# やさしいビジネススクール
# 科目パンフレット

2025_Spring_ver

# 全体もくじ


| P3～分野別 | P11～職種別 | P16~課題別 |
| --- | --- | --- |
| 戦略<br>マーケティング | 営業販売<br>マーケティング | マネージャー育成 |
| 組織マネジメント<br>リーダーシップ | 人事労務 | 生産性向上 |
| 財務・会計<br>ファイナンス | 製造販売 | イノベーション停滞 |
| ビジネススキル<br>歴史・教養 | 新規事業開発 | 多様化への対応 |

# 科目リスト
# 分野別もくじ

**コンテンツはおおきく**
**左記の4分野です**

- ✓ 貴社のご状況をお伺いし、適切な科目の組み合わせをご提示します。
- ✓ 随時コンテンツは更新していますので、最新のラインナップはHPをご覧ください。
- ✓ 科目の一覧はこちらのリストおよびQRコードからアクセスいただけます。

## 戦略
## マーケティング

経営学3要三分野（経営戦略、財務会計、組織マネジメント）のうち、最も新しい分野です。会社や事業の大きな方針を立てるための思考順序や方法をおさえ、自社の商材を必要な人に届け、社会の幸福の総和を増していくための営みを学びます。

## 組織マネジメント
## リーダーシップ

主要3分野のうち、2番目の歴史をもちます。18世紀～19世紀にかけて、イギリスで起こった産業革命を機に「集団をどのように率いるべきか？」という命題が生まれ、今日まで発展を遂げてきた“人”に関する分野です。

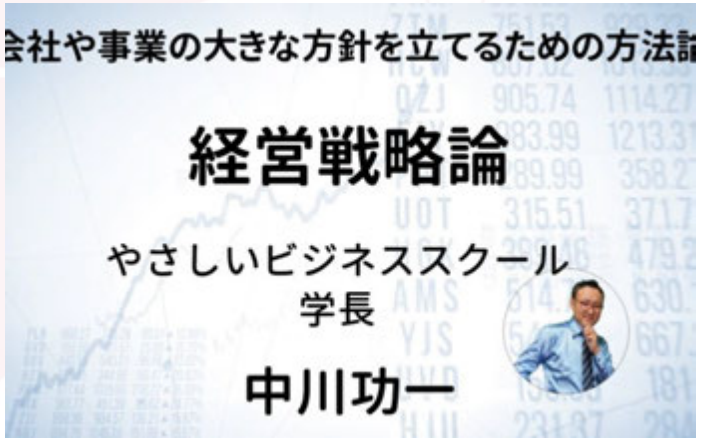
## 財務・会計
## ファイナンス

最も歴史が古いのが財務会計の分野です。今日の会計の基礎となっている簿記は、商売の盛んな15世紀のイタリアで誕生したと言われています。また、エジプトや中国の古代文明の時代にも会計の概念や帳簿の原型は既に存在したようです。

## ビジネススキル
## 歴史・教養

経営学の学びと併せておさえておきたい、今日からすぐに使えるスキルのほか、楽しく学べる歴史・教養コンテンツをまとめました。知っておけば仕事が効率的に進むようになり、また、今日の情報社会の中でもしっかりと思考するリテラシーを持つことができます。

# 代表的な科目のご紹介です！




## 科目の概要

会社や事業の大きな方針を立てるための思考順序・方法が経営戦略論です。未来を拓くための技術として、皆さんにはまずこれをぜひ身につけてもらいたいと思います。今回はその第一歩として、Week1-3で経営戦略論の基本を、Week4-6でポーターによる企業外部の分析、そしてWeek7-8でリソース・ベースド・ビュー：企業内部の分析を実施します。ワークに取り組むなかから経験的に身につけてみましょう！

## レポートの内容

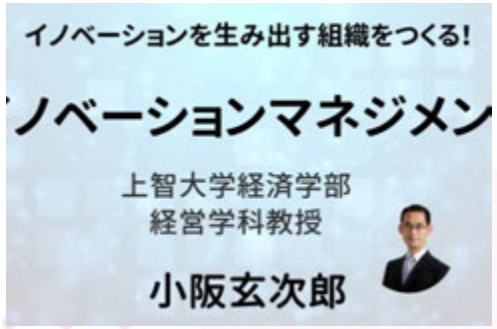
ご自身の会社、事業、あるいはこれから構想しようとしている新事業について、ポーターの一般戦略分析、5要因分析、及び企業内部資源分析を用いて、事業状況を改善したり、成功させるための戦略を立案してください。時間的余力に応じて、使う手法の個数を減らしても構いません。続けられるペースを維持することが、大切です！

# 主要な科目はこちらです！

マーケティングは経営学の一科目ですが、とくに顧客・消費者との関係や他組織との協働など、外側と関わる問題をを多く扱います。端的に言えば、他の人のことを考える学問ということです。この講義では、とくに経営者やトップマネジメントとしてだけではなく、いち個人（マーケター）として等身大のマーケティングを考えてもらいたいと考えています。基本的には初めて学ぶ方に向けた講義ですが、経営戦略が少しわかっていると、より理解が進むと思います。

アイデア発想やビジネスモデルづくりというのは技術ともいえます。持って生まれた才能がなければどうしようもないものではありません。少なくとも、訓練を積めば、かなりの程度習得することができるようになります。このセミナーでは、「分析・発想・試作・検証」という事業創造サイクルに始まり、さまざまな発想法について解説します。過去のファクトや杓子定規な論理に振り回されることなく、思い切った飛躍をするための技術を学びましょう。古典から最新事例まで扱います。

# こんな科目もあります！



# 代表的な科目のご紹介です！

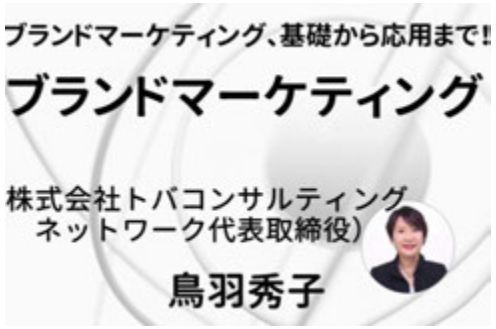
## 科目の概要

昨今の市場環境は変化が早く厳しい競争環境にさらされており、価格や機能だけは他社との差別化が難しい状況にあります。そのような中、商品やサービスの陳腐化や価格競争を避けるための新しい付加価値として感性に着目する企業が増えています。感性を客観的なデータとして取得・分析してビジネスに活かすこと、これが感性工学の根底です。本プログラムでは、数学的な説明は極力行わず、ビジネスシーンでの活用事例に重点を置きながら、感性工学の概要について解説させていただきます。

## レポートの内容

エクセルデータを使って、5つのチョコレートのパッケージをもとにどれが「癒し」の印象が強いかを感性工学の手法を使って評価してください。

# 主要な科目はこちらです！




ブランディングが下手な日本企業は「命が短い」「利益が薄い」といわれる。企業が長く繁栄し、発展し、成長する歴史を創るには「ブランド」を確立して、「人を育成する」ことが大切。日本は遅れていると言われる「ブランド・マーケティング」の先駆者として、それを実 践し、勉強した成果をもとに、その基礎から応用まで、何を知って、どうすれば良いのか、を吸収していただく講座です。

事業をスケールするための有用な手段にマーケティングがあることは周知の事実です。IT化、デジタル化に伴い、デジタルマーケティングがマーケティングの主戦場を担うようになりました。本講義ではデジタルマーケティングの最先端で実務を行う講師が、デジタルマーケティングの講義を行います。講義を通じて、現状のデジタルマーケティングの全貌を理解し、単なる知識の習得ではなく、実務で活用できる知識の習得をゴールとします。

# こんな科目もあります！

Coming soon...

