

人工知能（AI）を活用した新しいビジネス教育！！スマホ・PC用

役員・管理職・社員のビジネスIQを高める自発型教育システム

「納得のAIなっちゃん」のご紹介

AIやロボットの進化で、ビジネスの現場は大きく様変わりする時代となっています。

これから管理職や社員に求められるのは

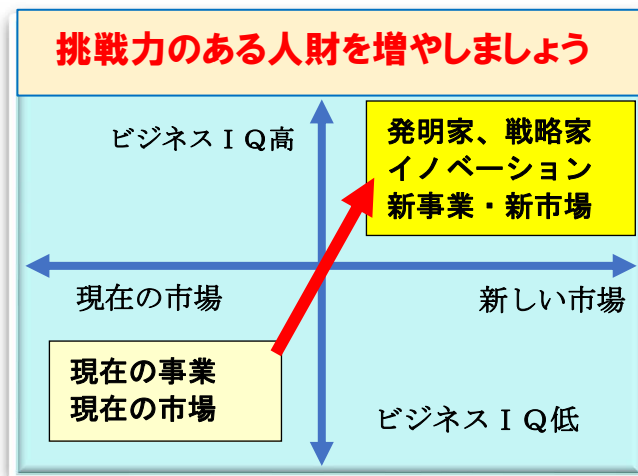
★発明や発見

★イノベーション

★経営戦略思考

を生み出し、実行する行動力です。

「納得のAIなっちゃん」は、行動力をつける自発型教育システムです。



【納得のAIなっちゃんの内容】

本教育システムには 26タイトルを内蔵済。社長・役員・管理職・社員など延べ 10,000 人以上の研修を実施してきた高度な教育内容を、多様な角度から提供致します。

