

2026
年度版

金融機関向け研修会のご案内

人事・研修ご担当者様へ

This
document is
for financial
institutions

ご挨拶

ご挨拶

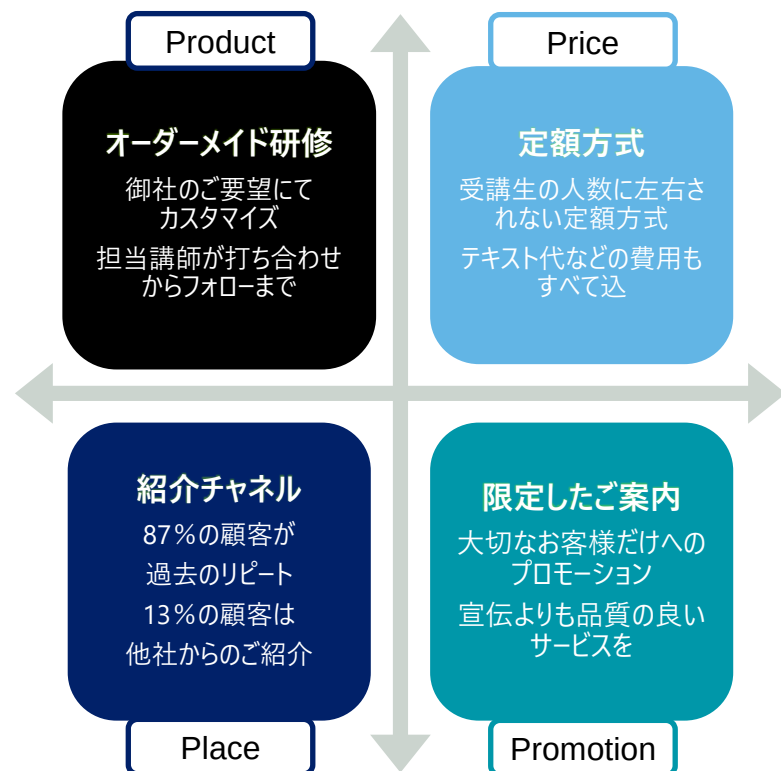
拝啓 時下ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。
弊社では、全国の金融機関で働く皆様の為に、
階層別、目的別、時事的トピックスまで幅広く研修会のご提案をいたします。
ぜひお声がけいただき、登壇の機会をいただければ幸いです。 敬具

ラーニングソリューションズ合同会社
代表社員CEO 川井栄一



Home page

弊社の研修サービスの特徴について



研修のお打合せから
講師が直接お伺いします。

担当講師が打合せ段階からお伺いし、貴社の問題点を把握した上で、その解決にもっともふさわしい形で研修を実施いたします。オーダーメイドでご提案が可能です。

一方的な講義ではなく
参加型で進めます。

グループワーク ディスカッションを多用して参加型で楽しく進めます。一生忘れられない研修会をご提供します。

研修料金も
大変リーズナブルです。

過剰な広告宣伝費や外部講師への支払いもない為一日定額でリーズナブルにご提案可能です。

御社の教育顧問の様に
長くお付き合いします。

単発の研修ではなく 御社の社員様のご成長と共に、継続的なサービスをご提供いたします。10年以上継続しているクライアントも多数です。

余計な広告宣伝やサービ
スはお勧めいたしません。

本当に必要な教育だけをご提供したいため初年度のご契約には 制限を設けております。まずは是非一度、弊社の研修をお試しください。

人材育成支援・研修の種類

目的別研修から、階層別研修、そしてコンサルティングファームならではの課題対応型研修まで御社にとって効果のある研修会を実施いたします。



**Skill・Reskill
Knowledge**

目的別
Subject
Learning



**Team
Organization**

階層別
Action
Learning



**Practice
Project**

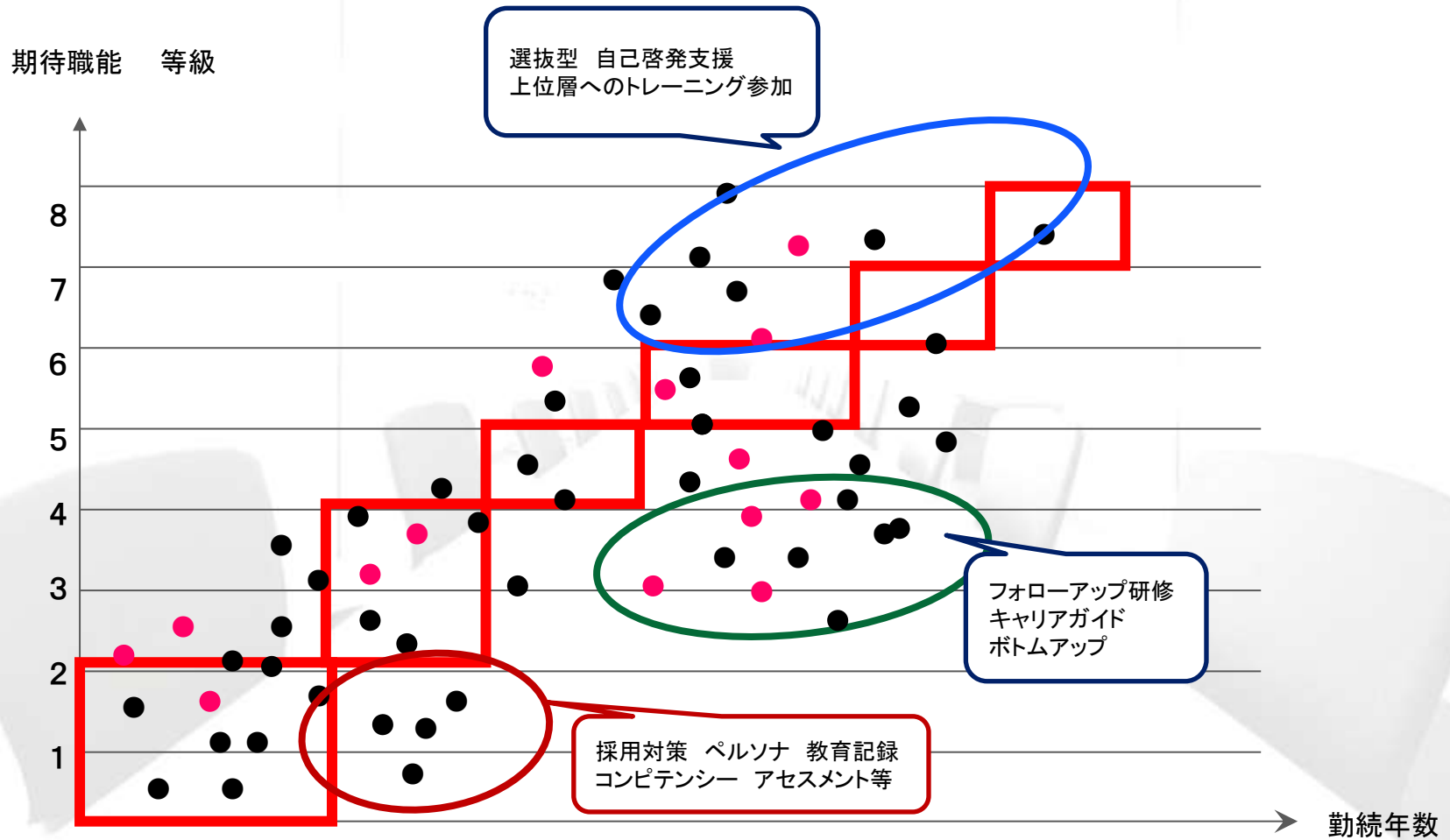
課題別
Project Based
Learning

Learning Solutions

金融機関における人材育成の違い 講義～研修～研究成果まで



金融機関における人材育成の違い 選抜型～底上(ボトムアップ)まで



講師実績

【協会 団体 様】

一般社団法人 全国地方銀行協会（三鷹 地方銀行研修所にて）

・支店長研修 ・中堅行員啓発研修 ・中小企業経営支援研修 ・女性渉外担当者研修 他 10年にわたり多数実施

一般社団法人 第二地方銀行協会

・目利き能力強化研修 ・危ない企業の見分け方 ・経営支援講座 ・中小企業のコスト削減策 他

一般社団法人 信用組合中央協会(しんくみ大学)

・金融機関のためのマーケティングの基礎研修 他 多数

【その他 銀行様 一例】

A銀行 様 支店長研修 新任支店長研修 次長研修

A銀行 様 経営改善計画書とコンサルティング入門研修

G銀行 様 中堅行員研修 キャリア開発講座 志開発研修

G銀行 様 若手行員研修 経営体験ゲーム研修 各種休日セミナー

K銀行 様 女性渉外担当者レベルアップ研修

K銀行 様 RM向け財務分析研修 各種休日セミナー

M銀行 様 会社設立と新規事業について

M銀行 様 国際会計基準が主要業種に与える影響

M銀行 様 リレーション強化実践研修 グループ合同研修 事務ミス改善研修 会議効率化研修

M銀行 様 ロジカルコミュニケーション研修 ロジカルシンキング研修

S銀行 様 後輩指導（OJTリーダー）実践研修

S銀行 様 新入行員簿記ゲーム 2年目行員研修 法人コンサルアドバンスコース 支店長研修 その他多数

その他 多数 御行のご要望にて、カスタマイズした研修会を実施しています。

講師書籍

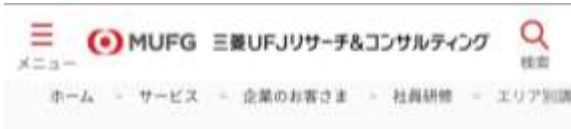


全国書店にて、絶賛発売中！

※ 新入行員の教科書は、全国50以上の地域金融機関様にて、ご購入いただいております。

元銀行、元中小企業経営者、大学講師、そしてコンサルタントの視点から、
銀行員の目指すべき人材像へと導きます。

MUFGグループの 銀行員 信託 証券 ファクター リース カード等等 グループ全体の人材育成と連携強化の為に尽力して参りました。



エリア別講師・研修紹介 (東京)

社員研修講師



川井 栄一

組織人事ビジネスユニット・人材育成支援室長の川井です。組織人事ビジネスユニットには、教育制度、研修企画、研修会講師、その後のフォローまでをドメインとする、研修インストラクターの専門チームがあります。専門コンサルタントによる社員教育・研修会を是非ご活用ください。

※全国どこへでも、お打合せ・企画段階から担当講師が貴社へお伺いします。

※様々な研修を貴社のご要望に合わせてオーダーメイドでご提案します。

※やりっぱなしではない、効果の高い人材育成をリーズナブルにご提案します。



Deloitteグループ 唯一のエグゼクティブインストラクターとして、
日本を代表するクライアント企業様の人事課題に取り組んでまいりました。

Deloitte.

Human Capital



エグゼクティブインストラクター
川井 栄一

デロイト・マツコンサルティング
合同会社 HC-division
エグゼクティブインストラクターと
してメガバンク、大手地方銀行
等を中心に、年間100回を
超える講演会・人材育成コン
サルティングを担当。

Deloitteグループ唯一の、イン
ストラクターとして、デロイトグ
ループセミナー等にも登壇。

メガバンク、大手証券会社、
建設業、病院グループ、電機
メーカー、自動車会社、等
官公庁案件まで様々な業種
業界での人材育成コンサルティ
ングを実施しリピート率は87%
以上、顧客満足度は98%を
誇る。



講義風景（グループ形式 セミナー形式 ハイブリッド形式 その他）



A銀行様セミナー 若手社員 グループ形式



クレジットカード会社様 AI DXセミナー ハイブリッド開催



（旧：三鷹）地銀協会様
渉外セミナー グループ形式



S銀行様 経営体験ゲーム
グループ形式 ゲーム形式



講義風景・サンプル動画
弊社HP

川井講師の担当する講座ラインナップ（金融機関向け一例）

階層別研修例

- ・支店長研修（戦略編）（支店マネジメント編）（総合）
- ・副支店長研修（リスク編）（人材編）
- ・初級管理職研修（次長・課長・代理クラス）
- ・中堅行員研修
- ・若手行員研修
- ・新入行員研修

その他多数

その他トピックス 休日セミナーとしても

- ・支店戦略 リーダー向け計数・計画立案研修
- ・銀行員の為のリベラルアーツ、経営者とのダイアログ講座
- ・金融機関の会議効率化研修
- ・銀行員の為の事務ミス改善研修
- ・ダイバーシティ&インクルージョン
- ・金融経済基礎講座
- ・バンカー's 志開発研修
- ・チェンジマネジメント講座
- ・デジタルバンカーDX編
- ・中国古典に学ぶビジネスリーダーの条件
- ・ロジカルキャリア ロジカルコミュニケーション ロジカル業務改善
- ・社内インストラクター養成講座

各種目的別研修例

融資・審査能力系

- ・経営体験簿記ゲーム研修
- ・財務研修 分析編
- ・財務からのリレーション実践研修
- ・財務研修 管理会計編
- ・財務研修 投資計画編
- ・ロジカル財務戦略

