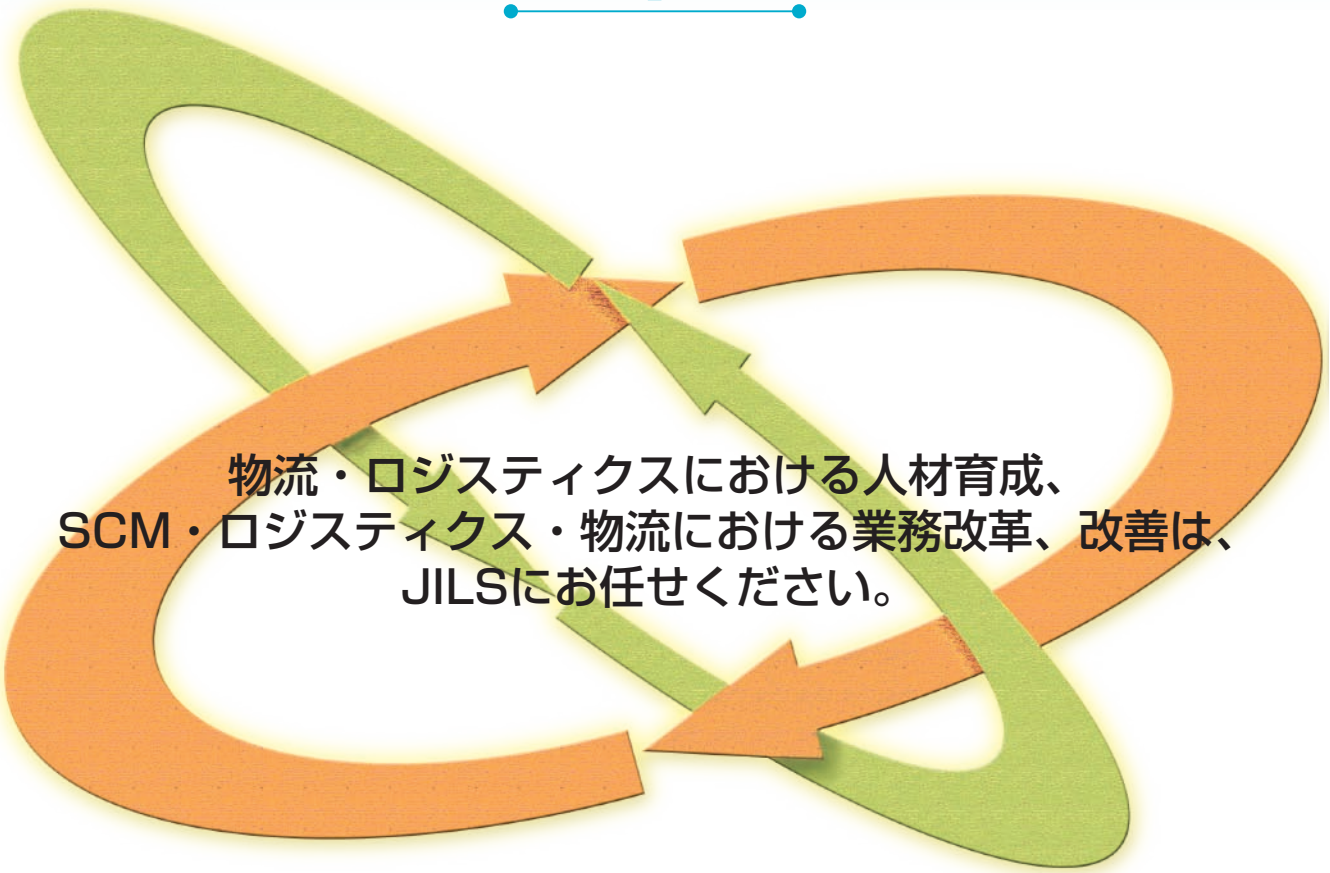
社内研修・診断・コンサルティングのご案内



物流・ロジスティクスにおける人材育成、
SCM・ロジスティクス・物流における業務改革、改善は、
JILSにお任せください。

企業競争力向上のためには、体系化された人材育成計画のもとに、効果的な教育と訓練を継続的に実施し、自社の「人材力」を高めていくことが重要となります。

公益社団法人日本ロジスティクスシステム協会（JILS）では、「資格認定講座」「セミナー」「社内研修」「コンサルティング」等のメニューを通じて、支援を行っております。

「社内研修」「コンサルティング」は、各社の要望に応じて実施する完全オーダーメードのメニューです。「社内研修」は各社オリジナルの教育メニューとして、日程、期間、対象、内容を決めたうえで実施いたします。また、「コンサルティング」は人材育成に限らず、製造業、流通業、物流業を対象としてSCM改革、事業構造改革や、KPI等の管理制度の導入、物流ネットワークの再設計、ならびに物流現場改善等、様々なテーマに応じて、実施いたします。

公益社団法人
日本ロジスティクス システム協会
JAPAN INSTITUTE OF LOGISTICS SYSTEMS

社内研修企画のご提案

既成の研修プログラムに満足していますか？
貴社の状況に即した実践的なプログラムをご提案いたします。

JILSが企画提案する社内研修プログラムは、貴社の課題や目的、業種や業界、状況にあわせた最適な講師を選定する、より実践的なプログラムです。また、研修にはJILSスタッフが同席し、運営や進捗状況の確認、貴社の要請などに対応いたします。

外部研修と社内研修の特徴

	外部研修（セミナー等）	社内研修
コスト	• 対象者が少人数の場合、総額費用が抑えられるが、多人数の場合、割高になる。	• 多人数の受講の場合、一人当たりの費用が抑えられる（講師派遣料は受講者の人数にかかわらず定額）。
プログラム	• 研修プログラムとニーズを完全に一致させることは難しい。	• 自社の状況にあわせた研修プログラムを策定できる。
講　師	• 対象テーマに精通した講師が担当している。	• 対象テーマに精通した講師を選定する必要がある。
運　営	• 開催日や会場が固定されているが、運営は主催者が行う。 • 参加者の習熟度の確認とフィードバックは難しい。	• 開催日や、開催場所（自社の会議室等）を自由に設定できるが、運営は自社で行う。 • 参加者の習熟度を確認しながらの運営とフィードバックが可能。