誰でも利用できる幅広い内容になっており、即、実戦で活用できる内容ばかりです。

スマホで、PCで、タブレットでいつでもどこでもご利用可。多様な分析も可能です。

納得のAIなっちゃん

MENU

挑戦シリーズ

発明家になろう

イノベーションを起こそう

戦略家になろう

課題解決シリーズ

コミュニカ&リーダーシップ強化

能力開発・部下育成の極意

No.1・オンリー1になる

営業強化シリーズ

新規顧客の開拓方法

既存顧客の売上拡大

人事評価シリーズ

人事評価力を高める

管理職や幹部になる能力診断

経営幹部シリーズ

役員になって会社を動かそう

部長になって事業を拡大しよう

課長になって挑戦型組織にしよう

マネジメントシリーズ

利益拡大マネジメント

短時間で高付加価値

会社を守るリスク対策

苦手解決シリーズ

苦手な部下の対処方法

苦手な上司の対処方法

苦手なお客様の対処方法

財務強化シリーズ

成功するM&A前と後

決算書で企業力を知る

コンプライアンス

やってはいけない15か条

コンプライアンス テスト

能力開発シリーズ

技術・開発者の“新”能力開発

仕事の生産性を高める知恵

高い成果達成への人間力強化

【26タイトルのAI教育シリーズ】

シリーズの概要

挑戦シリーズ

役員～社員

ビジネスの頂点を目指すための「挑戦」シリーズ。
新商品・新事業・新市場開拓を実現できます。

マネジメントシリーズ

管理職

会社の利益を上げるための「マネジメント」シリーズ。
計画達成、生産性向上やリスクに対応できます。

課題解決シリーズ

管理職～社員

不足する能力を高める「課題解決」シリーズ。
対人力や発揮すべき能力を高めるための工夫が満載です。

苦手解決シリーズ

管理職～社員

苦手な部下、上司、お客様の「苦手克服」シリーズ。
いつまでも苦手と言っておれませんか。

営業強化シリーズ

社員

営業での悩みを克服する「営業強化」シリーズ。
新規顧客の獲得や既存顧客のさらなる売上の伸ばし方についての知恵と行動プロセスが満載です。

財務強化シリーズ

役員～社員

M&A成功と決算対策の「財務強化」シリーズ。
M&A、決算両面から財務力強化を確認できます。

人事評価シリーズ

管理職～社員

評価者と評価される側の視点の「人事評価」シリーズ。
評価力向上と昇進昇格能力の自己診断が入っています。

コンプライアンスシリーズ

役員～社員

個人・企業の信用下落を防止する「コンプラ」シリーズ。
法令違反・規則違反は厳禁です。

経営幹部シリーズ

役員～社員

将来役員・部長・課長を目指す人のためのシリーズです。確実に実施することで高い能力が身に付きます。

能力開発シリーズ

管理職～社員

技術者・開発者含めてすべての社員が能力を高めるためのシリーズです。どんどん高い知恵をつけましょう。

メニュータイトル名

- 1.発明家になろう
- 2.イノベーションを起こそう
- 3.戦略家になろう
- 4.利益拡大マネジメント
- 5.短時間で高付加価値化
- 6.会社を守るリスク対策
- 7.コミュニ&リーダーシップ強化
- 8.能力開発・部下育成の極意
- 9.No.1 オンリー1 になる
- 10.苦手な部下の対処方法
- 11.苦手な上司の対処方法
- 12.苦手なお客様の対処方法
- 13.新規顧客の開拓方法
- 14.既存顧客の売上拡大
- 15.成功する M&A 前と後ろ
- 16.決算書で企業力を知る
- 17.人事評価力を高める
- 18.管理職や幹部になる能力診断
- 19.やってはいけない 15 か条
- 20.コンプライアンステスト
- 21.役員になって会社を動かそう
22. 部長になって事業を拡大しよう
23. 課長になって挑戦組織にしよう
- 24.技術・開発者の“新”能力開発
- 25.仕事の生産性を高める知恵
- 26.高い成果達成への人間力強化

教育メニューはどんどん追加中！貴社独自のものも掲載可能！

教育タイトル (全26タイトル)

シリーズ	タイトル	内容
挑戦	発明家になろう	・「新技術・新商品・新事業」あなたの発明で会社や自分に革新を起こします
	イノベーションを起こそう	・イノベーション実現のフェーズやそこで発揮すべき能力を理解しましょう
	戦略家になろう	・「経営戦略・事業戦略・M&A戦略」多様な戦略手法で経営を拡大できます
マネジメント	利益拡大マネジメント	・組織計画立案や達成、効果的な組織運営方法について知ることができます
	短時間で高付加価値	・時間管理で高付加価値を見出すしくみが分かります
	会社を守るリスク対策	・社内外に潜む様々な脅威が引き起こすリスクへの対応方法がわかります
課題解決	コミュニカ&リーダーシップ強化	・コミュニケーションが上手く行っていれば、目標達成やチャレンジができます ・リーダーシップを発揮できれば鬼に金棒です
	能力開発・部下育成の極意	・能力のとらえ方を理解し自分の能力を高め、部下を効果的に育成できます
	No.1 オンリー1 になる	・弱気な自分を強くする自己目標への挑戦です
苦手解決	苦手な部下の対処方法	・多様な部下にどのように対処すればよいか、事例研究します
	苦手な上司の対処方法	・苦手な上司をうまく利用し、ともに伸びる方法が分かります
	苦手なお客様の対処方法	・難しいお客様をいかに振り向かせるか、営業必須手法が分かります
営業強化	新規顧客の開拓方法	・新規顧客の営業プロセスの手順や秘訣を活用できます
	既存顧客の売上げ拡大	・既存顧客に新しい提案を繰り返す手順や秘訣を活用できます
財務強化	成功する M&A 前と後	・買収前の準備、買収後の経営の仕方での成功を理解できます
	決算書で企業力を知る	・決算書の内容理解と、その中に見える会社の力を知ることができます
人事評価	人事評価力を高める	・評価者の組織・個人目標設定、正しい公正な評価方法を身に着けます
	管理職や幹部になる能力診断	・昇進・昇格前の自分の力がどれほどかをチェックできます
コンプライアンス	やってはいけない 15 か条	・「わかっているけどつい」事件を起こした人の言い訳です。法令違反、規定違反、契約違反をしないと自分を戒める意味で定期的に確認しましょう
	コンプライアンステスト	・自分が本当にコンプライアンスのことを理解しているかの確認テストです
経営幹部	役員になって会社を動かそう	・「会社をもっと良くしたい」「やってみたい事業がある」と思うなら、役員に挑戦しましょう。ここでは、役員前から役員後までを掲載し、事例もあります
	部長になって事業を拡大しよう	・部長が持つておくべき知識や知恵に加えて経営力・行動力を高める方法をご提供します。ぜひ、部長として大きく成長し事業を拡大しましょう。
	課長になって挑戦型組織にしよう	・会社の発展・持続のためには新規事業や新商品への挑戦も必要です。「挑戦的なアプローチ」を中心に意欲的な課長に役立つ内容を紹介します
能力開発	技術・開発者の“新”能力開発	技術開発の基礎的部分の学習から、最新技術を活用する視点まで技術開発者の能力向上に活用できます。
	仕事の生産性を高める知恵	・「生産性」のとらえ方を定義して、共通の向上方法と、職種(営業、技術、管理)ごとの向上方法を紹介します。
	高い成果達成への人間力強化	・成果を向上させるには、業務力(営業、技術、管理)を磨くことは当然ですが、その基盤になる人間力を理解し個別の能力を磨く方法を説明します。