その他多数

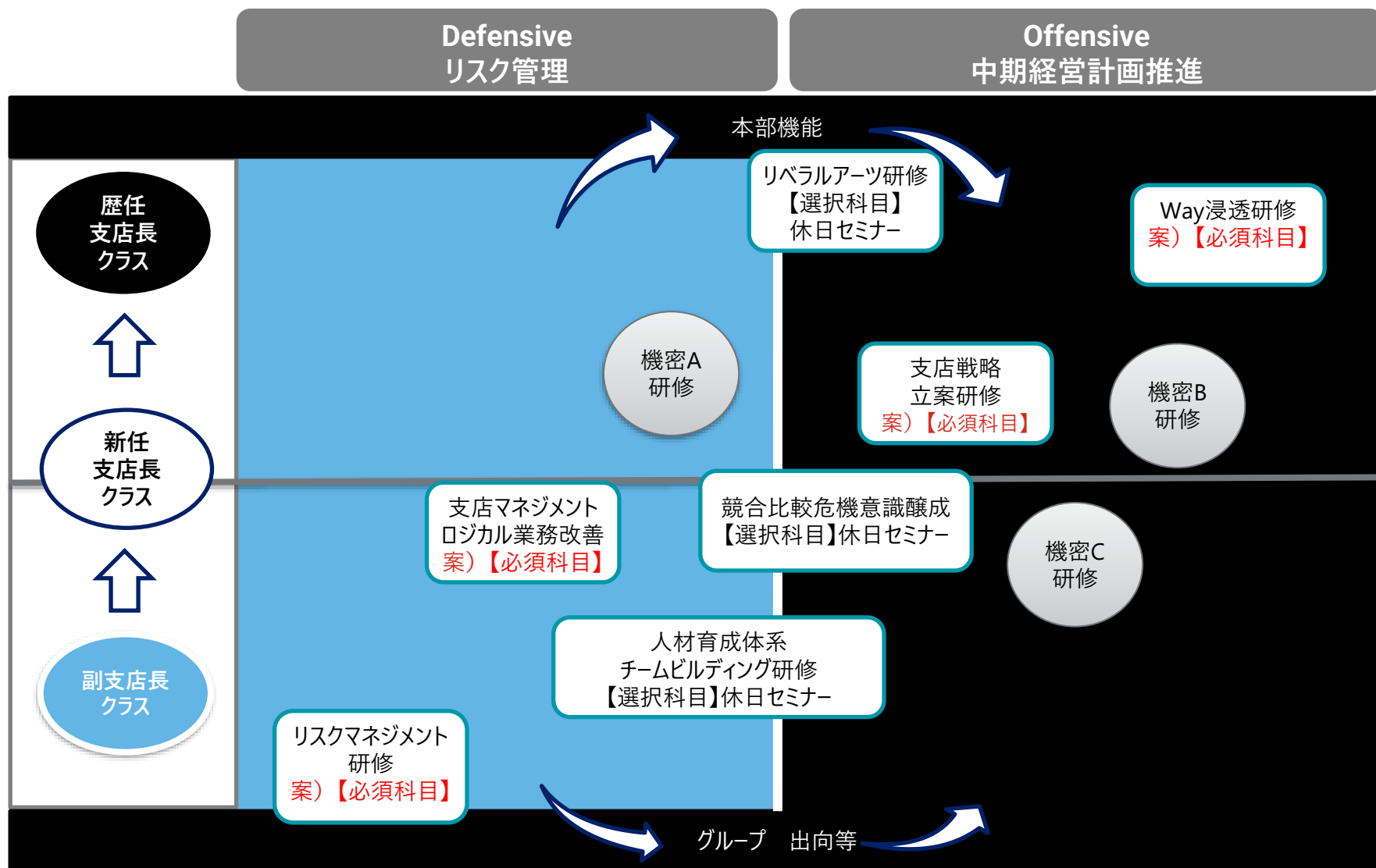
営業・渉外能力系

- ・社会人基礎力・人間力向上研修
- ・個人営業トレーナー研修 ウェルスマネジメント
- ・若手営業実践研修
- ・女性営業戦力化研修
- ・女性リーダー 6回コース
- ・戦略ロジック・ロジカルマーケティング
- ・融資営業・コンサル営業 2回コース
- ・The道場研修 4回コース
- ・コンサルティング能力向上研修（※通称 半沢育成コース）

その他多数

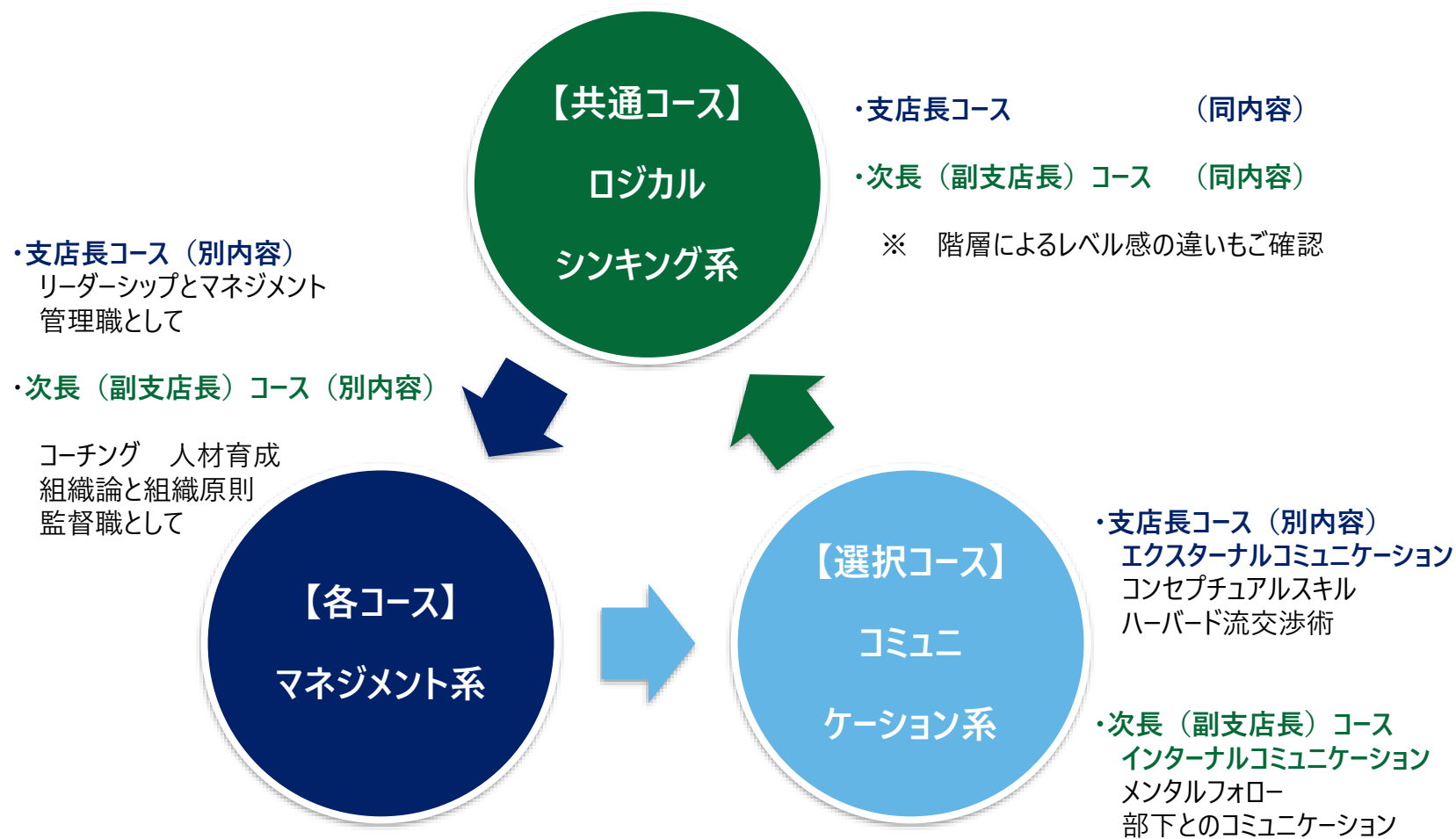
Since 2007 メガバンクグループ、地方銀行、信用金庫、労働金庫まで
多数の金融機関にて 約59,000名へ研修実施 元銀行員による、現役銀行員の為の恩返し講座
一部の講座については、各地域において競合する複数の金融機関とご契約は行いません。何卒ご了承くださいませ。

事例1) 支店長・副支店長研修 体系図



事例2) 管理職マネジメント基礎力強化研修 連携図

ロジカルシンキング、マネジメント、コミュニケーションの3テーマについて支店長コース、次長コースの2コースをインターバル形式にて実施します。



カリキュラム例) ○○銀行様 (Way) 理念浸透研修

新企画
大手地方銀行
Original講座

カリキュラム

時間	研修項目	進め方 備考
1日コース 9:00～17:00	■ 源流企画 御行の歴史と成り立ちについて ・オリエンテーション【クイズ】御行に関する○○○ ・A I と対戦！ 御行についてどっちが詳しい！？ ・御行はなぜ今まで存続できたのか？	テキスト講義 + ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。
	■ WAY浸透 理念～戦略～組織～現場の対応まで ・経営理念 ビジョン ミッション バリューの違い ・理念～戦略～組織体制～現場とのつながり 理念浸透 ・他社 他業種と比較する 理念浸透の意味と効果 <ケース> 財閥系メガバンクの例 <ケース> あの有名企業の事例 ○○業界	
	■ 徹底ディスカッション 理念を現場で実現するために ・管理職の真の役割 なぜ組織に管理職が必要なのか？ ・見ただけ、聞いただけ、から 理念実現への取り組み <ワーク> ○○○○○ワークショップ	
	■ 現場での行動計画 発表 ・各現場で、各支店で、各自が取り組むべき行動の発表 ・まとめ WAY浸透から Engagementの向上へ！ ・この銀行で働くプライド まとめ	

カリキュラム例) ○○銀行様 支店長研修 (競合比較・危機意識醸成研修)

新企画
大手地方銀行
Original講座

カリキュラム

時間	研修項目	進め方 備考
仮) 半日～1日 9:00～17:00	■ 金融業界全体のリスク管理 ・金融を取り巻く環境の変化 ・日本の金融業界の現状と未来 ・3メガバンク、97地方銀行 254信用金庫の現状 400兆円規模のメガバンクに対し、御行の規模と人数は？	テキスト講義 + ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。
	■ 地域金融機関の再編戦略 ・歴史に学ぶ！再編のパターンと各行の戦略 ＜ケース＞ 再編に乗り遅れた『あさひ銀行』の悲哀 ＜ケース＞ 圧倒的ドミナントだった『東海銀行』の末路	
	■ ディスカッション ＜徹底討論＞ ・御行のとるべき戦略と金融再編への布石について	
	■ 5年後・10年後の御行のために 今必要な経営計画 ・中期経営計画の確認 ・金融庁の指針確認 ・各支店でとるべき行動	
	■ 5年後・10年後の御行のために 今必要な経営計画 ・各現場で、各支店で、各自が取り組むべき課題 まとめ	

カリキュラム例) ○○銀行様 支店長研修(戦略編)

研修日(案):

カリキュラム

大手地方銀行
大手銀行グループ
実施講座

時間	研修項目	進め方 備考
半日～ 1日程度	■ 地域、支店の現状把握と 金融機関に期待される役割 【講義討議】 ・ 経営理念、成長戦略競争戦略等の体系 ・ SWOT分析、PEST VRIO 5Force等の関連 ・ マーケティング戦略の体系図 ・ 御行の全体戦略と、支店ごとの戦略 【ディスカッション】 地域の中での御行様の役割 他の銀行との違い、差別化策、その他	テキスト講義 ＋ ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。
	■ ケーススタディ 【実践討議事例】 ・ 他行の戦略分析 と 御行の中期経営計画について 大きく変化している他行のビジネスモデルに対抗できるか？ プラットフォームタイプ 異業種連携タイプ コンサルティングタイプ 規模の経済タイプ BaaSの脅威について	
	■ 実践ワーク 【講義ワーク】 ・ 支店長から役員への提言準備 ・ 提言資料の作り方、論理的な資料について ※ 御行全体の戦略とマッチしているか？ 役員が納得するための材料とは？ 頭取の立場で考える まとめ	

カリキュラム例) ○○銀行様 支店長研修(支店マネジメント編)

研修日(案):

カリキュラム

大手地方銀行
大手銀行グループ
実施講座

時間	研修項目	進め方 備考
半日～ 1日程度	■ 支店長に必要とされるマネジメント力 【講義討議】 ・ 中小企業経営者と比べて、必要なマネジメント要素 ・ 採用育成？在庫管理？投資管理？資金繰り？業務改善？他 ・ 銀行支店長に必要なマネジメントの主流は人材マネジメント ・ 部下の生産性をどの様に向上させるか？	テキスト講義 ＋ ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。
	■ ケーススタディ 【実践討議事例】 ・ 先人に学ぶ、人材育成 ・ ○○電機、○○商事、○○銀行に学ぶ！ ケース> リーダーシップの4つのスタイルと 人事育成型リーダーシップ	
	■ リスキルと人材マネジメント 【講義ワーク】 ・ 政府の方針、金融庁の方針 ・ 銀行員に求められるリスキルと生産性向上 ・ 金融機関のDXの取組とリスキル これからの支店長の役割とは！？	

カリキュラム例)〇〇〇銀行様 支店長研修 (法人 個人 DX 3部構成)

研修日(案):

カリキュラム

新企画
H銀行様
オリジナル

時間	研修項目	進め方 備考
9:00~11:00	■ 法人編 金融機関のコンサルティング能力 企業の実態把握と 金融機関のコンサルティング 【講義・討議】 ・ 経営理念、成長戦略競争戦略等の体系 ・ 中小企業の実態と、経営戦略の関連等 ・ 社長が経営を左右する!?取引先へのヒアリングポイント ・ M&A MBO その他 シンジケートローン等 関連知識確認	
11:00~12:30 お昼	■ 個人編 金融機関の金融仲介機能 【講義・事例】 ・ 個人取引 富裕層向け ウェルスマネジメント ・ 金融商品をどのように提案するのか？	テキスト講義 + ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。
13:30~14:30	目的別の投資戦略 株、投資信託、土地、保険、 各銀行の事例と グループ一体の取り組みについて	
14:30~17:00	■ DX編 金融機関のAD XO機能 【基礎理解】 ・ AI IOT DX とデジタルバンカー ・ 経営戦略としてのDX そもそもDXとは何か？ ・ 中小企業の事例 融資先がDXに踊らされないために！ ・ 宅配事業A社にどのようなDXを導入するべきか？ 【ケース】 DXに取り組んで、要注意先へ・・・どうする！ 銀行法の改正と意義とこれからの銀行DXIについて	

※ 受講生の進捗により時間は変更します。

カリキュラム例) 人間力向上研修 (支店長研修)

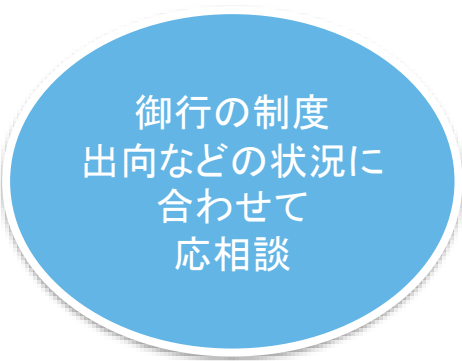
新企画
K銀行様
オリジナル

カリキュラム		
時間	研修項目	進め方 備考
9:00～10:30	■ オリエンテーション 古今東西の人間力について 【講義 討議】 ★<u>前回事前準備 <若手についてのディスカッション> 振り返り</u>	
10:30～12:00	- 東洋哲学に学ぶ 人徳 礼義 倫理 - 西洋哲学に学ぶ Ethics Integrity inclusion - 日本伝統に学ぶ 誠実と真心 おもてなし 感謝と思いやり	
	■ 行動科学から見る 品格と人格 基本行動確認 【講義】 - いまさら聞けない! ?こんな時はどうするべき? Yes Noチェック - 知らないと恥ずかしい ビジネスマナーと接遇 躰について ケース> 何故か感じ悪い銀行員・・・ それは当たり前ではない「有難い」と言える銀行員	
12:00～13:00	◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆ 昼食 ◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆	
13:00～16:00	■ 顧客対応に活かすコミュニケーションスキル 【グループワーク】 - コミュニケーションの意味と種類 コミュナス ラポールの形成 - メラビアンの法則 ザイアンスの法則 等 ワーク> 顧客先で気を付けるべき行動! 実は意外と見られている! 例) アポイント、挨拶、靴を揃える、お礼を言う等	テキスト講義 + ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。
16:00～17:00	■ 最後に 銀行での仕事を通じて人格を形成する 【ワーク 発表】 - 御行は本当に好感が持てる! しっかりしている!と言われる為に - 顧客に愛されるか? 嫌われるか? 人間関係が仕事を楽しくする - 部下への模範となる! 躰に役立てる!	

