

No	カリキュラム名	研修日(13:00受付、13:30～)	研修会場	申込締切日	研修の狙い	受講のゴール	受講対象者	研修カリキュラム
03	基幹系取引の財務会計／管理会計への連携要件	1/16(火)	NECソリューションイハータ新木場センタービル3F-F教室	2018/1/9(火)	<p>今日、会計情報生成の多くは、自動化が進み、一般に自動仕訳といわれている。自動仕訳は1970年代から適用が始まっており、決して新しい仕組みではないが、昨今では、会計基準の国際化が進み収益や費用の認識、測定基準が見直されることが多い。また、管理会計の普及に伴い、制度会計に囚われない管理会計目的の仕訳情報生成が基幹情報システムに要求されるケースも生じてきている。</p> <p>自動仕訳生成は、単に仕訳パターンを作成し、マスタに登録すればよい問題ではなく、そのような仕訳を自動生成する基幹情報要件の定義とシステムの再構築が求められることになる。</p>	<p>本講座では、基幹関連SEを対象に取引類型に対応する自動仕訳の類型的な基本的な知見を確立していただくことを目的としている。</p>	<p>・販売、購買・仕入、在庫管理、基幹系システム開発担当システム技術職の方</p> <p>・経営管理系システム開発担当システム技術職、コンサルタントの方</p>	<p>1. 自動仕訳を生成すべき、基幹取引の種類と会計上の認識、測定要件</p> <p>(1)売上関連 (2)売上控除関連 (3)購買(仕入)関連 (4)前卸資産・在庫異動、原価計上関連 (5)債権管理関連 (6)債務管理関連 (7)固定資産関連 (8)経費関連 (9)消費税関連 (10)給与関連</p> <p>(11)収益と費用を同時に対応させる仕訳類型など</p> <p>2. 連結取引の仕訳類型</p> <p>3. 管理会計に適する仕訳類型</p> <p>4. その他関連事項</p>
24	自習だけでは絶対受からない日商簿記2級各問別合格ポイント	1/15(月)	秋葉原ビクター本社6F研修室	2018/1/5(金)	<p>多くのSIERに置いて、取得を希望されている日商簿記2級の出題問題別の合格課題を把握し学習方針を確立して頂きます。</p>	<p>出題傾向に沿った問題のハードルを乗り越えて頂きます。</p>	<p>・販売、仕入、在庫管理、原価管理など基幹系ソリューション提案または要件定義担当者</p>	<p>日商簿記検定2級検定試験 商業簿記</p> <p>1. 第1問から第3問まで出題パターンと対策 工業簿記 1. 第1問から第9問まで出題パターンと対策</p>
10	グループ経営管理の定石	1/19(金)	NECソリューションイハータ新木場センタービル3F-F教室	2018/1/12(金)	<p>中堅以上の企業の大多数がグループ組織で経営を展開する今日において、経営管理の業務プロセスはグループ組織を前提として要求、要件を定義していかねばならないと思われま。</p> <p>企業によって、ビジネスモデルは様々ですが、グループ経営管理には規範的な共通要素があります。</p> <p>本講では、必須知識としてのグループ経営管理の規範的な要件を学習して頂き、その知識をベースに企業グループや事業グループ個々の経営管理プロセスや情報システムの構築にあたって頂く知見を初學者に習得して頂きます。</p>	<p>企業によって、ビジネスモデルは様々であるが、多様性の中にも営利企業体としてグループ経営管理に共通な機能要件を修得して頂く。</p> <p>(2)ユーザとして、組織拡大の中におけるグループ経営管理システムの構築にあたる経営企画部門等の方々</p>	<p>(1)ソリューションの提案活動に携わるベンダーの営業職、コンサルタント、システム技術職の方</p> <p>(2)ユーザとして、組織拡大の中におけるグループ経営管理システムの構築にあたる経営企画部門等の方々</p>	<p>1. 経営管理システムにおけるグループ経営組織の定義の仕方</p> <p>(1)事業セグメント視点でのグループ経営組織定義 (2)業種セグメント視点でのグループ経営組織定義 (3)市場・顧客セグメント視点でのグループ経営組織定義 (4)機能セグメント視点でのグループ経営組織定義</p> <p>2. 