◇おすすめはこちら 社員の人も管理職や役員クラスに挑戦し能力を高めましょう

社長・役員	管理職	社員
<ul style="list-style-type: none"> ・戦略家になろう ・イノベーションを起こそう ・会社を守るリスク対策 ・成功するM&A前と後 ・短時間で高付加価値 ・決算書で企業力を知る ・コンプライアンス やってはいけない 15 か条 ・役員になって会社を動かそう 	<ul style="list-style-type: none"> ・利益拡大マネジメント ・短時間で高付加価値 ・コミュニカ&リーダーシップ強化 ・能力開発と部下育成の極意 ・人事評価力を高める ・苦手な部下の対処方法 ・苦手な上司の対処方法 ・苦手なお客様の対処方法 ・コンプライアンス やってはいけない 15 か条 ・部長になって事業を拡大しよう ・課長になって挑戦型組織にしよう ・高い成果達成への人間力強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・発明家になろう ・NO1・オンリー1になる ・能力開発と部下育成の極意 ・新規顧客の開拓方法 ・既存顧客の売上げ拡大 ・苦手な部下の対処方法 ・苦手な上司の対処方法 ・苦手なお客様の対処方法 ・コミュニカ&リーダーシップ強化 ・ビジネス満点テスト ・コンプライアンステスト ・技術・開発者の“新”能力開発 ・仕事の生産性を高める知恵

教育内容の具体例（一部抜粋）

挑戦シリーズ

発明家になろう (40項目)	イノベーションを起こそう (37項目)	戦略家になろう (33項目)
2. 右脳を訓練しよう 7. 動物・植物から発明のヒントをもらおう 8. どうして？なぜ？疑問をもつ 11 もっと面白くしたら 23. 利用価値を調べる 29. 使えそうな新技術を探す 40. 達成した喜びを放つ	2. イノベーションの定義と種類 6. イノベーションに必要なフェーズ 8. 創造力を高めるプロセス 15. 企画力を高めるプロセス 22. 提案力を高めるプロセス 26. 提案実行段階 30. 実現力を高めるプロセス	3.戦略とビジョンのつながりは 6.顧客・競争を予測する方法 9.市場・サービス戦略の展開 12.事業ミックス・3割ルール 14.分散化・分割化戦略 17.人工知能(AI)の活用 20.M&Aをする理由は何