カリキュラム例) ○○銀行様 キャリアライフプラン研修 (黄昏研修)

モチベーションアップ編

カリキュラム

時間	研修項目	進め方 備考
午後 半日4時間 仮) 13:00~17:00	◆ キャリアライフプランについて < 講義 討議 > 人生の時間を考える、人生80年とした場合、現在は？ 40歳、50歳は、鼻たれ小僧、50代から輝く人材について 自己認識を深め、現在と将来のキャリアについて考える 目指す姿への行動を検討する 仕事と人生のかかわり方	
	◆ これからも働くか？働かないか？ < 講義 討議 > ドナルドEスーパーの14の労働価値 労働の概念と、今までの棚卸 リスキル、第2のキャリア形成 50代からの選択肢、キャリアシフト、アウトプレースメント 他 VUCAの時代、働き方の多様性について	
	◆ リカレント教育とキャリア形成 < ワーク > 株式会社○○設立 舵取りをするのはあなた自身 出向、再就職、中小企業で働く実態 あなたが思っている以上に・・・ 銀行員としてのプライオリティ	
	◆ 最後に、生活設計、資産形成等 < ケース・ワーク > これからは、無駄な人生を生きない ワーク) 今まで浪費した資産について 家族に残せる資産について 資産の3分類 メンタルヘルスと健康管理 幸せの三段重理理論 セロトニン、オキシトシン、ドーパミン	

カリキュラム例) ○○銀行 様 副支店長研修 リスクマネジメント編

カリキュラム

大手地方銀行
大手信用金庫

時間	研修項目	進め方 備考
9 : 00	■ 副支店長に必要とされるマネジメント力 ・ 金融を取り巻く環境の変化 ・ 副支店長に期待される役割 ・ 管理職級の基本行動チェック ・ 5大機能チェックリスト ・ 副支店経営マネジメントについての注意点	テキスト講義 ＋ ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。
昼食休憩	■ マネジメント実践のためのケーススタディ ・ 組織を動かすコミュニケーションの重要性 ＜コミュニケーションKゲーム＞ ・ 部下の「報告・連絡・相談」の徹底 ・ 指示の仕方、報告の受け方 ・ 職場のコミュニケーションをよくするために 俯瞰力 先見性 洞察力 そして、指示命令の原則について	
17 : 00	■ 先人の知恵に学ぶ！ハラスメントとリスクマネジメント ・ メガバンクの失敗に学ぶ、副支店長の落とし穴 ・ 古今東西の歴史に学ぶ！リーダーの陥穽 ・ ブルータス..まさかお前が内部通報！？ ・ ドラッカー、マキャベリ、貞観政要、韓非子にも学ぶ 部下との付き合い方 まとめ これからの副支店長の働き方とは！？	

カリキュラム例) ○○銀行 様 副支店長研修 人材マネジメント編

カリキュラム		
時間	研修項目	進め方 備考
9:00	◆ 副支店長の立場と期待される役割 < 講義 討議 > ・管理職と監督職の違い ・階層別に期待される役割 ・組織形態と発生しがちな問題点 ・リーダーシップとマネジメントの違い 人を動かすリーダーシップ論	大手地方銀行 大手信用金庫 テキスト講義 + ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。
昼食休憩	◆ 支店での人材育成と指導について < 講義・体験学習 > ・これからの人材育成について ・育成フォーメーションと組織ビルディング ・コーチ、ティーチャー、メンター、エルダーの基本とスキルについて ～部下育成のコミュニケーションスキル～ ・ストレスマネジメントの必要性 自己の管理・部下の管理 ・OJT Off-JT 自己啓発	
17:00	◆ 副支店長としてのコーチング実践 < 講義・体験学習 > ・傾聴のスキル（ヒアリング力） ・承認のスキル ・フィードバックのスキル（交渉力） ・質問のスキルとコーチング実践 体験ゲーム - 知らず知らずのうちに 部下を詰める・・・ 1 on 1 の注意点等 まとめ	

カリキュラム例) ○○銀行様 初級管理職(OJT指導)研修

研修日(案):

大手地方銀行
大手銀行グループ
その他多数
実施講座

カリキュラム

時間	研修項目	実施講座
9:00～10:30	◆ 部下指導のススメ方 <講義 討議> ・何故 後輩を指導するのか？ ・先輩社員 と 上司の違い 管理職と監督職の違い ・将来の為に部下を育てる！銀行員の間違った教え方！？	テキスト講義 ＋ ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。
10:30～12:00	◆ 部下マネジメントの基礎 ティーチング、コーチング、スキャフォールディング、フェイディング ・自立した後輩を育てるために ・ほめると叱るの落とし穴 ・指示の仕方、報告の受け方 ※年上の部下の扱い方	
12:00～13:00	◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆ 昼食 ◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆	
13:00～14:30	◆ 教育計画の作り方 <講義・体験学習> ・支店の中での育成計画について ・育成フォーメーション！ 集団育成と組織ビルディング 直属の部下がいなくても！ 一緒にキャリアを築いていく！また何処かで一緒に仕事をする！	
14:30～16:00	◆ キャリア形成の格理論 と 1on1に活かすコーチングスキル ・キャリアロール キャリアフラワー キャリアアンカー 等 ・キャリア形成に関する基礎知識 ・1ON1で必須の質問のスキルとコーチング実践 体験ゲーム	
16:00～17:00	◆ こんな部下にどう対処するか？ <ケース> 100本ノック 世代間ギャップ 明日からの人材マネジメント まとめ	

テキスト講義
＋
ケーススタディー、
グループディスカッション等
もしていただき、
自発的な学習を促します。

カリキュラム例) ○○銀行様 リーダー向け コーチング研修

大手地方銀行
オリジナル企画
実施講座

カリキュラム

時間	研修項目	進め方 備考
9:00～10:30	◆ 銀行における後輩指導のススメ方 < 講義 討議 > ・何故 後輩を指導するのか？ 先輩社員 と 上司の違い ・銀行員の間違った教え方！？ < 一回しか言わないぞ！ちゃんとメモとれよ！ > ・OJT仕組みについて、あなたに期待される枠割	テキスト講義 + ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。
10:30 ～12:00	◆ OJTの中でのコーチング理論 ・教える側も、負担にならない為に！ あなたもプロのコーチではないのだから。 ・ティーチング、コーチング、スキファオルディング、フェイディングの使い分け ・コーチング理論の基本と注意点	
12:00～13:00	◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆ 昼 食 ◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆	
13:00～15:00	◆ 手段としてのコーチング理論 < 講義 討議 > ・コーチングのスキル - 質問のスキル 傾聴のスキル フィードバックのスキル 承認のスキル 他 ・銀行が使うべきコーチングスキル、銀行には向かないスキル ・こんな部下にどう対処するか？ ケーススタディ 100本ノック < ケース >	
15:00～17:00	◆ 後輩指導の現場で起こりうるリスク < 講義・体験学習 > ・パワハラ セクハラといわれないために - M銀行 Tさんの事例 パワハラ、労基署、そして、、、 ! ・一人で抱え込まない、集団育成とチームビルディング ・まとめ あの先輩に会えてよかった！ - 一緒にキャリアを築いていく！ また何処かの支店で一緒に仕事を！	

カリキュラム例) ○○○銀行様 現場リーダークラス向け 計画立案セミナー

大手銀行
オリジナル企画
実施講座

カリキュラム

時間	研修項目	この方 備考
	■ 地域、支店の現状把握と 金融機関に期待される役割 【講義討議】 ・ 経営理念、成長戦略競争戦略等の体系 ・ SWOT分析、PEST VRIO 5Force等の関連 ・ マーケティング戦略の体系図 ・ 御行の全体戦略と、支店ごとの戦略 【ディスカッション】 地域の中での御行様の役割 他の銀行との違い、差別化策、その他	テキスト講義 ＋ ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。
	■ ケーススタディ 【実践討議事例】 ・ 他行の戦略分析 と 御行の中期経営計画について 大きく変化している他行のビジネスモデルに対抗できるか？ プラットフォームタイプ 異業種連携タイプ コンサルティングタイプ 規模の経済タイプ BaaSの脅威について	
	■ 実践ワーク 【講義ワーク】 ・ 支店長への提言準備 ・ 提言資料の作り方、論理的な資料について ※ 御行全体の戦略とマッチしているか？ 支店長が納得するための材料とは？ 支店長の立場で考える まとめ	

カリキュラム例) ○○銀行様 中堅行員研修

研修日(案):

カリキュラム

大手地方銀行
大手銀行グループ
その他多数
実施講座

時間	研修項目	進め方 備考
	■ 中堅行員としての立場、役割 <グループ討議・発表・講義> ● 組織形態と中堅行員の役割 ● これからの中堅社員に求められること	テキスト講義 ＋ ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。
	■ 支店（現場）のリーダークラスとして <事例研究・発表> ● 問題点の把握 ● リーダーとしての行動 ケーススタディー ● リーダーシップの類型と御行で必要とされているリーダー像	
	■ 中堅行員としてのボスマネジメント <事例研究・発表・講義> ● 上司（支店長・副支店長・代理クラス）への補佐とはどういうことか？ ● 後輩指導は何故必要か？ ● 暗黙知と形式知 データ整備の重要性とノウハウの蓄積	
	■ 中堅行員としてのキャリア開発 <事例研究・発表・講義> ● これからのキャリアについて ● 5年後10年後の為に キャリアアンカー キャリアロール ● 銀行員に必須のブランドハプンスタンスセオリー	

カリキュラム例)

〇〇銀行様 新入行員研修 研修カリキュラム

大人気講座！

研修日(案):

新入行員としてのスタート

時間	研修項目	研修内容
9:00 ~10:00	■ 銀行員としての心構え 意識改革 ● 学生と社会人との違い 組織とは 働くとは	テキスト講義 + ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。
10:00~12:00	■ 銀行員の仕事の進め方 ● 指示の受け方 報告の仕方 優先順位 PDCA等 ● プロ銀行員の仕事と社会的意義について	
12:00~13:00	◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆ 昼食 ◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆	
13:00~15:30	■ 銀行員としての人間関係 ● 先輩上司とのコミュニケーション ● 銀行でのルールとビジネス用語 ● 挨拶 身だしなみ 勤務態度 敬語 (事例)こんな時 どう応える！？	
15:30~17:00	■ 銀行員としてのキャリアについて ● OJT OFJT 自己啓発 ● 今後の行動計画 ● 明日からの 銀行員生活について まとめ	※ 参考図書 ご購入の必要はございません。

メガバンク
グループ合同
大手地方銀行
実施講座



カリキュラム例) ○○○○○銀行様 新入・若手行員研修 コミュニケーション主体

大手銀行グループ
N銀行様 K銀行様
実施講座

カリキュラム		
時間	研修項目	進め方
9:00 ~10:00	■ 銀行員としてのコミュニケーション 銀行員の必須スキル、初対面の方とのコミュニケーション 世代間ギャップとコミュニケーション	テキスト講義 + ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。
10:00~12:00	■ ロジカルシンキングからロジカルコミュニケーションへ 論理的な会話につなげる、論理的な思考法 例) 報連相と命解援の対応ロジック 例) 結論、理由、意見の組立ロジック PREP法のロジック等	
12:00~13:00	◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆ 昼食 ◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆	
13:00~15:00	■ 相手を見て法を説く！コミュニケーションの種類と使い分け プレゼンテーション、ファシリテーション、プレゼンテーション アサーション、ネゴシエーション 等等 若手のうちに身に付けたい、銀行での使い分けについて ケース) 上司先輩へは 演繹法？帰納法？ どちらが適切？	
15:00~16:00	■ 取引先、上司先輩、同僚、その他への相互理解とインクルージョン 上司との世代間ギャップを理解する！ 取引先との立場の違いを理解する！	
16:00~17:00	■ まとめ 明日からの準備！ 職場でのOJTでは、どのようなコミュニケーションを図るべきか？	

