

できるソリューション営業人材を育成する
**2013年版 業界知識(インダストリ概説)習得
 プログラム案内**



お問い合わせ先

株式会社日本コンサルタントグループ 情報ビジネス研究所

TEL: 03-5996-0787 FAX: 03-5996-1278

※下記の全国営業所でもお問い合わせ、お申し込みを受け付けております。

<http://www.niccon.co.jp/sol/index.html>

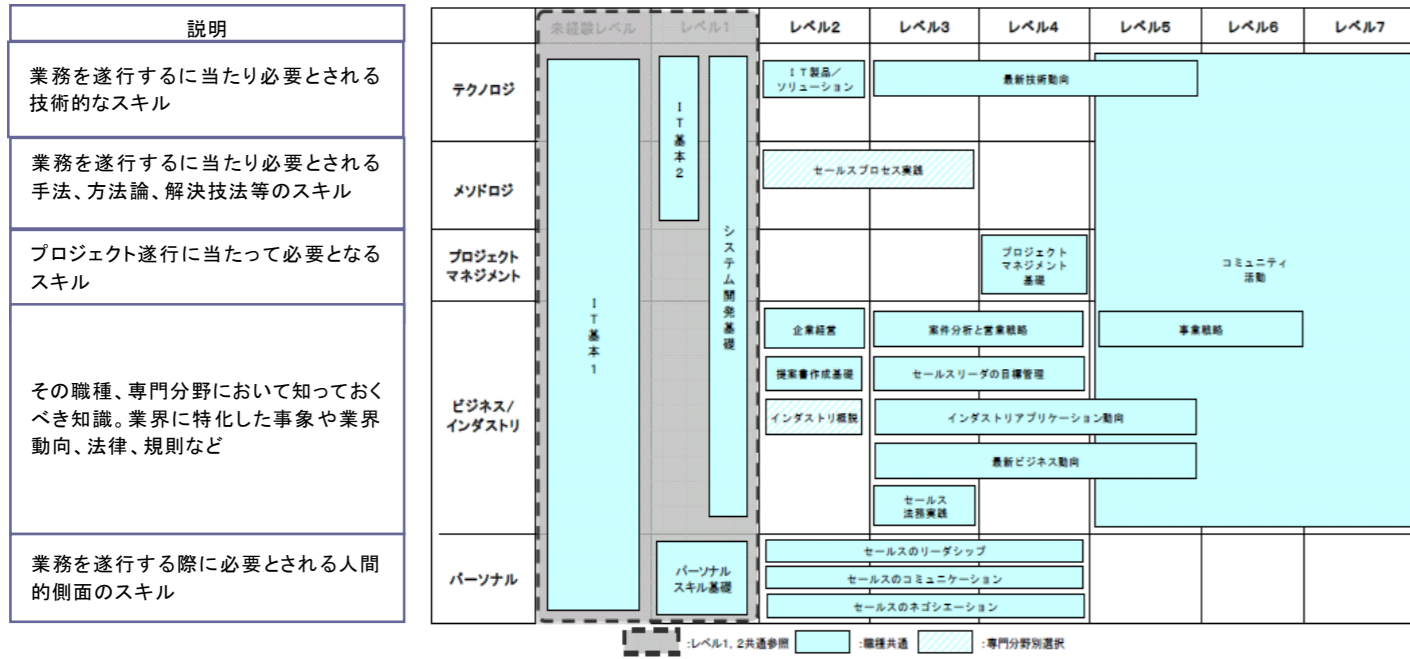
札幌	TEL 011-251-7564	多摩	TEL 042-538-7481	大阪	TEL 06-6312-0974
北東北	TEL 0195-62-5858	千葉	TEL 043-255-1163	広島	TEL 082-221-5564
仙台	TEL 022-227-8486	横浜	TEL 045-352-8129	福岡	TEL 092-413-7823
福島	TEL 0242-93-8115	静岡	TEL 054-245-6788	営業 本部	TEL 03-5996-7411
新潟	TEL 025-225-2310	名古屋	TEL 052-563-0641		
東京	TEL 03-5996-7541	金沢	TEL 076-247-4550		

