

No.	カリキュラム名	予定研修日(13:00受付、13:30～17:30研修)	研修会場(予定)	受講の狙い	受講のゴール	受講対象者	研修カリキュラム
00	顧客とICT導入の定量効果を共有し受注促進するための計算パターン学習(補助金活用も学ぶ)	2018/04/09(月) 2018/05/30(水) 2018/06/29(金) 以上予定	秋葉原ビクター本社	中堅/中小企業へのICT提案では、投資金額を上回る回収効果がないと、どのようなビジネス領域の案件でも導入意思決定を頂くことは困難です。 本研修では、物販業事業でのICT導入定量効果を訴求するシナリオを定式的に学習し、意思決定に誘導するテクニックを身につけて頂きます。	いわゆる定量効果を訴求するシナリオを定式的に学習し、意思決定に誘導するテクニックを身につけて頂きます。	営業/コンサル	1. ICT提案シナリオからキャッシュフロー増加を計算するプロセス 2. 経営のプライオリティーからICTメニューの優先度を定量計算する 3. バランススコアカードの手法による非会計指標からの定量効果誘導手法を学ぶ 4. ICT投資回収キャッシュフロー計算 5. ICT投資を行わない場合の機会損失を試算する 6. 業務プロセス別投資効果を求めるパターンを学ぶ 7. 補助金活用でICT導入投資を1000万等、軽減する制度を学ぶ ※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	経営強化法に基づく公共支援を有利に受けるための“経営力強化計画”策定方針指導による中堅企業へのICT導入トップセールスの進め方(製造業、流通業、サービス業) 中小企業診断士試験受験にも有効	2018/04/13(金) 小集団で研修実施する場合は希望日程に付きご相談に応じます。	秋葉原ビクター本社	資本金3億円以下の中堅企業等では、ICT等設備投資に伴う補助金申請では“経営力強化計画”策定が必要となっています。ICTベンダーの営業各位は中小企業庁が定めた業種別経営力方針適用を支援することによって中堅企業へのICT導入トップセールの機会が獲得できますが、そのために必要な申請手続きと業種別経営力強化方針と自社ソリューション製品提案のポイントを学びます。	経営強化法による“経営力強化計画”認定制度を顧客に説明できる。中小企業庁が定めた業種別経営力方針適用を顧客のトップに説明できる。	ソリューション営業職	1. 経営力強化法の知識 2. 経営力強化計画等の公的認定取得で企業が得られる制度メリット 3. 中小企業庁の業種別経営力強化のガイドライン 4. ICTベンダー営業として受注に繋がる経営力強化方針策定、補助金申請等の支援ポイント 5. 経営力強化計画等の作成に最低限必要な経理知識 ※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。
02	販売/購買/在庫移動等基幹システムから会計システムへの連携機能提案に必要な会計仕訳類型の知識(基幹取引の仕訳パターン定義は基幹系SEの仕事)	2018/05/25(月) 2018/07/13(月)	秋葉原ビクター本社	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、会計領域ではSEの手作りの余地はなく、簿記会計の知識はあまり必要でないと考えられます。むしろ販売・購買・在庫管理など基幹システム担当SIERIには、取引情報をどのような簿記の仕訳で会計情報システムに連携させるかの知見がシステム提案段階、開発過程やテスト段階で必須要件となります。例えば要求定義は取引を仕訳形式で提示することがユーザとの要件確認で必須事項となります。 本講座では、基幹系SIERIにこそ必要となる実践簿記会計のスキルをつけて頂きます。	本講座では、基幹系ソリューションに従事する営業、SE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提案できるスキル確立を目的としています。	基幹系等システム担当営業、SE、プログラマーで簿記会計初学者を対象としています。	1. 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売上原価対立法など ※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	営業に必要なICT投資効果計算(多角的視点でのICT導入定量効果訴求法) 中小企業診断士試験受験にも有効	2018/07/20(金)	秋葉原ビクター本社	ソリューション提案活動においては、顧客における経済的導入効果(定量効果)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成功要因となりますが、これを的確に算定できるスキルを保有していないケースが散見されます。 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、税法規定を修得して頂きます。 (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して頂きます。 (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、システム改修や再構築の優先度をランクつける手法を学ぶ。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。	ICT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. ICT投資と運用費用の節税要件 3. ICT投資の回収視点と回収CF計算 4. DCF法による投資回収分析の手法 5. 補助金活用による投資効果発現 ※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。

