Growth College チャンネル一覧表

経営者・経営幹部

ジョブナレ

A01 経営学は人物学である

＜プレゼンター＞NISSOKENグループ代表　田舞 徳太郎

不定期更新

企業経営を営む方々を対象に、経営にとって大切なことは何かを考えていただくことを目的にしています。日本や世界の経営者を事例に挙げながら、企業経営にとって大切なことは何かを学びます。社会に貢献することで、社会から感謝される会社を目指します。

第１回 玉琢かざれば器と成らず
第２回 至道有りと雖も学ばざれば その善きを知らざるなり
第３回 学びて思わざれば則ち罔し
第４回 人物は企業経営の本質を見る力を持つ
第５回 高尚な目的は滅私の姿勢を引き出す
第６回 社長は経営を通して何をすべきか
第７回 憤せずんば啓せず
第８回 指導者の４つの条件
第９回 知るとは何か
第10回 物事には道理がある
第11回 物に本末有り事に終始有り
第12回 人は須(すべから)く事上に在って磨錬す
第13回 境の順なる者は怠り易く境の逆なる者は励み易し
第14回 一燈を提げて暗夜を行く 暗夜を憂うること勿れ、只一燈を頼め
第15回 知者は惑わず　仁者は憂えず 勇者は懼れず
第16回 人生の短さについて
第17回 君子は食飽くを求むること無く、居安きを求むること無し
第18回 天の将に大任を是の人に降さんとするや 必づ其の心志を苦しめ、其の筋　骨を労せしむ
第19回 君子は学んで名を立て、問うて知を広む。故に居ればすなわち安く、動けば則ち害に遠ざかる
第20回 不器用だから人一倍やる！
第21回 凡そ事予めすれば則ち立ち、予めせざれば則ち廃す
第22回 謂うこと勿れ、今日学ばずとも来日有り
第23回 真に大志有る者は、よく小物を勤め 真に遠慮ある者は細事を忽せにせず
第24回 天は人の上に人を造らず人の下に人を造らず
第25回 天は無常無自性 人は一期一会 私は一所懸命
第26回 大學の道は明徳を明らかにするに在り。民に親しむに在り。至善に止まるに在り。
第27回 子路、君子を問う。子曰わく、己を脩めて以て敬す
第28回 千日の稽古を鍛とし、万日の稽古を錬とす
第29回 何をか四悪と謂う。子曰わく、教えずして殺す。之を虐と謂う。
第30回 和を知りて和すれども禮を以て之を節せざれば、亦行うべからざるなり

A02 経営幹部は戦略参謀

＜プレゼンター＞NISSOKENグループ代表　田舞 徳太郎

不定期更新

成功している企業になるためには、経営者の力だけでなく、経営者を支える戦略参謀が必要です。経営幹部は、経営者を支えるためにどうあるべきなのか、経営者の代弁者になり会社をけん引するためにはどのように考え、どのような力を得る必要があるのかを学びます。

第１回 戦略参謀はどういう役割か
第２回 情報参謀たれ
第３回 情報参謀として学ぶ
第４回 社長一人の力では成長・発展しない
第５回 戦略参謀の条件①
第６回 戦略参謀の条件②
第７回 戦略思考は貴方も持っている 簡単紐解き『戦略の発生源』
第８回 戦略参謀の条件③
第９回 アンゾフの成長戦略マトリックス
第10回 第一の成長戦略は既存市場と既存製品にあり
第11回 第二の成長戦略は既存製品を新市場に広げる
第12回 第三の成長戦略は新製品を既存市場に広げる
第13回 成長戦略は計画化してアウトプットする
第14回 多角化戦略は何故注意すべきなのか
第15回 流通革命という大義の多角化戦略が失敗を招く
第16回 セブン＆アイグループの多角化戦略「コンビニ業態路線に集中する」
第17回 成長戦略と人的資本経営に向けて
第18回 市場経済には競争がある
第19回 新規参入の脅威と人的資本経営
第20回 可能思考で「コア・コンピタンス」を経営を行う
第21回 備えあれば憂いなし
第22回 人財育成に力点をおくコア・コンピタンス経営
第23回 自社の市場のSTP戦略を見直す
第24回 「ターゲティング」とは何か
第25回 「ポジショニング」とは何か
第26回 ポジショニングと経営理念の関係性
第27回 機会の裏には脅威が潜む

A03 社長と幹部が学ぶビジネスの本質

＜プレゼンター＞NISSOKENグループ代表　田舞 徳太郎

不定期更新

社長と幹部がビジネスの本質を理解しなければ、経営情報や経営知識を得ても効果的に活用することはできません。事業成功の条件を学ぶことで、社長や幹部がビジネスの本質を理解し、事業成功へのチャンスをつかんでいただきます。

第１回 事業成功の第一条件人物のあるなし
第２回 経営の基本と機能を知る 事前の一策を練る習慣を持つ
第３回 経営の基本と機能を知る 企業の目的とは何か
第４回 顧客を創造するのは企業の行為である
第５回 顧客活動をいかに行っているか
第６回 気づきを高める
第７回 お客様のお困りごとをどう解決するか
第８回 愛は知る事から始まる 顧客のお困りを知らなければ愛はうまれない
第９回 お客様の視点 企業の視点 社会への貢献
第10回 あなたの顧客戦略は何か？
第11回 あなたの会社の価値は何ですか？
第12回 顧客と価値
第13回 顧客価値と自社の提供価値は一致しているか
第14回 携帯電話とパソコンを結び付けたジョブズ
第15回 マーケティング感覚なしにビジネスの永続なし
第16回 マーケティングとは売れる仕組み作り
第17回 誰が一番知っているか
第18回 未来は明日つくるのではない 今日つくるものである
第19回 不確実な明日のために今日何をなすべきか
第20回 自社に起業家的機能が存在するか
第21回 マーケティングとイノベーション
第22回 起業家とは何か
第23回 全員がマーケッターでありイノベーター
第24回 今こそ発想の転換を 日々新たに実行しよう
第25回 あなたはお客様のお困りごとを自分化できますか？
第26回 マネジメントとは実践すること
第27回 マネジメントとは顧客満足の最大化
第28回 我々の事業は何かという問いを持つ
第29回 ビジネスは『正直の道を行えば、必ず成る』

A04 中小企業の月次景気ウォッチャー

＜プレゼンター＞一般社団法人うめきた未来イノベーション機構 代表理事　中沢 則夫

7/2 更新

経済の基本的な知識や経済の動向、指標の読み方や傾向などを、一般社団法人うめきた未来イノベーション機構 代表理事である中沢則夫氏に解説していただきます。企業を取り巻く経済環境を読み、対応策を考える企業経営者は必見です。その時々の時流、経済情勢に合わせた内容です。

第１回 「経済」について
第２回 「景気」について
第３回 「消費」について
第４回 消費関連統計の見方について
第５回 企業行動の分析
第６回 経済指標にみる企業活動
第７回 海外との経済取引
第８回 物価と雇用
第９回 景気と現状の見通し
第10回 進行するインフレ
第11回 景気の現状と見通し(2022年8月)
第12回 海外経済の動向
第13回 景気の現状と見通し(2022年9月)
第14回 新型コロナ感染症の動向 ー第7波の動きー
第15回 物価動向（2022年秋）
第16回 国際収支動向～ 日本は貿易収支赤字国へ～
第17回 消費動向（2022年秋）～「生活意識に関するアンケート調査」他～
第18回 日本経済の中長期的な見通し～生産性、潜在成長率の観点～
第19回 観光の動向～新型コロナ感染症の先行き見通し～ ～インバウンドの期待～
第20回 為替動向～円安傾向は一服～
第21回 景気の真実を示す指標とは？ ～「李克強指数」の日本版の試み～
第22回 物価動向(2023年新春) ～インフレ動向の先行き見通し～ ～健全なインフレの兆し～
第23回 中国経済の先行き ～60年ぶりの人口減～ ～急ブレーキのかかったGDP成長率～
第24回 直近の景気動向　(2023年冬 年始) ～令和5年度の経済成長率見通しは1.5%～ ～インフレは高水準ながら沈静化の方向～ ～人手不足の傾向は続く～
第25回 日本の財政事情
第26回 最近の金融経済動向
第27回 米国の経済情勢
第28回 物価・雇用・金利の現状と見通し
第29回 日本の資金循環動向(2022年末)
第30回 令和5年度の経済の見通しとリスク
第31回 エネルギー価格の動きと見通し ～ガソリン価格を中心として～
第32回 好ましい兆候が見られる23年度日本経済
第33回 実体経済情勢の現状と見通し (2023年夏)
第34回 金融市場の現状と見通し (2023年夏)
第35回 米国経済雑感(その1) ～物価動向～
第36回 米国経済雑感(その2) ～雇用・賃金動向と背景事情の日米差～
第37回 中国経済の現状 ～相次ぐ不動産関係企業の事案～ ～景気急減速を暗示するいくつかの指標～ ～国内の政治的引き締め～
第38回 為替の現状と見通し～方向性が定まらず～
第39回 物価動向と消費(2023年秋)
第40回 景気動向は全国一律には語れない。 ～地域ごとの景気動向～
第41回 景気情勢(2023年冬 年末) ～ 消費、物価、雇用を中心に ～
第42回 2024年度経済見通しと注目点
第43回 注目と関心を集める2024年度賃金上昇
第44回 日本経済の現在位置
第45回 日本銀行の政策変更とこれからの経済
第46回 外国為替の動き(2024年春)
第47回 消費動向の現状と見通し
第48回 第三次産業活動指数に見る景気動向

A05 スターバックスはなぜ成功したのか

＜プレゼンター＞NISSOKENグループ代表　田舞 徳太郎

不定期更新

世界に約3万店舗展開しているスターバックス。創業者のハワード・シュルツ氏の分析から、スターバックスの考え方、教育など様々な観点で学びます。自社に活かすヒントもたくさん得ることができます。

第１回 伝説の人ハワード・シュルツ
第２回 スターバックスが成功したのはなぜか？
第３回 ハワード・シュルツのミッションとバリュー
第４回 自社のミッションとバリューは何か？
第５回 ハワード・シュルツの責任感と負けじ魂と共感性
第６回 ハワード・シュルツの可能思考
第７回 事業計画よりも誠意が物を言うこともある
第８回 助言を素直に受け入れる人は「意を誠」にしている人
第９回 「今日は誰に給料を出そうか」と心配した日もあった
第10回 会社の価値観を植え付け共有する
第11回 成功者には必ず応援者がいて記憶にとどめる
第12回 スターバックスの強さとコア・コンピタンス経営
第13回 スターバックスのサードプレイスの原点
第14回 サードプレイスの中心に人がいる
第15回 スターバックスの人材教育に学ぼう
第16回 スターバックスの教育の方法
第17回 人財育成には経営理念が必要なのです
第18回 スターバックス自己成長のステップ
第19回 ミッションのWHYとHOW
第20回 OUR MISSIONとOUR VALUES
第21回 アワー・ミッション実現を目指し、多様性を認め、価値観にこだわるスターバックスの教育
第22回 スターバックスは成長し続けるだろう
第23回 スターバックスはさらに輝き続ける
第24回 スターバックスの教育の根幹
第25回 自主性を持った人を育てる企業文化をつくる
第26回 スターバックスから学ぶのは何か
第27回 スターバックスは効果的効率主義経営
第28回 スターバックスの哲学は「人が中心」 ～私達はコーヒーを売っているのではない　人を売っている～
第29回 ハワード・シュルツ氏の理想主義
第30回 スターバックスの成功と『ブランディング戦略』

A06 エコノミストから学ぶ！経済豆知識

＜プレゼンター＞一般社団法人うめきた未来イノベーション機構 代表理事　中沢 則夫

7/9 更新

経済や経営に関するあなたのビジネスで役立つ内容を学んでいただけます。中小企業の景気ウォッチャーでおなじみの中沢先生が経済や経営という手をつけづらいテーマをわかりやすく説明してくださるだけでなく、興味深い事例をもとに経営や戦略策定、人財育成にご活用していただけます。

第１回 日本は儲かっているの？ 「国際収支」をわかりやすく解説
第２回 パーキンソンの法則
第３回 インフレとデフレはどう違う？ どういう影響がある？
第４回 そもそも「景気」とは・・・ どう判断?どう影響するのか?
第５回 「リスク」と「不確実性」 その違い、わかりますか？
第６回 災害は経済にどのような影響があるのか？
第７回 今はバブルの再来か？ ～そもそもバブルとは～
第８回 日本経済はデフレを脱却できたのか？
第９回 景気の拡大がどういう影響をもたらすか？ ～市場・家計・金融の視点から考える～
第10回 現在の日本の「雇用」の状況は？

