

# 新規研修のご案内

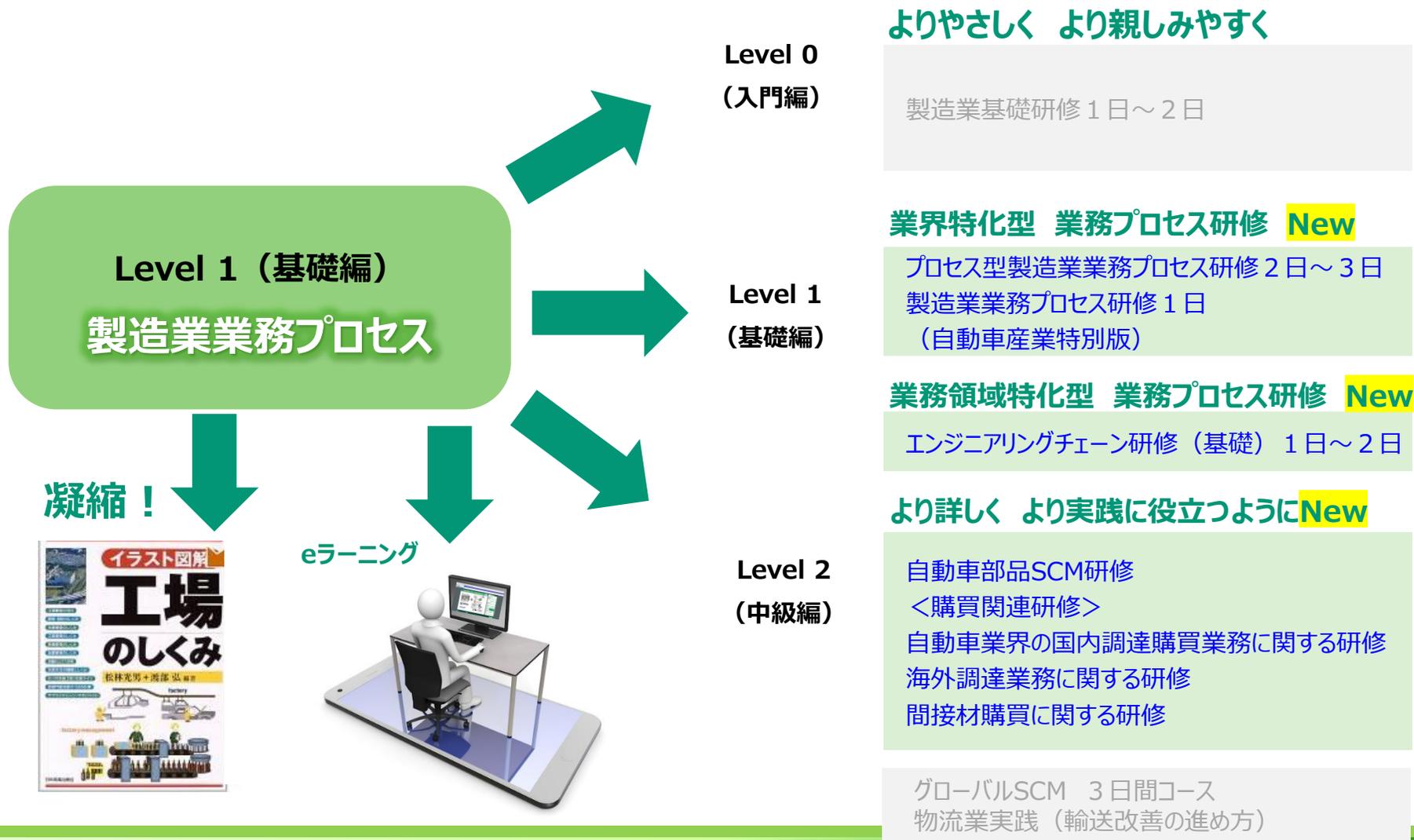
ワクコンサルティング株式会社

〒252-0804 神奈川県藤沢市湘南台6-33-16 神山ビル

🌐 : <https://waku-con.jp>    ✉ : [info@waku-con.com](mailto:info@waku-con.com)

# 製造業業務プロセス研修のコース拡大背景

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コースを拡大し、業界・業務領域特化型研修や、自動車SCM、購買業務に特化した研修を新たに企画いたしました。



# 業務プロセス研修 新規研修



# プロセス型製造業業務プロセス研修

～プロセス型製造業の全体像をイメージできる人材の育成～

# プロセス型製造業 業務プロセス研修について

本研修は、プロセス型製造業のサプライチェーンを中心に、関連する周辺業務まで幅広く習得できます。業務プロセス全体の理解に加え、それを支えるシステム機能についてもあわせて習得いただける構成が特徴です。

## ■ 当研修の範囲：

サプライヤーとの接点からカスタマーへ製品を届けるまでのサプライチェーン全体の業務プロセス



- 実務に基づいた分かりやすい解説

- プロセス型製造業での勤務経験やコンサルティング経験をもつ講師が担当し、実例を交えながら説明することで、業務経験が浅い方でも理解しやすい

- アクティブラーニングの活用

- 講義だけでなく、演習やディスカッションを随所に取り入れることで、理解・定着を促進

- 総合演習（3日間コースのみ）による理解度の確認

- 総合演習を通じ、理解度の判断、実務課題解決へのヒントを得ることが可能

# プロセス型製造業 業務プロセス研修 概要と狙い

## 概要と狙い

### ◆概要

プロセス型製造業における業務プロセスの全体像を体系的に理解することを目指します。また、加工・組立型製造業にも触れることで、両者の違いや共通点を踏まえた理解を深めていただきます。プロセス型製造業のサプライチェーン（計画、調達、生産、販売、物流）や、レシピ・原単位管理などの基準情報に関する知識を体系的に学びます。これにより、製造業のお客様、SIer、コンサルタント企業のお客様それぞれが、必要な業務理解の強化や業務改善・提案力の向上といった目的を達成することができます。

### ◆狙い

若手社員の方は業務知識の基礎習得を促し、中堅社員の方は既存知識の体系的整理とさらなる理解の深化を図ります。

#### <製造業のお客様>

- ① サプライチェーンに携わる各部門の役割と抱える問題や課題の正確な理解
- ② 改善活動（QCDの向上）に繋がられる若手人材の育成

#### <IT企業・コンサルタント企業のお客様>

- ① クライアント様が業界用語を交えて説明される話の理解と円滑なコミュニケーション
- ② クライアント様の要求の的確な把握
- ③ 業務要件の正確な理解によるERP／MES導入やSCM／PLM構築の上流工程の正確な実施（下流工程での手戻りの防止）

## 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・SEE・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

# プロセス型製造業 業務プロセス研修 スケジュール

日程	研修内容	講師	タイムスケジュール	想定所要時間
1日目	オープニング	永田	09:00～09:10	10分
	1章. プロセス型製造業の概要		09:10～10:40	1時間30分
	2章. 製造の基準情報管理 (レシピ・原単位・品質規格)		10:40～12:00	1時間20分
	(昼休み)		12:00～13:00	1時間
	2章. 製造の基準情報管理 (レシピ・原単位・品質規格)		13:00～13:30	30分
	3章. MRP (所領量計算)		13:30～14:40	1時間10分
	4章. 生販在計画 (マテリアルバランス)		14:40～16:00	1時間20分
	5章. 購買管理と原料バランス		16:00～16:50	50分
1日目振り返り		16:50～17:00	10分	
2日目	5章. 購買管理と原料バランス		09:00～10:30	1時間30分
	6章. 生産管理 (生産計画～実績収集)		10:30～12:00	1時間30分
	(昼休み)		12:00～13:00	1時間
	7章. 在庫管理		13:00～14:30	1時間30分
	8章. 販売管理と輸配送管理		14:30～16:40	2時間10分
	2日目振り返り		16:40～17:00	20分

