

オリジナル 3 時間研修コース概要

2018 年 1 月

M&I コンサルティング

井上 実

目次

1. おさえておきたい IT 最新技術動向（ビックデータ／IoT 編）	3
2. おさえておきたい IT 最新技術動向（クラウド／アジャイル編）	5
3. おさえておきたい IT 最新技術動向（Fintech 編）	7
4. おさえておきたい IT 最新技術動向（AI・人工知能編）	9
5. ここから始める！業務知識の基礎（会計編）	11
6. ここから始める！業務知識の基礎（購買・在庫編）	12
7. ここから始める！業務知識の基礎（販売編）	13
8. ここから始める！業界知識の基礎（介護業界編）	14
9. ここから始める！業界知識の基礎（病院編）	16
10. ここから始める！業界知識の基礎（小売業編）	18
11. 生産性を上げる働く技術	20

1. おさえておきたいIT 最新技術動向（ビッグデータ/IoT 編）

[概要] IT に関する主要な最新技術・キーワードをコンパクトに理解するためのコースです。データ活用面でのキーワードであるビッグデータ・スマートデバイス・IoT の定義・必要性・分類・活用のメリット・デメリットを理解することができます。

[学習目標] ・IT に関するデータ活用面の主要な最新技術・キーワードであるビッグデータ・スマートデバイス・IoT を理解する。

[受講対象者] ・IT に関する最新技術・キーワードに興味がありコンパクトに理解したい方

[前提条件] 特になし

[日数] 半日間（3 時間）

[形式] 講義＋演習（講義中心、90：10）

[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、

[タイムスケジュール]

日程	内容
	<p>1. IT 最新技術・キーワードを3つの側面にとらえる</p> <ul style="list-style-type: none"> ・3つの側面 ・システム環境面 ・システム開発面 ・データ活用面 <p>2. データ活用に関する最新技術・キーワード</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビッグデータ <ul style="list-style-type: none"> 定義、ビッグデータ活用の必要性 活用例 <ul style="list-style-type: none"> デジタルデータを活用した新サービスの創造 統計解析して消費者行動の把握や新たな知見の取得 活用するデータの分類 <ul style="list-style-type: none"> 社内データと社外データ 構造化データと非構造化データ ビッグデータを支える技術 Hadoop、Fluentd クラウド・サービス メリット・デメリット ・スマートデバイス <ul style="list-style-type: none"> 定義、スマートデバイス活用の必要性、分類 活用例 <ul style="list-style-type: none"> 現場の仕事を変える 新しいサービスの提供 o2o マーケティングに活用する メリット・デメリット ・IoT <ul style="list-style-type: none"> 定義、必要性、背景 活用例 <ul style="list-style-type: none"> 生活を変える、製造業を変える、農業を変える IoTの問題点を解消するための技術： <ul style="list-style-type: none"> エッジコンピュータ、LPWA メリット・デメリット <p>(確認クイズ)</p>

2. おさえておきたいIT 最新技術動向（クラウド／アジャイル編）

- [概要] IT に関する主要な最新技術・キーワードをコンパクトに理解するためのコースです。システム環境面・開発面での最新技術・キーワードであるクラウド・コンピューティング・パッケージ・RPA、アジャイル・超高速開発ツールの定義・必要性・分類・活用のメリット・デメリットを理解することができます。
- [学習目標] ・IT のシステム環境面・開発面での最新技術・キーワードであるクラウド・コンピューティング・パッケージ・アジャイル・超高速開発ツールを理解する
- [受講対象者] ・IT に関する最新技術・キーワードに興味がありコンパクトに理解したい方
- [前提条件] 特になし
- [日数] 半日間（3 時間）
- [形式] 講義＋演習（講義中心、90：10）
- [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、

[タイムスケジュール]

