

研修用DVDのご案内

(2023年7月現在)

広島銀行

ひろぎんカレントクラブ

ご利用について

会員の皆様に研修用DVDを無料で貸出しております。
ご利用の際は、以下の要領でお申し込みください。

1. ご利用条件

利用日数は営業日5日以内、1回のお申し込みは5本以内、
ご利用は無料（会員専用サービス）

2. 申込手続き

1. 次頁の「研修用DVD利用申込書」に必要事項をご記入の上、
ひろぎんカレントクラブ事務局あてFAXにてお送りください。
2. 事務局よりご希望の日程にご利用可能か、お電話でご連絡を
いたします。

3. 受取り・返却方法

1. DVDは、取引のある営業店の店頭でのお渡しとなります。
2. ご利用後のDVDは、期限までに営業店へご返却ください。

ジャンル別 目次

ジャンル	内 容	頁
新 着 DVD	新入・若手社員、営業、経営管理	1
新 入 員 若 手 社 員	新入社員研修、新入社員の育て方・伸ばし方 他	3
ビ ジ ネ ス マ ナ ー	ビジネスマナー、ビジネス電話、ビジネス文書 ビジネス敬語 他	5
営 業	プレゼンテーション、営業力強化、訪問営業 クレーム対応、接客話法 他	6
経 営 管 理	キャッシュフロー、リーダーシップ、債権保全、 アイデア発想法、財務分析 他	8
コ ン プ ラ イ ア ン ス	セクシャルハラスメント、パワーハラスメント 他	11
そ の 他	メンタルヘルス、個人情報 他	12

制作会社の略称

略称	制作会社
PHP	PHP研修所
シュビキ	シュビキ
日経	日本経済新聞出版社
JLC	ジャパンライム
ASP	アスパクリエイト
プレジデント	プレジデント社

2023年新着DVD

番号	タイトル	概要	時間
1181	ビジネスマナー・バイブル 第1講 身だしなみと挨拶	ビジネスマナーは業種・職業、社内・社外を問わず求められる、基本的なビジネススキルです。様々な場面でのビジネスマナーのコツを解説しました。	約44分 プレゼン 2008年
1182	ビジネスマナー・バイブル 第2講 仕事の優先順位と報・連・相		約51分 プレゼン 2008年
1183	ビジネスマナー・バイブル 第3講 相手の心をつかむ来客対応&訪問		約42分 プレゼン 2008年
1184	ビジネスマナー・バイブル 第4講 電話対応のコツとビジネス文書		約42分 プレゼン 2008年
1185	ビジネスマナー・バイブル 第5講 ミス&トラブルの対処法		約36分 プレゼン 2008年
1186	速習 仕事の基本とビジネスマナー 1. 身だしなみ・あいさつ・お客様対応のマナー	社会人が身に着けるべき基本的なビジネススキルをポイント解説しました。	約85分 PHP 2023年
1187	速習 仕事の基本とビジネスマナー 2. コミュニケーション・報連相。人間関係		約70分 PHP 2023年
1188	速習 仕事の基本とビジネスマナー 3. コンプライアンス・ハラスメント		約60分 PHP 2023年
1189	報連相入門	押さえておきたい仕事の基本。これであなかも「プロ」社員！	約87分 プレゼン 2007年
1190	ビジネス敬語入門	敬語って何？敬語のつくり方・使い方とシーン別実践集	約53分 プレゼン 2008年
1191	電話対応のマナーとクレーム対応の技術	「電話対応」がきちんとできる。それがクレーム対応上達への第一歩です。	約125分 プレゼン 2008年
1192	聞く技術（基礎編・応用編）	”積極的”に聞いて、聞き方の達人になろう	約66分 プレゼン 2008年
1193	話す技術（基本編・実践編）	話し方の基礎を、4つのパートで学びます。	約102分 プレゼン 2008年
1194	商談の技術（基礎編・実践編）	業種・業態・商品に応じた商談方法が一目瞭然	約102分 プレゼン 2008年
1195	売れる営業 売れない営業（基本編・実践編）	「言葉の使い方」と「会話の運び方」を商談場面別に解説	約79分 プレゼン 2008年
1196	ビジネス交渉術入門	「お互いに発展する継続的な関係」を築く！ ”Win-Win”の交渉術を一挙に紹介	約83分 プレゼン 2007年
1197	テレアポ成功術	いまなぜテレアポなのか、アポ取り成功への7つのステップ	約54分 プレゼン 2008年
1198	すぐに役立つ！クレーム対応の技術（対面・メール編）	メールでのクレーム対応、クレームをビジネスチャンスに！	約59分 プレゼン 2009年
1199	好かれる営業・嫌われる営業	好かれるが勝ち！自分を売り込め！ お客様の心をつかむセールストーク	約71分 プレゼン 2010年
1200	プレゼンの基本技術	ビジネスはプレゼンテーションで決まる！	約71分 プレゼン 2009年
1201	ビジネス傾聴入門	どう聞けばよいのか？ビジネス傾聴を身につけよう	約83分 プレゼン 2010年
1202	オフィスの事務改善	ムダをなくして仕事の効率アップ！	約61分 プレゼン 2009年
1203	これならできる プロジェクト・マネジメント	段取り八分に実行二分。合理的に成功へとスムーズに導く10ステップ	約78分 プレゼン 2006年
1204	コーチングの技術 基礎編・実践編	相手に合わせたコーチングをしよう	約84分 プレゼン 2009年
1205	ほめる しかる技術	人を活かし、人を育てるほめ方・しかり方をわかりやすく説明	約94分 プレゼン 2009年
1206	強いチームをつくる技術	かけ算の成果を生みだす！アサーティブ・マネジメント	約74分 プレゼン 2010年