経営管理業務、財政状態に関する開示規則</p> <p>(1)セグメント開示制度の基礎 (2)セグメント開示に対応する経営管理情報要件定義</p> <p>3. グループ経営管理の会計制度</p> <p>(1)連結会計の基礎知識 (2)企業結合会計の知識 (3)移転価格税制の知識</p> <p>4. カンパニー制会計の機能要件</p> <p>(1)カンパニー制における組織業績責任の特徴 (2)カンパニー制会計制度の要件</p> <p>5. グループシェアード会計の業務要件の基礎知識</p> <p>(1)グループシェアード会計のシステム事例と機能要件</p> <p>6. グループキャッシュマネジメントの基礎知識</p> <p>(1)グループキャッシュマネジメントのねらい (2)グループキャッシュマネジメントシステムの機能要件</p> <p>※研修カリキュラムの内容が一部変更される場合もあります。</p>
23	消費財卸売業ビジネスプロセスの基礎知識	1/29(月)	秋葉原ビクター本社6F研修室	2018/1/22(月)	<p>食品・日用雑貨などの消費財卸売業を担当するにあたって業務プロセスに関する知識を原理的に理解しているか、そのような業務プロセスが存在しているかを理解</p>	<p>本研修で理解した基礎知識の上に、自己が体験した顧客の要求事項が応用的な知見として積上げられる。</p>	<p>食品・日用雑貨などの消費財卸売業界や隣接業界を担当するS M、SEなど</p>	<p>1. 卸売業ランニングに見る消費財卸売業の変遷</p> <p>2. ビジネスプロセスの機能構成と特徴</p> <p>3. 主要業務プロセスとシステム化</p> <p>①受発注管理 ②ロジスティクス(入出荷・在庫・ロケーション管理) ③売掛・買掛管理 ④利益管理 ⑤営業支援</p> <p>※研修カリキュラムの内容が一部変更される場合もあります。</p>
06	ビジネス会計の上級知識(連結会計ベース)	2/2(金)	NECソリューションイハータ新木場センタービル3F-F教室	2018/1/26(金)	<p>本研修講座は、SIベンダーおよびユーザ企業の幅広い業務担当者の方々に、会計の基礎知識から一歩進んで連結決算ベースでの実践的な知識を学習して頂きます。</p> <p>汎用性を高めるため教材は、大商工会議所刊行によるビジネス会計検定試験の公式テキスト2級と講師開発の固有教材を併せて学習して頂きます。</p> <p>中小企業診断士試験等の受験にも有効性の高い研修講座です。</p>	<p>(1)グループ企業の連結財務諸表をより実践的な視点で読めるようになる。</p> <p>(2)様々な企業活動の成果が、どのような取引の経済効果認識と価値基準で、財務会計に情報として集約されるのかの体系的な体系を習得することができる。</p> <p>(3)企業価値を向上するための事業活動の成功要因を体系的に認識することできる。</p> <p>(4)ビジネス会計検定試験や財務会計に関連する各種資格試験等を学習ツールとして職業生活を通じて効率的に学習していく道筋を会得できる。</p>	<p>・SI企業の、営業、ソリューション販売促進、ビジネス業務システム開発担当者</p> <p>・ユーザ企業のシステム開発担当者</p> <p>・実践的な経理知識が必要とされる民間企業の幅広い職務階層の方々</p>	<p>連結決算を実施する企業グループの</p> <p>1. 会計プロセスと連結財務諸表</p> <p>2. 連結負債対照表の読み方</p> <p>3. 連結財務諸表の純資産の構成要素</p> <p>4. 連結損益計算書の機能と読み方</p> <p>5. 連結キャッシュフロー計算書の特徴</p> <p>6. 連結財務諸表分析</p> <p>7. その他関連事項</p> <p>※研修カリキュラムの内容が一部変更される場合もあります。</p>

No	カリキュラム名	研修日(13:00受付、13:30～)	研修会場	申込締切日	研修の狙い	受講のゴール	受講対象者	研修カリキュラム