マネジメントシリーズ

利益拡大マネジメント (43項目)	短時間で高付加価値 (20項目)	会社を守るリスク対策 (9項目)
5. キャッシュフローが良く分からない 10. 利益が出ない計画になってしまう 17. 事業戦略の設定をどうする 19. 新製品のアイデアが枯渇してきた 24. プロジェクトがなかなか進まない 28. 会議が長すぎる 34. 改善効果は何で分かるか知りたい	3. 時間の活かし方 7. 時間力の活用分野 9. 時間力発揮の手順 14. 時間見積もりの方法 15. スケジュール作成の方法 17. 時間を確保する方法 20. 時間のムダの削減方法	1. 脅威とリスクの定義 2. 企業に発生するリスクと脅威 5. リスクマネジメントの定義と目的 6. リスクマネジメントの4つのフェーズ 7. リスクマネジメントの進め方 8. ERM実施体制チェックリスト 9. 営業部門のリスクマネジメント例

営業強化シリーズ

課題解決シリーズ

新規顧客の開拓方法 (23項目)	既存顧客の売上拡大 (20項目)	コミュニ&リーダーシップ強化 (38項目)	能力開発・部下育成の極意 (32項目)	No.1・オンリー1 (22項目)
1. 候補客の発見 4. アポ取り 5. 訪問の準備 7. お客様の理解 10. 自分の売込み 14. 提案のプレゼン 16. クロージング	1. 商談先の決定 2. 販売目標の設定 4. 商談の落とし所の設定 9. お客様ニーズの把握 20. クレーム対応	4. 「聞く」と「聴く」の違い 8. 心ノ窓はオープンか 11. 聴く力を蓄える 16. 自己をアピールしよう 27. リーダーの条件 32. 変化対応力をつけよう	7. AIに負けない能力は何 13. 能力開発計画を作る方法 21. 育成のプロセス 24. 指導と育成の違いは何	2. 自分のNo.1の姿 3. 自分のオンリー1の姿 5. 自分の価値はどれだけ 6. 仕事力は何点？ 15. 弱い自分よ さようなら 16. 周囲を動かそう 18. 協力者を作ろう

苦手解決シリーズ

人事評価シリーズ

苦手な部下の対処方法 (24項目)	苦手な上司の対処方法 (20項目)	苦手なお客様の対処方法 (18項目)	人事評価力を高める (29項目)	管理職や幹部になる能力診断 (25項目)
4. 能力はあるが文句が多い人 8. 挑戦意欲がない人 12. 仕事に不満な人 14. 評価に不満な人 20. 元上司、今部下の人 22. 理想の上司になる	3. パワハラ気味の上司 7. 責任を取らない上司 9. 能力が足りない上司 14. 自分の意見を言わない上司 18. 能力はあるが文句が多い上司	2. お客様を苦手にならない方法 5. 要求が厳しいお客様 12. クレームの多いお客様 13. 競合をひいきにするお客様	1. 人事評価は人と会社を伸ばす 7. 人間的魅力度は？ 9. 組織目標達成が大事 13. ダイナミックな目標 23. 成長を見つけてやる 29. 全ての部下を最高に	1. リーダーシップ 2. チーム力 4. 問題解決力 7. 総合力 13. 提案力 14. 仕掛け力 21. 上司を動かす

財務強化シリーズ

コンプライアンスシリーズ

成功するM&A前後 (30項目)	決算書で企業力を知る。 (37項目)	やってはいけない15か条 (15項目)	コンプライアンステスト (27項目)
8. 買収目的は何？ 15. 合併か独立体か、新会社か 19. シナジー効果の最大化 22. 問題は親会社の役員 23. 売却理由は何？ 29. 社員継続は必須条件	7. 決算後の税金は大事 8. 貸借対照表の構成は 13. 純資産は多いほど良いか 18. 当期純利益のゆくえ 28. ROEとROA 29. 支払能力はあるか	2. コンプライアンス違反と損害と対策 3. 個人情報保護法の概要と問題 8. セクシャルハラスメントの概要と例 9. 情報の改ざん・粉飾決算 10. 社内情報の漏洩・社内ルール徹底 11. SNS・AI・ロボット 14. インサイダー取引・反社会勢力	8. 次のうち間違っているものはどれ 8-1. 総務からパソコンのIDとpwを入手 8-2. 新製品企画の内容について、同じ部署の上司に相談した。 8-3. 上司に指示されたので、カギを受け取り機密事項の保管庫から必要な書類を持ってきた。

