



2023年オープン研修のご案内

～ワクコンサルティング主催～

Zoomオンライン開催

ワクコンサルティング株式会社

オンライン研修とは

オンライン研修はTV会議システム（Zoomなど）を活用したWeb型の研修で、動画をライブ配信してコミュニケーションを双方向で取ることができるものです。

講師PCから直接各受講者のPCへネットをつなぎ、テキストも共有しながら講義を進める形となります。



オンライン研修の特徴

- オンラインで可能な演習もご用意しています。
- LIVEで繋がっていることでQ&Aも可能です。
- オンラインだから在宅中でも受講が可能です。
- TV会議システムは貴社のシステムでも弊社のシステムでもどちらでも対応は可能です。

(無線通信が遅くなる、または遮断されるケースは個人様のお取り扱いの範囲になるため、保証は出来かねますので ご注意ください)

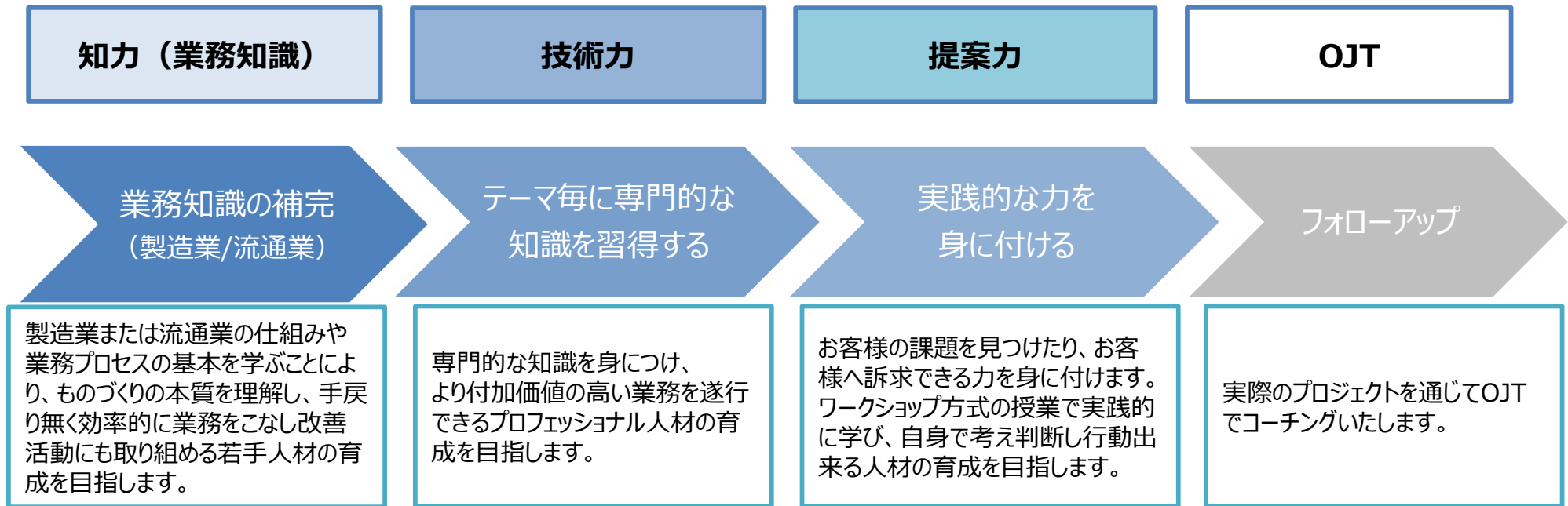
無線通信（Wi-Fi）が遅くなる、または遮断される原因。

1. ルーターからパソコンまでの距離が遠い。
2. ルーターとパソコンの間に電波を通じづらい障害物がある。
3. ルーターとパソコンの間にWi-Fiと同じ周波数を発する電子機器がある。
4. 無線ルーターまたは、受信機（子機）が機械的に劣化している。

研修の進め方

新しい時代の潮流に踏み込んで、自らビジネスを開発していく人材を育成いたします。
 そのためにも、3つの力（知力、技術力、提案力）を育て、以下のような進め方で人材育成いたします。

■ 研修の進め方



■ 対象者

新人から管理職まで
 （コンサルタント、SE、営業など）



オープン研修の開催スケジュール及び価格（業務研修・製造）

業務研修・製造

No.	研修名（Zoomオンライン開催）	開催日	日数	受講料（円） 税込
1	<u>製造業基礎研修</u>	9/7（木）	1日	38,500
2	<u>製造業業務プロセス研修</u>	1回目：2/15（水）～16（木） 2回目：6/14（水）～15（木） 3回目：10/18（水）～19（木）	2日	77,000
3	<u>製造業の業務と基幹システム研修</u>	1回目：3/15（水）～16（木） 2回目：7/19（水）～20（木） 3回目：11/8（水）～9（木）	2日	88,000
4	<u>グローバル生販在計画とS&OP</u>	9/13（水）	1日	60,500
5	<u>日本企業に求められる実践的S&OP</u>	10/25（水）	1日	60,500
6	<u>データ活用による業務改善、業務高度化セミナー</u>	2/22（水）	0.5日	44,000

オープン研修の開催スケジュール及び価格（流通・その他）

流通

No.	研修名（Zoomオンライン開催）	開催日	日数	受講料（円） 税込
7	<u>流通業基礎研修</u>	9/6（水）	1日	38,500
8	<u>物流の基本と現場改善の進め方</u>	6/22（木）	1日	60,500
9	<u>流通業業務プロセス研修</u>	6/28（水）～29（木）	2日	77,000

その他

10	<u>コンサルティング能力養成研修（営業編）</u>	8/2（水）	1日	77,000
11	<u>コンサルティング能力養成研修（コンサルタント・ 上級SE編）</u>	11/1（水）～2（木）	2日	154,000

オープン研修 研修概要（業務研修・製造）

No.	研修名	研修対象	研修概要
1	製造業基礎研修	<ul style="list-style-type: none"> IT・コンサルティング企業 製造業を担当する新人・若手SE, 営業, コンサル 製造業 新人・若手社員 	製造業の主な仕事の仕組みを理解し、今後お客様（ユーザー部門担当者等）のご対応で困らないために用語と業務プロセスに関する幅広い知識の習得、お客様の言っていること（人・モノ・金、情報システム）が理解できるようになることを狙いとしています。
2	製造業業務プロセス研修	<ul style="list-style-type: none"> IT・コンサルティング企業 製造業を担当する若手SE, 営業, コンサル 製造業 若手社員 	製造業のサプライチェーン（計画、調達、生産、販売）やBOMなどの基準情報に関する業務の基礎を学ぶことにより、お客様が業界用語を交えて説明される話が理解でき、円滑なコミュニケーションがはかれる事、お客様の要求を的確に把握できるような人材育成を目的としています。
3	製造業の業務と基幹システム研修	<ul style="list-style-type: none"> IT企業・コンサルティング企業の製造業を担当されている方 製造業における業務系のシステム担当者 	製造業の全業務を支援する基幹システムの基礎知識を習得します。顧客からの業務要件を的確にシステム機能要件に対応させ、迅速且つ無駄のないシステム開発を行うSE力の向上を目指します。
4	グローバル生販在計画とS&OP	<ul style="list-style-type: none"> IT企業・コンサルティング企業の製造業流通業を担当されている方 製造業のSCMに関わる方々 	SCMにおける計画の重要性とその仕組み、更にはリードタイムと在庫との関連性を学び、また昨今急激に注目を集めているS&OPや改革ポイントについて、グローバルな視点を交えながら学びます。
5	日本企業に求められる実践的S&OP	<ul style="list-style-type: none"> IT企業・コンサルティング企業で製造業を担当されている入社5年目以降の方 製造業の製造部門、営業部門、マーケティング部門、資材部門、及び情報システム部門の関係者 	企業各社が現在抱える新たな課題を示しながら、SCMにおける次の施策ともいうべき、経営側からの事業計画と業務側からの実行計画を連動させるS&OPの概要や従来のSCMとの違い、さらにS&OPを実現するために必要な実践的な仕組みについて学びます。
6	データ活用による業務改善、業務高度化セミナー	<ul style="list-style-type: none"> IT・コンサルティング企業 製造業を担当する新人・若手SE, 営業, コンサル 製造業 若手社員、中堅社員、管理者 	講義とグループワークを通して、製造業におけるDXや見える化を学ぶことで、営業戦略や製造戦略（生産性向上、品質改善、技能継承など）のデータ活用の知見を身に付けることを狙いとしています。

オープン研修 研修概要（流通・その他）

流通

その他

No.	研修名	研修対象	研修概要
7	流通業基礎研修	・IT企業・コンサルティング企業で流通業のお客様を担当する、新人及び若手営業、コンサルタント	流通業業務の基礎的知識を把握し、演習等を通して現在の顧客を見直す視点を養うこと、顧客課題抽出や提案企画のヒントを得られること狙っています。
8	物流の基本と現場改善の進め方	・ロジスティクス管理 3 級のテキストを勉強済みの方々、または近いレベルの方々 ・物流に興味のある方、営業上必要と感じる方	昨今の物流事情を踏まえた重要事項を学習し、物流業のお客様に提案営業を行う際に会話できるスキル、最近最も課題になっている輸送改善についてその手法を理解することで、お客様の業界での困りごとを理解し、ソリューションにつなげます。
9	流通業業務プロセス研修	流通業をお客様に持つコンサルタント、営業職（営業・営業支援・提案企画）、S E 職（業務調査・外部設計）、運用サポート（常駐・運用代行）など、お客様の業務に直接関わる内容を日常業務とする方で、流通業業務について、包括的かつ総合的な知識や経験に興味をお持ちの方、もしくは必要な方。また、流通業の I T 活用についての知見を学びたい方。	流通業業務の基本的要素を、I T 提供者向けに分かりやすく整理し、短期間（2日）で、流通業全体を俯瞰でき、業務目的、プロセス、機能などを具体的にイメージできる知見を養うことが狙いです。
10	コンサルティング能力養成研修（営業編）	・社内でのコンサルタント育成候補者及びコンサルティング営業育成候補者	コンサルティブアプローチをベースに座学と演習での、ケーススタディやワークショップを通じて、コンサル実施項目、プロジェクト企画書、報告プレゼンテーションまでを体系的に学びます。
11	コンサルティング能力養成研修（コンサルタント・上級S E 編）	・業務改革・改善指向のコンサルタント、もしくは上級システムエンジニアを目指されている方 ・社内の業務改革・改善をリードする役割の方	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。 コンサルタントの役割り、能力体系や心構えを理解し、コンサルタントスキルの中核をなす課題解決の技術、合意形成の技術を習得します。