診断・コンサルティングのご提案

自社のロジスティクス・物流の改革・改善活動の実績や進捗状況に満足していますか？
課題解決に向けたスピーディーで確実な活動を支援いたします。

貴社の抱える課題解決に向け、JILS スタッフが最適なコンサルティング企業やコンサルタントをコーディネートし、的確な業務診断をもとに、より効果的なソリューションを支援いたします。

自社社員のみによる改革・改善活動の特徴

・コンサルティング等の費用は発生しない。
・担当者が自社の業務内容に精通している。
・プロジェクト推進のための知識やノウハウが不足していることが多い。
・真の問題、課題を見誤る可能性がある。
・担当者が兼務になることが多く、実施に時間がかかる。
・担当者の能力に左右されやすく、客観的な視点を持つことが難しい。

コンサルタントの診断・支援による改革・改善活動の特徴

・コンサルティング費用が発生する。
・豊富な他社事例や業界動向に精通しており、ベンチマーキングも可能。
・課題解決に向け、適切なノウハウや手法を活用できる。
・客観的な視点から改善･改革提案が期待できる。
・専門家によるスピーディーな進捗が期待できる。
・専門能力を有する第三者の視点から、改善、改革を推進できる。

JILS の社内研修と、診断・コンサルティングの特徴

貴社の課題にあわせた活動のご提案

貴社の課題認識にあわせ、効果的な方策をご提案いたします。はじめから、「研修ありき」「コンサルティングありき」ではなく、貴社へのヒアリング等をもとに真の課題を追究し、研修・支援計画を立案いたします。

テーマにあわせた最適な講師、コンサルタントを選定

ロジスティクス・物流は大変広い領域を担っていることから、講師やコンサルティング企業によって専門・得意分野や業界が違います。貴社の状況やテーマにあわせて、JILSがSCM、ロジスティクス、物流に精通した最適な講師、コンサルタントを選定いたします。

JILS スタッフによるトータルコーディネート

貴社へのヒアリングから、現状把握、実施サポートおよび効果検証、フォローアップまで、トータルでコーディネートいたします。研修当日はJILSスタッフが同席し、研修運営や進捗状況の確認、貴社の要請などに対応いたします。また、貴社の人材育成・研修制度・計画の立案もお手伝いいたします。

ヒアリング

貴社の人材育成ニーズや課題、事業目標等についてお聞かせください。JILSスタッフがヒアリングを元に研修プログラムやコンサルティングプランをご提案、最適な講師・コンサルタントを選定いたします。

講師・コンサルタントの選定と打ち合わせ

課題・問題点のヒアリングと確認、貴社の組織機能や業務フロー等の確認、必要に応じて現場の視察、研修プログラムや提案書作成に必要なデータをご提供いただきます。

研修プログラムのご提案 / **診断・コンサルティング提案書のご提示**

貴社のニーズに応じた研修プログラムをご提案いたします。コンサルティングでは企画書をご提示いたします。企画提案内容のご説明とご確認、課題解決に向けた目標の明示、解決方策、スケジュール等のご提示と、費用お見積書をご提出いたします。※貴社の関係者がご納得いただくまで、内容の調整をいたします。

研修の実施 / **診断・コンサルティングの実施**

研修、診断・コンサルティングを実施いたします。社内研修では、JILSスタッフが同席し、進捗状況の確認や、貴社の要請などに対応いたします。

研修内容の評価と提案 / **診断・コンサルティング結果の報告と提案**

診断・コンサルティング成果の報告を行い、今後の活動計画等をご提案いたします。また社内研修では実施プログラムの評価を行うとともに、今後の展開方法や人材育成計画のご提案をいたします。

まずはご相談を。ＪＩＬＳスタッフがお伺いいたします。

e-mail:education@logistics.or.jp

社内研修・診断・コンサルティング メニュー例

テーマ領域別

分類		テーマ／実施内容		主な対象
SCM・ロジスティクス戦略	マネジメント	SCM・ロジスティクスの潮流や先進企業の最新動向	研修	製造・流通業 物流業
		ＫＰＩを活用した自社および協力会社マネジメント	研修 診断 コンサル	製造・流通業
		３ＰＬ事業者の選定支援	コンサル	製造・流通業
		自社製品供給責任を果たすためのロジスティクスＢＣＰ構築	診断 コンサル	製造・流通業
		災害時の影響を最小限にするためのロジスティクスＢＣＰ	診断 コンサル	製造・流通業 物流業
		サプライチェーンコスト・物流コスト管理・コストダウン戦略	研修 診断 コンサル	製造・流通業 物流業
		利益／サービスレベル目標達成のためのＫＰＩマネジメントの導入 （詳細Ｐ13）	コンサル	物流業
	拠点計画・管理	最適生産拠点・物流拠点集約・移転、最適拠点数・立地分析	診断 コンサル	製造・流通業 物流業
		適正拠点規模算出、庫内ロケーション設定	診断 コンサル	製造・流通業 物流業
		物流拠点のコストシミュレーション	診断 コンサル	製造・流通業 物流業
	在庫分析・最適化	在庫管理（理論、技法・手法）	研修	製造・流通業 物流業
		適正在庫設定方法 在庫圧縮率シミュレーション	診断 コンサル	製造・流通業 物流業
		ＳＫＵ別最適発注点（在庫）の算出方法	診断 コンサル	製造・流通業 物流業
	物流作業原価・料金、収支管理	物流作業標準原価表（タリフ）作成方法	研修 診断 コンサル	製造・流通業 物流業
		顧客別、納品先別収支構造の正確な把握方法	研修 診断 コンサル	製造・流通業 物流業
		日々、あるいは指定期間での売り上げデータと各業務との紐付け	研修 診断 コンサル	製造・流通業 物流業
物流改善	品質・生産性向上	物流協力会社の品質向上に向けた現場診断手法 （詳細Ｐ11）	研修 コンサル	製造・流通業
		自社物流現場を活用した品質・生産性向上	研修 診断 コンサル	製造・流通業 物流業
		変動費用改善策立案 （非社員人件費、外注費、配送費、資材費）	研修 診断 コンサル	製造・流通業 物流業
		固定費用改善策立案（社員人件費、拠点・設備費）	研修 診断 コンサル	製造・流通業 物流業
	物流見える化支援	物流現場分析・科学的管理技法 （物流現場リーダー育成） （詳細Ｐ9）	研修 コンサル	製造・流通業 物流業
		物流現場調査（物流ＡＢＣ分析他）	診断 コンサル	製造・流通業 物流業
		作業内容・実施時間帯別生産性・コスト構成分析	診断 コンサル	製造・流通業 物流業
		個人・作業グループ別生産性・コスト構成分析	診断 コンサル	製造・流通業 物流業
		業務プロセス実態分析	診断 コンサル	製造・流通業 物流業