注) 1時間～1時間30分に1回は休憩を入れます。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。

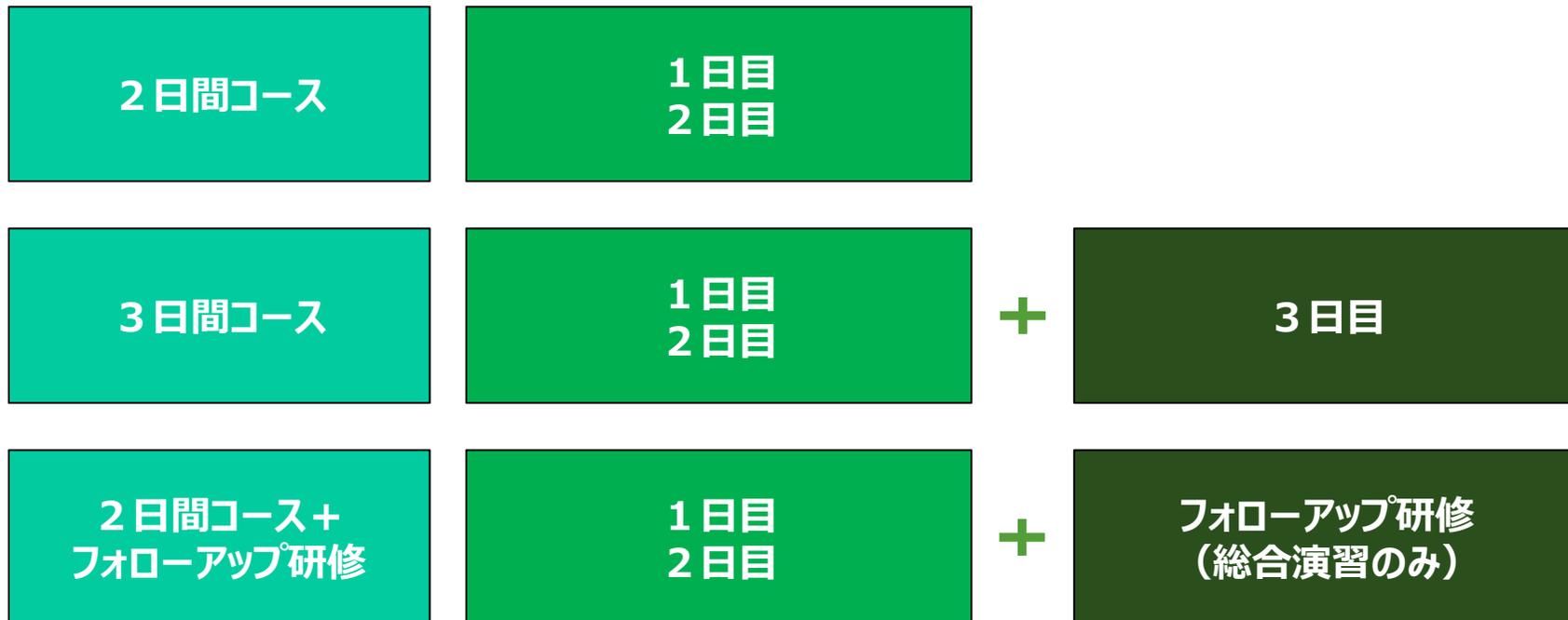
# プロセス型製造業 業務プロセス研修 スケジュール（オプション）

日程	研修内容	講師	タイムスケジュール	想定所要時間
3日目	9章. 品質管理と品質保証	永田	09:00～10:00	1時間
	10章. 原価管理		10:00～11:30	1時間30分
	11章. その他業務領域 (設備管理・構内物流管理 etc)		11:30～12:00	30分
	(昼休み)		12:00～13:00	1時間
	11章. その他業務領域 (設備管理・構内物流管理 etc)		13:00～14:00	1時間
	総合演習		14:00～16:40	1時間40分
	問Ⅰ 現状の課題の確認 問Ⅱ 課題に対する改善の方向性の検討 問Ⅲ あるべき姿の業務フローの完成 クロージング (アンケート記入など)		16:40～17:00	20分

注) 1時間～1時間30分に1回は休憩を入れます。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。

# プロセス型製造業業務プロセス研修 進め方

本研修は、教育ニーズに応じて柔軟に受講日程をお選びいただける構成となっております。そのため、1日目・2日目のみを受講いただく 2日間コースとして実施することも可能です。また、品質・原価・設備など、管理業務まで幅広く担当されている企業様には、より包括的に学べる 3日間コースの受講をおすすめしております。



2日間コースをご選択の企業様には、「総合演習」を別途フォローアップ研修として期間をあけて実施されることをおすすめしております。実践と振り返りを経て、理解がより深まります。

# プロセス型製造業業務プロセス研修 概要①

## 章

## 概要

### 第1章 プロセス型製造業の概要

「プロセス型製造業」の特徴について、加工・組立型の製造業との相違点、共通点を中心に全体像を掴む形で学習していきます。学習する際に業務ブロックの繋がり（個別の業務プロセスをある粒度でまとめた繋がり）、大枠での業務の繋がりを確認するとともに、一般的なプロセス型製造業の組織体系から各組織が業務プロセスのどの領域を担っているのかを俯瞰的に学習します。  
プロセス型製造業を組織と業務の大まかな形で学習することで、2章以降で学習する詳細化された業務プロセスの理解を深めるための入り口を学習します。

### 第2章 製造の基本情報 (レシピ・原単位・品質規格)

加工・組立型の製造業との相違点、共通点も併せて学習することでプロセス型製造業の特徴をより深く理解します。品目・品番の考え方、レシピとは何なのか、原単位とは何を管理しているのか、品質規格とは何を管理しているのかなどを学習します。特にレシピと部品構成表の違い、原単位管理とは具体的にはどのようなこと、品質規格（社内規格、顧客規格）、規格と品目（品番）との関係などを学びます。

### 第3章 MRP（所要量計算）

特にプロセス型製造業の特徴としてのレシピ管理と加工・組立型製造業の部品構成表との違いを意識しながら所要量計算について学習します。  
第2章で学習したレシピ管理の復習とレシピを用いた所要量計算を実際に手を動かしながら計算いただきます。一般的には、生産管理システムを導入しているとこの辺りはシステムがバックグラウンドで自動計算します。今回は、敢えてご自身で手を動かしてMRPがバックグラウンドで自動計算している計算を実施していただきます。

### 第4章 生販在計画 (マテリアルバランス)

生販在計画はどのようにできるのでしょうか？生販在計画のインプット情報は何でしょうか？  
生販在計画のインプットは販売情報になります。この販売情報（販売計画）とは過去の販売実績、今後の需要動向などを考慮して立案されます。その販売を満たすための在庫計画、在庫計画を満たすための生産計画へと繋がります。この販売計画・生産計画・在庫計画は密接に繋がっており、これらを連動させて行う業務が生販在計画となります。

### 第5章 購買管理と原料バランス

一般的なMRPによる購買計画を前提に、プロセス型製造業特有の長納期原料を考慮した在庫バランス計画や、生販在計画と連動した購買活動を学習します。  
また、企業における購買活動は、原料や資材、包材といった生産活動に必要なものの購買だけではなく、プラントや設備などの修理部品、設備修繕の為のサービスなど各部門で様々なものを購買しています。それらの購買についてもこの章で学習していきます。  
最後に購買部門（例：購買部）の役割、単にルーティン業務としての発注業務だけではなく購買戦略の立案等購買に必要な戦略的な部分についても簡単に触れます。

# プロセス型製造業業務プロセス研修 概要②

## 章

## 概要

### 第 6 章 生産管理 (生産計画～実績収集)

プロセス型製造業の特徴を踏まえ、生産形態別に計画立案から実績収集までを学習します。連続型プラント（少品種多量生産的なモノづくり）からバッチプラント（多品種少量生産）、ミル製品（荷姿違い）、同時に複数の品番が出来る上がる（フィルム・シート系）形態など、組立・加工業とは異なる生産パターンごとの生産計画と実績収集を理解します。あわせて、リサイクル包材（リサイクル容器）、バルク出荷の為の充填（ローリー充填など）について計画・実績収集で解説し、さらに設備からの情報を自動収集するIoT・DXの考え方についても簡単に学習します。

### 第 7 章 在庫管理

プロセス型製造業、特に液体・粉体・バラ物などのバルク製品の特徴を踏まえながら在庫管理を学習していきます。在庫がなぜ必要なのか、また過剰在庫がなぜ問題となるのかといった在庫の基本的な意味を再確認します。さらに、タンクやサイロで管理される在庫と、充填後にSKUが変わる在庫の違いを理解することで、プロセス型製造業特有の在庫管理への理解を深めます。あわせて倉庫管理にも触れ、実際の倉庫業務の概要についても学習します。

### 第 8 章 販売管理と輸配送管理

「販売管理」と、顧客へ製品を届ける部分、「輸配送管理」についても学習します。プロセス型製造業では顧客の多くが企業であるという特徴（一部は、コンシューマー製品もありますが、メーカーが直接コンシューマーに販売していることは少ないと考えられます。）踏まえ、受注から出荷・売上計上までの流れや、出荷指示から輸送に至る業務プロセスを中心に理解します。