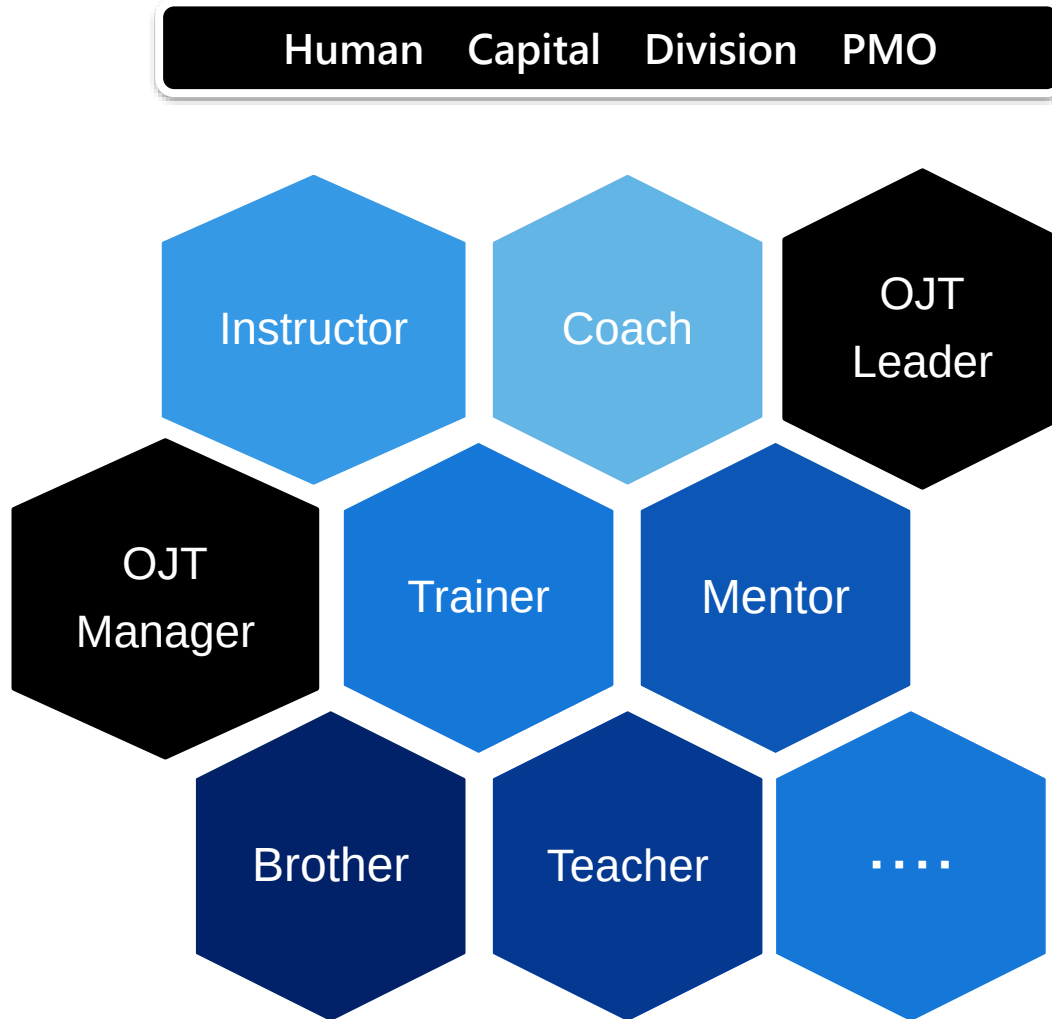
カリキュラム例) ○○銀行様 若手銀行員の為の金融・経済基礎セミナー

メガバンクG
大手地方銀行
信用金庫
実施講座
進め方備考

カリキュラム

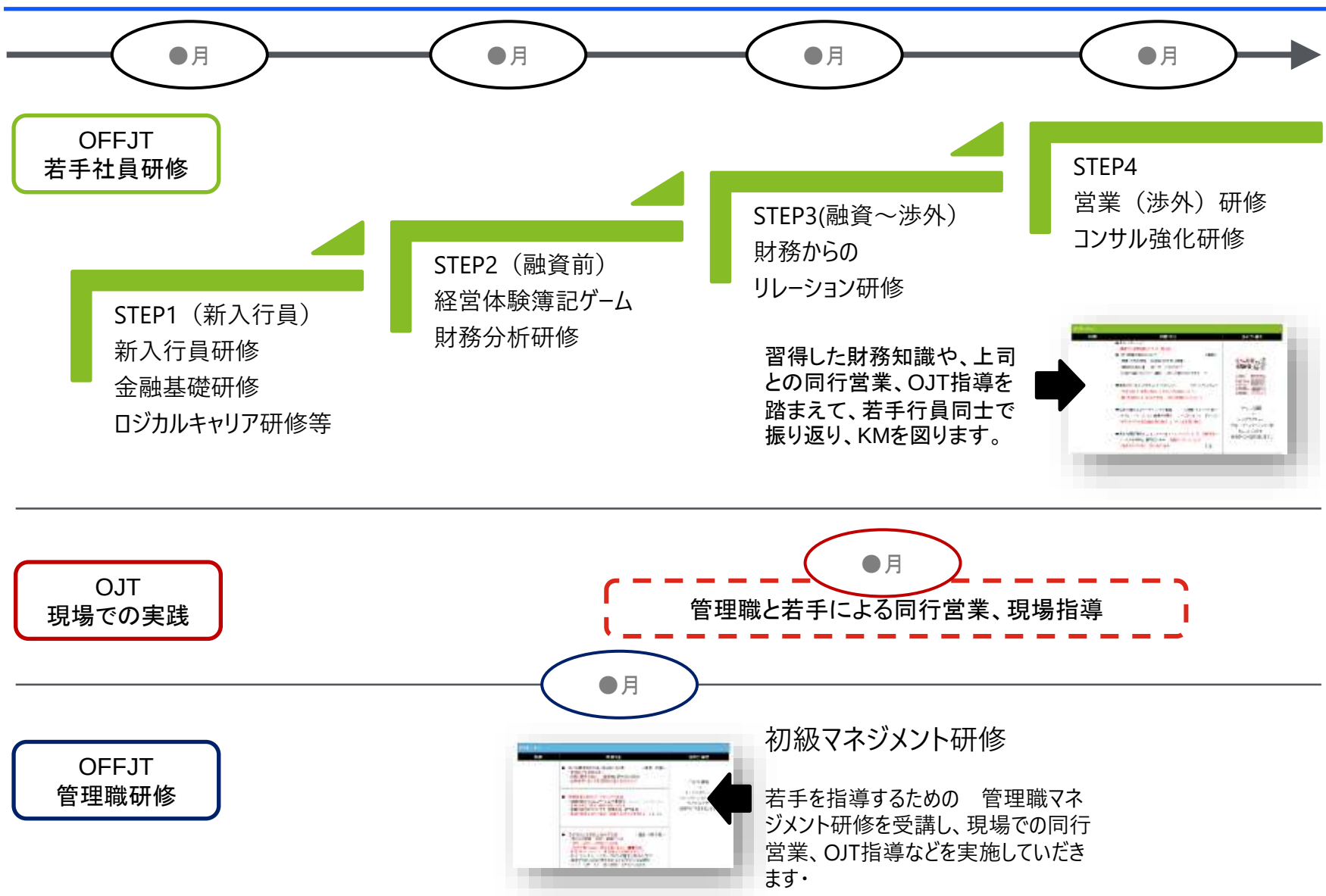
時間	研修項目	
9:00 ~ 11:00	■ 経済の本当の意味について <講義・ゲーム> 為政者と民草の経済学 経世済民 カネは天下の周りモノ カネの切れ目がエンの切れ目 貨幣の成り立ちと権力の象徴	
11:00 ~ 12:00	■ 金融機関の為の 金融・経済の基本 <講義> - トリクルダウン理論 現代貨幣理論 その他 - 世界を発展させてきた金融のビジネスモデル カード、リース、デリバティブ、ファクタリング、無尽講 その他 - 実体経済と金融経済 事例) トヨタとMUFG	
12:00 ~ 13:00	◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆ 昼食 ◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆	
13:00 ~ 15:00	■ 世界経済と日本経済と地域経済について <講義 討議> - 企業の設備投資と労働装備率 - 大企業と中小企業の差 資本構成と実質賃金 スタグフレーションが世界を襲う！ 中小企業のとるべき政策！？	
15:00 ~ 17:00	■ これから金融機関の姿について <ワークショップ> ディスカッション 金融庁、他行、他業種に学ぶ これからの銀行について	テキスト講義 + ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。

事例) M銀行様 教育体系連携図



Who
should be
in charge of
what?

事例) H銀行様 階層別の連携 体系図



川井講師の担当する講座ラインナップ（金融機関向け一例）

階層別研修例

- ・支店長研修（戦略編）（支店マネジメント編）（総合）
- ・副支店長研修（リスク編）（人材編）
- ・初級管理職研修（次長・課長・代理クラス）
- ・中堅行員研修
- ・若手行員研修
- ・新入行員研修

その他多数

その他トピックス 休日セミナーとしても

- ・支店戦略 リーダー向け計数・計画立案研修
- ・銀行員の為のリベラルアーツ、経営者とのダイアログ講座
- ・金融機関の会議効率化研修
- ・銀行員の為の事務ミス改善研修
- ・ダイバーシティ&インクルージョン
- ・金融経済基礎講座
- ・バンカー's 志開発研修
- ・チェンジマネジメント講座
- ・デジタルバンカーDX編
- ・中国古典に学ぶビジネスリーダーの条件
- ・ロジカルキャリア ロジカルコミュニケーション ロジカル業務改善
- ・社内インストラクター養成講座

各種目的別研修例

融資・審査能力系

- ・経営体験簿記ゲーム研修
- ・財務研修 分析編
- ・財務からのリレーション実践研修
- ・財務研修 管理会計編
- ・財務研修 投資計画編
- ・ロジカル財務戦略

その他多数

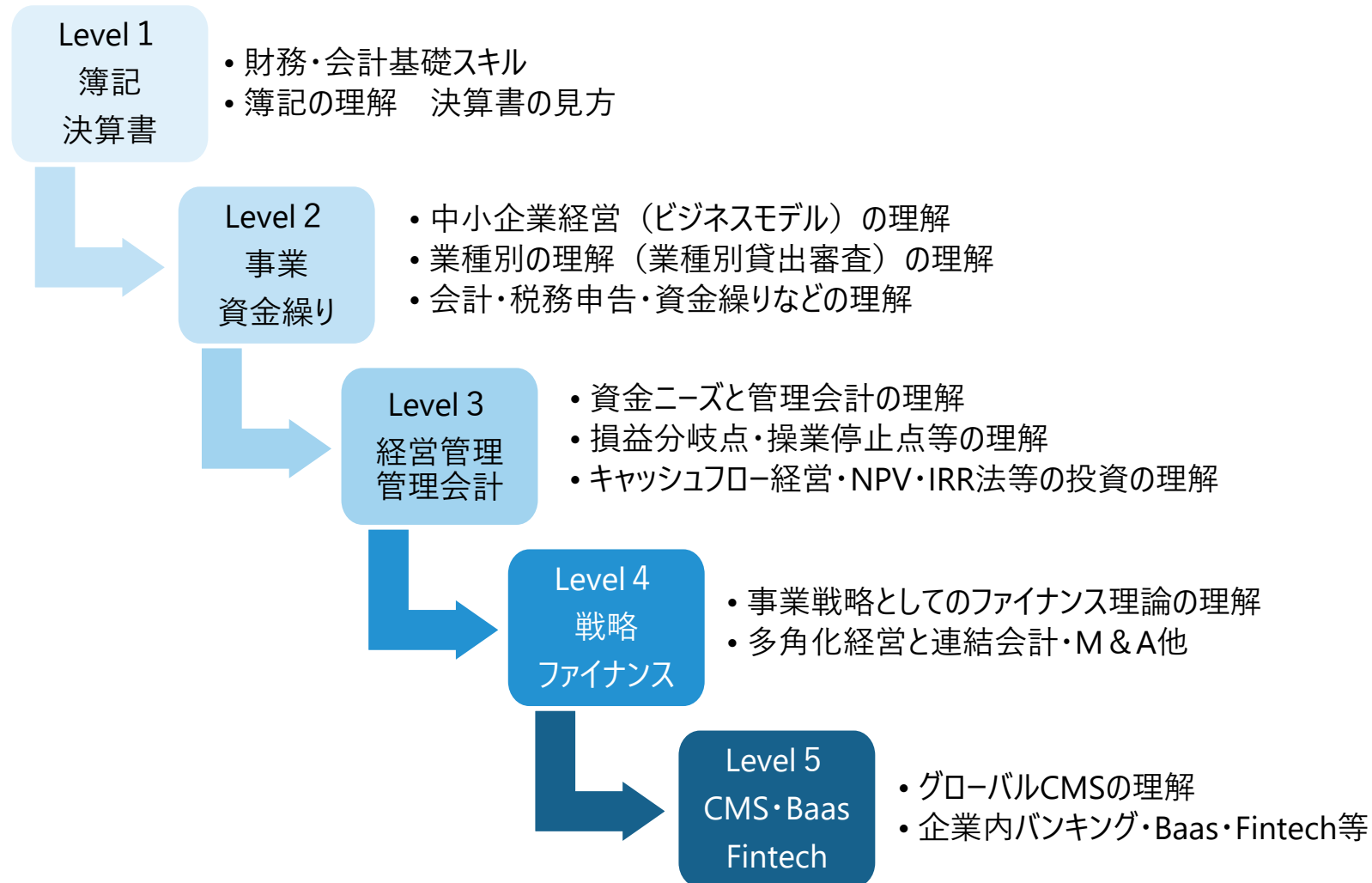
営業・渉外能力系

- ・社会人基礎力・人間力向上研修
- ・個人営業トレーナー研修 ウェルスマネジメント
- ・若手営業実践研修
- ・女性営業戦力化研修
- ・女性リーダー 6回コース
- ・戦略ロジック・ロジカルマーケティング
- ・融資営業・コンサル営業 2回コース
- ・The道場研修 4回コース
- ・コンサルティング能力向上研修（※通称 半沢育成コース）

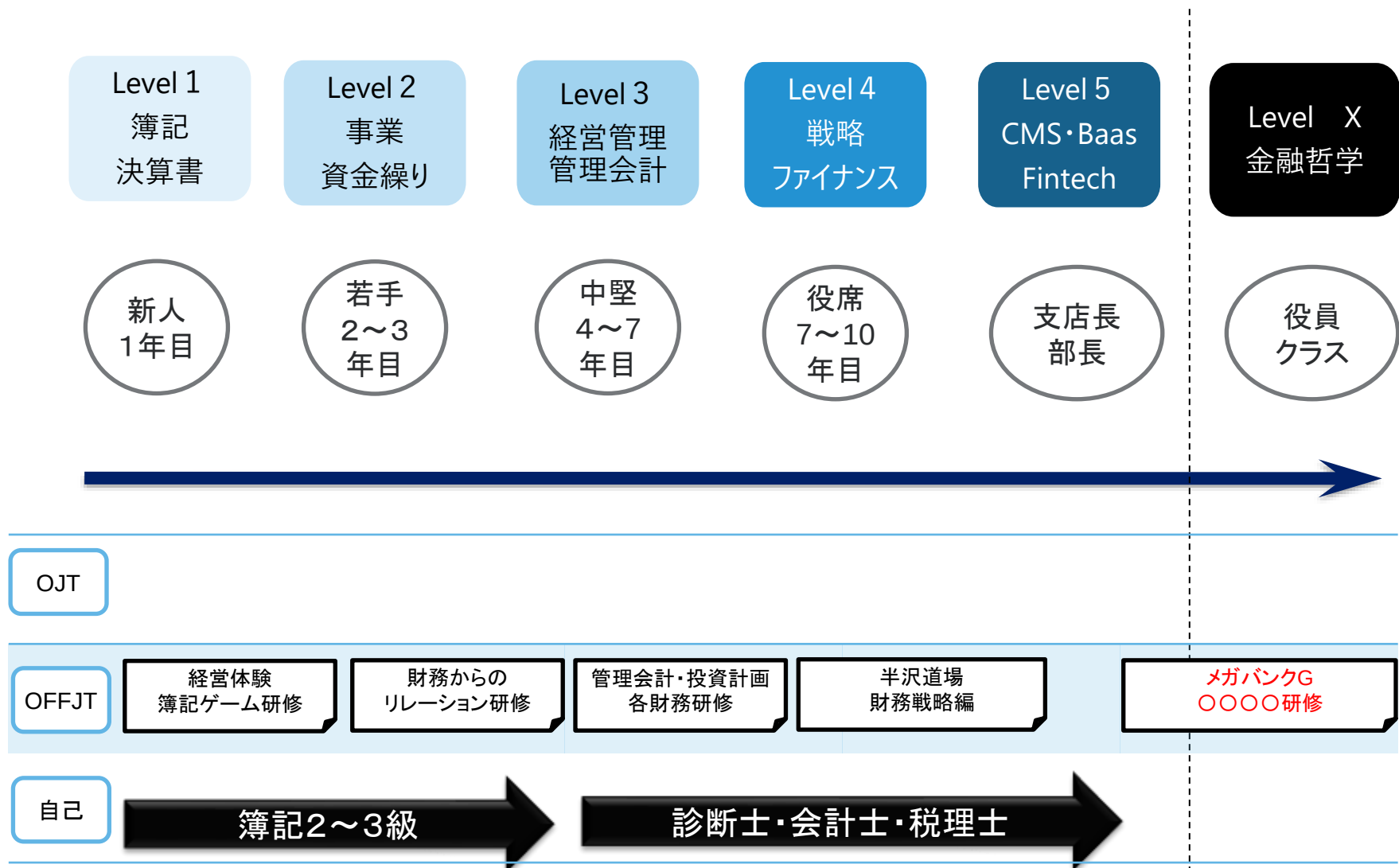
その他多数

Since 2007 メガバンクグループ、地方銀行、信用金庫、労働金庫まで
多数の金融機関にて 約59,000名へ研修実施 元銀行員による、現役銀行員の為の恩返し講座
一部の講座については、各地域において競合する複数の金融機関とご契約は行いません。何卒ご了承くださいませ。

財務系(融資・審査能力)の深堀体系図



財務系(融資・審査能力)の教育連携図



カリキュラム例) ○○銀行様 経営体験簿記ゲーム研修

大人気講座!