# 代表的な科目のご紹介です！

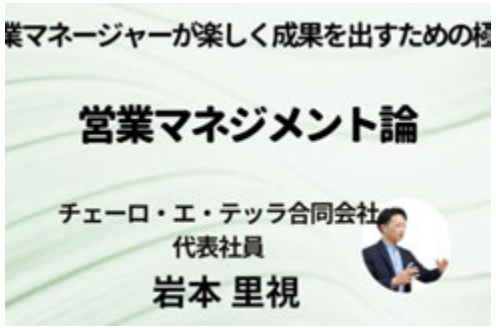
## 科目の概要

越境学習とは、自分が慣れ親しんでいる場であるホームと、見知らぬ場で居心地が悪いが刺激があるアウェイとを行き来することで、自分の前提、固定観念などを見直すことができる学びを意味します。本講義では、なぜ今、越境学習が注目されているのか、その効果、第一歩としての始め方、その学びの組織への還元について考えていきます。

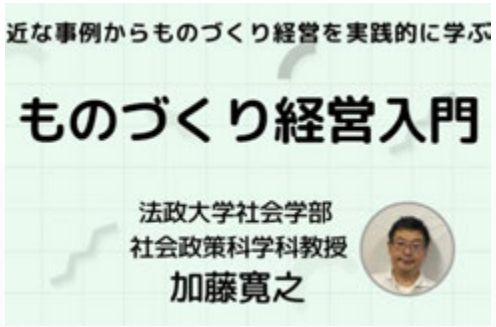
## レポートの内容

講義を見て学んだ概念を用いて、自分が所属している組織・人事制度の改善方法を議論してください

# 主要な科目はこちらです！




「営業マネージャーに楽になってもらいたい」 これが本講座の目標です。楽になるとは、手を抜くことではなく、楽しんで働くことです。業務量が多く、役割も複雑で、ストレスのかかる営業マネージャーが、思いやりと戦略を持つことで、楽しく成果が出せるようになる。その極意を学び、そして実践してみたくなる。そんな講義にしていきたいと思います。




「ものづくり」は、製造業のみならず、サービス業にも通じる幅広い考え方です。頭の中に浮かんだ、お客様に提供するに値する価値を実際に市場提供物（製品・サービス・体験）として具現化してお客様に提供し満足を得るまでの一連のプロセスのが「ものづくり経営」です。１回限りの活動である「ものづくり」に上手い下手があるように、大量に、あるいは繰り返し行われる「ものづくり経営」にも上手い下手があります。

# こんな科目もあります！

# 代表的な科目のご紹介です！

## 科目の概要

人的資源管理の定義と範囲、人的資本経営と人的資源管理、人的資源管理の歴史、人材マネジメントの見取り図について語ります。人事を数多の理論から読み解く、知的刺激に溢れた講座に、ぜひお集まりください！

## レポートの内容

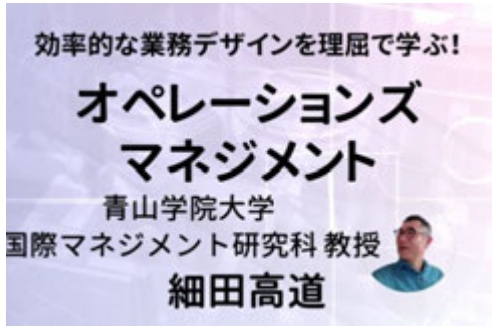
講義を見て学んだ概念を用いて、自分が所属している組織・人事制度の改善方法を議論してください

# 主要な科目はこちらです！

お待ちかね、学長・中川が解説する、学術的エビデンスと実用性との両方に支えられた組織マネジメント論です！中川が各社に講義・指導して効果的であった＆実際に自社でも活用している方法・理論を解説します。より高度な組織マネジメント関連の各種科目への導入にしてもらえたら幸いです。

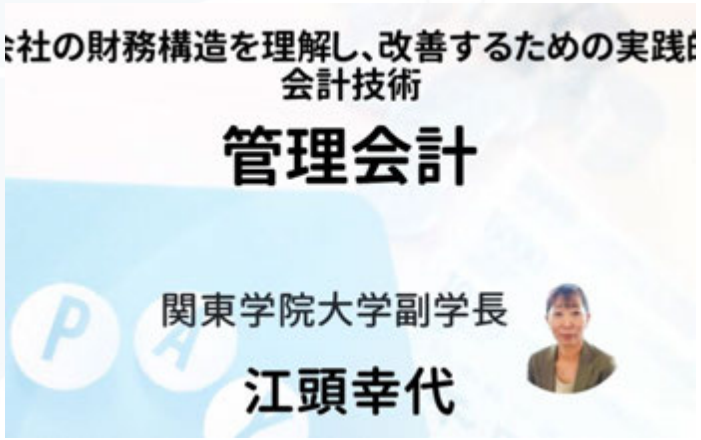
サプライチェーン（Supply Chain）とは、日本語では「供給連鎖」と呼ばれます。製造業であれば、顧客からの注文を受け、原材料を調達して、生産活動を行い、そして、顧客の手元に製品をお届けするまでの一連の流れを指します。そして、このサプライチェーンを最適なものに管理することがサプライチェーンマネジメントです。この講座では、複雑ゆえに中身がよくわからないサプライチェーンの本質を、分かりやすく解説して、受講者のみなさんが自社の事業活動をよりよくするための基礎体力になることを狙っています。

# こんな科目もあります！



Coming soon...

# 代表的な科目のご紹介です！



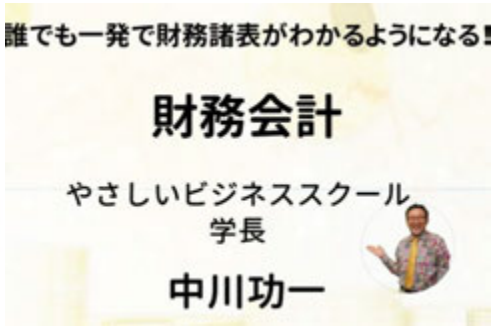

## 科目の概要

管理会計は、経営管理者が経営責任を遂行するために、経営目的に相応して経営管理に志向する会計です。経営管理は、時代とともに変化し生産様式・生産構造、経営組織の変化によって複雑化・多様化します。したがって企業環境が変化し、経営管理の内容が変わると管理会計も変化します。本講義では、原価計算の基礎を含めて、「どうしてこうなるのか？」という計算の基礎となるその意味と理論を理解することを学んでいただきたいと思います。

## レポートの内容

「カフェ」のビジネスプランを考える。１）開店資金を考える　２）カフェの売上高を考える　３）カフェの費用を考える　４）カフェの利益を計算する　５）開店２年目を予測する（赤字にならないための売上高は？顧客は何人必要か？）６）開店３年目を予測する　７）今後の検討課題

