

生産性向上支援訓練

将来の企業を見据えて、「生産性向上の実現に取り組む」
意識・意欲のある企業向けの訓練です。

● 生産性を向上させ企業体質の改善を図る！！



- ◆ こんなことでお困りでは！！
 - ① 人材不足が事業運営に大きな支障となっている
 - ② 収益が十分得られない事業の改善が進まない
 - ③ 受注及び生産活動を向上させる施策が図れない
 - ④ 生産性向上に取り組む意識・意欲はあるが取組み方法が分からない
- ◆ 企業を取り巻く経営環境は……
 - ① 少子・高齢化、人口減少（労働人口減少）
 - ② 企業間競争の一層激化

● 生産性向上支援訓練とは！！



- ◆ 生産性向上とは（作業効率向上）
 - ① 生産性を向上させて収益の改善を図ることを目指す
 - ② 生産性の向上を実現し企業の体質の改善・転換を目指す
 - ③ 生産性の向上により職場に潜む無駄を排除する
- ◆ 訓練の狙い目
 - ① 問題発見と解決できる知識・スキルを習得し、業務改善に結び付ける
 - ② マーケティング手法を習得し売上を伸ばす
 - ③ 企画力・開発力・改善力の能力を向上させる

* 「生産性向上訓練」を受講して自社の課題解決を図りましょう

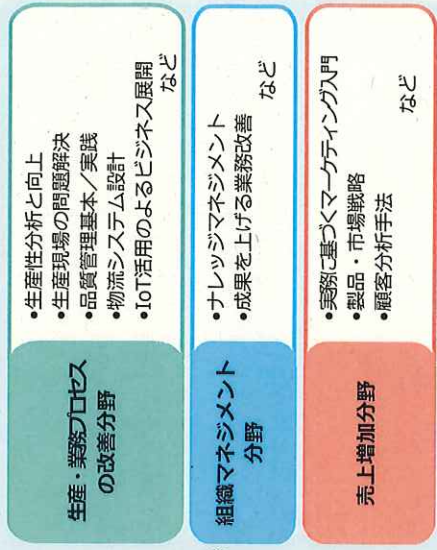
● 生産性向上支援訓練の概要

- ◆ 受講企業(全産業対象)
 - ① 対象者 企業の従業員（経営者含む）
 - ② 受講時間 6時間～30時間（日程・時間配分は自由です）
 - ③ 受講料 受講者1人当たり3,000円～6,000円（税別）
 - ④ テーマ 課題解決となるコースを「訓練コース」から選定願います
- ◆ 訓練実施
 - ① 実施機関 認定した実施機関（教育機関）が企業向けに訓練を実施します
 - ② 取組団体 1) オナーメイト（単独企業） 2) オープン（複数企業）
認定した団体が会員企業向けに訓練を実施します
 - ③ センターの役割 1) 商工会議所 2) 工業団地 3) 民間団体等
- ◆ 実施機関又は団体を審査のうえ認定します
 選任した講師が適正で要件を満たすか確認します
 講師謝金・教材費等を実施機関・取組団体が負担した費用
 を委託費として国が負担します

● 訓練コース（カリキュラムモデルから一部抜粋）

■ 3つの区分とコース

- 生産・業務プロセスの改善に関するお悩み・ニーズ
 - ・現場の課題を発見し、改善する方法を学びたい。
 - ・ITを活用して業務を効率化したい。
- 組織的な課題に関するお悩み・ニーズ
 - ・業務改善の考え方を理解したい。
 - ・個人のノウハウを社内で見える化したい。
- 売上の向上に関するお悩み・ニーズ
 - ・顧客の拡大や満足度の向上を図りたい。
 - ・顧客の動向を営業に活用したい。