No.	カリキュラム名	予定研修日(13:00受付、13:30～17:30研修)	研修会場(予定)	受講の狙い	受講のゴール	受講対象者	研修カリキュラム
04	経営管理やBI/ソリューションが必要となる製販基幹系システムの不足情報(後戻りのない基幹系システム要求定義)	2018/04/23(月) 2018/07/27(金)	秋葉原ビクター本社	経営意思決定を支援する管理会計やBI/ソリューションが普及してきていますが必要となる基幹系情報が不足している場合が散見されます。本講座では、このような不足項目を提示し基幹系での再構築要件で、顧客満足を獲得できる知見を学んで頂きます。	経営意思決定を支援する管理会計やBI/ソリューションで基幹系情報では不足するデータ要件を学んで頂く。	経営管理システム、BI活用ソリューション担当営業、SE、コンサルタントの方	1. 企業が企業価値を向上するためのKGI/KPIの一般的な体系 2. KGI/業務プロセス別KPI算定に必要な項目 3. 多くの基幹系システムで経営管理を支援するために不足している項目 4. 不足項目の生成方法
05	提案に使える管理会計/BI活用領域(用途が提案できないBI提案は失敗する) 中小企業診断士試験等の受験にも有効	2018/04/27(金) 2018/09/10(月)	秋葉原ビクター本社	多様な業種業態でも経営管理で必ず必要とされる共通の視点やKPIがある。本研修では開発期間を短縮するためにも定石となる要件を学習して、仮説提起型でのプロジェクト推進を可能にする基礎的知識を習得していただきます。 中小企業診断士試験等の受験にも有効	開発期間を短縮するためにも定石となる要件を学習して仮説提起型でのプロジェクト推進を可能にする基礎的知識を習得していただきます。	経営管理系情報システムの開発担当者	1. 企業価値と構成要素 2. 企業価値を構成するキャッシュフロー方程式とBIでの活用視点 3. 企業価値・キャッシュフロー向上のためのビジネスプロセスの視範 4. ビジネスプロセス別のKPI可視化とBI活用視点 5. 企業価値のKGIとビジネスプロセスのKPIとの関係性体系化 6. BI活用による事業環境の変動要素と企業価値へのインパクト可視化 7. 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があります。
06	会計ルールの基礎知識(管理職に昇格するための最低限の会計知識)(中小企業診断士受験に必要な最低限の会計知識)	小集団の勉強会として希望日程ご相談	別途	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、経理部門以外のビジネス領域でも企業人として必要とされる会計基準の基礎知識を学習して頂きます。汎用性を高めるため教材は、大阪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3級と講師作成の固有教材を併せて学習して頂きます。 中小企業診断士試験等の受験にも有効 企業内の管理者に求められる昇格試験準備に有効	(1)企業の財務諸表を経営視点で読めるようになる。 (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会計情報として集約されるのか習得できる。 (3)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の受験体制が確立できる。	・SI企業の、営業、販促、業務システム開発担当者 ・ユーザ企業のシステム開発担当者 ・基礎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 ・昇進、キャリア向上のために必要知識として経理知識が求められるビジネスマン	1. 会計の基本的プロセスと財務諸表 2. 貸借対照表の機能 3. 資産とは、資産の評価基準 4. 負債とは、負債性引当金とは 5. 純資産とは、純資産の構成要素 6. 損益計算書の機能と貸借対照表との情報連携 7. 純資産と利益の関係 8. キャッシュ・フロー計算書の特徴 9. キャッシュ・フロー計算書と貸借対照表・損益計算書との関係 10. 財務諸表分析 ※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。
07	給与計算の基礎知識(人事ソリューション販売に最低限必要な給与計算の知識) ケース形式の設問で受講者の勘違いを気づいて頂きます。	2018/05/11(金)	秋葉原ビクター本社	人事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等について基礎的な知見を学習して頂きます。	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た上で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(別料金1600円税別)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
