

# マーケット情報とマーケティング計画（調査編）

## 人材育成上の課題・目標

- ・マーケット情報が商品開発や営業、販路拡大に活用されていない
- ・市場調査、実地調査の計画が策定できない
- ・来街者調査のノウハウがない
- ・商勢圏の設定ができていない

## 課題解決・目標達成を目指して

- ・マーケット情報の収集と活用方法を理解する
- ・調査方法と計画・実施の方法を理解する
- ・市場調査の流れを理解する
- ・各種調査方法を理解する

## コースのねらい

マーケティングコミュニケーション、市場・商圈調査、商勢圏を理解し、市場調査等の計画策定方法を習得する。

## カリキュラム（例）

基本要素	基本項目	主な内容（例）
	■ 情報とマーケティングコミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>・情報の条件 ・情報の双方向性</li> <li>・マーケティングミックスと情報管理</li> <li>・マーケット情報の収集と活用</li> <li>・調査の方法と計画、実施、分析評価</li> </ul>
	■ 市場調査と商圈調査	<ul style="list-style-type: none"> <li>・市場調査の調査手順</li> <li>・実地調査の方法</li> <li>・市場調査の展開</li> </ul>
	■ 市場調査と地域情報	<ul style="list-style-type: none"> <li>・都市間商勢圏の認定とハブモデルを活用した商勢圏設定</li> <li>・来街者調査</li> </ul>
	演習（例）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事例に基づく市場調査方法の選定演習</li> <li>・各調査方法におけるメリット・デメリットのグループディスカッション</li> <li>・市場調査の計画策定演習</li> </ul>
	応用・実践要素（例）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・市場調査に関連する法律について</li> <li>・セカンダリデータの活用・情報収集について</li> <li>・市場調査業界の動向と外部調査機関の活用について</li> </ul>

## 日程設定と受講料（例）

- (1) 1日（6時間）コース  
3,300円（税込）
- (2) 2日間（12時間）コース  
5,500円（税込）

※ 金額は、1名あたりの受講料です。  
※ 6～30時間の間で設定可能です。

## 推奨対象者

初任層

## 関連コース

- C 営業・販売
  - ・マーケティング志向の営業活動の分析と改善
  - ・統計データ解析とコンセプトメイキング
  - ・顧客分析手法
- C マーケティング
  - ・実務に基づくマーケティング入門
  - ・マーケティング戦略概論
  - ・マーケット情報とマーケティング計画（販売編）
  - ・インターネットマーケティングの活用
- C 企画・価格
  - ・製品・市場戦略

※ 基本項目は必須としますが、主な内容や演習、応用・実践要素は、ご要望に応じてカスタマイズすることが可能です。  
なお、訓練時間によっては、上記の全ての内容を実施できるものではありません。

# マーケット情報とマーケティング計画（販売編）

## 人材育成上の課題・目標

- ・市場調査の結果が営業や販売に活かしていない
- ・販売計画、販売目標の設定方法が明確でない
- ・マーチャンダイジングに反映できていない



## 課題解決・目標達成を目指して

- ・市場調査と地域情報を整理する
- ・販売計画策定のプロセスを明確にする
- ・販売計画、販売目標の設定方法を理解する

## コースのねらい

市場調査等の結果に基づく、販売予測と販売政策の立案手法を習得する。

## カリキュラム（例）

基本要素	基本項目	主な内容（例）
	■ 市場調査と商圈調査	<ul style="list-style-type: none"> <li>・市場調査の概要</li> <li>・商圈調査の概要</li> <li>・市場調査と地域情報</li> </ul>
	■ 販売予測と販売政策の立案	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売計画策定のプロセス</li> <li>・販売計画・販売目標の設定</li> </ul>
	■ 販売計画と販売予算	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売計画の意義と立案</li> <li>・販売計画の設定</li> <li>・販売計画の策定手法</li> </ul>
	演習（例）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売計画・販売目標の設定演習</li> <li>・販売計画と目標設定時における課題と解決策の検討</li> <li>・販売計画の立案演習</li> </ul>
応用・実践要素（例）		<ul style="list-style-type: none"> <li>・マーケティングミックスについて</li> <li>・RFIDを用いた識別・管理の仕組み</li> <li>・マーチャンダイジングの実態</li> </ul>

