株式会社セラク
SERAKU Corporation,Ltd.

2015年12月1日制定
2016年8月10日改訂

CIOアカデミー

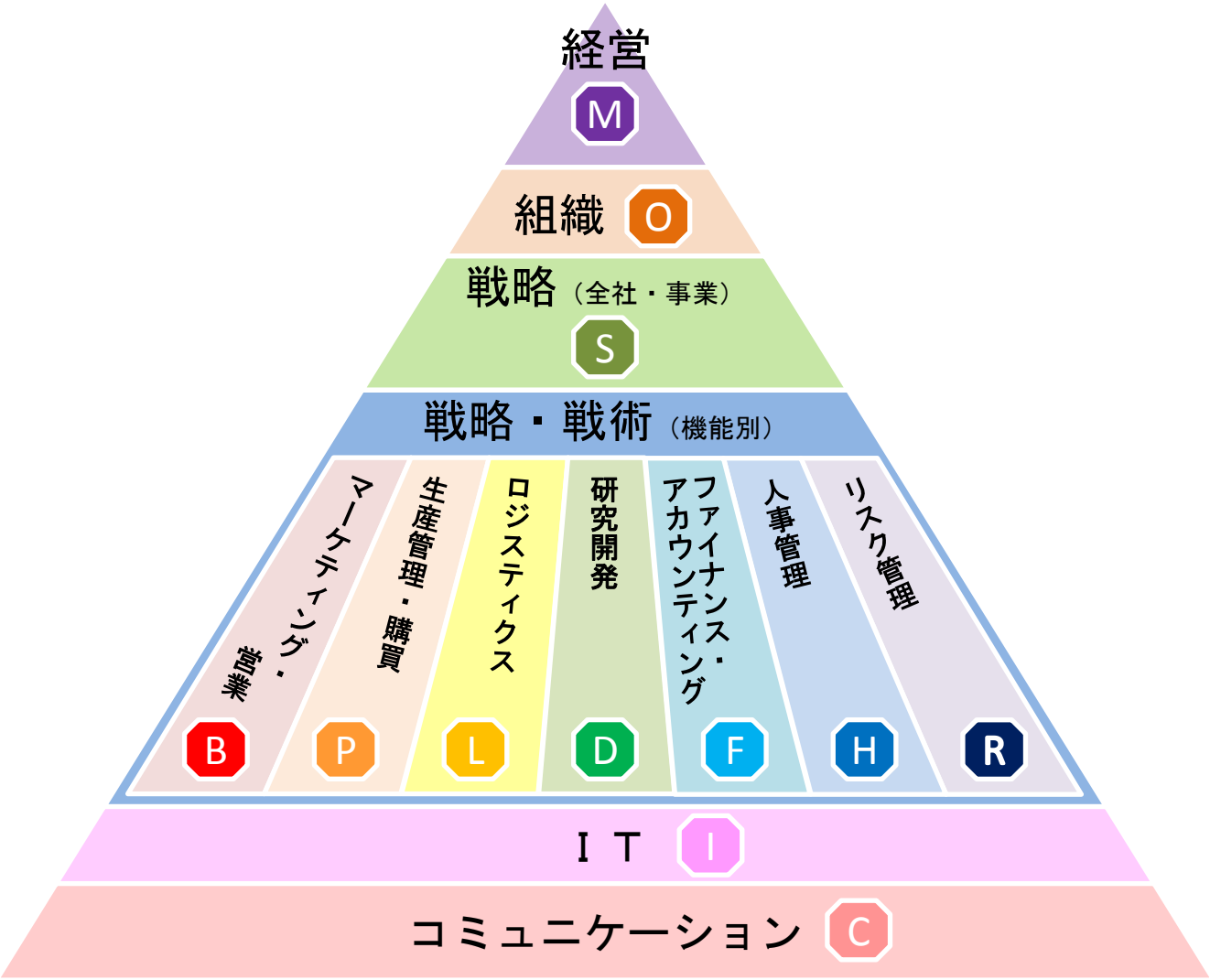
CIOアカデミーは、超上流工程を担うCIO育成を主軸としたプロフェッショナル向け研修プログラムです。各講座は、PMP®資格の維持に必要なPDUの取得を支援します。講座内容の詳細は、本資料をご確認ください。また、講座毎のPDU数、受講料、開催日時、及び開催場所等については別途お問い合わせください。

お問い合わせ先

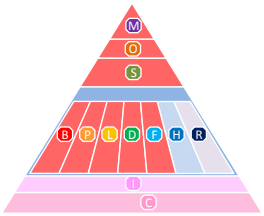
株式会社セラク
東京都新宿区西新宿7-5-25　西新宿木村屋ビル6階
ITインフラ事業部　濱道
TEL: 03-3227-7528（直通）　FAX: 03-3227-2321
MAIL: rep@seraku.co.jp

PMI Registered Education Providerロゴは、プロジェクトマネジメント協会（Project Management Institute, Inc.）の商標登録です。

各講座は、米国PMIが定めた新CCRプログラムにあるTalent Triangleの３つのスキル（Strategic & Business Management、Leadership、Technical Project Management）に対応し、それぞれPDUの取得が可能です。

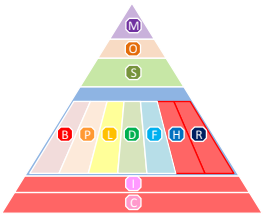


経営／組織／戦略／マーケティング・営業／生産管理・購買／
ロジスティックス／研究開発／ファイナンス・アカウンティング



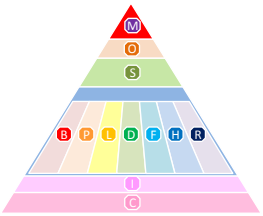
	分類		No.	タイトル	Strategic & Business Management	Leadership	Technical Project Management
M	経営		M01	体系的に学ぶ経営学	7、14		
			M02	経営品質を学ぶ	3		
			M04	経営品質アセスメント基準とフレームワーク	7、14		
			M05	顧客満足（ＣＳ）実践	3		
			M08	デザイン経営－新事業創業の手引き－	14		
S	戦略（全社・事業）		S01	「ＩＴＣ上流受験者のための経営戦略基礎」研修	7		
			S02	企業のビジネスモデルの理解と攻略	7、14		
			S04	ビジネスプロセスリエンジニアリングの理解と手法	7、14		
			S06	ビジネス創造ワークショップ（体感型）	3、7		
B	戦略・戦術（機能別）	マーケティング・営業	B01	化粧品のマーケティング入門	7		
			B03	会社のＷｅｂ戦略実践　～会社を見える化してＰＲ～	7		
			B05	リーダー・幹部のためのコンサルテイング営業実践	7		
			B06	ロジカルシンキング活用による新市場開拓	7		
			B08	ＳＩビジネスでの戦略的営業活動の実践	7		
			B11	人財育成を意識した商談獲得の戦略立案と実践	7		
P		生産管理・購買	P01	オペレーションズマネジメント入門	7		
L		ロジスティックス	L01	「物流」と「ロジスティックス」の違いの把握が貴方の価値を決める	7、14		
F		ファイナンス アカウンティング	F01	決算書・財務３表の簡単理解法	7		
			F03	基幹業務と会計のシステム連携および原価計算の役割	7		
			F04	財務諸表ベースの会話力養成	7		

人材管理／リスク管理／ＩＴ／コミュニケーション



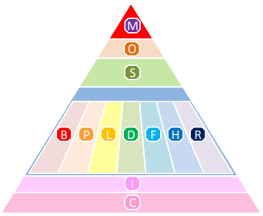
	分類		No.	タイトル	Strategic & Business Management	Leadership	Technical Project Management
H	戦略・戦術（機能別）	人事管理	H01	人事・労務機能の基本	7		
			H05	人事担当者のための「財務諸表」の読み方・使い方	7		
			H07	演習で学ぶ「賃金設計」～自社の現状分析から賃金制度構築～	7		
			H10	演習で学ぶ人事考課者研修	7		
			H13	ケースで学ぶ“労働時間管理”	7		
			H14	経営戦略・計画と連動した教育体系の構築	7		
R		リスク管理	R01	情報セキュリティ入門	3		
			R02	個人情報保護セミナー	3		
I	IT		I05	提案マネジメント入門セミナー			3.5、7
			I06	ユーザー視点による企画力アップ講座			5
			I07	IT部門のプロセス改善			3
			I08	RFPの理解と作成			3、7
			I09	見積手法の理解と見積実践			3
			I11	プロジェクトリスク管理基礎			7
			I12	SEのための契約知識			3
			I13	大規模開発におけるプロジェクトマネジメント			3
C	コミュニケーション		C01	コミュニケーションサイエンス(右脳・左脳モデル分析)		3	
			C02	若手エンジニアの為の仕事力アップ講座		7	
			C04	コミュニケション実践		3	