08	ソフトウェア会計の知識(ユーザ情シス部門からの信頼を得る営業になるための最低限の知識)	小集団の勉強会として希望日程ご相談	別途	会計上無形固定資産や消耗品、修繕費となるソフトウェアの会計税務上の知識を学習して頂きます。システム技術職の方でも、情報投資の有効性を測る場合は、ソフトウェア会計や税務の知識は必須要件です。	既存の情報資産やこれから開発・導入を企画するソフトウェア資産について会計・税務上の位置づけと価値評価を明確にし、的確な投資が選択できるようにする。	情報システム部門管理者、ICTベンダーで顧客にソリューション商品の導入価値を訴求する必要がある営業、販促職。	1. ICTの資産計上か費用計上かの分岐点 2. 自社開発ソフトウェアの会計・税務処理要件 3. 請負開発ソフトウェアの会計・税務処理要件 4. ICT投資と運用費用の節税要件 5. 工事進行基準と完成基準の要件 6. その他関連事項

No.	カリキュラム名	予定研修日(13:00受付、13:30～17:30研修)	研修会場(予定)	受講の狙い	受講のゴール	受講対象者	研修カリキュラム
09	キャッシュフロー計算とキャッシュフロー経営の知識 (「顧客とICT導入の定量効果を共有し受注促進するための計算パターン」受講後、キャッシュフロー経営の勉強が大事だと気付いた方のための研修です) 中小企業診断士試験等の受験にも有効	2018/05/18(金) 2018/07/30(月)	秋葉原ビクター本社	この研修は「顧客とICT導入の定量効果を共有し受注促進するための計算パターン」受講後、キャッシュフロー経営の勉強が大事だと気付いた方のための研修です。 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偏重経営から、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」の測定基礎となるフリーキャッシュフローを理解して頂き、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	国際標準な指標である「企業価値」の測定基礎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、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と使い方 (2)キャッシュフローの作り方 (3)キャッシュフローとリードタイム短縮は表裏一体 (4)SCMとキャッシュフローは表裏一体 (5)キャッシュフローで測るべきIT投資効果 (6)キャッシュフロー経営の2大成功要因 (7)キャッシュフロー分岐点の計算方法 (8)キャッシュフロー指向の予算編成とは (9)資金繰り予定に役立つキャッシュフロー計算 (10)利益とキャッシュフローのマトリクスによる業績管理 (11)KGIであるキャッシュフローから展開するKPI ※研修カリキュラムの内容が一部変更される場合があります。 ※講師著作「キャッシュフロー生産管理」(2880円税別)をテキストに使用します。
10	グループ経営管理の定石 (グループ企業に提案するのに最低限必要な営業/SEの常識)	小集団の勉強会として希望日程ご相談	別途	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なければならないと思われまます。 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。 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。	様々なビジネスモデルを持つ企業でもグループ経営管理には共通な機能要件があります。共通的な要件を修得して頂きます。	(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 (2)ユーザーとして、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	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 (1)事業セグメント視点でのグループ経営組織定義 (2)業態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 2. 経営管理業績、財政状態に関する開示規則 (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 3. グループ経営管理の会計制度 (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 4. カンパニー制会計の機能要件 (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 5. グループシェアード会計の業務要件の基礎知識 (1)グループシェアード会計のシステム事例と機能要件 6. グループキャッシュマネジメントの基礎知識 (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 ※研修カリキュラムの内容が一部変更される場合があります。
11	固定資産と減価償却の会計税務知識 (固定資産会計パッケージを受注するために必要な営業の常識)	2018/09/18(火)	秋葉原ビクター本社	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の提案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があります。

No.	カリキュラム名	予定研修日(13:00受付、13:30～17:30研修)	研修会場(予定)	受講の狙い	受講のゴール	受講対象者	研修カリキュラム