日程	内容
	<p>1. IT 最新技術・キーワードを3つの側面にとらえる</p> <ul style="list-style-type: none"> ・3つの側面 ・システム環境面 ・システム開発面 ・データ活用面 <p>2. システム環境に関する最新技術・キーワード</p> <ul style="list-style-type: none"> ・クラウドコンピューティングの定義 ・クラウドコンピューティングの必要性 コンピュータコストの増加、 サイジングの難しいサービスの増加 BCP を重視 ・クラウドコンピューティングの分類 コンピュータ環境の専有状態による分類 利用階層による分類 ・クラウドコンピューティングを支える技術 仮想化技術、SDx ・クラウドコンピューティング利用階層の細分化 コンテナ技術：Docker on Iaas、サーバレス：FaaS ・クラウドコンピューティングのメリット・デメリット (確認クイズ) <p>3. システム開発に関する最新技術・キーワード</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スクラッチ開発の問題点 ・スクラッチ開発の問題点を解消する開発方法 パッケージ、RPA、アジャイル、超高速開発ツール ・パッケージ 定義、必要性 日本におけるパッケージの変遷 分類 業務パッケージの活用方法 メリット・デメリット ・RPA 定義、必要性、活用例、メリット・デメリット ・アジャイル 定義、必要性 活用例 スクラム メリット・デメリット ・超高速開発ツール 定義、必要性、分類 メリット・デメリット (確認クイズ)

3. おさえておきたい IT 最新技術動向 (Fintech 編)

- [概要] 金融とテクノロジーによりイノベーションを起す Fintech。Fintech は金融業に影響を及ぼすだけでなく、金融と融合した新しい事業を生み出す可能性があり注目を浴びています。
このコースでは、Fintech の概要を理解するために、Fintech とは何か、どのような事業分野があるのか、それぞれどのようなビジネスモデルでどのような背景で生まれたのかをご紹介します。
- [学習目標] ・ Fintech とは何かを理解する
・ Fintech の主な事業分野とビジネスモデルを理解する
- [受講対象者] ・ Fintech に興味がありコンパクトに理解したい方
- [前提条件] 特になし
- [日数] 半日間 (3 時間)
- [形式] 講義+演習 (講義中心、90 : 10)
- [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、

[タイムスケジュール]

日程	内容
	<p>1. Fintech とは</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fintech の定義 • 従来の Fintech 企業と最近の Fintech 企業 • Fintech の影響 <p>2. Fintech 金融業のビジネスモデル</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fintech 金融業の事業分野 • 銀行の貸付業務 <ul style="list-style-type: none"> 企業向け貸付、個人向け貸付、貸付業務の流れ • Fintech 貸付のビジネスモデル A <ul style="list-style-type: none"> 企業事例 Lending Club、Affirm、Kabbage、LendKey • Fintech 貸付のビジネスモデル B <ul style="list-style-type: none"> 企業事例 アマゾン・キャピタル・サービス、ジャパネット銀行 • Fintech 貸付の背景 • 銀行の為替業務 <ul style="list-style-type: none"> 為替業務の種類、内国為替業務の種類、送金為替の種類、送金為替業務の流れ、外国為替業務の種類、送金の種類、決済システム、送金業務の流れ • Fintech 為替のビジネスモデル <ul style="list-style-type: none"> 企業事例 PayPal、LINE Fintech 為替の背景 <p>3. Fintech 金融周辺サービス業のビジネスモデル</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fintech 金融周辺サービス業の事業分野 • Fintech 立替払取次サービスのビジネスモデル <ul style="list-style-type: none"> 企業事例 Square Fintech 立替払取次サービスの背景 • Fintech 個人財産管理サービスのビジネスモデル <ul style="list-style-type: none"> 企業事例 Mint (Intuit)、マネーフォワード Fintech 個人財産管理サービスの背景 • Fintech 投資支援サービスのビジネスモデル <ul style="list-style-type: none"> 企業事例 みずほ銀行 Fintech 投資支援サービスの背景 <p>(確認クイズ)</p>

4. おさえておきたい IT 最新技術動向 (AI・人工知能編)