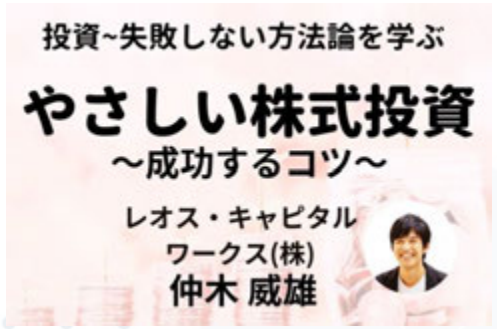
# 主要な科目はこちらです！

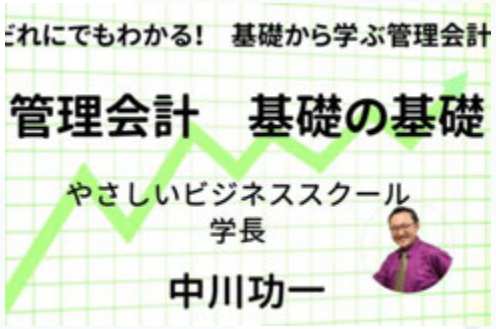



勉強したことがある人も、ない人も。みんなの苦手科目「会計」。でも、それは会計のムツカシイところまで（ムツカシイところから？）学ぼうとしてしまうから。ポイントさえ掴んでしまえば、誰だって、財務諸表の見方が、すぐに分かってくる。会計がわかるだけじゃなくて、楽しくなる。中川による魔法のような会計講義！会計が分かれば、社会の仕組みがわかる！世の中が見えてくる！

このコースの目的はコーポレートファイナンスの基礎を習得することです。企業は人・モノ・カネ・情報の4つからなると言われますが、いくらいいアイディアや技術、戦略を持っていても、お金がなければそれらを実行することはできません。また、企業内のお金をうまく回さないと企業はすぐ倒産してしまいます。本講義ではコーポレートファイナンスの3つの柱である、投資決定、資金調達、利益分配を学んでいきます。

# こんな科目もあります！



# 代表的な科目のご紹介です！

## 科目の概要

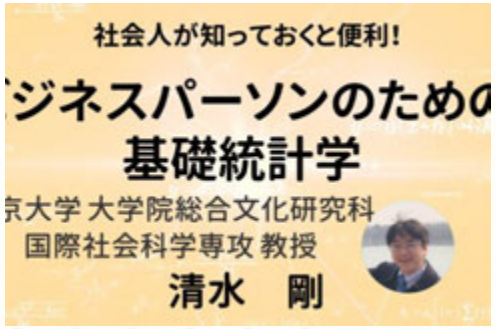
問題解決・課題解決と言うと、難しい研修のわりに、実践では使えない、と思っていませんか？ロジカルシンキング・デザインシンキングを活用した「分かりやすい課題解決法」を学び、実践に活用してみましょう！（ただし、今まで解決できていない問題・課題を解決するのは簡単ではありません）

## レポートの内容

背景）Z社のあるシステムをA社からB社に乗り換えることが決まった。しかし、トラブルが多発し炎上。B社のプロジェクトは赤字になってしまった。後述する状況を読み取り、B社の視点から、これらの要素を要約し「なぜこのような事が起きているのか・起き続けているのか？」を洞察せよ。※なお、「情報共有ができない」「属人化している」は読めば分かる事であり、洞察の回答としては不適切

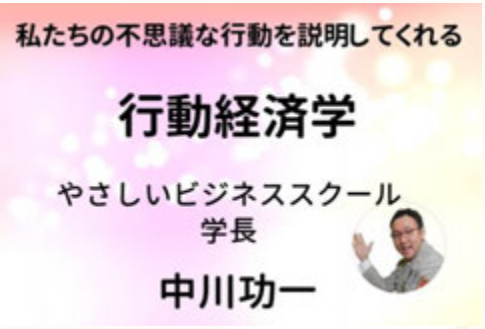
# 主要な科目はこちらです！

やさビで学べるYuka先生の「Yuka's Borderless English」は、初心者でも安心して学べるビジネス英会話の収録講義です。日常的なビジネスシーンで使える英語表現を、わかりやすく、丁寧にYuka先生が解説します。英語が苦手な方や、基礎からしっかり学びたい方に最適！楽しく、効果的にビジネス英語を身につけましょう。※収録講義とは：事前に収録した講義を、決まった日時に講義を配信します。




この講義では、ビジネスパーソンに必要とされるデータの扱い方の基礎を学びます。データサイエンスや統計に対する注目が高まる一方で、統計に対する苦手意識があったり、あるいは統計というものをどのように使っていくのか悩んでいる方も多いかと思います。この講義はそのような方々を主たる対象として、データから何かを明らかにし、そこから次のステップに進んで行くことを目的として、データをいかに扱うか、そこに統計という道具がどう役に立つかを学んでいきます。

# こんな科目もあります！



# 代表的な科目のご紹介です！

## 科目の概要

この講義では、日本経済の基礎を作ってくれた企業家について学びます。明治期（1868-1912年）は遠い昔のことですが、先人たちは、260年余り続いた江戸時代の遺制を、長所を活かしつつも思い切って変え、アジアで初めて、憲法・議会制度・工業化を実現しました。現在日本の衰退が話題になっていますが、平均寿命が延び続けていること１つをとっても、日本は簡単には滅びません。それは、まず明治期にしっかりした経済的基盤が作られたからでした。

## レポートの内容

問題１以下の参考文献３つの文献のどれか１冊を通読し、簡単な書評を書いて下さい渋沢栄一『雨夜譚（あまよがたり）』岩波文庫、1984年島田昌和『渋沢栄一―社会企業家の先駆者』岩波新書、2011年木村昌人『渋沢栄一―日本のインフラを創った民間経済の巨人』ちくま新書、2020年

# 主要な科目はこちらです！

この講義では、ビジネスパーソンに必要とされるデータの扱い方の基礎を学びます。データサイエンスや統計に対する注目が高まる一方で、統計に対する苦手意識があったり、あるいは統計というものをどのように使っていくのか悩んでいる方も多いかと思います。この講義はそのような方々を主たる対象として、データから何かを明らかにし、そこから次のステップに進んで行くことを目的として、データをいかに扱うか、そこに統計という道具がどう役に立つかを学んでいきます。

交渉には基礎となるフレームワークがあります．もちろん世の中には，それらを全く知らなくても交渉を上手くまとめられる人はたくさんいます．しかしその一方で，フレームワークを知り，それを自分のものにしつつ活用できれば，もっと高い価値を交渉から生み出せる可能性が高まるのです．この講義の目標は，交渉についての基礎的なフレームワークを学び，それを現実の世界で活用するためのポイントを体得することです．

# こんな科目もあります！

Coming soon...

