

5. 企業がビジネススクールに供給を期待する48人材の業務内容(1)

人材名		業務内容		
事業会社	企画系	経営企画・管理	経営企画・戦略立案／支社、子会社等の経営者	経営企画・戦略立案業務では、全社経営戦略の立案(事業ポートフォリオの見直しなどを含む中長期経営計画立案や重要経営課題の抽出など)や個別事業戦略の立案など、企業経営の上位戦略を立案し、それを実現化する仕組みを構築する。また、個別事業や連結子会社などの管理、場合によっては業務推進計画の立案も行う。(計画のみを担うことが多い。)そして、個別事業と子会社の管理から、業務推進を行うのが、支社・子会社等の経営者である。
			経営管理＜計数管理及びビジネスコントロール＞	経営指標の設定や管理、月次や四半期、年度ごとのBS/PL/キャッシュフロー等の管理や計画と実績の差異分析など、主に数値をもとに経営管理をする。数字から自社の問題点を見つけたり、その改善策を策定するなど事業の健全な運営・拡大への舵取りを行う。(KPI:重要業績達成指標の管理、売上/コスト予測と分析、収益性分析、資産価値、負債・ファイナンシャル管理、BSC管理など)
	事業開発、事業企画	新規事業開発(新分野での商品開発、用途開発等も含む、M&A含まない)	主に新たな収益の柱となる事業創造を目的とし、新規事業(新規分野への進出や既存技術の用途開発なども含むが、M&Aという手法はとらない)の計画立案から初期のセールスを含む事業立ち上げを行う。市場調査や競合分析、自社のリソース分析から投資収益性分析などをもとに、売上やコストおよび利益の計画を数年単位で策定するなど具体的な事業計画を立てる。企画・開発から営業戦略までを立案し、最初の売上を出すところまで一貫して行う(実行する)点で、「企画」「マーケティング」とは立場を異にする。	
		(M&Aを軸とした)事業開発/IPO業務＜株式の上場＞	主にM&Aや資本提携、大規模な業務提携という手法を用い、既存ビジネスの大幅拡大や周辺ビジネスへの進出、既存ビジネスとの融合による相乗効果をもくろんだ事業拡大を行う。M&Aの推進においては、買収先の検討や調査、買収における投資価値分析、買収のための資金調達、買収(価格)交渉、契約締結実務、買収後の統合計画策定や既存事業とのシナジー創出の企画など、幅広い業務を行う。一方、IPO、つまり株式公開、上場に向けた業務では、資本政策の立案や社内基盤整備(会計制度・人事制度の規定の整備など)、証券会社との折衝など、株式公開に備えた各種事務業務を行う。	
	商品開発、マーケティング、セールス	商品開発・マーケティング	新商品・サービス開発＜既存分野の新商品・サービス開発＞	主に自社の既存分野における新商品開発を行う。大きくは、マーケティングデータ(市場のニーズ)に基づく商品開発か、自社技術シーズを応用できる商品開発かの2タイプに分かれるが、最近では、自社開発ではなく他社のライセンスを購入・使用した商品やOEM商品を開発するケースも増えている。ターゲットユーザーの明確化や商品(サービス)の仕様(機能および効用)の決定、価格の設定や流通チャネルの企画、販売プロモーションや広告の企画、生産量の決定、投資計画の立案まで、場合により広く担当することもある。
			BtoBプロダクトマーケティング	法人(顧客企業)向けの商品(プロダクトやサービス)のマーケティング全般を担当する。顧客のニーズに合致する商品の仕様(機能および効用)の作りこみ、価格の設定や流通チャネルの構築、販売プロモーションやセールスツール(パンフレット)の作成など広く担当するが、消費財のマーケティングと異なりマス広告やイメージ戦略を扱うことは少なく、逆にアライアンス/代理店網の構築あるいはプロモーション(展示会や代理店教育)などが重要になる。また最近では、Webによるマーケティング(検索対策やWebによるプロモーション)を行うことも多い。電子部品や半導体でのマーケティングに求人が多い。
			BtoCプロダクトマーケティング	一般消費者向けの消費財を中心とする対象商品/サービスもしくはブランドのマーケティング活動全般を担当する。場合により、マーケティングリサーチや商品開発にも関与する。一般消費者(マーケット)のセグメンテーションや特徴付け、ニーズや嗜好などを調査・分析し、商品(プロダクトやサービス)の仕様(機能および効用)の決定、価格の設定や流通チャネルの企画、販売プロモーションや広告の企画をしていくなど、マーケティング活動の全部又は一部を担当する。ブランド戦略やイメージ戦略の構築、広告やマーケティング・ミックスの企画、パッケージデザインやキャッチコピー/パンフレットの制作など上流から下流まで、多くの業務がある。BtoB領域のマーケティングと違い、テレビや新聞・雑誌、ラジオなどのマス媒体を用いた広告宣伝が用いられることが多いが、最近ではWebやモバイルも用いたクロスメディアによる宣伝も多く行うようになってきている。広告の作成やプロモーション実施においては、代理店や外部ベンダーとともにその制作・管理を行うことが多い。日用品雑貨や食品でのマーケティングに求人が多い。
			リサーチ	市場の規模やニーズ、具体的商品やサービスに対するニーズあるいは顧客満足度などについての調査を行う。市場規模のようなマクロ的調査、特定ターゲットへのアンケートやインタビューなどのミクロ的調査など、調査の目的に応じ、調査方法や対象、内容について企画し、場合により外部機関を使い実行する。収集した調査データを専用のソフトなどを使い分析・加工し、レポートとしてまとめる。

5. 企業がビジネススクールに供給を期待する48人材の業務内容(2)

