



**リカレント・リスキリングから  
幹部育成・後継者養成まで**

**【参加型】の研修サービス**



# 【新規事業】Chat GPT を活用した新規事業の立案

「主体性」と「自分ゴト化」をテーマに、社歴やキャリアに関わらずAIを仲間に加えアイデアをカタチにするプログラムです

## 目的

- ・参加者が主体性を持って、自社の未来を描くこと
- ・既存事業に新たな視点を加えること
- ・新規事業の立案をスピーディーに行うこと

## 概要

ChatGPTとの壁打ちを通して参加者のアイデアを言語化します。既存事業に新たな視点を加えることや新規事業の立案を行います。最終段階ではプレスリリースの作成を行い、サービス訴求の具体的なイメージを参加者が描き、上長へプレゼンをしていただきます。

## 特長

参加者が自ら手を動かして主体的に取り組み、企画の立案に留まらずプレスリリースの作成、上長へのプレゼン等を通してアウトプットまでを設計に組み込んでいます。

## 課題感

- ・実行までのスピードを上げたいが、企画に時間がかかりすぎている…
- ・自社のことにも関わらず、社員には自分ゴト化されていない…
- ・社員のアイデアを吸い上げる時間的余裕がない…

## 対象者と関わり方

階層	参加	講座活用方法
役員(取締役)	—	—
幹部(執行役員-部長)	△	オブザーバーとして部下のプレゼンをサポートする
中堅(課長)	◎	新たな視点を獲得してビジネスに実装する
ミドル(入社3年~)	◎	自社のサービスをより深く知る・新しいアイデアを持つ
新人(入社3年未満)	—	—



## 全体設計

## 6回の場合





# プラン



## 【新規事業】Chat GPT を活用した新規事業の立案

社員様が主体性と期待感を持ってご受講いただくことが研修の効果を最大限に引き出します

### 1日完結プラン

まずは社員様の反応を見たい

当プランは実演を中心に、参加者様に研修の全体像をとらえていただきます。

御社の事業領域などを予めお伺いさせていただき、御社の事業に即した実演をします。

「これならできそうだ」や「やってみたい」と社員様が主体的に思っていただけますと今後の研修がより実りあるものになると考えます。

対応可能人数：何名でも対応可

標準実施時間：90～120分

※交通費・宿泊費は別途実費負担いただきます

### 全6回プラン

社員様を全力サポート

当プランでは、参加者様ご自身の手でアイデアを言語化します。

企画書の作成に留まらず、ビジネスへの実装イメージをより強固にするためにプレスリリースの作成にも取り組むことで顧客目線で認知拡大に向けた解像度を高めます。

研修での成果が採択されなくても、今後の仕事に向き合う姿勢はより主体的なものとなるでしょう。

対応可能人数：最大25名程度

標準実施時間：各回90～120分

※交通費・宿泊費は別途実費負担いただきます

Cyberse PRO

※対象者、実施時間、回数、人数、内容等詳細をお打ち合わせさせていただいたうえで、金額に関してもご相談させていただきます。



Cyberse **PRO**

# 【組織・人材育成】個人・組織のパフォーマンスを高める脳科学

「主体性」と「自分ゴト化」をテーマに、自分のことや仲間への理解を深める講義形式の講座です

## 目的

- 自分自身のパフォーマンスを高めるため  
に必要なことを学ぶ
- 仲間の特性を知り、関わり方を学ぶ
- 人事戦略、研修に実装し、より個に最適  
なプログラムを作成する

## 概要

脳科学や神経科学の視点から「心理的安全性」「モチベーション」「成長マインドセット」等のキーワードを解説します。本研修は講義形式ですが、ワークシートへの記入を通して、自身のことや共に働く仲間をより深く理解できるようになります。

## 特長

神経科学の視点をもとに、個人・組織のパフォーマンスを高めるアプローチを学び、自社の研修などに実装することで「個別に最適」な研修を構築することを目指します

## 課題感

- 研修がマンネリ化している…
- 社内のコミュニケーションがギスギスしている…
- 研修に新しい視点を取り込む引き出しが不足している…

## 対象者と関わり方

階層	参加	講座活用方法
役員(取締役)	◎	従業員様の個性をより深く知る、人事制度の設計に役立てる
幹部(執行役員-部長)	◎	従業員様の個性をより深く知る、人事制度の設計に役立てる
中堅(課長)	◎	自身のこと、共に働く仲間の個性をより深く知る
ミドル(入社3年~)	◎	自身のこと、共に働く仲間の個性をより深く知る
新人(入社3年未満)	◎	自身のことをより深く知る