[概要] AI (Artificial Intelligence : 人工知能) 全般の技術概要を理解できるコースです。AI はいま第3次ブームを迎えているといわれています。様々な分野で AI が活用され、その活用分野は広がりつつあります。しかし、いま、AI で活用されている技術は、第3次ブームで注目されているものだけではなく、第1次ブーム、第2次ブームで注目された技術が発展したものも多くあります。これら AI 全般の技術概要や活用例をご紹介します。

[学習目標] ・ AI に関する主要な技術の概要を理解する
・ 各技術の活用例を理解する

[受講対象者] ・ AI に関する技術全般を知りたい方
・ 今後 AI を活用する方

[日数] 半日間 (3 時間)

[形式] 講義+演習 (講義中心、90 : 10)

[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

[タイムスケジュール]

日程	内容
	<p>1. AI とは</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ AI の定義 強い AI と弱い AI、コグニティブ・コンピューティング、シンギュラリティ ・ AI 活用の目的 ・ AI ブーム：第 1 次 AI ブーム、第 2 次 AI ブーム、第 3 次 AI ブーム ・ AI の見取り図 <p>2. 探索</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 探索とは ・ 探索木 ・ 力任せの探索方法：横型探索と縦型探索 ・ 知的な探索方法：最良優先探索と最適経路探索 ・ 活用例 <p>3. 知識と推論</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 知識 代表的な知識表現 意味ネットワーク、プロダクションルール、述語による知識表現 ・ 推論 意味ネットワークによる推論、プロダクションルールによる推論 述語による推論 ・ 活用例 <p>(確認クイズ)</p> <p>4. 学習</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 学習とは ・ 機械学習 ・ 機械学習の分類：教師あり学習・教師なし学習・強化学習 ・ ニューラルネットワーク ニューロン、ディープニューラルネットワーク、 ディープラーニング ・ 活用例 <p>5. 自然言語処理・対話システム</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 自然言語処理：形態素解析・構文解析・意味解析・談話理解 ・ 統計的自然言語処理 ・ 対話システム：ELIZA ・ 活用例 <p>(確認クイズ)</p>

5. ここから始める！業務知識の基礎（会計編）

[概要] 会計業務についてこれから学習する方を対象に、各業務の流れや関連する用語など、基礎知識を習得していただくことを目的としています。

[学習目標] ・会計とは何かを理解する
 ・財務会計の基礎知識を習得する

[受講対象者] ・会計に関する基礎知識をコンパクトに習得したい方

[前提条件] 特になし

[日数] 半日間（3時間）

[形式] 講義＋演習（講義中心、90：10）

[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、

[タイムスケジュール]

日程	内容
	1. 会計とは ・会計の目的 ・財務会計と管理会計 2. 財務会計 ・財務会計の目的 ・日本の財務会計：企業会計原則、会計基準、会社法、金融商品取引法、税法、国際会計基準 ・財務諸表 貸借対照表：資産、負債、純資産 損益計算書：一般的形式、収益の計上基準、 キャッシュフロー計算書：3つのキャッシュフロー、直接法と間接法 ・財務会計業務プロセス 一般会計：会計伝票作成、会計帳簿作成、財務諸表作成 売掛金管理：売上計上後の業務プロセス（売上計上、売掛金元帳記帳、請求、入金消込）、与信管理 買掛金管理：買掛計上、買掛金元帳記帳、請求書チェック、支払い 固定資産管理：固定資産台帳記帳、減価償却費計算 （確認クイズ）

6. ここから始める！業務知識の基礎（購買・在庫編）

[概要] 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を理解していただくことを目的としています。

[学習目標] ・購買・在庫業務の基礎知識を習得する

[受講対象者] ・購買・在庫に関する基礎知識をコンパクトに習得したい方

[前提条件] 特になし

[日数] 半日間（3時間）

[形式] 講義＋演習（講義中心、90：10）

[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、

[タイムスケジュール]