		人材名		業務内容	
事業会社	企画系	商品開発、マーケティング、セールス	広報・IR	株式公開している企業において、自社の株価が適切な(あるいは高い)評価を得られるよう、投資家(株主)に対して自社の業績や戦略、将来性に関する正確な情報を提供する。そのために、どのような内容(メッセージ)で投資家(株主)に対して経営状況を説明するか方針を定め、決算短信やIRレポートなどの報告書類、説明用の資料の作成も行う。通常、財務状況を分析・理解はもちろんのこと、競合他社や業界の動きを踏まえたうえで自社の事業とその戦略を示していく。また、証券アナリストやファンドマネージャー、機関投資家等を招いての決算説明会も企画・運営し、場合によっては、経営陣に代わり株主に対して説明をしたり、質問に回答したりする。	
			広報、コーポレートマーケティング	自社の認知・知名度やブランド力を上げたり、事業活動の内容や状況を広く理解してもらうための活動をおこなう。CI(コーポレート・アイデンティティ)戦略やイメージ戦略の構築、企業広告、各種プレスリリースの作成・発信や記者会見、一部社内広報(社内報の作成)などを行い、企業の顔として社内外に対し広くかつ戦略的に対応する。通常、広告の作成などは外部(広告代理店等)に委託するなどして実行する。メディアの機能を利用するため、それら機関との関係構築も行う。	
		営業・セールス	IT・プロダクト製品のソリューションセールス	顧客企業の抱える課題を的確に捉え、自社商品/サービスを用いてその課題を解決する提案をすることで購買を促す、高度なセールス活動を行う。顧客が経営者層や事業責任者クラスであることが多く、経営視点での提案力や顧客組織を動かすシナリオ構築力が求められる。情報システム・パッケージのセールスなどでの求人が多く、その業務になるとITの知識やスキルなども必要となる。	
			情報サービスのソリューションセールス(ビジネススクール講師等も含む)	顧客企業の事業運営や営業活動において必要となる情報やデータを収集・蓄積・加工し、付加価値をつけて提供する。企業の財務情報や特許情報、金融マーケット情報や市場分析のデータなど、収集や加工において専門性を要するものが多く、また顧客企業がどのように利用するか理解した上で、付加価値をつけて提供していく必要がある。	
		情報システム・業務改善	情報化戦略策定(プロジェクトマネジメント/生産管理・SCMを含む)	会計や顧客情報管理、CRMやSCM、生産管理などの企業経営の基幹業務を中心としたIT化を推進する。経営指標の可視化、決算の短期化、在庫や物流コストの削減や顧客情報の有効活用など、ITシステムの活用・推進を通じて企業経営の効率UPなどを目的とし、その企画立案からシステムの開発・導入、保守運用までの一連の業務を担う。開発を担うシステムベンダーに対してのマネジメントの役割も大きい。	
	本部マネジメント系	経理・財務	経理	管理会計(原価計算を含む)、予算策定(経営計画へのフォローを含む) 経理、財務報告<月次決算・四半期決算・年次決算>(税務、買収防衛、リスク管理を含む)	経営管理(マネジメント)に必要な会計情報を分析し、まとめる業務。分析結果は、経営者や管理者に提供され、自社の経営状態把握や経営計画策定などの経営意思決定に活用される。年度予算の策定や製品別売り上げ分析や原価管理、キャッシュフローや資金繰りなどのデータ分析、予算と実績の差異分析や収益予測など分析を行う。 過去(すでに起こった財務)の会計処理を主とする業務。月次、四半期、年次で決算業務を行う。日々の業務では、出納(小口入出金)管理や仕訳業務、支払い業務や為替決算業務などもある。財務諸表および計算書類など財務数値に係る各種レポートを作成し公開する。最近では、日本版SOX対応(会計基準の見直しや会計上のコンプライアンス強化)なども担うようになっている。年次では、各種納税や税務調査への対応も行う。
			財務	余資運用・キャッシュフローマネジメント・資金繰り	効率的な資本活用のためのキャッシュフロー管理や資金繰りの管理、流動資産の管理などを行う。キャッシュフロー上の課題や財務の改善/財務リストラなどの施策も立案し、実行する。管理会計や企業財務業務と連携し、リース契約の見直し、有利子負債の圧縮、売掛債権の証券化(流動化)によるキャッシュフローの改善など、高度なファイナンス・スキームを用いることも増えてきている。
				資金調達(社債、株/銀行を使う)	経営計画を策定したり経営意思決定をする上で必要となる投資収益性の分析や資本政策の立案を行う。また、資金調達が必要な場合、必要資金額を算定し、その調達方法を検討・決定し、資金を調達する。最近では、金融機関からの融資以外にも株式市場や社債による直接調達、LBO、資産の証券化や仕組み債の活用など、その方法が多岐にわたるようになったため、広範なファイナンスの知識と銀行や投資銀行等の各種金融機関・外部機関との折衝能力が求められる。
		内部統制・監査	内部監査	法令、業界団体のガイドラインなど関係規則を把握し、関係規則に従い、定款、社会規範、社内規程等の整備・作成を行う。また、業務遂行・運営上、法令や各種規定が遵守されているか、書類の閲覧及び実地調査をするなどの内部監査を実施する。通常、内部監査報告書を作成し取締役会に報告する役目を担い、問題があった場合は、内部監査終了後一定期間のうちに、改善状況の実地確認を行い問題の発生や拡大の未然防止を図る。	
		人事	人事	採用スペックに関して社内外と調整を行った上で人材の募集を行い、応募者を選考・採用する。採用決定者のフォローと入社手続きを行う。社内人材の育成計画をたて、それに見合った研修コースを開発し実施、組織開発も行う。人事制度(目標管理、評価、昇給・昇格、賃金、労務管理など)を設計し、その運用、定着化を図る。海外人材(現地スタッフ)の採用を行うと同時に、各地域に合った人事制度を設計・運用する。最近では、経営戦略の変化に伴う人事制度の見直しや成果主義の導入、グローバル人事マネジメント、経営幹部人材の育成や組織変革、組織構造改革など、経営課題の上位に位置する事柄を扱うことが増えている。	

5. 企業がビジネススクールに供給を期待する48人材の業務内容(3)

人材名			業務内容	
コンサルティング・ITソリューション	経営・戦略コンサルタント	経営・戦略系	経営戦略・事業戦略立案	顧客企業の中長期経営戦略の立案(事業ポートフォリオの見直しなどを含む中長期経営計画立案や重要経営課題の抽出など)や新規事業戦略の立案、組織構造改革や組織変革など、企業経営の上位戦略や重要課題について提言をする。通常、外部環境(経済・社会)の分析や競合分析、市場の分析や顧客顧客へのヒアリングによる現状把握と問題点抽出などを行い、提言をまとめる。最近では提言にとどまらず、それを実現化する仕組みの構築や実行計画の立案をし、顧客が戦略に基づいて事業展開をできるよう支援するところまで行うことが多くなっている。
		経営・戦略系	M&Aコンサルタント(財務コンサルタント含む)	M&Aを検討している顧客企業に対し、M&A戦略の策定や実行へのアドバイス、具体的なターゲット企業の紹介および選定に関するアドバイス、M&A価格の算定や交渉、買収資金の調達に関するアドバイス、契約書作成等のドキュメンテーション作成支援、場合によりM&A後の統合支援などの広くあるいは一部を担当する。M&A先の紹介や選定の際は、企業分析・評価(デューデリジェンス)を財務や法務、人事など多方面から行い、諸条件交渉や調整を行う。買収側と被買収側双方にアドバイザー(コンサルタント)がつくことが多く、的確な分析力と高度な交渉・調整能力が求められる。また、通常はほとんど全てが極秘裏に行われる。
		リサーチ系	マーケティングコンサルタント	顧客企業のマーケティング分野に専門特化したコンサルティングを行う。CI(コーポレート・アイデンティティ)の再構築やブランド戦略の構築、広告戦略や商品開発戦略の立案、プライシング(価格)戦略の立案などを行うが、その提案のベースとなる市場調査(マーケティング・リサーチ)と合わせてコンサルティングを提供することが多い。
	人事系コンサルタント	人事コンサルタント	顧客企業の人事制度(目標管理、評価、報酬・賃金・退職金等の各制度)の見直し・構築やコンピテンシー・モデルの作成、組織改革、人材育成、組織開発、人事アセスメントなどについてのコンサルティングを行う。通常、顧客へのヒアリングやアンケートやドキュメント調査による組織診断、マクロ的統計調査などを用い、顧客企業の現状や課題を抽出し、その改善案などを策定・提言する。ほかにも年金運用のコンサルティングやM&A後の組織統合などのコンサルティングを行うこともある。最近では、企業倫理の問題を伴う組織風土や体質改善、経営幹部(後継者)の育成など経営課題の上位に人事領域の問題が入ることが多く、単なる制度企画ではない、経営に直結した 이슈を取り扱うことが多くなっている。	
	IT系、業務系コンサルタント	IT戦略(業務改善、会計等)系	情報システム	主に情報システム(ERP等の基幹システムや個別ソフトウェア、ハード/システム・インフラ)の開発・改善、新規導入などにより、顧客企業の経営効率を高める。通常、顧客企業のビジネス・業務構造および業務フローの分析と課題の抽出、BPR(業務改革)のコンサルティングと同時に進められることが多い。システム開発においては、IT戦略、IT投資戦略の構築等の上流工程からシステムの要件定義、詳細設計・開発、導入、保守・メンテナンスとの下流工程まで広い領域またはその一部を担当する。
			業務コンサルタント(システム導入を含む)	顧客企業の業務プロセスを評価・分析し、業務プロセスの改善提案を行う。業務プロセス改善の実行計画を策定し、その実行支援を行う。情報システムの導入とあわせて進められることが多い。また最近では、BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)という位置づけで、当該部門の業務をすべて請け負うというケースも増えてきている。
	会計系コンサルタント		会計コンサルタント(システム導入を含む)	決算業務(書類作成)や税務処理、日本版SOX対応等のコンサルティングや実務の請負をする。財務諸表を元に、現状分析・課題の抽出を行い、問題解決や財務状況改善の提案を行う。IPO支援や資金調達のアドバイスなどを行うことも多い。情報システムの導入と合わせて進められることも多い。