Growth College チャンネル一覧表

管理職

ジョブQナレ

B01 経営幹部の役割とは何か

＜プレゼンター＞NISSOKEN　末武 弘稔

会社の業績をあげて成長発展させていくためには、経営幹部としての能力を高めていくことが不可欠です。社長の考えを具体化して、現場に浸透させていくことができる幹部が存在することで、会社は飛躍的に成長発展していくことができるのです。経営幹部として求められる役割や心構え、責任を学びます。

第１回 経営幹部の責任とは？
第２回 目標達成するためのマネジメント
第３回 仕事のできる部下の育成を急げ
第４回 社長の代弁者となる
第５回 経営幹部としてのリーダーシップとフォロワーシップ

B02 幹部に必要なコミュニケーション

＜プレゼンター＞NISSOKEN　田舞 富太郎

組織のコミュニケーションを円滑にし、個々の能力も伸ばしつつ、組織全体が活性化することを目指して学びます。経営幹部、はじめて管理職になる方、また、その候補となる方必見です。効果的な組織のコミュニケーションスキルのナレッジ（知識）を得ることができます。

第１回 組織のコミュニケーション
第２回 報告･連絡･相談
第３回 報告･連絡･相談のタイミングについて
第４回 報告･連絡･相談を妨げているものは何か
第５回 報告･連絡･相談ができる部下を育てるために
第６回 【実践編①】クレーム対応・応対のコミュニケーション
第７回 【実践編②】人財育成に必要な「ティーチング」と「コーチング」の使い分け
第８回 【実践編③】本音で語り合うための雰囲気の醸成
第９回 【実践編④】伝えたいことを伝えることができる(アサーションについて)
第10回 【実践編⑤】面談を取り入れてコミュニケーション不足の解消について

B03 中小企業における新卒採用

＜プレゼンター＞NISSOKENパートナー講師　河尻 健作

企業が永続していくためには、自社の価値観に合う人財を採用する必要があります。人と企業の可能性を“ツナグ”採用支援のスペシャリストである河尻健作氏に、中小企業の新卒採用、および人財育成のヒントをお伝えしていただきます。

第１回 なぜ会社は新卒採用をするのか
第２回 会社に貢献してくれるまでにどれくらい時間がかかるのか
第３回 新卒採用と中途採用の違い
第４回 従業員資産
第５回 採用･教育･啓発･定着
第６回 採用成功のコツ①
第７回 採用成功のコツ②
第８回 可能性採用
第９回 中小企業における新卒採用「最強はWhy」
第10回 株式会社王宮

B04 人財育成の重要ポイント

＜プレゼンター＞NISSOKEN　児玉 貴則

社員教育、部下指導、後輩育成に必要な能力を学びます。人を育てるということはどういうことなのか、なぜ育たないのか、どうすれば効果的に育てることができるのか。人材育成に関する基本を学んでいただきます。自分のやり方にエッセンスを加えるヒントを得ることができます。

第１回 社内教育制度のデザイン
第２回 フィードバックスキル
第３回 アクティブラーニング
第４回 ストレッチアサインメント
第５回 ダイアログによる教育効果の向上
第６回 体系的教育の視点を持つ

B05 人が辞めない社風づくり

＜プレゼンター＞NISSOKENパートナー講師　河尻 健作

モチベーションの低い社員さんが多いとお客様からの印象も悪く、社員さんが育ちません。そこで重要な要素が社風です。人と企業の可能性を“ツナグ”採用支援のスペシャリストである河尻健作氏に、社員さんのエンゲージメントを高める社風づくりのヒントをお伝えしていただきます。

第１回 社員さんが定着する社風作り
第２回 モチベーションのマネジメント
第３回 組織は必ずズレが生じる
第４回 理念は仕事の意味づけ
第５回 社員さんのエンゲージメントが高い組織の特徴
第６回 コミュニケーション①
第７回 コミュニケーション②
第８回 組織への関心と実行度

B06 仕事に活かすマーケティングの基本と実践

＜プレゼンター＞NISSOKEN　古永 泰夫

顧客づくりの鍵となる「顧客ニーズ」の捉え方やマーケティングを学び、基本的な「考え方やマインド（共感力）」を掴んでいただきます。さらに、マーケティング戦略の立案という形を通して、部下育成に活かせる基礎知識を身につけることができます。

第１回 マーケティングとは何か
第２回 マーケティングは本当に必要か
第３回 マーケティングとセールスの違いとは
第４回 お客様の事をもっと知ろう
第５回 マーケティング戦略を立てよう

B07 幹部必須の財務の知識

＜プレゼンター＞MGＳ税理士法人 代表社員　松本 一郎

幹部として理解しておかなければいけない財務の知識、法律の知識があります。いざという時に大きな損失をださないためにもMGＳ税理士法人の代表社員　松本一郎氏に難しい内容をわかり易く解説していただき、基礎知識を学んでいきます。

第１回 決算書の読み方 第1巻①
第２回 決算書の読み方 第1巻②
第３回 決算書の読み方 第1巻③
第４回 決算書の読み方 第2巻①
第５回 決算書の読み方 第2巻②
第６回 決算書の読み方 第2巻③
第７回 決算書の読み方 第3巻①
第８回 決算書の読み方 第3巻②
第９回 決算書の読み方 第3巻③
第10回 決算書の読み方 第3巻④
第11回 相続税の基礎知識①
第12回 相続税の基礎知識②
第13回 相続税の基礎知識③
第14回 相続税の基礎知識④
第15回 相続税の基礎知識⑤
第16回 事業承継①
第17回 事業承継②
第18回 事業承継③
第19回 事業承継④
第20回 事業承継⑤

B08 知らなかったでは済まされない幹部必須のビジネス法務

＜プレゼンター＞社会保険労務士法人コンシェルジュ 代表社員　塚本 修志

2022年4月1日より中小企業にもパワハラ防止法（正式名称：改正労働施策総合推進法）の防止措置が義務付けられます。社長、幹部が知らなかったでは済まされませんし、大事な社員が生き生きと働くためには大事な情報です。義務化自体は知っていても何に注意をすればいいのか、何をしてはいけないのか、学んでおくべき内容となっております。

第１回 パワーハラスメントについて①
第２回 パワーハラスメントについて②
第３回 パワーハラスメントについて③
第４回 パワーハラスメントについて④
第５回 パワーハラスメントについて⑤
第６回 賃金アップについての情報提供①
第７回 賃金アップについての情報提供②
第８回 賃金アップについての情報提供③

B09 【幹部用】仕事に効くちょっと良い話

＜プレゼンター＞箕面･学問の道「時習堂」館長　北山 顕一

現学問の道「時習堂」の館長を務められている北山顕一先生から幹部の皆様が仕事、マネジメント、人財育成に取り組む際の重要なポイントやコツを教えていただけるチャンネルです。北山先生は現パナソニック入社後、本社秘書室にて山下社長の秘書や松下幸之助商学部院学院長などを就任されている中で、様々な体験、教え、教訓を学び実践されてこられました。それをわかりやすく活かしていただけるようにお伝えくださります。

第１回 人間力を高める
第２回 人生成功の公式
第３回 知識･見識･胆識
第４回 啐啄同時
第５回 人生のフェアウェイ
第６回 時習堂の扁額
第７回 老人と渡り鳥
第８回 近江商人
第９回 歴史上の英傑の判断に学ぶ①
第10回 歴史上の英傑の判断に学ぶ②
第11回 漢字に学ぶ人生訓
第12回 不易と流行
第13回 老舗まんじゅう屋の衰退
第14回 平均の法則
第15回 百尺竿頭一歩を進める
第16回 リスクマネジメント
第17回 パラシュートの品質不良対策
第18回 情と理のバランス
第19回 人生のバランスシートを黒字に
第20回 性善説と性悪説
第21回 樽の理論
第22回 プラス思考における「不況」とは？
第23回 自分を律する
第24回 大岡忠相（越前守）
第25回 ミシュランガイド
第26回 盤珪禅師
第27回 三つの鏡
第28回 後楽園球場の仕出し屋
第29回 教育のあり方
第30回 国の宝とは？
第31回 清水次郎長と山岡鉄舟
第32回 明恵上人

B10 今さら聞けないPDCAの基礎

＜プレゼンター＞NISSOKEN　児玉 貴則

仕事をするうえで必須のスキルといっても過言ではないのがPDCAサイクルです。そのPDCAサイクルについて改めて学んで頂くことによって意識的に活用して、より生産性の高いお仕事、効果性の高いお仕事をしていただける内容です。どんな人でもご視聴いただいて効果のある内容であると同時に、経営者、経営幹部の皆様はこれを部下に伝えて頂くことで、組織全体の生産性向上にお役立ていただける内容です。

第１回 ＰＤＣＡの現状把握
第２回 Ｐ：プランを立てるポイント
第３回 Ｄ：実行する際のポイント
第４回 Ｃ：チェックする際のポイント
第５回 Ａ：修正する際のポイント
第６回 ＰＤＣＡサイクルを発展させるポイント

B11 今から実践！問題解決に使えるツール！

効果的な仕事をするためには、いかに問題の真因にたどり着くか、そしてその真因を的確に解決するかがポイントになります。その際に使える製造業向けのQC7つ道具、非製造業向けの新QC7つ道具についてご紹介しています。是非ご自身のお仕事にご活用ください。

第１回 ＱＣ7つ道具、新ＱＣ7つ道具とは何か？
第２回 ＱＣ7つ道具① パレート図
第３回 ＱＣ7つ道具② 特性要因図
第４回 ＱＣ7つ道具③ グラフ
第５回 ＱＣ7つ道具④ ヒストグラム
第６回 ＱＣ7つ道具⑤ 散布図
第７回 ＱＣ7つ道具⑥ 管理図
第８回 ＱＣ7つ道具⑦ チェックシート
第９回 新ＱＣ7つ道具①　親和図法
第10回 新ＱＣ7つ道具②　連関図法
第11回 新ＱＣ7つ道具③　系統図法
第12回 新ＱＣ7つ道具④　マトリックス図法

Growth College チャンネル一覧表

社員・パート・アルバイト

ジョブQナレ

C01 会社は利益を上げなければならない

＜プレゼンター＞NISSOKEN　松原 誠

企業経営を永続させるためには、会社は売上・利益を上げていかなければなりません。そのためには、全社員が「利益」とは何か、なぜ必要なのかを理解することが必要です。会社が利益を上げなければならない理由を多方面から学びます。

第１回 なぜ利益は必要か
第２回 会社の永続は必要不可欠
第３回 会社はお客様に貢献しなければならない
第４回 会社は絶えず革新しなければならない
第５回 会社は社員の生活と将来を保証しなければならない
第６回 会社は新しい商品を開発・研究しなければならない
第７回 会社は絶えず成長・発展しなければならない
第８回 会社は利益を通して社会に貢献しなければならない
第９回 まとめ

C02 数字は不思議と仕事を面白くする

＜プレゼンター＞NISSOKEN　竹内 規貴

経営感覚の一つは数字です。日常の仕事と数字を結びつける知識を身につけることで仕事が面白くなり、成果を得ることができます。若手社員さん、新入社員の皆さんが、少しずつ会社の数字を理解できるようになることを目指します。

第１回 利益・売上・コスト
第２回 売上高を上げるその①
第３回 売上高を上げるその②
第４回 コストその①
第５回 コストその②
第６回 分岐点
第７回 損益分岐点、損益分岐点売上高①
第８回 損益分岐点、損益分岐点売上高②
第９回 平均値、最頻値、中央値①
第10回 平均値、最頻値、中央値②

C03 エンゲージメントが自らを成長させる

＜プレゼンター＞NISSOKENパートナー講師　杵渕 隆

エンゲージメントとは会社に対する愛着心であり、組織への帰属意識であり、会社への信頼感です。エンゲージメントを高めることで、労働生産性の向上、社員さんの意欲向上や離職率防止、業績の向上につながります。エンゲージメントを上げていくために社員として何が出来るのかを学びます。

第１回 エンゲージメントとは何か
第２回 社員さんが頑張り続ける理由
第３回 エンゲージメントの歴史
第４回 仕事の心理的報酬
第５回 成長報酬
第６回 生み出される価値
第７回 求められている力
第８回 エンゲージメントを高めるヒント
第９回 顧客を感動させるサービス
第10回 スターバックスの人材育成
第11回 驚異の定着率の謎
第12回 エンゲージメントを高めることによる効果

