



ワクコンサルティング 研修サービスのご案内

ワクコンサルティング株式会社

次の2点に特長を持つコンサルティング会社です。

■ 製造業で実務を経験した平均40年以上のベテランコンサルタント(220名〜)により、課題解決に即効性を持って対応いたします。

- ・製造業の研究開発・企画・生産・物流・販売・サービスまでトータルにあるいは部分的（例：品質マネジメント改善）にも課題解決をサポート
- ・業務とIT（SCM、ERP、PLM）の双方に強み
- ・220名のコンサルタントを擁し、課題解決のための最適な人材をアサイン
- ・コンサルタントによる220冊以上の執筆本



■ 他社にない、ONLY 1の研修サービス

- ・製造業業務に関する豊富な研修コース（42コース、162日間の研修コース）
 - － 製造業の業務プロセス
 - － サプライチェーンプロセス
 - － 改革改善手法（在庫削減、リードタイム短縮、など）
 - － 改革リーダー・コンサルタント育成
- ・豊富な研修実績



21年間で受講12,000名以上の豊富な研修実績と平均86%の高い受講者満足度

- ・製造業業務プロセスe-learning研修は多言語対応（日・英）全14コース

2016年より経産省の補助事業「スマートものづくり応援隊」を岐阜県の公益財団法人ソフトピアジャパンで製造業に対してIoTやロボットを活用し業務を改善できる指導者育成の支援をしています。

研修サービスについて



弊社研修サービスは**実務経験豊富なコンサルタントが講師を務める**ことで、多くの事例を通し、より実践的な研修を行っています。講義だけでなくケーススタディや演習を適宜取り入れ、習熟度向上へ配慮しています。

また、**多様な学習スタイルに対応するため、複数の研修形態や実施方法**を提供し、お客様のニーズに合わせて実施しております。

研修実施形態

オンサイト研修

お客様の社内研修の一環としてご提供いたします（講師派遣型）。お客様のご要望に合わせて研修内容をカスタマイズすることも可能です。

オープン研修

弊社主催の研修で1名様からご参加が可能です。
※東京、大阪で開催（協業研修会社とも連携）

研修実施方法

集合研修

会議室等にて対面で実施します。実際の物を使った演習を実体験できます。

オンライン研修

Zoom会議システムを活用して、オンラインで研修を実施します。指定された日時に、ご自宅や遠隔地からでも参加可能です

例：オンサイト研修×集合研修型 … お客様のニーズに合わせて、カスタマイズした内容で、対面で実施
オープン研修×オンライン型 … 弊社主催で複数の企業から移動等の負担なくご参加いただけます

日時・場所の縛りなくいつでもどこでも受講可能なe-ラーニングもございます。

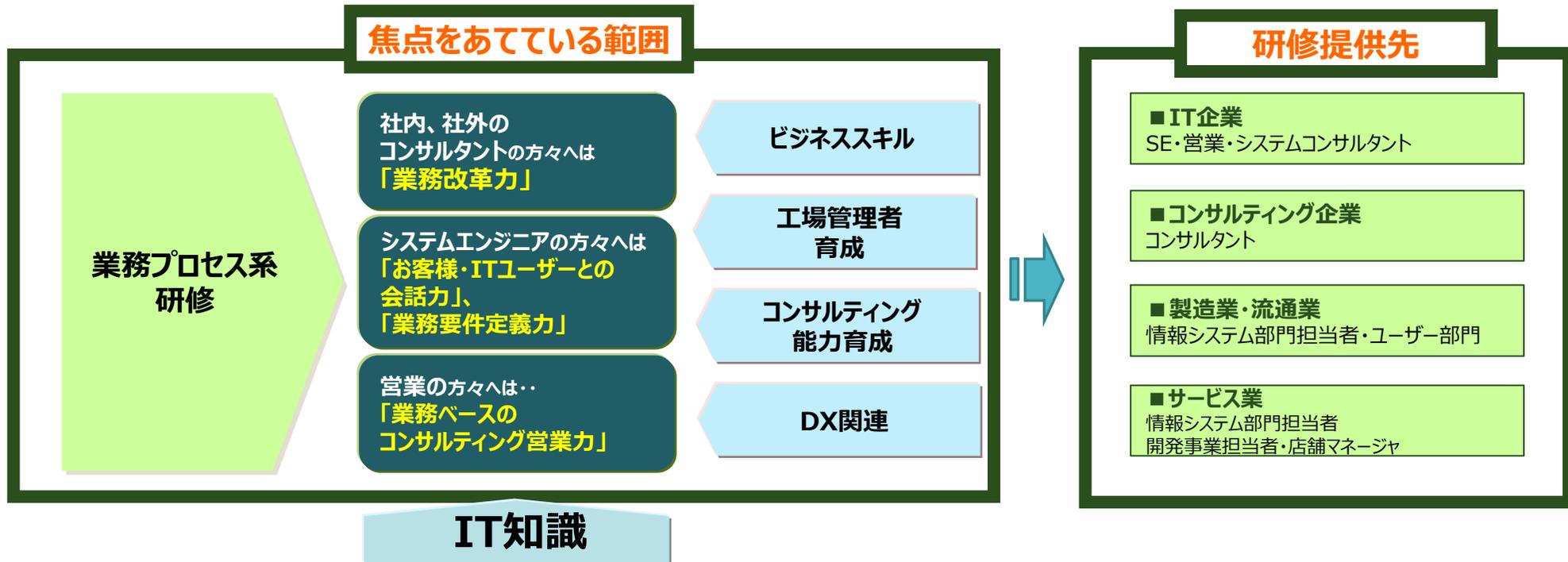
人気の「製造業業務プロセス研修」をe-ラーニング化。

全14コースをそれぞれ受講することで製造業の全体像を捉えます。（日本語・英語対応）

研修サービスの概要

製造業や流通業のお客様は常に変革の必要に迫られています。市場も製品も変わるからです。それをお手伝いするコンサルタントやS E・営業はお客様の仕事の仕組みに通じている必要があります。しかし、業務の仕組みの全体像を体系的に理解することは、お客様の社員にとっても容易なことではなく、外部のコンサルタントやS E・営業にはさらに困難なことです。

ワクコンサルティングの「業務プロセス系研修」では、製造業や流通業の仕事の仕組みの全体像を業務視点で理解してもらうための研修と、業務やサービスを改革する方法や、改革の方向についての研修をご提供致します。また、「ビジネススキルアップ研修」では、ファシリテーション力、交渉力等、お客様との対話で必要な会話力を習得いたします。「コンサルティング系研修」では、コンサルタントの基本的な姿勢、マインド、技術、手法から、具体的なイノベーション手法を身につける研修をご提供いたします。IoT/AI研修では最新のDX事例から、業務課題に対応したDX解決方法などの研修も取り揃えておりDX人材育成も目指しています。



研修サービス採用の動機

お客様の業種ごとの弊社研修サービス採用の理由は下記のとおり。研修の内容は、
製造業の業務基礎（生産管理、BOMなど）、業務課題解決手法（例；P S I ,在庫削減、AIなど）、
業務改革・IT改革のコンサルティング手法・ケーススタディ、など



IT企業・コンサル企業の採用動機：



(顧客例：IBM、オラクル、SAP、日立システム、NECシステム、NTTデータ、野村総研、TIS、クオリカ、ABEAMコンサル、富士通、ベリングポイント（現PWC）、シグマクス 等）

製造企業・製造企業のIT子会社の採用動機：



(顧客例：コマツ（関連会社含む）、川崎重工、三菱電機、富士ゼロックス、デュボン、矢崎総業、フォスター電気、バッファロー、ベニック（川崎重工IT子会社）、日鉄ソリューションズ、東芝インフォメーションシステムズ、ビジネスエンジニアリング、三菱電機インフォメーションシステムズ 等

ワクコンサルティングのクライアント

製造業および I T 企業のお客様が主要クライアント

- ・製造業は、コンサルティングサービス及び研修サービスのお客様
- ・ I T 企業／コンサルティング企業は、主に研修サービスのお客様



業種	クライアントおよび研修顧客 (青字 : 研修顧客)
製造業	<p>オムロン、オリンパス、花王、川崎重工業、小松製作所、住友電工電子ワイヤー、デュポン、東京応化工業、トーヨーカネツ ソリューションズ、THK、TOWA、ニコン、日産自動車、バッファロー、日立製作所、日立ハイテクノロジーズ、フォスター電機、富士フイルムBI (旧富士ゼロックス)、ぺんてる、ミスミ、三菱電機、村田機械、村田製作所、ライオン、リコージャパン、LIXIL、リョービ、矢崎総業、他</p>
I T 企業 (親企業)	<p>IBM、H P、SAP、オラクル、日本 M S、シスコシステムズ、富士通、日立システムズ、NTTコミュニケーションズ、NECソフト(現NECソリューションイノベータ)、NTTデータ、NTTデータ関西、JSOL、野村総合研究所、NSSOL(日本製鉄)、SCSK、TIS、ISID(電通)、MDIS(三菱電機)、TSIS(東芝)、SGS(ソニー)、インテック、クオリカ(旧コマツソフト)、B-EN-G(ビジネスエンジニアリング)、AJS(TISグループ)、EMC、FITEC(古河電工)、ソフトバンク・テクノロジー、他</p>
コンサルティング業 (親企業)	<p>IBCS、アビームコンサルティング、クニエ、シグマクシス、ベリングポイント(現PWC)、他</p>
サービス業・流通業・ 研修企業、他	<p>アイ・ラーニング、OFE(オムロン)、日本パレットレンタル、三菱商事、ソフトピアジャパン、JFE商事、JIET、パーソル総合研究所、富士通ラーニングメディア、日立アカデミー、NTT ExCパートナー、公益財団法人ソフトピアジャパン 他</p>



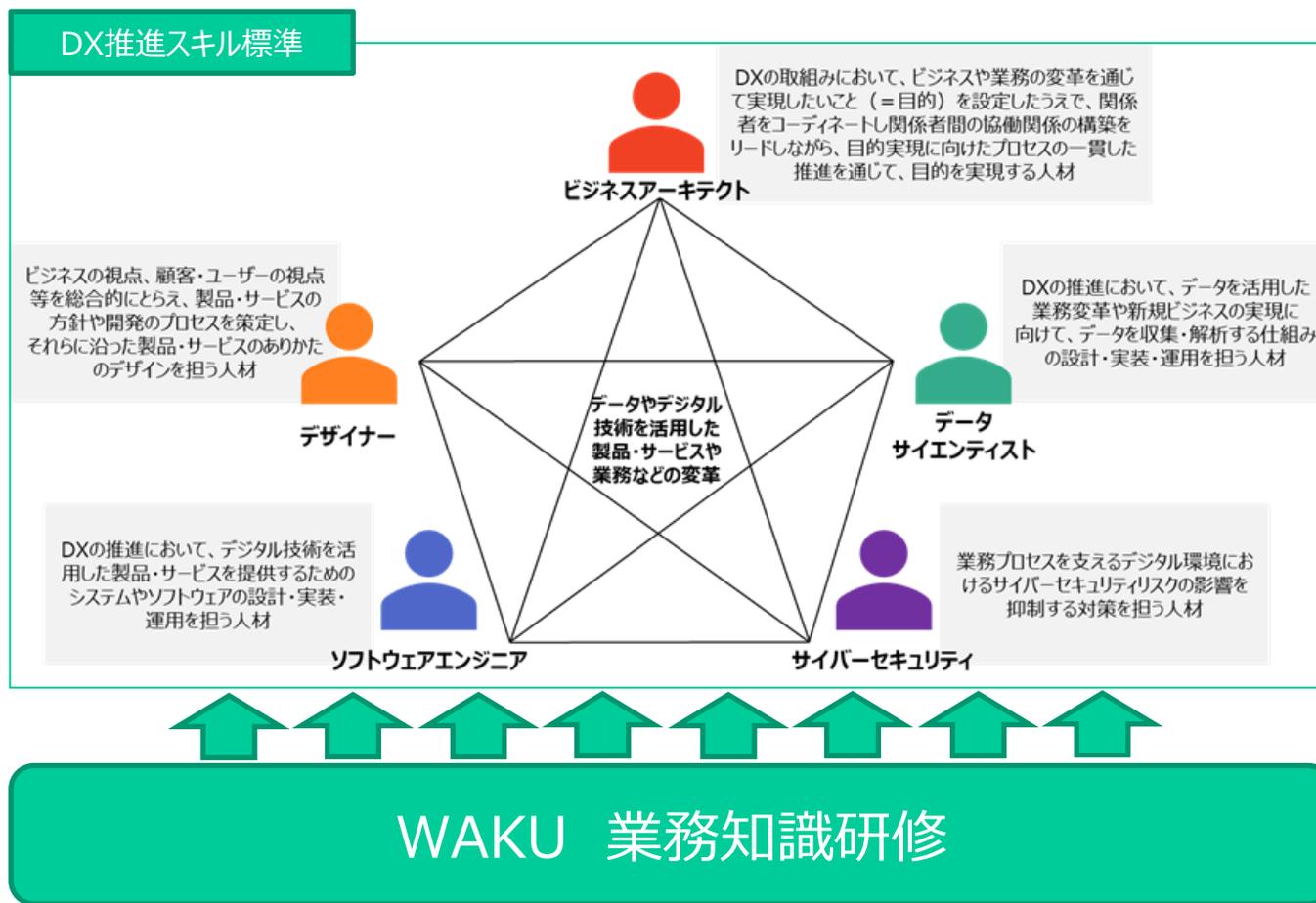
弊社の業種別研修対応一覧

弊社の強みは製造業／流通業に特化した実践的な研修をご提供しています

カテゴリー	対応可否	備考
製造業／流通業	◎	
鉄道	○	J R、私鉄（東急・京阪など）
金融／保険	×	協力研修会社のご紹介が可能です。
エネルギー	△	・電力系の知見者が在籍 ※応相談
公共	○	・自治体へのアプローチ方法を主体した研修構成 ・公共事業における支援実績がある コンサルタントが在籍。

DX人材育成について

「DX推進スキル標準」はDXを推進する人材の役割や習得すべき知識・スキルを示し、それらを育成の仕組みに結び付けることで、リスキングの促進、実践的な学びの場の創出、能力・スキルの見える化を実現するために策定されています。そこでDXを推進する中で、以下スキルを支えるために**業務知識の必要性**を感じられる企業が増えており、弊社の業種に特化した研修サービスをご活用いただいております。



※DX推進スキル標準 出典：デジタルスキル標準ver1.0（経済産業省/IPA作成）

Copyright 2024 © WAKU All Rights Reserved

企業の教育研修体系（製造業業務研修）



弊社がカバーする
研修範囲

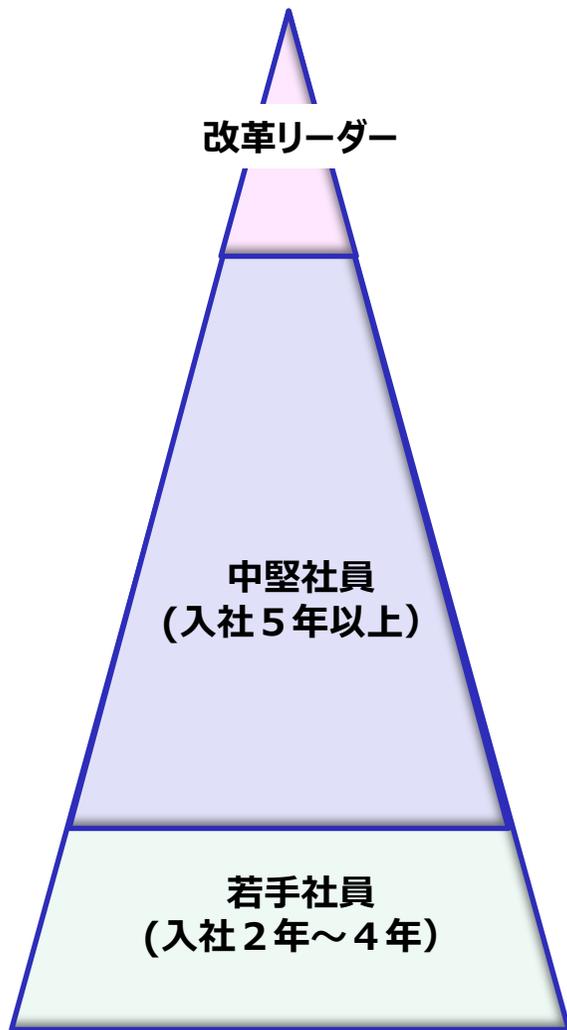
階層	階層別研修	専門教育（例：業務研修）	
		技術研修（固有技術）	業務研修（管理技術）
経営幹部	上級管理者研修		
リーダー	管理者研修		
中堅社員	中堅社員研修		
若手社員	若手社員研修		
新入社員	新入社員研修		

専門分野の知識を
生かし改善・改革を
遂行する。

専門分野
を学ぶ

業務の基礎
を学ぶ

専門教育の目的 (業務研修)



改革リーダー

専門分野の知識を生かし改善・改革を遂行する。

業務改革に必要な改革手法や進め方をワークショップ方式の授業で実践的に学び、自身で考え判断し行動出来る人材の育成を目指します。

中堅社員

専門分野を学ぶ

サプライチェーンを構成する業務プロセスを体系的に理解した上で専門領域を深掘しコアスキルを身につけ、より付加価値の高い業務を遂行できるプロフェッショナル人材の育成を目指します。

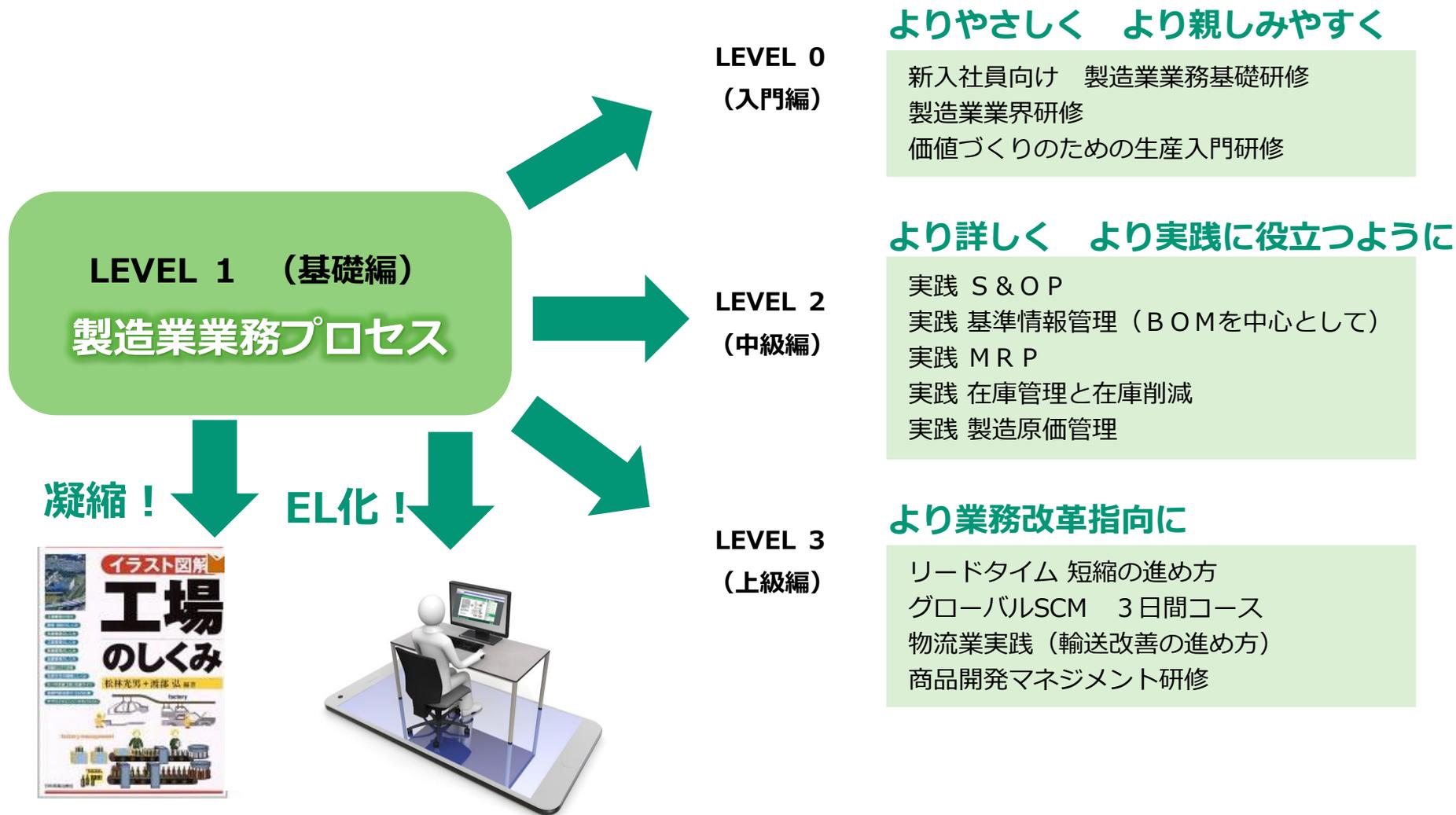
若手社員

業務の基礎を学ぶ

製造業の仕組みや業務プロセスの基本を学ぶことにより、ものづくりの本質を理解し、手戻り無く効率的に業務をこなし改善活動にも取り組める若手人材の育成を目指します。

弊社研修のメニュー拡大背景

スタートはLEVEL 1 の製造業業務プロセス研修からスタート。お客様からのご要望から研修メニューを拡大し新人向けからベテラン層までの実践的な研修を提供しています。



弊社研修体系図（コース抜粋版）

2024年度
オープン研修化されているコース



		業務知識（基礎）	改革手法/技術力	業務改革力	ビジネス/ヒューマンスキル		
リーダークラス		経営マネジメント基礎研修プログラム オンライン講座 (2h×全16回)	製造業向け イノベーションの構造【2日】 日本企業に求められる実践的 S&OP【1日】	コンサルティング能力育成 メソロジー&実践研修 【6日】	定年延長・再任用研修		
		中小製造業業務研修	流通業データマイスター研修 【1日～】	製造業幹部・工場長・工場管理者育成研修【5日】			
中堅		製造業システム研修 【2日～4日】	商品企画プロセス研修 【1日】	新規事業開発研修【6日間】	リーダーシップ研修		
		物流の基本と現場改善の進め方 【1日】	商品開発マネジメント研修 【1日】			製造業 業界研修 DX研修 守りのDX 【1日】 攻めのDX 【2日】	アサーティブコミュニケーション研修
		鉄道業務研修 【1日～2日】	グローバルSCM研修 【3日】			流通業業界 研修 DX 研修 【1日】	
若手		製造業業務プロセス研修 【2日～】SCM編 ECM編	実践 基準情報管理【1日】	疑似体験型 プロジェクトマネジメント研修 【2日】*新人向けもあり	コーピング研修とストレスを力に変える		
		流通業業務プロセス研修 【2日～3日】	未然防止セミナー 『品質トラブル・事故ゼロの実現』 【1日】	現場改善の進め方【2日】			
		企業会計入門研修 【1日～2日】	品質管理研修 基礎 化学メーカー向け【1日】	CPSセッション技法研修【2日】			
		新入社員向け 製造業/流通業 業務基礎研修 【1日～2日】	品質管理研修 入門 【1日】	コンサルティング能力養成 基礎研修 【1日】営業編 【2日】コンサルタント・上級SE編			
新人			価値づくりのための生産入門研修 - Q・C・D 編 - - IE・QC・VE 編 - 【各2日】		外交官ゲームを活用した 社会人基礎力 向上研修		

開催中オープン研修一覧2024年



OP研修ご案内はこちら



	No.	研修名 (Zoomオンライン開催)	開催日	日数	受講料 (円) 税込
業務研修・製造	1	製造業基礎研修	1回目 : 1/26 (金) 2回目 : 9/ 5 (木)	1日	38,500
	2	製造業業務プロセス研修	1回目 : 2/14 (水) ~15 (木) 2回目 : 6/12 (水) ~13 (木) 3回目 : 8/28 (水) ~29 (木) 4回目 : 10/ 9 (水) ~10 (木)	2日	77,000
	3	製造業の業務と基幹システム研修	1回目 : 3/13 (水) ~14 (木) 2回目 : 7/17 (水) ~18 (木) 3回目 : 11/13 (水) ~14 (木)	2日	88,000
	4	グローバル生販在計画とS&OP	9/11 (水)	1日	60,500
	5	日本企業に求められる実践的S&OP	10/30 (水)	1日	60,500
	6	価値づくりのための生産入門- IE・QC・VE 編 -	9月12日(木)~13日(金)	2日	77,000
流通	7	流通業基礎研修	3/22 (金)	1日	38,500
	8	物流の基本と現場改善の進め方	6/21 (金)	1日	60,500
その他	9	コンサルティング能力養成研修 (営業編)	7/31 (水)	1日	77,000
	10	コンサルティング能力養成研修 (コンサルタント・上級S E編)	1回目 : 6/ 6 (木) ~7 (金) 2回目 : 11/7 (木) ~8 (金)	2日	154,000

ご参考「人材育成プログラム」のご提案（1）

～顧客思考で考えられる人材を育成する～ 業務知識編 【ICT企業向け】

		入門（新人）	基礎編（若手）	実践編（中堅）	プロフェッショナル編
			<p style="text-align: center; border: 1px solid red; border-radius: 5px;">人気コース</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid blue; padding: 5px; text-align: center;"> 製造業 業務プロ セス研修 </div> <div style="border: 1px solid blue; padding: 5px; text-align: center;"> 製造業の 業務と基 幹システ ム研修 </div> </div> <p style="text-align: center; border: 1px solid blue; border-radius: 5px;">OR</p> <p style="text-align: center; border: 1px solid blue; border-radius: 5px;">e-learning</p>		
担当業 製造業	外交官ゲームを活用した 社会人基礎力向上研修	新入社員向け 製造業業務 基礎研修	製造業業界研修 実践編 (DX研修)	コンサルティング能力養成基礎研修	
担当業 流通業		新入社員向け 流通業業務 基礎研修	流通業業界研修 実践編 (DX研修)		
研修目的	<ul style="list-style-type: none"> ・社会人として必要なスキル ・これから担当するお客様の業務のしくみなどを習得する 	業務プロセスを俯瞰できる人材を育成。	DXの基本を習得し、お客様の課題からいかにDXで解決できるか考える礎を身に着ける	コンサルティングスキル（能力）を身に着ける	

