

■教材情報データシート

**ビジネス系**

# ■ISO 9000 シリーズに基づく品質保証システムの進め方

## 【記入者】

御子柴 光英 所属：長野職業能力開発促進センター

## 【教材のねらい】

“ISO 9000 シリーズ規格”とは、ISO（国際標準化機構）によって、1987年に制定（1994年に一部改訂）された「品質管理および品質保証の規格のことで、製品そのものでなく、企業の品質保証体制についての要求事項を規定した国際規格」のことである。

現在、国内外の取引先から取得を要求される企業が増え、ISO 9000規格による品質管理により従業員の意識が変わり、仕事の効率や企業活力が向上するかどうか注目されている。

ISO 9000規格は本来大企業向けの規格で製造業からサービス業までほとんどすべての産業分野に適用できるように配慮して作られている。

ISO 9000規格の20項目の品質システム要求事項の解釈の仕方を明確にして効果的で適切な品質保証システムの進め方を考え理解することを目的とする。

## 【内容】

1. ISO 9000 シリーズと品質保証（概論）
  - (1) ISO シリーズ規格の制定
  - (2) ISO 規格の概要
  - (3) 品質システム審査登録制度
  - (4) 品質保証事項
2. 品質保証事項
  - (1) ISO 9000 シリーズの品質保証事項
  - (2) 20項目の品質システム要求事項の解説
3. 品質保証システムの確立
  - (1) ISO 9000 シリーズに基づく品質保証システムの確立
  - (2) 企画・開発段階の品質保証
  - (3) 生産段階の品質保証
  - (4) 販売・サービス段階の品質保証
4. 監査登録のための活動
  - (1) ISO 9000 シリーズに基づく品質保証システム監査登録のための活動
  - (2) 品質マニュアル
  - (3) 内部品質監査
5. 監査登録制度
  - (1) ISO 9000 に基づく審査登録制度
6. グループディスカッション
  - (1) グループディスカッションの実施
  - (2) 結果の発表と講評

### (3) 質疑応答

#### 【作者名】

御子柴 光英 所属：長野職業能力開発促進センター

#### 【教材作成年月日】

平成 10 年 9 月

#### 【セミナー時間数】

14 時間

#### 【体系図での位置】

業 種 名：管理・サービス系  
職 務：生産管理  
職務構成名：品質管理

#### 【レベル表示】

専門Ⅱ

#### 【セミナー対象者】

1. 「ISO 9000 シリーズ取得」に関心があり、これから取り組もうとしている技術スタッフ、品質保証スタッフの者
2. 「ISO 9000 シリーズ取得」のための内部監査を実施する者

#### 【教材形態】

1. 開 発 形 態：指導員が開発
2. セミナーの実施形態：情報提供型
3. 教 材 の 種 類：市販図書、自作教材、ビデオ、自作副教材（実習課題）
4. 補 助 教 材：OHP

#### 【参考文献】

1. メインテキスト：日本工業標準調査会（審議）：『JISZ 9900 品質システム—設計、開発、製造、据付け及び付帯サービスにおける品質保証モデル』、日本規格協会、1994 年
2. 日本品質システム審査登録認定協会：『ISO 9000 の認定とそのしくみ』、日本品質シス

- テム審査登録認定協会、1994年
3. ISO 編著／久米均・中條武志共訳：『中小企業のための ISO 9000』日本規格協会、1997年
  4. 細谷克也：『品質システム要求事項の解説』日科技連出版社、1997年
  5. 細谷克也：『品質マニュアル作成の手引き』日科技連出版社、1997年
  6. 細谷克也：『品質監査の進め方とチェックリスト』日科技連出版社、1997年
  7. 東京都商工指導所工業部：『中小企業のための ISO 9000 シリーズ認証取得マニュアル』、保文社、1997年
  8. 日刊工業新聞社：『工場管理 10月特別号』日刊工業新聞社、1998年

## ■固定資産管理実務

### 【記入者】

吉永 今日子 所属：兵庫職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

ビジネス系のセミナーとして広く会計実務を修得できることを目的として作成した。

企業の事務管理部門の中堅社員を対象として、固定資産の会計処理・税法上の扱い・設備投資の意義等について学べるようになっている。

このセミナーでは計算技術だけではなく、企業経営にとっての設備投資の意義を再認識し、多角的な視点から固定資産を分析できることを目指している。

### 【内容】

1. 固定資産とは
  - (1) 有形固定資産の分類
  - (2) 無形固定資産の分類
  - (3) 投資等の分類
  - (4) 流動資産と固定資産について
2. 固定資産と企業会計
  - (1) 商法における固定資産
  - (2) 固定資産の経理
  - (3) 売却と除却
  - (4) 圧縮記帳
  - (5) 資本的支出と修繕費
3. 固定資産と税務会計
  - (1) 減価償却資産と非減価償却資産
  - (2) 減価償却資産の計算
  - (3) 税務上の減価償却の方法
  - (4) 特別な償却率による方法
  - (5) 資本的支出と修繕費
4. リース
  - (1) リースとレンタルの違い
  - (2) ファイナンスリースとオペレーティングリース
  - (3) 資金繰りとしてのリースの特徴
  - (4) 法人税法上のリースの取り扱い
5. 固定資産効率の計算
  - (1) 安全性を表す財務比率
  - (2) 設備投資と資金調達
  - (3) 設備投資の採算計算
  - (4) 限界利益を使用した設備投資効果の計算

## 【作者名】

吉永 今日子 所属：兵庫職業能力開発促進センター

## 【教材作成年月日】

平成 10 年 11 月 10 日

## 【セミナー時間数】

12 時間

## 【体系図での位置】

業 種 名：製造業および卸・小売業  
職 務：経理・財務  
職務構成名：管理会計実務

## 【レベル表示】

専門Ⅱ

## 【セミナー対象者】

経理・財務に携わる者

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：指導員による開発
2. セミナーの実施形態：情報提供型＋技能・技術習得型
3. 教 材 の 種 類：自作教材
4. 教 材 開 発 ツ ール：Word 97

## 【参考文献】

1. 横山和夫著「減価償却の実際」日経文庫
2. 日本公認会計士協会「固定資産の管理」同文館
3. 辻 敢、齊藤幸司著「新税制早わかり」銀行研修社
4. 「だれでもわかる減価償却」日本税務協会
5. 細野康弘著「資金繰りの手ほどき」日経文庫
6. 久保田政純著「設備投資計画の立て方」日経文庫
7. 加藤正光著「知っておきたい法人税」大蔵財務協会

## 【引用文献】

1. 「会計処理ガイドブック」清文社 吉野昌年編著より引用

## ■ビジネスセンスアップ2

### 【記入者】

梅地 務 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

マネジメント感覚を身につけるとともに、組織についての機能と役割組織管理について理解をする。

### 【内容】

1. 経営基礎知識
  - (1) 仕事とマネジメント
    - ① マネジメントの心得
    - ② マネジメント意識
    - ③ コスト意識
    - ④ 人と組織のマネジメント
  - (2) 経営の基礎知識
    - ① マネジメントの本質
    - ② 経営と目標管理
    - ③ 計画の考え方  
PDS サイクル
    - ④ マーケティング的発想
    - ⑤ 経営環境、情報管理
2. 組織と仕事
  - (1) 組織（職場）の知識
    - ① 組織とは  
組織の機能と役割  
組織の基本原則
    - ② 組織とマネジメント
  - (2) 管理論と仕事
    - ① 伝統的管理論
    - ② モチベーション論  
動機づけ、グループリーダーシップ
    - ③ 組織管理
3. 演習課題