日本コンサルタントグループ

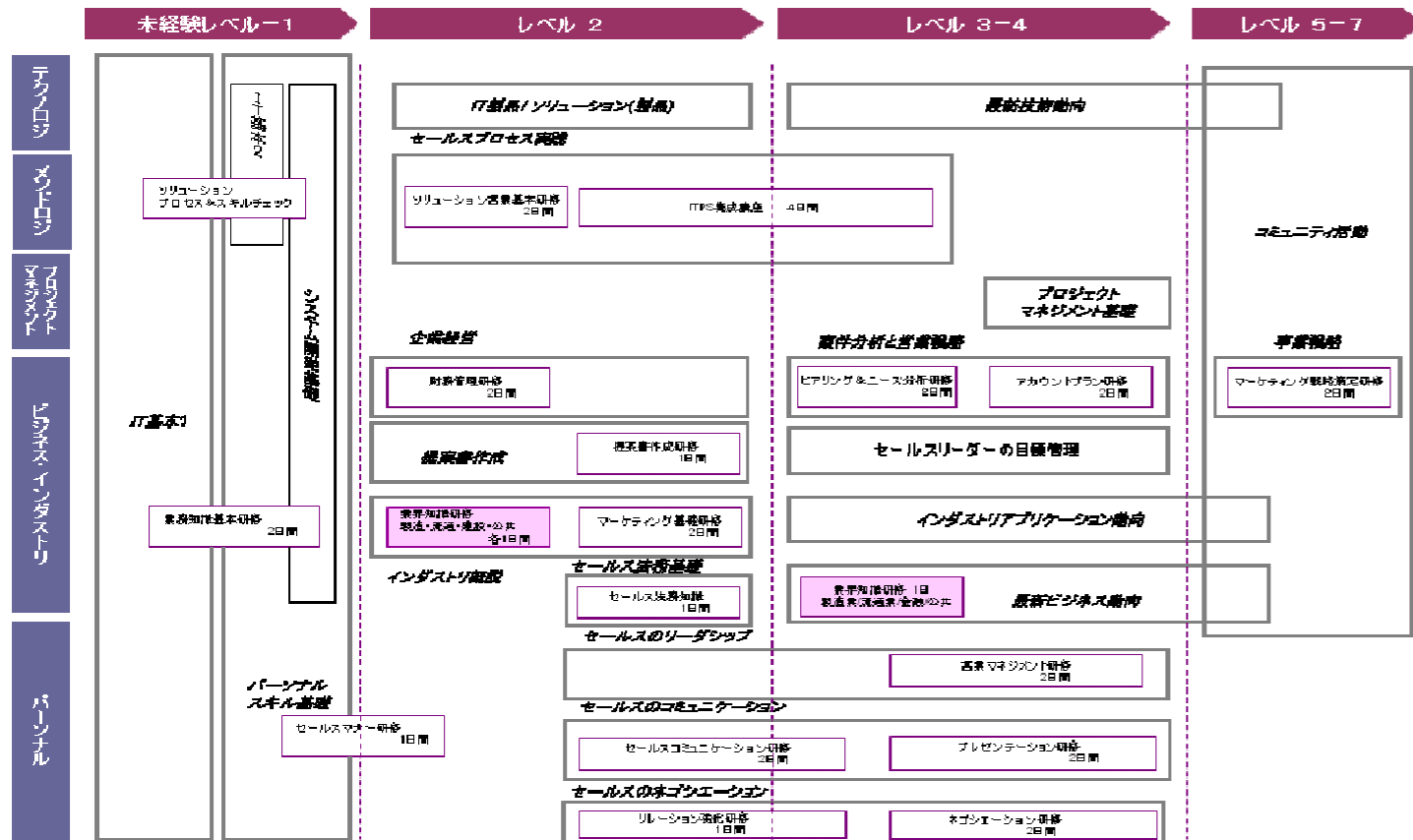
■ 経済産業省が策定した「ITスキル・スタンダード(ITSS)」について

ITSSは、個人のIT関連能力を職種や専門分野ごとに明確化・体系化しIT人材に求められるスキルやキャリア(職業)を示した指標です。ITサービスの分野11職種38専門分野ごとに、最高7段階のスキル・レベルを設定し、それぞれのレベルについて、要求される業務経験や実務能力、知識を定義しています。

■ セールス(訪問コンサルティングセールス)の研修コース体系図(ITSS スキル標準V3)



■ セールス(訪問コンサルティングセールス)の研修コース体系図(ITSS スキル標準V3)に合わせた人材育成プログラムを提供しています。



24 業界研究 (福祉介護業界の基礎知識)

概要	福祉・介護業界について概観し、福祉介護業の経営に関して事例研究を通して理解を深める。	講義事例
		初級
		1日

- 福祉・介護業の概要
 - 福祉・介護事業の特徴
 - 公的介護保険制度の仕組みと概要
 - 施設及び事業の種類
 - 数字でみる福祉・介護業
- 福祉・介護業の最新動向と将来動向
 - 小規模多機能施設に見られる地域密着型事業
 - 人口動態等からみた将来動向
 - 今後伸びる福祉・介護事業の領域
- 事例演習
 - ケースリーディング
 - グループ別発表と質疑応答
 - 講師コメント

25 業界研究 (福祉介護業界の業務知識)

概要	福祉・介護業の業務フローと管理ポイントを理解し、福祉介護業の経営に関して事例研究を通して理解を深める。	講義事例
		中級
		1日

- 福祉・介護業を取り巻く業界環境と特徴
 - 市場環境の変化と福祉・介護業
 - 経営課題・部門課題とその対応策
- 福祉介護業における主な管理機能
 - 介護サービス計画
 - 訪問介護・入所介護等の管理
 - 介護報酬請求業務
 - 福祉介護業の重要管理指標
- 福祉・介護業攻略の視点
 - 会社案内、組織図、その他から分かること
 - 施設(現場)をみるポイント
 - 経営者の関心事
- 事例演習
 - ケースリーディング
 - グループ別発表と質疑応答
 - 講師コメント

受講者の声(抜粋)