研修日(案):

大手金融機関
S銀行 H銀行 K銀行 T銀行
他多数 実施講座

カリキュラム

時間	研修項目	進め方 備考
9:00 ~ 11:30	■ 銀行員として簿記の必要性 ・ 財務諸表について簿記と財務の基本理解<1年目向け> ・ 普通預金当座預金小口現前払金・前受金商品券・他店商品券 ・ 売掛金勘定買掛金勘定約束手形為替手形等 ・ 決算振替仕訳決算整理仕分	 テキスト講義 + ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。
11:30 ~ 12:30	■ 簿記の仕訳～振り返り確認テスト～	
12:30 ~ 13:30	◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆ 昼食 ◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆	
13:30 ~ 15:30	■ 経営体験ゲーム <体験ゲーム> ・ 簿記を使った経営シュミレーション 実際の商売と帳簿記録の模擬体験	
15:30 ~ 17:00	■ 企業経営にとって、銀行の果たす役割とは!? ・ 財務分析の意味 ・ 企業経営の難しさについて ・ 同じ商売をしても、何故経営状態に差が出るのか? ・ 銀行の果たすべき役割とは? まとめ	

〇〇銀行様 財務分析の基礎 財務からのリレーション

大手金融機関
S銀行 H銀行 K銀行 T銀行
他多数 実施講座

時間	研修項目	進め方 備考
9:00～11:00	■ オリエンテーション 決算書を拝見してからのコミュニケーションの重要性 【講義】 ・顧客との信頼関係構築 ・中小企業の社長とのコミュニケーションギャップ 社長は銀行員と何を話したいのか？	若手向けに 汎用的な内容を実施予定ですが 事前にお打ち合わせの上 御行のシステム帳票類を使用して 実施することも可能です。
11:00～12:00	■ 決算書を見るポイント ・貸借対照表のポイント ➡ 融資先との会話事例へ 決算書を受け取ったらすぐに会話できるチェックポイント ・損益計算書の仕組み ➡ 融資先への確認事例 ・BSとPLの関係 ➡ 格付け情報との確認事項	
12:00～13:00	◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆ 昼食 ◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆	
13:00～15:30	■ 定性情報のチェックポイント ・事業分析の重要性 ・取引先とのリレーション強化 参考) 取引先の立場で考える 管理会計と経営対策および収益予測 次回訪問時に聞いてみたい、リレーション強化策！	
15:30～17:00	■ 融資業務と交渉材料について ・税務申告書の見方とチェックポイント ・資金繰表・資金運用表の見方とチェックポイント ・銀行取引推移表の見方とチェックポイント ・事業計画・中期経営計画の見方とチェックポイント	

参考)財務戦略 トピックス



日 程	テーマ	主な内容	講 師
第1回 11月18日(水) 10:00-17:00	開講式 マクロ経済と 企業経営の動向	・オリエンテーション ・自己紹介 ・世界経済・景気動向 ・中部地区経済の現状と今後の動向	弊社 経営部 主任研究員 内田 樹宏
第2回 12月4日(金) 10:00-17:00	経営戦略Ⅰ	・経営戦略とは ・経営理念と経営戦略策定の基本原則	弊社 経営戦略部 チーフコンサルタント 弘中 隆司
第3回 12月18日(金) 10:00-17:00	経営戦略Ⅱ	・SWOT分析と経営課題の検討 ・利益の方程式とBSCへの展開 ・事業計画とグループ・全体計画	弊社 経営戦略部 チーフコンサルタント 弘中 隆司
第4回 12月18日(金) 10:00-17:00	マーケティング	・マーケティング戦略の枠組と意識 ・戦略的マーケティングの動向	大和証券大学 教授 佐藤 孝二氏
第4・5回 1月15日(金) 1月16日(土) 【合宿】	財務戦略Ⅰ 財務戦略Ⅱ(管理会計)	・財務3表の読み方 ・経営分析の基本手法とポイント ・白紙財務諸表の経営分析 ・管理会計の要素とC/F分析 ・損益計算書 ・原価計算の要素	弊社 企業内研修室 チーフインストラクター 川井 孝一 弊社 企業内研修室 チーフインストラクター 川井 孝一
第6回 1月25日(月) 10:00-17:00	財務戦略Ⅲ (ファイナンス)	・投資の意思決定 ・資金調達と最適な資本構成 ・企業価値評価とM&A	弊社 経営戦略部 チーフコンサルタント 木原 貴光
第7回 2月5日(金) 10:00-17:00	組織・人事戦略Ⅰ 組織・人事戦略Ⅱ	・人事戦略の要素 ・戦略的組織と人材マネジメント ・人事制度改善の進め方 ・人材育成における基幹課題 ・人材育成施策を構想させる ・全体計画	弊社 総務人事戦略部長 プリンシパル 堀田 達也 弊社 企業内研修室 チーフインストラクター 西川 秀二
第8回 2月16日(火) 10:00-17:00	経営戦略Ⅲ	・戦略的マネジメントシステムの構築 ・経営戦略の全体像と戦略マップ ・バランススコアカードの作成	早稲田大学商学大学院 教授 清水 孝 氏
第9回 2月24日(水) 10:00-17:00	新事業開発	・アイデアの5つの発想法 ・新事業開発の課題ポイント ・新事業開発の2つの型と展開法	弊社 経営戦略部長 プリンシパル 堀田 達也
第10回 3月4日(木) 10:00-17:00	リスクマネジメント	・危機管理の要素と危機管理ポイント ・リスク防止のための行動指針 ・シミュレーショントレーニング	田中倉庫管理・広報事務所 常務 田中 正博 氏
第11回 3月16日(火) 10:00-17:00	ロジカルシンキング	・論理的思考の要素と思考の整理法 ・ロジカルシンキングを仕事に活かす ・事例研究	芝浦工業大学大学院 客員教授 西村 昌己 氏
第12回 4月14日(水) 10:00-17:00	経営戦略Ⅳ	・戦略マップの作成・発表と最終発表 ・戦略の策定・推進ポイント整理 ・最終発表準備	早稲田大学商学大学院 教授 清水 孝 氏
第13回 4月21日(水) 10:00-17:00	企業法務	・経営者に必要な法律知識 ・商取引上のリスクと法的対応 ・事例に基づく法務知識	日比谷中央法律事務所 弁護士 矢野 千秋 氏
第14回 5月11日(火) 10:00-17:00	国際事業戦略	・海外事業展開上の各種課題と対策 ・事例研究や演習による理解	株式会社サ・プランニング 代表取締役 小嶋 裕二 氏
第15回 5月19日(水) 10:00-17:00	研修成果発表会 修了式	・グループ発表 ・代表者発表 ・授賞式	早稲田大学商学大学院 教授 清水 孝 氏

MUFGが
中堅企業から大企業の
幹部クラスを対象に行っている
マネジメントリーダー養成塾

立上開催当初から長年登壇

歴代過去最高評価を獲得！

※ 出所:三菱UFJリサーチ&コンサルティング マネジメントリーダー養成塾 より

カリキュラム例) 財務研修 財務分析編

[illegible]

カリキュラム例) 財務研修 管理会計編

[illegible]

カリキュラム例) 財務研修 投資計画編

[illegible]

カリキュラム例) ○○銀行様

ロジカル財務戦略研修1.5日～2日(集合研修での開催)

1日目 カリキュラム

カリキュラム

メガバンクG
大手地方銀行
信用金庫
実施講座

時間	研修項目	進め方 備考
1日目	■ 多角的に見た財務のロジック ・ 銀行のロジック、投資家のロジック ・ 企業側のロジック、学術的なロジック 格付会社のロジック等 ※ 銀行のロジックは非常識！？ ■ 財務分析のロジック ・ デュポンメソッドの進化系システム分析と人的分析のロジック 銀行は何故、数年分の決算書を必要とするのか？ ・ 5分でできる与信判断ロジック ・ 現場で最速の成長性分析を使いこなす ■ 経理部長の立場で考える管理会計のロジック ・ 損益分岐点分析は、結局何に使うのか？ ・ 全部原価計算と直接原価計算のロジック ※だから銀行員は騙される！？ ・ 不動産は見ても、不良在庫は見逃してしまう理由について	テキスト講義 + ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。

カリキュラム例) ○○銀行様 ロジカル財務戦略研修1.5日～2日(集合研修での開催)

2日目 カリキュラム

カリキュラム

メガバンクG
大手地方銀行
信用金庫
実施講座

時間	研修項目	
2日目	■ 経営目線で捉える投資判断のロジック ・ 金融機関の設備投資ロジック (返済原資、債務償還年数保全等) ・ 経営者の投資判断のロジック (利益計算、時間計算、投資案の判断ロジック) ■ Digital投資のロジック ・ DX投資に対して、銀行員はどう判断するか？ Digital投資の価値について、銀行のロジックで判断できるか？ ※ 御行の与信規定に従って行います。 ■ ケーススタディ 個社別検討会 過去の分析と未来予測のロジック ・ 重要なのは、未来のロジック だから銀行からは借りたくない！ ・ 過去の財務分析ではなく、融資後の財務分析 ■ グループ発表・これからの財務について討議 ■ 講師との質疑応答 その他 ※ 懇親会、イブニングセミナー対応については応相談	テキスト講義 ＋ ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。

川井講師の担当する講座ラインナップ（金融機関向け一例）

階層別研修例

- ・支店長研修（戦略編）（支店マネジメント編）（総合）
- ・副支店長研修（リスク編）（人材編）
- ・初級管理職研修（次長・課長・代理クラス）
- ・中堅行員研修
- ・若手行員研修
- ・新入行員研修

その他多数

その他トピックス 休日セミナーとしても

- ・支店戦略 リーダー向け計数・計画立案研修
- ・銀行員の為のリベラルアーツ、経営者とのダイアログ講座
- ・金融機関の会議効率化研修
- ・銀行員の為の事務ミス改善研修
- ・ダイバーシティ&インクルージョン
- ・金融経済基礎講座
- ・バンカー's 志開発研修
- ・チェンジマネジメント講座
- ・デジタルバンカーDX編
- ・中国古典に学ぶビジネスリーダーの条件
- ・ロジカルキャリア ロジカルコミュニケーション ロジカル業務改善
- ・社内インストラクター養成講座

各種目的別研修例

融資・審査能力系

- ・経営体験簿記ゲーム研修
- ・財務研修 分析編
- ・財務からのリレーション実践研修
- ・財務研修 管理会計編
- ・財務研修 投資計画編
- ・ロジカル財務戦略

その他多数

営業・渉外能力系

- ・社会人基礎力・人間力向上研修
- ・個人営業トレーナー研修 ウェルスマネジメント
- ・若手営業実践研修
- ・女性営業戦力化研修
- ・女性リーダー 6回コース
- ・戦略ロジック・ロジカルマーケティング
- ・融資営業・コンサル営業 2回コース
- ・The道場研修 4回コース
- ・コンサルティング能力向上研修（※通称 半沢育成コース）

その他多数

Since 2007 メガバンクグループ、地方銀行、信用金庫、労働金庫まで
多数の金融機関にて 約59,000名へ研修実施 元銀行員による、現役銀行員の為の恩返し講座
一部の講座については、各地域において競合する複数の金融機関とご契約は行いません。何卒ご了承くださいませ。

仮) 渉外に活かす！ 社会人基礎力・人間力向上研修

新企画
K銀行様
オリジナル

カリキュラム

時間	研修項目	進め方 備考
9:00～10:30	■ オリエンテーション 古今東西の人間力について 【講義 討議】 ・ 東洋哲学に学ぶ 人徳 礼義 倫理 ・ 西洋哲学に学ぶ Ethics Integrity inclusion ・ 日本伝統に学ぶ 誠実と真心 おもてなし 感謝と思いやり	
10:30～12:00	■ 行動科学から見る 品格と人格 基本行動確認 【講義】 ・ いまさら聞けない！？こんな時はどうすべき？ Yes Noチェック ・ 知らないと恥ずかしい ビジネスマナーと接遇 躰について ケース> 何故か感じ悪い銀行員・・・	
12:00～13:00	◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆ 昼食 ◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆	テキスト講義 +
13:00～16:00	■ 顧客対応に活かすコミュニケーションスキル 【グループワーク】 ・ コミュニケーションの意味と種類 コミュナス ラポールの形成 ・ メラビアン の法則 ザイアンス の法則 等 ワーク> 顧客先で気を付けるべき行動！実は意外と見られている！ 例) アポイント、挨拶、靴を揃える、お礼を言う等	ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。
16:00～17:00	■ 最後に 銀行での仕事を通じて人格を形成する 【ワーク 発表】 ・ 御行は本当に好感が持てる！しっかりしている！と言われる為に ・ 顧客に愛されるか？嫌われるか？ 人間関係が仕事を楽しくする ・ 明日からの行動について あなたを信頼して取引したい！ 最後選ばれるために！	

