EDUCATION + AI + CONSULTING

フィープラーニング

サービスのご案内

2026年04月
株式会社フィープラーニング

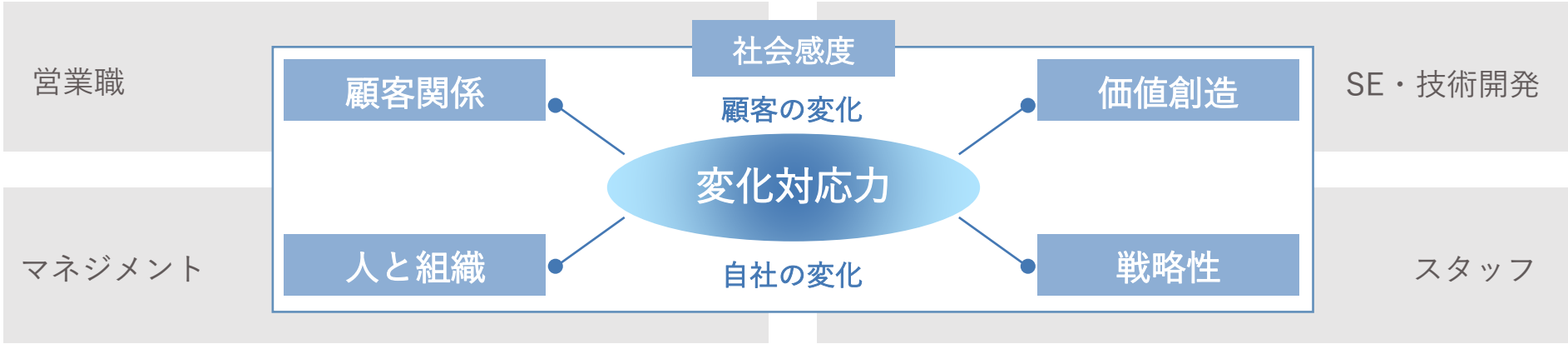
会社概要

- 会社名　**株式会社フィープラーニング**
- 所在地　〒102-0083 東京都千代田区麹町1丁目8番地 高砂ビル4F　Tel:03-3256-8571　Fax:03-6256-8572
- 事業内容
  1. 営業部門に関する教育 / コンサルティング
  2. システム開発部門＆技術サポート部門に関する教育 / コンサルティング
  3. マーケティングに関する教育 / コンサルティング
  4. マネジメントに関する教育
  5. 経営幹部、管理者、一般従業員教育
  6. AI活用支援 / コンサルティング
- 設立年月日　2015年4月1日　（新設分割）※創業設立日は2003年4月1日　当時（株）ワールドの100％子会社でスタート
- 資本金　1,000万円
- 代表者　代表取締役社長　桑原 宗正（くわはら むねまさ）

©FIEP Learning Dev All Rights Reserved.

1. 時代のニーズにマッチした、旬な教育テーマの企画とコンテンツの開発

（社会の変化を予測しづらい）VUCAの時代に求められる「変化対応力」をベースに各種教育テーマを企画



2. 「教育」と「現場」をつなぐAIソリューションの提供

教育（OFF-JT）	実践的	「現場で使える」プログラムをご提供
	手作り	自社開発によるオリジナルプログラム × モジュール × 組み合わせ
	体系的	テーマに応じた体系的なプログラムをご提案
現場	AI	学びの定着と生産性の向上

©FIEP Learning Dev All Rights Reserved.

CONTENTS

フィープラーニングがご提供する代表的なテーマ別育成体系

1. 社会感度を高める「ビジネス環境の変化を読み解く」
2. 営業成果体系
3. 営業の基本
4. 提案力強化
5. 営業マネジメント
6. DX人財の育成①　DXリテラシー
7. DX人財の育成②　ビジネスアーキテクト
8. SE向けコミュニケーション
9. 実務に生かせるマーケティング
10. 職種別アカウンティング
11. 次世代リーダー育成
12. 新入社員のためのビジネスリテラシー強化
13. 生成AIを活用した生産性と業務効率の向上

