
	数字に強くなる！数学的思考入門	《数的思考シリーズ2》あなたは「自分は数字が苦手」と思い込んでいませんか？では、「数字に強い」とはどんな状態のことを言うのでしょうか。本講座では、数字を読むこと、数字を使った説明ができることを目的に、その質を高めるためのエッセンスをご紹介します。	深沢 真太郎	8	38	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●	●					
	数値化する技術 数学的思考実践	《数的思考シリーズ3》数字で説明したくてもうまく説明できない。ビジネスパーソンに求められる、現場でファクトを数値化するための考え方やテクニックについてご紹介します。	深沢 真太郎	8	39	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●	●					
	データを使わない 構造化思考	《数的思考シリーズ4》問題解決には事象を構造化して思考する必要があります。本講座では、構造化のための基本的な考え方を学びます。	深沢 真太郎	8	41	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●	●					
	数的コミュニケーション 数字で伝える技術	《数的思考シリーズ5》ビジネスの現場では、自分で考えた結果を相手に数字で説明することを求められる場面が多くあります。本講座では、数字を使ったコミュニケーションの考え方やポイントをご紹介します。	深沢 真太郎	8	44	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●	●					
	数字・論理・話し方 わかりやすく説明する技術	《数的思考シリーズ6》相手に理解してもらい、わかってもらいにはどう説明すればいいか。本講座では、プレゼンテーションなど勝負どころで必要な、皆に伝わりやすい説明の考え方を学びます。	深沢 真太郎	8	41	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●	●					

ジャンル	カテゴリ	講座名	講座概要	講師名(敬称略)	動画本数	分換算	動画提供	管理者	リーダー	経理	営業	DX	新人	演習・テスト
思考法	ロジカルシンキング	【即学】ロジカルシンキング	《本講座には実カテストがあります》提案、交渉、報告、プレゼンテーション、企画、分析、問題解決など、ビジネスにおいてあらゆるシーンで論理的に考えを整理することが求められます。とっつきにくいと思われる論理的思考は、いくつかの原理を習得するだけで誰でも身につけることができる思考法であり、現代のビジネスパーソンに必須のスキルです。本講座ではまず基本的な論理的思考の思考ツールを習得し、解決案を実行に移していくために重要な相手を活かすコミュニケーションの技術を学びます。	サイコム・ブレインズ株式会社	18	94	サイコム・ブレインズ株式会社		●				●	あり
		ロジカルシンキングの基礎	ロジカル・シンキングは考え方の共通言語であり、問題の解決や他者との交渉、説得、提案などに欠かせない基礎スキルです。本講座ではロジカル・シンキングの基礎として、目的事項の明確化から論理の組立てに至る正しい手順を学びます。演習課題として仮説の構築から検証に取り組みます。	寺西 厚人	4	48	サイコム・ブレインズ株式会社						●	あり
		代表的論理思考ツール	構造化して考えるための思考ツールを活用することで、考えるスピードと精度を上げることができます。本講座では皆さんのビジネスにすぐにも活用可能な代表的なツールやフレームワークを学べます。	寺西 厚人	2	29	サイコム・ブレインズ株式会社						●	
		問題解決の思考技術	ロジカルシンキングは問題解決に大きな力を発揮します。問題解決は「問題を明確にする」→「問題を分解し具体化する」→「原因を追究する」→「解決策を立案する」というプロセスを踏んで考えると効果的です。	寺西 厚人	5	60	サイコム・ブレインズ株式会社						●	あり
		ロジカルコミュニケーション	相手と適切にコミュニケーションをとれるかどうかは、ビジネスの成果に大きな影響を与えます。本講座では、ロジカルシンキングをベースにしたビジネスの成果につながるコミュニケーションの技術を学びます。	寺西 厚人	6	51	サイコム・ブレインズ株式会社						●	あり
		戦略的思考の強化 ～ロジカル・シンキングの実践～	戦略的思考とは「将来の姿を明らかにし、そこに到達するための課題、実行にあたっての優先順位を理解し、具体的な方法や手順を明確にする思考方法」と定義することができます。本講座では、ロジカルシンキングをベースに様々なフレームワークを活用して、戦略を策定するまでのプロセスを明快に解説いたします。	大橋 一彦	9	65	サイコム・ブレインズ株式会社		●	●				
	発想の技術	デザイン思考によるイノベーション	本講座は、人々の潜在ニーズを捉え、問題をリフレームし、ゲームの枠組みを変え、優れたアイデアを生み出し、ソリューションに統合するデザイン思考の一連のステップを、繰り返し実行できる信頼性の高い方法論として習得することを狙いとします。	白根 英昭	5	59	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●		●		●	
		シナリオ・プランニング	シナリオ・プランニングは、「もし、事業環境に想定していなかった変化が起きたらどうなるか」を深く考えることにより、組織の戦略策定プロセスを強化していくための強力なツールです。シナリオ・プランニングによって、未来の事業環境についての様々なストーリーが体系化され、未来に向けてのよりよい準備が「戦略」という形で可能になります。	小林 敬明	8	96	サイコム・ブレインズ株式会社	●						あり
		ゲーム理論	ゲーム理論は、利害の対立する相手がごちを押し抜こうとしているのを承知したうえで、さらにその上をいく戦略的思考を可能にする考え方は、オセロや将棋、スポーツなどのゲームはもちろんのこと、国家間の外交戦略や労使交渉、あるいは恋の駆け引きや就職活動における面接対策などの人生の処世術に至るまで、幅広い分野で適用することができます。本講座では、名物講師の寺石先生が豊富な例を引き合いに出しながら、ゲーム理論をわかりやすく解説いたします。	寺石 雅英	12	86	サイコム・ブレインズ株式会社				●			
		意思決定バイアス	意思決定の際に生じるバイアスについて、その発生メカニズムを解説し、ビジネスや日常生活のさまざまな局面での役立て方を考察します。また、意思決定バイアスがどのような場合に助長されるのかについても解説いたします。	寺石 雅英	17	71	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●		●			
		創造的発想スキル	企画、商品開発、新規事業の立ち上げ、研究開発、技術開発に携わる際は、アイデアを出し創造的に作業を進めることが重要です。思考のジャンプ、偶然もうまく活かさなければ、アイデアにたどり着けません。偶然を限りなく必然に近づけるためにはどう考えればいいのか。本講座では、偶然を味方につけて創造的な問題解決の可能性を高めることができる考え方を探求していきます。	寺石 雅英	13	91	サイコム・ブレインズ株式会社	●	●		●			
		ビジネスで使うフェルミ推定	フェルミ推定とは、特定できない数量や実際に調べるのが難しい問いに対し、いくつかの手がかりをもとに論理的に考察し、回答を導き出す推論方法です。この講座では、具体的な推定のやり方をいくつかの例題を使って学んだあと、必要とされるスキルや練習方法、推定のコツを解説します。	小林 敬明	7	74	サイコム・ブレインズ株式会社			●				
セルフマネジメント	キャリア	キャリア開発の考え方&フレームワーク	内的キャリアと外的キャリア、キャリアビジョンの立案など、キャリア開発におけるいろいろなフレームワークと考え方をご紹介します。	太田 由紀	21	77	サイコム・ブレインズ株式会社		●				●	
		人徳を磨こう	誰かと共同して仕事を進める際に、「相手のせいであまりいかない」「相手に変わって欲しい」などと考えてしまうことはありませんか？本講座では、「相手が変わってくれないからうまくいかない」と考える前に、まずは自分の行動を変えてみることの大切さをお伝えします。	鳥居 勝幸	3	39	サイコム・ブレインズ株式会社	●						
		キャリア面談と仕事経験からの学び方	自分のキャリアをどう磨くのか、今の仕事をキャリアにどう生かしていくのか。キャリア面談を受ける立場の方に、自分のキャリアの考え方、キャリア面談に臨む姿勢、キャリア面談の活かし方などについて、ドラマ形式で解説します。	サイコム・ブレインズ株式会社	7	30	サイコム・ブレインズ株式会社						●	
		働き甲斐創造のセルフマネジメント I	【本講座は今後のキャリア開発に取り組むベテラン社員の方に最適です】ベテランのビジネスパーソンが進む新たな道、ネクストキャリアについての講座です。管理職の期間を終え、または定年退職を迎え、関連会社に転職したり、異業種に転職したりと、ネクストキャリアには様々な形があります。新たなキャリアで周囲と良好な関係を構築し、成功するために大切な考え方や価値観、コミュニケーションについて解説します。すでに新しいキャリアに進まれた方、これからのネクストキャリアに備えたい方必見の講座です。	鳥居 勝幸	7	74	サイコム・ブレインズ株式会社							