番号	タイトル	概要	時間
1207	改訂版 私たちのコンプライアンスⅢ	「知らない」ではすまされない！社会人の責任	約90分 PHP 2020年
1208	テレワーク時代の社会人やっていいこと・悪いこと	信頼される人、されない人の違いとは？	約60分 PHP 2022年
1209	ストップ！ハラスメント	ハラスメントのない職場づくりのために	約77分 プレゼン 2007年
1210	あなたが守る！製造現場のコンプライアンス	モノづくりの基本はルール・マナーの徹底から	約45分 PHP 2011年
1211	災害事例に学ぶ 製造現場の安全対策	なぜ、安全対策が必要か (日本語、英語、中国語、タイ語、インドネシア語に対応)	約95分 PHP 2017年
1212	事例で学ぶ あなたが防ぐ労働災害	日常に潜む危険から身を守るために (日本語、英語、中国語に対応)	約73分 PHP 2021年
1213	時間活用術	時間管理の達人を目指せ！	約88分 プレゼン 2009年
1214	スピーチの技術	話し上手になるための基本	約80分 プレゼン 2008年
1215	考える技術	「考え方にもルールがある」をわかりやすく説明	約95分 プレゼン 2008年
1216	説得の技術	相手自身に説得をさせる、満足を分かち合える説得を実現	約110分 プレゼン 2006年
1217	会議の技術	会議を活性化する5つの工夫	約105分 プレゼン 2006年
1218	今すぐ役立つ！質問のスキル	”勝てる仕事”の会話術	約72分 プレゼン 2011年

＜新入・若手社員＞

番号	タイトル	概要	時間
1001	そのバイト語はやめなさい！ 正しいビジネス語の話し方	「社会人の正しい話し方」、「なぜそれが適切なのか」をわかりやすく解説	約40分 日経 2008年
1002	＜新入社員研修＞ 君は「成果」を出せるか めざせハイパフォーマー <<2巻1セット>>	「新人だから通用しない!」、「こうすれば成果は生み出せる!」をテーマに解説	約50分 PHP 2008年
1003	新入社員のための「こんなときどうする仕事のマナー」 <<3巻1セット>>	仕事上の「電話」、「コミュニケーション」、「職場の基本マナー」について解説	約90分 PHP 2008年
1018	ビジネスコミュニケーション入門 社内編 1. 会社生活	コミュニケーションスキルは業種・職業、社内・社外を問わず求められる、基本的なビジネススキルです。 様々な場面でのコミュニケーションのコツを解説しました。	約20分 シュビキ 2010年
1019	ビジネスコミュニケーション入門 社内編 2. 命令を受ける		約20分 シュビキ 2010年
1020	ビジネスコミュニケーション入門 社内編 3. 業務の遂行		約20分 シュビキ 2010年
1021	ビジネスコミュニケーション入門 社内編 4. 報告する		約20分 シュビキ 2010年
1022	ビジネスコミュニケーション入門 社内編 5. 色々な場面で		約20分 シュビキ 2010年
1110	新入社員のための「社会人のルール」	イマドキ世代にありがちな事例をドラマで再現。何が問題でどう改善すればいいのかを解説します。	約43分 PHP 2014年
1111	新入社員の育て方・伸ばし方	ゆとり教育世代の特徴を理解し、彼らの前向きな気持ちを引き出すための指導方法を学習します。	約50分 PHP 2014年
1129	新入社員のための報連相の基本	コミュニケーションの基本である「報連相」の要点をドラマ形式で解説しています。	約48分 PHP 2013年
1145	井村雅代コーチの「できない」から逃げるな!	不振を極めていたシンクロ日本代表チームを再び世界のトップチームに返り咲かせた井村雅代氏に新入社員が明るく前向きに歩いていけるようなメッセージをご自身のコーチとしての体験をベースに語っていただきます。	約90分 PHP 2016年
1146	社会人の常識・非常識	新入社員パートでは、実際に職場で起こった事例をベースに10分程度のショートケースを9つ収録。新入社員として、どう考え行動したらいいのかというポイントが学べます。上司パートでは、新入社員に言うてはいけないNGワード・正しい指導法を解説しています。	約65分 PHP 2016年
1167	新入社員向けDVD 速習 ビジネスマナー! <<2巻1セット>>	①信頼される電話対応 ②好感を呼ぶ接客・訪問	約114分 PHP 2004年
1168	仕事・人生の夢を語ろう! 武田鉄矢 新入社員に贈る言葉	武田鉄矢さんが、社会人として旅立つ新入社員に、仕事や人生についての心構えを自らの経験を踏まえて熱く語ります。	約25分 PHP 1997年
1169	「プロ」としての意識とスキルを身につける フォローアップ・セミナー	「自らの振り返り」をさせながら、仕事の基本的な進め方やルール、マナーの再確認、そして仕事の意義について教えていくものです。新入社員が自ら成長する力を醸成する教材としてご活用ください。	約65分 PHP 2011年
1171	できる社員の仕事術 事例でわかる 「問題解決力」の高め方	問題解決力のあるビジネスパーソンが成功する! 基本手順とスキルを紹介。 ●問題解決の考え方と基本スキル ●問題解決ケーススタディ	約48分 PHP 2007年
1175	SNSから考える 新社会人の責任	SNSトラブルを通じて、「社会人としての責任」を考え、「信頼される社会人」になるヒントを学びます。	約35分 PHP 2019年
1176	パラアスリートが語る 挑戦への気持ち 負けたくない。私は、前に進む。	3人のトップパラアスリート〔一ノ瀬メイ（パラ水泳）、村上清加（パラ陸上）、池 透暢（車椅子ラグビー）〕に、うまくいかない時になどどのように考え、行動してきたかをお話いただいています。	約72分 PHP 2020年
1178	コミュニケーションの基本シリーズ第1巻 新入社員・若手社員のためのビジネス電話応対	最近の新入社員は優秀である一方で、1「電話を怖がる」、2メール・FAXなどの「ビジネスツール」の使い方、使い分けができない、3ちょっとした「心遣い」ができないという特徴があります。 これらの指導が難しい3つの問題を、動画でわかりやすく解説します。	約21分 日経 2019年
1179	コミュニケーションの基本シリーズ第2巻 新入社員・若手社員のためのビジネスツールの使い分けと使い方		約23分 日経 2019年
1180	コミュニケーションの基本シリーズ第3巻 新入社員・若手社員のためのマナーが生まれる心遣い		約21分 日経 2019年

