



2025

M

総合パンフレット

Modus ACADEMY



Technology



Trust



Passion



Since 1998



DX(デジタルトランスフォーメーション)推進コンサルティング
株式会社 アイ・ティ・イノベーション

Modus Academyとは

アイ・ティ・イノベーションが提供するModus AcademyはITやDXに関わる皆様のための研修・人材育成サービスです

Modus Academyの研修・人材育成サービス

アイ・ティ・イノベーションは、これまで様々なIT推進・DX推進のコンサルティングを多くのお客様に提供し、お客様と感動と喜びを共有してきました。

Modus Academyは、コンサルティングで蓄積した技術、様々な課題を解決したノウハウを元にサービスを提供しています。



サービスの特徴

現場の課題解決につながる“勤どころ”がわかります。



コンサルティングの実務に裏打ちされた研修コンテンツ



ITの現場を熟知した講師陣



ワークショップが中心の実践的なカリキュラム

コンサルタントとして、これまでに数多くのIT組織改革やプロジェクトに参画してきたからこそ分かる“現場での課題感とその解決方法”。実務に基づいて開発したオリジナルの研修コンテンツだからこそ、即戦力となるスキルが身につきます。

Modus Academyの講師の多くは、ITコンサルタントです。IT現場での実務経験が豊富な講師陣だからこそ、参考書をまとめたようなカリキュラムではなく、現場で使える実体験に基づいた知見を学べます。

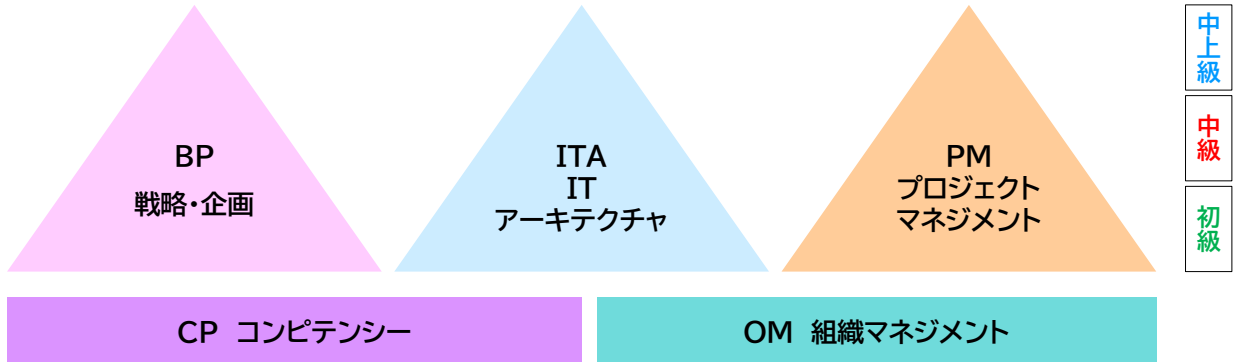
Modus Academyのカリキュラムは、理論を教えるだけではなく、実例をベースにワークショップをメインとした実践的な内容。ワークショップを通して、講義で学んだ理論を実務に活かすノウハウまで体得できます。

研修コース体系

IT人材育成、DX人材育成のための研修を取り揃えております。

IT人材育成コース体系

ストラテジスト、ITアーキテクト、プロジェクトマネージャの育成を中心にコースを展開しており、その下支えになる、コンピテンシー、組織マネジメントのコースも提供します。

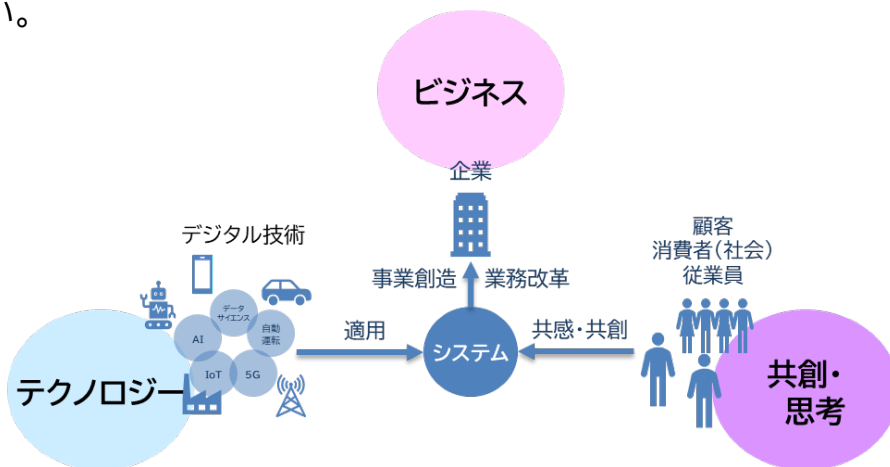


研修コース一覧はp4-5を参照ください。

DX人材育成コース

DX人材育成では、新しいデジタル技術の習得のみに目を向けてしまいがちですが、それ以外にもビジネススキル、共創・思考スキルが必要だと考えます。

これは、IT人材だけではなく、業務部門の方々にも必要なスキルです。企業全体のDX人材育成にお役立てください。



テクノロジー

- ITアーキテクチャ・デザイン実践
- システム要件定義
- 需要予測AIハンズオン

ビジネス

- 戦略立案・実行計画を学ぶ3日間
- 超上流工程実践
- デジタルマーケティング超入門

共創・思考

- デザイン思考
- アジャイル開発概要
- 思考・分析力強化

スキルアップ(学びのポイント)



体系的に学ぶ



討議で知識を深める



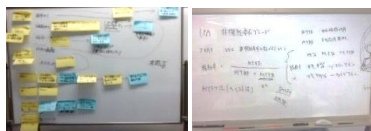
演習で体感する

研修コース一覧

研修名	レベル	日数	インハウス研修					オープンコース			
			開催費/研修税込(税抜)	紙教材費/人税込(税抜) ※1	システム利用料/人税込(税抜) ※2	最大人数	提供可能な形式 集合 ライブ	受講料/人税込(税抜)	システム利用料/人税込(税抜) ※2	提供形式	
BP Business Strategy & Planning											
超上流工程実践 ～成功するIT構想・企画の考え方・進め方～	人気	中級	2	¥1,584,000 (¥1,440,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	¥132,000 (¥120,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ
提案活動実践 ～顧客要求に応えるITシステム提案の考え方・進め方～		中級	2	¥1,584,000 (¥1,440,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	オプション無	-	-
戦略立案・実行計画を学ぶ2日間 ～経営視点の習得～		中級	2	¥1,584,000 (¥1,440,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	¥132,000 (¥120,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ
戦略立案・実行計画を学ぶ3日間 ～経営×ステークホルダーの視点でイノベーションを巻き起こせ～		中・上級	3	¥2,376,000 (¥2,160,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	オプション無	-	-
ビジネスアナリシス入門 ～身近な事例から学ぶ～	No2 満足度	初級	1	¥528,000 (¥480,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	¥44,000 (¥40,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ
引き出し&コラボレーション ～IT企画・要件定義におけるステークホルダーとの共創方法～		中級	1	¥792,000 (¥720,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	¥66,000 (¥60,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ
企画・提案に不可欠なUX視点獲得 ～利用時品質向上のために人間中心設計を学ぶ～	人気	初級	1	¥792,000 (¥720,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	オプション無	-	-
デジタルマーケティング超入門 ～データ活用に向けた第一歩を半日で学ぶ～		初級	0.5	¥264,000 (¥240,000)	¥2,200 (¥2,000)	-	18	○ ○	¥22,000 (¥20,000)	-	ライブ
基本のマーケティング ～なぜ売れるの公式～		初級	1	¥792,000 (¥720,000)	¥5,500 (¥5,000)	-	24	○ ○	¥66,000 (¥60,000)	-	ライブ
BtoBマーケティング ～分析と戦略を実務に活かす～		中級	1	¥792,000 (¥720,000)	¥5,500 (¥5,000)	-	24	○ ○	オプション無	-	-
ITA IT architecture											
ITアーキテクトを目指す人のための定石習得 ～ビジネスに資するアーキテクチャを企画・設計する～		中級	1	¥792,000 (¥720,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	¥66,000 (¥60,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ
ITアーキテクチャ・デザイン実践 ～ビジネスモデルに即したアーキテクチャとは～		中・上級	1	¥792,000 (¥720,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	¥66,000 (¥60,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ
要件定義実践 ～成果物サンプルからセオリーを学ぶ～	人気	中級	2	¥1,584,000 (¥1,440,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	オプション無	-	-
システム要件定義 ～機能・非機能要件をアーキテクチャへ～	No3 満足度	中級	1	¥792,000 (¥720,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	× ○	¥66,000 (¥60,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ
業務要件定義 ～業務フローとビジネスルールに焦点をあてて～		初級	1	¥792,000 (¥720,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	¥66,000 (¥60,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ
データモデリング入門 ～概念ERDと論理ERDを習得する～		初級	1	¥528,000 (¥480,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	オプション無	-	-
データモデリング定着演習 ～入門で学んだことを実践する～		中級	1	¥528,000 (¥480,000)	¥5,500 (¥5,000)	-	8	○ ×	オプション無	-	-
需要予測AIハンズオン ～AIモデル構築から予測結果のビジネス活用まで～		中級	1	お問い合わせ	お問い合わせ	-	要相談	○ ×	オプション無	-	-
テストマネジメント ～テスト計画・管理・品質評価～		中級	1	¥792,000 (¥720,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	¥66,000 (¥60,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ
OM Organization Management											
管理職のための部下育成ワークショップ ～部下のキャリアを支援する～		中級	1	¥792,000 (¥720,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	オプション無	-	-
ITシステム開発プロジェクトにおけるユーザー部門の役割と活動		初級	要相談	お問い合わせ	お問い合わせ	お問い合わせ	要相談	○ ○	オプション無	-	-