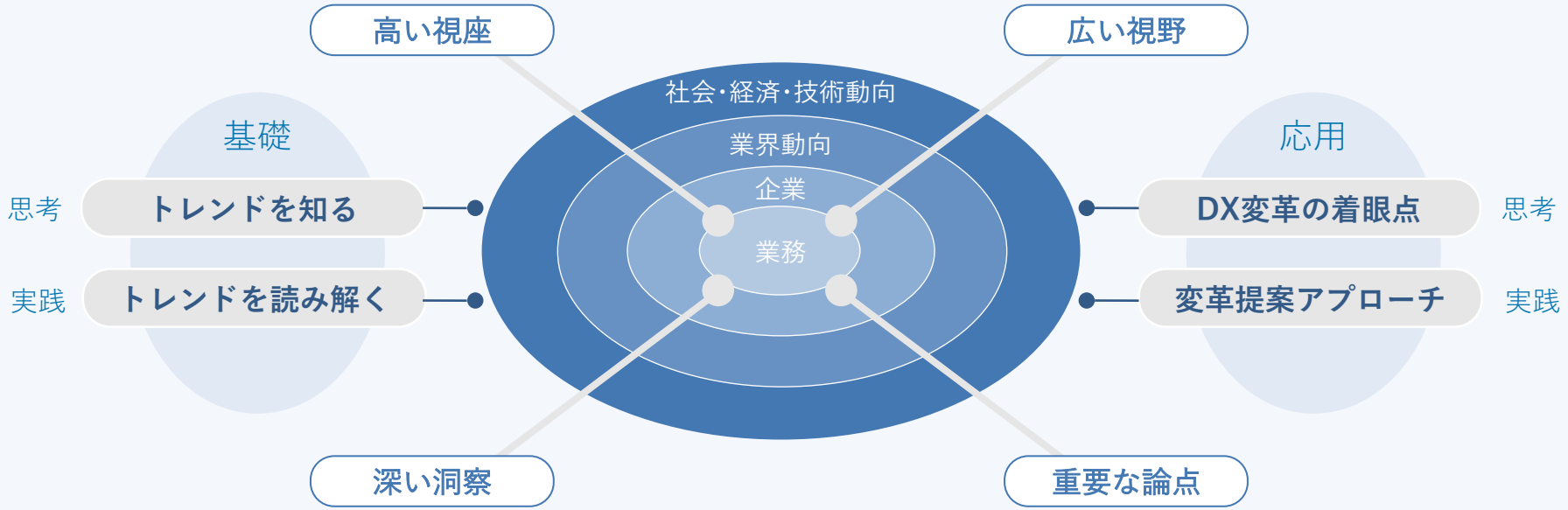
©FIEP Learning Dev All Rights Reserved.

1. 「ビジネス環境の変化を読み解く」シリーズのコンセプト

社会・経済に関心を持ち、情報感度を高める

- 「社会・経済」環境をマクロな視点で捉え、世の中の変化とビジネスに関連する情報への感度を高める
- 世の中で起きている現象とその背景、その因果関係を考察する

世の中で起こっている事象に対し、**疑問**を持つ・**思考**する・**仮説**を持つ



©FIEP Learning Dev All Rights Reserved.

2. 営業成果体系 ［直販・ソリューション営業］

©FIEP Learning Dev All Rights Reserved.

3. 営業の基本

Basics Of Business

スキル

ヒアリング力

顧客の考えを引き出し、顧客ニーズの
全体像をヒアリングによって
明らかにするスキルを習得する

訴求力

相手の意思決定を促す
「訴求力のある提案」の仕方
を学ぶ。

ネゴシエーション

利害関係の相違を克服し
双方にとってプラスに転じていく
ための スキルを身につける

商談コミュニケーション

ビジネススモールトーク

顧客の関心を引き付ける効果的な
ビジネス雑談のスキルを身につける

対面商談

ソリューション営業に求められる顧客ニーズの捉え方・
商談を進めるための面談スキルを身につける

コミュニケーション対応力

様々なお客様スタイルに合わせたコミュニケーション対応力を身につけ
自分の意図した方向へお客様を導くポイントを学ぶ

知識

顧客理解から始まる営業力

生成AIを活用して営業活動の基盤となる「顧客理解」「自社理解」「競合理解」の視点を整理し、
自社の訴求ポイントを見極め商談の場で“相手に響く”伝える力を養う

世の中の変化に関心をもち情報感度を高める

劇的に変わるビジネス環境と企業の対応について知り
営業としての情報感度を高める

営業プロセス

ソリューション営業におけるプロセスを理解し、商談進捗のために
押さえるべきポイントを学ぶ

©FIEP Learning Dev All Rights Reserved.

