Attention

老後の不安を安心に！

健康・ライフスタイル

不動産と相続のプロが語る！

A C

失敗事例から学ぶ 相続対策の４つの柱 ～親から引き継ぐ資産を守りたい方へ～

なんとなくまだ先のことと思い、相続について深く考えたことがない方は多いと思います。しかし、いざというときに始めても、もっと早く備えておけばとなるケースや、揉めごとは起こらないと思っている家族でも問題になるケースが多く見られます。具体的な事例を交え、親と子が知っておくべきことをお伝えします。

対策の前に確認することは？

詳しくは動画で！

プロサーチ株式会社 代表取締役社長 ／ LandIssues株式会社 代表取締役社長

松尾 企晴（まつお きはる）

不動産賃貸管理会社に5年間勤務し、多様な不動産の管理、賃貸募集、活用提案を経験。2008年に不動産相続コンサルティングのプロサーチ株式会社へ入社。2017年より同社代表取締役就任。不動産業界ではいち早く家族信託®を取り入れた提案を実践している。

健康・ライフスタイル

私は大丈夫？

A

老後2,000万円問題なんて怖くない！ライフデザインセミナー

2019年、金融庁金融審議会「市場ワーキング・グループ」の報告書で「老後の30年間で約2,000万円が不足する」とされ、話題になった老後2,000万円問題。どういうことなのか？ 心配になった方が多いのではないでしょうか。本セミナーでは、様々なモデル事例をあげ、不足しそうな場合の対処方法についてお話いたします。

退職後の年金で足りるの？

詳しくは動画で！

特定社会保険労務士 ／ ウッドエイト社会保険労務士事務所 代表

八木 香苗（やぎ かなえ）

公認会計士事務所、税理士事務所にて税務・財務戦略の支援に長年携わり、2015年ウッドエイト社会保険労務士事務所を開設。長寿企業の暗黙知として継承されるノウハウを体系的に就業規則の形にまとめる、100年就業規則の作成をライフワークとしている。

健康・ライフスタイル

SODe-learning® セミナー・オンデマンド ベストヒットセミナー

老後を円満に過ごすために

A B

ダンナの遺産を子どもに相続させないで！ ～3つの理由と5つの対策：相続と老後のマネー術～

寿FPコンサルティング株式会社 代表取締役

高橋 成壽（たかはし なるひさ）

これから準備すべきことは？

詳しくは動画で！

Attention

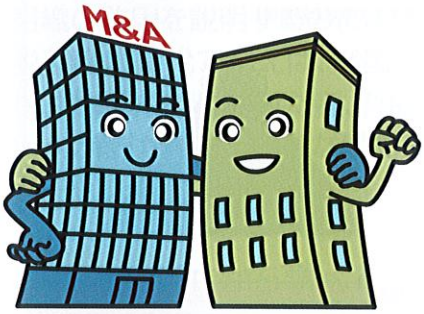
受け継ぐ会社と人

一般経営　事業承継

明るい未来へとつなぐ準備

B C

中小企業でもできる　事業承継に向けたM&A



中小企業の後継者不在が深刻な日本。廃業の増加により貴重な雇用や技術の流出が懸念されています。次世代に上手にバトンを渡すためには、中小企業を取り巻く環境と事業承継の選択肢についてきちんと理解することが重要です。最善の承継をするためのM&Aのポイントについてお伝えします。

事業承継の選択肢とは？　check 詳しくは動画で！

株式会社日本M&Aセンター　金融提携事業部

和田 誠也（わだ せいや）

明治大学を卒業後、大和証券株式会社でリテール営業を7年経験。大和証券では顧客開拓件数全国1位の他、多くの社長賞を受賞。その後、株式会社日本M&Aセンターに転職し、主に譲渡オーナーに対するアドバイザーとして活動。提携仲介契約数全社2位を獲得する等、3年間で60社超の譲渡オーナーから契約を獲得。

