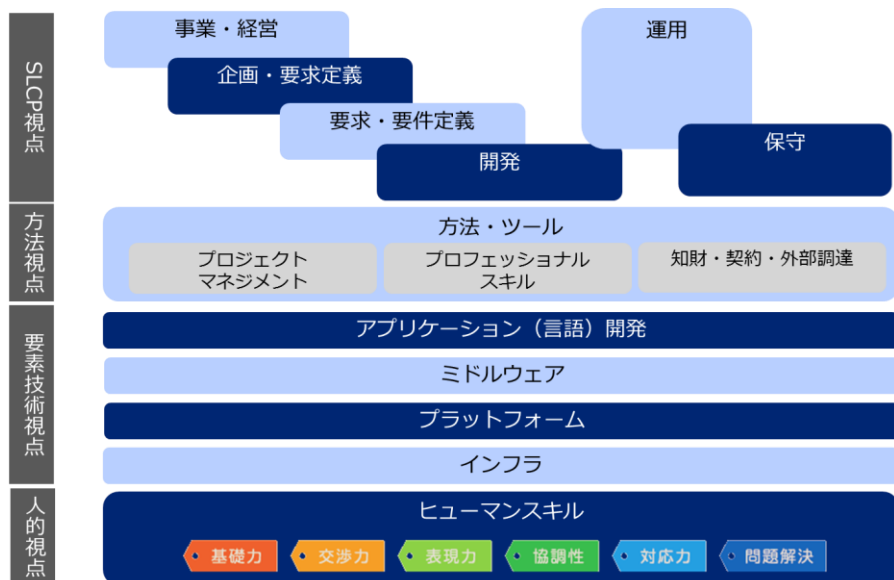


法人向けサービス 一般公開研修のご紹介



GKI研修の特長

法人向け研修の特長



研修体系図

1. IT基礎～IoT・AI・サイバーセキュリティまで
各種研修領域を網羅したラインナップ
2. ビジネス研修のカスタマイズには**柔軟に対応**
3. 新人研修、未経験中途採用研修、スキルシフト研修等
ご要望に合わせた一社向け研修設計が可能
4. テクニカル、ビジネス等、**内定者から既存社員まで対応する一般公開研修を北海道、東京にて展開**
5. 育成プログラム+**助成金活用の設計が可能**
6. 受講毎の手続きを軽減する**研修受講チケットあり**

詳細はこちら <https://gkij.net/corporate/>

その他法人向けサービスを研修と組み合わせてご提供することも可能です。

- ・ **ロボティクスソリューション**・・・ Pepper、Naoのアプリ開発・システム連携をご支援
- ・ **Webシステム、Webアプリ開発**・・・ エンジニアを兼ねた講師含め低コスト、短納期でご支援
- ・ **ホームページ作成**・・・ 技術力、ドキュメント力、翻訳力に自信があるご支援

一般公開研修日程表（札幌）

内定者・転職者向け研修

職種	コース名	日程
エンジニア	(仮称) Javaプログラミングポイント講習	3月4日 (月) - 3月7日 (木)
エンジニア	(仮称) Javaプログラミングポイント講習	3月11日 (月) - 3月14日 (木)
エンジニア	(仮称) Javaプログラミングポイント講習	3月25日 (月) - 3月27日 (木)
職種問わず	職場で活かせるExcel活用 (札幌開催)	3月4日 (月) -5日 (火)
職種問わず	職場で活かせるWord活用 (札幌開催)	3月6日 (水) -7日 (木)
職種問わず	職場で活かせるPowerPoint活用 (札幌開催)	3月8日 (金)