12	製造業の利益管理(原価計算)の必須知識(全経工簿検定レベル) (「顧客とICT導入の定量効果を共有し受注促進するための計算パターン」受講後、キャッシュフロー・経費の勉強が大事だと気付いた方のための研修です) 中小企業診断士試験等の受験にも有効	2018/06/15(金) 2018/08/20(月)	秋葉原ビクター本社	本研修は「顧客とICT導入の定量効果を共有し受注促進するための計算パターン」受講後、キャッシュフロー・経費の勉強が大事だと気付いた方のための研修です。 製造業は製造している製品の利益が可視化できなければ経営は成り立ちません。会計は、企業の財政状態と経営成績を理解する経営管理プロセスですが、製造原価計算は、製品単位の利益を明らかにするプロセスです。 本講座では、原価計算基準に基づいて、製品の利益を計算する規範的なプロセスを学習し手続します。 また教材は講師のオリジナルテキストと小節毎の理解度テストおよび題書の中で最も学びやすい全経工業簿記検定試験1級テキストを使用して受験準備として頂きます。 中小企業診断士試験等の受験にも有効	(1)製造原価計算の現状&必須知識に必要な業務体系を描ける (2)顧客の製造原価業務が体系的にヒヤリングできる (3)営業訪問の過程で、提案までに必要な現状&必須知識の項目が把握できている (4)製造原価業務に対応する提案製品機能の対応が理解できている (5)全経工業簿記1級受験準備が独学で進められる	・原価計算業務に携わるユーザー企業の担当者 ・企業の経営管理、経営企画に携わる担当者 ・原価計算システム開発に携わるSI企業のシステム技術者 ・工業簿記、原価計算関連資格試験受験志望者	1. 製造原価計算の機能体系 2. 製造原価計算の5つの目的 3. 製造原価計算の全体像 4. 製造原価報告書 5. 材料費計算 6. 労務費計算 7. 外注費計算 8. 直接経費とは 9. 製造間接費計算 10. 個別原価計算 11. 総合原価計算 12. 標準原価計算 13. 原価差異の期末処理 14. 直接原価計算 15. 製造原価計算と財務会計連携 16. 購買・生産管理と原価計算情報連携 17. 製造原価計算チェックリストの使い方 ※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。 ※講師著作「キャッシュフロー・生産管理」(税別2880円)をテキストに使用します。
13	生産管理の基礎知識 (製造業担当営業が最低限知っておかなければならない製造業経営管理の常識) 中小企業診断士試験等の受験にも有効	2018/05/10(金) 2018/09/21(金)	秋葉原ビクター本社	生産管理ソリューションの再構築、業務革新、基礎情報整備などのプロジェクトを牽引していくの必須となる知見獲得を狙いとして頂きます。 中小企業診断士試験等の受験にも有効	(1)生産管理の現状&要求分析に必要な基本的業務知識が習得される (2)生産管理業務の調査事項がヒヤリングリストで確認できる。 (3)システムベンダーの営業訪問の過程で、ユーザーへの提案までに必要な現状&要求分析の基本的事項が把握できる (4)生産管理の要求分析に対応するソリューションの基本的要件を習得する (5)製造活動の視点別の基本的なKPIが理解でき提案に活用できる	生産管理ソリューション営業担当者、システム開発およびソリューション導入担当SE	1. 生産管理の機能体系 2. 生産計画機能 3. 生産コントロール機能 4. 生産情報システムの用語の知識 ①MRP ②CAD、CAM、CAE、CAT、PDM ③MES ④スケジューラ ⑤IoT ※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。 ※講師著作「キャッシュフロー・生産管理」(税別2880円)をテキストに使用
14	在庫管理の必須知識 (基幹システム提案に必要な最低限の常識) 中小企業診断士試験等の受験に有効	2018/05/21(月) 2018/07/11(水)	秋葉原ビクター本社	在庫管理は、物販、モノづくりの基幹業務に欠かせないコア業務プロセスで、販売管理、購買管理、生産管理、SCM、経理の中核となる業務機能で、サプライチェーンの潤滑油と言われます。 本講座では、在庫管理の機能と管理サイクルを経営戦略面、SCM視点、会計視点を軸として学習し、業務改善や製販基幹システムを担当する方のスキル充足を狙いとして頂きます。 中小企業診断士試験等の受験に有効	(1)SCM戦略視点で在庫管理の要求分析が出来る (2)在庫管理の現状と要求要件がヒヤリングリストでヒヤリングできる (3)在庫管理の要求分析に対応する製品機能の対応ができる (4)在庫管理の視点別のKPIが理解でき提案できる (5)棚卸回転日数などKPIによる在庫回転有効性が提案できる (6)棚卸資産会計が理解できる	販売管理、生産管理・購買管理、経理業務など一連のサプライチェーンマネジメントに携わるユーザー企業全般の担当者、システム開発担当者、業務管理者、SIベンダーの営業担当者、システム開発担当者に受講を推奨します。	1. 在庫管理の機能体系 2. SCMにおける在庫管理の意義 3. 戦略視点での在庫の種類 4. 最適在庫と発注量決定 5. 不定期在庫補充管理 6. 定期在庫補充管理 7. 経済的発注量(EOQ)の考え方 8. 最適在庫量の決定 9. 有効在庫管理 10. SCMにおける在庫ポイントの決定 11. 在庫管理の機能要求分析 ①受注プロセス連携 ②売上プロセス連携 ③発注プロセス連携 ④購買プロセス連携 ⑤生産プロセス連携 ⑥移動プロセス連携 12. 在庫管理の会計知識 ①. 棚卸資産の定義 ②. 購入品の取得価額 ③. 生産品の取得価額 ④. 在庫払出原価計算の種別 ⑤. 連結決算上の棚卸資産評価の決定 ⑥. 複数在庫拠点移動における在庫原価管理 ⑦. 棚卸資産の評価管理制度 ⑧. 在庫効率指標 ⑨. 在庫管理と内部統制 ⑩. 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。 ※講師著作をテキスト「キャッシュフロー・生産管理」(税別2880円)を使用した

