

No.	カリキュラム名	実施日程	研修会場13:30～17:00	営業、SE、共通区分	受講層	受講の狙い	研修カリキュラム
01	顧客とICT導入の定量効果を追求し受注促進するためのシナリオ実践法(補助金活用も学ぶ)	1月16日(済)	クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京外上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001 http://www.qrm.co.jp/access.html	共通	提案活動経験者	中堅/中小企業へのICT提案では、投資金額を上回る回収効果がないと、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経験上、困難です。本研修では、物販業事業での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望みます。	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ーから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導入投資負担を1000万等、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たびにRFP貰う前に調査、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、	3月11日(水)	クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京外上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001 http://www.qrm.co.jp/access.html	営業	営業職新人からマネージャー迄	RFP貰ってから、1週間程度で提案書を速攻で作成するプラクティスが未だに散見されますが、受注確率は低いです。本研修では検討がホットになる前に日々の営業訪問で早めにもれなく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を貰う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企業開示情報を把握しましょう。 3. 定量効果算定に必要な在庫回転日数など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が無いように腹落ちする研修	1月18日(済)	クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京外上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001 http://www.qrm.co.jp/access.html	共通	提案活動経験者	簿記2級程度の知識がないと、製造原価と売上原価の違いが分からず、売上総利益の計算プロセスが誤ってしまいます。また人件費でも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人がSIER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ないと自信を持った仕事ができせん。 簿記検定試験から入るのは遠回りになるので、今更人に聞け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、売れなかった分は棚卸資産(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。売上原価と棚卸資産に分かれる。 4. 営業と本社の人件費は販売費・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。減価償却をしなければ費用にならない。 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。収益力は世間では利益を意味している。この違いを覚えておこう。 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、迷いが無いように腹落ちして頂きます。

No.	カリキュラム名	実施日程	研修会場13:30～17:00	営業、SE、共通区分	受講層	受講の狙い	研修カリキュラム
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	別途集合教育希望日程	クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京外上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001 http://www.qrm.co.jp/access.html	営業	営業リーダー層	資本金3億円以下等の中堅企業等では、ICT等設備投資に伴う補助金申請では“経営力強化計画”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力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. 経営力強化法の知識 2. 経営力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力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力強化方針策定、補助金申請等の支援ポイント 5. 経営力強化計画等の作成に最低限必要な経理知識 ※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～	別途集合教育希望日程	クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京外上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001 http://www.qrm.co.jp/access.html	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%近く進み中で、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S I E Rには、取引情報をどのような簿記の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、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S I E R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・在庫異動、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固定資産関連取引 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。

No.	カリキュラム名	実施日程	研修会場13:30～17:00	営業、SE、共通区分	受講層	受講の狙い	研修カリキュラム
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導入定量効果訴求法)	3月19日(月)	クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京外上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001 http://www.qrm.co.jp/access.html	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ので、大企業でも整然と資産の価額と償却や保守費用が適格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い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) バランススコアカード理論(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/BI活用領域 中小企業診断士試験等の受験にも有効	2月13日	日本事務器本社 大江戸線、西新宿5丁目駅徒歩5分 https://www.njc.co.jp/company/branch/	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的な視点や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、仮説提起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BI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BI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. BI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。

No.	カリキュラム名	実施日程	研修会場13:30～17:00	営業、SE、共通区分	受講層	受講の狙い	研修カリキュラム
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)	3月4日(月)	クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京外上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001 http://www.qrm.co.jp/access.html	共通	マネージャー層	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準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 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)	別途集合教育希望日程	クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京外上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001 http://www.qrm.co.jp/access.html	共通	人事給与ソリューション営業担当	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. 出退勤日数、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
10	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)	別途集合教育希望日程	クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京外上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001 http://www.qrm.co.jp/access.html	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. 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

No.	カリキュラム名	実施日程	研修会場13:30～17:00	営業、SE、共通区分	受講層	受講の狙い	研修カリキュラム
11	<p>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、キャッシュフロー計算の勉強が大事だと気付いた方のための研修です)</p> <p>中小企業診断士試験等の受験にも有効</p>	別途集合教育希望 日程	<p>クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京外上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001</p> <p>http://www.qrm.co.jp/access.html</p>	共通	要件定義担当者	<p>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、キャッシュフロー計算の勉強が大事だと気付いた方のための研修です。</p> <p>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偏重経営から、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。</p> <p>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。</p> <p>中小企業診断士試験等の受験にも有効</p>	<p>1. キャッシュフロー計算</p> <p>(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</p> <p>2. 経営管理へのキャッシュフロー計算の活用</p> <p>(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</p> <p>※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があります。 ※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。</p>