助成金対応可能、価格、コース内容等詳細はこちら

<https://gkij.net/corporate/opencourse/> 開催日程、追加開催は随時更新中

新人・未経験対応シリーズ

職種	コース名	日程
エンジニア	アプリケーションエンジニア養成科 札幌 (Java)	4月3日 (水) - 6月28日 (金)
エンジニア	アプリケーションエンジニア養成科 名古屋 (Java)	4月5日 (金) - 6月28日 (金)
エンジニア	アプリケーションエンジニア養成科 東京 (Java)	4月3日 (水) - 6月28日 (金)
エンジニア	チームアプリケーション開発構築演習 (Java)	7月8日 (月) - 7月31日 (水)
セールス	ITソリューション営業科 札幌	4月3日 (水) - 5月31日 (金)
セールス	ITソリューション提案 知識編 (札幌開催)	4月23日 (火) - 24日 (水)
セールス	ITソリューション提案 行動編 (札幌開催)	4月25日 (木) - 26日 (金)
セールス	ITソリューション提案 プロセス編 (札幌開催)	5月8日 (水) - 10日 (金)
セールス	創造的発想と論理的思考を用いた提案術 (札幌開催)	5月27日 (月) - 29日 (水)
セールス	MG研修 (コマース流通業版) (札幌開催)	5月30日 (木) - 31日 (金)
職種問わず	職場で活かせるExcel活用 (札幌開催)	4月9日 (火) - 10日 (水)
職種問わず	職場で活かせるWord活用 (札幌開催)	4月11日 (木) - 12日 (金)

助成金対応可能、価格、コース内容等詳細はこちら

<https://gkij.net/corporate/opencourse/> 開催日程、追加開催は随時更新中

ビジネススキル実施予定コース

スキル	コース名	日程
対応力	MG研修（コマース流通業版）（札幌開催）	2月25日（月）-26日（火）
対応力	MG研修（コマース流通業版）（札幌開催）	5月30日（木）-31日（金）
表現力	ITエンジニアのための文章力+ロジカルコミュニケーション強化（札幌開催）	3月13日(月)-14日(火)・25日(月)
提案力	ITソリューション提案 知識編（札幌開催）	4月23日（火）-24日（水）
提案力	ITソリューション提案 行動編（札幌開催）	4月25日（木）-26日（金）
提案力	ITソリューション提案 プロセス編（札幌開催）	5月8日（水）-10日（金）
提案力	創造的発想と論理的思考を用いた提案術（札幌開催）	5月27日（月）-29日（水）
表現力	ITエンジニアのためのコミュニケーション・文章力強化（札幌開催）	8月9日(金)-10日(土)・30日(金)
問題解決	業務を成功に導くためのなぜなぜ分析実践（札幌開催）	10月28日（月）
協調性	ITプロジェクトにおけるチームワークとビルディング（札幌開催）	9月20日(金)-21日(土)・10月11日(金)
対応力	速習マネジメント+リーダーシップ強化（札幌開催）	11月8日(木)-9日(金)・22日(金)
交渉力	ITプロジェクトにおける交渉力強化（札幌開催）	11月26日(火)–27日(水)・12月13日(金)

助成金対応可能、価格、コース内容等詳細はこちら

<https://gkij.net/corporate/opencourse/> 開催日程、追加開催は随時更新中

テクニカルスキル実施予定コース

スキル	コース名	日程
office	職場で活かせるExcel活用（札幌開催）	3月4日（月）-5日（火）
office	職場で活かせるWord活用（札幌開催）	3月6日（水）-7日（木）
office	職場で活かせるPowerPoint活用（札幌開催）	3月8日（金）
プロジェクトマネジメント	プロジェクトマネジメント入門+交渉力（札幌開催）	3月4日(月)-5日(火)・12日(月)
プロジェクトマネジメント	実践スキル強化 プロジェクトマネジメント 総合編（札幌開催）	3月28日（木）-29日（金）
office	職場で活かせるExcel活用（札幌開催）	4月9日（火）-10日（水）
office	職場で活かせるWord活用（札幌開催）	4月11日（木）-12日（金）
プログラミング	チームアプリケーション開発構築演習（Java）（札幌開催）	7月8日（月）-31日（水）
プログラミング	JavaプログラマのためのKotlinスタートアップ（札幌開催）	7月22日（月）-25日（水）
IOT	IoT実践講座 ～IoT導入・IoT設計編～（札幌開催）	9月17日（火）
セキュリティ	サイバーレンジハンズオン 攻撃/防御/フォレンジック編（札幌開催）	9月24日（火）-26日（木）
プロジェクトマネジメント	プロジェクトマネジメント実践（Ontrackシミュレータ研修）（札幌開催）	10月3日（木）- 4日（金）
IOT	IoT実践講座 ～データ活用・データ分析・人工知能・機械学習～（札幌開催）	10月15日（火）-16日（水）
IOT	IoT実践講座 ～IoT概論・IoTセンサー・IoTネットワーク・IoTアーキテクチャ編～（札幌開催）	11月13日（水）-14日（木）
プロジェクトマネジメント	プロジェクトマネジメント入門（札幌開催）	12月11日（水）-12日（木）
プログラミング	Pythonプログラミング（札幌開催）	日程調整中（8月以降）
プログラミング	Androidプログラミング（札幌開催）	日程調整中（8月以降）
プログラミング	PHPプログラミング（札幌開催）	日程調整中（8月以降）