5. 企業がビジネススクールに供給を期待する48人材の業務内容(4)

人材名		業務内容		
金融会社	投資ファンド	投資先企業の調査/投資戦略の策定	未上場企業を含めた企業に関する公表データを取得し分析する。業務内容と業界を理解し、競争状況なども把握する。当該企業経営陣へのヒアリングのほか、取引先企業、競合企業、関連会社などにも聞き取り調査を行い、これら調査・分析内容に関するレポートを作成する。調査分析をベースに将来の業績予想を行い、株式評価・投資評価を行う。	
		投資先の開拓・選定・営業/顧客＜ベンチャーキャピタリスト、機関投資家など＞の開拓	様々な人や機関の紹介などを通して新しい経営者と接触し、聞き取り調査を行う。当該企業経営者には、株の発行・譲渡などを提案し、条件面の交渉を行う。一方、内外金融機関や投資ファンドとの接触、あるいは潜在的投資家を集めた会合でのプレゼンテーションなどを通して、自社の投資方針、特徴、組織、能力、成果などを外部へ説明する。	
		投資先への資金面・人材面を含めた経営支援(経営・知財・財務戦略策定と実行や事業再生など)	M&A業務における投資までの業務のみならず、投資後までの一連の流れをコーディネートする。具体的には、投資先を探し、企業価値の判断を下し投資を実行する。投資にあたっての交渉で使用されるドキュメントの作成もする。投資後の企業価値(時価総額)向上のための経営支援を行う。株主として、しばしば取締役(経営をつかさどる人材)を派遣(もしくは適格人材の紹介)し、財務面やセールス、オペレーション面での経営支援を行う。	
	不動産投資ファンド	不動産投資案件の調査	土地や建物の適正な市場価値やリスクを明確化するために、物的・経済的・法的観点などから調査・分析する。海外物件であれば、現地マーケットや諸制度の調査、所有権概念の把握なども必要。	
		不動産ファイナンスの高度営業	不動産を保有する企業や不動産投資を行っている企業に対して、戦略的な見地から不動産の有効活用や処分、または投資に関する提案や不動産投資案件の紹介を行う。不動産市場と金融市場双方を把握しながら、不動産の売却・資金回収、既存不動産のバリューアップや資金調達などに関して、具体的な提案を行う。	
	投資銀行系	投資銀行業務(ストラクチャードファイナンス業務も含む)	カバレッジ・アドバイザー業務<企業へのソリューション営業>	経営陣からその企業の置かれている状況を聞き出し、直面している財務的課題を理解する。また金融市場の動向を把握して、財務的な課題に対するソリューションを提案し、最適な選択を行うよう経営陣にアドバイスする。さらにその提案実現のために投資銀行内部の関係部署と協議し、株式、債権、各種証券化商品などによる資金提供のスキーム等、具体的なアクションと条件を顧客に示す。主な担当業界を持ち、その業界の動向を把握し、個別企業へのアドバイスを行うことが多い。
			M&Aアドバイザー	顧客企業へのソリューション営業の一環として、M&Aの提案、実行等を支援する。M&Aが顧客企業にとって、どのような戦略的意義や経済合理性をもつのかを提案し、どのような選択肢が最適かを説明する。M&Aの検討段階では、顧客企業に対し、M&A戦略の策定や実行へのアドバイス、具体的なターゲット企業の紹介および選定に関するアドバイスを行い、実行段階では価格の算定や交渉、買収資金の調達に関するアドバイスと資金提供、契約書作成等のドキュメンテーション作成支援、場合によりM&A後の経営支援なども行う。尚、投資銀行はベンチャーキャピタルなどとは異なり、自分達で買収を仕掛けてM&Aを行うという形態ではない。
		資本市場業務<デッド・エクイティ負債の発行業務>	当該企業の資本構成全体を理解しつつ、負債構成に関するアドバイスを行う。また、負債市場の動向についてのアドバイスも行う。例えば、企業にとって最適な負債とその条件を提示し、市場動向を踏まえて、ルーティーン化した社債発行の手助けを行う。	
		ストラクチャード・ファイナンス業務<証券化業務>	顧客企業のバランスシートの構成・内容と資金調達状況を十分理解した上で、証券化のニーズと合理性を説明する。住宅ローン、オートローン、消費者ローン、事業貸付などの金銭債権の証券化をはじめとする各種証券化商品なども用いた、具体的な証券化スキームと条件を提案する。多様化・高度化している商品の特徴に通じていることも求められる。	
		機関投資家向け営業<クレジット、国債、株等>(仕組み商品の営業もあり)	顧客投資家が、銀行なのか保険会社のか一般勘定なのか企業年金なのか、どのような性格の資金なのかを理解し、目標リターン、リスク許容度などを理解する。営業対象とする金融商品のリスク・リターン特性をよく理解した上で、市場に関する情報や社内のリサーチ情報などをタイムリーに顧客に提供する。具体的な商品とその条件を提示し決済する。デリバティブ商品に関する理解と内外金融市場に関する理解が不可欠。	
グローバル・マーケット業務(個人富裕層ビジネスも含む)		トレーディング	金融市場の動向と日々の動きを把握し最適なタイミングで金融商品を売買する。顧客からの委託売買だけでなく自己資金による売買も行う。自己資金売買の場合、自社の資金をリスク許容度の中で短期運用する。取り扱う金融商品のリスクを把握し、市場情報や価格情報だけでなく価値に関するリサーチ情報も把握した上で売買を行う。また個々の金融商品の市場に関して精通するだけでなく、関連する商品間の裁定チャンスも理解し裁定取引も行う。	
調査		投資の意思決定やアドバイス、各種金融商品をセールスする上での情報提供などに利用することを目的とし、マクロ経済予測、株・債券投資戦略立案、個別産業・企業分析などを行う。分析・予想や投資評価の結果をレポートにして投資家に配信・プレゼンテーションを行う。フルラインでビジネスをする金融機関の場合は、為替やクレジット、海外市場に関する調査も含む。一人ひとりとは特定分野を担当しつつ、グローバルで連携し、情報を得る。		
プライベートバンキング/高度な個人向け営業(個人富裕層ビジネス)	個人の富裕層をターゲットとし、その資産運用についてのアドバイス、および金融商品(投資商品)の販売をする。顧客とのコミュニケーション及び信頼関係などから顧客のプロフィール、ライフスタイル、家族状況、財産状況、目標とするリターン、リスク許容度などを十分理解する。内外の様々な投資商品のリスク・リターン特性とその市場について把握し、顧客にとって最適な投資をアドバイスする。リスクの高い商品も扱うためその知識が必要であるとともに、税務に関するアドバイスも必要となる。			

5. 企業がビジネススクールに供給を期待する48人材の業務内容(5)