No.	カリキュラム名	予定研修日(13:00受付、13:30～17:30研修)	研修会場(予定)	受講の狙い	受講のゴール	受講対象者	研修カリキュラム
15	<p>基幹系・管理系のKGI/KPIの定石と要件定義</p> <p>(営業が提案書を書くためには最低限知っておかなければならない顧客の経営管理の常識)</p> <p>中小企業診断士試験等の受験にも有効</p>	2018/06/01(金) 2018/08/24(金)	秋葉原ビクタス本社	<p>基幹系・管理系を統合した全企業、事業レベルでのKGIから、ビジネスプロセスレベルでの有効性を評価するKPIまでの構成を要件定義できるように規範的なモデルベースで基礎知識を学んで頂きます。</p> <p>中小企業診断士試験等の受験にも有効</p>	<p>基幹系・管理系を統合した全企業、事業レベルでのKGIから、ビジネスプロセスレベルでの有効性を評価するKPIまでの構成を要件定義できる基本的な視点と指標による定義力身に付けて頂く。</p>	<p>経営管理系ソリューションに従事するシステム技術職の方、BIなど経営管理系ソリューションの営業職の方</p>	<ol style="list-style-type: none"> KGI, KPIの活用目的 <ol style="list-style-type: none"> (1)KGI, KPIの活用目的 (2)KPIの一般的な展開構造 (3)KGI, KPIの設計要件 (4)KPI設計上考慮すべきSEGキーや統計項目 (5)KGI/KPI向上に直結する事業活動の主要成功要因例示 KGI, KPIの類型 <ol style="list-style-type: none"> (1)KGIから財務視点のKPI展開 (2)KGIから非財務・活動視点のKPI展開 BSCによる財務視点のKGIと非会計情報のKPI連携方法 サプライチェーンのKPI 生産プロセスのKPI 物流プロセスのKPI その他関連事項 <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。 ※講師著作「キャッシュフロー生産管理」(税別2880円)をテキストに使用します。</p>
16	<p>製造業が儲かるための管理会計情報活用術</p> <p>(本研修は「顧客とICT導入の定量効果を共有し受注促進するための計算パターン」受講後、キャッシュフロー計算の勉強が大事なと気付いた方のための研修です。営業が提案書を書くためには最低限知っておかなければならない顧客の経営管理の常識を学んで頂きます)</p> <p>中小企業診断士試験等の受験にも有効</p>	2018/06/11(月) 2018/08/27(月)	秋葉原ビクタス本社	<p>本研修は「顧客とICT導入の定量効果を共有し受注促進するための計算パターン」受講後、キャッシュフロー計算の勉強が大事なと気付いた方のための研修です。青柳講師が、過去の活動で開発した製造業が儲かるために役立つ管理会計活用事例を学んで頂きます</p> <p>中小企業診断士試験等の受験にも有効</p>	<p>製造業に企業価値を向上する成功要因を学んで頂き、提案できる知見を獲得して頂きます。</p>	<p>組立製造業/プロセス製造業の基幹系、管理系ソリューションを担当する営業職やシステム技術職の方々</p>	<ol style="list-style-type: none"> “儲かる”とは(企業価値、FCF、ROAで定義する) “儲ける”要素を、フリーキャッシュフロー(-FCF)から展開 “儲ける”要素を、ROAから展開 “儲けるが”のための原価管理の要件例示 原価計算システムで標準原価管理を行い、操業度差異から課題を発見し、対策を意思決定できる体系を構築する 原価計算システムで標準原価計算を行い、ロスを構造化し担当部署の責任を可視化した。 基幹系情報から管理会計情報を収集し、全社KGI(FCF)からプロセス別KPIをBIで展開し、トップ目標から科目別にSCM施策を指示できる仕組みを構築した。 生産実績(MES)と原価計算情報から4要素原価計算で製品別の設備原価を可視化し、併せて工程停止が他工程に波及した関係を可視化できるようにする。 生産実績(MES)と原価計算情報から工程別ロス要因とロス金額を抽出し、工程停止が他工程に波及した関係を可視化する 生産実績(MES)と原価計算情報から工程別ロス要因とロス金額を抽出し、工程停止が他工程に波及した関係を可視化する 販売管理情報から管理会計情報を収集し、全社KGI(企業価値)からプロセス別KPIを、BIで展開し、トップ目標からSCM施策を指示できる仕組みを構築した。 会計情報を活用し、全社の業績を、税引後利益、ROA、ROE、EVA、営業CF、フリーCFの6つの国際標準による企業価値指標と各指標の関係を金融機関や国際会計に不慣れたトップに可視化できるようにする 販売・生産実績情報からBIで業務プロセス別KPIを可視化しKPI毎の目標対実績を対比することでプロセスごとの活動有効性を評価できるようにした。 生産実績と原価計算情報から顧客価値視点で製品別原価管理を行い、製品の収益性と原価改善の方向付けができるようにする。 生産管理情報(MES)と原価計算情報から製品別利益を時間速度で測定し、製品別の収益向上施策を可視化した。 事業環境変化に対する事業の収益性へのインパクトを評価できるようにする。 売上予算から、管理会計の実績KPIを使用して製造予算案が即時に展開できる仕組みを構築する。 営業利益の予算差異を販売管理情報を使用して、構造的に分析できるようにする。 生産管理(MES)情報を使用して、工場の稼働率低下の課題を国際基準によるKPI(TEEP)で構造的に分析できるようにする。 製品別連結利益管理情報を使用して、海外関連会社への適正移転価格を寄与度利益分割法で算出することができるようにする。 <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。 ※講師著作「キャッシュフロー生産管理」(税別2880円)をテキストに使用</p>