進め方>>

ご参考「人材育成プログラム」のご提案（2） 【製造業・ICT企業向け】

～社内PM・改革リーダーを育成する～ 業務改革リーダー育成編



	基礎編（若手）	実践編（中堅）	プロフェッショナル編
	人気コース	人気コース	人気コース
研修目的	<p>製造業業務プロセス研修 または e-ラーニング</p> <p>製造業の業務と 基幹システム研修</p>	<p>グローバルSCM研修 S&OP</p> <p>在庫管理と在庫削減の 進め方</p> <p>グローバルSCM研修 リードタイム短縮の 進め方</p> <p>DX研修 実践編 (守りDX編)</p> <p>製造業業界研修</p>	<p>コンサルタント 養成基礎 研修</p> <p>疑似体験型 プロジェクト マネジメント研修</p> <p>コンサルティング 能力育成 メソロジー & 実践研修</p>
研修目的	<p>製造業の業務プロセスを俯瞰できる人材を育成します</p>	<p>グローバル サプライチェーンと、エンジニアリングチェーンの両方の視点から、それらを支える計画と管理業務とその業務改善・改革の基本を身につける</p> <p>DXの基本を習得し、業務課題からいかにDXで解決できるか考える礎を身につける</p>	<p>コンサルティング能力を身につける</p> <p>プロジェクトの進め方、（マネジメント技法）を学ぶ</p> <p>業務企画構想フェーズに焦点を置き、疑似体験を通して上流スキルを習得し業務改革力を身につける</p>

進め方>>

コース概要 業務知識①



カテゴリー	研修コース名称	概要	期間	対象		
				新人	若手	中堅
業務知識 入門	新入社員向け 製造業業務基礎研修	製造業をお客様に持つ企業の新入社員を対象としたコースで、製造業の主な仕事の仕組みを理解します。今後お客様をご対応されても困らないために用語と業務プロセスに関する幅広い知識の習得することで、お客様の言っていることが理解できる人材を育成いたします。	1日	●		
	製造業業界研修	製造業をお客様に持つ企業の若手・中堅向けに製造業の業界について学ぶことにフォーカスしたコースで製造業業界についてダイジェストで学ぶ研修です。	1日		●	●
	NEW ICTソリューション企業 新入社員向け 製造業業務基礎研修	製造業向けソリューションを展開しているICT企業または製造業の新入社員を対象としたコースで、製造業の各業務をやさしく学び網羅性を持たせることにより、業界用語を交えて説明される話が理解でき、コミュニケーションが図れることで、お客様の要求を的確に把握できるようになることを目的としています。	2日	●		
	NEW 製造業 新入社員向け 製造業業務基礎研修	新入社員を対象とした研修です。製造業の業務全般を網羅的にやさしく学びます。この研修を行うことで、自社業務全体の理解を早め、担当する業務の位置づけを知ることで、広い見地に立った思考を創出し、担当する業務を的確に行えるようになります。また、将来の幹部となるための業務知識基盤を作れます。	2日	●		
	新入社員向け 流通業業務 基礎編	流通業の主な仕事の仕組みを理解します。今後お客様をご対応されても困らないために用語と業務プロセスに関する幅広い知識の習得することで、お客様の言っていることが理解できる人材を育成いたします。	1日	●		
	企業会計入門	会計分野はとくに苦手意識を持つ人が多い傾向にありますが、若手社員や中堅社員が今後さらに活躍していくためには、早い段階（新人等）から会計に対する基礎知識を備えることも大切です。本プログラムではビジネスパーソンとして知っておいてほしい企業会計の仕組みや財務3表の構造・科目の意味、読みとり方について等を学ぶことで、会計業務の基本を理解いたします。	2日	●	●	

コース概要 業務知識②



カテゴリー	研修コース名称	概要	期間	対象		
				新人	若手	中堅
業務知識 基礎	製造業業務プロセス研修 (SCM)	製造業の業務プロセスをEnd to Endで学ぶことにより、効率的な日常業務の推進、業務改革や情報システム構築を成功に導くための基礎知識を習得します。	2日		●	●
	NEW 製造業業務プロセス研修 (ECM研修 設計開発編)	ものづくり企業のR&D部門の組織や役割、他部署との関係および具体的な開発業務で行っている内容を演習を交えて体験いたします。また、それらを基に設計情報を体系的に学び、最後にECMの事例を紹介いたします。	2日		●	●
	NEW 製造業業務プロセス研修 (ECM研修 生産部門編)	SCMとECMのカナメとなる生産部門の役割と生産のしくみについて学びます。また原価低減の必要性や品質意識の向上、不良低減の方法、安全・環境管理等についても学び、生産革新を目指す、未来を担う人材を育成いたします。	2日		●	
	製造業業務と基幹システム研修	製造業システム (ITアプリケーション) の基本知識を習得します。業務とシステムとの関連、留意点や事例等を通して学びます。	2日		●	●
	中小製造業業務研修	中小製造業に多く見られる受注設計生産の業務形態の習得の目的を中心としたコースです。中小企業の各業務の役割や、独特な課題などを座学・ワークショップ・Q&Aを通して、実践的に学びます。演習を通して業務フォローを描ける人材の育成を目指します。	半日 ～ 1日		●	●
	流通業業務プロセス研修	流通業の業務プロセスをEnd to Endで学ぶことにより、効率的な日常業務の推進、業務改革や情報システム構築を成功に導くための基礎知識を習得します。	2日		●	●
	鉄道業務研修	鉄道のサービス・技術・経営・政策その他に関する基礎事項を習得します。また新たな鉄道のビジネス機会の可能性を学習することも目的としています。	1～ 2日		●	●
	NEW 製造業向け 経営マネジメント基礎研修 プログラム オンライン講座	経営マネジメント基礎研修は、実務家教員である講師自身のリスキリング・スキルアップにより知識・スキル・手法・知恵の実践と企業・大学での人材育成・マネジメント教育を基盤にした人材強化・行動変容プログラムです。受講者ご自身と組織の社会・経済価値創出を図ることを目指します。	2h ×16 回			●

コース概要 改革手法/技術力①

カテゴリー	研修コース名称	概要	期間	対象		
				新人	若手	入社5年目以降
改革手法 / 技術力 入門・基礎	NEW 価値づくりのための生産入門 － Q・C・D 編 －	製造業の価値づくりに貢献できる人財の育成を狙いとして、製造業や工場の知識・経験が乏しい新入社員や中途採用者の方々を対象に、生産部門の果たす役割や生産のしくみについて、基本知識を習得いただきます。	2日	●		
	NEW 価値づくりのための生産入門 － IE・QC・VE 編 －	製造業の価値づくりに貢献できる人財の育成を狙いとして、製造業や工場の知識・経験が乏しい新入社員や中途採用者の方々を対象に、ものづくりで大きな価値を生み出してきた管理技術 I E・Q C・V Eの基礎を、学ぶことができる入門講座です。	2日	●		
	NEW 品質管理研修【入門編】	<ul style="list-style-type: none"> 品質とは何かから始まって、まずは品質の概念を学んで頂き、製造業が顧客に提供する価値であるQCDについて考えてもらい、その意味と重要性を理解して頂きます。 仕事/品質に対する意識を高めてもらうための内容を組み込みました。 メーカーで働く人必須の品質基礎知識を学んで頂きます。 加えて、4M管理とは何を学習して頂きます。 	1日	●		
	NEW 品質管理研修【基礎編】 化学メーカー編	以下の5項目を学ぶことにより品質管理の知識を身に付け、品質意識を高めることを狙いとした研修です。 (1)品質意識を高める (2)化学プラントの管理 (3)化学プラントの事故事例とその要因 (4)化学プラントにおける4M変更管理の重要性 (5)日本国内大手企業で起きている検査データ偽装/改ざんを考える	1日		●	●
	実践基準情報管理	本コースはe-ラーニングの製造業業務プロセスシリーズの受講後のフォローアップ研修として位置付けております。 BOMの基本に加え、「製造業情報システムにおけるBOM」や「産業別BOMの特徴と今後の展開」などBOMを様々な視点から深堀します。	1日		●	●
	未然防止セミナー 『業務上のトラブルゼロの実現』	トラブル・事故発生時の緊急対応、再発防止での根本原因の究明、そして未然防止におけるリスクの気付きを通して、業務上のトラブルゼロを実現する方法についてお伝えします。	1日	●	●	●

コース概要 改革手法/技術力②

カテゴリー	研修コース名称	概要	期間	対象			
				新人	若手	中堅	プロジェクトリーダー
改革手法/ 技術力 中級上級 (実践編)	グローバルSCM研修 グローバル生販在計画とS&OP	生販在計画の重要性とその仕組み、改革ポイントを、グローバルな視点を交えながら学びます。最近注目されているS&OPについても理解を深めていただきます。	1日		●	●	●
	グローバルSCM研修 在庫管理と在庫削減	在庫の功罪、在庫管理の仕組み、在庫管理のポイント、ABC管理、重要課題、在庫削減の進め方など、ケーススタディを交えながら実践的に学びます。	1日		●	●	●
	グローバルSCM研修 リードタイム短縮の進め方	リードタイム短縮はサプライチェーン改革や在庫削減の鍵となります。リードタイムを構成する要素を体系的に整理し、それぞれをどのように短縮するかを学びます。	1日		●	●	●
	データ活用による業務改善、 業務高度化セミナー	製造業におけるDX、データ活用の考え方、見える化のポイントを学ぶことにより、営業戦略や製造戦略（生産性向上、品質改善、事業継承など）のデータ活用の知見が身に付くことを目的としています。	半日			●	●
	流通業データマイスター研修	流通業の経営や業務をデータで改革・改善することは実際にどうということか？想定外事象（クライシス）を含めた具体的なゴールを設定し、それに必要なデータとその活用を経営目的・業務目的別に整理することを通じて、そのノウハウやストーリーを体験します。	1日 ～ 3日			●	●
	実践S&OP研修	国内におけるSCM導入の動きから20年近くが経過した今、企業各社が抱える新たな課題を示しながら、経営側からの事業計画と業務側からの実行計画を連動させるS&OPの概要と、その仕組みを実現するために必要な機能について学びます。	1日			●	●
	イノベーションの構造	本コースはイノベーションとは一体何なのか、どんな種類があるのか、そして、それらの特徴は何かを明らかにし、能力と気概のある新技術や新製品を開発する企業の研究者や技術者、管理者、あるいは新事業の企画担当者や管理者が、イノベーションに対して臆することなく、挑戦していくことを知識の面から支援することを目的としています。	2日		●	●	

コース概要 改革手法/技術力③

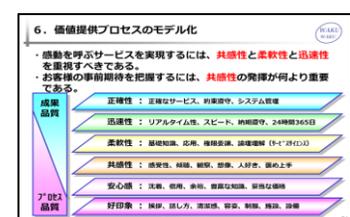
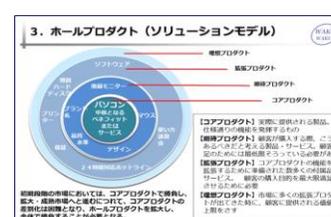
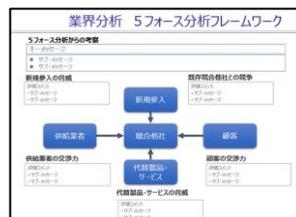
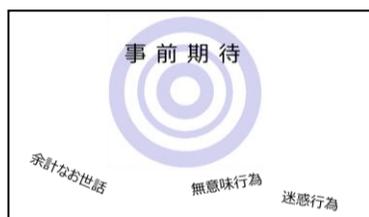
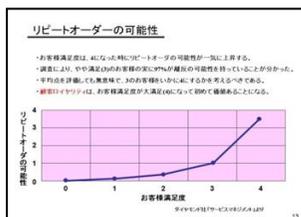


カテゴリ	研修コース名称	概要	期間	対象		
				新人	若手	中堅
改革手法/ 技術力 中級上級 (実践編)	NEW 商品開発マネジメント 研修	商品開発におけるマネジメント手法を理解いたします。 本研修の目標 ・「商品開発マネジメント」のコンセプトを理解する ・商品開発マネジメントの実プロセスを理解し、その実施手順を身に着ける ・商品開発マネジメントプロセスで使用する分析手法やツール類を理解する	1日			●
	NEW 商品企画プロセス 研修	『商品企画プロセス』とは何かを概要レベルで理解いたします。 商品企画プロセスフローを理解し、その実施手順を身に着け、商品企画プロセスで使用する分析手法や分析ツールを理解し実践で役立てることを目指しています。	1日			●
	CS向上を科学する～ サービスサイエンス研修	コロナショックにより密から疎へとライフスタイルやワークスタイルが変化する中で、新たな視点でのサービスの価値向上や顧客との関係性の向上が課題になっています。 そこで今、目に見えない“サービス”の本質を理解し直し、ポストコロナを見据えたサービスモデルの設計と変革にチャレンジする企業が増えています。 当研修では、サービスの本質論に加え、実際に新たなサービスの在り方を推進するための方法論を、事例と共に学んで頂きます	半日から 1日			●

あらゆる業種のサービス開発やサービス向上を推進するリーダーや組織長、サービス経営人材の方

* BtoB、BtoCは問いません。製造業のサービス化にも対応しております。

* 実務経験年数は問いません。



コース概要 業務改革力①

カテゴリー	研修コース名称	概要	期間	対象		
				新人	若手	中堅
業務改革力	コンサルタント養成基礎研修 営業編	コンサルティング営業の基本スキルのみならずコンサルタント志向の方々に向け、コンサル実施項目及びプロジェクト企画書、報告プレゼンテーションまで体系的に学べ、ビジネス実践力を実装したコンサルタント人材の育成を目差します。	1日	●	●	●
	コンサルタント養成基礎研修 コンサルタント・上級SE編	当コースは、コンサルタント職を目指す上で身に付けておかなければならない基盤的な内容を集約した二日間コースです。コンサルタントの役割、能力体系や心構えを理解し、コンサルタントスキルの中核をなす課題解決の技術、合意形成の技術を習得します。	2日	●	●	●
	CPSセッション技法研修	コンサルタント（含：社内改革リーダー）にとっての基本手法であるセッション技法について学びます。セッションとは効率的に議論を進め、アウトプットにつなぐ手法です。現状の問題の洗い出し、解決策の検討などに力を発揮します。	2日 ～		●	●
	IoT・AI時代のICT営業・SE研修 ～「ささる提案力」アップ講座～ (実践営業力UPコース 2日)	小売企業の課題・問題点を的確にヒヤリング・分析した上で、自社製品・サービスを「ささる提案」（費用対効果を鮮明にして）仕立てる力の養成をめざします	2日			●
	疑似体験型 プロジェクトマネジメント研修	プロジェクトマネジメントの標準的なプロセスを理解しドキュメント作成、計画書が作成できるようになりPMの基本スキルを身に着けます。	2日		●	●
	製造業DX研修 「製造業のためのデジタルトランスフォーメーション研修」 守りのDX 編	製造業に対するDX導入の勘どころを学ぶと共に、企業での現場課題の抽出、課題解決のアプローチを学びます。そのために本コースでは、製造業業務体系を理解した上で、DXを実践する上でどのようなポイントが大切かを学んでいただく事を狙いとしています。	1日		●	●
	製造業DX研修 「DXワークショップ」 攻めのDX 編	DXの必要性や推進状況を理解し、DX推進の成功の鍵となるDX人材に求められる思考や問題解決技法を学習し、自社ビジネスを題材にした新規ビジネスモデルの共創作業をグループ演習により体験することで、DX推進を促進させることを狙いとしています。	2日		●	●
	流通業業界研修 実践編 (流通業DX研修)	流通業業務の基本的要素と流通業全体を短期間で俯瞰でき、かつひとつひとつの業務目的やお客様の課題などを具体的にイメージし、解決方向性を創造できる知見を養うことを目的としています。	1日		●	●

コース概要 業務改革力②

カテゴリー	研修コース名称	概要	期間	対象		
				新人	若手	中堅
業務改革力	DX時代を見据えた新規事業開発研修	<p>製造業のDX推進担当者等を対象に、企業価値の向上・競争力強化を実現するために必要なDX推進力・ビジネス企画力の向上を目的とした6日間のワークショップで実施致します。</p> <p>新規事業を成功に導くためのステップ「アイデア創出」から「新規事業プレゼンテーション」を一連のプロセスとして講義とケーススタディによる実践的な演習を通して体系的に学びます。</p>	6日	DX推進担当者、及び開発技術者中心として、開発に関連する企画・生産・購買・営業・マーケティング各部門の方々		
	現場改善の進め方	<p>材料・素材の調達から始まり、製造、製品倉入れ、出荷に至るまでの日常の生産活動の重要管理項目はもとより、製造原価と損益、利益とキャッシュフローとの関係など、原価管理・管理会計やファイナンスの知識を活用した課題解決方法を学びます。</p>	2日		●	●
	製造業幹部・工場長・工場管理者育成研修	<p>本研修は材料・素材の調達から始まり、製造、製品倉入れ、出荷に至るまでの日常の生産活動の重要管理項目はもとより、製造原価と損益、内製・外作の判断、利益とキャッシュフローとの関係、設備投資の意思決定、赤字製品や黒字製品への対応、工場変動要因への対処方法など、原価管理・管理会計やファイナンスの知識を活用した課題解決方法の学習に及びます。</p> <p>また、理解を確実にするため、研修内容には実課題に対する演習を組み込んでおります。</p>	3日 ～ 5日		● (管理者)	
	コンサルティング能力育成 メソドロジー&実践研修	<p>業務課題の発見力及び提案力をケーススタディを通して身に着けます。</p> <p>業務改革を行うための基盤となる業務改革企画とその構想立案に焦点をあてたコースで、コンサルティングメソドロジーを体系的に理解できるとともに、ケーススタディによる疑似実践を通じて、業務改革力を身に付けることができます。</p> <p><u>本講座は成果物のよしあしではなく、その作成過程を通じて、思考の仕方、論理性的の組立て方を体得できます</u></p>	6日			●

コース概要 ビジネス/ヒューマンスキル研修



カテゴリー	研修コース名称	概要	期間	対象		
				新人	若手中堅	管理者
ビジネス ヒューマン スキル	外交官ゲームを活用した 社会人基礎力向上研修	「外交官ゲーム」という演習を活用し、社会人基礎力や組織で働く上で必要となる様々なスキルを体感します。	1日	●		
	アサーティブ コミュニケーション研修	この研修では以下の4つの項目を学習することで職場のコミュニケーションを良くして、職場を活性化することを目的としています。 ① 自分の意見をきちんと表現できるようになる ② 自分の意見を大事にしつつも、相手も受け入れられるようになる ③ 自分の価値を正当に感じられるようになる ④ 思い込み体質が軽減され、ストレスの溜まらない考え方ができるようになる	1日		●	
	サーバント リーダーシップ研修	サーバントリーダーとは己の利益や権力の追求よりも、他者の成長や成功を重視するリーダーです。彼らは自己中心的な目標達成ではなく、チームや組織の目標の達成に注力します。サーバントリーダーは、従業員や部下の成長を促進することで、組織全体のパフォーマンスの向上や持続可能な成功を実現します。	1日		●	●
	コーピング研修 ～ストレスを力に変える～	労働安全衛生法の改定により「ストレスチェック」が義務付けられました。但し、「ストレスチェック」を実施して、メンタルに問題が分かっただけでは何も解決できません。ストレスを感じた時にストレスに強く立ち向かう方法を伝授します。	1日		●	●
	定年延長・再任用研修	自由に発言ができ、なんでも相談に乗ってあげることができるシニアを目指す研修で、このセミナーの目的は、 ① 来る役職定年や定年延長後の日々に向けた心の準備ができます ② キャリアの第二ステージを前向きに迎えられるためのポイントを学習できます ③ シニア期の働き方を充実させるための知識を得られます ④ 新しい環境での降りかかるであろうストレスに対して、ストレス耐性を高める方法を学ぶことができます 上記4つの項目を達成することを目指して学習します。	1日			●

研修サービス価格

研修 コース レベル	代表 研修コース	参加人数別受講者1人日あたりの単価(円)(税別価格)						備考
		6~8	9~11	12~15	16~20	21~25	26~30	
レベル0	<ul style="list-style-type: none"> ● 新入社員向け 製造業/流通業 業務基礎研修 ● 価値づくりのための生産入門研修 ● 品質管理研修 入門編 	/	/	34,500	31,500	28,500	27,500	参加人数が11名以下の場合は、1日あたり41万円の固定価格で提供させていただきます。
レベル1	<ul style="list-style-type: none"> ● 製造業業務プロセス研修 ● 流通業業務プロセス研修 ● IoT・AI時代のICT営業・SE研修 ～「ささる提案力」アップ講座～基礎コース ● 製造業の業務と基幹システム研修 ● 物流業務研修 ● 企業会計入門研修 							
レベル2	<ul style="list-style-type: none"> ● 実践 S&OP ● 流通業実践研修 ● 実践 基準情報管理 ● 実践 MRP ● 実践 在庫管理と在庫削減 ● 実践 製造原価管理 ● 実践 生販在計画(PSI)の進め方 ● 流通業データマイスター研修 	52,500	47,500	42,000	37,000	33,500	31,500	参加人数が5名以下の場合は、1日あたり31万円の固定価格で提供させていただきます。
レベル3	<ul style="list-style-type: none"> ● リードタイム短縮の進め方 ● グローバルSCM3日間研修 ● 物流業実践 構内物流改善の進め方 ● 物流業実践 輸送改善の進め方 ● 商品企画プロセス研修 ● 商品開発マネジメント研修 							
レベル4	<ul style="list-style-type: none"> ● コンサルティング能力育成研修(全コース) ※メソドロジー&実践コースは除く 	68,000	63,000	58,000	52,500	47,500	/	参加人数が5名以下の場合は、1日あたり40万円の固定価格で提供させていただきます。

- 1日7時間の講義時間をベースにした価格です
- 各研修コースを基本とした研修コース設計をご了解頂いた後、上記単価×参加人数×開催日数にて提供価格を確定させていただきます
- 上記に記載のない研修に関しましてはご要望を確認させていただき別途ご相談とさせていただきます。

各研修概要

業務知識 入門・基礎編

新入社員向け 製造業業務基礎研修

	<p>新入社員向け 製造業業務基礎研修</p>										
<p>コース概要</p>	<p>製造業の主な仕事の仕組みを理解します。 今後お客様をご対応されても困らないために用語と業務プロセスに関する幅広い知識の習得することで、お客様の言っていることが理解できる人材を育成いたします。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px;"> <p>オープニング</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">第 1 章：製造業とは</td> <td style="width: 50%;">第 5 章：在庫の話</td> </tr> <tr> <td>第 2 章：いろいろな生産形態</td> <td>第 6 章：製造業の業務</td> </tr> <tr> <td>第 3 章：＜演習＞工場を運営してみる</td> <td>第 7 章：製造業の情報システム</td> </tr> <tr> <td>第 4 章：製造業の全体像</td> <td>本日のまとめ（理解度チェック）</td> </tr> <tr> <td></td> <td>グローピング</td> </tr> </table> </div>	第 1 章：製造業とは	第 5 章：在庫の話	第 2 章：いろいろな生産形態	第 6 章：製造業の業務	第 3 章：＜演習＞工場を運営してみる	第 7 章：製造業の情報システム	第 4 章：製造業の全体像	本日のまとめ（理解度チェック）		グローピング
第 1 章：製造業とは	第 5 章：在庫の話										
第 2 章：いろいろな生産形態	第 6 章：製造業の業務										
第 3 章：＜演習＞工場を運営してみる	第 7 章：製造業の情報システム										
第 4 章：製造業の全体像	本日のまとめ（理解度チェック）										
	グローピング										
<p>受講対象者</p>	<p>新入社員</p>										
<p>受講前提</p>	<p>特になし</p>										
<p>研修方法</p>	<p>座学＋グループワーク</p>										
<p>期間</p>	<p>1日</p>										
<p>研修終了後のスキル 習得目標</p>	<p>①お客様が業界用語を交えて説明される話を理解する。 ②お客様の要求を的確に把握でき、自社のソリューションを提案できる礎を築くことを目的としています。</p>										

	<p>製造業業界研修</p>
<p>コース概要</p>	<p>製造業をお客様に持つ企業の若手・中堅向けに製造業の業界について学ぶことにフォーカスしたコースで、製造業業界について浅く広く学ぶダイジェスト研修です。製造業のしくみと課題を理解することを狙いとしています。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px;"> <p>オープニング</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>1章. 製造業とは 製造業に関する基本知識 製造業におけるICTの進展</p> <p>2章. エンジニアリングチェーン 製品開発、製品設計、試作、生産準備、保守サービスとICT</p> <p>3章. サプライチェーン 受注予測、生産計画及び所要量編集、部材調達、製造、在庫・物流とICT</p> </div> <div style="width: 45%;"> <p>4章. 工場について 工場におけるマネジメントとICT 生産方式の進化とICT</p> <p>5章. これからの製造業とICT グローバルマネジメント スマートファクトリー</p> <p>グローピング</p> </div> </div> </div>
<p>受講対象者</p>	<p>若手・中堅</p>
<p>受講前提</p>	<p>これから製造業のお客様と会話される方、浅く広く製造業の業界について学びたい方。</p>
<p>研修方法</p>	<p>座学</p>
<p>期間</p>	<p>1日</p>
<p>研修終了後のスキル習得目標</p>	<ul style="list-style-type: none"> ①お客様が業界用語を交えて説明される話が理解でき、円滑なコミュニケーションがはかれる ②お客様の要求を的確に把握でき、自社のソリューションを提案できる礎を築く ③お客様の課題や問題を共有化できる

ICTソリューション企業新入社員向け製造業業務基礎研修

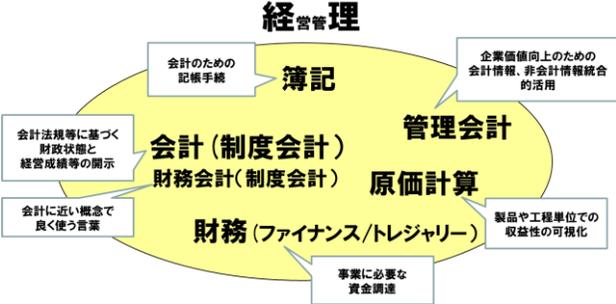
	ICTソリューション企業新入社員向け製造業業務基礎研修
コース概要	<p>製造業向けソリューションを展開しているICT企業または製造業の新入社員を対象としたコースで、製造業の各業務をやさしく学び網羅性を持たせることにより、業界用語を交えて説明される話が理解でき、コミュニケーションが図れることで、お客様の要求を的確に把握できるようになることを目的としています。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;"> <p style="text-align: right; background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px;">1日目</p> <p>オープニング</p> <p>【第1部：製造業の概要】</p> <p>1章：製造業のビジネスモデル</p> <p>2章：製造業の生産形態 WS：在庫ポイント戦略別生産形態検討</p> <p>【第2部：製造業の業務】</p> <p>1章：ECMとSCMの全体像</p> <p>2章：ECMの業務 WS:部品表作成</p> <p>3章：SCMの業務 QZ:生販在計画、MRP Q&Aと理解度チェック</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;"> <p style="text-align: right; background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px;">2日目</p> <p>3章：SCMの業務（続：在庫管理）</p> <p>【第3部：工場マネジメント】</p> <p>1章：QCD管理と管理指標</p> <p>【第4部：工場運営ワークショップ】</p> <p>WS-1：ケース読み込みと需要予測・資材発注</p> <p>WS-2：生産数決定と作業スケジュール</p> <p>WS-3：採算計算と総括</p> <p>【第5部：製造業の課題】</p> <p>1章：製造業の課題と解決の方向性</p> <p>2章：工場とDX</p> <p>Q&A、理解度チェック、クロージング</p> </div> </div>
受講対象者	ICT企業の新入社員（SE,営業）
受講前提	特になし
研修方法	座学+グループワーク
期間	2日
研修終了後のスキル習得目標	<p>①お客様が業界用語を交えて説明される話が理解でき、コミュニケーションがはかれる</p> <p>②お客様の要求を的確に把握できるようになる</p> <p>③従って業務要件の確定が早く正確になり、ERP、CRM、SCM構築・導入の上流工程の手戻りをなくす ことを目的とするものであります。</p>