No.	カリキュラム名	実施日程	研修会場13:30～17:00	営業、SE、共通区分	受講層	受講の狙い	研修カリキュラム
12	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提案/SEの常識)	別途集合教育希望 日程	クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京外上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001 http://www.qrm.co.jp/access.html	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。	<ol style="list-style-type: none"> 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 <ol style="list-style-type: none"> 事業セグメント視点でのグループ経営組織定義 業態セグメント視点でのグループ経営組織定義 市場・顧客セグメント視点でのグループ経営組織定義 機能セグメント視点でのグループ経営組織定義 経営管理業績、財政状態に関する開示規則 <ol style="list-style-type: none"> セグメント開示制度の基礎 セグメント開示に対応する経営管理情報要件定義 グループ経営管理の会計制度 <ol style="list-style-type: none"> 連結会計の基礎知識 企業結合会計の知識 移転価格税制の知識 カンパニー制会計の機能要件 <ol style="list-style-type: none"> カンパニー制における組織業績責任の特徴 カンパニー制会計制度の要件 グループシェアード会計の業務要件の基礎知識 <ol style="list-style-type: none"> グループシェアード会計のシステム事例と機能要件 グループキャッシュマネジメントの基礎知識 <ol style="list-style-type: none"> グループキャッシュマネジメントのねらい グループキャッシュマネジメントシステムの機能要件 <p>※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があります。</p>
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、インプリするために必要な営業の常識)	別途集合教育希望 日程	クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京外上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001 http://www.qrm.co.jp/access.html	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盤を習得して頂きます。	<ol style="list-style-type: none"> 有形固定資産会計 無形固定資産会計 リース資産会計 資産除去債務 減損会計 減価償却計算 IFRS16号固定資産会計への対応課題 その他関連事項 <p>※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があります。</p>

No.	カリキュラム名	実施日程	研修会場13:30～17:00	営業、SE、共通区分	受講層	受講の狙い	研修カリキュラム
14.	<p>製造業の利益管理（原価計算）の必須知識（日商初原価計算初級レベル）</p> <p>中小企業診断士試験等の受験にも有効</p>	2月5日	<p>日本事務器本社 大江戸線、西新宿5丁目駅徒歩5分</p> <p>https://www.njc.co.jp/company/branch/</p>	共通	要件定義担当者	<p>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、製造原価計算の勉強が大事だと気付いた方のための研修です。</p> <p>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。</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手頂きます。</p> <p>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。ネットでいつでも受験できる試験です。</p>	<p>1. 製造原価計算の基礎</p> <p>2. CVP分析と売上高予算再分析</p> <p>3. 損益計算</p> <p>4. 製造原価の分類と計算</p> <p>5. 仕訳の仕組み</p> <p>6. 模擬テスト</p> <p>※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。</p> <p>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。</p>
15	<p>生産管理の基礎知識</p> <p>（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）</p> <p>中小企業診断士試験等の受験にも有効</p>	別途集合教育希望日程	<p>クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京外上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001</p> <p>http://www.qrm.co.jp/access.html</p>	共通	製造業営業活動経験者	<p>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獲得を狙いとしています。</p> <p>中小企業診断士試験等の受験にも有効</p>	<p>1. 生産管理の機能体系</p> <p>2. 生産計画機能</p> <p>3. 生産コントロール機能</p> <p>4. 生産情報システムの用語の知識</p> <p>①MRP</p> <p>②CAD、CAM、CAE、CAT、PDM</p> <p>③MES</p> <p>④スケジューラ</p> <p>⑤IoT</p> <p>※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。</p> <p>※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</p>

No.	カリキュラム名	実施日程	研修会場13:30～17:00	営業、SE、共通区分	受講層	受講の狙い	研修カリキュラム
16	<p>在庫管理の必須知識</p> <p>(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)</p> <p>中小企業診断士試験等の受験に有効</p>	別途集合教育希望日程	<p>クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京外上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001</p> <p>http://www.qrm.co.jp/access.html</p>	共通	在庫管理ソリューション提案経験者	<p>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。</p> <p>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とします。</p> <p>中小企業診断士試験等の受験に有効</p>	<p>1. 在庫管理の機能体系</p> <p>2. SCMにおける在庫管理の意義</p> <p>3. 戦略経営視点での在庫の種類</p> <p>4. 最適在庫と発注量決定</p> <p>5. 不定期発注在庫補充管理</p> <p>6. 定期発注在庫補充管理</p> <p>7. 経済的発注量(EOQ)の考え方</p> <p>8. 最適在庫量の決定</p> <p>9. 有効在庫管理</p> <p>10. SCMにおける在庫ポイントの決定</p> <p>11. 在庫管理の機能要求分析</p> <p>①受注プロセス連携</p> <p>②売上プロセス連携</p> <p>③発注プロセス連携</p> <p>④購買プロセス連携</p> <p>⑤生産プロセス連携</p> <p>⑥移動プロセス連携</p> <p>12. 在庫管理の会計知識</p> <p>①. 棚卸資産の定義</p> <p>②. 購入品の取得価額</p> <p>③. 生産品の取得価額</p> <p>④. 在庫払出原価計算の種別</p> <p>⑤. 連結決算上の棚卸資産評価の決定</p> <p>⑥. 複数在庫拠点移動における在庫原価管理</p> <p>⑦. 棚卸資産の評価替制度</p> <p>⑧. 在庫効率指標</p> <p>⑨. 在庫管理と内部統制</p> <p>⑩. その他関連事項</p> <p>※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。 ※講師著書をテキスト“キャッシュフロー生産管理”(税別2880円)を使用いたします。</p>

