

カリキュラム

機構施設名： 静岡職業能力開発促進センター

実施機関名： (株)日本コンサルタントグループ

25-22-12-090-016

A. バックオフィス		090失敗しない社内システム導入
	システム導入	

コースのねらい	業務をシステム化する上で、必要となるシステム構築の流れやユーザー視点におけるシステム化に必要な知識を理解する。
---------	---

講義内容	「基本項目」		「主な内容」	訓練時間 (H)	日 程	
					月 日	時刻
	1	業務とシステム	(1)プロジェクトとはなにか？ まずはプロジェクトとはなにか、どのようなもので、業務とどのような違いがあるのかを検討し、共通の認識とします。 プロジェクトの性質を検討したうえで、プロジェクトの成功はどのような指標(要素)で考えるべきか、検討します。 【演習】プロジェクトの定義 【演習】プロジェクトの評価指標の検討 (2)システムの役割 システムは仕事にとってどのような効果をもたらすものなのか、また、システム導入を定着させるにはどのような要素が必要なのかを検討します。 検討にあたっては自社で利用しているシステムがどのように定着したかを考えて、今後システムを実装するのに必要な要素は何かを検討します。 【演習】自社システムの棚卸し 【演習】システムが定着するのに必要な要素の検討	2.0	令和8年 2月4日(水)	9:30～16:30 昼休憩 12:00～13:00
2	開発手順とユーザーの役割	(1)プロジェクト開発手順 プロジェクトにはいくつかの開発、導入手法があることを紹介します。 それぞれの手法の特徴、メリット、デメリットを紹介し、自社でシステムを導入するにあたってどのような導入手法が適合しそうか、検討します。 【演習】今後自社で導入したいシステム検討 【演習】システムに適する開発手順、導入方法を検討 (2)プロジェクトでのユーザーの役割 プロジェクトが発足し、推進するには、最低限発注者と受注者が存在します。ユーザーは受注者としての立場になりますが、ユーザーはどのような役割を担うべきなのか、受注者はどのようなことを期待しているのか、検討して必要な役割を導き出します。 【演習】プロジェクト推進時の登場人物の定義 【演習】ユーザーに求められる役割の定義	2.0			
3	システムのコスト	(1)システムのコスト システムのコストには初期費用、運用費用があります。これはシステムの特長構造ではなく、一般的な構造(例えば、車を購入して維持するといったこと)です。コスト評価の考え方として「投資効果」を検討します。 コスト上昇を抑止するに重要な要素はどのようなもので、どのような方法でコスト上昇を防止すべきかを検討します。 【演習】、投資効果の要素を検討 【演習】コスト上昇を防ぐための対応 (2)交渉術 交渉で重要なことは、個別の勝ち負けではなく、長期的にみて受注者、発注者双方が良い状態になることです。これを一般的にwin-winの関係と言います。そのためにはどのような対応が必要か、交渉術を整理して紹介します。そのうえで、交渉術を駆使するにはどのような対応ができるか、モデルケースを用いて疑似体験します。疑似体験では、受注者、発注者、観察者に分かれて対応します。観察者は交渉には参加せず、中立な立場で、交渉での展開を評価します。全員がそれぞれの立場を経験できるよう、複数回実施します。 【演習】モデルケースによる交渉疑似体験(ロールプレイ)	2.0			

カリキュラム作成のポイント
(カリキュラム(作成例)を参考にして、実施機関によりご記入ください) 座学は最低限にとどめ、個人ワーク、グループワークで自分なりの解を見つけることに主眼を置きます。 それぞれが検討した解について、可能な限り講師コメントをすることで、内容の充実、多様化を図ります。 検討中心の構成とすることで、積極的に研修に参加し、成果を体感できるような構成にします。