4. 提案力強化

1 ビジネストレンドを読み解く

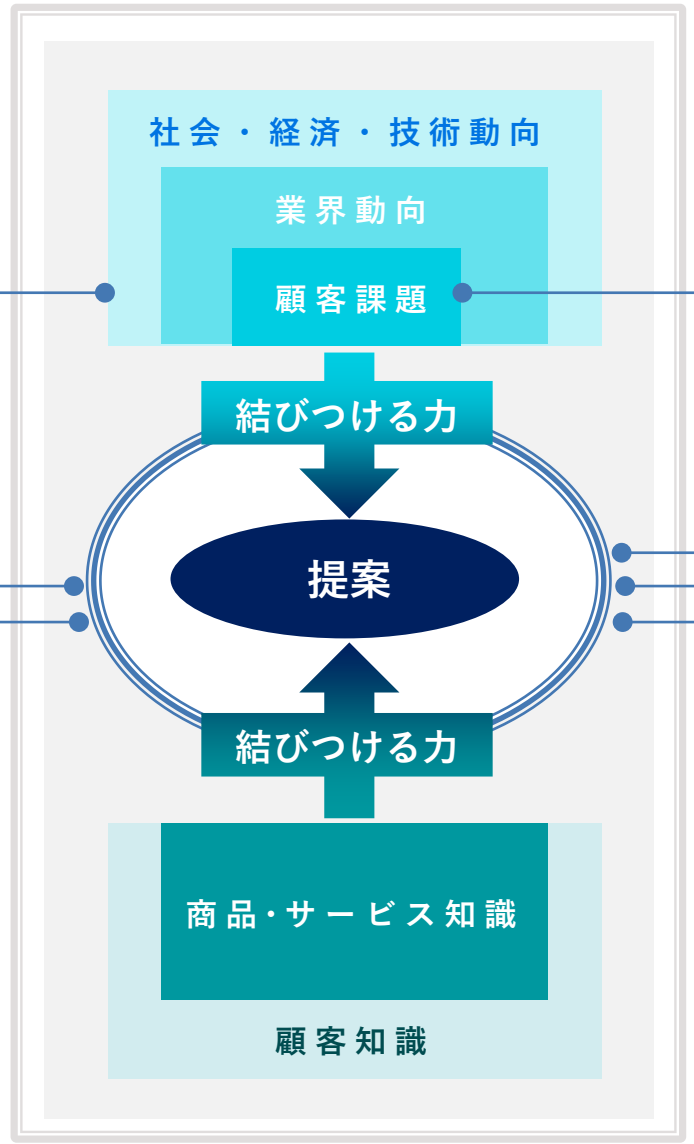
- ビジネス環境変化の理解
- デジタルテクノロジーの進化がもたらすイノベーション
- 顧客ビジネス変化の予測

2 仮説検証アプローチ

- 仮説の立案と検証による課題の抽出

3 ビジネスモデル変革アプローチ

- 共創による新たなビジネス価値の訴求



6 提案の訴求に役立つビジネスアカウンティング

- 企業業績の把握、業績の背景の理解
- 顧客財務部長を説得する導入効果の算出

5 課題解決と提案ストーリー

- 顧客課題の深堀と提案ストーリーの組立て

4 ニーズ把握と合意形成

- ニーズの全体像を捉える質問力
- 伝えたいことを分かりやすく伝える
相手の発言を正しく理解する

©FIEP Learning Dev All Rights Reserved.

