

## &lt;一流の新BA・新システムコンサルタント・新コンサルティング営業の育成&gt;

**対象** ユーザー企業でのデジタル活用（戦略立案、要件定義）、新ビジネス創出（事業企画）、情報サービス業での顧客開拓、大型案件創出を担う人材。

- 入社10年次～20年次クラスの育成・上流シフト（BA&SC）の人材候補
- ・経営者と会話できる、相談に乗れる、全体を俯瞰できる、リードできる人材
  - ・戦略立案、要件定義から開発・運用（効果の刈り取り）まで担える人材
  - ・ホワイトカラー、ブルーカラー、文科系、理科系ではなくニューカラー人材

**概要**

期間…5月15日～7月17日（全10回） ※ 毎週水曜日 18:10～20:30（延長：21:00）

場所：丸ビルホール&コンファレンススクエア（東京都千代田区丸の内2-4-1、8階）

費用：69万円（別途、消費税）/1名【教材費、交流会費用を含む】

<ユーザー企業・昨年秋期（第28期）BA研修の申込企業：55万円（別途、消費税）>

募集：10数名

- 一少人数制による“レクチャーおよび事例紹介によるディスカッション方式”
- 一毎回、講義終了後「感想・課題」の提出と提出結果に対し各人にコメント・指導

**特徴**

- 1 実務経験者（プロ）による実践的な講義、現職の経営者からの特別講義から学ぶ。
- 2 システム・事業企画のコンセプト形成、システム発想、提言の仕方を学ぶ。
- 3 経営者へ次世代型システム活用の提言・提案ができるようになることを目指す。
- 4 一流の視点を学び、一流を目指す。
- 5 ニューカラー人材（BA&SC）の「体・技・心」と日常での鍛錬の仕方を学ぶ。  
（シンクタンク、経営コンサル、システムコンサル・BA、ITコンサル、ITコーディネータとの違い）
- 6 革新的なシステム発想や経営のシステム目線の事例を学ぶ。
- 7 他社の同世代の人材との交流が図れる。
- 8 儲かる仕組み（ビジネスモデル）を学ぶ。
- 9 初回および最終回で交流会がある。
- 10 デジタル活用を統合報告書に説明できる。

（各講師は止むを得ない事由により変更する場合があります）

**教材**

●テクノロジストが作成したオリジナル教材（含む事例紹介）

- 課題本  ①『もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの『マネジメント』を読んだら』【岩崎 夏海 著】  
②『マッキンゼーを創った男 マービン・パウワー』【E.イダスIM 著】  
③『続・テクノロジストの遊歩道』【黒岩暎一 著】

**講師**

- 1 テクノロジスト 黒岩 暎一（元 野村総合研究所常務取締役 システムコンサルティング 本部長）
- 2 【特別講義】花王 執行役員情報システム統括 原田 良一 氏
- 3 【特別講義】三菱総研 DCS 代表取締役社長 亀田 浩樹 氏
- 4 【特別講義】野村総合研究所 常務執行役員 中山 浩之 氏
- 5 【特別講義】FIXER 代表取締役社長 松岡 清一 氏

## &lt;申込方法&gt;

◎E-mail ([info@tcg-eye.com](mailto:info@tcg-eye.com)) にて下記内容をご連絡の上、お申込み下さい。

- ① 参加者氏名・ふりがな ② 会社名・会社住所・所属・役職 ③ 受講生連絡電話・E-mail アドレス  
④ 参加の理由 ⑤ 請求先（請求先名・住所）

## &lt;お問合せ等&gt;

テクノロジストコンサルティング株式会社 育成塾事務局 TEL:0467-40-3367 E-mail:[info@tcg-eye.com](mailto:info@tcg-eye.com)

# 研修カリキュラム

～ 経営と会話ができるニューカラー人材の育成 ～ (2024年5月15日～7月17日 全10回)

前半「BA・SC・コンサルティング営業の体・技・心」を学ぶ

## 第1回

5月15日(水)

### BA・SC・コンサルティング営業と経営&ビジネス創出

- 講師・受講者の自己紹介・研修の狙い
- BA・SC・コンサルティング営業の定義 SE・IT コンサルタントとの違い
- ・経営者と会話、業務プロセス改革、システムコンセプト、システム発想
- 講義後：ノンアルコール交流会(茶菓)・名刺交換(21:00解散)