M 経営



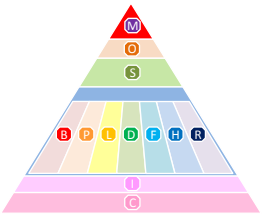
M01	体系的に学ぶ経営学		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／7PDU、14PDU		
説明	難しいと思われている経営学ですが、どの企業でも使っている考え方です。 この講座では、最新のニュースや事例を盛り込み、体系的に学ぶことによって理解を深めます。 また受講する方の知識や経験に応じて説明内容を変え、実務で活かせる内容になるように工夫しています。		
対象	経営企画やコンサルタント及び幹部社員の方など経営に近い方、経営を理解したい一般社員の方		
時間	7時間(1日コース) 14時間（2日コース）	レベル	初級、中級
価格	31,500円(1日コース) 63,000円（2日コース）		
KPI	①経営学が理解出来る。 ②企業システム、組織、経営管理、マネジメントが理解出来る。 ③経営戦略、主な経営課題が理解出来る。		
研修内容	１．経営学とは　経営学は事例から創られている ２．企業システム　企業とその仕組みについて理解する ３．経営戦略　売上アップ・利益アップを狙うには ４．経営組織　ビジネスを行う実践部隊 ５．経営管理 経営をマネジメントする ６．経営課題 企業の生き残りのために課題を解決していこう ７．マネジメント マネジメントとは何か 参考　経営学がきっちりと理解できる本		

M 経営



M02	経営品質を学ぶ		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／3PDU		
説明	企業の外部環境の変化の中で、真に強い体質の企業を創造する実践的な手段を、日本経営品質賞に準拠した考え方で理解します。さらに、「優れた品質の製品」を作るといった観点から「顧客が尊敬する企業文化」を持つ会社にし、「競争優位の仕組みの創造」にチャレンジする方法について学びます。		
対象	中堅社員から経営幹部まで		
時間	3時間	レベル	中級
価格	13,500円		
KPI	①企業の風土改革、経営品質向上について、有力な手段である「日本経営品質賞」の考え方、評価方法、改革実践方法について、全体的な理解が出来る。		
研修内容	１．企業の不祥事事件から学ぶ ２．企業環境変化・危機管理にどう対応するか ３．競争優位の仕組みの創造 ４．企業の顔・体質を測定する ５．米国国家品質賞「マルコム・ボルドリッジ賞」誕生の背景 ６．日本経営品質賞（ＪＱＡ）の創設とその狙い ７．経営品質向上のゴール ８．アセスメント（評価）基準書とは ９．経営品質向上の４つのポイント １０．経営の重要な要素 １１．経営の枠組みと評価のカテゴリー １２．評価の段階（顧客本位に基づく卓越した会社を目指して）		

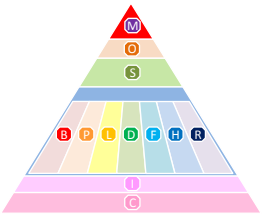
M 経営



M04	経営品質アセスメント基準とフレームワーク		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／7PDU、14PDU		
説明	日本経営品質賞（ＪＱＡ）のアセスメント（評価）基準とフレームワークについて詳細に説明します。		
対象	中堅社員から経営幹部まで		
時間	7時間(1日コース) 14時間（2日コース）	レベル	中級
価格	31,500円(1日コース) 63,000円（2日コース）		
ＫＰＩ	①日本経営品質賞（ＪＱＡ）のアセスメント（評価）基準とフレームワークについて理解できる。		
研修内容	１．組織プロフィールとは（事業の特徴、経営の意思） ・組織価値観 ・顧客認識 ・競争認識 ・経営資源認識 ・変革認識 ・組織情報 ２．アセスメントのフレームワーク（経営品質のカテゴリーを学ぶ） ・リーダーシップと社会的責任 ・戦略の策定と展開のプロセス ・情報マネジメント ・組織と個人の能力向上 ・顧客・市場理解のプロセス ・価値創造プロセス ・活動結果 ・振り返りと学習のプロセス		

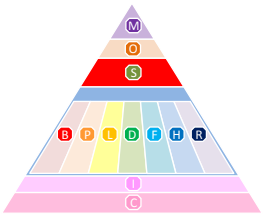
M05	顧客満足（ＣＳ）実践		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／3PDU		
説明	顧客満足の実践について講師自身のソニーでの体験（ＣＳセンター長としてソニーの「ＣＳ１００」活動を実践）をベースに顧客満足の本質について理解します。		
対象	中堅社員から経営幹部まで		
時間	3時間	レベル	中級
価格	13,500円		
ＫＰＩ	①顧客満足について、体験に基づいた話から実践的な活動を理解する。		
研修内容	顧客満足について実践体験からあらゆる角度での報告がなされる。特に実践の手法として「ＣＳ　ＧＡＰ」「ＲＤＦＣ手法」「ＤＥＩ宣言」など具体的なツールが示される。		

M 経営



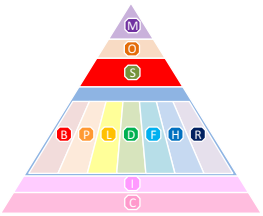
M08	デザイン経営ー新事業創業の手引きー		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／14PDU		
説明	新たなビジネスモデルを描き、新事業を創造するための支援技法を紹介します。 この講座は、【コンセプトのデザイン→ビジネスモデルのデザイン→実行シナリオのデザイン】という考え方を一つの軸として、既存事業の改善や改革ではなく、新たな発想で新たなビジネスモデルを描き新事業を創造する手法を、事例を元に解説し、ケース企業について受講生の皆様に考えていただくアプローチを取っています。		
対象	経営系ＩＴＣ、独立系ＩＴＣ		
時間	14時間（2日コース）	レベル	指定なし
価格	63,000円		
ＫＰＩ	①デザイン経営の概要を理解する。 ②デザイン経営のアプローチを理解する。 ③演習によりアプローチを実践する。		
研修内容	１．デザイン経営とは ２．デザイン経営の全体シナリオ ３．従来アプローチとの比較 ４．事例紹介 ５．改善のポイント ６．演習		

S 戦略（全社・事業）



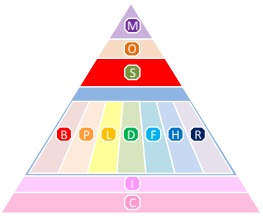
S01	「ＩＴＣ上流受験者のための経営戦略基礎」研修		
スキル／ＰＤＵ	Strategic & Business Management／7PDU		
説明	ＩＴＣ上流受験者（経営コース）の受験者を対象にした研修です。 経営戦略の基礎知識を演習を通して習得し、試験に対応できる知識を身に着けます。 また、合格後にも生かしていただけます。		
対象	ITC試験受験予定者		
時間	7時間	レベル	指定なし
価格	31,500円		
ＫＰＩ	経営戦略が理解できる。		
研修内容	１．経営戦略 ・企業活動とは ・全社戦略 ・事業戦略 ２．経営組織 ・組織形態 ・経営組織 ・人的資源管理 ３．マーケティング ・マーケティングの定義 ・マーケティングミックス ・サービスマーケティング ※演習問題　６０問以上		

S 戦略（全社・事業）



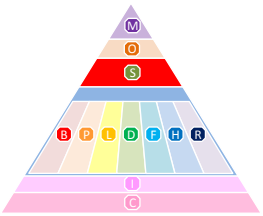
S02	企業のビジネスモデルの理解と攻略		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／7PDU、14PDU		
説明	企業のSWOT分析から戦略マップ策定までをケーススタディを通して出来るようにします。 企業分析力を身に着けることにより、上流視点での営業・SE活動ができ、戦略からのソリューション提供ができるようになります。戦略系人材の一歩として重要な研修を提供します。		
対象	特に限定対象なし		
時間	7時間（1日コース） 14時間（2日コース）	レベル	指定なし
価格	31,500円（1日コース） 63,000円（2日コース）		
KPI	①経営分析の各種フレームワークと使い方を知る。 ②戦略マップなどを活用して戦略を作成できる。		
研修内容	１．企業分析の必要性 ・企業分析の必要性・戦略策定までのプロセス・戦略策定の類型 ２．企業情報を収集する ・企業理念・事業ドメイン、経営ビジョン、PEST分析、競争環境分析、３C分析、バリューチェーン分析 ３．企業分析を行う ・SWOT分析、市場・顧客と商品のマトリックス分析、ポジショニング分析、競争地位分析 ４．戦略の基礎 ・戦略とは、成長戦略、競争基本戦略、機能別戦略、マーケティングの４Ｐ ５．バランス・スコアカード ・財務の視点、顧客の視点、業務プロセスの視点、学習と成長の視点 ６．戦略マップ策定 ・新事業ドメイン、新事業課題・新経営ビジョン、SWOT分析、戦略目標、重要成功要因、戦略マップの策定 ７．ソリューション提案へ ・EA、ソリューションアセット、戦略マップからソリューション提案へ ★ケーススタディ　小売業のSWOT分析から戦略マップ策定まで		