- 流通の最新の動向がわかって、よかった。(流通)
- 流通現場での経験をまじえた解説が参考になった。(流通)
- 金融業界について幅広く取り上げており、普段触れない業務以外の分野があったこと。(金融)
- タイムリーな話題やシステム化要望など、教材以外の話題も参考になりました。(金融)
- 銀行業界の内部事情を聞くことができてよかった。(金融)
- 予算編成や調達の流れ、予算区分等の内容が参考になりました。(公共)
- 行政評価の取り組み(NPM)。具体的な事例(経験談)が良かった。(公共)
- 国と自治体の役割や特質を体系的に学べた。(公共)
- 事例がたくさん出てきて、その部分がとても参考になりました。(製造)
- 数値だけでは見えない戦略を学ぶことができた。(製造)
- 医療業界固有の分析を踏まえた有用な情報を知ることができた。(医療)
- 医療業界の政策が体系的に理解できた。(医療)
- 福祉・介護の基礎知識を学び、専門用語を知った。(福祉、介護)
- 実際の事業所を例に話を進めていただいたので、イメージしやすかった。(福祉、介護)
- 福祉・介護のしくみの全体の流れが理解できた。(福祉、介護)

2. eラーニングコンテンツ

コースウェア	コースのねらい	概要
製造業基礎	本コースは、製造業界の現状や構造、組織やその管理機能を理解することで、よりの確な営業活動が行えるようになることをねらいとしています。	1. 製造業の分類と生産形態 製造業の分類/生産形態/製造品出荷額 他 2. ものづくりを取り巻く環境 市場環境の変化/製造業者の役割 他 3. 製造業の特徴的な組織と役割 大企業と中堅企業の組織比較/生産部門の特徴/研究開発部門の特徴 他 4. 製造業における主な管理機能 生産管理/生産計画/工程管理/品質管理 5. ソリューション営業活動の視点と課題
流通業基礎	本コースは、流通業界のしくみと課題を理解することで、よりの確な営業活動が行えるようになることをねらいとしています。	1. 流通業の定義 流通機構構成要素/収益構造 他 2. 卸売業 卸売業の分類/現状と課題 他 3. 小売業 小売業の業態化/現状と課題 他 4. エレクトロニック データで見るEC/ビジネス構造の変化 他 5. 流通行政 流通関係法規/規制緩和による販売事例 6. 流通業の標準化 ビジネスの仕組の変遷、標準化の流れ
金融業基礎	本コースは、金融制度改革のポイントとそれに伴う業界動向、そして、銀行・証券・保険会社などの各金融機関への理解を深めることで、よりの確な営業活動が行えるようになることをねらいとしています。	1. 金融業界の動向 2. 金融機関の種類としくみ 3. 政府系金融のしくみ 4. 銀行のしくみと課題 5. 証券会社のしくみ 6. 保険会社のしくみ 7. 某地方銀行の基本業務 8. 金融機関の今後
官公庁基礎	本コースは、日本の行政機構のしくみと変化の方向性を正しく捉えることで、よりの確な営業活動が行えるようになることをねらいとしています。	1. 情報化社会実現に向けての取り組み 電子政府の概要/ユビキタス社会へ 他 2. 府省庁の役割を認識する 省庁再編/各府省庁の役割/特殊法人 他 3. 地方自治体を認識する 区分と役割/まちづくりとは何か 他 4. 行政組織の仕組み 政策の管理サイクル/予算編成 他 5. 営業活動の視点と課題 行政への営業活動/政府調達手続きについて
病院基礎	本コースは、病院経営に大きな関わりを持つ医療行政の理解と病院のしくみを正しく捉えることで、よりの確な営業活動が行えるようになることをねらいとしています。	1. 医療のあらまし 医療の現状と課題/わが国の医療制度 他 2. 医療関係法と医療機関の種類 社会保障制度の概要/医療保険制度/医療法 3. 病院機能と運営 病院の機能と業務/病院運営とあり方/各部門と業務 4. 病院の組織と管理 病院の組織とは/病院の管理方法 他 5. 病院経営の現状と課題 病院経営の現状と課題/診療報酬体系の概要 6. 病院アプローチの視点 組織の運営管理と意思決定/診療活動の内容分析 7. 医療におけるIT化の現状と課題 医療情報システム/病院情報システム/院内各部門システム

■ コース概要

- 受講料: 1名12,390円(税込み) ■ 受講方法: ASP提供 ■ 受講4ヵ月(標準学習時間: 8時間)
- 学習対象者: 入社3年目までの若手社員・職転者
- 動作環境【OS】・Microsoft Windows2000/XP/Vista/7 【ブラウザ】・Microsoft Internet Explorer 6.0 以上
- お申込みは下記URLから
<http://www.niccon.co.jp/seminar/index.html>

17 業界研究 (金融の業界基礎知識)	
概要	金融業界全般に渡って、各業界の仕組みや主な業務を学習する業界知識の基礎編。 講義事例 初級 1日
1. 日本経済と金融 2. 政府系金融機関のしくみ ①政府系金融機関の種類と特徴 ②日本銀行の役割 ③日本郵政グループの動向 ④その他(信用保証協会など) 3. 銀行業界 業界動向/業務内容/その他トピック(規制等) 4. 証券業界 業界動向/業務内容/その他トピック(規制等) 5. 保険業界 業界動向(生保と損保)/業務内容/その他トピック(規制等) 6. その他業界(協同組合、ノンバンク) 業界動向/業務内容/その他トピック(規制等) 7. その他金融業界の動向	