日程	内容
	<p>1. 購買業務の基礎</p> <ul style="list-style-type: none"> ・購買業務の流れ ・購買依頼受付 定量発注方式、定期発注方式 ・購買承認 ・引き合い ・見積依頼 ・発注 ・入荷通知受付 ・仕入計上 <p>(確認クイズ)</p> <p>2. 在庫業務の基礎</p> <ul style="list-style-type: none"> ・在庫業務の業務プロセス ・入荷 検品、ロケーション決定、入庫 ・出荷 ピッキング、検品、出庫 ・棚卸 棚卸の種類 在庫の定義・必要性・削減理由 優先順位を付けた在庫管理 死蔵在庫の処理 在庫管理の指標 在庫評価 ・倉庫間移動 ・在庫問い合わせ対応 <p>(確認クイズ)</p>

7. ここから始める！業務知識の基礎（販売編）

[概要] 販売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、さらに、販売業務プロセス改革のポイントに関して理解していただくことを目的としています。

[学習目標] ・販売業務の流れと必要な用語を理解する
 ・販売業務プロセス改革のポイントを理解する

[受講対象者] ・販売に関する基礎知識と改革のポイントをコンパクトに習得したい方

[前提条件] 特になし

[日数] 半日間（3時間）

[形式] 講義＋演習（講義中心、90：10）

[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、

[タイムスケジュール]

日程	内容
	1.販売業務の流れ 2.販売計画の立案 需要予測、販売計画の種類、マネジメント・サイクル 3.営業活動 セリング・ステップ、パイプライン管理 4.引き合い・見積 RFPとRFI 5.受注 基本契約 注文書と個別契約 内示注文 与信管理 在庫引当 受注の確定 6.出荷依頼 7.売上計上 (確認クイズ) 8. 販売業務プロセス改革のポイント SFAを活用したマーケティング CRMを活用したマーケティング インターネットを活用したマーケティング

8. ここから始める！業界知識の基礎（介護業界編）

- [概要] 介護業界に関して知識のない方を対象に、介護保険制度、介護サービス事業者、介護サービス内容など介護業界の基礎知識を習得していただくことを目的としています。また、今後の介護業界の課題についても取り上げます。
- [学習目標] ・介護保険制度、介護サービス事業者、介護サービス内容など介護業界の基礎知識を習得する
・今後の介護業界における課題を理解する
- [受講対象者] ・介護業界に関する基礎知識を習得したい方
- [前提条件] 特になし
- [日数] 半日間（3時間）
- [形式] 講義＋演習（講義中心、90：10）
- [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、

[タイムスケジュール]

日程	内容
	<p>1. 介護業界とは</p> <ul style="list-style-type: none"> ・定義 ・介護保険 <ul style="list-style-type: none"> 目的、介護保険のしくみ 介護保険の財源、標準的なサービス利用の流れ 利用者負担と介護報酬 ・介護サービス事業者：運営主体、収支構造 <p>2. 介護サービス内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・サービス概要 <ul style="list-style-type: none"> 居宅サービス、施設サービス、地域密着型サービス ・居宅サービス <ul style="list-style-type: none"> 訪問サービス <ul style="list-style-type: none"> 訪問介護、訪問入浴介護、訪問看護、訪問リハビリテーション、居宅療養管理指導 通所サービス <ul style="list-style-type: none"> 通所介護、通所リハビリテーション 短期入所サービス <ul style="list-style-type: none"> 短期入所生活介護、短期入所療養介護 居宅区分施設入所 <ul style="list-style-type: none"> 特定施設入居者生活介護 福祉用具関連 <ul style="list-style-type: none"> 福祉用具貸与、福祉用具販売、住宅改善 居宅介護支援 <ul style="list-style-type: none"> ケアプラン作成 ・施設サービス <ul style="list-style-type: none"> 介護老人福祉施設、介護老人保健施設、介護療養型医療施設 ・地域密着型サービス <ul style="list-style-type: none"> 訪問・通所型サービス <ul style="list-style-type: none"> 小規模多機能型居宅介護、夜間対応型訪問介護、定期巡回・随時対応型訪問介護看護 認知症対応型サービス <ul style="list-style-type: none"> 認知症対応型通所介護、認知症対応型共同生活介護 施設・特定施設型サービス <ul style="list-style-type: none"> 地域密着型特定施設入居者生活介護、地域密着型介護老人施設入所者生活介護 <p>3. 今後の課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2025年問題 <ul style="list-style-type: none"> 地域包括ケアシステム ・サービス要員不足 ・介護サービスと周辺サービス <p>(確認クイズ)</p>