5.　営業マネジメント

予算達成のために

- レビューと戦略立案
- 方針戦略の浸透とコミットメント

商談の確実な進捗のために

「行動」「商談」マネジメント

- 商談進捗の“見える化”と指導ポイント
- ボトルネックとその克服策
- メンバーの商談スキルの向上

商談を創出するために

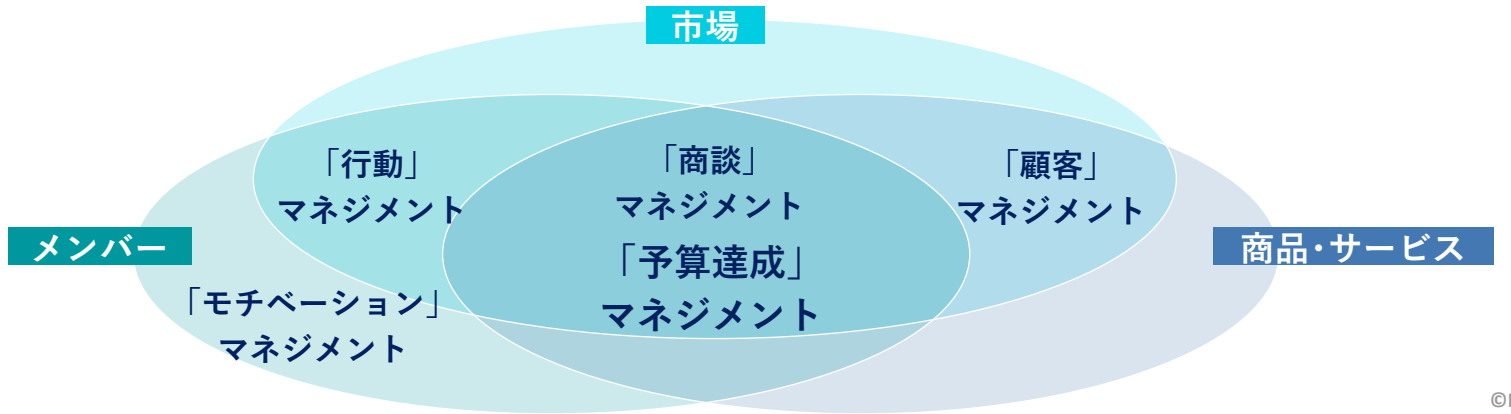
「市場」「顧客」マネジメント

- どの顧客へ
- 自社の強みを生かし
- どの商品・サービスを
- どのようにアプローチするのか

メンバーのやる気を引き出すために

「モチベーション」マネジメント

- モチベーション要因、ストレス要因
- 指示と権限委譲
- 内発的動機付け
- 育成



©FIEP Learning Dev All Rights Reserved.

6.　DX人財育成①　DXリテラシー

（出典）「デジタルスキル標準」（経済産業省）
https://www.meti.go.jp/policy/it_policy/jinzai/skill_standard/main.html

標準策定のねらい
ビジネスパーソン一人ひとりがDXに関するリテラシーを身につけることで、
DXを自分事ととらえ、変革に向けて行動できるようになる

劇的に変わるビジネス環境と未来予測

ビジネスモデル変革の切り口とデジタル技術

ビジネスモデルの考察
～顧客起点のマーケティング発想で考える

Why
DXの背景

✓ DXの重要性を理解するために必要な、社会、顧客・ユーザー、競争環境の変化に関する知識を定義

→ DXに関するリテラシーとして身につけるべき知識の学習の指針とする

What
DXで活用されるデータ・技術

✓ ビジネスの場で活用されているデータやデジタル技術に関する知識を定義

→DXに関するリテラシーとして身につけるべき知識の学習の指針とする

How
データ・技術の利活用

✓ ビジネスの場でデータやデジタル技術を利用する方法や、活用事例、留意点に関する知識を定義

→ DXに関するリテラシーとして身につけるべき知識の学習の指針とする

ビジネスモデル変革の具現化（データ・技術の活用）

マインド・スタンス

✓ 社会変化の中で新たな価値を生み出すために必要な意識・姿勢・行動を定義

→個人が自身の行動を振り返るための指針かつ、組織・企業がDX推進や持続的成長を実現するために、構成員に求める意識・姿勢・行動を検討する指針とする

劇的に変わるビジネス環境と未来予測

ビジネスモデル変革の切り口とデジタル技術

アート思考によるビジネス発想

システム思考・デザイン思考による本質的な課題の把握

DXの本質

©FIEP Learning Dev All Rights Reserved.

7.　DX人財育成②　ビジネスアーキテクト

発想力

社会感度
世の中の変化に対する情報感度

マーケティング発想
情報の収集と整理

新事業発想の着眼点
技術起点と顧客起点

思考力

アート思考
既成の概念に捉われず思考する力

システム思考
問題解決の最適ポイントを見つける力

デザイン思考
顧客の痛みと利益を洞察する力

ビジネス構想力

ビジネスモデル構築
ビジネス構想の具体化

財務シミュレーション
収支計画と採算性の検討

ビジネスプラン策定
プラン策定のチェックポイント

©FIEP Learning Dev All Rights Reserved.