## 営業
## マーケティング

業種・業界を問わず、商品や材を営業・またはマーケティング活動を通じて顧客に届けることに従事されている方に向けて、重要な科目をまとめました。理論を通じて、よりよい社会づくりにお役立ていただければ幸いです。

## 人事労務

業種・業界を問わず、人事労務などのバックオフィスに従事されている方に向けて、重要な科目をまとめました。“人“に関わる科学的な研究成果を存分に活用していただき、貴社が一層活性化することを祈念しています。

## 製造販売

おもにメーカーで製造に従事している方に向けて、学問的に必要な内容をまとめました。日本の屋台骨として活躍する皆様の仕事の解像度を高めることにお役立ちできればと願っております。

## 新規事業開発

社内で新規事業を創造している方、経営企画職の方に向けて、最先端の知見をまとめました。学問の力を借りて、新たな価値を創造いただければこれ以上の喜びはありません。

# 科目リスト
# 職種別もくじ

**代表的な4職種を**
**推し示ししています**

- ✓ 貴社のご状況をお伺いし、適切な科目の組み合わせをご提示します。
- ✓ 随時コンテンツは更新していますので、最新のラインナップはHPをご覧ください。
- ✓ 科目の一覧はこちらのリストおよびQRコードからアクセスいただけます。

# 営業・マーケティング職の方へ向けて

## 科目の概要

マーケティングは経営学の一科目ですが、とくに顧客・消費者との関係や他組織との協働など、外側と関わる問題をを多く扱います。端的に言えば、他の人のことを考える学問ということです。この講義では、とくに経営者やトップマネジメントとしてだけではなく、いち個人（マーケター）として等身大のマーケティングを考えてもらいたいと考えています。基本的には初めて学ぶ方に向けた講義ですが、経営戦略が少しわかっていると、より理解が進むと思います。

## レポートの内容

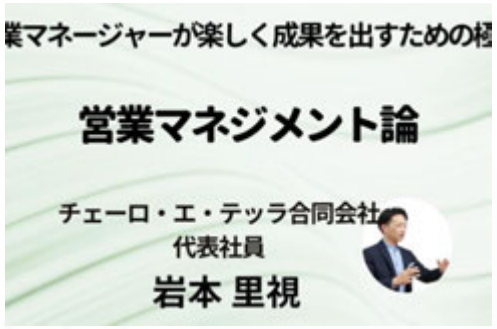
新製品（既存製品でも仮定の製品でも構いません）をひとつ仮に設定してください。その製品について、市場のセグメンテーション、見込み顧客のターゲティング、製品のポジショニングを考えてみてください。

## 主要な科目はこちらです！

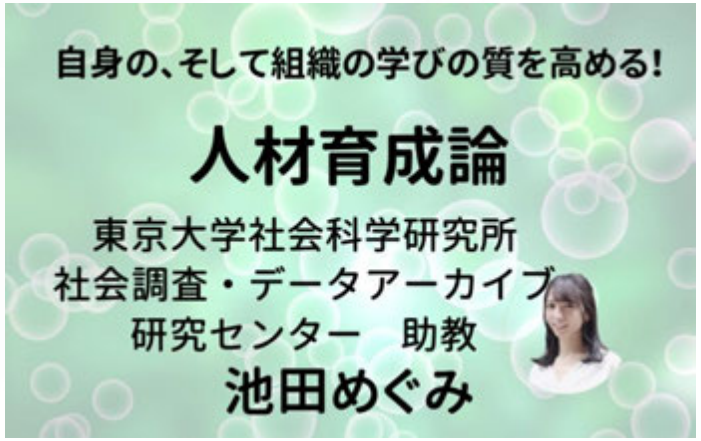
経営理論の中でも最も発達した分野の一つであり、したがって理論がちゃんと生きるのがマーケティングです。それでいて、実務家と研究者の間の隔たりも大きいのがマーケティング。ここに、橋渡しをしたい。理屈に正しく、実践的でもある。インタラクティブな講義のなかで、使える理論としてマーケティングを学んでもらいたいと思います。使えてこそのマーケティング。そして、使うとなれば、理論の最先端よりも、基本に忠実な部分をしっかり固めるべきなのが、日本の多くの企業の現在地です。そんな意味で、実践編であり、基礎編でもある、現場で使うためのマーケティングを分かりやすく解説していきます。

商品の機能だけでなく、その人の人生にとっての価値を伝える技法を学びます。従来のマーケティングの方法を覆すような内容もありますが、ハイブランドがどう売られているのかなど、高等技術としてのマーケティングになります。

## こんな科目もあります！



# 人事労務職の方へ向けて




## 科目の概要

ビジネスパーソンとしてキャリアを歩んでいく過程では、様々な学習が必要かと思います。まずは、1人前になるために、仕事のやり方を学ぶ必要があるかもしれません。新しい仕事をはじめた時には、学び直しをすることも大切です。また、自身のキャリア開発を行う上でも、個人のキャリアを取り巻く状況についての学習や、新たなスキルの獲得が欠かせません。あるいは、自分が上司になれば、部下の学びのサポートをする必要があるでしょう。「人材育成論」では、そんな仕事人生を歩んでいく上で切り離せない、「学び」の質を高める方法を扱います。

## レポートの内容

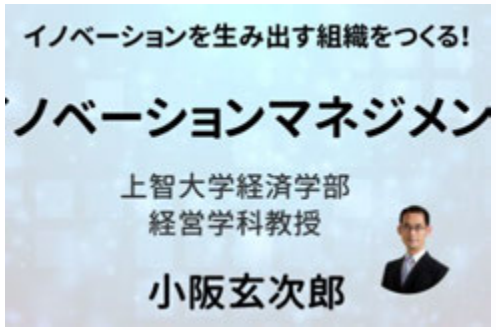
講義の内容を踏まえて、今ご自身が行われているお仕事を一人前にできるようになるためには、どのような学習が必要か具体的に考えてみてください。１） 今ご自身が行われている業務について具体的に教えてください２） 1を上手く遂行するために必要なスキルやマインドセットは何でしょうか？ ３） このお仕事を一人前にできるようになるためには、どのような経験を積んでいくと良いでしょうか？キャリアのフェーズごとに必要な経験を教えてください。

# 主要な科目はこちらです！

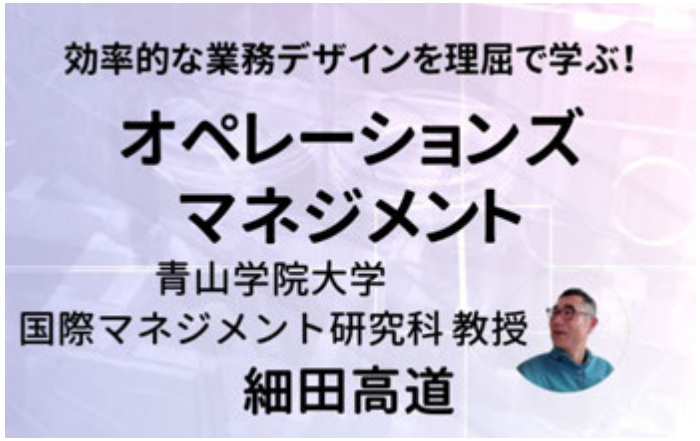
組織の中の人間行動やそれに先行する心理について，科学的に探究する学問が組織行動論になります。この講義で扱う内容は，就職，組織への定着，やる気，組織との関係性，リーダーシップ，集団など，みなさんが日常的に経験している問題ばかりだと思います。オンデマンド講義による科学知のインプットと，エクササイズによる科学知の自分事化を通じて，現実世界で役立つアクショナブルな知見を身につけられればと思います。

