



2025年度オープン研修のご案内

～ワクコンサルティング主催～

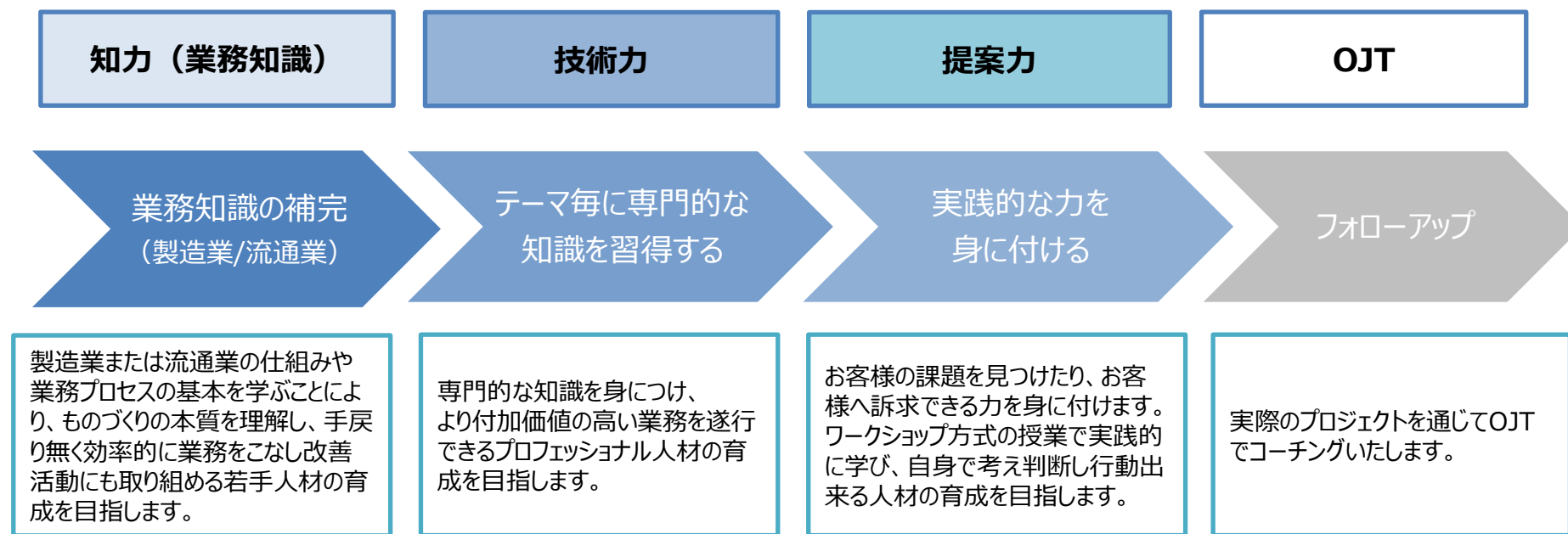
Zoomオンライン開催

ワクコンサルティング株式会社

研修の進め方

新しい時代の潮流に踏み込んで、自らビジネスを開発していく人材を育成いたします。
そのためにも、3つの力（知力、技術力、提案力）を育て、以下のような進め方で人材育成いたします。

■ 研修の進め方



■ 対象者

新人から管理職まで
（コンサルタント、SE、営業など）



オープン研修の開催スケジュール及び価格（業務研修・製造）

業務研修・製造

No.	研修名（Z o o mオンライン開催）	開催予定	日数	受講料（円） 税込
1	<u>製造業業務基礎研修</u>	1回目：9/ 3(水) 2026年：1/28(水)	1日	38,500
2	<u>製造業業務プロセス研修</u>	1回目：6/4(水)、6/5(木) 2回目：8/13(水)、8/14(木) 3回目：10/8(水)、10/9(木) 2026年：2/18(水)、2/19(木)	2日	77,000
3	<u>製造業の業務と基幹システム研修</u>	7/16(水)、7/17(木)	2日	88,000
4	<u>グローバル生販在計画とS&OP</u>	9/18(木)	1日	60,500
5	<u>日本企業に求められる実践的S&OP</u>	10/22(水)	1日	60,500
6	自動車業界に特化した 国内の調達購買業務に関する研修	10/30(木)	1日	66,000

オープン研修の開催スケジュール及び価格（流通・その他）

流通

No.	研修名（Z o o mオンライン開催）	開催予定	日数	受講料（円） 税込
7	<u>流通業業務基礎研修</u>	2026年：3/19(木)	1日	38,500
8	<u>物流の基本と現場改善の進め方</u>	11/19(水)	1日	60,500

その他

9	<u>コンサルティング能力養成研修（営業編）</u>	8/6(水)	1日	77,000
10	<u>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）</u>	1回目：6/26(木)、6/27(金) 2回目：11/6(木)、11/7(金)	2日	154,000
11	<u>会計入門研修</u>	1回目：9/10(水) 2026年：2/26(木)	1日	38,500
12	<u>コーピング研修</u>	7/24(木)	1日	30,800
13	<u>ニーズヒアリング研修</u>	12/2(火)	1日	44,000

オープン研修 研修概要（業務研修・製造）

No.	研修名	研修対象	研修概要
1	<u>製造業業務基礎研修</u>	・IT・コンサルティング企業 - 製造業を担当する新人・若手SE,営業、コンサル ・製造業 新人・若手社員	製造業の主な仕事の仕組みを理解し、今後お客様（ユーザー部門担当者等）のご対応で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、お客様の言っていること（人・モノ・金、情報システム）が理解できるようになることを狙いとしています。
2	<u>製造業業務プロセス研修</u>	・IT・コンサルティング企業 - 製造業を担当する若手SE,営業、コンサル ・製造業 若手社員	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、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事、お客様の要求を的確に把握できるような人材育成を目的としています。
3	<u>製造業の業務と基幹システム研修</u>	・IT企業・コンサルティング企業の製造業を担当されている方 ・製造業における業務系のシステム担当者	製造業の全業務を支援する基幹システムの基礎知識を習得します。顧客からの業務要件を的確にシステム機能要件に対応させ、迅速且つ無駄のないシステム開発を行うSE力の向上を目指します。
4	<u>グローバル生販在計画とS&OP</u>	・IT企業・コンサルティング企業の製造業流通業を担当されている方 ・製造業のSCMに関わる方々	SCMにおける計画の重要性とその仕組み、更にはリードタイムと在庫との関連性を学び、また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。
5	<u>日本企業に求められる実践的S&OP</u>	・IT企業・コンサルティング企業で製造業を担当されている入社5年目以降の方 ・製造業の製造部門、営業部門、マーケティング部門、資材部門、及び情報システム部門の関係者	企業各社が現在抱える新たな課題を示しながら、SCMにおける次の施策ともいべき、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の概要や従来のSCMとの違い、さらにS&OPを実現するために必要な実践的な仕組みについて学びます。
6	<u>自動車業界に特化した国内の調達購買業務に関する研修</u>	・ICT企業・・・ 購買システム構築に関わる方 ・製造業 ①購買部門での実務経験 3 年以上の担当バイヤー及びリーダー層 ②購買実務経験ゼロの管理職、リーダー層 ③関連部門(設計・品管・生管等)のリーダー層	自動車業界は、電動化を契機に「擦合わせから組合わせへ」「垂直統合から水平分業へ」「ハードウェアからソフトウェアへ」という構造変化と競争激化の渦中にあります。その中で、調達購買部門はオペレーション業務の効率化とコストリダクション業務の深化を進めなければなりません。その為には、自社情報部門やICT企業と連携し、IT化を進めることが必須です。本講座は購買システムの構築に関わる方々に必要、かつ、自動車メーカーに特化した調達購買業務の内容になっています。

オープン研修 研修概要（流通・その他）

流通

その他

No.	研修名	研修対象	研修概要
7	流通業業務基礎研修	・IT企業・コンサルティング企業で流通業のお客様を担当する、新人及び若手営業、コンサルタント	流通業業務の基礎的知識を把握し、演習等を通して現在の顧客を見直す視点を養うこと、顧客課題抽出や提案企画のヒントを得ること狙っています。
8	物流の基本と現場改善の進め方	・ロジスティクス管理 3 級のテキストを勉強済みの方々、または近いレベルの方々 ・物流に興味のある方、営業上必要と感じる方	昨今の物流事情を踏まえた重要事項を学習し、物流業のお客様に提案営業を行う際に会話できるスキル、最近最も課題になっている輸送改善についてその手法を理解することで、お客様の業界での困りごとを理解し、ソリューションにつなげます。
9	コンサルティング能力養成研修（営業編）	・社内でのコンサルタント育成候補者及びコンサルティング営業育成候補者	コンサルタティブアプローチをベースに座学と演習での、ケーススタディやワークショップを通じて、コンサル実施項目、プロジェクト企画書、報告プレゼンテーションまでを体系的に学びます。
10	コンサルティング能力養成研修（コンサルタント・上級SE編）	・製造業を対象として、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	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。
11	会計入門研修	・ICT企業の新入社員（SE・営業・コンサルタント） ※社内会計業務に携わる新入社員への適用も可能です	企業の基本でもある会計知識を習得することで、お客様と会計業務やシステムについて基本的な会話ができることを目的とします。 会計の基礎知識を習得し企業活動を理解することで、お客様との基本的な会話ができるようになります。
12	コピーング研修	・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	自分を知り、自分を認めることから、本番に強い人間になることを目的としています。 コピー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ることを学びます。
13	ニーズヒアリング研修	・法人顧客を担当しているセールスパerson ・部下指導をする立場にある営業マネジャー、リーダー	「顧客ニーズヒアリング研修」では、本質的ニーズの考え方を理解してもらうことからスタートします。その上で、ニーズを明らかにするフレームワーク（AsIs-ToBe分析など）を用いて、実際の担当顧客を題材としてニーズ仮説を立ててもらいます。顧客ヒアリングは、そのニーズ仮説を検証するための手段の位置づけとなります。ヒアリング活動については、質問設計の仕方、具体的な質問の技法や留意点などを学び、ヒアリングスキルを強化します。

製造業業務基礎研修

～製造業に関する基礎的な知識、業務の全体像を理解する～

9月3日（水）

2026年1月28日（水）

オンライン開催（Zoom）

ワクコンサルティング株式会社

<https://waku-con.com/>

製造業業務基礎研修 狙いと概要

狙いと概要

製造業における実務経験の少ない営業やSEが客先の人と対話するのは難しいものです。
本研修は製造業全般とICT活用がどのようなニーズがあるのかを理解し、以下の内容のスキルが身につくことを目指しています。

- 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

1日コースで、製造業に関する基礎的な知識、製造業の2つ軸であるエンジニアリングチェーン及びサプライチェーン、工場のマネジメント、生産方式などについて、業務の流れに沿ってICT活用のポイントなどにも触れながら解説します。講義に加えてミニ演習やグループ討議も行い理解を深めます。

参加対象者

- ・製造業の新人・若手社員
- ・IT企業で製造業のお客様をご担当されている若手及び、製造業の業務の全体像を整理したい方。

製造業業務基礎研修 受講者の声

受講者の

声

- ・体系的に学ぶ機会はなかなかないので、勉強になりました。
- ・グループワークなどを挟みつつ、大変勉強になる研修でした。ボリュームがかなり多かったですが、説明も分かりやすかったので、飽きずに聞くことができました。
- ・製造業の業務内容について理解を深めることが出来た。実際に需要予測を考えてみると非常に難しいことが分かり、多く買くと損失になるし自分の担当しているユーザは何を基準として考えているかヒアリングしITで解決できそうなことを一緒に考え対応していきたいと思った。
- ・概念的な説明から、自動車会社などの具体的な説明も入れていただいたので理解に繋がりました。またグループでの話し合いの場では、同じ講義を受けてもそこから連想する事例が異なり興味深かったです。
- ・これまで知らなかった製造業の業態や業務内容などの細かい内容を知ることができた。また、演習を通して需要予測の重要さが分かった。