		働き甲斐創造のセルフマネジメント II	【本講座は今後のキャリア開発に取り組むベテラン社員の方に最適です】人生100年時代と呼ばれる現代は、働く年数が長くなり、様々な要因によって働き方も大きく変化しています。この講座では、現在の会社で長く貢献するのか、転職するのか、独立するのか、など様々な選択肢がある現代のキャリア形成において、「自分のキャリアは、自分で決める」ことの重要性を考えます。キャリア選択の岐路にある方にも、そうでない方にも、考えるきっかけとしておすすめです。	鳥居 勝幸	6	44	サイコム・ブレインズ株式会社							
		(2023年度追加) 自律的キャリア形成のための働き方・学び方	現代におけるキャリアは、会社が用意して、与えてくれるものではありません。自分で考え、自律的に形成することが、個人にも組織にも求められます。本講座では、人生100年時代の働き方、学び方を具体的な事例や手法を用いて解説します。キャリア形成の岐路にある方にも、初めて自分のキャリアを考える方にもおすすめです。	鳥居 勝幸	6	74	サイコム・ブレインズ株式会社							
		(2023年度追加) これからのキャリア開発	不確実性が高く先の読みにくい時代、そして人生100年時代。これまでの終身雇用を前提とした長期的キャリア形成とは異なる、これからのキャリア開発が必要です。みなさんは、現代社会にあったキャリア開発ができていますか？本講座では、現代の働く環境をふまえた上で、今のビジネスパーソンに必要なキャリア開発のポイント、年代別に解説します。これからの時代を生きる、すべてのビジネスパーソン必見です。	石月 基樹	9	88	サイコム・ブレインズ株式会社							

ジャンル	カテゴリ	講座名	講座概要	講師名(敬称略)	動画本数	分換算	動画提供	管理者	リーガ-	経	営	DX	新	演習・テスト	
ヘルスリテラシー	フィジカル	(2023年度追加) 自炊じゃなくても大丈夫! コンビニ活用術	みなさんは、コンビニやスーパーで食べ物を選ぶ時、どのように商品を選んでいきますか? 手軽でおいしい食べ物がたくさんあるコンビニは、商品の選び方によって、からだの健康にもリスクにもつながります。本講座では、コンビニでも栄養バランスのよい健康的な食事が楽しめる活用術をお届けします。自炊じゃなくても大丈夫、忙しい現代人必見の講座です。	株式会社保健同人フロンティア	7	36	サイコム・プレインズ株式会社								
		(2023年度追加) 知っておきたい! 働く女性のためのセルフケア	経済産業省の調査によると、女性従業員の約6割は健康課題を感じており、その上位を占めるのは、月経や更年期といった女性特有のものです。こうした課題は、生産性や業務効率の低下につながります。本講座では、女性特有の健康課題の仕組みや症状を詳しく解説します。女性と同じ職場で働く方、女性部下を持つ管理職の方ももちろん、女性自身の健康管理にも役立つ情報が満載です。	株式会社保健同人フロンティア	7	39	サイコム・プレインズ株式会社	●							
		(2023年度追加) 健診結果の読み方と健康リスク	健康診断は、自分のからだの状態を測るものさしです。健診結果を正しく理解し、どのような行動を起こすかが、みなさんの未来を決める別れ道になります。本講座では、検査数値の正しい見方を理解し、からだの変化に気づき、行動するためのポイントを解説します。健康診断を受診することで安心するのではなく、自分の健康管理に真剣に取り組むための第一歩として、視聴することをおすすめします。	株式会社保健同人フロンティア	10	53	サイコム・プレインズ株式会社	●							
		(2023年度追加) 大人の食育	みなさんは、普段の食事にどれだけ気を配っていますか? 私達のからだは、食べたものでできており、食事は健康管理において重要な要素の一つです。本講座では、からだにとって必要な食品を、10種類に分類し、それぞれの役割や摂取する上での注意点を解説します。忙しい毎日の中で、健康なからだ作りを進めるためのコツやポイントが満載です。	株式会社保健同人フロンティア	6	32	サイコム・プレインズ株式会社								
	生活習慣	(2023年度追加) 質のよい睡眠を取るコツ	みなさんは普段、昼間に眠くなることごどれくらいありますか? もし、昼間の眠気で悩んだ経験があるなら、睡眠の質に問題があるのかもしれないかもしれません。本講座では、睡眠のメカニズムから、睡眠の質を向上するための具体的な方法を解説します。睡眠不足がもたらす集中力・判断力・記憶力の低下は、どんな仕事にも関係します。すべてのビジネスパーソンが必見の講座です。	株式会社保健同人フロンティア	9	49	サイコム・プレインズ株式会社	●							
		(2023年度追加) 禁煙 ~知っておきたいたばこの話~	喫煙者のなかには、何度も禁煙しようと思いつながら、なかなかやめられないという人がたくさんいます。たばこによる健康への悪影響は承知で、禁煙したほうがいいと頭で理解していても、実行に移せないのはなぜなのでしょう? 本講座では、喫煙・禁煙に関するさまざまな情報と、禁煙するための具体的な方法をお伝えします。喫煙者の方ももちろん、身近に喫煙者がいる方にも役立つ情報が満載です。	株式会社保健同人フロンティア	5	29	サイコム・プレインズ株式会社	●							
		(2023年度追加) アルコール講座	「酒は百薬の長」という言葉があります。一方、飲酒がからだに負担をかけることは、ご存知のかたも多いでしょう。では、実際どれだけお酒を飲んだら、どのようにからだに負担がかかるのでしょうか? 本講座では、知っているようで意外と知らないアルコールの知識をご紹介します。お酒に強い人と弱い人は、何が違うのか? アルコールの適量とは? お酒と上手につきあうコツとは? など、お酒にまつわる役立つ情報が満載です。	株式会社保健同人フロンティア	5	25	サイコム・プレインズ株式会社	●							
	メンタルヘルス	(2023年度追加) ストレス・コーピング	みなさんは、どのようにストレスを解消していますか? ストレスとなる出来事に対して、考え方や感情をコントロールして行動できていますか? ストレスに対処することは、健康で充実した人生を送るために不可欠です。本講座は、ストレスのメカニズムから、具体的な対処の実践方法まで解説します。人生100年時代、健康で長く働き、充実した人生を送るために役立つ情報が満載です。	株式会社保健同人フロンティア	6	35	サイコム・プレインズ株式会社	●							
		(2023年度追加) メンタルヘルス・セルフケア	みなさんは今、どのくらいストレスを感じていますか? また、その要因は何だと思えますか? そして、ストレスにどう対処しているのでしょうか? ストレス症状は自分で気が付かないうちに、心とからだにさまざまな悪影響をもたらします。今自分がどのような状態なのか、普段から注意して、素早い対応をすることが大切です。本講座ではストレスのメカニズムや要因、考え方や発散法まで、ストレスマネジメントを幅広く解説します。ストレスを抱える現代人必見です。	株式会社保健同人フロンティア	7	39	サイコム・プレインズ株式会社	●							
		(2023年度追加) 管理職のためのラインケア	管理職として部下をマネジメントする立場のみなさんは、部下のメンタルヘルスについて、普段どのようにケアしているのでしょうか。管理職にとっても、部下のメンタルヘルスケアは、いまや欠かせない重要事項となっています。企業として正しい対策を施し、管理職の役割を果たすためには、どのようなことに注意しなければならないのでしょうか。本講座では、部下のメンタルヘルスケアを基本要素から解説します。これから管理職になる方ももちろん、すべての管理職の方、必見の講座です。	株式会社保健同人フロンティア	6	34	サイコム・プレインズ株式会社	●							
		(2023年度追加) メンタルヘルスのトラブル予防法とは	企業はなぜ、メンタルヘルスに取り組まなければならないのでしょうか? メンタルヘルスは、近年、耳にすることの多い言葉ですが、その意味や企業における意義を正しく理解していないケースも多く見られます。本講座では、メンタルヘルスの基本知識から、管理者の安全配慮義務、メンタル的なダメージの早期発見ポイントまで、わかりやすく解説します。	株式会社東京リーガルマインド	10	36	サイコム・プレインズ株式会社	●							

ジャンル	カテゴリ	講座名	講座概要	講師名(敬称略)	動画本数	分換算	動画提供	管理者	リーガ	経理	営業	DX	新人	演習・テスト	
マーケティング	マーケティング基礎	マーケティング・ベーシック	マーケティングの基本的な考え方について、STP4Pのフレームに沿ってわかりやすく解説いたします。後半ではB2Bマーケティングにおける留意点や、サービスのマーケティング、さらにはインターネットマーケティングなど、応用編の解説も収録しました。マーケティングのことを知りたい方、もう一度基礎から勉強をやり直したい方にお勧めです。	小林 敬明	12	152	サイコム・ブレインズ株式会社								
		【即学】マーケティング	《本講座には実カテドがあります》本講座では、市場環境を分析し、顧客満足度を高める新たな製品やサービスを企画・提案していくために必要な、マーケティングの知識・スキルの習得を目指します。	サイコム・ブレインズ株式会社	30	135	サイコム・ブレインズ株式会社				●	●		あり	