### 【作者名】

藤代 圭子 所属：株式会社 学宣



## 【教材作成年月日】

平成 10 年 3 月 31 日

## 【セミナー時間数】

18 時間

## 【体系図での位置】

業 種 名：

職 務：

職務構成名：

## 【セミナー対象者】

営業・販売・企画・一般事務に従事する者

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：企業又は団体が開発
2. セミナーの実施形態：創造開発型（試作・開発型）
3. 教 材 の 種 類：自作教材
4. 補 助 教 材：なし
5. 教 材 開 発 ツ ー ル：一太郎 Ver 8

## ■管理職のための目標管理と評価

### 【記入者】

相澤 範幸 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

情報サービス産業においては、業務がプロジェクト単位、クライアント単位で遂行されることが多い。その中ではリーダー持つ役割が非常に大きく、プロジェクトの成果はもちろん、メンバーの能力の向上や生産性向上に、重要なポジションを占めることになる。プロジェクトリーダーとしての役割認識とマネジメント手法の確立、メンバーの評価と育成は今後の重要な鍵となる。

プロジェクトリーダーとして習熟しておきたいプロジェクト目標管理、部課目標管理の考え方と手法、さらに企業としての経営目標と個人としてのキャリア目標のベクトルを能力開発という軸で統合することを目指す。

### 【内容】

1. 情報サービス産業における目標管理の仕組み
  - (1) プロジェクト管理と目標管理の現状
  - (2) 目標管理の意義とねらい
  - (3) 目標管理の種類
  - (4) 目標管理の基本的役割
  - (5) 目標管理の実務フロー
  - (6) 目標管理ツール
2. 目標と事業戦略
  - (1) 事業戦略における企業ビジョンの役割
  - (2) 中長期経営計画と企業ビジョン
  - (3) グループディスカッション  
「情報サービス産業のプロジェクト管理のあり方」
3. 目標面接の実施
  - (1) 目標面接制度の仕組み
  - (2) 面接制度の導入と運営
  - (3) 面接の役割
4. 評価制度の概要
  - (1) 目標管理制度と人事考課制度の関連
  - (2) 考課項目への反映
  - (3) 人事考課の実務フロー
  - (4) 考課基準における着眼点

### 【作者名】

生涯職業能力開発促進センター

## 【教材作成年月日】

平成8年3月31日

## 【セミナー時間数】

30時間

## 【体系図での位置】

業 種 名：情報サービス業  
職 務：人事労務・能力開発  
職務構成名：労務企画・管理

## 【セミナー対象者】

プロジェクト管理者、管理職

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：外部委託
2. セミナーの実施形態：知識習得型
3. 教 材 の 種 類：自作教材（テキスト）  
テキスト名：管理職の目標管理と評価
4. 補 助 教 材：OHP

## 【参考文献】

1. 「ソフトウェア開発のプロジェクト管理」 篠山 勲 著 日刊工業新聞社
2. 「SE 育成読本」 U&E 研究会 コンピュータエイジ社
3. 「業績評価システム」 林 伸二 著 同友館
4. 「ソフト新時代と人材育成」 通商産業省機械情報局 編
5. 「情報サービス産業白書 96年版」 情報サービス産業協会
6. 「ソフトウェアの知識」 山本欣子 著 日本経済新聞社
7. 「成果主義の『新雇用システム』(JISA モデル)」(社)情報サービス産業協会
8. 「ビジョナリーカンパニー」 J・C・コリンズ/J・I・ポラス著 日経 BP 出版センター
9. 「目標管理の手引」 金津健治 著 日本経済新聞社
10. 「新しい目標管理の要点」 大須賀 匡/猿谷雅治 著ダイヤモンド社
11. 「目標管理を成功させる実務手順」 申田武則 著 中経出版
12. 「目標管理ハンドブック」(賃金事情別冊増刊) 産労総合研究所
13. 「現代の経営」上・下 P・F・ドラッカー 著 ダイヤモンド社
14. 「経営行動」 H・A・サイモン 著 ダイヤモンド社
15. 「能力的資格制度」 鍵山整充 著 白桃書房
16. 「目標達成の秘訣」 ロジャー・ブラック著 TBSブリタニカ
17. 「考課者読本」 平井征雄 著 日本総研ビジコン
18. 「能力主義と企業社会」 熊沢 誠 著 岩波新書

19. 「目標管理による人事革新」 大久保修三 「JRR」 H8・8月号掲載論文

## ■ファイナンシャル・アドバイザー

### ～税務・相続・事業承継専門知識編～

#### 【記入者】

中西 誠 所属：生涯職業能力開発促進センター

#### 【教材のねらい】

金融自由化に伴い、損保社員にも金融資産やその活用に関する幅広い知識が要求されている。特に、このコースでは、税務・相続・事業承継にかかわる知識を習得し、代理店・顧客へのアドバイス能力を高め、きめ細やかなサービスの提供が期待できる。

#### 【内容】

1. 税制の現状と改正の動き  
税制の現状、税制改正の方向
2. 所得税の基礎知識  
所得税のしくみ
3. 法人税の基礎知識  
法人税のしくみ
4. 相続・贈与・事業承継にかかわる税務  
相続税にかかわる税務、贈与税にかかわる税務
5. 財産評価と税務  
土地の評価について、非上場株式の評価について、上場株式の評価について  
ゴルフ会員権の評価について
6. 不動産取引と税務  
土地・建物等の譲渡、居住用財産の譲渡の特例、借地権の税金

#### 【作者名】

生涯職業能力開発促進センター

#### 【教材作成年月日】

平成9年1月20日

#### 【セミナー時間数】

12時間

## 【体系図での位置】

業 種 名：  
職 務：  
職務構成名：

## 【セミナー対象者】

税務・相続等の専門的知識を求める金融・保険業社員

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：外部委託
2. セミナーの実施形態：知識習得型
3. 教 材 の 種 類：自作教材

## ■プレゼンテーション技法 1

### 【記入者】

梅地 務 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

企画書の作成技術・立案のプロセス・表現力を理解すると共に、効果的なプレゼンテーションを身につける。

### 【内容】

1. 企画書の作成技術
  - (1) ビジネスにおける企画の背景
  - (2) 企画の目的
  - (3) 企画と提案の違い
  - (4) 企画のシステム化
  - (5) 企画・アイデアの違い
  - (6) 企画の種類
  - (7) 使用目的から分類
2. 企画立案のプロセス
  - (1) オリエンテーション
  - (2) 情報の収集と分析
  - (3) コンセプト
  - (4) 企画の構想
3. 企画書作りの基本姿勢
  - (1) 企画の基本的な構成
  - (2) メイキング作業の流れ
4. 企画の文章・表現技術
  - (1) 論旨を明確化と組み立て
  - (2) 箇条書きの多様化
  - (3) 断定的表現
  - (4) 注意事項と情報