製造業業務基礎研修 スケジュール

日 付	講 義	講師	スケジュール	時 間
1 日	オープニング	重枝	9 : 30 ~ 9 : 40	10分
	1章. 製造業とは 製造業の概要と現状 製造業における課題 など (休憩)		9 : 40 ~ 11 : 00	80分
	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 など 昼食		11 : 10 ~ 12 : 30	80分
	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 など (休憩)		12 : 30 ~ 13 : 30 13 : 30 ~ 14 : 50	60分 80分
	4章. 工場について 工場におけるマネジメント 工場の生産管理 など (休憩)		15 : 00 ~ 16 : 20	80分
	5章. 製造業のDX スマートファクトリー 見える化 など		16 : 30 ~ 17 : 20	50分
	グローピング		17 : 20 ~ 17 : 30	10分

* 講義には、ミニ演習やグループ討議を含む

製造業業務プロセス研修

～製造業の全体像をイメージする人材を育成～

1回目 : 6/4 (水)、5 (木)
2回目 : 8/13 (水)、14 (木)
3回目 : 10/8 (水)、9 (木)
2026年2/18 (水)、19 (木)

オンライン開催 (Zoom)

ワクコンサルティング株式会社

<https://waku-con.com/>

製造業業務プロセス研修 狙いと概要

狙いと概要

若手社員の業務知識習得と実力養成、中堅社員の業務知識整理として

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、

製造業のお客様は

- 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）に繋がられる若手人材の育成を目的としています。

IT企業・コンサルティング企業のお客様は

- 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。

特徴

- 講師が現役コンサルタントのため、事例を元にした**実践的な講義**を主体としております。
- 当研修で製造業業務の**鳥瞰図を理解した人材が育ちます。**
- 一方的な講義だけでなく、**演習を随所に入れ、受講生が理解し、体得し易く**しています。

受講対象者



- IT企業・コンサルティング企業のお客様：製造業を顧客とする経営コンサルティング会社、情報システム関連会社（コンピューターメーカー、システムインテグレーター、ERP／SCP／CRMソフトベンダー）の若手・中堅のソリューション営業・SE・コンサルタント
- 製造業の若手社員、情報システム部門のSE

受講者の 声

- ・製造業の業務プロセスを体系的に、実例をまじえながら学ぶことができ、非常にためになりました。
- ・外部コンサルの方による生産管理業務概要を聞くことにより、新しい視点での管理方法等を学ぶことが出来、非常に勉強なった。
- ・製造業の業務内容、課題、解決のアプローチについての基本的な事が理解できた。
- ・始めに全体感を学び、その後各プロセスについて詳細に学ぶことができたため、常に各プロセスとのつながりを意識しながら知識を整理することができました。
- ・システム導入する私達の立場でも、業務を網羅的に知れる機会はないので、いい機会になった。学んだことを生かせる案件につきたいと思った。
- ・M-BOMとE-BOMの各特徴が演習を通じて理解できたと感じています。

製造業業務プロセス研修 スケジュール

日程	講義内容	タイムスケジュール	各想定時間
1日目	オープニング	09:30～09:40	10分
	1章. 製造業業務プロセス概要	09:40～10:40	1時間
	2章. 基準情報管理 (含: グループ討議)	10:50～12:00	1時間10分
	(昼休)	12:00～13:00	1時間
	2章. 基準情報管理 (午前続き)	13:00～13:30	30分
	3章. 生販在計画	13:40～14:40	1時間
	4章. MRPと製番管理	14:50～16:20	1時間30分
	5章. 購買管理 Q&A (1～4章)	16:30～17:10 17:20～17:30	40分 10分
2日目	5章. 購買管理 (続き)	09:30～10:30	1時間
	6章. 在庫管理	10:40～12:00	1時間20分
	(昼休)	12:00～13:00	1時間
	6章. 在庫管理 (午前中の続き)	13:00～13:20	20分
	7章. 工程管理	13:30～15:10	1時間40分
	8章. 原価管理	15:20～17:00	1時間40分
	Q&A (5～8章)	17:10～17:25	15分
	クロージング	17:25～17:30	5分

※ スケジュールは変更となる可能性があります。

※ 「製造業の業務と基幹システム研修」と内容が重複する箇所がございます。

製造業業務プロセス研修 目次 【1日目】

1 章. 製造業業務プロセス概要

- 1－1. 産業分類と製造業の特徴
- 1－2. 製造業の基本問題
- 1－3. 生産の大まかな手順
- 1－4. 製造業における組織
- 1－5. 生産管理とは
- 1－6. いろいろな生産形態
- 1－7. 製造業務のための機能
- 1－8. 生産管理ビジネスプロセス
まとめ

2 章. 基準情報管理（含：演習）

- 2－1. 基準情報とは
- 2－2. 部品表（BOM）
- 2－3. 品目マスター
- 2－4. 工程表（工順マスター）と設備台帳
- 2－5. その他の基準情報
まとめ

3 章. 需要予測と生販在計画

- 3－1. 需要予測と生販在計画の位置付け
- 3－2. 需要予測と生販在計画の機能
- 3－3. 需要予測
- 3－4. 販売計画
- 3－5. 生販在計画（PSI計画）
- 3－6. 生産計画
- 3－7. 基準生産計画（MPS）
まとめ

4 章. M R Pと製番管理

- 4－1. M R Pの位置付け
- 4－2. M R Pとは？
- 4－3. M R Pを利用する業務領域
- 4－4. M R Pの主要項目
- 4－5. M R Pの計算過程
- 4－6. M R Pからのアウトプット確認
- 4－7. M R Pと製番管理
まとめ

製造業業務プロセス研修 目次 【2日目】

5章. 購買管理

- 5－1. 購買管理の位置付け
- 5－2. 購買管理の役割
- 5－3. 購買管理の機能
- 5－4. 購買活動
- 5－5. 外注について
- 5－6. 購買活動を支える仕組み
- 5－7. 購買部門の組織と課題
- まとめ

6章. 在庫管理

- 6－1. 在庫管理の位置付け
- 6－2. 在庫管理とは
- 6－3. 在庫管理の機能
- 6－4. 在庫精度向上活動
- 6－5. 在庫目標の設定と削減活動
- まとめ

7章. 工程管理（含：演習）

- 7－1. 工程管理の位置付け
- 7－2. 工程管理の目的
- 7－3. 工程管理の機能
- 7－4. 工程管理の体系と改善の着眼点
- 7－5. 製造指示
- 7－6. 製造進捗管理
- 7－7. カンバン方式
- まとめ

8章. 原価管理

- 8－1. 原価管理の位置付け
- 8－2. 製造原価の基本
- 8－3. 原価管理
- 8－4. 原価計算
- 8－5. 原価計算の種類
- 8－6. 原価差異分析
- 8－7. 原価低減活動
- 8－8. 製造原価の応用例
- まとめ

製造業の業務と基幹システム研修

～製造業支援システムの全体像を理解し活用の為
のシステム利用技術の向上を目指す～

7/16(水)、7/17(木)
オンライン開催 (Zoom)

ワクコンサルティング株式会社

<https://waku-con.com/>

製造業の業務と基幹システム研修 狙いと概要

狙いと概要

- ①製造業を支援するシステムは業務と密接に関係しながら全体がつながりその情報の連携は複雑、且つ多岐に渡るため、部分的な学習の積み重ねではなかなか難しいので、まずは製造業システムの全体像を俯瞰した機能の理解をします。
- ②さらに各システムの機能と業務の関連を理解して初めて製造業のアプリケーションシステム全体像の理解が可能になり、効率的で手戻りのないシステム開発を実現する事が可能になります。

当コースはシステム開発を行うS E力の向上を目指します。

特徴としては、

- 講師が現役コンサルタントのため、事例を元にした実践的な講義を主体としております。
- 当研修で製造業 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。
- Q & Aを通して、個別のご質問にも対応させていただきます。

参加対象者

IT企業・コンサルティング企業の製造業担当のお客様、および製造業における業務系のシステム担当者様

受講者の 声

- ・カリキュラムの長さが丁度良く、集中して取り組むことができた。講師の説明も大変わかりやすかった。
- ・製造業界に関わる初歩的な知識を、体系的に学ぶことができた。
- ・臆げな理解していた各業務とシステムの内容を体系的かつ網羅的に確認することが出来ました。実業務に必要な内容で今後活用して、また、実践の中で理解を更に深めていきたいと思います。
- ・製造のInputとして計画系と実需系があるという考え方が一番勉強になりました。今まで扱ってきた顧客システムだとSFAの部分もMRPで担っていました。第8章で組込みシステムのソフト要件定義を挙げられていた点は興味深かったです。現在の業務でSAPを扱っているので、SAPの話は興味深かったです。
- ・MRPのシステムのインフラを現在構築対応していますので、稼働するシステムについてイメージを持つことができました。

製造業の業務と基幹システム研修 スケジュール

日程	講義内容		タイムスケジュール	各想定時間
1日目	オープニング	新堀	09:30～09:40	10分
	1章. 製造業の業務と基幹システム全体像		09:40～10:50	1時間10分
	2章. 製造業の基準情報管理システム		11:00～12:00	1時間
	昼休		12:00～13:00	1時間
	2章. 製造業の基準情報管理システム (続き)		13:00～13:40	40分
	3章. 需要予測と生販在計画システム		13:50～15:00	1時間10分
	4章. 資材所要量計画 (MRPと製番管理) システム		15:10～16:40	1時間30分
	5章. 購買管理支援システム		16:50～17:15	25分
2日目	Q & A		17:20～17:30	10分
	5章. 購買管理支援システム	新堀	09:30～10:50	1時間20分
	6章. 在庫管理支援システム		11:00～12:00	1時間
	昼休		12:00～13:00	1時間
	6章. 在庫管理支援システム (続き)		13:00～13:30	30分
	7章. 工程進捗管理システム (MES)		13:40～15:10	1時間30分
	8章. スマート工場に於ける I C T 活用		15:20～17:00	1時間40分
	Q & A + アンケート記入		17:10～17:25	15分
	クロージング		17:25～17:30	5分

※「製造業業務プロセス研修」と内容が重複する箇所がございます。

製造業の業務と基幹システム研修 目次 【1日目】

1 章. 製造業の業務と基幹システム全体像

- 1 - 1. 産業分類と製造業の特徴
- 1 - 2. 製造業の基本問題
- 1 - 3. 生産形態の分類
- 1 - 4. 製造業の情報システム
- 1 - 5. 製造業の基幹システムの変遷
- 1 - 6. 工場支援システムの全体像とPDCA/QCD
- 1 - 7. まとめ

2 章. 製造業の基準情報管理

- 2 - 1. 基準情報とは
- 2 - 2. 品目コードの基本
- 2 - 3. 製造業固有のコード
- 2 - 4. 品目マスター管理と運用上の課題
- 2 - 5. BOM（部品表）管理と運用上の課題
- 2 - 6. BOMの種類と応用
- 2 - 7. まとめ

3 章. 需要予測と生販在計画システム

- 3 - 1. 需要予測と生販在計画の位置付け
- 3 - 2. 需要予測
- 3 - 3. 生販在計画（PSI計画）
- 3 - 4. 基準生産計画とは
- 3 - 5. 生販在庫計画を支援する情報システム
- 3 - 6. 需要予測のためのシステム支援
- 3 - 7. グローバル生販在計画
- 3 - 8. まとめ

4 章. 資材所要量計画支援システム（MRPと製番管理）

- 4 - 1. 資材所要量計画（MRP）の位置付け
- 4 - 2. MRPとは？
- 4 - 3. MRPを利用する業務領域
- 4 - 4. MRPの主要項目
- 4 - 5. MRPの計算過程
- 4 - 6. MRPからの2つのアウトプット
- 4 - 7. MRPと製番管理
- 4 - 8. まとめ

製造業の業務と基幹システム研修 目次 【2日目】

5章. 購買管理支援システム

- 5-1. 購買管理の位置付け
- 5-2. 購買管理とは
- 5-3. 購買管理の業務全体像
- 5-4. 購買管理システム
- 5-5. 購買活動
- 5-6. 様々な発注方式
- 5-7. 外注について
- 5-8. まとめ