一般公開研修の実施例 実施コース内容

ヒューマンスキル（人的視点）

講座名	ITエンジニアのためのコミュニケーション・文章力強化研修		研修時間	9:30～17:30
目的	誤解なく相手に情報を伝えるには、聴く・話す・読む・書くの4つの要素が必要です。本研修では、相手の話をヌケ・モレなく聴く、必要に応じて、聞き手から情報を取りに行くこととその手法、論理的にものごとを考え、主張を組み立てるために必要な手法、コミュニケーション相手を納得させ、情報を確実に伝達するためにはどのような心がけが必要かどのような準備が必要か、読み手が一度読むだけで理解できる「論理的な文章」を作成するためのテクニックを学習します。そもそも論理的とはどういうことかということを知り、聴く・話す・読む・書くという行為で相手と論理的で納得感のあるコミュニケーションができるようになることを目的とします。			
概要	このコースを受講することにより、次のようなことができるようになります。 - 目的達成に必要な情報や内容を相手に誤解なく伝えるためのテクニックを理解する。 - 話し手が伝える情報の中から目的達成に必要な要素を取捨選択し、ヌケ・モレなく聴き取るためのテクニックを理解する。 - 必要に応じて、聞き手から情報を取りに行く（情報を要求する／質問する）重要性を理解する。 - 客観的で明確な根拠を基にした、論理的な説明・説得ができるようになる。 - 相手の話に対して、論理的な反論ができるようになる。 - 意見の異なる二者の説明を聞き、適切な判断ができるようになる。 - 効果の高いコミュニケーションに必要な、ロジカル・シンキングの基礎を理解する。 - 一度読むだけで理解することのできる文書を作成するために必要なことを理解する。 - 演習を通して、ロジカルでわかりやすい文書を作成することができる。			
講義内容	1日目（7H）	2日目（7H）	3日目（7H）	
AM 9:30～	- コミュニケーション - コミュニケーションとは - コミュニケーションの目的 - 情報を共有する 「きく」基本 - 相手の話を「きく」 「きく」ということ - 聴く　～積極的傾聴 - 訊く　～効果的な質問	- ディベートとは - ディベートによって養われる能力 - ディベートの進行形式 - ディベートの構成 - 立論とは - 反対尋問とは - 反駁とは - 審査とは	- ドキュメントの基本 「書く」ことに関する5つの要素 - 文書作成のプロセス - 論理的思考の基本 - 論理的であるとは - 解釈ドリブン	
PM ～17:30	- 伝える」基本 - 内容を伝える - 適切な説明とは - 研修用「アニュビスの仮面」演習 - 演習・振り返り - まとめ	- ディベートに求められるスキル - 論理的な議論 - 反論 - 反論の基本 - 反論におけるタブー - 論拠の正当化 - ディベート演習	- ワンパス・テキスト・ライティング - 論理的でわかりやすい文章とは - 明確に構造設計を行う - デシリアライズしやすくする 【演習】ロジカルでない文章の添削 【演習】ロジカルな文章の作成し	
備考	システム開発等の場面で発生する局面などを想定しながら演習、フィードバックを進めていきます。			