S 戦略（全社・事業）



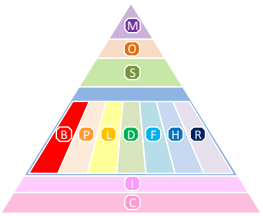
S04	ビジネスプロセスリエンジニアリングの理解と手法		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／7PDU、14PDU		
説明	BPR（ビジネスプロセスリエンジニアリング）＝リストラと認識されがちですが、大きな間違いです。 BPRとは、ビジネスプロセス（業務や組織）をリエンジニアリング（再設計・再配置）することです。 BPRによってムダな業務を効率化し現在の人・組織でも新しい取り組みを実施出来るようになります。 BPRの考え方、どのようにBPRを行っていくのかついて理解します。		
対象	特に限定対象なし		
時間	7時間（1日コース） 14時間（2日コース）	レベル	初級、中級
価格	31,500円（1日コース） 63,000円（2日コース）		
KPI	①BPRが理解出来る。 ②BPRの手法が理解出来る。 ③どのようにBPRを推進していくのかが理解出来る。		
研修内容	１．BPRとは ２．BPR ・BPRの考え方 ・ビジネスプロセスの調査と可視化 ・ビジネスプロセスの分析と評価 ・あるべき姿（ありたい姿）の確認 ・あるべき姿（ありたい姿）への改革計画 ・ビジネスプロセスの再設計 ・組織の再配置・設置、ルールの整備 ３．BPRの留意点		

S 戦略（全社・事業）



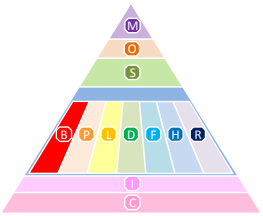
S06	ビジネス創造ワークショップ（体感型）		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／3PDU、7PDU		
説明	貴社の顧客、製品・サービスを前提にケース・課題設定を行い、サービスデザインプロセス※に沿って新サービスを企画立案するワークショップです。 この研修では、サービスデザインについて理解いただき、その有効性を体感いただきます。 ※サービスデザインとは、製品・サービスや事業の価値を「利用者が感じる体験価値」という視点からサービス全体を再設計するビジネス創造の考え方です。		
対象	特に限定対象なし		
時間	3時間 7時間（1日コース）	レベル	初級、中級
価格	13,500円（3時間コース） 31,500円（1日コース）		
KPI	①サービスデザインを理解する。 ②サービスデザインの視点でのインタビュー方法を理解する。 ③サービスデザインの視点から本質的な課題を設定する。		
研修内容	１．イノベーション・デザイン思考　サービスデザインについて ・お客様視点での考え方を理解する ２．観察、インタビュー手法の実践 ・「利用者が感じる体験価値」という視点からサービスを考える ３．本質的な要求の抽出 ・課題を設定する		

B 営業・マーケティング



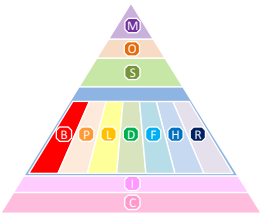
B01	化粧品のマーケティング入門		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／7PDU		
説明	マーケティングは営業や販促だけではなく、顧客に満足してもらう為に企業が行う一連の支援活動です。 また、そのコンセプトは顧客のニーズやウォンツを的確に把握し、顧客に満足のいく商品を提供するのみならず、消費者の長期的な利益や社会のベネフィット、自然環境を重視したものに変遷しつつあります。 今回の研修ではマーケティング部門以外のマネージャーを対象に、マーケティングが最も重要な事業要素の一つである化粧品業界を例にとり、基本的なマーケティング活動の進め方を学習して頂きます。 日頃はっきり理解していない”マーケティング活動”について、グループワークをとりまぜて楽しく理解できます。		
対象	マーケティング部門以外のマネージャー対象		
時間	7時間	レベル	初級
価格	31,500円		
KPI	①マーケティングとは何かを具体的に把握できる。 ②社内での担当業務とマーケティングの関係を結びつけるきっかけを掴む。 ③マーケティングが常に変化していることを理解し、受講者自身も常にこれに対応する姿勢を身につける。 ④本研修を通じて、受講者の仕事上の成長と職場の成長を促進する 。		
研修内容	１．化粧品業界を事例としたマーケティング活動全般の理解 ２．グループワークでの相互の意見交換による理解力の向上		

B 営業・マーケティング



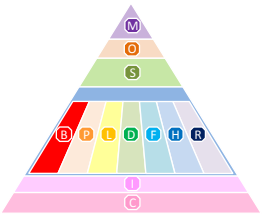
B03	会社のＷｅｂ戦略実践～会社を見える化してＰＲ～		
スキル／ＰＤＵ	Strategic & Business Management／7PDU		
説明	Webは、自社の姿や製品・サービス・ソリューションが顧客に明確に見えるようにすることでブランド強化や集客、売上拡大などを目指すことができる強力なツールです。それをより効果的に、戦略的に使うための手法や手順を学びます。		
対象	特に限定対象なし		
時間	7時間	レベル	初級
価格	31,500円		
ＫＰＩ	①Ｗｅｂの仕組みや役割について基本的なことを整理して理解できる。 ②会社の現状把握をするためのフレームワークの理解がある。 ③会社の経営戦略とユーザーのシナリオを考えてＷｅｂサイトの戦略を策定する。 ④Ｗｅｂマーケティングの方法を理解する。 ⑤Ｗｅｂサイトの運用において、改善サイクルを回すため手法を理解する。		
研修内容	１．Ｗｅｂの可能性 ２．会社を知る　内部環境分析と外部環境分析 ３．コンセプトメイキング ４．Ｗｅｂのあるべき姿の構築 ５．運用と改善		

B 営業・マーケティング



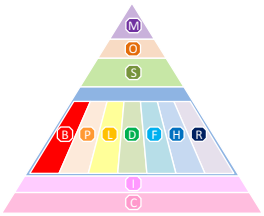
B05	リーダー・幹部のためのコンサルテイング営業実践		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／7PDU		
説明	経営環境・市場環境が激変している昨今、営業活動様式も変化しています。 本コースでは、ベンダーとしての立ち位置や、商談の上流からメンテナンスまでのＬＣＭ、商談の開拓と獲得活動のプロセスに立ち返り、商談獲得の本質を整理します。合わせて、ＩＣＴベンダーソリューション営業活動についても考えます。また、営業効率を高めるロジカルシンキング手法の活用や、豊かな発想のためのキーワード、ソリューション営業のヒューマンスキルについても究明します。		
対象	SEリーダー、幹部社員		
時間	7時間	レベル	中級
価格	31,500円		
ＫＰＩ	①経営戦略推進に商談獲得の重要性の本質が理解できる。 ②ＩＣＴベンダーのソリューション営業活動を理解できる。 ③営業効率を高めるロジカルシンキング手法の活用の重要性が理解できる。 ④営業活動には豊かな発想が必須ことを理解ができる。 ⑤ソリューション営業のヒューマンスキルを理解できる。		
研修内容	１．経営・市場環境が激変 ・企業経営環境の変化 ・ＩＣＴ市場環境の変化 ・営業活動様式の変化 ２．経営戦略と商談獲得の本質 ・ベンダーとしての立ち位置 ・ＳＩビジネスのＬＣＭ(Life Cycle Management) 営業活動 ・商談開拓・獲得活動のプロセス ３．ＩＣＴベンダーのソリューション営業活動 ・お客様がベンダーを選択する視点 ・商談開拓・商談推進のためのお客様の「課題整理と仮説提案」 ・付加価値提案・差別化アプローチのためには！ ４．営業効率を高めるロジカルシンキング活用の考え方 ・戦略立案とロジカルシンキング手法の活用 ・戦略的商談推進のためのＳＢＰ手法（SBP：Strategic Business Negotiation Plan） ５．豊かな発想のためのキーワード（固定観念の払拭） ・物事の本質を見る目を涵養する ・アイデイア創出のＦｉｓｈ　Ｂｏｎｅ ・オズボーンの９チェックポイント ６．ソリューション営業のヒューマンスキル ・ソリューション営業の営業マインドとは		