## 日程設定と受講料（例）

- (1) 1日（6時間）コース  
3,300円（税込）
- (2) 2日間（12時間）コース  
5,500円（税込）

※ 金額は、1名あたりの受講料です。  
※ 6～30時間の間で設定可能です。

## 推奨対象者

初任層

## 関連コース

- C 営業・販売
  - ・マーケティング志向の営業活動の分析と改善
  - ・統計データ解析とコンセプトメイキング
  - ・顧客分析手法
- C マーケティング
  - ・実務に基づくマーケティング入門
  - ・マーケティング戦略概論
  - ・マーケット情報とマーケティング計画（調査編）
  - ・インターネットマーケティングの活用
- C 企画・価格
  - ・製品・市場戦略

※ 基本項目は必須としますが、主な内容や演習、応用・実践要素は、ご要望に応じてカスタマイズすることが可能です。  
なお、訓練時間によっては、上記の全ての内容を実施できるものではありません。

046

# インターネットマーケティングの活用

## 人材育成上の課題・目標

- ・従来型の営業活動に限界を感じはじめている
- ・自社の商品・サービスのターゲットが限定されているため販路の拡大を図りたい
- ・リピーターがなかなか増えない
- ・インターネットを活用した調査方法、メリット・デメリットを知りたい
- ・インターネット広告の概要と費用対効果について知りたい



## 課題解決・目標達成を目指して

- ・インターネットビジネスの流れを理解する
- ・インターネットとマーケティング活動の関連を整理する
- ・デメリットを念頭に入れたインターネット調査の方法を理解する
- ・リレーションシップの考え方を理解する
- ・ホームページやSNSの活用方法と広告のノウハウを知る

## コースのねらい

インターネットマーケティングの概要を理解し、インターネット、ソーシャルメディア等を効果的に活用することで、顧客獲得のための施策を検討できる知識を習得する。

## カリキュラム（例）

基本要素	基本項目	主な内容（例）
	■ インターネットマーケティング	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マーケティング活動としての位置づけ</li> <li>・インターネットビジネスの流れ</li> <li>・インターネットビジネスのポイント</li> </ul>
	■ 顧客とのリレーションシップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客データベース</li> <li>・ユーザ情報の収集、分析、活用</li> <li>・FSPデータとRFM分析</li> <li>・個人情報保護とセキュリティ</li> </ul>
	■ インターネット調査と活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>・効果測定方法の分類</li> <li>・アクセス分析</li> <li>・クッキーを使用したアプローチ</li> <li>・インターネット広告</li> </ul>
	演習（例）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・リード・CV（コンバージョン）・LTV（ライフタイムバリュー）分析演習</li> <li>・効果的なWebサイトに係るグループ討議</li> <li>・SNSを活用したデータ分析演習</li> </ul>
	応用・実践要素（例）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ネットビジネスに関連する法律について</li> <li>・ビッグデータの活用・情報収集について</li> <li>・インターネット調査と活用の最新事例紹介</li> </ul>

## 日程設定と受講料（例）

- (1) 1日（6時間）コース  
3,300円（税込）
- (2) 2日間（12時間）コース  
5,500円（税込）

※ 金額は、1名あたりの受講料です。  
※ 6～30時間の間で設定可能です。

## 推奨対象者

中堅層

## 関連コース

- A バックオフィス ・クラウド活用入門
- B 組織マネジメント ・eビジネスにおけるリーガルリスク
- C 営業・販売 ・顧客分析手法
- C マーケティング
- ・実務に基づくマーケティング入門
- ・マーケティング戦略概論
- ・マーケット情報とマーケティング計画（調査編）
- ・マーケット情報とマーケティング計画（販売編）
- C プロモーション
- ・チャンスをつかむインターネットビジネス

※ 基本項目は必須としますが、主な内容や演習、応用・実践要素は、ご要望に応じてカスタマイズすることが可能です。  
なお、訓練時間によっては、上記の全ての内容を実施できるものではありません。