分類		テーマ／実施内容		主な対象
物流改善	配送分析	配送OD（Origin Destination 発着地点）分析	診断 コンサル	製造・流通業 物流業
		事業者別運賃比較、支払構成等実態レポート	診断 コンサル	製造・流通業
	運賃シミュレーション	配送実績を基にしたタリフ換算時の運賃比較	診断 コンサル	製造・流通業
		新しい運送会社の見積りと現行事業者条件との費用比較	コンサル	製造・流通業
グローバルロジスティクス	評価指標導入支援	グローバルロジスティクスにおける評価指標の導入	診断 コンサル	製造・流通業
	協力会社評価支援	物流業者、フォワーダーの評価支援	診断 コンサル	製造・流通業
	グローバルビッド支援	ビッド（入札）の実施準備、手順、情報収集	コンサル	製造・流通業
	リードタイム短縮	ロジスティクスネットワークの構築	診断 コンサル	製造・流通業
物流営業開発支援	営業戦略立案	ソリューション営業の基礎	研修	物流業
		顧客課題仮説立案と検証 （詳細P10）	研修	物流業
		営業戦略の立案と実行支援	コンサル	物流業
	営業支援・提案書作成	提案書作成・提案営業手法	研修	物流業
		見積り、契約書作成手法	研修	物流業
CSR	コンプライアンス	物流関連法規、労務管理	研修	製造・流通業 物流業
	リスクマネジメント	リスクマネジメント、保険	研修	製造・流通業 物流業

■ 階層別・人材育成制度設計

分類	テーマ／実施内容		主な対象
階層別	新入社員・新任担当者研修 （詳細P6）	研修	製造・流通業 物流業
	中堅管理者研修 （詳細P7）	研修	製造・流通業 物流業
	物流キーマン育成、物流現場リーダー育成 （詳細P8、P9）	研修	製造・流通業 物流業
	定期訪問指導会方式コンサルティング （詳細P14）	コンサル	製造・流通業 物流業

分類	テーマ／実施内容		主な対象
人材育成制度設計	社員の能力要件策定支援	コンサル	製造・流通業 物流業
	評価制度策定支援	コンサル	製造・流通業 物流業
	人材育成制度・計画の立案支援	コンサル	製造・流通業 物流業

ここにあげたテーマはあくまで一例です。貴社のご要望にあわせ、カスタマイズいたします。

新入社員・新任担当者研修

研修のねらい

<ロジスティクススペシャリストとして基盤の構築>
　ロジスティクス・物流の広範な知識や技法を体系的に習得し、自身の業務範囲から自部門、自社そして業界全体へと視野を広げ、様々な視点から改善、改革に取り組むことが出来るスペシャリストとしての基盤を構築することをねらいとします。

特 徴

- ロジスティクス・物流の広範な領域に関わる知識・技法を体系的かつ効率的に、習得することができます。
- 貴社の新入社員研修のプログラムの一部として、組み込むことも可能です。
- 物流に関する基礎教育として営業、生産調達部門の社員を対象とした研修にも活用いただけます。

研修期間のめやす

２日間（８時間×2日）

費用のめやす

講師派遣料：30万円（研修1日あたり･消費税別）
企　画　料：15万円（消費税別）
※講師の往復交通費、宿泊費は別途必要です。また会場、備品（プロジェクター、ホワイトボード等）、テキスト印刷等は貴社にてご準備ください。

プログラム例

	講義テーマ	講義項目
1	物流業界の現状と方向性	物流業界の変遷
		事業者数と企業規模
		物流企業が提供するサービスと特徴
		勝ち残る物流会社像
2	物流・ロジスティクスの定義と範囲	物流の定義と概念
		物流の位置づけと役割
		ロジスティクス/SCMの定義
		CSの概念とは
3	物流の基本機能	輸配送
		保管・荷役
		包装・梱包
		物流モデル事例
4	倉庫業務・輸配送の基本	店舗と倉庫の共通点
		5Sの本当の意義と『６つのない』
		輸配送におけるコスト要素
		運賃タリフの構造
5	物流コスト管理・在庫管理の基本	日本の物流コスト
		物流コスト管理の基本
		コスト削減要素の捉え方
		在庫管理の基本
6	まとめと質疑応答	

社内研修　プログラム例 ②

▪中堅管理者(センター長クラス)研修▪

研修のねらい

＜経営効率化に貢献できる中堅管理者に必要な知識、技法、ノウハウを習得＞

ロジスティクス・物流の専門領域だけでなく、管理者として必要な様々な知識や技法、ノウハウを駆使し、ロジスティクスマネジメントの切り口から自社の経営改革に貢献できる優れた中堅管理者を育成することをねらいとします。

