

	カリキュラム名	実施日程	支援サービス時間は個別相談 研修は13:30～17:30	営業、SE、共通 区分	支援層 & 受講層	サービスまたは受講の狙い	支援ノウハウまたは研修カリキュラム
01	顧客とICT導入の定額効果追求 受注促進のためのシナリオと使用する KPIおよび計算演算(様々な補助金活用 法も学ぶ)	別途、希望日程を 承ります。	原則、御社会議室	共通	提案活動経験者	中堅/中小企業へのICT提案では、投資 金額を上回る定額効果がないと、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、長年市場でのICT導入定額 効果を訴求する実践的なシナリオとKPIおよび 計算方法を学習し、トップの意思決定に誘導 するテクニックを身につけて頂きます。 本研修は、以下に続く全研修のスタートラ インとしてご受講いただくことを前提としてお ります。	1. リードタイム短縮や在庫水準適正化シナリオからキャッシュフロー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額計算する方法 3. 役員会上申に使える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訴求パターンを学ぶ 6. 補助金活用でICT導入投資負担を1000万、軽減できる制度条件を学ぶ ※研修カリキュラムの内容が受講層の構成によって一部変更される場合もあります。
02	ターゲット顧客へ営業訪問する前にRFP 買取り前調査、ヒヤリングしておかなければ 受注は取れないポイントとは、	別途、希望日程を 承ります。	原則、御社会議室	営業	営業職新人からマネ ージャー迄	いきなり引合でRFP買取りから、1週間程度 で提案書を拙速で作成し、結果失注するケ ースが未だに散見されます。本研修では検討が ポイントになる前に日々の営業訪問で早めにも れぬ提案要件をヒヤリングし、効率の良い営業 受注をしていただくコツを理論的に経験的に整 理し伝授します。	1. 初回訪問から、RFP買取りまでの事前調査項目とヒヤリング項目を計画しておきましょう。 2. IR情報から中期計画などヒヤリングしなくてよい営業開示情報を把握しましょう。 3. 定額効果算定に必要な在庫回転数などKPIをヒヤリングしましょう。 4. 現状のシステム資産の償却度合いをヒヤリングしておきましょう。 5. 海外の拠点展開状況からグローバルSCMの課題を想定しましょう。 など以下は、本講座の企業秘密です。
03	製造業の原価計算や管理会計の基礎的 な要求分析で紛らわしい原価、利益の計 算プロセスに迷い無いよう腹落ちする 研修	別途、希望日程を 承ります。	原則、御社会議室	共通	提案活動経験者	簿記2級程度の知識がない、製造原価と先 上原価の違いが分からず、売上総利益の計 算プロセスを誤ってしまいます。また人件費で 製造原価を通じて売上原価に計上される費 目と販売費や一般管理費に計上される費目 の区別ができないSIERIに多く見受けられま す。このような基本的な誤りや迷いを払拭し てからプロジェクトに入らぬと自信を持った仕 事ができません。 簿記検定試験から入るのは過剰になるの で、今更人に関わらない最低限の基準と識 別力を本研修でリサイクルしてください。	1. 製造原価は売れた分は売上原価に、売れなかつた分は棚卸資産(在庫)になる。 2. 売上高から売上原価を引いて売上総利益になる。 3. 工場の人件費は製造原価になる。売上原価は棚卸資産に分かれる。 4. 営業と社内の人件費は販売費・一般管理費になる。 5. 研究開発部門の人件費は一般管理費になる。 6. 設備購入額は固定資産になる。減価償却費は費用にならない。 7. 減価償却費はキャッシュの支出はない。 8. 収益とは利益ではなく、売上のことである。収益力は世間で利益を意味している。この違いを 覚えておく。 など、常識で判断すると間違えやすい論点落とし穴を中心に、この箇所だけを簿記と会計原則の理 論で、迷いが出ないように腹落ちして頂きます。
04	経営強化法に基づく公共支援を有利に受 けるための「経営力向上計画」策定方針 指導による中堅企業へのICT導入ト ップセールを進め方 (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	別途、希望日程を 承ります。	原則、御社会議室	営業	営業リーダー層	資本金3億円以下の中堅企業等では、I CT等設備投資に伴う補助金申請では「経 営力向上計画」策定や先端設備導入計画 認定申請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 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ベンダー提案として受注に繋がる経営強化方針策定、先端設備導入計画認定申 請など補助金申請に繋がる申請の支援ポイント 5. 経営力向上計画認定申請等の作成に最低限必要な財務、経営計画、経営指標の知識 ※研修カリキュラムの内容が受講層の構成によって一部変更される場合もあります。
05	販売/購買/在庫変動等基幹システム から会計システムへの連携機能提案に必 要な会計仕訳類型や要件分析の知識 (収益認識基準29号に対応する仕訳 パターンも含む) ～基幹取引の仕訳(パターン)定義は基幹 系SEの仕事～	別途少人数集客 教育希望日程を承 ります。	御社会議室	SE	要件定義担当者	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の手作りの余地は少なく、簿記会計の知 識はあまり必要でないと考えられます。一方 販売・購買・在庫管理など基幹システム担当 SEには、基幹取引情報をどのような仕訳で 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、受注後の開発過程やテスト 段階で必須要件となります。一般的には要求 定義書では取引を仕訳形式で定義することが ドキュメント上の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。	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(収益認識29号対応も含む) ②売上控除(返品、割戻など)取引関連(収益認識29号対応も含む) ③購買(仕入)関連取引 ④棚卸資産・在庫変動、製造原価計上関連取引 ⑤債権管理関連取引 ⑥支払債務管理関連取引 ⑦固定資産取引 ⑧経費関連取引 ⑨改正消費税関連取引 ⑩給与関連取引 ⑪売上等収益と売上原価を同時に対応させる売上原価対立法など (収益認識基準29号に対応する仕訳パターンも含む) ※研修カリキュラムの内容が受講層の構成によって一部変更される場合もあります。