一般経営　事業承継

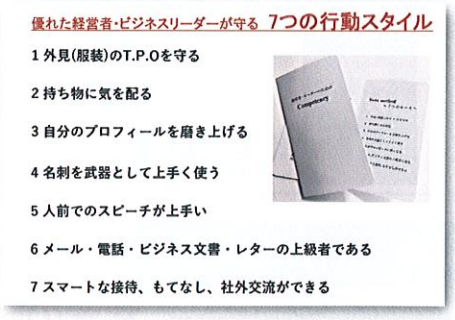
堂々としたトップに育てる！

A

事業承継後の後継者必見！「若手経営者」のための仕事の作法 一歩上の信用を得る“対人スキル”を武器にする

経営トップは常に周囲から「会社の代表」として見られています。その言動と身だしなみはそのまま会社の評価、信用に直結しています。経営者のマナーや振る舞いとは何か、知らない方も多いのではないでしょうか。「ここだけは押さえたい」基本的かつ重要な対人マナーについて具体的な事例で解説します。

一流のマナーの身につけ方　check 詳しくは動画で！



※セミナー資料より

株式会社カメリア 代表取締役

佐野 由美子（さの ゆみこ）

大手生命保険会社の法人営業、23年間のレストラン運営でビジネスマナーと人間関係力(対人スキル)の大切さを学び人材育成、社員教育に取り組む。特に若手経営者、後継者教育の分野での実績が多く、研修・講演実績は全国で約390回。ホスピタリティ改善、後継者教育、リーダーの育成を軸に 企業顧問、アドバイザーを請け負う。

Attention

営業力に磨きをかける

研修・人材育成　営業

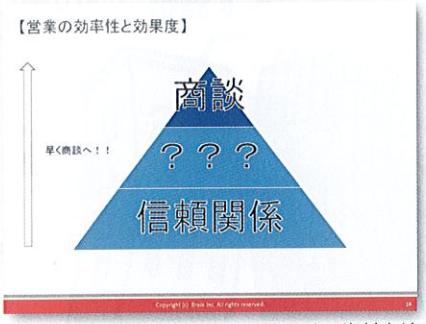
顧客の心理状態は？

B

営業力強化研修　信頼関係を築くセールストーク術

優秀な営業パーソンはお客様のニーズとその背景にある課題を理解するために、適切なヒアリングで信頼関係を築いています。一方で結果が出せない営業は自身の行動状況と、顧客の心理状況にある差を読み違えていることがあります。事例をもとに顧客から信頼されるためのコミュニケーション方法を学びます。

顧客のからみた営業とは？　詳しくは動画で！



※セミナー資料より

泉屋研修事務所株式会社 代表取締役

蔵谷 耕平（くらたに こうへい）

京都産業大学経済学部卒業（マクロ経済学）。ジョンソンエンドジョンソン株式会社セールスパーソンとして活躍。その実績を買われ、アジアパシフィック人材開発部部門長として教育要綱作成からe-learning作成～登壇までを担当。ワークショップデザインの観点から、おもしろく楽しみつつ深く学べる研修を行っている。

研修・人材育成　営業

SODe-learning® セミナー・オンデマンド ベストヒットセミナー

必要とされる営業パーソンになる

A B C

新規開拓営業力強化セミナー ～売り込まない営業力を強化する～

一番化戦略研究所株式会社 代表取締役

髙田 稔（たかだ みのる）

売り込まないとは？

詳しくは動画で！

研修・人材育成　営業

SODe-learning® セミナー・オンデマンド ベストヒットセミナー

営業の苦手意識や不安を解消！

A B

中堅・若手社員の営業力強化セミナー　前編・後編

株式会社セルフ・インプルーブ 代表取締役

和田 勉（わだ べん）

信頼を獲得する聴き方とは？

詳しくは動画で！

Attention

転ばぬ先の杖

一般経営　歴史に学ぶ経営

過去の失敗から学び未来を拓く　A B

現代に生かす「戦国大名」失敗の研究～徳川家康が関わった五人の大名～ 第３編 豊臣秀頼（権威が崩れ去るとき）

組織の敗因を説明するのによく使われてきたのが、「リーダー原因説」。戦国時代で言えば、戦国大名個人の問題とされました。ですが、世に名将と謳われた者、有能な二世など、本来「敗れるはずのなかった者」が敗れたのはなぜなのでしょうか？ 現代にも通じる、リーダーやフォロワー、組織が犯しがちな失敗の教訓を導き出します。