〈新入・若手社員〉

番号	タイトル	概要	時間
1181	ビジネスマナー・バイブル 第1講 身だしなみと挨拶	ビジネスマナーは業種・職業、社内・社外を問わず求められる、基本的なビジネススキルです。様々な場面でのビジネスマナーのコツを解説しました。	約44分 ブレイズ 2008年
1182	ビジネスマナー・バイブル 第2講 仕事の優先順位と報・連・相		約51分 ブレイズ 2008年
1183	ビジネスマナー・バイブル 第3講 相手の心をつかむ来客対応&訪問		約42分 ブレイズ 2008年
1184	ビジネスマナー・バイブル 第4講 電話対応のコツとビジネス文書		約42分 ブレイズ 2008年
1185	ビジネスマナー・バイブル 第5講 ミス&トラブルの対処法		約36分 ブレイズ 2008年
1186	速習 仕事の基本とビジネスマナー 1. 身だしなみ・あいさつ・お客様対応のマナー	社会人が身に着けるべき基本的なビジネススキルをポイント解説しました。	約85分 PHP 2023年
1187	速習 仕事の基本とビジネスマナー 2. コミュニケーション・報連相。人間関係		約70分 PHP 2023年
1188	速習 仕事の基本とビジネスマナー 3. コンプライアンス・ハラスメント		約60分 PHP 2023年
1189	報連相入門	押さえておきたい仕事の基本。これであなたも「プロ」社員！	約87分 ブレイズ 2007年
1190	ビジネス敬語入門	敬語って何？敬語のつくり方・使い方とシーン別実践集	約53分 ブレイズ 2008年

＜ビジネスマナー＞

番号	タイトル	概要	時間
1008	ビジネスマナー入門 社内編 1. 出社前	ビジネスの現場で求められる基本的なヒューマンスキルをまとめました。内定者・新人教育にご利用ください。	約20分 シュビキ 2010年
1009	ビジネスマナー入門 社内編 2. 社内マナー		約20分 シュビキ 2010年
1010	ビジネスマナー入門 社内編 3. 仕事時のマナー		約20分 シュビキ 2010年
1011	ビジネスマナー入門 社内編 4. オフでの付き合い		約20分 シュビキ 2010年
1012	ビジネスマナー入門 社内編 5. お客様へのマナー		約20分 シュビキ 2010年
1013	ビジネスマナー入門 取引先訪問編 1. 出社前		約20分 シュビキ 2010年
1014	ビジネスマナー入門 取引先訪問編 2. 到着したら		約20分 シュビキ 2010年
1015	ビジネスマナー入門 取引先訪問編 3. 相手が出てきたら		約20分 シュビキ 2010年
1016	ビジネスマナー入門 取引先訪問編 4. 商談中のマナー		約20分 シュビキ 2010年
1017	ビジネスマナー入門 取引先訪問編 5. 失礼するとき		約20分 シュビキ 2010年
1059	ビジネス電話のマナー 1. 電話の受け方	1. 電話を受ける基本 2. ビジネスの場での例	約30分 シュビキ 2010年
1060	ビジネス電話のマナー 2. 電話のかけ方	1. 電話をかける基本 2. ビジネスの場での例	約30分 シュビキ 2010年
1065	ビジネス文書作成のコツ 1. ビジネス文書の書き方	1. 良いビジネス文書 2. 社外文書の基本 3. 種類別のポイント	約20分 シュビキ 2010年
1066	ビジネス文書作成のコツ 2. 文書表現のスキル	1. 良い文書を書く 2. 文章を書くコツ 3. チェックのポイント	約20分 シュビキ 2010年
1067	社外文書の書き方	1. 社外文書のあり方 2 社外文書のルール 3. 種類別のポイント	約30分 シュビキ 2010年
1068	恥をかかないビジネス敬語 1. 基本編	1. 上司との会話 2. 来客を迎える 3. 訪問営業で	約30分 シュビキ 2010年
1069	恥をかかないビジネス敬語 2. 電話対応編	1. 問い合わせへの対応 2. 取り次ぎ 3. 連絡	約30分 シュビキ 2010年
1070	恥をかかないビジネス敬語 3. 訪問営業編	1. イントロ 2. 説明 3. クロージング	約30分 シュビキ 2010年
1071	恥をかかないビジネス敬語 4. 接客編	1. アプローチ 2. 説得 3. 支払	約30分 シュビキ 2010年
1072	恥をかかないビジネス敬語 5. 受付編	1. 取り次ぎ 2. 留守の場合 3. 預かり物	約30分 シュビキ 2010年
1073	恥をかかないビジネス敬語 6. 得意先営業編	1. 挨拶 2. 売り込み 3. クロージング	約30分 シュビキ 2010年
1074	恥をかかないビジネス敬語 7. 社内編	1. 命令 2. 相談 3. 報告	約30分 シュビキ 2010年
1150	ケースで学ぶ「クレーム電話」対応の基本	社員の不適切な電話対応などのトラブルを生まないための電話対応について学習します。	約82分 PHP 2017年
1170	「心が伝わる」ビジネスマナーの基本	”形だけのマナーでは人を感動させることはできない”をテーマに、マナーの3原則を具体的に解説します。	約88分 PHP 2012年

