

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)	変更前日程	変更前会場	受講の狙い	研修カリキュラム
01	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) 2018/11/16(金)	秋葉原ビクター本社 秋葉原ビクター本社 秋葉原ビクター本社 NJC日本事務器本社	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。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経験上、困難です。 本研修では、物販事業での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学びます。	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からICTメニューの優先度を定量計算する 3. ICT投資回収キャッシュフロー計算 4. ICT投資を行わない場合の機会損失を試算する 5. 業務プロセス別投資効果を求めるパターンを学ぶ 6. 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。
02	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)	秋葉原ビクター本社	2018/04/13(金)	秋葉原ビクター本社	資本金3億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導入トップセールス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。	1. 経営強化法の知識 2. 経営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強化方針策定、補助金申請等の支援ポイント 5. 経営強化計画等の作成に最低限必要な経営知識 ※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	販売/購買/在庫異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) 2018/07/26(木)	秋葉原ビクター本社 NJC日本事務器本社	2018/05/25(金) 2018/07/19(木)	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通用が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SEには、取引情報をもとにした簿記の仕訳で会計情報システムに連携させるかの見解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SIER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。	1. 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(返品、割戻など)取引関連 ③購買(仕入)関連取引 ④補助資産・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。
04	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	2018/07/09(月)	NJC日本事務器本社	2018/07/20(金)	秋葉原ビクター本社	企業で長年使用されてきたICT資産は、長いライフサイクルで様々な資産が様々な事情で導入されているので、大企業でも当然と資産の価額と償却や保守費用が適切に記録されていないのが実情です。 ICT資産やコストの現状が正確に捉えられていないと事業環境の変化に対応した情報化戦略も立てようがありません。 また現有資産が経営にどれだけ役立っているか、役立つためにICT資産の機能維持にどれだけのリスクがあるのかも適時サイクルで評価しておく必要があります。 本研修では、営業職、コンサルタントの経営意思決定を支援する管理会計やB/Iソリューションが普及し始めていますが、意思決定支援に必要な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、顧客満足度を確保できる仕組みを学んで頂きます。	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)による実務的な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。
05	経営管理やB/Iソリューションが必要となる製販基幹システム上の不足情報(後戻りのない基幹システム要求定義)	小集団の勉強会として希望日程ご相談	秋葉原ビクター本社	2018/04/23(月) 2018/07/27(金)	秋葉原ビクター本社	本研修では、営業職、コンサルタントの経営意思決定を支援する管理会計やB/Iソリューションが普及し始めていますが、意思決定支援に必要な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、顧客満足度を確保できる仕組みを学んで頂きます。	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
06	提案に使える管理会計/B/I活用領域(用途が提案できないB/I提案は失敗する) 中小企業診断士試験等の受験にも有効	2018/09/03(月)	NJC日本事務器本社	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があります。 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、仮説検証型でのプロジェクト推進を可能にする基盤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	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B/I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規範 4. ビジネスプロセス別のKPI可視化とB/I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. B/I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もあります。
07	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)	2018/08/28(火)	NJC日本事務器本社	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礎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	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。

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)	変更前日程	変更前会場	受講の狙い	研修カリキュラム
08	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) クイズ形式の設問で受講者の勘違いを気づいて頂きます。	2018/11/05 (月)	NJC日本事務器本社	2018/05/11 (金)	秋葉原ビクター本社	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等について基礎的な知見を学習して頂きます。	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
09	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	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処理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。	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
10	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	2018/07/30 (月)	NJC日本事務器本社	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と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重視経営から、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。	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もあります。 ※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。
11	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)	2018/09/10 (月)	NJC日本事務器本社	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。	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 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もあります。
12	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)	2018/09/19 (水)	NJC日本事務器本社	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。	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。

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)	変更前日程	変更前会場	受講の狙い	研修カリキュラム
13	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、製造業の経営管理に使うKPI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 NJC日本事務器本社	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線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頂きます。 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類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もして頂きます。	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)を使用します。
14	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 (木) 2018/09/21 (金)	秋葉原ビクター本社 NJC日本事務器本社	2018/05/10 (金) 2018/09/21 (金)	秋葉原ビクター本社	中小企業診断士試験等の受験にも有効 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っています。 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
15	在庫管理の必須知識 (基幹系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	2018/05/21 (月) 2018/07/18 (水)	秋葉原ビクター本社 NJC日本事務器本社	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、会計視座視点で学習し、業務改善や製販基幹系システムを担当する方のスキル充足を狙います。 中小企業診断士試験等の受験にも有効	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(EQO)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「キャッシュフロー-生産管理」(税別2880円)を使用いたします。
16	基幹系・管理系のKGI/KPIの定石と要件定義 (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) 中小企業診断士試験等の受験にも有効	2018/06/01 (金) 2018/08/22 (水)	秋葉原ビクター本社 秋葉原ビクター本社	2018/06/01 (金) 2018/08/22 (水)	秋葉原ビクター本社	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。 中小企業診断士試験等の受験にも有効	1. KGI, KPIの活用目的 (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SEC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 2. KGI, KPIの種類 (1) KGから財務視点のKPI展開 (2) KGから非財務・活動視点のKPI展開 3. BSCによる財務視点のKGIと非会計情報のKPI連携方法 4. サプライチェーンのKPI 5. 生産プロセスのKPI 6. 物流プロセスのKPI 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。