豊臣家の滅亡から学べること

詳しくは動画で！

豊臣秀頼公像
（玉造稲荷神社）

作家 ／ 政治史研究家

瀧澤 中（たきざわ あたる）

1965年生まれ。作家・政治史研究家。日本経団連（21世紀政策研究所）日本政治タスクフォース委員等歴任。『「戦国大名」失敗の研究』など「失敗の研究」全5巻（ＰＨＰ研究所）、『人望力』（致知出版社）他。講演活動のほか、ラジオ出演。また「Ｏｇｇｉ」（小学館）、「別冊文藝春秋」（文藝春秋）、「PRESIDENT On-line」等に執筆。

一般経営　歴史に学ぶ経営

SODe-learning® セミナー・オンデマンド ベストヒットセミナー

天下泰平へ導いた家康の意思決定プロセス　A

徳川家康に学ぶ事業承継(1)～(3)

戦国マーケティング株式会社 代表取締役

福永 雅文（ふくなが まさふみ）

徳川家繁栄のための戦略とは？

詳しくは動画で！

一般経営　歴史に学ぶ経営

SODe-learning® セミナー・オンデマンド ベストヒットセミナー

江戸時代のきっての名君　A B C

新しい時代を切り開く！～上杉鷹山に学ぶ危機突破力

大阪経済大学特別招聘教授 ／ 経済評論家

岡田 晃（おかだ あきら）

上杉鷹山の「藩政改革」とは？

詳しくは動画で！

4月視聴ランキング

二次元コードで読み取ると
サンプル動画が視聴できます

1位 **ビジネスマナー基礎講座** A B C

マナーコンサルタント **樋口 智香子**

2位 **インボイス制度の概要と電子帳簿保存法のポイント** A B C

公認会計士 ／ コンサルタント **川口 宏之**

3位 **初心者でもよくわかる！簿記・経理入門セミナー** A B

税理士 ／ 小野税務会計事務所所長 **小野 恵**

4位 **ハラスメント講座** A B C

株式会社ワンズウィル 代表取締役 **尾花 彰**

5位 **現代に生かす「戦国大名」失敗の研究 第2編 武田勝頼** A B

作家 ／ 政治史研究家 **瀧澤 中**

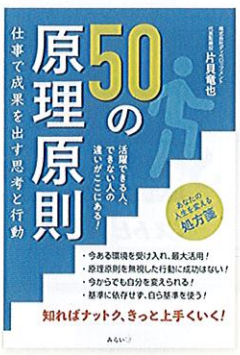
研修・人材育成　管理職・経営層

全12回シリーズ・第6回 **継続的に成果を出すために！** B C

経営者・管理者が成果を出すための12の原理原則（6）
成果＝能力×行動

数多くの研修を手掛ける講師。研修後に「成果を出せる人」と「成果を出せない人」がいます。その違いは、研修で学ぶスキル以外の部分、物事や状況に対する認識と対応の仕方という原理原則にありました。全12回でその原理原則をお伝えします。第6回は「成果＝能力×行動」です。

能力と行動の考え方とは？　check 詳しくは動画で！



株式会社ディベロップメント 代表取締役

片貝 竜也（かたがい たつや）

絶賛発売中！
（みらいパブリッシング社）

1999年半導体製造装置メーカーに入社。営業で好成績を残す。人材派遣会社に転職。全社の採用・教育に携わると同時に子会社の営業責任者を兼務。2008年株式会社ディベロップメント設立、代表取締役就任。人材育成、営業、面接官研修など様々な研修を実施しており、リピート率は95%を超える。