経営幹部シリーズ

能力開発シリーズ

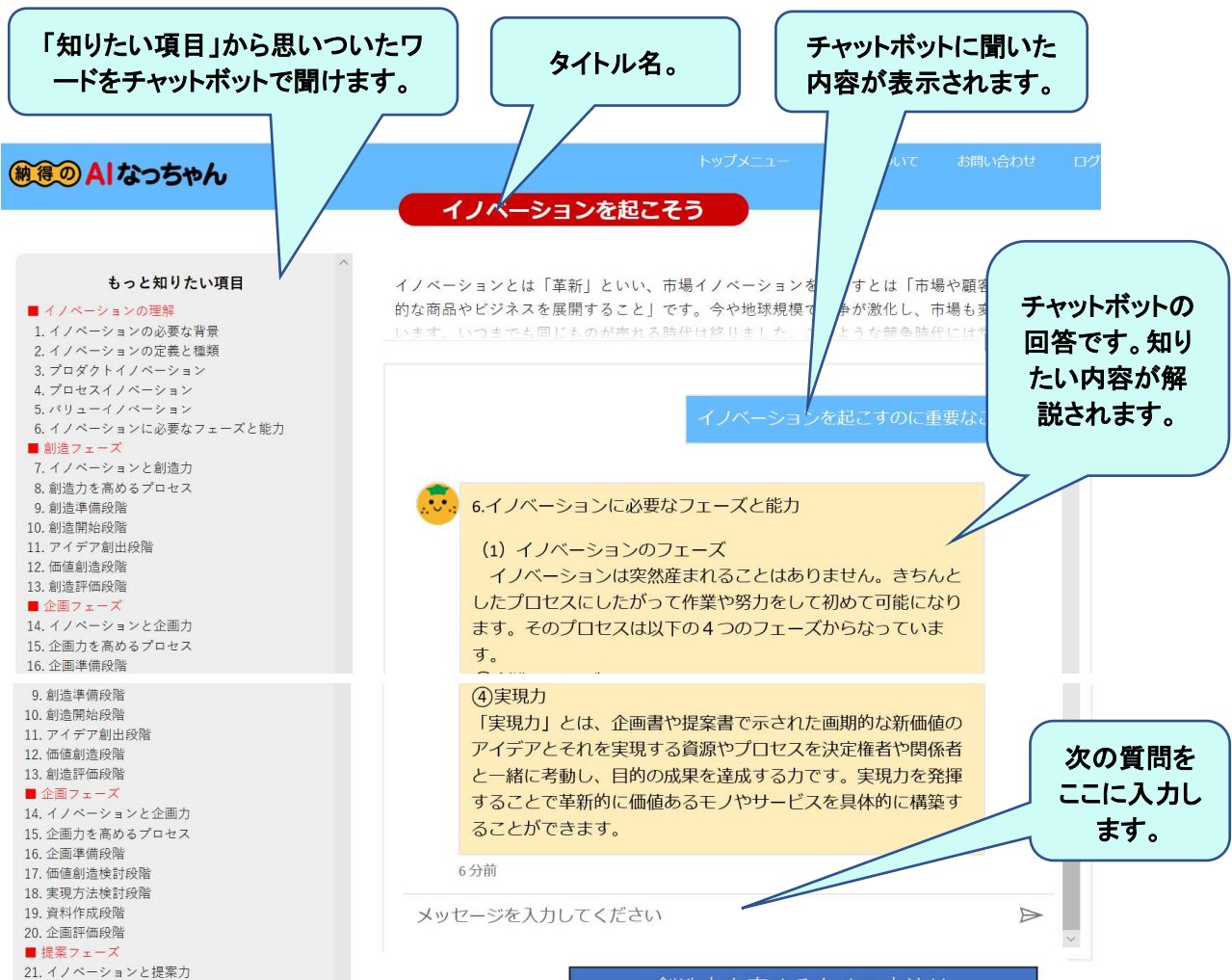
役員になって会社を動かそう (31項目)	部長になって事業を拡大しよう (25項目)	課長になって挑戦型組織にしよう (37項目)	技術・開発者の“新”能力開発 (30項目)	仕事の生産性を高める知恵 (30項目)	高い成果達成への人間力強化 (30項目)
6. トップとしての心構え 7. 役員に必要な経営知識 14. グランドビジョンを発表する 24. トップダウンのしかた	1. 部長への期待 6. 事業に魅力つける 11. 次世代事業を思考する 19. 冒険心を持つ 20. 寛容力が必要 23. とびぬけた逸材をつくる	1. 課長と担当との違いを理解する 10. 問題・課題は素早く解決する 19. 部長・役員をうなずかず 33. 部下育成の方針や方法を工夫する	2. 新技術力を高める知恵と考え方 3. 開発者の開発力の高め方 4. チーム力を高める方法 5. 新技術売り出す方法	1. 生産性の意義 2. どんな仕事もまずは目標を設定は目標をどうする思考のポイント 4. 事例で確認	1. 人間力とは何か 2. 人間力を高める と何が良くなるか 5. 人間力の高め方 6. 大きな目標のr達成 10. 部下にも応用する方法