ヒューマンスキル（人的視点）

講座名	チームビルディング+リーダーシップ上級		研修時間	9:30～17:30
目的	すぐれたリーダーが意識すべきことはたくさんあります。本研修では、人のコミュニケーション・スタイルに焦点をあて、コミュニケーション・スタイル別の望ましいアプローチ方法について、演習を通して学習します。 また、リーダーの態度がチームにどのような影響を与えるか、ということについて考察します。			
概要	このコースを受講することにより、次のようなことができるようになります。 ・ コミュニケーションとは何か、なぜコミュニケーションを取るのかを考える。 ・ チームの定義を理解し、チームの存在意義とその目標を明確にする。 ・ コミュニケーション・スタイルを知り、相手に応じたコミュニケーションができるようになる。 ・ 部下が持つ目標と恐れ、および部下の意欲や能力を客観的に理解し、部下に合ったコミュニケーションがとれるようになる。			
講義内容	1日目（7H）	2日目（7H）	3日目（7H）	
AM 9:30～	・ オリエンテーション 組織活動において、なぜコミュニケーションが必要か ・ チーム活動の重要性 チームとは / チームと目標 ・ コミュニケーション・スタイル コミュニケーション・スタイルとは （演習：自分のコミュニケーション・スタイルを理解する）	・ 前日の復習 ・ なぜ、私はあの人と話が合わないのか 話が合わない人と仕事をするために ・ 上司と部下の行動特性 動機づけの原則 上司としての私の強み ・ ピープル・リーディング 部下のコミュニケーション・スタイルを読み解く	・ 前回までの復習 ・ 宿題の振り返り ・ 部下について （演習：部下への適切な接し方） ・ 上司について （演習：上司の適切な諭し方）	
PM ～17:30	・ コミュニケーション・スタイル 続き スタイル別の望ましい関わり方 ・ メンバシップとリーダーシップ （演習：リーダー主導の下、図形を組み立てる）	・ 目標と恐れへのアプローチを学び、 部下のコミットメントを高める 目標と恐れについて スタイル別の目標と恐れ ・ 部下の意欲と能力によって、あなたのマネジメントスタイルを調整する 「意欲」と「能力」について ・ 宿題：部下へのコミュニケーション計画を考える	・ 振り返り	
備考	システム開発等の場面で発生する局面などを想定しながら演習、フィードバックを進めていきます。			

ヒューマンスキル（人的視点）

講座名	ITプロジェクトにおける交渉力強化研修		研修時間	9:30～17:30
目的	ソフトウェア開発プロジェクトでは、いろいろなステークホルダーが異なる利害を持って主張しあっています。プロジェクト・マネジャーがこれらの異なる利害を調整する交渉力を有しているか否かは、プロジェクト成否の重要な要素になります。本研修コースは、目的であるビジネス価値を獲得しプロジェクトを成功に導くための交渉スキルを習得します。			
概要	このコースを受講することにより、次のようなことができるようになります。 - 交渉とは何か、交渉の目的とは何かを説明できるようになります。 - 交渉を行う際の代表的なプロセス（手順）を学び、実践できるようになります。 - 交渉に際し、相手と信頼関係を構築することの重要性を理解します。 - 交渉相手との葛藤の本質を見極めることができるようになります。 - 交渉相手と協力的に葛藤を処理し、適切に提案をすることで、合意に至ることができるようになります。			
講義内容	1日目（7H）	2日目（7H）	3日目（7H）	
AM 9:30～	- オリエンテーション： 交渉とは何か - 交渉とは 交渉の定義 （演習：交渉の存在しない 「駆け引き」を体験する） - 信頼関係の確立 信頼関係を確立するテクニック	- 前日の復習 - 提案 提案とは 効果的な解決策の創出 （演習：枠組みに縛られない 解決策の創出）	- 前回までの学習内容確認 - 非協力的な相手との交渉 交渉に余裕を持たせるために BATNAとZOPA 怒りのコントロール 仮説をたてる 要求を断る	
PM ～17:30	葛藤の本質の見極め 領土と地図 要望とニーズ （演習：交渉相手のニーズを知る演習）	- 演習：プロジェクトにおける交渉 のロールプレイ - 宿題：交渉における自分の課題を まとめる	- 反論 反論とは 論証の基本 反論の基本 論拠の正当化 - 非協力的な相手との交渉 総合演習	
備考	システム開発等の場面で発生する局面などを想定しながら演習、フィードバックを進めていきます。			