特 徴

- ロジスティクス・物流の基本を再確認し、管理者として取り組むべき様々な課題(拠点管理、労務管理、コスト管理、生産性管理、人材育成など)とその対策について、講義やグループワークを通して学びます。
- 貴社の社員研修のプログラムの一部として、組み込むことも可能です。

研修期間のめやす

初級編 ２日間（８時間×２日）
中級編 ２日間（８時間×２日）

費用のめやす

講師派遣料：30万円（研修1日あたり･消費税別）
企　画　料：15万円（消費税別）

※講師の往復交通費、宿泊費は別途必要です。また会場、備品（プロジェクター、ホワイトボード等）、テキスト印刷等は貴社にてご準備ください。

プログラム例

■初級編

日数	講義テーマ	講義項目	形式
1日目	現場採算管理（計数管理）	現場採算の管理手法	講義
		物流原価管理	
		利益創出の方法論	
	問題の発見･調査･分析手法	数値分析と調査の手法について	講義
		課題発見の手法	
		調査分析の手法	
	グループ演習	赤字事業所の採算性向上について、グループで討議する	グループワーク
2日目	現場生産性の向上手法	現場生産性の向上手法について	講義
		人時生産性の向上手法	
		生産性向上実施手法	
	コスト削減要素の発見	クライアント目線で物流コストを見る	講義
		コスト削減要素発見の考え方・手法	
		スピーディーにコスト削減効果を出す方法	
	グループ発表	前日実施した演習の討議内容をグループごとに発表する	グループワーク
	人材育成	人材育成のポイント	講義
		モチベーションマネージャーとしての役割	
		現場におけるキャリアパスプランの組み立て方	
	質疑応答		

■中級編

日数	講義テーマ	講義項目	形式
1日目	物流の基本機能とロジスティクス	ロジスティクスの機能	講義
		良い物流とは	
		物流とロジスティクスマネジメントの違い	
	センターの設置目的と意義	物流センターの役割と設置効果	講義
		在庫、配送に与える影響	
		他社の運営実態、業態別事例研究	
	グループ演習	実際の倉庫案件の事例を基に、どのように構築するかをグループディスカッションで検討する	グループワーク
2日目	センター長の役割	センター長の役割と業務	講義
		管理職に求められる要素	
		費用計画の立案と実践	
	関連法規・労務管理等基礎知識	正社員･派遣社員･パートアルバイトの定義	講義
		活動動機別の雇用形態と規制	
		関連法規の基礎知識	
	グループ発表	前日実施した演習の討議内容をグループごとに発表する	グループワーク
	物流環境の変化と物流業界	物流業界における環境変化	講義
		物流企業経営の実態	
		3PL企業のサービス展開と現状	
	質疑応答		

～マネジメント力を磨く～ 物流キーマン育成 研修

研修のねらい

・物流全体を俯瞰した問題の発見、問題の解決能力の向上。
・物流機能、外部委託先管理能力の向上。
・物流企画書の作成方法の習得と実践力向上。

特 徴

- 製造業、流通業、物流業の中堅社員、将来の管理職候補を対象としたプログラムです。
- ケーススタディを中心として、実践力を磨きます。
- 物流アウトソーシングの際のＲＦＰ（提案依頼書）策定担当者や海外での物流管理業務担当者向けにもおすすめします。

研修期間のめやす

2日間（8時間×２日）

費用のめやす

講師派遣料：30万円（研修1日あたり･消費税別）
企　画　料：15万円（消費税別）

※講師の往復交通費、宿泊費は別途必要です。また会場、備品（プロジェクター、ホワイトボード等）、テキスト印刷等は貴社にてご準備ください。

プログラム例

1日目	2日目
Ⅰ．物流管理の実態、課題 1．社会的変化（外部環境、内部環境） 2．物流アウトソース（外部委託）管理の留意点 3．荷主の期待、求められること 4．物流キーマンの必要能力、スキルとは **Ⅱ．物流マネジメントの実現** 1．物流マネジメントとは 2．‘荷役、保管、輸配送’管理対象の設定 3．物流管理指標の体系を理解する 4．物流管理指標向上のポイント ・プロセス管理、収支管理方法 ・日常のマネジメント ・KPI向上のための改善活動立案方法 5．ミニ演習 **Ⅲ．物流アウトソーシングの高度化** 1．アウトソーシングの背景、実態 2．アウトソーシングの進め方 ・目的、対象設定 ・RFPの記載方法、評価選定方法 ・プロジェクトマネジメントによる実行のポイント 3．アウトソーシングマネジメント ・委託先選定後の管理方法 ・ゲインシェアリング活動推進のための方法	実践力を磨くために「物流マネジメント」、「物流アウトソース」のケーススタディをグループ討議にて実施します。 ※貴社の実際の課題をケースにカスタマイズすることも可能です。 **Ⅳ．ケーススタディ** ・ケースの解説 ・グループ討議による問題・課題の設定 ・問題・課題解決方策の立案 ・グループ別発表 **Ⅴ．講師コメント・総評**

社内研修　プログラム例 ④

物流現場リーダー育成 研修

研修のねらい

物流業務改善の定石や改善スキルの習得と能力の向上。
物流コスト管理とコストダウン方策の習得と能力の向上。
カンやコツの継承による物流実行推進力の向上。

特 徴

- 製造業、流通業、物流業の物流センターの現場リーダー、リーダー候補を対象としたプログラムです。
- ケーススタディを中心として、実践力を鍛えます。個人演習やグループワークを盛り込む等、貴社のニーズに合わせカスタマイズいたします。

