



2026



M

# Modus Academy

総合パンフレット

Technology



Trust



Passion



Since 1998



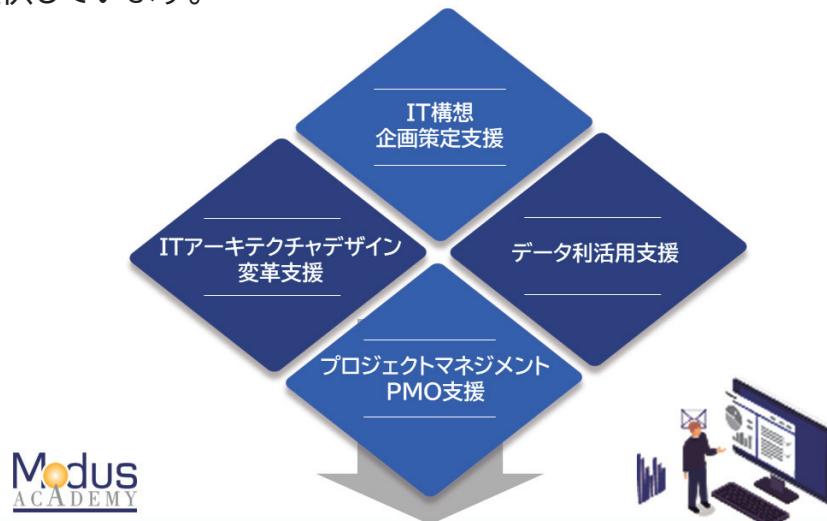
DX(デジタルトランスフォーメーション)推進コンサルティング  
株式会社 アイ・ティ・イノベーション

# 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。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。



### オープンコース

1名から参加可能。  
体系的な知識習得と  
他流試合で学びます



### インハウス研修

一社向け開催。  
組織課題に合わせた  
コースを選定できます



### ワークショップ

自社の課題をテーマに  
チームで議論を繰り返し  
解決を図ります



### OneOnOne

実務をテーマに  
マンツーマンセッション  
で実行力を強化します



### コンサルティング

IT人材に関する  
育成体系のデザインを  
支援します

## ワークショップ

「研修で学んだ知識」を「現場で使える知恵」へ  
昇華させる、伴走型ワークショップ

業務変革・改善 (BPR)ワークショップ

新規ビジネス・AI活用ワークショップ



講義



チーム検討



プレゼン

### 実務課題を教材に

受講者が担当しているプロジェクトのリスクや課題をテーマにしながら議論します。

「一般論」ではなく、「明日から使える具体的な解決策」を持ち帰ることができます。

Zoomで全国対応／上司・先輩との連携／活きたノウハウ



PM指導以外も可能です。お問い合わせください。

企画以外のワークショップも可能です。お問い合わせください。

# 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

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、コンピテンシーコースも提供しています。

### BP 戦略・企画

#### Business Strategy & Planning

事業戦略立案、ビジネス要求分析、DX企画など、変革とIT投資を決定する戦略・企画スキルを習得するコース

### ITA ITアーキテクチャ

#### IT Architecture

ビジネスモデルに即したEAの理解から、システム化に必要なプロセス・データモデルまで体系的に習得するコース

### PM プロジェクトマネジメント

#### Project Management

計画策定から推進まで、プロジェクト成功に必要な知識と実践ノウハウを体系的に習得するコース

### CP コンピテンシー

#### Competency

アイデア創出、分析、引き出し、チームでの協働といった、DX推進に必要な実践的なビジネススキルを強化するコース

中上級

中級

初級

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推進に必要なAI活用スキルや、戦略立案、共創スキルを向上する研修コースも展開しています。

### AI 人工知能

#### Artificial Intelligence

生成AIから予測AIまで、ビジネスで「成果を出す」ことに特化。現場へのAI実装を加速させる実践的なノウハウを、デモと演習で習得するコース

### BP 戦略・企画

#### Business Strategy & Planning

### CP コンピテンシー

#### Competency

研修コース一覧はp4-5を参照ください。

## コンサルティング



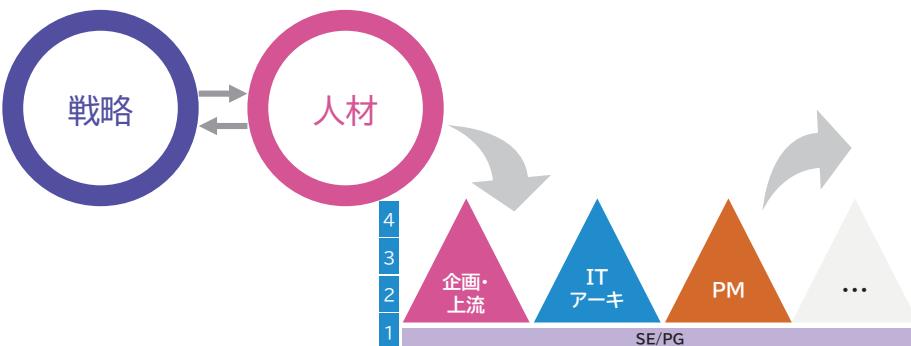
IT部門に特化した育成体系・教育体系がない

将来のキャリアを描げずモチベーション低下

早期にPMやITアーキテクトを育てる方法は?