	マーケティング戦略	マーケティング戦略策定のプロセス	マーケティング戦略を再考したり、イチから策定したりする場合、一連のプロセスに沿って考えをまとめていくと精度が高まります。マーケティングの細部を検討する前に、まずは策定のプロセスを理解しましょう。	秦 充洋	2	23	サイコム・ブレインズ株式会社					●	●		
		自社の顧客は誰か？	顧客は誰か？これは事業を行う上で最も重要な問いです。顧客の絞込みを行うと、顧客のイメージがもっと明確になり、ニーズも分かってきます。本講座では、顧客を明確にする方法とコツを解説します。	秦 充洋	3	41	サイコム・ブレインズ株式会社					●	●		
		自社の“独自の売り”を固めよう	自社の“独自の売り”を明確にすることは極めて重要です。これが明確になっていなければ、顧客が増えることはないといってもいいくらいです。本講座で、他社と差別化できる提供価値を見だし、それを簡潔な文章で明文化してみましょう。	秦 充洋	1	16	サイコム・ブレインズ株式会社					●	●		
		マーケティングミックスを理解する	マーケティングミックスの4P (Product, Price, Place, Promotion) は、売れる仕組みの構成要素です。この4つを常に念頭に置くことで、マーケティングの打ち手が漏れがなくなります。本講座では、マーケティングミックスの基本と留意点を解説します。	秦 充洋	11	123	サイコム・ブレインズ株式会社					●	●		
		ネット時代の顧客の掴み方	現在、顧客のニーズは多様化し、しかも顧客に飽きられるのも早くなっています。本講座では、顧客がますます力を持つようになってきたネット時代に適した新しいマーケティングの考え方を解説します。	秦 充洋	5	72	サイコム・ブレインズ株式会社						●	●	
		BtoBマーケティングの勘所	マーケティング戦略策定のプロセスは消費者対象と変わりませんが、法人対象の場合は、いくつかの点で取り組みに違いがあります。本講座では、BtoBマーケティングの実施ステップ、特性や留意点について解説します。	秦 充洋	1	16	サイコム・ブレインズ株式会社						●	●	
		儲けの機会の見つけ方	世の中には様々な儲けの仕組み「ビジネスモデル」があります。本講義では、儲けを生み出すための利益の公式を解説するとともに、ビジネスモデルキャンバスというツールを使って、ビジネスチャンスを見つけるヒントを提供します。	秦 充洋	2	26	サイコム・ブレインズ株式会社						●	●	
		新興国へのマーケティング戦略	新興国へのマーケティングは、日本国内向けの施策とは全く異なったアプローチが必要です。将来、海外市場、とりわけ新興国への参入を検討されている方は、本講座で、市場、顧客の特徴や、進出企業の取り組みなどをおさえておくとうよいでしょう。	秦 充洋	3	35	サイコム・ブレインズ株式会社							●	
お客様が主役のストーリーから作る商品・販促プラン開発法	「商品」ではなく「お客様」が主役になる商品開発・販促プランの開発方法について解説する講座です。約30年にわたり、多くの大手企業でマーケティングや新商品・事業の開発に携わってきた講師が、準備段階と顧客獲得モデルの2段階に分けて、具体的な例を用いてシンプルにわかりやすく解説します。新商品・サービス開発に携わる方や、管理職の方におすすです。	桃谷 修司	5	42	サイコム・ブレインズ株式会社	●					●				
イノベーション戦略	起業の成功法則	多くの起業家が直面する「10のジレンマ」についての認識を深めるとともに、それぞれに直面した際にどのような思考方法をとるべきなのかを学びます。そして、企業に必要な「覚悟」や「心構え」を身につけることを目的とします。	寺石 雅英	7	82	サイコム・ブレインズ株式会社									
	イノベーション概論	イノベーションを生み出すのはアイデアであり、技術ですが、それをビジネスに仕立てあげるには戦略が必要です。競争優位性につながり、それなりのインパクトがあるビジネスにしていくにはどんなプロセスが必要かを考えます。	小林 敬明	1	12	サイコム・ブレインズ株式会社									
	テクノロジーとイノベーション	テクノロジーの進化の予測は正確にはできませんが、S字カーブというツールを使うと進化のパターンを見つけることができます。破壊的技術も登場してくる中、企業はどのタイミングで何を決めればいいのかを考えます。	小林 敬明	2	28	サイコム・ブレインズ株式会社									
	リード・ユーザーと顧客分析	イノベーションは誰が起こすのか？ユーザーが、自分のニーズのために、それにフィットする製品を作ってしまう例が増えています。イノベーションに占めるユーザーの役割が大きくなってきていることの理解を深めます。	小林 敬明	2	23	サイコム・ブレインズ株式会社									
	イノベーションと競合優位性	「素晴らしい技術＝儲かる」というわけではありません。ビジネスを加速させるためには競合優位性が必要です。本講座では競合優位性につながる要素を解説していきますので、ご自身のビジネスに適用できるか考えてみてください。	小林 敬明	2	25	サイコム・ブレインズ株式会社									
	イノベーション戦略の実行	イノベーションのプロジェクトがいくつもある場合、技術の革新性や顧客が認識する価値など個々のプロジェクトは一律ではありません。本講座では、イノベーション戦略実行の意思決定を効果的・効率的に行うためのツールを解説します。	小林 敬明	2	24	サイコム・ブレインズ株式会社									
	ベンチャービジネス	ベンチャー企業の中にもビジネスを加速させてインパクトを残している企業があります。本講座では成功するベンチャービジネスの条件と、ベンチャーキャピタルの意義、役割について解説します。	小林 敬明	2	33	サイコム・ブレインズ株式会社									
DX/イノベーション	DX	【2023年10月追加】よくわかるDX導入と活用の仕方～営業・マーケティング編 ※2024年3月末まで	DXの基本から構想策定・体制構築、データの利活用を動画で学ぶ、営業・マーケティング分野のDX推進チームの皆さま、DX円滑導入を目指す企業の皆さまにお勧めのコンテンツです。DXの基礎を学び経営に活かしたい方、日常業務の変革をDXで実現したい方、データ活用の基礎を学びたい方も、コースを選択して受講いただけます。	三浦 志文・石川 恵太郎	8	72	三菱UFJリサーチ&コンサルティング						●		
		【2024年3月追加】よくわかるDX導入と活用の仕方～人事、財務経理、営業・マーケティング編 今さら聞けないDXのキホン	DXの基本から構想策定・体制構築、データの利活用を動画で学ぶ、営業・マーケティング分野のDX推進チームの皆さま、DX円滑導入を目指す企業の皆さまにお勧めのコンテンツです。DXの基礎を学び経営に活かしたい方、日常業務の変革をDXで実現したい方、データ活用の基礎を学びたい方も、コースを選択して受講いただけます。	三浦 志文・石川 恵太郎	13	116	三菱UFJリサーチ&コンサルティング						●		
		DXとは何か？あなたはこの問いに明確に回答することができますか？今、多くの企業が先を争ってDXに取り組んでいる中で、必ずしもDXに対する理解が浸透しているとは言えません。本講座では、DXの基礎として基本的なフレームワークから、実際の事例としていくつかの業界で起こりつつある変化とそれに対応するDXのプロセスについて解説します。これからDXプロジェクトを進める方だけでなく、すでにDXに着手している企業の方全員が理解しておくべき基礎的な内容となっています。	松田 雄馬	10	80	サイコム・ブレインズ株式会社						●			
		多くの企業が重要課題としてDX推進に取り組んでいます。しかし実態として、プロジェクト進行に苦労している企業も多く、成功事例はそれほど多くありません。また、何から取り組んでいいのかがわからず、二の足を踏んでいる企業も少なくないでしょう。本講座では、なぜDXプロジェクトがうまく進まないのか、その原因を明らかにし、そこからDXを成功に導くための基本的な考え方やプロジェクトマネジメントについて解説します。DXで成果を出したいと熱望する皆様の方におすすの講座です。	松田 雄馬	15	99	サイコム・ブレインズ株式会社						●			
テクノロジー	AI/ビッグデータ	AIに関する基礎知識を全16のテーマに分けて解説する入門講座です。「そもそもAIって何？」という基本から、機械学習、ディープラーニング、AIに置き換えられにくい仕事や、AI時代を生き抜くために必要な能力など、激変するAI時代に必要な内容が盛りだくさんです。シンプルなQ&Aとわかりやすい解説で、すきま時間の学習に最適な構成です。	浅岡 伴夫	16	80	サイコム・ブレインズ株式会社	●					●			

ジャンル	カテゴリ	講座名	講座概要	講師名(敬称略)	動画本数	分換算	動画提供	管理者	リーガ	経理	営業	DX	新人	演習・テスト
データリテラシー	統計	ビジネス統計 Class1. データの特性を知る	本講座は、これからビジネス統計を学んでいくにあたって最初の一步となるものです。データの集計方法、度数分布表とヒストグラム、いくつかの代表値（平均値、中央値、最頻値等）、分散について丁寧に解説します。	寺石 雅英	11	95	サイコム・ブレインズ株式会社					●		
		ビジネス統計 Class2. 確率分布と標本データ	本講座では、統計分析で最も頻りに使われる5つの確率分布と標本データについて理解を深めます。世の中の事象のほとんどはこの5つの確率分布でカバーできてしまいますから、しっかりと内容をおさえておきましょう。	寺石 雅英	18	106	サイコム・ブレインズ株式会社					●		あり