19 業界研究 (生命保険業界の環境・動向・課題)	
概要	生命保険の歴史、制度、事業内容、企業環境などを体系的に学ぶことで、保険業界担当者が押さえるべき基本的な知識と情報を理解すると共に、演習を通じて今後の生損保業界の課題を分析する。 講義事例 初級 1日
1. 生命保険の歴史と原則 ①生命保険とは ②保険の原則 ③日本における生命保険の沿革 ④業界団体 ⑤生命保険の担い手 2. 数字で見る生命保険 ①生命保険の加入状況 ②生命保険市場の位置づけ ③契約者のニーズ 3. 生命保険の入り口から出口まで ①商品開発・認可 ②新契約 ③運用 ④保全 ⑤支払 4. 生命保険業界の課題と可能性 ①人口減少のなかでの生命保険の課題と方向性 ②システム開発の焦点	

18 業界研究 (銀行業界の環境・動向・課題を理解する)	
概要	銀行業界を取り巻く環境変化や最近の動向といった俯瞰的要素から、銀行の業務、本店支店の業務分担、銀行を取り巻く規制まで、銀行業界担当者が押さえておくべき基本的知識を理解する。 講義事例 初級 1日
1. 環境と動向 銀行を取り巻く環境変化/最近の動向 2. 銀行の分類と役割 金融庁の役割/政府系銀行と民間銀行 3. 業務と収益構造 ①伝統的業務 ②付随業務/代理業務/その他業務 4. 銀行の組織と業務 ①銀行の組織構造 ②本店/支店/センター ③銀行員のキャリア 5. 銀行を取り巻く法律と規制 ・銀行を取り巻く各種法律と規制 6. 海外の銀行業界事例	

20 業界研究 (A地方銀行の経営環境と生き残り戦略)	
概要	横並び意識の強い銀行業界の中で、独自の経営戦略により好業績を続けているA銀行の成功要因(ベストプラクティス)を研究し、地銀の経営戦略の分析手法を習得する。 講義事例 中級 1日
1. A銀行を取り巻く環境 ①金融業界の動向 ②地域金融機関の現状と課題 ③業界トピック 2. A銀行の内部環境 ①A銀行とは ②経営戦略の独自性 ③変革の始まり ④情報システムが果たした役割 ⑤最近の話題 3. ケーススタディ A銀行の経営戦略分析と課題・提案検討 ①SWOT分析 ②経営・業務課題の検討 ③課題解決に有効な戦略	

21 業界研究 (金融業界のITトラブル事例)

概要	金融業界における各業界の情報システムの特徴を捉えた上で、過去に発生したITトラブルの分類や傾向分析、事例演習を行う。	講義事例
		中級
		0.5日

1. 各業界の情報システム

- ①銀行業界の情報システム
- ②証券業界の情報システム
- ③保険業界の情報システム
- ④消費者金融業界の情報システム

2. ITトラブル事例の研究(事例の分類・傾向分析)

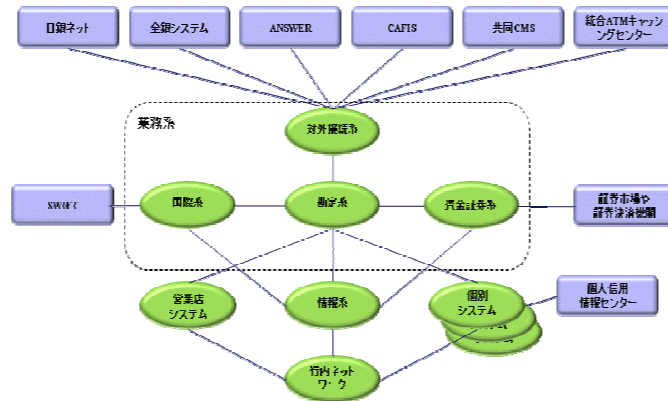
- ①ソフトウェア
- ②ハードウェア性能・容量
- ③運用・保守
- ④ハードウェア故障

3. 演習

過去に発生したITトラブル事例の原因分析や対策検討

- ①株式誤発注
- ②統合ATMトラブル

【銀行システムの概要】



【要介護認定(サービスの利用)の流れ】



22 業界研究 (病院の基礎知識)

概要	医療(主に病院)業界の理解のために、業界構造と特殊性を確認するとともに、業界が持つ課題とソリューションを推進する上での解決視点を考察します。	講義事例
		初級
		0.5日

1. 医療業界を取り巻く環境変化と業界動向

- ①知っておきたい医療業界の基礎知識
- ②医療業界の現状と将来の方向性

2. 医療業界の特徴

- ①「医療」の特殊性とは
- ②社会保障制度と医療関係法の概要
- ③診療報酬制度の概要と改定の背景
- ④医療業界における最新キーワード

3. 医療機関の内部構造

- ①医療機関の役割・機能
～治療だけが医療機関の役割・機能ではない～
- ②医療機関の種類・分類
～開設主体・病床・規模・専門性から見る医療機関の違い～
- ③医療機関の業務内容
～医療機関の組織、各職種の担当業務を探る～
- ④医療機関の収支構造
～医療機関の「カネ」の流れのメカニズムとは～
- ⑤医療機関の経営課題
～コンサルティングの現場から見た医療機関の経営課題とは

23 業界研究 (医療機関の経営課題)