研修期間のめやす

2日間（8時間×２日）

費用のめやす

講師派遣料：30万円（研修1日あたり･消費税別）
企　画　料：15万円（消費税別）

※講師の往復交通費、宿泊費は別途必要です。また会場、備品（プロジェクター、ホワイトボード等）、テキスト印刷等は貴社にてご準備ください。

プログラム例

１日目

Ⅰ．物流現場改善リーダーに必要な資質

・現場リーダーとして必要な業務能力要件

Ⅱ．物流コスト構造化

１．物流コスト管理の基礎
・物流費とは何か？（物流コスト構造）
・物流コストの捉え方と分析方法
・アウトソーシングの捉え方（委託者の視点と受託者の視点）
【ミニ演習：物流コスト分析】

２．物流コスト管理方法
・KPIの設定
・物流ＡＢＣの考え方
・コストダウン目標の設定方法
【ミニ演習：物流KPI設定】

Ⅲ．物流改善の基礎①問題点の把握

１．問題点とは
・現場における問題点の把握方法
・問題点の整理方法

２．問題点の原因追求

２日目

Ⅳ．物流改善の基礎②現状分析手法

１．物流現場改善に必要な考え方と手法

２．現状把握に必要な分析手法
・業務フロー分析
・稼働分析
・作業分析
・ＡＢＣ分析

Ⅴ．ケーススタディ

実践力を鍛えるために物流現場業務のケーススタディをグループ討議にて実施します。

【グループ討議内容】
・ケーススタディによる問題点の検討
・ケースの理解と業務フロー把握・整備
・稼働分析の実践と整理
・ＡＢＣ分析とロケーション管理の実践
・ピッキング方式の比較
・グループ別発表

Ⅵ．講師コメント・総評

ロジスティクス営業マネジメントと顧客課題仮説立案 研修

研修のねらい

本研修では、能動的な営業活動を行うために、戦略的なロジスティクス営業マネジメントの手法、顧客調査の手法、顧客課題仮説の設定方法を学び、顧客の見える化を行います。また、それらの手法を活用し、担当顧客に対して実際活用できる、営業マネジメントツールの作成までを行います。

研修期間のめやす

2日間（8時間×２日）

特 徴

・会社としての標準的な営業マネジメント手法として定着させます。
・各ツールを活用して、顧客課題仮説を立案し、日々の営業活動（インタビュー）を通じて、顧客の潜在的な課題やニーズに対する提案を可能にします。

費用のめやす

講師派遣料：30万円（研修1日あたり･消費税別）
企　画　料：15万円（消費税別）

※講師の往復交通費、宿泊費は別途必要です。また会場、備品（プロジェクター、ホワイトボード等）、テキスト印刷等は貴社にてご準備ください。

プログラム例

■１日目

	カリキュラム概要		習得項目
1	戦略的営業とは	戦略的営業とは ・戦略的営業プロセスの全体像と活用ツール ・戦略拡販目標設定 ・ターゲット顧客の選定方法 演習 ①顧客マッピング	・開拓目標設定の考え方 成り行き売上と拡販目標 ・顧客分類視点標 （カスタマープロファイリング）
2	顧客の見える化	・最低限押さえておくべき情報 顧客窓口部門、キーマン顧客の購買力、自社のシェア、自社とライバルの強み弱み 顧客の物流実態 ・活きた顧客情報管理方法演習： ②顧客情報（MIN-MR：ミニマムマーケットリサーチ）作成	・MIN-MR分析 ・顧客情報メインテナンスと管理・活用方法
3	顧客課題・ 潜在ニーズを探る	・SC(サプライチェーン)マップ ・顧客の物流機能別購買力 ・顧客の課題仮説マッピング ・課題仮説検証方法 ・潜在ニーズ喚起方法 ・提案書の作り方 演習： ③SCマップ作成	・SCマップ作成方法 ・顧客課題事例 ・提案書構成項目
4	拡販進捗管理	・実行計画の作成方法 ・管理ポイントと上司フォロー	・進捗管理の方法 ・部下への指導方法

1．研修の目的と狙い
・新規顧客、既存顧客の拡大を行う際の戦略的なプロセスを学ぶ。
・顧客情報管理（MIN-MR）、顧客課題マップ（SCマップ）などツールの意味を理解し、ツール作成を通して営業としてのものの見方、考え方を伝えられる管理者の育成。

2．この研修の特徴
・一般のモノ売り営業とは異なる物流営業の特性をよく理解させる。
・顧客分析、顧客ニーズ把握などの具体的なツールや手法を教育する。
・一般営業研修のフォローを通して、部下への実践指導と、チーム作り。

3．研修で育成する人材イメージ
・新規開拓、既存拡大プロセスを通して部下に実践指導ができる管理者。

■2日目

	カリキュラム概要		習得項目
1	自事業所の拡販目標設定指導	・拠点別戦略的拡販目標設定ロジック確認、目標値検討 ・戦略拡販目標設定内容指導	・自事業所の成り行き売上と戦略拡販目標設定方法
2	顧客マッピング、拡販ターゲット顧客設定指導	・顧客マッピング結果検討 ・ターゲット顧客選定結果検討 ・顧客マッピング、ターゲット顧客選定内容指導	・顧客マッピング手法 ・ターゲット顧客選定方法 ・ターゲット顧客別目標設定
3	ミニマム・マーケットリサーチ作成指導	・ターゲット顧客MIN-MR発表 ・物流機能別当社シェア及び購買力検討 ・MIN-MR作成方法、収集情報の指導	・MIN-MR作成方法、必要情報
4	サプライチェーンマップ作成指導	・ターゲット顧客のSCマップ発表 ・物流機能の抜け漏れ指導 ・顧客から収集すべき情報指導	・SCマップ作成方法、必要情報 ・SCマップとMIN-MRの連動 ・顧客拡販目標設定方法
5	顧客課題仮説検討	・各人の考える想定課題発表 ・顧客課題ディスカッション 類似業界顧客の課題 類似物流パターン企業の課題想定 課題と類似課題の当社での解決事例	・物流課題想定の視点
6	拡販実行計画作成方法説明	・実行計画の作成方法 ・進捗管理ポイント設定方法 ・管理ポイントと上司フォロー	・進捗管理の方法 ・部下への指導方法