9. ここから始める！業界知識の基礎（病院編）

- [概要] 病院業界に関して知識のない方を対象に、医療機関の種類、国民皆保険制度、病院組織、病院業務を支える外部業者など病院業界の基礎知識を習得していただくことを目的としています。また、今後の病院業界の課題に関しても取り上げます。
- [学習目標]
- ・医療機関の種類、国民皆保険制度、病院組織、病院業務を支える外部業者など病院業界の基礎知識を習得する
 - ・今後の病院業界における課題を理解する
- [受講対象者] ・病院業界に関する基礎知識を習得したい方
- [前提条件] 特になし
- [日数] 半日間（3時間）
- [形式] 講義＋演習（講義中心、90：10）
- [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、

[タイムスケジュール]

日程	内容
	<p>1. 病院業界とは</p> <ul style="list-style-type: none"> ・医療機関の種類 <ul style="list-style-type: none"> 病院、一般診療所、歯科診療所 病院の種類 経営主体による分類：公的病院、民間病院 病床の規模と種類 診療科目 ・国民皆保険制度 <ul style="list-style-type: none"> 職種別加入保険：被用者保険、国民健康保険、後期高齢者医療制度 診療報酬：保険診療、自由診療、混合診療、 保険診療による診療報酬算定、診療報酬支払いのしくみ ・自由開業医制度とフリーアクセス <p>2. 病院組織</p> <ul style="list-style-type: none"> ・病院組織図（例）：理事会、医療部門、事務部門 ・理事会：理事長、院長、事務長、理事 ・医療部門 <ul style="list-style-type: none"> 医局 看護部門 コメディカル部門：薬剤、栄養・給食、検査、リハビリテーション 健診部門 ・事務部門 <ul style="list-style-type: none"> 総務部門：人事、総務、用度 医事部門：受付、レセプト請求業務 経理部門：会計 経営企画・情報管理部門 <p>3. 病院業務を支える外部業者</p> <ul style="list-style-type: none"> ・医療系 <ul style="list-style-type: none"> 臨床検査代行、薬局、滅菌委託業務、医療廃棄物処理、 院内医療機器保守点検委託業務、医療用ガス供給設備保守点検、 リネンサプライ・病院寝具、院内清掃、病院給食、患者搬送 ・事務系 <ul style="list-style-type: none"> 医療事務代行、院内物品管理、医師・看護師紹介 <p>4. 今後の課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2025年問題 <ul style="list-style-type: none"> 地域包括ケアシステム ・医業外事業 <ul style="list-style-type: none"> 自由診療、医療法人が行ってよい医業外事業 ・共同化と共有化：購買、検査機器・要員、薬局 <p>(確認クイズ)</p>

10. ここから始める！業界知識の基礎（小売業編）

- [概要] 小売業界に関して知識のない方を対象に、小売業の役割、種類と特性、マーチャダイジング、ストアオペレーションなど小売業界の基礎知識を習得していただくことを目的としています。また、今後の小売業界の課題に関しても取り上げます。
- [学習目標]
- ・小売業の役割、種類と特性、マーチャダイジング、ストアオペレーションなど小売業界の基礎知識を習得する
 - ・今後の小売業界における課題を理解する
- [受講対象者] ・小売業界に関する基礎知識を習得したい方
- [前提条件] 特になし
- [日数] 半日間（3時間）
- [形式] 講義＋演習（講義中心、90：10）
- [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、