「納得のAIなっちゃん」はAIチャットボット式 PC、スマホ、タブレットで楽しく行うことができます。



- ・チャットボットは文章やキーワードをもとに用意した知恵からヒットすると判断した回答を選択し表示します。
- ・先ず左記のトップ画面のメニューから知りたいタイトルを選択します。
- ・下記のように会話形式で進められます。
- ・質問内容やキーワードがヒットしなかったときは、別の表現で聞いてください。一覧表の番号でも可能です。

【納得のAIなっちゃんの画面】



「知りたい項目」から思いついたワードをチャットボットで聞けます。

タイトル名。

チャットボットに聞いた内容が表示されます。

チャットボットの回答です。知りたい内容が解説されます。

次の質問をここに入力します。

右記のように会話のやりとりが下に向かって続きます。

スクロールすれば前の回答を見ることができます。

創造力を高めるための方法は

実現力を高めるための方法は

29.イノベーションと実現力
イノベーションの実現フェーズでは実現力の発揮が必要です。ここでは実現力の定義や効用等を説明します。
(1) 実現力の定義と役割

■ご利用メリットは豊富です！！

○社長・役員・・・経営戦略、事業構築、M&A成功、イノベーション、コンプライアンス対策に

○管理職・・・組織マネジメント、リーダーシップ、部下育成、課題解決、人事評価に

○社員・・・発明、発見、NO1、仕事改革、営業強化、財務分析、苦手克服に

※さらにタイトルを追加予定。ご期待ください。

■利用価格（税別）

社員数	利用金額（万円）	
	6か月	1年
100名未満	60	90
300名まで	90	120
500名まで	120	160
それ以上	お見積もり	お見積もり

- ・ご利用形態は「6か月」「1年」の2つの方法のどちらかです
- ・ご利用前にご利用契約書を締結
- ・入金確認後、貴社のIDをご提供
- ・PC、スマホ、タブレットで即利用可能です

※ご参考

100名年間利用の場合、月次換算では1か月1名750円をご利用できます。

■利用状況を分析機能

利用者別の利用状況がわかります。

■貴社オリジナルも制作可能（社内利用）

総務・労務・人事・経営企画部門、その他社内問い合わせに対する業務改革として、チャットボットを制作致します。製作費はお見積り致します。

【開発・提供会社】

アップ経営コンサルタント株式会社 <https://upkei.jp/>

東京都中央区日本橋浜町2-61-6 電話：03-5651-0702

株式会社資産工学研究所 <http://www.iire.co.jp>

東京都千代田区麴町1-6-9 電話：03-5213-4655

【開発・提供会社】の実績

○アップ経営コンサルタント株式会社

大企業向け幹部研修（経営戦略など多数）、中継企業向け人事制度構築支援、中堅企業向け経営改革コンサルティング、M&A仲介（2000年に設立）

○株式会社資産工学研究所

大企業・中継企業の役員・社員向けファシリテーション多数、企業の業務改革、行動改革を実施（1998年設立）