製造業基礎研修

～製造業に関する基礎的な知識、業務の全体像を理解する～

9/7(木)

ワクコンサルティング株式会社

<https://waku-con.com/>

製造業基礎研修 目的と概要

目的と概要

製造業における実務経験の少ない営業やSEが客先の人と対話するのは難しいものです。本研修は製造業全般とICT活用がどのようなニーズがあるのかを理解し、以下の内容のスキルが身につくことを目指しています。

- ①お客様が**業界用語を交えて説明される話が理解**でき、円滑なコミュニケーションがはかれる
- ②お客様の要求を的確に把握でき、**自社のソリューションを提案**できる礎を築く
- ③お客様の**課題や問題を共有化**できる

1日コースで、製造業に関する基礎的な知識、製造業の2つ軸であるエンジニアリングチェーン及びサプライチェーン、工場のマネジメント、生産方式などについて、業務の流れに沿ってICT活用のポイントなどにも触れながら解説します。講義に加えてミニ演習やグループ討議も行い理解を深めます。

参加対象者

- ・製造業の新人・若手社員
- ・IT企業で製造業のお客様をご担当されている若手及び、製造業の業務の全体像を整理したい方。

製造業基礎研修 受講者の声

受講者の 声

- 体系的に学ぶ機会はなかなかないので、勉強になりました。
- グループワークなどを挟みつつ、大変勉強になる研修でした。ボリュームがかなり多かったですが、説明も分かりやすかったので、飽きずに聞くことができました。
- 製造業の業務内容について理解を深めることが出来た。実際に需要予測を考えてみると非常に難しいことが分かり、多く買うと損失になるし自分の担当しているユーザは何を基準として考えているかヒアリングしITで解決できそうなことを一緒に考え対応していきたいと思った。
- 概念的な説明から、自動車会社などの具体的な説明も入れていただいたので理解に繋がりました。またグループでの話し合いの場では、同じ講義を受けてもそこから連想する事例が異なり興味深かったです。
- これまで知らなかった、製造業の業態や業務内容などの細かい内容を知ることができた。また、演習を通して需要予測の重要さが分かった。

製造業基礎研修 スケジュール

日付	講義	講師	スケジュール	時間
1日	オープニング	竹内	9:30 ~ 9:40	10分
	1章. 製造業とは 製造業の概要と現状 製造業における課題 など (休憩)		9:40 ~ 11:00	80分
	2章. エンジニアリングチェーン 製品開発、製品設計、試作、生産準備、 保守サービス など 昼食		11:10 ~ 12:30	80分
	3章. サプライチェーン 受注予測、生産計画及び所要量編集、 部材調達、製造、在庫・物流 など (休憩)		12:30 ~ 13:30 13:30 ~ 14:50	60分 80分
	4章. 工場について 工場におけるマネジメント 工場の生産管理 など (休憩)		15:00 ~ 16:20	80分
	5章. 製造業のDX スマートファクトリー 見える化 など		16:30 ~ 17:20	50分
	グローニング		17:20 ~ 17:30	10分

* 講義には、ミニ演習やグループ討議を含む

製造業業務プロセス研修

～製造業の全体像をイメージする人材を育成～

1回目 : 2/15 (水) ~16 (木)

2回目 : 6/14 (水) ~15 (木)

3回目 : 10/18 (水) ~19 (木)

ワクコンサルティング株式会社

<https://waku-con.com/>

製造業業務プロセス研修（オンライン2日コース） 目的と概要

目的と概要

若手社員の業務知識習得と実力養成、中堅社員の業務知識整理として

製造業のサプライチェーン（計画、調達、生産、販売）やBOMなどの基準情報に関する業務の基礎を学ぶことにより、

製造業のお客様は

- ①生産管理や製造部門が抱える問題や課題を正しく理解し
- ②改善活動（QCDの向上）に繋げられる若手人材の育成を目的としています。

IT企業・コンサルティング企業のお客様は

- ①お客様が業界用語を交えて説明される話が理解でき、円滑なコミュニケーションがはかれる
- ②お客様の要求を的確に把握できるようになる
- ③従って業務要件の確定が早く正確になりERP/PDM導入やSCM/PLM構築の上流工程の手戻りを無くすことを目的としています。

特徴

- 講師が現役コンサルタントのため、事例を元にした**実践的な講義**を主体としております。
- 当研修で製造業業務の**鳥瞰図を理解した人材**が育ちます。
- 一方的な講義だけでなく、**演習を随所に入れ、受講生が理解し、体得し易く**しています。

受講対象者



- IT企業・コンサルティング企業のお客様：製造業を顧客とする経営コンサルティング会社、情報システム関連会社（コンピューターメーカー、システムインテグレーター、ERP / SCP / CRMソフトベンダー）の若手・中堅のソリューション営業・SE・コンサルタント
- 製造業の若手社員、情報システム部門のSE

受講者の声

- ・製造業の業務プロセスを体系的に、事例をまじえながら学ぶことができ、非常にためになりました。
- ・外部コンサルの方による生産管理業務概要を聞くことにより、新しい視点での管理方法等を学ぶことが出来、非常に勉強なった。
- ・製造業の業務内容、課題、解決のアプローチについての基本的な事が理解できた。
- ・始めに全体感を学び、その後各プロセスについて詳細に学ぶことができたため、常に各プロセスとのつながりを意識しながら知識を整理することができました。
- ・システム導入する私達の立場でも、業務を網羅的に知れる機会はないので、いい機会になった。学んだことを生かせる案件につきたいと思った。
- ・M-BOMとE-BOMの各特徴が演習を通じて理解できたと感じています。

製造業業務プロセス研修（オンライン2日コース）



日程	講義内容		タイムスケジュール	各想定時間
1日目	オープニング	新堀	09:30~09:40	10分
	1章. 製造業業務プロセス概要		09:40~10:40	1時間
	2章. 基準情報管理（含：グループ討議）		10:50~12:00	1時間10分
	(昼休)		12:00~13:00	1時間
	2章. 基準情報管理（午前続き）		13:00~13:30	30分
	3章. 生販在計画		13:40~14:40	1時間
	4章. MRPと製番管理		14:50~16:20	1時間30分
	5章. 購買管理 Q&A（1~4章）		16:30~17:10 17:20~17:30	40分 10分
2日目	5章. 購買管理（続き）	新堀	09:30~10:30	1時間
	6章. 在庫管理		10:40~12:00	1時間20分
	(昼休)		12:00~13:00	1時間
	6章. 在庫管理（午前中の続き）		13:00~13:20	20分
	7章. 工程管理（含：動画資料参照）		13:30~15:10	1時間40分
	8章. 原価管理		15:20~17:00	1時間40分
	Q&A（5~8章）		17:10~17:25	15分
	クロージング		17:25~17:30	5分

製造業業務プロセス2日間コース 目次

1章. 製造業業務プロセス概要

- 1-1. 産業分類と製造業の特徴
- 1-2. 製造業の基本問題
- 1-3. 生産の大まかな手順
- 1-4. 製造業における組織
- 1-5. 生産管理とは
- 1-6. いろいろな生産形態
- 1-7. 製造業務のための機能
- 1-8. 生産管理ビジネスプロセス
まとめ

2章. 基準情報管理 (含: 演習)

- 2-1. 基準情報とは
- 2-2. 部品表 (BOM)
- 2-3. 品目マスター
- 2-4. 工程表 (工順マスター) と設備台帳
- 2-5. その他の基準情報
まとめ

3章. 需要予測と生販在計画

- 3-1. 需要予測と生販在計画の位置付け
- 3-2. 需要予測と生販在計画の機能
- 3-3. 需要予測
- 3-4. 販売計画
- 3-5. 生販在計画 (PSI計画)
- 3-6. 生産計画
- 3-7. 基準生産計画 (MPS)
まとめ

4章. MRPと製番管理

- 4-1. MRPの位置付け
- 4-2. MRPとは?
- 4-3. MRPを利用する業務領域
- 4-4. MRPの主要項目
- 4-5. MRPの計算過程
- 4-6. MRPからのアウトプット確認
- 4-7. MRPと製番管理
まとめ

製造業業務プロセス2日間コース 目次

5章. 購買管理

- 5-1. 購買管理の位置付け
 - 5-2. 購買管理の役割
 - 5-3. 購買管理の機能
 - 5-4. 購買活動
 - 5-5. 外注について
 - 5-6. 購買活動を支える仕組み
 - 5-7. 購買部門の組織と課題
- まとめ

6章. 在庫管理

- 6-1. 在庫管理の位置付け
 - 6-2. 在庫管理とは
 - 6-3. 在庫管理の機能
 - 6-4. 在庫精度向上活動
 - 6-5. 在庫目標の設定と削減活動
- まとめ