### 【作者名】

原口 忍 所属：株式会社 水工社

### 【教材作成年月日】

平成 10 年 3 月 31 日

## 【セミナー時間数】

18 時間

## 【体系図での位置】

業 種 名：  
職 務：  
職務構成名：

## 【セミナー対象者】

営業・販売・企画・一般事務に従事する者

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：企業又は団体が開発
2. セミナーの実施形態：創造開発型（試作・開発型）
3. 教 材 の 種 類：自作教材
4. 補 助 教 材：なし
5. 教 材 開 発 ツ ール：WORD 97



## ■プレゼンテーション技法 2

### 【記入者】

梅地 務 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

プレゼンテーションの意味を理解し、要点を掴み効果的なコミュニケーション技法を習得する。

### 【内容】

1. プレゼンテーションとは
  - (1) プレゼンテーションの基礎知識
  - (2) 企業のプレゼンテーション活用の背景
  - (3) 説明と説得
  - (4) プレゼンテーションの準備
  - (5) プレゼンテーションの基本原則
  - (6) プレゼンテーションの心構え
  - (7) プレゼンテーションにおける関係づくり
2. プレゼンテーションの要点
  - (1) プレゼンテーションの構成
  - (2) プレゼンテーションの話法
  - (3) プレゼンテーションの演出
  - (4) プレゼンテーションの4条件
  - (5) 説明の工夫
3. プレゼンテーションとコミュニケーション
  - (1) 効果的コミュニケーション法

### 【作者名】

原口 忍 所属：株式会社 水工社

### 【教材作成年月日】

平成 10 年 3 月 31 日

### 【セミナー時間数】

18 時間

## 【体系図での位置】

業 種 名：  
職 務：  
職務構成名：

## 【セミナー対象者】

営業・販売・企画・一般事務に従事する者

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：企業又は団体が開発
2. セミナーの実施形態：創造開発型（試作・開発型）
3. 教 材 の 種 類：自作教材
4. 補 助 教 材：なし
5. 教 材 開 発 ツ ー ル：WORD 97

## ■プレゼンテーション技法 3

### 【記入者】

梅地 務 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

プレゼンテーションにおける企画立案から実演まで総合的に行う。

### 【内容】

1. プレゼンテーション・プログラム
  - (1) 目的の明確化
2. 聴衆分析
3. プレゼンテーション・プログラムの作成
4. 配布用資料の作成
5. プログラムの構成
6. 質疑応答
7. リハーサル

### 【作者名】

原口 忍 所属：株式会社 水工社

### 【教材作成年月日】

平成 10 年 3 月 31 日

### 【セミナー時間数】

18 時間

### 【体系図での位置】

業 種 名：  
職 務：  
職務構成名：

### 【セミナー対象者】

営業・販売・企画・一般事務に従事する者

## 【教材形態】

1. 開発形態：企業又は団体が開発
2. セミナーの実施形態：創造開発型（試作・開発型）
3. 教材の種類：自作教材
4. 補助教材：なし
5. 教材開発ツール：WORD 97

## ■マーケティングの基本

### 【記入者】

浜口 康 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

「売る仕組み」を理解するための基準を整理させるため、マーケティングの体系・思想を理解させるものである。

### 【内容】

- マーケティングの意義とその変遷
  - ・消費者主義
  - ・企業の社会的責任
  - ・マーケティング戦略
  - ・マーケティングマネジメント演習

### 【作者名】

小濱 岱治 中小企業診断士

### 【教材作成年月日】

平成9年6月

### 【セミナー時間数】

18時間

### 【体系図での位置】

中堅社員層 マーケティング

### 【レベル表示】

専門 I

## 【セミナー対象者】

小売業・卸売業・サービス業に勤務する者

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：部外講師の作成
2. セミナーの実施形態：創造型
3. 教 材 の 種 類：主教材 本テキスト
4. 補 助 教 材：
5. 教 材 開 発 ツ ー ル：一太郎 8

## 【参考文献】

著者オリジナル

## ■マーチャンダイジング

### 【記入者】

浜口 康 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

顧客ニーズに適合する商品化計画の立て方と、仕入、在庫、流通チャネルの管理の実施方法を学ぶものである。

### 【内容】

- ・マーチャンダイジングの展開技法
- ・商品コントロール技法の基本
- ・仕入と在庫管理の展開
- ・業種業態とチャヤネルシステム
- ・流通のシステム化と効率化

### 【作者名】

小濱 岱治 中小企業診断士

### 【教材作成年月日】

平成9年6月

### 【セミナー時間数】

18時間

### 【体系図での位置】

中堅社員層 マーケティング

### 【レベル表示】

専門 I

## 【セミナー対象者】

小売業・卸売業・サービス業に勤務する者

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：部外講師の作成
2. セミナーの実施形態：創造型
3. 教 材 の 種 類：主教材 本テキスト
4. 補 助 教 材：
5. 教 材 開 発 ツ ー ル：一太郎 8

## 【参考文献】

著者オリジナル



## ■ミドル・マネジメントの経営能力アップ

### 【記入者】

中村 薫科 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

流通業を取り巻く環境が大きく変化している中、百貨店の管理職、上級専門職一人ひとりが従来以上に企画力、マネジメント能力が求められるようになったほか、関連会社の経営に携わる者も増えている。このため、管理職又は関連会社の経営に携わる予定の者が、それぞれの担当事業、業務を効果、効率的に推進していくために最も必要とされる変化と多様性への対応能力、業務遂行能力の向上を図ることを目的とする。

### 【内容】

1. 経営戦略の実際
  - (1) 経営戦略の基礎理論
  - (2) 経営戦略立案の方法
2. 外部環境分析
  - (1) 外部環境の分析方法
  - (2) 百貨店を取り巻く外部環境分析
3. 内部資源分析
  - (1) 内部経営資源（自社能力）の分析方法
  - (2) 百貨店の内部資源分析
4. 経営戦略の立案
  - (1) 経営目標、事業目標の設定
  - (2) 実行計画の立案
5. 経営戦略とマネジメント
  - (1) 経営戦略が遂行されるために
  - (2) 経営戦略のローリング

### 【作者名】

生涯職業能力開発促進センター

### 【教材作成年月日】

平成9年3月31日

### 【セミナー時間数】

18時間

## 【体系図での位置】

業 種 名：百貨店業  
職 務：  
職務構成名：

## 【セミナー対象者】

百貨店の管理職、上級専門職

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：業務委託
2. セミナーの実施形態：
3. 教 材 の 種 類：
4. 補 助 教 材：なし

## ■リーダーシップの基本

### 【記入者】

梅地 務 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

リーダーとしての資質、役割を理解すると共に、コミュニケーションの重要性を理解する。

### 【内容】

1. リーダーシップの概要
  - (1) リーダーシップとは
    - ① リーダーシップの意義・種類
    - ② リーダーシップの必要性
  - (2) リーダーの資質・役割
  - (3) リーダーシップの基本
    - ① 管理の考え方
    - ② リーダーシップのとり方
2. 勤労意欲の持たせ型
  - (1) 勤労意欲を高める条件
  - (2) 人間欲求の段階
  - (3) 意欲を高める対策
    - ① 興味の持たせ方
3. コミュニケーション
  - (1) ミュニケーションの重要性
  - (2) コミュニケーションの障害
  - (3) 効果的なコミュニケーション
  - (4) 命令の与え方のポイント
  - (5) 説得とその仕方
4. 演習課題
  - (1) リーダーとしてのプレゼンテーション
  - (2) リーダーシップの取り方課題演習
    - ① 状況別問題課題演習