C04 社会人に必要なビジネスマナー

＜プレゼンター＞NISSOKEN　谷崎 里佳

社会人としてふさわしいビジネスマナーの基本を認識し、それを職場や日常生活に活かせることを目指します。単なるテクニックではなく、相手にあなたの思いやりや気づかいを伝えるため、マナーを習得する目的も考えながら学びます。

第１回 電話応対の基本①
第２回 電話応対の基本②
第３回 来客対応の基本
第４回 お茶の接待
第５回 名刺交換の基本
第６回 知っていますか？上座下座
第７回 マナーテスト（前半）
第８回 訪問のマナー①
第９回 訪問のマナー②
第10回 あいさつとお辞儀
第11回 社会人としての基本的な心構え
第12回 クレーム応対
第13回 マナーの必要性
第14回 マナーテスト（後半）

C05 仕事って何？会社って何？

＜プレゼンター＞NISSOKEN　永木 千尋

入社前の内定者さん・新入社員さんを対象にしたシリーズです。仕事内容を覚えることやビジネススキルを上げることも大切ですが、それ以前に、社会人としての心構えや仕事との向き合い方（スタンス）を学ぶことが大切です。本シリーズでは、ビジネスで成果を作る上で欠かせない、仕事に対する姿勢について学んでいきます。ビジネスパーソンの土台となる、仕事の向き合い方や心構え、目標について学びます。

第１回 内定がゴールじゃない
第２回 仕事・働くをプチ哲学する
第３回 ワクワクしてますか
第４回 社会人の流儀
第５回 社会人に求められること
第６回 入社前にやっておくべきこと
第７回 社会人の評価
第８回 自由と気まま

C06 組織として成果を出すための『仕事のキホン』

＜プレゼンター＞NISSOKEN　竹内 規貴

若手社員、新入社員の皆さんが仕事をするうえで、大切な取り組み姿勢や仕事のポイントを学びます。何事も基本が大切です。それは、どんな業種、業態であっても共通して存在します。基本を押さえている人は何事にも左右されずに成長でき、会社の成長につながっていきます。

第１回 なぜチームワークは必要なのか
第２回 チームや組織を作るための要素
第３回 コミュニケーション
第４回 指示の受け方
第５回 チームに与える一人一人の影響

C07 自分のアイデアを活かせば業務改善は面白い

＜プレゼンター＞NISSOKEN　小島 玲

これからの時代、中小零細企業が生き残っていくためには、生産性アップが必要不可欠です。自分の人生を、会社を、そして社会をより良いものにするために、生産性アップのコツ・考え方を学び、自らのスキルアップを目指します。

第１回 スタートを設定する
第２回 自ら課題を楽しむ
第３回 効果的な休憩の取り方
第４回 問題を歓迎する
第５回 やり直しを減らす
第６回 生産性をアップさせるゴール設定のコツ

C08 仕事が上手くいく！聞き方・伝え方とは？

＜プレゼンター＞コスモ教育出版　堀本 華花

日々の業務で、何気なく行っている「話を聞く」「伝える」方法を学びます。これらを意識的に行っていくことで、仕事上の人間関係や生産性の向上につながっていきます。

第１回 笑顔とあいづちだけで聞き上手になる
第２回 傾聴だけでも人間関係を豊かに
第３回 結論から伝えましょう
第４回 伝える目的を明確にする
第５回 思い・気持ちを感じよう
第６回 伝えにくいことを上手く相手に伝えるには？

C09 仕事で磨く人間力

＜プレゼンター＞NISSOKEN　松岡 幸治

「人間力」を磨き高めていくのが職場であり仕事です。仕事を通してどのような力が磨かれるのか、事例を交えながら解説します。仕事へのやりがい、感情との向き合い方を学び、仕事そのものの意義を高めていきます。

第１回 仕事上の知識や技術の習得を通してどのような力が磨かれるか
第２回 上司の真意
第３回 失敗が怖い！
第４回 やりがいはどこにある？
第５回 感情との向き合い方

C10 トップ営業マンが考えている大切なこと

＜プレゼンター＞NISSOKEN　金井 哲郎

お客様に喜ばれ信頼されるトップ営業パーソンとなるためには、マインドとスキルの両面の成長が必要です。自分自身の営業パーソンとしての体験をもとに、スキルの土台となる営業マインドについて学びます。

第１回 営業の仕事はお客様の問題解決
第２回 お客様を知る
第３回 問題の本質を知る
第４回 分かりやすくお伝えする
第５回 SPIN話法編①
第６回 SPIN話法編②
第７回 質問話法　状況質問①
第８回 質問話法　状況質問②
第９回 質問話法　問題質問①
第10回 質問話法　問題質問②
第11回 質問話法　示唆質問①
第12回 質問話法　示唆質問②
第13回 質問話法　解決質問①
第14回 質問話法　解決質問②

C11 仕事で活かす可能思考

＜プレゼンター＞NISSOKEN 梅原 隆広

仕事をしていく上でテクニカル面の充実も重要ですが、その根底にある「物事の考え方」が大きな影響を与えています。物事を前向きに解釈する「可能思考」を学ぶことで、日々の仕事に活かすヒントを得ることができます。

第１回 不安・恐れの受け止め方
第２回 自信が無いときの対処法
第３回 能力が無いからできない？
第４回 経験がなければどうしたらよい？
第５回 結果を出せない時の心のもちよう
第６回 思い込み・決めつけの罠
第７回 だったらやってみよう
第８回 やるか？・やらないか？
第９回 習慣化する
第10回 私は運が良い
第11回 過去は変えられる？
第12回 不安と危機感
第13回 解決できる？
第14回 やればできる
第15回 誰がやる?
第16回 計画された偶然
第17回 意思決定とPDCAのスピード
第18回 モチベーションを上げるのは誰？
第19回 現実を受け入れる
第20回 「イエス」と言おう！

C12 バタバタからの卒業　仕事の段取り術

＜プレゼンター＞NISSOKEN　内潟 修司

「計画性」について考えてみると、イメージできても説明するのは難しいです。段取り上手な人の仕事の仕方を参考に、段取りとは何か、どうすれば段取りよくなれるかなど、イラストを使って分かりやすく解説していきます。物事を効率よく進めるためのヒントを得ることができます。

第１回 段取りの良い仕事が生み出す３つの効果
第２回 仕事の全体像を把握しよう
第３回 段取り実践に必要な技術
第４回 チームの段取りレベルを高めよう
第５回 傍を楽にする働き方を実現しよう
第６回 「勘違い」をなくして、段取り良い仕事をしよう
第７回 「布石」で「取り掛かり」を円滑にしよう！
第８回 「集中できる状況」で段取りを推進しよう

C13 一流選手の人間力

＜プレゼンター＞ベースボールスピリッツ代表　奥村 幸治

プロ野球の3球団で打撃投手、イチローの専属バッティングピッチャーや中学野球チームの監督などさまざまな経験をされた奥村幸治氏。一流から学んだ一流の人間力について、事例をもとにお伝えしていただきます。

第１回 日本とアメリカのコーチングの違い
第２回 成功する秘訣は強い体と〇〇
第３回 なぜ？イチローは何時間も集中してバットを振り続けることができるのか
第４回 心を鍛えるルーティーンで大切なこと
第５回 イチロー流プラス思考の作り方
第６回 今の子は〇〇力が弱い！
第７回 辞めずに続けるには〇〇感が必要
第８回 イチローがチームをまとめる為にとった行動とは？
第９回 闘将！星野仙一 誰にも負けない野球への情熱
第10回 闘将！星野仙一 少年野球からパワーをもらい〇〇を決めた!!
第11回 カル・リプケンが賞賛!!日本の子供たちと51番
第12回 楽天・田中将大が160球を投げた次の日にとった驚きの行動
第13回 楽天・田中将大 苦しい時でも力を発揮できるのはなぜ？
第14回 田中将大はなぜ駒大苫小牧を選んだのか
第15回 いい選手は〇〇の心を持っている
第16回 田中将大もイチローも今があるのは〇〇のおかげ
第17回 意識の高いチームは誰も〇〇を言わない
第18回 ２：６：２の法則を少年野球チームで実践しました！
第19回 成功するための3つの条件①
第20回 成功するための3つの条件②
第21回 成功するための3つの条件③
第22回 トップ選手が持っている「やらされる」を〇〇に変える力
第23回 ルーティーンとチャレンジはどう両立したらいい?
第24回 子供たちの精神年齢がどんどん低年齢化してきている!!
第25回 今の若い子たちに圧倒的に足りない経験は〇〇!!
第26回 トップダウンは通じない?!今時のコーチングに有効なテクニック
第27回 名選手が必ず名監督になるとは限らないその理由
第28回 野村ノートは古田選手ではなく池山選手のものだった！！
第29回 野村監督のボヤキと星野監督の「やらせる」「任せる」
第30回 今の若い子たちのやる気スイッチはここ！
第31回 意外と！優秀な選手たちが揃っている方が勝てない？！

C14 目標設定の意義と方法

＜プレゼンター＞NISSOKEN　松岡 幸治

効果的な目標設定することは、個人にとっても組織にとっても重要なスキルの一つです。押さえるべきポイントを押さえた効果的な目標設定をすることで、個々人の成長や創り出すパフォーマンスを向上させることができます。

第１回 チャンネルの全体像
第２回 目標とは何か
第３回 目標設定の効果
第４回 効果的な目標設定の方法
第５回 目標実現のために
第６回 目標が持つ影響力

C15 目標実現アンバサダーになろう！

＜プレゼンター＞NISSOKEN　松岡 幸治

過去の目標実現アンバサダー大会で受賞された皆さまの発表動画をご視聴いただけます。半年～3年先の仕事目標をどのように実現してきたのか、その体験談から普段の仕事のヒントもたくさん得ることができます。

第１回 目標実現アンバサダーとは
第２回 株式会社セルビス　宍戸堅一様
第３回 株式会社まなぶ　岩佐広人様
第４回 有限会社オートアロウ　村木竜様
第５回 びわこホーム　森島靖子様
第６回 株式会社玉寿司　山田公平様
第７回 株式会社クリスタルインターナショナル　田中佑子様
第８回 木造ホーム株式会社小川建美　青山香織様
第９回 株式会社アイグラン　濱崎雄二様
第10回 株式会社笑顔いちばん　辻千鶴様
第11回 アートビルダー株式会社　中村和美様
第12回 株式会社ココトモファーム　澤田春菜様
第13回 株式会社王宮　岡愛子様
第14回 株式会社エコリング 村上洋子様
第15回 有限会社マキフーズ 山本清一郎様
第16回 高齢者総合福祉施設ウィローふたば　加藤史絵様
第17回 西日本エリートスタッフ株式会社　重松直樹様

C16 働くってなぁに？

働くことの意味、働くことの姿勢や心構えを学びます。理解を深めることで仕事で成果をつくり、仕事のやりがい、働きがいを感じることができます。

第１回 働くことはハタを楽にさせること
第２回 楽しく働くコツは自分の仕事に好奇心を持つ事
第３回 働くって思う事・学ぶ事・実践する事の３つで楽しくなる
第４回 あなたの向上心は高い方ですか？
第５回 生産性を高める方法
第６回 優先順位を明確にする４分類思考
第７回 向上心が夢ある人生をつくる
第８回 「ハタを楽にする」ための動機付け
第９回 内発的動機が「ハタを楽にする領域」を広げる
第10回 人の役に立っているという貢献意欲
第11回 働くとは自分や他の人を幸福にすること
第12回 精神的貴族と精神的労働者
第13回 会社と個人の関係性を理解する
第14回 備えあれば患いなし
第15回 自分の真価が問われる
第16回 ありがとうの言葉は自分も周りの人も元気づける
第17回 働き方で仕事の無駄がなくなる
第18回 経済的報酬と使っている言葉
第19回 人間力を高めましょう
第20回 豊かな時間を蓄積しよう
第21回 私達は働くことで能力開発している
第22回 働くことは愛であり愛は知る事から始まる
第23回 ハタに迷惑をかけるのは不幸なことです
第24回 価値観教育を大事にする
第25回 輝いた人生を生きるために働こう
第26回 効果的な働き方　習慣化すれば苦にならない
第27回 労働と働きを区別する
第28回 自らのビジョンをもち主体性を求める若者
第29回 “ゆるさ”に慣らされてしまったらどうなるの？
第30回 働くという行為を深く意味づける
第31回 希望が持てる社会を目指そう
第32回 職を賭し生徒を守った祖母