(感想) 第1回講義の感想  
(課題) ①「自社でのビジネス創出の現状」「IT企画と情報子会社の役割分担」  
②『もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの<マネジメント>を読んだら』の感想

## 第2回

5月22日(水)

### 「経営とシステム」事例紹介(10社)・・・経営者の目線を学ぶ

- 経営者はシステムをどう見ているか・経営のビジネス発想とシステム発想
- (感想) 第2回講義の感想
- (課題) 「受講者が印象に残っている経営者の目線」

## 第3回

5月29日(水)

### 「BA・SC・コンサルティング営業の体」・・・ビジネスマインド&マナー

- BA・SC・コンサルティング営業である前にビジネスパーソンたれ
- 報告の仕方・会議の仕方・手紙の書き方・育成の仕方・管理職とは
- 特別講義：花王 原田良一氏「花王での経営とIT&DX」

(感想) 第3回講義の感想および特別講義の感想  
(課題) 「経営者に面談依頼の手紙を書く」

## 第4回

6月5日(水)

### 「BA・SC・コンサルティング営業の技」・・・業(ワザ)と技がある

- 業務知識の習得の仕方・ヒアリングの仕方・システム発想の仕方
- 特別講義：三菱総研 DCS 亀田浩樹氏「自社でのビジネス創出の仕組み」

(感想) 第4回講義の感想および特別講義の感想  
(課題) 『マッキンゼーを創った男 マービン・バウワー』の読後感想

## 第5回

6月12日(水)

### 「BA・SC・コンサルティング営業の心」・・・経営者との会話

- どうすれば経営者に会って会話ができるのか・経営者から何を聞くのか
- 特別講義：FIXER 松岡清一氏「ベンチャー企業とIT&DX」

(感想) 第5回講義の感想および特別講義の感想  
(課題) 「一流のシステムコンサルタント・BAは経営にとって何か」

## 第6回

6月19日(水)

### 「ビジネスモデルを考える」とは・・・iPhone、Airbnbの場合の視点

- 革新的なビジネスモデルの事例から学ぶ(DESIGN)
- 情報収集の仕方・情報の読み方・時代の読み方・マーケットの見方
- 特別講義：野村総合研究所 中山浩之氏「NRIのソリューション事業」

(感想) 第6回講義の感想および特別講義の感想  
(課題) 「自社でのビジネスモデルの現状と課題」

## 第7回

6月26日(水)

### 経営者へのアプローチ、会話、提言の実際

- コンサルティングの分類とビジネス創出の仕組み
- メッセージ性のある情報発信資料・営業資料の必要性と作り方
- 営業・提案書・契約書・経営層参加のコンサル報告会の実際

(感想) 第7回講義の感想  
(課題) 「自社および自分を自分の言葉で語る」

## 第8回

7月3日(水)

### 次世代型システムの提案(保険業界での事例)

- 業務プロセス・ビジネスルールの見直しの視点(CIT&BIT)
- 次世代型のシステムコンセプトを発想する。コンセプト事例
- 「グループディスカッション」(10年後のビジネス・IT企画とBA&SC)

(感想) 第8回講義の感想  
(課題) 『続・テクノロジストの遊歩道』の読後感想

## 第9回

7月10日(水)

### 次世代プロジェクト「提言、発足、推進、解散」の全工程を学ぶ

- 経営者への提言・プロジェクトの立ち上げ・推進・解散まで
- ユーザー部門へのIT教育とビジネス創出

(感想) 第9回講義の感想  
(課題) 「経営への提言：自社にとってのBA・SC・コンサルティング営業とは何か」

## 第10回

7月17日(水)

### 最終講「自社にとってのBA・SC・コンサルティング営業とは何か」

- 受講生の発表：研修全体のまとめ「感想・自社への提言・自身の目標」
- 終講：「経営と会話する、経営から学ぶ」

○講義終了後、懇親会。今後へ向けて交流する

後半「デジタル活用、ビジネス創出の実際」を学ぶ