### 【作者名】

渡邊 儀 所属：株式会社 学宣

### 【教材作成年月日】

平成 10 年 3 月 31 日

## 【セミナー時間数】

18 時間

## 【体系図での位置】

業 種 名：  
職 務：  
職務構成名：

## 【セミナー対象者】

営業・販売・企画・一般事務に従事する者

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：企業又は団体が開発
2. セミナーの実施形態：創造開発型（試作・開発型）
3. 教 材 の 種 類：自作教材
4. 補 助 教 材：なし
5. 教 材 開 発 ツ ール：一太郎 Ver 8

## ■営業力強化のためのマネジメントスキルアップ

### 【記入者】

齋藤 保仁 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

建設業界においては、今後、更なる営業強化が望まれている。このためには、優れた個々の営業マンの育成に加えて、組織としての営業強化を図っていくことが重要である。本講座は、個々の営業マンの個人的な資質だけに依存するだけでなく、組織的な営業を行えるような体制作りのマネジメントができる人材を育成することができる。

### 【内容】

1. 営業マネージャーとなるための挑戦課題
  - (1) 建設営業としての専門性の確立
  - (2) 建設営業マンのあるべき姿
  - (3) 営業マネージャーの責務
  - (4) 有能な営業マネージャーに求められる必須の要件
2. 営業組織の管理・強化に必要なマーケティング
  - (1) 部下の企画・戦略思考を強化するマーケティング
  - (2) 提案型営業能力を強化するマーケティング
  - (3) エリア・マーケティング戦略の重視
  - (4) 営業マンのマネジメント・スキル
3. 営業組織のマネジメント
  - (1) オペレーション・マネジメントの徹底活用
  - (2) 営業マンを活性化するマネジメント・ノウハウ
  - (3) 営業組織の活性化
4. 営業マンの意識改革と能力開発
  - (1) 営業マンのビジネス・マインドを動かす
  - (2) 営業マンの提案・企画能力を引き出す

### 【作者名】

生涯職業能力開発促進センター

### 【教材作成年月日】

平成9年3月31日

## 【セミナー時間数】

18 時間

## 【体系図での位置】

業 種 名：建築工事業  
職 務：営業・マーケティング  
職務構成名：販売管理・マーケティング

## 【セミナー対象者】

新任の営業管理職（部長クラスの者）

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：外部委託
2. セミナーの実施形態：情報提供型
3. 教 材 の 種 類：自作教材（テキスト）
4. 補 助 教 材：OHP

## ■海外工場運営のためのノウハウと実務

### 【記入者】

坪井 達宏 所属：生涯職業能力開発促進センター  
板野 隆文 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

製造業界においては、海外シフトが進行しており、現地工場マネジメントの重要性が増大している。進出先も、北米、欧州といった先進国から、アジア、中南米など多義に渡っており、多様な商慣習面、文化面などに対応する必要がある。

そのため、日本経営と現地商慣習との融合を図り、現地人活用のノウハウを習得する。特に、労使関係、法務、会計・財務など、国や現地に促してのノウハウを習得する。

### 【内容】

海外事業の事例研究  
海外工場運営のための基礎知識  
海外工場運営の為の課題演習（リスクマネジメント）

### 【作者名】

生涯職業能力開発促進センター

### 【教材作成年月日】

平成9年3月31日

### 【セミナー時間数】

12時間

### 【体系図での位置】

業 種 名：自動車・同付属品製造業  
職 務：国際業務  
職務構成名：国際戦略

### 【セミナー対象者】

管理職層、専門職層、主任、課長クラス

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：外部委託
2. セミナーの実施形態：情報提供型、創造開発型
3. 教 材 の 種 類：自作教材
4. 補 助 教 材：OHP

## 【参考文献】

1. 国際経営戦略 国文館 斎藤祥夫著
2. 国際企業経営入門 貿易研修センター（貿易大学）編 日本貿易振興会
3. グローバリゼーションの財務・会計戦略ビジネス 教育出版社 若杉明編著
4. 国際ビジネス実務戦略 産能大学出版部 萩原康弘著
5. 海外進出の企業戦略 財務詳報社 高倉信昭著
6. よくわかる ISO 14001 PHP 研究所 西 健著
7. 対米進出企業の労務管理のすべて 日本貿易振興会 トーマス・J・ネビンス著
8. 日本企業のアメリカ現地生産 東洋経済新報社 安保哲夫編著
9. 企業グローバル化の人材要件 日刊工業新聞社 石田英夫著



## ■雇用に関する法令

### 【記入者】

浜口 康 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

雇用契約の基準を理解するために、労働基準法、男女雇用機会均等法、パートタイム労働法他、関連書法令を事例を通して学ぶ。

### 【内容】

1. 年功処遇の見直し・年次有給休暇
2. 従業心の採用、配置、解雇・女子従業員への留意事項
3. 賃金、退職金の支払い・男女雇用機会均等法
4. 週40時間労働管理・パート労働・派遣労働  
(1) 労働組合

### 【作者名】

新里 昭子治 社会保険労務士

### 【教材作成年月日】

平成9年6月

### 【セミナー時間数】

18時間

### 【体系図での位置】

中堅社員層 労務管理

### 【レベル表示】

専門Ⅱ

## 【セミナー対象者】

ホワイトカラー労働者

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：部外講師の作成
2. セミナーの実施形態：情報提供型
3. 教 材 の 種 類：主教材 本テキスト
4. 教 材 開 発 ツ ー ル：一太郎8

## 【参考文献】

著者オリジナル

## ■最新 CS 手法による集客力アップ

### 【記入者】

相澤 範幸 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

すべての事業がそうであるように「お客様の満足を、組織的に創り続ける経営」をしなければ世の中に取り残されてしまう。いかに優れたトップ戦略であっても一部の戦略を除いては、現場最前線の改善活動、日常業務を通じてしか実現しない。CS 経営により、ボウリング場の質的向上をめざす。

### 【内容】

1. CS とはなにか
  - (1) いま、なぜ CS なのか
  - (2) 何のために CS を導入するのか
  - (3) CS のフレームワーク
2. 顧客満足度調査の方法
  - (1) CS 調査の推進方式
  - (2) CS 調査の原則とポイント
  - (3) CS 調査のすすめ方
  - (4) CS 調査の分析方法
  - (5) 改善方法
  - (6) 演習
  - (7) CS のための継続的情報収集システム理のあり方
3. CS 事例
  - (1) ケース事例

### 【作者名】

生涯職業能力開発促進センター

### 【教材作成年月日】

平成 8 年 3 月 31 日

### 【セミナー時間数】

12 時間

## 【体系図での位置】

業 種 名：  
職 務：  
職務構成名：

## 【セミナー対象者】

入社3年以上の中堅社員

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：外部への委託
2. セミナーの実施形態：知識習得型
3. 教 材 の 種 類：自作教材（テキスト）  
テキスト名：最新CS手法による集客力アップ
4. 補 助 教 材：OHP