# 製品・市場戦略

## 人材育成上の課題・目標

- ・市場調査に基づく製品計画と製品戦略を立案したい
- ・市場と製品の供給量が明確でない
- ・製品のライフサイクルの方針が一定でない
- ・競合他社との差別化が図れない



## 課題解決・目標達成を目指して

- ・製品計画と製品戦略とは何かを理解する
- ・製品ラインと製品ミックスを理解する
- ・製品開発戦略と新製品開発の進め方を理解する
- ・製品の改良と既存製品の新用途を開拓する方法を理解する
- ・製品ライフサイクルと製品差別化を検討する
- ・市場開拓戦略と撤退戦略を理解する

## コースのねらい

製品計画、製品戦略及び市場戦略の概要について理解し、製品（サービス）の製品戦略の立案方法について習得する。

## カリキュラム（例）

基本要素	基本項目	主な内容（例）
	■ 製品計画と製品戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>・製品計画と製品戦略とは</li> <li>・製品ラインと製品ミックス</li> <li>・製品開発戦略と新製品開発の進め方</li> <li>・製品の改良と既存製品の新用途開拓</li> <li>・製品多角化</li> <li>・製品ライフサイクルと製品差別化戦略</li> <li>・計画的な陳腐化・ブランドの役割</li> <li>・製品市場戦略の概要</li> </ul>
	■ 市場戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>・市場競争戦略の4類型</li> <li>・企業ドメインと市場細分化戦略</li> <li>・エリアマーケティング</li> <li>・競争優位戦略の概要</li> <li>・市場開拓戦略と撤退戦略</li> </ul>
	演習（例）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・市場開拓戦略のための企画書作成演習</li> <li>・顧客満足度向上を目指すエリアマーケティングのディスカッション</li> <li>・市場細分化戦略を活用した自社のメリット抽出演習</li> </ul>
	応用・実践要素（例）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・成長マトリクスについて</li> <li>・新たなビジネス展開についてのIT活用成功事例の紹介</li> <li>・製品市場戦略による事業の再生事例紹介</li> </ul>

## 日程設定と受講料（例）

- (1) 1日（6時間）コース  
3,300円（税込）
- (2) 2日間（12時間）コース  
5,500円（税込）

※ 金額は、1名あたりの受講料です。  
※ 6～30時間の間で設定可能です。

## 推奨対象者

中堅層

## 関連コース

- C マーケティング
  - ・実務に基づくマーケティング入門
  - ・マーケティング戦略概論
  - ・マーケット情報とマーケティング計画（調査編）
  - ・マーケット情報とマーケティング計画（販売編）
- C 企画・価格
  - ・新サービス・商品開発の基本プロセス

※ 基本項目は必須としますが、主な内容や演習、応用・実践要素は、ご要望に応じてカスタマイズすることが可能です。  
なお、訓練時間によっては、上記の全ての内容を実施できるものではありません。

035

# 新サービス・商品開発の基本プロセス

## 人材育成上の課題・目標

- ・ヒット商品が開発できず下請け化している
- ・社員のアイデアを商品開発に活かしていない
- ・自社の持つ強み及び資産を商品開発に最大限活かしていない
- ・商品化しても市場に浸透しない



## 課題解決・目標達成を目指して

- ・新商品開発の考え方、基本プロセスを理解する
- ・他社の成功と失敗の要因を分析する
- ・自社資産を棚卸しする
- ・製品企画方法と開発コストの関係を知る

## コースのねらい

ヒット商品の考え方、アイデアの出し方及び自社資産の活用方法を理解し、企画書の作成を行い、サービス、商品づくりの基本プロセスを習得する。

## カリキュラム（例）

基本要素	基本項目	主な内容（例）
	■ 新商品開発プロセス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業戦略と商品開発</li> <li>・市場ニーズと商品コンセプト</li> <li>・販売戦略と企画提案</li> </ul>
	■ 売れる新商品に向けた企画手順	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新商品企画の狙いとは</li> <li>・顧客の対象層と要望分析</li> <li>・アイデアの整理と検討</li> <li>・既存商品の整理とビジネスチャンス</li> </ul>
	■ 新商品企画とコストの検討	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企画書作成のポイント</li> <li>・開発コストと利益見込</li> <li>・スケジュールと製造方法</li> <li>・新商品の将来性</li> </ul>
	演習（例）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・既存商品の強みの分析演習</li> <li>・商品企画に係るブレインストーミング演習</li> <li>・新商品開発の企画書作成演習</li> </ul>
応用・実践要素（例）		<ul style="list-style-type: none"> <li>・TRIZ（トウリーズ）について</li> <li>・データマイニング手法</li> <li>・ヒット商品のパターン事例の紹介</li> </ul>