〈 営 業 〉

番号	タイトル	概要	時間
1006	競合他社に差をつける 必勝のプレゼンテーション	営業の現場で必須となっているプレゼンテーションについて、「必勝のための3つのスキル」、「説得力のあるコンセプト&ロジック」、「聞き手の心をつかむテクニック」、の3つのテーマを取り上げ、その内容を解説	約90分 PHP 2008年
1023	営業力強化 新人営業マン編 1. 基礎知識を身に付ける	新規開拓、ルート営業、代理店営業等の法人営業に、初めて就く方に。 営業の流れから、訪問のパターン、営業力アップのコツまで、ポイントをわかりやすい説明で身に付けます。	約30分 シュビキ 2009年
1024	営業力強化 新人営業マン編 2. 営業の流れ		約30分 シュビキ 2009年
1025	営業力強化 新人営業マン編 3. 訪問のパターン		約30分 シュビキ 2009年
1026	営業力強化 新人営業マン編 4. 営業力を付ける		約30分 シュビキ 2009年
1027	営業力強化 中堅営業マン編 1. 情報武装する	営業現場を一通り経験し、実績を上げられるようになった中堅クラス向け。企画力・交渉力を高め、情報武装して、幅広いスキルを身に付け、次のステップを目指します。	約30分 シュビキ 2009年
1028	営業力強化 中堅営業マン編 2. 企画力を付ける		約30分 シュビキ 2009年
1029	営業力強化 中堅営業マン編 3. 交渉力を付ける		約30分 シュビキ 2009年
1030	営業力強化 中堅営業マン編 4. 目標管理と自己研鑽		約30分 シュビキ 2009年
1031	営業力強化 営業管理職編 1. 管理職の役割	営業管理職には、部下を動かし、組織で売上を上げるためのマネジメントスキルが求められます。 経営トップと現場の橋渡しをしつつ、目標達成に向けて営業部隊を動かすためのコツを身に付けることを狙いました。	約30分 シュビキ 2009年
1032	営業力強化 営業管理職編 2. 営業戦略		約30分 シュビキ 2009年
1033	営業力強化 営業管理職編 3. 部下の育成		約30分 シュビキ 2009年
1034	営業力強化 営業管理職編 4. リーダーシップ		約30分 シュビキ 2009年
1035	訪問営業の話法 1. 基礎編	相手を引き付けるセールストークとは？ 困ったときの切り抜け方は？ 豊富なトーク例で、どんな商品のセールスにも使えます。	約30分 シュビキ 2009年
1036	訪問営業の話法 2. 実践編 挨拶・イントロ		約30分 シュビキ 2009年
1037	訪問営業の話法 3. 実践編 説明の基本	相手を引き付けるセールストークとは？ 困ったときの切り抜け方は？ 豊富なトーク例で、どんな商品のセールスにも使えます。	約30分 シュビキ 2009年
1038	訪問営業の話法 4. 実践編 説明の事例		約30分 シュビキ 2009年
1039	訪問営業の話法 5. 実践編 説得の基本		約30分 シュビキ 2009年
1040	訪問営業の話法 6. 実践編 説得の事例		約30分 シュビキ 2009年
1041	訪問営業の話法 7. 実践編 クロージングの基本		約30分 シュビキ 2009年
1042	訪問営業の話法 8. 実践編 クロージングの事例		約30分 シュビキ 2009年
1043	クレーム電話対応のコツ 1. 基本編	クレームは貴重な顧客の声ですが、対応を誤ると大変な事態になりかねません。 最初の受け方から、迅速な処理の進め方まで、CS(顧客満足)を高める対応方法を解説します。	約30分 シュビキ 2009年
1044	クレーム電話対応のコツ 2. 最初の受け方		約30分 シュビキ 2009年
1045	クレーム電話対応のコツ 3. クレーム処理の進め方		約30分 シュビキ 2009年
1046	クレーム電話対応のコツ 4. 話し方のポイント		約30分 シュビキ 2009年