## ■財務諸表と分析実務

### 【記入者】

梅地 務 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

財務諸表の役割・機能を理解すると共に、諸数値の分析を行い、目標管理と戦略的展開の仕方を理解する。

### 【内容】

1. 財務諸表の見方活かし方
  - (1) 貸借対照表の見方
    - ① 貸借対照表の意義
    - ② 貸借対照表の機能と役割
    - ③ 貸借対照表の分析
  - (2) 損益計算書の見方
    - ① 損益計算書の意義
    - ② 損益計算書の機能と役割
    - ③ 損益計算書の分析
2. 会計戦略の進め方
  - (1) 戦略的会計への展開
    - ① B/S、P/Lの作成
    - ② 採算分析の基礎
  - (2) 損益分岐点による採算戦略
    - ① 目標利益戦略
    - ② 変動費戦略
    - ③ 固定費戦略
3. 財務戦略について
  - (1) 財務分析と実際
  - (2) 資金分析
  - (3) 課題演習
    - ① 財務諸表分析と問題解決
    - ② ダイエーとイトーヨーカドーの対比
    - ③ 洋服の青山とアオキの対比

### 【作者名】

古城 武士 所属：株式会社 学宣

### 【教材作成年月日】

平成10年3月31日

## 【セミナー時間数】

18 時間

## 【体系図での位置】

業 種 名：  
職 務：  
職務構成名：

## 【セミナー対象者】

営業・販売・企画・一般事務に従事する者

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：企業又は団体が開発
2. セミナーの実施形態：創造開発型（試作・開発型）
3. 教 材 の 種 類：自作教材
4. 補 助 教 材：なし
5. 教 材 開 発 ツ ール：一太郎 Ver 8

## ■指導育成の基礎

### 【記入者】

梅地 務 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

部下・仲間との円滑なコミュニケーションを計り、職場の集団管理の仕方と部下の指導育成の方法を習得する。

### 【内容】

1. 仕事の管理、改善と進め方
  - (1) 職務把握と職務分析
  - (2) 職務割り当て
  - (3) 仕事の改善と進め方
2. 職場集団管理の仕方
  - (1) 集団中での人間行動
  - (2) 職場の人間関係
  - (3) 職場のチームワーク
  - (4) 職場の活性化
  - (5) 職場の不平不満解消
3. 部課の育成と動機付け
  - (1) 部下育成の基本的考え方
    - ① 部下の育成の考え方
    - ② 部下育成の基本
  - (2) 効果的な部下育成の方法
  - (3) 部下育成の心得
  - (4) 自己啓発・動機づけ
4. OJTの進め方
  - (1) OJTとは
    - ① ねらい
    - ② 特徴
    - ③ 限界
  - (2) OJTでの指導項目
  - (3) OJT実践と留意点
    - ① ステップ
    - ② 選択
    - ③ 実施
    - ④ 評価
5. 演習課題

### 【作者名】

渡邊 儀 所属：株式会社 学宣

## 【教材作成年月日】

平成 10 年 3 月 31 日

## 【セミナー時間数】

18 時間

## 【体系図での位置】

業 種 名：  
職 務：  
職務構成名：

## 【セミナー対象者】

営業・販売・企画・一般事務に従事する者

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：企業又は団体が開発
2. セミナーの実施形態：創造開発型（試作・開発型）
3. 教 材 の 種 類：自作教材
4. 補 助 教 材：なし
5. 教 材 開 発 ツ ー ル：一太郎 Ver 8



## ■就業管理

### 【記入者】

浜口 康 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

就業規則・賃金規定の作成、および改善を可能とする知識を学ぶ。

### 【内容】

- ・労働力需給や就業者の変化予測
- ・人事処遇の現状
- ・要員計画
- ・就業規則の作成
- ・賃金規定の作成
- ・その他の諸規定の作成

### 【作者名】

野田 孝 社会保険労務士

### 【教材作成年月日】

平成9年6月

### 【セミナー時間数】

18時間

### 【体系図での位置】

中堅社員層 労務管理

### 【レベル表示】

専門Ⅱ

## 【セミナー対象者】

ホワイトカラー労働者

## 【教材形態】

1. 開発形態：部外講師の作成
2. セミナーの実施形態：情報提供型
3. 教材の種類：主教材 本テキスト
4. 教材開発ツール：一太郎8

## 【参考文献】

著者オリジナル

## ■人事賃金管理

### 【記入者】

浜口 康 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

企業における基本人事制度の理解と改善、および賃金体系の理解と作成・改善を学ぶ。

### 【内容】

基本人事制度賃金体系

- (1) 人事管理・賃金管理の意義・賃金管理の意義
- (2) 人事管理・賃金管理の意義・賃金管理の意義
- (3) トータル人事システムとしての考え方・月例賃金
- (4) 職能資格制度の設計と導入方法・新職能体系の設計・移行
- (5) 職務調査と職能等級基準の作成・賞与（一時金）管理
- (6) 人事考課制度の導入・実施方法・年俸制

### 【作者名】

二宮 孝 社会保険労務士

### 【教材作成年月日】

平成9年6月

### 【セミナー時間数】

18時間

### 【体系図での位置】

業 種 名：  
職 務：  
職務構成名：

### 【レベル表示】

専門Ⅱ

## 【セミナー対象者】

ホワイトカラー労働者

## 【教材形態】

1. 開発形態：部外講師の作成
2. セミナーの実施形態：情報提供型
3. 教材の種類：主教材 本テキスト
4. 教材開発ツール：一太郎8

## 【参考文献】

著者オリジナル

## ■生産財マーケティング

### 【記入者】

坪井 達宏 所属：生涯職業能力開発促進センター  
板野 隆文 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

製造業界では、生産財中心のメーカーが多くを占めているが、生産財に対するマーケティングについては、あまり注目されていなかった。生産財においても、消費財の場合と同様、生産財特有のマーケティング的な思考が必要な時代になってきていることから、自社製品とその顧客に関するマーケティング的な分析力を習得することにより、顧客満足度の向上と事業の拡大につなげることをねらいとする。

### 【内容】

マーケティングとは何か  
生産財マーケティングとは  
マーケティングにおける企業戦略  
マーケティング環境の分析  
ターゲット市場の選定  
マーケティング戦略の立案  
マーケティング・ミックス計画の立案  
生産財の提案型営業  
事例研究：ミスミのマーケティング戦略

### 【作者名】

生涯職業能力開発促進センター

### 【教材作成年月日】

平成9年3月31日

### 【セミナー時間数】

18時間

### 【体系図での位置】

業 種 名：電気機械器具製造業  
職 務：営業・マーケティング

職務構成名：販売管理・マーケティング

## 【セミナー対象者】

生産財の戦略的マーケティングを担当する中堅社員

## 【教材形態】

1. 開発形態：外部委託
2. セミナーの実施形態：情報提供型、創造開発型
3. 教材の種類：情報提供型、創造開発型
4. 補助教材：
  - (1) OHP
  - (2) プロジェクタ、パーソナルコンピュータ及びPowerPoint