C17 プロが教える簡単動画作成術

＜プレゼンター＞NISSOKEN　永山 良介

ジョブナビでは自社で動画作成を行いますが、動画作成が初めての方、もっと上手く作成したいという方に向けて、動画作成のポイントをお伝えします。よりよい動画づくりにご活用ください。

第１回 パワーポイントで簡単にできる動画作成
第２回 パワーポイント動画のクオリティを上げよう
第３回 ZOOMでできる動画作成
第４回 Windows「フォト」で簡易編集「動画の前・後をカット」
第５回 Windows「フォト」で簡易編集タイトル作成とテロップ入れ
第６回 Windows「フォト」で簡易編集「動画の要らない部分をカット」
第７回 Windows「フォト」で「BGMをつける」
第８回 Windows11で標準の動画作成ソフト「Clipchamp」を使ってみよう
第９回 「Clipchamp」でテロップやタイトルを入れる
第10回 「Clipchamp」でエフェクトをつける
第11回 テキスト入力だけでナレーションができる
第12回 「Clipchamp」でBGMをつける
第13回 タイムラインを使いこなす
第14回 トランジションエフェクトを使い分ける
第15回 「Clipchamp」で動画をファイルデータに書き出す
第16回 動画ファイルを音声ファイルに変換する

C18 仕事に効くちょっと良い話

＜プレゼンター＞箕面・学問の道「時習堂」館長　北山 顕一

現学問の道「時習堂」の館長を務められている北山顕一先生から仕事で取り組む際の重要なポイントやコツを教えていただけるチャンネルです。北山先生は現パナソニック入社後、本社秘書室にて山下社長の秘書や松下幸之助商学部院学院長などを就任されている中で、様々な体験、教え、教訓を学び実践されてこられました。それをわかりやすく仕事で活かせる内容をお話ししてくださります。

第１回 社会人とは
第２回 義務感と使命感
第３回 天国と地獄の違い
第４回 インドの民話
第５回 いい街と悪い街
第６回 潜在能力
第７回 思いやりの心を持つ
第８回 共命
第９回 縁を大切に
第10回 挨拶の大切さ
第11回 メモする習慣
第12回 継続する秘訣
第13回 人生を変えた2つの言葉
第14回 100人のジャンケン大会で1番になるには？
第15回 絶対不変の真理
第16回 時間を大切に
第17回 一切れのパン
第18回 志を立てる
第19回 プラス思考を持つ
第20回 自然界に学ぶ
第21回 これからがこれまでを決める
第22回 金持ちになる秘訣
第23回 サザエの自慢
第24回 発明王エジソン
第25回 宮本武蔵「五輪書」
第26回 京のカエルとなにわのカエル
第27回 弁慶と牛若丸の糊作り
第28回 ジャッキー・ロビンソン
第29回 アンドリュー・カーネギー
第30回 轍のフナ
第31回 老婦人と医者
第32回 飛行機の誕生
第33回 穴に落ちたカエル

C19 ZOOMの使い方（初級編）

web会議ツールのZOOMの活用方法について学んでいただけます。
主にゲストとしての操作方法がメインとなります。

第１回 ZOOMについて　準備いただくもの
第２回 入室方法
第３回 セッティング
第４回 表示方法①
第５回 画面の共有
第６回 表示方法②
第７回 各種機能の紹介
第８回 オーディオ・カメラの詳細設定

C20 Excelと仲良くなろう

日常のお仕事の中で数字を扱うことは非常に多く、多くの企業でExcelを活用されています。そのExcelには様々な機能があり、その内容を知り、活用できればお仕事の効率アップ、効果性アップにつながります。このチャンネルではExcelの便利な機能をご紹介していきます。是非ご視聴いただき、実際にExcelを開いて実践してみてください。

第１回 計算を扱う関数
第２回 条件を扱う関数
第３回 条件付き計算 その①
第４回 条件付き計算 その②
第５回 条件付き計算 その③
第６回 値の検索・表示
第７回 値の検索・表示XLOOKUP　前編
第８回 値の検索・表示XLOOKUP　後編
第９回 日付を扱う関数 TODAY
第10回 日付を扱う関数 YEAR・MONTH・WEEKDAY
第11回 時間を扱う関数
第12回 関数を組み合わせてシートを作成してみよう①
第13回 関数を組み合わせてシートを作成してみよう②
第14回 関数を組み合わせてシートを作成してみよう③
第15回 グラフを作成する

Growth College チャンネル一覧表

社員・パート・アルバイト

ジョブナレ

C21 動画にスマートフォンを活用しよう

ジョブナビ作成時にスマートフォンを使用される方や使用してみたいとお考えの方もいらっしゃるかと思います。そんな皆様に、スマートフォンでどのように活用したらいいのかについてご理解いただけるように作成されたチャンネルです。

第１回 パソコンへのアップロードの仕方
第２回 スマートフォンで動画を撮る時のカメラ設定
第３回 動画撮影の時にスマートフォンが得意なこと・不得意なこと
第４回 実際にスマートフォンで撮影し編集ソフトで映像を制作する流れ
第５回 撮影（テクニカル編）
第６回 スマートフォンアプリのCapCutで編集する方法
第７回 撮影アクセサリーの紹介
第８回 マイクの種類と音の録り方
第９回 まとめ

C22 ＺＯＯＭの使い方(主催者編)

このチャンネルではZOOMの主催者（ホスト）として、社内会議の運用やセミナーの運営時にZOOMをどのように操作すればいいのか、どのような準備をしたらいいのかについてお伝えしていきます。より快適な運用、効率的な運用ができるためのヒントを得ていただけます。

第１回 アカウントの取得
第２回 ミーティングのスケジュール
第３回 ブレイクアウトルーム
第４回 ブレイクアウトルーム事前設定
第５回 登録
第６回 ホワイトボード
第７回 機能の制限設定
第８回 有料版機能
第９回 投票
第10回 レコーディング

C23 ビジネス用語に強くなる

社会人になると、普段の会話や会議など様々なシーンで飛び交うビジネス用語。ビジネスシーンでよく耳にするビジネス用語の意味と使い方をわかりやすく解説します。

第１回 アカウンタビリティ
第２回 フォロワーシップ
第３回 マルチタスク
第４回 機会損失
第５回 ＯＪＴ
第６回 ナレッジマネジメント
第７回 フレーミング効果
第８回 不易流行
第９回 ブレインストーミング
第10回 ルーティン
第11回 レジリエンス
第12回 ＴＰＯ
第13回 ソーシャルグッド
第14回 ボトルネック
第15回 アップデートとリスキリング
第16回 ＫＰＩ
第17回 ボトムアップ
第18回 プロダクトアウト

C24 一流選手の人間力　松井秀喜編

元プロ野球選手であり、2009年のニューヨーク・ヤンキース時代にワールドシリーズ優勝に貢献し、同年、アジア人初のワールドシリーズMVPを受賞しています。2013年には国民栄誉賞を受賞した。活躍のうらには高い人間力があり、様々な逆境を乗り越えてきました。その秘訣を学んでいただけます。

第１回 チャンネル解説
第２回 松井秀喜さんとはどういう人物なのか
第３回 アメリカでの活躍の裏にあった苦悩をどのように乗り越えたのか
第４回 ファンへの想いとトラブル時の対応法
第５回 メディアとの関係性から学ぶ
第６回 松井選手にとって未来をつくる努力とは

C25 数字に強い会社になろう

簿記3級の学びを通して数字に強くなることで、経営に、仕事に活かしていただける実力を身につけていただけます。

第１回 オリエンテーション
第２回 目指すゴールと簿記の意義・目的
第３回 財務諸表(貸借対照表・損益計算書)・５つのグループ
第４回 取引とは・具体的な記録の方法・T勘定
第５回 仕訳とは 仕訳帳 総勘定元帳
第６回 合計試算表 残高試算表 合計残高試算表
第７回 商品売買①(売上・仕入・売掛金・買掛金)
第８回 商品売買②(前払金・前受金・商品券・返品)
第９回 発送運賃・訂正仕訳
第10回 通貨代用証券・当座預金・当座借越
第11回 小切手・自己振出の小切手
第12回 受取手形・支払手形・電子記録債権・電子記録債務
第13回 小口現金・クレジット売掛金
第14回 借入金・貸付金・支払利息・受取利息・手形借入金・手形貸付金
第15回 有形固定資産・修繕費・改良改善・家賃・未収入金・未払金
第16回 仮払金・仮受金・給料・立替金・預り金
第17回 決算とは
第18回 決算整理①(現金過不足)
第19回 決算整理②(売上原価)
第20回 決算整理③(当座借越・貯蔵品)
第21回 決算整理④(貸倒れ)
第22回 決算整理⑤(減価償却)
第23回 決算整理⑥(費用の前払い・収益の前受け)
第24回 決算整理⑦(費用の未払い・収益の未収)
第25回 決算整理後残高試算表
第26回 精算表
第27回 株式・剰余金の配当と処分
第28回 消費税・法人税、住民税及び事業税
第29回 損益計算書・貸借対照表
第30回 証ひょうと伝票

C26 Googleサービスをあなたはまだ知らない

今よりも効率よく仕事をして、効果的にチームで成果を出すために活用できるGoogleが提供しているサービスがあります。そのサービスは多くが無料で且つ、ビジネスで実際に使われていたり、効果的に使えたりします。すでに使っている方も、これから使用したいという方も、その機能について理解して頂き、効果的に利用して頂けることを目的としたチャンネルです。

第１回 ビジネスの実務でよく使う機能
第２回 Googleサービスに共通する機能の特長
第３回 Googleスプレッドシート①
第４回 Googleスプレッドシート②
第５回 Googleスプレッドシート③
第６回 Googleスプレッドシート④
第７回 Googleスプレッドシート⑤
第８回 Googleスプレッドシート⑥
第９回 Googleスプレッドシート⑦

C27 タイムマネジメントが苦手なあなたへ

ご自身のお仕事で、時間を上手く活用できていますか？
このチャンネルでは、タイムマネジメントを題材に働く上での時間管理やタイムマネジメントの基本を学んで頂きます。
手段や方法を丁寧にご紹介しております。
タイムマネジメントが苦手な方や悩んでいる方、必見です。

第１回 タスクの処理方法と時間の使い方①
第２回 タスクの処理方法と時間の使い方②
第３回 タイムマネジメントが上手い人はコミュニケーション能力が高い①
第４回 タイムマネジメントが上手い人はコミュニケーション能力が高い②
第５回 チームで業務をする際に必要なコミュニケーション①
第６回 チームで業務をする際に必要なコミュニケーション②

C28 今より1つ上の仕事力を身につける

入社半年から3年目の皆様に向けて、仕事力向上を支援するチャンネルです。仕事のスキルを一段上へと引き上げたい方々を対象に制作されました。わかりやすく解説され最適な内容です。実践的なテクニックやツール、それらを活用するときに必要となる考え方、あなたの仕事力向上に直結する情報を厳選してお届けします。あなたの成長を応援するこの動画を通じて、より一層の仕事力を身につけて更なる活躍をなさってください。

第１回 まわりとコミュニケーションをとろう
第２回 生活リズムを見直そう
第３回 自分の課題を見つけよう
第４回 半年を振り返って
第５回 新しいことにチャレンジしよう
第６回 なりたい自分をみつけよう

C29 ディスカッションのススメ

ディスカッションはアクティブラーニング（能動的学習方法）の一つとして成長に効果があります。更にチームワークが高まり、テーマに応じて経営感覚も磨くことができます。そのディスカッションをより効果的に行うための題材となるチャンネルです。ご視聴いただき、ディスカッションを通してより学んでください。

第１回 ケース①「行列のできる大人気洋菓子店」「行列のできる大人気洋菓子店」 学びの共有
第２回 ケース②「サイクルショップの店長さん」「サイクルショップの店長さん」 学びの共有
第３回 ケース③「答えのない問題」「答えのない問題」 学びの共有
第４回 ケース④「フォトスタジオヒカリ」「フォトスタジオヒカリ」 学びの共有
第５回 ケース⑤「クレーム対応」
第６回 ケース⑥コミュニケーションマナー
第７回 ケース⑦「大失態」
第８回 ケース⑧「インバウンド需要」

C30 可能思考ってなあに

仕事で成果を上げる、良い人間関係を創る、より成長する、これらを実現するためにはそれぞれのスキルも重要ですが、それ以上に「可能思考」という考え方が重要になります。成果を創る考え方の「可能思考」について詳しく解説をしています。セミナーを受講した方の復習やこれから受講される方の予習にもなるチャンネルです。

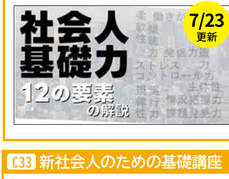
第１回 可能思考は出来る思考
第２回 解釈は変えられる
第３回 事例で学ぶ可能思考
第４回 自分にできることをする
第５回 楽観的と可能思考
第６回 失敗の捉え方

C31 FOCUS～アスリートに学ぶ仕事の秘訣～

アスリートは、自分の能力を最大限に発揮するために、独自の考え方や取り組みを持っています。このチャンネルでは、様々な競技のトップアスリートの事例を紹介し、その成功の秘訣を分析します。ビジネスにも応用できるアスリートのメンタリティや戦略を学び、自分の目標に向かって、アスリートのように挑戦しましょう!