02	営業に必要なIT投資効果分析	2/6(火)	NJC本社(西新宿5丁目駅)	2018/1/30(火)	ICT提案活動においては、顧客における経済的導入効果の説明を求められるケースが多くなっています。 営業職においては、如何に定量効果を明確に訴求するか受注の重要成功要因となるが、これを的確に算定できるプロセスやスキルを有しないケースが散見される。 本研修では、営業職、コンサルタントの方に具備して頂きたいICT投資効果の算定手法を学習していただきます。	(1)企業や顧客の有形・無形資産である情報資産の分類方法や資産価額、費用の算定方法、 会計基準、税法規定を修得する。 (2)業務ソフトや関連ICTの支援対象業務プロセスを明確にし、システムが、どの視点で対象業務に、どう貢献しているのかをランク付けし評価する手順を学習する。 (3)業務ソフトやICTの支援業務プロセスの貢献度と、支援業務プロセス自体の重要性から、 改修や再構築の優先度をランク付ける手法を学ぶ。以上の知見から、顧客に対して説得力ある 経済的導入効果を提案できるようにします。	ソリューションの提案活動に携わる営業職、コンサルタント、システム技術職の方	1. ICT資産およびコストの分析手法 (1)ユーザ企業のICT資産/コストマネジメントの視点 (2)事業者におけるICT資産/コスト評価の必要性 (3)バランストスコアカード理論(BSC)による実践的なICT投資効果評価モデル (4)提案に活用したいICT投資をしない場合の損失評価アプローチ (5)ICTコスト診断と手順 (6)ICTコストマネジメント 2. ソフトウェア資産の会計・税務処理概要 (1)ICTの資産計上と費用計上上の分岐点 (2)自社開発ソフトウェアの会計処理 (3)購買開発ソフトウェアの会計処理 3. ICTの節税要件 4. 工事進行基準と完成基準 5. ICT投資の回収視点と回収CF計算 6. DCF法による投資回収分析の手法 7. その他関連事項
07	給与計算の基礎知識	2/13(火)	NJC本社(西新宿5丁目駅)	2018/2/6(火)	企業の人事系システムの中核となる給与計算と関連する所得税・社会保険・労働保険・マイナンバーの取扱いについて評価の高い規範性がある日本能率マネジメントセンター刊行、 給与計算実務能力検定2級公式テキストを使用して基礎的な学習をして頂きます。	人事系ソリューションの営業職、システム導入担当技術者が、顧客の給与計算業務を理解し、提案やインプリメンテーションが実施できるエンドユーザーの業務制度の理解力を獲得して頂きます。	人事系ソリューションの営業職、システム導入担当技術者	市販テキストを使用して学習して頂きます。 1. 給与計算のしくみ 2. 出勤日数、労働時間、休暇、時間外労働の知識 3. 割増賃金の知識 4. 社会保険料、所得税等控除計算の知識 5. 社会保険の手続き 6. 年末調整の知識 7. その他の関連知識 ※研修カリキュラムの内容が一部変更される場合もあります。
03	基幹系取引の財務会計/管理会計への連携要件	2/26(月)	NJC本社(西新宿5丁目駅)	2018/2/19(月)	今日、会計情報生成の多くは、自動化が進み、一般に自動仕訳といわれている。 自動仕訳は1970年代から適用が始まっており、決して新しい仕組みではないが、 昨今では、会計基準の国際化が進み収益や費用の認識、測定基準が見直されることが多い。 また、管理会計の普及に伴い、制度会計に囚われない管理会計目的の仕訳情報生成が基幹情報システムに要求されるケースも生じてきている。 自動仕訳生成は、単に仕訳パターンを作成し、マスに登録すればよい問題ではなく、そのような仕訳を自動生成する基幹情報要件の定義とシステムの再構築が求められることになる。	本講座では、基幹関連SEを対象に取引類型に対応する自動仕訳の類型的な基本的な知見を確立していただくことを目的としている。	・販売、購買・仕入、在庫管理等、基幹系システム開発担当システム技術職の方 ・経営管理系システム開発担当システム技術職、コンサルタントの方	1. 自動仕訳を生成すべき、基幹取引の種類と会計上の認識・測定要件 (1)売上関連 (2)売上控除関連 (3)購買(仕入)関連 (4)棚卸資産・在庫異動、原価計上関連 (5)債権管理関連 (6)債務管理関連 (7)固定資産関連 (8)経費関連 (9)消費税関連 (10)給与関連 (11)収益と費用を同時に対応させる仕訳類型など 2. 連結取引の仕訳類型 3. 管理会計に適用する仕訳類型 4. その他関連事項 ※研修カリキュラムの内容が一部変更される場合もあります。