7章. 工程管理 (含: 演習)

- 7-1. 工程管理の位置付け
 - 7-2. 工程管理の目的
 - 7-3. 工程管理の機能
 - 7-4. 工程管理の体系と改善の着眼点
 - 7-5. 製造指示
 - 7-6. 製造進捗管理
 - 7-7. カンバン方式
- まとめ

8章. 原価管理

- 8-1. 原価管理の位置付け
 - 8-2. 製造原価の基本
 - 8-3. 原価管理
 - 8-4. 原価計算
 - 8-5. 原価計算の種類
 - 8-6. 原価差異分析
 - 8-7. 原価低減活動
 - 8-8. 製造原価の応用例
- まとめ

製造業の業務と基幹システム研修

～製造業支援システムの全体像を理解し活用の為
のシステム利用技術の向上を目指す～

1回目 : 3/15 (水) ~16 (木)
2回目 : 7/19 (水) ~20 (木)
3回目 : 11/8 (水) ~9 (木)

ワクコンサルティング株式会社

<http://waku-con.com/>

製造業システム研修 目的と概要

目的と概要

- ①製造業を支援するシステムは業務と密接に関係しながら全体がつながりその情報の連携は複雑、且つ多岐に渡るため、部分的な学習の積み重ねではなかなか難しいので、まずは製造業システムの全体像を俯瞰した機能の理解をします。
- ②さらに各システムの機能と業務の関連を理解して初めて製造業のアプリケーションシステム全体像の理解が可能になり、効率的で手戻りのないシステム開発を実現する事が可能になります。

当コースはシステム開発を行う S E 力の向上を目指します。

特徴としては、

- 講師が現役コンサルタントのため、事例を元にした実践的な講義を主体としております。
- 当研修で製造業 I T アプリケーションおよび業務プロセスの鳥瞰図を理解した人材が育ちます
- Q & A を通して、個別のご質問にも対応させていただきます

参加対象者

IT企業・コンサルティング企業の製造業担当のお客様、および製造業における業務系のシステム担当者

受講者の 声

- カリキュラムの長さが丁度良く、集中して取り組むことができた。講師の説明も大変わかりやすかった。
- 製造業界に関わる初歩的な知識を、体系的に学ぶことができた。
- 臆げな理解していた各業務とシステムの内容を体系的かつ網羅的に確認することが出来ました。実業務に必要な内容で今後活用して、また、実践の中で理解を更に深めていきたいと思えます。
- 製造のInputとして計画系と実需系があるという考え方が一番勉強になりました。今まで扱ってきた顧客システムだとSFAの部分もMRPで担っていました。第8章で組込みシステムのソフト要件定義を挙げられていた点は興味深かったです。現在の業務でSAPを扱っているので、SAPの話は興味深かったです。
- MRPのシステムのインフラを現在構築対応していますので、稼働するシステムについてイメージを持つことができました。

製造業システム研修 スケジュール



日程	講義内容		タイムスケジュール	各想定時間
1日目	オープニング	新堀	09:30~09:40	10分
	1章. 製造業の業務と基幹システム全体像		09:40~10:50	1時間10分
	2章. 製造業の基準情報管理システム		11:00~12:30	1時間30分
	昼休		12:30~13:30	1時間
	2章. 製造業の基準情報管理システム (続き)		13:30~14:00	30分
	3章. 需要予測と生販在計画システム		14:10~15:30	1時間20分
	4章. 資材所要量計画 (MRPと製番管理) システム Q & A (1~4章)		15:40~17:20 17:20~17:30	1時間40分 10分
2日目	5章. 購買管理支援システム	新堀	09:30~11:00	1時間30分
	6章. 在庫管理支援システム		11:10~12:30	1時間20分
	昼休		12:30~13:30	1時間
	6章. 在庫管理支援システム (続き)		13:30~13:50	20分
	7章. 工程進捗管理システム (MES)		14:00~15:40	1時間40分
	8章. スマート工場に於けるICT活用 Q & A (5~8章+全体)		15:50~17:10 17:10~17:25	1時間20分 15分
	クロージング		17:25~17:30	5分

製造業システム 目次【1日目】

1章. 製造業の業務と基幹システム全体像

- 1-1. 産業分類と製造業の特徴
- 1-2. 製造業の基本問題
- 1-3. 生産形態の分類
- 1-4. 製造業の情報システム
- 1-5. 製造業の基幹システムの変遷
- 1-6. 工場支援システムの全体像とPDCA/QCD
- 1-7. まとめ

2章. 製造業の基準情報管理

- 2-1. 基準情報とは
- 2-2. 品目コードの基本
- 2-3. 製造業固有のコード
- 2-4. 品目マスター管理と運用上の課題
- 2-5. BOM（部品表）管理と運用上の課題
- 2-6. BOMの種類と応用
- 2-7. まとめ

3章. 需要予測と生販在計画システム

- 3-1. 需要予測と生販在計画の位置付け
- 3-2. 需要予測
- 3-3. 生販在計画（PSI計画）
- 3-4. 基準生産計画とは
- 3-5. 生販在庫計画を支援する情報システム
- 3-6. 需要予測のためのシステム支援
- 3-7. グローバル生販在計画
- 3-8. まとめ

4章. 資材所要量計画支援システム（MRPと製番管理）

- 4-1. 資材所要量計画（MRP）の位置付け
- 4-2. MRPとは？
- 4-3. MRPを利用する業務領域
- 4-4. MRPの主要項目
- 4-5. MRPの計算過程
- 4-6. MRPからの2つのアウトプット
- 4-7. MRPと製番管理
- 4-8. まとめ

5章. 購買管理支援システム

- 5-1. 購買管理の位置付け
- 5-2. 購買管理とは
- 5-3. 購買管理の業務全体像
- 5-4. 購買管理システム
- 5-5. 購買活動
- 5-6. 様々な発注方式
- 5-7. 外注について
- 5-8. まとめ

6章. 在庫管理支援システム

- 6-1. 在庫管理の位置付け
- 6-2. 在庫管理とは
- 6-3. 在庫管理の考慮点
- 6-4. 在庫目標の設定と削減活動
- 6-5. 在庫管理支援システム
- 6-6. 在庫管理の主要機能
- 6-7. 在庫管理の応用機能
- 6-8. まとめ

7章. 製造工程管理システム (MES)

- 7-1. 製造工程管理の位置付け
- 7-2. 製造工程管理とは
- 7-3. 部品製造指示 (MRP)
- 7-4. 製品製造指示 (FAS)
- 7-5. 工程管理支援システム
- 7-6. 製品製造指示管理
- 7-7. 部品製造指示と実行可能計画
- 7-8. まとめ

8章. スマート工場に於けるICT活用

- 8-1. 製造業の業務支援システム概要
- 8-2. 製造業の業務支援システムの歴史
- 8-3. 製造業における新技術の応用分野について
- 8-4. スマート工場支援システムの標準化の動き
- 8-5. スマート設備と今後の課題
- 8-6. まとめ

グローバル生販在計画とS&OP
～SCMの重要な要素である計画とリードタイム、
その結果としての在庫の関連性～

9月13日（水）

ワクコンサルティング株式会社

<https://waku-con.com/>

グローバル生販在計画とS&OP研修 目的と概要

目的と概要

生販在計画は**SCMの出発点**であり、生販在計画の良し悪しが企業の収益性を大きく左右します。更には、それが**グローバルな生販在計画**となると、その影響は世界中の拠点にまで及ぶことになり、精度の低さは失注（売上減）、欠品、納期遵守率低下、顧客満足度低下、在庫増、無駄の増加、生産性低下、コストアップ等、様々な問題を引き起こします。本講座では、生販在計画の重要性とその仕組み、及び昨今急激に注目を集めている**S&OPや改革**ポイントについて、**グローバルな視点**を交えながら学びます。

受講者対象者

製造業（または流通業）の業務全般（生産管理、工程管理、購買管理など）の基礎を理解している、目安として入社5年目以降の方（業務担当者・コンサルタント・SE・営業など）

グローバル生販在計画とS&OP研修 受講者の声

受講者 の 声

- ・生販在計画については来期の計画をこれから組むうえで考え方の参考になった。計画の連動（統一性）について、特に新製品で課題となっており、事業計画＝生産計画と統一できるように進めていきたい。
- ・サプライチェーンの計画周りについて、非常に丁寧に説明いただき、改めて整理することが出来ました。また、他社の現状をお聞きすることが出来たのも良かったです。
- ・業会社の方のリアルな話は大変参考になった。まだまだSCM改革も取り組めてない企業様ばかりを相手にしているが、S&OPの提案も織り交ぜたいと思った。
- ・S&OPについては、インターネット本を通じてのみ知っていたが、事例を含めた話をコンサルタントから直接聞くことが出来て満足でした。最後に演習の発表を行うことが出来ましたが、普段接することのない会社の方々にご意見を頂けたことは大変貴重でした。
- ・グループワークを通じて実際のケーススタディが出来たことは大変有益だった。
- ・生販在計画もS&OPをよく聞く言葉ではあるが、今回改めて体系的に学習することができ、理解を深めることが出来た。

グローバル生販在計画とS&OP研修 スケジュール

日付	講義	講師	時間	時間
1日	オープニング (SCMコースの位置付け)	貝原	9:30~9:45	15分
	1. ・生販在計画の進め方 ・生販在計画の定義と重要性 ・生販在計画の位置づけ ・生販在計画		9:45~12:00 (途中休憩 10分 X 1回)	2時間15分
	昼 休		12:00~13:00	60分
	2. ・生販在計画の進め方 ・生販在計画 (続き) ・グローバル生販在計画の発展系 (S&OP)とは ・改革事例 ・グループ演習		13:00~17:15 (途中休憩 10分 X 2回)	4時間15分
	クロージング		17:15~17:30	15分

