

業務知識の基礎と改革のポイント

- [概要] 会計・販売・購買・在庫業務に関して知識のない方を対象とし、業務の流れと必要な用語に関して理解したうえで、各業務システムの概要と業務プロセス改革のポイントに関する知識を習得することを目的としています。
- [学習目標] ・会計・販売・購買・在庫業務の基礎知識を習得する
・会計・販売・購買・在庫システムの概要を理解する
・会計・販売・購買・在庫業務プロセス改革のポイントを理解する
- [受講対象者] ・会計・販売・購買・在庫業務全体を理解したい方
・会計・販売・購買・在庫業務のシステム企画・提案をされる方
- [前提条件] 特になし
- [日数] 3日間
- [形式] 講義+演習（講義中心、20：90）
- [時間] 9:30～17:00
- [研修に必要なもの]
- 講師用：プロジェクター、ホワイトボード、
掲示用マグネット（棒状のもの4本以上）
 - 受講者用：模造紙 5枚/グループ（3～4名で1グループ）
マジック 2本/グループ

[タイムスケジュール]

日時	内容
第1日目 AM	<p>(会計編)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 会計とは <ul style="list-style-type: none"> ・会計の目的 <ul style="list-style-type: none"> ・会計の起源 ・財務会計と管理会計 2. 財務会計 <ul style="list-style-type: none"> ・財務会計の目的 ・日本の財務会計 ・財務諸表 <ul style="list-style-type: none"> 貸借対照表 損益計算書 キャッシュフロー計算書 <p>(確認クイズ)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・財務会計業務プロセスとシステム化 <ul style="list-style-type: none"> 一般会計 売掛金管理 買掛金管理 固定資産管理 <p>(確認クイズ)</p>
第1日目 PM	<ul style="list-style-type: none"> ・財務分析 <ul style="list-style-type: none"> 収益性、成長性、安全性、効率性、生産性 <p>(企業あてクイズ)</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. 管理会計 <ul style="list-style-type: none"> ・管理会計の目的 ・部門ごとの予実管理 <ul style="list-style-type: none"> コストセンター会計、プロフィットセンター会計 ・製品ごとの予実管理 <ul style="list-style-type: none"> 標準原価、実際原価計算、個別原価計算、総合原価計算 ・管理会計業務プロセスとシステム化 <ul style="list-style-type: none"> コストセンター会計 プロフィットセンター会計 実際原価計算 4. 連結会計 <ul style="list-style-type: none"> ・連結会計業務プロセスとシステム化 5. 資金管理 <ul style="list-style-type: none"> ・資金管理業務プロセスとシステム化 <p>(確認クイズ)</p>

日時	内容
第2日目 AM	<p>前日の振り返り</p> <p>6. 会計業務プロセス改革のポイントとシステム化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・財務会計 <ul style="list-style-type: none"> 月次決算処理時間の短縮 勘定科目体系の見直し トレーサビリティの保証 ・管理会計 <ul style="list-style-type: none"> 最新情報の提供 様々な視点からの分析 財務データ以外の業績データの提供 ・資金管理 <ul style="list-style-type: none"> 資金決済管理のグループ内統合 資金ポジション管理のグループ内統合
第2日目 PM	<p>(事例問題)</p> <p>(販売・購買・在庫編)</p> <p>1. 販売・購買・在庫業務の概要</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売業務の概要 ・購買業務の概要 ・在庫業務の概要 <p>2. 販売業務の基礎とシステム化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売業務の流れ ・販売計画の立案 ・営業活動 ・引き合い・見積 ・受注 ・出荷依頼 ・売上計上 ・販売管理システム (受注管理システム、売上管理システム) <p>(確認クイズ)</p>

日時	内容
第3日目 AM	<p>前日の振り返り</p> <p>3. 購買業務の基礎とシステム化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・購買業務の流れ ・購買依頼受付 ・購買承認・引き合い・見積依頼 ・発注 ・入荷通知受付・仕入計上 ・購買管理システム（発注管理システム、仕入管理システム） <p>（確認クイズ）</p> <p>4. 在庫業務の基礎とシステム化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・在庫業務の業務プロセス ・入荷 ・出荷 ・棚卸 ・倉庫間移動 ・在庫問い合わせ対応 ・在庫管理システム（入荷管理システム、出荷管理システム、棚卸管理システム、倉庫間移動システム、在庫問い合わせシステム） <p>（確認クイズ）</p>
第3日目 PM	<p>5. 販売業務プロセス改革のポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SFA を活用したマーケティング 営業プロセスの標準化、情報共有、パイプライン管理 ・CRM を活用したマーケティング ワン・ツー・ワン・マーケティング ・インターネットを活用したマーケティング インターネットマーケティングの種類 <p>6. 購買業務プロセス改革のポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・在庫補充発注の自動化 ・購買の集中化 ・EDI の活用 <p>7. 在庫業務プロセス改革のポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サプライチェーン全体での在庫の最適化 SCM 全体図、SCM の変遷 ・入荷・出荷・棚卸業務の効率化 バーコード、デジタル・ピッキング <p>8. 共通の業務プロセス改革のポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・最新情報の提供 業務間のデータ連動とリアルタイム更新 <p>（事例問題）</p>