概要	変化している病院機能の確認と今後の医療機関の経営の在り方を実際のコンサルティング事例や、ケーススタディを通して学習します。	講義事例
		中級
		1日

1. 医療業界の将来像

- ①医療業界を取り巻く環境変化
- ②今後の医療業界の方向性

2. 今後の医療機関の経営のあり方

- ①「専門特化」と「機能連携」の考え方
- ②「在宅」充実の考え方
- ③「医療」と「介護」の関連性
- ④医療機関の新規事業 ～代表的な介護事業の特徴～
- ⑤今後の医療機関の経営戦略の方向性

3. 医療機関の経営課題と問題解決の視点

- ①市場・顧客(患者)に関連した経営課題
 - ②社会・経済に関連した経営課題
 - ③国際環境に関連した経営課題
 - ④業界環境に関連した経営課題
 - ⑤医療機関の経営改善の考え方
～コンサルティング事例から見る経営課題へのアプローチ～
4. 【ケーススタディ】医療機関の経営課題抽出シミュレーション
5. リレーション構築に向けたワンポイントアドバイス
～実践編～

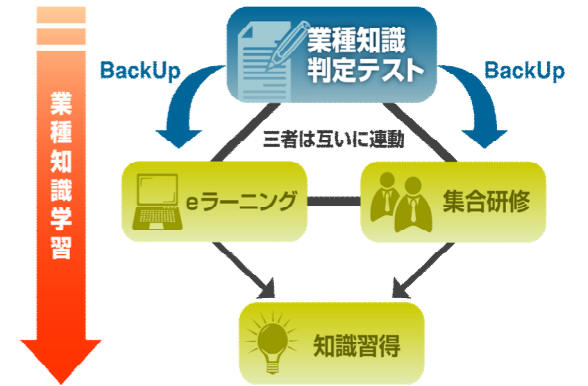
■ ソリューション営業の基礎となる業界知識(インダストリ概説)を学ぶ

ソリューション活動の実践においては、業種・業界知識が欠かせません。そうしたことを学ぶためのコンテンツを紹介しています。

1. 業界知識判定テスト

テスト実施の流れ

- ①判定テスト受験用ID・パスワード発行、教育担当者へのお渡し
- ②対象者へのID・パスワードの配付
- ③ID・パスワードで認証しLMSにログイン
- ④判定テスト受験要領を確認
- ⑤設問に回答
- ⑥判定結果の表示
- ⑦教育担当者による成績確認・未受験者への督促
教育担当者は、管理者IDでタイムリーに受験者の得点を確認し、未受験者への督促を送ることができます。



出題範囲

製造業

1. 製造業とは
2. 製造業の組織と役割
3. 製造業を取り巻く環境
4. 製造業における主な管理機能
5. ソリューション営業活動の視点と課題

金融業

1. 日本経済と金融
2. 政府系金融機関
3. 銀行等金融機関
4. 証券業界
5. 保険会社
6. 協同組合等金融機関とノンバンク
7. 金融機関の動向

流通業

1. 流通業の定義
2. 卸売業
3. 小売業
4. 流通業とIT
5. 流通行政

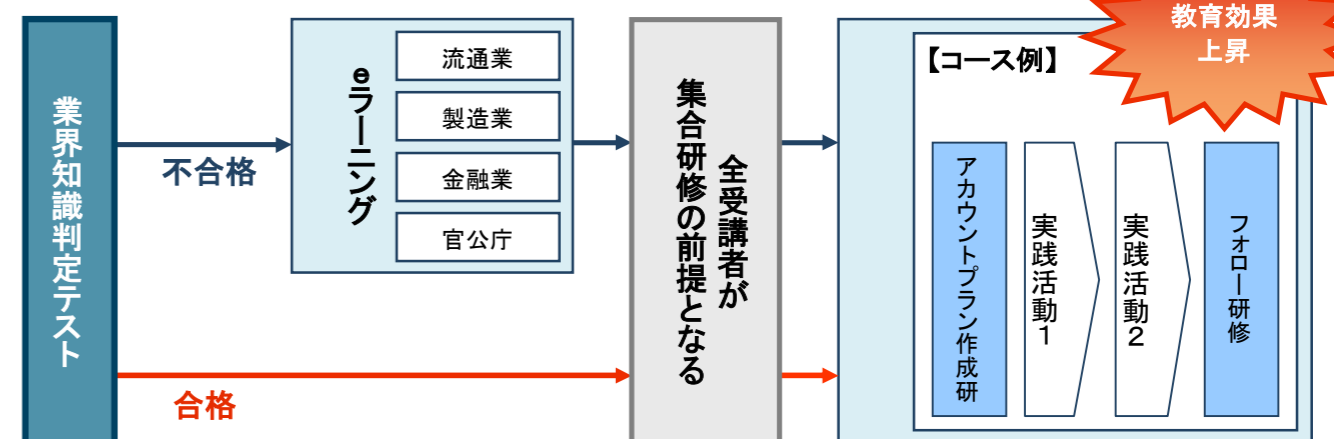
官公庁

1. 行政の組織と仕事
2. 行政運営のしくみ
3. 行政課題と営業展開



- 出題数 : 50問
- 問題形式: 択一問題(○×式、語群選択式)
- 制限時間: 30分
- 合格点 : 70点(優良80点、優秀90点以上)
- 受験回数: 2回まで(予備1回を含む)
- 販売価格: それぞれ3150円(税込)/ 1人