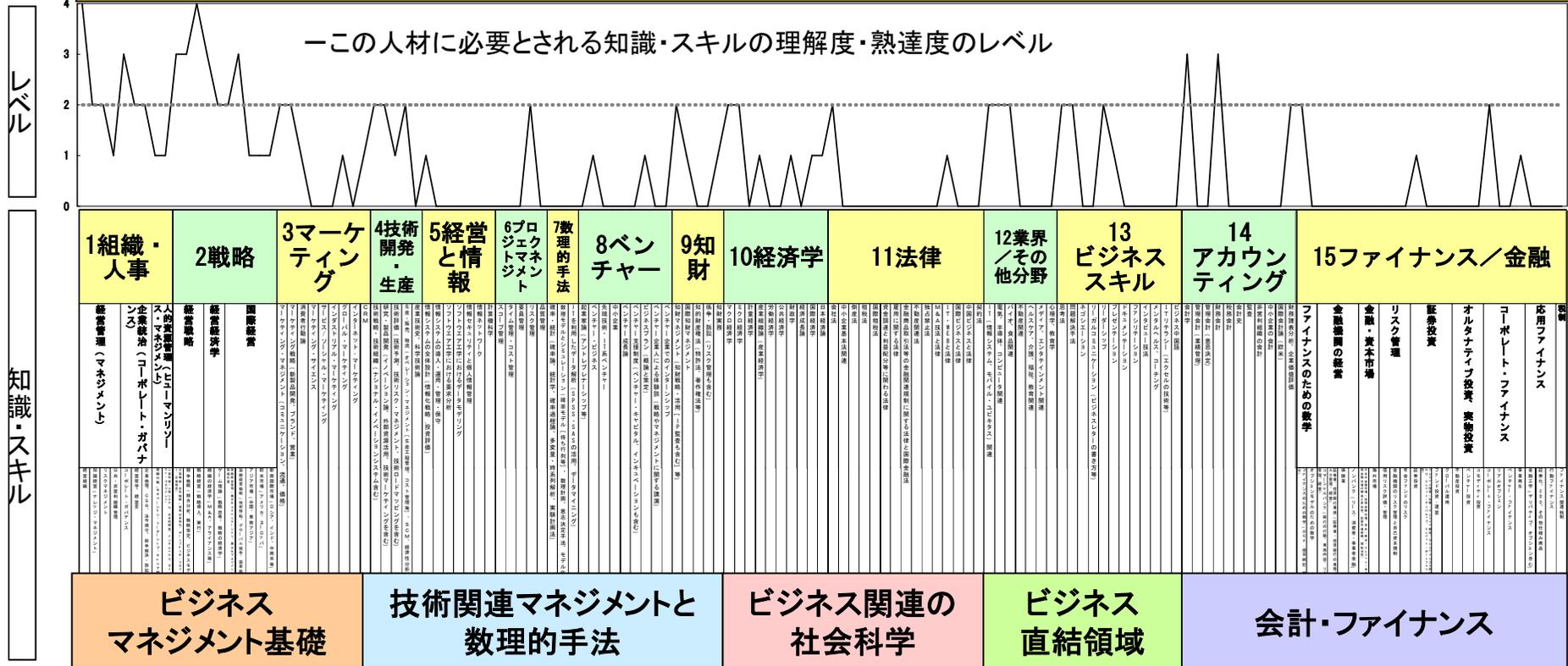
人材名			業務内容		
金融会社	資産運用系	資産運用ビジネス	アナリスト＜投資先企業選定・調査＞ ポートフォリオ・ファンドマネージャー		
		資産運用ビジネス	個人向け・法人向け・銀行の自己資金・企業や公的年金といった資金の性格と目標リターン、リスク許容度を理解した上で、投資対象商品や金融市場の動向を把握し、それぞれに最適な証券を組み合わせ、総合的な資産運用を行う。実際の売買の執行を担い、運用成果(投資パフォーマンス)を測定・評価してレポートを作成、内外に報告する。(投資ポートフォリオ全体を管理する。)		
	商業銀行系	商業銀行業務と証券業務	高度な銀行融資、リレーションマネジメント＜プロジェクトファイナンス・協調融資等＞	商業銀行は、受け入れた短期の預金を主な資金源とし、企業の融資ニーズを審査して貸し付け回収する。法人企業向けの融資に加え、各種金融マーケットにおける自己勘定投資、不動産投資(自己勘定)などを行い、金利や投資リターンを得る。通常、資金は一般の預金や自己資本といった、BS上の(自己勘定)資金を用いる。融資の場合、与信の審査や動産・不動産の担保を設定し、算定利率にて貸し付け回収するが、最近では、顧客企業の資金ニーズに応えるため、大型融資におけるリスク分散を主目的とした協調融資(一つの融資先に対して複数の金融機関が協調・分担して貸し付ける)や、プロジェクト・ファイナンス(企業に対し与信や担保を設定して融資をするのではなく、プラント開発案件などのプロジェクトに個別与信や担保を設定し融資する)や貸付資産の証券化などの高度な融資も多く、M&A用の資金ニーズなどと合わせ複雑化してきている。	
		ノンバンク(消費者金融、リースほか)	ノンバンクの事業者金融・消費者金融向けの審査システム開発、リスク管理	預金・為替業務を行わない金融業者であるリース業、ビジネスローン会社、消費者金融会社等ノンバンクも、法人向け、個人向けの融資を行っている。近年、いわゆる消費者金融業務のニーズが活発化しており、都銀・邦銀がこぞってパーソナル部門に注力している。また、リースのスキームを用いた動産担保融資や大型融資など法人向けの金融サービスも広がってきていて、個人、中小企業などの審査やリスクマネジメント、法人向けの商品開発やマーケティング、資金調達などの人材ニーズが増えている。	
		ミドルオフィス	リスクマネジメント	リスクマネジメント	銀行の様々な活動とそれに関連して発生するリスク(融資クレジット、金利、株価変動、為替など)のリスク量とリスク許容度、ヘッジ手段を把握しながらリスク管理上の提案を行い、その方針を決定する。突発的な事態が起きた場合のモニタリングも行う。
			コンプライアンス	コンプライアンス	法令、定款、社会規範、社内規程、業界団体のガイドラインなど関係規則を把握し、関係規則に従い、書類の閲覧や実地調査、内部監査を実施する。内部監査終了後は、改善状況の実地確認を行い、問題発生時の未然防止を図る。
			審査	審査	融資先企業のクレジットリスクを分析し評価する。当該企業だけでなく経済全般、業界、競争企業なども分析・理解して状況の変化をフォローする。必要なレポート作成も行う。
		金融機関の財務企画	金融機関の財務企画	金融機関自社の(事業体としての)収支管理、資金調達、収支見直し、予算策定などを行う。各種レポート作成業務の中心的役割を担う。	
	商品開発	商品開発	金融商品開発・ファイナンシャルエンジニア(仕組み商品営業も行う)、企業年金制度設計＜アクチュアリー＞	高度なファイナンシャル・モデルや数理計算、統計を用いつつ、市場や顧客のニーズに応じて新たな金融商品/オプションの設計や開発などをする。各種デリバティブや仕組み債などのほか、新規の保険商品の開発もある。	

6. 企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

事業会社							コンサルティング・ITソリューション					
企画系				本部マネジメント系			経営・戦略コンサル		人事系コンサル	IT系、業務系コンサル	会計系コンサル	
経営企画・管理	事業開発、事業企画	商品開発、マーケティング、セールス			情報システム・業務改善	経理・財務		内部統制・監査	人事	経営・戦略系	リサーチ系	IT戦略(業務改善、会計等)系
		商品開発・マーケティング	広報・IR	営業・セールス		経理	財務					