### 第 9 章 品質管理と品質保証

品質管理と品質保証の違いを理解し、プロセス型製造業、特に素材型製造業における品質管理の特徴を学習します。品質管理部門の役割、品質保証部門の役割、その役割に必要な業務を体系的に学習するとともに、品質管理部門、品質保証部門の日々の業務の中で必要なシステム機能について、他の業務プロセスとの関係も見ながら学習します。

### 第 10 章 原価管理

まず原価管理の全体像を理解し、標準原価、実際原価、原価差異分析について学習します。次に製造業における一般的な原価計算の考え方と算出方法を学び、その上でプロセス型製造業特有の原価計算の特徴を理解します。

### 第 11 章 その他業務領域

この章では、「設備管理」「構内物流管理」「グローバルサプライチェーン管理」「物流費管理」について概要を学習します。「設備管理」では、設備管理の目的と設備管理システムの役割を理解します。プロセス型製造業の場合は、バルク生産が故の物流量が大きいことが一つの特徴になります。販売物流の世界だけではなく工場内の物流管理についても必要になってきます。また、グローバル化の進展で生産工場が複数にまたがっている企業も少なくはありません。その辺りについても「グローバルサプライチェーン管理」の中で学習します。最後に、物流量が大きいということは物流費についてもそれ相応の金額になってきます。この物流をどのように管理すべきなども「物流費管理」の中で学習します。



## 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

# エンジニアリングチェーン研修（基礎）

## 概要と狙い

### ◆概要

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や設計手法などを演習を交えて、エンジニアリングチェーンの基本を学んでいただきます。

### ◆狙い

<ICT企業、コンサル企業の方々は>

- 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なる（R&D部門の人たちと会話ができるようになる）

## 対象者

- ものづくり企業のR&D部門と仕事をする新人・若手営業・SE、またはエンジニアリングチェーンを基本から学びたい方。
- <受講条件>
- 製造業基礎研修またはeラーニング「製造業業務研修シリーズ」を受講済みの方、もしくは同等の知識レベルを有する方。

# エンジニアリングチェーン研修（基礎） 1日 スケジュール

日程	研修内容	講師	タイムスケジュール	想定所要時間
1日	<p>オープニング</p> <p>1章.エンジニアリングチェーンとは ECMとは ECMが求められる理由 ECMのアプローチ方法 ECMの効果</p> <p>2章. R&amp;D部門の役割と業務 研究と開発の違い 研究所の役割の変化 研究所と開発部門との関係 開発業務の守備範囲 個別受注型と見込生産型の違い 開発プロセスのパターン ミニ演習</p> <p>3章.開発の流れと設計情報 各フェーズの実施事項 開発に必要な情報 開発業務と各情報の関係 情報管理方法 情報管理に求められる要件 ディスカッション実施</p> <p>4章.まとめ クロージング Q&amp;A</p>	重枝	9:30~17:30	7 h (休憩 1 h)

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。

# エンジニアリングチェーン（基礎） 1日 概要

章	タイトル	項目	目的・概要
1	エンジニアリングチェーンとは	<ul style="list-style-type: none"> <li>ECMとは</li> <li>ECMが求められる理由</li> <li>ECMのアプローチ方法</li> <li>ECMの効果</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ECMが求められる背景や効果などを説明し、目的意識を持ってもらう</li> </ul>
2	R&D部門の役割と業務	<ul style="list-style-type: none"> <li>研究と開発の違い</li> <li>研究所の役割の変化</li> <li>研究所と開発部門との関係</li> <li>開発業務の守備範囲</li> <li>個別受注型と見込生産型の違い</li> <li>開発プロセスのパターン</li> <li>ミニ演習</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>R&amp;D部門役割を説明し、研究と開発の目的などの違いを理解する。</li> <li>研究所の組織体系の遍歴を説明し、市場ニーズや企業ニーズに合った組織体系を学ぶ</li> <li>開発業務の開発プロセス（ステージゲート・アジャイル開発・Vモデル・モデルベースなど）や実施事項の概要や手法（リスクアセスメント・FMEA・DRBFM・TRIZなど）とツール（CAD・CAM・シミュレーションなど）を説明し、開発業務の全体像をつかんでもらう。</li> <li>設計手法の演習を行い、どのようなやり方をしているかを理解する</li> </ul>
3	開発の流れと設計情報	<ul style="list-style-type: none"> <li>各フェーズの実施事項</li> <li>開発に必要な情報</li> <li>開発業務と各情報の関係</li> <li>情報管理方法</li> <li>情報管理に求められる要件</li> <li>ディスカッション実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>各フェーズの実施内容や課題などを説明し、実際に開発時の行うことの演習を通じて、具体的な内容を理解してもらう。</li> <li>開発に必要な情報がどのようなものでどのフェーズに使われているか、どのように管理されているかを理解する</li> <li>情報管理としてどのようなものが開発として望ましいかなど（EBOMが必要な理由など）を理解する</li> </ul>
4	まとめ		<ul style="list-style-type: none"> <li>演習はNHKアイデアロボコンを題材にし、概念設計・基本設計レベルまでを実施し、計画や見積に必要な内容を学ぶ</li> </ul>

## 概要と狙い

### ◆概要

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。

### ◆狙い

<製造企業の方々は>

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

<ICT企業、コンサル企業の方々は>

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なる  
(R&D部門の人たちと会話ができるようになる)

## 対象者

- <製造業企業> 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
- <ICT企業、コンサル企業> 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系スタートアップなど）

<受講条件>

・製造業基礎研修またはeラーニング 製造業業務研修シリーズを受講済みの方、もしくは同等の知識レベルを有する方。

# エンジニアリングチェーン研修（基礎） 2日 スケジュール

日程	研修内容	講師	タイムスケジュール	想定所要時間
1日目	オープニング	重枝	9:00～9:25	25分
	講義1 ECMとは		9:25～9:50	25分
	休憩		9:50～10:00	10分
	講義2 R&D部門の役割		10:00～10:50	50分
	休憩		10:50～11:00	10分
	講義3 開発部門の業務①		11:00～12:00	60分
	昼食		12:00～13:00	60分
	開発部門の業務②		13:00～14:00	60分
	休憩		14:00～14:10	10分
	演習① なぜなぜ分析 ※適宜休憩		14:10～15:30	80分
	休憩		15:30～15:40	10分
	演習② リスクアセスメント ※適宜休憩		15:40～17:00	80分
クロージング (QA・まとめ etc)	17:00～17:30	30分		

※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。

# エンジニアリングチェーン研修（基礎） 2日 スケジュール

日程	講義内容	講師	タイムスケジュール	想定所要時間
2日目	前日の振返り	重枝	9:00～9:30	30分
	講義 4 各フェーズの実施事項①		9:30～10:00	30分
	休憩		10:00～10:10	10分
	各フェーズの実施事項②		10:10～11:00	50分
	休憩		11:00～11:10	10分
	各フェーズの実施事項③		11:10～12:00	50分
	昼食		12:00～13:00	60分
	演習③ 概念設計・基本設計 ※適宜休憩		13:00～14:50	110分
	休憩		14:50～15:00	10分
	講義 5 設計情報		15:00～15:50	50分
	休憩		15:50～16:00	10分
	講義 6 ECMの事例		16:00～17:00	60分
クロージング（QA・まとめ etc）	17:00～17:30	30分		

※ディスカッションはお客様と協議の上決定させていただきます。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。

章	タイトル	項目	目的・概要
1	ECMとは	<ul style="list-style-type: none"> <li>ECMとは</li> <li>ECMが求められる理由</li> <li>ECMのアプローチ方法</li> <li>ECMの効果</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ECMが求められる背景や効果などを説明し、目的意識を持っていただきます。</li> </ul>
2	R & D部門の役割	<ul style="list-style-type: none"> <li>研究と開発の違い</li> <li>研究所の役割の変化</li> <li>研究所と開発部門との関係</li> <li>開発部門の組織形態（ピラミッド型・機能型）</li> <li>R &amp; D部門と各部署との関係</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>R &amp; D部門役割を説明し、研究と開発の目的などの違いを理解します。</li> <li>研究所の組織体系の遍歴を説明し、市場ニーズや企業ニーズに合った組織体系を学びます。</li> </ul>
3	開発部門の業務	<ul style="list-style-type: none"> <li>開発業務の守備範囲</li> <li>個別受注型と見込生産型の違い</li> <li>開発プロセスのパターン</li> <li>開発業務の流れ（開発フェーズ）</li> <li>各フェーズで用いる手法・ツール</li> <li>演習</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>開発業務の開発プロセス（ステージゲート・アジャイル開発・Vモデル・モデルベースなど）や実施事項の概要や手法（リスクアセスメント・FMEA・DRBFM・TRIZなど）とツール（CAD・CAM・シミュレーションなど）を説明し、開発業務の全体像をつかんでもらいます。</li> <li>設計手法の演習を行い、どのようなやり方をしているかを理解します。</li> <li>演習内容は、FMEA・リスクアセスメント/TRIZなどを実施し、どのような情報が必要か？どのような検討が必要か？などを学びます。</li> </ul>