製造業新入社員向け 製造業業務基礎研修

	<p>製造業新入社員向け 製造業業務基礎研修</p>
<p>コース概要</p>	<p>新入社員を対象とした研修です。製造業の業務全般を網羅的にやさしく学びます。この研修を行うことで、自社業務全体の理解を早め、担当する業務の位置づけを知ること、広い見地に立った思考を創出し、担当する業務を的確に行えるようになります。また、将来の幹部となるための業務知識基盤を作れます。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 48%;"> <p style="text-align: right; background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px;">1日目</p> <p>オープニング</p> <p>【第1部：製造業の概要】</p> <p>1章：製造業のビジネスモデル</p> <p>2章：製造業の生産形態</p> <p style="padding-left: 20px;">WS：在庫ポイント戦略別生産形態検討</p> <p>【第2部：製造業の業務】</p> <p>1章：ECMとSCMの全体像</p> <p>2章：ECMの業務</p> <p style="padding-left: 20px;">WS:部品表作成</p> <p>3章：SCMの業務</p> <p style="padding-left: 20px;">QZ:生販在計画、MRP</p> <p>Q&Aと理解度チェック</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 48%;"> <p style="text-align: right; background-color: #0056b3; color: white; padding: 2px;">2日目</p> <p>3章：SCMの業務（続：在庫管理）</p> <p>【第3部：工場マネジメント】</p> <p>1章：QCD管理と管理指標</p> <p>【第4部：工場運営ワークショップ】</p> <p>WS-1：ケース読み込みと需要予測・資材発注</p> <p>WS-2：生産数決定と作業スケジュール</p> <p>WS-3：採算計算と総括</p> <p>【第5部：製造業の課題】</p> <p>1章：製造業の課題と解決の方向性</p> <p>2章：工場とDX</p> <p>Q&A、理解度チェック、クロージング</p> </div> </div>
<p>受講対象者</p>	<p>製造業の新入社員 または異業種からの中途採用者</p>
<p>受講前提</p>	<p>特になし</p>
<p>研修方法</p>	<p>座学+グループワーク</p>
<p>期間</p>	<p>2日</p>
<p>研修終了後のスキル習得目標</p>	<p>一般的な業務を知ること、自社業務の理解が早くなります。また問題意識をもって自社業務の理解を行えるようになり、将来の幹部となる知識基盤を作ります。</p>

新入社員向け 流通業業務基礎研修

	<p>新入社員向け 流通業業務基礎研修</p>
<p>コース概要</p>	<p>流通業の主な仕事の仕組み（業務プロセス）を理解します。 今後お客様をご対応されても困らないために用語と業務プロセスに関する幅広い知識の習得することで、お客様の言っていることが理解できる人材を育成いたします。</p> <div style="border: 1px solid #0056b3; padding: 10px; margin: 10px 0;"> <p>オープニング</p> <p>第1章：流通業とは</p> <p>第2章：業種・業態とは</p> <p>第3章：小売業業務の概要 A</p> <p>第3章：小売業業務の概要 B</p> <p>第4章：卸売業業務の概要</p> <p>第5章：流通業を複眼的に見る</p> <p>本日のまとめ（理解度チェック）</p> <p>理解度テスト</p> </div>
<p>受講対象者</p>	<p>新入社員</p>
<p>受講前提</p>	<p>特になし</p>
<p>研修方法</p>	<p>座学＋グループワーク</p>
<p>期間</p>	<p>1日</p>
<p>研修終了後のスキル 習得目標</p>	<p>流通業のしくみ及び、お客様の会話を理解できます。</p>

	<h2>企業会計入門</h2>
<p>コース概要</p>	<p>会計分野はとかく苦手意識を持つ人が多い傾向にありますが、若手社員や中堅社員が今後さらに活躍していくためには、早い段階（新人等）から会計に対する基礎知識を備えることも大切です。本プログラムではビジネスパーソンとして知っておいてほしい企業会計の仕組みや財務3表の構造・科目の意味、読みとり方について等を学ぶことで、会計業務の基本を理解いたします。</p> <p>第1章 経理の言語 = 複式簿記の概要 第2章 複式簿記と会計基準 第3章 売上と売上原価 第4章 財務諸表の表示機能 第5章 製造業の基礎的な業務連携から製造原価計算の仕訳範例を作成演習 第6章 連結会計の基礎知識 第7章 キャッシュフロー計算の基礎知識</p>  <p>The diagram illustrates the relationship between various accounting and finance concepts. At the top is '経理' (Management Accounting). Below it are '簿記' (Bookkeeping) and '管理会計' (Management Accounting). '簿記' is linked to '会計(制度会計)' (Accounting (System Accounting)) and '財務会計(制度会計)' (Financial Accounting (System Accounting)). '管理会計' is linked to '原価計算' (Cost Accounting). '財務(ファイナンス/トレジャリー)' (Finance (Finance/Treasury)) is linked to '原価計算' and '事業に必要な資金調達' (Fundraising for business needs). Other boxes include '会計のための記帳手続' (Accounting recording procedures), '企業価値向上のための会計情報、非会計情報統合的活用' (Integrated use of accounting and non-accounting information for corporate value improvement), '会計法規等に基づく財政状態と経営成績等の開示' (Disclosure of financial position and operating performance based on accounting regulations), '会計に近い概念で良く使う言葉' (Words used often in concepts close to accounting), and '製品や工程単位での収益性の可視化' (Visualization of profitability by product or process unit).</p>
<p>受講対象者</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・システムエンジニア・PG・営業・コンサルタント職の新入社員 ・一から会計業務を学びたい方
<p>受講前提</p>	<p>特になし</p>
<p>研修方法</p>	<p>座学 + 演習</p>
<p>期間</p>	<p>2日(9:00-17:00)</p>
<p>研修終了後のスキル習得目標</p>	<p>企業会計業務の基礎知識習得</p>

製造業業務プロセス研修（SCM研修）

	製造業業務プロセス研修（SCM）													
コース概要	<p>製造業の業務プロセスを体系的に学ぶことにより、効率的な日常業務の推進、業務改革や情報システム構築を成功に導くための基礎知識を習得します。</p> <p>製造業のサプライチェーン（計画、調達、生産、販売）やBOMなどの基準情報に関する業務の基礎を学ぶことにより、</p> <p><製造業のお客様は></p> <ul style="list-style-type: none"> ①生産管理や製造部門が抱える問題や課題を正しく理解し ②改善活動（QCDの向上）に繋げられる若手人材の育成を目的としています。 <p><IT企業・コンサルティング企業のお客様は></p> <ul style="list-style-type: none"> ①お客様が業界用語を交えて説明される話が理解でき、円滑なコミュニケーションがはかれる ②お客様の要求を的確に把握できるようになる ③従って業務要件の確定が早く正確になりERP/PDM導入やSCM/PLM構築の上流工程の手戻りを無くすことを目的としています。 	<table border="1"> <tr> <td><1日目></td> <td><2日目></td> </tr> <tr> <td>1. 製造業業務プロセス概要</td> <td>5. 購買管理</td> </tr> <tr> <td>2. 基準情報管理</td> <td>6. 在庫管理</td> </tr> <tr> <td>3. 需要予測と生販在計画</td> <td>7. 工程管理</td> </tr> <tr> <td>4. MRPと製番管理</td> <td>8. 原価管理</td> </tr> <tr> <td>理解度テスト</td> <td>理解度テスト</td> </tr> </table>	<1日目>	<2日目>	1. 製造業業務プロセス概要	5. 購買管理	2. 基準情報管理	6. 在庫管理	3. 需要予測と生販在計画	7. 工程管理	4. MRPと製番管理	8. 原価管理	理解度テスト	理解度テスト
<1日目>	<2日目>													
1. 製造業業務プロセス概要	5. 購買管理													
2. 基準情報管理	6. 在庫管理													
3. 需要予測と生販在計画	7. 工程管理													
4. MRPと製番管理	8. 原価管理													
理解度テスト	理解度テスト													
受講対象者	若手（基礎知識習得のため）、中堅（ご自身の知識の整理として）													
受講前提	新人は書籍「工場のしくみ」を事前に読み込んでいただきます。													
研修方法	座学＋グループワーク（eラーニングでも対応可能）													
期間	2日													
研修終了後のスキル習得目標	<p>製造業の業務の全体像を俯瞰できる人材育成を目指します。</p> <p>製造企業：生産管理や製造部門が抱える問題や課題を正しく理解し改善活動（QCDの向上）に繋げられる人材を育成します。</p> <p>ICT企業等：一般的な業界用語を理解でき、お客様とも円滑なコミュニケーションが図れます。</p>													

製造業業務プロセス研修（ECM研修 設計開発編）

	製造業業務プロセス研修（ECM研修 設計開発編）	
コース概要	<p>◆概要</p> <p>ものづくり企業のR&D部門の組織や役割、他部署との関係および具体的な開発業務で行っている内容を演習を交えて体験いたします。また、それらを基に設計情報を体系的に学び、最後にECMの事例を紹介いたします。</p> <p>◆狙い</p> <p>＜製造企業の方々は＞</p> <ul style="list-style-type: none"> 体系的にR&D部門の業務・プロセスを理解することで、自社のR&D部門の強みや弱みを理解し、業務改善に役立てる <p>＜ICT企業、コンサル企業の方々は＞</p> <ul style="list-style-type: none"> R&D業務・プロセスを理解し、R&D部門との会話の中で彼らの発言の意図や背景が分かるようにする（R&D部門の人たちと会話ができるようにする） 	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>【1日目】</p> <p>オープニング</p> <p>講義1 ECMとは</p> <p>講義2 R&D部門の役割</p> <p>講義3 開発部門の業務①</p> <p>講義4 開発部門の業務②</p> <p>演習① なぜなぜ分析</p> <p>演習② リスクアセスメント</p> <p>クロージング（QA・まとめ etc）</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>【2日目】</p> <p>前日の振り返り</p> <p>講義1 各フェーズの実施事項①</p> <p>講義2 各フェーズの実施事項②</p> <p>講義3 各フェーズの実施事項③</p> <p>演習① 概念設計・基本設計</p> <p>講義3 設計情報</p> <p>ディスカッション ※1</p> <p>例：設計管理に求められる要件とは</p> <p>クロージング（QA・まとめ etc）</p> </div>
受講対象者	<p>＜製造業企業＞</p> <p>モノづくり企業のR&D部門以外の全社員、モノづくり企業のR&D部門の若手～中堅社員</p> <p>＜ICT企業、コンサル企業＞</p> <p>モノづくり企業のR&D部門と仕事をする企業の全社員（IT企業の営業・SE、コンサルタント、AI系のスタートアップなど）</p>	
受講前提	<ul style="list-style-type: none"> 製造業業務プロセス研修またはeラーニング（製造業業務研修シリーズ）受講済みの方。 上記と同等の知識レベルを有する方。 	
研修方法	座学＋グループワーク	
期間	2日	
研修終了後のスキル習得目標	<p>体系的にR&D部門の業務・プロセスを理解し</p> <ul style="list-style-type: none"> 製造業は自社のR&D部門の強みや弱みを理解し、業務改善に役立てる ICT企業等はR&D部門との会話の中で彼らの発言の意図や背景が分かるようにする 	

製造業業務プロセス研修（ECM研修 生産部門編）

	製造業業務プロセス研修（ECM研修 生産部門編）			
コース概要	<p>◆概要 ものづくりプロセスの全体像を示し、SCMとECMのカナメとなる生産部門の役割と生産のしくみについて学びます。 また原価低減の必要性や品質意識の向上、不良低減の方法、安全・環境管理等についても学び、生産革新を目指す、未来を担う人材を育成いたします。</p> <p>◆狙い ＜製造企業の方々は＞ 体系的に生産部門の業務・プロセスを理解することで業務改善に役立てる ＜ICT企業、コンサル企業の方々は＞ 生産部門との会話の中で彼らの発言の意図や背景が分かるようになる （生産部門の人たちと会話ができるようになる）</p>	<table border="1"> <tr> <td> <p>【1日目】</p> <p>オープニング</p> <p>第一章 生産部門の役割</p> <p>第二章 製造原価の成り立ちと 生産性向上の進め方</p> <p>演習 稼働ロスの測定 設備生産性向上</p> </td> <td> <p>【2日目】</p> <p>第三章 品質意識の向上と 不良低減の方法</p> <p>第四章 生産管理、 安全・環境管理</p> <p>演習 生産革新事例 クロージング（QA・まとめ etc）</p> </td> </tr> </table>	<p>【1日目】</p> <p>オープニング</p> <p>第一章 生産部門の役割</p> <p>第二章 製造原価の成り立ちと 生産性向上の進め方</p> <p>演習 稼働ロスの測定 設備生産性向上</p>	<p>【2日目】</p> <p>第三章 品質意識の向上と 不良低減の方法</p> <p>第四章 生産管理、 安全・環境管理</p> <p>演習 生産革新事例 クロージング（QA・まとめ etc）</p>
<p>【1日目】</p> <p>オープニング</p> <p>第一章 生産部門の役割</p> <p>第二章 製造原価の成り立ちと 生産性向上の進め方</p> <p>演習 稼働ロスの測定 設備生産性向上</p>	<p>【2日目】</p> <p>第三章 品質意識の向上と 不良低減の方法</p> <p>第四章 生産管理、 安全・環境管理</p> <p>演習 生産革新事例 クロージング（QA・まとめ etc）</p>			
受講対象者	<p>＜製造業企業＞ モノづくり企業の生産部門の新人、若手 ＜ICT企業、コンサル企業＞ モノづくり企業の生産部門と仕事をする企業の全社員 （IT企業の営業・SE、コンサルタント、AI系のスタートアップ企業など）</p>			
受講前提	<ul style="list-style-type: none"> ・製造業業務プロセス研修またはeラーニング（製造業業務研修シリーズ）受講済みの方。 ・上記と同等の知識レベルを有する方。 			
研修方法	座学＋グループワーク			
期間	2日			
研修終了後のスキル習得目標	<ul style="list-style-type: none"> ・生産部門の役割と生産のしくみ、原価低減の必要性、品質意識の向上、不良低減の方法、安全・環境管理等の知識を習得することで、製造部門が抱える問題や課題を正しく理解し改善活動（QCDの向上）に繋がられる人材を育成します。 			

e-ラーニング「製造業業務研修シリーズ」

	e-ラーニング「製造業業務研修シリーズ」
コース概要	<p>製造業における業務改革や情報システム構築の推進や成功に導くための業務の基礎知識を習得いたします。 (全14コース) 製造業のQ (品質管理)、C (原価管理)、D (生産管理、工程管理をベースとした納期管理) 全業務をカバーしており、サプライチェーンやエンジニアリングチェーンを体系的に理解できます。 業務に加えてIT化、IoTに対応した製造業の情報システムもカバーしています。</p> <ul style="list-style-type: none"> 各コースの章の最後の理解度テストとコースの最後に実力テストがあり、ご自身で当コースの理解度が確認できます。尚、誤解答の設問については納得行くまで何回でもさかのぼって受講することが可能です。 管理者機能もあり、受講者の進捗状況や実力テストの点数などの確認も可能です。
受講対象者	若手 (基礎知識習得のため)、中堅 (ご自身の知識の整理として)
受講前提	製造業の業務を基本から学びたい方
研修方法	e-ラーニング
期間	1コース単位 : 8週間 (約2ヶ月間) 受け放題 (14コース) : 24週間 (約6ヶ月間)
研修終了後のスキル 習得目標	製造業における業務プロセスの全体像をイメージできる人材が育ちます。



eラーニング 製造業業務研修シリーズの全体構成

当シリーズは製造業務を基幹業務単位に分割して14コース（英語版はコース1～12）の構成にしています。

各コースは多国語に対応  日本語版  英語版 詳細ご案内：<https://waku-con.com/training/e-learning/>

<p>■ 製造業業務概要コース E01</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. いろいろな製造業 2. 製造業の基本課題 3. いろいろな生産形態 4. 製造業の基幹業務 <p>■ 開発・設計コース E02</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 開発・設計の位置付け 2. 開発・設計業務 3. 開発・設計の上流工程 4. 開発・設計の目標と対応策 5. 対応策の内容と要件 <p>■ 基準情報管理コース E03</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 基準情報とは 2. 部品表 (BOM) 3. 品目マスター 4. 製造工程表と設備台帳 5. その他の基準情報 <p>■ 生販在計画コース E04</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 生販在計画の位置付け 2. 需要予測 3. 販売計画 4. 生販在計画 (PSI 計画) 5. 生産計画と基準生産計画 6. 生販在計画の機能 	<p>■ MRPと製番管理コース E05</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. MRPの位置付け 2. MRPとは 3. MRP利用の業務領域 4. MRPの主要項目 5. MRPの計算手順 6. MRPと製番管理 <p>■ 購買管理コース E06</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 購買管理の位置付け 2. 購買管理の役割 3. 購買活動 4. 購買活動を支える仕組み 5. 購買関連の課題 6. 購買管理の機能 <p>■ 工程管理コース E07</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 工程管理の概要 2. 製造指示と進捗管理 3. かんばん方式 4. 工程管理の機能 <p>■ 品質管理コース E08</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 品質管理の位置付け 2. 品質管理の基本 3. 品質保証 4. 品質改善活動 5. 国際標準化機構 	<p>■ 物流管理コース E09</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 製造業における物流について 2. 物流企画・物流設計 3. 物流実務 4. 物流技術・包装設計業務 5. 物流システム開発 <p>■ 在庫管理コース E10</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 在庫管理の位置付け 2. 在庫管理とは 3. 在庫精度向上活動 4. 在庫目標の設定と削減活動 5. 在庫管理の機能 <p>■ 原価管理コース E11</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 原価管理の位置付け 2. 製造原価の基本 3. 原価管理 4. 原価計算 5. 原価計算の種類 6. 原価差異分析 7. 原価低減活動 8. 製造原価の応用例 9. 原価管理の機能 	<p>■ 製造業の情報システムコース E12</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 製造業の情報システム 2. 発展の歴史 3. 製造業の固有システム 4. 製造業のIoTの動向と今後の方向 <p>■ プロセス型製造業の特徴 コース E13</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. プロセス型製造業の概要 2. プロセス型生産の特徴 3. 設備保全と情報システム <p>※日本語版のみ対応</p> <p>■ 保守サービスと保守部品管理 コース E14</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 保守サービスとは？ 2. 保守部品管理の仕組み 3. 保守部品管理の課題と改善策 4. 保守サービスのあり方と改善策 <p>※日本語版のみ対応</p>
---	--	---	---

サプライチェーン（計画・調達・生産・販売物流）とエンジニアリングチェーン（開発設計業務）およびその接点である基準情報管理（品目マスター、BOM・配合表）、QCD（品質・コスト・納期）管理の全業務プロセスをカバーしています。

※各コースの最後には実力テストを用意しており80点を合格の目安としています。また特典としてテキストのダウンロードが可能です。



	流通業業務プロセス研修		
コース概要	<p>流通業業務の基本的要素を、I T 提供者向けにわかりやすく整理し、短期間（2日）で、流通業全体を俯瞰でき、かつひとつひとつの業務目的などを具体的にイメージできる知見を養うことが狙いです。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px;"> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p><1日目></p> <p>オープニング</p> <p>第1章：流通業の概要</p> <p>第2章：流通業の業務プロセス</p> <p>第3章：小売業業務の特徴（演習含む）</p> <p>本日のまとめ（理解度チェック）</p> </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p><2日目></p> <p>第4章：卸売業業務の特徴（演習含む）</p> <p>第5章：ロジスティクスの特徴（演習含む）</p> <p>第6章：一般消費財メーカー業務の特徴（演習含む）</p> <p>第7章：最新テーマ演習</p> <p>本日のまとめ（理解度チェック）</p> </td> </tr> </table> </div>	<p><1日目></p> <p>オープニング</p> <p>第1章：流通業の概要</p> <p>第2章：流通業の業務プロセス</p> <p>第3章：小売業業務の特徴（演習含む）</p> <p>本日のまとめ（理解度チェック）</p>	<p><2日目></p> <p>第4章：卸売業業務の特徴（演習含む）</p> <p>第5章：ロジスティクスの特徴（演習含む）</p> <p>第6章：一般消費財メーカー業務の特徴（演習含む）</p> <p>第7章：最新テーマ演習</p> <p>本日のまとめ（理解度チェック）</p>
<p><1日目></p> <p>オープニング</p> <p>第1章：流通業の概要</p> <p>第2章：流通業の業務プロセス</p> <p>第3章：小売業業務の特徴（演習含む）</p> <p>本日のまとめ（理解度チェック）</p>	<p><2日目></p> <p>第4章：卸売業業務の特徴（演習含む）</p> <p>第5章：ロジスティクスの特徴（演習含む）</p> <p>第6章：一般消費財メーカー業務の特徴（演習含む）</p> <p>第7章：最新テーマ演習</p> <p>本日のまとめ（理解度チェック）</p>		
受講対象者	流通業のお客様を持つ若手・中堅社員の営業、SE、システムコンサルタント		
受講前提	総合教養コースと呼べるものですので、流通業担当が未経験の方でも結構です。実際に、流通業の担当になったばかりの方に良い評価をいただいています。（GMSや専門店など特定の業種業態でしか通用しないようなピンポイントタイプをお望みの方は対象外となります。）		
研修方法	座学＋グループワーク		
期間	2日		
研修終了後のスキル習得目標	流通業界を構成する業種業態、それぞれの機能、お互いの関係、外部環境の影響などを俯瞰視点で把握します。業種業態の特徴、具体的企業例を解説し、その中に存在する業務要素を整理します。重要な業務機能をピックアップし、目的・実務状況・問題点・課題などを理解します。		

中小製造業業務プロセス研修

	<h2>中小製造業業務プロセス研修</h2>												
<p>コース概要</p>	<p>中小製造業に多く見られる受注設計生産の業務形態の習得の目的を中心としたコースです。</p> <p>ICT業界において、中小製造業をターゲットした営業、SEの方々、サービス企画の方々が、顧客の業務課題、ニーズや要望の把握等の役割を遂行する上で欠かせない基盤となる業務知識習得を図れます。</p> <p>多くの中小製造業が、個別受注生産、個別受注設計生産であることから、当方式に関連する部分を重点的に学習できる構成となっています。</p> <table border="1" data-bbox="1065 368 1929 768"> <thead> <tr> <th>章</th> <th>講義・演習内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1章: 中小製造業の概要</td> <td>製造業における中小製造業の概要及び特徴、生産形態のタイプ等を理解します。</td> </tr> <tr> <td>2章: 受注設計生産の業務概要</td> <td>多くの中小製造業で行われている個別受注設計生産タイプにおける中心となる業務全般を学びます。</td> </tr> <tr> <td>① 受注と設計</td> <td>取引先である大手製造業の設計段階から関与する営業活動、自社の設計活動につながる活動、それらの活動管理までを学びます。</td> </tr> <tr> <td>② 生産管理(製番管理)</td> <td>多くの個別設計生産製造業で採用されている製番管理の業務概要を学びます。</td> </tr> <tr> <td>③ 在庫管理・購買管理</td> <td>一般的な在庫管理、購買管理の業務を理解し、この領域における多くの中小製造業の実態を学習します。</td> </tr> </tbody> </table>	章	講義・演習内容	1章: 中小製造業の概要	製造業における中小製造業の概要及び特徴、生産形態のタイプ等を理解します。	2章: 受注設計生産の業務概要	多くの中小製造業で行われている個別受注設計生産タイプにおける中心となる業務全般を学びます。	① 受注と設計	取引先である大手製造業の設計段階から関与する営業活動、自社の設計活動につながる活動、それらの活動管理までを学びます。	② 生産管理(製番管理)	多くの個別設計生産製造業で採用されている製番管理の業務概要を学びます。	③ 在庫管理・購買管理	一般的な在庫管理、購買管理の業務を理解し、この領域における多くの中小製造業の実態を学習します。
章	講義・演習内容												
1章: 中小製造業の概要	製造業における中小製造業の概要及び特徴、生産形態のタイプ等を理解します。												
2章: 受注設計生産の業務概要	多くの中小製造業で行われている個別受注設計生産タイプにおける中心となる業務全般を学びます。												
① 受注と設計	取引先である大手製造業の設計段階から関与する営業活動、自社の設計活動につながる活動、それらの活動管理までを学びます。												
② 生産管理(製番管理)	多くの個別設計生産製造業で採用されている製番管理の業務概要を学びます。												
③ 在庫管理・購買管理	一般的な在庫管理、購買管理の業務を理解し、この領域における多くの中小製造業の実態を学習します。												
<p>受講対象者</p>	<p>中堅、中小製造業のお客様を持つ若手・中堅社員の営業、SE、システムコンサルタント</p>												
<p>受講前提</p>	<p>一般常識レベルの製造業知識を有していること (製造業に関連する一般向け新聞記事を理解できる)</p>												
<p>研修方法</p>	<p>座学 (※1日コースはワークショップが含まれます)</p>												
<p>期間</p>	<p>0.5日～1日</p>												
<p>研修終了後のスキル習得目標</p>	<ul style="list-style-type: none"> ①お客様が業界用語を交えて説明される話が理解でき、円滑なコミュニケーションがはかれる ②お客様の要求を的確に把握できるようになる ③従って業務要件の確定が早く正確になりERP/PDM導入やSCM/PLM構築の上流工程の手戻りを無くすことを目的としています。 												