「経営企画・戦略立案／支社、子会社等の経営者」人材

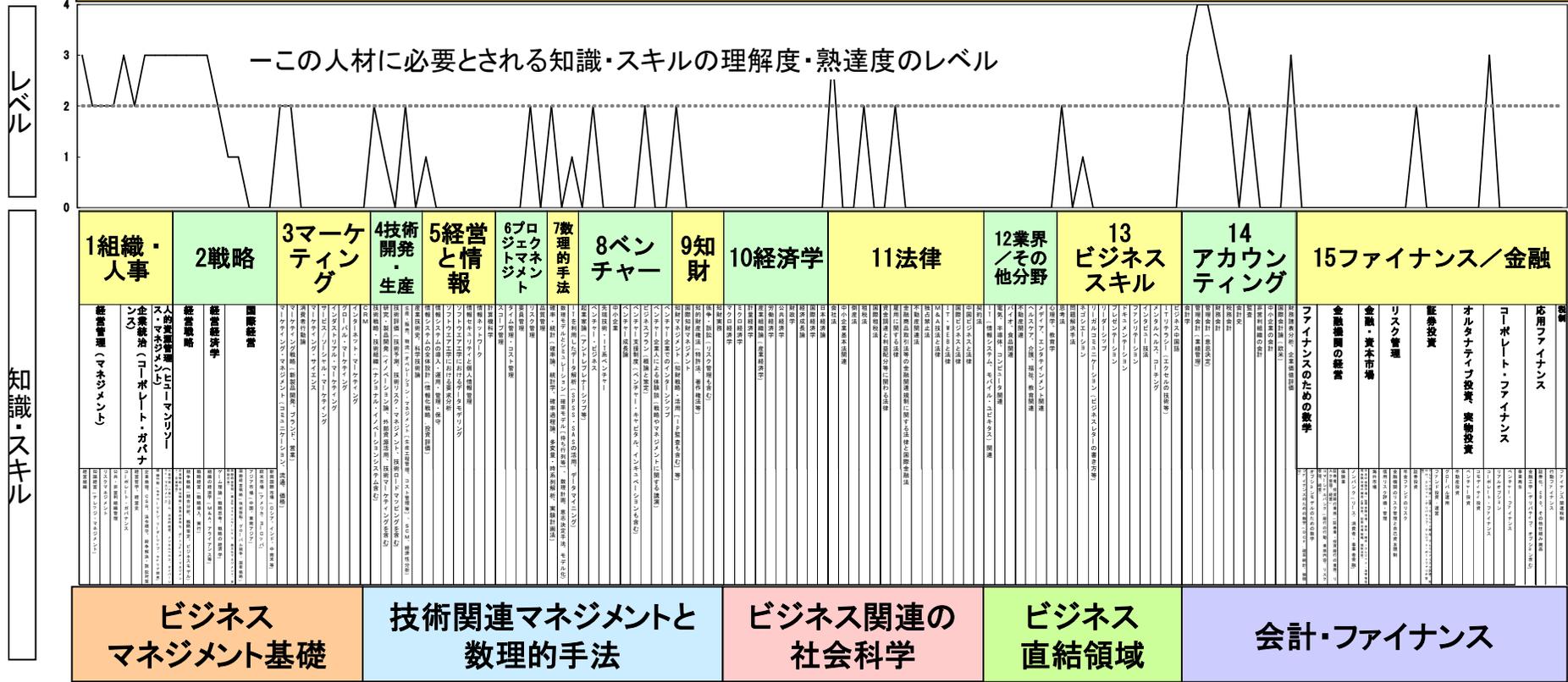


企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

事業会社							コンサルティング・ITソリューション						
企画系				本部マネジメント系									
経営企画・管理	事業開発、事業企画	商品開発、マーケティング、セールス			情報システム・業務改善	経理・財務		内部統制・監査	人事	経営・戦略コンサルタント		IT系、業務系コンサルタント	会計系コンサルタント
		商品開発・マーケティング	広報・IR	営業・セールス		経理	財務			経営・戦略系	リサーチ系		

「経営管理<係数管理及びビジネスコントロール>」人材

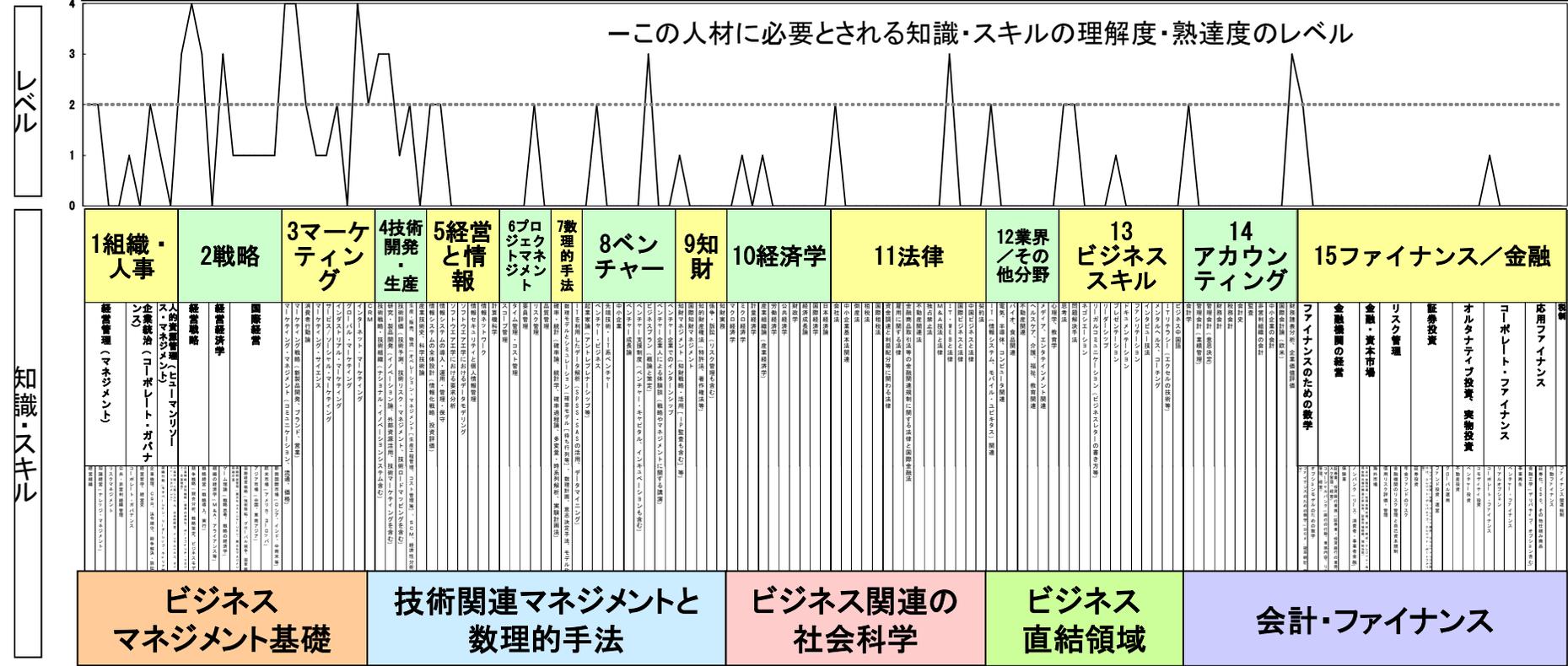


企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

事業会社						コンサルティング・ITソリューション							
企画系				本部マネジメント系									
経営企画・管理	事業開発、事業企画	商品開発、マーケティング、セールス			情報システム・業務改善	経理・財務		内部統制・監査	人事	経営・戦略コンサルタント		IT系、業務系コンサルタント	会計系コンサルタント
		商品開発・マーケティング	広報・IR	営業・セールス		経理	財務			経営・戦略系	リサーチ系		