06	営業に必要な既ユーザーのICT投資効 果計算(多角的視点でのICT導入定額効 果訴求法)	別途、希望日程を 承ります。	原則、御社会議室	営業	営業マネージャー	企業が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時々の事情で 導入されている中で、大企業でも総額と資産 の価値と償却や保守費用が記録されてい 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、コンサルタントの方に 具備して頂きたいICT資産とコストの正確な 算定法と投資効果の算定手法を事例に基づ て学習して頂きます。	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) バランススコアード理論(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約要件 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受講層の構成によって一部変更される場合もあります。
07	提案に使える管理会計/B1活用領域  中小企業診断士試験等の受験にも有効	別途、希望日程を 承ります。	原則、御社会議室	共通	販促担当者	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	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B1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B1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. B1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受講層の構成によって一部変更される場合もあります。
08	会計ルールの基礎知識 (管理職に求められる最低限の会計知 識) (中小企業診断士受験に必要な最低 限の会計知識)	別途、希望日程を 承ります。	原則、御社会議室	共通	マネージャー層	本研修講座は、S1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 会館所刊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. 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受講層の構成によって一部変更される場合もあります。
09	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)	別途、希望日程を 承ります。	原則、御社会議室	共通	人事給与ソリューション 営業担当	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. 勤続賞金の知識 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

カリキュラム名	実施日程	支援サービス時間は個別相談 研修は13:30~17:30	営業、SE、共通 区分	支援層 & 受講層	サービスまたは受講の狙い	支援ノウハウまたは研修カリキュラム
10 ソフトウェア会計の知識 (ユーザ情システムからの信頼を得る営業 になるための最低限の知識)	別途、希望日程を 承ります。	原則、御社会議室	営業	管理者	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。	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. 積立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. 工事進行基準と原価回収基準の要件 (収益認識基準29号対応) 6. その他関連事項
11 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導入の定量化効果を共有し 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研修です)  中小企業診断士試験等の受験にも有効	別途、希望日程を 承ります。	原則、御社会議室	共通	要件定義担当者	この研修は「顧客とICT導入の定量化効果 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損益経営から、 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	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ひと関係理解 (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受講層の構成によって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。
12 グループ経営管理の定石 (グループ企業に提案するために最低限 必要な提案/SEの常識)	別途、希望日程を 承ります。	原則、御社会議室	共通	要件定義担当者	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学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のち (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受講層の構成によって一部変更される場合もあります。
