

# SOD (セミナー・オンデマンド) 2022年2月特集

## 「鎌倉殿の13人」主人公 北条義時に学ぶ ナンバー2学 (後編)



2022年NHK大河ドラマ「鎌倉殿の13人」は鎌倉時代の誕生と完成の物語。主人公の北条義時は源頼朝の妻・政子の弟で、頼朝亡き後に執権となり、鎌倉幕府を完成させる。鎌倉時代とはどんな時代か。企業の競争戦略の専門家であり、歴史に学ぶリーダーシップのテーマでも著作がある経営コンサルタントが解説する。

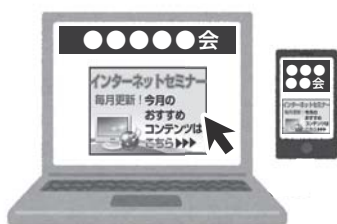
戦国マーケティング株式会社  
代表取締役 コンサルタント (ふくなが まさふみ)  
**福永 雅文**

## セミナー・オンデマンドの視聴方法

使い方はとても簡単！すぐにご利用になれます

### STEP 1

所属会のHPより  
セミナー・オンデマンド  
サイトにアクセス



インターネットセミナーの  
バナーを選択します

### STEP 2

ID・パスワードを  
入力してログイン

ログインはこちら

ID:   
パスワード:

※ID・パスワードは所属会に  
お問合せください  
※ログイン不要でご覧になれる  
オープンセミナーもあります

### STEP 3

学びたいセミナーを  
お選びください



※様々なジャンルで600タイトル  
以上の豊富なセミナー

その他600タイトル以上を配信中

# 月間視聴ランキング BEST 2



## SDGsが目指す 脱炭素に向けた 再生可能エネルギー電気の調達

政治経済

TMI 総合法律事務所 パートナー弁護士

深津 功二



なぜ脱炭素社会を目指すのか。ESG 投資とは。パリ協定を経て国連サミットで採択された SDGs とは。日本は脱炭素化に向けてどのような目標を掲げているのか。過去からの経緯や現状、そして再生可能エネルギーの様々な調達方法 (フィジカル PPA、バーチャル PPA、太陽光発電を使った取引) を解説します。



## 渋沢栄一の「論語と算盤」に学ぶ 企業経営

一般経営

歴史エンターテインメント作家

歴史研究家 ジャーナリスト

瀧津 孝



2024 年より一円札の新しい顔となり、大河ドラマ「青天を衝け」で主人公として描かれている渋沢栄一。約 500 の会社の設立を主導し、社会の公器としての企業の発展に尽くし「日本の資本主義の父」といわれる。その時代や著書「論語と算盤」から、企業経営者は何を学ぶべきかをお話します。