※1 集合研修は、紙教材費が別途かかります(一部のコースを除く)。ライブ研修はPDF教材のため、教材費はかかりません。

※2 ライブ研修は、システム利用料が別途かかります(一部のコースを除く)。



集合研修

研修の様子



ライブ研修

研修コース一覧

研修名	レベル	日数	インハウス研修					オープンコース			
			開催費/研修 税込、(税抜)	紙教材費/人 税込、(税抜) ※1	システム利用料/人 税込、(税抜) ※2	最大 人数	提供可能 な形式 集合 ライブ	受講料/人 税込、(税抜)	システム利用料/人 税込、(税抜) ※2	提供 形式	
PM Project management											
プロジェクト計画(2日) ～リスクを踏まえた計画立案～	中級	2	¥1,584,000 (¥1,440,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	オフコース無	-	-	
プロジェクト計画(1日) ～リスクを踏まえた計画立案～	中級	1	¥792,000 (¥720,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	¥66,000 (¥60,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ	
経験者へ贈る！プロジェクト推進力向上(2日) ～PMとしての思考・行動を考える～	人気 中級	2	¥1,584,000 (¥1,440,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	オフコース無	-	-	
経験者へ贈る！プロジェクト推進力向上(1日) ～PMとしての思考・行動を考える～	人気 中級	1	¥792,000 (¥720,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	¥66,000 (¥60,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ	
プロジェクト・モニタリング実践 ～脱なんとなく！品質・コスト・進捗状況を把握する～	中級	0.5	¥528,000 (¥480,000)	¥2,200 (¥2,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	¥44,000 (¥40,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ	
パートナー連携 ～調達先選定・管理の考え方・進め方～	中級	1	¥792,000 (¥720,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	¥66,000 (¥60,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ	
大規模プロジェクトの計画立案 ～企画・提案フェーズで考えるプロジェクトの進め方～	中・ 上級	2	¥1,584,000 (¥1,440,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	¥132,000 (¥120,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ	
大規模プロジェクトの推進 ～大規模ならではの問題に向き合い、解決力を養う～	中・ 上級	2	¥1,584,000 (¥1,440,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	¥132,000 (¥120,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ	
プロジェクト計画入門 ～スケジュール・体制作りのいろは～	初級	1	¥528,000 (¥480,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	¥44,000 (¥40,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ	
プロジェクト・コントロール入門 ～進捗管理・品質管理のいろは～	人気 初級	1	¥528,000 (¥480,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	¥44,000 (¥40,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ	
はじめてのプロジェクトマネジメント ～初心者のための概論講座～	初級	1	お問い合わせ	お問い合わせ	お問い合わせ	要 相談	○ ○	オフコース無	-	-	
営業のためのプロジェクトマネジメント ～プロジェクト計画、見積り、推進時のポイント～	中級	1	¥792,000 (¥720,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	オフコース無	-	-	
見積り入門 ～ソフトウェア開発見積りのいろは～	初級	1	¥528,000 (¥480,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	¥44,000 (¥40,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ	
初期見積り ～ITシステム企画後の概算見積りの精度向上～	中級	1	¥792,000 (¥720,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	¥66,000 (¥60,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ	
ウォーターフォールとアジャイル開発 ～相性の良い進め方の選択～	中級	1	¥792,000 (¥720,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	¥66,000 (¥60,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ	
アジャイル開発概要 ～アジャイル開発プロセスの基本と代表的な開発手法～	初級	1	お問い合わせ	お問い合わせ	お問い合わせ	要 相談	○ ○	¥66,000 (¥60,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ	
アジャイル開発落とし穴 ～失敗事例を分析して成功のためのヒントを見つける～	中級	1	お問い合わせ	お問い合わせ	お問い合わせ	要 相談	○ ○	¥66,000 (¥60,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ	
チームファシリテーション実践 ～プロジェクトチームを自律的に動かし、現場力向上を目指す～	初級	1	お問い合わせ	お問い合わせ	-	要 相談	○ ×	オフコース無	-	-	
CP Competency											
デザイン思考 ～デジタル技術×デザイン思考で新しいサービスを生み出す～	-	1	¥792,000 (¥720,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	¥66,000 (¥60,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ	
思考・分析力強化 ～プロジェクトマネジメント編～	-	1	¥528,000 (¥480,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	¥44,000 (¥40,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ	
ビジネスライティング千本ノック！ ～記者経験者から学ぶ～	-	1	¥792,000 (¥720,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	¥66,000 (¥60,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ	
プレゼンテーション千本ノック！ ～習うより慣れろ～	-	0.5 ×2	¥352,000 (¥320,000)	-	-	8	○ ×	¥55,000 (¥50,000)	-	集合	
ロールプレイで理解する交渉学 ～ステークホルダー間の対立を解消する～	-	1	¥660,000 (¥600,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	¥55,000 (¥50,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ	
ChatGPTの活用 ～業務効率化のためのヒント～	人気	0.5	¥528,000 (¥480,000)	¥2,200 (¥2,000)	-	24	○ ○	¥44,000 (¥40,000)	-	ライブ	

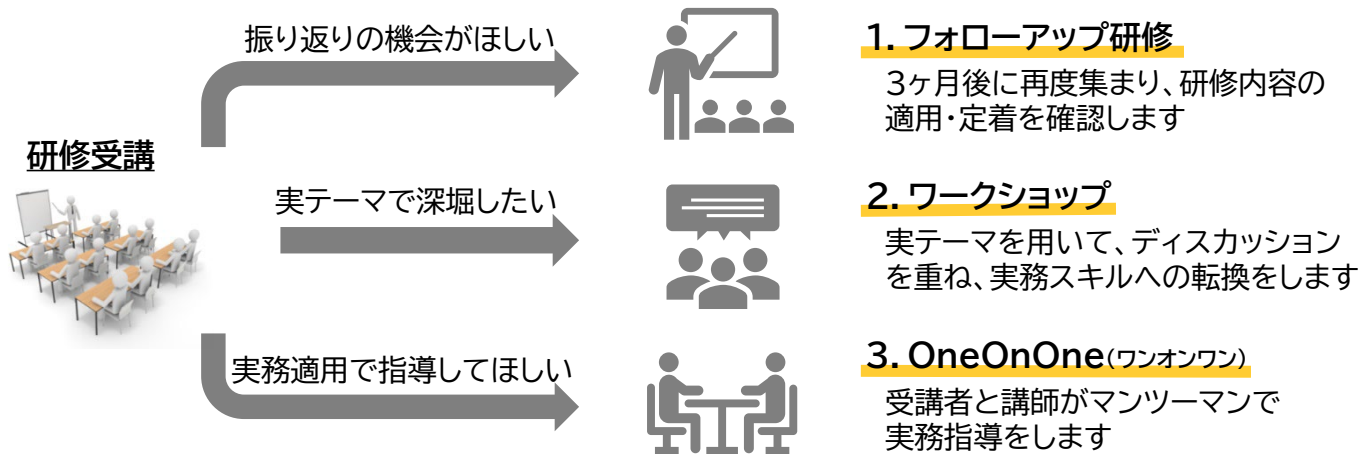
初級 基礎力をつける、概要を学ぶ

中級 実践力を高める、見識を深める

中・上級 応用力を鍛える、創造性を高める

フォローアッププログラム

Modus Academyは、研修のご提供だけではなく、フォローアップにも力を入れています！



1. フォローアップ研修

研修実施後、実務適用した結果や課題をグループで振り返ります。



(例) 実務でよくあるリスクについて、グループで予防策・発生時対策を洗い出す

2. ワークショップ

研修実施後、テーマ設定し、講師のアドバイスをもらいながらチームで作業します。

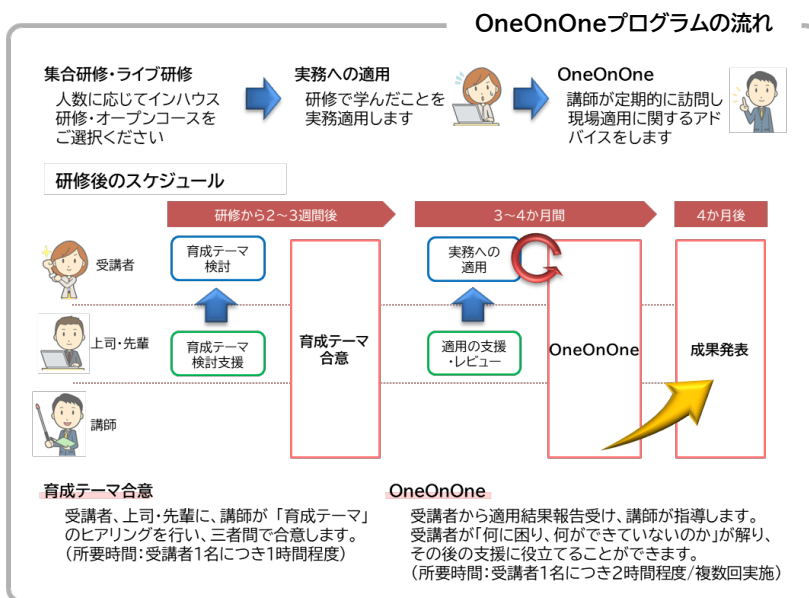


テーマ設定のアドバイス

指導・支援

3. OneOnOne

研修受講後、受講者は上司や先輩と共に「育成テーマ」を決定します。上司や先輩がOneOnOneに同席し育成状況を確認するため、実務でも上司や先輩のサポートを受けることができます。



OneOnOneで得られる効果

受講者	上司・先輩
現場で使えるスキルを経験豊富な講師から学ぶ	受講者の育成上の課題が明確になる
HowToではなく思考を強化する	コミュニケーションの活性化を促す
受講者のレベルに合わせて個別指導する	部下の指導・支援方法を学ぶ

人材育成コンサルティング

企業や事業の戦略を実現するためには、人材育成は重要な取り組みの一つです。それにもかかわらず、10年間メンテナンスしていない、現場で使われていない人材育成体系をお持ちの企業をよく見かけます。

アイ・ティ・イノベーションでは、企業や事業の戦略に沿った人材育成計画の策定や現場導入を支援します。

人材育成に関する課題

- IT部門向けの教育・研修体系がなく、個人任せになっている
- 社員のスキルが把握できていない

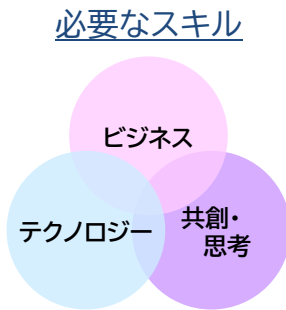
課題を解決するための施策

- IT人材の人材育成体系(P)の整備、育成の実施(D)、育成効果の評価(C)、育成体系の改善(A)をまわす

人材育成計画作成支援

企業や事業の戦略から、今後必要になる人材や役割を明らかにして、その人材・役割に必要なスキルやスキルアップのための研修体系整備を支援します。

アイ・ティ・イノベーションのコンサルタントが、人材育成に関する情報提供や、ワークショップのファシリテーターを務め、現場の意見を取り込みながら組織の人材育成計画(体系)を策定します。