## 日程設定と受講料（例）

- (1) 1日（6時間）コース  
3,300円（税込）
- (2) 2日間（12時間）コース  
5,500円（税込）

※ 金額は、1名あたりの受講料です。  
※ 6～30時間の間で設定可能です。

## 推奨対象者

中堅層

## 関連コース

- B 組織マネジメント
  - ・ナレッジマネジメント
  - ・知的財産権トラブルへの対応（1）
  - ・知的財産権トラブルへの対応（2）
- C 営業・販売
  - ・マーケティング志向の営業活動の分析と改善
- C マーケティング
  - ・実務に基づくマーケティング入門
- C 企画・価格
  - ・製品・市場戦略

※ 基本項目は必須としますが、主な内容や演習、応用・実践要素は、ご要望に応じてカスタマイズすることが可能です。  
なお、訓練時間によっては、上記の全ての内容を実施できるものではありません。

036

# プロモーションとチャネル戦略

## 人材育成上の課題・目標

- ・自社製品に対する顧客の意見などの情報収集ができていない
- ・流通部門を巻き込んだ販売促進活動ができていない
- ・イメージ戦略をもっと活用したい
- ・価格や取引条件などの交渉がうまくいっていない



## 課題解決・目標達成を目指して

- ・マーケティングチャネルの考え方を理解する
- ・販売チャネル戦略を策定する
- ・イメージ戦略の手法と事例を知る
- ・生産システムの課題とSCM構築のポイントを理解する

## コースのねらい

チャネルの機能とチャネル戦略のポイント、コミュニケーションのモデルとコミュニケーション戦略のポイント、従来型生産システムの課題とサプライチェーンマネジメント構築上の留意点について理解し、販売チャネル、プロモーション戦略の策定方法について習得する。

## カリキュラム（例）

基本要素	基本項目	主な内容（例）
	■ チャネル戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マーケティングチャネルの機能</li> <li>・チャネル戦略</li> </ul>
	■ プロモーション戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コミュニケーションプロセス</li> <li>・コミュニケーション戦略</li> </ul>
	■ SCM (Supply Chain Management)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営環境の変化とサプライチェーンマネジメント</li> <li>・ロジスティクス戦略</li> </ul>
	演習（例）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売チャネル戦略の特徴の確認</li> <li>・チャネル戦略策定時の課題の検討</li> <li>・自社の生産システムの課題の解消に向けた策定演習</li> </ul>
応用・実践要素（例）		<ul style="list-style-type: none"> <li>・インバウンドとアウトバウンドとサプライチェーンについて</li> <li>・ソリューションパッケージ活用の最新動向</li> <li>・現場においての導入効果のポイントと事例紹介</li> </ul>

## 日程設定と受講料（例）

- (1) 1日（6時間）コース  
3,300円（税込）
- (2) 2日間（12時間）コース  
5,500円（税込）

※ 金額は、1名あたりの受講料です。  
※ 6～30時間の間で設定可能です。

## 推奨対象者

中堅層

## 関連コース

- A 流通・物流
  - ・3PLとSCM
  - ・流通システム設計
  - ・卸売業・サービス業の販売戦略
  - ・SCMの現状と将来展望
- C 企画・価格
  - ・製品・市場戦略
- C プロモーション
  - ・チャンスをつかむインターネットビジネス

※ 基本項目は必須としますが、主な内容や演習、応用・実践要素は、ご要望に応じてカスタマイズすることが可能です。  
なお、訓練時間によっては、上記の全ての内容を実施できるものではありません。

047

# チャンスをつかむインターネットビジネス

## 人材育成上の課題・目標

- ・ ホームページ、SNSを活用して効果的な広報をしたい
- ・ インターネット通販に参入したいが、不安がある
- ・ インターネットを活用することでコスト削減できると聞くが、メリットだけでなくデメリットも知りたい
- ・ 電子商取引について知りたい