製造業業務と基幹システム研修

製造業業務と基幹システム研修							
コース概要	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> <p>1日目</p> <p>オープニング 受講者からのコメント</p> <p>1章 製造業の基幹業務と基幹システム全体像</p> <p>2章 開発設計システム (PDM)、CAD/CAMシステム <i>(昼休)</i></p> <p>2章 開発設計システム (続き)</p> <p>3章 コードの基本、品目コード採番システム、品目マスタ管理システム</p> <p>4章 BOM (部品表)・配合表システム <i>(グループ演習 BOM)</i> Q & Aとアンケート記入 (1~4章)</p> </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> <p>3日目</p> <p>9章 在庫管理システム</p> <p>10章 製造指示システム (SCHEDULER) <i>(昼休)</i></p> <p>11章 工程管理システム (MES)、<i>(カンパシ模倣演習)</i> 品質管理システム (Q)</p> <p>12章 原価管理システム (C) <i>(原価計算演習問題)</i> Q & Aとアンケート記入 (9~12章)</p> </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> <p>4日目</p> <p>13章 物流管理システム (配送計画・送実績・倉庫管理システム) (D)</p> <p>14章 保守サービス管理システム</p> <p>15章 ERP(ERPの基本、導入のポイント) <i>(昼休)</i></p> <p>15章 ERP導入事例(成功事例・失敗事例)</p> <p>16章グローバルITシステム</p> <p><i>ワークショップ</i> 課題の説明 <i>グループ討議</i> まとめ 発表 Q & Aとアンケート記入 (13~16章) クロージング</p> </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top;"> <p>2日目</p> <p>5章 S C Pの概念と S & O Pシステム、販売計画・販売管理システム</p> <p>6章 需要予測システムと、生販在 (P S I) 計画システム <i>(P S I 演習問題)</i> <i>(昼休)</i></p> <p>7章 M R P (資材所要量計画) システムと製番管理システム <i>(M R P 演習問題)</i></p> <p>8章 購買管理システム</p> <p>Q & Aとアンケート記入 (5~8章)</p> </td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	<p>1日目</p> <p>オープニング 受講者からのコメント</p> <p>1章 製造業の基幹業務と基幹システム全体像</p> <p>2章 開発設計システム (PDM)、CAD/CAMシステム <i>(昼休)</i></p> <p>2章 開発設計システム (続き)</p> <p>3章 コードの基本、品目コード採番システム、品目マスタ管理システム</p> <p>4章 BOM (部品表)・配合表システム <i>(グループ演習 BOM)</i> Q & Aとアンケート記入 (1~4章)</p>	<p>3日目</p> <p>9章 在庫管理システム</p> <p>10章 製造指示システム (SCHEDULER) <i>(昼休)</i></p> <p>11章 工程管理システム (MES)、<i>(カンパシ模倣演習)</i> 品質管理システム (Q)</p> <p>12章 原価管理システム (C) <i>(原価計算演習問題)</i> Q & Aとアンケート記入 (9~12章)</p>	<p>4日目</p> <p>13章 物流管理システム (配送計画・送実績・倉庫管理システム) (D)</p> <p>14章 保守サービス管理システム</p> <p>15章 ERP(ERPの基本、導入のポイント) <i>(昼休)</i></p> <p>15章 ERP導入事例(成功事例・失敗事例)</p> <p>16章グローバルITシステム</p> <p><i>ワークショップ</i> 課題の説明 <i>グループ討議</i> まとめ 発表 Q & Aとアンケート記入 (13~16章) クロージング</p>	<p>2日目</p> <p>5章 S C Pの概念と S & O Pシステム、販売計画・販売管理システム</p> <p>6章 需要予測システムと、生販在 (P S I) 計画システム <i>(P S I 演習問題)</i> <i>(昼休)</i></p> <p>7章 M R P (資材所要量計画) システムと製番管理システム <i>(M R P 演習問題)</i></p> <p>8章 購買管理システム</p> <p>Q & Aとアンケート記入 (5~8章)</p>		
<p>1日目</p> <p>オープニング 受講者からのコメント</p> <p>1章 製造業の基幹業務と基幹システム全体像</p> <p>2章 開発設計システム (PDM)、CAD/CAMシステム <i>(昼休)</i></p> <p>2章 開発設計システム (続き)</p> <p>3章 コードの基本、品目コード採番システム、品目マスタ管理システム</p> <p>4章 BOM (部品表)・配合表システム <i>(グループ演習 BOM)</i> Q & Aとアンケート記入 (1~4章)</p>	<p>3日目</p> <p>9章 在庫管理システム</p> <p>10章 製造指示システム (SCHEDULER) <i>(昼休)</i></p> <p>11章 工程管理システム (MES)、<i>(カンパシ模倣演習)</i> 品質管理システム (Q)</p> <p>12章 原価管理システム (C) <i>(原価計算演習問題)</i> Q & Aとアンケート記入 (9~12章)</p>	<p>4日目</p> <p>13章 物流管理システム (配送計画・送実績・倉庫管理システム) (D)</p> <p>14章 保守サービス管理システム</p> <p>15章 ERP(ERPの基本、導入のポイント) <i>(昼休)</i></p> <p>15章 ERP導入事例(成功事例・失敗事例)</p> <p>16章グローバルITシステム</p> <p><i>ワークショップ</i> 課題の説明 <i>グループ討議</i> まとめ 発表 Q & Aとアンケート記入 (13~16章) クロージング</p>					
<p>2日目</p> <p>5章 S C Pの概念と S & O Pシステム、販売計画・販売管理システム</p> <p>6章 需要予測システムと、生販在 (P S I) 計画システム <i>(P S I 演習問題)</i> <i>(昼休)</i></p> <p>7章 M R P (資材所要量計画) システムと製番管理システム <i>(M R P 演習問題)</i></p> <p>8章 購買管理システム</p> <p>Q & Aとアンケート記入 (5~8章)</p>							
受講対象者	製造業のお客様を持つ若手・中堅社員の営業、SE、システムコンサルタント						
受講前提	製造業業務プロセス受講者 (またはe-learning受講者)、または同等の知識を保有している方、						
研修方法	座学 + 演習						
期間	2日~4日						
研修終了後のスキル習得目標	製造業システム (ITアプリケーション) の基本知識を習得し、製造業 I Tアプリケーションおよび業務プロセスの鳥瞰図を理解した人材が育ちます。						

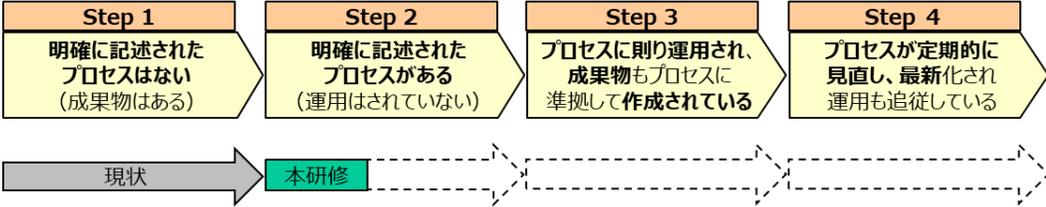
スマート工場の実現に向けて製造業システム (ITアプリケーション) の基本知識を習得します。業務とシステムとの関連、留意点や事例等を通して学びます。各自の業務プロセスの最適化だけでなく全体最適の意識を認識し、大きな成果が期待できるような人材育成を目指します。

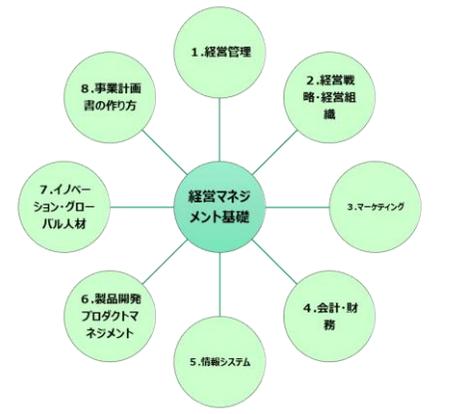
鉄道業務研修「鉄道の基礎理解とビジネス機会」									
コース概要	<p>鉄道のサービス・技術・経営・政策その他に関する基礎事項を学び、鉄道のビジネス機会の可能性を学習します。</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 10%;">日程</th> <th>講義内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">1日目</td> <td> オープニング 第1部 鉄道の基礎理解 1章. 鉄道の社会的位置付けと法体系 2章. 首都圏の鉄道の特徴 3章. 鉄道を構成する各分野 昼休み 第2部 鉄道のビジネス機会 1章. 鉄道の未来を開く有人自動運転 2章. 5つの鉄道イノベーション ①中速新幹線 鉄道のビジネス機会の構想 (その1) </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">2日目</td> <td> ②貨物新幹線と貨物DMV ③寝台新幹線 昼休み ④満員電車解消 ⑤地方鉄道の高頻度化・多駅 鉄道のビジネス機会の構想 (その2) まとめ </td> </tr> </tbody> </table> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> 1-1 鉄道の社会的位置付けと法体系 1) 鉄道の社会的位置付け 2) 鉄道の法体系 1-2 首都圏の鉄道の特徴 1) 首都圏の人口集積と鉄道ネットワーク 2) 首都圏の鉄道の各場面 3) 首都圏の鉄道の歴史 1-3 鉄道を構成する各分野 1) 営業 2) 運転・車両 3) 線路・土木・建築・機械 4) 電力・信号・通信 5) その他 2-1 鉄道の未来を開く有人自動運転 1) 鉄道の自動運転の検討状況 2) 有人自動運転の提案 2-2-① 中速新幹線 1) 新幹線建設の実績と見直し 2) フル規格新幹線から中速新幹線へ 3) 山形・新潟・鳥取の動き 4) 走行試験線 </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> 2-2-② 貨物新幹線と貨物DMV 1) 貨物新幹線 2) 貨物DMV 3) 新たな鉄道物流体系 2-2-③ 寝台新幹線 1) 東海道・山陽・九州ルート 2) 東北・北海道ルート 3) 寝台車両の構造 2-2-④ 満員電車解消 1) 5方策による時間短縮 2) 着席割増料金 3) 時間帯別運賃 4) 日暮里・舎人ライナーでの取り組み 5) 総2階建て車両 2-2-⑤ 地方鉄道の高頻度化・多駅 1) 高頻度化・多駅による利用増の実例 2) 余市 - 小樽での取り組み </td> </tr> </table> </div>	日程	講義内容	1日目	オープニング 第1部 鉄道の基礎理解 1章. 鉄道の社会的位置付けと法体系 2章. 首都圏の鉄道の特徴 3章. 鉄道を構成する各分野 昼休み 第2部 鉄道のビジネス機会 1章. 鉄道の未来を開く有人自動運転 2章. 5つの鉄道イノベーション ①中速新幹線 鉄道のビジネス機会の構想 (その1)	2日目	②貨物新幹線と貨物DMV ③寝台新幹線 昼休み ④満員電車解消 ⑤地方鉄道の高頻度化・多駅 鉄道のビジネス機会の構想 (その2) まとめ	1-1 鉄道の社会的位置付けと法体系 1) 鉄道の社会的位置付け 2) 鉄道の法体系 1-2 首都圏の鉄道の特徴 1) 首都圏の人口集積と鉄道ネットワーク 2) 首都圏の鉄道の各場面 3) 首都圏の鉄道の歴史 1-3 鉄道を構成する各分野 1) 営業 2) 運転・車両 3) 線路・土木・建築・機械 4) 電力・信号・通信 5) その他 2-1 鉄道の未来を開く有人自動運転 1) 鉄道の自動運転の検討状況 2) 有人自動運転の提案 2-2-① 中速新幹線 1) 新幹線建設の実績と見直し 2) フル規格新幹線から中速新幹線へ 3) 山形・新潟・鳥取の動き 4) 走行試験線	2-2-② 貨物新幹線と貨物DMV 1) 貨物新幹線 2) 貨物DMV 3) 新たな鉄道物流体系 2-2-③ 寝台新幹線 1) 東海道・山陽・九州ルート 2) 東北・北海道ルート 3) 寝台車両の構造 2-2-④ 満員電車解消 1) 5方策による時間短縮 2) 着席割増料金 3) 時間帯別運賃 4) 日暮里・舎人ライナーでの取り組み 5) 総2階建て車両 2-2-⑤ 地方鉄道の高頻度化・多駅 1) 高頻度化・多駅による利用増の実例 2) 余市 - 小樽での取り組み
日程	講義内容								
1日目	オープニング 第1部 鉄道の基礎理解 1章. 鉄道の社会的位置付けと法体系 2章. 首都圏の鉄道の特徴 3章. 鉄道を構成する各分野 昼休み 第2部 鉄道のビジネス機会 1章. 鉄道の未来を開く有人自動運転 2章. 5つの鉄道イノベーション ①中速新幹線 鉄道のビジネス機会の構想 (その1)								
2日目	②貨物新幹線と貨物DMV ③寝台新幹線 昼休み ④満員電車解消 ⑤地方鉄道の高頻度化・多駅 鉄道のビジネス機会の構想 (その2) まとめ								
1-1 鉄道の社会的位置付けと法体系 1) 鉄道の社会的位置付け 2) 鉄道の法体系 1-2 首都圏の鉄道の特徴 1) 首都圏の人口集積と鉄道ネットワーク 2) 首都圏の鉄道の各場面 3) 首都圏の鉄道の歴史 1-3 鉄道を構成する各分野 1) 営業 2) 運転・車両 3) 線路・土木・建築・機械 4) 電力・信号・通信 5) その他 2-1 鉄道の未来を開く有人自動運転 1) 鉄道の自動運転の検討状況 2) 有人自動運転の提案 2-2-① 中速新幹線 1) 新幹線建設の実績と見直し 2) フル規格新幹線から中速新幹線へ 3) 山形・新潟・鳥取の動き 4) 走行試験線	2-2-② 貨物新幹線と貨物DMV 1) 貨物新幹線 2) 貨物DMV 3) 新たな鉄道物流体系 2-2-③ 寝台新幹線 1) 東海道・山陽・九州ルート 2) 東北・北海道ルート 3) 寝台車両の構造 2-2-④ 満員電車解消 1) 5方策による時間短縮 2) 着席割増料金 3) 時間帯別運賃 4) 日暮里・舎人ライナーでの取り組み 5) 総2階建て車両 2-2-⑤ 地方鉄道の高頻度化・多駅 1) 高頻度化・多駅による利用増の実例 2) 余市 - 小樽での取り組み								
受講対象者	鉄道に興味のある方、営業上必要と感じる方、鉄道の新たなビジネス機会を創出したい方								
受講前提	特になし								
研修方法	座学 + 演習								
期間	2日								
研修終了後のスキル 習得目標	<ul style="list-style-type: none"> ● 鉄道業界のお客様に提案営業を行う際に会話できるスキルを習得する。 ● 鉄道業界のお客様の困りごとを理解しソリューションにつなげる。 ● 鉄道のビジネス機会の可能性を踏まえ、自らの担当業務での貢献を構想する。 								

開発マネジメント研修

	開発マネジメント研修
コース概要	<p>「商品開発マネジメント」のコンセプト、商品開発マネジメントの実プロセスを理解し、その実施手順を身に付けます。</p> <p>商品開発マネジメントプロセスで使用する分析手法やツール類も理解できます。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;"> <p>オープニング</p> <p>講義 1： 開発マネジメントプロセス導入の背景</p> <p>講義 2： 開発マネジメントプロセスのコンセプトと期待効果</p> <p>講義 2： 開発マネジメントプロセス・キーポイント</p> <ol style="list-style-type: none"> ①組織横断チーム ②商品戦略・企画プロセス ③開発プロセス ④フェーズ・レビュー（フェーズ移行管理） ⑤技術マネジメント ⑥手法とツール ⑦プロジェクト <p>講義 3： Fit & Gap</p> <p>講義 4： まとめ</p> <p>クロージング（全体討議）</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;"> <p>演習 1： 自社プロセス現状とのFit&Gap</p> <p>7つのキーポイントについてのFit & Gap分析を行う</p> <ol style="list-style-type: none"> ①組織横断チーム ②商品戦略・企画プロセス ③開発プロセス ④フェーズ・レビュー（フェーズ移行管理） ⑤技術マネジメント ⑥手法とツール ⑦プロジェクト </div> </div>
受講対象者	<ul style="list-style-type: none"> ・商品開発部門の上位マネジメント ・商品開発のプロセス構築責任者 ・商品開発業務の改革・改善・効率化に携わる方
受講前提	<ul style="list-style-type: none"> ・（自社）開発マネジメントの体系の知識がある ・（自社）開発分野の問題・課題の知識がある ・プロジェクト管理の基礎知識がある
研修方法	座学 + 演習
期間	1日
研修終了後のスキル習得目標	<p>商品企画プロセスフローを理解し、その実施手順を身に付け、商品企画プロセスで使用する分析手法や分析ツールを学び、実践に役立つ知識、スキルを身に付けます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・また、開発マネジメント改革に着手できていない場合の改革スタートの切り口となります。 ・開発マネジメントの7つの切り口の中から、自社の問題・課題の解決に必要な要素を抜き出して自社の開発マネジメントプロセス改革にテラリングするためのコンセプトを提供いたします。

商品企画プロセス研修

	商品企画プロセス研修
<p>コース概要</p>	<p>『商品企画プロセス』とは何かを概要レベルで理解いたします。</p> <p>商品企画プロセスフローを理解し、その実施手順を身に着け、商品企画プロセスで使用する分析手法や分析ツールを理解し実践で役立てることを目指しています。</p> <div data-bbox="445 492 1491 699" style="text-align: center;">  </div> <div data-bbox="1522 285 1916 763" style="border: 2px solid green; padding: 5px;"> <p>オープニング</p> <p>講義 1 : 商品企画プロセスとは</p> <p>講義 2 : 商品企画プロセス概要と6つのフェーズ</p> <ol style="list-style-type: none"> ①市場の理解 含む：SWOT分析演習 ②セグメンテーション 含む：セグメンテーション演習 ③ポートフォリオ分析 含む：ポートフォリオ分析演習 ④中長期事業計画策定 ⑤リソース最適化 ⑥実績評価 <p>講義 4 : まとめ</p> <p>クロージング・セッション (全体討議)</p> </div>
受講対象者	<ul style="list-style-type: none"> ・商品企画に関する上位マネジメント ・商品戦略、商品企画の立案者 ・商品企画業務に携わる方
受講前提	<ul style="list-style-type: none"> ・「開発マネジメントコース」を受講している ・中長期事業計画作成の実務経験がある ・商品企画業務の実務経験がある
研修方法	座学 + 演習
期間	1日
研修終了後のスキル習得目標	<ul style="list-style-type: none"> ・『商品企画プロセス』とは何かを概要レベルで理解する ・商品企画プロセスフローを理解し、その実施手順を身に着ける ・商品企画プロセスで使用する分析手法や分析ツールを理解する

製造業向け 経営マネジメント基礎研修 プログラム オンライン講座	
コース概要	<p>経営マネジメント基礎研修は、実務家教員である講師自身のリスキリング・スキルアップにより知識・スキル・手法・知恵の 実践と企業・大学での人材育成・マネジメント教育を基盤にした人材強化・行動変容プログラムです。受講者が自立的に 活動できるように、知識、スキル、手法を伝授し、受講者ご自身と組織の社会・経済価値創出を図ることを目指します。</p> <p>当研修は、経営マネジメント基礎科目として8科目（テーマ）で構成しております。</p> <p>0.研修プログラム説明・事前学習 5.情報システム 1.経営管理 6.製品開発・プロダクトマネジメント 2.経営戦略・経営組織 7.イノベーション・グローバル人材 3.マーケティング 8.事業計画書の作り方 4.会計・財務</p> <p>※各テーマ2h×16回の構成</p> <div data-bbox="1398 449 1875 878" style="text-align: center;"> <p>経営マネジメント基礎研修</p>  </div>
受講対象者	<ul style="list-style-type: none"> ・製造業における経営管理（マネジメント）を学ぶことにより経営全般を俯瞰し、ご自身の成長に図りたい方。 ・最新の経営（マネジメント）全般を短期間で学びたい方。
受講前提	<ul style="list-style-type: none"> ・研修は自己学習を含みますので、予習復習が苦にならない方。
研修方法	座学＋グループワーク
期間	（2h×全16回）
研修終了後のスキル 習得目標	<ul style="list-style-type: none"> ・経営マネジメントの基礎習得 ・上記知識と合わせて事業計画作成の礎を身に着けます。

改革手法/技術力 入門・基礎・実践編

価値づくりのための生産入門 – Q・C・D 編 –

	<p>価値づくりのための生産入門 – Q・C・D 編 –</p>								
<p>コース概要</p>	<p>製造業の価値づくりに貢献できる人財の育成を狙いとして、製造業や工場の知識・経験が乏しい新入社員や異業種からの中途採用者を対象に、生産部門の果たす役割や生産のしくみについて、基本知識を習得いただきます。</p> <table border="1" data-bbox="644 411 1738 815"> <thead> <tr> <th data-bbox="644 411 758 472">日程</th> <th data-bbox="758 411 1156 472">講義内容</th> <th data-bbox="1292 411 1406 472">日程</th> <th data-bbox="1406 411 1738 472">講義内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="644 472 758 815"> <p>1日目</p> </td> <td data-bbox="758 472 1156 815"> <p>オープニング 講義 1：企業の目的と手段 講義 2：生産部門の役割 演習 1：自社の目的と自部門の役割 講義 3：品質の意味を知ろう 講義 4：品質管理の考え方 講義 5：改善を実現するPDCA 演習 2：自部門における品質管理</p> </td> <td data-bbox="1292 472 1406 815"> <p>2日目</p> </td> <td data-bbox="1406 472 1738 815"> <p>1日目のふり返り 講義 6：コストは限りある資源と考えよう 講義 7：コストにつながるムダとコスト低減の基本 演習 3：自部門におけるコスト管理 講義 8：納期を意識する 講義 9：納期管理の重要性 講義 10：納期を守るために必要なこと 演習 4：自部門における納期管理 クロージング</p> </td> </tr> </tbody> </table>	日程	講義内容	日程	講義内容	<p>1日目</p>	<p>オープニング 講義 1：企業の目的と手段 講義 2：生産部門の役割 演習 1：自社の目的と自部門の役割 講義 3：品質の意味を知ろう 講義 4：品質管理の考え方 講義 5：改善を実現するPDCA 演習 2：自部門における品質管理</p>	<p>2日目</p>	<p>1日目のふり返り 講義 6：コストは限りある資源と考えよう 講義 7：コストにつながるムダとコスト低減の基本 演習 3：自部門におけるコスト管理 講義 8：納期を意識する 講義 9：納期管理の重要性 講義 10：納期を守るために必要なこと 演習 4：自部門における納期管理 クロージング</p>
日程	講義内容	日程	講義内容						
<p>1日目</p>	<p>オープニング 講義 1：企業の目的と手段 講義 2：生産部門の役割 演習 1：自社の目的と自部門の役割 講義 3：品質の意味を知ろう 講義 4：品質管理の考え方 講義 5：改善を実現するPDCA 演習 2：自部門における品質管理</p>	<p>2日目</p>	<p>1日目のふり返り 講義 6：コストは限りある資源と考えよう 講義 7：コストにつながるムダとコスト低減の基本 演習 3：自部門におけるコスト管理 講義 8：納期を意識する 講義 9：納期管理の重要性 講義 10：納期を守るために必要なこと 演習 4：自部門における納期管理 クロージング</p>						
<p>受講対象者</p>	<p>製造業の新入・若手社員・異業種からの中途採用者</p>								
<p>受講前提</p>	<p>特になし</p>								
<p>研修方法</p>	<p>座学＋グループワーク</p>								
<p>期間</p>	<p>2日</p>								
<p>研修終了後のスキル習得目標</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・企業経営の目的・手段を体系的に整理し、生産部門の役割について理解いただきます。 ・生産の基本となる3つの視点 Q・C・D、即ち Q（品質:Quality）、C（コスト:Cost）、D（納期:Delivery）と、それらQ・C・Dを管理するしくみについて理解いただきます。 <p>製造業で働きがいをもって働くために必要なことについて理解いただきます。</p>								

価値づくりのための生産入門 – IE・QC・VE 編 –

	価値づくりのための生産入門 – IE・QC・VE 編 –																							
コース概要	<p>製造業の価値づくりに貢献できる人財の育成を狙いとして、製造業や工場の知識・経験が乏しい新入社員や異業種からの中途採用者を対象に、ものづくりで大きな価値を生み出してきた管理技術 I E・Q C・V E の基礎を学ぶことができる入門講座です。</p>																							
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>日程</th> <th>講義内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="8">1日目</td> <td>オープニング</td> </tr> <tr> <td>講義 1 : 企業の目的と手段</td> </tr> <tr> <td>講義 2 : 企業が直面する問題と解決のプロセス</td> </tr> <tr> <td>演習 1 : 問題解決のプロセス</td> </tr> <tr> <td>講義 3 : 固有技術と管理技術</td> </tr> <tr> <td>講義 4 : 仕事のムダの改善と問題解決</td> </tr> <tr> <td>講義 5 : 現象追及型管理技術 I E とは</td> </tr> <tr> <td>演習 2 : I E 改善技法 – ムダの見える化 –</td> </tr> </tbody> </table>	日程	講義内容	1日目	オープニング	講義 1 : 企業の目的と手段	講義 2 : 企業が直面する問題と解決のプロセス	演習 1 : 問題解決のプロセス	講義 3 : 固有技術と管理技術	講義 4 : 仕事のムダの改善と問題解決	講義 5 : 現象追及型管理技術 I E とは	演習 2 : I E 改善技法 – ムダの見える化 –	<table border="1"> <thead> <tr> <th>日程</th> <th>講義内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="8">2日目</td> <td>1日目のふり取り</td> </tr> <tr> <td>講義 6 : 原因追及型管理技術QCとは</td> </tr> <tr> <td>講義 7 : 品質のバラツキと改善活動</td> </tr> <tr> <td>演習 3 : Q C 改善技法 – バラツキの見える化 –</td> </tr> <tr> <td>講義 8 : 目的思考型管理技術VEとは</td> </tr> <tr> <td>講義 9 : 価値向上の進め方</td> </tr> <tr> <td>演習 4 : VE改善技法 V 価値=F機能/Cコスト</td> </tr> <tr> <td>演習 4 続き : VE改善技法 – 発表 –</td> </tr> <tr> <td>クロージング</td> </tr> </tbody> </table>	日程	講義内容	2日目	1日目のふり取り	講義 6 : 原因追及型管理技術QCとは	講義 7 : 品質のバラツキと改善活動	演習 3 : Q C 改善技法 – バラツキの見える化 –	講義 8 : 目的思考型管理技術VEとは	講義 9 : 価値向上の進め方	演習 4 : VE改善技法 V 価値=F機能/Cコスト	演習 4 続き : VE改善技法 – 発表 –
日程	講義内容																							
1日目	オープニング																							
	講義 1 : 企業の目的と手段																							
	講義 2 : 企業が直面する問題と解決のプロセス																							
	演習 1 : 問題解決のプロセス																							
	講義 3 : 固有技術と管理技術																							
	講義 4 : 仕事のムダの改善と問題解決																							
	講義 5 : 現象追及型管理技術 I E とは																							
	演習 2 : I E 改善技法 – ムダの見える化 –																							
日程	講義内容																							
2日目	1日目のふり取り																							
	講義 6 : 原因追及型管理技術QCとは																							
	講義 7 : 品質のバラツキと改善活動																							
	演習 3 : Q C 改善技法 – バラツキの見える化 –																							
	講義 8 : 目的思考型管理技術VEとは																							
	講義 9 : 価値向上の進め方																							
	演習 4 : VE改善技法 V 価値=F機能/Cコスト																							
	演習 4 続き : VE改善技法 – 発表 –																							
クロージング																								
受講対象者	製造業の新入・若手社員・異業種からの中途採用者																							
受講前提	特になし																							
研修方法	座学 + グループワーク																							
期間	2日																							
研修終了後のスキル習得目標	企業が直面する問題を整理し、問題を解決するための代表的管理技術 I E・Q C・V E について学びます。																							