8. SE向けコミュニケーション

経営分析 ビジネス要求開発	要求開発 ビジネス要求からシステム要求を導く	システム開発 システム要求をもとにシステムを開発する	運用・保守 システムの運用保守

サービスサイエンス

サービスプロセスの品質向上　サービスサイエンス

プロセス品質を高め、顧客満足度を上げる視点や考え方を学ぶ

コミュニケーション対応力

提案活動やプロジェクト推進に役立つ　スタイル別コミュニケーション実践

様々な相手のスタイルに合わせたコミュニケーション対応力を身につけ、自分の意図した方向に相手を導くポイントを学ぶ

雑談力

ビジネスオポチュニティを探る　ビジネススモールトーク

面談の初期段階でお客様の関心を引き付ける「ビジネス雑談」を身に着ける

ヒアリング力

顧客の考えを引き出す　ロジカルインタビュー実践

顧客ニーズの全体像をヒアリングによって明らかにするスキルを習得する

伝え方①（図解）

顧客との合意形成に役立つ　図解化コミュニケーション

図・表・グラフ・チャート等を活用しながら「伝えたいこと」をわかりやすく伝え、
相手の「発言内容」を正確に理解し、都度合意形成をはかることができるスキルを習得する

伝え方②（文章）

誤解なく正確に伝わる　ロジカルライティング

論理的思考に基づいた、読み手が理解しやすい構造と内容の文章作成スキルを習得する

ネゴシエーション

利害関係の相違を克服し良好な関係を築く
コンフリクトマネジメント

利害関係の相違を克服し、双方にとってプラスに転じていくための
「コミュニケーションスキル」を身につける

©FIEP Learning Dev All Rights Reserved.