B 営業・マーケティング



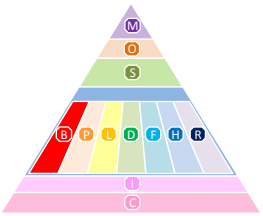
B06	ロジカルシンキング活用による新市場開拓		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／7PDU		
説明	経営環境・市場環境が激変している昨今、営業活動様式も大きく変化しています。 本コースでは、ＩＣＴ市場の低成長とグローバルでの競合、クラウド環境で作るから使う時代の厳しい環境の中で、企業の原点である「受注・売上・利益」の拡大を如何にして実現するか、商談獲得の重要性の本質を理解します。　特に、難易度の高い新規市場の開拓に焦点を当てて、如何にこのプロセスを克服するかを、ロジカルシンキング手法の活用と、グループワークを通して差別化戦略のポイントを疑似体験して理解します。		
対象	営業／ＳＥリーダー、幹部社員		
時間	7時間	レベル	中級
価格	31,500円		
ＫＰＩ	①経営戦略推進にとって、商談獲得の重要性の本質が理解できる。 ②ＳＩビジネスのＬＣＭ（Life Cycle Management）と営業活動のポイントが理解できる。 ③商談開拓・獲得活動の上流過程において、戦略立案の重要性が理解できる。 ④戦略立案でのロジカルシンキング手法の活用の有効性が理解できる。 ⑤ソリューション営業のヒューマンスキルが理解できる。		
研修内容	１．経営・市場環境が激変 ・企業経営環境の変化 ・ＩＣＴ市場環境の変化 ・営業活動様式の変化 ２．経営戦略と商談獲得の本質 ・ベンダーとしての立ち位置 ・ＳＩビジネスのＬＣＭと営業活動 ・商談開拓・獲得活動の推進 ３．新市場開拓の戦略立案と実践（グル-プワーク） ・ロジカルシンキング活用：ＰＥＳＴ分析、クロスＳＷＯＴ分析 ・ＰＥＳＴによるお客様市場環境の分析 ・クロスＳＷＯＴによるお客様とベンダーの立ち位置分析 ・ＣＳＦによる戦略策定と実践の優先順位の見極め ４．ＳＩビジネスのセールスマインドの醸成 ・営業とＳＥのビジネスプロセスの違い ・営業／ＳＥに求められるマインドとは！ ・「行動の深層心理」こんなときどうするの？ ・効果的な「話し方」「聴き方」　など		

B 営業・マーケティング



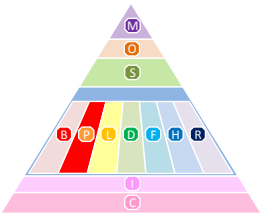
B08	ＳＩビジネスでの戦略的営業活動の実践		
スキル／ＰＤＵ	Strategic & Business Management／7PDU		
説明	経営環境・市場環境が激変している昨今、営業活動様式も大きく変化しています。 商談の開拓・獲得活動をするうえで、様々な阻害要因がありますが、現実は各個人の創意工夫で対応しているのが実情です。本コースでは、この阻害要因をロジカルシンキング手法を活用し、グループワークを通じて、分析・対応策を策定することを疑似体験して理解します。 併せて、商談を有利に展開し、利益ある商談の獲得を実現する「付加価値提案・差別化アプローチ」等についても理解します。		
対象	営業／ＳＥリーダー、幹部社員		
時間	7時間	レベル	中級
価格	31,500円		
ＫＰＩ	①経営戦略推進にとって、商談獲得の重要性の本質が理解できる。 ②商談開拓・商談獲得を効率的に進めることの重要性が理解できる。 ③営業目標達成の阻害要因分析・対応策策定にロジカルシンキング手法の有効性が理解できる。 ④商談を有利に展開するためのポイント「付加価値提案・差別化アプローチ」が理解できる。 ⑤商談推進・一般ビジネスに於いて「本質を見極める」ことの重要性が理解できる。		
研修内容	１．経営・市場環境が激変 ・企業経営環境の変化　・ＩＣＴ市場環境の変化　・営業活動様式の変化 ２．商談獲得目標の未達の阻害要因と対応策（グループワーキング） ・ロジカルシンキング手法：ＮＡＭ（Needs Analysis Method）の活用 ・商談獲得の目標未達の原因洗い出し ・問題解決の対応策の策定 ３．付加価値提案・差別化活動に向けて　～ニーズの本質を深掘りするアプローチ～ ・付加価値提案・差別化営業は「ニーズの深堀り、競合の徹底研究」！ ・質の高い商談獲得の活動は「仮説提案」から！ ・お客様が気づかない点の訴求！ ・コミュニケーション＆ファシリテーションは「環境・条件」の整備が重要！ ・営業/SEが信頼される要素　など ４．本質を見抜く考え方の醸成 ・企業の栄枯盛衰　・ものの見方、考え方　・復活のトリガーは！ ・間違いを減らすアプローチ　・健全な猜疑心をもって対応する ・情報（予兆）の入手と分析・活動　・変革・改革に抵抗勢力はつきものである！　など		

B 営業・マーケティング



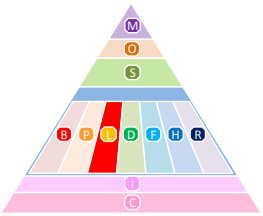
B11	人財育成を意識した商談獲得の戦略立案と実践		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／7PDU		
説明	経営環境・市場環境が激変している昨今、営業活動様式も大きく変化しています。 本コースでは、今後の企業の担い手になる若い人財の育成を視野に入れて、営業活動の本質を率先垂範する形で実践してスキル・ノウハウを伝承していけるよう理解・促進します。 基本の形としての「営業プロセスの流れ」「お客様起点」「付加価値提案・差別化アプローチ」等営業活動の原点になる部分を深堀りしていきます。また、自立型人財育成を踏まえて、幹部社員自らが「自己変革・自己研鑽」を得るべくそのあり方を理解します。		
対象	営業／ＳＥリーダー、幹部社員		
時間	7時間	レベル	中級
価格	31,500円		
ＫＰＩ	①経営戦略推進にとって、商談獲得の重要性・本質が理解できる。 ②ＩＣＴベンダーのソリューション営業活動が理解できる。 ③商談を有利に推進するためのキーワード「付加価値提案・差別化アプローチ」が理解できる。 ④ビジネス・商談推進に於いて「本質を見極める」ことの重要性が理解できる。 ⑤「お客様起点」での対応の重要性が理解できる。 ⑤人財育成と率先垂範の関係を理解できる。		
研修内容	１．経営・市場環境が激変 ・企業経営環境の変化 ・ＩＣＴ市場環境の変化 ・営業活動様式の変化 ２．営業プロセスと活動のポイント ・営業のビジネスプロセス ・効果的なリレーション構築 ・商談開拓（営業計画策定）の考え方 ・商談の流れと新規商談の開拓活動の位置づけ ・商談獲得・展開の考え方 ・提案 / クロージングの考え方　など ３．お客様起点での対応の考え方 ・よく見受けられる、お客様との会話 ・ニーズの本質を探る視点 ・お客様起点の考え方と対応 ・お客様の満足と利益増大の相関関係 ・お客様起点での活動のためにどんな努力するか　など ４．付加価値提案・差別化活動に向けて　～ニーズの本質を深掘りするアプローチ～ ・付加価値提案・差別化営業は　「ニーズの深堀り、競合の徹底研究」！ ・質の高い商談獲得の活動は「仮説提案」から！ ・お客様が気づかない点の訴求！ ・コミュニケーション＆ファシリテーションは「環境・条件」の整備が重要！ ・営業/SEが信頼される要素　など ５．自立型人財の育成に向けて～上司という仕事～ ・幹部社員から見た部下の印象 ・モチベーションの上がらない部下と上司の関係 ・上司の言動にも大きな原因がある？ ・実は、部下自身にも大きな課題がある！ ・業績の上がらない営業の特性 ・部下のやる気が出るモチベーションアップのキーワード ・幹部社員の気づきの涵養、感性の醸成　など		

P 生産管理・購買



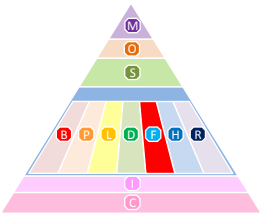
P01	オペレーションズマネジメント入門		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／7PDU		
説明	オペレーションズマネジメントとは企業経営の中核をなす製品やサービスを効果的、効率的に創造するための生産システムのマネジメントです。 本コースは効果的効率化を目指すオペレーションズマネジメントの全体像に目を通した上で、３つの重要な管理特性である①品質・信頼性、②コスト、③スピードを向上させるための基本的な経営工学手法である品質マネジメント、コストマネジメント、生産マネジメントにつき学んでいただく入門編です。 生産システムのみならず、ＱＣＤの向上に向けて企業活動の色々な場面で活用できる経営工学的手法をご紹介します。		
対象	特に限定対象なし		
時間	7時間	レベル	初級
価格	31,500円		
ＫＰＩ	①オペレーションズマネジメントを個々の業務を連鎖させたバリューチェーン（価値連鎖）の視点から捉えることの重要性が理解できる。 ②製品やサービスの品質だけでなく仕事や業務の質も対象とする品質マネジメントの全体的枠組みを理解できる。 ③標準原価計算によるコストマネジメントと標準原価計算の問題点を補完する為の手法を理解できる。 ④変化に対する対応スピードを高める為の生産計画・管理について理解できる。また、現状の実力で最適化を図るアプローチと、現在の実力自体を高める体質強化と言う両面からの視点を理解できる。		
研修内容	１．オペレーションズマネジメントの全体像の把握と進化 ２．品質マネジメント ・品質と品質マネジメント ・工程能力とＳＱＣ ・ＱＣ七つ道具 ・設計品質の作り込み ・組織的改善活動とＴＱＭ ３．コストマネジメント ・原価計算とコストマネジメント ・利益計画とＣＶＰ分析 ・標準原価計算とＡＢＣ分析 ・原価企画とＶＥ ４．生産マネジメント ・生産計画の立案 ・ＭＲＰ（資材所要量計画） ・平準化生産とカンバン方式 ・在庫管理方式 ・スケジューリング		