カリキュラム例) ○○○銀行様 個人トレーニー研修

研修日(案):

新企画
H銀行様
オリジナル

時間	研修項目	進め方 備考
9:00 ~11:00	■ 金融機関の金融仲介機能 【講義・事例】 ・ 個人取引 富裕層向け ウェルスマネジメント ・ 金融商品をどのように提案するのか？ - 目的別の投資戦略 株、投資信託、土地、保険、 各銀行の事例と グループ全体の取り組みについて	テキスト講義 + ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。
11:00~12:00	■ 富裕層定義 カテゴリー毎のターゲット顧客の選定 ・ ○○県の富裕層の定義 カテゴリー毎のポイント ・ 医師、仕業、その他の富裕層について フローVSストック	
12:00~13:00	◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆ 昼食 ◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆	
13:00~14:00	■ 富裕層の視点、視野、視座 ・ 資産家の悩みについて - 先祖代々の土地、オフバランスの資産、利権、等	
14:00~17:00(仮)	■ 富裕層別の ナレッジマネジメント(ノウハウ蓄積) ・ 他の金融機関対策(メガバンク 信金 JA 等) ・ 毎回、毎回、個別事例をつみあげて ○○銀行だけの 対応マニュアルを作成 次回研修受講者への引継ぎ	

カリキュラム例) 若手営業実践講座

大人気講座！

カリキュラム

メガバンクG
H銀行 K銀行 N銀行
他多数 実施講座

時間	研修項目	進め方 備考
1日	◆銀行営業の基本について <講義> ・営業・渉外の意味 ・お客様に好かれる営業 ・商談時の悩み事 ・銀行サービスについて ・いまさら聞けないマナー確認 これって銀行だけですか！？ ◆銀行の社会的役割とドメインについて <ディスカッション> ・御行の特徴 強み 弱みとは！？ ・本音で解消 営業の悩み、ネガティブな対応について	  テキスト講義 + ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。
	◆コンサルティング営業と融資先のニーズ <講義> ・ニーズとウオンツについて ・顧客ニーズのヒアリングについて！ 提案営業の基礎知識	
	◆交渉の進め方とマーケティングの基礎 <講義・グループ作業> ・FAB ・4P と 4C 営業の段取り 【ゲーム】 ・銀行側の視点 と 中小企業側の視点 交渉のポイントとは？	
	◆具体的商談事例とコミュニケーション <ロールプレイング 体験学習> ・ニーズの探索と 質問のスキル 実践ロールプレイング ・若手営業渉外の失敗 事例等	
	以上	

カリキュラム例) 女性営業実践講座

大人気講座！

メガバンクG
大手地方銀行
実施講座

カリキュラム

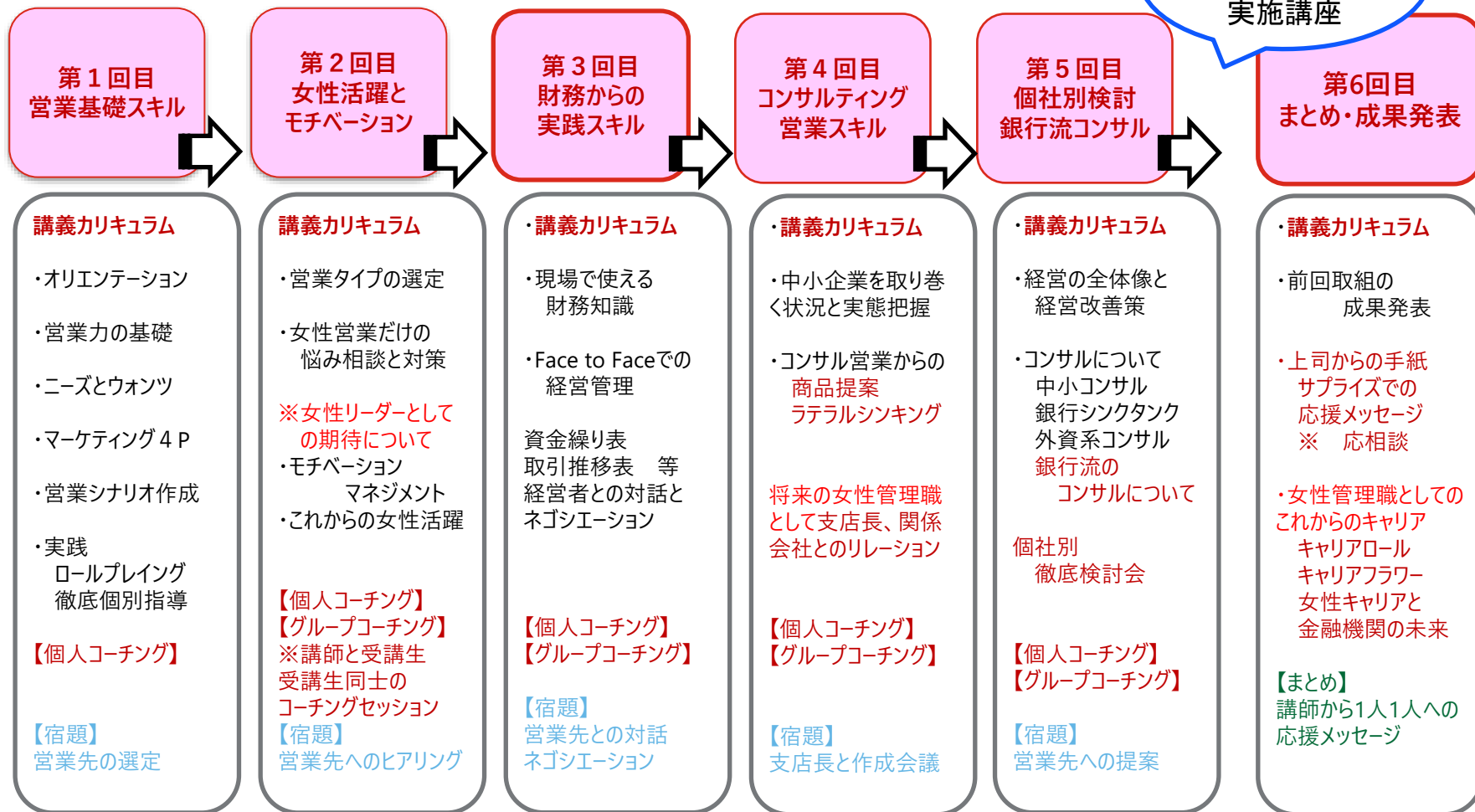
時間	研修項目	研修方法
1日	1. 女性法人営業の立場と役割 【講義】 (1) 女性だからこそ出来る営業 (2) 女性法人営業の悩みと問題 【講義・ディスカッション】 2. 中小企業から見た銀行とは！？ 女性法人営業とは！？ (1) 中小企業の本音 (2) 銀行員の常識は中小企業の非常識 3. 融資業務と交渉材料について (1) 税務申告書の見方とチェックポイント (2) 資金繰表・資金運用表の見方とチェックポイント (3) 銀行取引推移表の見方とチェックポイント (4) 事業計画・中期経営計画の見方とチェックポイント 3. 女性渉外担当者が発揮すべきコンサルティング機能 【講義】 (1) コンサルティング営業・提案営業の基礎 (2) 他の銀行員と連携する！ 外部の専門家と連携する！ 【ケーススタディ】取引先企業へ、何を提案出来るか？ 4. 営業のプロセスについて 【ケーススタディ】 (1) 商談のストーリーの差異化！ (2) 他行との違い、競合会社との違いを明確にせよ！ 5. 実践！営業ロールプレイング 【ロールプレイング】 (1) 個人別・提案型営業の実習 (2) 行動計画表の作成 【個人作業】 (3) 研修をどのように今後の営業活動に活かすか？	テキスト講義 + ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。



カリキュラム例) 女性営業リーダー研修 6回コース

6回コース ※ 下記のカリキュラムは 仮案です。 長期コースの為、受講生の理解状況により臨

大手地方銀行
大手信用金庫
実施講座



※ 習得した知識を現場で実践していただくために 毎回、毎回、宿題を設定します。
また現場での具体化(取り組み内容の共有)を行い、支店長からのフィードバックをいただく事も検討しています。

カリキュラム

メガバンクG
大手地方銀行
信用金庫
実施講座

カリキュラム

時間	研修項目	進め方 備考
2日目	■ マーケティング戦略ロジック ・ マーケティング1.0～4.0へ視点の変化とロジックの変化 4P～4C 3Iモデル カスタマージャーニー等 ■ 成長企業に見る！様々なイノベーションのロジック ・ 企業家精神とイノベーション、イノベーションのジレンマ ・ リバースイノベーション、R&DからC&Dの時代へ チャンスを見つけるDのジック チャンスを掴むBのロジック ■ 討議> 銀行グループは企業を成長させられるのか？ 銀行のビジネスモデルと収益ロジック M銀行とM銀行とM銀行の戦略ロジックの違い ■ 個社別検討会 ビジネスマッチング編 ・ 各支店で担当している企業への戦略コンサルティング ・ 銀行員が行うのは●●コンサルと◆◆コンサルのみ！ ・ 外資系コンサルのロジック VS 銀行流コンサルのロジック ■ ディスカッション 営業活動について講師とのダイアローグ コンサルから見た銀行員 融資先から見た銀行員 等	テキスト講義 + ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。

コンサルティング営業研修（財務・戦略編）2日コース

K銀行様
A信用金庫様
J信用金庫様 等

1日目 財務編

時間	研修項目	進め方 備考
9:00	■ 財務分析の確認と実践 ・ 決算書のどこを見るべきか？ ・ 実数分析 比率分析 クロスセクション分析 ・ システム帳票と分析ポイント 何年分の財務をどう見るか？	2日コース 融資営業 コンサル営業
	■ 財務からのリレーションポイント ・取引先関係のヒアリングポイント ・設備投資関係のヒアリングポイント ・売上減少のヒアリングポイント その他	
昼食休憩	■ 経営者の目線で考えるキャッシュフローと管理会計 ・採算計画と損益分岐点 ・マーケティング戦略と管理会計 ・原価計算と生産計画と資金需要	
17:00	■ 実践ロールプレイング ・ 経営者役と信金職員役に分かれてロールプレイング ※ 講師より、元銀行員の目線・コンサルタントの目線・経営者の目線 ロールプレイング 想定問答 シミュレーション	

テキスト講義
＋
ケーススタディー、
グループディスカッション等
もしていただき、
自発的な学習を促します。

コンサルティング営業研修（財務・戦略編）2日コース

K銀行様
A信用金庫様
J信用金庫様 等

2日目 戦略編

時間	研修項目	進め方 備考
9:00	■ コミュニケーションの重要性 ・地域にとっての御金庫の役割 ・顧客との信頼関係構築 ・中小企業の社長とのコミュニケーションギャップ 社長は信金職員と何を話したいのか？	2日コース 融資営業 コンサル営業 テキスト講義 ＋ ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。
昼食休憩	■ 戦略の全体像と融資の必要性・位置づけ ・外部環境・内部環境についてのコミュニケーション ・戦略についてのコミュニケーション ・マーケティングについてのコミュニケーション ・財務についてのコミュニケーション	
	■ 営業の作法・アドバイザー・助言理論 ・信金職員はどこまで口を出すべきか？ ・信金職員が行うべきコンサルティング機能はたったの2つだけ！？ ・グループ会社との連携 関連機能の整理について	
	■ 個社別検討 ・グループワーク 課題解決 戦略提言 ・グループで分析 発表 質疑応答	
17:00	※ 講師より、元銀行員の目線・コンサルタントの目線・経営者の目線 アドバイザー 講師コメント	

カリキュラム例) ○○銀行様 The道場 (コンサルティング能力向上研修) ※半沢育成道場

大人気講座!

1回目 財務戦略～事業分析編

メガバンクG 大手地方銀行
※ 本講座は各県1行のみの
ご提案となります。

カリキュラム

1日目		2日目	
	講座内容		講座内容
財務分析 CF分析の考え方	財務面からの実態把握力を強化 銀行員としての財務分析について再確認し、経営者の視点に立った財務の考え方について学習します。	グループ 発表	昨日の学習を踏まえ、各支店で今後どのような財務分析を行うべきかについて発表します。
財務分析 CF分析 反復練習 グループ ディスカッション	財務面からの実態把握力を強化 更なる成長を目指すための課題を発見 管理会計、キャッシュフローやセグメント別の分析についても学習するとともに、事例企業を使ったクロスセクション分析についても学びます。 また、銀行が融資を行った場合、行わなかった場合の財務内容の変化、企業経営の変化についても検討します。	事業分析 業界分析の 考え方	事業からの実態把握力を強化 取引先企業をより深く理解し、支援するためには、財務分析だけではなく事業分析についても理解する必要がある事を認識し、経営理念、成長戦略、競争戦略等のつながりと意味について学習します。
ポイント講義	銀行 から見た財務 & 税理士 から見た財務 格付機関 の見方 & 中小企業 の見方 大学等 の学術的な見方 違いが分かれば融資先の考えが分かる! 他行との差別化要因として!	事業分析 業界分析の 考え方 競合他社 研究	事業からの実態把握力を強化 市場や競合他社同行による分析を掴む 経営ビジョンや、経営戦略がどのように財務内容に影響を及ぼすかを理解します。また、市場でのポジショニングと戦略の違いについても学習します。 学習した内容を各支店の取引先に置き換えて検討し実務に活かせるようにします。 【課題】 各支店で支援したい取引先をピックアップし調査、分析して次回発表いただきます。 また、取引先の経営戦略についてもヒアリングしていただきます。
グループ ディスカッション			

カリキュラム例) ○○銀行様 The道場 (コンサルティング能力向上研修) ※半沢育成道場

大人気講座!