これまでビジネスの場においては、主に企業の立場から組織を論じるのが普通だった。しかし工業社会からポスト工業社会へ移行するとともに、個人の主体的な活動が重要になり、いかに個人を生かし、能力と意欲を引き出すかが課題なってきた。また人々の働きがいや幸福度を高めるためにも、個人に焦点を当てた組織づくりが欠かせない。そこで旧来の日本型組織のどこに問題があるのか、ポストコロナ時代に望ましい働き方や組織の形態はどのようなものかを論じるとともに、承認欲求に注目したモチベーション向上策について説明する。

# こんな科目もあります！



# 製造販売職の方へ向けて




## 科目の概要

オペレーションズ・マネジメントって何？という疑問を持たれる人が多いと思います。簡単には「需要をつくり、そこに供給をいかに合わせるか」に関する内容です。「実行のマネジメント」といってもいいかもしれません。マーケティングや戦略とも関係が深い分野です。この講義では基礎的な内容を取り扱います。Week5までは基本的事項を、それ以降はサプライチェーンマネジメントについての内容となります。ライブ講義は応用に重点を置いて実施します。

## レポートの内容

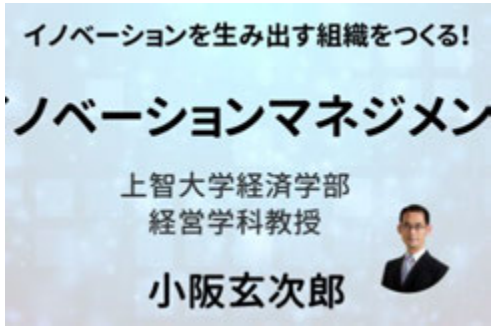
ご自身の会社、事業、あるいはこれから構想しようとしている新事業、その他よくご存じの企業の中から 2 つ取り上げ、VCAPモデルを活用しながら相互に比較しながら評価をしてください。ニュース記事等を参考にしても構いません。似たような 2 社ではなく、対照的（かつ同一業界）である 2 社を選択すればより思考しやすいと思います。 可能な限り背景情報なども記述し、「なぜ、そのような選択をしたのか」「そのような選択がどのような効果を生んでいると思われるか」ということを考察してみてください。

# 主要な科目はこちらです！

マネジメントオブテクノロジー（MOT）とは、技術的価値を経済的価値に転換する経営マネジメントに必要な知識と理論の体系です。長らく日本企業は、高いものづくり力によって国際的な競争力を維持してきました。しかしながら、VUCA時代と呼ばれる近年では、個別の技術に磨きをかけるだけでは事業成長を果たすことが困難です。この講義では、技術に立脚した企業や事業の競争優位の源泉を読み解きながら、MOTに関する基本的な知識や理論を学びます。

サプライチェーン（Supply Chain）とは、日本語では「供給連鎖」と呼ばれます。製造業であれば、顧客からの注文を受け、原材料を調達して、生産活動を行い、そして、顧客の手元に製品をお届けするまでの一連の流れを指します。そして、このサプライチェーンを最適なものに管理することがサプライチェーンマネジメントです。この講座では、複雑ゆえに中身がよくわからないサプライチェーンの本質を、分かりやすく解説して、受講者のみなさんが自社の事業活動をよりよくするための基礎体力になることを狙っています。

# こんな科目もあります！



# 新規期事業開発職の方へ向けて

## 科目の概要

わが国はさまざまな経済的・社会的課題を抱えています。創り出したい未来を実現するためには、イノベーションの創出と、それらを可能とするアントレプレナーシップ（企業家精神・企業家活動）が必要です。しかし、課題の本質がどこにあるかはわかりにくく、イノベーションも多様な側面を持っています。本講義では、イノベーション創出に向けたヒト・モノ・カネの3つの基本戦略を設計するための基礎知識の習得を目指します。

## レポートの内容

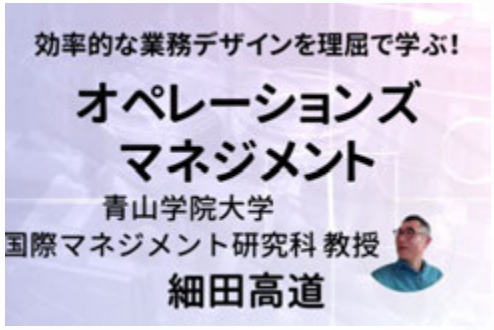
創り出したい未来を考え、自身ができることを構想し、実践しようあなたはどのような未来を創り出したいですか。そのために解決すべき重要な課題は何ですか。その課題の解決のためにどのようなイノベーションの創出が創り出したい未来につながりそうでしょうか。以下の点を整理してみましょう。１）あなたが創り出したい未来はどのようなものでしょうか２）そのために解決すべき重要な課題（顧客のジョブ）は何でしょうか３）その課題の解決のためにどのようなイノベーションの創出が有効でしょうか。

## 主要な科目はこちらです！

デザイン思考は、企業や起業家、デザイナー、政策立案者などがサービスや製品を設計し創造する過程で使用する一連の認知的・戦略的・実践的なプロセスのことです。それは非線形で反復的なプロセスで、チームがユーザーを理解し、前提を問い直し、問題を再定義し、イノベーティブなソリューションをプロトタイプ化してテストするために使用します。「共感」「問題定義」「発想」「プロトタイプ」「テスト（検証）」の５つのフェーズがあり、定義が不明確・未知の問題に対処するのに最も役立ちます

「エフェクチュエーション」は、エキスパートの起業家から発見された、不確実性に対してコントロールによって対処する思考様式です。新しい事業や市場の創造、イノベーションといったビジネス上の課題だけではなく、一人ひとりのチャレンジを前に進めるために活用いただくことのできる、創造プロセスの一般理論と言えます。予測ができないような未来や、思うようにならない外部環境に対して、一歩を踏み出し、自らデザインするためにご活用いただけると期待しています。

## こんな科目もあります！



## マネージャー育成

どの企業も思考を巡らせるのが人についてです。マネージャー（部課長）に成長してほしいという思いは尽きないことでしょう。組織マネジメント分野を中心に自社にインストールすることで、大きく進展する可能性があります。ぜひ一度一緒に取り組んでみませんか。

## 生産性向上

DXというバズワードが流行したと思えば、今は生成AI一色。生産性向上の本質は「付加価値を高めていくこと」ですが、一方で目の前の業務の効率化も喫緊の課題です。やさビならではの「やさしい」科目で、具体的な作業も、仕事全体の思考法もアップデートしましょう。

## イノベーション停滞

イノベーションという言葉をよく耳にするが実は理解できていないこともあるのではないでしょうか。このコーナーでは、すぐに取り組めるイノベーションのための考え方を取り入れることができます。エビデンスに基づいた思考法を取り入れて、カルチャーを変えていきましょう。