1．研修の目的と狙い
・戦略的営業プロセスを実践し、各ツールの作成方法を体得する。

2．この研修の特徴
・各ツールを受講者個人の顧客に展開し、実践的に理解し、自律的に他顧客への展開も可能な状態にする。

3．研修で育成する人材イメージ
・戦略的営業プロセスを理解し、各種ツールを活用して、実践できる営業マン。

社内研修　プログラム例 ⑥

物流協力会社の品質向上に向けた 現場診断手法 研修

研修のねらい

近年、物流事業者の多くがISO9000シリーズの認証を取得し、高い品質レベルをアピールしております。しかしながら、作業品質を高めるための仕組みとして有効に活用できている事業者が限られていることも現実です。また、荷主サイドとしても、品質トラブルの再発防止、未然防止に向けた具体的な指摘や指導が出来ていないことも多く、荷主・協力会社双方の信頼関係構築上の問題となっております。本研修では、協力会社の品質向上のための課題を明確にし、改善点の具体的な指摘を行うための、現場診断の考え方や実施方法を習得していただきます。

研修期間のめやす

2日間（8時間×２日）

特 徴

・現在の協力会社の品質向上に関する課題を具体的に指摘し、改善内容、進捗の見える化を行い、信頼関係構築に繋げることができます。
・３PLパートナー選定の際、候補企業の現場診断を行い、品質に関する改善力の正しい評価を目指します。

費用のめやす

講師派遣料：30万円（研修1日あたり･消費税別）
企　画　料：15万円（消費税別）

※講師の往復交通費、宿泊費は別途必要です。また会場、備品（プロジェクター、ホワイトボード等）、テキスト印刷等は貴社にてご準備ください。

プログラム例

日程	カリキュラム概要		習得項目
1日目	品質管理概論	1．品質競争力からみた改革ポイント ・品質のとらえ方 2．品質管理力向上の各種手法 ・人・作業の品質管理（PHA） ・設備の品質管理（TPM） 3．品質向上に向けての現場の強化 ・予防型の品質管理	・品質のとらえ方 ・ＰＨＡ（プロセス・ハザード分析） ・ＴＰＭ（トータル・プロダクティビティー・メインテナンス）
	品質診断概要	・品質診断７つの視点 ・診断項目と診断方法 ・チェックシートの活用方法	・品質にかかわる７視点 ・品質診断チェックシート活用法
	診断報告書作成	・診断結果報告書の目的と活用方法 ・診断結果報告書作成方法 各診断項目の代表的な事例コメント ・不具合点の具体的説明シート作成方法	・診断結果報告書の作成方法 ・個別不具合点シート作成ポイント

日程	カリキュラム概要		習得項目
2日目	品質診断実践方法	貴社協力会社にて実際の診断実施 ①作業標準の設定度診断 ②作業標準および標準書のレベル診断 ③現状の作業標準の徹底度診断 ④管理体制、管理方法診断 ⑤ミスに対する原因分析レベル診断 ⑥ミス原因に対する対策案レベル診断 ⑦対策案の実施レベル診断	・品質診断の実践/体験 チェックシートの実践活用法 インタビュー方法

物流作業現場の生産性 診断プログラム

診断のねらい

物流現場では、ピーク/オフピークの量変動が激しい中、締め時間までの限られた時間でオーダーを処理しなければなりません。作業標準化よりも、日々の作業をいかにして完了させるかに目がいきがちで、生産性が低い状態で放置されているのが実態です。その結果、ピーク日には、現場の頑張り（パフォーマンス）で、ある程度高い生産性を維持できますが、オフピーク日には、過剰な人員投入と相まって、生産性が非常に低い状態となります。また、現場責任者やリーダークラスに対する、改善教育なども行われておらず、製造業と比較すると、改善余地は非常に大きいといえます。