品質管理研修 【入門編】

	品質管理研修 【入門編】
コース概要	<p>品質とは何かから始まって、まずは品質の概念を学んで頂きます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製造業が顧客に提供する価値であるQCD について考えてもらい、その意味と重要性を理解して頂きます。 ・仕事/品質に対する意識を高めてもらうための内容を組み込みました。 ・メーカーで働く人必須の品質基礎知識を学んで頂きます。 ・加えて、4 M 管理とは何を学習して頂きます。 <p>ワークでは、社員同士で意見交換/議論するワークを多く取り入れており、聞くだけの研修ではなく自ら主体的に考え、また、他人の意見を聞き、いろいろな視点で考えることの大切さも学んで頂きます。</p>
受講対象者	<p>新入社員 ※製造現場・品管の社員だけでなく、営業・経理・人事など事務系社員も対象です。</p>
受講前提	特に無し
研修方法	座学 + グループワーク
期間	1日
研修終了後のスキル 習得目標	<ul style="list-style-type: none"> ・品質管理の基礎知識習得

AGENDA

1. 製造業・工場の仕組み

- 1) 製造業とは
- 2) 日本の産業構造を支える製造業
- 3) 製造業が置かれている環境
- 4) 工場の仕組み

2. 品質の概念

- 1) 品質とは何か
- 2) 設計品質・製造品質・使用品質
- 3) 品質とコスト
- 4) QCD
- 5) 品質管理とは
- 6) 品質管理のためのPDCA、QC ストリー

3. 仕事・品質に対する意識を高める

- 1) 次工程はお客様の意味を理解する
- 2) 顧客クレームがもたらすもの
- 3) 自分の仕事の重要性
- 4) 事実には正面から向き合う
- 5) 3現主義 (3現・3即・3徹)

4. メーカーで働く人必須の品質基礎知識 (1)

- 1) 安全管理
- 2) 5S
- 3) 識別管理
- 4) 不適合品管理
- 5) 標準化

5. 必須知識 (2) - 4M 管理

- 1) 4M とは
- 2) 4M 管理の重要性
- 3) 4M の内容
- 4) 日常管理

品質管理研修【基礎編】 化学メーカー向け

	<h2>品質管理研修【基礎編】 化学メーカー向け</h2>					
<p>コース概要</p>	<p>以下の5項目を学ぶことにより品質管理の知識を身に付け、品質意識を高めることを狙いとした研修です。 (1)品質意識を高める (2)化学プラントの管理 (3)化学プラントの事故事例とその要因 (4)化学プラントにおける4M 変更管理の重要性 (5)日本国内大手企業で起きている検査データ偽装/改ざんを考える。 ワークでは、社員同士で意見交換/議論するワークを多く取り入れており、聞くだけの研修ではなく自ら考え、また他人の意見を聞き、いろいろな視点で考えることで品質意識を高めて頂きます。</p> <div style="text-align: center; border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> AGENDA </div> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 25%; padding: 5px;"> (1)品質意識を高める 1. 品質とは何か 1) 品質に対する考え方の変化 (入社時と現在) 2) 品質の定義 3) 3つの品質 4) 総合的な品質の捉え方 2. QCD 1) 貴社が顧客に提供する価値は何か 2) QCD ではどれを重視すべきか 3) QCD の達成において、各部門の果たす役割 4) 出来栄の品質を決める4M 管理 3. 顧客クレームを通して品質の重要性を認識する 1) 品質工学における品質の定義 2) クレームが起きた時の対応/対応 (やらなければならないこと) 3) 顧客クレームが会社に与える影響 4. 品質管理のポイント 1) 品質管理を進める6つのポイント 2) 工程を数値でとらえる 3) 総合的な品質管理への展開 </td> <td style="width: 25%; padding: 5px;"> (2)化学プラントの管理 1. 化学プラント管理の基本要素 2. 化学プラントの運転管理 1) 化学プラント運転管理の基本要素 2) プラント運転・管理要素の概要 3) 何を管理するのか 3. プラントの運転形態と運転スキルの向上 1) プラントの運転形態 2) 運転スキルのレベルアップ 4. プラント運転の基本動作 5. オペレーションの基本遵守と応用力の養成 6. プラントオペレーターのあるべき姿 </td> <td style="width: 25%; padding: 5px;"> (3)化学プラントの事故事例とその要因 1. 危険源が存在するから事故が起きる 2. プラント事故・主要原因の7大要素 3. 事故事例 4. 事故の構図と共通する要因 5. どうすれば事故を防ぐことができるか (要因と防止策を考える) </td> <td style="width: 25%; padding: 5px;"> (5)日本国内大手企業で起きている検査データ偽装/改ざんを考える 1. 品質不正発生事例 2. 検査データ偽装/改ざんをどう思うか 3. 事例3社での検査不正の直接的な原因 4. 品質不正が起きた原因から不正防止策を考える </td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;"> (4)化学プラントにおける4M 変更管理の重要性 1. 4M 管理 2. 4M を問題の原因分析に使う 3. 変更管理とは 1) 変更点管理の目的 2) 変更点と変化点 3) 4M 変更点管理の進め方 4) 4M 変更管理での対象となる変更点 5) 4M 変更管理の対象とならない変更点 (RIK) </td> </tr> </table>	(1)品質意識を高める 1. 品質とは何か 1) 品質に対する考え方の変化 (入社時と現在) 2) 品質の定義 3) 3つの品質 4) 総合的な品質の捉え方 2. QCD 1) 貴社が顧客に提供する価値は何か 2) QCD ではどれを重視すべきか 3) QCD の達成において、各部門の果たす役割 4) 出来栄の品質を決める4M 管理 3. 顧客クレームを通して品質の重要性を認識する 1) 品質工学における品質の定義 2) クレームが起きた時の対応/対応 (やらなければならないこと) 3) 顧客クレームが会社に与える影響 4. 品質管理のポイント 1) 品質管理を進める6つのポイント 2) 工程を数値でとらえる 3) 総合的な品質管理への展開	(2)化学プラントの管理 1. 化学プラント管理の基本要素 2. 化学プラントの運転管理 1) 化学プラント運転管理の基本要素 2) プラント運転・管理要素の概要 3) 何を管理するのか 3. プラントの運転形態と運転スキルの向上 1) プラントの運転形態 2) 運転スキルのレベルアップ 4. プラント運転の基本動作 5. オペレーションの基本遵守と応用力の養成 6. プラントオペレーターのあるべき姿	(3)化学プラントの事故事例とその要因 1. 危険源が存在するから事故が起きる 2. プラント事故・主要原因の7大要素 3. 事故事例 4. 事故の構図と共通する要因 5. どうすれば事故を防ぐことができるか (要因と防止策を考える)	(5)日本国内大手企業で起きている検査データ偽装/改ざんを考える 1. 品質不正発生事例 2. 検査データ偽装/改ざんをどう思うか 3. 事例3社での検査不正の直接的な原因 4. 品質不正が起きた原因から不正防止策を考える	(4)化学プラントにおける4M 変更管理の重要性 1. 4M 管理 2. 4M を問題の原因分析に使う 3. 変更管理とは 1) 変更点管理の目的 2) 変更点と変化点 3) 4M 変更点管理の進め方 4) 4M 変更管理での対象となる変更点 5) 4M 変更管理の対象とならない変更点 (RIK)
(1)品質意識を高める 1. 品質とは何か 1) 品質に対する考え方の変化 (入社時と現在) 2) 品質の定義 3) 3つの品質 4) 総合的な品質の捉え方 2. QCD 1) 貴社が顧客に提供する価値は何か 2) QCD ではどれを重視すべきか 3) QCD の達成において、各部門の果たす役割 4) 出来栄の品質を決める4M 管理 3. 顧客クレームを通して品質の重要性を認識する 1) 品質工学における品質の定義 2) クレームが起きた時の対応/対応 (やらなければならないこと) 3) 顧客クレームが会社に与える影響 4. 品質管理のポイント 1) 品質管理を進める6つのポイント 2) 工程を数値でとらえる 3) 総合的な品質管理への展開	(2)化学プラントの管理 1. 化学プラント管理の基本要素 2. 化学プラントの運転管理 1) 化学プラント運転管理の基本要素 2) プラント運転・管理要素の概要 3) 何を管理するのか 3. プラントの運転形態と運転スキルの向上 1) プラントの運転形態 2) 運転スキルのレベルアップ 4. プラント運転の基本動作 5. オペレーションの基本遵守と応用力の養成 6. プラントオペレーターのあるべき姿	(3)化学プラントの事故事例とその要因 1. 危険源が存在するから事故が起きる 2. プラント事故・主要原因の7大要素 3. 事故事例 4. 事故の構図と共通する要因 5. どうすれば事故を防ぐことができるか (要因と防止策を考える)	(5)日本国内大手企業で起きている検査データ偽装/改ざんを考える 1. 品質不正発生事例 2. 検査データ偽装/改ざんをどう思うか 3. 事例3社での検査不正の直接的な原因 4. 品質不正が起きた原因から不正防止策を考える			
(4)化学プラントにおける4M 変更管理の重要性 1. 4M 管理 2. 4M を問題の原因分析に使う 3. 変更管理とは 1) 変更点管理の目的 2) 変更点と変化点 3) 4M 変更点管理の進め方 4) 4M 変更管理での対象となる変更点 5) 4M 変更管理の対象とならない変更点 (RIK)						
<p>受講対象者</p>	<p>入社3～5年程度の社員 製造現場・品管の社員だけでなく、営業・経理・人事など事務系社員も対象です。</p>					
<p>受講前提</p>	<p>特に無し</p>					
<p>研修方法</p>	<p>座学 + グループワーク</p>					
<p>期間</p>	<p>1日</p>					
<p>研修終了後のスキル 習得目標</p>	<p>・化学プラントにおける品質管理の基礎知識習得</p>					

実践 基準情報管理

	<h2>実践 基準情報管理</h2>
<h3>コース概要</h3>	<p>BOMの基本に加え、「製造業情報システムにおけるBOM」や「産業別BOMの特徴と今後の展開」などBOMを様々な視点から深堀します。</p> <p>オープニング</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 製造業業務プロセス研修（基準情報管理）の復習 2. 様々なBOM +【演習】 3. 製造業情報システムにおけるBOM活用 +【演習】 4. 工程表 +【演習】 5. BOMの管理 +【演習】 6. 設計変更と工程マスター 7. HDD量産工場における工程管理の事例紹介 <div data-bbox="1183 491 1922 879" style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>「実践BOM」</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 製造業業務プロセス研修(基準情報管理)の復習 <ul style="list-style-type: none"> 1-1.基準情報とは 1-2.部品表(BOM)、品目マスター、 1-3.工程表、設備台帳、その他のマスター 2. 様々なBOM <ul style="list-style-type: none"> 2-1. BOMの概念 2-2. PLMとBOM(BOMの一生) 2-3. 設計・生産統合BOM (演習) 2-4.BOMの工夫(派生BOM、モジュールBOM) 3. 製造業情報システムにおけるBOM活用 <ul style="list-style-type: none"> 3-1. 販売とBOM 3-2. MRPとBOM (演習) 3-3. 製造指示とBOM 3-4. 原価計算とBOM (演習) 4. 工程表 <ul style="list-style-type: none"> 4-1. 工程表の概念 4-2. TAKT Timeについて (演習) 4-3. スケジュールと工程表 4-4. 生産の平準化(PULL Modeのために) (演習) 5. BOMの管理 <ul style="list-style-type: none"> 5-1. BOMの階層化(演習) 5-2. 設計変更管理 5-3. E-BOMとM-BOMの整合性管理 6. 設計変更と工程マスター <ul style="list-style-type: none"> 6-1. 設計部門と製造部門の情報交換 6-2.PCN(Process Change Notice)発行手順 6-3.ワークフローによるグローバル生産統制 7. HDD量産工場における工程管理の事例紹介 <ul style="list-style-type: none"> 7-1. BOMと工程表 7-2. 工程管理システムからERPへのインターフェース 7-3. 工程管理システム設計上の考慮点 </div>
<h3>受講対象者</h3>	<p>中堅社員以上（製造業業務プロセス研修を受講した方、または同等の知見を有する方）</p>
<h3>受講前提</h3>	<p>製造業業務プロセス研修受講者</p>
<h3>研修方法</h3>	<p>座学＋グループワーク</p>
<h3>期間</h3>	<p>1日</p>
<h3>研修終了後のスキル 習得目標</h3>	<ul style="list-style-type: none"> ・製造業情報システムにおけるBOMを深く理解します。

未然防止セミナー

	<h2 style="text-align: center;">未然防止セミナー『品質トラブル・事故ゼロの実現』 ～再発防止だけでは不十分、リスクの気付きで未然防止～</h2>			
<p>コース概要</p>	<p>私たちの周りでは、さまざまなトラブルや事故が起きています。そのたびに再発防止が叫ばれていますが、再発は一向に止まりません。</p> <p>それは、「未然防止」ができていないからです。本セミナーでは、トラブル・事故発生時の緊急対応、再発防止での根本原因の究明、そして未然防止におけるリスクの気付きを通して、業務上のトラブルゼロを実現する方法についてお伝えします。</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>1.業務上のトラブル・不祥事・事故の現状</p> <p>(1) 業務上のトラブルとは (2) 事故の現状 (3) なぜ、すべてのトラブル・事故の未然防止が可能か</p> <p>2.なぜトラブル・事故が起こるか 原因は人間のミス（ヒューマンエラー）</p> <p>(1) ミスを誘発する人間の習性と脳のクセ (2) ミスの4つのパターン (3) ミスする人間の行動心理 (4) ミスはなくせるか</p> <p>3.未然防止の概要</p> <p>4.未然防止3ステップ対策</p> <p>4-1. 第1ステップ：緊急対応 4-2. 第2ステップ：再発防止 4-3. 第3ステップ：未然防止</p> </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>5.未然防止の留意点</p> <p>(1) 現場の無理を見逃すな (2) リスクに気づく習慣は日ごろの訓練から (3) プロジェクトマネジメントは最強の未然防止ツール (4) 業務マニュアルの作成方法 (5) 失敗学を活用した将来リスクに気付くワザ (6) コミュニケーションミスによるトラブル防止 (7) 「結果良ければすべてよし」の間違い (8) 鳥の目、蟻の目、第三者の目（業務執行と監査の分離）</p> <p>6.未然防止のPDCAサイクルの回し方</p> <p>7.未然防止の目標設定とプロセス評価</p> <p>8.未然防止で働き方改革（生産性向上と残業削減）</p> <p>9.失敗事例と成功事例からの学び方</p> <p>10.グループ討議による事例演習（未然防止3ステップの体験）</p> </td> </tr> </table>	<p>1.業務上のトラブル・不祥事・事故の現状</p> <p>(1) 業務上のトラブルとは (2) 事故の現状 (3) なぜ、すべてのトラブル・事故の未然防止が可能か</p> <p>2.なぜトラブル・事故が起こるか 原因は人間のミス（ヒューマンエラー）</p> <p>(1) ミスを誘発する人間の習性と脳のクセ (2) ミスの4つのパターン (3) ミスする人間の行動心理 (4) ミスはなくせるか</p> <p>3.未然防止の概要</p> <p>4.未然防止3ステップ対策</p> <p>4-1. 第1ステップ：緊急対応 4-2. 第2ステップ：再発防止 4-3. 第3ステップ：未然防止</p>	<p>5.未然防止の留意点</p> <p>(1) 現場の無理を見逃すな (2) リスクに気づく習慣は日ごろの訓練から (3) プロジェクトマネジメントは最強の未然防止ツール (4) 業務マニュアルの作成方法 (5) 失敗学を活用した将来リスクに気付くワザ (6) コミュニケーションミスによるトラブル防止 (7) 「結果良ければすべてよし」の間違い (8) 鳥の目、蟻の目、第三者の目（業務執行と監査の分離）</p> <p>6.未然防止のPDCAサイクルの回し方</p> <p>7.未然防止の目標設定とプロセス評価</p> <p>8.未然防止で働き方改革（生産性向上と残業削減）</p> <p>9.失敗事例と成功事例からの学び方</p> <p>10.グループ討議による事例演習（未然防止3ステップの体験）</p>
<p>1.業務上のトラブル・不祥事・事故の現状</p> <p>(1) 業務上のトラブルとは (2) 事故の現状 (3) なぜ、すべてのトラブル・事故の未然防止が可能か</p> <p>2.なぜトラブル・事故が起こるか 原因は人間のミス（ヒューマンエラー）</p> <p>(1) ミスを誘発する人間の習性と脳のクセ (2) ミスの4つのパターン (3) ミスする人間の行動心理 (4) ミスはなくせるか</p> <p>3.未然防止の概要</p> <p>4.未然防止3ステップ対策</p> <p>4-1. 第1ステップ：緊急対応 4-2. 第2ステップ：再発防止 4-3. 第3ステップ：未然防止</p>	<p>5.未然防止の留意点</p> <p>(1) 現場の無理を見逃すな (2) リスクに気づく習慣は日ごろの訓練から (3) プロジェクトマネジメントは最強の未然防止ツール (4) 業務マニュアルの作成方法 (5) 失敗学を活用した将来リスクに気付くワザ (6) コミュニケーションミスによるトラブル防止 (7) 「結果良ければすべてよし」の間違い (8) 鳥の目、蟻の目、第三者の目（業務執行と監査の分離）</p> <p>6.未然防止のPDCAサイクルの回し方</p> <p>7.未然防止の目標設定とプロセス評価</p> <p>8.未然防止で働き方改革（生産性向上と残業削減）</p> <p>9.失敗事例と成功事例からの学び方</p> <p>10.グループ討議による事例演習（未然防止3ステップの体験）</p>			
<p>受講対象者</p>	<p>・業種を問わず、全部門が対象で実務を管理されている方。 （対象：部長、課長、リーダー、主任クラス）</p>			
<p>受講前提</p>	<p>特になし</p>			
<p>研修方法</p>	<p>座学＋グループワーク</p>			
<p>期間</p>	<p>1日</p>			
<p>研修終了後のスキル習得目標</p>	<ul style="list-style-type: none"> ☑ トラブルを起こさないコミュニケーションが身に付きます。 ☑ トラブルの根本原因を追究する手法が学べます。 ☑ 問題を解決する人材を育成できます。 ☑ トラブル処理がなくなり、残業削減で働き方改革が実現します。 ☑ トラブルのない組織を構築できます。 			

グローバルSCM研修 グローバル生販在計画とS&OP

	グローバル生販在計画とS&OP研修
コース概要	<p>生販在計画はSCMの出発点であり、生販在計画の良し悪しが企業の収益性を大きく左右します。更には、それがグローバルな生販在計画となると、その影響は世界中の拠点にまで及ぶことになり、精度の低さは失注（売上減）、欠品、納期遵守率低下、顧客満足度低下、在庫増、無駄の増加、生産性低下、コストアップ等、様々な問題を引き起こします。本講座では、生販在計画の重要性とその仕組み、及び昨今急激に注目を集めているS&OPや改革ポイントについて、グローバルな視点を交えながら学びます。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>1. 生販在計画の進め方</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生販在計画の定義と重要性 ・生販在計画の位置づけ ・生販在計画 </div> <div style="width: 45%;"> <p>2. 生販在計画の進め方</p> <ul style="list-style-type: none"> ・生販在計画（続き） ・グローバル生販在計画の発展系(S&OP)とは ・改革事例 ・グループ演習 </div> </div>
受講対象者	<p>製造業：入社2年目以降の情報システム部門・ユーザー部門でSCMに関わる方 IT企業：入社5年目以降の営業、SE、システムコンサルタント</p>
受講前提	<p>製造業業務プロセス研修受講者、 または 製造業の業務全般（生産管理、工程管理、購買管理など）の基礎を理解している方</p>
研修方法	<p>座学＋グループワーク</p>
期間	<p>1日</p>
研修終了後のスキル習得目標	<p>生販在計画の重要性とその仕組みや改革ポイントを理解し、客先の課題に提言できます。</p>

	在庫管理と在庫削減研修
コース概要	<p>在庫削減は製造業の定常的な課題であり、その解決のためには在庫に関する正確な知識が不可欠です。在庫の持ち過ぎは、資金繰りを悪化させ、コスト増につながり利益率を落とします。本講座では、企業のキャッシュフローを大きく左右する在庫管理の仕組みや在庫削減の進め方を、ケーススタディを通して体験的に学ぶとともに、在庫削減の課題やポイントについても習得します。</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. 在庫管理の概要 2. 在庫管理のポイント 3. 在庫削減のポイント (ABC分析演習含む) 4. グループ演習 I 5. グループ演習 II (ケーススタディ) 6. まとめ
受講対象者	<p>製造業：入社2年目以降の情報システム部門・ユーザー部門でSCMに関わる方 IT企業：入社5年目以降の営業、SE、システムコンサルタント</p>
受講前提	製造業業務プロセス研修受講者、グローバル生販在計画とS&OP研修受講者
研修方法	座学＋グループワーク
期間	1日
研修終了後のスキル 習得目標	<p>在庫管理の仕組みや在庫削減の進め方を習得します。 顧客（自社）へ在庫削減の課題点や改善提案など提言できる。</p>

グローバルSCM研修 リードタイム短縮の進め方

	リードタイム短縮の進め方
コース概要	<p>製造業は、需要の変動に機敏に対応できる態勢を整える必要に迫られています。それにより、変動の激しい顧客の要求に対応してビジネスを確保すると共に、需要に合わないモノを造るムダを省いて利益率を向上させることができます。リードタイムの短縮は、そのような仕組みを築くための重要なキーとなります。本講座では、エンジニアリング チェーンとグローバルなサプライ チェーンの両方からリードタイムの構成要素を理解し、どのようにそれを短縮できるかを学びます。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. S C Mの考え方 <ul style="list-style-type: none"> ・ S C Mとは ・ 生産のおおまかな仕組み 2. サプライ チェーン リードタイム短縮 <ul style="list-style-type: none"> ・ 業務スピード改革の意義と考え方 ・ サプライ チェーンのリードタイム短縮 ・ 計画リードタイム <ul style="list-style-type: none"> ・ 調達リードタイム ・ 製造リードタイム 3. エンジニアリング チェーン リードタイム短縮 <ul style="list-style-type: none"> ・ 開発リードタイム 4. グローバル S C Mのリードタイム短縮とまとめ <ul style="list-style-type: none"> ・ 日本企業の課題： グローバル S C M ・ まとめ： リードタイム短縮の効果（演習）
受講対象者	<p>製造業：入社2年目以降の情報システム部門・ユーザー部門でSCMに関わる方 IT企業：入社5年目以降の営業、SE、システムコンサルタント</p>
受講前提	製造業業務プロセス研修受講者、グローバル生販在計画とS&OP受講者、在庫管理と在庫削減研修受講者
研修方法	座学＋グループワーク
期間	1日
研修終了後のスキル習得目標	各リードタイム短縮方法を習得し、顧客（自社）に対し課題や改善提案など提言できる。

流通業データマイスター研修

流通業データマイスター研修				
コース概要	<p>データが最も重要な資産と言われて久しいですが、実際にそれらを活かしきって改革・改善に繋げた例はまだ少数でしょう。流通業の経営や業務をデータで改革・改善することとは実際にどういうことか？ 想定外事象（クライシス）を含めた具体的なゴールを設定し、それに必要なデータとその活用を経営目的・業務目的別に整理することを通じて、そのノウハウやストーリーを体験します。</p> <p>統計学を基礎にデータ解析を突き詰めて「データ⇒有効な知見」に導くのがデータサイエンティストとすれば、データマイスターは、「ゴール・目的⇒データ活用」となり、スタートが違います。必要なデータや活用方法を、業務改革＆改善に活用できるように逆算で求めるカタチを目指します。</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> <p>第1章：流通業のゴールと要素</p> <p>五方よし：元手・売手・買手・世間・仲間とは 五方の構成と関係 五方とゴールと経営方針 代表的ゴールと要素とデータ</p> <p>第2章：現状プロセスとデータ</p> <p>川上⇒川下：サプライチェーンとデータ 店舗運営⇒経営管理：組織・業務レイヤーとデータ 商・物・金流としてのデータ 機能別：各機能特有のデータ 演習：想定企業（自社）のデータを棚卸してみよう</p> </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> <p>第3章：未来ゴール設定とデータ</p> <p>延長上の未来とデータ 改革ありきの未来とデータ 現存データと必要データ 入手可能データと代替データ</p> <p>第4章：想定外事象とデータ</p> <p>想定外事象：とは言い過去事例 リスク分析：要素明確化＝何が、いつ、タメになる リスク回避：明確な切り分け＝何を受け入れ、何を代替える BCPとモニタリング：どのデータを見るのか</p> </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> <p>第5章：GAPと解決策</p> <p>見たい未来と現状とのGAP 現存データと必要データのGAP 入手・代替データの可能性 ○○データ⇒新解決策・新プロセス＝DX</p> <p>演習：DXのためのデータとモニタリング</p> <p>想定企業（自社）にとって、DX達成のためのデータとは何か？ 現存・新規入手・代替を設定してみよう BCP用も含め、最適なモニタリングに必要なデータ項目を洗い出してみよう</p> </td> </tr> </table>	<p>第1章：流通業のゴールと要素</p> <p>五方よし：元手・売手・買手・世間・仲間とは 五方の構成と関係 五方とゴールと経営方針 代表的ゴールと要素とデータ</p> <p>第2章：現状プロセスとデータ</p> <p>川上⇒川下：サプライチェーンとデータ 店舗運営⇒経営管理：組織・業務レイヤーとデータ 商・物・金流としてのデータ 機能別：各機能特有のデータ 演習：想定企業（自社）のデータを棚卸してみよう</p>	<p>第3章：未来ゴール設定とデータ</p> <p>延長上の未来とデータ 改革ありきの未来とデータ 現存データと必要データ 入手可能データと代替データ</p> <p>第4章：想定外事象とデータ</p> <p>想定外事象：とは言い過去事例 リスク分析：要素明確化＝何が、いつ、タメになる リスク回避：明確な切り分け＝何を受け入れ、何を代替える BCPとモニタリング：どのデータを見るのか</p>	<p>第5章：GAPと解決策</p> <p>見たい未来と現状とのGAP 現存データと必要データのGAP 入手・代替データの可能性 ○○データ⇒新解決策・新プロセス＝DX</p> <p>演習：DXのためのデータとモニタリング</p> <p>想定企業（自社）にとって、DX達成のためのデータとは何か？ 現存・新規入手・代替を設定してみよう BCP用も含め、最適なモニタリングに必要なデータ項目を洗い出してみよう</p>
<p>第1章：流通業のゴールと要素</p> <p>五方よし：元手・売手・買手・世間・仲間とは 五方の構成と関係 五方とゴールと経営方針 代表的ゴールと要素とデータ</p> <p>第2章：現状プロセスとデータ</p> <p>川上⇒川下：サプライチェーンとデータ 店舗運営⇒経営管理：組織・業務レイヤーとデータ 商・物・金流としてのデータ 機能別：各機能特有のデータ 演習：想定企業（自社）のデータを棚卸してみよう</p>	<p>第3章：未来ゴール設定とデータ</p> <p>延長上の未来とデータ 改革ありきの未来とデータ 現存データと必要データ 入手可能データと代替データ</p> <p>第4章：想定外事象とデータ</p> <p>想定外事象：とは言い過去事例 リスク分析：要素明確化＝何が、いつ、タメになる リスク回避：明確な切り分け＝何を受け入れ、何を代替える BCPとモニタリング：どのデータを見るのか</p>	<p>第5章：GAPと解決策</p> <p>見たい未来と現状とのGAP 現存データと必要データのGAP 入手・代替データの可能性 ○○データ⇒新解決策・新プロセス＝DX</p> <p>演習：DXのためのデータとモニタリング</p> <p>想定企業（自社）にとって、DX達成のためのデータとは何か？ 現存・新規入手・代替を設定してみよう BCP用も含め、最適なモニタリングに必要なデータ項目を洗い出してみよう</p>		
受講対象者	流通業内部で経営・業務改善をリードする職種の方々（経営者・幹部・管理者）			
受講前提	特になし			
研修方法	座学＋グループワーク			
期間	1日～3日			
研修終了後のスキル習得目標	現状・未来・改革・想定外（BCP）を範囲としてゴールを仮定し、達成への仕組みに必要な・現存する・入手必須・入手すべきデータを洗い出し、活用できるカタチで実務に供給できる人材育成を目指します。			