〈営業〉

番号	タイトル	概要	時間
1061	ビジネスコミュニケーション入門 営業編 1. 営業の基本	営業先での信頼関係の重要性を理解し、目指すべき関係作りについて学びます。	約13分 シュビキ 2010年
1062	ビジネスコミュニケーション入門 営業編 2. 良い関係を築く	初めての訪問営業先で、良好な人間関係を築くためのポイントを解説します。	約15分 シュビキ 2010年
1063	ビジネスコミュニケーション入門 営業編 3. 上手に聞く	営業先で、相手の話を上手に引き出し、聞きくためのスキルを習得します。	約15分 シュビキ 2010年
1064	ビジネスコミュニケーション入門 営業編 4. 効果的に伝える	論理的で信頼される説明をし、相手を納得させ、アクションに結びつけるためのポイントを学びます。	約15分 シュビキ 2010年
1085	好感度アップの接客話法 1. 接客の基本	1. 接客の基本 2. 接客話法の原則 3. 流れとポイント	約30分 シュビキ 2010年
1086	好感度アップの接客話法 2. アプローチの仕方	1. アプローチ 2. 声のかけ方 3. 相手を知るためには	約30分 シュビキ 2010年
1087	好感度アップの接客話法 3. 説明・説得	1. 説明・説得のポイント 2. 説明・説得の仕方	約30分 シュビキ 2010年
1088	好感度アップの接客話法 4. クロージング	1. クロージングのポイント 2. クロージングの仕方	約30分 シュビキ 2010年
1089	好感度アップの接客話法 5. お買い上げの後で	1. 接客の最後に 2. 処理の仕方	約30分 シュビキ 2010年
1090	好感度アップの接客話法 6. 上手な断り方	1. 断り方の鉄則 2. 断り方の例	約30分 シュビキ 2010年
1091	好感度アップの接客話法 7. お客様からの質問	1. 質問を受けたら 2. 答え方の例	約30分 シュビキ 2010年
1092	好感度アップの接客話法 8. クレーム処理	1. クレームとは 2. クレーム処理の例	約30分 シュビキ 2010年
1130	ボトムアップ理論の概要と実際①	安芸南高校畑喜美夫先生のボトムアップ理論をDVD化。無名の県立高校をサッカーインターハイ優勝に導いた指導方法とは！！	約70分 JLC 2014年
1131	ボトムアップ理論の概要と実際②		約51分 JLC 2014年
1151	これで成果が変わるPDCAの基本	PDCAの理解を深め、仕事をよりスムーズに進めるスキルを学ぶ	約40分 PHP 2010年
1172	部下の成果がグングン上がる 実践！セールス・コーチング 《2巻1セット》	①セールス・コーチングの基本と考え方 ②実践的セールス・コーチングの進め方	約80分 PHP 2008年
1173	こうすれば顧客から歓迎される 「顧客の心をとらえる営業」実践心得 《2巻1セット》	①なぜ成績が上がらないのか？ ②顧客の心をいかにとらえるか	約60分 PHP 2007年
1191	電話対応のマナーとクレーム対応の技術	「電話対応」がきちんとできる。それがクレーム対応上達への第一歩です。	約125分 ブレイゼント 2008年
1192	聞く技術（基礎編・応用編）	”積極的”に聞いて、聞き方の達人になろう	約66分 ブレイゼント 2008年
1193	話す技術（基本編・実践編）	話し方の基礎を、4つのパートで学びます。	約102分 ブレイゼント 2008年
1194	商談の技術（基礎編・実践編）	業種・業態・商品に応じた商談方法が一目瞭然	約102分 ブレイゼント 2008年
1195	売れる営業 売れない営業（基本編・実践編）	「言葉の使い方」と「会話の運び方」を商談場面別に解説	約79分 ブレイゼント 2008年
1196	ビジネス交渉術入門	「お互いに発展する継続的な関係」を築く！ ”Win-Win”の交渉術を一挙に紹介	約83分 ブレイゼント 2007年
1197	テレアポ成功術	いまなぜテレアポなのか、アポ取り成功への7つのステップ	約54分 ブレイゼント 2008年
1198	すぐに役立つ！クレーム対応の技術（対面・メール編）	メールでのクレーム対応、クレームをビジネスチャンスに！	約59分 ブレイゼント 2009年
1199	好かれる営業・嫌われる営業	好かれるが勝ち！自分を売り込め！ お客様の心をつかむセールストーク	約71分 ブレイゼント 2010年
1200	プレゼンの基本技術	ビジネスはプレゼンテーションで決まる！	約71分 ブレイゼント 2009年
1201	ビジネス傾聴入門	どう聞けばよいのか？ビジネス傾聴を身につけよう	約83分 ブレイゼント 2010年