2回目 戦略立案～具体的コンサル編

メガバンクG 大手地方銀行

※ 本講座は各県1行のみのご提案となります。

カリキュラム

1日目		2日目	
	講座内容		講座内容
事業分析 反復訓練	前回の宿題で事業分析した内容を確認し、必要なファクトが盛り込まれているかを反復確認します。	グループ 発表	昨日の学習を踏まえ取引先の戦略について発表します。
戦略立案の 考え方	事業戦略提案力を強化 戦略立案の考え方を習得 戦略の意味、戦略の立案方法を学習するとともにそれらを事業計画書に落とし込むまでの流れを学びます。 また、各戦略の整合性等をBSCや戦略マップ等を使用して確認します。	ポイント解説	銀行員、中小企業経営者、国内シンクタンク、外資系コンサルの考え方を多角的にポイント解説 銀行員のコンサル能力強化 講義
グループ 発表準備	上記を踏まえ 取引先がどのような戦略立案を検討しているか検討・発表の準備を行います。	個社別検討会 (課題抽出)	学習内容の現場への展開 コンサルタントが行っている問題解決技法を学習し、金融機関のコンサルティング機能を高めるとともに、取引先の課題を抽出し検討します。
		個社別検討会 (アプローチ検証)	対顧客アプローチ 提案力の強化 分析、抽出した課題を、地域(の取引先)と共に解決していく為に、プレゼンテーションやファシリテーションスキルについても学びます。 【事後課題】 銀行の果たすべき役割について 等

川井講師の担当する講座ラインナップ（金融機関向け一例）

階層別研修例

- ・支店長研修（戦略編）（支店マネジメント編）（総合）
- ・副支店長研修（リスク編）（人材編）
- ・初級管理職研修（次長・課長・代理クラス）
- ・中堅行員研修
- ・若手行員研修
- ・新入行員研修

その他多数

その他トピックス 休日セミナーとしても

- ・支店戦略 リーダー向け計数・計画立案研修
- ・銀行員の為のリベラルアーツ、経営者とのダイアログ講座
- ・金融機関の会議効率化研修
- ・銀行員の為の事務ミス改善研修
- ・ダイバーシティ＆インクルージョン
- ・金融経済基礎講座
- ・バンカー's 志開発研修
- ・チェンジマネジメント講座
- ・デジタルバンカーDX編
- ・中国古典に学ぶビジネスリーダーの条件
- ・ロジカルキャリア ロジカルコミュニケーション ロジカル業務改善
- ・社内インストラクター養成講座

各種目的別研修例

融資・審査能力系

- ・経営体験簿記ゲーム研修
- ・財務研修 分析編
- ・財務からのリレーション実践研修
- ・財務研修 管理会計編
- ・財務研修 投資計画編
- ・ロジカル財務戦略

その他多数

営業・渉外能力系

- ・社会人基礎力・人間力向上研修
- ・個人営業トレーナー研修 ウェルスマネジメント
- ・若手営業実践研修
- ・女性営業戦力化研修
- ・女性リーダー 6回コース
- ・戦略ロジック・ロジカルマーケティング
- ・融資営業・コンサル営業 2回コース
- ・The道場研修 4回コース
- ・コンサルティング能力向上研修（※通称 半沢育成コース）

その他多数

Since 2007 メガバンクグループ、地方銀行、信用金庫、労働金庫まで
多数の金融機関にて 約59,000名へ研修実施 元銀行員による、現役銀行員の為の恩返し講座
一部の講座については、各地域において競合する複数の金融機関とご契約は行いません。何卒ご了承くださいませ。

カリキュラム例)

支店ごとの戦略立案 計数計画立案セミナー

大手都市銀行
オリジナル
新企画

カリキュラム

時間	研修項目	進め方・備考
9:00 ～	■ 地域、支店の現状把握と 金融機関に期待される役割 【講義討議】 ・ 経営理念、成長戦略競争戦略等の体系 ・ SWOT分析、PEST VRIO 5Force等の関連 ・ マーケティング戦略の体系図 ・ 御行の全体戦略と、支店ごとの戦略 ・ 入手できるデータ(ファクト)の精査 (定量・定性) 【ディスカッション】 地域の中でのりそな銀行様の役割 他の銀行との違い、顧客特性 その他	テキスト講義 + ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。
昼食 ～	■ ケーススタディ 【実践討議事例】 ・ 他行の戦略分析 と 御行の中期経営計画について 大きく変化している他行のビジネスモデルに対抗できるか!? プラットフォームタイプ 異業種連携タイプ コンサルティングタイプ 規模の経済タイプ BaaSの脅威について	
17:00	■ 実践ワーク 【講義ワーク】 ・ 役員支店長への提言準備 ・ 提言資料の作り方、論理的な資料について ※ 御行全体の戦略とマッチしているか? 役員・支店長が納得するための材料とは? 役員・支店長の立場で考える まとめ	

カリキュラム案) 競合比較・危機意識醸成研修

研修日(案):

カリキュラム

大手Y銀行
新企画

時間	研修項目	進め方 備考
仮) 半日～1日 9:00～17:00	■ 金融業界全体のリスク管理 ・ 金融を取り巻く環境の変化 ・ 日本の金融業界の現状と未来 ・ 3メガバンク、97地方銀行 254信用金庫の現状 ・ 400兆円規模のメガバンクに対し、御行の規模と人数は？	テキスト講義 + ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。
	■ 地域金融機関の再編戦略 ・ 歴史に学ぶ！再編のパターンと各行の戦略 ＜ケース＞ 再編に乗り遅れた『あさひ銀行』の悲哀 ＜ケース＞ 圧倒的ドミナントだった『東海銀行』の末路	
	■ ディスカッション ＜徹底討論＞ ・ 御行のとるべき戦略と金融再編への布石について	
	■ 5年後・10年後の御行のために 今必要な経営計画 ・ 中期経営計画の確認 ・ 金融庁の指針確認 ・ 各支店でとるべき行動	
	■ 5年後・10年後の御行のために 今必要な経営計画 ・ 各現場で、各支店で、各自が取り組むべき課題 まとめ	

カリキュラム例) ○○銀行様(休日セミナーとしても可能) 銀行員の為のリベラルアーツ、経営者とのダイアログ講座

大人気講座！

研修日(案):

メガバンクG
大手地方銀行
信用金庫
実施講座

カリキュラム

時間	研修項目	進め方 備考
半日～1日	■ 経営者との対話 学問 文化 教養 その他 ・ 序章)リベラルアーツとは？ 諸子百家とは？ 西洋哲学 と 東洋哲学 そして 経営哲学へ 東西の比較 君主論 西のマキャベリ 東の韓非子 その他 ■ 東西の理念対決！ 論語 VS ドラッカー の 共通点とは！？ ・ 論語 に学ぶ処世術 働くモチベーションと処世術・生き方・働き方 ・ ドラッカーに学ぶ経営哲学 経営者としての条件 社会的役割 ■ 中小企業の実態 社内政治と後継者問題 ・ 貞観政要に学ぶ社内政治 トップのあり方、創業と守勢と何れか難き 人材登用とお世継ぎ問題 日本企業の系譜 脈々と続く、日本の6大企業集団 ※ 世界調査レポート 200年以上続く企業の50%は、なんと日本法人！ 世界で類を見ない！企業存続の理由とは！？ ※ 余談) 農家とJAについて 【まとめ】 中小企業を取り巻く環境と これからの御行の取り組み	テキスト講義 ＋ ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。

カリキュラム例) ○○銀行様(休日セミナーとしても可能) 金融機関の為の会議効率化研修

メガバンクG
大手地方銀行
実施講座

カリキュラム

時間	研修項目	進め方備考
半日～1日	■ アイスブレイク 長い会議が残業の原因となっている！？ ・会議時間がどれぐらいを占めているか？ ・ムダな会議 会議のための会議 会議後の会議・・・ ■ 会議の種類と目的について - 意思決定会議 連絡会議 報告会議 相談会議 その他 ■ 会議前の準備について 会議の3原則 ・意思決定と必要な情報について ・意思決定権とメンバー構成について 出席者は最少人数で！ ■ ファシリテーションスキルについて ・ファシリテーターの役割と 会議での有効性について ・ファシリテーションの4つのスキル ■ タイムマネジメントについて 会議時間は45分！？ ・会議の内容を細分化してみましょう 資料説明は手短に！ ・一体？何に時間を費やしているのか？ ・ボトルネックを解消せよ！ ■ その他 会議議事録 - いったい何が決まったのか？ 意思決定は結論を明確に！	テキスト講義 + ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。

カリキュラム例) ○○銀行様 (休日セミナーとしても可能) 銀行員の為の事務ミス改善実践研修

大人気講座!

メガバンク
大手地方銀行
信用金庫
労働金庫
実施講座

カリキュラム

時間	研修項目	進め方備考
半日～1日	■ オリエンテーション ■ ポカミス防止トレーニング ● ポカミス防止策について <小売店に学ぶ 行動科学> 顧客との約束は、「しまった!」では済まされない! ■ 優先順位・納期管理トレーニング <業務フロー体験ゲーム> ● クリティカルパスと仕事の優先順位 ■ タイムプレッシャートレーニング ● 時間が無い中でも、 <焦ると間違える!引っかけテスト> 納期を守るための 仕事の段取りについて ■ 5S徹底トレーニング <製造現場 QCに学ぶ> ■ コミュニケーション強化トレーニング <聖徳太子に学ぶ!ゲーム> ● 社内・社外でのコミュニケーションと報・連・相 ■ 責任感と意識改革トレーニング <医療現場に学ぶ責任感> ■ ダブルチェックトレーニング <サービス業に学ぶ> ● 顧客への提出資料は、特に確認が必要!	テキスト講義 + ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。

カリキュラム例) ○○銀行様 (休日セミナーとしても可能) 銀行員の為の事務ミス改善実践研修

大人気講座!

メガバンク
大手地方銀行
信用金庫
労働金庫
実施講座

若手社員へ実用的! 正確な事務は仕事の基本!

事務ミス改善 実践研修

正確で迅速な事務を実現するノウハウと、徹底したトレーニングまで!
三菱UFJフィナンシャルグループの総合シンクタンクが提供する
事務職にとって本当に必要な、事務ミスを無くす参加型トレーニング研修!

7つの事務ミスを徹底改善

問題をミスと呼ぶさない!
正確で徹底したオペレーションの秘訣とは!?
実践! 体験! トレーニング型の研修方式!

あっ!
忘れていました!
▶ ボカミス防止による
事務ミス改善!

あっ!
後でやるつもりで…
▶ 優先順位・納期管理
による事務ミス改善!

いや!
時間が無くて
▶ 時間管理・タイムロス防止
による事務ミス改善!

うーん!
何処かにはあるはずですが…
▶ 整理・整頓による
事務ミス改善!

えっ!
聞いていませんか!?
▶ コミュニケーション強化
による事務ミス改善!

えっ!
私の仕事ですか?
▶ 取組み姿勢・考え違い
による事務ミス改善!

おっと!
うっかりして…!!
▶ チェック体制整備による
事務ミス改善!

研修の効果

- ①事務ミスに対する危機意識が変わった!
▶ たかが事務ミスでも会社は危機的な状況に!! 事務ミスの恐さを再確認する!
- ②事務ミスを防ぐ具体的な手順を確認できた!
▶ ミスをしない人が当たり前に行っている手順を徹底して習慣づける!
- ③組織的な体制整備が可能となった!
▶ 個人の能力だけに頼らず、チームとしてのチェック体制を確立する!

事務ミス改善7つの

会社から事務ミスを撲滅しろ!

研修カリキュラムの主な内容 1日研修の例

- | | |
|---|--|
| <p>1 ボカミス防止トレーニング</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ちゃんとメモしろ!では通用しない! ☑忘れないための技術とは? ☑もう同じミスを繰り返さない | <p>5 コミュニケーション強化トレーニング</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑報・連・相では全く足りない! ☑認識レベルとコンセンサス ☑もう一声をかける重要性とは |
| <p>2 優先順位・納期管理トレーニング</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑仕事の優先順位について ☑納期管理と顧客満足の考え方 ☑もう出来た?と言われないために | <p>6 責任感と意識改革トレーニング</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑責任感と業務範囲について ☑あなたがやらねば誰がやる!? ☑【事例】こんなミスで損害賠償? |
| <p>3 タイムプレッシャートレーニング</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑焦れば焦るほど事務ミスは増える!? ☑タイムマネジメントと作業時間の確保 ☑残業続きの日々から抜け出せ! | <p>7 ダブルチェックトレーニング</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑何を何時チェックすべきか? ☑誰かが確認しただろう?の罠 ☑組織としてのチェック体制 ☑ミスをなくす業務マニュアル! |
| <p>4 5S徹底トレーニング</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑整理・整頓と事務ミスの関係とは? ☑【体験ゲーム】認識の良 ☑誰もが代替できる事務体制を目指す! | |

起業経験もある元銀行員 若手教育のスペシャリスト



三菱UFJリサーチ&コンサルティング
グループインストラクター
川井 栄一

【銀行系最大企業 中核の専任講師 地域講師としても活躍】

PROFILE

同志社大学卒業後、あさひ銀行(現りそな銀行)入行。
預金係・あき保・融資係を担当。
正確でスピーディな事務手法を徹底的に叩き込まれる。
その後、起業・独立し(株)ALECを設立。
(株)ペンチャーコンサルティング 代表取締役にも就任。
現在は三菱UFJリサーチ&コンサルティングにて
経営者専任塾 社員研修 講演会 公開セミナーを担当する他、
全国地方銀行協会、早稲田大学等でも講師を務める。

カリキュラム例) ○○銀行様 (休日セミナーとしても可能) ダイバーシティ&インクルージョンと女性活躍

メガバンクG
大手地方銀行
実施講座

カリキュラム

時間	研修項目	進め方備考
半日	■ ダイバーシティインクルージョンについて <講義・解説> - ダイバーシティ(多様性)について 銀行に求められるダイバーシティとは！？ 他業界に学ぶダイバーシティと女性活躍 ジェンダー、学歴、雇用形態、信条、人種、LGBT その他 ■ アンコンシャスバイアスとインクルージョン <講義 ゲーム> - 銀行に根付いている無意識のバイアス - バイアスによっておこる弊害 事例ゲーム) バイアスを取り除いて見える景色とは！？ ■ 女性支店長、女性管理職との座談会 <討議> ※ 講師がファシリテーターとして 銀行で活躍する女性管理職の皆様と 次世代を担う女性社員との意見交換を行います。 ■ まとめ、私たちのキャリア 女性活躍の志 <まとめ> ワークライフバランスから ヒューマンエクスペリアンスへ！ HCTレンズの移り変わりについて	次ページ以降に記載の 金融・経済基礎セミナーや 仕事との関わり方志開発セミナー とも 組み合わせて実施いただく事で より効果的な内容となります。