6章. 在庫管理支援システム

- 6-1. 在庫管理の位置付け
- 6-2. 在庫管理とは
- 6-3. 在庫管理の考慮点
- 6-4. 在庫目標の設定と削減活動
- 6-5. 在庫管理支援システム
- 6-6. 在庫管理の主要機能
- 6-7. 在庫管理の応用機能
- 6-8. まとめ

7章. 製造工程管理システム (MES)

- 7-1. 製造工程管理の位置付け
- 7-2. 製造工程管理とは
- 7-3. 部品製造指示 (MRP)
- 7-4. 製品製造指示 (FAS)
- 7-5. 工程管理支援システム
- 7-6. 製品製造指示管理
- 7-7. 部品製造指示と実行可能計画
- 7-8. まとめ

8章. スマート工場に於けるICT活用

- 8-1. 製造業の業務支援システム概要
- 8-2. 製造業の業務支援システムの歴史
- 8-3. 製造業における新技術の応用分野について
- 8-4. スマート工場支援システムの標準化の動き
- 8-5. スマート設備と今後の課題
- 8-6. まとめ

グローバル生販在計画とS&OP

～SCMの重要な要素である計画とリードタイム、
その結果としての在庫の関連性～

9月18日(木)
オンライン開催 (Zoom)

ワクコンサルティング株式会社

<https://waku-con.com/>

グローバル生販在計画とS&OP研修 狙いと概要

狙いと概要

生販在計画は**S C M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 & O P**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。

受講者対象者

製造業（または流通業）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、目安として入社5年目以降の方（業務担当者・コンサルタント・SE・営業など）

グローバル生販在計画とS&OP研修 受講者の声

受講者の 声

- ・生販在計画については来期の計画をこれから組むうえで考え方の参考になった。計画の連動（統一性）について、特に新製品で課題となっており、事業計画＝生産計画と統一できるように進めていきたい。
- ・サプライチェーンの計画周りについて、非常に丁寧に説明いただき、改めて整理することが出来ました。また、他社の現状をお聞きすることが出来たのも良かったです。
- ・業界の方のリアルな話は大変参考になった。まだまだSCM改革も取り組めてない企業様ばかりを相手にしているが、S&OPの提案も織り交ぜたいと思った。
- ・S&OPについては、インターネット本を通じてのみ知っていたが、事例を含めた話をコンサルタントから直接聞くことが出来て満足でした。最後に演習の発表を行うことが出来ましたが、普段接することのない会社の方々にご意見を頂けたことは大変貴重でした。
- ・グループワークを通じて実際のケーススタディが出来たことは大変有益だった。評価のプロセス等はより深く伺ってみたい。
- ・生販在計画もS&OPをよく聞く言葉ではあるが、今回改めて体系的に学習することができ、理解を深めることが出来た。

グローバル生販在計画とS&OP研修 スケジュール

日 付	講 義	講師	時 間	時 間
1日	オープニング（SCMコースの位置付け）	貝原	9:30～9:45	15分
	1. ・生販在計画の進め方 ・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		9:45～12:00 (途中休憩 10分 X 1回)	2 時間15分
	昼 休		12:00～13:00	60分
	2. ・生販在計画の進め方 ・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		13:00～17:15 (途中休憩 10分 X 2回)	4時間15分
	クロージング		17:15～17:30	15分

グローバル生販在計画とS&OP研修 目次

1. 生販在計画の定義と重要性

2. 生販在計画の位置づけ

- 2-1. 生産管理の中の位置づけ
- 2-2. グローバルSCMの中の位置づけ

3. 生販在計画

3-1. 需要予測

- (1) 需要のパターン
- (2) 予測の原理
- (3) 予測の手法
- (4) 外的要因法と内的要因法
- (5) 移動平均法と指数平滑法
- (6) 季節変動
- (7) 需要予測の進め方
- (8) 製品の特性と需要予測
- (9) グローバルな需要予測とは（事例）

3-2. 販売計画

- (1) 販売計画の作成
- (2) 販売計画の種類
- (3) 販売計画の特徴
- (4) グローバル販売計画

3. 生販在計画（続き）

3-3. 生販在計画（PSI計画）

- (1) 生販在計画とは
- (2) 生販在計画の策定ステップ
- (3) グローバル生販在計画イメージ
- (4) 生産計画と生産能力
- (5) 生販在計画の変化対応

3-4. 生産計画

- (1) 販売計画と生産計画の整合性をとる仕組み
- (2) 生産計画及び関連計画の機能関連図
- (3) 生産計画の種類と特徴
- (4) 各生産計画の役割
- (5) 生産計画及び関連計画の機能内容
- (6) 生販在計画（PSI）から基準生産計画（MPS）へ

3-5. グローバル生販在計画の発展系（S&OP）とは

4. 改革事例

4-1. PCメーカーのS&OP事例

5. グループ演習（SCM/S&OPの成熟度）

6. まとめ



日本企業に求められる実践的S&OP

～SCMの発展系としてのS&OP導入に向けて～

10月22日(水)
オンライン開催 (Zoom)

ワクコンサルティング株式会社

<https://waku-con.com/>

日本企業に求められる実践的S&OP研修 狙いと概要

狙いと概要

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. 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を実現させるために必要な、実践的な仕組みを学びます。

受講対象者

SCM業務及び考え方に関する基本的な知識を有している方。

<製造業>

- ・製造部門、営業部門、マーケティング部門、資材部門、及び情報システム部門の関係者
- ・製造業の業務全般（生産管理、工程管理、購買管理等）を浅くでもよいので理解されている方

<IT企業>

- ・上記業務を支援している方（コンサルタント・SE・営業など）

目安として、5年目以降の方。

日本企業に求められる実践的S&OP研修 受講者の声

受講者の 声

- ・SCMを実施している各社のアセスメントを実習することができ、興味深かった。現場レベルでの課題は、どの顧客にも当てはまると思える。
- ・AI等を活用して自動化、という部分は興味深く研修を受けられました。
- ・知らないことが聞けて有意義だった。SCM/S&OPの考え方が、ネットで調べるより、よく分かり有意義だった。
- ・他の先輩方の事例を聞くことも勉強になりました。
- ・他社事例の説明が多く、有意義であった。テキストの説明だけでなく、口頭での説明が分かりやすかった。
- ・演習は他社の方々の考え方と認識をシェアできて理解力がより深まりました。
- ・これまでのご経験を踏まえてさまざまなお話をいただけたので、勉強になりました。システム的な話も含めてどのようにS&OPを実現すべきかの良いヒントをいただきました。
- ・演習の時間で、事業会社さんと同じグループになれたことで違った視点の4名で課題に取り組めたのが非常に勉強になりました。自会社の中だけでは聞けない視点もあり、有意義でした。

日本企業に求められる実践的S&OP研修 スケジュール

日 付	講 義	講師	時 間	時 間
1日	オープニング（自己紹介、アイスブレイク）	貝原 雅美	9 : 30 ~ 10 : 00	30分
	1. はじめに 2. 企業活動におけるSCMの現状と課題 3. S&OPとは		10 : 00 ~ 12 : 00 (途中休憩 10分×2回)	2時間
	昼 休		12 : 00 ~ 13 : 00	1時間
	4. S&OPによる施策 5. S&OPプロセス 6. S&OP実現の仕組み 7. S&OP成熟度 8. S&OP事例 9. 演習 10. まとめ		13 : 00 ~ 17 : 00 (途中休憩 10分×3回)	4時間
	クロージング（Q&A、アンケートなど）		17 : 00 ~ 17 : 30	30分

日本企業に求められる実践的S&OP研修 目次

1. はじめに

- 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

- 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

- 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

- 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

- 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

- 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

- 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

- 8-1. PCメーカーの事例

9. 演習 (S&OP改革提案)

10. まとめ

自動車業界に特化した 国内の調達購買業務に関する研修

ワクコンサルティング株式会社

コースの狙いと概要

◆概要

自動車業界は、電動化を契機に「擦合わせから組合わせへ」「垂直統合から水平分業へ」「ハードウェアからソフトウェアへ」という構造変化と競争激化の渦中にあります。その中で、調達購買部門はオペレーション業務の効率化とコストリダクション業務の深化を進めなければなりません。その為には、自社情報部門やICT企業と連携し、IT化を進めることが必須です。本講座は購買システムの構築に関わる方々に必要、かつ、自動車メーカーに特化した調達購買業務の内容になっています。

- ①業務目的、業務概要、業務構造
- ②業務フロー・内外関連先との関係
- ③組織体制
- ④オペレーション業務
- ⑤コストリダクション業務
- ⑥基本契約・購買関連法規 他

の順で、2000年代に購買システムの大改訂を行ったゴーン日産時代の経験談も織込みながら、講義を進めます。

◆狙い（研修ゴール）

調達購買業務の体系的内容の習得

受講対象者	受講者への前提条件
<ICT企業> 購買システム構築に関わる方 <製造業> ①購買部門での実務経験3年以上の担当バイヤー及びリーダー層 ②購買実務経験ゼロの管理職、リーダー層 ③関連部門(設計・品管・生管等)のリーダー層	調達購買業務への関心があること、学ぶ必要性があること

スケジュール

日程	講義内容	講師	タイムスケジュール(目安)	各想定時間
1日	オープニング(講師の職務歴紹介)	巖眞	09:30~09:40	10分
	講義1.業務目的、業務概要、業務構造		09:40~10:40	1時間
	(休憩)		10:40~10:50	10分
	講義2.業務フロー、内外関連先との関係		10:50~12:00	1時間10分
	(昼休)		12:00~13:00	1時間
	講義3.組織体制		13:00~14:00	1時間
	(休憩)		14:00~14:10	10分
	講義4オペレーション業務		14:10~15:10	1時間
	(休憩)		15:10~15:20	10分
	講義5.コストリダクション業務		15:20~16:20	1時間
	(休憩)		16:20~16:30	10分
	講義6.基本契約・関連法規、他		16:30~17:20	50分
	クロージング		17:20~17:30	10分
	7.個別相談・質疑		任意	任意

講義No.	内容(日産等、自動車業界ベース)
講義1. 業務目的・業務概要・業務構造	調達購買業務の原点「必要なモノを必要な時に必要なだけ」、「良いモノを良いサプライヤーから良い価格で」を起点に、その業務目的、業務概要、業務構造を自動車業界をベースに紐解く。
講義2. 業務フロー 内外関連先との関係	①新車開発段階(立上げ前)での業務フロー、②量産(立上げ後)以降の業務フロー、③その両過程での内外関連先(設計、生産管理、サプライヤー)との業務における関係を紐解く。
講義3. 組織体制	集中購買体制(全品目の購買機能を購買部門が掌握)、マトリクス組織(機能軸と事業軸)、ライン・スタッフ機能別組織(バックオフィスとフロントオフィス)という3つの視点から組織体制を紐解く。
講義4. オペレーション業務	①支払管理(発注-受入検収・価格登録-支払)、②品質・納期管理、③購買システムという3つの視点からオペレーション業務を紐解く。
講義5. コストリダクション業務	①コスト(RFQ-見積取得-コスト分析-価格交渉-価格契約、コストリダクション)、②発注(サプライヤー発掘-評価-発注先選定-サプライヤー評価、カテゴリー別競合発注政策)の2つの視点から、コストリダクション業務を紐解く。
講義6. 基本契約 関連法規 他	①サプライヤーと締結する基本取引契約書の構成・内容、②購買関連法規(適用が厳しくなっている下請法を中心に) 他

流通業業務基礎研修

2026年3月19日（木）
オンライン開催（Zoom）

ワクコンサルティング株式会社

<https://waku-con.com/>

狙いと概要

流通業業務の基礎的知識を把握し、演習等を通して現在の顧客を見直す視点を養うこと、**顧客課題抽出**や**提供価値**のヒントを得ることを狙っています。

- ①お客様の**業界用語を理解**できるレベルから、**D X 提案**までを範囲とする
- ②流通業務（顧客業務）についての基礎的認識を確立し、**新たな視点・取組みを醸成**する
- ③お客様の課題や問題に対し、**ソリューション等提供価値のシーズ**を検討する