〈経営・管理〉

番号	タイトル	概要	時間
1047	キャッシュ・フロー計算書 1. しくみ	第3の財務諸表と呼ばれるキャッシュ・フロー計算書。経営分析や、投資判断には、欠かせない知識です。今、注目のキャッシュ・フロー経営の理解にも、最適。	約30分 シュビキ 2009年
1048	キャッシュ・フロー計算書 2. 作り方		約30分 シュビキ 2009年
1049	キャッシュ・フロー計算書 3. キャッシュ・フロー経営		約30分 シュビキ 2009年
1050	キャッシュ・フロー計算書 4. 分析のしかた		約30分 シュビキ 2009年
1055	リーダーシップ 1. リーダーシップとは	1. リーダーの役割 2. リーダーシップスタイル 3. リーダーに求められるもの	約30分 シュビキ 2010年
1056	リーダーシップ 2. リーダーの仕事	1. リーダーの位置付け 2. マネジメント 3. マネジメント能力を磨くには	約30分 シュビキ 2010年
1057	リーダーシップ 3. リーダーのコミュニケーション	1. リーダーとコミュニケーション 2. 外部とのコミュニケーション 3. 内部とのコミュニケーション	約30分 シュビキ 2010年
1058	リーダーシップ 4. チームマネジメント	1. チームマネジメントとは 2. ステップとポイント 3. モティベーションの仕方	約30分 シュビキ 2010年
1080	債権保全 見てわかる担保のしくみ	1. 債権者のリスク回避 2. 抵当権 3. その他の担保	約30分 シュビキ 2010年
1081	債権保全 見てわかる担保設定のポイント	1. 設定時の注意 2. 設定後の注意 3. 履行が滞ったら	約30分 シュビキ 2010年
1082	債権保全 不動産登記簿の読み方	1. 不動産登記簿とは 2. 登記簿の読み方 3. 利用のしかた	約30分 シュビキ 2010年
1083	債権保全 債権回収の手引き	1. 債権回収のポイント 2. 資力が悪化してきたら 3. 履行が滞ったら	約30分 シュビキ 2010年
1084	債権保全 倒産予知の手引き	1. 会社の倒産とは 2. 危険度のチェック 3. 危険を察知したら	約30分 シュビキ 2010年
1094	管理者としてやっていいこと・悪いこと	部下の模範となるような管理者の行動を解説	約55分 PHP 2013年
1095	仕事に役立つ図解のポイント(速習版) 1. 手順と注意	情報を素早く、正確に伝えるために図解を活用。作る際の注意点を分かりやすく解説	約30分 シュビキ 2013年
1096	仕事に役立つ図解のポイント(速習版) 2. 種類別のコツ	グラフや図を一目で正確に伝えるコツを種類ごとに解説	約30分 シュビキ 2013年
1097	企画書の書き方(速習版) 1. ステップとポイント	企画の成否を左右する企画書の書き方についてポイントを解説	約30分 シュビキ 2013年
1098	企画書の書き方(速習版) 2. 説明・説得のコツ	採用される企画書の書き方のコツ、説得力を上げるポイントを解説	約30分 シュビキ 2013年
1099	実践ブレインストーミング(速習版) 1. 基礎知識	ブレストの基本から、問題解決における位置づけと効果、応用型まで解説	約30分 シュビキ 2013年
1100	実践ブレインストーミング(速習版) 2. 準備から実施まで	ブレストを成功させる準備、進行の仕方、司会者が注意すべきポイントを解説	約30分 シュビキ 2013年
1101	アイデア発想法(速習版) 1. 独創的な発想のために	アイデア出しに必要な環境、しくみ、発想を促すポイントを解説	約30分 シュビキ 2013年
1102	アイデア発想法(速習版) 2. 様々な技法	効率よくアイデアを出す様々な技法を解説	約30分 シュビキ 2013年
1112	実力派財務分析 1. 損益分岐点分析	理解の基本である利益図表から、限界利益や損益分岐点比率などの考え方、そして目標利益の設定方法までをわかりやすく説明します。	約30分 シュビキ 2014年
1113	実力派財務分析 2. 収益性分析	資本利益率が上がるためには、どうなればよいか。売上高利益率、資本回転率の考え方も含めて、ポイントを解説します。	約30分 シュビキ 2014年
1114	実力派財務分析 3. 安全性分析	安全性を短期、長期の2つの面で捉え、それぞれ支払債務とその原資の関係から、わかりやすく解説します。	約30分 シュビキ 2014年
1115	実力派財務分析 4. 生産性・成長性分析	生産性では付加価値を生み出す力を労働と資本の両面から説明し、成長性では、考え方の基本と各種指標をわかりやすく解説します。	約30分 シュビキ 2014年