章	タイトル	項目	目的・概要
4	各フェーズの実施事項	<ul style="list-style-type: none"> <li>概念設計</li> <li>基本設計</li> <li>詳細設計</li> <li>試作</li> <li>評価（テスト）</li> <li>リリース</li> <li>アフターマーケット （不具合対応・保守など）</li> <li>演習</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>各フェーズの実施内容や課題などを説明し、実際に開発時に行うことの演習を通じて、具体的な内容を理解してもらいます。</li> <li>演習はNHKアイデアロボコンを題材にし、概念設計・基本設計レベルまでを実施し、計画や見積に必要な内容を学びます。</li> </ul>
5	設計情報	<ul style="list-style-type: none"> <li>開発に必要な情報</li> <li>開発業務と各情報の関係</li> <li>情報管理方法</li> <li>情報管理に求められる要件 （ディスカッション実施）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>開発に必要な情報がどの様なものでどのフェーズに使われているか、どの様に管理されているかを理解します。</li> <li>情報管理としてどの様なものが開発として望ましいかなど（EBOMが必要な理由など）を理解します。</li> </ul>
6	ECMの事例	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンフィグレータ</li> <li>BOM情報の管理方法</li> <li>図面の効率化</li> <li>図面チェックの効率化</li> <li>見積・計画の効率化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ECMで取組まれている事例などを紹介し、理解を深めます。</li> </ul>



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。



交通インフラ



自動車のセンサ



自動運転車

引用元：三菱重工HP、日産HP

## 【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)
- etc

## 【研修・セミナー実績】

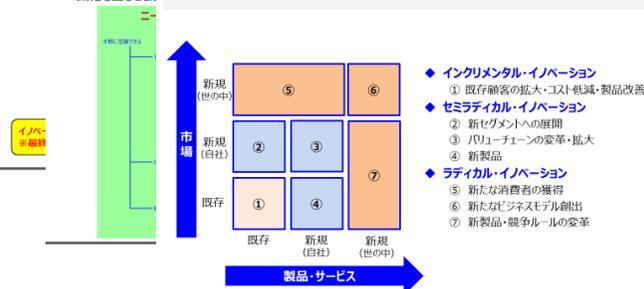
- 日刊工業新聞
  - 京都大学
  - Xport (大阪商工会議所)
  - DMM
  - 機械メーカー
  - モビリティメーカー
  - 食品メーカー
  - 建機メーカー
- etc

### 知識創造サイクルとイノベーションアーキテクチャモデル

#### イノベーションアーキテクチャモデル

- 製品・サービス・ビジネスに関して情報の繋がりを整理する手法がInnovation Architecture Model (イノベーションアーキテクチャモデル) です。

#### イノベーション創出の方向性



The image shows two screenshots of websites. The left screenshot is from '日刊工業新聞社' (Nikkan Kogyo Shinbun) featuring a seminar titled '【ライブ配信セミナー】SDGs対応のイノベーション手法的な成長につなげる！～SDGsに対応した新世代のモノづくり～'. The right screenshot is from the '大阪商工会議所' (Osaka Chamber of Commerce and Industry) website, showing a seminar titled 'Xport研修事業「ニーズとシーズの見える化でイノベーションを生む」」.

# 自動車業界特化型 新規研修



# 自動車業界に特化した研修について

自動車業界は単なる「モノづくり産業」にとどまらず、今やソフトウェアとITが競争力を左右する産業へと大きく変貌しています。CASE（Connected, Autonomous, Shared & Services, Electric）やMaaSの潮流により、車両は「走るコンピュータ」と呼ばれるほど高度なITシステムの集合体となりました。IT企業が自動車業界を理解せずにシステム開発や提案を行うと、顧客の真の課題を捉えられず、形だけのシステム構築に終始してしまうリスクがあります。

本研修では自動車業界の現場を深く理解し、クライアントと真に通じ合える対話を通じて、本質から導くシステムデザインを実現できる人材を育てます。

## ご紹介の研修

### 基礎

トヨタ出身者が語る  
製造業業務  
プロセス研修 1日  
(自動車産業特別版)

自動車産業特別版では、一般機械加工製造業との対比で、自動車SCMの特徴を理解します。

### 実践

トヨタ出身者が語る  
自動車部品SCM研修  
(2日)

伝統的なMRPを中心としたERP型生産管理・SCMと自動車部品のそれを対比しながら、違いとその意味を理解する。

### 実践

日産出身者が語る  
国内の調達購買業務に関する研修 (1日)

自動車業界における国内調達購買業務を体系的に理解する。

# 製造業業務プロセス研修

## ～自動車産業特別版～

## 概要と狙い

### ◆概要

生産管理部での実務経験を有し、現役コンサルタントとしても活躍する講師が担当いたします。体験や実例に基づく実践的な講義を通じて、受講者は製造業の業務全体を俯瞰的に理解できる人材として育成されます。さらに、近年注目されるIoT、MES、BoP・BoEの要素もカリキュラムに組み込み、最新の知見に触れながら学ぶことが可能です。自動車産業特別版では、一般機械加工製造業との比較を通じて、自動車業界におけるSCMの特性や実務上のポイントを深く理解できる内容となっております。

### ◆狙い

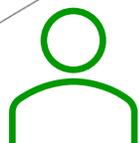
<製造業企業> 生産管理や製造部門が抱える問題や課題を正しく理解し、改善活動（QCDの向上）に繋げられる若手人材の育成を目的としています。

<ICT企業、コンサル企業> 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ようになり、お客様の要求を的確に把握できるようになることによって、業務要件の確定が早く正確になり、ERP/MES導入やSCM/PLM構築の上流工程の手戻りをなくせることを目的としています。

## 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・SEE・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

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。



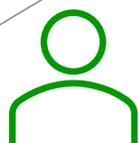
外部コンサルの方による生産管理  
業務概要を聞くことにより、新しい  
視点での管理方法等を学ぶことが  
でき、非常に勉強になった。



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  
事項が理解できた。



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。



E-BOMとM-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(～自動車産業特別版～) スケジュール

日程	研修内容	講師	タイムスケジュール	想定所要時間
1日目	オープニング	森田	09:30～09:40	10分
	1章. 製造業業務プロセス概要		09:40～10:20	40分
	2章. マスタ管理		10:20～11:00	40分
	3章. 需要予測と PSI 計画		11:10～12:00	50分
	(昼休)			
	4章. MRP		13:00～13:30	30分
	5章. 調達と部品手配		13:30～14:20	50分
	6章. 在庫管理		14:30～15:20	50分
	7章. MES (工程統制)		15:30～16:20	50分
	8章. 原価管理		16:30～17:00	30分
	理解度チェック・解答解説とQ&A		17:00～17:25	25分
クロージング	17:25～17:30	5分		

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。

## 1章. 製造業業務プロセス概要

- 1 - 1. 原材料素材から組立までの製造業プロセス
- 1 - 2. 製造業のSCMを見る視点
- 1 - 3. SCMの全体フロー
- 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  
まとめ

## 2章. マスタ管理 (含：演習)

- 2 - 1. マスターの占める位置 - SCMの全体フロー
- 2 - 2. 品番
- 2 - 3. 部品表 (BoM)
- 2 - 4. 設計変更
- 2 - 5. BoP(工程・工順マスタ) とBoE (設備資源マスタ)
- 2 - 6. その他の基準情報  
まとめ

## 3章. 需要予測と PSI 計画

- 3 - 1. 需要予測・PSI計画の占める位置 - SCMの全体フロー
- 3 - 2. 需要予測とPSI計画の機能関連図
- 3 - 3. 需要はどこから来るか
- 3 - 4. 販売計画
- 3 - 5. PSI計画
- 3 - 6. 生産計画
- 3 - 7. 基準生産計画(MPS) と平準化  
まとめ

## 4章. MRP

- 4 - 1. MRPの占める位置 - SCMの全体フロー
- 4 - 2. MRPとは？
- 4 - 3. MRP計算の主要要素
- 4 - 4. MRPの計算過程  
まとめ