		ビジネス統計 Class3. 部分から全体を把握する（推定）	統計学は、標本（サンプル）をとって、そこから全体を把握することが目的です。したがって、本講座は、統計学の中核ともいえる内容です。推定をしっかりと理解するためには正規分布の知識が前提となります。	寺石 雅英	19	96	サイコム・ブレインズ株式会社					●		あり
		ビジネス統計 Class4. 部分から全体を把握する（検定）	検定というのは、ある仮説が正しいかどうかを判断する手法です。統計学では、ある仮説の下で起こりにくいことが起きた場合、その仮説を棄てるという考え方をとります。本講座では、この検定について理解を深めます。	寺石 雅英	27	109	サイコム・ブレインズ株式会社					●		あり
		ビジネス統計 Class5. データ間の関連の強さと因果関係を知る	推定や検定を理解していれば、統計を学んだといえますが、本講座の内容を理解すると、より統計的な分析の深みが増すことと思います。本講座では、ある事象とある事象との関連性（相関関係）や回帰分析について学んでいきます。	寺石 雅英	9	92	サイコム・ブレインズ株式会社					●		
		ビジネス統計 Class6. 多変量解析手法を用いて予測を行う	2つ以上のデータを使って予測する重回帰分析など、多変量解析手法を使えるようになることを目指します。ここまで学ぶと、ユーザーとして統計学を活用するにあたっては、一目置かれるレベルに達することができます。	寺石 雅英	10	100	サイコム・ブレインズ株式会社					●		
		ビジネス統計 補講講座：分散分析	分散分析は、3つ以上の母集団について平均値に有意差があるかどうかを検定する手法です。この講座は、本編で解説していなかった分散分析について、補講講座として開講するものです。	寺石 雅英	2	21	サイコム・ブレインズ株式会社					●		
		データ分析入門	なんのためにデータ分析を行うのか、具体的にどのように調査を行い、集計し、分析するのかなど、データ分析の入門者が取り組むべき内容を分かりやすく解説します。グラフの種類、ヒストグラム、代表値、分散、標準偏差、外れ値、相関関係、散布図、共分散、相関係数などの基礎項目についての概要理解を目指します。統計検定3級程度の内容です。	寺石 雅英	12	96	サイコム・ブレインズ株式会社					●	●	
		データ分析のハナシ	この講座では、多変量解析の分析手法の中から「主成分分析」「クラスター分析」「ロジスティック回帰分析」をピックアップして解説いたします。それぞれの手法でどのようなことができるのかを中心に、事例を使った計算例として説明します。対象レベルはビジネス統計の理解が前提となります。	寺石 雅英	5	61	サイコム・ブレインズ株式会社					●		
		営業力強化	営業スキル	戦略的営業への転換	本講座では、戦略的営業の目指す姿からターゲットの定め方、顧客への提供価値の創造、キーパーソンの見極めとアプローチ、具体的な営業プロセスなど、戦略的営業の発想から動き方までをステップごとに習得することができます。	鳥居 勝幸	8	64	サイコム・ブレインズ株式会社				●	
営業生産性向上「5つのツボ」	営業成績を伸ばしていくには営業活動の生産性を上げる必要があります。そのためには、どのように適切な商品・サービスを提供し、顧客数を増やし、売上を最大にするかを考えていかなければなりません。本講座では、営業スキルの強化、顧客開拓の方法、仮説構築から提案など、営業マネージャーや営業担当者が押さえておくべき営業プロセス全般について、改善の考え方を解説いたします。			鳥居 勝幸	21	196	サイコム・ブレインズ株式会社				●			
オンライン営業のスキル	本講座では、オンライン時代の営業パーソンが理解・習得すべき、オンライン営業の概念とスキルについて解説します。営業パーソンとお客様の面談は、オンラインが主流になりつつあります。従来の対面式の面談とオンライン面談には、どのような違いがあるのでしょうか。オンライン時代の営業パーソンに求められる役割やスキルは、従来と変わらないのでしょうか。営業部門の方はもちろん、急速な環境変化への対応が必要なすべてのビジネスパーソンにおすすめです。			鳥居 勝幸	12	93	サイコム・ブレインズ株式会社					●	●	
店頭接客のレベルアップ	店頭接客に求められるスキルとは、何でしょうか？本講座では、高いレベルの顧客満足（CS）を得るために、販売員に必要なマインドとスキルを3点に分けて、わかりやすく解説します。ホスピタリティを理解し、マナーを身につけ、販売スキルを磨く、販売員の新人研修や更なるレベルアップに最適です。			藤本 剛士	6	47	サイコム・ブレインズ株式会社					●	●	

ジャンル	カテゴリ	講座名	講座概要	講師名(敬称略)	動画本数	分換算	動画提供	管理者	リーガール	経理	営業	DX	新人	演習・テスト
会計・ファイナンス	企業会計	決算書速読術 (貸借対照表と損益計算書)	財務諸表は、細かい部分にこだわると全体像が見えにくくなり、永久に読めるようになりません。重要なのは、ざっくり読むためのツボを的確に押さえることです。この講座で学ぶことで財務諸表へのイメージがガラッと変わるはずですよ。	寺石 雅英	17	102	サイコム・ブレインズ株式会社	●		●				あり
		引当金	将来の特定の支出や損失（例えば従業員の退職金や賞与、修繕、返品など）を今期中に見積もってしまい、貸借対照表の負債の部（または資産の部）に計上する金額のことを引当金といいます。なぜ引当金を計上するのか理解しましょう。	寺石 雅英	2	24	サイコム・ブレインズ株式会社			●				
		時価主義会計／減損会計	資産は買った値段で財務諸表に載ります。ですが、資産が値下がりしていると、財務諸表を見る人は資産を過大評価してしまいます。こうしたことを避けるための会計が時価会計や減損会計です。これらをしっかり理解しましょう。	寺石 雅英	1	13	サイコム・ブレインズ株式会社			●				
		税効果会計	利益が少ないのに、こんなに税金を取られるのかと思ったことはありませんか？例えば、実際費は会計上の費用ですが、税法上は損金になりません。税効果会計を学ぶと、交際費をたくさん使っても、税金が減らない理由などが分かります。	寺石 雅英	1	17	サイコム・ブレインズ株式会社			●				
		連結会計	グループの企業群は一つの企業として考えようという事で使われることになったのが連結会計です。それによって連結財務諸表が作られることになりました。本講義では、連結財務諸表を作成するプロセスの解説を通じて読み方を学びます。	寺石 雅英	3	19	サイコム・ブレインズ株式会社			●				あり
		キャッシュフロー計算書	この講座では、難しいと思われるがちなキャッシュフロー計算書、ある方法を用いることで容易に読めるようになるばかりでなく、キャッシュフロー計算書を知ったかぶりしている人まで見抜く方法まで学べます。	寺石 雅英	7	64	サイコム・ブレインズ株式会社			●				あり
		財務分析をやってみよう	財務分析の指標は100も200もあるわけですが、その中のいくつかの指標を理解し、その使い方に習熟することで財務諸表を読むスキルを効率的に身につけます。財務諸表をパッと見た瞬間に気の利いた一言が出来るようになることを目指します。	寺石 雅英	9	63	サイコム・ブレインズ株式会社			●				あり
		粉飾決算の着眼点	粉飾決算の手口の90%は、ひっくりするくらい財務諸表の中の「ある2つの項目」に集中しています。この2つの項目に注意を払うことで粉飾決算を嗅ぎわける力がついてきます。本講座で財務諸表を読む力がさらに高まるはずですよ。	寺石 雅英	2	18	サイコム・ブレインズ株式会社			●				
		最も儲かる価格決定法	収益を上げるための最大のポイントは「価格」の決定にあります。この講座では、まず、なぜ価格を上げることが重要なのか、そして価格を上げるためにはどんな方法をとったらいいのかわかりやすく解説します。今まで考えてみなかった方法で価格を上げるためのヒントを得るために、この講座をぜひご活用ください。	寺石 雅英	4	61	サイコム・ブレインズ株式会社			●	●			
		管理会計	管理会計は財務会計のように対外的に公開することを前提としたものではなく、企業が内部で管理を行うための会計です。管理会計の会計情報は、経営における意思決定を適正に行ったり、原価管理や業績管理に利用されるため、自社に最も適した形で制度を構築する必要があります。本講座では、意思決定、利益管理、原価管理、業績管理の4つの視点から管理会計の活用方法を学ぶことにより、管理会計の本質を理解します。	寺石 雅英	9	93	サイコム・ブレインズ株式会社	●		●				
	お金の流れが会社の基本	【本講座は内定者向けにメッセージングされています】企業活動の中でお金がどのように流れているのかは、財務諸表を読むことにより知ることができます。財務三表（貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー計算書）をできるだけコンパクトに理解し、どこに着目すればいいのかわかる、財務諸表最速マスターのための講座です。	寺石 雅英	8	82	サイコム・ブレインズ株式会社							●	