L ロジスティックス



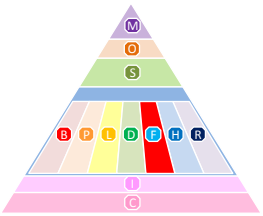
L01	「物流」と「ロジスティックス」の違いの把握が 貴方の価値を決める		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／7PDU、14PDU		
説明	グローバルでの競争が避けられない昨今、企業のサプライチェーン・マネジメント戦略は、今まで以上の注目を浴びており、正に生き残りをかけた重要なファクターとなっています。しかしながらサプライチェーン・マネジメントは範囲が広すぎて掴みどころがないと悩む企業の中堅社員も少なくありません。 本コースは、サプライチェーン・マネジメントの土台となっている物流、そしてロジスティックスの位置づけや重要性を理解して頂き、より自社の価値向上に寄与出来るようになって頂きます。 ビジネス経験が5年以上の中堅社員向けの物流講座です。分かっているようで体系だって分かっていないが、一から勉強するようなタイミングでもない中堅社員向けに相互でのコミュニケーションを重視したセッションです。参加者全員で経験談を共有しながら、今後の皆さんの会社における立場を上げるために活用してください。		
対象	SCMやロジスティックス、物流に関連する役職に付いた中堅社員		
時間	7時間（1日コース） 14時間（2日コース）	レベル	中級
価格	31,500円（1日コース） 63,000円（2日コース）		
KPI	①メンバーがロジスティックスと物流の違いを理解できる。 ②メンバーが自身のコア業務とロジスティックスや物流との関わりを理解できるようになる。 ③ロジスティックスにおけるグローバル企業の取り組みを理解できる。 ④物流の戦略的価値が理解できるようになる。 ⑤サプライチェーン・マネジメントに関連した情報システムのあり方が理解できる。		
研修内容	１．講習 ２．メンバー間の情報共有 ３．ケーススタディー ４．チームディスカッションとチームプレゼン		

F ファイナンス・アカウンティング



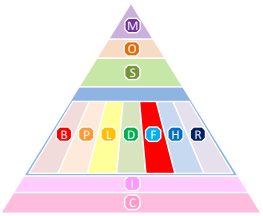
F01	決算書・財務３表の簡単理解法		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／7PDU		
説明	ＳＥをはじめビジネスマンにとって、財務３表・企業決算書の理解は必須のことです。しかしながらいくら会計の勉強をしても忘れてしまい、最後には「苦手意識」を作って、会社の中堅幹部になっても習得できない方が多いと聞きます。 その多くの原因は基礎的なものであっても簿記・仕訳といった企業会計担当者だけに必要な細部知識から入ろうとすることや財務諸表の個別の「表」の勉強ばかりしているからです。 本コースでは簿記・仕訳の細部に立ち入ることなく財務会計の仕組み全体を３表の関連を意識しながら勉強します。		
対象	特に限定対象なし		
時間	7時間	レベル	初級
価格	31,500円		
ＫＰＩ	①決算書の全体像を理解できる。 ②財務３表の基礎知識を習得できる。 ③財務３表のつながりを理解できる。 ④実際の決算書の分析ができる。		
研修内容	１．決算書の全体像を理解する ・そもそも決算書は何のためにあるのか　・財務3表で会社の何を表そうとしているのか ・全ての企業に共通する３つの活動　・仕訳と簿記の役割 ２．財務３表の基礎知識～財務３表の構造と経営分析のための基礎的な指標を理解する ・損益計算書（Ｐ/Ｌ）　・貸借対照表（Ｂ/Ｓ）　・キャッシュフロー計算書（Ｃ/Ｆ） ３．手を動かして財務３表の繋がりを理解する　（演習） ・会社設立　・固定資産の取得　・現金商売と掛け商売　・借入と元本・金利の支払い ・減価償却　・在庫計上　・配当 ４．実際の決算書を分析してみる ・1社１期分の決算書からわかること ・期間比較・他社比較から見えてくること ・多くの業界を分析してセンスを磨く		

F ファイナンス・アカウンティング



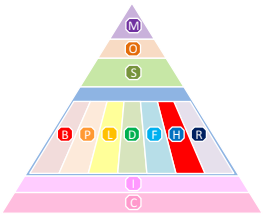
F03	基幹業務と会計のシステム連携および原価計算の役割		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／7PDU		
説明	各基幹業務システムが財務会計システムとどのようなデータ交換を行っているのか、主な業務システムの処理内容と会計データ、発生のプロセスを学習します。また、企業活動の全体像を代表する製造業では、原材料を使って人が働き、用役が加えられ、いくつかの工程を通って価値が高まって最後に製品が生み出されます。この製品を作る費用は製造費用といい、材料費＋労務費＋経費の合計です。常に原価に対する収益（売上）を頭におきながら、経営者の意思決定に役立つ原価数値を提供するための原価計算を学びます。		
対象	特に限定対象なし		
時間	7時間	レベル	中級
価格	31,500円		
KPI	①基幹業務と会計のシステム連携を理解する。 ②原価計算の基礎知識を習得できる。		
研修内容	１．基幹業務と会計のシステム連携 ・販売管理システムとの連携 ・生産管理システムとの連携 ・人事給与労務管理システムとの連携 ２．原価計算を学ぶ ・原価・コストとは ・原価計算、３つのステップを知ろう ・標準原価を基に原価の差異分析をする ・基礎的原価の概念を知っておこう ・売上と売上原価の数量チェツクの重要性 ・固定費を考える ・限界利益と損益分岐点		

F ファイナンス・アカウンティング



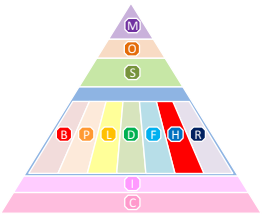
F04	財務諸表ベースの会話力養成		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／7PDU		
説明	財務諸表がある程度読めるようになったビジネスマンにとって、実際にそれがどのように活用できるのかが問題です。顧客の財務諸表からどの表のどの数字とどの数字が経営のある傾向を示しているのか、またよく使われる財務分析指標とはどのようなものかを知りたくなるのは当然で、顧客幹部との会話でも自信を持って話せるようになりたいものです。上級者の「財務会計」の始まりです。		
対象	特に限定対象なし		
時間	7時間	レベル	中級以上
価格	31,500円		
KPI	①財務諸表を活用し経営の傾向をみることができるようになる。 ②よく使われる財務分析指標を知ることができる。 ③財務会計についての顧客幹部との会話に自信を持てるようになる。		
研修内容	１．財務指標から経営をみる ・会社にとって大切な４つの数字 ①株主資本利益率　②レバレッジ比率　（企業の自己資本に対する有利子負債等の割合） ③総資本回転率　④当期純利益 ・キャッシュフローマネジメント ２．最近の「財務会計戦略」のトレンド ・意思決定におけるキヤッシュフローの重要性 ・経営管理に役立つ原価管理 ・原価で価値を創造する ・規制緩和・制度変更への対応・・・グローバルスタンダードに近づく対応 ・経営を変える会計システム構築上のポイント・・・ＥＲＰはどこまで使えるのか		

H 人事管理



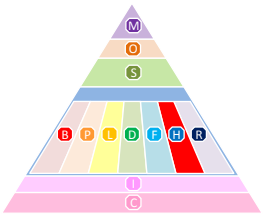
H01	人事・労務機能の基本		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／7PDU		
説明	企業の人事戦略にもとづいて、社員が十分に力を発揮できるための機能が「人事・労務機能」です。この研修では、人事・労務機能の基本的な内容を体系的に整理し、企業における、人事労務機能の役割を学びます。		
対象	中堅社員、初級管理者、人事労務担当者		
時間	7時間	レベル	初級
価格	31,500円		
KPI	①人事・労務管理機能の全体像をふまえ、業務内容を理解します。 ②人事管理機能の役割を学び、具体的な運営、マネジメントについて考えます。 ③労務管理機能の役割と具体的な運営、マネジメントについて考えます。		
研修内容	１．人事戦略と人事・労務管理 ２．人事労務管理機能の全体像 ３．採用・要員管理 ４．人事（異動・配置・昇進昇格等）管理 ５．賃金管理 ６．就業管理 ７．各種規程と労務管理		