## 多様化への対応

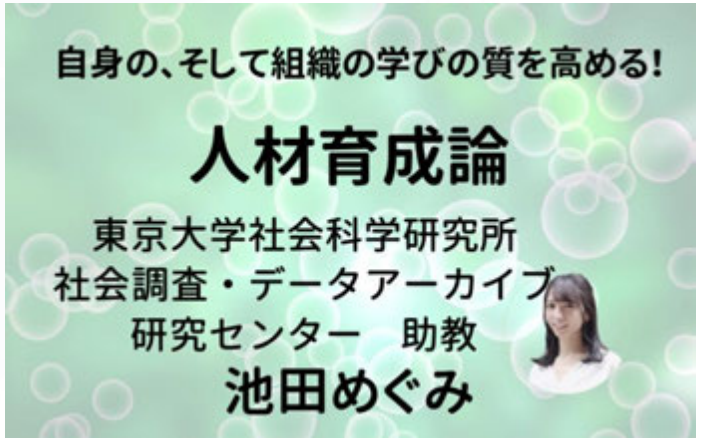
VUCAの時代と呼ばれて久しいですが、社会が目まぐるしく変化し、企業を取り巻く環境も多様化しています。原理原則に立ち返り、改めてグローバルスタンダードから自社を見つめなおすことや、歴史を紐解くことを通じて、将来像を涵養していきましょう。

## 科目リスト
## 課題別もくじ

**よくある課題別に**
**まとめました**

- ✓ 貴社のご状況をお伺いし、適切な科目の組み合わせをご提示します。
- ✓ 随時コンテンツは更新していますので、最新のラインナップはHPをご覧ください。
- ✓ 科目の一覧はこちらのリストおよびQRコードからアクセスいただけます。

# マネージャーの育成が必要である




## 科目の概要

ビジネスパーソンとしてキャリアを歩んでいく過程では、様々な学習が必要かと思います。まずは、1人前になるために、仕事のやり方を学ぶ必要があるかもしれません。新しい仕事をはじめた時には、学び直しをすることも大切です。また、自身のキャリア開発を行う上でも、個人のキャリアを取り巻く状況についての学習や、新たなスキルの獲得が欠かせません。あるいは、自分が上司になれば、部下の学びのサポートをする必要があるでしょう。「人材育成論」では、そんな仕事人生を歩んでいく上で切り離せない、「学び」の質を高める方法を扱います。

## レポートの内容

講義の内容を踏まえて、今ご自身が行われているお仕事を一人前にできるようになるためには、どのような学習が必要か具体的に考えてみてください。１） 今ご自身が行われている業務について具体的に教えてください２） 1を上手く遂行するために必要なスキルやマインドセットは何でしょうか？ ３） このお仕事を一人前にできるようになるためには、どのような経験を積んでいくと良いでしょうか？キャリアのフェーズごとに必要な経験を教えてください。

# 主要な科目はこちらです！

お待ちかね、学長・中川が解説する、学術的エビデンスと実用性との両方に支えられた組織マネジメント論です！中川が各社に講義・指導して効果的であった＆実際に自社でも活用している方法・理論を解説します。より高度な組織マネジメント関連の各種科目への導入にしてもらえたら幸いです。

組織の中の人間行動やそれに先行する心理について，科学的に探究する学問が組織行動論になります。この講義で扱う内容は，就職，組織への定着，やる気，組織との関係性，リーダーシップ，集団など，みなさんが日常的に経験している問題ばかりだと思います。オンデマンド講義による科学知のインプットと，エクササイズによる科学知の自分事化を通じて，現実世界で役立つアクショナブルな知見を身につけられればと思います。

# こんな科目もあります！

# 生産性向上が急務である

## 科目の概要

ITを上手に使いこなせていますか？会社でDX化が進む中、対応できていますか？この講座では、スマートフォンやPCのやさしく便利な使い方を学び、ITスキルを向上させます。身近なところからDXを始め、日常生活や仕事をより便利に、効率的にしてみませんか？

## レポートの内容

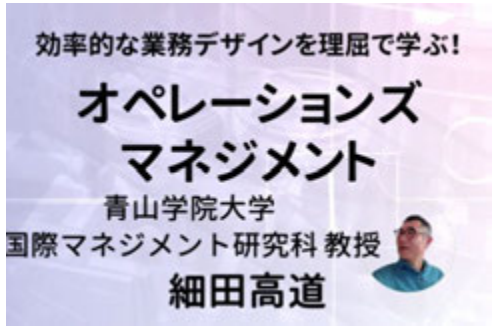
今回の講座で学んだ知識を使ってあなたの生活や仕事でDX出来るものがないか考えてください。

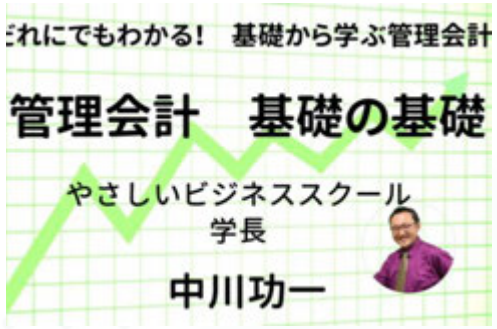
## 主要な科目はこちらです！

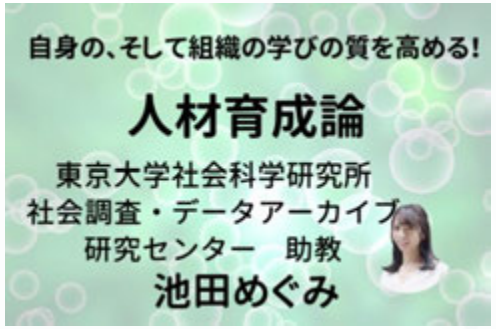
社内会議にも、クライアントへの営業にも、コンサル仕事でも、自己紹介の場でも。社長として新作発表の記者会見に臨むときにも、起業家として事業ピッチをするときにも。プレゼンの能力は、いつでもあなたを救ってくれる。プレゼンは、喋りの上手さだけじゃない。理論に裏付けされた、人生をひらく真の意味での"コミュ力"。人気大学講師として、YouTuberとして、起業家として、あらゆるシーンをプレゼン力で乗り越えてきた中川先生の技法がついに公開！理論に裏付けられた新感覚のプレゼン講座が始まります！

問題解決・課題解決と言うと、難しい研修のわりに、実践では使えない、と思っていませんか？ロジカルシンキング・デザインシンキングを活用した「分かりやすい課題解決法」を学び、実践に活用してみましょう！（ただし、今まで解決できていない問題・課題を解決するのは簡単ではありません）

## こんな科目もあります！





# イノベーションを生み出すカルチャーを作りたい

## 科目の概要

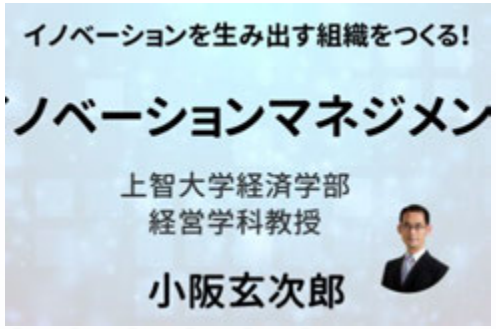
「エフェクチュエーション」は、エキスパートの起業家から発見された、不確実性に対してコントロールによって対処する思考様式です。新しい事業や市場の創造、イノベーションといったビジネス上の課題だけではなく、一人ひとりのチャレンジを前に進めるために活用いただくことのできる、創造プロセスの一般理論と言えます。予測ができないような未来や、思うようにならない外部環境に対して、一歩を踏み出し、自らデザインするためにご活用いただけると期待しています。