9.　実務に活かせるマーケティング

マーケティング戦略策定プロセス

事業環境分析

・外部・内部環境分析
・市場機会の発見

マーケティング戦略立案

・セグメンテーション（市場細分化）
・ターゲティング（標的市場選定）
・ポジショニング（訴求ポイント策定）

マーケティング戦略展開

マーケティング・ミックス（４P）
（製品、価格、流通チャネル、プロモーション）

BtoBマーケティング
企業を対象にしたマーケティングプロセス

顧客起点のマーケティング発想
ニーズ発想の醸成

技術起点のマーケティング発想
シーズ発想の醸成

ビジネストレンドを知る
ビジネス環境の変化を知る

ビジネストレンドを読み解く
変化対応力を高める

情報の収集と整理
生成AIを活用した情報収集・整理

マーケティング・データ分析
数値をグラフで見える化し課題を読み取る

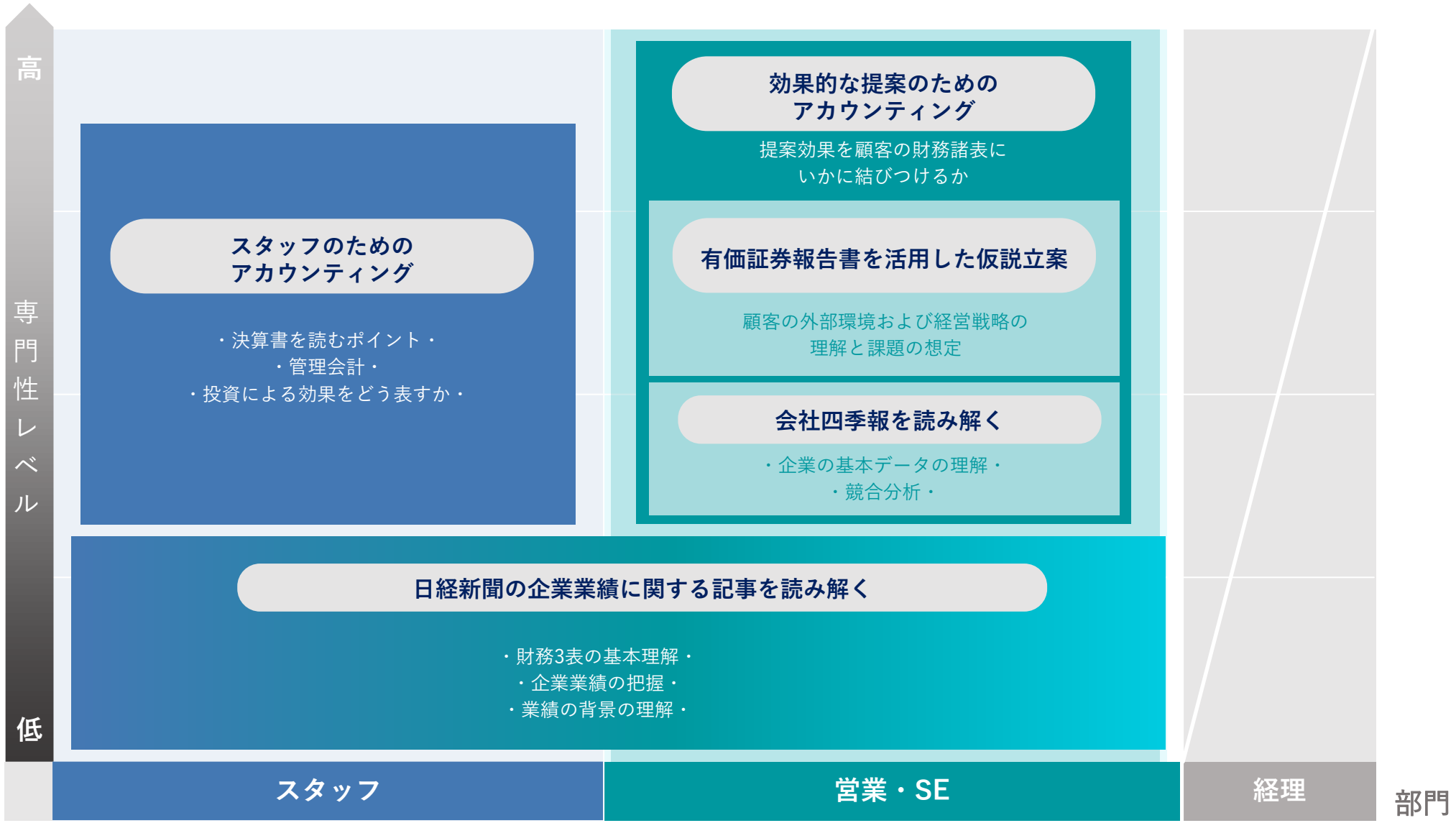
事業戦略における3C分析
成長市場・有望市場の探索

商材戦略における3C分析
顧客を惹きつけ、ライバルに勝つ

マーケティング戦略の立案・見直し
整合性の取れたマーケティングプラン

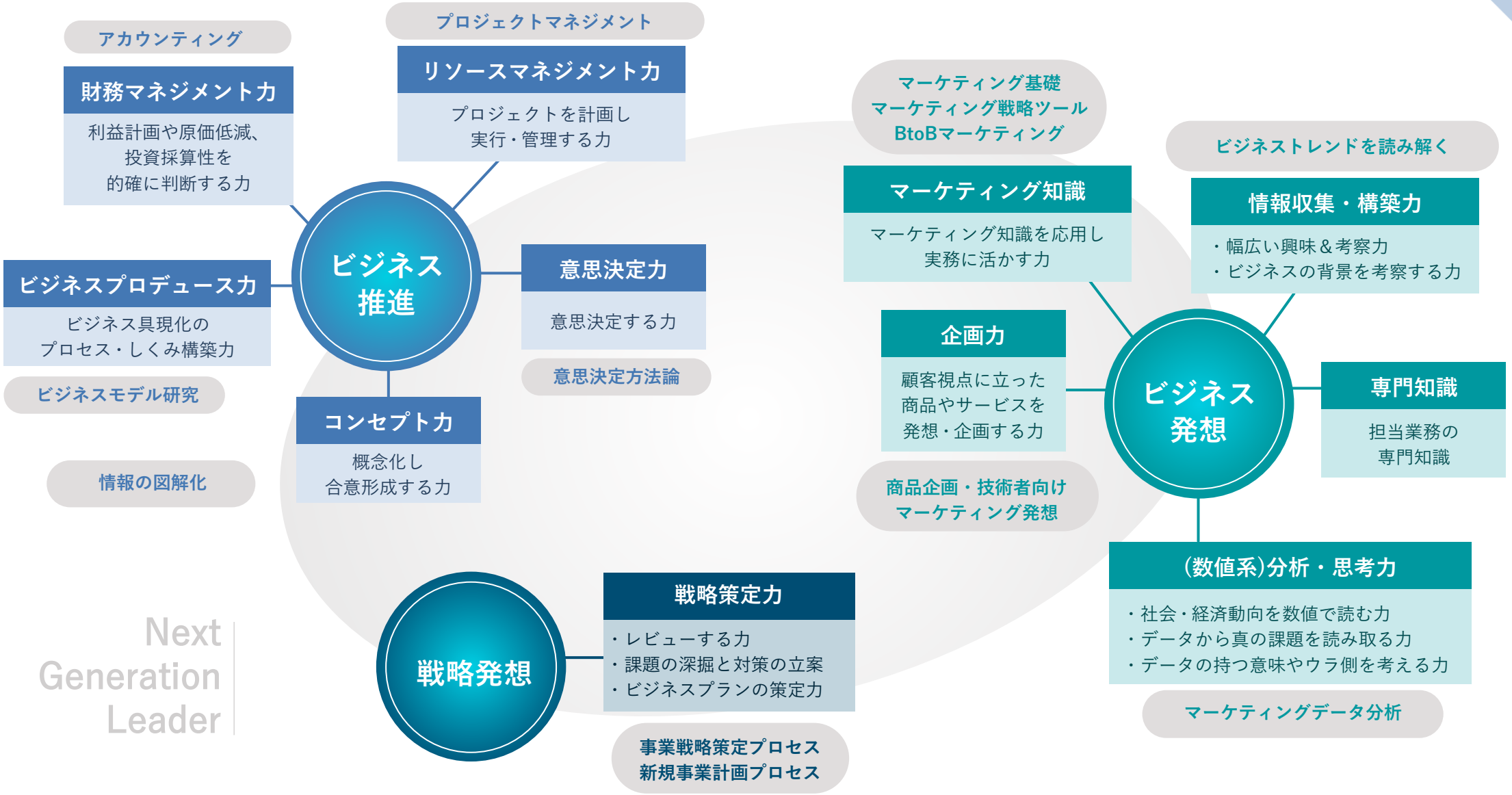
©FIEP Learning Dev All Rights Reserved.