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)	変更前日程	変更前会場	受講の狙い	研修カリキュラム
17	製造業が儲かるための管理会計情報活用術 (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だ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) 中小企業診断士試験等の受験にも有効	2018/06/11(月) 2018/08/27(月)	秋葉原ビクター本社 秋葉原ビクター本社	2018/06/11(月) 2018/08/27(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、キャッシュフロー計算の勉強が大事だ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挙げて頂きます 中小企業診断士試験等の受験にも有効	1. “儲かる”とは(企業価値、FCF、ROAで定義する) 2. “儲ける”要素を、フリーキャッシュフロー(FCF)から展開 3. “儲ける”要素を、ROAから展開 4. “儲けるか”のための原価管理の要件例示 5. 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 6. 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。 7. 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。 8. 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。 9. 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 10. 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。 11. 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性を金融機関や国際会計に不慣れなトップに可視化できるようにする 12. 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。 13. 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。 14. 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。 15. 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と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。 16. 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標準によるKPI(TEEP)で構造的に分析できるようにする。 17. 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。 ※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
18	顧客情報管理の知識 (CRMソリューション営業が提案に必要な最低限の常識)	2018/06/18(月)	秋葉原ビクター	2018/06/18(月)	秋葉原ビクター	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	※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。 1. マーケティングに有効な引合・見積プロセス情報 2. 見積・受注・販売プロセスの与信管理プロセス要件 3. 販売履歴管理の要件 4. CRMの機能要件 5. 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。
19	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 (専門店小売業営業が提案に必要な最低限の常識)	小集団の勉強会として希望日程ご相談	別途	小集団の勉強会として希望日程ご相談	別途	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。	1. 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間連携 2. 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 3. 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。
20	販売・仕入管理の基礎知識 →21項目のカリキュラムに統合 中小企業診断士試験等の受験にも有効	2018/06/20(水)→6月22日ヒヤリングシートで学ぶ販売・仕入管理の基礎知識に統合	NJC日本事務器本社			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、検収、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保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. 販売管理の機能体系 2. 引合/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(新収益計上基準の知識含む) 11. 消費税計算要件 12. 売上返品計上の要件 13. 売上リベート取引要件 14. 自動会計仕訳の機能 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. 仕入管理の機能体系 19. 仕入/買掛金計上要件 20. 消費税計算要件 21. 仕入返品計上の要件 22. 仕入リベート取引要件 23. 自動仕訳の機能 24. 買掛金管理、支払手形管理 25. 支払プロセス要件 ※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。

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)	変更前日程	変更前会場	受講の狙い	研修カリキュラム
21	ヒア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ア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)	NJC日本事務器本社 秋葉原ビクター本社	2018/06/20(水) 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ア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、検収、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。また新収益計上基準の知識や関連する平成30年税法収益認識改正要件も学んでいただきます) 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. 販売管理の機能体系 2. 引合/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(新収益計上基準、改正税法知識含む) 11. 消費税計算要件 12. 売上返品計上の要件 13. 売上リベート取引要件 14. 自動会計仕訳の機能 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(改正税法対応) 23. 仕入返品計上の要件 24. 仕上リベート取引要件 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。
22	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)	NJC日本事務器本社	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。	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。
23	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)	2018/10/09(火)	NJC日本事務器本社	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。	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。
24	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	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体系的に理解している(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)	1. 卸売業ランキングに見る消費卸売業の変遷 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。
25	収益認識基準変更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)	小集団の勉強会として希望日程ご相談	秋葉原ビクター本社	2018/07/09(月) 小集団の勉強会として希望日程ご相談	秋葉原ビクター本社	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インテグレーションする仕訳処理を要する場合があります。この変更への対応要件を先取りして学びます。	1. 収益認識基準変遷後の仕訳要件、備前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ライセンスの扱い ⑨収益の表示 2. 収益認識基準変遷後の基幹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。
26	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もご相談	別途	小集団の勉強会として希望日程もご相談	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結びつく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す。	1. 製造業精査のペレシオン 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。
27	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	2018/10/30(火)	NJC日本事務器本社	小集団の勉強会として希望日程もご相談	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は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。	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。

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)	変更前日程	変更前会場	受講の狙い	研修カリキュラム
28	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	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遅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。	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
29	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	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。	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. 役員の実務経歴の見方 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。
30	製造業/SI業の管理職候補生に求められる企業経理の基礎知識と演習(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理の習得法を学び以降の効果的な学習を支援する)	小集団の勉強会として希望日程ご相談	別途	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理知識習得は難しいと言われるが、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	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収支管理 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。
31	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	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ぬ顧客の外部取引、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。	(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(チェックリスト) 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層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編成します。
32	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 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	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	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、またはまだ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いとしています。	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)取得操作手法 など
33	新収益(売上等)認識基準29号の基本知識(会計基準、法人税法)とシステム改修課題概要	2018/10/02(火) 2018/10/18(木)	秋葉原ビクター本社 秋葉原ビクター本社			2018年3月に公表された収益認識(売上等)基準および法人税法改正等の基礎知識と販売管理システムへの影響、改修課題を学んでいただきます。	1. 新基準の適用対象企業範囲 2. 新基準の強制適用時期(2021年4月1日開始年度) 3. 契約の識別課題と販売管理システム改修課題 4. 契約内の複数の履行義務の識別課題と販売管理システム対応課題 5. 取引価格の複数履行義務単位への配分方法とシステム対応課題 6. 変動対価の見積方法と販売管理システム対応課題、実績情報活用 7. 返品、買戻見積もりの変動対価の法人税法の特別の既定と販売管理システム対応課題 8. 一時点での履行義務完了と履行義務進行充足の認識課題 9. 販売プロセスにおける変動対価の種別(値引き、リベート、返金等) 10. 保証サービスの収益認識とシステム対応課題 11. ポイントサービスの収益認識とシステム対応課題 12. 利息が含まれる対価の収益認識とシステム対応課題 13. 返品権付取引の販売管理システム対応課題 14. その他の重要な課題