## テーマ

『ながら脳トレ30』(幻冬舎) の著者が担当します。

30代・40代のビジネスパーソンが直面している脳の課題について、さらには「心理的安全性」「モチベーション」「成長マインドセット」など人材育成のキーワードを解説します。

ワークシートに記入していただきながら知識の整理をします。

人事担当者は、研修デザインに脳科学や神経科学の視点を盛り込むアイデアも得られます。





# プラン

## 【組織・人材育成】個人・組織のパフォーマンスを高める脳科学



社員様が主体性と期待感を持ってご受講いただくことが研修の効果を最大限に引き出します

### 1日完結プラン

当プランは講義を中心に進めます。

御社の研修・人材育成の仕組みなどを予めお伺いさせていただき、御社の事業に即した講義をさせていただきます。「心理的安全性」「モチベーション」「成長マインドセット」など人材育成のキーワードを解説します。

対応可能人数：何名でも対応可

標準実施時間：90～120分

※交通費・宿泊費は別途実費負担いただきます

特典：『ながら脳トレ30』(幻冬舎) 贈呈



※対象者、実施時間、回数、人数、内容等詳細をお打ち合わせさせていただいたうえで、金額に関してもご相談させていただきます。

Cyberse PRO

# 【経理・会計】財務諸表の基本的な読み方

財務諸表の基本的な読み方から、実際の企業分析に至るまでの知識とスキルを養います

## 目的

- 企業全体の財務知識を向上させ、経営判断の精度を高め、企業の成長を促進する。

## 概要

- 財務諸表の基本的な読み方から、実際の企業分析に至るまでの知識とスキルを提供します。
- 損益計算書や貸借対照表等の理解を深め、経営戦略の策定に役立てることを目指します。

## 特長

- 実践的な事例を用いた具体的な解説
- 主要な財務指標の紹介・解説・演習
- 財務諸表の基本的な構造と主要項目の理解
- 銀行の与信管理手法の理解
- 自社の財務諸表分析演習や改善点のアドバイス

## 課題感

- 経営陣: 財務諸表の理解と経営判断力の向上を目指したい
- 財務部門担当者: 財務分析手法を学んで自社の分析と提案に活かしたい
- 管理職: 原価管理や利益計画の精度を高めたい



## 対象者と関わり方

階層	参加	講座活用方法
役員(取締役)	○	経営戦略の立案や資金調達に活かす
幹部(執行役員-部長)	○	自社の財務諸表から強み弱みを知り、運営に活かす
中堅(課長)	◎	自部門の予算管理や収益構造を理解し、利益貢献につなげる
ミドル(入社3年~)	◎	幹部候補として財務会計知識を得る
新人(入社3年未満)	◎	経理メンバー) 経営企画系の知識・知見を増やす

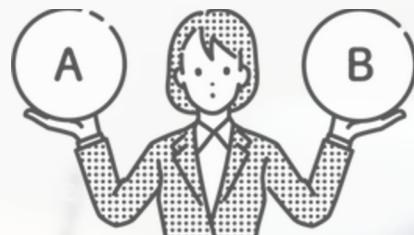


## 全体設計

6回の場合

※以下は基本モデルですので、参加者の理解度や属性により調整します

回数	1回目	2回目	3回目	4回目	5回目	6回目
フェーズ	基礎知識	比較分析	財務分析指標	銀行与信管理	自社の財務分析	成果発表
内容	財務諸表の基礎	複数企業の財務諸表比較	主要な分析指標の理解と演習	銀行の手法から分析を学ぶ	演習を通じて強み弱みを知る	自社の分析と課題発表