<経営・管理>

番号	タイトル	概要	時間
1116	キャッシュ・フロー計算書 1. しくみ	キャッシュ・フロー計算書とはどういうものか?その構造から3つの区分の内容、意義までをわかりやすく解説しました。	約30分 シュビキ 2014年
1117	キャッシュ・フロー計算書 2. 作り方	キャッシュフローの3区分の作り方から、直接法と間接法の表示方法の違いまでをわかりやすく解説しました。	約30分 シュビキ 2014年
1118	キャッシュ・フロー計算書 3. キャッシュ・フロー経営	フリーキャッシュフローの意味から投資判断の手法としてのNPV法、IRR法までをわかりやすく解説しました。	約30分 シュビキ 2014年
1119	キャッシュ・フロー計算書 4. 分析のしかた	このDVDでは、フリーキャッシュフローを使った分析指標とその内容を収益性、安全性、株主、投資の関連から、わかりやすく解説しました。	約30分 シュビキ 2014年
1120	発想力アップ 1. アイデア発想とは	発想のしくみを理解すると、それを促すヒントにもなります。このしくみをどう使うと良いか、ぜひ考えてみてください。	約17分 シュビキ 2014年
1121	発想力アップ 2. アイデア出しの流れ		約17分 シュビキ 2014年
1122	発想力アップ 3. チームによる発想		約15分 シュビキ 2014年
1123	発想力アップ 4. 発想力の基本		約15分 シュビキ 2014年
1124	発想力アップ 5. 発想手法の活用		約15分 シュビキ 2014年
1125	発想力アップ 6. 基準を使う手法		約17分 シュビキ 2014年
1126	発想力アップ 7. 分けて考える手法		約17分 シュビキ 2014年
1127	発想力アップ 8. 自由に考える手法		約15分 シュビキ 2014年
1132	『ケーススタディ』部下を伸ばすコーチング①	①信じて、認めて、任せてみる	約30分 PHP 2015年
1133	『ケーススタディ』部下を伸ばすコーチング②	②部下の問題解決を援助する	約30分 PHP 2015年
1134	『ケーススタディ』部下を伸ばすコーチング③	③自ら伸びる部下に育てる	約30分 PHP 2015年
1152	松下幸之助 経営百話 ① 経営の基本理念 + 話	松下幸之助が幾多の苦境、体験の中からつかんだ独自の経営観、経営哲学を肉声講演から100話に抜粋・編集し、当時の貴重な写真とともにまとめたものです。	約50分 PHP 2016年
1153	松下幸之助 経営百話 ② 経営者の責任 + 話		約50分 PHP 2016年
1154	松下幸之助 経営百話 ③ 決断の心得 + 話		約50分 PHP 2016年
1155	松下幸之助 経営百話 ④ 成功の心得 + 話		約50分 PHP 2016年
1156	松下幸之助 経営百話 ⑤ 人を活かす心得 + 話		約50分 PHP 2016年
1157	松下幸之助 経営百話 ⑥ 人を育てる心得 + 話		約50分 PHP 2016年
1158	松下幸之助 経営百話 ⑦ 衆知を集める心得 + 話		約50分 PHP 2016年
1159	松下幸之助 経営百話 ⑧ 不況克服の心得 + 話		約50分 PHP 2016年
1160	松下幸之助 経営百話 ⑨ 反省の心得 + 話		約50分 PHP 2016年
1161	松下幸之助 経営百話 ⑩ 経営者の生きがい + 話		約50分 PHP 2016年
1174	フィードバック入門 部下を立て直し成長を促す技術	見て学ぶ教材として、フィードバックのスキル向上にご活用ください。	約120分 PHP 2018年

〈経営・管理〉

番号	タイトル	概要	時間
1202	オフィスの事務改善	ムダをなくして仕事の効率アップ！	約61分 プレゼン 2009年
1203	これならできる プロジェクト・マネジメント	段取り八分に実行二分。合理的に成功へとスムーズに導く10ステップ	約78分 プレゼン 2006年
1204	コーチングの技術 基礎編・実践編	相手に合わせたコーチングをしよう	約84分 プレゼン 2009年
1205	ほめる しかる技術	人を活かし、人を育てるほめ方・しかり方をわかりやすく説明	約94分 プレゼン 2009年
1206	強いチームをつくる技術	かけ算の成果を生みだす！アサーティブ・マネジメント	約74分 プレゼン 2010年

＜コンプライアンス＞

番号	タイトル	概要	時間
1075	セクハラのない職場作り 1. セクハラとは	セクハラの意味や対象、法的な扱いなどを学びます。	17分 シュビキ 2010年
1076	セクハラのない職場作り 2. 職場に潜むセクハラ	具体的にどのような言動がセクハラになりかねないのか、セクハラの種類と併せて説明します。	20分 シュビキ 2010年
1077	セクハラのない職場作り 3. セクハラの影響	セクハラが問題になると、当事者を始めとする関係者にどのようなダメージを与えるのか理解します。	17分 シュビキ 2010年
1078	セクハラのない職場作り 4. セクハラを防ぐには	セクハラが起こる背景から見直し、トラブルを防ぐにはどうすべきか考えます。	17分 シュビキ 2010年
1079	セクハラ対策のポイント	1. 職場とセクシュアルハラスメント 2. 理解と対策のために	30分 シュビキ 2010年
1093	社会人やっていいこと・悪いこと	3人の新入社員と1人の先輩社員が、いろいろな場面で“社会人としてやっていいこと、悪いこと”を展開	約45分 PHP 2013年
1094	管理者としてやっていいこと・悪いこと	部下の模範となるような管理者の行動を解説	約55分 PHP 2013年
1104	パワハラのない職場作り 1. パワハラとは	トラブルを防ぐため、パワハラとは何か、なぜ問題なのかといった基本を正しく理解	約17分 シュビキ 2013年
1105	パワハラのない職場作り 2. 職場に潜むパワハラ	何がパワハラなのか、具体的なケースを提示。管理者教育に最適	約17分 シュビキ 2013年
1106	パワハラのない職場作り 3. 職場に与える影響	パワハラが職場に与える影響を理解することでパワハラを未然に防止	約17分 シュビキ 2013年
1107	パワハラのない職場作り 4. 防ぐためには	パワハラを一掃するためのヒントを具体的なケースで学習	約20分 シュビキ 2013年
1163	マタニティハラスメントから考える職場の人権	マタハラが起こりにくい職場にするために、管理職、一般社員にできることはなにか。女性だけでなく男性にとっても働きやすい職場とはどのような職場かを考えます。	31分 ASP 2017年
1177	職場のハラスメント再点検 あなたの理解で大丈夫ですか？《2巻1セット》	職場のハラスメント問題で、加害者の目線を取り入れて事例を展開しています。また被害者の訴えを見せることで、加害者との意識の差を再確認することができる教材です。	約52分 ASP 2019年
1207	改訂版 私たちのコンプライアンスⅢ	「知らない」ではすまされない！社会人の責任	約90分 PHP 2020年
1208	テレワーク時代の社会人やっていいこと・悪いこと	信頼される人、されない人の違いとは？	約60分 PHP 2022年
1209	ストップ！ハラスメント	ハラスメントのない職場づくりのために	約77分 プレゼン 2007年
1210	あなたが守る！製造現場のコンプライアンス	モノづくりの基本はルール・マナーの徹底から	約45分 PHP 2011年