受講対象者

流通業のお客様を担当する営業、コンサルタント

受講者への前提条件

流通業の業務担当2年目前後が標準モデル
経験豊富な方も、知見の整理ができ、合議をリードすることで気付きが得られます。

流通業業務基礎研修 受講者の声

受講者の 声

- ・倉庫業務しか経験がなかったため、流通業に関連する機能を体系的に学べたので有意義でした。
- ・流通業界について、より深く学ぶことができました。
- ・流通の基礎について理解できました。DXについても参考になりました。
- ・流通業についてお話頂くにあたって、コンサルや提案目線で話して頂いた為、今後お客様と折衝する場面でとても役に立つと思います。課題に対する着目点なども分かりやすく説明して頂ける研修でしたので、受講できて良かったと思います。
- ・非常に分かりやすいご説明をありがとう御座いました。流通業全くの初心者ですが、ひと通り概要は理解できたように思います。情報量が多くまだ整理しきれていないため、テキストは何度も読み返し理解を深めるようにします。(事前にぱらぱら見ていたよりも、各段に内容が分かるようになったなと感じています) また、営業職なので、顧客に何を聞くべきか？やDX提案・活用例などのお話が非常に参考になりました。

流通業業務基礎研修 スケジュール

日程	講義内容	講師	タイムスケジュール	各想定時間
1日	第1章： 流通業全般の俯瞰的把握	天川	9:30 ～ 11:20	1 1 0 分
	第2章： 小売業の役割と業務①		11:30 ～ 12:00	3 0 分
	(昼食)		12:00 ～ 13:00	1 時間
	第2章： 小売業の役割と業務②		13:00 ～ 14:00	6 0 分
	第3章： 卸売業の役割と業務		14:10 ～ 15:20	7 0 分
	第4章： サプライチェーンの概要		15:30 ～ 16:20	5 0 分
	第5章： 流通業の未来業務		16:30 ～ 17:30	6 0 分

流通業業務基礎研修 各章の解説

第1章：流通業全般の俯瞰的把握

1-1. 流通業の構成（流通業の全体像）

- ・流通業の企業構成
- ・流通業の企業分類
- ・業種と業態

1-2. 流通業の基本プロセス

- ・小売業の基本プロセス・機能
- ・卸売業の基本プロセス・機能
- ・C P Gの基本プロセス・機能

1-3. 基礎知識いろいろ

- ・日本の商習慣
- ・E D I
- ・チャネル

1-4. 物流の基礎

- ・物流プロセス
- ・物流センター
- ・A S N/一括物流
- ・E Cのロジ
- ・物流いろいろ

第2章：小売業の役割と業務

2-1. チェーンオペレーション

- ・組織運営の基本

2-2. M D

- ・重要機能
- ・プロセス、予測、企画、仕入、展開、結果

2-3. C R M

- ・情報入手、メンテナンス、分析、活用

2-4. 無店舗（E C）

- ・有店舗との違いと特徴

第3章：卸売業の役割と業務

3-1. 業務の捉え方

- ・把握するポイント、商・物・金・情報流、機能やプロセス

3-2. 商・物・金流別

3-3. 機能・プロセス別

- ・受注管理、在庫管理、物流センター、配送管理
- ・発注管理、在庫最適化

流通業業務基礎研修 各章の解説

第4章：サプライチェーンの概要

(メーカー⇒消費者)

4-1. メーカー視点のサプライチェーン

- ・プロセス俯瞰
- ・チャンネル視点

第5章：流通業の未来業務

5-1. 代表的 I T 関連用語 to DX (流通業的解釈)

5-2. 流通業業務プロセスと未来業務

- ・小売業
- ・卸売業

5-3. 未来への提言 to DX (演習)

物流の基本と現場改善の進め方

11月19日(水)
オンライン開催 (Zoom)

ワクコンサルティング株式会社

<https://waku-con.com/>

物流の基本と現場改善の進め方 狙いと概要

狙いと概要

研修概要

- 7時間で昨今の物流事情を踏まえた重要事項を学習する。
- 講師による講義と簡単なワークを盛り込む。

目的

- 物流初心者が必要最低限の物流基本知識と改善スキルを習得する。
- 物流業や荷主企業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。
- 特に最近最も課題になっている輸送改善についてその手法を理解する。
- お客様の業界での困りごとを理解し、ソリューションにつなげる。

参加対象

- 物流に関する知識がほとんどない方
- 物流に興味のある方、営業上必要と感じる方

物流の基本と現場改善の進め方 受講者の声

受講者の

声

- ・現場のリアルな状況や課題感などイメージでき、非常に勉強になりました。物流システムを扱う上で抑えておいた方が良い重要な数値も強調して説明くださったため、記憶に残りました。
- ・トヨタ生産方式での改善を物流業界に持ち込むことで、まだまだ効率化できるということが分かり非常にためになりました。
- ・物流の基礎について、社会的な現状や事例・課題と共に説明いただき、具体的なイメージを持って理解することができました。
- ・現状の課題点のポイントが理解できた。
- ・非常に分かりやすい説明で物流の背景と輸送改善のポイントについて理解することができました。
- ・物流の現状調査方法や基準値の作成方法、又後半はメインとなる輸送費の改善方法について詳細に丁寧にお教え頂いた。

物流の基本と現場改善の進め方 スケジュール

日程	講義内容	講師	タイムスケジュール	各想定時間
1 日	オープニング	仙石	9:30～9:40	10分
	1 章. 物流環境の実態と国の政策		9:40～10:40	1時間（休憩5分）
	2 章. サプライチェーン・マネジメント		10:40～11:40	1時間（休憩5分）
	3 章. 物流スタッフが必要とする管理領域		11:40～12:20	40分
	昼休み		12:20～13:20	1時間
	3 章. 物流スタッフが必要とする管理領域		13:20～14:00	40分（休憩5分）
	4 章. 物流品質について理解する		14:00～14:30	30分
	5 章. 物流工程別現場改善のポイント		14:30～15:30	1時間
	6 章. 輸送改善の取り組み		15:30～17:15	1時間45分（休憩あり）
	まとめ		17:15～17:30	15分

物流の基本と現場改善の進め方 アジェンダ

1. 物流環境の実態と国の政策

- 1) 規制緩和の影響
- 2) 労働環境の実態
- 3) 最近の国土交通省の施策

2. サプライチェーン・マネジメント

- 1) 物流とロジスティクス
- 2) 物流管理とサプライチェーン・マネジメント
- 3) 物流自体をも効率化するサプライチェーン・マネジメント

3. 物流スタッフが必要とする管理領域

- 1) SCM 実行のために必要な 3 領域
- 2) 物流作業の標準化
- 3) 物流標準時間の基礎
- 4) 委託先マネジメント
 - ◆ワーク①：標準作業書の作成
 - ◆ワーク②：委託先評価項目の作成

4. 物流品質について理解する

- 1) 物流品質の類型
- 2) よくある物流品質不良
- 3) 物流品質向上施策

5. 物流工程別現場改善のポイント

- 1) 調達・入荷工程
- 2) 入庫・保管工程
- 3) 出庫・供給工程
- 4) 引き取り・梱包工程
- 5) 出荷・輸送工程
 - ◆ワーク③：簡単な物流改善

6. 輸送改善の取り組み

- 1) ほとんどの会社ができている輸送基礎データ管理
- 2) 輸送効率化の基本的な考え方
- 3) 積載率管理の具体的方法
- 4) ラウンド輸送を活用した積載効率向上の取り組み方
- 5) 積載率向上のカギを握る荷姿
- 6) JIT と輸送費削減を両立させる巡回集荷(ミルクラン)のポイント
 - ◆ワーク④：混載の条件

7. まとめ

コンサルティング能力養成研修 (営業編)

8月6日(水)
オンライン開催 (Zoom)

ワクコンサルティング株式会社

<https://waku-con.com/>

コンサルティング能力養成研修（営業編）狙いと概要

狙いと概要

コンサルティブアプローチをベースに座学と演習の半々で、ケーススタディ及びワークショップを通じて、コンサルタントとして最低限必要なスキルとして、顧客が抱える真の問題を特定し、それらの要因分析と課題を抽出させる基本的な手法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コンピテンシーモデルをベースにスキル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、コンサルティング営業として基礎力が習得できます。

当コースはコンサルティング営業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財の育成を目差します。

特徴としては、

- 講師が現役コンサルタントのため、**事例を元にした実践的な講義**を主体としております。
- 当研修で**コンサルティング基礎力**を身に付けることができると共に**コンサルタントに必要なスキル**が何かを理解することができます。
- Q & Aを通して、**個別のご質問にも対応**させていただきます

参加対象者と参加前提条件

社内でのコンサルタント育成候補者及びコンサルティング営業育成候補者

受講前提条件は特にございません。

コンサルティング能力養成研修（営業編）受講者の声

受講者の 声

- ・資料がシンプルでわかりやすかったです。さらに口頭で事例を提供いただけて理解が進みました。
- ・普段IT寄りの業務を行う中では知ることのなかった、ITに限らないコンサルタントとしての知識を体系的に学習することができました。また、登坂さんのご説明もテキストに記載頂いている内容に補足する形で充実しており、本を読むだけでは得られない内容を知ることができました。
- ・コンサルティングに求められる能力やコンサルティング手法について学ぶことが出来たのは良かったです。
- ・具体的な企業へのコンサルティング事例があり、理解が進みました。質問にも丁寧に答えていただき、ありがとうございます。
- ・資料の内容は勿論ですが、講師の方の経験談や質問に対する回答などにも興味を惹かれました。また、他社の方々こういったグループワークをするのは初めてだったので、良い機会でした。

コンサルタント能力養成研修（営業編） スケジュール

日程	講義内容	タイムスケジュール	各想定時間
1日	オープニング・自己紹介	09:30～09:45	1 5 分
	1 章. コンサルティング基礎力について	09:45～10:45	6 0 分
	2 章. コンサルティブアプローチ（実践手法）について	10:45～12:00	7 5 分
	昼休み	12:00～13:00	6 0 分
	3 章. コンサルティブアプローチの実践事例紹介	13:00～14:00	6 0 分
	4 章. グループ別ワークショップ・発表	14:00～17:00	1 8 0 分
	テーマ：顧客価値創造モデル提案シナリオの策定		
	Q&A・総評	17:00～17:30	3 0 分

* 休憩は適宜取ります

コンサルティング能力養成研修

(製造業担当：コンサルタント・上級S E 編)

6/26(木)、6/27(金)
11/6(木)、11/7(金)
オンライン開催 (Zoom)

ワクコンサルティング株式会社

<https://waku-con.com/>

コンサルティング能力養成基礎研修 狙いと概要

狙いと概要

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。

前半では、コンサルタントの役割、能力体系及び心構えを理解し、コンサルタントスキルの中核をなす課題解決の基本的な技術を習得します。その際、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。後半では、コンサルタントが気をつけている合意形成の技術と多くのコンサルティングファームで保有する独自のコンサルティング技法（メソドロジー）の原形となる「仮説検証法によるコンサルティングプロセス」を習得します。

なお、コンサルティング能力は“技術である”との認識から、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。