実践 S & O P 研修

	実践 S & O P 研修
<p>コース概要</p>	<p>国内におけるSCM導入の動きから15年以上が経過した今、企業各社が抱える新たな課題を示しながら、経営側からの事業計画と業務側からの実行計画を連動させるS&OPの概要について学びます。</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. はじめに <ul style="list-style-type: none"> 1-1. 業務プロセスについて 1-2. SCMについて 1-3. 計画プロセスについて 2. 企業活動におけるSCMの現状と課題 <ul style="list-style-type: none"> 2-1. 日本企業におけるSCMの現状 2-2. 日本企業におけるSCMの課題 2-3. 課題解決の方向性とは 3. S&OPとは <ul style="list-style-type: none"> 3-1. S&OPのはじまり 3-2. S&OPの変遷 3-3. S&OPの位置づけ 4. S&OPによる施策 <ul style="list-style-type: none"> 4-1. 企業におけるPDCA 4-2. S&OPの目的 4-3. S&OPの評価指標 5. S&OPプロセス <ul style="list-style-type: none"> 5-1. S&OP全体プロセス 5-2. S&OPサブプロセス 5-3. S&OPの組織 6. S&OP実現の仕組み <ul style="list-style-type: none"> 6-1. One Plan の考え方 6-2. S&OPのDB構造例 6-3. シナリオ マネジメント 6-4. ナレッジ蓄積 6-5. S&OPにおける金額と数量の一元管理 6-6. S&OPにおける自動按分 6-7. S&OPにおけるメッシュ変換 7. S&OP成熟度 <ul style="list-style-type: none"> 7-1. S&OPのレベル 7-2. SCMの成熟度 7-3. 成熟度毎のS&OP 8. S&OP事例 <ul style="list-style-type: none"> 8-1. PCメーカーの事例 9. 演習 (S&OP初期アセスメント) 10. まとめ
<p>受講対象者</p>	<p>製造業：入社3年目以降の情報システム部門・ユーザー部門でSCMに関わる方 IT企業：入社5年目以降の営業、SE、システムコンサルタント</p>
<p>受講前提</p>	<p>グローバルSCM研修受講者</p>
<p>研修方法</p>	<p>座学＋グループワーク</p>
<p>期間</p>	<p>1日</p>
<p>研修終了後のスキル 習得目標</p>	<p>このコースでは下記を学びます： 1. 企業の抱える新たな課題を理解します。 2. S&OPとは何か、従来の方法との違いを理解します。 3. S&OPによる効果を理解します。</p>

イノベーションの構造

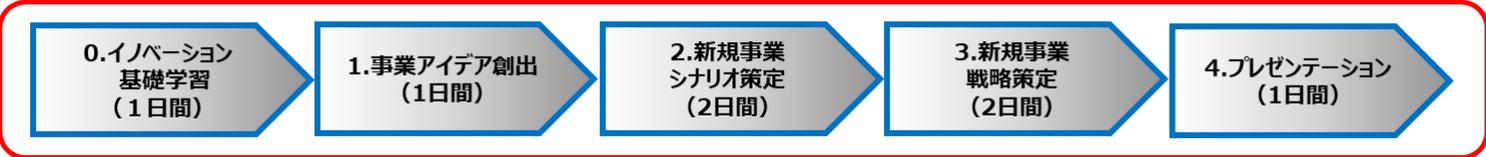
	イノベーションの構造
コース概要	<p>本コースはイノベーションとは一体何なのか、どんな種類があるのか、そして、それらの特徴は何かを明らかにし、能力と気概のある新技術や新製品を開発する企業の研究者や技術者、管理者、あるいは新事業の企画担当者や管理者が、イノベーションに対して臆することなく、挑戦していくことを知識の面から支援することを目的としています。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;"> <p>1日目 オープニング 講義 1. イノベーションとは 講義 2. 破壊的イノベーションと持続的イノベーション (1) 講義 2. 破壊的イノベーションと持続的イノベーション (2) 講義 3. 破壊的イノベーションが難しい理由 講義 4. 破壊的イノベーションを推進するには 講義 5. ビジネスモデル・イノベーション (1) (ブルー・オーシャン戦略) クロージング・セッション (質疑など)</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 45%;"> <p>2日目 オープニング (前回の振り返り) 講義 6. ブルーオーシャン戦略の議論と発表 講義 7. ビジネスモデル・イノベーション (2) - 1 講義 7. ビジネスモデル・イノベーション (2) - 2 講義 8. 製品イノベーションと工程イノベーション 講義 9. サービス業のイノベーション 講義 10. イノベーションを起こす人と環境 クロージング・セッション (全体討議)</p> </div> </div>
受講対象者	<ul style="list-style-type: none"> ・企業において、新技術や新製品を開発する研究者、技術者およびその管理者、 ・あるいは新事業を企画する担当者、あるいはその管理者を対象とする。
受講前提	企業において、新技術や新製品の開発に携わった経験、あるいは新事業の企画に携わった経験のあること。
研修方法	座学 + グループワーク
期間	2日
研修終了後のスキル 習得目標	イノベーションを体系的、論理的に理解し、目標とする革新技术や製品を定めて、臆することなくイノベーションに立ち向う人材育成を目指します。

CS向上を科学する～サービスサイエンス研修



	CS向上を科学する～サービスサイエンス研修			
コース概要	<p>いまや全ての産業においてサービスは競争優位そのものだと考えなければならない時代になりました。しかし企業におけるサービス開発・設計やCS向上活動は、勘や経験に頼っている部分が多く、どの企業でも実践できる理論として確立されていないのが現状です。そこで、論理的かつ実践的な方法として、サービスサイエンスが注目されており、企業変革の新たな方法論として成果を出しています。このコースでは、サービスの本質を理解した上で、演習を通してサービス改革の手法を実践し、自社のサービス設計やCS向上活動で活躍できる人材を育成します。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin: 10px 0;"> <p><カリキュラム></p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> <p>1. サービスサイエンスへの誘い</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全ての産業で進むサービス化 ・サービスで満足して頂くには <p>2. サービスを科学する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サービスを分類・分解・モデル化する ・サービスを定義する </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> <p>3. 顧客満足(CS)を科学する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客満足を定義する ・顧客満足の仕組みを理解する <p>4. CS向上の努力のポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・CS向上の考え方 ・リピートオーダーを得るには </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> <p>【演習】</p> <p>自社のサービスを分析する</p> <p>自社サービスの努力のポイントは何か？</p> <p>顧客満足を得るサービスを設計する</p> </td> </tr> </table> </div>	<p>1. サービスサイエンスへの誘い</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全ての産業で進むサービス化 ・サービスで満足して頂くには <p>2. サービスを科学する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サービスを分類・分解・モデル化する ・サービスを定義する 	<p>3. 顧客満足(CS)を科学する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客満足を定義する ・顧客満足の仕組みを理解する <p>4. CS向上の努力のポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・CS向上の考え方 ・リピートオーダーを得るには 	<p>【演習】</p> <p>自社のサービスを分析する</p> <p>自社サービスの努力のポイントは何か？</p> <p>顧客満足を得るサービスを設計する</p>
<p>1. サービスサイエンスへの誘い</p> <ul style="list-style-type: none"> ・全ての産業で進むサービス化 ・サービスで満足して頂くには <p>2. サービスを科学する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サービスを分類・分解・モデル化する ・サービスを定義する 	<p>3. 顧客満足(CS)を科学する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客満足を定義する ・顧客満足の仕組みを理解する <p>4. CS向上の努力のポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・CS向上の考え方 ・リピートオーダーを得るには 	<p>【演習】</p> <p>自社のサービスを分析する</p> <p>自社サービスの努力のポイントは何か？</p> <p>顧客満足を得るサービスを設計する</p>		
受講対象者	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客接点での業務の担当者 (営業部門、サービス提供部門、コンタクトセンター部門、代理店管理部門など) ・サービス開発・改善業務の担当者 (サービス開発・改革部門、CS調査部門、教育部門など) <p>* 実務経験年数は問いません。</p>			
受講前提	特になし			
研修方法	講義・ワークショップ			
期間	1日			
研修終了後のスキル習得目標	<ul style="list-style-type: none"> ・サービスの本質を理解し、サービスを論理的に議論できるようになる。 ・サービスでお客様に満足して頂くために、実務として何を努力すべきか明確にイメージできる。 ・現場を巻き込むための「納得感」のあるサービス開発やCS向上活動を設計できる。 			

D X時代を見据えた新規事業開発研修

	D X時代を見据えた新規事業開発研修
コース概要	<p>製造業のDX推進担当者等を対象に、企業価値の向上・競争力強化を実現するために必要なDX推進力・ビジネス企画力の向上を目的とした6日間のワークショップで実施致します。</p> <p>新規事業を成功に導くためのステップ「アイデア創出」から「新規事業プレゼンテーション」を一連のプロセスとして講義とケーススタディによる実践的な演習を通して体系的に学びます。</p>  <p>アイデア創出から、ビジネスモデルの具体的な構築方法等、事業化に向けた計画書作成までのメソドロジー（お作法）を学ぶところにフォーカスしています。最終日に役員会で社長含むマネジメント層への新規事業計画書発表・評価をGoalとしています。</p> <p>※ケースは、モデル企業を用意していますが、自社の今後のビジネス化を検討されている場合は自社のケースを使用します。</p>
受講対象者	DX推進担当者、開発技術者中心として、新規事業に関連する企画・生産・購買・営業・マーケティング各部門の方々 * BtoB、BtoCは問いません。製造業のサービス化にも対応しております。
受講前提	特になし
研修方法	講義・ワークショップ
期間	6日
研修終了後のスキル習得目標	新規事業の成功確率を高める実践的な方法論を習得します。

業務改革力 プロフェッショナル編

コンサルタント養成基礎研修(1)

	<p>コンサルタント養成基礎研修（営業編）</p>
<p>コース概要</p>	<p>コンサルタントとして最低限必要なスキルとして、既存顧客の課題を聞き出す、または顧客に問題だと認識させる手法、或いは新規顧客へのアプローチとしての3ステップアプローチやシナリオライティング等極めて実践的な内容の研修になります。まずはコンサルタントの基本的なスキルセット、マインドセットを理解した上で、後半の事例研究及びワークショップを通じて、顧客の定義方法、顧客への提供価値、価値提供のプロセスを検討し提案シナリオを作成します。具体的なコンサル実施項目やその想定成果物、コンサル手法等、コンサルタントとして基礎力が習得できます。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin: 10px 0;"> <p>オープニング・事項紹介</p> <p>1章.コンサルティング基礎力について</p> <p>2章. コンサルタティブアプローチ（実践手法）について</p> <p>3章. コンサルタティブアプローチの実践事例紹介</p> <p>4章. グループ別ワークショップ・発表</p> <p>テーマ： 顧客価値創造モデル提案シナリオの策定</p> <p>Q&A・総評</p> <p>クロージング</p> </div>
<p>受講対象者</p>	<p>IT企業の営業担当者</p>
<p>受講前提</p>	<p>業務プロセス研修を受講済みの方、または同等の知識をお持ちの方</p>
<p>研修方法</p>	<p>講義・ワークショップ</p>
<p>期間</p>	<p>1日</p>
<p>研修終了後のスキル 習得目標</p>	<p>コンサル実施項目やその想定成果物、コンサル手法等、コンサル営業としての基礎力を習得いたします。</p>

コンサルタント養成基礎研修(2)

	<p>コンサルタント養成基礎研修（コンサルタント、上級SE編）</p>														
<p>コース概要</p>	<p>当コースは、コンサルタント職を目指す上で身に付けておかなければならない基盤的な内容を集約した二日間コースです。コンサルタントの役割、能力体系や心構えを理解し、コンサルタントスキルの中核をなす課題解決の技術、合意形成の技術を習得します。その際、課題解決の技術として、汎用的に活用しやすいフレームワークとその活用方法も併せて習得します。研修構成は、講義に加え、随所にショートケーススタディを織り込み、各技術の実践力が身に付きやすいように工夫をしています。</p> <p>その他の特徴として、</p> <ol style="list-style-type: none"> ①多くのコンサルティングファームで保有している独自のコンサルティング技法の原型となる「仮説検証法によるコンサルティングプロセス」を学ぶことで、独自のコンサルティング技法の習得を助けます。 ②コンサルティング活動の中で多用される「セッション」（各種検討会）の基本とそのタイプを網羅的に学ぶことで、セッション構成技術、実行技術学びます。 <div data-bbox="1425 451 1939 925" style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p style="text-align: center; background-color: #008000; color: white; margin: 0;">コンサルタント基礎の章立てと内容</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="background-color: #ffffcc; padding: 2px;">1章:コンサルタントとは</td> <td rowspan="2" style="background-color: #ffffcc; padding: 2px;">← コンサル職種・職業・マインドを習得</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #ffffcc; padding: 2px;">2章:コンサルタントの専門性</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #ffffcc; padding: 2px;">3章:課題解決</td> <td rowspan="3" style="background-color: #ffffcc; padding: 2px;">← コンサルの課題解決技法</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #ffffcc; padding: 2px;">3-1:課題提起</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #ffffcc; padding: 2px;">3-2:課題整理・分析</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #ffffcc; padding: 2px;">3-3:課題解決</td> <td rowspan="2" style="background-color: #ffffcc; padding: 2px;">← 汎用的・プレゼン・会話のこつ</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #ffffcc; padding: 2px;">4章:合意形成</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #ffffcc; padding: 2px;">5章:コンサルティングプロセス</td> <td style="background-color: #ffffcc; padding: 2px;">← 仮説型アプローチ法</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #ffffcc; padding: 2px;">6章:セッションマネジメント</td> <td style="background-color: #ffffcc; padding: 2px;">← 集団での検討方法</td> </tr> </table> </div>	1章:コンサルタントとは	← コンサル職種・職業・マインドを習得	2章:コンサルタントの専門性	3章:課題解決	← コンサルの課題解決技法	3-1:課題提起	3-2:課題整理・分析	3-3:課題解決	← 汎用的・プレゼン・会話のこつ	4章:合意形成	5章:コンサルティングプロセス	← 仮説型アプローチ法	6章:セッションマネジメント	← 集団での検討方法
1章:コンサルタントとは	← コンサル職種・職業・マインドを習得														
2章:コンサルタントの専門性															
3章:課題解決	← コンサルの課題解決技法														
3-1:課題提起															
3-2:課題整理・分析															
3-3:課題解決	← 汎用的・プレゼン・会話のこつ														
4章:合意形成															
5章:コンサルティングプロセス	← 仮説型アプローチ法														
6章:セッションマネジメント	← 集団での検討方法														
<p>受講対象者</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・業務改革・改善指向のコンサルタント、もしくは上級システムエンジニアを目指されている方 ・社内の業務改革・改善をリードする役割を担われている方 														
<p>受講前提</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ロジカルシンキング、ビジネスコミュニケーションができること ・「製造業務」に関する整理活動、改善活動の経験を多少でも有していること 														
<p>研修方法</p>	<p>講義・ワークショップ</p>														
<p>期間</p>	<p>2日</p>														
<p>研修終了後のスキル習得目標</p>	<p>コンサルティング技法及びセッション技法等を習得いたします。</p>														

ご参考：コンサルタント養成基礎研修(2)

コンサルタントの課題解決①：ショートディスカッション



店員

あなたは、ICT専門店の店員です。
ICTに関連する商品は、「何でもある」店舗で働いています。

工具の「ドリル」をください



どうい会話をしていきますか？



来店客

Copyright 2022 © WAKU All Rights Reserved

受講者の声 (IT会社管理職)



丁寧に説明頂いたので非常に分かりやすく理解を深めることが出来ました。インタビューの章でもどのように話すと集中を切らさず進めることができるのが勉強になりました。今後部下にも今回の研修で学んだことを展開していきたいと考えています。

受講者の声 (IT会社SE)



今回の研修で基本の部分から、講師の方の経験を基に様々な技法と手法を教えていただき、今後の業務に適用する形が少し固まった気がしています。

コンサルタントの課題解決②



<商品・サービスの内容・機能指向>

<最初の顧客要望>

工具の「ドリル」

<顧客の課題指向>

どのようなドリルをお探しですか？

ケーブルを通すために壁に穴をあけるためのドリルです。壁は結構、厚い。

しっかりしたドリルが必要です。家庭用ドリルで一番高性能なものがよさそうです。何色にしますか。

あまり使うこともないので、何色でもいいのですが、展示されている黒でいいですよ。

黒色の家庭用
高性能ドリル

技術者の思考 (SE系の人に多い)

どちらが
よいか？

<顧客が買ったもの>

ドリルをお探しですか？
何に使われるのでしょうか？

PCを買ったが、ネットワーク接続のためにLANケーブルを引きたい。ただ、接続口と部屋が離れていて、壁があり、穴をあける必要がある。なので、ドリルが必要だ。

無線LANをご存じですか。それを使えば、壁に穴をあけなくても、PCをネットワーク環境に接続できます。

それはいい！穴をあけることに抵抗感もあったので、それをお願い。

無線LAN用機器

コンサルタントたる所以 (やり手の営業等)

Copyright 2022 © WAKU All Rights Reserved

CPSセッション技法研修

	CPSセッション技法研修
<p>コース概要</p>	<p>問題全体の構造を明確にし、的確な解決策を策定するまでを、セッションを通じて行う技法を学びます。連想力を活用し、問題を掘り下げる「タテの質問」×問題の全体像を描く「ヨコの質問」で、問題の全体構造と解決策を見える化します。効果的な問題解決への導き方を「感性やセンス」でなく、シンプルでロジカルな「セッションスキル」として体得します。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin: 10px auto; width: 80%;"> <p style="text-align: center;">オープニング 習 受講生自己紹介</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>1. セッションマネジメント (CPS) CPSとは？</p> <p>2. 問題抽出セッション CPSの進め方と要点</p> </div> <div style="width: 45%;"> <p>3. 問題抽出セッション実践演習</p> <p>4. 解決策策定セッション CPSの進め方と要点</p> <p>5. 問題抽出セッション実践演習</p> </div> </div> <p style="text-align: center;">クロージング</p> </div>
<p>受講対象者</p>	<p>若手社員、中堅社員、プロジェクトリーダー等</p>
<p>受講前提</p>	<p>特になし</p>
<p>研修方法</p>	<p>座学・ワークショップ</p>
<p>期間</p>	<p>2日</p>
<p>研修終了後のスキル 習得目標</p>	<p>シンプルでロジカルな「セッションスキル」を体得します。</p>

IoT・AI時代の I C T 営業・SE研修～「ささる提案力」アップ講座～ (実践営業力UPコース 2日)



	IoT・AI時代の I C T 営業・SE研修～「ささる提案力」アップ講座～(実践営業力UPコース 2日)		
コース概要	<p>研修の特徴： 小売企業の課題・問題点を的確にヒヤリング・分析した上で、自社製品・サービスを「ささる提案」（費用対効果を鮮明にして）仕立てる力の養成をめざします</p> <table border="0"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> <p><1日目> オリエンテーション 第1部 講義：小売業界動向と今後の展望 第2部 講義：「ささる提案」のセオリー 第3部 ワークショップ（ケーススタディ） ・顧客ヒヤリング ・問題・課題分析、改善テーマの設定</p> </td> <td style="vertical-align: top;"> <p><2日目> ワークショップ（ケーススタディ） ・問題、課題構造の分析結果と改善テーマの発表 ・提案構想、提案書の作成 ・提案プレゼンテーション プレゼン、1組あたり約30分+質疑5分 ・ラップアップ</p> </td> </tr> </table>	<p><1日目> オリエンテーション 第1部 講義：小売業界動向と今後の展望 第2部 講義：「ささる提案」のセオリー 第3部 ワークショップ（ケーススタディ） ・顧客ヒヤリング ・問題・課題分析、改善テーマの設定</p>	<p><2日目> ワークショップ（ケーススタディ） ・問題、課題構造の分析結果と改善テーマの発表 ・提案構想、提案書の作成 ・提案プレゼンテーション プレゼン、1組あたり約30分+質疑5分 ・ラップアップ</p>
<p><1日目> オリエンテーション 第1部 講義：小売業界動向と今後の展望 第2部 講義：「ささる提案」のセオリー 第3部 ワークショップ（ケーススタディ） ・顧客ヒヤリング ・問題・課題分析、改善テーマの設定</p>	<p><2日目> ワークショップ（ケーススタディ） ・問題、課題構造の分析結果と改善テーマの発表 ・提案構想、提案書の作成 ・提案プレゼンテーション プレゼン、1組あたり約30分+質疑5分 ・ラップアップ</p>		
受講対象者	小売業をお客様に持つ営業職（営業・営業支援・提案企画）、S E 職（営業提案支援・業務分析・外部設計）入社4年目以降の方など		
受講前提	流通業業務プロセス研修受講済みの方 または同等の知識を有する方		
研修方法	講義・ワークショップ		
期間	2日		
研修終了後のスキル習得目標	<ul style="list-style-type: none"> ・小売業界動向+提案プロセスを短時間で研修し、小売業への提案のイメージが掴めるようになる。 ・ヒヤリングから問題分析、提案プレゼンまでのプロセスを疑似体験し、提案のポイントや改善点を体得します ・費用対効果を意識した提案ができるようになる。 		

疑似体験型プロジェクトマネジメント研修

	<p>疑似体験型プロジェクトマネジメント研修</p>									
<p>コース概要</p>	<p>チームごとにバーチャル(実際のプロジェクトでも可)のプロジェクトを立ち上げます。それをケースとして10のステップに沿って講義し、重要なステップは実習、発表を行います。プロジェクトを疑似体験することで、業務適用を可能にします。</p> <table border="1" data-bbox="462 376 1218 712"> <thead> <tr> <th data-bbox="462 376 582 419">日程</th> <th data-bbox="582 376 1218 419">講義内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="462 419 582 712"> <p>1日目</p> </td> <td data-bbox="582 419 1218 712"> <p>オープニング 序章 プロジェクトマネジメント概論 Step1. プロジェクトの成果物を明確にする (含: 演習) 昼休 Step2. プロジェクトの作業を洗い出す (含: 演習) Step3. 作業の役割を決め、所要期間を見積る Step4. スケジュールを計画する</p> </td> </tr> </tbody> </table> <table border="1" data-bbox="1307 376 1897 712"> <thead> <tr> <th data-bbox="1307 376 1400 419">日程</th> <th data-bbox="1400 376 1897 419">講義内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="1307 419 1400 712"> <p>2日目</p> </td> <td data-bbox="1400 419 1897 712"> <p>1日目の振り返り Step4. スケジュールを計画する Step5. 要員の負荷を調整する 昼休 Step6. 予算を見積る Step7. 品質を保証する Step8. リスクに備える Step9. 変更を管理する Step10. プロジェクトを終結させる クロージング</p> </td> </tr> </tbody> </table>		日程	講義内容	<p>1日目</p>	<p>オープニング 序章 プロジェクトマネジメント概論 Step1. プロジェクトの成果物を明確にする (含: 演習) 昼休 Step2. プロジェクトの作業を洗い出す (含: 演習) Step3. 作業の役割を決め、所要期間を見積る Step4. スケジュールを計画する</p>	日程	講義内容	<p>2日目</p>	<p>1日目の振り返り Step4. スケジュールを計画する Step5. 要員の負荷を調整する 昼休 Step6. 予算を見積る Step7. 品質を保証する Step8. リスクに備える Step9. 変更を管理する Step10. プロジェクトを終結させる クロージング</p>
日程	講義内容									
<p>1日目</p>	<p>オープニング 序章 プロジェクトマネジメント概論 Step1. プロジェクトの成果物を明確にする (含: 演習) 昼休 Step2. プロジェクトの作業を洗い出す (含: 演習) Step3. 作業の役割を決め、所要期間を見積る Step4. スケジュールを計画する</p>									
日程	講義内容									
<p>2日目</p>	<p>1日目の振り返り Step4. スケジュールを計画する Step5. 要員の負荷を調整する 昼休 Step6. 予算を見積る Step7. 品質を保証する Step8. リスクに備える Step9. 変更を管理する Step10. プロジェクトを終結させる クロージング</p>									
<p>受講対象者</p>	<p>製造業：新人・若手、PM候補となる方 IT企業・コンサルティング企業：新卒、若手、今後PM候補となる方</p>									
<p>受講前提</p>	<p>特になし</p>									
<p>研修方法</p>	<p>座学・ワークショップ</p>									
<p>期間</p>	<p>2日</p>									
<p>研修終了後のスキル習得目標</p>	<ol style="list-style-type: none"> ① プロジェクトマネジメントの標準的なプロセスを理解する ② プロジェクトの基本的なドキュメントを理解し、計画書が作成できる ③ プロジェクトの進め方、ルール、使用するツールを理解する ④ プロジェクトマネジャー・チームメンバーとして活動ができる 									

