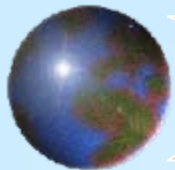


15. 参考資料（社内教育資料）

- （1） お客様が真に求める I T 人材
- （2） 三文字英語の説明（社内定義用）
- （3） 顧客の業務（S C M や P D M の実例）
- （4） 業務遂行時の重要事項
- （5） 日本の顧客が重要視している事
- （6） 日常時の社内重要事項
- （7） 問題発生時の社内重要事項



(1) お客様が真に求める I T 人材

- ・ 企業戦略としての I T 企画能力が有る
- ・ マネージメント能力が有る
- ・ コミュニケーション能力が有る
- ・ リーダーシップが有る

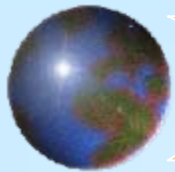
経営戦略能力
(I T 戦略)

プロジェクト
マネージメント能力

ビジネス能力

I T 技術能力

- ・ 顧客の業務知識が有る
- ・ I T の技術能力及び知識が有る



(2) 三文字英語の説明 (社内定義用)

技術系

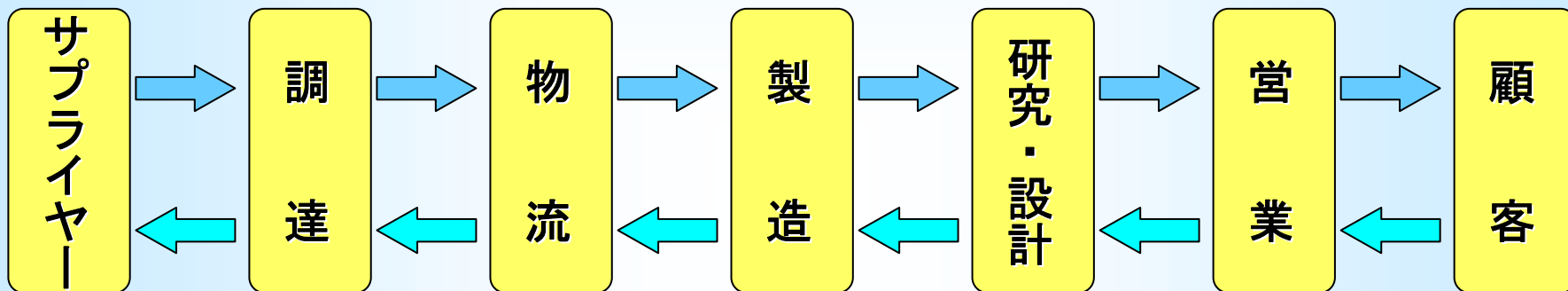
CAE/DFMA

CAD/CAM

P D M

P D M

ナレッジ



E D I / E C / D H W / ビジネスモデル

S C M

S C M

ERP

ERP

ERP

基幹系

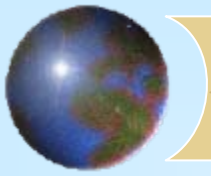
CIM

EUC

MRP

MRP

SFA/CRM



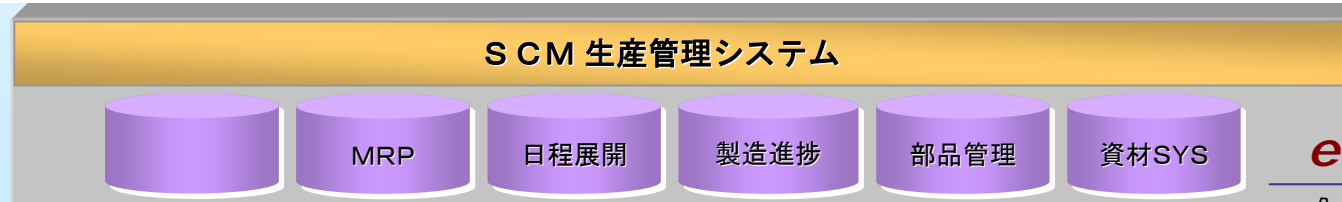
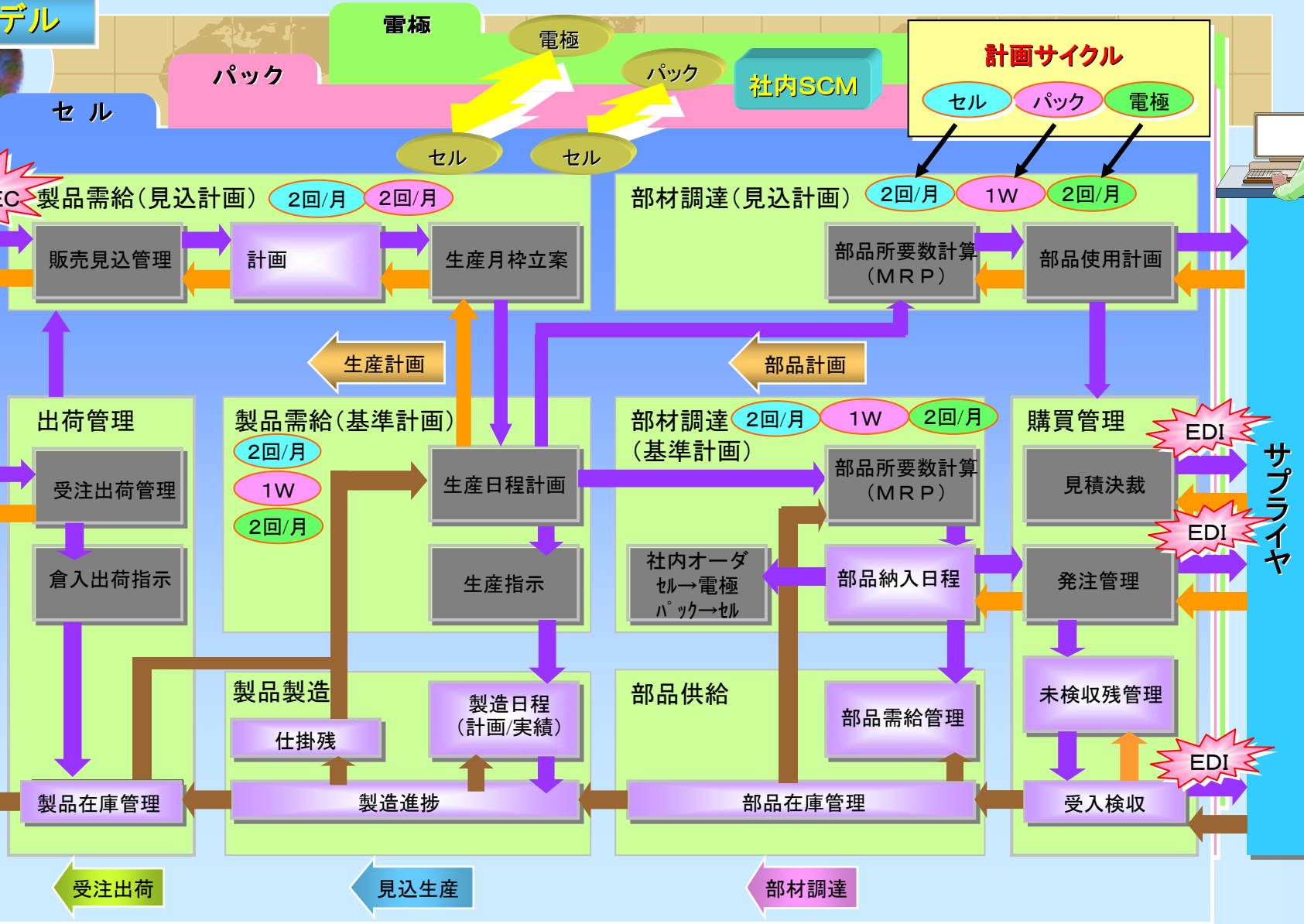
- PDM: Product Data Management (製品データ管理)
- PLM: Product Lifecycle Management (製品のライフサイクル管理)
- CAD: Computer Aided Design (コンピュータ支援による設計)
- CAM: Computer Aided Manufacturing (コンピュータ支援による製造)
- CAE: Computer Aided Engineering (コンピュータ支援による解析)
- DFMA: Design For Manufacturing and Assembly
(設計段階での生産性及び組立性評価)
- ナレッジ: Knowledge (企業内の情報や、知識及び知恵の共有)
- EDI: Electronic Data Interchange (電子データ交換)
- EC: Electronic Commerce (電子商取引)
- DWH: Data Ware House (蓄積された大量のデータから関連性を分析する意思決定支援)
- SCM: Supply Chain Management (供給連鎖管理)
- ERP: Enterprise Resource Planning (企業資源計画)
- CIM: Computer Integrated Manufacturing
(コンピュータによる統合生産)
- EUC: End User Computing (歩留などの製造情報)
- MRP: Material Requirements Planning (資材所要量計画)
- SFA: Sales Force Automation (営業支援)
- CRM: Customer Relationship Management (顧客情報の一元管理)