	ファイナンス	投資価値評価の方法	企業の中には様々な投資がありますが、規模が大きくなるほど、行うか否かは重要な意思決定となります。本講座では、皆さんが投資を行う際に有用な価値評価の方法を学びます。投資の採否は、企業価値が上がるかどうか重要です。	寺石 雅英	14	109	サイコム・ブレインズ株式会社			●				あり
		投資キャッシュフローの見積り	キャッシュフローは投資計算上、主に3つのものがあります。初期投資額、事業キャッシュフロー、終了時のキャッシュフローです。投資から利益を得られるかどうか、キャッシュフローを見積もれるようになります。	寺石 雅英	8	43	サイコム・ブレインズ株式会社			●				あり
		資本コストの推計	資本提供者（株主や債権者）は何%以上の利益を要求しているか、これが資本コストです。いかにすると、企業が最低限上げなければならない利益率ということです。本講座では、その資本コストの求め方を学びます。	寺石 雅英	9	72	サイコム・ブレインズ株式会社			●				あり
企業価値評価の方法		企業価値とは「会社の値段」ともいえます。いったい自分の会社の価値はいくらでしょうか？有名なあの企業は？重要な取引先は？本講座では企業価値を算定する方法に加え、理論株価を算定する方法も解説します。	寺石 雅英	14	112	サイコム・ブレインズ株式会社			●				あり	

ジャンル	カテゴリ	講座名	講座概要	講師名(敬称略)	動画本数	分換算	動画提供	管理者	リーガ	経	営	DX	新人	演習・テスト
人事・労務	人的資源管理	人事管理	人事管理は、企業ニーズに適合する人材の確保・育成・活用と、充実した職場環境、安定した労使関係の構築により、企業目標の達成および従業員のモラルの向上を目的とします。また、職場の管理者には、責任者として働きやすい職場を形成することが必要とされます。本講座では、人事管理の内容を体系的かつ網羅的に学習することにより、組織人としての基本的知識を修得します。 ※「働き方改革関連法の概要」とあわせてご覧ください。	樋野 昌法	8	100	サイコム・ブレインズ株式会社							
	労務	労務管理基礎講座	労務管理とは、企業の最も重要な経営資源である「人材」が最適にパフォーマンスを発揮できるよう労働環境を整え、管理を行う重要な業務です。長時間労働やハラスメント問題など、労務に関する様々な課題に対応するために、まずは正しい法律知識を得ることが重要です。本講座では労務管理を行ううえで、知っておくべき基礎知識、管理のポイントについて解説します。本新任の労務管理担当者やチームを管理するリーダー・管理職の方におすすめの講座です。(2021年7月2日収録)	山口 友佳	12	99	サイコム・ブレインズ株式会社	●						
		(2023年度追加) 直ぐに使える労務管理とは	総労働時間の短縮は、国の施策となっています。残業は必ずしも生産性向上につながりません。「残業をしない」「させない」を労使双方で取り組む努力が必要とされています。本講座では、労務管理に必要な労働基準法の基礎知識や36協定、また労働時間管理の運用方法まで、ポイントを絞ってわかりやすく解説します。人事総務部門はもちろん、部下の労務管理をするすべての管理職の方、必見です。	株式会社東京リーガルマインド	15	34	三菱UFJリサーチ&コンサルティング	●						
法務	働き方改革関連法の概要	働き方改革関連法の概要	2019年4月より施行された改正労働基準法等のいわゆる「働き方改革関連法」について、その改正のポイントを解説いたします。本講座では「人事管理」講座に関する知識を補足します。	樋野 昌法	1	14	サイコム・ブレインズ株式会社	●						
		これでわかる！日本企業のコーポレートガバナンス	2015年の改正会社法施行により、日本でも上場企業において、本格的にコーポレートガバナンスを強化することが求められるようになりました。企業活動の透明性、公正性を高め、迅速な意思決定をするためにも、コーポレートガバナンス・コードやステュワードシップ・コードに対する正しい理解が欠かせません。本講座ではこうした基礎事項の把握に加え、日本企業がとるべき「攻めと守りのガバナンス」についても、解説いたします。	渡邊 隆彦	7	69	サイコム・ブレインズ株式会社	●						
	ハラスメント	【2023年10月改訂】ハラスメントの理解とケース判断(2023年改訂版)	第1章 労務コンプライアンスの現地 第2章 なぜハラスメントを防止しなければならないか？ 第3章 パワーハラスメントとは何か？①② 第4章 企業が講ずべき措置 第5章 ケーススタディ 第6章 パワハラ防止を踏まえた適正なマネジメント①② 第7章 セクシュアルハラスメントとは何か？ 第8章 マタニティハラスメントとは何か？ 第9章 カスタマーハラスメント 第10章 SOGIハラ LGBTQ+とハラスメント 第11章 まとめ	橘 大樹	13	142	三菱UFJリサーチ&コンサルティング							あり
		【ケース動画】「パワハラの類型」～あの発言、その行動もパワハラに？間違えないで 部下・後輩への接し方	ドラマのストーリーに、厚生労働省のパワハラ指針が例示するパワハラ6類型の該当行為が盛り込まれ、受講者にわかりやすい構成。解説パートでは「パワハラの3要素」「パワハラの6類型」、パワハラのペナルティを中心に解説しています。 【主な項目】・パワハラの定義・パワハラの3つの要素・パワハラの6類型・部下や後輩への注意・指導のポイント・パワハラを受けた際の対応・パワハラのペナルティ	(監修) 弁護士 法人 直法律事務所	1	14	弁護士ドットコム株式会社	●						あり
		【ケース動画】「セクハラの種類」～「自覚がない」でも許されない 職場における性的な言動	ドラマパートのストーリーに、厚生労働省のセクハラ指針が例示する「環境型セクハラ」と「対価型セクハラ」の具体例が盛り込まれ、受講者にわかりやすい構成。その他、さまざまなセクハラの例を解説しています。 【主な項目】・セクハラの種類・セクハラの種類(環境型・対価型)・お酒の席でのセクハラ・取引先関係者によるセクハラ・LGBTQや障害のある人に対するセクハラ・セクハラを受けた際の対応・セクハラへのペナルティ	(監修) 弁護士 法人 直法律事務所	1	13	弁護士ドットコム株式会社	●						あり
		【ケース動画】「職場におけるさまざまなハラスメント」～リモハラ、マタハラ、パタハラ…こんなにあるの？職場のハラスメント	ハラスメント研修を1つのコンテンツで完結させたい企業様での活用を念頭に、職場におけるさまざまなハラスメントの注意点やペナルティなどを網羅的に紹介。パワハラ・セクハラを中心に、職場におけるさまざまなハラスメントの防止のポイントを解説しています。 【主な項目】・パワーハラスメント・セクシュアルハラスメント・アルコールハラスメント・リモートハラスメント・マタニティハラスメント・パタニティハラスメント・エイジハラスメント・カスタマーハラスメント	(監修) 弁護士 法人 直法律事務所	1	12	弁護士ドットコム株式会社	●						あり

三菱UFJリサーチ&コンサルティング ラーニングスクエア「OpenSesame」講座一覧

ジャンル	カテゴリ	講座名	講座概要	講師名(敬称略)	動画本数	分換算	動画提供	管理者	リーガ	経	営	DX	新	演習・テスト	
法務	コンプライアンス	【ケース動画】「下請法/支払遅延」～「うっかりミス」が違反に!? 下請事業者に対する支払遅延 ※2024年3月末まで	下請法で禁止されている「支払遅延」をドラマのストーリーに盛り込み、ビジネスに必要な下請法の必要知識やペナルティ、近年の違反事例などを解説しています。 【主な項目】・下請法の目的・下請法の適用範囲・親事業者の4つの義務・11の禁止行為・下請法違反の傾向・下請法違反のペナルティ・近年の下請法違反事例・フリーランスに対する下請法違反	(監修) 弁護士 法人 直法律事務所	1	10	弁護士ドットコム株式会社	●							あり
		【ケース動画】「独占禁止法」～小売店への「安売りやめて」は法律違反? ※2024年3月末まで	実力派俳優が演じるショートドラマと弁護士が監修した図解付き解説によって、職場で起こる「独占禁止法違反」のケースと必要な心構え、対応を短時間で楽しく学んでいく。(あらすじ) 自社のヒット商品が、家電量販店で格安で販売されていたのを見つけた関口さん。商品に安っぽいイメージがついては大変と「安売りやめて」と書いたメールを店舗の担当者に送信する寸前、先輩の深津さんに止められた。もし、メールを送っていたら独占禁止法違反で処罰されていた!? (小テストあり)	(監修) 弁護士 法人 直法律事務所	1	11	弁護士ドットコム株式会社	●							あり
		【ケース動画】「契約書の一般条項」～契約のリテラシーを高める一般条項の基礎知識	主に営業担当者が知っておくべき、契約書の一般条項について、具体的な契約条項例を参照しながら、各条項の目的や業務上のポイントなどを解説しています。 【主な項目】・契約とは・契約書の基本構成・条項・契約期間・守秘義務・権利・義務譲渡の禁止・反社会的勢力の排除・完全合意条項・準拠法および裁判管轄・損害賠償の制限・支払遅延(遅延損害金)・品質保証違反、業務・サービスの不履行	(監修) 弁護士 法人 直法律事務所	1	11	弁護士ドットコム株式会社	●							あり