受講対象者

コンサルティング組織に所属予定の新入社員 もしくは
コンサルティング志向の上級システムエンジニアを目指されている方

受講者への前提条件

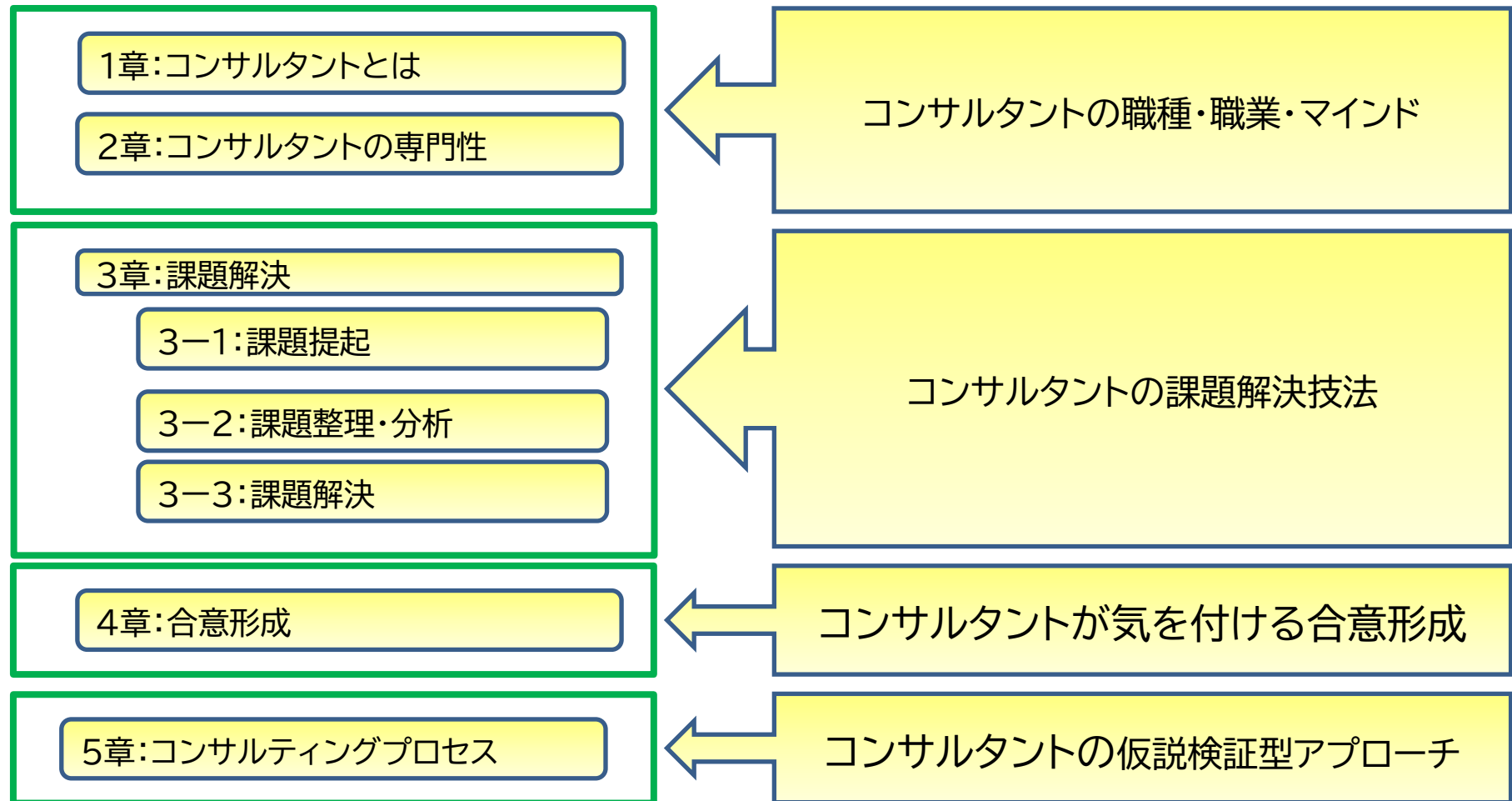
- ・製造業の基本的な業務知識を有していること
- ・「業務」に関する整理活動、改善活動の経験を多少でも有していること
- ・ロジカルシンキング、ビジネスコミュニケーションができること

コンサルティング能力養成研修の受講者の声

受講者の 声

- コンサルティングというものが漠然としており、自身の業務内でどう活用していくか不透明な部分がありました。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。
- 課題を整理するためのフレームワークや、どのようなステップを踏むか等、実用的な内容で勉強になりました。
- ご経験に基づいたお話を伺うことができ、大変勉強になりました。また一人一人のレベルに合わせた解説をしていただき理解しやすかったです。ありがとうございました。
- コンサルタントの全体像の把握ができたことで、プロジェクト内で何をすべきかが理解できました。また、現在実施しているプロジェクトの課題が明確になったため、今後コンサル的な考え方をを用いてプロジェクトを進めていきたいと思います。
- 丁寧にご説明頂いたので、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ご説明がありましたが、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かが、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おります。
- 今まで無意識に実施していた部分について、必要なことであったことが認識でき、顧客の課題を抽出する手順等の説明があり、実施してみようという意識を持つことができました。

コンサルティング能力養成研修の章立てと内容



コンサルティング能力養成研修 概要：第1日

章	概要
第1章：コンサルタントとは	コンサルタントの役割とコンサルタントとして持つべきマインドを学びます。 「ホームセンターの店員」を例にしながら、コンサルタントの思考のあり方について意見交換を行いながら理解します。続いて、コンサルタントとして必要な能力、行動様式をご説明、プロフェッショナルとして対価を得るための要点を学びます。
第2章：コンサルタントの専門性	付加価値の高いコンサルタントになるためには専門性が必要であることを学びます。 IT業界のコンサルタントを例に専門領域を考え、その専門領域のコンサルタントはどのような課題解決を行うのか、イメージして頂きます。最後に、ご自身をコンサルタントとしてみた場合、どのような立ち位置にいるのかを見つめて頂きます。
第3章：課題解決の基礎技術 ①課題提起	コンサルタントは、クライアントの課題提起から活動を行います。その課題提起にはどのような方法があるか、それぞれの方法における留意点は何かを学びます。また、課題提起を行う上で有効なフレームワークを紹介します。演習では、トップマネジメント視点と部門長視点からのケースに取り組んで頂きます。
第3章：課題解決の基礎技術 ②課題整理分析	課題を解決するために、現状を調査、分析し、問題点・主原因を明らかにする必要がありますが、その際に役立つ基本的な技術を学びます。業務プロセスをまとめるフレームワーク、ロジックツリー、MECE等の汎用的な手法の活用方法、経営の基本であるスピード、コスト、品質からの整理方法を学んでいきます。演習では、ケースを通じて業務プロセス作成と課題抽出とまとめ方を体験して頂き、ご自身の習得度を確認、Q&Aを通じて、習得度を高めて頂きます。

コンサルティング能力養成研修 概要：第2日

章	概要
第3章：課題解決の基礎技術 ③解決策	課題解決の最後に、解決策を検討、決定することになりますが、基本的な解決策の創出パターンと選択方法の基本を学習します。各パターンの留意点を理解し、理想論で終わらない実践的な解決策を考えるポイントを体得して頂きます。 演習では、I C Tソリューションを業務改善・改革に切り替えるケースに取り組んで頂きます。
第4章：合意形成の基礎技術	コンサルティング活動を行う上で、合意形成のためのアクションは非常に重要です。合意形成のために、コンサルタントが意識して使用しているコミュニケーション技術、成功のカギとなるトップマネジメントへのプレゼンテーション技術、複数名での打ち合わせ等で活用するセッション技法も併せて学びます。
第5章：コンサルティングプロセス	コンサルティングの進め方は、コンサルティング技法（メソドロジー）として専門性を活かして構築されるものですが、その大前提となるコンサルティングプロセスの基本形を学びます。その基本中の基本である仮説検証という考え方を理解した上で、その手法を用いてのコンサルティング活動がどのように進められていくのかを学びます。演習では、仮説設定に基づく調査計画の立て方を行います。

コンサルティング能力養成研修 AGENDA 第1日

スケジュール			研修項目
1日目	9:30～10:00	30分	オープニング ・このコースの狙いとコース概要 ・受講生自己紹介
	10:00～11:20	80分	第1章：コンサルタントとは <コンサルタントの役割・マインドを知る> ・ショートディスカッション：「〇〇店の店員」ケース ・コンサルタントの役割と能力の構成要素 ・コンサルタントのマインド・思考
	11:30～13:50	80分 (昼食60分)	第2章：コンサルタントの専門性 <コンサルタントの専門領域を知る> ・専門性の考え方 ・ICT業界における専門性 簡易自己診断タイム：「コンサルタント思考の自己評価」と「専門性自己評価」 (12:00～13:00 昼食)
	14:00～15:50	110分	第3章：課題解決の基礎技術① <課題提起の基礎技術を知る> ・課題提起の基礎技術 ・フレームワークを活用した経営に刺さる課題提起技術 演習：課題提起のケーススタディ（経営者目線・部門長目線）
	16:00～17:20	80分	第3章：課題解決の基礎技術② <課題整理・分析の基礎技術を知る> ・課題整理・分析の基礎技術 ・フレームワークを活用した課題整理・分析技術 演習：業務プロセス作成と業務課題整理
	17:20～17:30	10分	初日総括Q&A 初日クロージング

注）当日の進行状況により、多少の内容変更、時間修正を行う場合がございますので、ご了承をお願い致します。

コンサルティング能力養成研修 AGENDA 第2日

スケジュール			研修項目
2日目	9:30～9:40	10分	オープニング ・前日の振り返り
	9:40～10:20	40分	第3章：課題解決の基礎技術② <課題整理・分析の基礎技術を知る> - 続 - 演習：業務プロセス作成と業務課題整理
	10:30～12:00	90分	第3章：課題解決の基礎技術③ <解決策に関わる基礎技術を知る> ・解決策の創出パターン ・解決策の選択方法 演習：解決策ケーススタディ
	12:00～13:00	60分	(昼休み)
	13:00～14:20	80分	第4章：合意形成の基礎技術 <合意形成の基礎技術を知る> ・「聴く」ための基礎技術 ・プレゼンテーションの勘所 ・セッションリーディングの基礎技術
	14:30～17:00	150分 (休憩含む)	第5章：コンサルティングプロセス <基本的なコンサルティングの進め方を知る> ・コンサルティングプロセスの基本系 ・仮説検証とは ・仮説検証を活用した現状調査と分析方法 ・調査活動の技術 演習：調査計画作成
	17:00～17:30	30分	振り返りQ&A クロージング

注) 当日の進行状況により、多少の内容変更、時間修正を行う場合がございますので、ご了承をお願い致します。

会計入門研修

9月10日（水）

2026年 2月26日（木）

オンライン開催（Zoom）

ワクコンサルティング株式会社

<https://waku-con.com/>

会計入門研修 : 狙いと概要

狙いと概要

当コースは、ICTソリューション企業、もしくは、コンサルティングファームの新入社員を対象としています。

企業の基本でもある会計知識を習得することで、お客様と会計業務やシステムについて基本的な会話ができることを目的とします。

「会計」では、企業の財政状態と経営成績を株主や金融機関、政府などの利害関係者（ステークホルダー）への正確な報告が要求され、また、お金の動きを記録し集計する経理と、入出金予測実績に伴う資金需要（資金繰り）を管理する財務からなります。

これらの基礎知識を習得し企業活動を理解することで、お客様との基本的な会話ができることを目的とします。

内容としては、「会計とは」を理解し、実務的な仕訳から財務諸表の作成までの流れ、管理面からの把握分析と会計にかかわる一連の基礎に関する研修を実施いたします。

これにより、会計の概要と基本的な実務を知ること、企業の経営者や経理部門が経営状況を金銭的にどのように把握しているのか。また、管理会計を充実することで、予算と実績の把握、部門ごとやプロジェクトごとの実績を把握し、更なる改善を図っていることを理解します。

このように、会計の仕組みと、そこから何がわかるのかを理解することで、会計に関する基本的な知識を習得することができます。

受講対象者

ICT企業の新入社員（SE・営業・コンサルタント）
※社内会計業務に携わる新入社員への適用も可能です。

受講者への前提条件

特に前提条件はありません。

会計入門研修 スケジュール

日程	講義内容	講師	タイムスケジュール	各想定時間
1日目	オープニング	倉持	9 : 30 ~ 9 : 40	10分
	講義 1. 企業における会計とは？		9 : 40 ~ 10 : 40	1時間
	(休憩)		10 : 40 ~ 10 : 50	10分
	講義 2. 会計の実務 (質疑含む)		10 : 50 ~ 12 : 00	1時間10分
	演習 1. 会計の役割 (ディスカッション)		12 : 00 ~ 12 : 30	30分
	(昼休)		12 : 30 ~ 13 : 30	1時間
	演習 2. 取引と会計処理 (実習)		13 : 30 ~ 14 : 30	1時間
	(休憩)		14 : 30 ~ 14 : 40	10分
	講義 3. 管理会計 (質疑含む)		14 : 40 ~ 16 : 00	1時間20分
	(休憩)		16 : 00 ~ 16 : 10	10分
	講義 4. 国際会計基準と連結決算		16 : 10 ~ 16 : 30	20分
	講義 5. 会計システムに求められること		16 : 30 ~ 17 : 20	50分
	クロージング (全体質疑・討議)		17 : 20 ~ 17 : 30	10分

