

対象：グループリーダー、管理者

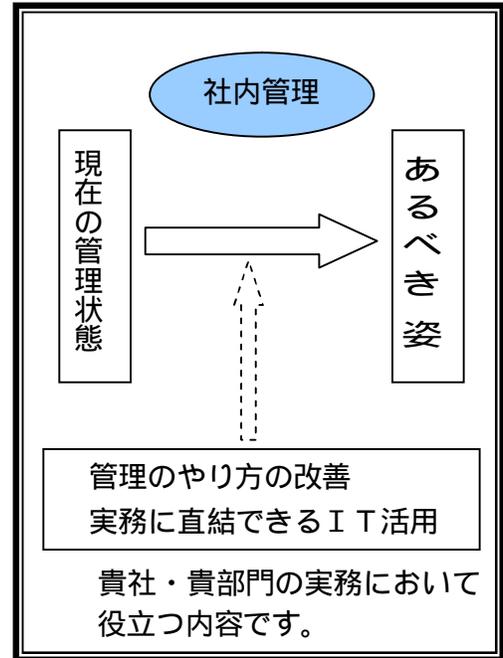
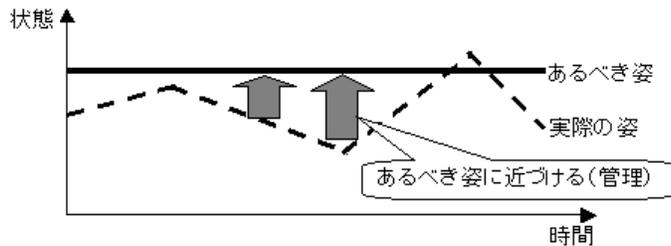
# 実務に直結するIT活用 ITマネジメント実践塾

開催のねらい

主催：岡崎商工会議所ひとづくり委員会・情報化委員会 中小企業相談所  
本講座は「キャリア形成促進助成金」の研修時間要件を満たす講座です。「キャリア形成促進助成金」についてはお問い合わせください。

はじめにIT導入ありきではなく、なぜ、ITを社内に取り入れなくてはならないのかから検討します。今回「管理（マネジメント）」に焦点を充て、「あるべき姿を維持する」あるいは「あるべき姿に近づける」ため、ITを活用したマネジメント手法を身につけていただきます。

業種・担当業務の異なったメンバーが討議することで、いろいろな意見交換ができるほか、異業種交流の場として、人脈も広がります。



## =====【開催要項】=====

開催日 各回とも13:30～16:30 <6月～2月 9回27時間>

6月16日(水)・7月14日(水)・8月18日(水)・9月15日(水)・10月13日(水)・  
11月10日(水)・12月15日(水)・1月12日(水)・2月9日(水)

会場 岡崎商工会議所 501会議室

受講料 50,000円(但し、岡崎商工会議所会員は25,000円)(テキスト・消費税込)

申込先 岡崎商工会議所 TEL:53-6500 FAX:57-2189 担当:和田紫野

お申込は裏面からお願いします

振込先 三菱東京UFJ銀行岡崎支店 普 541451 もしくは

岡崎信用金庫本店 普 0027917

口座名義:岡崎商工会議所 中小企業相談所 所長 杉浦昌幸

講師プロフィール

### 【講師プロフィール】

株式会社タナベ経営 中部本部

経営コンサルティング部 谷村賢一郎氏

モットーは「歩幅は小さくとも、日々前進!」。元システムエンジニアの経験を活かし、IT戦略、システム改善案の立案をはじめ、経営方針策定、営業力強化など幅広く支援する。また、「ロジカルでありながらドロクさい」スタイルで人材育成にも従事し、特に、幹部・リーダークラスの育成を得意とする。

株式会社タナベ経営

1957年創業、1963年設立 資本金17億7,200万円

実践的な経営指導と業績向上に真に貢献する人材育成に定評がある。



# 「ITマネジメント実践塾」FAX 申込書

F A X 0 5 6 4 - 5 7 - 2 1 8 9

【お申込み】FAX：57-2189 岡崎商工会議所 和田行

## 実務に直結するITマネジメント実践塾 申込書

受講者氏名(ふりがな)	役職名	事業所名	業種
連絡担当者名	TEL	FAX	

ご記入いただいた情報は、岡崎商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するのをはじめ、講師には参加者名簿として配布します。

### 開催プログラム

「講義約60分」「実習&グループディスカッション120分」「会社にて実践」のサイクルで進めます。実習では自社あるいは自部門を対象に行い、実務において活用できる内容とします。

回	開催日	テーマ	内容
1	6月16日(水)	現状認識 その1	人材、とりまく環境などの面から現状を分析
2	7月14日(水)	現状認識 その2	仕事の流れ、やり方からネック工程を分析
3	8月18日(水)	あるべき姿を描く	数値面・非数値面の両面から、あるべき姿を描く
4	9月15日(水)	突破口づくり	現状とあるべき姿のギャップを埋める具体策づくり
5	10月13日(水)	管理の仕組づくり その1	何を管理のモノサシとすべきかを整理する
6	11月10日(水)	管理の仕組づくり その2	新しい管理のやり方を設計する
7	12月15日(水)	IT活用 その1	IT活用に向けた課題を整理する
8	1月12日(水)	IT活用 その2	ITを活用するとしたらどうするかを书面化する
9	2月9日(水)	成果発表会	自社における管理の取り組みと成果の共有

岡崎商工会議所 ○○○○塾		○○○○塾 成果と課題チェックシート		会社名: _____	年 月 日
I. 課題		II. 実行したこと(設えたこと)			
改善(モノサシ)	売上: 万年目標未達 ???	1. 営業会議で改善目標を議すようにした			
仕組	在庫管理がなっていない 毎回会議で対策を立てるが実行されない	2. 営業日報のフォーマットを改善 3. 週1回のミニミーティングを実施するようにした			
仕組み	そもそも在庫管理の良し悪しの取り方がわからない	4. 重点商品は、在庫数の帳簿をつけるようにした 5. 在庫管理の良し悪しの指標として、棚卸ロス率を採用することにした			
III. 成果と今後の取り組み					
成果	今後の課題	今後の課題に対しての具体的な実施事項	担当	期限	
改善(モノサシ)	売上: 先月々に目標を達成	この状態を継続させる	部門だけでなく、個人の売上管理の仕組みも強化する	〇〇	3月末
仕組	棚卸ロス: 定期的に把握できるようになった	棚卸のロスを抑える	出荷などの集積ルールを見直し、徹底を図る	△△	6月末
仕組み	立てた対策は実行される事がついた	また新たな決定事項が実行されないことがある	今のやり方を継続して、決めたことの実行を習慣化する	××	3月末
仕組	棚卸のロス率はわかるようになった	(1) Excelの帳簿だと入力ミスが多い (2) ロスだけでなく、在庫量の適正度も把握したい	在庫管理ソフトの導入(まずは見取りをとる) 棚卸回転率についても、管理の仕組みをつくる	〇〇 △△	3月末 9月末

PDCAサイクルを効果的に回せる仕組みを構築します。