No.	カリキュラム名	実施日程	研修会場13:30～ 17:00	営業、SE、 共通区分	受講層	受講の狙い	研修カリキュラム
17	<p>基幹系・管理系のKGI/KPIの定石と要件定義(管理会計の基礎)</p> <p>(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)</p> <p>中小企業診断士試験等の受験にも有効</p>	2月26日(火)	<p>クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京外上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001</p> <p>http://www.qrm.co.jp/access.html</p>	共通	基幹系ソリューション提案経験者	<p>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。</p> <p>中小企業診断士試験等の受験にも有効</p>	<p>1. KGI、KPIの活用目的</p> <p>(1) KGI、KPIの活用目的</p> <p>(2) KPIの一般的な展開構造</p> <p>(3) KGI、KPIの設計要件</p> <p>(4) KPI設計上考慮すべきSEGキーや統計項目</p> <p>(5) KGI/KPI向上に直結する事業活動の主要成功要因例示</p> <p>2. KGI、KPIの種類</p> <p>(1) KGIから財務視点のKPI展開</p> <p>(2) KGIから非財務・活動視点のKPI展開</p> <p>3. BSCによる財務視点のKGIと非会計情報のKPI連携方法</p> <p>4. サプライチェーンのKPI</p> <p>5. 生産プロセスのKPI</p> <p>6. 物流プロセスのKPI</p> <p>7. その他関連事項</p> <p>※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。</p> <p>※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。</p>

No.	カリキュラム名	実施日程	研修会場13:30～17:00	営業、SE、共通区分	受講層	受講の狙い	研修カリキュラム
18	<p>製造業が儲かるための管理会計情報活用術</p> <p>(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)</p> <p>中小企業診断士試験等の受験にも有効</p>	別途集合教育希望日程	<p>クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京外上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001</p> <p>http://www.qrm.co.jp/access.html</p>	共通	製造業営業経験者(上級)	<p>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。</p> <p>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</p> <p>中小企業診断士試験等の受験にも有効</p>	<p>1. “儲かる”とは(企業価値、FCF、ROAで定義する)</p> <p>2. “儲ける”要素を、フリーキャッシュフロー(FCF)から展開</p> <p>3. “儲ける”要素を、ROAから展開</p> <p>4. “儲けるか”のための原価管理の要件例示</p> <p>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</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。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。</p> <p>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。</p> <p>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</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。営業利益の予実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。</p> <p>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。</p> <p>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法で算出することができるようにする</p>
19	<p>顧客情報管理の知識</p> <p>(CRMソリューション営業が提案に必要な最低限の常識)</p>	別途集合教育希望日程	<p>クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京外上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001</p> <p>http://www.qrm.co.jp/access.html</p>	共通	顧客管理ソリューション担当者	<p>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</p>	<p>1. マーケティングに有効な引合・見積プロセス情報</p> <p>2. 見積・受注・販売プロセスの与信管理プロセス要件</p> <p>3. 販売履歴管理の要件</p> <p>4. CRMの機能要件</p> <p>5. その他関連事項</p> <p>※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。</p>

No.	カリキュラム名	実施日程	研修会場13:30～17:00	営業、SE、共通区分	受講層	受講の狙い	研修カリキュラム
20	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)	別途集合教育希望日程	クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京外上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001 http://www.qrm.co.jp/access.html	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	2月15日	クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京外上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001 http://www.qrm.co.jp/access.html	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EDI 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. 売上リベート取引要件 (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受講層の構成によって一部変更される場合もあります。

No.	カリキュラム名	実施日程	研修会場13:30～17:00	営業、SE、共通区分	受講層	受講の狙い	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 (製販基幹系システム提案に有効な業務常識)	1月31日 3月1日	クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京外上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001 http://www.qrm.co.jp/access.html	共通	販売管理ソリューション営業経験者(上級)	我が国もIFRS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ヘインタフェース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義務の履行による収益の認識 ⑥変動対価の収益認識 ⑦返品権販売、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系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/SE”として取得しておきたい検定対策)	2月19日	日本事務器本社 大江戸線、西新宿5丁目駅徒歩5分 https://www.njc.co.jp/company/branch/	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/SE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	1. 販売、購買プロセスと必要な仕訳・複式簿記の知識 2. 在庫受払、棚卸と必要な仕訳・複式簿記の知識
24	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	別途集合教育希望日程	クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京外上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001 http://www.qrm.co.jp/access.html	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. 役員の業務経歴の見方 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受講層の構成によって一部変更される場合もあります。