教育プログラム実施例



5 業界研究（製造業のビジネス/ITソリューション）

概要	製造業の主要業種のビジネスモデルを理解し、ビジネス・業務・IT課題を解決する主要ITソリューションを学習する。	講義事例
		中級
		1日

- 製造業の業界動向とビジネストピック
 - ①製造業の主要業種
 - ②主要業種ごとの業界動向
 - ③注目されているビジネストピック
- 製造業のビジネスモデル
 - ①主要業種別のビジネスモデル
 - ②製造業の主要業務と組織の役割
 - ③製造業の主なビジネスソリューション（改善活動～IFRSまで）
- 製造業のITソリューション
 - ①主要ITソリューションの適応（ERP/SCM/CRM/MES等）
 - ②ビジネスソリューションへのITソリューション
- ケーススタディー
以下3つのケースを読み込み、提案可能なITソリューションを決定・模擬提案を行う
 - ①意思決定のスピードアップを狙う電機メーカー
 - ②在庫削減と顧客満足度向上を図る電子部品メーカー
 - ③中国へ新工場を新設した自動車メーカー

6 業界研究（製造業の生産企画業務）

概要	大手製造業の生産企画のケースを通じて、生産企画の主要業務、関連する組織との関連性、組織上の役割を理解し、IT提案時に想定される課題、組織間に発生する問題等の解決の糸口を学習する。	講義事例
		中級
		1日

- 大手製造業の全体像の理解（ケース概要）
 - ①対象企業の基本情報説明
 - ②対象事業/拠点情報/組織構造/業務構造
- 生産企画業務の位置づけと役割
生産企画業務の全体像/役割/業務の流れ
- 大手製造業の個別活動/生産企画の業務と役割
製品企画業務/製品設計業務/事業計画業務/販売計画・管理業務（保守業務含む）/生産計画・管理業務/経営計画・管理業務購買計画・管理業務/物流計画・管理業務/財務・経理業務システム構築/グローバル展開
- 生産企画業務の業務改革ケーススタディー
 - ①生産計画の権限の工場への委譲
 - ②段階的出図の実現と本手配会議の運用変革
 - ③工場から最終顧客への製品直送の実現

9 業界研究（公共の業界基礎知識）

概要	公共の仕組みや主な業務を国と地方自治体を対比しながら学習する。	講義事例
		初級
		1日

- 国と地方公共団体の役割を理解する
 - ①府省庁の役割
 - ②県・市町村の区分と役割
 - ③各部門の役割と仕事
- 行政の特殊性を認識する
 - ①行政の特質
 - ②計画から事業（業務）発注までのしくみ
 - ③委託（発注）先の選定方法
- 行政におけるソリューション展開
 - ①行政課題と営業視点
 - ・生活者の視点に立った公共サービスの提供
 - ・新たな住民自治の確立
 - ・効率的な行政マネジメントの確立と業務推進
 - ②営業展開での留意点
 - ・行政用語を理解する
 - ・提案に対する職員行動
 - ・予算書の見方、情報の集め方

10 業界研究（中央官庁の基礎知識とアプローチ方）

概要	中央官庁の組織構造、業務執行などの基礎知識の学習を通じて官僚の行動原理を理解し、中央官庁の事業への提案を想定したケーススタディを通じて実務に通じるアプローチ方法を学習する。	講義事例
		初級
		1日

- 中央官庁の組織と業務執行を理解する
 - ①組織構造と意思決定のしくみ
 - ②予算編成と執行のしくみ
 - ③官僚の行動原理
- 中央官庁の調達制度を理解する
 - ①入札と契約条件
 - ②業務計画から調達、契約までのプロセス
 - ③官庁毎の予算・入札案件の動向
- 中央官庁への効果的なアプローチのポイント
 - ①アプローチ対象の選定について
 - ②効果的なアプローチのタイミング
 - ③効果的なアプローチの方法
- 中央官庁の事業への提案を想定したケーススタディ
 - ①入札への参加を想定したケーススタディ
 - ②補助事業への参加を想定したケーススタディ

7 業界研究（グローバル製造業の経営、業務・システム上の課題と解決）

概要	製造業の最新の業界動向を理解し、ビジネスのグローバル化に伴い想定される経営課題及び業務・システム上の課題と解決策をケースを通じて学習する。	講義事例
		中級
		1日

- 日本の製造業を取り巻く業界動向の理解
 - ①製造業のグローバル市場の変化
 - ②欧米・アジアの製造業の動向
 - ③日本の製造業の動向
- グローバル製造業の業務・システム上の想定課題の考察
 - ①これまでの製造業のビジネス構造
 - ②グローバル製造業のビジネス構造
 - ③グローバル製造業の経営課題
 - ④グローバル製造業の業務・システム上の主要課題
- 業務・システム上の主要課題の解決策のケーススタディ
 - ①A社のケース
売上高の海外比率拡大に伴い発生した課題と解決策の考察
 - ②B社のケース
原価低減に伴う海外生産比率拡大で発生した課題と解決策の考察
 - ③C社のケース
開発拠点の分散化に伴い発生した課題と解決策の考察
 - ④D社のケース
M&Aに伴い発生した課題と解決策の考察

8 業界研究（ケースで学ぶグローバルサプライチェーンマネジメント）

概要	グローバルビジネスを展開する電機メーカーA社のグローバルサプライチェーンマネジメント改革のケースを通じてグローバルサプライチェーンマネジメントの仕組みと業務・組織・システム上の課題と解決策、成功要因を学習する。	講義事例
		中級
		1日