ヒューマンスキル（人的視点）

講座名	速習マネジメント+リーダーシップ強化		研修時間	9:30～17:30
概要	優れたマネジャーに求められる10の能力を理解し実践することが、真の意味での優れたマネジャーになる重要な要素です。また、マネジメント能力のみならず、チームメンバには、それぞれの目標や動機付けを理解しモチベーションを高めてもらうために、メンバが、自ら動機づけられ、やる気を高める環境を生み出すことが必要です。これらの要素が組み合わさり、初めて、部下を適切にマネジメントすることができるようになります。本研修は、インバスケツト研究所が提供する「インバスケツト手法」を題材に、優れたマネジャーに求められる10の能力について学習し、マネジャーとして任されたチームが最大の成果を上げられるようにするためにとるべき行動を理解します。また、DiSCと呼ばれる手法を用いて、部下の好みや期待を知り、どのような環境を必要としているかを理解することができます。			
目的	このコースを受講することにより、次のようなことができるようになります。 - マネジャーに必要な2つの能力である、P機能（マネジメント的要素）とM機能（リーダーシップ的要素）の概要を理解する。 - 時間を有効的に活用するために必要な、優先順位設定に関する本質を理解する。 - すぐれたマネジャーが発揮すべき10のスキルについて理解し、必要に応じて発揮することができる。 - DiSC スタイルを読み、さまざまな部下の育成ニーズを理解する。 - 部下の能力とモチベーションのレベルに合わせて、自分のマネジメントの方法を調整する。 - 部下の抱く反感と抵抗心を理解し、取り除く。 - 意欲があり、有能でコミットメントの高い部下を育成する。			
講義内容	1日目	2日目	3日目	
	- マネジャーとは チーム・マネジャー・メンバ チームについて マネジャーについて マネジャーに求められる2つの機能 - インバスケツト手法 インバスケツト手法とは 【演習】インバスケツト問題（60分） - 優先度の設定 タイムマネジメントの歴史 タイムマネジメントのクセ タイムマネジメントと優先度 演習】インバスケツト問題における、優先度の高い案件を絞り込む - すぐれた上司としての行動指針 Performance機能とは Maintenance機能とは 【演習】指定された案件を適切に対応する	- 導入 合わない人と仕事をする 私が一緒に仕事したい人 4つの行動スタイルを知り、自分の好みのスタイルを探る DiSCを理解する DiSC各スタイルの紹介 DiSCの背景にあるストーリー あなたのDiSCスタイルを知る 組織に対するあなたの価値 - 自分の強みを理解し、過剰使用の結果を知る 強みを正しく理解する 強みを理解し、過剰使用を知る 強みとその過剰使用を検討する 考察とアクションプラン 他の人があなたをどう見ているかを理解する スタイルに対する反応 他の人の認識にもとづいて行動する	- アイスブレイク マネジャーとしての私の強み モチベーションの原則 私のマネジメントの快適度 「あなたにとってのキーパーソン」導入 - 他の人のスタイルの見分け方 「ピープルリーディング」の紹介 「ピープルリーディング」の練習 - 目標と恐れへのアプローチを学び、部下のコミットメントを高める 目標と恐れについて スタイル別の目標と恐れ 実際の目標と恐れ コミットメントを高める - 部下の意欲と能力によって、あなたのマネジメントスタイルを調整する 「意欲」と「能力」について マネジメント・アプローチ 意欲と能力の理解	
備考				

方法視点 プロジェクトマネジメント系

講座名	プロジェクトマネジメント入門		研修時間	9:30～17:30
概要	本研修は、プロジェクトマネジメント力強化に向けて、大まかな計画書作成と局面（立ち上げ、計画、実行、コントロール、終結）を理解することを目指しております。そのために、PMBOK® Guide 第6版1をベースに、プロジェクトマネジメントのあるべき姿の概要をお伝えしつつ、プロジェクトマネージャーが意識しなければならない項目を体系的に学習していただき、身近な演習題材を用いて、マネジメントプロセスにおける対応方法を習得します。			
目的	このコースを受講することにより、次のようなことができるようになります。 - プロジェクトを成功に導くために必要な知識体系の全体像を理解する。 - プロジェクトマネジメント特有の専門用語とその意味を理解する。 - プロジェクト計画の概要を理解し、おおまかなプロジェクト計画書を作成することができる。 - プロジェクトの各局面（立ち上げ、計画、実行、コントロール、集結）を理解することができる。 - プロジェクトマネージャーに必要な意識とその行動指針の概要を理解する。			
日数	1日目		2日目	
内容	- プロジェクトとは（講義） プロジェクトとは、マネジメントという考え方 - プロジェクトの立ち上げ（講義＋演習） 顧客、スポンサー、プロジェクトマネージャー プロジェクトの目的・プロジェクト憲章 - ステークホルダーと要求事項（演習＋講義＋演習） ステークホルダー特定とステークホルダー・マネジメント計画 - WBSの作成（（講義＋演習） 要求事項収集・スコープ定義・WBSの作成		- リスクマネジメント（講義＋演習） リスクとは・リスク特定・定性的リスク分析 リスク対応計画・コンテンジェンシー予備とマネジメント予備 - 見積り（講義） 見積の目的・様々な見積手法 - スケジュールの作成とコントロール（講義＋演習） アクティビティ所要期間見積・スケジュール作成・リードとラグ・クリティカルパス・スケジュール・コントロール - コスト・コントロール（（講義＋演習） 予算配分・予算管理とコントロール - プロジェクトの終結（（講義） 終結をマネジメントする目的	
備考	プロジェクトマネジメントを理解する必要がある実務経験者から、プロジェクトマネージャーになって間もない人を対象とした2日間の研修です。14時間としてPMP事前時間にカウント可能で、14PDU発行も可能です。			