17	<p>顧客情報管理の知識</p> <p>(CRMソリューション営業が提案に必要な最低限の常識)</p>	2018/06/18(月)	秋葉原ビクタス	<p>グローバル化が進む中でBtoB、BtoCの与信管理や顧客情報収集要件や活用要件の基礎を学習します</p>	<p>顧客管理情報構築に必要なデータモデルと取引管理のKPIの知見を得ることを目標とします。</p>	<p>販売管理/顧客情報管理ソリューションの提案営業やシステム開発技術者</p>	<ol style="list-style-type: none"> マーケティングに有効な引合・見積プロセス情報 見積・受注・販売プロセスの与信管理プロセス要件 販売履歴管理の要件 CRMの機能要件 その他関連事項 <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>
18	<p>専門店を主体とする小売業ビジネスプロセスと情報システムの基礎知識</p> <p>(専門店小売業営業が提案に必要な最低限の常識)</p>	小集団の勉強会として希望日程ご相談	別途	<p>今日の小売業のビジネスプロセスの基礎知識と関連情報システムの基礎知識を学習して頂きます。</p>	<p>小売業のビジネスプロセスと関連情報システム等の基礎知識を習得できる。</p>	<p>小売業向けソリューションの営業担当者やシステム技術職</p>	<ol style="list-style-type: none"> 専門店等を対象とした小売業のビジネスプロセスとプロセス関連連携 ビジネスプロセスを支援する関連情報システム等の機能 その他関連事項 <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	予定研修日(13:00受付、13:30～17:30研修)	研修会場(予定)	受講の狙い	受講のゴール	受講対象者	研修カリキュラム
19	ヒヤリングシートで学ぶ販売・仕入管理の基礎知識 (製販基幹システム提案に必要な重要要件をヒヤリングシートによる質問紙で学んで頂きます) 中小企業診断士試験等の受験にも有効	2018/06/22(金) 2018/09/14(金)	秋葉原ビクター	製販基幹システム提案に必要な重要要件をヒヤリングシートによる質問紙で学んで頂きます 本研修講座は、製品・商品販売ビジネスに係る受注、在庫引当、出荷、請求、回収一連の販売管理プロセス、発注、在庫管理、検取、支払の仕入管理プロセスの要件定義、システム開発に係る方に必要な基礎的な業務プロセスの知識を学習して頂く研修コースです。 広範な知識の理解度を確認するための理解度テストが用意されています。 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。	①販売、仕入管理の現状と改革要求分析、業務フロー作成に必要な業務知識を習得して頂きます。 ②販売、仕入業務から財務会計に連携する情報要件を習得して頂きます。 ③販売、仕入管理業務の現状と改革要求の分析事項を調査シートで進める手順を習得して頂きます。 ④販売、仕入管理システムの基礎的なシステム機能要件を学習していただけます。 ⑤販売、仕入管理業務プロセスのパフォーマンスを評価するためのKPI(重要な成果指標)を習得して頂きます。 ⑥グローバル化対応に必要な販売と連携する経理の基礎知識を習得して頂きます。	・販売、仕入管理情報システム企画、開発を担当するSI企業の、営業、システム開発担当者 ・ユーザ企業のシステム企画、開発、運用担当者	1. 販売管理の機能体系 2. 見積プロセス 3. 与信管理 4. 国内受注プロセス 5. 在庫品出荷指示 6. 出荷に対するトレーサビリティ 7. 受注に対応する生産指示 8. メーカーへの直送指示 9. 受発注EDI 10. 売上/売掛金計上要件 11. 消費税計算要件 12. 売上返品計上の要件 13. 売上リポート取引要件 14. 自動仕訳の機能 15. 売掛金管理、受取手形管理 16. 請求、入金プロセス要件 17. 販売情報の活用 18. KPI活用による定量効果分析 19. 販売管理現状分析のツールの使い方 20. 仕入管理の機能体系 21. 仕入/買掛金計上要件 22. 消費税計算要件 23. 仕入返品計上の要件 24. 仕入リポート取引要件 25. 自動仕訳の機能 26. 買掛金管理、支払手形管理 27. 支払プロセス要件 28. 仕入管理現状分析の仕方 ※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。
19	物流と物流原価管理の基礎知識 (製販基幹システム提案に必要な最低限の常識) 中小企業診断士試験等の受験にも有効	2018/07/02(月)	秋葉原ビクター本社	荷主企業の視点に立った物流プロセスに対応する基本的な要件と用語知識、原価管理要件を学習して頂きます。	・物流プロセスの機能構成 ・物流プロセスの業務用語の知識 ・物流プロセス一貫の原価管理要件の基本的な事項を習得して頂きます。	企業のサプライチェーンの一環としての物流の役割を理解する必要がある営業職、システム技術職	1. 物流システムの役割と構成 2. 輸送システムの機能と原価要素 3. 保管システムの機能と原価要素 4. 物流のKPI ①上位機能に対する役割のKPI ②物流システム内部の機能的KPI 5. 物流用語の知識 6. 特殊な業種の収益認識を法人税基本通達で学ぶ ※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。