第１回 河村勇輝選手から学ぶ
第２回 池江璃花子選手から学ぶ
第３回 松山英樹選手から学ぶ
第４回 北口榛花選手から学ぶ

C32 社会人基礎力 12の要素の解説



「社会人基礎力」とは、「前に踏み出す力」、「考え抜く力」、「チームで働く力」の3つの能力（12の能力要素）から構成されており、「職場や地域社会で多様な人々と仕事をしていくために必要な基礎的な力」として、経済産業省が2006年に提唱しました。これらを理解して身につけるためのチャンネルです。

第１回 社会人基礎力についての解説
第２回 前に踏み出す力(アクション)についての解説
第３回 考え抜く力(シンキング)についての解説
第４回 チームで働く力(チームワーク)についての解説①
第５回 チームで働く力(チームワーク)についての解説②

C33 新社会人のための基礎講座

新入社員さんが一日も早く、社会人として自立し、中小企業の活性化に貢献できる人財になるためのプログラムです。既存のチャンネルの中から新入社員さんの成長の為に16本の動画を用意しています。是非視聴と共にアウトプットもして頂き、効果的な人財育成にご活用ください。

第１回 これから社会人になるあなたに
第２回 社会人の流儀
第３回 社会人に求められること
第４回 社会人の評価
第５回 自由と気まま
第６回 働くことはハタを楽にさせること
第７回 楽しく働くコツは自分の仕事に好奇心を持つ事
第８回 働くって思う事・学ぶ事・実践する事の3つで楽しくなる
第９回 あなたの向上心は高い方ですか？
第10回 向上心が夢ある人生をつくる
第11回 不安・恐れの受け止め方
第12回 社会人としての基本的な心構え
第13回 あいさつとお辞儀
第14回 名刺交換の基本
第15回 目標とは何か
第16回 社会人とは

Growth College チャンネル一覧表

企業考察

ジョブナレ

D01 強くて良い会社の企業事例研究　水谷工業株式会社

＜プレゼンター＞水谷工業株式会社 代表取締役　京極 盛

強くて良い会社として株式会社水谷工業様という企業様がございます。その会社の代表取締役 京極盛様からどのような思いをもって、どのような取り組みをして、どのような人材育成をしているのかお話をいただき、学んでいただけるチャンネルとなっております。

第１回 京極社長の想い
第２回 なぜ学ぶのか
第３回 駐車場編
第４回 ありがとう経営
第５回 社内の取り組み
第６回 採用について
第７回 食事ミーティング編

D02 理想の幹部モデル

7/30 更新

各企業様の優秀な幹部にスポットをあて、実際にどのような取り組み、人財育成、社長のサポートを行っているかを事例を通して学んでいただけるチャンネルです。幹部の皆様が参考にしていただくだけでなく、これから幹部になる皆様にとっても参考になり、社長様にとっては人財育成した先のイメージをも持っていただける内容です。

第１回 株式会社中村工務店　部長　飯田修一氏
第２回 社会福祉法人天祐会　統括部長　高田マキ氏
第３回 株式会社アクティス　工事部部長　南直浩氏
第４回 株式会社東洋　取締役　五十嵐大輔氏
第５回 有限会社エム・カンパニー　常務取締役　白川尚範氏
第６回 株式会社ボクデン　取締役　大下智昭氏
第７回 今別府産業株式会社　福岡支店副支店長
　　マテリアル事業部次長　西村将太郎氏
第８回 エースカーゴ株式会社　副社長　山中泰宏氏
第９回 リクロー株式会社　係長　薮内なおみ氏
第10回 株式会社ゼンリン東海　取締役　岩田淳氏
第11回 株式会社アイグランホールディングス　取締役副社長　橋本雅文氏
第12回 株式会社ピーターパン ペリエ千葉エキナカ店店長
　　兼エキナカエリアマネージャー　小林雄次氏
第13回 株式会社ケイ・イー・エス　O&M事業部 部長　前田義行氏
第14回 株式会社まなぶ　事業本部長　中川英哉氏
第15回 株式会社王宮 逸の彩ホテル　支配人　陳雨琪氏
第16回 株式会社ベストライフ　専務取締役　中川淳平氏
第17回 株式会社マルブン 執行役員 小山純氏

D03 我が社の事業承継

＜プレゼンター＞各企業経営者

企業の命題は永続です。とりわけ事業承継問題は看過できない喫緊の問題です。そこで、事業承継が成功している企業の先代と後継者の双方から語っていただき、様々な成功の要因を探っていきます。貴社の後継者育成のヒントを得ることができます。

第１回 株式会社共栄
　（代表取締役会長　栫正治氏）
　（代表取締役社長　栫浩多郎氏）
第２回 株式会社黒田精機製作所
　（代表取締役社長　黒田敏裕氏）
　（執行役員　黒田崇裕氏）
第３回 喜多ハウジング株式会社
　（取締役相談役　喜多計世氏）
　（代表取締役社長　西谷清氏）
第４回 株式会社ホーム創建
　（取締役会長　阿部利典氏）
　（代表取締役社長　三品弘一氏）
第５回 相互電業株式会社
　（代表取締役会長　板倉利男氏）
　（代表取締役社長　板倉利幸氏）

D04 私の起業家精神

＜プレゼンター＞各企業経営者

世の中の多くのことは、企業の経営者の意志、変革心、実行力から生まれています。成功を収めている企業経営者も、それぞれに苦難や逆境を乗り越えて今があります。創業の想いや、どのような想いで経営をされているか、企業経営者に語っていただきます。

第１回 能勢鋼材株式会社
　（代表取締役　能勢孝一氏）
第２回 株式会社カービューティーアイアイシー
　（代表取締役社長　舊役哲史氏）
第３回 株式会社志賀商店
　（代表取締役社長　原真知氏）

D05 「イマアツ」（今、この中小企業がアツい！）

7/23 更新

「今、この中小企業がアツい！」通称「イマアツ」では、月刊「理念と経営」の誌面に掲載させていただいた企業の魅力を動画にて毎月配信しております！！

第１回 フジ産業株式会社
第２回 株式会社佐藤製作所
第３回 株式会社ナプロアース
第４回 ニッコー株式会社
第５回 フットマーク株式会社
第６回 株式会社サザコーヒー
第７回 チョーヤ梅酒株式会社
第８回 株式会社浅井農園
第９回 相模屋食料株式会社
第10回 株式会社千石
第11回 株式会社ナンガ
第12回 株式会社細尾
第13回 株式会社電脳交通
第14回 KeePer技研株式会社
第15回 株式会社生活の木
第16回 本多プラス株式会社
第17回 石井食品株式会社
第18回 クックマート株式会社
第19回 よーじやグループ

D06 三位一体経営のススメ

中小企業がよりお客様満足を創り、働く人の幸せを創り、業績を上げるためには三位一体経営を実現する必要があります。三位一体経営を実現するためには、まずは社長と幹部が一体になる必要があります。このチャンネルでは社長と幹部が一体となっている企業事例から三位一体経営実現のヒントを学んでいただけます。

第１回 株式会社まなぶ　代表取締役　八木由美氏
第２回 株式会社まなぶ　幹部発表

D07 特番！企業紹介～良い企業の秘密～

強くて良い会社、地域になくてはならない会社、特徴的な会社など見本となる多くの企業が存在します。そんな企業の特徴を動画だからわかる、経営者や社員さんの直接の声だからわかる、そのようなチャンネルです。全社員さんと一緒にご視聴いただき経営やお仕事のご参考にしてください。

第１回 株式会社ココトモファーム様①
第２回 株式会社ココトモファーム様②
第３回 株式会社ココトモファーム様③

D08 解説！13の徳目朝礼活用法

7/2 更新　7/30 更新

多くの企業様で取り入れられている13の徳目を活用した朝礼について、ご紹介しています。より人財育成につながり、コミュニケーションが活発となり、有意義な時間にするべく様々な情報提供をさせていただきます。これを視聴して是非自社の朝礼に活かしてください。

第１回 株式会社寺下機型製作所
第２回 株式会社王宮
第３回 日高食品工業株式会社

その他

１日でも早く日本に慣れるための方法

日本でお仕事をされる外国人の方が、仕事以外でも日本に慣れて頂くことは重要です。このチャンネルを視聴して頂くと、日本の習慣やマナーについて理解して頂けます。第1弾はベトナム語でお伝えしています。

第１回 生活マナー
第２回 買い物でのシーン別マナー
第３回 食事のマナー
第４回 公共の場のマナー
第５回 社内マナー①：挨拶の文化と聞き上手
第６回 社内マナー②：相手への話し方と伝え方
第７回 将来の目的
第８回 面接：自分の特徴を知り、アピールする
第９回 就業規則：日本とベトナムのルールの違い
第10回 数字の大切さ：世界共通の数字
第11回 チームワーク
第12回 ５Ｓ
第13回 報連相の必要性
第14回 コミュニケーション①
第15回 コミュニケーション②

※ 内容は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。

2024年7月1日

Growth College チャンネル一覧表

管理職

ジョブQナレ

B01 経営幹部の役割とは何か

＜プレゼンター＞NISSOKEN　末武 弘稔

会社の業績をあげて成長発展させていくためには、経営幹部としての能力を高めていくことが不可欠です。社長の考えを具体化して、現場に浸透させていくことができる幹部が存在することで、会社は飛躍的に成長発展していくことができるのです。経営幹部として求められる役割や心構え、責任を学びます。

第１回 経営幹部の責任とは？
第２回 目標達成するためのマネジメント
第３回 仕事のできる部下の育成を急げ
第４回 社長の代弁者となる
第５回 経営幹部としてのリーダーシップとフォロワーシップ

B02 幹部に必要なコミュニケーション

＜プレゼンター＞NISSOKEN　田舞 富太郎

組織のコミュニケーションを円滑にし、個々の能力も伸ばしつつ、組織全体が活性化することを目指して学びます。経営幹部、はじめて管理職になる方、また、その候補となる方必見です。効果的な組織のコミュニケーションスキルのナレッジ（知識）を得ることができます。

第１回 組織のコミュニケーション
第２回 報告･連絡･相談
第３回 報告･連絡･相談のタイミングについて
第４回 報告･連絡･相談を妨げているものは何か
第５回 報告･連絡･相談ができる部下を育てるために
第６回 【実践編①】クレーム対応・応対のコミュニケーション
第７回 【実践編②】人財育成に必要な「ティーチング」と「コーチング」の使い分け
第８回 【実践編③】本音で語り合うための雰囲気の醸成
第９回 【実践編④】伝えたいことを伝えることができる(アサーションについて)
第10回 【実践編⑤】面談を取り入れてコミュニケーション不足の解消について

B03 中小企業における新卒採用

＜プレゼンター＞NISSOKENパートナー講師　河尻 健作

企業が永続していくためには、自社の価値観に合う人財を採用する必要があります。人と企業の可能性を“ツナグ”採用支援のスペシャリストである河尻健作氏に、中小企業の新卒採用、および人財育成のヒントをお伝えしていただきます。

第１回 なぜ会社は新卒採用をするのか
第２回 会社に貢献してくれるまでにどれくらい時間がかかるのか
第３回 新卒採用と中途採用の違い
第４回 従業員資産
第５回 採用･教育･啓発･定着
第６回 採用成功のコツ①
第７回 採用成功のコツ②
第８回 可能性採用
第９回 中小企業における新卒採用「最強はWhy」
第10回 株式会社王宮