グローバル生販在計画とS&OP研修 目次

1. 生販在計画の定義と重要性

2. 生販在計画の位置づけ

- 2-1. 生産管理の中の位置づけ
- 2-2. グローバルSCMの中の位置づけ

3. 生販在計画

3-1. 需要予測

- (1) 需要のパターン
- (2) 予測の原理
- (3) 予測の手法
- (4) 外的要因法と内的要因法
- (5) 移動平均法と指数平滑法
- (6) 季節変動
- (7) 需要予測の進め方
- (8) 製品の特性と需要予測
- (9) グローバルな需要予測とは (事例)

3-2. 販売計画

- (1) 販売計画の作成
- (2) 販売計画の種類
- (3) 販売計画の特徴
- (4) グローバル販売計画

3. 生販在計画 (続き)

3-3. 生販在計画 (PSI計画)

- (1) 生販在計画とは
- (2) 生販在計画の策定ステップ
- (3) グローバル生販在計画イメージ
- (4) 生産計画と生産能力
- (5) 生販在計画の変化対応

3-4. 生産計画

- (1) 販売計画と生産計画の整合性をとる仕組み
- (2) 生産計画及び関連計画の機能関連図
- (3) 生産計画の種類と特徴
- (4) 各生産計画の役割
- (5) 生産計画及び関連計画の機能内容
- (6) 生販在計画 (PSI)から基準生産計画 (MPS)へ

3-5. グローバル生販在計画の発展系 (S&OP) とは

4. 改革事例

4-1. PCメーカーのS&OP事例

5. グループ演習 (SCM/S&OPの成熟度)

6. まとめ



日本企業に求められる実践的S&OP

～SCMの発展系としてのS&OP導入に向けて～

10月25日（水）

ワクコンサルティング株式会社

<https://waku-con.com/>

日本企業に求められる実践的S&OP研修 目的と概要

目的と概要

国内におけるSCM導入の動きから20年近くが経過した今、企業各社が抱える新たな課題を示しながら、経営側からの**事業計画**と業務側からの**実行計画を連動させるS&OP**の概要と、その仕組みを実現するために必要な機能について学びます。

1. 企業の抱える新たな課題を理解します。
2. S&OPとは何か、従来の方法との違いを理解します。
3. S&OPを実現させるために必要な、実践的な仕組みを学びます。

受講対象者

SCM業務及び考え方に関する基本的な知識を有している方。

<製造業>

- ・製造部門、営業部門、マーケティング部門、資材部門、及び情報システム部門の関係者
- ・製造業の業務全般（生産管理、工程管理、購買管理等）を浅くでもよいので理解されている方

<IT企業>

- ・上記業務を支援している方（コンサルタント・SE・営業など）

目安として、5年目以降の方。

日本企業に求められる実践的S&OP研修 受講者の声

受講者の

声

- ・SCMを実施している各社のアセスメントを実習することが出来、興味深かった。現場レベルでの課題は、どの顧客にも当てはまると思える。
- ・知らないことが聞いて有意義だった。SCM/S&OPの考え方が、ネットで調べるより、よく分かり有意義だった。
- ・他社事例の説明が多く、有意義であった。テキストの説明だけでなく、口頭での説明が分かりやすかった。
- ・実践的な質疑ができて、とても良かったです。
- ・S&OPがどういったものか、これまでのSCMとの違いも良くわかりました。
- ・講義だけでなく演習も設けられており、より一層理解が深まりました。
- ・グループ分けで、たまたま、業務担当者がいたので、自分の業務との対比から、ディスカッションできて、とても参考になった。
- ・S&OPの概念があいまいでしたが、講義で明確になりました。講義の内容を一つのフレームワークとして、サービス化を進めたいと思います。

日本企業に求められる実践的S&OP研修 スケジュール

日付	講義	講師	時間	時間
1日	オープニング（自己紹介、アイスブレイク）	貝原 雅美	9 : 30 ~ 10 : 00	30分
	<ol style="list-style-type: none"> 1. はじめに 2. 企業活動におけるSCMの現状と課題 3. S&OPとは 		10 : 00 ~ 12 : 00 （途中休憩 10分×2回）	2時間
	昼 休		12 : 00 ~ 13 : 00	1時間
	<ol style="list-style-type: none"> 4. S&OPによる施策 5. S&OPプロセス 6. S&OP実現の仕組み 7. S&OP成熟度 8. S&OP事例 9. 演習 10. まとめ 		13 : 00 ~ 17 : 00 （途中休憩 10分×3回）	4時間
	クロージング（Q&A、アンケートなど）		17 : 00 ~ 17 : 30	30分

日本企業に求められる実践的S&OP研修 目次

1. はじめに

- 1-1. 業務プロセスについて
- 1-2. SCMについて
- 1-3. 計画プロセスについて

2. 企業活動におけるSCMの現状と課題

- 2-1. 日本企業におけるSCMの現状
- 2-2. 日本企業におけるSCMの課題
- 2-3. 課題解決の方向性とは

3. S&OPとは

- 3-1. S&OPのはじまり
- 3-2. S&OPの変遷
- 3-3. S&OPの位置づけ

4. S&OPによる施策

- 4-1. 企業におけるPDCA
- 4-2. S&OPの目的
- 4-3. S&OPの評価指標

5. S&OPプロセス

- 5-1. S&OP全体プロセス
- 5-2. S&OPサブプロセス
- 5-3. S&OPの組織

6. S&OP実現の仕組み

- 6-1. One Plan の考え方
- 6-2. S&OPのDB構造例
- 6-3. シナリオ マネジメント
- 6-4. ナレッジ蓄積
- 6-5. S&OPにおける金額と数量の一元管理
- 6-6. S&OPにおける自動按分
- 6-7. S&OPにおけるメッシュ変換

7. S&OP成熟度

- 7-1. S&OPのレベル
- 7-2. SCMの成熟度
- 7-3. 成熟度毎のS&OP

8. S&OP事例

- 8-1. PCメーカーの事例

9. 演習 (S&OP改革提案)

10. まとめ

データ活用による業務改善、 業務高度化セミナー

2/22 (水)

ワクコンサルティング株式会社

<https://waku-con.com/>

データ活用による業務改善、業務高度化セミナー 目的と概要

目的と概要

講義

1. 製造業におけるデジタルトランスフォーメーション（DX）について
DXとは何か、製造業ではどんなことができるのか
製造業における実際のDXの推進事例を紹介
2. データ活用と見える化について
データを有効に活用するための2つのアプローチを紹介
DX推進のキーである見える化とデータ活用の視点を紹介

グループ討議

- ・ 講義に加えて他人との討議を加えることで、業務適用へ向けて自分の頭を整理する
- ・ 他社や他部署の人と意見交換することで、異なる見方や新たな刺激を受ける
- ・ そこを通して新たな疑問や心配事を整理し質疑応答へ繋げる

上記を学ぶことにより、営業戦略や製造戦略（生産性向上、品質改善、技能継承など）のデータ活用の知見を身に付けることを狙いとしています。

参加対象者

- ・ IT・コンサルティング企業 製造業を担当する新人・若手SE、営業、コンサル
- ・ 製造業 若手社員、中堅社員、管理者

データ活用による業務改善、業務高度化セミナー スケジュール

日付	講義	講師	スケジュール	時間
0.5日	講義 1 製造業におけるDX	竹内	13:00～13:30	30分
	グループ討議 1 製造業におけるDXを進める際の目標設定や進め方について 意見交換		13:30～14:30	60分
	休憩			10分
	講義 2 データ活用と製造における見える化		14:40～15:10	30分
	グループ討議 2 製造業のDXでどんなものが見える化できたら有益かについて 意見交換		15:10～16:10	60分
	休憩			10分
	講義 3 データ活用の切り口と進め方 (SOR/SOEとSOI)		16:20～16:50	30分
まとめ 本日のポイントの振り返り及び質疑応答	16:50～17:00	10分		

※グループ討議は、意見交換 40分、発表 20分

流通業基礎研修

9月6日（水）

ワクコンサルティング株式会社

<https://waku-con.com/>

目的と概要

流通業業務の基礎的知識を把握し、演習等を通して現在の顧客を見直す視点を養うこと、**顧客課題抽出**や**提供価値**のヒントを得られること狙っています。

- ①お客様の**業界用語を理解**できるレベルから、**D X 提案**までを範囲とする
- ②流通業務（顧客業務）についての基礎的認識を確立し、**新たな視点・取組みを醸成**する
- ③お客様の課題や問題に対し、**ソリューション等提供価値のシーズ**を検討する

受講対象者

流通業のお客様を担当する営業、コンサルタント

受講者への前提条件

流通業の業務担当2年目前後が標準モデル
経験豊富な方も、知見の整理ができ、合議をリードすることで気づきが得られます。

流通業基礎研修 受講者の声

受講者の 声

- ・倉庫業務しか経験がなかったため、流通業に関連する機能を体系的に学べたので有意義でした。
- ・流通業界について、より深く学ぶことができました。
- ・流通の基礎について理解できました。DXについても参考になりました。
- ・流通業についてお話頂くにあたって、コンサルや提案目線で話して頂いた為、今後お客様と折衝する場面でとても役に立つと思います。課題に対する着目点なども分かりやすく説明して頂ける研修でしたので、受講できて良かったと思います。
- ・非常に分かりやすいご説明をありがとうございました。流通業全くの初心者ですが、ひと通り概要は理解できたように思います。情報量が多くまだ整理しきれていないため、テキストは何度も読み返し理解を深めるようにします。(事前にぱらぱら見ていたよりも、各段に内容が分かるようになったなと感じています) また、営業職なので、顧客に何を聞くべきか？やDX提案・活用例などのお話が非常に参考になりました。