SLCP視点 事業・経営

コース名	戦略MG（マネジメントゲーム）研修　～コマース流通業版～		研修時間	9:30～18:30
実施目的	・ 迅速な意思決定（スピード経営）の体得 ・ 経営の諸要素の「バランス感覚」の体験 ・ 競争優位の構築に向けたマーケティング戦略 ・ 財務諸表（P/L・B/S）の活用とC/F経営の理解			
コース概要	ビジネスの流れを演習中心に経験することで、実践で生かせるスキルを身につけることができる研修です。 忠実に再現された経営シミュレーションを用いて会社を模擬経営する事で、社会人として必要不可欠な、会社の仕組み、損益意識、アカウンティングやマーケティング知識について、より一層理解が深まります。 また、各期の経営結果を分析し、競合対策とマーケティング戦略に基づきアクションプランを立てることで、戦略的発想の強化を図ります。 研修期間中に繰り返し意思決定を行いますので、最適な意思決定ができる訓練の場にもなります。 尚、コマース流通業版以外に製造業版でも実施可能です。			
受講レベル	初級			
受講対象者	・ ビジネスマネジメントや各種計数管理能力を強化したい方			
到達目標 （受講後の状態）	・ ビジネスマネジメントを5期経験することで、迅速な意思決定（スピード経営）を体得しつつ、経営の諸要素の「バランス感覚」を養い、実務に生かすことが出来ます。 ・ 競争優位の構築に向けたマーケティング戦略、財務諸表（P/L・B/S）の活用とC/F経営について理解します。			
内容	2日間			
	・ オリエンテーション　・会社設立、研修概要説明 ・ 第1期経営　・ルール説明（同時進行経営） ・ 第1期決算書作成 ・ 第2期経営　・実践経営、決算書作成、振返り ・ 第3期経営　・実践経営、決算書作成 ・ 各社経営実績発表と講評	・ 次期経営への戦略立案と経営計画 ・ 第4期利益計画とアクションプランの立案 ・ 第4期経営　・実践経営、決算書作成、予実差分析 ・ B/S・P/Lの仕組み、競合分析と ・ マーケティング戦略 ・ 第5期経営計画 ・ 第5期経営・実践経営、決算書作成、予実差分析 ・ 各社経営実績発表と講評 ・ 2日間の振返り		
前提条件				

AI・データ分析コース

実務で活かすAI・データ分析

実施時間 9:30～17:30（調整可）

利用デバイス：Raspberry Pi(持帰り)

実施内容：データ活用・データ分析
人工知能・機械学習(2日間)



Raspberry Pi

参加者が目指す目標

IoT・AIの概要と、体験的に学ぶハンズオンを通じて

- ・ IoT・AIの本質を理解し実践・応用方法を学ぶ
- ・ 体験的に学ぶハンズオンでより分かりやすく、楽しんで理解する
- ・ 様々な収集データを分析する方法とデータ解析の基本を習得する
- ・ IoTデバイスのプロトタイプを設計する過程を学習する

IoT関連コース

IoTビジネスオーバービュー

実施内容 IoTコンサルタント・IoT設計（1日間）

IoTビジネス実践

実施内容：スマート工場マネジメント（1日間）

IoT実践ハンズオントレーニング

利用デバイス：Arduino (持帰り)

実施内容：IoT概論・IoTセンサー
IoTネットワーク・IoTアーキテクチャ(2日間)