H 人事管理



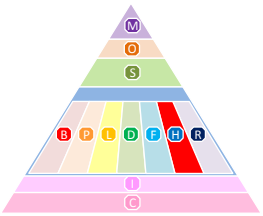
H05	人事担当者のための「財務諸表」の読み方・使い方		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／7PDU		
説明	人事担当者でも、人件費や賃金の管理を行う際には、会計・財務に関する基本的な知識が必要です。 この研修では、人事の視点からみた、財務諸表の読み方を学習し、その上で、人件費管理に必要な、付加価値や労働生産性、労働分配率の計算方法を理解します。		
対象	人事労務担当者、初級管理者		
時間	7時間	レベル	初級
価格	31,500円		
KPI	①人事担当者が必要とする会計知識を最低限、かつ漏れなく習得します。 ②人事担当者の視点から、財務諸表の読み方のポイントを押さえます。 ③人件費管理に必要な、付加価値や労働生産性、労働分配率の計算方法を理解します。		
研修内容	１．人事部（担当者）にとっての財務諸表の重要性 ・財務諸表は何のためにあるか　②財務諸表とはどんな書類か ２．財務諸表の基礎知識 ・損益計算書の見方　・貸借対照表の見方　・キャッシュフロー計算書の見方 ３．人事関連数値の読み方 ・財務諸表からわかること　・貸借対照表、損益計算書の人事関連数値 ・売上高人件費比率　・付加価値とは　・労働生産性　・労働分配率と賃金生産性 ４．財務諸表の留意点 ・連結財務諸表　・企業会計と税務会計　・会計基準		

H 人事管理



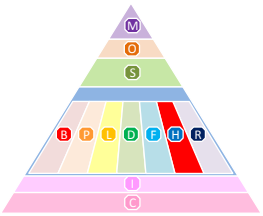
H07	演習で学ぶ「賃金設計」～自社の現状分析から賃金制度構築～		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／7PDU		
説明	賃金制度を設計するには、賃金制度の基礎的な理論を理解した上で、自社賃金制度の現状分析を行うことが必要です。この講座では、演習を通して、現状分析手法を学び、賃金制度設計を行っていただきます。また、賃金体系や昇給制度の作り方、賃金表の作り方と運用方法について学び、自社の賃金制度改革を行う力を身に着けていただきます。		
対象	人事労務担当者、賃金制度改革を検討している経営者		
時間	7時間	レベル	中級
価格	31,500円		
KPI	①賃金制度設計の基礎的な理論を習得します。 ②賃金制度の現状分析手法を学びます。 ③賃金体系や昇給・昇格制度、賃金表の作成、運用方法等を習得します。		
研修内容	１．人事賃金制度改革の基本的な考え方 ２．賃金制度概論 ３．自社賃金の分析・診断手法（演習） ４．賃金表の設計１（基本給）（演習） ５．賃金表の設計２（その他手当）（演習） ６．賃金制度移行方法と運用 ７．賞与の設計（演習）		

H 人事管理



H10	演習で学ぶ人事考課者研修		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／7PDU		
説明	人事考課は人事マネジメントの中でも、重要なものです。人事考課結果は、処遇にも結びついているため、社員の関心も高く、公正・適正な評価が求められます。しかし、評価は「人」が行うため、どんなに優れた人事考課制度を構築しても、最後は、考課者のスキルが重要になります。この研修では、考課者のスキル獲得ための研修を演習を通じて行います。		
対象	経営者、人事労務担当者、初級管理者		
時間	7時間	レベル	初級・中級
価格	31,500円		
KPI	①演習で自分の評価傾向等をつかみ、今後の人事評価に役立てることができます。 ②自社の風土や課題・条件・レベルを踏まえた研修カリキュラムを構築できます。 ③人事評価の本質的な理解と自社での応用、汎用性のある教材、演習用ケースをご紹介します。		
研修内容	１．人事評価の基本 ２．人事評価研修のモデルカリキュラム実践 ・ケースによる演習 ・自己の甘辛傾向の確認 ３．人事評価研修の進め方（講義編、演習編） ・自社にあったケースの作り方 ・研修講師の選定 ４．研修教材作成のポイント ５．研修後の効果測定とフォロー		

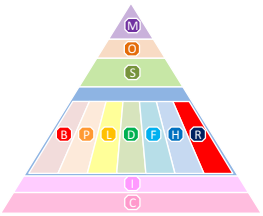
H 人事管理



H13	ケースで学ぶ“労働時間管理”		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／7PDU		
説明	“就業形態の多様化”により複雑化する労働時間制度について学び、トラブルを防止し効果的な運用を目指すための実践ポイントを解説します。また、不要な残業を抑制し、合理的な労働時間管理を実現するためのタイムマネジメントのポイントを学習します。		
対象	経営者、中堅社員、管理職、人事労務担当者		
時間	7時間	レベル	中級
価格	31,500円		
KPI	①労働時間に関する労働法規（労働基準法等）を理解します。 ②就業形態別の労働時間管理手法、トラブル防止のための実践的な手段を理解します。 ③不要な残業や休日出勤等を抑制し、合理的かつ法令遵守に則ったタイムマネジメントを理解します。		
研修内容	１．労働時間制度の実務知識 ・労働時間・休憩・休日の法的実務 ・労働時間法制 ・みなし労働時間、変形労働時間制の基本と活用法 ・裁量労働制の基本と活用法 ・労働時間制度と賃金（割増賃金） ２．判例で学ぶ労働時間制度の留意点 ３．ケースで学ぶ労働時間管理とタイムマネジメント ・ダラダラ残業を減らす方法 ・タイムマネジメントの実践術		

H14	経営戦略・計画と連動した教育体系の構築		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／7PDU		
説明	経営戦略を踏まえ、経営計画と連動した人材育成計画、教育体系の構築を学び、今日的な人材育成課題の明確化、それらに基づく効果的な教育研修手法を解説します。		
対象	経営者、中堅社員、管理職、人事教育担当者		
時間	7時間	レベル	中級
価格	31,500円		
KPI	①経営戦略および経営計画を踏まえ人材育成計画について学びます。 ②教育体系と計画の作り方を習得します。 ③効果的な教育研修の運営について学びます。		
研修内容	１．経営戦略、経営計画と人材育成 ２．経営戦略、経営計画と教育研修の関係の作り方 ・経営戦略と人材育成 ・経営計画と教育研修計画 ３．経営戦略に連動した教育研修体系の構築 ・教育研修予算、人材育成費用の考え方 ・人材育成は投資、その効果測定 ４．教育研修ニーズの把握と研修への展開 ５．効果的な教育研修展開のポイント		

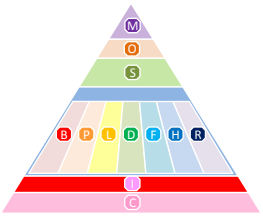
R リスク管理



R01	情報セキュリティ入門		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／3PDU		
説明	情報セキュリティに関する知識として要求される範囲は年々広がっています。求められるスキルも多種多様となり、この傾向はこれからも一層強まると考えられます。 情報セキュリティを考える上で、必要な知識につき、業種・業務を問わず全ての社員が理解を深める必要があります。特に情報セキュリティに関する基本的な知識や、情報セキュリティ対策の進め方などにつき理解を深めていただきます。 「個人情報保護セミナー」との組み合わせコースにすることもできます。		
対象	これから情報セキュリティを導入しようとする企業（特に中小企業）の社員の方		
時間	3時間	レベル	初級
価格	13,500円		
KPI	①情報セキュリティの基本を理解できる。 ②情報セキュリティ対策の必要性を理解し説明できるようになる。 ③日常で必要な情報セキュリティ対策を実践することができるようになる。		
研修内容	１．情報セキュリティとは何か ２．情報セキュリティ対策 ３．事例による対策例 ４．セキュリティの脅威とは		

R02	個人情報保護セミナー		
スキル／PDU	Strategic & Business Management／3PDU		
説明	個人情報の漏洩など、顧客の信頼を損なう問題が相次いで発生する中、個人情報の管理体制の整備が社会的課題となっています。個人情報の適切な管理や運用方法を社員一人ひとりが身につけることが必須になっています。 本コースでは、職場における個人情報の保護意識向上を図り、単に法律の知識を得るだけでなく、一人ひとりが業務上できちんとした自覚をもって個人情報を扱えるようになることを目指します。 「情報セキュリティ入門」との組み合わせコースにすることもできます。		
対象	特に限定対象なし		
時間	3時間	レベル	初級
価格	13,500円		
KPI	①個人情報保護の基本を理解できる。 ②個人情報保護対策の必要性を理解し説明できるようになる。 ③日常で必要な個人情報の保護対策を実践することができるようになる。		
研修内容	１．個人情報とは ２．個人情報にかかわる脅威と事例 ３．個人情報保護法とは ４．個人情報にかかわるリスクと対策		