※ 目次は変更となる可能性があります。

# 製造業業務プロセス研修 目次 ②

## 5章. 調達と部品手配

- 5 - 1. 調達・部品手配の占める位置 - SCMの全体フロー
  - 5 - 2. 調達部門の組織的位置づけ
  - 5 - 3. 外部調達する物の種類
  - 5 - 4. 調達と部品手配の機能関連図
  - 5 - 5. 調達と部品手配の基本プロセス
  - 5 - 6. 自動車部品の内示と納入指示
  - 5 - 7. 共同購買・集中購買
- まとめ

## 6章. 在庫管理

- 6 - 1. 在庫管理の占める位置 - SCMの全体フロー
  - 6 - 2. 在庫とは何か (種類・動き・用途・数え方)
  - 6 - 3. 在庫が必要な理由・敵視される理由
  - 6 - 4. 仕掛品と半製品
  - 6 - 5. 棚卸
- まとめ

## 7章. MES (工程統制)

- 7 - 1. MESの占める位置 - SCMの全体フロー
  - 7 - 2. ERPとMESとSCADA
  - 7 - 3. MESの機能関連図
  - 7 - 4. 工程設計とBoP・BoEとMES
  - 7 - 5. MRPとMES生産オーダの関係
  - 7 - 6. 繰返生産型の生産計画と指示
  - 7 - 7. あんどんとかんばん
- まとめ

## 8章. 原価管理

- 8 - 1. 原価管理の位置付け
  - 8 - 2. 財務会計と原価管理の比較
  - 8 - 3. 原価管理の種類と目的
  - 8 - 4. 原価の集計手順
  - 8 - 5. 原価の要素と分類
  - 8 - 6. 原価企画とは
- まとめ

※ 目次は変更となる可能性がございます。



## 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、5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、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

# 自動車部品SCM研修

# 自動車部品SCM研修 概要と狙い

## 概要と狙い

### ◆概要

自動車以外の製造業の生産管理・SCMを経験してきた中堅・ベテランのシステムズ・エンジニアやコンサルタントにとって、自動車・自動車部品のSCMは業務の構造が本質的に異なるために、かなり壁が高いです。在庫管理や納期回答、負荷山積みスケジューリング、リードタイムや製造ロットオーダー、MTS/ATO/MTOなど、常識的なキーワードがことごとく通用しません。

当研修では、伝統的なMRPを中心としたERP型生産管理・SCMと自動車部品のそれを対比しながら、違いとその意味を解説します。SEやコンサルタントにとって実務上必要な、業務機能関連図や業務フロー、データ定義記述を描(書)いてみることを通して理解を深めていきます。

もうひとつ、並行したアプローチは、実際に生産計画や生産指示・物流搬送指示、あるいは稼働・要員計画を数値表にしてみることで。クライアントと議論するとき、「例えばこのように内示が来ていたら・・・」のような例示をたたき台にすることは重要です。実数値を用いることで、相互理解がぐっと深まりますから、そういうスキルを身につける練習をします。

### ◆狙い(研修ゴール)

自動車部品SCMを構想・具体化するフェーズにおいて、クライアントと、本質的なところで理解しあったうえで議論し、システムデザインを進めていくことができるようになります。MRP(ERP)型生産管理とは異なる世界で語るクライアントの意図を理解できるようになれば、それを自社のSolutionへ解釈・適用して、もっといい解へつなげることができます。

## 対象者

- ICT系企業・ビジネスコンサルティング企業の製造業向けシステム構築に携わる中堅・ベテラン社員  
(とくに自動車部品向けERPに携わる社員) ※最少催行人数：8名、最高催行人数：20名

<受講条件> 製造業の生産管理・SCMシステム、ERPシステムに関わった経験が一度でもある方が望ましい。

※新入社員やこれから製造業をご担当する方は事前に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」の受講をお勧めいたします。

自動車部品業界の理解、特にフロー生産、平準化などラインコントロールの知識が深まったのは、今後のソリューション・アーキテクトの仕事に非常に役に立つ内容でした。



非常に密度の濃い、有意義な研修でした。構成も網羅されており、ご経験された知見が十分お聞きできたと思います。ありがとうございました。

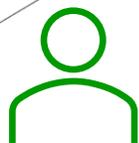


自動車業界での多様な経験と高度なスキルでのご説明で大変勉強になりました。

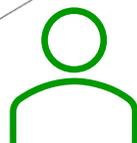
とても価値ある内容でした。



自動車部品製造という限定的でありながら、専門性の高い知識とその解釈を分かり易くご説明いただきました。内容が高度でありましたが、実際のお客様と対峙していく場面を考えると非常に有益かつ貴重な勉強をさせていただきました。



ざっくりとした話の仕方が、かえってわかりやすく大変良かったと思います。また、経験をもとにしたコメントが大変参考になりました。



SCM領域の商談を進めるうえで、前提知識を得ることができました。2日間に渡り、有難うございました。



# 自動車部品SCM研修 スケジュール ①

日程	研修内容	講師	タイムスケジュール	想定所要時間
1日目	オープニング	森田	09:30 ~ 09:40	10分
	第1章：自動車部品の生産ライン		09:40 ~ 10:20	40分
	演習：ものと情報の流れ図と解説		10:20 ~ 11:00	40分
	(休憩)		11:00 ~ 11:10	10分
	第2章：SCMのフレーム・機能構造図		11:10 ~ 11:50	40分
	(昼休憩)		11:50 ~ 12:50	1時間
	演習：機能構造図と解説		12:50 ~ 13:30	40分
	第3章：自動車部品SCMの基本用語		13:30 ~ 14:00	30分
	(休憩)		14:00 ~ 14:10	10分
	第4章：生産管理・SCMの業務フロー		14:10 ~ 14:30	20分
	演習：業務フロー		14:30 ~ 15:10	40分
	解説：業務フローを通じたSCMの理解		15:10 ~ 15:30	20分
	(休憩)		15:30 ~ 15:40	10分
	第5章：平準化生産計画の実際		15:40 ~ 16:10	30分
演習：平準化計算	16:10 ~ 16:50	40分		
解説：平準化の意義 (グラフ)	16:50 ~ 17:10	20分		
1日目のクロージング、QA	17:10 ~ 17:30	20分		

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。

# 自動車部品SCM研修 スケジュール ②

日程	研修内容	講師	タイムスケジュール	想定所要時間
2日目	第6章：稼働・要員計画	森田	09:30 ~ 10:00	30分
	演習：工数計算、残業算定		10:00 ~ 10:40	40分
	(休憩)		10:40 ~ 10:50	10分
	第7章：工程進捗管理の実際		10:50 ~ 11:20	30分
	演習：定期不定量引取と在庫増減		11:20 ~ 11:50	30分
	(昼休憩)		11:50 ~ 12:50	1時間
	工程進捗管理の実際 つづき		12:50 ~ 13:20	30分
	第8章：生産準備と量産の関係		13:20 ~ 14:10	50分
	(休憩)		14:10 ~ 14:20	10分
	第9章：マスタデータの理解		14:20 ~ 15:40	80分
	(休憩)		15:40 ~ 15:50	10分
第10章：原価計算と原価の管理	15:50 ~ 17:10	80分		
2日目のクロージング、QA	17:10 ~ 17:30	20分		

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。

## 章

## 概要

### 第1章：自動車部品の生産ライン

自動車部品の生産ラインを俯瞰イメージで掴めるようにします。生産オーダ・生産ロットで生産管理をイメージしてきたことに対して、実際の生産ラインでのモノの流れを俯瞰図で描くことを、まず学びます。その上で、「ものと情報の流れ図」という、自動車部品では一般的な生産管理「図面」を学びます。

**演習：簡易的な「もの情」（組付と内製加工と粗材+購入部品1つ）を描いてみるグループ（2~3人）。20分。発表 1件、10分。PPTのフレームを提供**

### 第2章：SCMのフレーム・機能構造図を描いてみる

機能構造図をつうじて、①自動車OEMから受領する3か月内示と日々の納入指示の後続プロセス ②部品手配・取入から加工・組付、梱包・出荷の連続・繰返しプロセスを学びます。内示が先行受注や柔らかいオーダではなく、日々の生産に向けて、「構え」るためのものであることを理解します。

**演習：簡易的な「機能構造図」（生産部分は提供。受注から生産指示を埋める）を描いてみるグループ（2~3人）。20分。発表 1件、10分。PPTのフレームを提供**

### 第3章：自動車部品SCMの基本用語

第1・2章までに出てきた用語をおさらいします。①タクトタイムやサイクルタイム、可動率について整理します。②一般的なSCM用語（リードタイム、納期、在庫）との対比で、考え方の差異を整理して、理解します。