研修体系

マネージャ育成

組織の人材育成計画を策定した後は、その枠組みを活用して、マネージャ主導で社員個人の育成計画の作成と育成の実施をしなければなりません。

マネージャの皆様が、組織の人材育成や部下育成の知識をつけるための研修や、部下個人の育成計画作成に関するマンツーマン指導を提供します。

ケース1: 目黒さん

氏名	目黒 次郎	所属	営業部
年齢	35歳	職歴	10年
スキル	マネジメント	得意分野	顧客対応

研修内容: 部下育成の基礎知識、マネジメントスキル向上、コミュニケーション能力向上

研修効果: 部下育成の重要性を理解し、部下育成計画の作成と実施を開始しました。

研修後: 部下育成の重要性を理解し、部下育成計画の作成と実施を開始しました。

研修前: 部下育成の重要性を理解し、部下育成計画の作成と実施を開始しました。

研修後: 部下育成の重要性を理解し、部下育成計画の作成と実施を開始しました。

管理職のための部下育成ワークショップ

～部下のキャリアを支援する～

1日

管理職としての立場や役割を理解し、部下育成の必要性、育成のプロセス、心得を学びます。

到達目標

- ◆管理職としての立場や役割を踏まえた行動ができる
- ◆部下育成・動機づけの具体的な手法を理解し職場で実践することができる

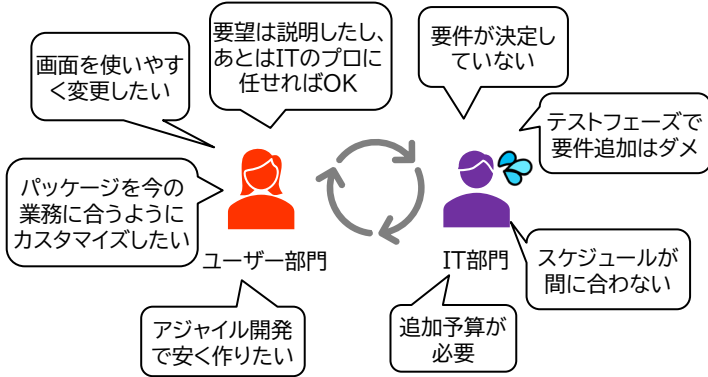
主な学習項目

- ◆マネージャの役割
- ◆組織目標と個人目標
- ◆部下の目標管理
- ◆部下を理解する
- ◆部下を育成する
- ◆指導・成果を記録する

Modus Academy強化コース

ユーザー部門向け研修

ユーザー部門とIT部門が協力して、ITシステムを作る必要があります。ユーザー部門の皆様がITプロジェクトに参画するための基礎研修をご用意しました。



ITシステム開発プロジェクトにおけるユーザー部門の役割と活動

1時間程度

ユーザー部門の方がプロジェクト参画前に学ぶべき、システム開発の基礎、プロジェクトマネジメントの基礎、プロジェクトにおけるユーザー部門の役割について解説します。

主な学習項目

- ◆システム開発の概要
- ◆ユーザー部門の役割
- ◆システム開発詳細(要件定義・外部設計・UAT・移行)
- ◆プロジェクトマネジメント概要とポイント

お客様のニーズに合った提供方法が可能です

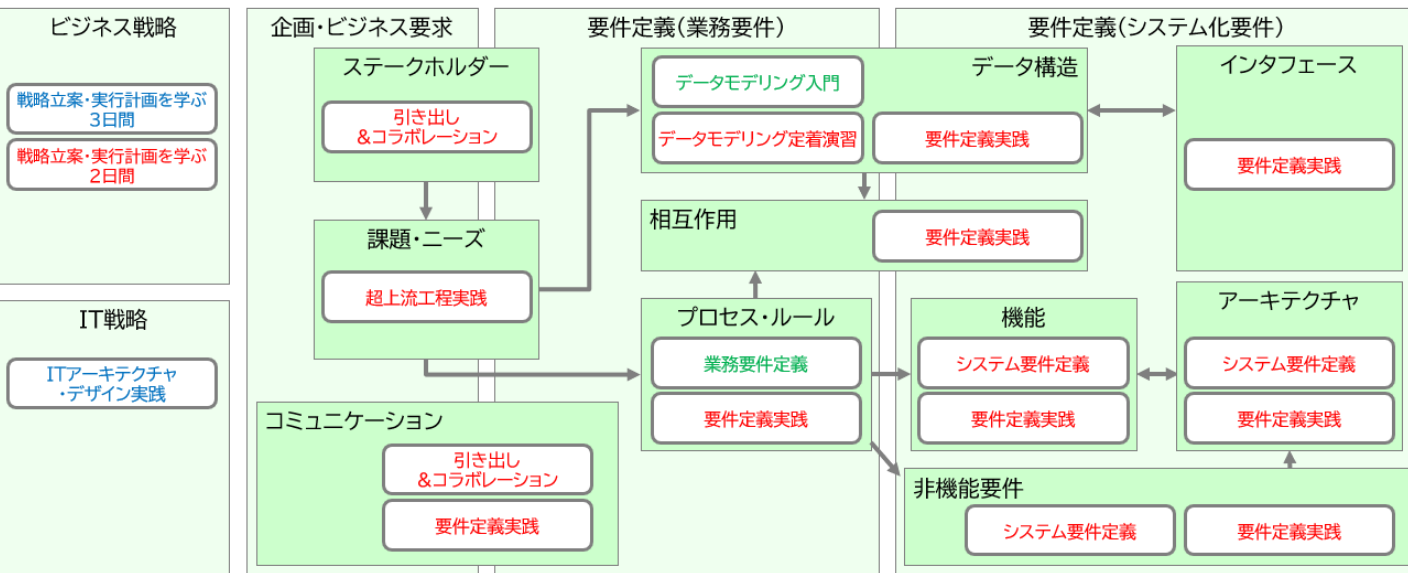
- ◆ 動画視聴
- ◆ 対面セミナー形式
- ◆ ライブセミナー形式

※開催費:お問い合わせください

OM Organization Management

戦略・企画・要件定義研修マップ

各研修の位置づけです。



プロジェクトマネージャ育成 スターターキット

「PM不足のため入社4、5年目からPM育成をしたい」というご要望には、スターターキットはいかがでしょうか？PMを目指すための動機づけから、PMの基礎知識、PMに必要なコンピテンシーまで幅広いプログラムをご用意しました。

※ユーザー部門の方にもお薦めです

はじめてのプロジェクトマネジメント

プロジェクトマネジメント

コンピテンシー

プロジェクト計画入門

プロジェクト・コントロール入門

プレゼンテーション 千本ノック!

ビジネスライティング 千本ノック!

見積り入門

アジャイル開発概要

ロールプレイで理解する 交渉学

思考・分析力強化

お悩み・ニーズ別お薦めサービス

アイ・ティ・イノベーションでは、人材育成に関する様々な悩みやニーズに沿ったサービスをご用意しています。過去の導入事例を元にご紹介します。

お客様の悩み・ニーズ	おすすめコース・サービス
ユーザー部門として、業務要件定義書が書けるようになりたい	ITシステム開発プロジェクトにおけるユーザー部門の役割と活動 業務要件定義
要件の抜け漏れや業務部門とIT部門とのコミュニケーションギャップをなくしたい	要件定義実践 引き出し&コラボレーション
エンジニアとして基礎からスキルアップをしたい	データモデリング入門 要件定義実践 システム要件定義 ITアーキテクトのための定石習得
ユーザー部門からITベンダーに対して直接発注することになったが、ITベンダーの管理方法がわからない	プロジェクト計画(1日・2日) 初期見積り プロジェクト・モニタリング実践 パートナー連携
アジャイル開発を導入したいと思っているが経験がないため、どのように進めれば良いかわからない	アジャイル開発概要 ウォーターフォールとアジャイル開発
大規模プロジェクトや複雑なプロジェクトで失敗することが多い 大規模プロジェクトを牽引できるプロジェクトマネージャを育てたい	大規模プロジェクトの計画立案 大規模プロジェクトの推進 OneOnOne
SI事業者として仕事を受注するために、上流工程に食い込みたい。そのためにもお客様のビジネスに沿ったコンサルティングや提案ができる社員を育成したい	戦略立案・実行計画を学ぶ2日間 超上流工程実践 ワークショップ
DX時代に新しい発想、逆転の発想、共創が求められているため、思考力を強化したい	思考・分析力強化 デザイン思考 引き出し&コラボレーション
企画部門に配属され、新規サービスの立ち上げを求められているが、なにをして良いのかさっぱりわからない	ビジネスアナリシス入門 企画・提案に不可欠なUX視点獲得 デザイン思考
顧客とWin-Winの関係を構築できない ステークホルダー間の合意を得るのが難しい	経験者へ贈る！プロジェクト推進力向上 ロールプレイで理解する交渉学
文書作成テクニックを身につけたい 生成AIなど活用して、文章作成の効率を上げたい	ビジネスライティング千本ノック！ ChatGPTの活用

人気 **超上流工程実践** オープンコース有
～成功するIT構想・企画の考え方・進め方～

2日 IT構想・企画段階のプロセスと、実施のためのテクニック、ノウハウを、演習を交えながら学びます。

到達目標 14PDU(Business Acumen:14)
◆IT構想・企画の手順作成、進行管理を理解する
◆企業戦略・課題に合致したIT構想・企画を作成できる

主な学習項目
◆IT構想・企画の望ましい手順
◆企業戦略・課題に合致したIT構想・企画を導く方法
◆システムの概要定義の方法
◆システム化の実現シナリオの描き方

提案活動実践
～顧客要求に応えるITシステム提案の考え方・進め方～

2日 ソリューション提案の進め方、顧客要求を明らかにする方法、実現性の高い見積りを行うための考え方を、演習を交えながら学びます。

到達目標 14PDU(Business Acumen:14)
◆提案の基本プロセスを理解する
◆提案書のアピール力を高める
◆見積りのリスクを軽減するためのノウハウを習得する

主な学習項目
◆提案活動の望ましい手順
◆お客様の経営課題や要求に合致した提案を導く方法
◆お客様への訴求力の高いソリューションの表現方法と見積りに向けた準備
◆実現性の高い実行計画立案の考え方と見積りのポイント

※『超上流工程実践』と内容が一部共通しています。

戦略立案・実行計画を学ぶ2日間 オープンコース有
～経営視点の習得～

2日 ビジネス環境分析から戦略立案、実現に向けたソリューション選定、ロードマップ化までの流れを、ケースを通じて体得します。

到達目標 14PDU(Business Acumen:14)
◆事業戦略の策定方法を習得する
◆技法(フレームワーク)を理解し、活用できる

主な学習項目
◆5Forces、CrossSWOTなどの分析手法を用いたビジネス戦略の検討
◆ビジネス戦略のブレイクダウンとソリューションの洗い出し
◆ソリューションのグルーピングとロードマップの作成