プラン

# 【経理・会計】財務諸表の基本的な読み方

社員様が主体性と期待感を持ってご受講いただくことが研修の効果を最大限に引き出します

## 1日完結プラン

まずは社員様の反応を見たい

当プランは、勘定科目の分類や損益計算書、貸借対照表の基礎を初心者や新人、幹部候補向けに行う基礎講座になります。簡易的な分析方法や、経営指標なども紹介し、演習を通じて財務諸表への苦手意識を軽減します。貴社の未来を担う「これから」の従業員様に最適な入門講座となります。

参加者様の基礎知識に応じて、レベルの調整も可能です。

対応可能人数：何名でも対応可

標準実施時間：90～120分

※交通費・宿泊費は別途実費負担いただきます

## 全6回プラン

社員様を全力サポート

当プランでは、基本的な財務諸表の読み方からスタートして、最終的に自社の財務諸表を分析し、課題のあぶり出しや改善案などを発表するまでを行います。経理部門のみならず、各部門長や幹部候補の方などマネジメント層には必須の会計知識や視点も養います。自社の「過去現在」を理解し「未来」のための戦略にも活かします。

対応可能人数：最大25名程度

標準実施時間：90～120分

※交通費・宿泊費は別途実費負担いただきます

Cyberse PRO

※対象者、実施時間、回数、人数、内容等詳細をお打ち合わせさせていただいたうえで、金額に関してもご相談させていただきます。

# 【経理・会計】企業の財務諸表比較

上場企業の財務諸表を比較し、「稼ぎ方」を考察する力を養うとともに自社の強み弱みなどの財務分析に活かします

## 目的

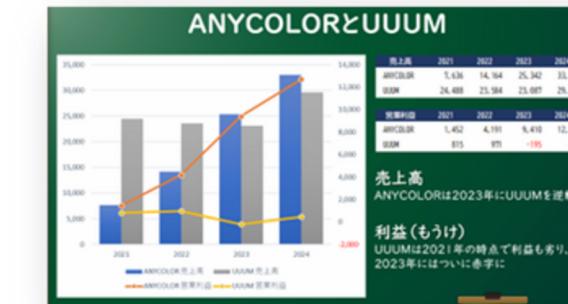
- 財務諸表を比較分析するスキルを身につけ、経営判断や戦略立案に役立てる
- 会計・財務データを理解し、業務改善や競争力強化に繋げることを目指す

## 概要

- 実際の企業データを用いた具体的な事例研究を行います。
- 企業の経営課題を明確にし、改善策を立案する能力を養います。
- 実務に直結した内容を提供し、提案できるような考え方を身に着けます。

## 特長

- 財務諸表をもとにした経営判断力の向上
- 同業他社および異業種との比較分析
- 実務に直結する財務分析スキルの獲得



## 課題感

- 部長・マネージャー: 部門パフォーマンス向上に重要な財務データを活かしたい
- 課長・チーフなど中堅社員: 部門管理や予算策定のための「基礎的考え方」を身につけたい
- 経理部メンバー: 業務経験を積んだ後の経理視点からの提案力を伸ばしたい

## 対象者と関わり方

階層	参加	講座活用方法
役員(取締役)	○	自社の財務諸表から強み弱みを知り、会社運営に活かす
幹部(執行役員-部長)	○	自社の財務諸表から強み弱みを知り、自部門や会社全体の運営に活かす
中堅(課長)	◎	自部門の予算管理や収益構造を理解し、利益貢献につなげる
ミドル(入社3年~)	◎	自社業種の指標目安を理解し、改善提案を行う
新人(入社3年未満)	◎	経理メンバー) 自社会計データの分析や自社の強み弱み認識

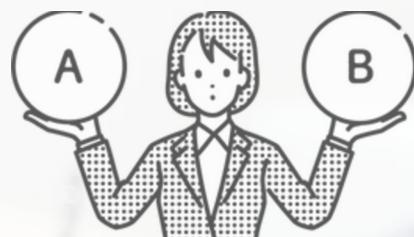


## 全体設計

6回の場合

※以下は基本モデルですので、参加者の理解度や属性により調整します

回数	1回目	2回目	3回目	4回目	5回目	6回目
フェーズ	基礎知識	同業種 比較分析	異業種 比較分析	成功企業の 事例研究	失敗企業の 事例研究	成果発表
内容	財務諸表の基礎	収益性等の指標を 用いた比較	異業種の収益モデルや 戦略理解	財務諸表から 学ぶ成長戦略	財務諸表から 学ぶリスク管理	自社財務分析 発表