- 電機メーカーA社のグローバルサプライチェーンマネジメント改革
 - ①改革前のサプライチェーン構造と業務・組織・システムの状況
 - ②改革の背景と経営課題
 - ③グローバルサプライチェーンマネジメント特有の課題
 - ④業務改革の推進体制と各部門の役割
 - ⑤改革後のサプライチェーン構造
 - ⑥グローバルサプライチェーンマネジメント改革の成功要因
- ケーススタディ
※A社のグローバルサプライチェーンマネジメントシステム構想
 - ①改革前のサプライチェーン構造、業務・組織・システムの理解
 - ②改革後に実現したいサプライチェーン構造、業務・組織の設定
 - ③業務・システム上の課題の設定
 - ④業務・システム上の施策及びソリューションの検討
 - ⑤発表

11 業界研究（自治体の業務の仕組みと実態）

概要	地方自治体における業務執行の基本的な仕組みと実態を把握した上で、自治体ICT市場の拡張に向けて習得すべきICTの取組み動向、効果的な営業コミュニケーションの対象・方法・タイミング等を学習する。	講義事例
		初級
		1日

- 地方自治体における思考と行動の原理を理解する
 - ①これまでの行政経営原理（管理の論理）
 - ②これからの行政経営原理（経営の論理）
 - ③民間企業経営と行政経営の決定的な相違
- 地方自治体における業務執行の仕組みと実態
～実際の職員の行動を把握する～
 - ①意思決定のしくみと実態
 - ②予算編成のしくみと実態
 - ③予算執行（特に、委託・物品調達業務の執行）のしくみと実態
 - ④決算及び行政評価のしくみと実態
 - ⑤組織経営のしくみと実態
- これからの地方自治体とICT市場の考察
 - ①地方自治体における業務とICTの関係性
 - ②地方自治体におけるICTの推進体制
 - ③地方自治体におけるアウトソーシングの動向とICT
- 地方自治体に対する効果的な営業・コミュニケーション戦略
 - ①営業上有益な対象とそうでない対象
 - ②営業上有益な方法とそうでない方法
 - ③営業上有益なタイミングとそうでないタイミング

12 業界研究（学校の基礎知識）

概要	学校全体（小学校から大学）の構造と特殊性を理解するとともに、業界が持つ課題とソリューションを推進する上での解決視点を考察する。	講義事例
		初級
		0.5日

- 学術界の構造と国・地方公共団体等の関係
 - ①学術界の構造と特質
 - ②国（主に文部科学省）と学術界の関係
 - ③地方公共団体等（主に教育委員会）と学術界の関係
- 学術界におけるソリューション展開
 - ①学術界の課題と営業視点
 - ②計画から事業（業務）発注までのしくみ、委託（発注）先の選定
 - ③営業展開での留意点（学術用語の理解）

3. オフサイトラーニングコンテンツ

13 業務知識基本（販売管理編）

概要	販売管理業務の基本を学習し、ソリューション提案のベース知識を習得する。	講義事例
		初級
		1日

- 販売管理とは
 - ①販売管理の目的
 - ②販売活動
- 仕入管理
 - ①商品計画と仕入管理の目的
 - ②仕入計画
 - ③仕入業務
- 在庫管理
 - ①在庫管理の目的
 - ②在庫管理業務
 - ③受発注管理、棚卸し
 - ④演習: たな卸しの考え方を事例演習で把握
- 売上管理
 - ①売上管理
 - ②請求業務と回収
 - ③演習: 与信管理、売上管理を演習で把握
- ロジスティクスと物流管理

～ロジスティクスの機能と役割～
- 演習: 仕入業務のフローを書いてみよう
※手書きで某卸売り仕入業務を描き、流れを把握

14 業界研究（流通業の業界基礎知識）

概要	流通業(卸・小売)の仕組みや主な業務を学習し、課題を発見したり構造化したりする視点を養う。	講義事例
		初級
		1日

- 流通業界の概要
 - ①流通三層構造の確認
 - ②流通業の機能と役割
- 流通業界における卸売業と小売業
 - ①卸売業の機能と業務
 - ②小売業の機能と業務
- 流通業とIT
 - ①サプライチェーンマネジメント
SCMの基本とCPFR
 - ②カスタマーリレーションシップマネジメント
CRMとワン・トゥ・ワンマーケティング
 - ③セールスフォースオートメーション
SFAの機能とモバイルセントレックス
- 流通業界におけるソリューション展開
 - ①流通業界全体の課題と解決視点
 - ②ソリューションの実践 ※演習
 - ・顧客課題の捉え方
 - ・顧客課題の解決策

1 業務知識基本

概要	業務系システムを理解するための業種に共通した基本知識を習得する。	講義事例
		初級
		1日

- 企業活動と業務

企業とは、業務とは / 企業組織と業務 / 業種と商品
- 人事・労務管理

人事・労務管理の体系 / 人事管理 / 労務管理
- 販売管理業務

販売管理業務の全体フロー / 仕入管理業務 / 在庫管理業務 / 受注・売上管理業務

 - 業務フロー作成演習
- 生産管理業務

生産管理の主要な要素 / 生産管理業務の体系

 - 生産方式(見込・受注)で考える
- 会計業務

会計業務の目的 / 財務会計業務(財務諸表) / 管理会計業務(財務分析)

