業務知識の基礎と改革のポイント～販売・購買・在庫編～_2026年5月7日～2026年7月31日開催【動画】（4326106）

このセミナーでは、基幹系業務の中の販売業務、購買業務、在庫業務を対象とし、各業務の基礎知識、一般的な各業務の流れ、システム化のメリットと業務改革のポイントを説明します。また、業種特有の業務の代表として製造業の生産管理を、業種特有の販売・購買・在庫業務として小売業を、物流業務における業種による違いも紹介します。

開催日時	2026年5月7日(木) 動画配信開始 2026年7月31日(金) 動画配信終了
JUAS研修分類	ビジネススキル(業種・業務知識)
カテゴリー	IS戦略実行マネジメント・プロジェクトマネジメント 専門スキル
講師	井上実 氏 （M&Iコンサルティング 代表 ） 日本NCR、CSK（現SCSK)、アークシンクタンク、SAP、グローバルナレッジネットワークなど経て、2011年にM&Iコンサルティング代表として独立。 ハードウェアメーカー・ソフトウェアメーカー・SI会社・コンサルティング会社・研修会社での経験を活かし、経営とITの架け橋となる人材育成とコンサルティングサービスを提供。 オリジナル研修コース9カテゴリー71コース（2025年2月現在）、IT戦略立案、人財育成体系・研修ロードマップ構築、バランス・スコアカード導入支援などコンサルティングサービスなどを提供。 静岡産業大学経営学部非常勤講師（2003年～2005年）、実践女子短期大学非常勤講師（2008年～2009年）を歴任。
参加費	JUAS会員企業/ITC：23,650円 一般：30,250円（１名様あたり　消費税込み、テキスト込み）【受講権利枚数1枚】
会場	オンライン配信（指定会場はありません）
対象	・販売・購買・在庫業務全体を理解したい方 ・販売・購買・在庫業務のシステム企画・提案をされる方 初級
開催形式	動画視聴
定員	無制限
取得ポイント	※ITC実践力ポイント対象のセミナーです。（2時間1ポイント）
特記	＊キャンセル規定について、動画開始日を開催日といたします。
ITCA認定時間	3.5

主な内容

■受講形態
録画視聴のみ　【録画視聴のご注意】
録画配信期間　：2026年5月7日～2026年7月31日
視聴時間めやす：約3.5時間
■テキスト
配信日当日よりマイページ掲載
■配信日までの課題事項
特になし

企業の業務は大きく、業種特有の業務と業種によらずどの企業にもある業務に分けられます。
例えば、業種特有の業務には、銀行の預金業務、貸付業務、為替業務や、製造業の生産管理業務などがあります。
業種によらない業務としては、会計業務、販売業務、購買業務、在庫業務があり、基幹系業務と呼ばれています。

このセミナーでは、基幹系業務の中の販売業務、購買業務、在庫業務を対象とし、
各業務の基礎知識、一般的な各業務の流れ、システム化のメリットと業務改革のポイントを説明します。

業務の一般的な流れを把握していると、各社の違う部分だけを把握すればよく効率的に理解することができます。
各業務の一般的なシステム化のメリット、業務プロセス改革のポイントは、各業務の目標、IT の目標を描く時に必要になります。
また、業種特有の業務の代表として製造業の生産管理を、業種特有の販売・購買・在庫業務として小売業を、物流業務における業種による違いも紹介します。

［学習目標］
・販売・購買・在庫業務の基礎知識を習得する
・販売・購買・在庫システムの概要を理解する
・販売・購買・在庫業務プロセス改革のポイントを理解する

[内容]
１．販売・購買・在庫業務の概要
・販売業務の概要
・購買業務の概要
・在庫業務の概要

２．販売業務の基礎とシステム化
・販売業務の流れ
・販売計画の立案
販売戦略、需要予測、販売計画の種類、マネジメント・サイクル
・営業活動
・引き合い・見積
RFPとRFI
・受注
基本契約、注文書と個別契約、内示注文、与信管理、在庫引当、受注の確定
・出荷依頼
・売上計上
・販売管理システム（受注管理システム、売上管理システム）

３．購買業務の基礎とシステム化
・購買業務の流れ
・購買依頼受付
定量発注方式、定期発注方式
・購買承認・引き合い・見積依頼
・発注
・入荷通知受付・仕入計上
・購買管理システム（発注管理システム、仕入管理システム）

４．在庫業務の基礎とシステム化
・在庫業務の業務プロセス
・入荷
検品、ロケーション決定、入庫
・出荷
ピッキング、検品、出庫
・棚卸
棚卸の種類
在庫の定義・必要性・削減理由、優先順位を付けた在庫管理、死蔵在庫の処理、在庫管理の指標、在庫評価
・倉庫間移動
・在庫問い合わせ対応
・在庫管理システム（入荷管理システム、出荷管理システム、棚卸管理システム、倉庫間移動システム、在庫問い合わせシステム）

５．業種による業務の違い
・製造業特有の業務である生産管理
・小売業の販売・購買・在庫業務
・業種による物流業務の違い

６．販売業務プロセス改革のポイント

・SFA を活用したマーケティング
　営業プロセスの標準化、情報共有、パイプライン管理
・CRMを活用したマーケティング
　ワン・ツー・ワン・マーケティング
・インターネットを活用したマーケティング
　インターネットマーケティングの種類

７．購買業務プロセス改革のポイント
・在庫補充発注の自動化
・購買の集中化
・EDIの活用

８．在庫業務プロセス改革のポイント
・サプライチェーン全体での在庫の最適化
　SCM全体図、SCMの変遷
・入荷・出荷・棚卸業務の効率化
　ものの認識方法の効率化
　ピッキング作業の効率化

９．共通の業務プロセス改革のポイント
・最新情報の提供
　業務間のデータ連動とリアルタイム更新

＜キャンセル規定＞
録画配信日を開催日といたします。あらかじめご了承ください。
・土日祝を含む開催７日前から前々日まで…参加費用の50%
・土日祝を含む開催日前日および開催当日（欠席）…参加費の全額
※受講権利チケット利用にてお申し込みの場合
・土日祝を含む開催７日前から開催当日…参加費の全額（必要枚数）
※動画視聴前であってもキャンセル料が発生しますので、ご注意ください。