プラン

# 【経理・会計】企業の財務諸表比較

社員様が主体性と期待感を持ってご受講いただくことが研修の効果を最大限に引き出します

## 1日完結プラン

まずは社員様の反応を見たい

当プランはまず、財務諸表の基本的な読み方と複数企業の財務諸表比較をワークショップ形式で行います。実際の企業事例を用いて解説し、各企業の「稼ぎ方」を財務諸表から読み取ります。与信管理にも使える「財務健全性分析」も学びます。

参加者様の基礎知識に応じて、レベルの調整も可能です。

対応可能人数：何名でも対応可

標準実施時間：90～120分

※交通費・宿泊費は別途実費負担いただきます

## 全6回プラン

社員様を全力サポート

当プランでは、最終的に財務諸表を通じて企業の経営状況を正確に把握し、経営戦略の立案や改善に活かせる実践的なスキルを身につけることを目標にします。

同業他社の財務諸表比較を行うことで、自社の「過去現在」を理解し「未来」のための戦略にも役立てる視点を養います。

対応可能人数：最大25名程度

標準実施時間：90～120分

※交通費・宿泊費は別途実費負担いただきます



Cyberse **PRO**

# 【マーケティング・営業】 実例で学ぶ行動経済学

行動経済学を利用して顧客に「訴えかける」手法を学び、自社の営業活動に活かす

## 目的

- ・行動経済学の理論と手法を学び、それをマーケティングや営業戦略に応用
- ・顧客の興味を引き付け、購買意欲を高めるスキルを身につける

## 概要

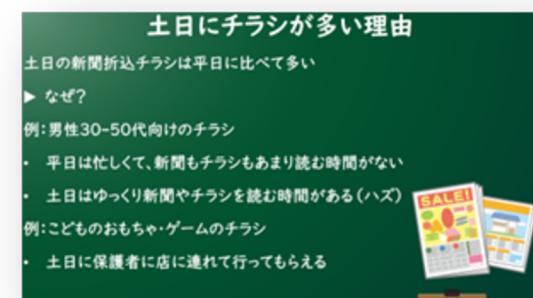
- ・行動経済学の基本的な概念から、実際のビジネスシーンでの応用方法までを網羅的に学びます。
- ・講義形式の理論学習に加え、ワークショップを通じて実践的なスキルを身につけます。
- ・各回では具体的な事例を通じて理解を深めます。

## 課題感

- ・マーケティング部門：消費者心理を理解し、効果的なマーケティング戦略を立案したい
- ・企業営業部門：顧客との接点で心理学的手法を活用し、成約率を向上させたい
- ・企業経営戦略部門：行動経済学を企業戦略に取り入れ、全社的な成長を図りたい

## 特長

- ・行動経済学の基本理論とその応用方法顧客心理を理解し、購買意欲を高める
- ・自社のマーケティング戦略に行動経済学を応用し、効果的な施策を実行できるようになる
- ・具体的な顧客エンゲージメントの向上や売上増加の実現



## 対象者と関わり方

階層	参加	講座活用方法
役員(取締役)	-	-
幹部(執行役員-部長)	○	戦略的な意思決定に行動経済学を活用する
中堅(課長)	◎	部門戦略・マネジメントに行動経済学を取り入れ、成果を上げる
ミドル(入社3年~)	◎	業務に直結するマーケティング手法を学び、チームパフォーマンスを向上させる
新人(入社3年未満)	○	理論としての行動経済学を知り、思考のエッセンスとする



## 全体設計

6回の場合

※以下は基本モデルですので、参加者の理解度や属性により調整します

回数	1回目	2回目	3回目	4回目	5回目	6回目
フェーズ	基礎知識	意思決定プロセスの理解	戦略への応用	実践ワークショップ	理論の応用	成果発表
内容	基本的な理論と概念	プロスペクト理論 アンカリング効果	デフォルト効果 ナッジ理論	ケーススタディ 自社の課題	改善策の立案	立案内容発表