09	キャッシュフロー-経営管理の知識	2/27(火)	NECソリューションイハータ新木場センタービル3F-F教室	2018/2/20(火)	キャッシュフロー計算書は貸借対照表や損益計算書の情報もすべて含んでいる 会計情報唯一の統合データベースです。経営面では、従来の会計上の利益価値経営から、キャッシュフロー-獲得指向による経営のスピードアップや資産回転向上を重視する 経営スタイルに変革することができる経営革新のKGIでもあります。 本研修では国際標準な指標である“企業価値”の測定基盤となるキャッシュフロー-計算を理解して頂き、 キャッシュフロー-指向の業務プロセス設計と情報システム化要件、KPIが設計できるスキルを修得して頂くことを目的とします。  中小企業診断士試験等の受験にも有効性の高い研修講座です。	国際標準な指標である“企業価値”の測定基盤となるキャッシュフロー-方程式が理解でき、 業務設計と情報システム化要件、KPI指標が設計できるスキルを修得して頂く。	職種を問わず、どうもキャッシュフロー-計算がわからないという方、 利益を主体とした業績管理と何が違うのかよくわからないという方、 社内でキャッシュフロー-をどう説明したらよいかかわからないという方、 またキャッシュフロー-管理を実践するために、現状のシステムからどのようなデータを収集し、 どのような指標を使ったらよいか分からないという方に、1日受講されることをお勧めします。	1. キャッシュフロー-計算 (1)キャッシュフロー-計算する目的 (2)企業価値と一体なフリーキャッシュフロー (3)キャッシュフロー-計算書は貸借対照表も損益計算書も含んでいる 財務会計情報の統合データベースである。 (4)直接法と間接法のちがいと関係理解 (5)キャッシュフロー-計算書の作成演習 2. 経営管理へのキャッシュフロー-計算の活用 (1)経営に役立つキャッシュフロー-方程式(管理会計)と使い方 (2)制度会計のキャッシュフロー-計算書はなぜ役に立たないのか (3)キャッシュフロー-の作り方 (4)経営の打ち手が増えるキャッシュフロー-方程式(事例) (5)キャッシュフロー-とリードタイム短縮は表裏一体 (6)SCMとキャッシュフロー-は表裏一体 (7)キャッシュフロー-で測るべきIT投資効果 (8)キャッシュフロー-経営の2大成功要因 (9)キャッシュフロー-分岐点の計算方法 (10)キャッシュフロー-指向の予算編成とは (11)資金繰り予定に役立つキャッシュフロー-計算 (12)利益とキャッシュフロー-のマトリクスによる業績管理 (13)KGIであるキャッシュフロー-から展開するKPI(事例)を中心

No	カリキュラム名	研修日(13:00受付、13:30～)	研修会場	申込締切日	研修の狙い	受講のゴール	受講対象者	研修カリキュラム
11	固定資産と減価償却の基礎知識	3/6(火)	NECソリューションイバータ新木場センタービル3F-F教室	2018/2/27(火)	固定資産と減価償却に関する基礎的な知識を体系的に学習して頂き、固定資産関連のソリューションに対応できる基礎を習得して頂きます。	固定資産の種類と価値の異動、減価償却計算の基礎を身につけて頂きます。	固定資産管理に関連するソリューションのSE、プログラマー、パッケージ販売担当営業要員の方々	1.有形固定資産会計 2.無形固定資産会計 3.リース資産会計 4.資産除去債務 5.減損会計 6.減価償却計算 7.主要なIFRSへの対応課題 8.その他関連事項 ※研修カリキュラムの内容が一部変更される場合もあります。