13 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、イン プリーするために必要な営業の常識)	別途、希望日程を 承ります。	原則、御社会議室	共通	要件定義担当者	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. IFRS16号固定資産会計への対応課題 8. その他関連事項 ※研修カリキュラムの内容が受講層の構成によって一部変更される場合もあります。
14 製造業の利益管理 (原価計算の基礎) の必須知識 (日商初原価計算初級シ ェル)  中小企業診断士試験等の受験にも有効	別途、希望日程を 承ります。	原則、御社会議室	共通	要件定義担当者	本研修は「顧客とICT導入の定量化効果 を共有し受注促進するための計算パターン」受 講後、製造原価計算の勉強が大事だと気付 いた方のため研修です。 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 て頂きます。 また教材は講師のオリジナルテキストと日商 簿記検定、原価計算初級テキストを使用しま す。ネットでも受験できる試験です。	1. 製造原価計算の基礎 2. CVP分析と売上高予算再分析 3. 損益計算 4. 製造原価の分類・計算 5. 仕訳の仕組み 6. 模擬テスト  ※研修カリキュラムの内容が受講層の構成によって一部変更される場合もあります。日商簿記検 定、原価計算初級テキスト1300円+税を使用します。
15 生産管理の基礎知識 (製造業担当営業/SE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	別途、希望日程を 承ります。	原則、御社会議室	共通	製造業営業活動経 験者	生産管理ソリューションの再構築、業務革新、 基盤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や4次産業革命で急速に 普及しているスマート工場の知見獲得を狙い 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 5. スマート工場の基礎知識 ※研修カリキュラムの内容が受講層の構成によって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

	カリキュラム名	実施日程	支援サービス時間は個別相談 研修は13:30～17:30	営業、SE、共通 区分	支援層 & 受講層	サービスマスターは受講の狙い	支援ノウハウまたは研修カリキュラム
16	在庫管理の必須知識 (①SCM/生産管理の視点、②会計/税務/キャッシュフローの2視点から学びます) 中小企業診断士試験等の受験に有効	別途、希望日程を承ります。	原則、御社会議室	共通	在庫管理ソリューション提案経験者	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、会計税務視点で学習し、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ます。 中小企業診断士試験等の受験に有効	1. 在庫管理の機能体系 2. SCMにおける在庫管理の意義 3. 戦略経営視点での在庫の種類 4. 最適在庫と発注量決定 5. 不定期発注在庫補充管理 6. 定期発注在庫補充管理 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類 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. 棚卸資産の評価基準制度 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受講層の構成によって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。
17	基幹系・管理系の KGI/KPI の定石と要件定義(管理会計の基礎) (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	別途、希望日程を承ります。	原則、御社会議室	共通	基幹系ソリューション提案経験者	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びます。 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 SEG キー統計項目 (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 の類型 (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 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受講層の構成によって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。
18	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 導入の定額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。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) 中小企業診断士試験等の受験にも有効	別途、希望日程を承ります。	原則、御社会議室	共通	製造業営業経験者(上級)	本研修は「顧客と ICT 導入の定額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。