※『超上流工程実践』をご受講の方がより上流を学ぶためのお勧めコースです。

戦略立案・実行計画を学ぶ3日間
～経営×ステークホルダーの視点でイノベーションを巻き起こせ～

3日 外部環境・内部環境を分析して企業の戦略を考えるとともに、現場課題も踏まえ、戦略を実現するための企画までを一気通貫で学びます。

到達目標 21PDU(Business Acumen:21)
◆戦略策定から企画書作成までの一連の手順を習得する
◆技法(フレームワーク)を理解し、活用できる

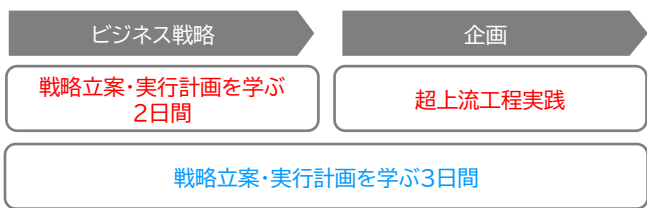
主な学習項目
◆ビジネス戦略検討のために必要な5Forces、CrossSWOTなどエンタープライズレベルの分析手法
◆ビジネス戦略からソリューションまでを整理するフレームワーク
◆企業戦略・課題に合致したIT構想・企画を導く方法
◆システムの概要定義の方法
◆システム化の実現シナリオの描き方

※『戦略立案・実行計画を学ぶ2日間』と『超上流工程実践』の計4日間で3日間に凝縮したコースです。

戦略・企画の研修紹介

コースの位置づけ

ビジネス戦略から企画フェーズまでを対象としたコースがあります。対象としているフェーズをご確認の上、お申し込みください。



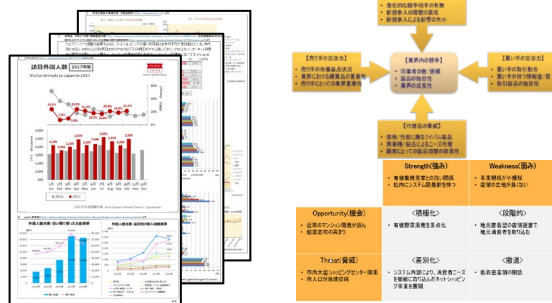
戦略立案・実行計画を学ぶ3日間の受講目的をお聞きました！

SI事業会社 ITエンジニア Tさん
お客様からDX戦略や企画段階のご相談が最近増えましたが、それに応えることができません。コンサルタントのスキルを身に付け、お客様のご相談にお応えることで、ビジネスパートナーとして信頼を得たいと思い、アイ・ティ・イノベーションの研修を選択しました。

BPO事業会社 営業部門 Yさん
顧客のカウンターパートの課題や要望を聞いて提案をしていますが、他の部署や顧客企業全体の課題を理解できていません。顧客企業をしっかりと理解して、新しい提案をするため、企業分析からソリューション検討まで学べる研修を選択しました。

一気通貫で学べる演習

「戦略立案・実行計画を学ぶ2日間」「戦略立案・実行計画を学ぶ3日間」「超上流工程実践」の演習はすべてケーススタディです。1つのケースを深掘するため、戦略から企画までのつながりを体感できます。



受講者の声

超上流工程実践

- ・実務的な経験に基づいたお話も聞けて、適用できると思った。
- ・自社システムの企画推進を担当する立場として明日から実践できる内容だったと思います。
- ・Whyの部分はユーザとの認識合わせのときに有効な方法であり、即活用したい。

戦略立案・実行計画を学ぶ3日間

- ・3日間を通してストーリー仕立ての演習で、業界KSFを意識したビジネス戦略立案からソリューションの決定、実現シナリオ策定ができ、より業務への活用のイメージがしやすかった。
- ・演習を通して戦略を考えることにより、本を読むだけでは腑に落ちなかった戦略の立て方を理解することができました。



ビジネスアナリシス入門

オープンコース有

～身近な事例から学ぶ～

1日

何となく小難しい「ビジネスアナリシス」を、身近にあるサービスや実企業の取り組みなどを考察することで、ゼロから学びます。

到達目標 6PDU(Business Acumen:6)

◆ビジネスアナリシスに関する基礎知識を習得する

主な学習項目

- ◆ビジネスアナリシスとは？
- ◆BABOK(R)概要
- ◆ビジネスモデルの把握
- ◆要求の洗い出し
- ◆評価項目の整理

引き出し&コラボレーション

オープンコース有

～IT企画・要件定義におけるステークホルダーとの共創方法～

1日

システム企画や要件定義フェーズのコミュニケーション、文書化、ワークショップを活用した情報を引き出すテクニックを学びます。

到達目標 7.5PDU(Business Acumen:7.5)

- ◆情報を引き出すコミュニケーションを理解する
- ◆会話や文章の内容から欠落した情報を引き出すスキルを習得する
- ◆ワークショップでの共同作業の重要性とテクニックを理解する

主な学習項目

- ◆IT企画・要件定義での引き出し・コラボレーションとは
- ◆質問のテクニック
- ◆文書化のテクニック
- ◆ワークショップのテクニック

人気

企画・提案に不可欠なUX視点獲得

～利用時品質向上のために人間中心設計を学ぶ～

1日

商品・サービスの利用前、利用中、利用後にどのような感情を持つかを、利用者の立場で考えるUXを学び、演習で体感します。

到達目標

- ◆UXの重要性と、利用時品質向上のための人間中心設計を理解できる
- ◆UX視点を獲得し、企画・提案を行える

主な学習項目

- ◆UXの基本
- ◆ユーザーの生活世界・利用文脈を知る(演習)
- ◆カスタマージャーニーから課題抽出(演習)
- ◆UXの実践

※事前課題があります。

※「Design Engineering」のプロであるエスピーテック株式会社が講師を務めます。

※集合研修の場合は、インターネットに接続できるパソコンをお持ちください。

0.5日

マーケティング活動のデジタル化に伴い、知っておくべき「デジタルマーケティング」の全体像を身につけます。

到達目標

3PDU(Business Acumen:3)

- ◆デジタルマーケティングの概要を掴む

主な学習項目

- ◆マーケティングとは
- ◆デジタルマーケティングと非デジタルマーケティングの違い
- ◆目標設定
- ◆データ収集、分析、施策

※事前課題があります。

※集合研修の場合は、インターネット検索ができる端末(スマホなど)をお持ちください。

※受講者数は最大18名までです。

基本のマーケティング

オープンコース有

～なぜか売れるの公式～

1日

マーケティングの核となる3つの戦略「誰に、何を、どうやって」を講義、事例紹介、個人演習で体得します。

到達目標 7PDU(Business Acumen:7)

- ◆マーケティングを体得し自社のビジネスに当てはめる
- ◆ワークショップを経験し実践的な知識を習得する

主な学習項目

- ◆マーケティングとは
- ◆自社独自の価値を見つける手法とミニ・ワークショップ
- ◆まだ見ぬ顧客を探すには？
- ◆顧客とのコミュニケーションを構築する手法
- ◆成功と失敗事例

BtoBマーケティング

～分析と戦略を実務に活かす～

1日

BtoBのマーケティングについて、3つの戦略「売り物、売り先、売り方」を理論と事例で学びます。

到達目標 7PDU(Business Acumen:7)

- ◆分析を戦略に活かせる
- ◆顧客ニーズを発見し差別化できる
- ◆自社に響くターゲットを設定ができる
- ◆新規獲得から顧客維持までを仕組み化できる

主な学習項目

- ◆今求められるマーケティングとは～売れない問題を解決するために
- ◆【売り物】値引きに頼らない製品戦略の立案
- ◆【売り先】まだ見ぬ顧客の探し方
- ◆【売り方】マーケティング計画を仕組み化する

受講者の声

ビジネスアナリシス入門

- ・「ビジネスアナリシスとは何か」から具体的なフレームワークまで、学びが多い研修でした。
- ・事例が分かりやすく、具体的なイメージがしやすかった。

引き出し&コラボレーション

- ・要件定義でコミュニケーションギャップをなくすことに役立ちそうです。
- ・普段お客様と折衝するなかで行っていることが体系的に理解できた。

デジタルマーケティング超入門

- ・超入門ということで、基礎の基礎からお話いただけののが分かりやすかったです。
- ・実際のサイトを見ながら仕組みを理解でき、ポイントも端的に把握できました。

講師紹介



弘中 伸典 「超上流工程実践 担当」

システム企画やPM/PMOに関するコンサルティングを通じ、多くの大規模プロジェクトを成功に導く。現役コンサルタントとしての経験にもとづく実践的な研修により、講師としても高い評価を得ている。

出版/著書:
『医療現場のプロジェクトマネジメント』共著(碩学舎)



理央 周 「基本のマーケティング 担当」

新規事業立ち上げとブランド構築に特化したコンサルティングと、顧客視点で成果を出せる人材開発研修を提供。

出版/著書:
『「なぜか売れる」の公式』(日本経済新聞出版社)
『なぜ、お客様は「そっち」を買いたくなるのか?』(実務教育出版)など。

ITアーキテクトを目指す人のための定石習得 オープンコース有

～ビジネスに資するアーキテクチャを企画・設計する～

1日 システム開発のライフサイクルにおいて、ITアーキテクトが実践すべきことを、一気通貫して概観します。

- 到達目標
- ◆ITアーキテクチャの重要性、ITアーキテクトの役割と責任を理解する
 - ◆アーキテクチャを表現する複数のメタモデルそれぞれの目的を理解し、利用方法を決定できる
 - ◆テクノロジーアーキテクチャ決定や全体最適の観点を理解する

- 主な学習項目
- ◆アーキテクチャとアーキテクト
 - ◆ITプロセスとアーキテクチャの全体像
 - ◆企画工程のアーキテクチャ定義
 - ◆企画工程後のアーキテクチャ定義
 - ◆要求からテクノロジーアーキテクチャへ
 - ◆全体最適
 - ◆全体最適に向けたマイグレーションの事例