## レポートの内容

エフェクチュエーションのプロセスを実践して振り返りを行うあなた自身にとって意味のある新しいチャレンジを前に進めるうえで、エフェクチュエーションの考え方を活用していただけたらと思います。その上で、そのプロセスを振り返り、以下の点を整理してみましょう。

## 主要な科目はこちらです！

この科目では個人の創造性を扱う。科学的な再現性が高いとされている方法、脳科学的に適切とされている方法を軸に、現場で使いやすい、新しい発想を得るための方法を解説する。ライブ講義の中では、実際にその場で皆さんと手法を使いながらアイデアを出してみたい。




他社に先駆けて革新的な製品やサービスを生み出すこと＝イノベーションは、現代ではますます重要性を増しています。しかし、イノベーションを生み出すのは大変であるのも確かです。どんなタイプの革新的な製品やサービスを生み出したらいいのか？(Week1-4)　イノベーションを生み出す組織とはどのようなものか？ (Week5-8) このコースを通じて理解を深めましょう！

## こんな科目もあります！

# VUCAの時代に対応していきたい

## 科目の概要

サステナビリティ経営に関して、ステークホルダー、特に投資家の観点から非財務資本の可視化が求められており、それが企業価値、PBRに影響を及ぼしている。過小評価されている日本企業の潜在的なESGの価値を定量化して開示・説明することで長期的な企業価値評価が向上する蓋然性がある。その手法に完全な解は無いが、「柳モデル」と「インパクト加重会計」の先行事例を紹介することで、この「ESGジャーニー」の羅針盤を皆さんと一緒に検討する。

## レポートの内容

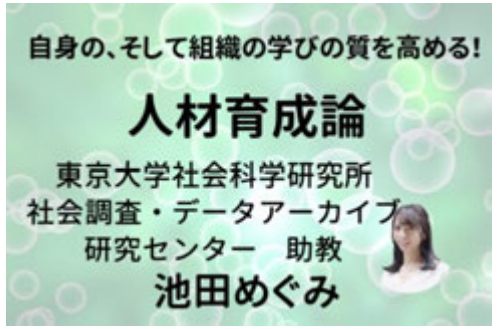
ESGの定量化に係る海外ベストプラクティスの開示事例を探索して考察を加えてみよう

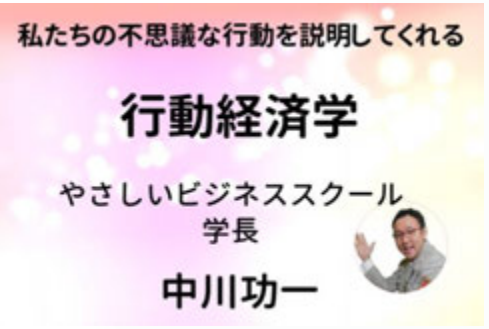
# 主要な科目はこちらです！

このコースの目的は、企業勤務や起業で必要となる、コーポレート・ガバナンスの基礎的知識を習得することです。コーポレート・ガバナンス（企業統治）とは、「ステークホルダー（株主・従業員・取引先・社会etc)の利益を最大化するために、経営者を監督する制度」です。理論と実務の両方の観点を重視し、近年注目されているESGの重要性や課題についても取り入れます。

この講義では、日本経済の基礎を作ってくれた企業家について学びます。明治期（1868-1912年）は遠い昔のことですが、先人たちは、260年余り続いた江戸時代の遺制を、長所を活かしつつも思い切って変え、アジアで初めて、憲法・議会制度・工業化を実現しました。現在日本の衰退が話題になっていますが、平均寿命が延び続けていること１つをとっても、日本は簡単には滅びません。それは、まず明治期にしっかりした経済的基盤が作られたからでした。

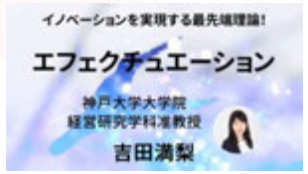
# こんな科目もあります！



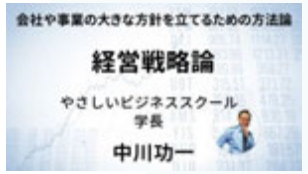
# 開講科目一覧

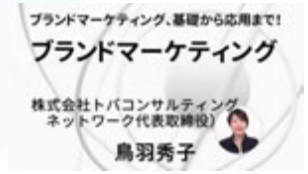
新しいことに挑戦するための姿勢と方法を学ぶ
アントレプレナーシップ
神戸大学大学院
経営学研究科教授
忽那 憲治


イノベーションを実現する最先端理論!
エフェクチュエーション
神戸大学大学院
経営研究学科准教授
吉田満梨

技術を経営目線で捉える
Management of Technology
マネジメントオブテクノロジー
九州大学大学院経済学研究院
産業マネジメント部門教授
高田 仁

ゼロからつくるビジネスモデルの発想!
ビジネスモデル
早稲田大学教授
井上達彦


会社や事業の大きな方針を立てるための方法論
経営戦略論
やさしいビジネススクール
学長
中川功一


ブランドマーケティング、基礎から応用まで!
ブランドマーケティング
株式会社トバコンサルティング
ネットワーク代表取締役)
鳥羽秀子

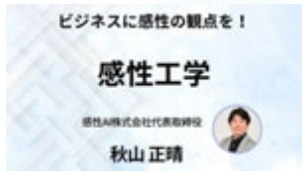
マーケティングを基礎理論から学び直す
マーケティング理論編
大阪大学大学院経済学研究科
経営学系専攻 准教授
勝又 壮太郎

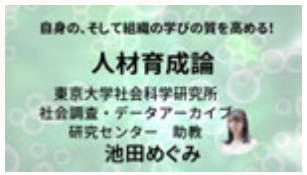
日本では希少なラグジュアリービジネスについて学べる
ラグジュアリービジネス
大阪大学大学院
経済学研究科 教授
ピエール=イヴ ドンゼ

イノベーションを生み出す組織をつくる!
イノベーションマネジメント
上智大学経済学部
経営学科教授
小阪玄次郎

顧客志向の本質へ実践型の方法論
マーケティング実践編
やさしいビジネススクール学長
中川功一

実務に応用できる最先端の手法
デジタルマーケティング
Bushiroad International
Pte. Ltd.
森下 明


ビジネスに感性の観点を!
感性工学
秋山 正晴


自身の、そして組織の学びの質を高める!
人材育成論
東京大学社会科学研究所
社会調査・データアーカイブ
研究センター 助教
池田めぐみ

組織において人材を活用するとは?
人的資源管理論
法政大学大学院
政策創造研究科教授
石山恒貴

プロジェクトマネジメントの基本を身に着ける!
プロジェクトマネジメント概論
伊藤大輔

人事領域研究の最先端を組織に活かそう!
人事研究最前線
法政大学大学院
政策創造研究科教授
石山恒貴

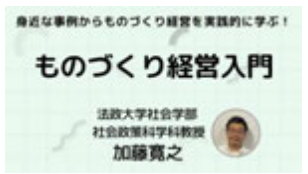
個人に焦点を当て、個人を生かす!
個人を生かす組織論
同志社大学教授
太田肇

効率的な業務デザインを理屈で学ぶ!
オペレーションズマネジメント
青山学院大学
国際マネジメント研究科 教授
細田高道

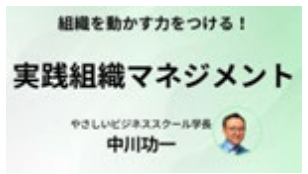
医療分野に経営とマーケティングを
医療経営

組織の中での人間の行動や心理を知る
組織行動論
神戸大学大学院
経営学研究科教授
服部泰宏

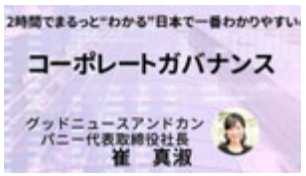
営業マネージャーが楽しく成果を出すための極意
営業マネジメント論
チェーロ・エ・テッラ合同会社
代表社員
岩本 里視