01	SIERに必要な簿記仕訳の知識(日商検定初級レベル)	2018/3/12(月) 2018/1/24(水)	秋葉原ビクター本社6F研修室	2018/3/5(月) 2018/1/17(水)	今日、会計情報システムは、パッケージソフトの適用が100%近く進む中でこの領域でのSEの簿記会計の知識はあまり求められないかも知れません。 しかし、販売・仕入など基幹システムSEには、取引情報とどのような複式簿記による仕訳で会計情報システムに連携するかは、基幹システムの開発過程やテスト段階で必須要件となります。 本講座では、基幹システムSEにこそ必要となる最小限の簿記のスキルをつけて頂きます。	本講座では、基幹システムソリューションに従事するSE、営業職を対象に、取引類型に対応する会計情報連携のための仕訳が生成できるスキル確立を目的としています。	基幹システム担当SE、プログラマー、営業職で簿記会計初学者を対象としています。	1.複式簿記の仕組みを納得するための西洋経済史と簿記一連の記帳手順 2.仕訳を生成すべき基幹系取引の種類と会計上の認識・測定要件 ①売上関連 ②売上控除(返品、割戻など)取引関連 ③購買(仕入)関連取引 ④棚卸資産・在庫異動、製造原価計上関連取引 ⑤債権管理関連取引 ⑥債務管理関連取引 ⑦固定資産関連取引 ⑧経費関連取引 ⑨消費税関連取引 ⑩給与関連取引 ⑪収益と費用を対応させる仕訳類型など 3.仕訳帳、総勘定元帳、試算表、貸借対照表、損益計算書の作成プロセス 4.その他関連事項 ※研修カリキュラムの内容が一部変更される場合もあります。
25	製品別利益可視化に必要な計算方法とは(製品原価計算の基礎知識)	3/16(金)	秋葉原ビクター本社6F研修室	2018/3/9(金)	製造業は製品の利益が分からずして経営は成り立ちません。そのため計算体系と情報収集要件を原価計算基準に沿って順直に学習していただきます。	本講座では、製造業基幹システムソリューションに従事するSEを対象に、製品利益の可視化に必要な情報収集と計算プロセスを取得頂くことを目的としています。	基幹システム担当SE、プログラマー、営業職で簿記会計初学者を対象としています。	1.製品の利益をどう把握するかの手順 2.直接費と間接費の区分 3.間接費を製品別に把握する方法 4.製品別の変動費と固定費を認識する方法 5.製品別利益を計算するために必要な情報源と情報加工
新設 27	平成30年度モノづくり等補助金募集に対応する中小企業等のICT投資の受注に必要な営業知識	1/30(火)	秋葉原ビクター本社6F研修室	2018/1/23(火)	平成30年度のモノづくり補助金が閣議決定されました。2月頃からの募集が始まりそうですが、年末年始にかけての候補企業へのコンタクトがICT受注の成功要因になると言われています。この制度を熟知していない営業の方々も、顧客からの質問や顧客への提案に対応できるように、2月前に知識武装してください。			1.平成30年度の中小企業向け政策内容 2.補助金申請の手続き、スケジュール、採択獲得のポイント
新設 26	受注するために落とせない経済的効果を提案する 定石	2/1(木) 2/21(水)	秋葉原ビクター本社6F研修室	2018/1/25(木) 2018/2/14(水)	ICT提案商談で、受注を獲得するポイントは、ベンダー営業は当然のことですが、ユーザーの情報システム部門においても如何に経営者の納得の上に導入意思決定を得るかが注力のポイントになります。その中で最も重要な点が、導入経済効果ですが、昔から現在まで、この点を明確にしない提案が多く見受けられます。本研修では、提案者側が、最低限押さえておかなければならない経営視点での経済効果の視点と測定方法(管理会計)について学習して頂きます。			ICT導入効果の認識と測定に使用する管理会計の手法 1.導入による企業価値増加/キャッシュフロー効果を測定する。 2.営業キャッシュフロー増加に貢献するビジネスプロセスの要件を網羅し、提案がどの要件を訴求するのかを把握する。 3.提案による期待キャッシュフローを計算する。 4.期待キャッシュフローを獲得するための前提条件を明確にする。 5.ユーザーの変動費率と固定費を把握し、損益分岐点を越えるための売上高を把握し、提案による利益と営業キャッシュフローの期待増加高を計算する。 6. ICTによるプロセスリードタイムの短縮によるキャッシュフローと利益の期待増加高を計算する。 7.ユーザーがこれからの環境変化の中で、ICT導入を意思決定しない場合の予測される損失を計算する。