Arduino

IoTハッキングハンズオントレーニング

実施内容 IoTハッキングハンズオン（1日間）

参加者が目指す目標

IoTの概要と、体験的に学ぶハンズオンを通じて

- ・ IoTの本質を理解し、実践・応用方法を学ぶ
- ・ 現場実務に即したIoT・AIの活用事例を豊富に学ぶ
- ・ IoTによる新しいビジネスモデルやビジネスルール・サイクルを理解できます。
- ・ IoT特有のセキュリティに関する事例を学び、トラブルの発生を防止する
- ・ IoTデバイスのプロトタイプを設計する過程を学習する
- ・ IoTセキュリティに基礎知識と最新の脅威について理解できます
- ・ IoT機器導入時の課題、セキュリティ対策に関する知識が習得できます
- ・ IoTハッキングの攻撃手法について理解できます

会社紹介

会社概要

社名 株式会社GKI

本社 札幌市中央区北3条東7丁目367-1-201

ラーニングセンター 札幌市中央区北5条西6丁目1-23 第2道通ビル6階

設立 2014年11月

資本金 1500万円

代表 住 泰一郎

加盟 札幌商工会議所・一般社団法人 北海道IT推進協会・UOS・JIET・北海道ITコーディネータ協議会・ITC札幌
さっぽろイノベーションラボ

企業理念

- ・ 人として正しい判断を念頭に置き経営を続け、全従業員の心と生活の幸福を追求し、お客様、地域、社会そして事業パートナーに必要とされる会社で有り続ける。

行動指針

- ・ 絶えずベストを目指したご提案を進めていきます。
- ・ 常に新しい情報発信に心がけます。
- ・ お客様とのコミュニケーションを大事にして、サービス拡充に努めていきます。
- ・ 弊社サービスを活用してよかったではなく、結果が出たという声を目指していきます。
- ・ 地域活性化のお役に立つべく、札幌、東京のブリッジが出来る企業を目指していきます。

事業内容

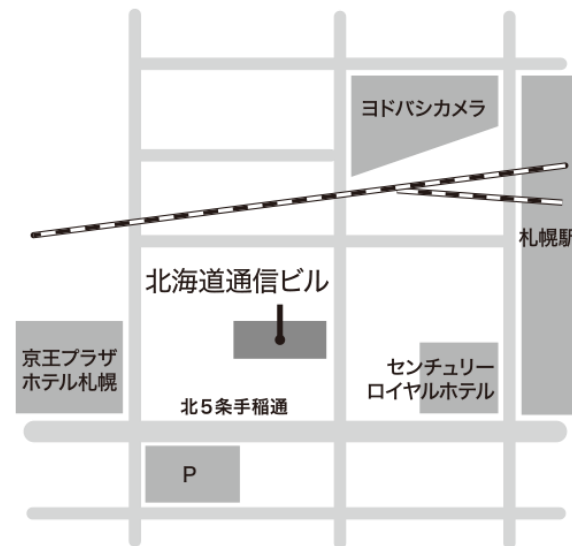


会社所在地

札幌ラーニングセンター

〒060-0005 札幌市中央区北5条西6丁目1-23 第2道通ビル 6F・9F

TEL:011-213-0925 / FAX:011-213-0926



東京提携会場⇒2019年より名古屋提携会場も掲載予定



三田会場



銀座会場



品川会場



笹塚会場

事業コンセプト

札幌をIT関連No1地域にする支援を通じて、
弊社は人材育成とシステム開発にて地域一番の拠り所になる

ロボティクス・アプリケーション開発

エンジニアの経験とスキルアップを大事にしながら
受託開発、ニアショア、SES及び自社プロダクト開発
を展開中

GKI-Learning (法人向け研修・セミナー)

ベンダー、オリジナル研修合計200以上のラインナップ
お客様の声を反映した各種研修実施

GKI-Learning (新人研修・中途入社研修)

北海道、東京で展開、**設立以来100%のリピート率**
昨年実績、主催研修55名様、研修提供200名以上

就職支援付ITエンジニア養成スクール

本気でIT業界を目指す方を支援する
自社採用含む人材育成プログラム（職業訓練実施含む）

小中学生ロボットプログラミングスクール

考えるを学ぶ、
ITエンジニアと研修のプロが教える
LEGO®プログラミングスクール