[タイムスケジュール]

日程	内容
	<p>1. 小売業界とは</p> <ul style="list-style-type: none"> ・小売業の役割 生産者と消費者との橋渡し 消費者に対する役割、生産者に対する役割 ・小売業の種類と特性 店舗形態別：専門店、百貨店、GMS、スーパーマーケット、ホームセンター、ドラッグストア、コンビニエンスストア、スーパーセンター 組織形態別：ボランタリーチェーン、フランチャイズチェーン、COOP、レギュラーチェーン ・商業集積：商店街、ショッピングセンター <p>2. マーチャンダイジング</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マーチャンダイジングとは ・商品計画：商品構成、品ぞろえの幅と奥行き、総合化と専門化 店舗形態別商品構成の特徴 ・仕入計画・仕入交渉：仕入先の種類、仕入方法 ・仕入・補充発注：定量発注方式、定期発注方式 ・値入・価格設定：価格設定方法、プライスゾーン・ライン・ポイント、 値入高・値入率 ・棚割・販促企画：棚割表の作成方法、販促の種類 ・荷受・検品：数量検品、品質検品 ・保管・補充・ディスプレイ・売価変更： ディスプレイに必要な要素・評価基準、ゴールデンライン、陳列器具の形状による基本パターン、値下げ・見切り ・商品管理：販売管理、在庫管理 ・物流：物流の種類、物流センター（一括物流在庫型センター、一括物流通過型センター） <p>3. ストアオペレーション</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ストアオペレーションとは ・開店準備 ・日常業務 ・メンテナンス業務 <p>4. 今後の課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ネット通販に対する対抗策 ・高齢化社会への対応 ・インバウンド需要への対応 <p>(確認クイズ)</p>

11. 生産性を上げる働く技術

- [概要] 働き方改革に国を挙げて取り組まれています。残業時間削減を目的とした労働時間規制が中心です。しかし、労働時間を削減して売上が下がったり、外注費が増加したりしては困ります。単に労働時間を削減するのではなく、生産性を上げて労働時間を削減することがいま求められています。日本の時間当たり労働生産性は OECD35 カ国中 20 位、先進 7 カ国中最下位であり国際競争力面でも生産性を上げる必要があります。このコースでは、生産性を上げる仕事術・会議術・コミュニケーション術・問題解決術・企業文化の概要についてご紹介いたします。
- [学習目標]
- ・生産性とは何かを理解する
 - ・生産性を上げる仕事術を理解する
 - ・生産性を上げる会議術を理解する
 - ・生産性を上げるコミュニケーション術と問題解決術を理解する
 - ・生産性を上げる企業文化を理解する
- [受講対象者]
- ・人事総務担当者の方
 - ・人材育成担当者の方
- [日数] 半日間（3 時間）
- [形式] 講義＋演習（講義中心、70：30）
- [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
受講者用：ポストイット（7cm×7cm 程度のもの）
1 束／名、マジック 1 本／名
模造紙 2 枚／グループ またはホワイトボード 1 枚／グループ
1 グループは 3～4 名

[タイムスケジュール]

日程	内容
	<p>1. 生産性とは 生産性の定義 生産性を上げる方法 生産性を上げる必要性</p> <p>2. 生産性を上げる仕事術 生産性を上げる仕事の手順 仕事の断捨離</p> <p>3. 生産性を上げる会議術 (演習) 会議の種類と実施方法 会議の目的別種類 会議の種類ごとの実施方法 会議の断捨離</p> <p>4. 生産性を上げるコミュニケーション術と問題解決術 生産性を上げるコミュニケーション術 論理的に話す技術 論理的に文章を書く技術 生産性を上げる問題を解決術 論理的な問題の定義 論理的な問題解決ステップ 論理的な問題解決ステップで必要な思考法</p> <p>5. 生産性を上げる企業文化 実績は時間当たりで評価する 時間の無駄使いは厳禁 自主的に時間を使う</p>