「新規事業開発(新分野での商品開発、用途開発等も含む、M&A含まない)」人材

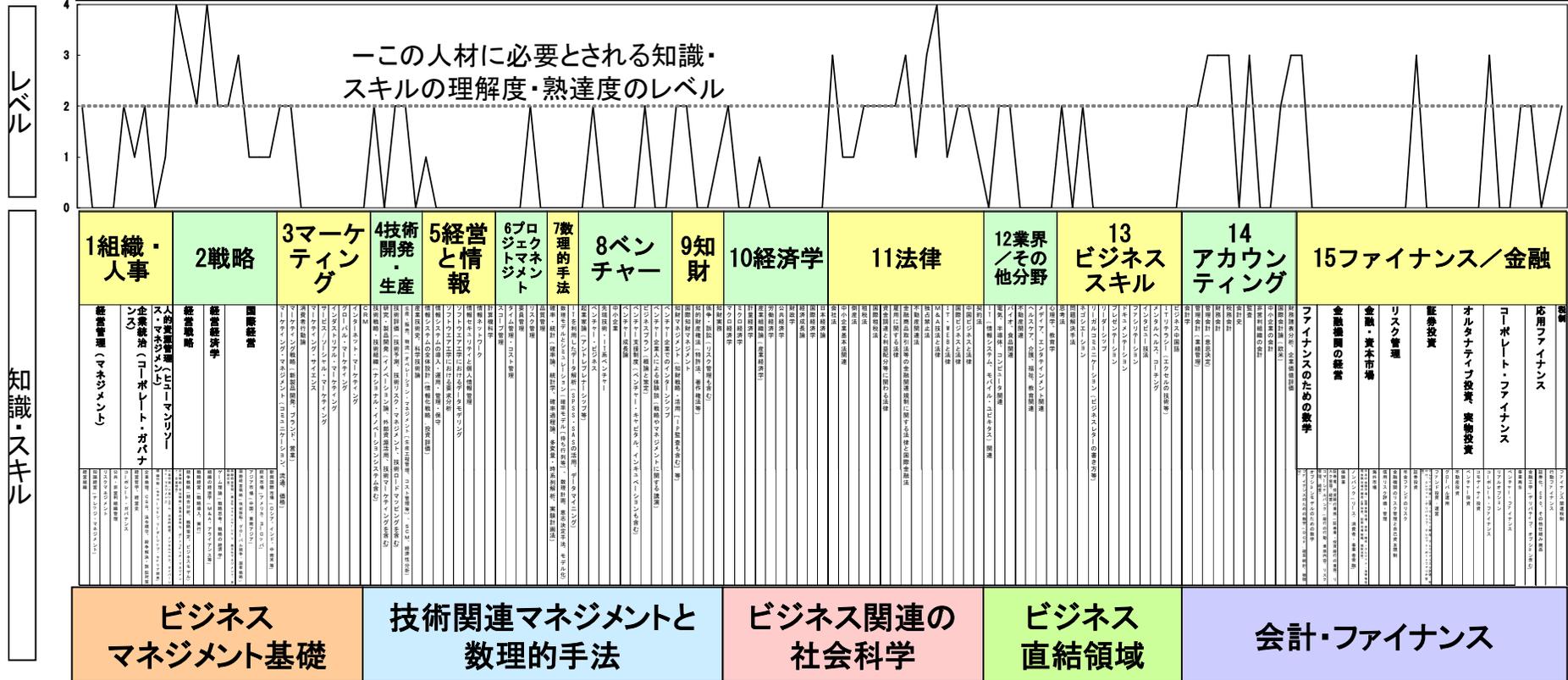


企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

事業会社							コンサルティング・ITソリューション						
企画系				本部マネジメント系									
経営企画・管理	事業開発、事業企画	商品開発、マーケティング、セールス			情報システム・業務改善	経理・財務		内部統制・監査	人事	経営・戦略コンサルタント		IT系、業務系コンサルタント	会計系コンサルタント
		商品開発・マーケティング	広報・IR	営業・セールス		経理	財務			経営・戦略系	リサーチ系		

「(M&Aを軸とした)事業開発/IPO業務<株式の上場>」人材

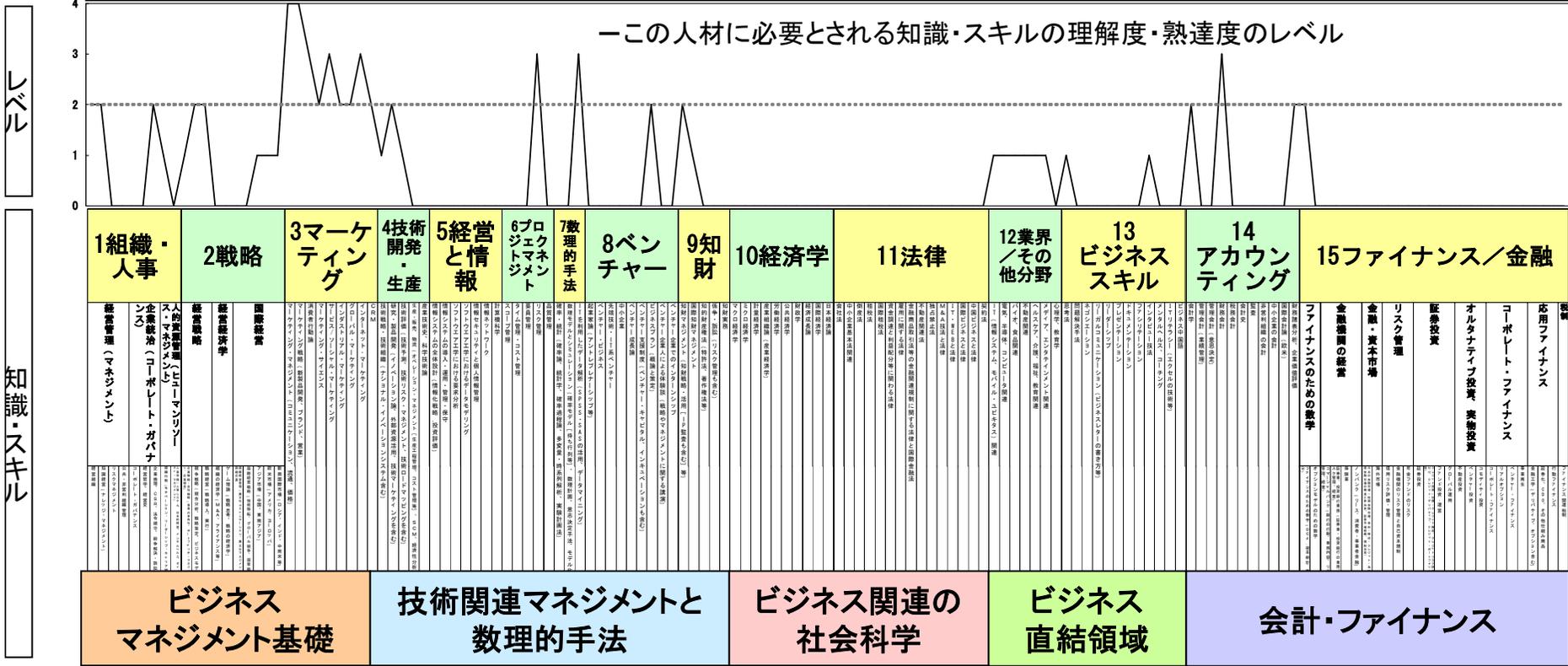


企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

事業会社										コンサルティング・ITソリューション			
企画系					本部マネジメント系								
経営企画・管理	事業開発、事業企画	商品開発、マーケティング、セールス			情報システム・業務改善	経理・財務		内部統制・監査	人事	経営・戦略コンサルタント		IT系、業務系コンサルタント	会計系コンサルタント
		商品開発・マーケティング	広報・IR	営業・セールス		経理	財務			経営・戦略系	リサーチ系		