# 【マーケティング・営業】実例で学ぶ行動経済学

社員様が主体性と期待感を持ってご受講いただくことが研修の効果を最大限に引き出します

## 1日完結プラン

### まずは社員様の反応を見たい

当プランはまず、行動経済学の理論や概念を学びます。理論に基づき、顧客の心理を理解し、購買意欲を高めるための手法例を確認します。

実際の企業事例を交えながら、短時間で効果的なマーケティング戦略を立案するヒントを従業員様が身につけることができます。

対応可能人数：何名でも対応可

標準実施時間：90～120分

※交通費・宿泊費は別途実費負担いただきます

## 全6回プラン

### 社員様を全力サポート

当プランでは、最終的に自社の営業戦略に行動経済学を取り入れた提案までを行います。

各種理論を理解したうえで、実際の企業事例を交えながら、自社の営業戦略に適用できるものがないかを検討します。自社戦略の改善立案や発表を通じて、自社サービスの理解を深め、日々の活動に役立てることができます。

対応可能人数：最大25名程度

標準実施時間：90～120分

※交通費・宿泊費は別途実費負担いただきます

# 【基礎教養・AI】プログラミングと「AIリテラシー」の基礎

プログラミングの基礎を学びながら「AI検定」の資格取得を目指し、AIをビジネスに実装する手掛かりとなります

## 目的

- ・自社にAIを実装するための知識を身につける
- ・「AI検定」の資格取得を図る
- ・AIを使ったビジネスプランを立案する

## 概要

- ・「AI検定」の解説動画を通してAIリテラシーを身につけます。
- ・プログラミングをして画像認証や音声認識の仕組みを学びます。
- ・AIを自社に取り込むプランを作成し、上長へプレゼンを行います。

## 特長

- ・座学：実践=3:7 で参加者が手を動かしてAIの仕組みを学ぶことを重視します。

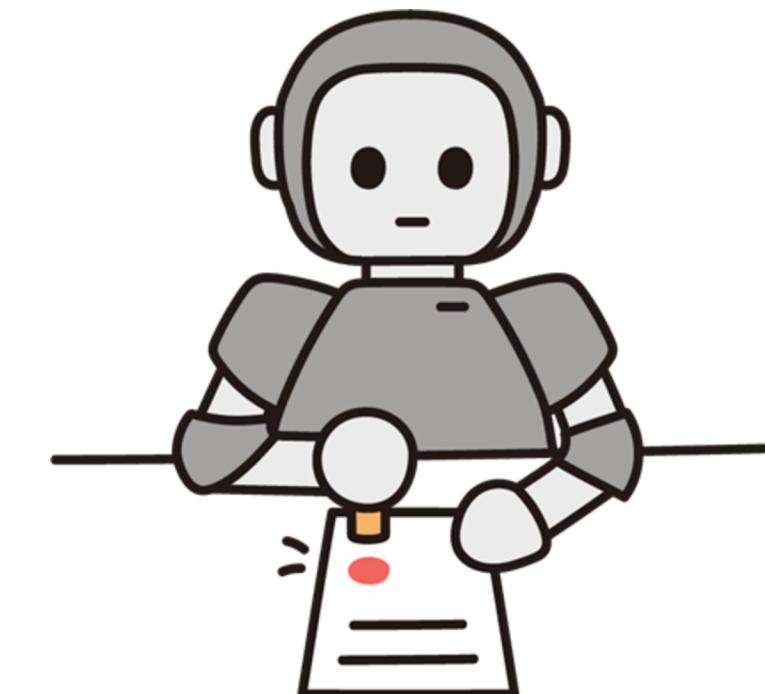
## 課題感

- ・DXの重要性は認識しているが何から始めて良いかわからない
- ・若手の人材が前のめりになる研修を考えたい
- ・資格取得を応援したいが魅力的な資格がない



## 対象者と関わり方

階層	参加	講座活用方法
役員(取締役)	-	-
幹部(執行役員-部長)	-	-
中堅(課長)	△	プレゼンを聞き、AIを自社に生かす施策を検討する
ミドル(入社3年~)	◎	AIを自社に生かす方法を考え、上長へプレゼンをする
新人(入社3年未満)	◎	AIを自社に生かす方法を考える