流通業基礎研修 スケジュール



日程	講義内容	講師	タイムスケジュール	各想定時間
1日	オープニング	天川	9:30 ~ 9:40	10分
	第1章：流通業を俯瞰		9:40 ~ 10:10	30分
	第2章：流通業の業務モデルの特徴（演習含む）		10:10 ~ 11:00	50分
	第3章：小売業の代表的業務①（演習含む）		11:10 ~ 12:00	50分
	（昼食）		12:00 ~ 13:00	1時間
	第3章：小売業の代表的業務②（演習含む）		13:00 ~ 13:50	50分
	Tips：物流とは		14:00 ~ 15:00	60分
	第4章：卸売業の代表的業務		15:10 ~ 16:00	50分
	第5章：流通視点のサプライチェーン		16:10 ~ 16:50	40分
第6章：未来業務とDX	17:00 ~ 17:30	30分		

流通業基礎研修 各章の解説

第1章：流通業を俯瞰

- 1-1. 流通業の構成（流通業の全体像）
 - ・流通業の企業構成
 - ・業種と業態
- 1-2. 小売業/ビジネス環境の基礎知識
 - ・チェーンオペレーション、ドミナント
- 1-3. 卸売業/ビジネス環境の基礎知識
 - ・ロジスティクス管理、E D I、
リテールサポート
- 1-4. C P G/ビジネス環境の基礎知識
 - ・S C Mと販売チャネル

第2章：流通業の業務モデルの特徴

- 2-1. 小売業の代表的業務プロセスモデル
- 2-2. 卸売業の代表的業務プロセスモデル
- 2-3. C P Gの代表的チャネルモデル

演習：業態で違う特徴とは？

業種で違う特徴とは？

リアル企業の業務プロセスをモデル化してみよう

第3章：小売業の代表的業務

- 3-1. チェーンオペレーションの詳細
 - ・組織運営の基本
- 3-2. M D
 - ・重要機能
 - ・プロセス、予測、企画、仕入、展開、結果
- 3-3. C R M
 - ・情報入手、メンテナンス、分析、活用
- 3-4. E C
 - ・有店舗との違いと特徴
 - ・オムニチャネル

演習：詳細業務項目で各業務を整理してみよう

TIPS：物流とは

- T-1. 物流の基礎
 - ・物流とは
 - ・物流プロセス
- T-2. 物流センターの機能
 - ・DCとTC
 - ・センター内機能
- T-3. 配送機能+その他
 - ・TMS
 - ・物流いろいろ

第4章：卸売業の代表的業務

- 4-1. 帳合取得と管理
 - ・営業、契約、営業サイクル
- 4-2. 受注⇒配送の管理
 - ・受注、物流センター、配送管理
- 4-3. 商品確保と発注管理
 - ・発注、在庫管理、需要予測

第5章：流通視点のサプライチェーン

- 5-1. サプライチェーン再整理
 - ・プロセス俯瞰、SCM今昔
- 5-2. サプライチェーンと流通
 - ・メーカー視点、卸視点、小売視点

第6章：未来業務とDX

- 6-1. 代表的関連用語（流通業的解釈）
- 6-2. 流通業業務プロセスと未来業務
 - ・小売業
 - ・卸売業
- 6-3. DXを起こすヒント

「物流の基本と現場改善の進め方」

6/22 (木)

ワクコンサルティング株式会社

<https://waku-con.com/>

物流の基本と現場改善の進め方 目的と概要

目的と概要

研修概要

- 7時間で昨今の物流事情を踏まえた重要事項を学習する。
- 講師による講義と簡単なワークを盛り込む。

目的

- 物流初心者が必要最低限の物流基本知識と改善スキルを習得する。
- 物流業や荷主企業のお客様に提案営業を行う際に会話できるスキルを習得する。
- 特に最近最も課題になっている輸送改善についてその手法を理解する。
- お客様の業界での困りごとを理解し、ソリューションにつなげる。

参加対象

- 物流に関する知識がほとんどない方
- 物流に興味のある方、営業上必要と感じる方

物流の基本と現場改善の進め方 受講者の声

受講者の 声

- ・現場のリアルな状況や課題感などイメージでき、非常に勉強になりました。物流システムを扱う上で抑えておいた方が良い重要な数値も強調して説明くださったため、記憶に残りました。
- ・トヨタ生産方式での改善を物流業界に持ち込むことで、まだまだ効率化できるということが分かり非常にためになりました。
- ・物流の基礎について、社会的な現状や事例・課題と共に説明いただき、具体的なイメージを持って理解することができました。
- ・現状の課題点のポイントが理解できた。
- ・非常に分かりやすい説明で物流の背景と輸送改善のポイントについて理解することができました。
- ・物流の現状調査方法や基準値の作成方法、又後半はメインとなる輸送費の改善方法について詳細に丁寧にお教え頂いた。

物流の基本と現場改善の進め方 スケジュール

日程	講義内容	講師	タイムスケジュール	各想定時間
1日	オープニング	仙石	9:30~9:40	10分
	1章. 物流環境の実態と国の政策		9:40~10:40	1時間 (休憩5分)
	2章. サプライチェーン・マネジメント		10:40~11:40	1時間 (休憩5分)
	3章. 物流会社が必要とする管理領域		11:40~12:20	40分
	昼休み		12:20~13:20	1時間
	3章. 物流会社が必要とする管理領域		13:20~14:00	40分 (休憩5分)
	4章. 物流品質について理解する		14:00~14:30	30分
	5章. 物流工程別現場改善のポイント		14:30~15:30	1時間
	6章. 輸送改善の取り組み		15:30~17:15	1時間45分 (休憩あり)
まとめ	17:15~17:30	15分		

物流の基本と現場改善の進め方 アジェンダ

1. 物流環境の実態と国の政策

- 1) 規制緩和の影響
- 2) 労働環境の実態
- 3) 最近の国土交通省の施策

2. サプライチェーン・マネジメント

- 1) 物流とロジスティクス
- 2) 物流管理とサプライチェーン・マネジメント
- 3) 物流自体をも効率化するサプライチェーン・マネジメント

3. 物流会社が必要とする管理領域

- 1) SCM 実行のために必要な 3 領域
- 2) 物流作業の標準化
- 3) 物流標準時間の基礎
- 4) 委託先マネジメント
 - ◆ワーク①：標準作業書の作成
 - ◆ワーク②：委託先評価項目の作成

4. 物流品質について理解する

- 1) 物流品質の種類
- 2) よくある物流品質不良
- 3) 物流品質向上施策

5. 物流工程別現場改善のポイント

- 1) 調達・入荷工程
- 2) 入庫・保管工程
- 3) 出庫・供給工程
- 4) 引き取り・梱包工程
- 5) 出荷・輸送工程
 - ◆ワーク③：簡単な物流改善

6. 輸送改善の取り組み

- 1) ほとんどの会社ができている輸送基礎データ管理
- 2) 輸送効率化の基本的な考え方
- 3) 積載率管理の具体的方法
- 4) ラウンド輸送を活用した積載効率向上の取り組み方
- 5) 積載率向上のカギを握る荷姿
- 6) JIT と輸送費削減を両立させる巡回集荷(ミルクラン)のポイント
 - ◆ワーク④：混載の条件

7. まとめ

流通業業務プロセス研修（2日）

6/28（水）、6/29（木）

ワクコンサルティング株式会社

<https://waku-con.com/>

流通業業務プロセス研修 狙いと概要

目的と概要

流通業業務の**基本的要素**を、I T 提供者向けに分かりやすく整理し、短期間（2日）で、**流通業全体を俯瞰でき、業務目的、プロセス、機能などを具体的にイメージできる知見を養うことが狙い**です。

- 流通業界を構成する業種業態、それぞれの機能、お互いの関係、外部環境の影響などを俯瞰視点で把握します。
- 業種別代表的**業務プロセスの概要、特徴を把握**し、その中に存在する業務要素を整理します。
- 重要な業務機能をピックアップし、**目的・実務状況・問題点・課題などを理解**します。

解説の視点を、流通業側の課題認識や I T 活用に置いています。システムの現状、今後の使われ方を含めた業界や業務についての解説や、それらを理解するための演習が多く用意されています。I T 提供業に従事する方に、**<流通業の真のパートナー>**となるための視点や気づきを持っていただくことが、もうひとつの狙いです。

受講者への前提条件

総合教養コースと呼べるものですので、流通業担当が未経験の方でも結構です。実際に、流通業の担当になっただけの方に良い評価をいただいています。（GMSや専門店や〇〇卸など、特定の業種業態を深掘りするタイプの研修は別途ご相談ください。）

受講対象者



流通業をお客様に持つコンサルタント、営業職（営業・営業支援・提案企画）、**SE職**（業務調査・外部設計）、**運用サポート**（常駐・運用代行）など、お客様の業務に直接関わる内容を日常業務とする方で、流通業業務について、包括的かつ総合的な知識や経験に興味をお持ちの方、もしくは必要な方。また、流通業のIT活用についての知見を学びたい方。

客先を担当して、2年目から3年目で流通業務全体を把握、俯瞰できる視野を持ちたい方。ベテランの方でも、初めて流通業担当となられた方、または知識や経験が断片的で、体系的に整理できておらず、再整理や再構築をされたい方。