### 第4章：生産管理・SCMの業務フローを描いてみる

第2章の業務構造図での「構え」と「コントロール」の違いをベースに、月度と日々の業務フローを描いて業務手順を習得します。このとき、自動車部品の量産フェーズでは、主な登場人物が生産管理（工務）と物流と製造であり、営業や購買ではないことを理解します。

**演習：Level 2 程度。反面事例を準備。自動車部品向けに描き直しをしてみるグループ（2~3人）。20分。発表 1件、10分。PPTのフレームを提供**

### 第5章：平準化生産計画の実際

第1章で俯瞰した生産ラインを軸に、複数品番の混流または時刻切換えを前提にした平準化生産計画を学びます。平準化は、①量と②種類の平均化であることを理解し、アウトプットが、①必要生産資源・要員・工数の出現率平準化、②使用部品の出現率平準化であることを学びます。また、日々・毎時繰返しの平準化であるがゆえに、MTS/ATO/MTOのような「在庫を構える位置」概念が不要であることを理解します。

**演習：簡易的な「平準化計算」（1ライン3品番。1か月分のややバラついたOEM内示）をしてみる個人演習。20分。発表 1件、5分。EXCELのフレームを提供**

## 章

## 概要

### 第6章：稼働・要員計画の実際 工数計算を試みる

稼働計画・要員計画立案の基準になるものが、台(個)当り基準工数やその目標工数低減率、あるいは、生産ライン設計によって基準値が与えられた、手扱工数・人員編成効率・可動率であることを学びます。

**演習：簡易的な「工数計算、残業算定」(組付ライン、6人編成、CT=60秒など)を試みる  
個人演習。20分。発表 1件、5分。EXCELのフレームを提供**

### 第7章：工程進捗管理の実際 通過実績・あんどん 完成計上と工程仕掛品 回転する在庫

生産オーダの完了は生産実績計上で、かつ、在庫の倉入れ、というのがERPにおける工程進捗の意味ですが、自動車では工程完了で作業区が空になることはありません。工程の部品は常に数珠繋ぎの仕掛り状態であることを理解します。また、在庫として計上するのではなく、回転する状態(あと何時間分)を「あんどん」や「かんばん」を用いて統制する機能を学びます。

**演習：簡易的な「定期不定量引取と工程在庫増減」(收容数・基準在庫数・2時間おき)を試みる  
個人演習。10分。発表 1件、5分。EXCELのフレームを提供**

### 第8章：生産準備と量産の関係 構えと統制の構造

自動車部品は設計と生産準備過程を通じて付加価値を規定していくことを理解します。量産フェーズになってから、毎日アドホックにスケジューリングしたり、輸送便の手配をしたり、ましてや部品調達先を選んだりはしません。生産準備で何が決められていき、量産ではそれらがどのように活用されるのかを学びます。

### 第9章：マスタデータの理解 BoP・BoEと設計変更

ERPのマスタと自動車部品のマスタのギャップを理解します。①BoPやBoEにおける主要なキー項目が生産ラインであって、品番ではないこと、そしてそれはなぜか ②設計変更の主要概念である「メジャ設変」「マイナ設変」の意味と、ではERPにどのように適用すべきか ③デカップリング・ポイントではないBoMの階層構造の設定方法を学びます。

### 第10章：原価計算と原価の管理 生産ラインの原単位 原価が決まる時期

現代の、品番別生産オーダ単位と部門費集計・配賦で原価計算していくERPの手法に対して、生産ラインで原価を統制していく手法との差異を学びます。また、流行のリアルタイム原価把握に対して、自動車部品では、いつ、どのように原価が決定づけられていくかを理解し、実際に役に立つ原価の管理手法を学びます。



## 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、5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、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

# 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

## 概要と狙い

### ◆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

## 対象者

- <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

<受講条件> 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

自動車業界で長く調達業務にかかわっていただけに、知見の深さと洞察力にたけ、貴重な勉強をさせていただきました。



自動車業界に特化した購買業務研修として、内容が網羅されており、よく理解できました。

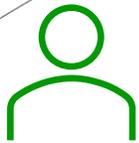


事例を用いながら、分かりやすくご説明いただきました。

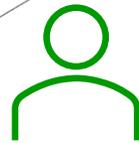
各自動車会社の特色を表現した比較が面白かったです。



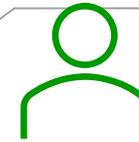
実務経験を通したご説明が大変勉強になりました。調達購買の仕事の目的から苦勞も認識できた気がします。



非常に分かり易かったです。構成も順序立てていただいたのが良かったです。ありがとうございました。



この研修により会社の利益率を上げるために購買部が出来ることや課題が見えてきました。システムをどう使ってもらうかに重点を置きがちですが、お客様がシステムに何を期待しているのかを意識することが重要と再認識しました。豊富なご経験を交えた内容で理解しやすく、大変勉強になりました。



# 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 スケジュール

日程	研修内容	講師	タイムスケジュール(目安)	想定所要時間
1日	オープニング(講師の職務歴紹介)	巖眞	09:00~09:10	10分
	講義1.業務目的、業務概要、業務構造		09:10~10:10	1時間
	(休憩)		10:10~10:20	10分
	講義2.業務フロー、内外関連先との関係		10:20~11:20	1時間
	(休憩)		11:20~11:30	10分
	質疑応答等(トヨタ日産、自動車業界話を含む)		11:30~12:00	30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		

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。

# 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 概要



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



## 巖真 基 (いわま もとい)

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(東風自動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)

## 【コンサルティング分野】

### 1) 購買業務支援

- ・コスト削減支援(新規開発品のコストリダクション、源流への遡及・フロントローディング)
- ・価格交渉支援(現行品価格交渉)
- ・見積りコスト査定支援
- ・発注方針・発注戦略・発注体制構築支援
- ・グローバルソーシング支援
- ・購買組織改革支援

### 2) 購買業務に関する講座・教育

- ・購買業務改善の実践・要諦を伝授
- ・見積り価格査定、コスト積上げ、コスト削減の実践・要諦を伝授
- ・発注方針戦略の実践・要諦を伝授(カテゴリー別競合管理、サプライヤーパネル構築、SCM、リスク管理)
- ・購買交渉の要諦を伝授
- ・グローバルソーシング・海外調達の実践・要諦を伝授
- ・開発購買の実践・要諦を伝授

## 【プロジェクト&コンサルティング実績】

- ・大手自動車メーカーの車載ソフトウェア見積り査定支援・査定基準の設定支援(2018-2021)
- ・中堅機械メーカーのコロナ下における購買PJT支援、社内横連携(購買-営業)体制構築支援(2021)
- ・大手印刷会社の設備・工事等見積り価格の査定支援(2022)
- ・大手化学メーカーのタイ現地調達妥当価格の推定支援(2022)
- ・大手農機メーカーの購買業務支援・組織内支援(2023)
- ・単発解説(「系列構造」、「鉄鋼価格の仕組み」、「ゴーン体制下の購買活動」、「物流案件受注方法」等)

# 購買関連研修 新規研修

購買関連研修では、自動車業界特有の国内調達業務をはじめ、グローバルな視点での海外調達、さらに間接材購買まで、企業の購買機能を強化できるコースをご用意しています。これらの研修はすべて、豊富な実務経験と深い業界知見を持つ講師が担当し、領域間のつながりや共通ポイントを踏まえた実践的な解説により、実務に直結する理解とスキルを体系的に習得いただけます。

## ご紹介の研修

### ご紹介済み

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1日

自動車業界における国内調達購買業務を体系的に理解します。

海外との調達業務に  
関する研修 1日

「海外調達」の実務を、基礎から実例まで体系的に学びます。購買方針の立て方からサプライヤー選定・契約・輸入実務まで、実践力を身につけます。

間接材購買に  
関する研修1日

本研修では、間接材購買の初期効果で終わらせず、次の一手をどう打つか、効果をどう継続・拡大していくかを、事例や管理手法を交えて学びます。

# 海外との調達業務に関する研修

# 海外との調達業務に関する研修 概要と狙い

## 概要と狙い

### ◆概要

コロナ、ウクライナを契機に深まる「世界の分断(米vs.中・民主国家群vs.専制国家群)、インフレ、円安」という外部環境下での「グローバル最適調達のあり方」につき、その必要性と重要性を前提に、海外調達の実務論を展開します。具体的には、

- ①購買方針の中で海外調達の目的・必要性・重要性、メリット・リスク・リスク軽減策を明確にする、
- ②海外調達品目、国内調達品目を峻別した上で対象品目を絞り込み、選定する、
- ③カテゴリー別発注方針を立てる、
- ④候補サプライヤーを探索する、
- ⑤サプライヤー能力評価・信用調査をする、
- ⑥見積り展開・サンプル評価を行い、候補サプライヤーを選定、認定する、
- ⑦基本契約を結ぶ、
- ⑧海外調達の実例を通じて輸入実務プロセスを理解する、