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 中小企業診断士試験等の受験にも有効	1. “儲かる”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”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、原価差異率から課題を発生し、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 B I で展開し、トップ目標から科別別 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要原価原価計算で製品別の設備稼働を可視化し、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口金と口金額を抽出し、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、B I 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銭的期間や国際会計に不慣れなトピックに可視化できるようにする 12. 販売・生産実績情報から B I 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の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、製品の収益性と損益改善の方向性がわかるようにする。 生産管理情報 (MES) と原価情報から製品別利益率を時間単位で測定し、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。 16. 生産管理 (MES) 情報を使用して、工場稼働率低下の課題と国際標準による 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、海外関連会社への海外移転稼働を寄与度利益分割法で算出することができるようになる。 ※研修カリキュラムの内容が受講層の構成によって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
19	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)	別途、希望日程を承ります。	原則、御社会議室	共通	顧客管理ソリューション担当者	グローバル化が進む中で B to B、B to C 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	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-販売プロセスと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受講層の構成によって一部変更される場合もあります。
20	専門店を主体とする小売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)	別途、希望日程を承ります。	原則、御社会議室	共通	小売業向け営業職	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関連連携 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受講層の構成によって一部変更される場合もあります。
21	ヒヤリングシートで学ぶ販売・仕入在庫管理の基礎知識	別途、希望日程を承ります。	原則、御社会議室	共通	営業経験者(初級)	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 E D I 10. 売上/売掛金計上要件 (新収益計上基準29号の知識含む) 11. 消費税計算要件 12. 売上返品計上の要件 (新収益計上基準29号の知識含む) 13. 売上引当取り要件 (新収益計上基準29号の知識含む) 14. 自動会計仕訳の機能 (新収益計上基準29号の知識含む) 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. 仕入引当取り要件 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受講層の構成によって一部変更される場合もあります。

カリキュラム名	実施日程	支援サービス時間は個別相談 研修は13:30～17:30	営業、SE、共通 区分	支援層&受講層	サービスまたは受講の狙い	支援ノウハウまたは研修カリキュラム
22 収益認識基準29号に対応する販売取引の収益/原価認識と仕訳処理 (製販幹系システム提案に有効な業務常識)	別途、希望日程を承ります。	原則、御社会議室	共通	販売管理ソリューション 営業経験者(上級)	我が国も I F R S 準拠の収益認識基準29号が公布されました。(連結会計適用企業は2021年4月から強制適用)この影響で既存の基幹取引から会計へインテグレーション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。	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業務の履行による収益の認識 ⑥変動対価の収益認識 ⑦商品権販売、製品保証等への取り扱い ⑧商品券・ポイントプログラムの収益認識 ⑨本人・代理人の判断 ⑩ライセンス収益の取扱い ⑪工事、ソフトウェア収益の認識など 2. 収益認識基準変革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受講層の構成によって一部変更される場合もあります。
23 販売、仕入、在庫管理に必要な簿記の知識 (顧客に信頼を得る"会計が分かる営業/S E"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	別途、希望日程を承ります。	原則、御社会議室	共通	販売管理ソリューション 提案活動担当者(全般)	ソリューションビジネス営業/S E がビジネスプロフェッショナルとして顧客から評価されるために、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級受験を推奨します。	1. 販売、購買プロセスに必要な仕訳・複式簿記の知識 2. 在庫受払、棚卸に必要な仕訳・複式簿記の知識