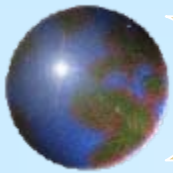
SCMモデル



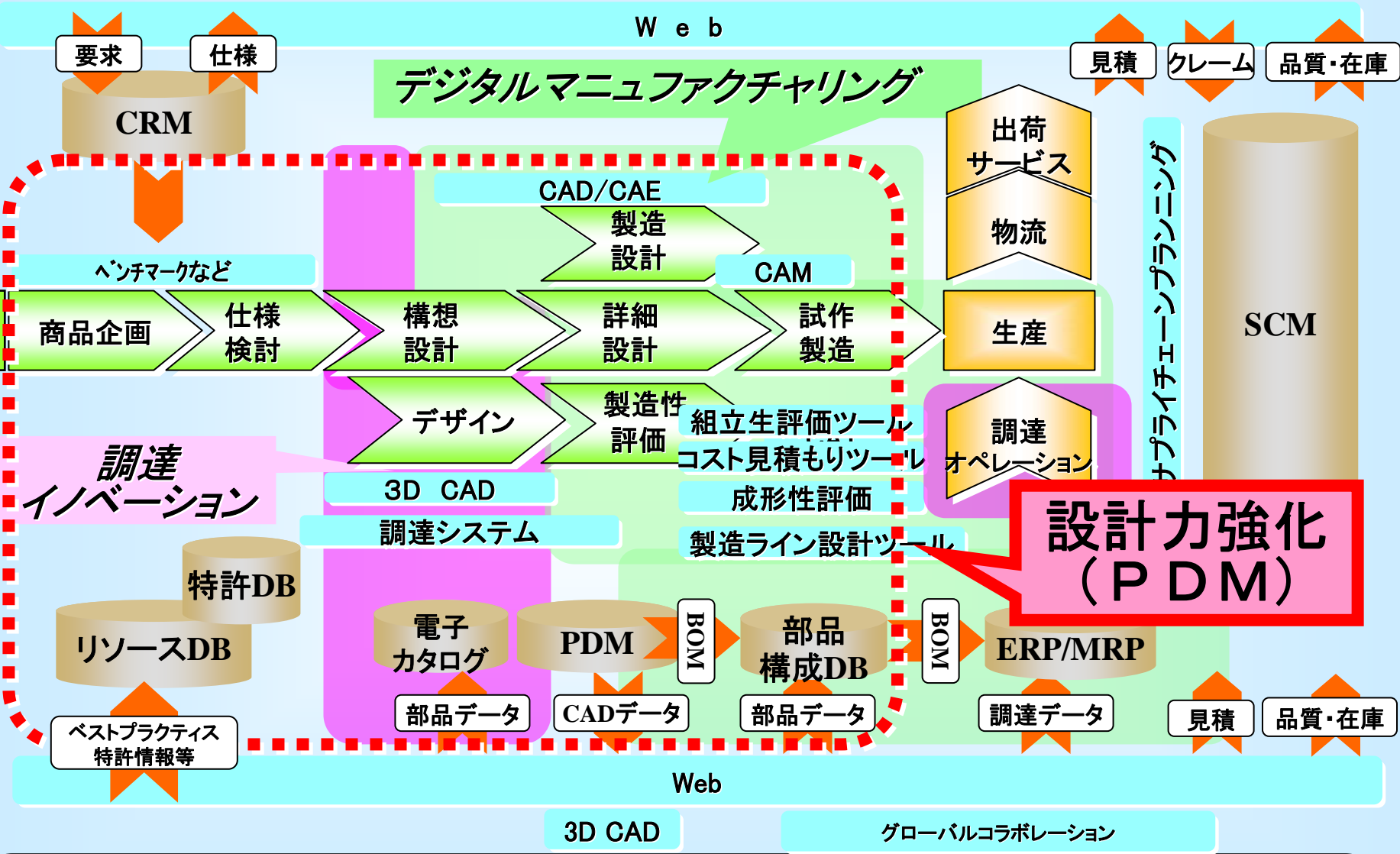
企業間EC

事業部（見込・注文）セル・パック

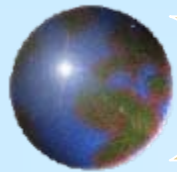




製造業務における、PDMの適用範囲事例



コーポレート／他カンパニー／サプライヤー／パートナー（世界中拠点連携）



PDMシステム概略機能

Matrix (技術情報管理)

PCB設計
機構設計
回路設計

スケジュール管理
ワークフロー, 電子承認

図面管理

進捗管理

生販システム
生産管理
資材管理
人事管理

文書管理

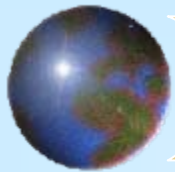
データの連携

他システム

構成情報管理

部品構成表
部品票

仕様書
ノウハウ帳
技術資料

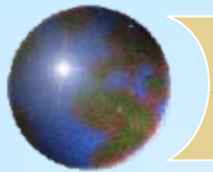


(4) 業務遂行時の重要事項

会社の売上（利益）や、社員の給与は、お客様が支払っている

1. お客様の業務を良く知ること
 - (1) 業務の流れ
 - (2) 業務の概要（内容）
 - (3) 役割分担（各人の役割など）
 - (4) その他

2. お客様が、システムやソフトを購入し、使えるシステムにするため、費用を出してまで開発する目的（投資目的）を良く知る
 - (1) 目的：現状を改善・改革し、利益を増やすため
 - ・ 納期短縮
 - ・ 調達や在庫低減による経費削減
 - ・ 設計や製造の効率化（間違いの削減）

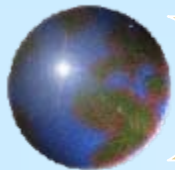


- お客様は、投資以上の回収（利益増）が出来なければ、投資はしない → 投資をしなければ、開発の仕事は無い