受講者の 声

- ・体系的に学んだことがなかったので大変勉強になりました。お客様のビジネスに踏み込んだ会話ができるきっかけになりそうです。
- ・今まで考える機会がなかったユーザー目線での演習が良かったです。
- ・流通を担当しているが、知らないことが多かったので勉強になった。
- ・業務内容の実例を交えた説明が入り、分かりやすかったです。
- ・数多くの演習でのディスカッションを通して、流通業の理解が深まりました。
- ・流通業に関してあまり知識のない状態で受講しましたが、演習を通じて基礎的な部分は理解できています。お客様と接するときや、今後提案するときなど、習ったことを思い浮かべながら対応したいと思います。
- ・流通業の全体の理解が深まり、客先との話でも、より自信をもって会話できると思う。単語（用語）の理解も深まった。
- ・流通小売業全般に基礎的知識を得ることが出来ました。

研修スケジュール



日程	講義内容	タイムスケジュール	各想定時間
6月28日 (水)	オープニング	9:30～9:50	20分
	第1章：流通業を俯瞰	9:50～10:30	40分
	第2章：流通業のビジネス環境	10:40～12:00	1時間20分
	(昼食)	12:00～13:00	1時間
	第3章：流通業の業務モデルの特徴	13:00～13:40	40分
	第4章：小売業の代表的業務 (演習含む)	13:50～16:50 (途中休憩含む)	3時間
	クロージング	17:10～17:30	20分
6月29日 (木)	T i p s 物流とは	9:30～10:10	40分
	第5章：卸売業の代表的業務 (演習含む)	10:20～12:00 (途中休憩含む)	1時間40分
	(昼食)	12:00～13:00	1時間
	第6章：サプライチェーンの概要	13:00～14:30	1時間30分
	第7章：総合演習	14:40～17:00 (途中休憩含む)	2時間20分
	クロージング	17:10～17:30	20分

第1章：流通業を俯瞰

1-1. 流通業の構成（流通業の全体像）

- ・流通業の企業構成
- ・流通業の企業分類
- ・業種と業態

1-2. 流通業の基本機能

- ・小売業の基本機能
- ・卸売業の基本機能
- ・C P Gの基本機能

第2章：流通業のビジネス環境

2-1. 取引関係の基礎知識

- ・日本的商習慣

2-2. 小売業/ビジネス環境の基礎知識

- ・チェーンオペレーション、ドミナント

2-3. 卸売業/ビジネス環境の基礎知識

- ・ロジスティクス管理、E D I、リテールサポート

2-4. C P G/ビジネス環境の基礎知識

- ・S C Mと販売チャネル

第3章：流通業の業務モデルの特徴

3-1. 小売業の代表的業務プロセスモデル

3-2. 卸売業の代表的業務プロセスモデル

3-3. C P Gの代表的チャネルモデル

演習：業態で違う特徴とは？

業種で違う特徴とは？

リアル企業の業務プロセスをモデル化してみよう

第4章：小売業の代表的業務

4-1. チェーンオペレーションの詳細

- ・組織運営の基本

4-2. M D

- ・重要機能
- ・プロセス、予測、企画、仕入、展開、結果

4-3. C R M

- ・情報入手、メンテナンス、分析、活用

4-4. E C

- ・有店舗との違いと特徴
- ・オムニチャネル

演習：詳細業務項目で各業務を整理してみよう

TIPS：物流とは

T-1. 物流の基礎

- ・物流とは
- ・物流プロセス

T-2. 物流センターの機能

- ・DCとTC
- ・センター内機能

T-3. 配送機能+その他

- ・TMS
- ・物流いろいろ

第5章：卸売業の代表的業務

5-1. 業務の捉え方

- ・把握するポイント、商・物・金・情報流、機能やプロセス

5-2. 商・物・金流別

5-3. 機能・プロセス別

- ・受注管理、在庫管理、物流センター、配送管理
- ・発注管理、在庫最適化

5-4. 代表的業種別

- ・それぞれの特徴を捉える

演習：詳細業務項目で各業務を整理してみよう

第6章：サプライチェーンの概要

(メーカー⇒消費者)

6-1. サプライチェーン再整理

- ・プロセス俯瞰、SCM今昔

6-2. メーカーから見たSCM

- ・マーケティング、需要予測、商品研究開発、営業販促、チャネル

6-3. サプライチェーンの管理

- ・モノの管理、情報管理

第7章：総合演習

7-0. 演習手順

- ・最重要課題を探せ

7-1. 小売業の課題検討

- ・コンビニケース

7-2. 卸売業の課題検討

- ・食品卸ケース

7-3. CPG・SCM課題検討

- ・日用品ケース

流通業各業の課題を、各業種のケースとして設定
具体的な目標を解決する方法を検討します。

コンサルティング能力養成研修 (営業編)

8月2日 (水)

ワクコンサルティング株式会社

<https://waku-con.com/>

コンサルティング能力養成研修（営業編） 目的と概要

目的と概要

コンサルティブアプローチをベースに座学と演習の半々で、ケーススタディ及びワークショップを通じて、コンサルタントとして最低限必要なスキルとして、既存顧客の課題を聞き出す、または顧客に問題だと認識させる手法、或いは新規顧客へのアプローチとしての3ステップアプローチやシナリオライティング等極めて実践的な内容の研修になります。

まずはコンサルタントの基本的なスキルセット、マインドセットを理解した上で、後半の事例研究及びワークショップを通じて、顧客の定義方法、顧客への提供価値、価値提供のプロセスを検討し提案シナリオを作成します。具体的なコンサル実施項目やその想定成果物、コンサル手法等、コンサルタントとして基礎力が習得できます。

当コースはコンサルティング営業の基本スキルのみならずコンサルタント志向の方々に向け、コンサル実施項目及びプロジェクト企画書、報告プレゼンテーションまで体系的に学べ、ビジネス実践力を実装したコンサルタント人財の育成を旨とします。

特徴としては、

- 講師が現役コンサルタントのため、**事例を元にした実践的な講義**を主体としております。
- 当研修で**コンサルティング基礎力**を身に付けることができると共に**コンサルタントに必要なスキル**が何かを理解することができます。
- Q & Aを通して、**個別のご質問にも対応**させていただきます

参加対象者と参加前提条件

社内でのコンサルタント育成候補者及びコンサルティング営業育成候補者

受講前提条件は特にございません。

コンサルティング能力養成研修（営業編）受講者の声

受講者の 声

- ・資料がシンプルでわかりやすかったです。さらに口頭で事例を提供いただけて理解が進みました。
- ・普段IT寄りの業務を行う中では知ることのなかった、ITに限らないコンサルタントとしての知識を体系的に学習することができました。また、登坂さんのご説明もテキストに記載頂いている内容に補足する形で充実しており、本を読むだけでは得られない内容を知ることができました。
- ・コンサルティングに求められる能力やコンサルティング手法について学ぶことが出来たのは良かったです。
- ・具体的な企業へのコンサルティング事例があり、理解が進みました。質問にも丁寧に答えていただき、ありがとうございます。
- ・資料の内容は勿論ですが、講師の方の経験談や質問に対する回答などにも興味を惹かれました。また、他社の方々こういったグループワークをするのは初めてだったので、良い機会でした。

コンサルティング能力養成研修（営業編） スケジュール

日程	講義内容	タイムスケジュール	各想定時間
1日	オープニング・自己紹介	09:30 ~ 09:45	15分
	1章. コンサルティング基礎力について	09:45~10:45	60分
	2章. コンサルティブアプローチ（実践手法）について	10:45~12:00	75分
	昼休み	12:00~13:00	60分
	3章. コンサルティブアプローチの実践事例紹介	13:00~14:00	60分
	4章. グループ別ワークショップ・発表 テーマ：顧客価値創造モデル提案シナリオの策定	14:00~17:00	180分
	Q&A・総評	17:00~17:30	30分

* 休憩は適宜取ります

コンサルティング能力養成研修

(コンサルタント・上級S E編)

11/1 (水) ~2 (木)

ワクコンサルティング株式会社

<https://waku-con.com/>

コンサルティング能力養成研修（コンサルタント・上級SE編） 目的と概要



目的と概要

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。コンサルタントの役割、能力体系や心構えを理解し、コンサルタントスキルの中核をなす課題解決の技術、合意形成の技術を習得します。その際、課題解決の技術として、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。研修構成は、講義に加え、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。

その他の特徴として、

- ①多くのコンサルティングファームで保有している独自のコンサルティング技法の原型となる「仮説検証法によるコンサルティングプロセス」を学ぶことで、独自のコンサルティング技法の習得を助けます。
- ②コンサルティング活動の中で多用される「セッション」（各種検討会）の基本とそのタイプを網羅的に学ぶことで、セッション構成技術、実行技術を学びます。