10. 職種別アカウンティング



©FIEP Learning Dev All Rights Reserved.

11. 次世代リーダー育成



Next Generation Leader

©FIEP Learning Dev All Rights Reserved.

12.　新入社員のためのビジネスリテラシー強化

フォロー	**STEP 4** **「情報分析・未来予測」** 社会の変化を洞察する （思考力強化）
導入	**STEP 1** **「ビジネストレンドを知る」** 社会の変化を知る （知識・情報感度の強化） **STEP2** **「会社の仕組み」** 企業活動を図解で知る （業務プロセスとビジネス取引の理解） **STEP3** **「マーケティング思考を身に付ける」** STP・4Pで学ぶ価値作りの基本

©FIEP Learning Dev All Rights Reserved.

13. 生成AIを活用した生産性と業務効率の向上

目的	対象	展開例
知識の習得（ウェビナー） 生成AIの基礎知識と活用方法	全社員	・**生成AI入門「業務効率化編」（3時間）** → ・**生成AI入門「顧客価値提供編」（3時間）** → ・**生成AI入門「アカウントプラン編」（3時間）**
スキルの習得（ワークショップ） 実務活用型ワークショップ	営業・SE	**生成AIで“営業の準備力”を標準化する「顧客理解からはじまる営業力」研修（1日）** ・生成AIで“営業の準備力”を標準化する → **顧客の経営を読み解き、課題を定義する 生成AI活用・顧客課題設定 実践ワークショップ（1日）** ・顧客の経営を読み解き、課題を定義する → **アカウントプラン・仮説立案（2日）** **生成AIを活用した顧客理解＆案件創出のための仮説構築**
	スタッフ	**「生成AIで高める“戦略的学習力”」研修（1日）** ・自律的なキャリア開発、能力開発のための動機づけと学習計画 **生成AIを活用したスタッフ業務DX研修（1日）** ・スタッフのマインドセット ・スタッフ業務の生産性・効率性
現場定着実行支援（コンサルティング） 「各種教育」と「実務」の連動 AIビジネスの戦略・施策の検討	全社員	**生成AI現場活用のハンズオンサポート** ・業務に特化したAIエージェントの構築サポート
	企画部門	**AIビジネスの戦略・施策の検討とプラン策定** 事業部トップ 企画部門 【例】①経営層アプローチ施策 ②業務部門アプローチ施策 ③ IT部門アプローチ施策

©FIEP Learning Dev All Rights Reserved.

株式会社フィープラーニング

以下は、株式会社フィープラーニングのホームページです

https://fieplearning.com

©FIEP Learning Dev All Rights Reserved.