の順で講義します。購買業務全体の中での海外調達の位置づけ、海外調達とグローバルソーシングの違い、2000年代に本来のグローバル調達に舵を切ったゴーン日産時代の経験談も織り込みながら、講義を進めます。

### ◆狙い（研修ゴール）

海外調達の必要性・重要性・プロセスの修得

## 対象者

- <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、  
③関連部門(設計・品管・生管等)のリーダー層

<受講条件> 海外調達業務への関心があること、学ぶ必要性があること

# 海外との調達業務に関する研修 スケジュール

日程	研修内容	講師	タイムスケジュール(目安)	想定所要時間
1日コース	オープニング(講師の職務歴紹介)	巖眞	09:00~09:10	10分
	講義1.外部環境、海外調達の必要性・重要性		09:10~10:10	1時間
	(休憩)		10:10~10:20	10分
	講義2.海外調達品目の選定・カテゴリー別方針		10:20~11:20	1時間
	(休憩)		11:20~11:30	10分
	質疑応答等 (グローバル最適調達体制論等)		11:30~12:00	30分
	(昼休)		12:00~13:00	1時間
	講義3.サプライヤー探索、能力評価・信用調査		13:00~14:00	1時間
	(休憩)		14:00~14:10	10分
	講義4.見積り展開・サンプル評価、認定		14:10~15:10	1時間
	(休憩)		15:10~15:20	10分
	講義5.把握すべき輸入プロセスのポイント		15:20~16:20	1時間
	(休憩)		16:20~16:30	10分
	講義6.実例・ゴーン日産時代の経験談		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		

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。

# 海外との調達業務に関する研修 概要

講義No.	内容
<b>講義1.</b> 外部環境・海外調達の必要性・重要性	<p>コロナ・ウクライナ以降、世界が分断され、海外調達のリスクが増大する外部環境下でも、ファンダメンタルコストの低い国々から部材を調達することは、日本の競争力を維持する為に必須である。自社の商品力を上げる一方で、購買部門には相対的な低コストを実現することが求められる。</p>
<b>講義2.</b> 海外調達品目の選定・カテゴリ方針	<p>「コスト低減、サプライチェーンの複線化等々、何の必要性から、何を、いくら海外調達するのか」、その選定方法を紐解く。大前提としては、カテゴリ別発注方針（コア・サブコア・ノンコアアザーのサプライヤー層別を伴うシェア割り）の作成から始めることが基本である。</p>
<b>講義3.</b> サプライヤー探索・能力評価・信用調査	<p>海外サプライヤーをゼロから探す方法・実践事例、信用調査の方法、能力評価の方法を紐解く。①国内外の情報媒体の活用、②信用調査会社の活用、③ISO9001の体制評価情報の確認、④サンプル買上げによる工程能力の実践的検証等々を紐解く。契約のポイントも含む。</p>
<b>講義4.</b> 見積り展開・サンプル評価・認定	<p>要求元の要件(機能・性能・仕様・数量・ライフ年数等)を明確に示し、コスト見積もりを比較の意味のある国内を含む複数サプライヤーから取得することが重要である。新規サプライヤーからは製造ルールを指定した上でサンプル品を有料買上げすることが実のある評価に繋がる。</p>
<b>講義5.</b> 把握すべき輸入プロセスのポイント	<p>海外調達における適切な納期管理をするのに必要最低限押さえるべき輸入プロセスを紐解く。海上輸送を含み、国内より調達リードタイムが長いことによるリスクを事前に想定した発注、及び、納期管理は輸入プロセスを知ることから始まる。</p>
<b>講義6.</b> 実例・ゴーン日産時代の経験談	<p>2000年代(ゴーン日産時代)に、従来の2国間の単線的な海外調達から複数国拠点のグローバル共同ソーシングに舵が切られた経緯と、その仕組みを紐解く。グローバル最適とは何かを考える基点となった事例も紹介する。</p>



## 巖真 基 (いわま もとい)

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(東風自動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)

## 【コンサルティング分野】

### 1) 購買業務支援

- ・コスト削減支援(新規開発品のコストリダクション、源流への遡及・フロントローディング)
- ・価格交渉支援(現行品価格交渉)
- ・見積りコスト査定支援
- ・発注方針・発注戦略・発注体制構築支援
- ・グローバルソーシング支援
- ・購買組織改革支援

### 2) 購買業務に関する講座・教育

- ・購買業務改善の実践・要諦を伝授
- ・見積り価格査定、コスト積上げ、コスト削減の実践・要諦を伝授
- ・発注方針戦略の実践・要諦を伝授(カテゴリー別競合管理、サプライヤーパネル構築、SCM、リスク管理)
- ・購買交渉の要諦を伝授
- ・グローバルソーシング・海外調達の実践・要諦を伝授
- ・開発購買の実践・要諦を伝授

## 【プロジェクト&コンサルティング実績】

- ・大手自動車メーカーの車載ソフトウェア見積り査定支援・査定基準の設定支援(2018-2021)
- ・中堅機械メーカーのコロナ下における購買PJT支援、社内横連携(購買-営業)体制構築支援(2021)
- ・大手印刷会社の設備・工事等見積り価格の査定支援(2022)
- ・大手化学メーカーのタイ現地調達妥当価格の推定支援(2022)
- ・大手農機メーカーの購買業務支援・組織内支援(2023)
- ・単発解説(「系列構造」、「鉄鋼価格の仕組み」、「ゴーン体制下の購買活動」、「物流案件受注方法」等)

# 間接材購買に関する研修

# 間接材購買に関する研修 概要と狙い

## 概要と狙い

### ◆概要

ここ数年、特にインフレ環境下で、間接材購買に注目が集まり、多くの企業で間接材原低活動とその効果の刈り取りが進んでいる。その背景は、①間接材は、長期間、直接材に比べ注目度が低かった為、「宝の山」であると映ること、②インフレの影響で間接費用が増加傾向にあること、③業務的、及び、組織的に間接材購買は統制が取れていないこと、④人手不足から管理業務をアウトソーシングする必要が増していること、等であると考えられる。

こういった背景から、多くの企業で、間接材購買の原低活動が進んでおり、大きな効果を出している。一方で、間接材原低活動は、成果主義が開始の動機であることから、「理論より実践」で活動が網羅的に進められてきた為、最初の活動終了後、換言すると、イニシャル活動が一段落した後、思考停止的になることが多い。①「宝の山」のどこまでやり切ったのか、②どう次の一手を打つか、③どう活動を発展させるか、④どう効果を拡大するか、⑤どう管理するか、等が多くの企業で、大きな課題となっていると推測される。

本研修では、この課題に対し、「①間接材の再定義と現状評価、②間接材各カテゴリー毎の活動事例の洗い直し、③間接材の購入要求の精査の必要性、④イニシャル効果の次年度以降の管理方法」の観点から、その解決策についての仮説を展開する。また、2000年、日産リバイバルプランでの間接材を含む集中購買化等、古くて新しい関連事項にも触れる。

### ◆狙い（研修ゴール）

間接材原低の次の一手の明確化、今後の間接材活動の方向性の明確化、あるべき間接材管理手法の明確化。

## 対象者

- <ICT企業> 間接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、他関連部門のリーダー層

<受講条件> 間接材購買業務と関わっているか、今後関わる可能性があること  
間接材購買への関心があること、学ぶ必要性があること

# 間接材購買に関する研修 スケジュール

日程	研修内容	講師	タイムスケジュール	想定所要時間
1日目	オープニング 講義の背景、構成、講師の職歴、 外部環境	巖眞	10:30～11:00	30分
	講義1. 間接材の再定義と再分類、および、 現状評価方法について		11:00～12:00	1時間
	(休憩)		12:00～13:00	1時間
	講義2. 現状の具体的内容、及び活動事例		13:00～14:30	1時間30分
	(休憩)		14:30～14:40	10分
	講義3. 今後の間接材の原価管理方法について		14:40～15:40	1時間
	(休憩)		15:40～15:50	10分
	講義4. 今後の間接材購買の活動の方向性 について		15:50～16:50	1時間
(休憩)	16:50～17:00	10分		
クロージング (質疑応答、余談を含む)		17:00～17:30	30分	