部下を育成する文化がない

組織戦略と人材育成を連動させる人材育成体系をデザインするためのパートナーとして組織課題に対し、ITコンサルタントが貴社のスキルマップや教育体系の策定を支援します。



# 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	
<b>BP Business Strategy &amp; Planning</b>											
超上流工程実践 ～成功するIT構想・企画の考え方・進め方～	No2 満足度	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	○ ○	オープンコース無	-	-	
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	○ ○	オープンコース無	-	-	
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	○ ○	オープンコース無	-	-	
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～	初級	1	¥792,000 (¥720,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	オープンコース無	-	-	
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～	人気	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 ～なぜか売れるの公式～	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	○ ○	オープンコース無	-	-	
<b>ITA IT architecture</b>											
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～	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
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	
要件定義実践ワークショップ ～全体像を把握する完全ガイド～	No3 満足度	中級	2	¥1,584,000 (¥1,440,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	オープンコース無	-	-
システム要件定義 ～機能・非機能要件をアーキテクチャへ～	人気	中級	1	¥792,000 (¥720,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	要相談 ○	¥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	
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	○ ○	オープンコース無	-	-	
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	○ ○	オープンコース無	-	-	
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	○ ×	オープンコース無	-	-	
<b>AI Artificial Intelligence</b>											
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				○	×	¥77,000 (¥70,000)	-	集合
技術者のための分析予測AI・最適化AI実践講座 ～AI導入に向けた実践的内容と活用の全体像を学ぶ～	New	中・上級	1	お問い合わせ				○ ○	¥77,000 (¥70,000)	-	ライブ
ChatGPTの活用 ～DX時代を勝ち抜く「プロンプトエンジニアリング」～	人気	初級	0.5	¥528,000 (¥480,000)	¥2,200 (¥2,000)	-	24	○ ○	¥44,000 (¥40,000)	-	ライブ
生成AIによる商談準備とレポート・提案書作成 ～営業の質とスピードを最大化するプロンプト活用術～	New	初級	2	お問い合わせ				○ ○	オープンコース無	-	-
要件定義を加速させるAIエージェント活用基礎 ～設計の考え方から、Dify/Geminiを用いた実装イメージ体験まで～	New	初級	1	お問い合わせ				○ ×	オープンコース無	-	-

※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)。

初級

基礎力をつける、概要を学ぶ

中級

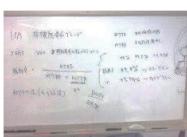
実践力を高める、見識を深める

中・上級

応用力を鍛える、創造性を高める

# 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	
<b>PM Project management</b>											
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	○ ○	オープニコース無	-	-	
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	○ ○	オープニコース無	-	-
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～	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	○ ○	オープニコース無	-	-	
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～	人気	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～	No1 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
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～	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					○ ○	オープニコース無	-	-
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	○ ○	オープニコース無	-	-	
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	○ ○	オープニコース無	-	-	
初期見積り ～ITシステム企画後の概算見積りの精度向上～	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
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					○ ○	¥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					○ ○	¥66,000 (¥60,000)	¥1,100 (¥1,000)	ライブ
<b>CP Competency</b>											
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	1	お問い合わせ					○ ○	オープニコース無	-	-
思考・分析力強化 ～プロジェクトマネジメント編～	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
ビジネスライティング千本ノック！ ～記者経験者から学ぶ～	人気	All	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～	All	0.5 ×2	¥352,000 (¥320,000)	-	-	8	○ ×	¥55,000 (¥50,000)	-	集合	
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～	All	1	¥792,000 (¥720,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	オープニコース無	-	-	
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～	All	1	¥660,000 (¥600,000)	¥5,500 (¥5,000)	¥1,100 (¥1,000)	24	○ ○	オープニコース無	-	-	



研修の様子

集合研修



ライブ研修

**満足度**

**超上流工程実践**  
～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

**戦略立案・実行計画を学ぶ2日間**  
～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プングとロードマップの作成

**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

※『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薦めコースです。

※『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日間を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しました！

