

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SE編)

オンライン開催 (Zoom)

ワクコンサルティング株式会社

コンサルティング能力養成研修 狙いと概要

狙い

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。

参加対象者

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

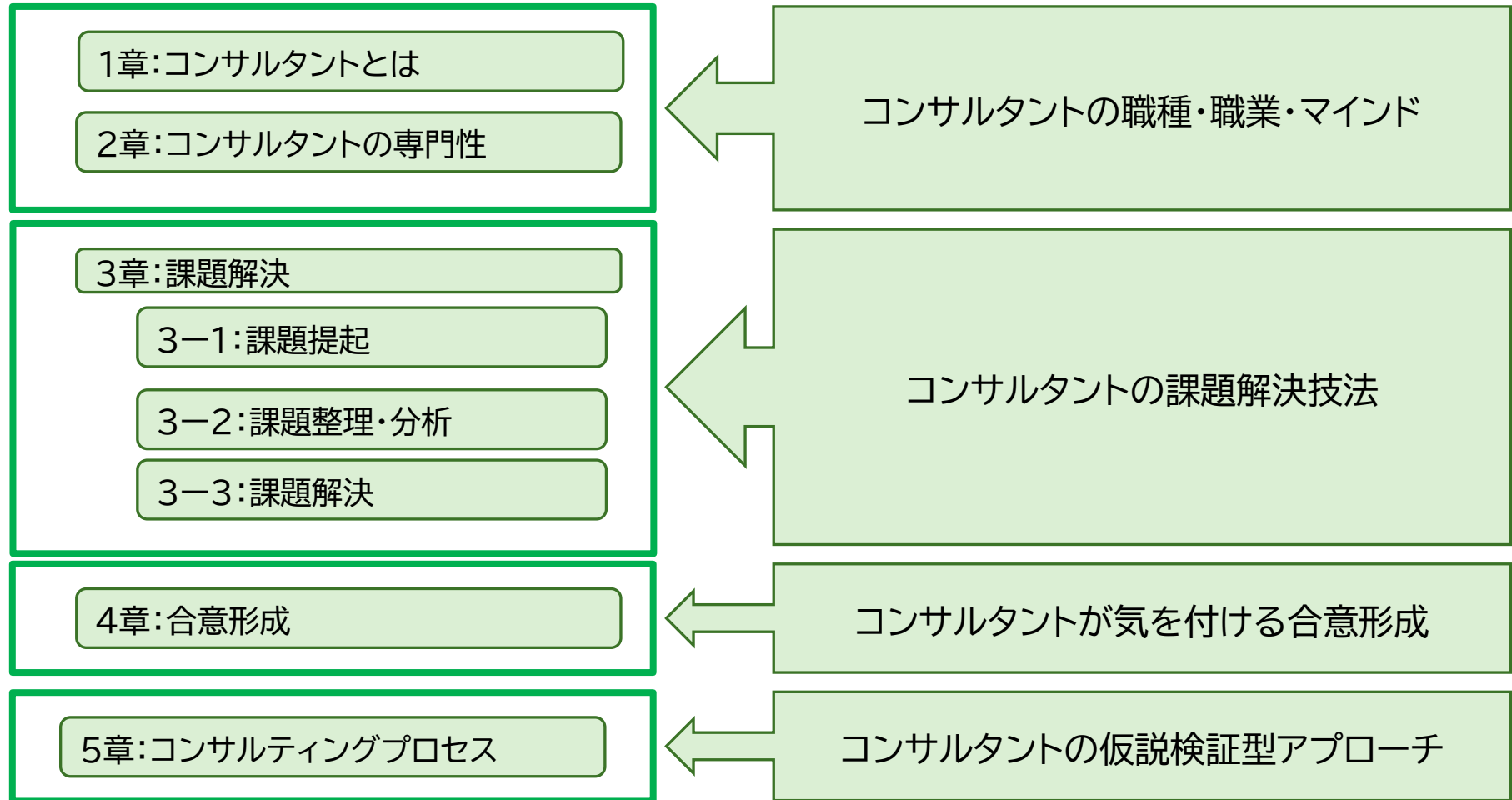
受講者への前提条件

- ・製造業の基本的な業務知識を有していること（ケーススタディの内容を製造業としているため）
- ・「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

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ください、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 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能力、マインドを学びます。 コンサルタントに求められる基本的な要件を求人情報等から考察、「ホームセンターの店員」を例にしながら、コンサルタントの課題解決のあり方について理解します。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に対する考え方の要点を学びます。
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領域及び業務領域を例にして専門領域を考え、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、コンサルタント能力をセルフチェックして頂き、今後、強化すべき能力を考えるトリガーにして頂きます。
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、マトリクス等の汎用的手法の活用方法、経営の基本であるスピード、コスト、品質からの基本的な整理方法を学んでいきます。演習では、業務プロセス作成と課題抽出のまとめ方を体験して頂きます。

章	概要
第3章：課題解決の基礎技術 ③解決策	<p>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それぞれの留意点を学習します。また、提示する解決策の粒度とリスクの関係、ICTソリューションと解決策の関係を理解し、説得力のある解決策に仕立てるコツを学習します。</p> <p>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。</p>
第4章：合意形成の基礎技術	<p>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、合意形成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。</p>
第5章：コンサルティングプロセス	<p>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。</p> <p>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。</p>

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：「コンサルタント能力に対する自己評価」 (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：ケーススタディ（課題提起）
	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 -
	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 ・解決策を考える上での留意点 演習：ケーススタディ（解決策）
	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> ・対話の基礎技術 ・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> ・仮説検証とは ・仮説検証を活用したコンサルティングプロセス ・調査方法と調査計画 ・基本的なコンサルティングチーム構成と役割 演習：ケーススタディ（仮説設定～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。



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。

パロース(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プロジェクトを担当。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」研修の企画と講師を経験。

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、経営課題全般への助言・指導とともに予算管理の導入から定着までの指導、コンサルティング企業では、経営・事業運営全般への助言を行う。

研修講師として「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」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ソリューション企業に対するコンサルティング営業の育成指導
- ・事業企画、マーケティング企画等各種企画への指導 他