 - 財務分析演習

2 業界研究（製造業の業界基礎知識）

概要	製造業の仕組みや主な業務を学習し、課題を発見したり構造化したりする視点を養う。	講義事例
		初級
		1日

- 製造業における生産分類
 - ①生産活動とは
 - ②生産形態による分類と特徴
 - ③新しい生産形態
- 製造業における主な管理機能
 - ①生産計画
 - ②工程管理
 - ③品質管理
 - ④原価管理
 - ⑤資材・在庫管理
- ものづくりを取り巻く経営環境
 - ①市環境の変化と製造業
 - ②21世紀におけるものづくり
 - ③製造業における経営課題と対応策
- ソリューション展開のための営業視点
 - ①製造業における組織図の見方と業務内容の確認
 - ②製造業のシステム調達における意思決定のしくみ
 - ③製造業におけるソリューション事例

15 業界研究（小売業の経営・情報化管理の実際）

概要	インスタマーチャンダイジング(ISM)の戦略体系と、ISM実施において重要なPOSデータの活用に関して理解を深める。	講義事例
		中級
		1日

- 小売店頭の戦略体系
- インスタマーチャンダイジングの体系
 - ①ISMの有効性・店内の決定率
 - ②ISMの行為体系と内容
 - ③スペースマネジメント
 - ④インスタプロモーションと52週MD
- 最新のPOSシステムによる分析
 - ①POS: ソフトメリットの方向性
 - ②POSデータ活用の留意点(売れ筋・死に筋・現場管理)
- 現場(店舗)管理のための数値分析
 - ①損益計算書の確認
 - ②収益性と管理数値
 - ③生産性と管理数値
 - ④損益分岐点と管理数値
- ケーススタディ

※食品スーパーの管理数値からの問題点の考察と対応策の検討

16 業界研究（流通企業に学ぶ戦略を支える経営・業務システム）

概要	小売低迷といわれる現況において、独自の経営戦略により好業績を続けている流通企業の戦略の成功要因(ベストプラクティス)を研究し、戦略を支えるITについて考える。	講義事例
		中級
		1日

- 流通業界の事例企業に学ぶ戦略と現場力
 - ①流通業界の現状
 - ②事例企業の経営戦略
 - ③差別化を支えるITと現場力
 - ④流通業界のIT活用事例
- ケーススタディ

「テーマ: 事例企業の成功要因を考える」

 - ①戦略の方向性と差別化のポイント
 - ②差別化を支えるIT
 - ・ケースオリエンテーション
 - ・ケース読込
 - ・グループ演習、課題の抽出
(SWOT分析・ドメイン設定・差別化ポイントの抽出)
 - ・ソリューションの検討
 - ・発表

3 業界研究（スマートグリッド業界）

概要	今後大きく市場が成長が見込まれるスマートグリッド市場について基本的な成り立ち、市場の動向、内外の官民の取り組み状況を理解し、IT企業のビジネスチャンスがどこにあるのか学習する。	講義事例
		初級
		1日

- スマートグリッドの基本的な理解

スマートグリッドとは/スマートグリッド登場の背景/スマートグリッド導入の目的/スマートグリッドの特徴/スマートグリッドの構成要素/スマートメーターとは/デマンドレスポンスとは

 - ・EMS-HEMS/BEMS/FEMS(エネルギー管理システム)とは
 - ・独立システム運用者とは
 - ・スマートXXX(ビル・工場・家・店舗・コミュニティー)とは
- スマートグリッドの市場動向
 - ①スマートグリッド市場の規模
 - ②スマートグリッド市場の主要トピック
 - ③スマートグリッド市場の今後の動向
- 日本・海外のスマートグリッドへの取組状況
 - ①経済産業省主導の官民連携体制
 - ②日本の基盤技術開発への取組状況
 - ③日本・海外の国際標準化への取組状況
 - ④日本の主な実証実験の取組状況
 - ⑤海外主要国のスマートグリッドへの取組状況
 - ⑥日本・海外のスマートグリッド市場への企業参入状況
- スマートグリッド市場の事業機会
 - ①スマートグリッド市場の事業機会
 - ②新サービス創出の動向
 - ③最新の企業トピック
 - ④IT企業の新サービスについてディスカッション

4 業界研究(生産管理の基礎知識)

概要	生産管理業務の基本を学習し、ソリューション提案のベース知識を習得する	講義事例
		初級
		1日

- 生産管理の概要
- 生産納期管理(D)の進め方

生産の需要予測の意味と目的/生産計画の立て方と生産コントロールの考え方/生産の進捗管理技法
- 品質管理(Q)の進め方

品質管理の目的と原則/品質管理の進め方/品質管理の技法
- 原価管理(C)の進め方

原価管理の進め方/原価統制策と原価低減策/作業改善手法/原価計算の種類とその計算手法
- 製造業におけるその他の主な管理機能

資材管理/在庫管理/外注管理
- ものづくりを取り巻く環境変化のトピックス

外部環境の変化と製造業/内部環境を理解するための視点/製造業における対応策と課題
- 演習: 生産管理の理解を促進するケース演習

※実際の事例をもとにソリューション提案の演習を行う