		【ケース動画】「インサイダー取引」～社外秘の新製品情報をうっかり知人に漏らしたら	実力派俳優が演じるショートドラマと弁護士が監修した図解付き解説によって、職場で起こる「インサイダー取引規制違反」のケースと必要な心構え、対応を短時間で楽しく学んでいく。(あらすじ) 株式投資をしている友人から、電話を受けた関口さん。未公表の新商品情報を悪気もなく友人に伝えようとしていたところを、先輩の深津さんに大慌てで止められた。「多少なりとも宣伝になれば・・・」と話す関口さんに、深津さんは「インサイダー取引に関する可能性もあった」と告げる。(小テストあり)	(監修) 弁護士 法人 直法律事務所	1	11	弁護士ドットコム株式会社	●							あり
		【ケース動画】「情報セキュリティ」～たった一度のクリックで大切な情報が盗まれる「スパムメール」にご用心	実力派俳優が演じるショートドラマと弁護士が監修した図解付き解説によって、職場で起こる「情報セキュリティ事故」のケースと必要な心構え、対応を短時間で楽しく学んでいく。(あらすじ) 「個人情報流出!」のニュースを目にして「スパムメールを聞くやつが知れない」とため息をつく関口さん。ところが、最近のスパムメールの巧妙な手口を知ると、みるみるうちに顔から血気が失せていく。どうやら身に覚えのない請求書メールの添付ファイルを開いてしまったようだ。(小テストあり)	(監修) 弁護士 法人 直法律事務所	1	9	弁護士ドットコム株式会社	●							あり
		【ケース動画】「著作権・商標権」～営業資料にイラストを「無断使用」したら巨額の使用料を請求される?	実力派俳優が演じるショートドラマと弁護士が監修した図解付き解説によって、職場で起こる「著作権法・商標権法違反」のケースと必要な心構え、対応を短時間で楽しく学んでいく。(あらすじ) 今回の営業資料は自作。資料の中に挿入したかわいいうイラストも効いている。「関口さんが書いたの?」とたずねる深津さんに、「ネットから拾ってきました」と答える関口さん。著作権侵害だと指摘する深津さんに、「営業資料で著作権のことなど気にする人はいない」と答えるが・・・。(小テストあり)	(監修) 弁護士 法人 直法律事務所	1	10	弁護士ドットコム株式会社	●							あり
		【ケース動画】「管理職と不正会計」～業績目標未達の危機! ? もしも不正会計に手を染めたら	実力派俳優が演じるショートドラマと弁護士が監修した図解付き解説によって、職場で起こる「管理職の不正会計」のケースと必要な心構え、対応を短時間で楽しく学んでいく。(あらすじ) チームの業績目標達成が困難な状況に追い込まれ、頭を抱える新任マネージャーの樫村さん。プレッシャーを感じるあまり、部下の関口さんに「押し込み販売」や「循環取引」を指示してしまった。ビジネス現場における不正会計の防止に向けて、管理職が理解しておくべき知識と心構えを紹介。	(監修) 弁護士 法人 直法律事務所	1	9	弁護士ドットコム株式会社	●							あり
		管理職のための“魂”のコンプライアンス	企業コンプライアンスの重要性が叫ばれる中、企業による組織ぐるみの不正や社員の不適切な行為など、不祥事が絶えません。こうした企業の不祥事は、なぜなくなるのでしょうか。その根底には、コンプライアンスに対する誤った認識や不祥事を起こしやすい企業風土など、正しいことを正しく実行しようといった「掛け声」だけでは改善できない要因が潜んでいます。コンプライアンスをどのように捉えるべきなのか? そして経営レベルで取り組むべき課題とは? 本講座では、特に管理職の方を対象に、不祥事が発生するメカニズムやコンプライアンスに対する誤った認識、そしてコンプライアンス活動の質を高めるためのアプローチについて解説します。	大西 徳昭	13	101	サイコム・ブレインズ株式会社	●							
		(2023年度追加) 誰でもわかる正しい下請取引	下請代金支払遅延等防止法(下請法)は、下請取引の適正化を図ることを目的とした法律です。下請事業者の利益を保護し取引の適正化を推進するために、また、親事業者にとっては法令を遵守するために、双方が正しく理解する必要があります。本講座では、そんな下請法の重要事項をコンパクトにまとめてお届けします。法務部門、営業部門の方はもちろん、取引に関わるすべてのビジネスパーソンにおすすです。	株式会社東京 リーガルマインド	8	27	サイコム・ブレインズ株式会社								
(2023年度追加) 改正民法 - 債権法の基礎知識 -	およそ120年ぶりに抜本的な改正が行われた民法は、2020年4月に施行されました。いわゆる「改正民法」です。本講座では、改正によって私たちの生活に具体的にどのような影響が出るのか、身近な事例をもとに解説します。法律と距離を置いたまま邪魔なものとするか、理解して自分を守る鏡とするかは、みなさん次第です。法律は難しそうと躊躇することなく、ぜひ、本講座で一步を踏み出してください。	株式会社東京 リーガルマインド	12	74	サイコム・ブレインズ株式会社										
(2024年3月追加) ケースで解る! 情報セキュリティ基本講座	企業秘密や個人情報などの重要な情報が漏えいすると、企業の信頼性が低下しイメージダウンや法的責任などの深刻な問題が生じます。特に情報漏えいは取引終了といった売上の低下にも直結してしまいます。そうならないように事前に万全の情報セキュリティ対策が必要です。情報セキュリティに関する動画コンテンツをご用意しました。動画のみでの学習はもちろん、小テストをセットすることでより理解が進みます。会社で関わる全ての社員の皆さまの教育に是非ご活用ください。	木戸 孝哉	5	64	サイコム・ブレインズ株式会社										

※コース内容は予告なく変更する場合があります。 ※演習・テストはカリキュラム内のものを含みます

ジャンル	カテゴリ	講座名	講座概要	講師名(敬称略)	動画本数	分換算	動画提供	管理者	リーガ	経理	営業	DX	新人	演習・テスト	
実務英語	ビジネス英語スキル	ビジネス英文Eメール講座	英語が話せてもビジネスメールとなると自信がない、というは多くのビジネスパーソンが感じることです。自分が伝えたいことをメールで正確に相手に知らせるためには、英語表現のニュアンスを知り、的確な言い回しで文章を作成しなければなりません。本講座では、ビジネスの様々な場面でよくある事象を取り上げつつ、各状況下での適切な表現を豊富な文例とともに丁寧に解説してまいります。英文Eメールライティングへの自信を高め、仕事の質を向上させたい方に必須の講座です。	大島 さくら子	34	216	サイコム・ブレインズ株式会社							あり	
		説得力を高める英語プレゼンテーション	英語によるプレゼンテーションはその構成法や表現など日本人にとってなじみのない部分も多く、日本人が自信を持ってない領域のひとつになっています。本講座は、前半の英語表現と後半の資料作成、デリバリーの2部構成となっており、前半の英語表現では日本語とは異なる英語プレゼンテーションの相対から、プレゼンテーションの各段階における英語表現までを懇切丁寧に解説します。また、後半は具体的なプレゼンテーションの技法を解説し、日本人の英語プレゼンテーションにおける説得力を高めることを目的としています。(後半は英語による講義です。)なお、前半の講師は国際会議などでの通訳やNHKラジオ講座の講師を歴任し、英語でのプレゼンテーションを熟知されている森住史先生です。	森住 史	13	133	サイコム・ブレインズ株式会社								
		スキットで学ぶ交渉の英語 - Negotiation for Success -	交渉をスムーズに進めビジネスを成功に導くために、外国人との交渉の原則やテクニックを知ることは極めて重要です。本講座では交渉における準備から交渉現場での駆け引き、そしてクロージングまでの流れとテクニックを学びます。	金栗 雅実	9	97	サイコム・ブレインズ株式会社								
		スキットで学ぶファシリテーションの英語 - Facilitating Meetings -	ビジネスの会議においては、限られた時間の中で参加者からの意見をうまく引き出しながら集約し、結論に導いていくファシリテーターの役割が極めて重要です。本講座では、特に外国人との会議において、どのように全体を進行させればいいのか、ファシリテーターとして留意すべき点や身に付けなければならないスキルを解説いたします。	金栗 雅実	7	91	サイコム・ブレインズ株式会社								
		スキットで学ぶ会議の英語 - Participating in Meetings -	本講座では、外国人とのコミュニケーションを円滑にするために、会議への参加者としての取るべき行動と、各場面における有用な英語表現を体系的に学んでいます。	金栗 雅実	5	54	サイコム・ブレインズ株式会社								
		スキットで学ぶ電話会議の英語 - Teleconferencing -	電話会議でやるべきこと、やってはいけないことなどの要点を押さえた上で、よく使われる表現や場面ごとの有効な英語表現を効率よく学ぶことで、電話会議への苦手意識を克服することができます。	金栗 雅実	6	70	サイコム・ブレインズ株式会社								
		異文化マネジメントの英語表現	異文化マネジメント・コンサルティングのバイオニア河谷隆司先生が長年の経験から得た実践的なパワープレズを懇切丁寧に解説します。外国籍の社員や顧客との間で信頼関係を構築し、仕事の成果をあげるために必須のスキルが身につきます。日本的な商習慣に基づく感覚を英語に置き換えても外国人スタッフには響きません。伝え方によってはモチベーションを低下させ、離職の原因となることさえあります。本講座では、国内外で外国籍社員と働く方や外国人と一緒にビジネスを展開される方が特に必要とする、様々なマネジメント場面における的確な英語表現を学びます。外国人のスタッフや顧客と信頼関係を築き、業務を円滑に進め成果をあげるために、講師が長年の海外経験から得たナレッジも併せて伝授いたします。	河谷 隆司	17	247	サイコム・ブレインズ株式会社								