## 全体設計

## 6回の場合

回数	1-2回目	3-4回目	5-6回目	7-8回目	9-10回目	11-12回目
内容	AIの概要 AIの歴史	AI分野の課題 AIの関連知識	機械学習 深層学習	深層学習の種類 産業への応用	知的財産の保護 基礎数学	模擬問題 模擬問題



# プラン



## 【基礎教養・AI】 プログラミングと「AIリテラシー」の基礎

社員様が主体性と期待感を持ってご受講いただくことが研修の効果を最大限に引き出します

### 1日完結プラン

まずは社員様の反応を見たい

当プランでは実演を中心に、「AI検定」の解説動画を見てアウトラインをつかみます。

また、画像認証や音声認識のプログラムを通してAIの基本的な構造を理解します。「これならできそうだ」や「やってみたい」と社員様が主体的に思っていただけますと今後の研修がより実りあるものになると考えます。

対応可能人数：何名でも対応可

標準実施時間：90～120分

※交通費・宿泊費は別途実費負担いただきます

### 全12回プラン

社員様を全力サポート

「AI検定」に即したカリキュラムを中心に研修を構成しています。座学に留まらず、プログラミングを通して手を動かしながらAIの基本を学びます。

AIを自社に実装することを想定しながら進め、研修修了時には「AI検定」の合格と併せて、自社にいかに実装するかをプレゼンします。

対応可能人数：最大25名程度

標準実施時間：90～120分

※交通費・宿泊費は別途実費負担いただきます

Cyberse PRO

※対象者、実施時間、回数、人数、内容等詳細をお打ち合わせさせていただいたうえで、金額についてもご相談させていただきます。



Cyberse **PRO**

# 【マーケティング・営業】ウェブサイト改善のヒント・GA4の基本的な見方

「主体性」と「自分ゴト化」をテーマに、顧客視点でマーケティング・営業を捉える研修プログラム

## 目的

- ・ 参加者が主体性を持ち、顧客視点を得る
- ・ GA 4 を戦略ツールとしてビジネスに実装する
- ・ PDCAサイクルをスピーディーに行う

## 概要

- ・ Web解析ツールGoogle Analytics(GA4)は、顧客視点を得るために欠かせないツールとして、マーケティング担当者のみならず営業担当者の必須アイテムと言えます。
- ・ 基本的な使い方を知り、自社のレポート分析を行います。
- ・ 最終的には分析を踏まえた打ち手について上長の方へプレゼンを行います。

## 課題感

- ・ マーケティングに十分な時間を割くことができていない…
- ・ 自社のことにも関わらず、社員には自分ゴト化されていない…
- ・ 未顧客に対して何から始めて良いのかわからない…

## 特長

- ・ 参加者が自ら手を動かして分析や打ち手の検討に主体的に取り組み、分析に留まらず具体策を講じるまでを設計に組み込んでいます。



対象者と関わり方

階層	参加	講座活用方法
役員(取締役)	-	-
幹部(執行役員-部長)	△	オブザーバーとして部下のプレゼンをサポートする
中堅(課長)	◎	新たな視点を獲得してビジネスに実装する
ミドル(入社3年~)	◎	自社のサービスをより深く知る・新しいアイデアを持つ
新人(入社3年未満)	◎	顧客視点をもとにアイデアを出す



全体設計

6回の場合

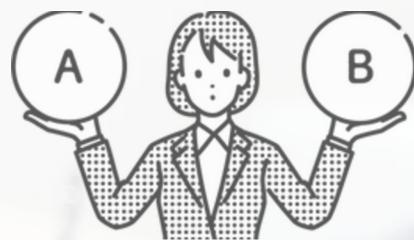
※6回目以降は応相談 例) 運用と改善のサポート等

回数	1回目	2回目	3回目	4回目	5回目	6回目
フェーズ	自分ゴト化		PDCA	PDCA	PDCA	共有
取り組み	GA 4の見方・立ち位置を知る		検証と改善	検証と改善	検証と改善	プレゼン