受講対象者

業務改革・改善指向のコンサルタント、もしくは上級システムエンジニアを目指されている方
社内の業務改革・改善をリードする役割を担われている方

受講者への前提条件

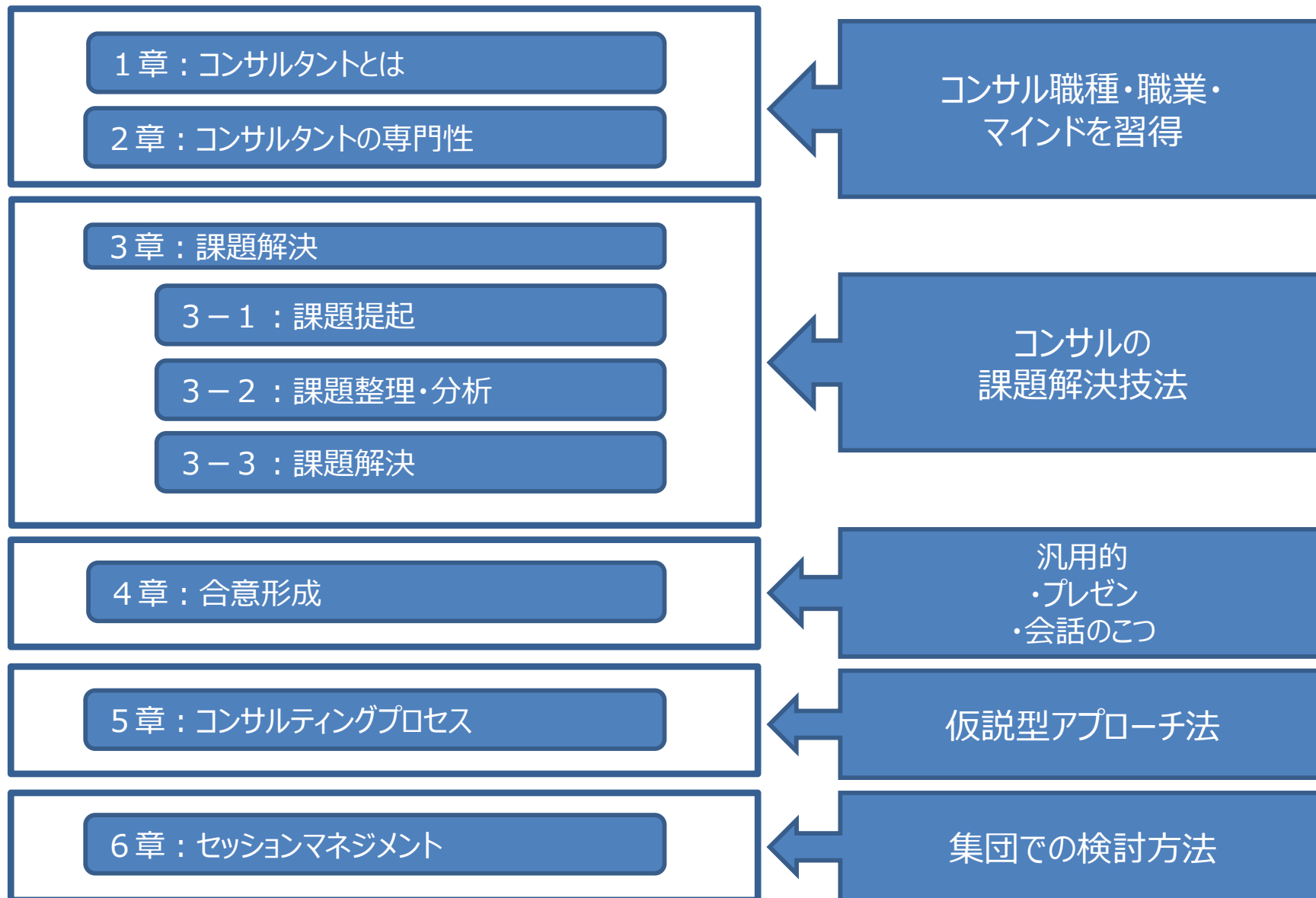
ロジカルシンキング、ビジネスコミュニケーションができること
「業務」に関する整理活動、改善活動の経験を多少でも有していること

受講者の 声

- ・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。
- ・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ういてプロジェクトを進めていきたいと思えます。
- ・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。
- ・コンサル的な役割が求められる案件にアサインされることが多かったが、独学でやっていたので、体型的に学ぶことができて良かったです。
- ・課題定義、合意形成のやり方など何となくやっていたものを整理して教わることで、今までのやり方の問題や今後のヒントを得ることが出来ました。今後の業務に活かせる内容で、参加して良かったです。
- ・2日間みっちりコンサルタント能力について講義いただき、コンサルタントの必要な知識やプロセスを学ぶことが出来ました。5年前くらいに受講していたら、もっと自分の意識も変わったと思いました。

コンサルティング能力養成研修（コンサルタント・上級SE編）

章立てと内容



コンサルティング能力養成研修（コンサルタント・上級SE編） 概要：1日目



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マインドを学びます。「〇〇店の店員」を例にしながら、楽しく思考の相違点に関して意見交換を行い、続いて、システムエンジニアもしくは実務家がコンサルタントへキャリアチェンジするために、決定的に違う要素を、随所で対比しながら説明を行います。
第2章：コンサルタントの専門性	専門性とは何かを説明し、専門性とは何かを改めて考えて頂きます。続いて、ICT業界での基本的な専門領域を学びます。 最後に、自分自身のコンサルタント思考、専門性に関して、自己評価し、自分の立ち位置を見つめて頂きます。
第3章：課題解決の基礎技術①	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を学びます。その方法のひとつとして、多用されることが多い競争要因分析とSWOT分析手法を紹介します。
第3章：課題解決の基礎技術②	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。ロジックツリー、MECE等の汎用的な手法の他、実践に役立つことが多い「戦略ーマネジメントーコントロールー実行」という階層、5 GAPによる問題整理手法を学びます。最後に、一つの方法を用いての演習を予定しています。

コンサルティング能力養成研修（コンサルタント・上級SE編） 概要：2日目



章	概要
第3章：課題解決の基礎技術③	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選択方法の基本を学習します。解決策は課題及び専門性に依存する部分が多いため、どういう視点で解決策を考えればよいか軸をおいています。
第4章：合意形成の基礎技術	日々の合意形成を意識したコミュニケーション技術、合意形成の必要な会議等でのプレゼンテーション実施時の留意点を、色々なシーンで活用できるように学習します。
第5章：コンサルティングプロセス	コンサルティングの進め方は、コンサルティング技法として専門性を生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と、その手法を用いての基本的なコンサルティングプロセスを学びます。演習として、仮説検証手法に基づく調査計画の立て方の実習、及び現状調査活動で、は必須となるインタビューにおける準備の仕方を予定しています。
第6章：セッションマネジメントの基礎技術	コンサルティング活動において、クライアントとの会議（セッション）は多用されます。コンサルタントがこの会議を仕切る役割を負うシーンも多く発生します。当研修では、クライアントメンバーとともに、課題、問題等を討議するセッションを例に、セッションの進め方を学びます。

コンサルティング能力養成研修（コンサルタント・上級SE編）

スケジュール 1日目



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
	10:00～11:30	90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
	11:30～12:00	30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：「コンサルタント思考の自己評価」と「専門性自己評価」
	12:00～13:00	60分 昼休み
	13:00～14:30	90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
	14:40～17:00	140分 (休憩含む) 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：フレームワークの活用
	17:00～17:30	30分 総括Q&A クロージング

コンサルティング能力養成研修（コンサルタント・上級SE編）

スケジュール 2日目



スケジュール		研修項目
2日目	9:30～10:00	30分 オープニング ・前日の振り返り
	10:00～11:00	60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 ・解決策の選択方法
	11:10～12:00	50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> ・「聴く」ための基礎技術 ・プレゼンテーションの勘所 ・顧客満足のマネジメント
	12:00～13:00	60分 昼休み
	13:00～15:30	150分 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> ・コンサルティングプロセスの基本系 ・仮説検証とは ・仮説検証を活用した現状調査と分析方法 演習1：調査計画作成 ・インタビューの技術 演習2：インタビュー実施準備
	15:40～17:10	90分 第6章：セッションマネジメントの基礎技術 <セッションの基礎技術を知る> ・セッションとは ・セッションリーディングの基礎技術
	17:10～17:30	20分 振り返りQ&A クロージング

講師プロフィール

竹内 芳久 (たけうち よしひさ) エグゼクティブコンサルタント

1. 経歴

早稲田大学 理工学部工業経営学科 修士課程修了

1981年～2003年 日産自動車

- ・インダストリアルエンジニア(IE)として入社、工場では多数の現場改善を実施、本社スタッフとして改善手法の開発・標準化を推進、グローバル生産性管理の仕組み構築
- ・生産技術部門においては、ユニット工場内の生産管理情報システム、エンジン新工場における生産支援情報システム及び自動化工場(FA)システムの開発と導入に従事
- ・エンジン・ミッション・アクスルなどのパワートレイン新ユニットの計画段階から設備仕様・プロセス・レイアウト・物流改善などを織り込むコンカレントエンジニアリングに従事
- ・日産生産方式(NPW)推進室発足時のメンバーとして同期生産という基本コンセプトの確立をリード、ドキュメント類の整備・展開・研修の企画と共に製造部門での実践にも従事
- ・ルノーとの合併後はクロスカンントリーチームメンバーとしてルノーのパワートレイン工場生産性向上活動を企画すると共にフランス・スペイン工場での実践を支援

2003年～ 2013年 米国Honeywell 社

- ・Transportation Systems(TS) Japan Plant Managerとして、生産工場、試作工場、購買機能を含めた日本事業所の経営に従事
- ・Honeywell Operation System (HOS) Directorとして、生産システム開発とTS事業部内の世界30事業所への導入をリード。特に品質、原価、在庫面では飛躍的な改善を達成
- ・Aero Space事業部では品質とコストに焦点を当てた生産システム改革プロジェクトをリード、研修カリキュラムの開発及び工場での実践活動を支援

2013年～ 2017年 ジャパンインダストリアルソリューションズ(株)

- ・製造業の再生・再編支援を行う投資会社の執行役員として、投資先企業の企業価値に従事。投資先の社外役員(ユニチカの社外監査役、明光商会の社外取締役)及び訪問アドバイス(ULVAC、JEOL等)を実施

2017年 オペレーショナル・エクセレンス・パートナーとしてコンサルタントを開業し独立

2. コンサルティング分野

- 1) 企業価値向上視点での生産部門KPIの設定と活用支援
 - ・方針管理を活用した目標・方策展開とPDCA
 - ・原価管理及び管理会計の導入とPDCA
- 2) バリューストリーム視点での改善余地の診断と改善支援
 - ・受注・生産計画・調達計画を対象としたスケジューリングプロセス改善
 - ・調達部品物流・工程間物流・完成品物流などを対象とした物流改善
 - ・品質の造り込みに焦点を当てた品質保証の仕組みの改善
 - ・レイアウト・フレキシビリティ・搬送装置などを対象とした工程改善
 - ・配置人員・作業編成・作業経路及び動作などを対象とした作業改善