## 課題解決・目標達成を目指して

- ・ 広報効果を高めるデータ活用や事例を知る
- ・ インターネットビジネスの概要を知る
- ・ ネットビジネスのメリット・デメリットを把握する
- ・ eコマース導入効果の検証方法を理解する

## コースのねらい

インターネットを活用した広告及びeコマースの現状を理解することで、インターネットを活用したビジネスチャンスの拡大を検討できる知識を習得する。

## カリキュラム（例）

基本要素	基本項目	主な内容（例）
	■ インターネットビジネス概論	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 現状と今後の展開</li> <li>・ 顧客満足度向上</li> <li>・ 新店舗の創造</li> </ul>
	■ インターネット広告	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ インターネット広告とは</li> <li>・ 特徴と利点</li> <li>・ インターネット広告の基礎知識</li> <li>・ 広告効果を高めるデータ活用法</li> </ul>
	■ 電子商取引（eコマース）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ eコマースの概要</li> <li>・ eコマースのメリット</li> <li>・ 電子決済方法の種類</li> <li>・ eコマースモデル</li> </ul>
	演習（例）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 広告効果測定事例に基づくケーススタディ</li> <li>・ ネットビジネスにおけるメリット・デメリットのグループ討議</li> <li>・ eコマース導入効果の検証演習</li> </ul>
応用・実践要素（例）		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 収益化モデルの種類について</li> <li>・ インターネット広告の最新動向</li> <li>・ 広告効果を高めた工夫の事例紹介</li> </ul>

## 日程設定と受講料（例）

- (1) 1日（6時間）コース  
3,300円（税込）
- (2) 2日間（12時間）コース  
5,500円（税込）

※ 金額は、1名あたりの受講料です。  
※ 6～30時間の間で設定可能です。

## 推奨対象者

中堅層

## 関連コース

- A バックオフィス
  - ・ クラウド活用入門
  - ・ I o T活用によるビジネス展開
  - ・ クラウドを活用したシステム導入
  - ・ I o T導入に係る情報セキュリティ
- B 組織マネジメント
  - ・ I o Tを活用したビジネスモデル
  - ・ eビジネスにおけるリーガルリスク
- C マーケティング
  - ・ インターネットマーケティングの活用
- C プロモーション
  - ・ プロモーションとチャネル戦略

※ 基本項目は必須としますが、主な内容や演習、応用・実践要素は、ご要望に応じてカスタマイズすることが可能です。  
なお、訓練時間によっては、上記の全ての内容を実施できるものではありません。



## ワイヤレス環境に必要となる無線LANとセキュリティ

### 人材育成上の課題・目標

- ・無線LANの仕組みを知りたい
- ・無線LANのセキュリティ対策を知りたい
- ・設置場所や使用環境に応じたワイヤレス環境を選定したい
- ・想定されるトラブルとその対応を知りたい



### 課題解決・目標達成を目指して

- ・無線LANの通信規格や技術を理解する
- ・セキュリティ対策の方式を理解する
- ・設置場所や使用環境に応じた適切なワイヤレス環境を選定できる
- ・無線LANのトラブル事例から対応方法まで習得する

### コースのねらい

ネットワークを活用した生産性向上を目指し、職場内でワイヤレス環境を構築する上で使用される無線LAN通信と無線LANのセキュリティの種類と特徴を理解する。

### カリキュラム（例）

基本要素	基本項目	主な内容（例）
	■ 無線LANの技術	<ul style="list-style-type: none"> <li>・無線LANの概要</li> <li>・無線LAN通信規格とその特徴</li> <li>・公衆無線通信について</li> </ul>
	■ 無線LANのセキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・無線通信の危険性</li> <li>・無線LANの暗号化方式</li> <li>・アクセス制御技術</li> </ul>
	■ 環境構築のポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・電波強度と電波干渉</li> <li>・無線LANコントローラ</li> <li>・トラブル事例紹介</li> </ul>
	演習（例）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・無線LANへの接続</li> <li>・各種暗号規格による接続設定（SSIDの検出と接続）</li> <li>・トラブル対処事例</li> </ul>
応用・実践要素（例）		<ul style="list-style-type: none"> <li>・有線LANと無線LANの結合</li> <li>・無線LANのメリット・デメリット</li> <li>・無線LANのアクセスポイントの監視</li> </ul>