	<p>「製造業のためのデジタルトランスフォーメーション」～IoT、データ解析、AIによる変革の進め方～</p>
<p>コース概要</p>	<p>本コースではICTの基礎技術を持つ方を中心に、製造業デジタルトランスフォーメーション（DX）固有の環境構築や技術導入の方法を習得してもらい製造業の各業種に対するDXの勘どころを学ぶと共に、企業での現場課題の抽出、課題解決、導入提案に至るアプローチを学びます。そのために本コースでは、IoT、AIに関する最新動向を整理し、DXを実践する上でどのようなポイントが大切かを学んでいただく事を狙いとしています。</p> <p>I o T、AIについては、日ごろ多くの話題が上がっていますが、実は体系だった整理があまりされておらず、断片的な情報が散在している状態かもしれません。そのため、製造企業がI o T、AI技術によるものづくりの変化や対策を読み解くことができず、手をこまねいている現状があります。また、I T企業側も製造企業が必要とする適切なI TツールやI o T、AI化を提案する事が出来ずに普及の障害要因になっているとも考えられます。</p> <p>ここでは、取り巻く環境の理解、DXの基本的な考え方や実践事例、最新動向に加え、実機を使ったI o Tのプロトタイプング、実際のツールを使ったビックデータ解析を体験していただき、さらに複数のメンバーの協業により、スマートファクトリーの構想策定の演習を行っていきます。演習では、実際の企業を想定し、現場の状況から課題を抽出し、改善案を導出することに注力していきます。さらに、その結果をDX導入提案の形にまとめ上げるところまでをスコープにしています。</p> <p>本コースでは若手・中堅の営業やSE・コンサルタントの方々により実践的なDX化を実践していただけるための礎となることを目指しています。</p>
<p>受講対象者</p>	<p>製造業のお客様を持つ若手社員・中堅社員</p>
<p>受講前提</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・製造業のスマートファクトリーを支援できるICTの基礎技術力、およびコミュニケーション能力を有していること。 ・製造業業務プロセス受講者又は同等の知識を理解していること。
<p>研修方法</p>	<p>講義・ワークショップ</p>
<p>期間</p>	<p>1日</p>
<p>研修終了後のスキル習得目標</p>	<p>製造業のスマートファクトリーを考え、現場課題から企業経営者の課題までに応え提案できる礎を築きます。</p>

講義内容

講義 1 : 取り巻く環境の理解

講義 1 では、コロナ禍における新常态（ニューノーマル）への可及的遷移が求められる中、現在の環境を大局的に見ていきます。
 長期的な潮流およびグローバルな広がりの中でDXを捉え、経営者の高次な視点での議論に耐える感性や時事への理解を深めます。
 さらに10年後を見据えたスマートファクトリーのロードマップについて市場レベル、商品レベル、そして求められる技術レベルで各分野ごとに考察していきます。

講義 2 : 事例（ユースケース）をもとにDXの本質を考える

講義 2 では、事例（ユースケース）をもとにDXの本質を考えていきます。
 はじめに、デジタル・ビジネスの創出に注目しながら、モノをネットワークに繋げることによりその本質を変えた事例を紹介していきます。
 同じくDXにより効率的なエコシステムを形成することにより成功したデジタル・ビジネスの事例を紹介していきます。
 さらに、スマート・ファクトリーの観点から、サイバーフィジカルシステムを形成することによるものづくりの革新についての事例を紹介していきます。

本質①	ネットワークに繋げることにより、モノの本質を変える	デジタルビジネス創出
本質②	エコシステムを形成する	デジタルビジネス創出
本質③	サイバーフィジカルシステムを形成する	スマートファクトリー

講義 3 : スマートファクトリー化のためのフレームワーク

講義 3 では現場課題の抽出方法を学ぶと共に、スマートファクトリーのゴール設定を行うためのフレームを学んでいきます。

- ✓ スマートファクトリー化に向けた現場課題抽出手法（KPI設定）
- ✓ スマートファクトリー導入展開ステップによるゴール設定（KGI設定）

演習内容

演習 1 : 製造業のスマートファクトリーを考える

演習 1 では、ワールドカフェというダイアログ手法を用い、受講者全員でDXのための検討を行っていきます。
 ここでは実際のものづくりの現場のビデオを見ていただいた上で、段階的な検討をしていきます。

事例 1 : 現場課題を導出する

事例 1 では、ある天体望遠鏡製造の一連の工程から、現場の課題を導出していきます。この製造では、レンズ、鏡筒、架台の製造、組み立てラインと様々な生産方式を含みます。課題領域を、課題問題点抽出マトリクスを用いて整理していきます。この事例では9.9%を占める日本の中堅・中小製造業のありように目を向け、スマートファクトリー化を考えます。

事例 2 : 先進工場でのDX導入による改善を考える

事例 2 では、大型設備による金属加工を含むエレベータ製造事例をもとに、DX導入による改善を考えていきます。
 この事例では、生産計画の予実管理や、PLCによる設備稼働率の掌握などがすでに進められていると思われます。その中であってさらなるDX導入による生産効率化、品質確保を目指すユースケースを考えていきます。

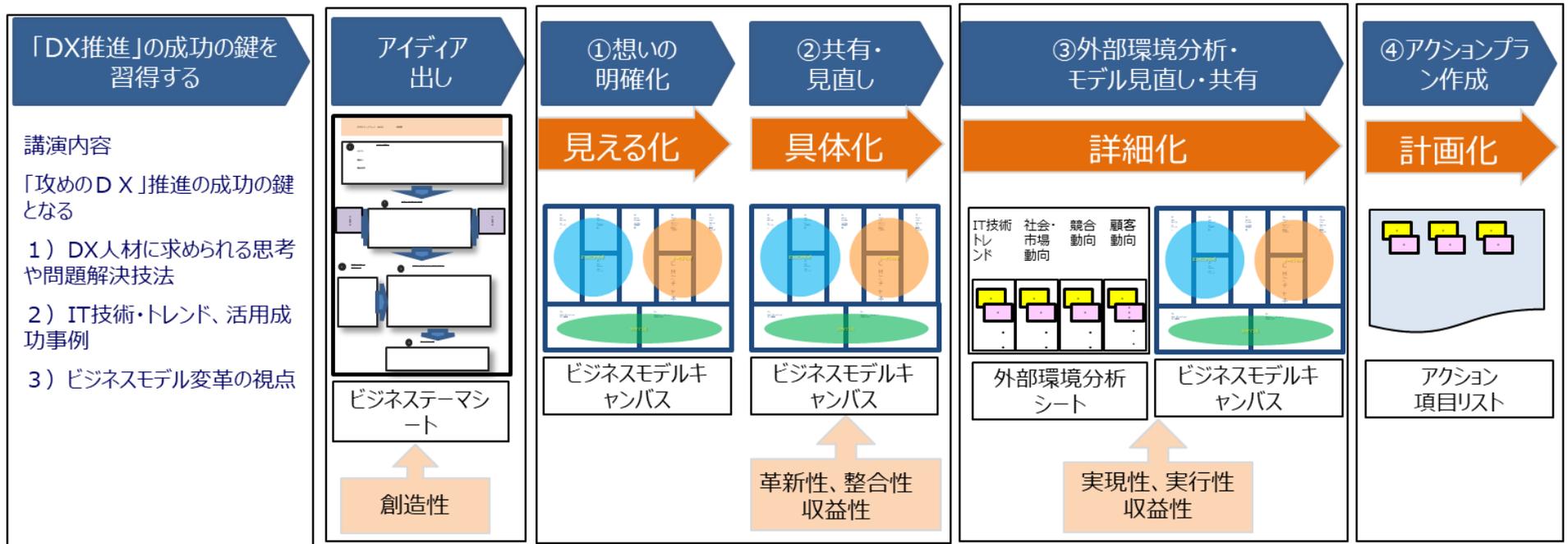
演習 2 : 実際のテーマについてDX導入を考える

演習 2 では実際の顧客テーマについてグループごとに話し合い、課題と解決の方向性について検討していきます。
 1日目の製造業業務研修及び本日の講義で学んだ知見を定着する場としてDX導入のポイントを考察していきます。

	「DXワークショップ研修 ~攻めのDXの実施に向けて~」
コース概要	<p>激変するビジネス環境や2025年の壁といわれる危機に対応するため、DX推進が急務ですが、DXの推進については、現状の維持・改善・拡張を狙いとした「守りのDX」とビジネスの変革・創造を狙いとした「攻めのDX」等、いろいろなアプローチがあります。本コースでは、DXの必要性や推進状況を理解し、DX推進の成功の鍵となるDX人材に求められる思考や問題解決技法を学習し、自社ビジネスを題材にした新規ビジネスモデルの共創作業をグループ演習により体験することで、DX推進を促進させることを狙いとしています。基本的なことを学習した上で、さらに具体的な内容の検討を演習で進めるために、2回に分けての開催を想定し、それぞれの回の開催目的は下記の通りです。</p> <p>第1回目</p> <ul style="list-style-type: none"> ・DX推進担当者がDX推進状況を共有し、最新のIT技術を学習することで知見を深め、目線を合わせる機会とする。 <p>第2回目</p> <ul style="list-style-type: none"> ・演習を通して自社のビジネスを理解し、ビジネスモデル変革の視点を学ぶことで、全社のDX推進を促進させる。 ・受講生各自が今後のDX推進に向けたアクションプランを作成する。
受講対象者	・DX推進の企画担当者またはDX推進担当者等、DXの推進に興味のある方
受講前提	特になし。 (ITの利活用経験をお持ちであればさらに理解度が高くなると思われます。)
研修方法	講義・ワークショップ
期間	2日
研修終了後のスキル習得目標	DXの必要性や推進状況を理解し、DX推進の成功の鍵となるDX人材に求められる思考や問題解決技法を習得します。

製造業業界研修 実践編 DX研修 攻めのDX編 進め方

激変する外的環境の変化に対して「柔軟な思考で機敏に対応できるDX推進人材の育成」を目指します。デジタル技術を武器にビジネスモデルを変革する力を育てます。



本研修の進め方



	I Tで小売業業務の課題を解決する研修 ～（業務+IoT）×A I = 課題解決設計～
コース概要	<p>研修の特徴： 小売業の業務課題をI Tで解決する手法にフォーカスしています。現状から近未来までの小売業務を把握しなおし、発生しうる課題を確認、それらをI Tで解決するためにどのような手法が設計可能かを検討できます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 主要業務（MD・OPE・LOGI・CRM）ごとに、I T活用の現状を整理し、重要要素（IoT・ビッグデータ・A I・A R・V R）と業務課題との関係性を明らかにした上で今後の展開を予測します。 ● 演習を通して具体的な解決手法を仮想で設計します。＜対象の業態・業務・課題を設定、もしくは選択して解決手法を導き出す実戦的演習です。＞
受講対象者	<ul style="list-style-type: none"> ・流通業をお客様に持つ営業職（営業・営業支援・提案企画）、S E職（業務調査・外部設計）、運用サポート（常駐・運用代行）など、お客様の業務に直接関わる内容を日常業務とする方で、流通業ならびに客先業務について、課題設定・解決手法に興味をお持ちの方 ・客先を担当して3年目以降で小売業業務全体を把握し、客先課題解決に必要な視野・視点を持ちたい方。
受講前提	流通業・小売業についての基礎的な知見や、同業を客先とした経験があることが望ましいです。
研修方法	講義・ワークショップ
期間	1日
研修終了後のスキル習得目標	小売業の機能、顧客や他業種との関係、外部環境の影響などを考慮し、業務課題を「現状⇒近未来視点」で把握します。

現場改善の進め方

	現場改善の進め方																				
コース概要	<p>材料・素材の調達から始まり、製造、製品倉入れ、出荷に至るまでの日常の生産活動の重要管理項目はもとより、製造原価と損益、利益とキャッシュフローとの関係など、原価管理・管理会計やファイナンスの知識を活用した課題解決方法を学びます。</p> <table border="1" data-bbox="451 525 1135 933"> <thead> <tr> <th data-bbox="451 525 596 572">日程</th> <th data-bbox="596 525 1135 572">講義内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="451 572 596 933" rowspan="5">1日目</td> <td data-bbox="596 572 1135 619">オープニング（講師挨拶/参加者自己紹介）</td> </tr> <tr> <td data-bbox="596 619 1135 666">1. 現場のムダの発見と排除</td> </tr> <tr> <td data-bbox="596 666 1135 714"> 昼食</td> </tr> <tr> <td data-bbox="596 714 1135 761">現場のムダの発見と排除（続き）</td> </tr> <tr> <td data-bbox="596 761 1135 808">2. 管理のムダ</td> </tr> <tr> <td data-bbox="451 808 1135 933"></td> <td data-bbox="596 808 1135 933">クロージング（まとめ、アンケート）</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1" data-bbox="1176 525 1918 933"> <thead> <tr> <th data-bbox="1176 525 1328 572">日程</th> <th data-bbox="1328 525 1918 572">講義内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="1176 572 1328 933" rowspan="4">2日目</td> <td data-bbox="1328 572 1918 619">3. 製造原価と損益</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1328 619 1918 666"> 昼食</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1328 666 1918 714">製造原価と損益（続き）</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1328 714 1918 761">4. 利益とキャッシュフロー</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1176 761 1328 933"></td> <td data-bbox="1328 761 1918 933">クロージング（まとめ、アンケート）</td> </tr> </tbody> </table>		日程	講義内容	1日目	オープニング（講師挨拶/参加者自己紹介）	1. 現場のムダの発見と排除	昼食	現場のムダの発見と排除（続き）	2. 管理のムダ		クロージング（まとめ、アンケート）	日程	講義内容	2日目	3. 製造原価と損益	昼食	製造原価と損益（続き）	4. 利益とキャッシュフロー		クロージング（まとめ、アンケート）
日程	講義内容																				
1日目	オープニング（講師挨拶/参加者自己紹介）																				
	1. 現場のムダの発見と排除																				
	昼食																				
	現場のムダの発見と排除（続き）																				
	2. 管理のムダ																				
	クロージング（まとめ、アンケート）																				
日程	講義内容																				
2日目	3. 製造原価と損益																				
	昼食																				
	製造原価と損益（続き）																				
	4. 利益とキャッシュフロー																				
	クロージング（まとめ、アンケート）																				
受講対象者	工場経営に携わる管理者																				
受講前提	特になし																				
研修方法	講義・ワークショップ																				
期間	1日～2日																				
研修終了後のスキル習得目標	現場改善の進め方における基本スキル身に着けます。																				

製造業幹部・工場長・工場管理者育成研修

	<p>製造業幹部・工場長・工場管理者育成研修</p>											
<p>コース概要</p>	<p>本研修は材料・素材の調達から始まり、製造、製品倉入れ、出荷に至るまでの日常の生産活動の重要管理項目はもとより、製造原価と損益、内製・外作の判断、利益とキャッシュフローとの関係、設備投資の意思決定、赤字製品や黒字製品への対応、工場変動要因への対処方法など、原価管理・管理会計やファイナンスの知識を活用した課題解決方法の学習に及びます。</p> <p>また、理解を確実にするため、研修内容には実課題に対する演習を組み込んでおります。</p> <table border="1" data-bbox="459 488 1964 976"> <tr> <td data-bbox="459 488 837 736"> <p>1. 現場のムダの発見と排除</p> <p>製造現場には多くのムダがあります。何がムダか、何故ムダか、ムダをどのように排除するのか。素材・原材料調達から始まり、素材・原材料受入れ、素材・原材料倉庫格納、払出、加工、プロセス、検査、梱包、出荷、物流に至るまで工場全体のムダの認識とムダ排除の方法を学びます。</p> </td> <td data-bbox="837 488 1218 736"> <p>2. 管理のムダ</p> <p>企業活動には多くのムダがあります。これらのムダは製造現場の改善だけでは解決しないものが多いです。</p> <p>企業活動を営業部門の引き合いから始まり、PSI、生産管理、生産活動(調達・製造・製品倉入れ・出荷)、販売に至るまでを対象とし、管理者が解決すべき課題を学びます。</p> </td> <td data-bbox="1218 488 1574 736"> <p>5. 設備投資と採算性判断</p> <p>設備投資は企業の将来の基盤を構築します。一方でリスクも内在し、また、設備投資には新規事業、新製品開発、増産、合理化、3K対策、インフラ投資など様々な投資目的がある。設備投資の実行にあたって目的、資金調達、採算性評価において何を考慮すべきなのか、設備投資とその採算性判断のあり方を学びます。</p> </td> <td data-bbox="1574 488 1964 736"> <p>6. 赤字事業（製品）と黒字事業（製品）</p> <p>会社には赤字事業（製品）と黒字事業（製品）、さらには疑似赤字事業（製品）が存在しています。これらをもとに見分け、どのような行動を起こすべきかを学びます。</p> <p>事業あるいは製品の変動費、固定費、限界利益、営業利益などコスト構造と損益の関連を学びます。</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="459 736 837 976"> <p>3. 製造原価と損益</p> <p>製造原価要素と製造原価、損益との関連を学びます。</p> <p>さらに、固定費、変動費、生産高と利益との関連を学びます。</p> <p>製造益を確保するために製造現場、資材・外注管理などの各部門は如何なる行動をとるべきかを学びます。</p> </td> <td data-bbox="837 736 1218 976"> <p>4. 利益とキャッシュフロー</p> <p>生産活動とPL、BS、CFの関連を理解します。</p> <p>例えば、在庫と利益・キャッシュフローとの間にはいかなる関連があるのか、『売れるｽﾏｰﾄﾞで作る』とはどういうことか、販売に連動しない生産はPL、BS、CFにどのような影響を及ぼすのか、これらを正しく知って行動できるようにします。</p> </td> <td data-bbox="1218 736 1574 976"> <p>7. 利益感度分析</p> <p>工場経営をしていると予期せぬ事態に遭遇します。例えば、サプライヤーからの値上げ要求、最低賃金の上昇、お客様からの値下げ要求、買い取り数量の削減要求など、これらの外的変動要因は利益にどのようなインパクトを与えるのか。管理者はその影響を速やかに把握し、適切な行動を起こさなければなりません。ここでは各種変動要因が損益に影響を及ぼす影響を学びます。</p> </td> <td data-bbox="1574 736 1964 976"> <p>8. グループ演習</p> <p>研修テーマの1. 現場のムダの発見と排除をテーマに実際の現場で課題の抽出から解決方法までをグループで討議し発表いたします。</p> <p>このテーマは大変重要なテーマで、できればどこか工場を決定し、その工場で、素材・原材料の受入れから始まり、倉庫への格納、払出、製造、製品倉庫倉入れ、出荷に至る一連の工程を対象とした研修を行うと現実感があって研修効果が上がります。</p> <p>これには座学事前学習、工場現場実習、実習を通した問題点の抽出、改善方法のグループ討議、発表などのプロセスを行うことができると研修の効果は大きくなります。</p> <p>大きな工場の場合、半日程度で課題を抽出することは困難である場合は、課題抽出は特定の部門（例えば、素材・原材料の受入れ、格納や完成品倉庫や製品出荷など）に限っても結構です。</p> </td> </tr> </table>				<p>1. 現場のムダの発見と排除</p> <p>製造現場には多くのムダがあります。何がムダか、何故ムダか、ムダをどのように排除するのか。素材・原材料調達から始まり、素材・原材料受入れ、素材・原材料倉庫格納、払出、加工、プロセス、検査、梱包、出荷、物流に至るまで工場全体のムダの認識とムダ排除の方法を学びます。</p>	<p>2. 管理のムダ</p> <p>企業活動には多くのムダがあります。これらのムダは製造現場の改善だけでは解決しないものが多いです。</p> <p>企業活動を営業部門の引き合いから始まり、PSI、生産管理、生産活動(調達・製造・製品倉入れ・出荷)、販売に至るまでを対象とし、管理者が解決すべき課題を学びます。</p>	<p>5. 設備投資と採算性判断</p> <p>設備投資は企業の将来の基盤を構築します。一方でリスクも内在し、また、設備投資には新規事業、新製品開発、増産、合理化、3K対策、インフラ投資など様々な投資目的がある。設備投資の実行にあたって目的、資金調達、採算性評価において何を考慮すべきなのか、設備投資とその採算性判断のあり方を学びます。</p>	<p>6. 赤字事業（製品）と黒字事業（製品）</p> <p>会社には赤字事業（製品）と黒字事業（製品）、さらには疑似赤字事業（製品）が存在しています。これらをもとに見分け、どのような行動を起こすべきかを学びます。</p> <p>事業あるいは製品の変動費、固定費、限界利益、営業利益などコスト構造と損益の関連を学びます。</p>	<p>3. 製造原価と損益</p> <p>製造原価要素と製造原価、損益との関連を学びます。</p> <p>さらに、固定費、変動費、生産高と利益との関連を学びます。</p> <p>製造益を確保するために製造現場、資材・外注管理などの各部門は如何なる行動をとるべきかを学びます。</p>	<p>4. 利益とキャッシュフロー</p> <p>生産活動とPL、BS、CFの関連を理解します。</p> <p>例えば、在庫と利益・キャッシュフローとの間にはいかなる関連があるのか、『売れるｽﾏｰﾄﾞで作る』とはどういうことか、販売に連動しない生産はPL、BS、CFにどのような影響を及ぼすのか、これらを正しく知って行動できるようにします。</p>	<p>7. 利益感度分析</p> <p>工場経営をしていると予期せぬ事態に遭遇します。例えば、サプライヤーからの値上げ要求、最低賃金の上昇、お客様からの値下げ要求、買い取り数量の削減要求など、これらの外的変動要因は利益にどのようなインパクトを与えるのか。管理者はその影響を速やかに把握し、適切な行動を起こさなければなりません。ここでは各種変動要因が損益に影響を及ぼす影響を学びます。</p>	<p>8. グループ演習</p> <p>研修テーマの1. 現場のムダの発見と排除をテーマに実際の現場で課題の抽出から解決方法までをグループで討議し発表いたします。</p> <p>このテーマは大変重要なテーマで、できればどこか工場を決定し、その工場で、素材・原材料の受入れから始まり、倉庫への格納、払出、製造、製品倉庫倉入れ、出荷に至る一連の工程を対象とした研修を行うと現実感があって研修効果が上がります。</p> <p>これには座学事前学習、工場現場実習、実習を通した問題点の抽出、改善方法のグループ討議、発表などのプロセスを行うことができると研修の効果は大きくなります。</p> <p>大きな工場の場合、半日程度で課題を抽出することは困難である場合は、課題抽出は特定の部門（例えば、素材・原材料の受入れ、格納や完成品倉庫や製品出荷など）に限っても結構です。</p>
<p>1. 現場のムダの発見と排除</p> <p>製造現場には多くのムダがあります。何がムダか、何故ムダか、ムダをどのように排除するのか。素材・原材料調達から始まり、素材・原材料受入れ、素材・原材料倉庫格納、払出、加工、プロセス、検査、梱包、出荷、物流に至るまで工場全体のムダの認識とムダ排除の方法を学びます。</p>	<p>2. 管理のムダ</p> <p>企業活動には多くのムダがあります。これらのムダは製造現場の改善だけでは解決しないものが多いです。</p> <p>企業活動を営業部門の引き合いから始まり、PSI、生産管理、生産活動(調達・製造・製品倉入れ・出荷)、販売に至るまでを対象とし、管理者が解決すべき課題を学びます。</p>	<p>5. 設備投資と採算性判断</p> <p>設備投資は企業の将来の基盤を構築します。一方でリスクも内在し、また、設備投資には新規事業、新製品開発、増産、合理化、3K対策、インフラ投資など様々な投資目的がある。設備投資の実行にあたって目的、資金調達、採算性評価において何を考慮すべきなのか、設備投資とその採算性判断のあり方を学びます。</p>	<p>6. 赤字事業（製品）と黒字事業（製品）</p> <p>会社には赤字事業（製品）と黒字事業（製品）、さらには疑似赤字事業（製品）が存在しています。これらをもとに見分け、どのような行動を起こすべきかを学びます。</p> <p>事業あるいは製品の変動費、固定費、限界利益、営業利益などコスト構造と損益の関連を学びます。</p>									
<p>3. 製造原価と損益</p> <p>製造原価要素と製造原価、損益との関連を学びます。</p> <p>さらに、固定費、変動費、生産高と利益との関連を学びます。</p> <p>製造益を確保するために製造現場、資材・外注管理などの各部門は如何なる行動をとるべきかを学びます。</p>	<p>4. 利益とキャッシュフロー</p> <p>生産活動とPL、BS、CFの関連を理解します。</p> <p>例えば、在庫と利益・キャッシュフローとの間にはいかなる関連があるのか、『売れるｽﾏｰﾄﾞで作る』とはどういうことか、販売に連動しない生産はPL、BS、CFにどのような影響を及ぼすのか、これらを正しく知って行動できるようにします。</p>	<p>7. 利益感度分析</p> <p>工場経営をしていると予期せぬ事態に遭遇します。例えば、サプライヤーからの値上げ要求、最低賃金の上昇、お客様からの値下げ要求、買い取り数量の削減要求など、これらの外的変動要因は利益にどのようなインパクトを与えるのか。管理者はその影響を速やかに把握し、適切な行動を起こさなければなりません。ここでは各種変動要因が損益に影響を及ぼす影響を学びます。</p>	<p>8. グループ演習</p> <p>研修テーマの1. 現場のムダの発見と排除をテーマに実際の現場で課題の抽出から解決方法までをグループで討議し発表いたします。</p> <p>このテーマは大変重要なテーマで、できればどこか工場を決定し、その工場で、素材・原材料の受入れから始まり、倉庫への格納、払出、製造、製品倉庫倉入れ、出荷に至る一連の工程を対象とした研修を行うと現実感があって研修効果が上がります。</p> <p>これには座学事前学習、工場現場実習、実習を通した問題点の抽出、改善方法のグループ討議、発表などのプロセスを行うことができると研修の効果は大きくなります。</p> <p>大きな工場の場合、半日程度で課題を抽出することは困難である場合は、課題抽出は特定の部門（例えば、素材・原材料の受入れ、格納や完成品倉庫や製品出荷など）に限っても結構です。</p>									
<p>受講対象者</p>	<p>製造業幹部・工場長・工場管理者育成研修</p>											
<p>受講前提</p>	<p>特になし</p>											
<p>研修方法</p>	<p>講義・ワークショップ</p>											
<p>期間</p>	<p>5日</p>											
<p>研修終了後のスキル習得目標</p>	<p>工場経営に必要な基本スキル身に着けます。</p>											