ITアーキテクチャ・デザイン実践 オープンコース有

～ビジネスモデルに即したアーキテクチャとは～

1日 ROIに貢献できる情報システムへ。企業情報システムのアーキテクチャのあり方を学びます。

- 到達目標
- ◆ITアーキテクチャの重要性を理解する
 - ◆ビジネスからアーキテクチャへの落とし込みができる

- 主な学習項目
- ◆ビジネス戦略とIT戦略のリンク
 - ◆ITアーキテクチャのデザイン
 - ◆スケッチの手段
 - ◆モダナイゼーション(移行)
 - ◆IT投資ロードマップ作成のワークショップ

※事前課題があります。

人気 要件定義実践 オープンコース有

～成果物サンプルからセオリーを学ぶ～

2日 要件定義では何を検討し、何を決めなければならないのか？その根幹を、一つのケースに基づいて講義と演習を行います。

- 到達目標 14PDU(Ways of Working:6,Business Acumen:8)
- ◆IT構想・企画、要件定義、設計のつながりがわかる
 - ◆要件定義で検討すべき事項がわかる
 - ◆機能要件を定義できる

- 主な学習項目
- ◆要件定義とは
 - ◆現状把握と要求
 - ◆プロセス分析と要件
 - ◆データ分析と要求
 - ◆非機能要件とアーキテクチャ



No.3 満足度 システム要件定義 オープンコース有

～機能・非機能要件をアーキテクチャへ～

1日 機能要件と非機能要件の整合性を確保する方法、それらを踏まえたアーキテクチャ設計の観点を学びます。

- 到達目標
- ◆要件定義で明確にすべき要件、そのつながりや検討の流れ・手順を説明できる
 - ◆機能要件、非機能要件の整合性を調整できる
 - ◆要件を満たすアーキテクチャを考案できる

- 主な学習項目
- ◆システム要件定義の関連概念
 - ◆機能・非機能要件の洗い出し
 - ◆機能・非機能要件の精査
 - ◆システムアーキテクチャ設計



※提供可能な形式はライブ研修のみです。

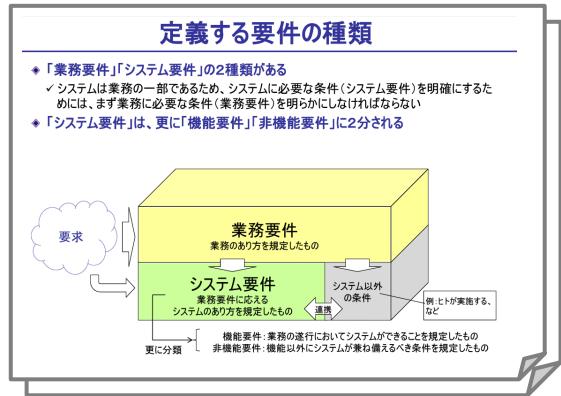
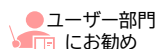
業務要件定義 オープンコース有

～業務フローとビジネスルールに焦点をあてて～

1日 ユーザー部門が絶対押さえるべきプロセス分析・モデル化とビジネスルールのテクニック・記述方法を学びます。

- 到達目標
- ◆プロセスモデルが作成できる
 - ◆ビジネスルールを整理できる

- 主な学習項目
- ◆要件定義とは
 - ◆業務要件定義の流れ
 - ◆プロセス分析・業務の整理
 - ◆プロセスモデル
 - ◆ビジネスルール
 - ◆その他要件定義



受講者の声

ITアーキテクトを目指す人のための定石習得

- 先生の長年に渡る経験を元に、様々な事例からご説明頂けたので有意義だった。
- ITアーキテクトが担う役割や責任、そしてアクティビティについて体系的に理解することができた。
- 幅広いアーキテクトの内容を網羅的に理解できただけでなく、要求分析、全体最適の重要性や勘所が理解できた。

ITアーキテクチャ・デザイン実践

- 実体験を交えた説明が分かりやすかった。どこの企業システムでも持っている課題へのヒントが多く、参考になった。
- 今までアーキテクトと言うとIT技術に片寄ったイメージでしたが、ビジネスの視点からの設計ということで認識を新たにしました。
- グループ内企業におけるIT戦略策定に役立つと思いました。

要件定義実践

- どのような要素が要件定義で必要となり、また何故それが必要となるかを理解することができた。
- 要件定義で最低限決めなければならない事柄のボリュームが多いことに、改めて気づかされました。
- 要件定義の流れがわかった。これから実際に要件定義をするのに役立つと思う。

システム要件定義

- 演習が多かったため、細部まで考えることができ、講義の理解度が深まりました。
- テキストには書いていないこと(講師の経験)を多く語っている点良かった。
- グループワークを通して他の方の視点を知ることができた。
- 実務に即活かせる知識を、体系的に得られた。

データモデリング入門

～概念ERDと論理ERDを習得する～

- 1日 エンジニアにとっての基礎・基本となるデータモデリング技法(ERD)を講義と演習を通じて学びます。

到達目標

- ◆エンティティを洗い出し、概念ERDを作成できる
- ◆データを洗い出して正規化を行い、論理ERDを作成できる
- ◆ERDをレビュー・精査できる

主な学習項目

- ◆データモデリングの必要性
- ◆ERDの表記法、ポイント
- ◆トップダウンによる概念ERDの作成
- ◆ボトムアップによる論理ERDの作成

テストマネジメント

～テスト計画・管理・品質評価～

オープン系有

- 1日 テストをマネジメントするための体系的な考え方、そして現場の成功体験に根ざしたノウハウを伝授します。

到達目標

7PDU(Ways of Working:7)

- ◆テストの概念、手順、仕組みを理解し、説明できる
- ◆特性を踏まえテストアプローチを検討できる
- ◆品質状況を評価し、対策を検討できる

主な学習項目

- ◆テストによる品質向上とは
- ◆テストの計画
- ◆テストの管理
- ◆テストの完了

需要予測AIハンズオン

～AIモデル構築から予測結果のビジネス活用まで～

- 1日 需要予測モデルの構築とさらなるビジネス活用を見据えた最適化について、Google Colaboratoryを用いたハンズオンで学びます。

到達目標

- ◆時系列予測を行う深層学習などの高度なデータ分析スキルを習得する
- ◆単なる可視化・予測だけでなく、得られた予測結果の活用方法を理解する

主な学習項目

- ◆AI技術の概要
- ◆需要予測AIのハンズオン
- ◆ドリフト検出のハンズオン
- ◆最適化理論の概要
- ◆配送最適化のハンズオン

- 前提条件
- ✓ Pythonの基礎知識を持つ方
(ライブラリの使い方やif文・for文などの使い方など)
 - ✓ 高校レベルの確率・統計、微分・積分、行列の表記・用語を理解できる方
 - ✓ Google Colaboratoryを扱える方

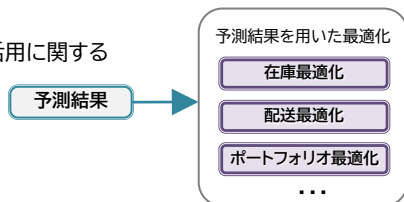
※提供可能な形式は集合研修のみです。
※インターネットに接続できるパソコンをお持ちください。

『需要予測AIハンズオン』研修紹介

- ① 需要予測AIに関する実践的なスキルを習得できます。



- ② 予測結果のビジネス活用に関するヒントをつかめます。



データモデリング定着演習

～入門で学んだことを実践する～

- 1日 データモデリングの基礎知識がある方に対して、ケーススタディで、事業や業務をデータモデリングで表現する、実践に近い形で学びます。

到達目標

- ◆事業を概念データモデルで表現できる
- ◆業務要件を論理データモデルで表現できる
- ◆顧客/ユーザー部門に分かりやすい説明ができる

主な学習項目

- ◆事業概要を読んで概念データモデルを作成する
- ◆業務内容を読んで論理データモデルを作成する

※提供可能な形式は集合研修のみです。
※Excel、PowerPointを 사용합니다。
※集合研修の場合は、パソコンをお持ちください。

データモデリング研修紹介

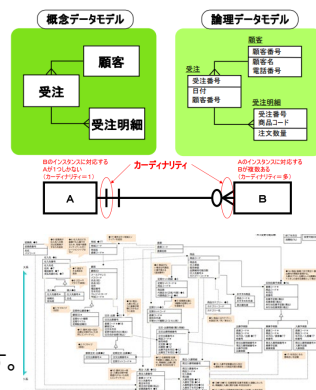
2研修をセットでご受講すると基礎知識から実践まで身につきます。

データモデリング入門

概念データモデル、論理データモデル、ERDの技法を学び、簡単な演習により理解を深めます。

データモデリング定着演習

個人演習でERDを作成します。業務文書で曖昧な点をモデル化により明確にできることを体感します。



講師紹介



横尾 誠康 「ITA定石習得 担当」

製品開発マネジメントや人材戦略/育成のコンサルティング、IT技術者のスキル診断サービス、方法論開発などを手がけ、人材・組織、プロセス、テクノロジーの変革に幅広く携わる。

ブログ:

『人材戦略・人材育成の進め方、活かし方!!』



中山 嘉之 「ITAデザイン実践 担当」

某ユーザー企業にてアーキテクト兼PMを務め、エンタープライズデータHUBの完成に至る。その後アイ・ティ・イノベーションのコンサルタントとしてカオスと化した巨大システムを整理されたデータ環境に移行する都市計画的モダン化手法を確立。

出版/著書:

『システム構築の大前提 -ITアーキテクトのセオリー-』、
『DXの大前提 -エンタープライズアーキテクトのセオリー-』(リックテレコム)

ブログ:

『現場を極めたITアーキテクトが語る 成功へ導く極意』



伊藤 成頭 「需要予測AIハンズオン 担当」

大手製造業にて、新設工場の大規模システム構築や、IoT構築やAI含む高度なシステム開発などに従事。実践的なデータ活用に基づくAI関連のコンサルティングやAI関連の人材開発研修を提供している。

ブログ:

『誰かのためになる先端技術紹介』
『AI×データのバストナジーを引き出す秘訣』

プロジェクト計画(2日)

～リスクを踏まえた計画立案～

2日

プロジェクト成功に向け、有効なリスク対策を盛り込んだプロジェクト計画を立案する能力を、ケーススタディを介して磨きます。

到達目標 15PDU(Ways of Working:15)

- ◆リスクを論理的に洗い出し、整理することができる
- ◆リスクに対して効果的な対策を考案できる
- ◆リスク克服の工夫が施されたプロジェクト計画を作成できる
- ◆周囲にリスク意識を伝え、協力してリスクに対処できる