SI事業会社  
ITエンジニア  
Tさん

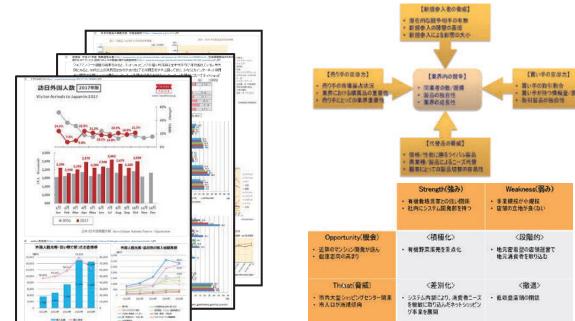
お客様からDX戦略や企画段階のご相談が最近増えましたが、それに応えることができません。コンサルタントのスキルを身に付け、お客様のご相談にお応えすることで、ビジネスパートナーとして信頼を得たいと思い、AI・TI・イノベーションの研修を選択しました。

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つのケースを深堀するため、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を聞いて、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の部分はユーザー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。

**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～

**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

**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、利用者の立場で考えるUXを学び、演習で体験します。

**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」のプロであるエスティ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。

**人気**

**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～

**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(スマートフォンなど)をお持ちください。  
 ※受講者数は最大18名までです。

**オープンコース有**

**基本のマーケティング**  
～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】価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

**BP講師紹介**



**森田 克己** 「戦略・実行計画を学ぶ2日間 担当」  
 コンサルティングファームにて大規模システムの要件定義～開発プロジェクトを経験。  
 その後、経営戦略の立案～事業運営基盤(IT・業務・組織・人事制度)の再構築を専門に活動。


**上岡 昌博** 「超上流工程実践等 担当」  
 小売・製造・電力など多業種でシステム企画・要件定義から設計・開発・移行・教育まで多くのプロジェクトでコンサルティング業務に従事。


**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。


**宮崎 洋史** 「デジタルマーケティング超入門 担当」  
 マーケティング、営業、事業開発畑を歩む。お笑い芸人を起用して、電器店向けの商品導入番組を制作。Googleでネット広告代理店向けトレーナーを担当した経験を持つ。

## 受講者の声

### 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をいただけた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。

**人気**

**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。

**No.3 満足度**

**要件定義実践ワークショップ** オープンコース有  
～全体像を把握する完全ガイド～

**2日** 開発失敗の原因となる要件定義の課題を克服。体系的な講義とリアルなケースで検討過程と成果物作成を実践的に学びます。

**到達目標** 14PDU(Ways of Working:6,Business Acumen:8)

- ◆企画・要件定義・設計のつながりを理解する
- ◆要件定義で検討すべき事項を把握する
- ◆実践的な成果物作成の勘所を習得する

**主な学習項目**

- ◆企画から設計までのつながり
- ◆要件定義工程内のプロセスと成果物
- ◆ケーススタディで問題分析、業務フロー、ビジネスルール、データモデル、システム機能一覧を作成

全体像を把握する

**人気**

**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

IT部門 向け

**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**

- ◆プロセスマodel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
- ◆プロセスマodel
- ◆ビジネスルール
- ◆その他要件定義

ユーザー部門 にお勧め

**テストマネジメント** オープンコース有  
～テスト計画・管理・品質評価～

**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

**データモデリング入門** オープンコース有  
～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

**データモデリング定着演習** オープンコース有  
～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を用います。  
※集合研修の場合は、パソコンをお持ちください。

**需要予測AIハンズオン** オープンコース有  
～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。

**ChatGPTの活用** オープンコース有  
～DX時代を勝ち抜く「プロンプトエンジニアリング」～

**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、業務改善に役立てます。

**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です。  
(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。

**New 技術者のための分析予測AI・最適化AI実践講座** オープンコース有  
～AI導入に向けた実践的内容と活用の全体像を学ぶ～

**1日**

分析予測AI・最適化AIを中心に、実務で成果を出すAI活用スキルを習得します。

**到達目標**

- ◆分析予測・最適化に関するAI技術の最新トレンドと活用事例を理解する
- ◆分析予測AI・最適化AIのモデル構築知識と評価方法を習得する
- ◆AIモデル導入後の運用戦略と継続的な価値創出を把握する

**主な学習項目**

- ◆分析予測AI・最適化AIに関する技術トレンドとユースケース
- ◆AIモデルの構築フローと評価方法
- ◆データ理解とデータ加工の検討事項を把握
- ◆AIモデルの活用・運用戦略を習得

※デモンストレーションで講師が使用しているプログラムはすべてお渡します。  
※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。