24 消費財卸売業ビジネスプロセスの基礎知識	別途、希望日程を承ります。	原則、御社会議室	営業、S E	食品、日用雑貨などの消費財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。	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先掛・買掛管理 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 物流プロセスのK P I と物流原価の基礎知識	別途、希望日程を承ります。	原則、御社会議室	営業、S E	中堅層	荷主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K P I ①上位サプライチェーン機能に対する支援機能としてのK P I ②物流システム内部の機能的K P I 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。
26 上場企業のI R 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	別途、希望日程を承ります。	原則、御社会議室	営業	マネージャー層	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、研究開発活動の裏面 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S C M、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. 役員の仕事経歴の見方 14. 有報等を踏まえたトップ面談の成功要因 15. ケーススタディと発表 ※研修カリキュラムの内容が受講層の構成によって一部変更される場合もあります。
27 450万円に増額したI T 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	別途、希望日程を承ります。	原則、御社会議室	営業	I T 補助金申請活動担当者(上級)	国の制度要件としてユーザのI T 補助金申請作成はS I ベンダーの営業ミッションです。これが出来る営業は受注に成功し、出来ない営業は顧客の期待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職のために、申請に採択されるために必要なS W O T 分析や、I T 導入効果の計算法、財務分析、国が指定するローカルベンチマークによる経営指標計算システムの操作法が習得出来ることを狙いとしています。	1. I T 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とヒヤリング ②顧客の事業のS W O T 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I T の顧客が享受する導入期待効果分析 ⑥導入I T が顧客の所在地域のモデル的存在になるか評価 ⑦補助対象I T 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の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O K)取得操作手法など
28 1000万円規模のものづくり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	別途、希望日程を承ります。	原則、御社会議室	営業	ものづくり補助金申請活動担当者(上級)	1000万円規模の顧客へのものづくり補助金申請作成支援はS I ベンダーの営業ミッションです。これが出来る営業は受注に成功し、出来ない営業は顧客の期待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、申請に採択されるために必要な顧客の経営革新へのI C T 活用ポイントを学び補助金申請が採択される要件を学びます。	1. ものづくり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とヒヤリング ②顧客の事業のS W O T 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I C T 活用ポイント ⑤補助金が採択されるためのI C T 構成 ⑥補助対象のI C T の顧客が享受する導入期待効果分析 ⑦補助対象I T 導入による国が規定する生産性指標(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による経営指標の計算など ⑨国に認定された認定支援機関との連携要件

	カリキュラム名	実施日程	支援サービス時間は個別相談 研修は13:30～17:30	営業、SE、共通 区分	支援層 & 受講層	サービスまたは受講の狙い	支援ノウハウまたは研修カリキュラム
29	軽減税率適用以降の消費税の知識	別途、希望日程を承ります。	原則、御社会議室	共通	営業活動職全般	平成31年10月1日以降の軽減税率適用後の消費税法全般の必須知識とICTソリューション適用要件を学習する。	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. 新制度の概要</li> <li>2. 軽減税率適用品目の知識（食料品、定期購読新聞）</li> <li>3. 食料品品の譲渡の範囲Q&amp;A</li> <li>4. 食料品品の輸入取引に対する消費税の知識</li> <li>5. 外食に対する消費税の知識</li> <li>6. 一体資産に対する消費税の知識</li> <li>7. 軽減税率対策補助金の知識と活用法</li> <li>8. 軽減税率適用迄の準備事項</li> <li>9. 価格表示の知識</li> <li>10. 経過措置の知識</li> <li>11. 区分記載請求書等保存方式の知識（平成31年10月1日～平成35年9月30日まで）</li> <li>12. 適格請求書等（インボイス）方式の知識（平成35年10月1日以降）</li> <li>13. 新法で納品書単位でも可能になる消費税の計算プロセスの知識</li> <li>14. 業種別ポイント</li> </ul>