※ 2021 年 12 月の再生回数を集計

## おすすめセミナー

	タイトル	講師名	時間	内容
一般経営	「鎌倉殿の13人」主人公 北条義時に学ぶナンバー2学 (前編)	福永 雅文	40分	2022 年 NHK 大河ドラマ「鎌倉殿の13人」は鎌倉時代の誕生と完成の物語。主人公の北条義時は源頼朝の妻・政子の弟で、頼朝亡き後に鎌倉幕府を完成させた。北条義時らの生きざまに何を学ぶべきか。組織がナンバー2や補佐役をどうつくるのか、ナンバー2を目指す人はどうすべきかを論じます。
	中小企業のSDGs経営入門	小野瀬 由一	49分	SDGs は環境保護の側面が強いと思われがちですが、企業価値を高めるためにも用いられています。SDGs の目的や背景について触れるとともに、講師が手掛けるブラジルでのプロジェクトを紹介。中小企業が持続的発展を実現するための新たな経営手法としての SDGs 経営導入事例を解説します。
	ランチェスター サクセス・プログラム 入門編 第1回	河辺 よしろう	58分	ランチェスター サクセス・プログラム入門編は、ランチェスター経営の第一人者、竹田陽一先生が開発したランチェスターマネジメントをベースに、河辺よしろう氏が解説を加え、経営全般の知識、ビジネスモデル、事例分析、経営課題などを学び、売上アップを目指していく全4回のセミナーです。
研修・人材育成	<b>NEW</b> 刑事メンタルで ピンチをチャンスに (1)	森 透匡	7分	「刑事(でか)メンタル」とは、百戦錬磨の元刑事が厳しい現場で培ったメンタル強化術のこと。元・刑事、現・人材コンサルタントの講師が、ビジネスの現場で強い心を持つための考え方を、命がけでもある刑事時代の経験をもとに、全 10 回シリーズでお伝えします。第1回は「覚悟を決めて平常心」です。
	ハラスメント講座	尾花 彰	67分	普段聞き慣れている「ハラスメント」。会社や組織にとって、ハラスメントに関するマイナス評価は大きな問題になります。ハラスメントと呼ばれる行動を無意識に起こしてしまう、本質的な原因はいったい何なのか。どうすればハラスメントを無くすることができるのかを今一度確認し、行動していきましょう。
	中堅・若手社員の 営業力強化セミナー 後編	和田 勉	55分	中堅・若手社員の営業は、お客様との関係をつくり、売り上げをつくる、会社の重要な役割を担っています。さらに高いモチベーションをもち、営業力を強化することが求められています。心理カウンセラーの資格をもつ、超前向きモチベーターの講師が、お客様の信頼を得るための人間関係構築方法をお伝えします。
政治経済	<b>NEW</b> 米中新冷戦時代の国際情勢と 日本経済の展望	岡田 晃	46分	米中関係が「新冷戦」と言われるほど冷え込み、台湾海峡での緊張も高まるなか、バイデン大統領と習近平国家主席の首脳会談が行われましたが、事態が大きく打開する可能性は低いままです。今後の国際情勢と日本経済にあたる影響についてお話します。(公開期限: 2021 年 4 月 30 日)
	新型コロナウイルス感染症と 日本の危機管理	小川 和久	81分	「安全保障の立場からいえば、新型コロナウイルスは武力侵攻以上の深刻な脅威である」。講師が危機管理の専門家としての立場で新型コロナウイルスの問題についてお話します。また、アジアにおける日本の安全保障についても解説します。(公開期限: 2022 年 3 月 31 日)
実務家	時代と共に変化する中小企業経営	中村 朱美	82分	京都にある国産牛ステーキ丼専門店「佰食屋」。ランチ営業のみ、1日100食限定という「制約」を課したことで生まれたメリットとは。コロナ禍で厳しい経営に陥った佰食屋はどのように乗り越えているのか。講師のユニークな発想の数々を、皆様の経営に置き換えてみてください。(公開期限: 2022 年 3 月 31 日)
法律	<b>NEW</b> ~事例から学ぶ~ 契約トラブルを防ぐ方法 (3)	宮崎 大輔	15分	大企業との取引の際、トラブルにならないための注意点を教えてください。様々な契約条項について、大企業が著しく有利になっていないか確認するポイントとは。もしトラブルになってしまった場合、「下請法」によって保護される場合があります。万が一のためにも、下請法についても頭に入れておきましょう。
税務・財務・経理	<b>NEW</b> インボイス制度 3つの対応ポイント	伯母 敏子	85分	令和5年(2023年)10月から導入される適格請求書等保存方式(インボイス制度)。具体的に現場で発生しうる事象を想定し、経理担当者や関係者が混乱せず、取引先とトラブルにならないためのポイントをお伝えします。(収録: 2021 年 11 月 25 日) (公開期限: 2022 年 4 月 30 日)
	社長と会社にお金を残すための バランスシート経営	海生 裕明	110分	中小企業は誰も守ってはくれません。コロナショックの最中、資金は1秒でも遅れると死を招きます。このような状況下でも耐えられる会社は休業できるBSを持っています。本講座の目的は、オーナー会社であれば、会社だけでなく社長のBSもよくなること。そして会社と社長に現預金を残すことです。

※掲載されているタイトルは、ご覧いただけるものの一部です