※ 基本項目は必須としますが、主な内容や演習、応用・実践要素は、ご要望に応じてカスタマイズすることが可能です。  
なお、訓練時間によっては、上記の全ての内容を実施できるものではありません。

### 日程設定と受講料（例）

- (1) 1日（6時間）コース  
2,200円（税込）
- (2) 2日間（12時間）コース  
3,300円（税込）

※ 金額は、1名あたりの受講料です。  
※ 4～30時間の間で設定可能です。  
※ 推奨訓練時間は、6～12時間です。

### 推奨対象者

ITを活用した業務改善に取り組む方

### 関連コース

A バックオフィス  
 ・クラウド活用入門  
 ・クラウドを活用したシステム導入  
 ・クラウドを活用した情報共有能力の拡充  
 ・IoT導入に係る情報セキュリティ  
 B 組織マネジメント  
 ・IoTを活用したビジネスモデル  
 D ネットワーク  
 ・社内ネットワーク管理に役立つ管理  
 D 倫理・セキュリティ  
 ・脅威情報とセキュリティ対策      ほか

### 使用機器等

パソコン、無線LANルータ



# 社内ネットワークに役立つ管理手法

## 人材育成上の課題・目標

- ・ LANの基礎技術を習得したい
- ・ LANの構築に必要な機器を知りたい
- ・ パソコンやプリンタをネットワークに接続して使用したい
- ・ 社内LANに繋がっている機器の設定・管理方法を知りたい
- ・ 社内ネットワークのトラブル対処方法を知りたい



## 課題解決・目標達成を目指して

- ・ 社内使用するLANを管理することができる
- ・ パソコンやプリンタをネットワークに接続できる
- ・ 社内使用する機器の管理ができる
- ・ 新しい機器を購入する場合、IT業者に的確な要望を示すことができる
- ・ ネットワークの設定・管理に必要なTCP/IPコマンドを理解する
- ・ 社内ネットワークの不具合箇所の切り分け・特定ができる

## コースのねらい

ネットワークを活用した生産性向上を目指し、ローカルエリアネットワーク（LAN）の技術や機器のネットワーク接続方法を習得し、ネットワーク設定に必要な通信プロトコル及びTCP/IPの基本コマンドを理解する。

## カリキュラム（例）

基本要素	基本項目	主な内容（例）
	■ LANの技術	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ LANの基礎知識</li> <li>・ LANの構成機器の概要</li> <li>・ LANの種類</li> <li>・ 通信規格</li> </ul>
	■ パソコンLAN環境の設定	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ パソコンの設定</li> <li>・ ネットワークプリンタの設定</li> </ul>
	■ 通信プロトコル	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 通信プロトコルの概要</li> <li>・ OSI参照モデル</li> </ul>
	■ TCP/IPの設定	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ TCP/IPとは</li> <li>・ IPアドレスについて</li> <li>・ ネットワークアドレッシング</li> <li>・ TCP/IPコマンドの利用</li> <li>・ 接続機器の管理</li> </ul>
	演習（例）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ パソコンやネットワークプリンタの設定</li> <li>・ 接続機器の管理及び監視</li> <li>・ TCP/IPコマンドを利用したトラブル解決</li> </ul>
	応用・実践要素（例）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ネットワークの施工管理</li> <li>・ 無線LANの活用</li> <li>・ ネットワークセキュリティの管理</li> </ul>

※ 基本項目は必須としますが、主な内容や演習、応用・実践要素は、ご要望に応じてカスタマイズすることが可能です。  
なお、訓練時間によっては、上記の全ての内容を実施できるものではありません。