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。

章	概要
1. 間接材の再定義と再分類、現状評価方法	多くの企業で、間接材原低は、「理論より実践」、「即効果重視」で、購入額の多いアイテム順に行われるのが、常套であり適切であると考えられるが、次に繋げるために、いったん、立ち止まり、①間接材の再定義・再分類、②カテゴリー別に、「宝の山」がどこまで掘り起こされたのか、③換言すると、原低余地は何処に有るのか、無いのかを振り返る必要がある。ここでは、①～③の方法を紐解く。（総論）
2. 現間接材原低の具体的内容、及び、活動事例	上記 1. で再分類したカテゴリー毎に、①集中購買化度合い（ボリュームディスカウント）、②固定費の変動費化の度合い（リース化・レンタル化、サブスクリプション化、クラウド化、BPO化）、③「宝の山」、即ち、原低余地の有無、の具体的内容を、世間での活動事例と対比しながら、紐解く。（各論）
3. 今後の間接材の原価管理方法について	間接材料に限らず、インシャル活動後、更に新たな価格下げ効果が出続けることはあり得ない。価格はゼロにはならない。むしろ、現在のインフレ経済下では間接材料も例外ではなく、価格は上げに転じていく。この事態にどう対応するかを原価管理の観点から紐解く。
4. 今後の間接材購買の活動の方向性について	インシャル活動で絶対値を下げた以降の活動の方向性を、①直接材料に例えるなら、「VE＝間接材料を変えることによる間接材料領域以外での効果創出」の観点、②「買わない選択肢」の観点、③「相対的競争優位」の観点、④「他社との共同活動による新たなオポチュニティの開拓」の観点から、今後の間接材料購買の活動の方向性を紐解く。表現を変えれば、「インフレ経済下、インシャル効果を出すことは難しいが、効果を持続・拡大させることは、もっと難しい」という前提に立った上で、間接材料原低の方向性を紐解く。



## 巖真 基 (いわま もとい)

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(東風自動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)

## 【コンサルティング分野】

### 1) 購買業務支援

- ・コスト削減支援(新規開発品のコストリダクション、源流への遡及・フロントローディング)
- ・価格交渉支援(現行品価格交渉)
- ・見積りコスト査定支援
- ・発注方針・発注戦略・発注体制構築支援
- ・グローバルソーシング支援
- ・購買組織改革支援

### 2) 購買業務に関する講座・教育

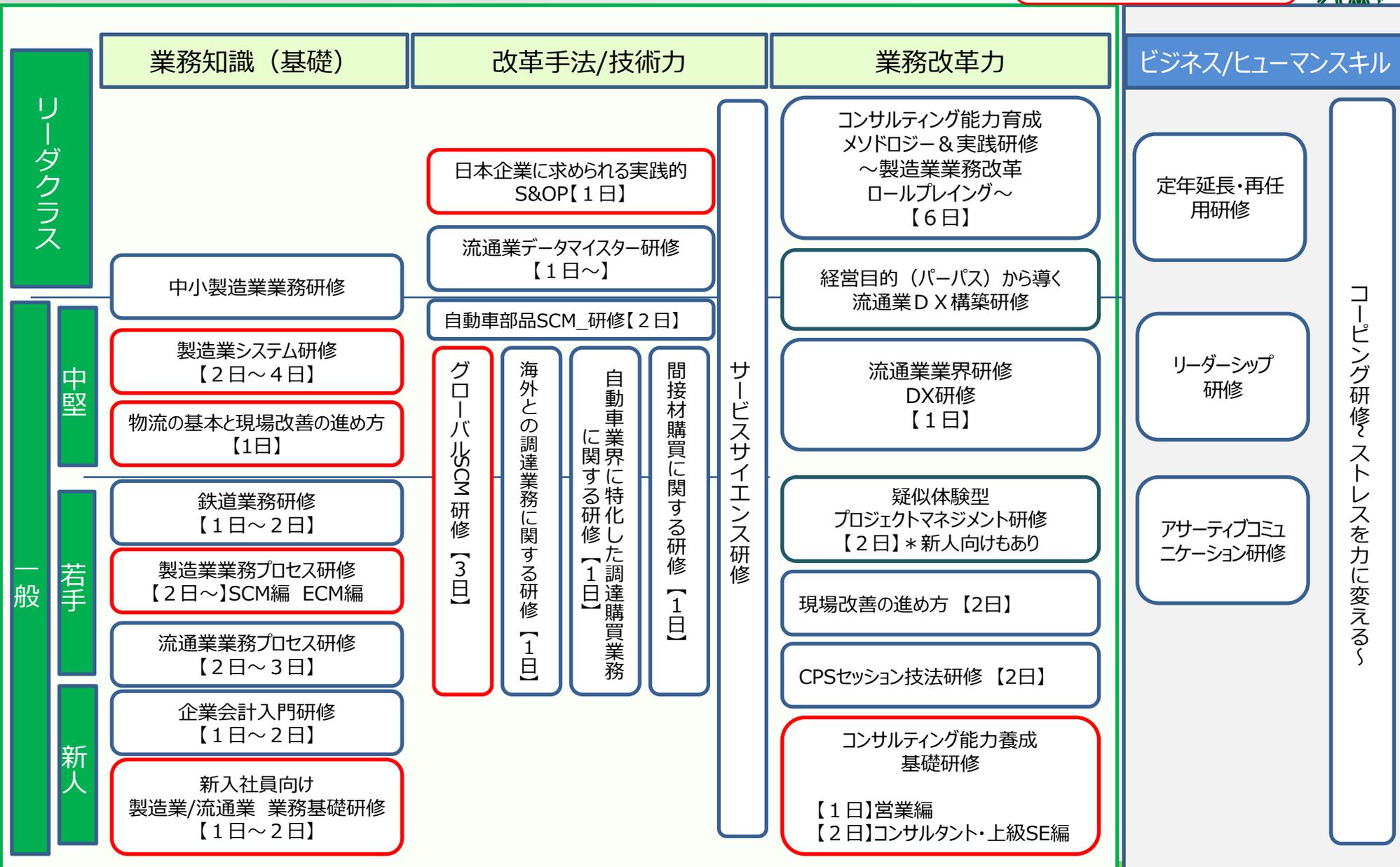
- ・購買業務改善の実践・要諦を伝授
- ・見積り価格査定、コスト積上げ、コスト削減の実践・要諦を伝授
- ・発注方針戦略の実践・要諦を伝授(カテゴリー別競合管理、サプライヤーパネル構築、SCM、リスク管理)
- ・購買交渉の要諦を伝授
- ・グローバルソーシング・海外調達の実践・要諦を伝授
- ・開発購買の実践・要諦を伝授

## 【プロジェクト&コンサルティング実績】

- ・大手自動車メーカーの車載ソフトウェア見積り査定支援・査定基準の設定支援(2018-2021)
- ・中堅機械メーカーのコロナ下における購買PJT支援、社内横連携(購買-営業)体制構築支援(2021)
- ・大手印刷会社の設備・工事等見積り価格の査定支援(2022)
- ・大手化学メーカーのタイ現地調達妥当価格の推定支援(2022)
- ・大手農機メーカーの購買業務支援・組織内支援(2023)
- ・単発解説(「系列構造」、「鉄鋼価格の仕組み」、「ゴーン体制下の購買活動」、「物流案件受注方法」等)

# ご参考：ICT企業向け 研修体系図（抜粋版）

2026年度  
オープン研修化されている  
コース



# ご参考：製造業向け 人材育成プログラム 体系図（抜粋版）

領域 テーマ	標準	オプション（部門業務別研修）							
	職務階層別 研修	共通	設計開発	品質管理	生産管理	購買管理	物流	グローバル SCM	現場改善 スキル
工場長 経営 幹部	製造業 新任取締役 研修	※別途ご相談 工場長育成プログラム 工場長育成コース							製造業幹部・工場長・ 工場管理者育成研修
管理者	製造業 管理者職社員 研修	DX時代を見据えた 新規事業開発研修 サービスサイエンス研修	商品開発 マネジメント研修 商品企画 プロセス研修						写真事例で学ぶ製造現場の問題発見着眼力研修 ものづくりコストマネジメント研修 未然防止セミナー “トップエンジニアが実践する 成功につながる” ロジカル問題解決メソッド
中堅	製造業 中堅社員研修			製造業業務 プロセス研修 (SCM編) または eラーニング	生産管理 基礎研修	海外との調達業務に関する研修 国内の調達購買業務に関する研修 間接材購買に関する研修			
若手	製造業 若手社員研修		製造業業務 プロセス ECM研修 開発・設計編	製造業業務プロセス研修 ECM研修 生産部門編			物流業務 研修		
新人	製造業 新人研修	製造業業務基礎研修 ・価値づくりのための生産入門 ①－Q・C・D編－ ②－IE・QC・VE編－		品質管理 入門					

End Of File