		英語ビジネスミーティング実践講座	欧米人とのミーティングを進めるうえで、言葉と習慣は日本人が乗り越えなければいけない壁となっています。基本的な価値観の違いから生じる無用の誤解を防ぐためにも、欧米型会議のルールを知り、臨むべきスタンスを定め、併せて相手に響く英語表現を身につける必要があります。本講座では、いかに会議を効果的に進め良い結果を出すかについて、日本と日本人をよく知る講師が、多くの外国人が日本人に対して感じているポイントを変えながら、すぐに活用できる英語表現を紹介します。	Rochelle Kopp	20	160	サイコム・ブレインズ株式会社								
		交渉・折衝のための英語表現	異文化マネジメント・コンサルティングのバイオニア 河谷隆司先生が英語による交渉術を解説。対立の場面での駆け引きから合意に至るまでの道筋で、より交渉を有利に導くための英語表現を、長年の経験から得た知見を交えて伝授いたします。英語による交渉場面では、異文化に対する理解が欠かせません。この文化の違いを踏まえて、双方が納得できる合意点を協働して探ることにより、Win-Winな結果を導き出すことが可能になります。本講座では、交渉に臨むためのスタンスの取り方、各交渉段階におけるパワープレズを学び、対立をどう乗り越えるか、などのノウハウについても伝授いたします。また、最終章ではアジアでの交渉術に的を絞った解説をいたします。ビジネス交渉で成果をあげることを求められずアパのビジネスパーソンに必須の講座です。	河谷 隆司	18	207	サイコム・ブレインズ株式会社								
		電話のビジネス英語	多くの日本人にとって、相手の顔の見えない電話によるコミュニケーションは、思いのほか難しいものです。自分の思っていることがなかなか伝わらない、相手の言っていることが正確に理解できない、など言葉のハンディキャップがもたらすのも電話コミュニケーションの特徴です。しかし、電話での会話にはいくつかの有効な決まり文句があります。こうした決まり文句を身につけて、自信を持って電話での会話に臨むことがとても重要です。本講座では長年の企業研修での講師としての活動や、多数のビジネス英語関連書籍の執筆など、積極的に活動されているビジネス英語教育の第一人者である浅見ペーターベン先生が、基本的な電話の受け答えから、さまざまな場面の上手な対応方法、そして電話会議の進め方まで、じっくりと解説いたします。	浅見 ペーターベン	20	151	サイコム・ブレインズ株式会社								
		スキットで学ぶ電話のビジネス英会話	相手の表情が見えないうらに英語で話さなければならない局面を想像すると誰でも苦手意識を持ったり、時には恐れず感じてしまうものです。しかし、電話におけるコミュニケーションにはある程度の決まった表現があり、これを覚えてしまえば、一通りの対応が出来るようになります。本研修映像は、こうした電話における定型表現をしっかりと身につけられるよう、スキットやドリルをふんだんに取り入れ、飽きずに学習が進められる工夫を随所にしてあります。スクーリングではプラクティスの連続なので、それまでにこの講座を繰り返し学習して、基本を徹底的に習得しておきましょう。	大島 さくら子	15	180	サイコム・ブレインズ株式会社								
		店舗スタッフのためのおもてなし英会話【物販販売編】	外国人のお客様に良い印象を与える接客とは？この講座では物販販売における外国人との対応について、英語でのアプローチ、提案、会計、クレーム対応の基本を学びます。事例としてはアパレルと食品売り場を中心に解説いたしますが、全ての物販販売に活用可能です。英語での接客は、基本的な言い回しさえ習得すればある程度の対応が可能になります。本講座で基本的な対応力を身につけましょう。	中村 美樹	8	75	サイコム・ブレインズ株式会社								
Discussion & Meeting	外国人、なかでもネイティブを相手に英語で会議を進行したり討議を行うことに自信がないと感じている方は少なくありません。母国語ではないからこそ「グローバル会議の型」を身につけることで自信につながるでしょう。本講座では、会議のファシリテーター、そしてパーティシパント(参加者)として、身につけておくべきコミュニケーションスキルと英語表現をスキットで解説してまいります。英語会議でプレゼンスを発揮したい方に必須の講座です。(使用言語：英語/英語字幕付き)	Robin Bryson	29	88	サイコム・ブレインズ株式会社										
Socializing	外国人の同僚やビジネスパートナーと初めて会う時どんな振る舞いをすればよいか、知っているようで知らないという方が多いかもしれません。本講座では、初対面での挨拶や握手の仕方、自己紹介のスピーチから接待まで、英語でのビジネスマナーについて解説いたします。仕事で外国の方と話す機会がある方、これから機会がありそうな方、ビジネスパーソンとして相手に好印象を与え、信頼関係を構築できるようにしたい方におすすめの講座です。(使用言語：英語/英語字幕付き)	Robin Bryson	8	30	サイコム・ブレインズ株式会社										

ジャンル	カテゴリ	講座名	講座概要	講師名(敬称略)	動画本数	分換算	動画提供	管理者	リーガ	経理	営業	DX	新人	演習・テスト
英語力応用		アジア英語のヒアリングとスピーキング～ビジネス文化と英語の特徴を学ぶ～	マレーシア、シンガポール、インドネシア、インドの知識人に現地インタビューを行い、その中からそれぞれの英語の特徴を学ぶと同時に、彼らのビジネスに対する考え方や日本人に対する見方を学んでいきます。英語学習のみならず、日本人とは異なる価値観、考え方に触れることができる、生きた教材です。	河谷 隆司	24	246	サイコム・ブレインズ株式会社							
		ビジネス現場の英語表現 Vol.1 マーケティング	英会話はある程度できるが、財務やマーケティングの話になると適切な表現や言い回しが浮かんでこない、ネイティブとの会議の場で思い切った発言が出来ない、などの悩みはありませんか？本シリーズは、基礎的な経営学における英語表現の解説と、それらの表現をシチュエーション別のダイアログで学ぶことができる、英語力向上のための画期的な映像教材です。本講座では、マーケティングに関する表現や独特の言い回し、関連表現などを、ダイアログとマーケティング講義を通じて学びます。ダイアログの展開は、マーケティング＝「売ること」と思っていたケンが、同僚のトムから指南を受け、市場分析、顧客と市場の絞り込み、製品のポジショニング、そして4Pを学んだ結果、上司にアイデアを認めてもらう、というストーリーで、それぞれにおける英語表現を学びます。講師はNHKテレビの英語講座でおなじみの藤井先生です。	藤井 正嗣	16	154	サイコム・ブレインズ株式会社							
		ビジネス現場の英語表現 Vol.2 会計と財務	本講座では、財務諸表に関する表現や財務・会計ならではの独特の言い回し、関連表現などを、ダイアログと講義を通じて学びます。ダイアログは、新製品の売上が予算を達成して気をよくしていたマリガ、フレッドからボトムラインの話をしてマレーシアでの事業を思いっきりこころまではよかったのですが、いざ社内承認を得ようとするとお金に関する様々な課題が持ち上がる、といった内容で展開します。ダイアログを通じて財務諸表とそれらに関連する表現を学習することができます。	藤井 正嗣	16	144	サイコム・ブレインズ株式会社							
		ビジネス現場の英語表現 Vol.3 人と組織	本講座では、「人と組織」に関連する表現として、企業文化や成果主義、職場での差別、倫理観などにおける言い回し、関連表現などを、ダイアログと講義を通じて学びます。ダイアログは、海外事業提案のために投資事前検討会に出席したジュンは数字や投資の正当性には自信を持っていたのですが、予想もなかった企業文化という壁にぶち当たる、という内容で展開します。グローバル化に欠かせない異文化理解などを含めて学習します。	藤井 正嗣	16	123	サイコム・ブレインズ株式会社							
		ビジネス現場の英語表現 Vol.4 戦略	本講座では、「戦略」に関連する表現として、業界分析、競争優位性、多角化、グローバル化などにおける言い回し、関連表現などを、ダイアログと講義を通じて学びます。また、ダイアログでは、アジアでトップシェアの座をつかんだボディオイルを欧米市場にも展開しようとする奮闘するアキのストーリーが展開します。業界分析からグローバル戦略、多角化などのすべてがテーマとなったアップテンポのストーリーを楽しみながら、さまざまな表現を身につけます。	藤井 正嗣	16	128	サイコム・ブレインズ株式会社							
		ビジネス現場の英語表現 Vol.5 ビジョン	本講座では、「ビジョン」に関連する表現として、アントレプレナーシップ、コーポレートガバナンスなどにおける言い回し、関連表現などを、ダイアログと講義を通じて学びます。また、ダイアログでは、伝統的な企業の中でITを活用した新しいビジネスを提案したヒロガ、プロジェクトごとスピンオフして新しい会社で出発することになるまでの紆余曲折が展開されます。アントレプレナーシップなど、海外では当然のことと考えられている内容を英語表現とともに学びます。	藤井 正嗣	16	122	サイコム・ブレインズ株式会社							