本プログラムでは、物流現場の作業実態の観測、保管・在庫状況の実績データを解析し、物流現場の生産性、ロス実態を定量化し、課題を明確にします。

特 徴

・自社現場/協力会社現場の改善目標（KPI）の設定、改善計画の立案
・協力会社料金見直しの基礎資料

実施期間のめやす

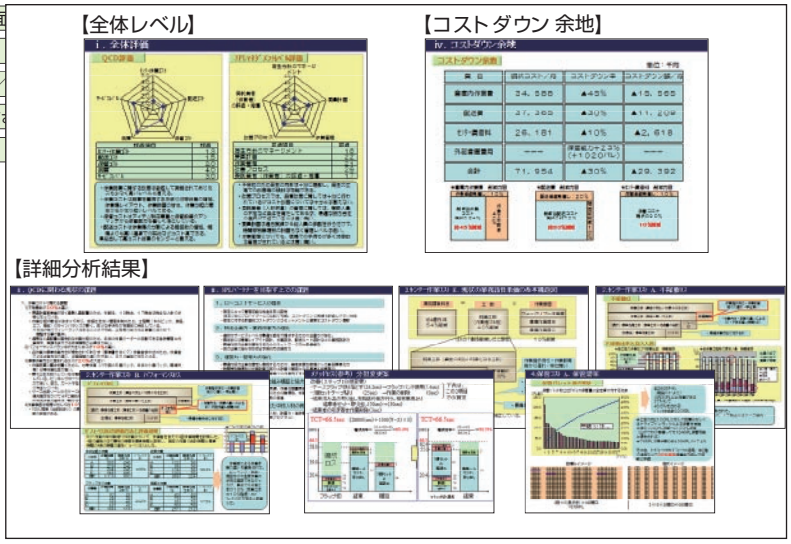
１現場当たり３日間の診断を行い、１か月後に診断レポート報告会を開催いたします。

費用のめやす

100万円（期間３日間・消費税別）
※支援期間、費用はあくまでもめやすです。貴社の実情にあわせ計画・お見積りいたします。

診断視点(一部)とアウトプットイメージ

C:コスト	作業コスト／個	総作業コスト／総出荷個数
	総合パフォーマンス	稼働率×作業パフォーマンス
	稼働率	総作業工数／総投入工数
	作業パフォーマンス	総標準出来高時間／総作業工数
	ゾーン別総合パフォーマンス	ゾーン別稼働率×ゾーン別作業パフォーマンス
	ゾーン別稼働率	ゾーン別作業工数／ゾーン別投入工数
	ゾーン別作業パフォーマンス	ゾーン別標準出来高時間／ゾーン別作業工数
	加重平均作業賃率	（Σ（作業単価×総投入工数））総投入工数
	保管コスト／個	総倉庫賃借料／総保管可能数
	保管効率	面積効率×高さ効率×間口稼動率
	面積効率	保管使用面積／総面
	高さ効率	保管高／天井高
	間口稼働率	総保管パレット数／
	ゾーン別保管効率	ゾーン別（面積効率高
	坪単価	総賃借料／総坪数



コンサルティング プログラム例 ①

▪ 利益／サービスレベル目標達成のための ▪
ＫＰＩマネジメントの導入 コンサルティングプログラム

ねらい

荷主との契約の際に合意したサービスレベル（サービス項目、品質、リードタイム等）を、約束通り果たせているのか？また、どの程度のコストで提供できているのか？これらの指標（KPI）を十分に把握できていない物流事業者が多数あります。KPIは詳細に多数設定すればするほど、現状の状態評価は詳細にできますが、多大な管理工数が必要となり、管理を継続できなくなるのも事実です。また、KPI管理を実施しても、実績の把握だけではなく、企業の戦略実現のための施策実施の成果が反映されなければ意味がありません。KPIマネジメントという言葉だけで導入し、本来意図した管理ができていないケースが散見されます。

荷主と物流事業者が共通認識を持つためのサービスベルに関するKPI、物流事業者の経営（利益）を管理するためのKPIを正しく設定し、経営目標達成を阻む課題を早期発見し、アクションが取れるマネジメントの仕組みを構築いたします。

特 徴

- 荷主と合意したサービスレベルの達成状況と、未達原因のレポーティングが可能となります。
- 経営目標達成状況（売上/コスト）の把握と、未達原因のレポーティングが可能となります。
- 経営目標達成のための施策実施成果の把握が可能となります。

実施期間のめやす

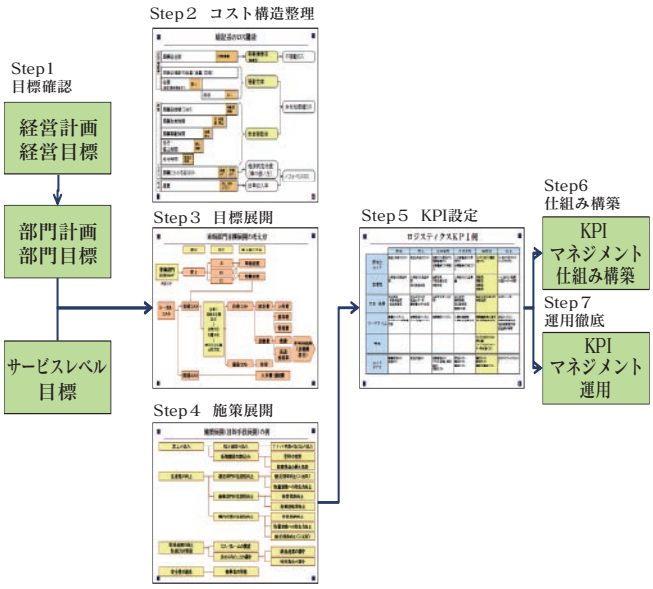
経営戦略の確認、KPI設定、計画達成のための施策立案、KPI管理の仕組みの構築までを含め約6か月間で実現いたします。

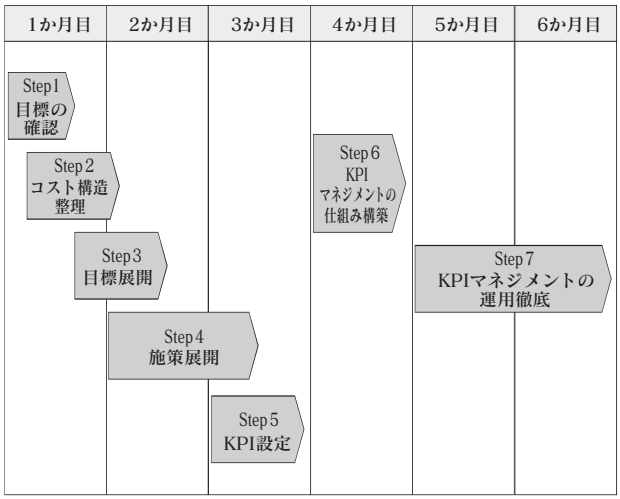
費用のめやす

35万円／（コンサルタント派遣1日あたり・消費税別）

※支援期間、費用はあくまでもめやすです。貴社の実情やご要望にあわせ計画・お見積りいたします。

導入ステップとスケジュールイメージ





▪ リーダー育成のための ▪
定期訪問指導会方式コンサルティング

定期訪問指導会方式コンサルティングとは

月に１度担当コンサルタントが現場を訪問いたします。コンサルタントが現場の課題に対する解決方法を指導し、メンバー自ら、課題に対する情報収集・データ分析・管理指標（ＫＰＩ）の設定・改善案の作成・改善活動などを実施いただきます。