## 日程設定と受講料（例）

- (1) 1日（6時間）コース  
2,200円（税込）
- (2) 2日間（12時間）コース  
3,300円（税込）

※ 金額は、1名あたりの受講料です。  
※ 4～30時間の間で設定可能です。  
※ 推奨訓練時間は、6～12時間です。

## 推奨対象者

ITを活用した業務改善に取り組む方

## 関連コース

- A バックオフィス  
 ・ クラウド活用入門  
 ・ クラウドを活用したシステム導入  
 ・ クラウドを活用した情報共有能力の拡充  
 ・ IoT導入に係る情報セキュリティ
- B 組織マネジメント  
 ・ IoTを活用したビジネスモデル
- D ネットワーク  
 ・ ワイヤレス環境に必要な無線LANとセキュリティ  
 D 倫理・セキュリティ  
 ・ 脅威情報とセキュリティ対策 ほか

## 使用機器等

パソコン、LAN構成機器、TCP/IPソフトウェア

# 表計算ソフトを活用した業務改善

## 人材育成上の課題・目標

- ・表計算ソフトの基本的な使い方がわからない
- ・表計算ソフトを業務で活用したい
- ・基本的な操作を学んでいないため、作業にムダが多い
- ・表計算ソフトを活用して業務を効率化したい
- ・日常業務を標準化・効率化したい

## 課題解決・目標達成を目指して

- ・表計算ソフトの基本的な使い方を理解し、効率的な入力方法や計算方法を習得する
- ・ソフトにあった用途を理解する
- ・業務効率化のための必要な様式等が作成できる
- ・生成A Iを活用する

## コースのねらい

表計算ソフトについて、業務で必要となる各種用途に応じた実習を通して、業務改善につながる活用方法を習得する。

## カリキュラム（例）

基本要素	基本項目	主な内容（例）
	■ 表計算ソフト概要と基本操作	<ul style="list-style-type: none"> <li>・表計算ソフトの概要、特徴等</li> <li>・データ入力方法</li> <li>・簡単な計算式の入力</li> <li>・ショートカットキーの使い方</li> </ul>
	■ 文書作成ソフトと表計算ソフトの用途の違い	<ul style="list-style-type: none"> <li>・表計算ソフトの得意分野</li> <li>・文書作成ソフトの得意分野</li> <li>・データベースソフトとの違い</li> </ul>
	■ ワークシート活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>・計算式の入力（合計、平均）</li> <li>・罫線</li> <li>・複写（データ、計算式、罫線）</li> </ul>
	■ 生成A Iの活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>・生成A Iとは</li> <li>・表計算ソフトでの活用シーン</li> <li>・守るべき倫理・安全性・透明性・責任等</li> </ul>
	演習（例）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日報を様式から作成する</li> <li>・見積書を様式から作成する</li> <li>・業務進捗管理表を作成する</li> </ul>
	応用・実践要素（例）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・文書作成ソフト等と連携する</li> <li>・簡易的なデータベースとしての機能</li> <li>・生成A Iを活用しての業務の効率化</li> </ul>

※ 基本項目は必須としますが、主な内容や演習、応用・実践要素は、ご要望に応じてカスタマイズすることが可能です。  
なお、訓練時間によっては、上記の全ての内容を実施できるものではありません。

## 日程設定と受講料（例）

- (1) 1日（6時間）コース  
2,200円（税込）
- (2) 2日間（12時間）コース  
3,300円（税込）

※ 金額は、1名あたりの受講料です。  
※ 4～30時間の間で設定可能です。  
※ 推奨訓練時間は、6～12時間です。

## 推奨対象者

I Tを活用した業務改善に取り組む方

## 関連コース

A 品質保証・管理  
 ・品質管理基本      ・品質管理実践  
 A バックオフィス  
 ・Pythonを活用した事務業務の効率化  
 B 組織マネジメント  
 ・業務効率向上のための時間管理  
 C 営業・販売  
 ・統計データ解析とコンセプトメイキング      ・顧客分析手法  
 D データ活用  
 ・業務に役立つ表計算ソフトの関数活用  
 ・表計算ソフトを活用した効果的なデータの可視化  
 ・効率よく分析するためのデータ集計      ・ビジュアルテーブルを活用したデータ分析  
 ・品質管理に役立つグラフ活用  
 ・表計算ソフトを活用した統計データ解析  
 ・表計算ソフトのマクロによる定型業務の自動化      ほか

## 使用機器等

パソコン、表計算ソフト