＜その他＞

番号	タイトル	概要	時間
1004	Working with Japanese	外国人スタッフを対象に、日本人と一緒に働く上で留意すべきポイントをドラマ仕立てで解説。日本語、英語、中国語（北京語）の3言語対応	約50分 日経 2008年
1005	セルフケアからはじめる メンタルヘルス・マネジメント 《2巻1セット》	「チェックしよう！あなたのストレスー心とからだのヘルスケア」、「チェックしよう！ラインによるケアー見逃すな！部下のイエローサイン」のテーマについて解説	約50分 PHP 2008年
1007	わかりやすいTOC実践教室 《2巻1セット》	ボトルネック工程の処理速度と、資材の投入を同期させることで改善を図るTOC（制約条件の理論：Theory of Constraints）について、実際の成功事例を交えつつ解説	約60分 PHP 2008年
1051	個人情報の扱い方 1. 重要度を増す個人情報	個人情報保護の重要性や法的な義務、万一の際に被るダメージなどを正しく理解します。	15分 シュビキ 2010年
1052	個人情報の扱い方 2. 社内にある個人情報		15分 シュビキ 2010年
1053	個人情報の扱い方 3. データを使うとき		15分 シュビキ 2010年
1054	個人情報の扱い方 4. 新しく集めるとき		15分 シュビキ 2010年
1103	基本を徹底する5Sの鉄則 ～着眼点と取り組み方～	なぜ5Sが大切なのかを解説	約57分 PHP 2013年
1108	社会人の情報セキュリティ入門	情報に対する意識を変え、守秘義務を徹底するために心得ておくべきポイントを具体的に、わかりやすく解説	約30分 シュビキ 2013年
1109	全社で学ぶITセキュリティ	ITセキュリティに関する知識を身につけるため、システムの知識がない方にもわかりやすく解説	約30分 シュビキ 2013年
1137	働く人のメンタルヘルス セルフケア編	1 メンタルヘルスの基礎	約20分 シュビキ 2014年
1138	働く人のメンタルヘルス セルフケア編	2 ストレスへの対処	約20分 シュビキ 2014年
1139	働く人のメンタルヘルス セルフケア編	3 不調なときは	約20分 シュビキ 2014年
1140	働く人のメンタルヘルス セルフケア編	4 仲間の不調	約20分 シュビキ 2014年
1141	働く人のメンタルヘルス ラインケア編	1 メンタルヘルスの基礎	約20分 シュビキ 2014年
1142	働く人のメンタルヘルス ラインケア編	2 未然の防止	約20分 シュビキ 2014年
1143	働く人のメンタルヘルス ラインケア編	3 早期発見と対応	約20分 シュビキ 2014年
1144	働く人のメンタルヘルス ラインケア編	4 ラインによる支援	約20分 シュビキ 2014年
1147	受けよう、活かそう！ストレスチェック	ストレスチェックの受検促進の妨げになる疑問を解決し、正しく理解するための教材	15分 ASP 2016年
1148	元気な職場を作るメンタルヘルス7 第1巻 ストレスチェックを活用したセルフケア	ストレスフルな毎日を送る柏木主任が、ストレスチェックの結果を活かした場合と活かさなかった場合をドラマで比較して解説	25分 ASP 2016年
1149	元気な職場を作るメンタルヘルス7 第2巻 部下が休職する前にできること	高橋課長がストレスの高い二人の部下に対応するドラマを通じて、ラインによるケアのあり方を分かりやすく解説	25分 ASP 2016年
1164	製造社員やっていいこと悪いこと①社会人のマナー・現場のルール	[PART1] マナーと身だしなみ [PART2] ルールを守る	約35分 PHP 2015年
1165	製造社員やっていいこと悪いこと ②仕事のチームワーク・現場改善	[PART1] 同じ職場で働く仲間とは [PART2] あくなき追求	約35分 PHP 2015年
1166	これだけは知っておきたい「ソーシャルメディアのリスク」	ソーシャルメディアを活用するうえでのリスクとその注意点を紹介しています。	ASP 2012年

〈その他〉

番号	タイトル	概要	時間
1211	災害事例に学ぶ 製造現場の安全対策	なぜ、安全対策が必要か (日本語、英語、中国語、タイ語、インドネシア語に対応)	約95分 PHP 2017年
1212	事例で学ぶ あなたが防ぐ労働災害	日常に潜む危険から身を守るために (日本語、英語、中国語に対応)	約73分 PHP 2021年
1213	時間活用術	時間管理の達人を目指せ！	約88分 プレゼンメント 2009年
1214	スピーチの技術	話し上手になるための基本	約80分 プレゼンメント 2008年
1215	考える技術	「考え方にもルールがある」をわかりやすく説明	約95分 プレゼンメント 2008年
1216	説得の技術	相手自身に説得をさせる、満足を分かち合える説得を実現	約110分 プレゼンメント 2006年
1217	会議の技術	会議を活性化する5つの工夫	約105分 プレゼンメント 2006年
1218	今すぐ役立つ！質問のスキル	”勝てる仕事”の会話術	約72分 プレゼンメント 2011年