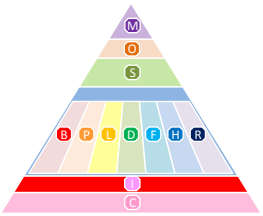
I　ＩＴ



I05	提案マネジメント入門セミナー		
スキル／PDU	Technical Project Management／3.5PDU、7PDU		
説明	提案し、受注にいたるためには、提案活動を一つのプロジェクトとして捉え、マネジメントすることが必要です。このような活動を「プロポーザルマネジメント」といいます。受注を勝ち取れるかどうかは、プロポーザルマネジメントの出来に大きく左右されるといってもいいでしょう。 研修では、単なる提案書の書き方や見せ方にとどまらず、その前段階からの進め方、提案書の説得力の高め方などが理解できます。それにより案件獲得戦略を立て、計画的な提案活動ができるようになります。		
対象	ITベンダーで提案活動に携わるPMやSEの方		
時間	3.5時間（半日コース） ７時間（1日コース）	レベル	中級
価格	15,750円（半日コース） 31,500円（1日コース）		
ＫＰＩ	①案件獲得プロセス全般について理解できる。 ②提案書の説得力を高められる。 ③効果的な提案骨子や提案書の章立ての考え方の習得。 ④提案書の見栄えがよくなる。		
研修内容	１．提案プロセス ２．提案書の作り方 など		

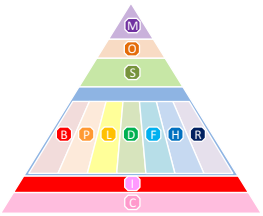
I06	ユーザー視点による企画力アップ講座		
スキル／PDU	Technical Project Management／5PDU		
説明	お客様への企画提案、社内における企画提案活動において、ユーザーの行動シナリオを想定した企画立案の方法を学びます。		
対象	営業、企画担当（若手）・企画立案の方法（自分の型）が確立していない方		
時間	5時間	レベル	初級
価格	22,500円		
ＫＰＩ	①貴社の顧客への提案力アップ ②企画立案作業の生産性アップ ③エンドユーザー視点の強化		
研修内容	１．ユーザーの要求抽出 ２．ユーザーが求める価値の発見 ３．ユーザーの行動シナリオ想定 ４．企画案の策定		

I　ＩＴ



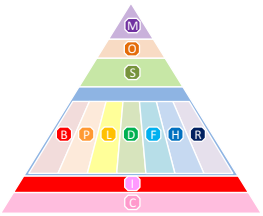
I07	IT部門のプロセス改善		
スキル／PDU	Technical Project Management／3PDU		
説明	ビジネスが多様化する中、システム開発・運用についても増大化、複雑化し、開発・維持および管理の品質維持と効率化が必要になっています。 そのためにはIT部門の組織能力の向上が必須になります。システム開発の現場で何が必要なのか、どのような改善をしていくことによって、能力が向上していくのかについて、詳細な事例をもとに理解します。		
対象	IT部門、システム開発に関わる方		
時間	3時間	レベル	初級、中級
価格	13,500円		
ＫＰＩ	①ITの現場でのプロセス改善の必要性を知る。 ②プロセス改善のリファレンスを理解する。		
研修内容	１．システム開発の現場で何が起きているか ・納期遅れ、トラブル等、世の中に起きていること ・その原因とは？ ２．システム開発の現場に必要なものは何か ・リファレンスの紹介（SLCP、CMMI、COBIT等） ３．組織に足りないものは何？ ・演習：ミニアセスメント ４．事例紹介 ・組織はどういう風に変わったか？ ５．終わりに ・組織向上に向けての留意点		

I　ＩＴ



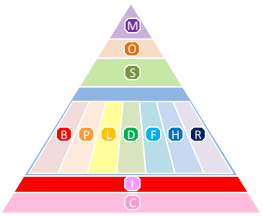
I08	RFPの理解と作成		
スキル／PDU	Technical Project Management／3PDU、7PDU		
説明	ビジネスが多様化する中、システム開発や運用の調達も難しくなっています。 この研修では、どのようなものを要求すればよいか、目的や機能要求、非機能要求などRFPに関わるプロセスやその記載内容、レベルについて理解し、調達方法について、演習を交えて理解します。また、提案する場合においても、どのようなものが求められているかを理解します。		
対象	RFP作成に携わる方、RFPを受けて提案する方		
時間	3時間 7時間（1日コース）	レベル	初級、中級
価格	13,500円 31,500円（1日コース）		
ＫＰＩ	①調達および提案依頼の種類を理解する。 ②調達や提案を依頼する際の評価方法を理解する。 ③調達のプロセスの流れを知る。		
研修内容	１．調達とは ・どのような時に調達を行うのか ・通常業務での調達、政府調達 ・RFP・RFI・RFQ ２．評価基準の決定方法 ・客観的な評価基準を考える ・演習：評価基準を作成してみよう ・ベンダーの成熟度をどのようにみるか ３．調達計画から契約の流れ ・調達計画 ・依頼・提案・契約		

I　ＩＴ



I09	見積手法の理解と見積実践		
スキル／PDU	Technical Project Management／3PDU		
説　　明	ビジネスが多様化する中、システム開発や運用に関する見積が難しくなっています。 しかし、いまだに経験と勘で見積することも少なくありません。 この研修では、システム開発の工数/コストを科学的に見積もり、より精度の高い見積もりを出すことができるようになることを目指します。 また、演習を交えて実践的に理解します。		
対　　象	システム開発を発注する方、システム開発を提案する方		
時　　間	3時間	レ　ベ　ル	初級 中級
価　　格	13,500円		
Ｋ　Ｐ　Ｉ	①見積手法を理解する ②見積の考え方がわかる ③見積もり手法を用いれ、見積もりできるようになる		
研修内容	１．見積は立場によって変わる ２．代表的な見積手法 ３．見積に必要な材料とは ４．一般的な情報をもとに見積もる ・ケース演習		

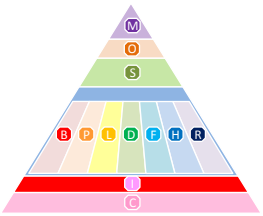
I　ＩＴ



I11	プロジェクトリスク管理基礎		
スキル／PDU	Technical Project Management／7PDU		
説明	開発プロジェクトにおいて確実にリスク管理を行い赤字プロジェクトを決して出さないことが大変重要な経営課題となっています。本講座では、フェーズ移行期に確実に本質的なプロジェクトリスク管理を行う方法について演習を通して習得していきます。		
対象	特に限定対象なし		
時間	7時間	レベル	指定なし
価格	31,500円		
KPI	①プロジェクトのリスクを理解する。 ②リスク回避方法を理解する。 ③リスク回避計画を作成できる。		
研修内容	１．リスク管理の計画 ２．リスクの特定 ３．リスクアセスメント ４．リスク対応計画作成 ５．リスク監視 ・ケース演習		

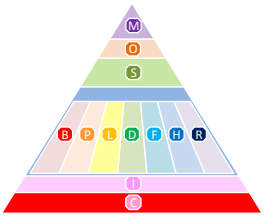
I12	SEのための契約知識		
スキル／PDU	Technical Project Management／3PDU		
説明	プロジェクトを進める上で、SEとして最低知っておいた方がよい基本的な契約に関する知識を、過去のトラブル事例や訴訟事例から、本来どうすべきだったのかなどの気づきを得て、普段の活動や顧客との交渉などに活かしてもらうことを目的としています。		
対象	プロジェクトに関わるエンジニアの方		
時間	3時間	レベル	初級
価格	13,500円		
KPI	①参加者が契約に関わる用語を理解し、顧客や関係者と契約条件等につき、会話ができるようになる。 ②参加者が契約に関わるリスクを理解し、顕在化しないように、予防策を打てるようにする。		
研修内容	１．覚えておきたい契約に使われる用語 ２．提案・交渉プロセスにおけるリスクマネジメント ３．契約締結プロセスにおけるリスクマネジメント ４．業務履行・対価回収プロセスにおけるリスクマネジメント ５．訴訟事例やトラブル事例から学ぶ		

I　ＩＴ



I13	大規模開発におけるプロジェクトマネジメント		
スキル／PDU	Technical Project Management／3PDU		
説明	プロジェクトマネジメントは、規模によってもその難しさが変わってきます。この研修ではシステム開発について振り返り、大規模開発におけるマネジメントはなぜ難しいのか、最近増えているPMOの役割についても理解いただきます。		
対象	特に限定対象なし		
時間	3時間	レベル	初級
価格	13,500円		
ＫＰＩ	①いろいろな開発手法を知る。 ②PMとPMOの違いを理解する。 ③開発規模による難しさを理解する。		
研修内容	１．システム開発を改めて考える ・いろいろな開発手法とその違い ２．プロジェクト体制とPMO ・一般的なプロジェクト体制 ・PMOとその役割 ３．プロジェクト管理と完了基準 ・キーとなる内容は何か ・システム開発の成功阻害要因とPMOの役割 ・なぜトラブルのか ・成功するためのポイント ４．大規模開発 ・大規模開発の特徴 ・大規模開発におけるPMOの役割		