## ■多変量データ解析法と活用(1)

### 【記入者】

若松 邦幸 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

マーケティング・リサーチ（市場調査）の主要な手法である多変量解析法をパソコン上の表計算ソフトウェアを活用しながら習得する。

### 【内容】

- \*多変量解析概論
- \*重回帰分析
- \*判別分析

### 【作者名】

落合 孝正 所属：株式会社 三菱総合研究所

### 【教材作成年月日】

平成9年6月  
平成10年3月（改訂）

### 【セミナー時間数】

18時間

### 【体系図での位置】

業 種 名：  
職 務：営業・マーケティング分野  
職務構成名：マーケティング・リサーチ

### 【セミナー対象者】

マーケティング部門に従事する者

## 【教材形態】

1. 開発形態：部外講師の作成
2. セミナーの実施形態：技能・技術習得型
3. 教材の種類：自作教材（テキスト及び演習課題）
4. 教材開発ツール：EXCEL

## 【参考文献】

1. 内田 治 「すぐわかる EXCEL による多変量解析」 東京図書
2. 有馬・石村 「多変量解析のはなし」 東京図書



## ■多変量データ解析法と活用(2)

### 【記入者】

若松 邦幸 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

マーケティング・リサーチ（市場調査）の主要な手法である多変量解析法をパソコン上の表計算ソフトウェアを活用しながら習得する。

### 【内容】

- \*主成分分析
- \*数量化理論1類
- \*数量化理論2類
- \*数量化理論3類

### 【作者名】

落合 孝正 所属：株式会社 三菱総合研究所

### 【教材作成年月日】

平成9年6月  
平成10年3月（改訂）

### 【セミナー時間数】

18時間

### 【体系図での位置】

業 種 名：  
職 務：営業・マーケティング分野  
職務構成名：マーケティング・リサーチ

### 【セミナー対象者】

マーケティング部門に従事する者

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：部外講師の作成
2. セミナーの実施形態：技能・技術習得型
3. 教 材 の 種 類：自作教材（テキスト及び演習課題）
4. 教 材 開 発 ツ ー ル：EXCEL

## 【参考文献】

1. 内田 治「すぐわかる EXCEL による多変量解析」 東京図書
2. 有馬・石村「多変量解析のはなし」 東京図書

## ■多変量解析ケーススタディ(1)

### 【記入者】

若松 邦幸 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

マーケティング・リサーチ（市場調査）の主要な手法である多変量解析法とパソコン上の表計算ソフトウェアを活用しながら、実践的なケーススタディを通して、調査技術及び調査報告書の作成方法を習得する。

### 【内容】

- \*多変量解析ケーススタディ
  - 駅前チェーン店の販売予測（重回帰分析）
  - スーパーの出店計画（地域特性と営業成績の判別分析）

### 【作者名】

落合 孝正 所属：株式会社 三菱総合研究所

### 【教材作成年月日】

平成9年6月  
平成10年3月（改訂）

### 【セミナー時間数】

18時間

### 【体系図での位置】

業 種 名：  
職 務：営業・マーケティング分野  
職務構成名：マーケティング・リサーチ

### 【セミナー対象者】

マーケティング部門に従事する者

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：部外講師の作成
2. セミナーの実施形態：技能・技術習得型
3. 教 材 の 種 類：自作教材（ケーススタディ、解答事例）
4. 教 材 開 発 ツ ー ル：EXCEL

## 【参考文献】

1. 内田 治「すぐわかる EXCEL による多変量解析」 東京図書
2. 後藤 秀夫「市場調査ケーススタディ 改訂新版」 みき書房

## ■多変量解析ケーススタディ(2)

### 【記入者】

若松 邦幸 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

マーケティング・リサーチ（市場調査）の主要な手法である多変量解析法とパソコン上の表計算ソフトウェアを活用しながら、実践的なケーススタディを通して、調査技術及び調査報告書の作成方法を習得する。

### 【内容】

- \*多変量解析ケーススタディ
  - 採用試験の分析（主成分分析）
  - 読書量の分析（数量化理論1類）

### 【作者名】

落合 孝正 所属：株式会社 三菱総合研究所

### 【教材作成年月日】

平成9年6月  
平成10年3月（改訂）

### 【セミナー時間数】

18時間

### 【体系図での位置】

業 種 名：  
職 務：営業・マーケティング分野  
職務構成名：マーケティング・リサーチ

### 【セミナー対象者】

マーケティング部門に従事する者

## 【教材形態】

1. 開発形態：部外講師の作成
2. セミナーの実施形態：技能・技術習得型
3. 教材の種類：自作教材（ケーススタディ、解答事例）
4. 教材開発ツール：EXCEL

## 【参考文献】

1. 内田 治「すぐわかる EXCEL による多変量解析」 東京図書
2. 後藤 秀夫「市場調査ケーススタディ 改訂新版」 みき書房

## ■多変量解析ケーススタディ(3)

### 【記入者】

若松 邦幸 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

マーケティング・リサーチ（市場調査）の主要な手法である多変量解析法とパソコン上の表計算ソフトウェアを活用しながら、実践的なケーススタディを通して、調査技術及び調査報告書の作成方法を習得する。

### 【内容】

- \*多変量解析ケーススタディ
  - 商品嗜好分析（数量化理論2類）
  - レジャー活動の分析（数量化理論3類）

### 【作者名】

落合 孝正 所属：株式会社 三菱総合研究所

### 【教材作成年月日】

平成9年6月  
平成10年3月（改訂）

### 【セミナー時間数】

18時間

### 【体系図での位置】

業 種 名：  
職 務：営業・マーケティング分野  
職務構成名：マーケティング・リサーチ

### 【セミナー対象者】

マーケティング部門に従事する者

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：部外講師の作成
2. セミナーの実施形態：技能・技術習得型
3. 教 材 の 種 類：自作教材（ケーススタディ、解答事例）
4. 教 材 開 発 ツ ー ル：EXCEL

## 【参考文献】

1. 内田 治「すぐわかる EXCEL による多変量解析」 東京図書
2. 後藤 秀夫「市場調査ケーススタディ 改訂新版」 みき書房



## ■統計解析ケーススタディ(1)

### 【記入者】

若松 邦幸 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

マーケティング・リサーチ（市場調査）の主要な手法である統計解析法とパソコン上の表計算ソフトウェアを活用しながら、実践的なケーススタディを通して、調査技術及び調査報告書の作成方法を習得する。

### 【内容】

- \*統計解析ケーススタディ
  - 賃貸住宅の家賃比較（基本統計量、検定と推定）
  - 銅の消費量予測（単回帰分析）

### 【作者名】

落合 孝正 所属：株式会社 三菱総合研究所

### 【教材作成年月日】

平成9年6月  
平成10年3月（改訂）

### 【セミナー時間数】

18時間

### 【体系図での位置】

業 種 名：  
職 務：営業・マーケティング分野  
職務構成名：マーケティング・リサーチ

### 【セミナー対象者】

マーケティング部門に従事する者

## 【教材形態】

1. 開発形態：部外講師の作成
2. セミナーの実施形態：技能・技術習得型
3. 教材の種類：自作教材（ケーススタディ、解答事例）
4. 教材開発ツール：EXCEL