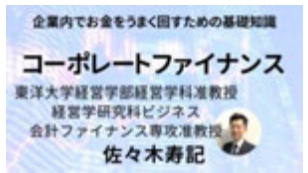

身近な事例からものづくり経営を実践的に学ぶ!
ものづくり経営入門
法政大学社会学部
社会政策科学科教授
加藤篤之

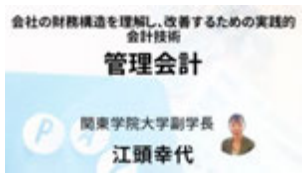
供給連鎖から業務活動を強化する!
サプライチェーン
古谷賢一

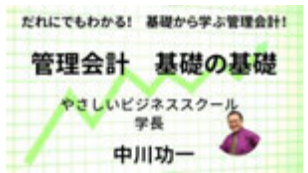

組織を動かす力をつける!
実践組織マネジメント
やさしいビジネススクール学長
中川功一

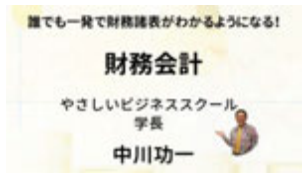
仕事を再創造し、働きがいを高めよう
ジョブ・クラフティング
岸田泰則

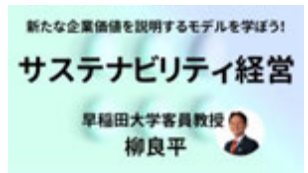

2時間でまるっと"わかる"日本で一番わかりやすい
コーポレートガバナンス
グッドニュースアンドカン
パニー代表取締役社長
崔 真淑

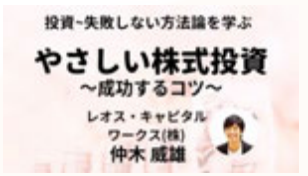

企業内でお金をうまく回すための基礎知識
コーポレートファイナンス
東洋大学経営学部経営学科准教授
経営学研究科ビジネス
会計ファイナンス専攻准教授
佐々木寿記


会社の財務構造を理解し、改善するための実践的会計技術
管理会計
関東学院大学副学長
江頭幸代

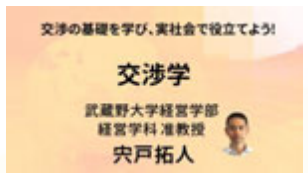

だれにでもわかる! 基礎から学ぶ管理会計!
管理会計 基礎の基礎
やさしいビジネススクール
学長
中川功一

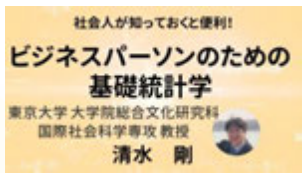

誰でも一発で財務諸表がわかるようになる!
財務会計
やさしいビジネススクール
学長
中川功一

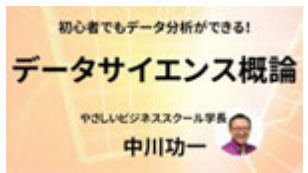

新たな企業価値を説明するモデルを学ぼう!
サステナビリティ経営
早稲田大学客員教授
柳良平

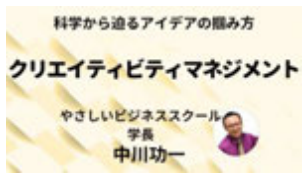

投資~失敗しない方法論を学ぶ
やさしい株式投資
~成功するコツ~
レオス・キャピタル
ワークス(株)
仲木 威雄

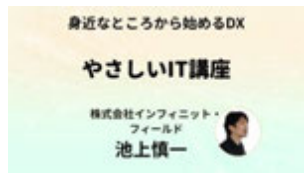
イノベーションを創出するデザイン思考!
Design Thinking
(デザイン思考)
Project Colombia
CEO & Founder
Nelson Reyes


交渉の基礎を学び、実社会で役立てよう!
交渉学
武蔵野大学経営学部
経営学科 准教授
宍戸拓人

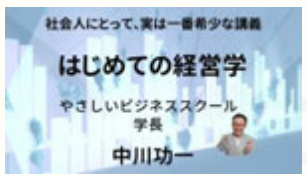

社会人が知っておくと便利!
ビジネスパーソンのための基礎統計学
東京大学 大学院総合文化研究科
国際社会科学専攻 教授
清水 剛

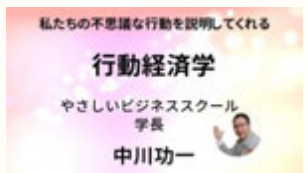

初心者でもデータ分析ができる!
データサイエンス概論
やさしいビジネススクール学長
中川功一

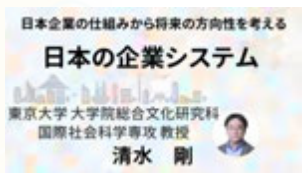

科学から迫るアイデアの膨み方
クリエイティビティマネジメント
やさしいビジネススクール
学長
中川功一


身近なところから始めるDX
やさしいIT講座
株式会社インフィニット・
フィールド
池上慎一

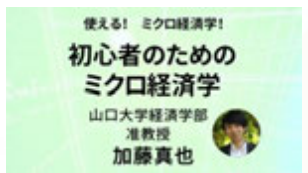
分かりやすい課題解決法!
課題解決力2.0
アデコ株式会社
ラーニングコンサルタント
武井 森


社会人にとって、実は一番希少な講義
はじめての経営学
やさしいビジネススクール
学長
中川功一


私たちの不思議な行動を説明してくれる
行動経済学
やさしいビジネススクール
学長
中川功一


日本企業の仕組みから将来の方向性を考える
日本の企業システム
東京大学 大学院総合文化研究科
国際社会科学専攻 教授
清水 剛

偉人達から学ぶ日本の強みと未来
日本経営史
明治日本の企業家たち
大阪大学名誉教授
阿部 武司


使える! ミクロ経済学!
初心者のための
ミクロ経済学
山口大学経済学部
准教授
加藤真也

やさしいビジネススクール

| | |
|---|---|
| 社名 | 株式会社やさしいビジネスラボ |
| URL | https://yasabi.co.jp/ |
| 代表者 | 代表取締役　中川 功一 |
| 設立 | 2022年 4 月 1 日 |
| 事業内容 | オンライン経営スクール事業<br>オンライン情報発信事業<br>コンサルティング・データアナリティクス事業<br>研究・学術知の出版・執筆事業<br>経営学に関連する事業 |
| 本社所在地 | 埼玉県上尾市大字南8-5 |