「新商品・サービス開発<既存分野の新商品・サービス開発>」人材

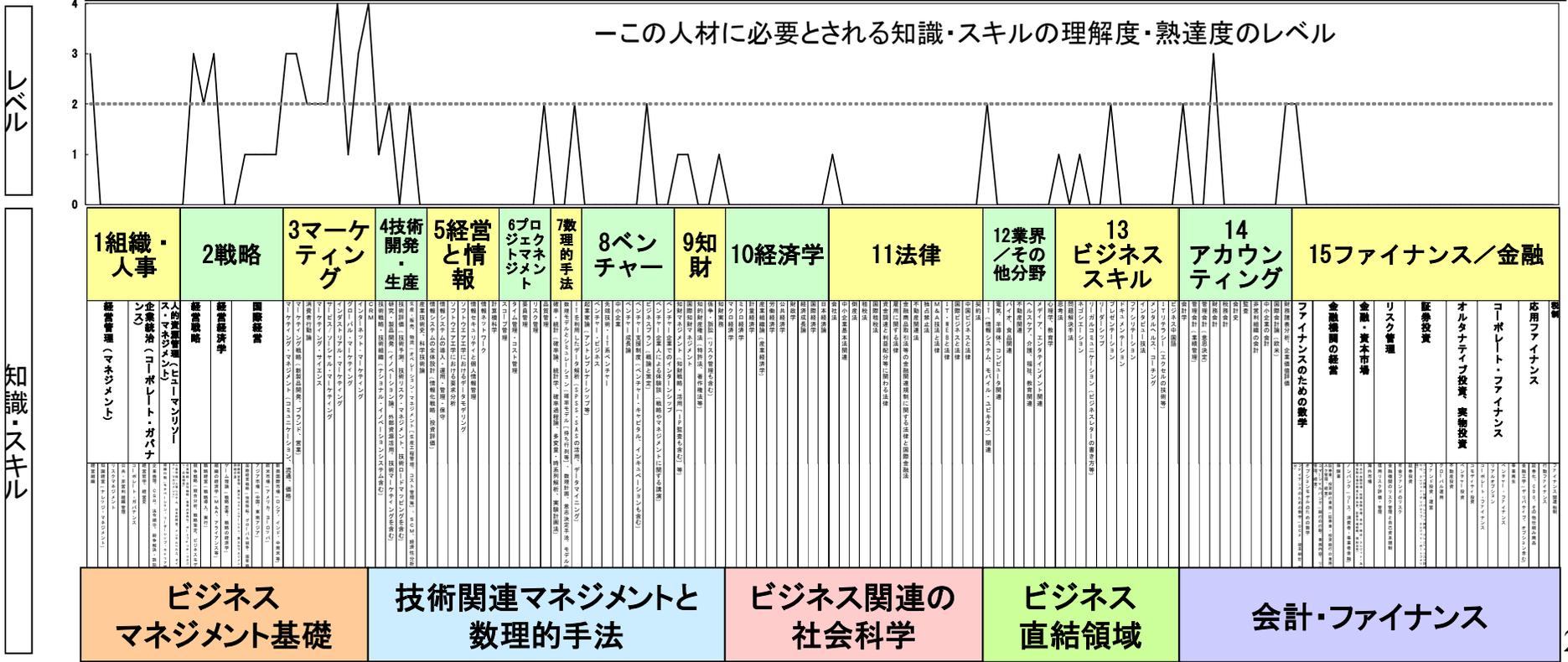


企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

事業会社							コンサルティング・ITソリューション						
企画系				本部マネジメント系									
経営企画・管理	事業開発、事業企画	商品開発、マーケティング、セールス			情報システム・業務改善	経理・財務		内部統制・監査	人事	経営・戦略コンサルタント	人事系コンサルタント	IT系、業務系コンサルタント	会計系コンサルタント
		商品開発・マーケティング	広報・IR	営業・セールス		経理	財務						

「BtoBプロダクトマーケティング」人材

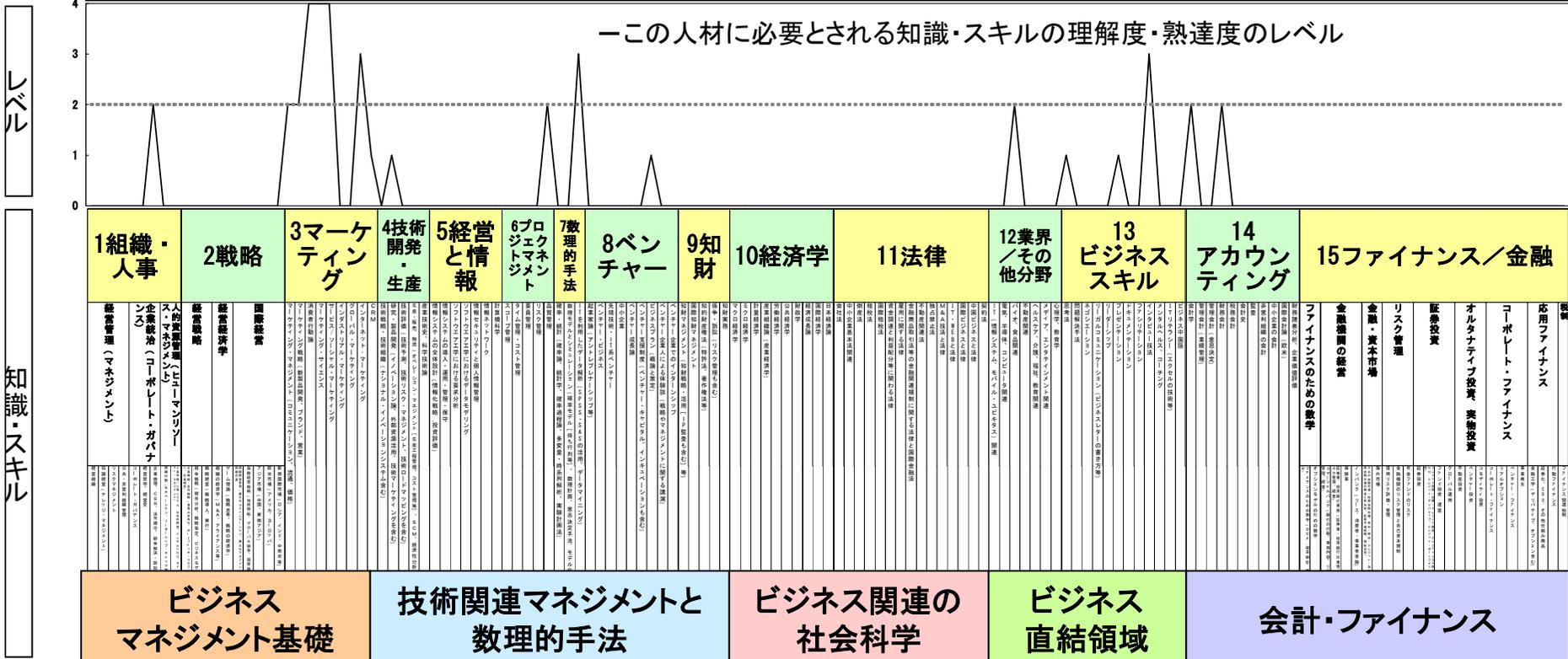


企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

事業会社							コンサルティング・ITソリューション						
企画系				本部マネジメント系									
経営企画・管理	事業開発、事業企画	商品開発、マーケティング、セールス			情報システム・業務改善	経理・財務		内部統制・監査	人事	経営・戦略コンサルタント		IT系、業務系コンサルタント	会計系コンサルタント
		商品開発・マーケティング	広報・IR	営業・セールス		経理	財務			経営・戦略系	リサーチ系		