主な学習項目

- ◆リスクドリブンで、プロジェクト計画を立案する
- ◆「不安なところ」を探す方法・観点
- ◆リスクの根拠を示し、周囲とリスク意識を共有する
- ◆効果的なリスク対策を考案する
- ◆リスク対策を、具体的にプロジェクト計画に盛り込む

プロジェクト計画(1日)

～リスクを踏まえた計画立案～

オープン系有

1日

プロジェクト成功に向け、有効なリスク対策を盛り込んだプロジェクト計画を立案を講義とケーススタディで学びます。

到達目標 7.5PDU(Ways of Working:7.5)

- ◆リスクを論理的に洗い出し、整理することができる
- ◆リスクに対して効果的な対策を考案できる

主な学習項目

- ◆リスクドリブンで、プロジェクト計画を立案する
- ◆「不安なところ」を探す方法・観点
- ◆リスクの根拠を示し、周囲とリスク意識を共有する
- ◆効果的なリスク対策を考案する

※『プロジェクト計画(2日)』の1日目を中心にしたコースです。

人気

経験者へ贈る！プロジェクト推進力向上(2日)

～PMとしての思考・行動を考える～

2日

プロジェクト推進時の基本を押さえると共に、PMに必要な思考や行動、メンバーに対する目標設定や方向性の合意、モチベーションマネジメントについて考え、議論します。

到達目標 14PDU(Power Skills:14)

- ◆プロジェクト推進のポイントがわかる
- ◆プロジェクトマネージャとして、ステークホルダーに影響力を与えることができる

主な学習項目

- ◆QCDモニタリングのポイントを理解する
- ◆PMとしての自らの思考や行動を知る
- ◆PMが向かうべき方向を定め、プロジェクトメンバーのベクトルを合わせる
- ◆部下やプロジェクトメンバーのモチベーションを上げやる気にさせる

※『プロジェクト推進力向上(1日)』と『プロジェクト・モニタリング実践』を1コースにしています。

人気

経験者へ贈る！プロジェクト推進力向上(1日)

～PMとしての思考・行動を考える～

オープン系有

1日

PMに必要な思考や行動、メンバーに対する目標設定や方向性の合意、モチベーションマネジメントについて考え、議論します。

到達目標 7PDU(Power Skills:7)

- ◆プロジェクトマネージャとして、プロジェクトメンバーに影響力を与えることができる

主な学習項目

- ◆PMとしての自らの思考や行動を知る
- ◆PMが向かうべき方向を定め、プロジェクトメンバーのベクトルを合わせる
- ◆部下やプロジェクトメンバーのモチベーションを上げやる気にさせる

プロジェクト・モニタリング実践

オープン系有

～脱なんとなく！品質・コスト・進捗状況を把握する～

0.5日

プロジェクトのQCD(品質、コスト、スケジュール)をモニタリングするポイントを学びます。

到達目標 4PDU(Ways of Working:4)

- ◆プロジェクトの状況を把握できる
- ◆プロジェクトで発生する問題を早期に発見できる

主な学習項目

- ◆監視・コントロールの概要
- ◆品質の監視・コントロール
- ◆コストの監視・コントロール
- ◆進捗(スケジュール)の監視・コントロール

パートナー連携

オープン系有

～調達先選定・管理の考え方・進め方～

1日

プロジェクトにとって最適なパートナーを選定し、信頼関係を構築できるPMになるためのポイントを学びます。

到達目標 7PDU(Ways of Working:7)

- ◆プロジェクトの特徴に合わせて調達が計画できる
- ◆パートナーの提案内容とプロジェクト遂行能力を評価できる
- ◆リスクを軽減した契約とマネジメント手法が合意できる

主な学習項目

- ◆パートナー連携の重要性
- ◆パートナーの選定手順と評価基準
- ◆パートナーも含めたチーム作り
- ◆パートナーの管理と問題への対応

受講者の声

プロジェクト計画(2日)

- ・複数人の目を通すと、プロジェクト計画がブラッシュアップされるのがよくわかった。
- ・リスクに対する考え方が変わった。プロジェクトの特性から色々なリスクが洗い出せることに気づかされた。
- ・リスクを計画やタスクに盛り込む具体的な方法を身に付けることができた。

経験者へ贈る！プロジェクト推進力向上(1日)

- ・ステークホルダの動かし方について非常にわかりやすかったです。
- ・講義の中のミニ演習や最後の総合演習で、課題に対してどの様にPMとして振舞うかを整理することができた。
- ・講師の経験を基にした事例が分かりやすかったです。
- ・プロジェクトで発生しうる問題への予防方法や対応方法に現実性があって参考になりました。

大規模プロジェクトの計画立案

- ・4つの演習で実際に手を動かし話し合う事で新しい発見があり、自分の経験の見直しもできました。
- ・大規模になればなるほど、リスク対応計画を作成することが重要であることが理解できた。
- ・普段の業務の中ではしっかり考える時間や機会が多くないので、今回の研修の中で改めて様々な観点を認識することができた。

大規模プロジェクトの推進

- ・Short Case Method的な進め方により、プロジェクトの疑似体験ができました。
- ・大規模プロジェクトの各フェーズで直面する典型的な課題をテーマとして取り上げていたため、体系立てて要点を習得できた。
- ・プロジェクト運営に役立つ内容であった。大規模プロジェクトでは、顧客、経営層との連携が重要と認識した。



大規模プロジェクトの計画立案

オープンコース有

～企画・提案フェーズで考えるプロジェクトの進め方～

2日

企画・提案活動時点から考慮すべき事項、及び大規模プロジェクトならではの計画立案時の留意点を演習を介して学びます。

到達目標 15PDU(Ways of Working:15)

- ◆大規模プロジェクトにおけるリスクを洗い出し、対応計画が立案できる
- ◆大規模プロジェクトに要する期間・要員を的確に見積り、マスタースケジュール、体制を立案できる

主な学習項目

- ◆大規模プロジェクトの特徴
- ◆提案活動のプロセス
- ◆プロジェクト基本計画の作成
- ◆リスク対応計画の作成
- ◆リスク対策の計画への反映
- ◆見積り

※事前課題があります。

大規模プロジェクトの推進

オープンコース有

～大規模ならではの問題に向き合い、解決力を養う～

2日

演習中心の研修です。大規模プロジェクトでよくある状況を題目にとりあげ、どのように考え行動したらよいかを深く議論します。

到達目標 14PDU(Ways of Working:8,Power Skills:3,Business Acumen:3)

- ◆大規模プロジェクトを推進するために有効な施策を打てる
- ◆大規模プロジェクトで発生する問題に気づき、解決に向けた行動がとれる

主な学習項目

- ◆大規模プロジェクトの難しさ
- ◆課題管理と仕様変更管理
- ◆大規模プロジェクトの監視(モニタリング)
- ◆大規模プロジェクトのコントロール(問題の解決)
- ◆再計画(プロジェクト計画の変更)

プロジェクト計画入門

オープンコース有

～スケジュール・体制作りのいろは～

1日

プロジェクト計画の中核となるWBS、それを軸にスケジュールや体制を明確にしていく流れを、グループワークを交え学びます。

到達目標 6PDU(Ways of Working:6)

- ◆プロジェクト計画立案時に必要な基礎知識を習得する
- ◆WBSを作成することができる
- ◆スケジュールを作成することができる
- ◆体制を立案することができる

主な学習項目

- ◆大まかな進め方を決める
- ◆進め方の中身を詳細にしていく
- ◆進め方の細部を詰める

人気

プロジェクト・コントロール入門

オープンコース有

～進捗管理・品質管理のいろは～

1日

進捗報告から問題点を発見し、対策立案する流れを、グループワークを交え学びます。また、品質管理の基本的な考え方も学びます。

到達目標 6PDU(Ways of Working:6)

- ◆プロジェクト推進時に必要な基礎知識を習得する
- ◆プロジェクトの問題を発見し、原因特定および解決策を検討することができる

主な学習項目

- ◆変更による混乱が生じないようにする
- ◆品質をこまめに確認して体系的に保証する
- ◆計画通りに進み捗るようにする

はじめてのプロジェクトマネジメント

～初心者のための概論講座～

1日

これからプロジェクトマネジメントを学びたい人向けの入門・基礎コースです。

到達目標 6PDU(Ways of Working:6)

- ◆プロジェクトマネジメントの基礎知識、プロジェクトマネジメントを実践するための基本的な手順を習得する

主な学習項目

- ◆プロジェクトとは
- ◆プロジェクトマネジメントとは
- ◆プロジェクト計画を立てる
- ◆プロジェクトを推進する

※本研修はお客様のご要望に合わせて研修時間や講義・演習の量の調整が可能です。

営業のためのプロジェクトマネジメント

～プロジェクト計画、見積り、推進時のポイント～

1日

営業向けにプロジェクトマネジメントを解説し、プロジェクトの成否を握るポイントを演習を通じて学びます。

到達目標 7.5PDU(Ways of Working:7.5)

- ◆PMが作成したプロジェクトリスクや見積りを精査できる
- ◆マネジメント理論の理解した上で、PMと協力関係を構築できる
- ◆プロジェクトマネジメント上求められる、顧客接点としての適切な振る舞い(対顧客調整・顧客の立場/意見の伝達など)を高められる

主な学習項目

- ◆リスクを予測する手法・観点
- ◆効果的な対策を立てる手法・観点
- ◆精度を向上させる見積り手順
- ◆根拠立てて見積る考え方

※『プロジェクト計画(1日・2日)』『初期見積り』と内容が一部共通しています。

受講者の声

プロジェクト計画入門

- 基本的な考え方を学ぶことができ、大変有益でした。
- WBSの作り方など実用的なことから、PMBOKにある概念の部分まで理解することができました。
- PMやリーダーの経験はなかったが、ポイントをわかりやすく説明いただいたため、理解しやすかった。

プロジェクト・コントロール入門

- 進捗管理の演習が参考になった。自分では思いつかなかった視点での対策等もあり、今後の実業務でも活かしていきたい。
- プロジェクト計画入門から研修を受けさせてもらったため、内容がつながり理解しやすかったです。
- データ・グラフから読み取る品質分析について学ぶことができた。

講師紹介



能登原 伸二 「大規模PJの計画立案等 担当」

ユーザー企業の情報システム部門へのプロジェクト管理標準導入、PMOの運営、プロジェクト管理支援コンサルティング、IT戦略・ビジョン策定なども幅広く手がける。

出版/著書:
『プロジェクトマネジメント 現場マニュアル』(日経BP)