3) ICTを活用したプロセス改善

- ・グローバル経営システム構想及びEA (Enterprise Architecture) の策定
 - ・グローバル生産管理システム構築及びEAの策定
 - ・グローバル統合生産システム構築及びEAの策定
- 4) マネジメントの改善支援
- ・事業軸と機能軸のバランスが取れた組織のデザイン
 - ・部門横断クロスファンクションチームの活用
 - ・企業ガバナンスの強化とコンプライアンスの向上
 - ・ICTを活用したコミュニケーションの向上
- 5) 人材育成支援
- ・ものづくり思想から手法まで多岐に渡る社内外研修
 - ・ディスカッションペーパー及び指導会などを通じたOJT

3. プロジェクト&コンサルティング実績

- 1) 自動車メーカー組立生産性評価ツール開発プロジェクト
- 2) 自動車メーカーパワートレイン工場内生産計画及び調達計画及び工程管理情報システム導入プロジェクト
- 3) 自動車メーカーの国内新ユニット工場における統合生産情報システム導入プロジェクト
- 4) 自動車メーカーのグローバル生産方式確立推進室マネージャー
- 5) 仏自動車メーカーの生産システム構築及び改善実践クロスカンントリープロジェクト
- 6) 米国自動車部品メーカーにおける日本工場へのSAP (受注・生産・調達) 導入プロジェクト
- 7) 米国自動車部品及び宇宙航空メーカーにおける革新的生産システム構築及び実践プロジェクト
- 8) 化学繊維メーカーにおける企業価値向上視点での改善余地及び実行組織に関するコンサルティング
- 9) 事務機器商社における企業価値向上KPI策定とPDCAに関するコンサルティング
- 10) 外資系自動車メーカーの生産能力及び生産性向上に関するコンサルティング
- 11) 精密機器メーカーのグローバル生産管理システム改革のコンサルティング
- 12) 物流商社の商品物流センター効率化のコンサルティング
- 13) 投資会社の製造会社を対象としたビジネスデューデリジェンス支援

4. その他

- 資格; ・JMI (日本能率協会マネジメントインスティテュート) 経営修士
著書; ・日産いわき工場の挑戦 (日本能率協会マネジメントセンター 1995)
・製造販統合型情報システム (共著、日科技連1996)
・スマート工場のしくみ (共編著、日本実業出版)
・マニファクチャー2030未来の製造業 (日経BP)

- 講師; ・東京情報大学 非常勤講師 (1996 生産管理概論)
・駿河台大学 非常勤講師 (1998 生産管理論)

67 語学; ・日本語 (ネイティブ)、英語 (米国カンパニー本社所属 8 年、流暢ビジネスレベル)



新堀 克美 (にいほり かつみ)

ワクコンサルティング (株) 常務執行役員 エグゼクティブコンサルタント
株式会社インダストリアル ソリューション アドバイズ アンド コンサルティング
代表

東京都立大学 理工学部数学科卒業、日本アイ・ビー・エム (株) にて、工場情報システム部門において適用業務開発保守、ネットワーク・サーバー運用管理および情報システム企画を歴任、その後外販部隊において営業支援並びにSIのPMを行う。1996年よりHDD開発製造部門のCIOとしてAP-Northを統括する。2003年HDD部門の日立製作所への売却に伴いIBMを退社、両者のシステム統合をコンサルタントとして支援。2002年より東京電機大学理工学部において情報システム設計及びデータ通信ネットワークの講義を受け持ち講師として活動中。

著書に「イラスト図解 工場のしくみ」(共著) (日本実業出版社)、「図解よくわかるBOM」(共著)(工業調査会)、「強い工場のしくみ」(編著) (PHPビジネス新書) などがある。

専門分野： 生産管理、ERP、SCP導入企画、導入支援、工程管理、・自動化工程管理、技術情報管理、工程変更管理支援、サプライ・チェーン・マネージメント、グローバル・オペレーション支援



貝原雅美（かいばら 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

SAMIコンサルティング（株） 代表取締役

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、SAMIコンサルティング（株） 代表取締役。

富士通（株）にて製造業向けの生産 管理、ERP、SCMの導入、開発のコンサルティングに従事。その後米国i2テクノロジーズ社にて、SCMのコンサルティングに従事し、コンサルティング、マーケティング、セールスの各ディレクターを歴任。i2退社後リスク管理、内部統制の外資系日本法人立上げに参加し、多数の企業に対する内部統制、J-SOX、リスク管理等の支援を行う。

その後、組織にとらわれない業務改革請負人として独立し、現在は日欧米のグローバルな地域で、ITを活用した経営改革、SCM改革、業務改革等の研究、支援を行う。

- ・日本ロジスティクスシステム協会ストラテジックSCMコース講師
- ・著書：「戦略的SCM—新しい日本型グローバルサプライチェーンマネジメントに向けて」（共著）（日科技連出版社）
- ・日本鉄鋼協会、日本OR学会等での講演や、企業内教育研修講師、企業及び大学向け講演、SCM専門誌記事など多数。



天川龍介（あまかわ りゅうすけ）

ワクコンサルティング（株）シニアディレクターコンサルタント
（合）グラス代表

音響技術専門学院・音響設計科卒業。

その後は株式会社プロサウンドで家電小売に従事、株式会社彩季で眼鏡小売：店頭販売、営業企画部主査、葛西店店長、POS導入プロジェクトリーダーを務める。1995年に独立し合資会社グラスを設立。

I Tコーディネータ、上級システムアドミニストレータ

I Tコーディネータ協会認定 I T Cフォローアップ研修 流通業業務研修講師

コンサルティング分野

情報化企画・I T導入支援、流通業向け情報化企画・I T導入支援、顧客管理／販売管理システム導入・運用支援、マーケティング／CRMシステム企画構築、マーケティング指導、マーケティングへのI T活用、MD／SP連動企画指導、店舗運営指導

コンサルティング実績

- ・全国600店舗／小売協同組合の販促企画指導
- ・顧客管理／販売管理システムリプレイス
- ・商店街ポイントカードシステムリプレイス

著書 「伸びる経営・活かすI T」連載中／1998～ （興隆出版社）



仙石 恵一（せんごく けいいち）

ワクコンサルティング（株） ディレクターコンサルタント

日産自動車株式会社で生産管理、物流管理、購買管理に携わることに従事。

その後ルノー・日産共同購買会社出向（Renault Nissan Purchasing Organization DGM）仏ルノー社と連携し、サービス（物流および部品以外の購入品）購買業務に携わる。日米欧で共通の購買業務ルールの構築、グローバル集中購買の確立により30%を超える大幅なコストダウンの実施、物流購買の目玉として部品を自ら引き取る（ミルクラン）調達物流改革を実現。

2005年～2007年、東風日産乗用車公司（中国、広州市）出向、サービスサポート購買部 副部長として中国にグローバル購買方式の導入、物流会社に対する改善手法の伝授、物流会社の倉庫業務、輸送業務改善指導による大幅生産性向上の実現。

2008年～2012年、ユニプレス株式会社、生産管理部主管、監査室長、総務部長として輸出物流改善活動、関連企業の生産、物流改善指導、内部統制業務の確立、全社リスクマネジメント導入、法務業務、会社総務全般を支援。

2013年、Kein物流改善研究所設立。今までの物流管理、生産管理等の経験を活かし、真のサプライチェーン構築を支援するために活動を開始。物流改革コンサルティング、講演、執筆活動を実施。

専門分野：輸送改善、構内物流改善、物流現場管理および人材育成のしくみ等の研究、支援。



登坂 一博 (のぼりさか かずひろ)

ワクコンサルティング (株) ディレクターコンサルタント

関西学院大学大学院商学研究科マネジメントコース (MBA) 終了、大手複写機メーカーでテリトリー営業から大手企業担当のアカウントマネジャーを経験。その後、経営コンサルタントで転じ、営業改革のコンサルティング案件を多数担当。

更に大手外資系ITベンダーにBiz&ITコンサルタントとして参画し、ビジネスコンサルティング部門の立上げと若いメンバーの育成及びIT武装化による営業モデル改革コンサルティング、グローバルビジネスプログラムの日本への導入等のプロジェクトに従事。

現在は、大学で経営学を教える傍ら、BICソリューションズ代表として、コンサルティブアプローチをベースに営業モデル改革実施計画の策定からその実行・定着支援コンサルティングを専門とする。

著書に「顧客価値創造型営業への進化」2010年 (ジエティービー能力開発)などがある。

専門分野： 営業戦略、マーケティング戦略、経営 (事業) 戦略、BITA(Business & IT Alignment)コンサルティング等、企業経営における新たな営業戦略の論理と実践の体系化に取り組んでいます。



赤岸 雅己 (あかぎし まさみ)

ワクコンサルティング（株） 常務執行役員、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・改善プロジェクトを経験。また、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」コースの企画と講師経験も有する。

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、経営課題全般への提言・指導とともに予算管理に関しては定着まで指導を行う。

「受注設計生産製造業の業務プロセス」、「原価管理」、「品質管理」の研修講師を担当。

【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ソリューション営業力強化指導
- ・事業企画、マーケティング企画等各種企画段階への指導

弊社のキャンセルポリシー

キャンセルは、各コース開始日の8日前までとさせていただきます。

それ以降の2日前までは受講費用の25%、前日は（17:00まで）50%、

当日は受講費用の全額をご請求させていただきます。

	当日	前日	2日前～7日前 (土日含む)	8日前以降
キャンセル料	100%	50%	25%	0%