No.	カリキュラム名	実施日程	研修会場13:30～17:00	営業、SE、共通区分	受講層	受講の狙い	研修カリキュラム
25	450万円に増額した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	別途集合教育希望日程	クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京外上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001 http://www.qrm.co.jp/access.html	営業	IT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IT補助金申請作成はSI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為に、申請に採択されるために必要なSWOT分析や、IT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. 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OK）取得操作方法など
26	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	2月14日	日本事務器本社 大江戸線、西新宿5丁目駅徒歩5分 https://www.njc.co.jp/company/branch/	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SI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ICT活用ポイントを学び補助金申請が採択される要件をまなびます。	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ICT活用ポイント ⑤補助金が採択されるためのICT構成 ⑥補助対象のICTの顧客が享受する導入期待効果分析 ⑦補助対象IT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の操作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

No.	カリキュラム名	実施日程	研修会場13:30～17:00	営業、SE、共通区分	受講層	受講の狙い	研修カリキュラム
27	軽減税率適用以降の消費税の知識	1月28日 2月1日 3月7日	クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京メトロ上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001 http://www.qrm.co.jp/access.html	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。	<ol style="list-style-type: none"> 1. 新制度の概要 2. 軽減税率適用品目の知識（飲食品、定期購読新聞） 3. 飲食品の譲渡の範囲Q&A 4. 飲食品の輸入取引に対する消費税の知識 5. 外食に対する消費税の知識 6. 一体資産に対する消費税の知識 7. 軽減税率対策補助金の知識と活用法 8. 軽減税率適用迄の準備事項 9. 価格表示の知識 10. 経過措置の知識 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） 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） 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
28	新EXPLANNER基幹系提案に必要な業務知識	1月17日	クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京メトロ上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001	共通	営業活動職全般	新EXPLANNER提案に必要な知識を学ぶ	<ol style="list-style-type: none"> 1. 業務プロセス別導入効果 2. 提案書で訴求すべき経営効果のポイント、KPIの知識 3. 周辺システムとの連携要件 4. EXPLANNER基幹系から会計系への仕訳情報生成要件 5. 軽減税率消費税制への対応要件 6. モノづくり補助金申請（1000万円規模）獲得の申請ポイント
29	BI活用提案受注ポイント	3月29日（金）	クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京メトロ上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001 http://www.qrm.co.jp/access.html	共通	営業活動職全般	効果的なBI活用提案プロセスを学び受注に貢献する	<ol style="list-style-type: none"> 1. 顧客にBIが必要とされる理由 2. BIの代表的な適用事例 <ol style="list-style-type: none"> ① 製造業 ② 流通業 ③ 業務プロセス別適用事例 3. デモツールが説明できる経営管理知識 4. 受注までのアプローチや顧客業務分析のプロセス

No.	カリキュラム名	実施日程	研修会場13:30～ 17:00	営業、SE、 共通区分	受講層	受講の狙い	研修カリキュラム
30	EXPLANNER等基幹系ソリューション提案書作成ケーススタディー	別途集合教育希望 日程	クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京外上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001 http://www.qrm.co.jp/access.html	営業	営業活動職全般	Explanner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	<ol style="list-style-type: none"> 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 2. 課題解決のためのソリューション活用を抽出する 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。 4. ヒヤリングできた要件と提案システムとのF&Gを行う。 5. ソリューションの業務情報関連図を作成する。 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。 7. 提案書を作成する 8. 定量的な投資効果を棚卸回転日数、BSCなど明確な手法を用いて効果的に算出する。 9. トッププレゼンを行う。 10. 厳しい質問攻勢に的確に回答する。
31	流通業基幹系ソリューション提案書作成ケーススタディー	別途集合教育希望 日程	クリマソフト本社 JR上野駅徒歩5分 東京外上野駅 2番出口徒歩3分 台東区東上野3-14-8 まつの屋ビル5F 03-5812-4001 http://www.qrm.co.jp/access.html	営業	営業活動職全般	Explanner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	<ol style="list-style-type: none"> 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 2. 課題解決のためのソリューション活用を抽出する 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。 4. ヒヤリングできた要件と提案システムとのF&Gを行う。 5. ソリューションの業務情報関連図を作成する。 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。 7. 提案書を作成する 8. 定量的な投資効果を棚卸回転日数、BSCなど明確な手法を用いて効果的に算出する。