会計入門研修 各講義の目的と内容（１）

章	概 要
講義 1 企業における会計とは？ ～全体の概要～	目的：企業における会計の役割を理解する。 講義内容： ・ 会計の目的とは？ ・ 勘定科目と構造 ・ すべてのベース「仕訳」 ・ 企業の財政状況と経営成績をあらわす「財務諸表」 ・ 予算管理と資金繰り ・ 会計データから様々な切り口で分析する「管理会計」 ・ 監査と税務
講義 2 会計の実務 ～経理と財務～	目的：会計の実務を知ることにより深い理解を得る。 講義内容： ・ お金の動きを記録集計する「経理」 お金の動きの明細「仕訳」の例 勘定科目ごとにまとめた「総勘定元帳」 財政状態をあらわす「貸借対照表と経営成績をあらわす「損益計算書」 ・ お金の入出金計画予測と資金繰りを行う「財務」 入金と出金の予定と実績を管理する「資金繰り表」 資金計画と調達

会計入門研修 各講義の目的と内容（２）

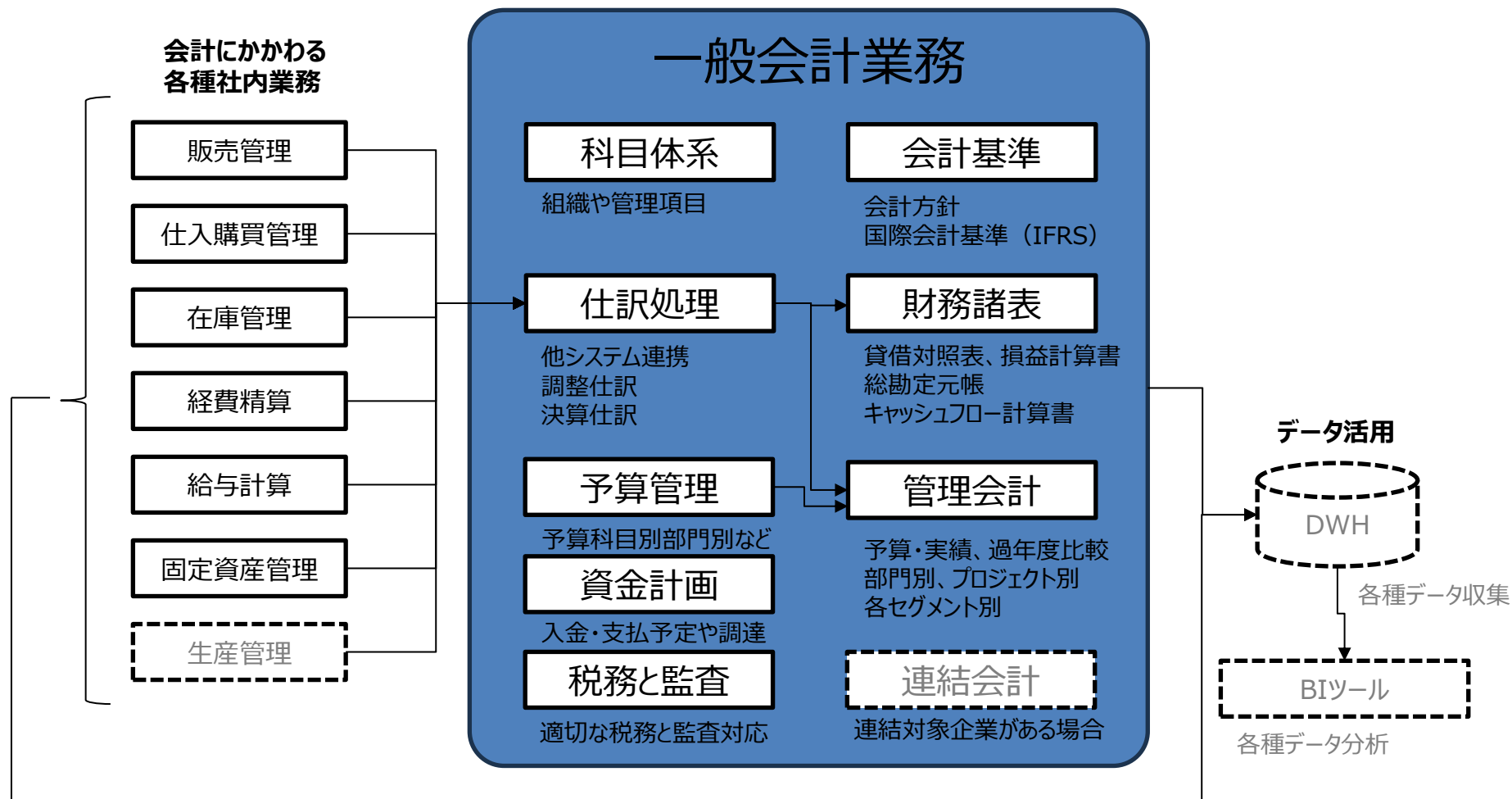
章	概 要
演習 1 会計の役割 ～ステークホルダーとは～	目的：企業における会計処理はなぜ必要かを理解する。 演習内容： 決算報告はなぜ行うのか？ ステークホルダ（利害関係者）とはだれか？ それぞれの立場からの視点はなにか？ これらをワークシートを使いグループディスカッションする。
演習 2 取引と会計処理 ～仕訳とは～	目的：実際に仕訳を行い、それぞれの取引の種別を知る。 講義内容： 例題に沿って仕訳を行う 仕訳した勘定科目の特性を考える 資産・負債・資本・収益・費用の増減の仕組みを知る 企業の財政状態である貸借対照表（B／S）、経営成績である損益計算書（P／L）、お金の動きを表すキャッシュフロー計算書（C／S）

会計入門研修 各講義の目的と内容（3）

章	概 要
講義 3 管理会計 ～会計データから分析～	目的：法律に沿った基本会計と付加情報を活用した管理会計を理解する。 講義内容： ・ 仕訳データの基本項目と管理会計用の拡張付加項目 ・ 管理会計の例 セグメント別収支管理、非会計データの活用、配賦 ・ 他システムのデータも活用しているDWH・BI
講義 4 国際会計基準と連結決算	目的：海外拠点や子会社を持つ企業の会計処理を理解する。 講義内容： ・ 連結決算 連結対象の子会社がある場合の債権債務の相殺など ・ 国際会計基準（IFRS） 大手上場企業や海外現地法人の連結
講義 5 会計システムに求められること ～財務会計と管理会計～	目的：会計処理に不可欠なシステムに求められる代表的なことを理解する。 講義内容： ・ 決算の早期化 ・ 管理会計の充実化 ・ 他業務システムとの連携 ・ 国際会計基準対応

本研修で対象とする会計業務の俯瞰

本研修で履修する範囲は一般企業における会計業務とする。



コーピング研修

7月24日（木）
オンライン開催（Zoom）

ワクコンサルティング株式会社
<https://waku-con.com/>

コーピング研修 狙いと概要

狙いと概要

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いきますが、コーピングとは英語のCOPE「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ることを学んで頂き、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。

コーピングにおける日本の第一人者である田中ウルヴェ京に師事し、
 コーピングコーチの認定を受けた講師が責任を持って研修を行います。



田中ウルヴェ京:
 多くの企業のトップにストレスについての講演を実施しており、そのほかに男子車椅子バスケットボール日本代表チームのメンタルトレーナーも引き受け、東京パラリンピックで銀メダルに導きました。

受講対象者

- ・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

受講者への前提条件

心が元気なうちに、この講座を受講して頂きたいです。

コーピング研修 スケジュール

日程	講義内容	講師	タイムスケジュール	各想定時間
1 日	オープニング（アイスブレイク）	柿沼	9：30～ 10：10	40分
	ストレスとは (ストレスとは何か、個人差がある、認知の歪み)		10：10～11：00	50分
	(休憩)		11：00～11：10	10分
	自分自身を知る (自己認識がコーピングの原点、あなたのストレス パターンは)		11：10～12：30	80分
	(昼休)		12：30～13：30	60分
	コーピングの基礎知識 (コーピングの手法、刺激・評価・反応・社会的支援のコーピング)		13：30～14：30	60分
	(休憩)		14：30～14：40	10分
	セルフトークで思考のクセを変える (マイナスのセルフトークに注意、セルフトークの変換原則)		14：40～15：40	60分
	(休憩)		15：40～16：30	50分
	D E S C 法で働きかける (自分の気持ちを正直に伝える)		16：30～16：40	10分
	まとめ		16：40～17：15	35分
			17：15～17：30	15分

注) スケジュールについては、変更の可能性がございます。

自らの陥りやすい『評価のくせ』
に気づき、くせを直し、ストレスを
軽減し、ストレスを予防し、味方に
変える技術のことである

Self Awareness

メンタルヘルス研修とコーピング研修の違い

メンタルヘルス研修

メンタル不調を出さない対策

メンタル不調を出した時の対策



起こさない、起きた時の対策

コーピング研修

ストレスを前向きに変える対処

ストレス耐性を強くする対処



スキルを身に付けて対処

講義内容と演習内容について

講義内容

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

D E S C 法で働きかける

演習内容

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パターン別に測定する

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

ストレスパターンとセルフトーク例

ストレスパターン	関連する 認知の歪み	主なストレスラー	背景の価値観	転換後（推奨）のセルフトーク例
イライラ型 (自己過信型)	べき思考	やりたいことができない	話の通じない人はいない	それもありか 自分と違って当たり前
オドオド型 (自信喪失型)	マイナス思考 どうせ思考	失敗への恐れ	狭い世界の住人（村八分の倫理）	失敗から学ぶことは多い イチローでも6割アウトだから大丈夫
クヨクヨ型 (過去悔恨型)	自己関連癖 非現実思考	過去の過失	非論理的な自責	過去と他人は変えられない、自分と未来は変えられるまず、謝ろう
モンモン型 (将来不安型)	青い鳥思考 複合的な歪み	将来への漠然とした不安	満たされない思いと根拠のない理想	今できることをやるしかない 今生きているだけでもラッキー、今に感謝
ヘトヘト型 (疲労困憊型)	完璧思考	期待を背負っている状態	手抜きは不義理	休むのも仕事のうち 70点主義で行こう
ムカムカ型 (人間関係誤解型)	読みすぎ 思い込み思考	他人の行動や態度	自分に悪意を持っているはず	受ける指摘は成長の肥やし 批判を受けて自分の能力が目減りしているのではない

『ニーズヒアリング』研修
～顧客の課題を理解し、顧客と共創する～
12月2日（火）
オンライン開催（Zoom）

ワクコンサルティング株式会社
<https://waku-con.com/>

ニーズヒアリング研修 概要と狙い

コースの狙いと概要

◆概要

営業活動の原点はお客様のニーズを把握することからスタートします。誰もが頭では分かっていますが、ニーズの概念は複雑で奥深く、その本質を的確に把握することは想像以上に難しいものです。

「顧客ニーズヒアリング研修」では、本質的ニーズの考え方を理解してもらうことからスタートします。その上で、ニーズを明らかにするフレームワーク（AsIs-ToBe分析など）を用いて、実際の担当顧客を題材としてニーズ仮説を立ててもらいます。顧客ヒアリングは、そのニーズ仮説を検証するための手段の位置づけとなります。ヒアリング活動については、質問設計の仕方、具体的な質問の技法や留意点などを学び、ヒアリングスキルを強化します。

◆狙い（研修ゴール）

顧客ニーズの本質を理解し、顧客ニーズ仮説を立案できる
ニーズを明らかにするために「AsIs-ToBe分析」ができる
ニーズ仮説を検証するためのヒアリングの技術を身につける