カリキュラム例) ○○銀行様 (休日セミナーとしても可能) 仕事との関わり方 志開発セミナー

メガバンクG
大手地方銀行
実施講座

カリキュラム

時間	研修項目	進め方 備考
半日～1日	■ 働く理由と労働価値の変遷 <講義> ・労働の意味と歴史変遷 ・14の労働価値とは！？ ・あなたが働く理由について ■ 夢と志の違い あなたの働く意味 <講義 事例> ・夢と志の違い ・あなたの人生をかけるべき大志とは！ 事例> 坂本龍馬、渋沢栄一など先人に学ぶ志 新渡戸稲造に学ぶ！武士道と志 ■ 大志開発のプロセス <講義 ワーク> ・志とは具体的に立てるもの ・仕事に人生をかける意義はあるか？会社のビジョンとあなたの志 ■ ビジネスパーソンとしてのキャリアとは！？ <講義 討議> ・キャリアの誤解 ・ジョハリの窓とキャリア開発のステップ ・組織内でのキャリア開発 ・ブランドハプンスタンセオリー 討議) キャリア開発のきっかけについて 1on1 チェックイン ■ キャリアアンカーとホランドタイプ <講義 討議> ・キャリアアンカー キャリア開発とホランドタイプ ・多面的な役割とキャリアロール ・複合的な勝ち方！キャリアフラワー 事例) NO1のキャリア開発！？ONLY1のキャリア開発！？ ■ まとめ、実践ワーク <ワーク>	テキスト講義 + ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。

カリキュラム例) ○○銀行様 (休日セミナーとしても可能) 中小企業の組織改革・チェンジマネジメント セミナー

メガバンクG
実施講座

カリキュラム

時間	研修項目	進め方備考
半日～1日	■ チェンジマネジメント概要 <講義> ・何のためのチェンジか！？ ・チェンジマネジメントの必要性 ・生き残るのは変化できる企業だけ ■ チェンジマネジメントの基本パターン <講義 討議> ・チェンジマネジメントと組織開発の違い ・コッターの企業変革8段階 ・TPリーダーシップの4段階 討議) 抵抗勢力をどう扱うべきか？ ■ 中期経営計画とチェンジマネジメント <講義> ・戦略のチェンジマネジメント ・3年後、5年後を見据えた段階的チェンジ ・管理手法としてのPDCAとOODAループ ■ 組織変更とチェンジマネジメント <講義> ・戦略は組織に従う ・戦える体制へのチェンジ ・組織形態と管理職の役割チェンジ ・PMOとチェンジプロジェクト ■ DXとチェンジマネジメント <講義 事例> ・ウォーターフォールとアジャイルスクラム ・DXのwhy what how ・DXのバリューチェーン ■ 実践ワーク <ワーク> チェンジマネジメントの先に！ 変わらないのは変わり続けていく事なだけ！ 諸行無常、終わりなきチェンジ	テキスト講義 ＋ ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。

カリキュラム例) ○○銀行様 (休日セミナーとしても可能) デジタルバンカーDX編 (※ デジタルバンカーシリーズの一例)

大人気講座!

メガバンクG
大手地方銀行
実施講座

カリキュラム

時間	研修項目	進め方備考
半日～1日	■ DXの基本と考え方 ・AI IOT DX の基礎知識 ・フィンテックとデジタルバンカー ・経営戦略としてのDX ・DXのバリューチェーン ・そもそもDXとは何か? ■ DXを行うための実践力・提案力 ・視点の切り替え、内容の具体化 ・様々な企業のDXの取組 - 事例> 中小企業の事例 大企業の事例等 ・融資先がDXに踊らされないために! ■ DXの提案内容と導入事例 ・現状の経営課題を分析する ・DXを導入して、企業の理想像を実現する ・事例ワーク - 宅配事業A社にどのようなDXを導入するべきか? - DXに取り組んで、要注意先へ・・・どうする! - 銀行法の改正と意義とこれからの銀行DXについて	<講義> テキスト講義 + ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。 <講義 事例>

カリキュラム例)

〇〇銀行様 ロジカルシンキング ロジカルキャリア(若手向け)

大人気講座!

研修日(案):

ロジカルシンキング ロジカルキャリア

メガバンクG
大手地方銀行
実施講座

時間	研修項目	研修方法
半日～1日	■ ロジカルシンキングの基礎知識 <講義・復習> ロジカルシンキング、ロジックツリー、MECE等の基礎知識等	
	■ ロジカルシンキング 応用編 <ケース・ワークショップ> 銀行員のコンサルティング能力強化 ケーススタディ 財務分析のロジック ケーススタディ 設備投資のロジック	テキスト講義 + ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。
	■ ロジカルシンキング <ワークショップ・発表 > 御行の一員として必要なスキル 今後のキャリアについて、自己啓発の重要性 等	
	■ ロジカルキャリア戦略 あなたのキャリアをロジカルに組み立てる!? <講義 討議> ・ 様々なキャリア開発理論 ・銀行内でのキャリア開発 ・ ブランドハプンスタンセオリー ・ キャリアアンカー キャリア開発とホランドタイプ ・ キャリアロール 複合的な勝ち方! キャリアフラワー ■ まとめ、実践ワーク <ワーク> キャリア開発のロジックツリー ワーク 発表	様々な研修シリーズの 冒頭に最適!

カリキュラム例)

〇〇銀行様 ロジカルコミュニケーション(新人 若手向け)

大人気講座!

研修日(案):

ロジカルコミュニケーション

メガバンクG
大手地方銀行
実施講座

時間	研修項目	準備
半日～1日	■ ロジカルシンキングの基礎知識 ロジカルシンキング ロジックツリー MECE等の基礎知識 ■ ロジカルコミュニケーション 報連相 と 命解援 指示の受け方 報告の仕方等のロジック ＜ケース＞ 上司とのコミュニケーションを最適化する！ ■ ロジカルプレゼンテーション ロゴス エトス パトス プレゼンの3要素 フレームワークを使ったプレゼンテーション ＜ケース＞ 渉外先へのプレゼンを明確にする！ ■ ロジカルファシリテーション ファシリテーションの4大機能 活用ケース ＜ケース＞ ビジネスマッチングや利害関係を調整する ■ ネゴシエーション アサーション等その他のコミュニケーションスキル 金融機関の特性と社員に必要なコミュニケーション理論 ＜ケース＞ 取引先、社内でも！ 関係者とうまく調整する、合意点を見出す！	テキスト講義 ＋ ケーススタディー、 グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。 休日セミナーとしても 人気講座！

カリキュラム例)

ロジカル業務改善 WithDX研修 (ロジカル×DX)

カリキュラム

大手都市銀行
大手地方銀行
実施講座

時間	研修項目	
9:00 ~ 10:30	■ 御行での業務について ・ 現場と本部との違い ・ マニュアル通りの業務ではなく、企画する、改善する、生産性を向上させる ・ 御行で原拓ための様々なケース	
10:30 ~ 12:00	■ 本音でディスカッション 仕事の仕方と改善テーマについて ※ 各部署の業務について問題点を検討 改善すべき内容について ■ コンサルタントの改善策紹介 ロジカルシンキング、デザインシンキング QC手法 新QC手法 DX 他 どれを使って どう解決するべきか？	テキスト講義 +
12:00 ~ 13:00	◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆ 昼食 ◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆	ゲーム形式
13:00 ~ 14:30	■ DXの基本と考え方 ・ AI IOT DX の基礎知識 ・ フィンテックとデジタルバンカー ・ 経営戦略としてのDX DXのバリューチェーン ■ DXを行うための実践力・提案力 ・ 様々な企業のDXの取組 ・ 銀行と融資先がDXに踊らされないために！	グループディスカッション等 もしていただき、 自発的な学習を促します。
14:30 ~ 17:00	■ 実践ワーク 解決策の提言 ワーク 各チームで改善案、生産性向上策などを検討ワークショップ 発表 各チームの改善案の発表 質疑応答 事後課題 生産性向上させるための解決策を、職場に持ち帰って提言しよう！	

カリキュラム例)

〇〇銀行様 中国古典に学ぶビジネスリーダー研修

大人気講座!

中国古典に学ぶ! ビジネスリーダー養成研修

次世代・若手リーダー
後継者へ聞かせたい!

国際競争が激化する中、今こそ必須となる中国古典の智慧の数々!
三菱UFJフィナンシャルグループの総合シンクタンクが提供する
数千年語り継がれてきた中国古典に学ぶ、温故知新のビジネスリーダー実践研修!

21世紀の国際社会で生き残るために、

今こそ中国古典の智慧を経営に活かす!



中国古典に学ぶ帝王学

「3年鳴かず、飛ばず…」の

本当の意味とは?

現代のリーダーにこそ必要な深い古典の
知恵があった!?

その他、経営に役立つ名言の数々も
分かりやすく解説!

疾風に勁草を知る「後漢書」

天下を争う者は必ず先ず人を争う「管子」

泣いて馬腹を斬る「三国志」等等

現代の管理者研修と

殆ど同じ内容を

「唐の太宗」は既に行っていた!?

さらに! 中国人との

付き合い方 中国人マネジメントの

手法も中国古典から学べる!

《何故、徳川家康や北条政子は 貞観政要 を愛読したのか?》

《ナポレオンも、曹操も、武田信玄も熟読した 孫子 の魅力とは?》

研修の効果

① 現代でこそ使えるマネジメント手法が満載で、目からうろこが落ちた!

→自分ではなかなか読み解けない中国古典の本当の知恵を分かりやすく解説!

② 体験型ゲームやケーススタディを交えて楽しく習得!

→難しい古典の内容でも、参加型で学べる楽しい研修会!

③ 先代が何を言いたいのか、若い後継者にも分かるような気がした!

→世代を超えて語り継がれる古典だからこそ伝わる、温故知新の生きた知恵!

中国古典に学ぶ!ビジネス

メガバンクG
大手地方銀行
実施講座

① 「孫子」に学ぶ経営戦略

② 「貞観政要」に学ぶ組織管理

③ 「韓非子」に学ぶ部下指導・術

④ 「史記」に学ぶ

⑤ 「菜根譚」に学ぶメンタルヘルス

⑥ 「三国志」「戦国策」に学ぶ

実録ケーススタディ等

21世紀の国際競争に求められるマネジメント

① 21世紀の日本の現状について

③ マネージャーの立場と役割とは?

⑤ 海外進出・海外人材の

② リーダーシップとマネジメント

④ 部下指導と教育体制について

注意点とは?

その他 貴社のご要望に応じてカスタマイズ致します。

中国古典だけではなく、現代の経営戦略やマネジメント理論と比較しながら

グループワーク、ゲーム、ディスカッションを交えて楽しく研修を行ないます!



公開セミナーとしても

幹部育成講座としても

社内研修ワークショップとしても多数実績あり!

※ 出所: 三菱UFJリサーチ&コンサルティング 人材育成支援のご案内より

業種別融資審査研修（〇〇業界編）

カリキュラム

T銀行様
新企画

時間	研修項目	進め方 備考
半日～1日	■ オリエンテーション アイスブレイク 業種別の財務状況について 【ゲーム】 ・ 事業構造が財務内容にどのような影響を与えるか！ ・ 薄利多売の■■業種 キャッシュフロー重視の■■業種 規模の経済で稼ぐ■■業種 等 ・ 〇〇業界については？	御行の中注力業界にて オーダーメイドで 作成します。 例) 不動産業界 例) 製造業 例) IT業界 等
	■ 〇〇業界の実態と分類 【講義】 ・ 業種別審査辞典 SPEEDA 日経テレコン、講師の実体験から ・ 〇〇業界の成り立ちと主なプレイヤー ・ ビジネスモデルの特徴把握 ・ 資金繰りと事業リスク 注意点	
	■ 自行の〇〇業界の取引先の洗い出しと分析 【ケーススタディ】 ・ 地域に根差した〇〇業界について ・ 実際の事業実態について ※ 事業分析を踏まえて <ケース> 御行の融資稟議のケーススタディ 実際の取引先を各受講者に持参いただきます。	
	■ 〇〇業界のチェックポイント まとめ 【ワーク 発表】 ・ 当行の融資方針について ・ 今後 〇〇業界を審査する際の注意点 まとめ	

社内インストラクター養成研修

(大学校で登壇するための！)

カリキュラム

K銀行様
オリジナル企画

時間	研修項目	研修方法
9:00～10:30	◆ インストラクターの枠割について < 講義 討議 > ・インストラクターの責任と役割 ・インストラクションスキルについて 一番大事な心構え ・外部講師から伝えるべき内容 社内講師から伝えるべき事	
10:30 ～12:00	◆ 担当する研修内容の位置づけ < 講義 > ・あなたが担当するのは、 講義？ 講演？ 演習？ 研修？ 研修？ ・それぞれの意味と教え方の違い 眠くなるのは、●●の責任？	
12:00～13:00	◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆ 昼 食 ◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆	
13:00～15:30	◆ 研修会のための準備について < 講義 ワーク > ・対象者の確認とグループの作り方 ・テキスト資料 ケーススタディ ワークの準備 ※ <u>使用するレジメがある場合は、ご持参ください</u> ◆ 話し方のパターン インストラクターとしての プレゼンススキル ファシリテーションスキル その他	
15:30～17:00	◆ 実践模擬講義 < 体験学習 > ・模擬講義をしてみよう！ ・改善点の確認と 講師からのフィードバック ・本番に向けての注意点 まとめ	

テキスト講義
+
ケーススタディ、
グループディスカッション等
もしていただき、
自発的な学習を促します。

詳細ご相談 お問い合わせ



Home page



エグゼクティブインストラクター 講師略歴

ラーニングソリューションズ合同会社
代表社員CEO & エグゼクティブインストラクター

川井 栄一

(早稲田大学 非常勤講師 中小企業診断士 宅地建物取引士 ITパス その他)



【経歴】

同志社大学卒業後 **株式会社あさひ銀行 入社(現 リソナ銀行)**

2003年 起業・独立し 株式会社ALEC設立。株式会社ベンチャーコンサルティング代表取締役にも就任
財務戦略 IT戦略 不動産開発から出店立地計画まで手掛ける。

2007年 **三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社入社**

人材育成支援室長&チーフインストラクターを拝命 MUFGグループの各種研修会その他、

金融機関、IT企業、建設、流通、小売、医療関係その他 他業界にて人材育成を担当。

早稲田大学、**全国地方銀行協会、第二地方銀行協会等での講師活動も開始。**



2020年 **デロイトトーマツコンサルティング合同会社入社**

HCDiv エグゼクティブインストラクターとして

メガバンク、大手地方銀行等を中心に、年間100回を超える講演会・人材育成コンサルティングを担当

全国書店にて、絶賛発売中！

2025年 **ラーニングソリューションズ合同会社 代表社員CEOに就任**

早稲田大学 非常勤講師も兼務。書籍執筆・ビジネス書作家としても活動中。