生産性向上支援訓練テーマ等一覧

訓練分類	小分類	コース名	備考		
A 生産・業務プロセスの改善	生産管理	生産・開発計画を学びたい	①ものづくりの仕事のしくみと生産性向上 ②生産性分析と向上 ③生産現場の問題解決		
		工程管理を学びたい	④生産性向上のための課題とラインバランシング ⑤生産計画と工程管理		
		管理手法を学びたい	⑥サービス業における I E 活用		
		原価管理を学びたい	⑦原価管理とコストダウン		
		製品出荷・在庫管理を学びたい	⑧在庫管理システムの導入		
		購買・原材料在庫管理・払出を学びたい	⑨購買・仕入れのコスト削減 ⑩ P O S (Point of sale) システムの活用技術		
	品質保証管理	品質保証・管理手法を学びたい	⑪品質管理基本		
			⑫品質管理実践		
			⑬サービスマネジメントによる品質改善と向上	New	
	流通・物流	流通・物流を学びたい	⑭ 3 P L と S C M		
			⑮物流の I T 化		
			⑯流通システム設計		
			⑰物流システム設計		
			⑱卸売業・サービス業の販売戦略		
			⑲ S C M の現状と将来展望		
	バックオフィス	クラウド・I o T 導入を学びたい	⑳クラウド活用入門		
			㉑ I o T 活用によるビジネス展開		
			㉒クラウドを活用したシステム導入		
			㉓ I o T 導入に係る情報セキュリティ		
		I T 活用を学びたい	㉔クラウドを活用した情報共有能力の拡充	New	
			㉕ R P A を活用した業務効率化・コスト削減	New	
財務管理を学びたい	㉖ I T ツールを活用した業務改善	New			
B 横断的課題	組織マネジメント	経営戦略を学びたい	㉗ I o T を活用したビジネスモデル		
		リスクマネジメントを学びたい	㉘事故をなくす安全衛生活動		
			㉙個人情報保護と情報管理		
			㉚リスクマネジメントによる損失防止対策		
			㉛ e ビジネスにおけるリーガルリスク		
		㉜ネット炎上時のトラブル対応	New		
	ナレッジマネジメントを学びたい	㉝ナレッジマネジメント			
		㉞知的財産権トラブルへの対応(1) ~著作権、特許・実用新案法			
	組織力強化を学びたい	㉟知的財産権トラブルへの対応(2) ~意匠法、商標法、不正競争防止法			
		㊱業務効率向上のための時間管理			
		㊲成果を上げる業務改善			
		㊳組織力強化のための管理			
㊴管理者のための問題解決力向上					
㊵プロジェクト管理技法の向上					
㊶プロジェクトマネジメントにおけるリスク管理					
C 売上げ増加	営業・販売	顧客拡大を学びたい	㊷提案型営業手法 ㊸提案型営業実践 ㊹マーケティング志向の営業活動の分析と改善 ㊺統計データ解析とコンセプトメイキング		
		顧客情報を学びたい	㊻顧客分析手法 ㊼顧客満足向上のための C S 調査とデータ分析		
		マーケティング	概論を学びたい	㊽実務に基づくマーケティング入門 ㊾マーケティング戦略概論	
			顧客拡大を学びたい	㊿マーケット情報とマーケティング計画(調査編)	
	①マーケット情報とマーケティング計画(販売編)				
	②インターネットマーケティングの活用				
	企画・価格	サービス・商品開発を学びたい	③製品・市場戦略		
			④新サービス・商品開発の基本プロセス		
	プロモーション	販売促進を学びたい	⑤プロモーションとチャネル戦略		
			⑥チャンスをつかむインターネットビジネス		

委託費及び受講料

◇委託費

(1) 事業取組団体関係

訓練時間数	委託費			
	1～4人	5～9人	10～14人	15人～
6H～11H	6万円	18万円	24万円	30万円
12H～18H	10万円	30万円	40万円	50万円
19H～30H	12万円	36万円	48万円	60万円