奥田 智洋 「プロジェクト計画入門等 担当」

販売管理、物流、オーダー管理、および人事、調達、経理などのコーポレート業務のシステム開発やパッケージ導入を経験するとともに、新規技術適用検討などにも参画。

出版/著書:
『PMBOK®はじめの一步』共著(翔泳社)

見積り入門

オープンコース有

～ソフトウェア開発見積りのいろは～

1日 これから見積りに携わる方に向け、よく知られている見積り手法や手順をやさしく解説します。

到達目標 7PDU(Ways of Working:7)

- ◆見積りに必要な基礎知識を習得する
- ◆簡単な規模見積り、工数見積りができる

主な学習項目

- ◆見積り概論
- ◆見積りの種類
- ◆規模見積り
- ◆工数見積り
- ◆期間見積り
- ◆コスト見積り、検証

初期見積り

オープンコース有

～ITシステム企画後の概算見積りの精度向上～

1日 ITシステム企画後に行う「初期見積り」の精度を向上させるための考え方を、演習を通じて身につけます。

到達目標 7.5PDU(Ways of Working:7.5)

- ◆初期見積りの根拠を説明できる
- ◆精度の高い初期見積りができるようになる

主な学習項目

- ◆初期見積りのプロセス
- ◆不足情報・不明情報の補完と見積り前提条件の整理
- ◆見積り技法の適用方法
- ◆見積り精度を向上させる思考プロセス
- ◆論理的な矛盾・不整合が混入しがちなポイント

ウォーターフォールとアジャイル開発

オープンコース有

～相性の良い進め方の選択～

1日 ウォーターフォールとアジャイルの違い、選定の観点、注意点を学びます。

到達目標 7PDU(Ways of Working:7)

- ◆ウォーターフォール開発とアジャイル開発の特徴・違いが解る
- ◆プロジェクトのアプローチ選定の留意点が解る

主な学習項目

- ◆ウォーターフォール開発とアジャイル開発の違い
- ◆プロジェクトの特性とアプローチの選定
- ◆アジャイルにおけるプロジェクトマネジメント

前提条件

- ✓企業のIT構築案件のマネジメントに携わった経験があること
- ✓ウォーターフォール開発プロジェクトへの参画経験があること

※事前課題があります。

アジャイル開発概要

オープンコース有

～アジャイル開発プロセスの基本と代表的な開発手法～

1日 頻繁にかわる顧客要求に応えやすい「アジャイル開発プロセス」について、演習を通じて学びます。

到達目標 7PDU(Ways of Working:7)

- ◆ソフトウェア開発プロジェクトに効果的なアジャイル開発の適用場面が判断できる
- ◆自プロジェクトの開発チームに効果的なアジャイル開発を導入し進めることができる

主な学習項目

- ◆ソフトウェア開発の問題点
- ◆アジャイル開発プロセスの典型的なチーム運営と開発サイクル
- ◆「アジャイル開発プロセス」の進め方、事例、成功・失敗例

※ライブ研修では、Googleドライブへのアクセスが必須となります。
※受講者数は最大12名までです。

アジャイル開発落とし穴

オープンコース有

～失敗事例を分析して成功のためのヒントを見つける～

1日 アジャイル開発の原則、失敗の原因と対策を立案する考え方を学び、アジャイル開発プロジェクトを成功へ導くヒントを会得します。

到達目標 7PDU(Ways of Working:7)

- ◆アジャイル開発の失敗事例から、原因と対応策を考え実践に活かすことができる
- ◆アジャイル開発の原則を用いて、事例の分析ができる

主な学習項目

- ◆アジャイル開発の概要とその原則
- ◆アジャイル開発の原則を用いた失敗事例の分析
- ◆失敗状態からの状況改善の方法
- ◆失敗しないための予防方法の立案・原則の使い方

チームファシリテーション実践

～プロジェクトチームを自律的に動かし、現場力向上を目指す～

1日 開発チームを自律的に回す「チームファシリテーション」について学び、ワークショップを通じて実践力を身に付けます。

到達目標 7PDU(Power Skills:7)

- ◆自律的に作業を進めるための仕組みとその実践方法を理解する
- ◆開発チーム目標に向けて行うべき作業と担当分けを合意し、業務を進める
- ◆作業状況の「見える化」により異常を把握し、チームが自発的に即対応を取れるようにする
- ◆作業の「ふりかえり」を行い、作業を改善する

主な学習項目

- ◆ソフトウェア開発時に行う「日々の作業」である「チームファシリテーション」を使った開発を進めるためのノウハウ
- ◆「チームファシリテーション」の導入手順を理解する

※提供可能な形式は集合研修のみです。

『ウォーターフォールとアジャイル開発』研修紹介

①ウォーターフォールとアジャイルの違いをマネジメント・体制・契約等複数の視点で学びます。

②ケーススタディや一連の講義を元に、手掛けているプロジェクトで取るべき対策を考えます。

③ウォーターフォール開発で経験を積んだ人が悩むアジャイルPMのあるあるについてアジャイル開発経験豊富な講師が解説します。

PMの悩み1 Question



どうやって全体計画を立てればよいのでしょうか？

- ウォーターフォール開発の場合は、工程レベルの大日程スケジュールやアクションポイントやWBS法を使用した概算見積を作成します
- アジャイルは要件は曖昧で、工程という考え方がありません。どのような全体計画を作成すればよいのでしょうか？

講師紹介



小原 由紀夫

「ウォーターフォールとアジャイル開発 担当」

アジャイル、リーン、グローバルPMを専門。トヨタ生産方式工場の基幹システム構築にベンダーPMとして参画。組織に眠っているDXに必要なアジャイルマインドを解放させる支援を推進している。

出版/著書:

『アジャイル開発への道案内』(近代科学社)
『ITサービスのためのアジャイル』共著(近代科学社)



デザイン思考 オープンコース有
～デジタル技術×デザイン思考で新しいサービスを生み出す～

1日 顧客体験に関するテーマを元に、ワークショップで問題定義からデジタルテクノロジーを使ったソリューションを作成します。

到達目標
 ◆デザイン思考のプロセスがわかる
 ◆新しい発想を生み出すアプローチを知ることができる
 ◆プロセス体験により、顧客・利用者に対する満足度の高い問題解決を図る方法がわかる

主な学習項目
 ◆デザイン思考とは何か
 ◆ユーザ中心アプローチを知る
 ◆デザイン思考のプロセスとデジタルテクノロジーの活用
 ◆問題フェーズ
 ◆求解フェーズ

※事前課題があります。
※ライブ研修では、Googleドライブへのアクセスが必須となります。

思考・分析力強化 オープンコース有
～プロジェクトマネジメント編～

1日 様々な思考法を、フレームワークや実例を交えながら、広く浅く学びます。

到達目標 6PDU(Power Skills:6)
 ◆プロジェクトの問題解決に役立つ思考やフレームワークを知る

主な学習項目
 ◆プロジェクトにおける問題分析・問題解決の必要性
 ◆様々な思考法
 ◆問題解決に向けたフレームワーク
 ◆プロジェクトの問題を分析する演習

ビジネスライティング千本ノック! オープンコース有
～記者経験者から学ぶ～

1日 ビジネスで使用することが多い文書作成テクニック(メールの書き方、要約、箇条書きなど)を、演習を通じて学びます。

到達目標
 ◆文書作成に対する苦手意識を払拭する
 ◆読み手を常に意識し、簡潔に手早く内容をまとめられるようになる
 ◆読み手に確実に意図が伝わる文書を作成できるようになる

主な学習項目
 ◆構造化による整理
 ◆箇条書きのポイント
 ◆明晰な文にするために

※Wordを用います。
※集合研修の場合は、インターネットに接続できるパソコンをお持ちください。

プレゼンテーション千本ノック! オープンコース有
～習うより慣れる～

0.5日×2 「教えてもらう」のではなく、実践を繰り返す(場数を踏む)ことで、プレゼンテーション力を磨き、自信をつけます。

到達目標
 ◆決められた時間で相手が納得するプレゼンテーションを行う
 ◆シンプルでわかりやすいスライドを作成する

主な学習項目
 ◆話し方、身振り手振りで相手に伝えることを体感する
 ◆スライドの構成、スライドを用いた話し方、振る舞いを体感する
 ◆プレゼン後、講師および他の参加者からフィードバックを受ける

※提供可能な形式は集合研修のみです。
※事前課題があります。
※半日を2回実施します。
※録画・振り返りにスマートフォンまたはPC、イヤホンをお持ちください。
※受講者数は最大8名までです。

ロールプレイで理解する交渉学 オープンコース有
～ステークホルダー間の対立を解消する～

1日 ビジネスの現場で起こるコンフリクトに協調的アプローチをもって対応するための知識と技術スキルを学びます。

到達目標 7.5PDU(Power Skills:7.5)
 ◆現場で発生するコンフリクトに協調的アプローチをもって対処できる
 ◆交渉相手との信頼に基づく継続的な協力関係を維持できる
 ◆交渉相手との間に双方にとって建設的な合意を形成できる

主な学習項目
 ◆コンフリクト・マネジメントとは
 ◆コンフリクトへのアプローチ戦略
 ◆コンフリクトを協調的に対処するための交渉術
 ◆実践で役立つコミュニケーション技法

ChatGPTの活用 オープンコース有
～業務効率化のためのヒント～

人気

0.5日 ChatGPT(文章、画像)を様々なビジネスシーンを想定して使ってみることで、業務改善に役立ちます。

到達目標
 ◆ChatGPTへ適切なリクエストができる
 ◆ビジネス文書を効率的に作れる

主な学習項目
 ◆ChatGPTの使い方
 ◆様々なビジネスシーンで使ってみる
 ◆ワンランク上の活用方法
 ◆画像生成AIサービスの活用
 ◆プレゼン資料の作成

※事前課題があります。
※Word、PowerPointを用います。
※ChatGPT、画像生成AI Image Creatorにサインアップできることが望ましい(上記が使用できない場合は、類似の生成AIやオフィスソフトをご用意ください)
※集合研修の場合は、インターネットに接続できるパソコンをお持ちください。

受講者の声

デザイン思考

- ・ワークショップを通じて体験できたことでより理解が深まった。
- ・演習でデザイン思考の基本的な考え方に加え、様々な方の考え方が学べた。
- ・具体的に演習を行わせていただいたため、次の自業務でも活用できそうです。

ビジネスライティング千本ノック!