受講対象者

- ・法人顧客を担当しているセールスパークソン
- ・部下指導をする立場にある営業マネジャー、リーダー

受講者への前提条件

- ・顧客として法人を担当している、あるいは具体的なイメージができる程度の営業経験(3年程度以上)

ニーズヒアリング研修 スケジュール

日程	講義内容	講師	タイムスケジュール	各想定時間
1日目	オープニング	後藤	9 : 30 ~ 9 : 50	20分
	ニーズヒアリング概論		9 : 50 ~ 10 : 40	50分
	演習) ニーズは何か			
	顧客のビジネスを分析する 1		10 : 40 ~ 12 : 00	1時間20分
	演習) マクロ環境から課題を見出す			
	演習) 戦略目標を見出す			
	(昼休)		12 : 00 ~ 13 : 00	1時間
	顧客のビジネスを分析する 2		13 : 00 ~ 14 : 00	1時間
	演習) 顧客ニーズを考える			
	現場の課題を理解する		14 : 00 ~ 15 : 20	1時間20分
	演習) 企業の現場課題を考える			
	仮説検証		15 : 20 ~ 16 : 20	1時間
	演習) 顧客ヒアリングの流れを考える			
	ヒアリングテクニック		16 : 20 ~ 17 : 20	1時間
	演習) ロールプレイ			
	クロージング		17 : 20 ~ 17 : 30	10分
	(途中適宜休憩を取ります)			

ニーズヒアリング研修 各章の概要

章	概要
ニーズヒアリング概論	ニーズの基本概念 【演習】新しいパソコンを全社導入したい
顧客のビジネスを分析する	ニーズ仮説を立てるためのアプローチ 顧客企業分析フレームワーク:PEST分析、3C分析、SWOT分析 ボトムアップ型／トップダウン型 オプション思考 【演習】PEST分析を使ってマクロ環境からの課題を考える 【演習】SWOT分析を使って戦略目標を見出す 【演習】明太子メーカーA社のニーズ仮説を考える
現場の課題を理解する	AsIs-ToBe分析 【演習】A社の課題分析
仮説検証	ヒアリング論点設計 キーパーソン分析（DMU分析） ヒアリングシナリオ作成 【演習】A社に対するヒアリングシナリオ
ヒアリングテクニック	ヒアリング実践テクニック 【演習】ヒアリングロールプレイ



重枝 真太郎（しげえだ しんたろう）

ワクコンサルティング（株）ディレクターコンサルタント

東京農工大学大学院 工学府機械システム工学専攻 卒業。

三菱重工株式会社及びBosch株式会社の開発部門にて、交通インフラ製品（ETC・料金機械）及び自動車部品（センサ）の開発責任者を経験。また、海外拠点の開発・生産部門の立上から業務設計・拠点間のサプライチェーンマネジメント構築などを経験。その後、コンサルティングファームにて技術戦略、開発プロセスの構築、技術の可視化、イノベーション支援などを行うコンサル業務を経て、独立。

独立後は、イノベーションコンサルタントとして、イノベーション支援、事業化支援、DX支援などを行う。また、国土交通省のビジネス化推進マネージャーとして、研究機関の事業化支援などを行う。

【コンサルティング分野】

- ・ AIを用いた自動設備開発支援
- ・ スマートシティ支援プロジェクト
- ・ スマートシティのリスクアセスメント
- ・ 生体情報センサ開発支援
- ・ 国家プロジェクトの運営支援

【コンサルティング実績】

- ・ AIを用いた自動設備開発支援
- ・ スマートシティ支援プロジェクト
- ・ スマートシティのリスクアセスメント
- ・ 生体情報センサ開発支援
- ・ 国家プロジェクトの運営支援
- ・ 機械メーカーの新規事業創出支援（PM）
- ・ 機械メーカーの技術ロードマップ作成支援（PM）
- ・ 生体情報センサ開発支援（PM）

【研修・セミナー実績】

- ・ 日刊工業新聞
- ・ 京都大学
- ・ Xport（大阪商工会議所）
- ・ DMM
- ・ 機械メーカー
- ・ モビリティメーカー
- ・ 食品メーカー
- ・ 建機メーカー



新堀 克美（にいほり かつみ）

ワクコンサルティング（株） 常務執行役員 エグゼクティブコンサルタント
株式会社インダストリアル ソリューション アドバイズ アンド コンサルティング代表

東京都立大学 理工学部数学科卒業、日本アイ・ビー・エム（株）にて、工場情報システム部門において適用業務開発保守、ネットワーク・サーバー運用管理および情報システム企画を歴任、その後外販部隊において営業支援並びにSIのPMを行う。1996年よりHDD開発製造部門のCIOとしてAP-Northを統括する。2003年HDD部門の日立製作所への売却に伴いIBMを退社、両者のシステム統合をコンサルタントとして支援。2002年より東京電機大学理工学部において情報システム設計及びデータ通信ネットワークの講義を受け持ち講師として活動中。

著書に「イラスト図解 工場のしくみ」（共著）（日本実業出版社）、「図解よくわかるBOM」(共著)(工業調査会)、「強い工場のしくみ」（編著）（PHPビジネス新書）などがある。

専門分野： 生産管理、ERP、SCP導入企画、導入支援、工程管理、・自動化工程管理、技術情報管理、工程変更管理支援、サプライ・チェーン・マネジメント、グローバル・オペレーション支援



森田 康之（もりた やすゆき）

ワクコンサルティング（株）ディレクターコンサルタント

東北大学 法学部法学科 卒業。

アイシン精機(株) (現アイシン) 工場原価課にて、生産性管理、要員計画、予算管理、原価企画およびTPSを習得する。日本IBM(株)に入社後、生産管理パッケージソフト (COPICS) ベースの要件定義・システム設計に従事したのち、ERP事業部にてSAPプロジェクトに参画、当時のMMコンサルタント認定第1号となる。その後、豊田事業部で自動車メーカーの生産計画等G-SCMの設計・導入・ユーザー教育をリードし、同時に自動車生産塾を主宰して若手・中堅の育成に努める。トヨタ紡織(株)生産管理部に転じてのち、欧州拠点でドイツOEMビジネス向けSAP導入PMとして、自動車部品特化型 (JIS/JIT) SAPを成功裏に稼働させる。並行してトヨタWG共通EDIの立ち上げを主導し、現在の部品メーカー間受発注システム高度化の礎を築く。PwCコンサルティングでは、自動車生産研修を立ち上げ、4年以上続く名物研修に仕立てる一方、SAPとMESの自動車部品向けテンプレートを創案・確立し、ERP導入の指南書としている。

2024年7月から独立し、前職での自動車ERP案件への支援を継続する傍ら、TPSをベースにした知見・経験をもとに、自動車固有要件・他業界との比較の視点から業務プロセスとデータの本質に迫る発信・解説・指導を行う。また、最大手自動車メーカーの若手・中堅向け研修 (ものづくりを知ろう) の講師を務める。

【コンサルティング分野】

- ・生産システム(ERP・MES/SFC)構築支援サービス
- ・原価システム構築支援サービス
- ・トヨタ生産方式(TPS)教育支援サービス



永田 智（ながた さとし）

ワクコンサルティング（株）ディレクター・コンサルタント

青山学院大学 理工学部 経営工学科卒

大手化学メーカーの情報システム部門で10年勤務、その後2年間、事業部の企画管理部門で事業部内のシステムの企画、ポリエステルチェーンにおけるSCMシステムの導入企画、同業他社とのM&Aのプロジェクトなどに参画。化学メーカー退社後は国内系のコンサルティングファームにて製造業におけるコスト削減コンサルティングを多数実施（物流コスト改善、業務改善による効率化支援、製造現場改善による直接労務費の削減など）、また在庫計画、需給バランス計画、生産計画などの計画系業務の改善支援による在庫削減、リードタイム短縮コンサルティングを実施。単なる改善の実施だけではなく業務改善、コスト改善の定着化のためのシステム企画、原価管理再構築などシステム領域、管理会計領域の支援も実施。その後、独立系SIerにてERPシステムのプリセールスを実施する傍ら自社にコンサルティング事業の立ち上げを実施して多数のプロジェクトに顧客側、導入側のコンサルタントとして参画。その後、製造業系のIT機能会社へ転職して、グループ内の事業会社、機能会社のシステム企画、業務改善などのコンサルティングを多数実施するとともに、親会社の化学メーカーの情報システム部門への出向も経験し事業会社内でのコンサルティング活動も実施。直近は、半導体製造装置の部品メーカーの事業持ち株会社の情報システム部長として、事業会社のERP、MESの導入プロジェクトを推進しながら、グループ各社の情報システム部門を統合し、ネットワーク統合、セキュリティ強化等インフラの強化、組織力強化を実施。

【コンサルティング分野】

- ・製造業における業務改善・組織設計、システム導入企画、指導（販売管理、生産管理、購買管理、原価管理等の管理会計）
- ・在庫削減、リードタイム削減、コストリダクションを目的とした計画系領域の業務改善、指導
- ・ロジスティックス領域における物流効率化（庫内コスト削減、輸送コスト削減）、ロジスティックス系システムの導入企画、指導
- ・システム導入の事業会社サイドでのPM、PMO支援、中堅/中小製造業におけるCIO支援



西水 晃（にしみず あきら）

ワクコンサルティング(株)ディレクターコンサルタント

国立大分工業高等専門学校 機械工学科卒業。

日本・データゼネラル(株)にて、コンピュータ生産実務 及び 製造ライン設計、生産管理業務などに従事。
1994年、モノづくり・コンサルティング業に転身。(株)ジムテックにて、モノづくり企業向けのQCDコンサルティング技術を習得、生産戦略本部長として、大手メーカーを中心に、50社余りの業務改善支援に携わる。その後、2社の製造コンサルティング会社を経て、2005年に独立。

以降は、中堅企業から中小企業・零細企業の業務改善、あるいは、銀行や電力会社あるいは郵便会社などのサービス事業会社向けにも、モノづくり管理技術の指導教育を展開。モノづくり業界に留まることなく、そのノウハウを必要とする業種・業態企業に向けての改善コンサルティングを展開中。最近までの30年間のモノづくりコンサルティング案件数は、200案件余り。

研修は企業内研修の他にも、一般公開研修登壇数も100件を超え、「生産管理」「品質管理」「原価管理」「問題解決」が専門。

【コンサルティング分野】

- ・モノづくり企業の経営管理体制の再構築と運用指導（経営計画、利益管理、業務管理、組織運営など）
- ・管理技術VE/QE/IE/PEに基づく、「生産管理」「品質管理」「原価管理」などの業務改善およびPDCAマネジメント体制作りの実践指導（VE:価値工学、QE:品質工学、IE:生産工学、PE:調達工学）



貝原雅美（かいばら まさみ）

ワクコンサルティング（株） エグゼクティブ コンサルタント
SAMIコンサルティング（株） 代表取締役

ワクコンサルティング（株） エグゼクティブ コンサルタント、SAMIコンサルティング（株） 代表取締役。
富士通（株）にて製造業向けの生産 管理、ERP、SCMの導入、開発のコンサルティングに従事。その後米国i2テクノロジー社にて、SCMのコンサルティングに従事し、コンサルティング、マーケティング、セールスの各ディレクターを歴任。i2退社後リスク管理、内部統制の外資系日本法人立上げに参加し、多数の企業に対する内部統制、J-SOX、リスク管理等の支援を行う。

その後、組織にとらわれない業務改革請負人として独立し、現在は日欧米のグローバルな地域で、ITを活用した経営改革、SCM改革、業務改革等の研究、支援を行う。

- ・日本ロジスティクスシステム協会ストラテジックSCMコース講師
- ・著書：「戦略的SCM—新しい日本型グローバルサプライチェーンマネジメントに向けて」（共著）（日科技連出版社）
- ・日本鉄鋼協会、日本OR学会等での講演や、企業内教育研修講師、企業及び大学向け講演、SCM専門誌記事など多数。



巖真 基 (いわま もと)