# プラン

## 【マーケティング・営業】ウェブサイト改善のヒント・GA4の基本的な見方



社員様が主体性と期待感を持ってご受講いただくことが研修の効果を最大限に引き出します

### 1日完結プラン

#### まずは社員様の反応を見たい

当プランでは講義を中心に、参加者様に研修の全体像をとらえていただきます。

御社の事業領域などを予めお伺いさせていただき、御社の事業に即した講義をさせていただきます。

「これならできそうだ」や「やってみたい」と社員様が主体的に思っていただけますと今後の研修がより実りあるものになると考えます。

対応可能人数：何名でも対応可

標準実施時間：90～120分

※交通費・宿泊費は別途実費負担いただきます

### 全6回プラン

#### 社員様を全力サポート

当プランでは、GA4のデータをもとにPDCAサイクルを回し、グループディスカッション等を通して効果検証と改善策を練ります。

研修後も自社でPDCAサイクルを回し続ける仕組み化を行い、自分ゴト化できる体制となることを目指します。今後の仕事に向き合う姿勢はより主体的なものとなるでしょう。

対応可能人数：最大25名程度

標準実施時間：90～120分

※交通費・宿泊費は別途実費負担いただきます

Cyberse PRO

※対象者、実施時間、回数、人数、内容等詳細をお打ち合わせさせていただいたうえで、金額に関してもご相談させていただきます。



# 講師 秦 有樹

## 担当講座

【組織・人材育成】個人・組織のパフォーマンスを高める脳科学  
【新規事業】Chat GPT を活用した新規事業の立案

## 略歴

株式会社Progress CEO / 株式会社インフィニットマインド 代表取締役社長 /  
株式会社学研エデュケーション 取締役 / 一般社団法人ワーキングメモリ教育  
推進協会 事務局長 / 一般社団法人こども未来投資プロジェクト 理事

大学卒業後から現在に至るまで民間の教育機関で講師、フランチャイズ事業、  
総務、マーケティング、教材開発など幅広く職務に従事する。

2023/9/11 「ワーキングメモリを鍛える ながら脳トレ30」を出版。

(紀伊國屋書店大手町ビル店他計4書店でビジネス書部門売上No.1を獲得)

自社開催ウェビナーの他、教材会社等外部ウェビナー・セミナー登壇多数。



# 講師 清水 裕矢

担当講座

【経理・会計】財務諸表の基本的な読み方

【経理・会計】企業の財務諸表比較

【マーケティング・営業】実例で学ぶ行動経済学

略歴

株式会社Progress CFO / 一般社団法人こども未来投資プロジェクト 代表理事

塾講師やパソコンインストラクターを経て、人事総務・財務経理職を外資系企業でスタート。以降16年以上、内資外資企業財務経理責任者やCFOを歴任。

子どもの金融リテラシー講座 CA\$H! 講師/カリキュラム・テキスト作成。

2023/11/30 「キッズノミクス -クイズで学ぼう、お金と経済-」を発売。  
(Amazon売れ筋ランキング第1位 ※2023/12/15債権・為替・外貨預金部門)

自社開催ウェビナーをはじめ、こども向けオンラインクイズ大会等多数実施。

# 講師／監修

## 真栄喜 貴弘

主担当講座

【AI】プログラミングと「AI リテラシー」の基礎

略歴

真栄喜そろばん教室 主宰  
株式会社インフィニットマインド AI・プログラミング講座講師



## 矢ヶ部 智之

主担当講座

【Webマーケティング・営業】  
ウェブサイト改善のヒント・GA4の基本的な見方

略歴

教育系企業にてウェブサイト作成、運用管理





株式会社Progress  
福岡県福岡市博多区千代1-1-68  
2021年11月12日 設立  
**インターネットを活用した教育支援事業**

- ・社会・経済探究講座 CA\$H!
- ・AI・プログラミング講座
- ・学びの個性を見つけるテスト Kid's Engine
- ・耳で学ぶ Audio Learning Center など

### メディア事業

- ・教育情報メディアACTIVE!
- ・こども経済メディアキッズノミクス
- ・教育セミナー EduSemi など

### 研修事業

- ・CybersePRO
- ・財務経理コンサルティング など

# 会社概要



<https://www.engine-of-progress.co.jp/>