		訳せない日本語	日常生活においてよく口にする言葉の一つ「よろしくお願ひします」は、様々な意味の役割を持つ日本語ならではの表現です。「よろしくお願ひします」を英訳しようとすると、シチュエーションごとに、その言葉の意味を理解したうえで英訳しなければなりません。この講座では、普段、日本人がよく使う日本語の例をとりあげ、それぞれの言葉の奥にある深い意味を解説しつつ、英語で表現しにくい日本語のニュアンスを保ったまま英語で伝える例をご紹介します。	大來 尚順	17	117	サイコム・ブレインズ株式会社							
TOEIC		TOEICテスト活用講座 ～ビジネスで使える英語力を伸ばす～	TOEIC®はビジネス英語の宝庫である。例えば穴埋め問題の問題文はビジネスメールやプレゼンでそのまま使える例であったり、選択肢はビジネスでよく使われる語彙のかたまりであると言えます。市販の問題集等を十分に活用した学習法を知ることによって、TOEIC®がいかに英語力を向上させるためのツールであるかが理解でき、学習意欲も湧いてきます。本講座ではTOEIC®の試験対策と同時に、TOEIC®をビジネス英語の習得に生かす学習のコツを伝授いたします。講師は軽妙な語り口でNHKのテレビ英語講座でも大人気の本田正人先生です。※ 講義中で紹介しているTOEIC®テスト出題形式は2014年7月時点の情報です。(2016年5月より新出題形式に変更)	本田 正人	19	207	サイコム・ブレインズ株式会社							
		今日から始めるTOEIC教材でリスニングトレーニング	英語によるコミュニケーション力向上の第一歩はリスニング力の強化にあります。知っている単語のはずなのに聞き取れないのでしょうか、そしてスムーズに言葉が出てこないのはなぜなのでしょう？英語力を身につけるためにはどのような勉強法をとったらいいのでしょうか？本講座ではTOEIC®の試験対策も含めて、英語の会話力を習得するための英語学習法を解説いたします。	猪俣 佳瑞美	6	39	サイコム・ブレインズ株式会社							
グローバル/異文化	異文化理解	日中異文化コミュニケーション	考え方や行動様式が異なる中国人との間で、いかにしてコミュニケーションを円滑化し、信頼関係を築いていくのか。日本人と中国人の差異を理解した上で、中国人と関係構築するためのコミュニケーション・スタイルを修得します。	鄭 偉	19	214	サイコム・ブレインズ株式会社							
		日タイ異文化コミュニケーション	タイ人の行動が日本人と異なるのはどのようなときでしょうか？この講座ではタイ人の行動や考え方の背景にあるものからタイ人の持つ価値観を学び、ビジネスでよく遭遇する状況ごとの対処法を身につけることを目的とします。	河島 久枝	12	52	サイコム・ブレインズ株式会社							
		グローバルで働くための10箇条	グローバル人材として日本人が活躍するために、まず意識すべき基本的な気づきがあった講座です。海外に赴任する、外国人と一緒に仕事をすると同時に日本人が理解しておくべきポイントや見落としがちな常識の違いなどを解説します。海外企業のM&Aや日本企業の海外進出手がけ、これまで50か国以上の人と仕事してきた講師が体験談満載でお伝えします。	山本 紳也	12	89	サイコム・ブレインズ株式会社							
	グローバルリーダー	【即学】グローバルビジネスのための異文化理解とマネジメント	《本講座には実カテストがあります》外国人と一緒に仕事を行うと必ずといっていいくらい感じる違和感、異質感はどこから来るのでしょうか、日本人として相手のことを気遣い、誠心誠意対応しているにもかかわらず、コミュニケーションがうまくいかないどころか、時には反発を招いてしまうのはなぜなのでしょう。それは両者の間に、根本的な価値観や考え方の違いがあるからです。文化的な背景が異なる人たちのコミュニケーションには、まずベースとなる異文化理解のためのフレームワークと原理原則を理解する必要があります。本講座では、そうした基本的な考え方を理解し、そのうえでどのような行動を取るべきかの指針を示します。ビジネスを成功させるために、国内外を問わず、異文化の人たちと関わるすべての方におすすめの講座です。	サイコム・ブレインズ株式会社	19	114	サイコム・ブレインズ株式会社						あり	
	(2023年度追加) 駐在員のハラスメントと対応策	ハラスメントは、実際に問題が発生する前に、認識を深め先手を打って予防していくことが重要です。近年、多くの企業がハラスメント防止教育に取り組んでいます。では、日本国内で働く社員と海外赴任者は同じ教育でいいのでしょうか？本講座では、海外赴任者がハラスメントを起こしてしまう構造を踏まえ、実際に起きた事例を中心に紹介します。海外赴任がある企業の方はもちろん、グローバル社会すべてのビジネスパーソンにおすすめの講座です。	サイコム・ブレインズ株式会社	4	29	サイコム・ブレインズ株式会社						あり		

ジャンル	カテゴリ	講座名	講座概要	講師名(敬称略)	動画本数	分換算	動画提供	管理者	リーダー	経理	営業	DX	新人	演習・テスト	
歴史上の人物から学ぶ	歴史から学ぶ戦略	真田家に見る！小が大に勝つ原則	《戦国武将に学ぶシリーズ 其の一》上田合戦、大坂冬の陣、大坂夏の陣と戦力的に圧倒的な不利な状況で、真田昌幸、真田幸村はなぜ大軍を打ち負かすことができたのか？そこには現代のビジネスに通じるさまざまな知略や視点がありました。ランチエスター戦略の第一人者が熟のこもった講義でその核心に迫ります。	名和田 竜	8	91	サイコム・ブレインズ株式会社								
		武田・上杉に見る！経営手腕とその手法	《戦国武将に学ぶシリーズ 其の二》戦国最強の軍団を率いた武田信玄、軍神と称された上杉謙信。生涯のライバルとして比較される二人の戦国武将の、合戦と領国経営で見せた手腕から、その思想を学びます。あと一步のところで天下を獲れなかった二人の武将の生きざまからビジネスのヒントを掴んでいただきます。	名和田 竜	8	86	サイコム・ブレインズ株式会社								
		織田信長に見る！天下布武の真の意味と経済政策	《戦国武将に学ぶシリーズ 其の三》織田信長の2大合戦である「桶狭間の合戦」と「長祿の合戦」における勝利の要因を解析してみると、そこには現代のビジネスでも有用な競争戦略が潜んでいることがわかります。また、政治や経済の政策には人材の登用や市場の作り方など、現代人が学ぶべき要素が数多く含まれています。本講座では、織田信長が残した史実から読み解ける、現代のビジネスに生かせる様々な有用な知恵について解説いたします。	名和田 竜	6	114	サイコム・ブレインズ株式会社								
		豊臣秀吉に見る！発想力と処世術	《戦国武将に学ぶシリーズ 其の四》豊臣秀吉はなぜ一介の百姓から天下人までの大出世を遂げることができたのでしょうか？本講座では、秀吉の人間力とリーダーとしての資質がいかに出世にとって大切であったかを解説します。また、秀吉のあとに続いた家康が、秀吉のどの部分を反面教師にして幕藩体制を築いたのかについても触れています。	名和田 竜	11	114	サイコム・ブレインズ株式会社								
		徳川家康に見る！幕藩体制と家康人生観	《戦国武将に学ぶシリーズ 其の五》264年におよぶ幕藩体制の基礎を築いた徳川家康の生涯から、現代のビジネスに通じる処世術を学び取りま。人を大切に上手く使う、そして体制維持のためのさまざまなアイデアを形にするなど、その功績には目を見張るものがあります。合戦上手で知られる家康が、どのようにして政治、経済で成功を収めていったのか。戦国時代に終止符を打ち平和をもたらした家康の人生観には、学びの要素がたくさんあります。	名和田 竜	8	90	サイコム・ブレインズ株式会社								
		坂本龍馬に学ぶシリーズ1：黒船の衝撃と幕末という時代	幕末の志士「坂本龍馬」の半生とともに、幕末から明治維新にかけての日本で起こった史実とその背景を学びます。第1集では、黒船来航に端を発する混乱の中で沸き上がった幕末の思想背景から、坂本龍馬の人間的魅力を解説いたします。	名和田 竜	7	46	サイコム・ブレインズ株式会社								
	坂本龍馬に学ぶシリーズ2：京都に吹き荒れる嵐	坂本龍馬に学ぶ歴史シリーズの第2集では、開国が攘夷で揺れ動く幕府と朝廷、そして新選組の登場と土佐藩の動きの中で坂本龍馬がとった決断・行動について解説いたします。	名和田 竜	8	58	サイコム・ブレインズ株式会社									
	歴史から学ぶリーダーマインド	リーダーマインドの磨き方 戦国時代とは？	《戦国リーダーたちに学ぶ意思決定シリーズ》弱肉強食の乱世「戦国時代」から、現代のリーダーマインドを考える講座です。150年もの長きにわたり勢力争いが続いたこの時代は、世界史の中でも稀な存在です。この戦国時代に何が起きていたのか、戦国大名はどのようにして生まれたのか、簡潔に解説するとともに、戦国時代をマクロな視点で分析します。	名和田 竜	3	28	サイコム・ブレインズ株式会社	●							
		リーダーマインドの磨き方 武田信玄・上杉謙信 編	《戦国リーダーたちに学ぶ意思決定シリーズ》武田信玄と上杉謙信、戦国時代を代表する大名2人から現代に通じるリーダーマインドを考察します。彼らが今なお多くの歴史ファンを魅了する理由は、単に戦に強かったからでしょうか？ビジョン、領国のおかれた環境、そこから生み出した戦略、すべてが異なる武将2人には、共通する哲学、リーダーマインドがあります。現代ビジネスに置き換えて学べる要素が盛りたくさんです。	名和田 竜	8	92	サイコム・ブレインズ株式会社	●							