B04 人財育成の重要ポイント

＜プレゼンター＞NISSOKEN　児玉 貴則

社員教育、部下指導、後輩育成に必要な能力を学びます。人を育てるということはどういうことなのか、なぜ育たないのか、どうすれば効果的に育てることができるのか。人材育成に関する基本を学んでいただきます。自分のやり方にエッセンスを加えるヒントを得ることができます。

第１回 社内教育制度のデザイン
第２回 フィードバックスキル
第３回 アクティブラーニング
第４回 ストレッチアサインメント
第５回 ダイアログによる教育効果の向上
第６回 体系的教育の視点を持つ

B05 人が辞めない社風づくり

＜プレゼンター＞NISSOKENパートナー講師　河尻 健作

モチベーションの低い社員さんが多いとお客様からの印象も悪く、社員さんが育ちません。そこで重要な要素が社風です。人と企業の可能性を“ツナグ”採用支援のスペシャリストである河尻健作氏に、社員さんのエンゲージメントを高める社風づくりのヒントをお伝えしていただきます。

第１回 社員さんが定着する社風作り
第２回 モチベーションのマネジメント
第３回 組織は必ずズレが生じる
第４回 理念は仕事の意味づけ
第５回 社員さんのエンゲージメントが高い組織の特徴
第６回 コミュニケーション①
第７回 コミュニケーション②
第８回 組織への関心と実行度

B06 仕事に活かすマーケティングの基本と実践

＜プレゼンター＞NISSOKEN　古永 泰夫

顧客づくりの鍵となる「顧客ニーズ」の捉え方やマーケティングを学び、基本的な「考え方やマインド（共感力）」を掴んでいただきます。さらに、マーケティング戦略の立案という形を通して、部下育成に活かせる基礎知識を身につけることができます。

第１回 マーケティングとは何か
第２回 マーケティングは本当に必要か
第３回 マーケティングとセールスの違いとは
第４回 お客様の事をもっと知ろう
第５回 マーケティング戦略を立てよう

B07 幹部必須の財務の知識

＜プレゼンター＞MGＳ税理士法人 代表社員　松本 一郎

幹部として理解しておかなければいけない財務の知識、法律の知識があります。いざという時に大きな損失をださないためにもMGＳ税理士法人の代表社員　松本一郎氏に難しい内容をわかり易く解説していただき、基礎知識を学んでいきます。

第１回 決算書の読み方 第1巻①
第２回 決算書の読み方 第1巻②
第３回 決算書の読み方 第1巻③
第４回 決算書の読み方 第2巻①
第５回 決算書の読み方 第2巻②
第６回 決算書の読み方 第2巻③
第７回 決算書の読み方 第3巻①
第８回 決算書の読み方 第3巻②
第９回 決算書の読み方 第3巻③
第10回 決算書の読み方 第3巻④
第11回 相続税の基礎知識①
第12回 相続税の基礎知識②
第13回 相続税の基礎知識③
第14回 相続税の基礎知識④
第15回 相続税の基礎知識⑤
第16回 事業承継①
第17回 事業承継②
第18回 事業承継③
第19回 事業承継④
第20回 事業承継⑤

B08 知らなかったでは済まされない幹部必須のビジネス法務

＜プレゼンター＞社会保険労務士法人コンシェルジュ 代表社員　塚本 修志

2022年4月1日より中小企業にもパワハラ防止法（正式名称：改正労働施策総合推進法）の防止措置が義務付けられます。社長、幹部が知らなかったでは済まされませんし、大事な社員が生き生きと働くためには大事な情報です。義務化自体は知っていても何に注意をすればいいのか、何をしてはいけないのか、学んでおくべき内容となっております。

第１回 パワーハラスメントについて①
第２回 パワーハラスメントについて②
第３回 パワーハラスメントについて③
第４回 パワーハラスメントについて④
第５回 パワーハラスメントについて⑤
第６回 賃金アップについての情報提供①
第７回 賃金アップについての情報提供②
第８回 賃金アップについての情報提供③

B09 【幹部用】仕事に効くちょっと良い話

＜プレゼンター＞箕面･学問の道「時習堂」館長　北山 顕一

現学問の道「時習堂」の館長を務められている北山顕一先生から幹部の皆様が仕事、マネジメント、人財育成に取り組む際の重要なポイントやコツを教えていただけるチャンネルです。北山先生は現パナソニック入社後、本社秘書室にて山下社長の秘書や松下幸之助商学部院学院長などを就任されている中で、様々な体験、教え、教訓を学び実践されてこられました。それをわかりやすく活かしていただけるようにお伝えくださります。

第１回 人間力を高める
第２回 人生成功の公式
第３回 知識･見識･胆識
第４回 啐啄同時
第５回 人生のフェアウェイ
第６回 時習堂の扁額
第７回 老人と渡り鳥
第８回 近江商人
第９回 歴史上の英傑の判断に学ぶ①
第10回 歴史上の英傑の判断に学ぶ②
第11回 漢字に学ぶ人生訓
第12回 不易と流行
第13回 老舗まんじゅう屋の衰退
第14回 平均の法則
第15回 百尺竿頭一歩を進める
第16回 リスクマネジメント
第17回 パラシュートの品質不良対策
第18回 情と理のバランス
第19回 人生のバランスシートを黒字に
第20回 性善説と性悪説
第21回 樽の理論
第22回 プラス思考における「不況」とは？
第23回 自分を律する
第24回 大岡忠相（越前守）
第25回 ミシュランガイド
第26回 盤珪禅師
第27回 三つの鏡
第28回 後楽園球場の仕出し屋
第29回 教育のあり方
第30回 国の宝とは？
第31回 清水次郎長と山岡鉄舟
第32回 明恵上人

B10 今さら聞けないPDCAの基礎

＜プレゼンター＞NISSOKEN　児玉 貴則

仕事をするうえで必須のスキルといっても過言ではないのがPDCAサイクルです。そのPDCAサイクルについて改めて学んで頂くことによって意識的に活用して、より生産性の高いお仕事、効果性の高いお仕事をしていただける内容です。どんな人でもご視聴いただいて効果のある内容であると同時に、経営者、経営幹部の皆様はこれを部下に伝えて頂くことで、組織全体の生産性向上にお役立ていただける内容です。

第１回 ＰＤＣＡの現状把握
第２回 Ｐ：プランを立てるポイント
第３回 Ｄ：実行する際のポイント
第４回 Ｃ：チェックする際のポイント
第５回 Ａ：修正する際のポイント
第６回 ＰＤＣＡサイクルを発展させるポイント

B11 今から実践！問題解決に使えるツール！

効果的な仕事をするためには、いかに問題の真因にたどり着くか、そしてその真因を的確に解決するかがポイントになります。その際に使える製造業向けのQC7つ道具、非製造業向けの新QC7つ道具についてご紹介しています。是非ご自身のお仕事にご活用ください。

第１回 ＱＣ7つ道具、新ＱＣ7つ道具とは何か？
第２回 ＱＣ7つ道具① パレート図
第３回 ＱＣ7つ道具② 特性要因図
第４回 ＱＣ7つ道具③ グラフ
第５回 ＱＣ7つ道具④ ヒストグラム
第６回 ＱＣ7つ道具⑤ 散布図
第７回 ＱＣ7つ道具⑥ 管理図
第８回 ＱＣ7つ道具⑦ チェックシート
第９回 新ＱＣ7つ道具①　親和図法
第10回 新ＱＣ7つ道具②　連関図法
第11回 新ＱＣ7つ道具③　系統図法
第12回 新ＱＣ7つ道具④　マトリックス図法

Growth College チャンネル一覧表

社員・パート・アルバイト

ジョブQナレ

C01 会社は利益を上げなければならない

＜プレゼンター＞NISSOKEN　松原 誠

企業経営を永続させるためには、会社は売上・利益を上げていかなければなりません。そのためには、全社員が「利益」とは何か、なぜ必要なのかを理解することが必要です。会社が利益を上げなければならない理由を多方面から学びます。

第１回 なぜ利益は必要か
第２回 会社の永続は必要不可欠
第３回 会社はお客様に貢献しなければならない
第４回 会社は絶えず革新しなければならない
第５回 会社は社員の生活と将来を保証しなければならない
第６回 会社は新しい商品を開発・研究しなければならない
第７回 会社は絶えず成長・発展しなければならない
第８回 会社は利益を通して社会に貢献しなければならない
第９回 まとめ

C02 数字は不思議と仕事を面白くする

＜プレゼンター＞NISSOKEN　竹内 規貴

経営感覚の一つは数字です。日常の仕事と数字を結びつける知識を身につけることで仕事が面白くなり、成果を得ることができます。若手社員さん、新入社員の皆さんが、少しずつ会社の数字を理解できるようになることを目指します。

第１回 利益・売上・コスト
第２回 売上高を上げるその①
第３回 売上高を上げるその②
第４回 コストその①
第５回 コストその②
第６回 分岐点
第７回 損益分岐点、損益分岐点売上高①
第８回 損益分岐点、損益分岐点売上高②
第９回 平均値、最頻値、中央値①
第10回 平均値、最頻値、中央値②

C03 エンゲージメントが自らを成長させる

＜プレゼンター＞NISSOKENパートナー講師　杵渕 隆

エンゲージメントとは会社に対する愛着心であり、組織への帰属意識であり、会社への信頼感です。エンゲージメントを高めることで、労働生産性の向上、社員さんの意欲向上や離職率防止、業績の向上につながります。エンゲージメントを上げていくために社員として何が出来るのかを学びます。

第１回 エンゲージメントとは何か
第２回 社員さんが頑張り続ける理由
第３回 エンゲージメントの歴史
第４回 仕事の心理的報酬
第５回 成長報酬
第６回 生み出される価値
第７回 求められている力
第８回 エンゲージメントを高めるヒント
第９回 顧客を感動させるサービス
第10回 スターバックスの人材育成
第11回 驚異の定着率の謎
第12回 エンゲージメントを高めることによる効果

C04 社会人に必要なビジネスマナー

＜プレゼンター＞NISSOKEN　谷崎 里佳

社会人としてふさわしいビジネスマナーの基本を認識し、それを職場や日常生活に活かせることを目指します。単なるテクニックではなく、相手にあなたの思いやりや気づかいを伝えるため、マナーを習得する目的も考えながら学びます。

第１回 電話応対の基本①
第２回 電話応対の基本②
第３回 来客対応の基本
第４回 お茶の接待
第５回 名刺交換の基本
第６回 知っていますか？上座下座
第７回 マナーテスト（前半）
第８回 訪問のマナー①
第９回 訪問のマナー②
第10回 あいさつとお辞儀
第11回 社会人としての基本的な心構え
第12回 クレーム応対
第13回 マナーの必要性
第14回 マナーテスト（後半）

C05 仕事って何？会社って何？

＜プレゼンター＞NISSOKEN　永木 千尋

入社前の内定者さん・新入社員さんを対象にしたシリーズです。仕事内容を覚えることやビジネススキルを上げることも大切ですが、それ以前に、社会人としての心構えや仕事との向き合い方（スタンス）を学ぶことが大切です。本シリーズでは、ビジネスで成果を作る上で欠かせない、仕事に対する姿勢について学んでいきます。ビジネスパーソンの土台となる、仕事の向き合い方や心構え、目標について学びます。

第１回 内定がゴールじゃない
第２回 仕事・働くをプチ哲学する
第３回 ワクワクしてますか
第４回 社会人の流儀
第５回 社会人に求められること
第６回 入社前にやっておくべきこと
第７回 社会人の評価
第８回 自由と気まま

C06 組織として成果を出すための『仕事のキホン』

＜プレゼンター＞NISSOKEN　竹内 規貴

若手社員、新入社員の皆さんが仕事をするうえで、大切な取り組み姿勢や仕事のポイントを学びます。何事も基本が大切です。それは、どんな業種、業態であっても共通して存在します。基本を押さえている人は何事にも左右されずに成長でき、会社の成長につながっていきます。

第１回 なぜチームワークは必要なのか
第２回 チームや組織を作るための要素
第３回 コミュニケーション
第４回 指示の受け方
第５回 チームに与える一人一人の影響

C07 自分のアイデアを活かせば業務改善は面白い

＜プレゼンター＞NISSOKEN　小島 玲

これからの時代、中小零細企業が生き残っていくためには、生産性アップが必要不可欠です。自分の人生を、会社を、そして社会をより良いものにするために、生産性アップのコツ・考え方を学び、自らのスキルアップを目指します。