**生成AIによる商談準備とレポート・提案書作成** オープンコース有  
～営業の質とスピードを最大化するプロンプト活用術～

**2日**

生成AIの基本操作から、資料作成、営業プロセス分析、ChatBot構築まで、実践的なプロンプト活用力を習得します。

**到達目標**

- ◆生成AIの基本操作と情報漏洩対策を理解する
- ◆プロンプトの基本と活用テクニックを習得する
- ◆営業プロセス、資料作成、ChatBot構築でAIを活用できる

**主な学習項目**

- ◆プロンプトエンジニアリングによる定型業務の劇的な効率化
- ◆営業プロセスでのAI活用(パワーポイント資料作成・提案書など)
- ◆表・エクセル作業の効率アップ
- ◆契約書分析、ChatBot構築による情報活用
- ◆マルチモーダルAI(画像生成)実践
- ◆セキュリティ対策

※お客様の環境に合わせた生成AI(ChatGPT・Gemini・企業内LLM)で開催します。  
※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。

**AI講師紹介**



**伊藤 成頼**  
「需要予測AIハンズオン／技術者のための分析予測AI・最適化AI実践講座／要件定義を加速させるAIエージェント活用基礎 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を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。

**New 要件定義を加速させるAIエージェント活用基礎** オープンコース有  
～設計の考え方から、Dify/Geminiを用いた実装イメージ体験まで～

**1日**

AIエージェントの基礎から設計・実装、社内展開までを1日で習得するとともに、開発工程への適用を考えます。

**到達目標**

- ◆AIエージェントの基本概念を理解する
- ◆開発工程へのAIエージェントの導入をイメージできる
- ◆全社展開へ向けた留意事項がわかる

**主な学習項目**

- ◆AIエージェントの基礎(基本要素、アーキテクチャ、RAGの概念)
- ◆要件定義のAIエージェント設計(プロセス分割、役割定義、プロンプト設計)
- ◆実装デモ、演習
- ◆自社展開の留意点

※デモンストレーションで講師が使用しているプログラムはすべてお渡します。  
※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。

**ITA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、方針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。  
出版/著書：  
『“勝てる”IT構想・企画』共著(日経BP)』  
ブログ：  
『人材戦略・人材育成の進め方、活かし方！！』

**『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。



需要予測AIに関する基礎知識の理解  
ハンズオンによる需要予測のプログラミング実習

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。

予測結果 → 予測結果を用いた最適化  
在庫最適化  
配送最適化  
ポートフォリオ最適化  
...



**中山 嘉之 「ITAデザイン実践 担当」**  
某ユーザ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ナイゼーション手法を確立。  
出版/著書：  
『システム構築の大前提—ITアーキテクチャのセオリー』  
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』

**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  
 ◆「不安などころ」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～

**1日** オープンコース有  
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  
 ◆「不安などころ」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日目を中心としたコースです。

**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。

**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～

**1日** オープンコース有  
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**  
～脱なんとか！品質・コスト・進捗状況を把握する～

**0.5日** オープンコース有  
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**  
～調達先選定・管理の考え方・進め方～

**1日** オープンコース有  
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ことがよくわかった。
- リスクに対する考え方方が変わった。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つ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こと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、体系立てて要点を学習できた。
- 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。

**人気**

**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～

**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**  
～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)

**No1  
満足度**

**プロジェクト計画入門**  
～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

**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～

**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)』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、理解しやすかったです。

### 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つ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。

## PM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®はじめの一歩』共著(翔泳社)

### 見積り入門

～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**

- ◆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**

～ITシステム企画後の概算見積りの精度向上～

**人気**

**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**

- ◆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

～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**

～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。

### 『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。

<b>PMの悩み1 Question</b>
 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ファン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れません。どのように全体計画を作成すればよいのでしょうか？

**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～

**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

### PM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)

### 受講者の声

**アジャイル開発概要**

- ・アジャイル開発についての知識が深まり、メリットが理解できた。
- ・新規プロジェクトの開発方法を検討する上での1つの選択肢ができました。
- ・ポイントが押さえられており、分かりやすかった。
- ・演習を通して疑似体験することで、気づきがあり理解が深まった。
- ・アジャイル開発のメリット、デメリットが理解できた。

**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

**思考・分析力強化**

～プロジェクトマネジメント編～

**人気**

**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**

◆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

6PDU(Power Skills:6)

**人気**

**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
- ◆読み手を中心に意識し、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
- ◆明瞭な文にするために