コンサルティング能力育成 メソドロジー & 実践コース

	<p>コンサルティング能力育成 メソドロジー & 実践コース</p>								
<p>コース概要</p>	<p>経営戦略を支える業務改革計画策定までを対象とし、この一連の活動で必要となるスキル修得を研修目的としています。実践に役立たせることができるように、技法の基本とともに、ケースをもとにその技法の応用力を身に付けていただきます。実施にあたっては、実践に近い状態でのプレゼンテーション、グループディスカッション、顧客へのインタビュー、入手した大量の情報を読み砕くなど、実践に近い状態となるように配慮しています。</p> <p>講師の指導・ガイドは、基本的な説明を行うとともに、徹底したQ&Aを実施致します。また、各発表に対する指導だけでなく、グループディスカッションの討議状況をみつつ、答えを説明するのではなく、答えを見つけたための「コツ」に力点を置いて指導します。</p> <div data-bbox="457 565 1152 993" style="border: 1px solid black; padding: 10px;">  <p>メソドロジーのテキスト及びケーススタディの事前配布を行い、セルフスタディを行っていただくことで、集合研修内容をコンパクトに組み立てていますので、受講しやすいコースで、メソドロジー編を1日、実践編を5日間の計6日間の構成としています。</p> <p>事前学習は個人学習となりますが、理解の定着化に差がでやすい学習方法であるため、下記の工夫をしています。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 事前にご質問を収集、集合研修初日に、しっかり時間をかけて回答します 2. 「説明できてはじめて習得」という考えから、学習したメソドロジーを自分の言葉で発表していただきます。 </div> <div data-bbox="1230 539 1908 993" style="border: 1px solid black; padding: 10px;"> <p style="text-align: center;">＜カリキュラム＞</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>研修概要</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> <p>第一日(メソドロジー)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● オープニング(自己紹介、チームビルディング等) ● メソドロジー-Q&A ● (理解定着のための)メソドロジー発表 </td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> ● WBSの確認 ● 配布資料からの問題抽出～重要課題の整理 </td> </tr> <tr> <td> <p>第二日(実学)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 配布資料からの問題抽出～重要課題の整理(続) ● インタビューの準備 </td> </tr> <tr> <td> <p>第三日(実学)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● インタビューの実施(ロールプレイ:部門責任者) ● インタビュー結果を含めた問題抽出～重要課題の整理 ● 改革の方向性検討 ● 検討結果発表(社内レビューロールプレイ) </td> </tr> <tr> <td> <p>第四日(実学)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 改革テーマ(案)検討 ● 改革テーマイメージの作成 ● 中間報告(ロールプレイ:部門責任者) ● 改革テーマの絞り込みとプロジェクト化の検討 ● 改革テーマごとの改革目的、改革イメージ、関連図の作成 ● 最終報告シナリオ作成 </td> </tr> <tr> <td> <p>第五日(実学)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 最終報告シナリオ作成(継続) ● 最終報告(ロールプレイ:部門責任者) ● 業務改革構想書の作成 </td> </tr> <tr> <td> <p>第六日(実学)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 業務改革構想書の作成(続) ● 業務改革構想書発表(社内レビューロールプレイ) ● ラップアップ </td> </tr> </tbody> </table> </div>	研修概要	<p>第一日(メソドロジー)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● オープニング(自己紹介、チームビルディング等) ● メソドロジー-Q&A ● (理解定着のための)メソドロジー発表 	<ul style="list-style-type: none"> ● WBSの確認 ● 配布資料からの問題抽出～重要課題の整理 	<p>第二日(実学)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 配布資料からの問題抽出～重要課題の整理(続) ● インタビューの準備 	<p>第三日(実学)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● インタビューの実施(ロールプレイ:部門責任者) ● インタビュー結果を含めた問題抽出～重要課題の整理 ● 改革の方向性検討 ● 検討結果発表(社内レビューロールプレイ) 	<p>第四日(実学)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 改革テーマ(案)検討 ● 改革テーマイメージの作成 ● 中間報告(ロールプレイ:部門責任者) ● 改革テーマの絞り込みとプロジェクト化の検討 ● 改革テーマごとの改革目的、改革イメージ、関連図の作成 ● 最終報告シナリオ作成 	<p>第五日(実学)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 最終報告シナリオ作成(継続) ● 最終報告(ロールプレイ:部門責任者) ● 業務改革構想書の作成 	<p>第六日(実学)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 業務改革構想書の作成(続) ● 業務改革構想書発表(社内レビューロールプレイ) ● ラップアップ
研修概要									
<p>第一日(メソドロジー)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● オープニング(自己紹介、チームビルディング等) ● メソドロジー-Q&A ● (理解定着のための)メソドロジー発表 									
<ul style="list-style-type: none"> ● WBSの確認 ● 配布資料からの問題抽出～重要課題の整理 									
<p>第二日(実学)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 配布資料からの問題抽出～重要課題の整理(続) ● インタビューの準備 									
<p>第三日(実学)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● インタビューの実施(ロールプレイ:部門責任者) ● インタビュー結果を含めた問題抽出～重要課題の整理 ● 改革の方向性検討 ● 検討結果発表(社内レビューロールプレイ) 									
<p>第四日(実学)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 改革テーマ(案)検討 ● 改革テーマイメージの作成 ● 中間報告(ロールプレイ:部門責任者) ● 改革テーマの絞り込みとプロジェクト化の検討 ● 改革テーマごとの改革目的、改革イメージ、関連図の作成 ● 最終報告シナリオ作成 									
<p>第五日(実学)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 最終報告シナリオ作成(継続) ● 最終報告(ロールプレイ:部門責任者) ● 業務改革構想書の作成 									
<p>第六日(実学)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 業務改革構想書の作成(続) ● 業務改革構想書発表(社内レビューロールプレイ) ● ラップアップ 									
<p>受講対象者</p>	<p>中堅社員～（入社5年目以上）/改革リーダー候補者</p>								
<p>受講前提</p>	<p>製造業業務プロセス研修受講者、グローバルSCM研修受講者 または 顧客の経営課題、部門課題など、ICT部門以外のお客様の悩みに接した経験が多少でもある方、もしくはイメージできる方</p>								
<p>研修方法</p>	<p>講義・ワークショップ</p>								
<p>期間</p>	<p>全6日</p>								
<p>研修終了後のスキル習得目標</p>	<p>成果物のよしあしではなく、その作成過程を通じて、思考の仕方、論理性の組立て方を体得できます ICTから企業を見る目に加え、経営、業務から企業を見る目まで視野が拡大していることを期待しています。</p>								

ビジネス/ヒューマンスキル 研修

外交官ゲームを活用した社会人基礎力向上研修

	外交官ゲームを活用した社会人基礎力向上研修		
コース概要	<p>「外交官ゲーム」という演習を活用し、社会人基礎力や組織で働く上で必要となる様々なスキルを体感します。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>1. 組織の一員として求められること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・立場と役割、必要な意識 ・職場の人間関係、仕事の進め方、人との触れ合い <p>2. 基本行動の確認</p> <ul style="list-style-type: none"> ・社会人としてのマナーの確認 ・基本動作の点検 ・挨拶、名刺交換、言葉づかい ・伝達力の向上「ロジカルスピーキング」 伝えたい内容の論理的な組み立て、説明技法を理解する 相手に伝えたいことを、論理的・簡潔に表現し、伝える </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>3. 外交官ゲームによる体験学習</p> <p>1) フェーズ1「設計書の作成」</p> <p>伝達スキル、論理的思考 など</p> <p>2) フェーズ2「資材の調達・製品の生産」</p> <p>課題達成、交渉力、チームワーク、タイムマネジメント等</p> <p>3) 実習の振り返り</p> <p>4) 社会人基礎力とは</p> <p>4. 仕事を効率的に進めるためのポイント</p> <p>タイムマネジメントと仕事の改善</p> </td> </tr> </table> </div>	<p>1. 組織の一員として求められること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・立場と役割、必要な意識 ・職場の人間関係、仕事の進め方、人との触れ合い <p>2. 基本行動の確認</p> <ul style="list-style-type: none"> ・社会人としてのマナーの確認 ・基本動作の点検 ・挨拶、名刺交換、言葉づかい ・伝達力の向上「ロジカルスピーキング」 伝えたい内容の論理的な組み立て、説明技法を理解する 相手に伝えたいことを、論理的・簡潔に表現し、伝える 	<p>3. 外交官ゲームによる体験学習</p> <p>1) フェーズ1「設計書の作成」</p> <p>伝達スキル、論理的思考 など</p> <p>2) フェーズ2「資材の調達・製品の生産」</p> <p>課題達成、交渉力、チームワーク、タイムマネジメント等</p> <p>3) 実習の振り返り</p> <p>4) 社会人基礎力とは</p> <p>4. 仕事を効率的に進めるためのポイント</p> <p>タイムマネジメントと仕事の改善</p>
<p>1. 組織の一員として求められること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・立場と役割、必要な意識 ・職場の人間関係、仕事の進め方、人との触れ合い <p>2. 基本行動の確認</p> <ul style="list-style-type: none"> ・社会人としてのマナーの確認 ・基本動作の点検 ・挨拶、名刺交換、言葉づかい ・伝達力の向上「ロジカルスピーキング」 伝えたい内容の論理的な組み立て、説明技法を理解する 相手に伝えたいことを、論理的・簡潔に表現し、伝える 	<p>3. 外交官ゲームによる体験学習</p> <p>1) フェーズ1「設計書の作成」</p> <p>伝達スキル、論理的思考 など</p> <p>2) フェーズ2「資材の調達・製品の生産」</p> <p>課題達成、交渉力、チームワーク、タイムマネジメント等</p> <p>3) 実習の振り返り</p> <p>4) 社会人基礎力とは</p> <p>4. 仕事を効率的に進めるためのポイント</p> <p>タイムマネジメントと仕事の改善</p>		
受講対象者	新入社員		
受講前提	新入社員研修として		
研修方法	座学＋グループワーク		
期間	1日		
研修終了後のスキル習得目標	<ul style="list-style-type: none"> ・基本行動を点検し、仕事をする上で必要となるスキルへの気づきを促す。 ・「外交官ゲーム」という演習を通じて、課題解決力、論理的思考、交渉力、チームワークなど様々な能力発揮の機会を体験します。 ・「社会人基礎力」の概要を理解し、今後、働く上で必要となる“3つの力”の重要性を認識する。 		

* グループ対抗の演習を中心に行いますので、新入社員同士の交流を作る機会としても、新入社員研修期間の導入から中盤あたりの講座としてお勧めしています。またビジネスマナー研修などの導入研修の復習としても効果的です。

アサーティブコミュニケーション研修

	アサーティブコミュニケーション研修	
<p>コース概要</p>	<p>職場内での年代間ギャップ、お互いに考えていることがよく分からない。しかしながら、何をきっかけにコミュニケーションを図っていけば良いのかも掴めない。自分の気持ちを素直に伝えては相手に迷惑ではないかなどと考えてしまいます。そこで本コースでアサーションスキルを習得することで、自分の気持ちを自分でしっかり理解し、結果や周囲を気にし過ぎることなく、職場のコミュニケーションを良くして、職場を活性化することを目的としています。</p> <p>※アサーション（アサーティブコミュニケーション）は『さわやかな自己主張』という定義が当てはまります。『自己主張』というと何か他人を押しつける様な強いイメージがありますが、アサーションは他人を押しつけるものではなく、相手を思いやりつつも、きちんと自分の意見を伝える事で、ストレスを溜めない、さわやかな関係を築くものです。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div data-bbox="1259 442 1533 868" style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p style="text-align: center; background-color: #ADD8E6; margin: -10px -10px 10px -10px;">AM</p> <p>オープニング（アイスブレイク）</p> <p>コミュニケーション上手になるために</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コミュニケーションとは ・アサーションとは何か ・アサーションの位置付け <p>なぜアサーティブになれないのか</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アサーティブになれない要素とは ・バーバルコミュニケーションとノンバーバルコミュニケーション <p>自己表現タイプを知る</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自己表現チェックリスト ・3つのタイプの特徴について ・アサーティブでない態度をとる場面 </div> <div data-bbox="1585 442 1910 868" style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p style="text-align: center; background-color: #ADD8E6; margin: -10px -10px 10px -10px;">PM</p> <p>アサーティブな考え方を身につける</p> <ul style="list-style-type: none"> ・感情が起こるメカニズムについて ・ABC理論を理解する <p>アサーティブな伝え方を身につける</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スッチェンジについて ・DESC話法を体得する <p>アサーション実践トレーニング</p> <ul style="list-style-type: none"> ・誰かに頼まれたときの対応 ・誰かに頼むときの対応 ・提案力を高める方法 ・激怒している人への対応方法 <p>まとめ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・学んだことを実践に結びつけるための自己宣言 </div> </div>	
<p>受講対象者</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・人間関係、コミュニケーションを良くしたい方 ・会議や交渉で自己主張力を増し、自信をつけたい方 	<ul style="list-style-type: none"> ・対立を解消し、他人を動機づけ、ヤル気を喚起したい方 ・最新のアサーション理論により、問題解決力を高めたい方
<p>受講前提</p>	<p>特になし</p>	
<p>研修方法</p>	<p>講義・ワークショップ</p>	
<p>期間</p>	<p>1日</p>	
<p>研修終了後のスキル習得目標</p>	<ol style="list-style-type: none"> ① 自分の意見をきちんと表現できるようになります ② 自分の意見を大事にしつつも、相手も受け入れられるようになります ③ 自分の価値を正当に感じられるようになります ④ 思い込み体質が軽減され、ストレスの溜まらない考え方ができるようになります 	

サーバントリーダーシップ研修

	<p>サーバントリーダーシップ研修</p>
<p>コース概要</p>	<p>サーバントリーダーとは己の利益や権力の追求よりも、他者の成長や成功を重視するリーダーです。彼らは自己中心的な目標達成ではなく、チームや組織の目標の達成に注力します。サーバントリーダーは、従業員や部下の成長を促進することで、組織全体のパフォーマンスの向上や持続可能な成功を実現します。</p> <p>サーバントリーダーは、チームの成功を最優先に考え、チームメンバーをリードすることで共通の目標に向かって進むことを目指すダイバーシティが叫ばれている現代に相応しいリーダーシップスタイルです。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <div style="border: 1px solid black; background-color: #cccccc; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">従来のリーダーシップ研修</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">カリスマ性を磨く</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">部下を指示・命令で動かす</div> <div style="font-size: 2em; color: #808080; margin: 10px 0;">▼</div> <p>先頭を走って部下を引っ張る</p> </div> <div style="text-align: center;"> <div style="border: 1px solid black; background-color: #008080; color: white; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">サーバントリーダーシップ研修</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">自身のビジョンや信念に基づき行動</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">部下のニーズや要求を理解</div> <div style="font-size: 2em; color: #008080; margin: 10px 0;">▼</div> <p>部下の成長をサポート</p> </div> </div>
<p>受講対象者</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・管理職に昇格された方 ・部下から信頼される管理職になりたいと思っている方 ・部下育成に悩みを抱えている方 ・組織の活性化を図りたいと考えている管理職の方
<p>受講前提</p>	<p>部下から信頼される管理職を目指そうと考えていること。</p>
<p>研修方法</p>	<p>講義・演習</p>
<p>期間</p>	<p>1日</p>
<p>研修終了後のスキル習得目標</p>	<p>メンバーへのサポートや成長の促進、信頼関係の構築を重視し、メンバーのニーズや意見を大切にする人材を育成します。</p>

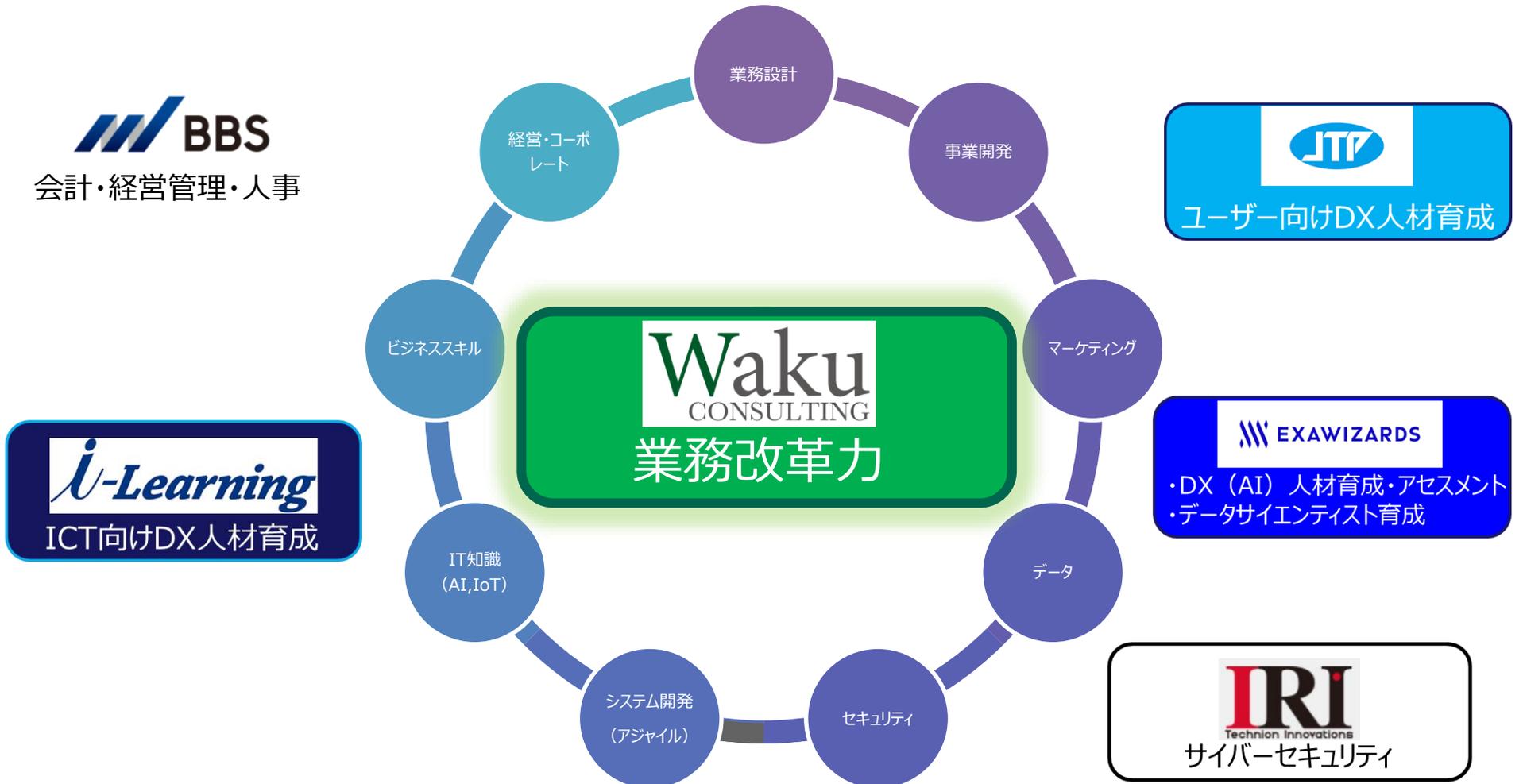
	<p>コーピング研修</p>				
<p>コース概要</p>	<p>労働安全衛生法の改定により「ストレスチェック」が義務付けられました。但し、「ストレスチェック」を実施して、メンタルに問題が分かっただけでは何も解決できません。ストレスを感じた時にストレスに強く立ち向かう方法を伝授します。 「ストレスをヤル気に変えて本番で強くなる」メンタルトレーニングと言っても良いでしょう。 特に、「本番に強い人間」になるために日々の自分の状況を変えて行くスキルを中心に学んで頂きます。 コーピングを中心に学んで行きますが、コーピングとは英語のCOPEとは「負けずに戦う」「難局に対処する」を語源に持つ、認知行動療法に基づいたストレス対処法を指します。自分を知り、自分を認めることから、本番に強い人間になれることを目的としています。コーピングをマスターすることで、いざ本番になった時に、ストレスを自分の力に変えることができる人になって頂くことを学んで頂きビジネスパーソンとして社会に貢献をして欲しいと願っています。</p> <table border="1" data-bbox="567 646 1670 918"> <thead> <tr> <th data-bbox="567 646 1079 686">講義内容</th> <th data-bbox="1079 646 1670 686">演習内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="567 686 1079 918"> <ul style="list-style-type: none"> ・ストレスとは ・自分自身を知る ・コーピングの基礎知識 ・セルフトークで思考のクセを変える ・DESC法で働きかける </td> <td data-bbox="1079 686 1670 918"> <ul style="list-style-type: none"> ・ストレスの定義について受講される方との認識を一致させる ・自分がどのようなことでストレスを感じるのかをバナー別に測定する ・コーピングの手法について理解する。各段階でのコーピング方法を学ぶ ・無意識に口から発するセルフトークに目を向けクセを変える 特に、マイナスのセルフトークを発しないように意識を向ける ・相手の気分を害さないで自分の気持ちを伝える方法を学ぶ </td> </tr> </tbody> </table>	講義内容	演習内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ストレスとは ・自分自身を知る ・コーピングの基礎知識 ・セルフトークで思考のクセを変える ・DESC法で働きかける 	<ul style="list-style-type: none"> ・ストレスの定義について受講される方との認識を一致させる ・自分がどのようなことでストレスを感じるのかをバナー別に測定する ・コーピングの手法について理解する。各段階でのコーピング方法を学ぶ ・無意識に口から発するセルフトークに目を向けクセを変える 特に、マイナスのセルフトークを発しないように意識を向ける ・相手の気分を害さないで自分の気持ちを伝える方法を学ぶ
講義内容	演習内容				
<ul style="list-style-type: none"> ・ストレスとは ・自分自身を知る ・コーピングの基礎知識 ・セルフトークで思考のクセを変える ・DESC法で働きかける 	<ul style="list-style-type: none"> ・ストレスの定義について受講される方との認識を一致させる ・自分がどのようなことでストレスを感じるのかをバナー別に測定する ・コーピングの手法について理解する。各段階でのコーピング方法を学ぶ ・無意識に口から発するセルフトークに目を向けクセを変える 特に、マイナスのセルフトークを発しないように意識を向ける ・相手の気分を害さないで自分の気持ちを伝える方法を学ぶ 				
<p>受講対象者</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新入社員 ・異動後、昇進後の方 ・指導者、管理者 ・本番に強くなりたい方 ・自分を知り、健康度の高い性格へ変革したい方 				
<p>受講前提</p>	<p>心が元気なうちにこの講座を受講して頂きたいです。</p>				
<p>研修方法</p>	<p>講義・ワーク</p>				
<p>期間</p>	<p>1日</p>				
<p>研修終了後のスキル 習得目標</p>	<p>ストレスに強く立ち向かう方法を身に付けます。</p>				

定年延長・再任用研修

	定年延長・再任用研修				
<p>コース概要</p>	<p>定年というゴールが先に伸びましたが、職場内で浮いてしまわないかと気になりませんか。知識とノウハウの伝承する準備はできていますか。年齢が上がると怒りっぽくなりますが対処できますか。モチベーションの維持と向上は問題ないでしょうか。などなど考えることがあります。</p> <p>役職定年や定年延長・再任用ということは制度上事前に分かっていることですが、いざ自分がその日を迎えるとなると多くの方が想像以上に戸惑い不安を感じるものではないでしょうか。</p> <p>60歳以降のキャリアというと、どことなく後ろ向きネガティブなものであるという印象を持たれる方が多いのではないかと想像します。</p> <p>シニア期のキャリアを前向きに捉えていただきたと願ってこの講座を構築しました。</p> <p>自由に発言ができ、なんでも相談に乗ってあげることができるシニアを目指すことを目的としています。</p>	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="1100 379 1487 586"> <p>オープニング（アイスブレイク）</p> <p>定年延長の背景と仕事の向き合い方</p> <ul style="list-style-type: none"> ・65歳定年延長とは ・自分の役割を再認識する ・良き手本とは </td> <td data-bbox="1487 379 1987 862"> <p>コミュニケーション能力向上について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アサーティブな考え方・伝え方を身につける <p>ストレス耐性を高める方法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ストレスとは ・ストレスの原因は認知のゆがみ ・自分自身を知る <p>怒りのコントロール</p> <ul style="list-style-type: none"> ・怒りの正体は ・怒りに対する誤解 ・怒りが沸いた時の対処方法 <p>心と身体の健康管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ・脚力・体力・脳力チェック方法 <p>まとめ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・学んだことを実践に結びつけるための自己宣言 </td> </tr> <tr> <td data-bbox="1100 586 1487 862"> <p>モチベーションアップの方法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・超前向き人間になる ・マスターマインドを持つ ・常に挑戦する意識を持つ ・対人関係をよくする ・コミュニケーション能力を身につける </td> </tr> </table>	<p>オープニング（アイスブレイク）</p> <p>定年延長の背景と仕事の向き合い方</p> <ul style="list-style-type: none"> ・65歳定年延長とは ・自分の役割を再認識する ・良き手本とは 	<p>コミュニケーション能力向上について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アサーティブな考え方・伝え方を身につける <p>ストレス耐性を高める方法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ストレスとは ・ストレスの原因は認知のゆがみ ・自分自身を知る <p>怒りのコントロール</p> <ul style="list-style-type: none"> ・怒りの正体は ・怒りに対する誤解 ・怒りが沸いた時の対処方法 <p>心と身体の健康管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ・脚力・体力・脳力チェック方法 <p>まとめ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・学んだことを実践に結びつけるための自己宣言 	<p>モチベーションアップの方法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・超前向き人間になる ・マスターマインドを持つ ・常に挑戦する意識を持つ ・対人関係をよくする ・コミュニケーション能力を身につける
<p>オープニング（アイスブレイク）</p> <p>定年延長の背景と仕事の向き合い方</p> <ul style="list-style-type: none"> ・65歳定年延長とは ・自分の役割を再認識する ・良き手本とは 	<p>コミュニケーション能力向上について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アサーティブな考え方・伝え方を身につける <p>ストレス耐性を高める方法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ストレスとは ・ストレスの原因は認知のゆがみ ・自分自身を知る <p>怒りのコントロール</p> <ul style="list-style-type: none"> ・怒りの正体は ・怒りに対する誤解 ・怒りが沸いた時の対処方法 <p>心と身体の健康管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ・脚力・体力・脳力チェック方法 <p>まとめ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・学んだことを実践に結びつけるための自己宣言 				
<p>モチベーションアップの方法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・超前向き人間になる ・マスターマインドを持つ ・常に挑戦する意識を持つ ・対人関係をよくする ・コミュニケーション能力を身につける 					
<p>受講対象者</p>	<p>・役職定年を迎える方 ・定年延長を受け入れる方 ・50代以降のキャリアについて考えたい方</p>				
<p>受講前提</p>	<p>特になし</p>				
<p>研修方法</p>	<p>講義・演習</p>				
<p>期間</p>	<p>1日</p>				
<p>研修終了後のスキル習得目標</p>	<ol style="list-style-type: none"> ① 来る役職定年や定年延長後の日々に向けた心の準備ができます ② キャリアの第二ステージを前向きに迎えられるためのポイントを学習できます ③ シニア期の働き方を充実させるための知識を得られます ④ 新しい環境で降りかかるであろうストレスに対して、ストレス耐性を高める方法を学ぶことができます 				

ご参考：DX人材育成に関わる弊社協業スキーム

弊社は業務改革力を身に着ける人材育成をご支援いたします。その他のDX人材育成につきましては貴社課題に合わせて協業パートナー研修企業をご紹介します。



End Of File