20	グローバル取引の基礎知識 (製販基幹システム提案に有効な業務常識)	小集団の勉強会として希望日程ご相談	別途	産業経済のグローバル化が進む中で、グローバル取引固有の規制や商流・物流・情報システムの連携構成を学習して頂きます。	輸出入取引の商流・物流・決済流、関税制度、税制の基礎的な知識を習得して頂きます。	グローバル取引の最小限の基礎知識が必要なシステム技術者	1. 輸出入取引の商流と用語の知識 2. 輸出入取引の物流と用語の知識 3. 輸出入取引の決済流と用語の知識 4. 関税、FTAの知識 5. その他の関連事項 ※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。
21	消費財卸売業ビジネスプロセスの基礎知識 (卸売業種担当営業が最低限知っておかなければならない業界業務常識) 中小企業診断士試験等の受験にも有効	小集団の勉強会として希望日程ご相談	別途	食品・日用雑貨などの消費卸売業界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(なぜ、そのような業務プロセスが存在しているのかを理解)	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。	食品・日用雑貨などの消費卸売業界や隣接業界を担当するS M, SEなど	1. 卸売業ランキングに見る消費財卸売業の変遷 2. ビジネスプロセスの機能構成と特徴 3. 主要業務プロセスとシステム化 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・買掛決済管理 ④利益管理 ⑤営業支援 ※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。

No.	カリキュラム名	予定研修日(13:00受付、13:30～17:30研修)	研修会場(予定)	受講の狙い	受講のゴール	受講対象者	研修カリキュラム
22	収益認識基準変革に対応する販売取引の収益/原価認識と仕訳処理 (製販基幹システム提案に有効な業務常識)	2018/07/09(月) 小集団の勉強会として希望日程ご相談	秋葉原ビクタス本社	我が国の会計基準もIFRS準拠の収益認識の適用時期が近づいています。この影響で既存の基幹取引から会計ヘインタフェースする仕訳処理を変革する必要があります。この変革への対応要件を先取りして学びます。	既存の基幹系/会計システムで国際会計基準の適用が始まった場合の既存の基幹取引から会計ヘインタフェースする仕訳処理を变革への対応力を身に付けることが出来ます。	収益認識基準変革対応での基幹取引要件再定義を担当する営業、SEなど	1. 収益認識基準変革後の仕訳要件、従来の日本基準との差異 ①契約の識別 ②履行義務の識別 ③取引価格の算定 ④取引価格の各履行義務への配分 ⑤義務の履行による収益の認識 ⑥返品、製品保証への取り扱い ⑦本人・代理人の判断 ⑧ライセンスの取り扱い ⑨収益の表示 2. 収益認識基準変革後の基幹系取引情報生成要件と会計システムとの連携要件 ※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。
23	ソリューションビジネス営業/SEに有効な中小企業診断士試験受験知識活用のポイント	小集団の勉強会として希望日程ご相談	別途	ソリューションビジネス営業/SEが中小企業診断士試験受験に取り組むことによるソリューション領域別の出題傾向を分析し提案品質の向上による受注力、PJ推進力のスキル向上を目指します。	ソリューションビジネス営業/SEが日常で中小企業診断士試験受験準備に取組むことでソリューション提案品質の向上と合格率の向上を図ります。	ソリューションビジネス営業/SEで中小企業診断士試験受験希望者	1. 製造業精査のベレージョン 2. 小売業などの店舗・販売管理オペレーション 3. ファイナンス 4. 会計 5. 経営情報システム の1次試験出題範囲 ※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。
24	簿記初級・3級受験対策研修 (顧客に信頼を得る“会計が分かる営業/SE”として取得しておきたい検定対策) 中小企業診断士試験等の受験に必須スキル	小集団の勉強会として希望日程ご相談	別途	ソリューションビジネス営業/SEが専門職としてビジネスプロフェッショナルとして、管理職として認定されるために、また中小企業診断士試験等受験のために最低限必要な会計知識を習得して頂きます。手段として簿記初級、3級受験をガイダンスします。	ソリューションビジネス営業/SEが専門職としてビジネスプロフェッショナルとして認定されるために最低限修得していなければならない会計知識を習得して頂きます。	ビジネス領域の専門職、ビジネスプロフェッショナル、管理職	1. 複式簿記の構造 2. 資産、負債、純資産(株主資本+利益)の構成 3. 簿記から法定財務諸表作成までのプロセス 4. 企業会計の基準、法規 5. 検定試験合格のためのハードルと訓練方法 市販テキスト(税別1000円)を使用します。 ※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	ヒヤリングリスト活用による効率的な業務別現状分析と有るべき姿の抽出(会計、原価計算、生産管理別に実施) (プロジェクト工数/納期を節約し要求分析の質を向上するためのツール活用)	小集団の勉強会として希望日程ご相談	別途	ソリューションビジネス営業/SEが提案、要求分析を効率的に抜け漏れなく実施する手法としてヒヤリングリストの活用法を修得して頂きます。	ソリューションビジネス営業/SEが提案、要求分析を効率的に抜け漏れなくヒヤリングリストを活用して短期間で現状分析が出来る。	ソリューションビジネス営業/SE	会計、原価計算、販売/購買、在庫、生産管理別ヒヤリングリスト