(2) 委託費の範囲

訓練実施に必要な経費

- (1)講師の謝金、旅費交通費、宿泊費等
- (2)テキスト作成費、印刷製本費等
- (3)会場費、設備借料費等
- (4)事務費
- (5)その他

◇受講料

(1) 受講料

訓練時間数	受講料(税込)
6H～11H	3,240円
12H～18H	5,400円
19H～30H	6,480円

以上

生産性向上支援訓練アンケート調査票

関心のあるコースの欄に「○」印をつけてください(複数回答可)

会社名(_____) 担当者(_____) 部署(_____) 電話番号(_____)

訓練分類	小分類	コース名	関心のあるコース		
A 生産・業務プロセスの改善	生産管理	生産・開発計画を学びたい	①ものづくりの仕事のしくみと生産性向上 ②生産性分析と向上 ③生産現場の問題解決		
		工程管理を学びたい	④生産性向上のための課題とラインバランシング ⑤生産計画と工程管理		
		管理手法を学びたい	⑥サービス業におけるIE活用		
		原価管理を学びたい	⑦原価管理とコストダウン		
		製品出荷・在庫管理を学びたい	⑧在庫管理システムの導入		
		購買・原材料在庫管理・払出を学びたい	⑨購買・仕入れのコスト削減 ⑩POS (Point of sale) システムの活用技術		
	品質保証管理	品質保証・管理手法を学びたい	⑪品質管理基本 ⑫品質管理実践 ⑬サービスマネジメントによる品質改善と向上	New	
			⑭3PLとSCM ⑮物流のIT化 ⑯流通システム設計 ⑰物流システム設計 ⑱卸売業・サービス業の販売戦略 ⑲SCMの現状と将来展望		
	流通・物流	流通・物流を学びたい	⑳クラウド活用入門 ㉑IoT活用によるビジネス展開 ㉒クラウドを活用したシステム導入 ㉓IoT導入に係る情報セキュリティ ㉔クラウドを活用した情報共有能力の拡充	New	
			㉕RPAを活用した業務効率化・コスト削減	New	
			㉖ITツールを活用した業務改善	New	
	バックオフィス	クラウド・IoT導入を学びたい	㉗企業価値を上げるための財務管理 ㉘IoTを活用したビジネスモデル		
		IT活用を学びたい	㉙事故をなくす安全衛生活動 ㉚個人情報保護と情報管理 ㉛リスクマネジメントによる損失防止対策 ㉜eビジネスにおけるリーガルリスク ㉝ネット炎上時のトラブル対応	New	
	組織マネジメント	経営戦略を学びたい	㉞ナレッジマネジメント ㉟知的財産権トラブルへの対応(1) ～著作権、特許・実用新案法		
		リスクマネジメントを学びたい	㊱知的財産権トラブルへの対応(2) ～意匠法、商標法、不正競争防止法		
		ナレッジマネジメントを学びたい	㊲業務効率向上のための時間管理 ㊳成果を上げる業務改善 ㊴組織力強化のための管理 ㊵管理者のための問題解決力向上 ㊶プロジェクト管理技法の向上 ㊷プロジェクトマネジメントにおけるリスク管理		
		組織力強化を学びたい	㊸提案型営業手法 ㊹提案型営業実践 ㊺マーケティング志向の営業活動の分析と改善 ㊻統計データ解析とコンセプトメイキング		
	C 売上げ増加	営業・販売	顧客拡大を学びたい	㊼顧客分析手法 ㊽顧客満足向上のためのCS調査とデータ分析	
			顧客情報を学びたい	㊾実務に基づくマーケティング入門 ㊿マーケティング戦略概論	
マーケティング		概論を学びたい	①マーケット情報とマーケティング計画(調査編) ②マーケット情報とマーケティング計画(販売編) ③インターネットマーケティングの活用		
		顧客拡大を学びたい	④製品・市場戦略 ⑤新サービス・商品開発の基本プロセス		
企画・価格		サービス・商品開発を学びたい	⑥プロモーションとチャネル戦略 ⑦チャンスをつかむインターネットビジネス		
プロモーション		販売促進を学びたい			