## 【参考文献】

1. 内田 治「すぐわかる EXCEL による統計解析」 東京図書
2. 後藤 秀夫「市場調査ケーススタディ 改訂新版」 みき書房

## ■統計解析ケーススタディ(2)

### 【記入者】

若松 邦幸 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

マーケティング・リサーチ（市場調査）の主要な手法である統計解析法とパソコン上の表計算ソフトウェアを活用しながら、実践的なケーススタディを通して、調査技術及び調査報告書の作成方法を習得する。

### 【内容】

\*統計解析ケーススタディ  
通信ネットワークの費用調査（分割表・相関表、相関分析）

### 【作者名】

落合 孝正 所属：株式会社 三菱総合研究所

### 【教材作成年月日】

平成9年6月  
平成10年3月（改訂）

### 【セミナー時間数】

18時間

### 【体系図での位置】

業 種 名：  
職 務：営業・マーケティング分野  
職務構成名：マーケティング・リサーチ

### 【セミナー対象者】

マーケティング部門に従事する者

## 【教材形態】

1. 開発形態：部外講師の作成
2. セミナーの実施形態：技能・技術習得型
3. 教材の種類：自作教材（ケーススタディ、解答事例）
4. 教材開発ツール：EXCEL

## 【参考文献】

1. 内田 治「すぐわかる EXCEL による統計解析」 東京図書
2. 後藤 秀夫「市場調査ケーススタディ 改訂新版」 みき書房

## ■統計解析ケーススタディ(3)

### 【記入者】

若松 邦幸 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

マーケティング・リサーチ（市場調査）の主要な手法である統計解析法とパソコン上の表計算ソフトウェアを活用しながら、実践的なケーススタディを通して、調査技術及び調査報告書の作成方法を習得する。

### 【内容】

\*統計解析ケーススタディ  
保有乗用車数の予測（相関分析、重回帰分析、説明変数の選択法）

### 【作者名】

落合 孝正 所属：株式会社 三菱総合研究所

### 【教材作成年月日】

平成9年6月  
平成10年3月（改訂）

### 【セミナー時間数】

18時間

### 【体系図での位置】

業 種 名：  
職 務：営業・マーケティング分野  
職務構成名：マーケティング・リサーチ

### 【セミナー対象者】

マーケティング部門に従事する者

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：部外講師の作成
2. セミナーの実施形態：技能・技術習得型
3. 教 材 の 種 類：自作教材（ケーススタディ、解答事例）
4. 教 材 開 発 ツ ー ル：EXCEL

## 【参考文献】

1. 内田 治「すぐわかる EXCEL による統計解析」 東京図書
2. 後藤 秀夫「市場調査ケーススタディ 改訂新版」 みき書房

## ■統計的データ解析法と活用(1)

### 【記入者】

若松 邦幸 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

マーケティング・リサーチ（市場調査）の主要な手法である統計解析法をパソコン上の表計算ソフトウェアを活用しながら習得する。

### 【内容】

- \* 統計解析概要と記述統計
- \* 一次元データ解析
- \* 二次元データ解析
- \* 確率分布

### 【作者名】

落合 孝正 所属：株式会社 三菱総合研究所

### 【教材作成年月日】

平成9年6月  
平成10年3月（改訂）

### 【セミナー時間数】

18時間

### 【体系図での位置】

業 種 名：  
職 務：営業・マーケティング分野  
職務構成名：マーケティング・リサーチ

### 【セミナー対象者】

マーケティング部門に従事する者

## 【教材形態】

1. 開発形態：部外講師の作成
2. セミナーの実施形態：技能・技術習得型
3. 教材の種類：自作教材（テキスト及び演習課題）
4. 教材開発ツール：EXCEL

## 【参考文献】

1. 内田 治「すぐわかる EXCEL による統計解析」 東京図書
2. 石村 貞夫「統計解析のはなし」 東京図書



## ■統計的データ解析法と活用(2)

### 【記入者】

若松 邦幸 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

マーケティング・リサーチ（市場調査）の主要な手法である統計解析法をパソコン上の表計算ソフトウェアを活用しながら習得する。

### 【内容】

- \* 推測統計
- \* 推定
- \* 仮説検定
- \* 単回帰分析

### 【作者名】

落合 孝正 所属：株式会社 三菱総合研究所

### 【教材作成年月日】

平成9年6月  
平成10年3月（改訂）

### 【セミナー時間数】

18時間

### 【体系図での位置】

業 種 名：  
職 務：営業・マーケティング分野  
職務構成名：マーケティング・リサーチ

### 【セミナー対象者】

マーケティング部門に従事する者

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：部外講師の作成
2. セミナーの実施形態：技能・技術習得型
3. 教 材 の 種 類：自作教材（テキスト及び演習課題）
4. 教 材 開 発 ツ ー ル：EXCEL

## 【参考文献】

1. 内田 治「すぐわかる EXCEL による統計解析」 東京図書
2. 石村 貞夫「統計解析のはなし」 東京図書

## ■問題解決技法ケース 1

### 【記入者】

梅地 務 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

問題解決の考え方、進め方を理解し、職場で発生する原因追及・解決ができ、また、QC手法を理解し、業務の中で発生する問題の解決・分析・調査・企画業務ができるようになる。

### 【内容】

1. 問題解決の考え方
  - (1) 問題解決の考え方
  - (2) 問題解決とは
    - \*問題解決とは
    - \*問題タイプ
  - (3) 問題解決の考え方
    - \*問題解決の基本
    - \*問題解決のための戦略思考
  - (4) 問題解決の進め方
2. 問題解決の手順
  - (1) 問題解決の手順
  - (2) 問題解決設定
  - (3) 原因分析
  - (4) 解決策と意思決定
  - (5) 実行計画と評価
    - ① 計画技法
3. 小集団活動
  - (1) 小集団活動の目的・効用
  - (2) QCサークルの導入
    - ① QCサークルの基本
    - ② QCサークルのねらい
    - ③ 参加者の役割
    - ④ QCサークル会合運営ポイント
    - ⑤ QC的問題解決の手順
  - (3) QC手法
    - ① QC、TQCの進め方
    - ② QC7つ道具

### 【作者名】

斎之平 和也 所属：株式会社 学宣

## 【教材作成年月日】

平成 10 年 3 月 31 日

## 【セミナー時間数】

18 時間

## 【体系図での位置】

業 種 名：  
職 務：  
職務構成名：

## 【セミナー対象者】

営業・販売・企画・一般事務に従事する者

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：企業又は団体が開発
2. セミナーの実施形態：創造開発型（試作・開発型）
3. 教 材 の 種 類：自作教材
4. 補 助 教 材：なし
5. 教 材 開 発 ツ ール：一太郎 Ver 8

## ■問題解決技法ケース 2

### 【記入者】

梅地 務 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

各種の問題解決技法を理解し、企画立案をする場合これらの手法を活かして業務遂行に携わる能力を習得する。

### 【内容】

1. カード法
  - (1) 親和技法の概要
  - (2) NMT 法の展開と応用
  - (3) 連関図法と作り方
    - ① 問題点を決定
    - ② 問題の原因分析
    - ③ 問題の原因整理
    - ④ 図表作成
2. ブレーンストーミング
  - (1) ブレーンストーミングの構造
    - ① 発想と評価
  - (2) ブレーンストーミングの準備と心構え
    - ① 準備
    - ② 心構え
  - (3) ブレーンストーミングの進め方
    - ① 目的と問題の周知
    - ② 発想、思いつきのフリートークとルール
    - ③ アイディアの組立
    - ④ 評価、選択
3. 演習課題
  - (1) モデルケース課題演習