26	上場企業のIR資料分析によるソリューション提案ポイント抽出、トップ面談準備法	小集団の勉強会として希望日程ご相談	別途	上場企業クラスの企業に対する戦略課題分析、トップ面談前のセールス話法が準備できることを目的とします。	上場企業クラスの企業に対する戦略課題分析を踏まえた的確な提案書を設計し、トップ面談時のセールス話法が準備できる	ソリューションビジネス営業/SE	1. 有価証券報告書、決算短信の見方 2. 業績概要、財務指標の見方 3. グループ構成と役割分担、内部取引関係の見方 4. 事業、製品グループの分析 5. 生産、販売、研究開発活動の実績 6. 中期計画 7. 対処すべき課題と事業のリスク 8. 設備投資の現状と新規投資の見方 9. 収益性、財務的安全性、キャッシュフローの課題の見方 10. 事業セグメントの収益性と内部取引の多寡 11. 在庫回転日数の分析から想定されるSCM、生産管理の課題 12. 有形固定資産附属明細表からソフトウェア投資ライフサイクル分析など 13. 役員の業務経歴の見方 14. 有報等を踏まえたトップ面談の成功要因 15. ケーススタディーと発表 ※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。

No.	カリキュラム名	予定研修日(13:00受付、13:30～17:30研修)	研修会場(予定)	受講の狙い	受講のゴール	受講対象者	研修カリキュラム
27	製造業/SI業の管理職候補生に求められる企業経営の基礎知識と演習(2日コース) (管理職候補生や中小企業診断士受験候補生が苦手な企業経営の習得法を学び以降の効果的な自習を支援する)	小集団の勉強会として希望日程ご相談	別途	製造業/SI業の管理職候補生に短期間で経営知識習得は難しいと言われているが、本研修で基礎を固め、以降は自習で一定水準に達するように指導する	製造業/SI業の管理職候補生が短期間で経営知識が習得できるようになる。	製造業/SI業の管理職候補生	1. 企業活動と経理の役割 2. 財務諸表の体系 3. 簿記と会計基準の体系 4. 製造原価計算の活用 5. ソフトウェア会計制度 6. キャッシュフロー計算と取支管理 7. グループ経営と連結決算 8. 経営分析と企業ファイナンスの基礎(計算練習) 9. 予算編成/予算統制の仕組み(標準原価、損益分岐点活用) 10. 内部統制の仕組み 11. 有価証券報告書の読み方 ※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。 商工会議所のビジネス会計検定公式テキスト3級(税別1600円)を使用します。
28	顧客のグローバル進出に伴う、対外取引、内部取引の課題について営業として必要な知識 本カリキュラムの研修料金は個別に設定させていただきます。	小集団の勉強会として希望日程ご相談 カリキュラム別専門講師による複数日程(PM4時間単位)に分割して実施します。	別途	中堅・中小企業のグローバル進出に伴い、国内市場を対象として活動するSI営業も最低限知らなければならない顧客の外部取引、グループ内部取引についての基礎知識を習得して頂きます。	国内市場を対象として活動していたSI営業も顧客の海外進出に対応して課題となる外部取引、グループ内部取引についての基礎知識を習得し、経営や業務面の課題を把握できるようになる。	営業/コンサル	(基礎コース) 1. 国内企業が海外市場進出に伴う拠点展開のパターンと現地における制度的な整備要件(チェエクリスト) 2. 国内企業が海外市場進出に伴う国際税務対応要件(専門コース) 3. 海外取引に対応する与信管理、販売管理、購買管理、債権債務管理、キャッシュマネジメント等の基礎的な業務要件 4. 国内企業が海外市場進出に伴う経理要件 5. 海外進出に伴う関税、FTA、決済制度の動向と業務知識 6. グループ/グローバル展開企業の連結経営管理要件とKPI ※研修カリキュラムの内容が受講階層によって一部変更される場合もあります。 ※研修対象者の職務、階層によってカリキュラムを選択の上構成します。
29	6月4日までのIT補助金申請作成に必要な顧客の信頼を獲得するための営業必須スキル研修	小集団の勉強会として希望日程ご相談 5月までを推奨	別途	IT補助金申請作成はITベンダーの営業ミッションです。 これが出る営業は受注に成功し、出来ない営業は顧客の信頼を失うリスクがあります。 これを自覚している、またはまた自覚していない営業、申請に必要なSWOT分析や、IT導入効果の計算法、財務分析、ローカルベンチマーク操作法が習得出来ることを狙っています。	IT補助金申請作成が支援なしにできる。	営業担当者、販促スタッフ	1. IT補助金の制度概要と申請準備スケジュール 2. 申請手続きの流れと採択のポイント 3. 営業が申請書作成にあたってやらなければならないこと 国の審査基準に適合する分析作業 ①顧客の事業改善のこれまでの取り組みヒヤリング ②顧客の事業のSWOT分析 ③顧客の事業課題の抽出 ④将来の顧客の事業課題に対する解決策と申請ソフト活用ポイント ⑤補助対象のITの顧客が享受する導入期待効果分析 ⑥導入ITが顧客の所在地域のモデル的な存在になるか評価 ⑦補助対象IT導入による国が規定する労働生産性指標(付加価値÷従業員数)の向上率算定、評価 ⑧決算書入手後、付加価値や国指定のロカベン操作による経営指標の計算など ⑨おもてなし認証(紅クラスでもOK)取得操作方法など