30	基幹系ソリューション提案書作成ワークショップ	別途、希望日程を承ります。	原則、御社会議室	営業	営業活動職全般	ERP等を提案・受注するための提案書作成プロセスをグループワークを通じて学ぶ	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. IR情報等から顧客の経営課題を分析するプロセス実習</li> <li>2. 課題解決のためのソリューション活用を抽出する</li> <li>3. 業務要件を分析するためのヒヤリング項目を洗い出す。</li> <li>4. ヒヤリングできた要件と提案システムとのF&amp;Gを行う。</li> <li>5. ソリューションの業務情報連動を作成する。</li> <li>6. ソリューションの見積をI/O数から簡易FP法で見積る。</li> <li>7. 提案書を作成する</li> <li>8. 定量的な投資効果を欄卸回転日数、BSCなど明確な手法を用いて効果的に算出する。</li> <li>9. トップレゼンを行う。</li> <li>10. 厳しい質問攻勢的確に回答する。</li> </ul>
31	グローバル取引の基礎知識	別途、希望日程を承ります。	原則、御社会議室	共通	マネージャー層	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。	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. 輸出入取引の商流と用語の知識</li> <li>2. 輸出入取引の物流と用語の知識</li> <li>3. 輸出入取引の決済流と用語の知識</li> <li>4. 関税の知識</li> <li>5. その他の関連事項</li> </ul> <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>
32	製造原価計算の必須知識 (全経工簿検定レベル)	別途、希望日程を承ります。	原則、御社会議室	共通	中堅担当者	<p>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。</p> <p>製品の利益を知らずして製造業の経営は成り立ちません。</p> <p>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ます。</p> <p>また教材は最も規範的で難解でない全経工業簿記検定試験1級教材を使用して受験にも役立つオソドックスな市販テキストとポイントをついた講師のオリジナルテキストを使用します。</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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. 製造原価計算の機能体系</li> <li>2. 製造原価計算の5つの目的</li> <li>3. 製造原価計算の全体像</li> <li>4. 製造原価報告書</li> <li>5. 材料費計算</li> <li>6. 労務費計算</li> <li>7. 外注費計算</li> <li>8. 直接経費とは</li> <li>9. 製造間接費計算</li> <li>10. 個別原価計算</li> <li>11. 総合原価計算</li> <li>12. 標準原価計算</li> <li>13. 原価差異の期末処理</li> <li>14. 直接原価計算</li> <li>15. 直接原価計算</li> <li>16. 製造原価計算と財務会計連携</li> <li>17. 購買・生産管理と原価計算連携</li> <li>18. 製造原価計算チェックリストの使い方</li> <li>19. その他関連事項</li> </ul> <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>
33	ビジネス会計の上級知識 (連結会計ベース)	別途、希望日程を承ります。	原則、御社会議室	共通	中堅以上	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・様々な企業活動の結果が、どのような取引の経済効果認識と価値基準で会計に情報として集約されるのかの実践的な体系を習得することができる。</li> <li>・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。</li> <li>・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</li> </ul>	<p>連結決算を実施する企業グループの</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. 会計プロセスと連結財務諸表</li> <li>2. 連結貸借対照表の読み方</li> <li>3. 連結財務諸表の純資産の構成要素</li> <li>4. 連結損益計算書の機能と読み方</li> <li>5. 連結キャッシュフロー計算書の特徴</li> <li>6. 連結財務諸表分析</li> <li>7. その他関連事項</li> </ul> <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>
34	ビジネスマネージャー検定試験対策	別途、希望日程を承ります。	原則、御社会議室	営業	企業管理者層	企業の管理職が備えているべきマネジメントスキルを日本商工会議所の検定試験を教材に学習する	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. マネージャーの役割と心構え</li> <li>2. 人と組織のマネジメント</li> <li>① マネージャー自身のマネジメント</li> <li>② コミュニケーションの重要性</li> <li>③ 部下に対するマネジメント</li> <li>④ 上司や外部とのコミュニケーション</li> <li>⑤ 人材育成及び人事考課</li> <li>⑥ マネジメントと企業組織</li> <li>3. 業務のマネジメント</li> <li>① P D C A サイクルの活用</li> <li>② 現状分析や基本戦略策定</li> <li>③ 業務目標の設定・作成・実施</li> <li>④ 経営に係る基礎知識</li> <li>4. リスクのマネジメント</li> <li>① リスクマネジメントの役割</li> <li>② 職場のリスクマネジメント</li> <li>③ 企業におけるリスクマネジメント</li> <li>5. 検定試験出題傾向</li> </ul>