ワクコンサルティング (株) パートナーコンサルタント

中央大学法学部法律学科 卒業

・1980年－2009年 日産自動車株式会社 購買管理部調査課に配属。以来、購買調査部、購買管理部、資材部、第二調達部、部品事業部、サービス部品調達室にて購買業務に従事。1999年下期以降、カルロスゴーン経営体制の下、購買部門で「日産リバイバルプラン」、「180」、「バリューアップ」に従事。(課長職)

1. 日本人経営体制下(1980年－1999年上期)：新車コストリダクション、コスト積上げ査定、下請法対策、支払管理、鉄鋼(特殊鋼)・鋳鉄材料購買、電装部品購買、補修部品&用品購買、部品事業との共同活動

2. ゴーン体制下(1999年下期－2009年)：①調達構造改革(調達規模に見合う発注構造へ、系列での固定化した発注から競合最適発注へ)、②ルノーとのベンチマーク、③LCC(Low Cost Country)調達、④日米欧グローバル共同ソーシング、④中国東風日産のデューデリジェンスに参加(東風汽車とのベンチマーク、原低効果を推定・評価)、⑤部品種類削減、⑥物流部門との共同活動(ミルクラン効果＝物流費の外化)、⑦V A・V E、等を実施。2年間で20%のコストリダクションを達成。

・1984年 (社) 中小企業研究センター(当時)にてエンジニアリングプラスチックの研究を取り纏め。

・2009年－2013年 ナブテスコ株式会社 生産技術部にて購買課題解決実践塾を主宰。カンパニー縦割り事業軸組織に購買機能軸(横軸)を通す。カンパニー間価格ベンチマーク及び情報共有、サプライヤーパネル共有化。2012年、購買課題解決実践塾がベースとなり購買統括部立上げ。(部長職)

・2013年－2014年 日本電産株式会社(現ニデック)。シニアマネージャーとして中国拠点購買の支援。

・2016年－現在 購買コンサルタントとして独立(個人事業主)、現在に至る。

・2018年－現在(継続中) その他団体でも購買シリーズ講座を多数担当(17～18講義/年)



天川龍介（あまかわ りゅうすけ）

ワクコンサルティング（株）シニアディレクターコンサルタント
（合）グラス代表
I Tコーディネータ・上級システムアドミニストレータ
I P Aセキュリティプレゼンター

音響技術専門学院・音響設計科卒業、

その後は株式会社プロサウンドで家電小売に従事、株式会社彩季で眼鏡小売：店頭販売、営業企画部主査、葛西店店長、P O S 導入プロジェクトリーダーを担当しました。1995年に独立し合資会社グラスを設立しました。

コンサルティング分野

情報化企画・I T 導入支援、流通業向け情報化企画・I T 導入支援、顧客管理／販売管理システム導入・運用支援、マーケティング／C R Mシステム企画構築、マーケティング指導、マーケティングへのI T 活用、M D ／ S P 連動企画指導、店舗運営指導

コンサルティング実績

- ・全国600店舗／小売協同組合の販促企画指導
- ・顧客管理／販売管理システムリプレイス
- ・商店街ポイントカードシステムリプレイス
- ・東京都などの公的な企業支援（デジナビ、セキュリティ点検）参画

研修実績

- ・大手Sier等への「流通業＋I T」関連の研修15年以上
- ・I Tコーディネータ協会主催研修、公益財団主催研修も担当

著 書「伸びる経営・活かすI T」連載中／1998～ （興隆出版社）



仙石 恵一（せんごく けいいち）

ワクコンサルティング（株） ディレクターコンサルタント

日産自動車株式会社で生産管理、物流管理、購買管理に携わることに従事。

その後ルノー・日産共同購買会社出向（Renault Nissan Purchasing Organization DGM）仏ルノー社と連携し、サービス（物流および部品以外の購入品）購買業務に携わる。日米欧で共通の購買業務ルールの構築、グローバル集中購買の確立により30%を超える大幅なコストダウンの実施、物流購買の目玉として部品を自ら引き取る（ミルクラ）調達物流改革を実現。

2005年～2007年、東風日産乗用車公司（中国、広州市）に出向、サービスサポート購買部 副部長として中国にグローバル購買方式の導入、物流会社に対する改善手法の伝授、物流会社の倉庫業務、輸送業務改善指導による大幅生産性向上の実現。

2008年～2012年、ユニプレス株式会社、生産管理部主管、監査室長、総務部長として輸出物流改善活動、関連企業の生産、物流改善指導、内部統制業務の確立、全社リスクマネジメント導入、法務業務、会社総務全般を支援。

2013年、Kein物流改善研究所を設立。今までの物流管理、生産管理等の経験を活かし、真のサプライチェーン構築を支援するために活動を開始。物流改革コンサルティング、講演、執筆活動を実施。

専門分野：輸送改善、構内物流改善、物流現場管理および人材育成のしくみ等の研究、支援。



登坂 一博 (のぼりさか かずひろ)

ワクコンサルティング (株) ディレクターコンサルタント

関西学院大学大学院商学研究科マネジメントコース (MBA) 終了、大手複写機メーカーでテリトリー営業から大手企業担当のアカウントマネジャーを経験。その後、経営コンサルタントで転じ、営業改革のコンサルティング案件を多数担当。

更に大手外資系ITベンダーにBiz&ITコンサルタントとして参画し、ビジネスコンサルティング部門の立上げと若いメンバーの育成及びIT武装化による営業モデル改革コンサルティング、グローバルビジネスプログラムの日本への導入等のプロジェクトに従事。

現在は、大学で経営学を教える傍ら、BICソリューションズ代表として、コンサルティブアプローチをベースに営業モデル改革実施計画の策定からその実行・定着支援コンサルティングを専門とする。

著書に「顧客価値創造型営業への進化」2010年 (ジェイティービー能力開発) などがある。

専門分野： 営業戦略、マーケティング戦略、経営 (事業) 戦略、BITA (Business & IT Alignment) コンサルティング等、企業経営における新たな営業戦略の論理と実践の体系化に取り組んでいます。



赤岸 雅己 (あかぎし まさみ)

ワクコンサルティング (株) エグゼクティブコンサルタント

上智大学 理工学部数学科卒業。

バロース(株)にてコンピュータ 及びソリューションの営業経験を積む。日本 I B M(株)に入社後、営業企画推進部門にて、営業企画、及びお客様向け各種課題解決セッションの企画と実施、並びにセッションスキルトランスファ活動に従事。流通・サービス業を担当するコンサルティング事業を立ち上げ、業務系コンサルタント、業務改革プロジェクトリーダーとして活動。医薬品卸、公益企業、製造業など、幅広い業種の業務改革・改善プロジェクトを経験。また、プロジェクトマネージャ向け「コンサルティングプロセス」コースの企画と講師経験も有する。

最近では、経営顧問として、受注設計生産製造業における進捗管理、品質管理を構想段階から定着までを指導、調剤薬局チェーンに対して、経営課題全般への提言・指導とともに予算管理の導入から定着までの指導を行う。

「コンサルタント能力養成」関係研修の他、「製造業業務基礎」「受注設計生産製造業業務プロセス」、「原価管理」、「品質管理」の研修講師を担当。ビジネス会計検定 3 級保有。

【コンサルティング分野】

- ・経営管理の仕組み構築及び運用指導 (予算管理、利益管理、業績管理、各種企画・施策管理、各部門管理等)
- ・法人向けICTソリューション営業力強化指導
- ・事業企画、マーケティング企画等各種企画段階への指導 他



倉持 誠（くらもち まこと）

ワクコンサルティング（株）ディレクターコンサルタント

【略歴】

- 1981年 株式会社ミロク経理入社。中小企業向けオフィスコンピュータの導入指導を担当。延べ約300社へ一般会計、建設会計、販売・購買・在庫管理、給与計算などのシステム化を実施。また、代理店のサポートおよび研修を実施。
- 1985年 株式会社アシスト入社。米国製大企業向け会計パッケージMSAの導入コンサルティングとコンサルタントチームのマネジメントを担当。サービス業から製造業と広く会計システム最構築の支援を実施。またユーザー向け研修の講師としても活動。
- 1991年 日本オラクル株式会社入社。米国オラクル社の日本法人設立にともない株式会社オラクルより転職。研修センターにおける研修マテリアルの開発および研修の実施。サポートセンターの立ち上げ。代理店支援など、初期の立ち上げに携わる。ERPパッケージソフトウェアOracle EBSの日本でのリリースにともない、会計モジュールを担当。マーケティング活動から、お客様への提案活動を実施。
- 1999年に独立し、ERP会計系システムの導入支援コンサルタントとして活動する傍ら、業務系システム関連や目標管理の研修を実施。

【コンサルティング分野】

- システム導入支援、現状業務の分析により課題を可視化し、業務とシステムの改善点（品質と効率）をまとめることによりBPRやシステム改修を支援。
- 研修・トレーニングの開発および実施、目的に即した業務・システムの両面からの研修・トレーニングを実施。
- その他、アイデア発想ツールの活用や目標管理の研修も実施。



柿沼 良太（かきぬま りょうた）

ワクコンサルティング株式会社 シニアディレクターコンサルタント

【経歴】

- ・1974年 株式会社ブリヂストン入社 生産管理部門にてタイヤ生産・出荷計画策定、工場で工程指令策定に従事する
- ・1989年 株式会社木本入社 株式公開プロジェクトに参加し株式公開を果たし、その後人事部門で新人事制度を構築する
- ・2000年 インサイトラーニング株式会社入社 研修講師の道に進む
- ・2016年 アムニカ人財研究所設立 代表に就任し研修講師を続け現在に至る

【研修テーマ】

- ・コーピング ・プレゼンテーション ・アサーティブコミュニケーション
- ・タイムマネジメント ・ネゴシエーション ・リーダーシップ など

【研修実績】

- ・国土交通省 ・国土地理院 ・人事院 ・東北農政局 ・独）自動車技術総合機構 ・東京都人材育成センター ・埼玉県庁
- ・島根県自治研修所 ・富山県職員研修所 ・彩の国さいたま人づくり広域連合 ・川口市役所 ・狭山市役所 ・横浜市役所
- ・東京消防庁消防学校 ・東京高等裁判所 ・福島大学 ・軽自動車検査協会 ・穴吹工務店 ・本田技研工業 など



コーピングインストラクター認定書



後藤 匡史（ごとう まさふみ）

株式会社シナプス 代表取締役社長

ワクコンサルティング株式会社 取締役

15年以上のマーケティング・コンサルタントの経験を有し、化粧品、外食、エンターテインメント、メディア、サービス、精密機器、電子機器、電気部品、医療機器、農業など数多くの領域を支援してきた。

その結果、多くの企業が陥る「顧客不在の戦略立案・実行」に対して提言し、真のニーズを中心とした組織へと生まれ変わらせることをミッションとして、数多くの企業を変貌させてきた実績を持つ。

近年は、新規事業領域のコンサルティング・ワークショップを数多く手がけ、クライアント企業の新規事業立ち上げを支援、複数の新規事業を生み出してきた。また、顧客の本質ニーズをつかむ「VOC経営」を提唱し、顧客起点の経営を実践する伝道師として顧客の企業文化変革を支援する。

特に、ファシリテーションには定評があり、ワークショップで顧客を成功・成長に導くほか、クライアント企業の経営会議のファシリテーターも依頼される。

研修では、マーケティング研修のほか、問題解決スキル研修やファシリテーション研修での実績が豊富で、「すぐに使えるビジネスの実践的なスキル」を伝える講師として評判が高い。SMBCコンサルティング セミナー講師。

1973年生まれ、2007年シナプス入社、2008年取締役就任、2024年より現職。

2021年よりアグリテックスタートアップのテラスマイル株式会社の非常勤取締役を兼任。

弊社のキャンセルポリシー

キャンセルは、各コース開始日の 8 日前までとさせていただきます。

それ以降の 2 日前までは受講費用の25%、前日は（17:00まで） 50%、

当日は受講費用の全額をご請求させていただきます。

	当日	前日	2日前～7日前 (土日含む)	8日前以降
キャンセル料	100%	50%	25%	0%