（コンサルタントは情報収集・データ分析などは行いません。あくまで、課題解決への方法を指導するのみです。）

また、グループリーダーはコンサルタントに対し、週に１度メールにて管理指標に基づく報告を行っていただきます。なお、必要に応じて改善手法や技法に関する座学による講義も行います。

特 徴

・情報収集・データ分析・改善案の作成・改善活動などをコンサルタントの指導の元にメンバーで行うため、改善活動のノウハウを吸収できます。
・グループのメンバーが改善活動を一から実践するため、現場リーダーまたは指導者、幹部候補を育成できます。
・改善活動の手法を学習できるため、コンサル後も自社内で改善活動の推進と、後任の指導者育成が可能です。
・実作業をメンバーで行っていただくため、安価な費用で実施できます。

	回数	内容
定期訪問	月に1度（原則一拠点） （複数チーム編成可：3チームの場合は午前・午後・夜間を利用し1日で行います）	コンサルタントが現場を訪問いたします。 個別の課題に対する解決方法を指導いたします。
定期報告	週に１回	管理指標（KPI）を設定し、メールにて、収集した情報を基に、週単位での数値を報告いただきます。 報告内容はメンバー全員閲覧可能な方式を採用。
集中講義	３か月に１回	その時々にあわせて、必要な改善手法について講義をいたします。 また、改善活動についての成果を講義内で発表いただきます。

実施期間のめやす

基本36か月【定期訪問36回　定期報告 週１回　集中講義12回（定期訪問回数に含む）】
※最短期間は４か月【定期訪問４回　定期報告 週１回　集中講義２回（定期訪問回数に含む）】といたします。

36か月モデルコース

	１年目　実態とＫＰＩ	2年目　品質向上	3年目　生産性向上
コンサルティングメニュー	・現状把握 ・管理指標（ＫＰＩ）の設定 ・物流品質（誤出荷・破損・遅延）の対策とマニュアル作成	・物流品質（誤出荷・破損・遅延）の対策とマニュアル作成 ・トレーニングの実践と定着 ・新たな対策とマニュアルの更新 ・固定的人員配置の見直し ・スキル表の作成	・作業分担の見直し ・個人別の作業スキルの拡大 ・現場力（品質力、技術力、システム力）の全体向上 ・時間当たりの荷役費、台当たりの売上指標の追加リアル化
習得するスキル	・過去の事故・ミスの要因分析 ・対策とマニュアル作成方法 ・トレーニング方法設計	・スキル棚卸し表 ・物量計画と人員計画 ・作業方法の設計	・KPI を読む力 ・KPI を見ながら、指示を出せる

費用のめやす

1か月あたり10万円（最短４か月～基本36か月）　企画料：15万円（消費税別）
※コンサルタントの交通費、宿泊費は別途必要です。また会場、備品（プロジェクター、ホワイトボード等）、テキスト印刷等は貴社にてご準備ください。

講師派遣

貴社のニーズに応じた適切な講師を派遣いたします。

- 既存の貴社研修プログラムの一部を担当する講師派遣
- 協力会社との会合における講演会等への講師派遣等

費用の目安 15万円(消費税別)から (講師派遣費用は講義、講演時間、場所等によって異なります)

社内研修・コンサルティング ご利用者の声

製造業 A社（社員数約5,000名）

当社の物流コストダウン戦略の策定にあわせ、コンサルタントの派遣をJILSにお願いしました。

日頃からコンサルタントとお付き合いのない当社にとって、多くの物流コンサルタントの中から、適切な方を探し出すことは非常に困難でありました。

そこで、当社のおかれた状況や業界特性、予算などをJILSに相談、打ち合わせを重ねたおかげで、当方のニーズにあったコンサルタントをご紹介いただくことができ、当初の目標を達成することができました。

物流コンサルタントの「得意分野」を知り尽くしているJILSに相談してよかったと思っています。

物流業 B社（社員数約800名）

わが社の新入社員研修プログラムのうち、物流専門教育プログラムをJILSにお願いしています。

これまで、ビジネスマナー等の研修は実施していましたが、物流の専門教育はＯＪＴに頼らざるを得ない状況でした。

JILSの研修プログラムでは、経験豊富な講師から、物流の基礎や業界動向、今後業務をすすめるうえでの留意点等、幅広い視点から講義をいただき、新入社員の導入教育としては最適であると思います。

当社の研修日程にあわせカスタマイズしていただき、また研修当日も、JILS職員の方が会場に常駐し、安心して実施することができます。

最新のプログラム例は JILS Webでご覧いただけます

http://www.logistics.or.jp/

まずはご相談を。JILSスタッフがお伺いいたします。

e-mail:education@logistics.or.jp

これまでのJILS支援実績
社内研修支援 169社 377件
診断・コンサルティング支援 72社 91件

【本部 人材教育部】 〒105-0022 東京都港区海岸1-15-1 スズエベイディアム3階
TEL : 03-3436-3191 FAX : 03-3436-3190

【関西支部】 〒530-0001 大阪市北区梅田 2-2-22 ハービスENTオフィスタワー19階
TEL : 06-4797-2070 FAX : 06-4797-2071

【中部支部】 〒450-0003 名古屋市中村区名駅南 4-12-17
TEL : 052-588-3011 FAX : 052-588-3012

ＦＡＸ：03－3436－3190 JILS 人材教育部行

社内研修・診断・コンサルティング・講師派遣
お問い合わせファックスシート

お会社名		
ご所属・お役職		
（ふりがな） お名前		
所在地	〒	
TEL・FAX	TEL	FAX
e-mail		

■お問い合わせ内容

□ 社内研修	□ 診断・コンサルティング
□ 階層別研修 （□ 新入社員研修、□ 中堅管理者研修） □ テーマ・領域別研修 □ その他研修・講師派遣 <具体的ご要望>	□ 課題・ご相談内容