第１回 スタートを設定する
第２回 自ら課題を楽しむ
第３回 効果的な休憩の取り方
第４回 問題を歓迎する
第５回 やり直しを減らす
第６回 生産性をアップさせるゴール設定のコツ

C08 仕事が上手くいく！聞き方・伝え方とは？

＜プレゼンター＞コスモ教育出版　堀本 華花

日々の業務で、何気なく行っている「話を聞く」「伝える」方法を学びます。これらを意識的に行っていくことで、仕事上の人間関係や生産性の向上につながっていきます。

第１回 笑顔とあいづちだけで聞き上手になる
第２回 傾聴だけでも人間関係を豊かに
第３回 結論から伝えましょう
第４回 伝える目的を明確にする
第５回 思い・気持ちを感じよう
第６回 伝えにくいことを上手く相手に伝えるには？

C09 仕事で磨く人間力

＜プレゼンター＞NISSOKEN　松岡 幸治

「人間力」を磨き高めていくのが職場であり仕事です。仕事を通してどのような力が磨かれるのか、事例を交えながら解説します。仕事へのやりがい、感情との向き合い方を学び、仕事そのものの意義を高めていきます。

第１回 仕事上の知識や技術の習得を通してどのような力が磨かれるか
第２回 上司の真意
第３回 失敗が怖い！
第４回 やりがいはどこにある？
第５回 感情との向き合い方

C10 トップ営業マンが考えている大切なこと

＜プレゼンター＞NISSOKEN　金井 哲郎

お客様に喜ばれ信頼されるトップ営業パーソンとなるためには、マインドとスキルの両面の成長が必要です。自分自身の営業パーソンとしての体験をもとに、スキルの土台となる営業マインドについて学びます。

第１回 営業の仕事はお客様の問題解決
第２回 お客様を知る
第３回 問題の本質を知る
第４回 分かりやすくお伝えする
第５回 SPIN話法編①
第６回 SPIN話法編②
第７回 質問話法　状況質問①
第８回 質問話法　状況質問②
第９回 質問話法　問題質問①
第10回 質問話法　問題質問②
第11回 質問話法　示唆質問①
第12回 質問話法　示唆質問②
第13回 質問話法　解決質問①
第14回 質問話法　解決質問②

C11 仕事で活かす可能思考

＜プレゼンター＞NISSOKEN 梅原 隆広

仕事をしていく上でテクニカル面の充実も重要ですが、その根底にある「物事の考え方」が大きな影響を与えています。物事を前向きに解釈する「可能思考」を学ぶことで、日々の仕事に活かすヒントを得ることができます。

第１回 不安・恐れの受け止め方
第２回 自信が無いときの対処法
第３回 能力が無いからできない？
第４回 経験がなければどうしたらよい？
第５回 結果を出せない時の心のもちよう
第６回 思い込み・決めつけの罠
第７回 だったらやってみよう
第８回 やるか？・やらないか？
第９回 習慣化する
第10回 私は運が良い
第11回 過去は変えられる？
第12回 不安と危機感
第13回 解決できる？
第14回 やればできる
第15回 誰がやる?
第16回 計画された偶然
第17回 意思決定とPDCAのスピード
第18回 モチベーションを上げるのは誰？
第19回 現実を受け入れる
第20回 「イエス」と言おう！

C12 バタバタからの卒業　仕事の段取り術

＜プレゼンター＞NISSOKEN　内潟 修司

「計画性」について考えてみると、イメージできても説明するのは難しいです。段取り上手な人の仕事の仕方を参考に、段取りとは何か、どうすれば段取りよくなれるかなど、イラストを使って分かりやすく解説していきます。物事を効率よく進めるためのヒントを得ることができます。

第１回 段取りの良い仕事が生み出す３つの効果
第２回 仕事の全体像を把握しよう
第３回 段取り実践に必要な技術
第４回 チームの段取りレベルを高めよう
第５回 傍を楽にする働き方を実現しよう
第６回 「勘違い」をなくして、段取り良い仕事をしよう
第７回 「布石」で「取り掛かり」を円滑にしよう！
第８回 「集中できる状況」で段取りを推進しよう

C13 一流選手の人間力

＜プレゼンター＞ベースボールスピリッツ代表　奥村 幸治

プロ野球の3球団で打撃投手、イチローの専属バッティングピッチャーや中学野球チームの監督などさまざまな経験をされた奥村幸治氏。一流から学んだ一流の人間力について、事例をもとにお伝えしていただきます。

第１回 日本とアメリカのコーチングの違い
第２回 成功する秘訣は強い体と〇〇
第３回 なぜ？イチローは何時間も集中してバットを振り続けることができるのか
第４回 心を鍛えるルーティーンで大切なこと
第５回 イチロー流プラス思考の作り方
第６回 今の子は〇〇力が弱い！
第７回 辞めずに続けるには〇〇感が必要
第８回 イチローがチームをまとめる為にとった行動とは？
第９回 闘将！星野仙一 誰にも負けない野球への情熱
第10回 闘将！星野仙一 少年野球からパワーをもらい〇〇を決めた!!
第11回 カル・リプケンが賞賛!!日本の子供たちと51番
第12回 楽天・田中将大が160球を投げた次の日にとった驚きの行動
第13回 楽天・田中将大 苦しい時でも力を発揮できるのはなぜ？
第14回 田中将大はなぜ駒大苫小牧を選んだのか
第15回 いい選手は〇〇の心を持っている
第16回 田中将大もイチローも今があるのは〇〇のおかげ
第17回 意識の高いチームは誰も〇〇を言わない
第18回 ２：６：２の法則を少年野球チームで実践しました！
第19回 成功するための3つの条件①
第20回 成功するための3つの条件②
第21回 成功するための3つの条件③
第22回 トップ選手が持っている「やらされる」を〇〇に変える力
第23回 ルーティーンとチャレンジはどう両立したらいい?
第24回 子供たちの精神年齢がどんどん低年齢化してきている!!
第25回 今の若い子たちに圧倒的に足りない経験は〇〇!!
第26回 トップダウンは通じない?!今時のコーチングに有効なテクニック
第27回 名選手が必ず名監督になるとは限らないその理由
第28回 野村ノートは古田選手ではなく池山選手のものだった！！
第29回 野村監督のボヤキと星野監督の「やらせる」「任せる」
第30回 今の若い子たちのやる気スイッチはここ！
第31回 意外と！優秀な選手たちが揃っている方が勝てない？！

C14 目標設定の意義と方法

＜プレゼンター＞NISSOKEN　松岡 幸治

効果的な目標設定することは、個人にとっても組織にとっても重要なスキルの一つです。押さえるべきポイントを押さえた効果的な目標設定をすることで、個々人の成長や創り出すパフォーマンスを向上させることができます。

第１回 チャンネルの全体像
第２回 目標とは何か
第３回 目標設定の効果
第４回 効果的な目標設定の方法
第５回 目標実現のために
第６回 目標が持つ影響力

C15 目標実現アンバサダーになろう！

＜プレゼンター＞NISSOKEN　松岡 幸治

過去の目標実現アンバサダー大会で受賞された皆さまの発表動画をご視聴いただけます。半年～3年先の仕事目標をどのように実現してきたのか、その体験談から普段の仕事のヒントもたくさん得ることができます。

第１回 目標実現アンバサダーとは
第２回 株式会社セルビス　宍戸堅一様
第３回 株式会社まなぶ　岩佐広人様
第４回 有限会社オートアロウ　村木竜様
第５回 びわこホーム　森島靖子様
第６回 株式会社玉寿司　山田公平様
第７回 株式会社クリスタルインターナショナル　田中佑子様
第８回 木造ホーム株式会社小川建美　青山香織様
第９回 株式会社アイグラン　濱崎雄二様
第10回 株式会社笑顔いちばん　辻千鶴様
第11回 アートビルダー株式会社　中村和美様
第12回 株式会社ココトモファーム　澤田春菜様
第13回 株式会社王宮　岡愛子様
第14回 株式会社エコリング 村上洋子様
第15回 有限会社マキフーズ 山本清一郎様
第16回 高齢者総合福祉施設ウィローふたば　加藤史絵様
第17回 西日本エリートスタッフ株式会社　重松直樹様

C16 働くってなぁに？

働くことの意味、働くことの姿勢や心構えを学びます。理解を深めることで仕事で成果をつくり、仕事のやりがい、働きがいを感じることができます。

第１回 働くことはハタを楽にさせること
第２回 楽しく働くコツは自分の仕事に好奇心を持つ事
第３回 働くって思う事・学ぶ事・実践する事の３つで楽しくなる
第４回 あなたの向上心は高い方ですか？
第５回 生産性を高める方法
第６回 優先順位を明確にする４分類思考
第７回 向上心が夢ある人生をつくる
第８回 「ハタを楽にする」ための動機付け
第９回 内発的動機が「ハタを楽にする領域」を広げる
第10回 人の役に立っているという貢献意欲
第11回 働くとは自分や他の人を幸福にすること
第12回 精神的貴族と精神的労働者
第13回 会社と個人の関係性を理解する
第14回 備えあれば患いなし
第15回 自分の真価が問われる
第16回 ありがとうの言葉は自分も周りの人も元気づける
第17回 働き方で仕事の無駄がなくなる
第18回 経済的報酬と使っている言葉
第19回 人間力を高めましょう
第20回 豊かな時間を蓄積しよう
第21回 私達は働くことで能力開発している
第22回 働くことは愛であり愛は知る事から始まる
第23回 ハタに迷惑をかけるのは不幸なことです
第24回 価値観教育を大事にする
第25回 輝いた人生を生きるために働こう
第26回 効果的な働き方　習慣化すれば苦にならない
第27回 労働と働きを区別する
第28回 自らのビジョンをもち主体性を求める若者
第29回 “ゆるさ”に慣らされてしまったらどうなるの？
第30回 働くという行為を深く意味づける
第31回 希望が持てる社会を目指そう
第32回 coming soon

C17 プロが教える簡単動画作成術

＜プレゼンター＞NISSOKEN　永山 良介

ジョブナビでは自社で動画作成を行いますが、動画作成が初めての方、もっと上手く作成したいという方に向けて、動画作成のポイントをお伝えします。よりよい動画づくりにご活用ください。

第１回 パワーポイントで簡単にできる動画作成
第２回 パワーポイント動画のクオリティを上げよう
第３回 ZOOMでできる動画作成
第４回 Windows「フォト」で簡易編集「動画の前・後をカット」
第５回 Windows「フォト」で簡易編集タイトル作成とテロップ入れ
第６回 Windows「フォト」で簡易編集「動画の要らない部分をカット」
第７回 Windows「フォト」で「BGMをつける」
第８回 Windows11で標準の動画作成ソフト「Clipchamp」を使ってみよう
第９回 「Clipchamp」でテロップやタイトルを入れる
第10回 「Clipchamp」でエフェクトをつける
第11回 テキスト入力だけでナレーションができる
第12回 「Clipchamp」でBGMをつける
第13回 タイムラインを使いこなす
第14回 トランジションエフェクトを使い分ける
第15回 「Clipchamp」で動画をファイルデータに書き出す
第16回 動画ファイルを音声ファイルに変換する

C18 仕事に効くちょっと良い話

＜プレゼンター＞箕面・学問の道「時習堂」館長　北山 顕一

現学問の道「時習堂」の館長を務められている北山顕一先生から仕事で取り組む際の重要なポイントやコツを教えていただけるチャンネルです。北山先生は現パナソニック入社後、本社秘書室にて山下社長の秘書や松下幸之助商学部院学院長などを就任されている中で、様々な体験、教え、教訓を学び実践されてこられました。それをわかりやすく仕事で活かせる内容をお話ししてくださります。

第１回 社会人とは
第２回 義務感と使命感
第３回 天国と地獄の違い
第４回 インドの民話
第５回 いい街と悪い街
第６回 潜在能力
第７回 思いやりの心を持つ
第８回 共命
第９回 縁を大切に
第10回 挨拶の大切さ
第11回 メモする習慣
第12回 継続する秘訣
第13回 人生を変えた2つの言葉
第14回 100人のジャンケン大会で1番になるには？
第15回 絶対不変の真理
第16回 時間を大切に
第17回 一切れのパン
第18回 志を立てる
第19回 プラス思考を持つ
第20回 自然界に学ぶ
第21回 これからがこれまでを決める
第22回 金持ちになる秘訣
第23回 サザエの自慢
第24回 発明王エジソン
第25回 宮本武蔵「五輪書」
第26回 京のカエルとなにわのカエル
第27回 弁慶と牛若丸の糊作り
第28回 ジャッキー・ロビンソン
第29回 アンドリュー・カーネギー
第30回 轍のフナ
第31回 老婦人と医者
第32回 飛行機の誕生
第33回 穴に落ちたカエル