※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。

**オーブンコース有**

**プレゼンテーション千本ノック！**

～習うより慣れろ～

**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・振り返り用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。

**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。

**オーブンコース有**

**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

**受講者の声**

**ビジネスライティング千本ノック！**

- ・日頃、何気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分かりやすかった。特に要約に関する演習は、後輩指導にも役立つと感じた。

**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方に加え、様々な方の考え方を学べた。
- ・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。

**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た、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ない」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。

# 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

## ◆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

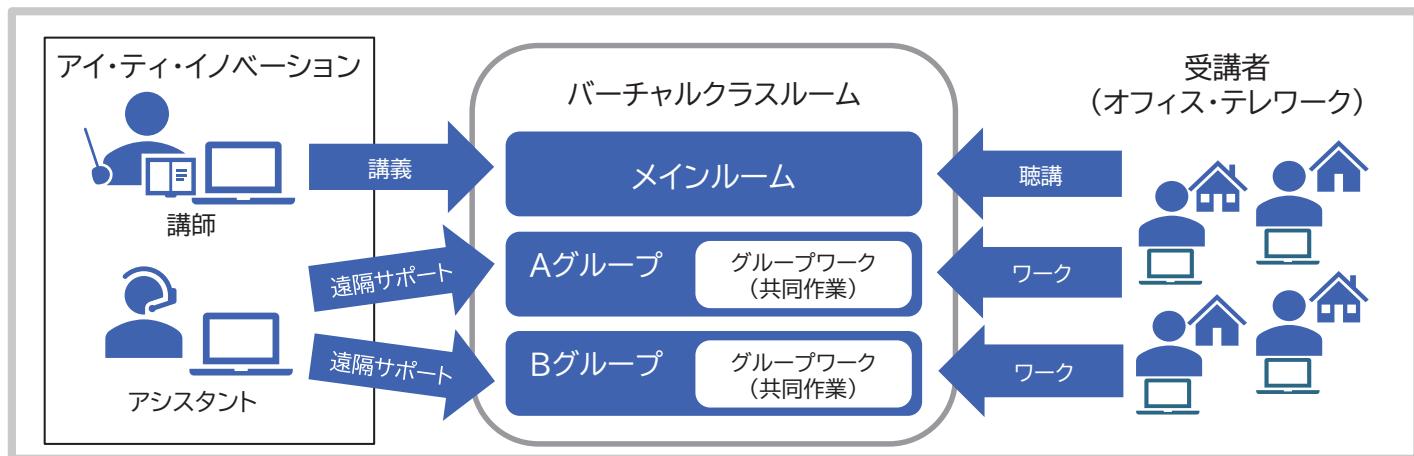
## ◆インハウス研修◆

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

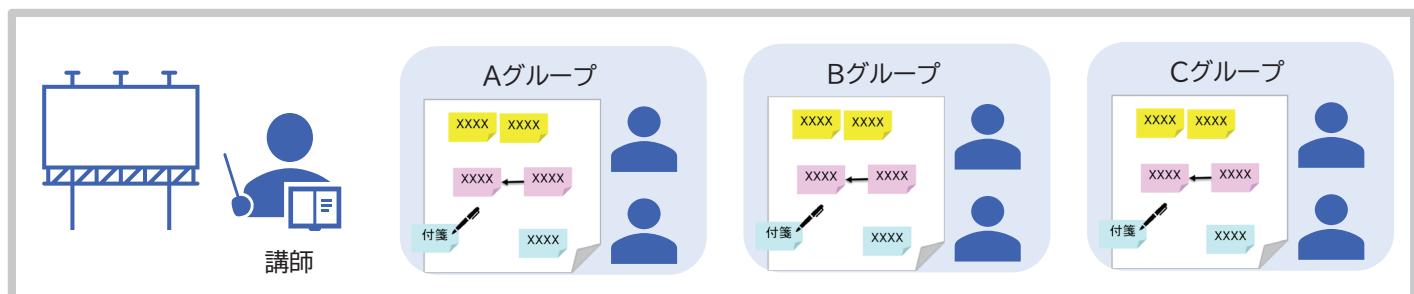
1. Zoomミーティングで講義を受講
2. 教材はPDFファイル
3. グループワークはGoogleアプリで共同作業
4. インハウス研修では、Google利用時のアカウントの貸出が可能（お客様の会社の資産を使用しなくてもOK）
5. アシスタントが操作のサポート。安心して受講可能

## 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です。
- ◆ 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が便利だと思った。

## ◆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申し上げております。  
・(ライブ研修)研修開始時刻の15分前からZoomにご入室いただけます。  
・(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、開催を見合すこともあります。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、研修日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が使用可能かをご確認いただきます。

・(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/kiyaku/>

## 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。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](mailto:info@it-innovation.co.jp)



(2025.12)