- ・日頃、何気んに作成している文書について、要点を明確に、かつルールに沿うことでわかりやすい内容になることを学んだ。
- ・箇条書きや報告書など、実際の業務に参考になる内容でした。
- ・具体的な事例を基にした演習がわかりやすかった。特に要約に関する演習は、先輩指導にも役立つと感じた。

プレゼンテーション千本ノック!

- ・プレゼンを動画にし、自分、講師、他の参加者、立場・レベルの異なる人からフィードバックをもらえ、改善点がわかりやすかった。
- ・パワーポイントのコツ、話し方の注意点を、要点を絞って説明いただけた。「こうしなければならぬ」というものではなく、それぞれの人にあったアドバイスがあり、理解しやすかった。

ChatGPTの活用

- ・ChatGPTが思っていた以上に使えることが分かり良かった。
- ・プロンプトをたくさん試すことができた。練習問題がたくさんあったので、自身でも活用できそうです。
- ・実際の業務と結びつく実践的な内容だと感じました。生成AIだけでなく企業の業務プロセスを考えての説明で大変分かりやすかったです。実業務でも活用していきたいと思います。

研修開催形式・受講方法

◆ライブ研修◆

Web会議システムを使った
オンライン研修です

- ・ テレワークで受講できる
- ・ 遠隔地、複数拠点から受講者が参加できる

◇オープンコース◇

公開講座です。当社ウェブサイト
等で日程を公開しています

- ・ 個人のスキルアップのため一人で受講できる
- ・ 他社との交流、意見交換ができる

◆集合研修◆

受講者/講師が研修会場に
集合して開催する研修です

- ・ 一堂に会して顔を合わせてディスカッションができる

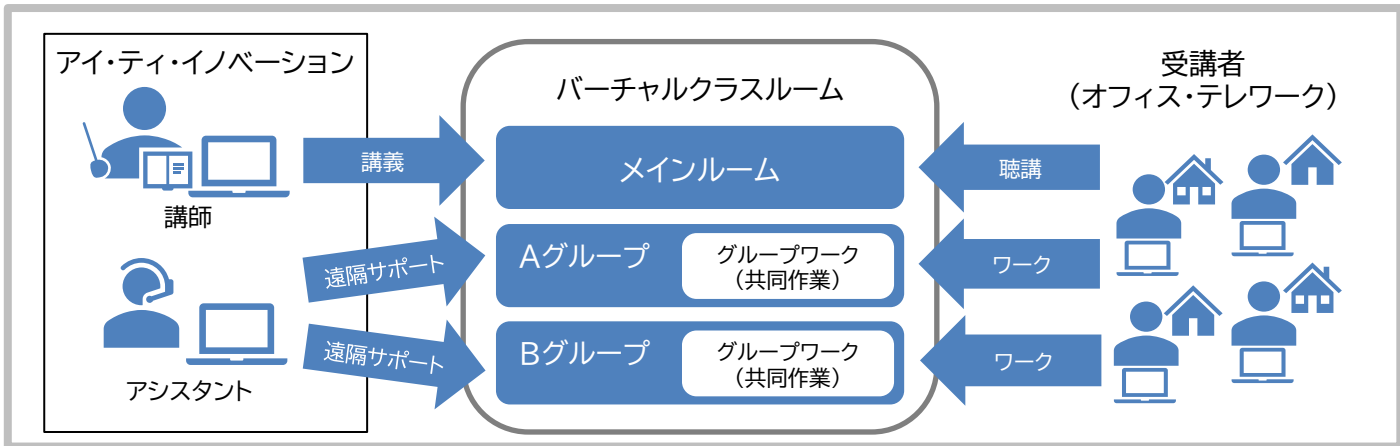
◇インハウス研修◇

一社開催の研修です。ご希望の
開催時期で日程調整します

- ・ 社内研修として開催ができる
- ・ 社内のメンバーで議論を深めることができる
- ・ 組織全体でスキルアップができる

◆ライブ研修◆

Zoomで実施します。教材はPDF、演習はGoogleを利用します。事前に接続確認をお願いしております。



特徴

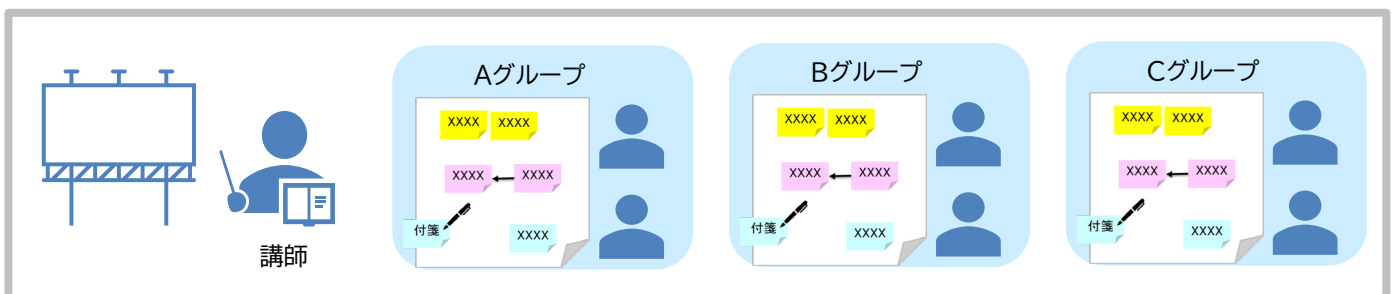
1. Zoomミーティングで講義を受講
2. 教材はPDFファイル
3. グループワークはGoogleアプリで共同作業
4. Google利用時のアカウントを貸出。お客様の会社の資産を使用しなくてもOK
5. アシスタントが操作のサポート。安心して受講可能

お客様の声

- ◆ 自宅でリラックスしながら受講ができてよかった。
- ◆ 使ったことのないツールで心配だったがアシスタントの方が丁寧にサポートしてくれたので、スムーズにグループワークができた。
- ◆ 電子ファイルで教材、グループワーク成果物をダウンロードできるので便利だと思った。

◆集合研修◆

教材は紙教材を配布します。演習は模造紙などを利用します。



研修お申込みから受講まで

◇オープンコース◇

オープンコースとは、一人でも参加が可能な研修です。以下の手順にしたがってお申込みください。

- 1. お申込み**
利用規約をご確認の上、当社ウェブサイト「[オープンコース開催日程一覧](#)」よりお申込みください。
- 2. 研修案内のご連絡**
お申込みの研修の開催可否をご案内いたします。
・(ライブ研修)研修用アカウントおよび接続情報
・(集合研修)研修の会場案内
- 3. 受講料のご請求**
お申込み者宛に請求書を発行いたします。
- 4. 受講料のお振込み**
原則、研修実施の前日までにお振込みをお願いいたします。
- 5. 研修前日までの準備 (ライブ研修)**
受講者個人で接続確認をしてください。研修用アカウントを利用し、クラウド上より必要な教材データをダウンロードしてください。
- 6. 研修受講**
ご参加を心よりお待ちしております。
・(ライブ研修)当日は15分前からZoomを開いています。
・(集合研修)指定の会場にお越しください。

- ※ 最少受講者数に達しない場合、開催を見合わせることもあります。予め、ご了承ください。
- ※ キャンセルは開講日の12営業日前まで無償で受け付けします。それ以後はキャンセル料が発生します。
- ※ 請求書の送付をお申込み者宛以外にご希望の場合は、事前にご連絡ください。
- ※ お客様の事務手続上、研修前日までにお支払いが難しい場合はご相談ください。
- ※ お申込の受講者様が参加できなくなった場合、代理の方の受講も可能ですのでご相談ください。

◇インハウス研修◇

企業様とご相談の上、日程や開催方法(ライブ研修、集合研修)をご選択いただけます。集合研修をご希望の際には、お客様指定場所に講師を派遣します。

- 1. お問い合わせ**
当社ウェブサイトなどよりお問い合わせください。
- 2. 打ち合わせ**
営業担当がご要望(育成に関する課題、育成テーマ、開催時期、人数など)を伺います。開催形式のご相談にも応じます。
- 3. 研修提案・ご選定**
当社よりご要望に合った研修提案、見積をお送りします。実施可否をご判断ください。
- 4. お申込み(～研修開催の1か月前)**
研修申込書を送付いたします。利用規約をご確認、必要事項をご記入、押印の上、ご返送ください。
- 5. 研修実施に向けた準備**
研修1か月前:研修までの準備スケジュールと実施条件を確認します。
・(ライブ研修)弊社で準備するGoogleドライブ、Zoomが使用可能かを調査いただきます。
・(集合研修)貴社で会場をご準備願います。
研修約2週間前:教材の手配・ご参加人数の把握を行います。
- 6. 研修の実施**
- 7. フォローアップ**
研修終了後、実施内容に基づく研修報告書をお送りします。ご要望に応じてミーティングを実施し、次へのステップ(フィードバック、次年度に向けた新たな取り組みなど)に向けたご提案を行います。

利用規約URL: <https://www.it-innovation.co.jp/kivaku/>

個人情報取り扱いについて

個人情報は、業務上必要な諸連絡、当社セミナーのご案内、サービス紹介、情報提供などに利用させていただく場合がございます。貴殿の同意なく他の目的で利用することはございません。
尚、当社業務の全部または一部を委託するために、外部委託先に個人情報の取り扱いを委託することがありますが、情報の漏洩等がなされないよう、適切な管理を行います。
当社が保有する開示対象個人情報の利用目的の通知、及び個人情報の開示・訂正・追加・削除等を希望される場合は、下記「個人情報お問い合わせ窓口」までお問い合わせください。
また、貴殿が当社に個人情報を提供されることの同意は任意です。ご同意いただけない場合は、ご希望の研修に参加申込ができない場合があります。

PDUについて

「PDU」(Professional Development Unit)とは、プロジェクトマネジメントの国際資格であるProject Management Professional(PMP)® 資格更新に必要な計測単位です。
弊社が主催するコースについては、PDUを記載した証明書をお渡しします。PDU申請は自己申請していただけますようお願い申し上げます。コース毎にPDUが違いますので、詳細についてはコース情報をご確認ください。

※弊社はPMIの公式ATPではなく、非公式ベンダーです。PMIよりご受講確認の審査が入る可能性があります。予めご了承ください。



株式会社アイ・ティ・イノベーション (IT innovation, Inc.)

本社 〒141-0032
東京都品川区大崎1-11-2 ゲートシティ大崎イーストタワー22階
TEL 03-6417-0536 (営業時間 9:30~18:00)



Webサイト <https://www.it-innovation.co.jp/>



E-MAIL info@it-innovation.co.jp



(2024.12)