- お客様は、投資以上の回収（利益増）が出来れば、投資をする → 投資をすれば、開発の仕事は有る

お客様は、投資以上の回収（利益増）が出来るシステムやソフトを開発する会社に仕事を発注する。

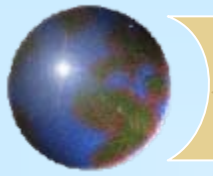
お客様の投資 → 会社の売上（利益） → 給与

お客様が、安心して使えるシステムを開発することが重要で、これが実現できれば、継続して業務を受注することができる。



(5) 日本の顧客が重要視している事

1. 会社の雰囲気
 - ・ 助け合い (チームワーク)
 - ・ コミュニケーション
 - ・ 挨拶
 - ・ 前向きな姿勢
 - ・ 明るさ
2. 資質
 - ・ 顧客業務のわかるSE (仕様)
 - ・ 高品質 (バグの無いこと)
 - ・ 責任感
 - ・ スピード (速さ)
 - ・ 提案力
3. 顧客中心の対応で、顧客満足を実現できる会社
4. 信用と実績
5. 退職者が少ないこと (優秀なレベルの人達)



(6) 日常時の社内重要事項

毎日意識し、常に心がけ、大切にしたい重要事項

1. プログラム（コーディング）や仕様書類の標準化
2. 開発したプログラム（部品化）やノウハウの共有化
3. 気配り（例：相手や周囲に対し、常に気を配る）
4. 助け合い（例：出来ない人や困っている人を支援する）
5. 思いやり（例：相手の立場に立って、物事を考える）
6. 感謝（例：何かをしてもらったら、必ずお礼を言う）
7. 尊重（例：立場に関係なく、常に相手を尊重する気持）
8. ほうれんそう（報告，連絡，相談）
9. 5S（整理，整頓，清潔，清掃，躰）
10. 社内のマナー（丁寧な言葉遣いや爽やかな態度など）
11. コミュニケーション
（何時でも，何でも，気軽に話をし、相談する関係作り）