C19 ZOOMの使い方（初級編）

web会議ツールのZOOMの活用方法について学んでいただけます。
主にゲストとしての操作方法がメインとなります。

第１回 ZOOMについて　準備いただくもの
第２回 入室方法
第３回 セッティング
第４回 表示方法①
第５回 画面の共有
第６回 表示方法②
第７回 各種機能の紹介
第８回 オーディオ・カメラの詳細設定

C20 Excelと仲良くなろう

日常のお仕事の中で数字を扱うことは非常に多く、多くの企業でExcelを活用されています。そのExcelには様々な機能があり、その内容を知り、活用できればお仕事の効率アップ、効果性アップにつながります。このチャンネルではExcelの便利な機能をご紹介していきます。是非ご視聴いただき、実際にExcelを開いて実践してみてください。

第１回 計算を扱う関数
第２回 条件を扱う関数
第３回 条件付き計算 その①
第４回 条件付き計算 その②
第５回 条件付き計算 その③
第６回 値の検索・表示
第７回 値の検索・表示XLOOKUP　前編
第８回 値の検索・表示XLOOKUP　後編
第９回 日付を扱う関数 TODAY
第10回 日付を扱う関数 YEAR・MONTH・WEEKDAY
第11回 時間を扱う関数
第12回 関数を組み合わせてシートを作成してみよう①
第13回 関数を組み合わせてシートを作成してみよう②
第14回 関数を組み合わせてシートを作成してみよう③
第15回 グラフを作成する

Growth College チャンネル一覧表

社員・パート・アルバイト　3/3

ジョブナレ

C21 動画にスマートフォンを活用しよう

ジョブナビ作成時にスマートフォンを使用される方や使用してみたいとお考えの方もいらっしゃるかと思います。そんな皆様に、スマートフォンでどのように活用したらいいのかについてご理解いただけるように作成されたチャンネルです。

第１回 パソコンへのアップロードの仕方
第２回 スマートフォンで動画を撮る時のカメラ設定
第３回 動画撮影の時にスマートフォンが得意なこと・不得意なこと
第４回 実際にスマートフォンで撮影し編集ソフトで映像を制作する流れ
第５回 撮影（テクニカル編）
第６回 スマートフォンアプリのCapCutで編集する方法
第７回 撮影アクセサリーの紹介
第８回 マイクの種類と音の録り方
第９回 まとめ

C22 ＺＯＯＭの使い方(主催者編)

このチャンネルではZOOMの主催者（ホスト）として、社内会議の運用やセミナーの運営時にZOOMをどのように操作すればいいのか、どのような準備をしたらいいのかについてお伝えしていきます。より快適な運用、効率的な運用ができるためのヒントを得ていただけます。

第１回 アカウントの取得
第２回 ミーティングのスケジュール
第３回 ブレイクアウトルーム
第４回 ブレイクアウトルーム事前設定
第５回 登録
第６回 ホワイトボード
第７回 機能の制限設定
第８回 有料版機能
第９回 投票
第10回 レコーディング

C23 ビジネス用語に強くなる

社会人になると、普段の会話や会議など様々なシーンで飛び交うビジネス用語。ビジネスシーンでよく耳にするビジネス用語の意味と使い方をわかりやすく解説します。

第１回 アカウンタビリティ
第２回 フォロワーシップ
第３回 マルチタスク
第４回 機会損失
第５回 ＯＪＴ
第６回 ナレッジマネジメント
第７回 フレーミング効果
第８回 不易流行
第９回 ブレインストーミング
第10回 ルーティン
第11回 レジリエンス
第12回 ＴＰＯ
第13回 ソーシャルグッド
第14回 ボトルネック
第15回 アップデートとリスキリング
第16回 ＫＰＩ
第17回 ボトムアップ
第18回 プロダクトアウト

C24 一流選手の人間力　松井秀喜編

元プロ野球選手であり、2009年のニューヨーク・ヤンキース時代にワールドシリーズ優勝に貢献し、同年、アジア人初のワールドシリーズMVPを受賞しています。2013年には国民栄誉賞を受賞した。活躍のうらには高い人間力があり、様々な逆境を乗り越えてきました。その秘訣を学んでいただけます。

第１回 チャンネル解説
第２回 松井秀喜さんとはどういう人物なのか
第３回 アメリカでの活躍の裏にあった苦悩をどのように乗り越えたのか
第４回 ファンへの想いとトラブル時の対応法
第５回 メディアとの関係性から学ぶ
第６回 松井選手にとって未来をつくる努力とは

C25 数字に強い会社になろう

簿記3級の学びを通して数字に強くなることで、経営に、仕事に活かしていただける実力を身につけていただけます。

第１回 オリエンテーション
第２回 目指すゴールと簿記の意義・目的
第３回 財務諸表(貸借対照表・損益計算書)・５つのグループ
第４回 取引とは・具体的な記録の方法・T勘定
第５回 仕訳とは 仕訳帳 総勘定元帳
第６回 合計試算表 残高試算表 合計残高試算表
第７回 商品売買①(売上・仕入・売掛金・買掛金)
第８回 商品売買②(前払金・前受金・商品券・返品)
第９回 発送運賃・訂正仕訳
第10回 通貨代用証券・当座預金・当座借越
第11回 小切手・自己振出の小切手
第12回 受取手形・支払手形・電子記録債権・電子記録債務
第13回 小口現金・クレジット売掛金
第14回 借入金・貸付金・支払利息・受取利息・手形借入金・手形貸付金
第15回 有形固定資産・修繕費・改良改善・家賃・未収入金・未払金
第16回 仮払金・仮受金・給料・立替金・預り金
第17回 決算とは
第18回 決算整理①(現金過不足)
第19回 決算整理②(売上原価)
第20回 決算整理③(当座借越・貯蔵品)
第21回 決算整理④(貸倒れ)
第22回 決算整理⑤(減価償却)
第23回 決算整理⑥(費用の前払い・収益の前受け)
第24回 決算整理⑦(費用の未払い・収益の未収)
第25回 決算整理後残高試算表
第26回 精算表
第27回 株式・剰余金の配当と処分
第28回 消費税・法人税、住民税及び事業税
第29回 損益計算書・貸借対照表
第30回 証ひょうと伝票

C26 Googleサービスをあなたはまだ知らない

今よりも効率よく仕事をして、効果的にチームで成果を出すために活用できるGoogleが提供しているサービスがあります。そのサービスは多くが無料で且つ、ビジネスで実際に使われていたり、効果的に使えたりします。すでに使っている方も、これから使用したいという方も、その機能について理解して頂き、効果的に利用して頂けることを目的としたチャンネルです。

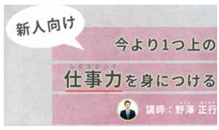
第１回 ビジネスの実務でよく使う機能
第２回 Googleサービスに共通する機能の特長
第３回 Googleスプレッドシート①
第４回 Googleスプレッドシート②
第５回 Googleスプレッドシート③
第６回 Googleスプレッドシート④
第７回 Googleスプレッドシート⑤
第８回 Googleスプレッドシート⑥
第９回 Googleスプレッドシート⑦

C27 タイムマネジメントが苦手なあなたへ

ご自身のお仕事で、時間を上手く活用できていますか？
このチャンネルでは、タイムマネジメントを題材に働く上での時間管理やタイムマネジメントの基本を学んで頂きます。
手段や方法を丁寧にご紹介しております。
タイムマネジメントが苦手な方や悩んでいる方、必見です。

第１回 タスクの処理方法と時間の使い方①
第２回 タスクの処理方法と時間の使い方②
第３回 タイムマネジメントが上手い人はコミュニケーション能力が高い①
第４回 タイムマネジメントが上手い人はコミュニケーション能力が高い②
第５回 チームで業務をする際に必要なコミュニケーション①
第６回 チームで業務をする際に必要なコミュニケーション②

C28 今より1つ上の仕事力を身につける



入社半年から3年目の皆様に向けて、仕事力向上を支援するチャンネルです。仕事のスキルを一段上へと引き上げたい方々を対象に制作されました。わかりやすく解説され最適な内容です。実践的なテクニックやツール、それらを活用するときに必要となる考え方、あなたの仕事力向上に直結する情報を厳選してお届けします。あなたの成長を応援するこの動画を通じて、より一層の仕事力を身につけて更なる活躍をなさってください。

第１回 まわりとコミュニケーションをとろう
第２回 生活リズムを見直そう
第３回 自分の課題を見つけよう
第４回 半年を振り返って
第５回 新しいことにチャレンジしよう
第６回 なりたい自分をみつけよう

C29 ディスカッションのススメ

ディスカッションはアクティブラーニング（能動的学習方法）の一つとして成長に効果があります。更にチームワークが高まり、テーマに応じて経営感覚も磨くことができます。そのディスカッションをより効果的に行うための題材となるチャンネルです。ご視聴いただき、ディスカッションを通してより学んでください。

第１回 ケース①「行列のできる大人気洋菓子店」「行列のできる大人気洋菓子店」 学びの共有
第２回 ケース②「サイクルショップの店長さん」「サイクルショップの店長さん」 学びの共有
第３回 ケース③「答えのない問題」「答えのない問題」 学びの共有
第４回 ケース④「フォトスタジオヒカリ」「フォトスタジオヒカリ」 学びの共有
第５回 ケース⑤「クレーム対応」
第６回 ケース⑥コミュニケーションマナー
第７回 ケース⑦「大失態」
第８回 ケース⑧「インバウンド需要」

C30 可能思考ってなあに

仕事で成果を上げる、良い人間関係を創る、より成長する、これらを実現するためにはそれぞれのスキルも重要ですが、それ以上に「可能思考」という考え方が重要になります。成果を創る考え方の「可能思考」について詳しく解説をしています。セミナーを受講した方の復習やこれから受講される方の予習にもなるチャンネルです。

第１回 可能思考は出来る思考
第２回 解釈は変えられる
第３回 事例で学ぶ可能思考
第４回 自分にできることをする
第５回 楽観的と可能思考
第６回 coming soon

C31 FOCUS～アスリートに学ぶ仕事の秘訣～

アスリートは、自分の能力を最大限に発揮するために、独自の考え方や取り組みを持っています。このチャンネルでは、様々な競技のトップアスリートの事例を紹介し、その成功の秘訣を分析します。ビジネスにも応用できるアスリートのメンタリティや戦略を学び、自分の目標に向かって、アスリートのように挑戦しましょう!

第１回 河村勇輝選手から学ぶ
第２回 池江璃花子選手から学ぶ
第３回 松山英樹選手から学ぶ
第４回 北口榛花選手から学ぶ

C32 社会人基礎力 12の要素の解説

「社会人基礎力」とは、「前に踏み出す力」、「考え抜く力」、「チームで働く力」の3つの能力(12の能力要素)から構成されており、「職場や地域社会で多様な人々と仕事をしていくために必要な基礎的な力」として、経済産業省が2006年に提唱しました。これらを理解して身につけるためのチャンネルです。

第１回 社会人基礎力についての解説
第２回 前に踏み出す力(アクション)についての解説
第３回 考え抜く力(シンキング)についての解説
第４回 チームで働く力(チームワーク)についての解説①
第５回 チームで働く力(チームワーク)についての解説②

C33 新社会人のための基礎講座

新入社員さんが一日も早く、社会人として自立し、中小企業の活性化に貢献できる人財になるためのプログラムです。既存のチャンネルの中から新入社員さんの成長の為に16本の動画を用意しています。是非視聴と共にアウトプットもして頂き、効果的な人財育成にご活用ください。

第１回 これから社会人になるあなたに
第２回 社会人の流儀
第３回 社会人に求められること
第４回 社会人の評価
第５回 自由と気まま
第６回 働くことはハタを楽にさせること
第７回 楽しく働くコツは自分の仕事に好奇心を持つ事
第８回 働くって思う事・学ぶ事・実践する事の3つで楽しくなる
第９回 あなたの向上心は高い方ですか？
第10回 向上心が夢ある人生をつくる
第11回 不安・恐れの受け止め方
第12回 社会人としての基本的な心構え
第13回 あいさつとお辞儀
第14回 名刺交換の基本
第15回 目標とは何か
第16回 社会人とは