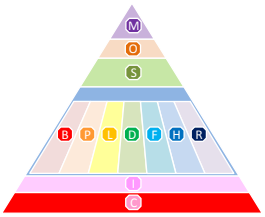
C コミュニケーション



C01	コミュニケーションサイエンス（右脳・左脳モデル分析）		
スキル／PDU	Leadership／3PDU		
説明	対人対応、人間関係の中で起きるコミュニケーションのギャップについて、人間の思考パターンを左脳モデル、右脳モデル（利き脳）分析します。そこから、Ａ：理性的な自己　Ｂ：堅実な自己　Ｃ：人間性豊かな自己　Ｄ：冒険的な自己　に分類します。この４つの象限の比重の大きさからＡＢ型、ＡＣ型、ＤＣ型などと分類することによって様々な型の共存するコミュニケーションパターンを理解します。		
対象	特に限定対象なし		
時間	3時間	レベル	中級
価格	13,500円		
ＫＰＩ	①自分の思考パターンが把握できるようになる。 ②コミュニケーション相手の思考パターン、性格を理解して対応できる。 ③チームビルディングなどグループのコミュニケーション強化に役立つ。		
研修内容	演習を含めて上記「説明」内容を楽しく理解できるように構成した研修です。		

C02	若手エンジニアのための仕事力アップ講座		
スキル／PDU	Leadership／7PDU		
説明	若手社員（2～3年目）が日常業務において直面する課題である、段取り、コミュニケーションについて、エンジニア向けのケーススタディを通して、その重要性について学びます。		
対象	2～3年目のエンジニアを始めとするIT業務従事者		
時間	7時間	レベル	初級
価格	31,500円		
ＫＰＩ	①自身の仕事の効率性に課題があることに気づく ②周囲との良好なコミュニケーションの取り方が理解できる ③日常業務において、段取り良く仕事を遂行する方法を理解できる ④段取り力、コミュニケーション力をアップさせ生産性向上、品質向上に貢献できる		
研修内容	１．顧客の要求を捉える ２．タスクと手順を洗い出す ３．時間管理＋優先順位づけ＋Plan Do See ４．アサーティブなコミュニケーション		

C コミュニケーション



C04	コミュニケーション実践		
スキル／PDU	Leadership／3PDU		
説明	最近は、コミュニケーションという言葉ですべて語ってしまっていませんか。お客様、上司、部下、友人とコミュニケーションがとれていると勘違いしていませんか。 この研修では、コミュニケーションというもの自体を振り返ります。さらに、その手段についても理解し、様々な場面でどうやればコミュニケーションが円滑に進むかを理解します。		
対象	特に限定対象なし		
時間	3時間	レベル	初級
価格	13,500円		
KPI	①いろいろな考え方があることを知る ②タイプによってのコミュニケーションのやり方を理解する ③効果的な伝え方を理解する		
研修内容	１．「わかっている」はわかっていない ・わかっているを疑う ・なぜ理解されないのか ２．自分自身の物の考え方を知る ・演習；自分自身を理解する ・思考の分類を理解する ３．お客様、上司、部下、友人の考え方を理解する ・相手との違いは何か ・相手はどのように考えるかを想定する ４．伝え方を理解して実践する ・演習：伝えてみよう ・コミュニケーションの工夫をしよう		

講師紹介

経営コンサルタント・ITコーディネータ

土 方 千 代 子

Hijikata　Chiyoko

SEからコンサルタントとなった経験をいかし、ITがわかるコンサルタントとして、経営戦略から業務改善、IT化戦略立案、IT分析・評価、業務改革・改善など全体最適の視点による企業活動の見える化に取組んでいる。最近は日本経営品質の審査員活動、全国規模の組織のＩＴ化支援活動を行っている。業務範囲に壁を作らず、顧客のビジネスや目的達成に貢献。顧客に寄り添い、ともに問題解決や利害関係者との調整等を行う。 ITCの資格が発足時から認定のための教材作成や研修のインストラクターとして携わり、現在も継続して活動。

専門分野：経営戦略～情報化戦略の構想(長期短期)立案策定
ITを活用した企業改革、業務改善及び規程の作成
経営品質向上活動支援

人事コンサルタント・ITコーディネータ

太　田　綾　子

Ota Ayako

生保会社人事開発室にて主に従業員のＦＰ教育、階層別研修を担当。退社後、社会保険労務士資格を取得し、同年よりＬＥＣ東京リーガルマインド講師。東京都社会保険労務士会企業年金研究会会員、日本商工会議所認定1級ＤＣプランナー、商工会議所年金教育センター登録講師となる。人事・総務・企業年金関係の実務研修や従業員のリタイアメントプラン研修、別分野専門コンサルタントとのネットワークによる経営・法務・財務分野のコンサルティングや研修も行う。

専門分野：人事・賃金制度・退職給付制度の総合ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ
従業員採用・教育研修
人事・総務担当者養成・支援等

経営コンサルタント・ITコーディネータ

馬　場　尚　子

Baba　Naoko

ソフトウェア会社において、ITコンサルティングをはじめ、顧客目線でのITシステムの企画～設計、移行・運用までをトータルに支援。IT部門のプロセス改善やデータベースのモデリング、プロジェクト管理を経験後、直近では、内部統制構築～評価・運用までを顧客とともに解決することに従事した。課題解決のためには、作業内容を狭めることなく顧客の立場に立って各種支援を実施している。

専門分野：業務改善、IT戦略策定～運用、内部統制支援、
プロジェクトマネジメント

経営コンサルタント・ITコーディネータ

平　戸　　隆

Hirato　Takashi

情報システムコンサルタントとしての経験から、経営者や現場の声を積極的に聴き出して、問題を整理し、解決に向けた取り組みをお客様と一緒に進めることを得意としている。業務経験では、研究開発戦略情報化企画、電子申請対応、経営管理再構築など数多くの大規模開発に携わる。経営者や現場の声を聴く耳と、情報収集力、分析力、豊富な開発プロジェクト管理経験を武器に、情報化企画、戦略策定から、ベンダー選定、そして開発プロジェクト完了までを手厚くサポートを行っている。

専門分野：経営戦略／IT戦略策定、プロジェクト管理
システム監査

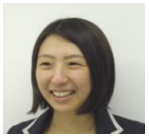
経営コンサルタント・ITコーディネータ

川　辺　伸　司

Kawabe Shinji

ドイツ製ERPシステムの日本進出時、日本版共同開発に参画し、導入コンサルティングに従事。その後、WEBインテグレーション企業にてWEBサイト構築プロジェクト推進、子会社代表、他の子会社の社外取締役としてマネジメント、経営改善に取組む。独立後、ITと経営経験を顧客支援、人材育成に活かすべく独立系ITコーディネータとして、IT経営推進支援、WEBサイト構築・運営支援、研修講師として活躍。また、人間中心設計に基づくWEBサービスコンセプト設計、UI設計の支援、研修講師にも取組んでいる。

専門分野：IT戦略策定／IT導入プロジェクト支援
WEBサイト構築・改善、WEBマーケティング



ＷＥＢコーディネータ・ITコーディネータ

高　山　京　子

Takayama　Kyoko

大学在学中からインターンとして研修アシスタントを経験。大学ベンチャーで教育会社設立に携わり、総務・企画・経理等を担当。研修運営・アシスタントも兼務。出向先にてショッピングサイトの立ち上げ・運営管理を担当し、WEBサイト構築やWEBマーケティングを経験する。現在は、中小企業の立ち上げにあたってのWEB構築やブランディング、マーケティングツールの制作、事務サポート等を行っている。

業務内容：ＷＥＢサイト構築／教育研修企画

経営コンサルタント・ITコーディネータ

佐　藤　　洋

Satoh Yoh

大学院修了後、大手外資系ＩＴベンダーにて、金融機関担当のシステムエンジニア、技術系管理職を経て、コンサルタント業務を経験する。また、マルチメディア、ソフトウェア製品の事業推進等を歴任。サービスの品質改善にも尽力し、事業戦略策定やプロセス構築も数多く経験している。その後、大手ＩＴ企業で、主にアウトソーシングサービスの事業責任を持ち、人材育成や品質管理にも知見がある。独立後は、IT経営支援、IT活用化支援、プロセス改善支援、IT戦略立案支援、リスクマネジメント支援等を行う。

専門分野：IT戦略策定／業務改善、リスクマネジメント
プロジェクトマネジメント　等

経営コンサルタント・ITコーディネータ

斎　藤　尚　志

Saito　Takashi

メーカー系ＩＴベンダー会社入社後、ＳＥを経て、上流・認証取得等のコンサルティングを行う。さらに、社内や社外向け経営系・業務系・技術系教育講師を担当。ＩＴコーディネータ資格制度発足時から、ITC認定教材作成と同研修のインストラクターとして携わる。各種資格の試験対策に定評があり、合格請負人として、講演や講座も定評があり、著書も多い。

保有資格：情報処理技術者試験・システムアナリスト／
中小企業診断士／ITコーディネータ／ＰＭＰ／ITIL V3／
元ＩＳＭＳ主任審査員／ＱＭＳ審査員補