### 【作者名】

斎之平 和也 所属：株式会社 学宣

### 【教材作成年月日】

平成 10 年 3 月 31 日

## 【セミナー時間数】

18 時間

## 【体系図での位置】

業 種 名：  
職 務：  
職務構成名：

## 【セミナー対象者】

営業・販売・企画・一般事務に従事する者

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：企業又は団体が開発
2. セミナーの実施形態：創造開発型（試作・開発型）
3. 教 材 の 種 類：自作教材
4. 補 助 教 材：なし
5. 教 材 開 発 ツ ー ル：一太郎 Ver 8

## ■問題解決技法 1

### 【記入者】

浜口 康 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

個人レベルで、職務を取り巻く環境の中から目標、問題点をあきらかにし、自ら取り組む方向性の段取りを組み立てる技法を学ぶものである。

### 【内容】

- \* 品質管理と QC 手法概要
  - ・ 層別
  - ・ パレート図
  - ・ グラフ
  - ・ マーチャンダイジングの展開技法

### 【作者名】

株式会社日本鋼管テクノサービス

### 【教材作成年月日】

平成 10 年 3 月

### 【セミナー時間数】

18 時間

### 【体系図での位置】

初級社員層 中堅社員層

### 【レベル表示】

専門 I

## 【セミナー対象者】

製造業・小売業・卸売業・サービス業に勤務する者

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：部外講師の作成
2. セミナーの実施形態：創造型
3. 教 材 の 種 類：本テキスト
4. 教 材 開 発 ツ ー ル：一太郎8

## 【参考文献】

1. 細谷克也著「手法シリーズ 見えるグラフ・見せるグラフ」
2. QC手法基礎コース小委員会「手法基礎コース12回・16回・17回グラフ」

ほか、テキスト巻末に掲載



## ■問題解決技法 2

### 【記入者】

浜口 康 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

個人レベルで、職務を取り巻く環境の中から目標、問題点をあきらかにし、自ら取り組む方向性の段取りを組み立てる技法を学ぶものである。「問題解決技法 2」の続編。

### 【内容】

\* 親和図法・連関図法・マトリックス図法・系統図法・PDPC

### 【作者名】

株式会社日本鋼管テクノサービス

### 【教材作成年月日】

平成 10 年 3 月

### 【セミナー時間数】

18 時間

### 【体系図での位置】

初級社員層 中堅社員層

### 【レベル表示】

専門 I

### 【セミナー対象者】

製造業・小売業・卸売業・サービス業に勤務する者

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：部外講師の作成
2. セミナーの実施形態：創造型
3. 教 材 の 種 類：主教材 本テキスト
4. 教 材 開 発 ツ ー ル：一太郎8

## 【参考文献】

1. 細谷克也著「手法シリーズ 見えるグラフ・見せるグラフ」
2. QC手法基礎コース小委員会 「手法基礎コース12回・16回・17回グラフ」

ほか、テキスト巻末に掲載

## ■問題解決技法 3

### 【記入者】

浜口 康 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

問題解決技法 1、2 で学んだ技法を総合的に活用して、具体的な問題解決にあたるプロセスを学ぶものである。「問題解決技法 1、2」の総集編。

### 【内容】

- \* 問題解決の進め方
- \* アイデア発想法
- \* ヒストグラム
- \* 演習

### 【作者名】

株式会社日本鋼管テクノサービス

### 【教材作成年月日】

平成 10 年 3 月

### 【セミナー時間数】

18 時間

### 【体系図での位置】

初級社員層 中堅社員層

### 【レベル表示】

専門 I

### 【セミナー対象者】

製造業・小売業・卸売業・サービス業に勤務する者

## 【教材形態】

1. 開発形態：部外講師の作成
2. セミナーの実施形態：創造型
3. 教材の種類：主教材 本テキスト
4. 教材開発ツール：一太郎 8

## ■労務管理実務

### 【記入者】

浜口 康 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

人事システムと労使のルールについて広範囲な視点から判断整理できる基準を学ぶものである。合わせて事例に学ぶ労務管理の実際と、主要法規を使いこなす知識を学ぶ。(雇用に関する法令、就業管理、人事賃金管理の統合型としての労務管理実務の強化をねらいとする。)

### 【内容】

- \* 人事労務管理の動向
- \* 人事労務管理の基本システム
- \* 労働契約の締結
- \* 労務管理に必要な主要法規
- \* 新人事制度のあり方

### 【作者名】

鈴木 義一 社会保険労務士・中小企業診断士

### 【教材作成年月日】

平成9年6月

### 【セミナー時間数】

18時間

### 【体系図での位置】

中堅社員層 労務管理

### 【レベル表示】

専門Ⅱ

## 【セミナー対象者】

ホワイトカラー労働者

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：部外講師の作成
2. セミナーの実施形態：情報提供型
3. 教 材 の 種 類：主教材 本テキスト
4. 教 材 開 発 ツ ー ル：一太郎

## 【参考文献】

著者オリジナル

## ■アクティブ・セールスマン養成(2)

### 【記入者】

齋藤 保仁 所属：生涯職業能力開発促進センター

### 【教材のねらい】

インテリアに関するエンドユーザーの意識は高まっている一方で、そのユーザーのニーズを営業マンが的確に把握できていないのが、現場の実状である。ユーザーはインテリア商品に何を求めているのか、ポイントを絞って最新の商品知識を習得し、その知識を十二分に活用しながらユーザーの真のニーズに応える形の営業スキルが求められている。本講座は、商品を売ることだけに熱心な営業マンではなく、ユーザーの立場に立ったコンサルティング・セールスのできる営業マンを育成することによって、業界に対するユーザーの信頼を獲得し、リピート客の増加に結びつけることができる。

### 【内容】

1. キッチン・リフォームの商品知識の活用の仕方
  - (1) リフォームの基礎知識
  - (2) リフォームの流れ
  - (3) キッチン・リフォームの基礎知識
  - (4) キッチン・リフォームのヒアリングチャート
2. サニタリー・リフォームの商品知識の活用の仕方
  - (1) サニタリースペースの基礎知識
  - (2) サニタリー・リフォームのヒアリングチャート
  - (3) 高齢化への対応
3. 商談のすすめ方
  - (1) 営業マンとは
  - (2) 業績向上をめざす
  - (3) 商談のすすめ方（商談の構成）

### 【作者名】

生涯職業能力開発促進センター

### 【教材作成年月日】

平成9年3月31日

### 【セミナー時間数】

12時間

## 【体系図での位置】

業 種 名：内装工事業  
職 務：営業・マーケティング  
職務構成名：営業・販売管理実務

## 【セミナー対象者】

商品知識を基に営業力をスキルアップしたい営業担当中堅社員

## 【教材形態】

1. 開 発 形 態：外部委託
2. セミナーの実施形態：技能・技術習得型
3. 教 材 の 種 類：自作教材（テキスト）
4. 補 助 教 材：OHP、スライド