「BtoCプロダクトマーケティング」人材



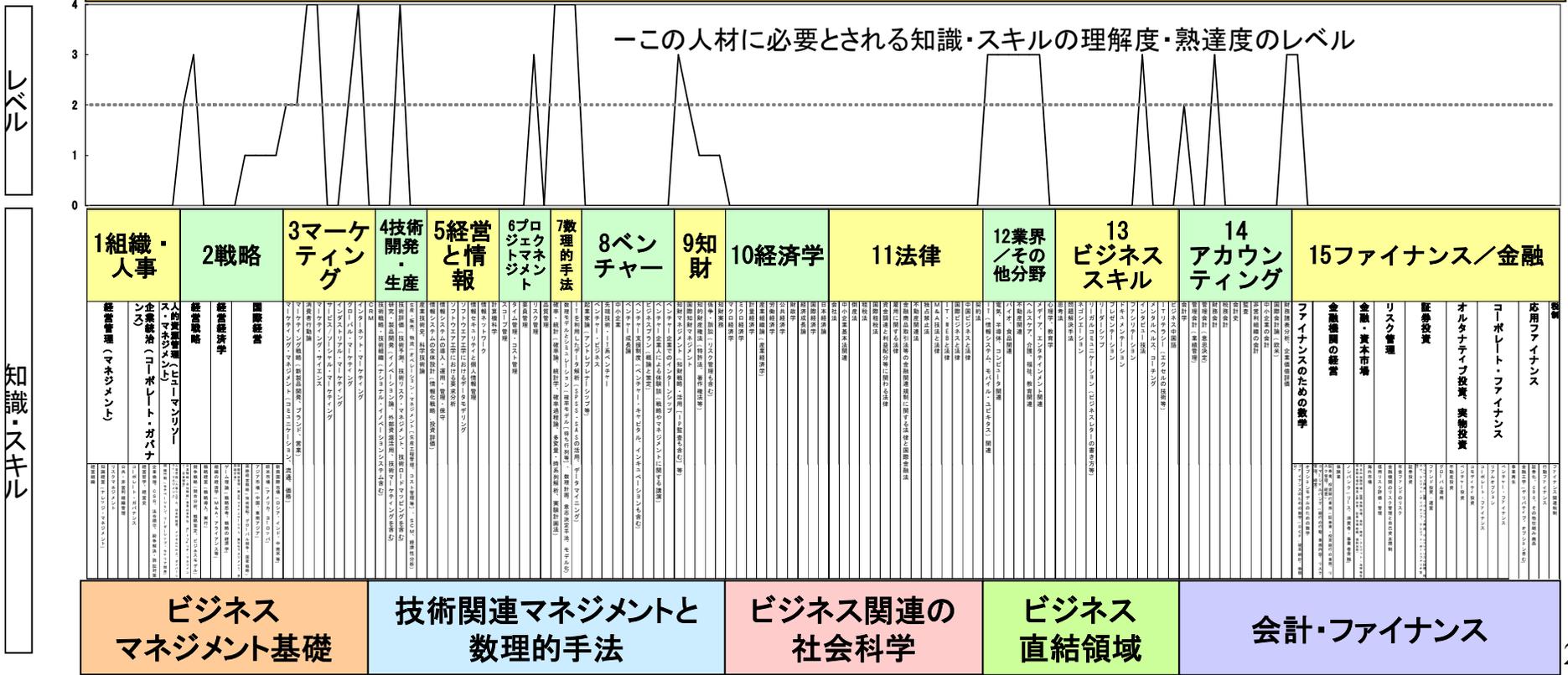
企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

事業会社							コンサルティング・ITソリューション				
企画系				本部マネジメント系			経営・戦略コンサル		人事系コンサル	IT系、業務系コンサル	会計系コンサル
経営企画・管理	事業開発、事業企画	商品開発、マーケティング、セールス			情報システム・業務改善	経理・財務		内部統制・監査	人事	経営・戦略系	リサーチ系
		商品開発・マーケティング	広報・IR	営業・セールス		経理	財務				



「リサーチ」人材

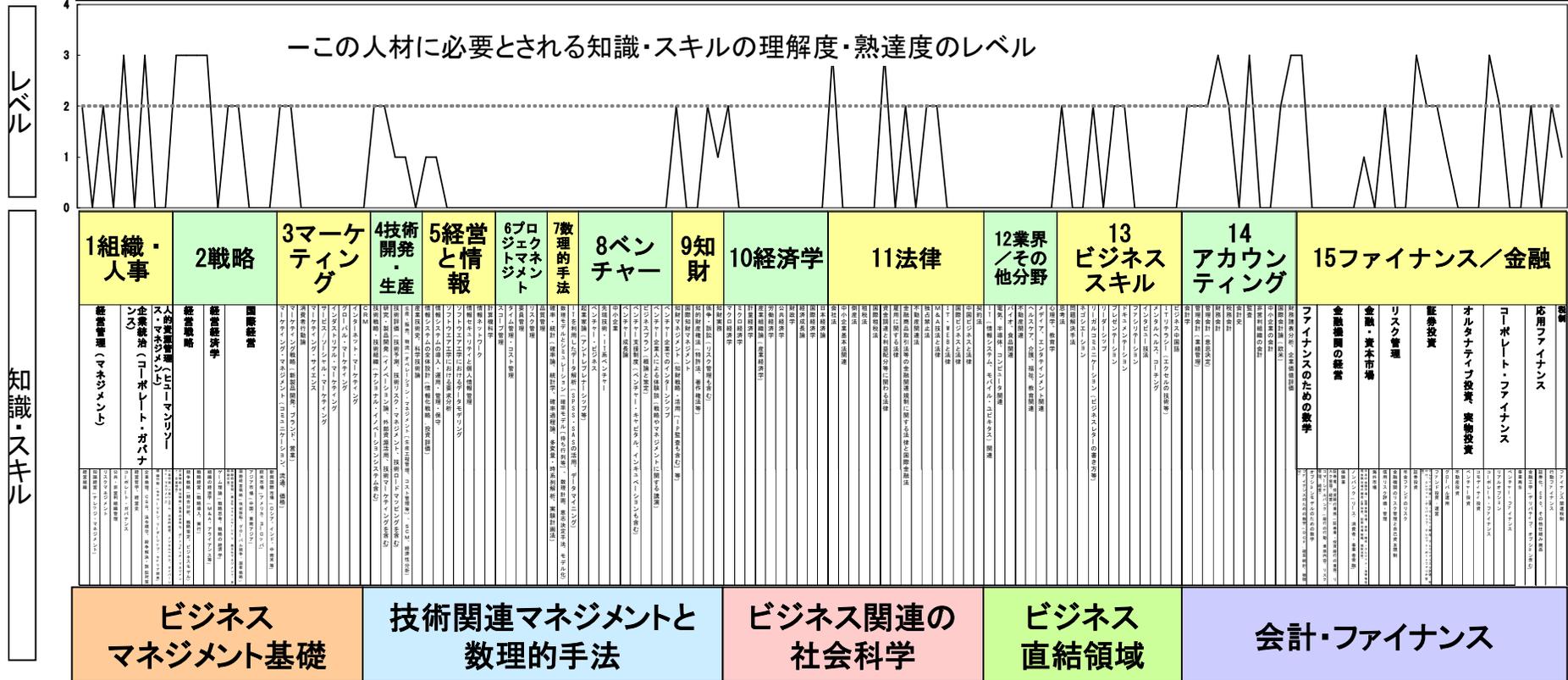


企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

事業会社							コンサルティング・ITソリューション						
企画系				本部マネジメント系									
経営企画・管理	事業開発、事業企画	商品開発、マーケティング、セールス			情報システム・業務改善	経理・財務		内部統制・監査	人事	経営・戦略コンサルタント		IT系、業務系コンサルタント	会計系コンサルタント
		商品開発・マーケティング	広報・IR	営業・セールス		経理	財務			経営・戦略系	リサーチ系		

「IR<投資家向け宣伝広報活動>」人材

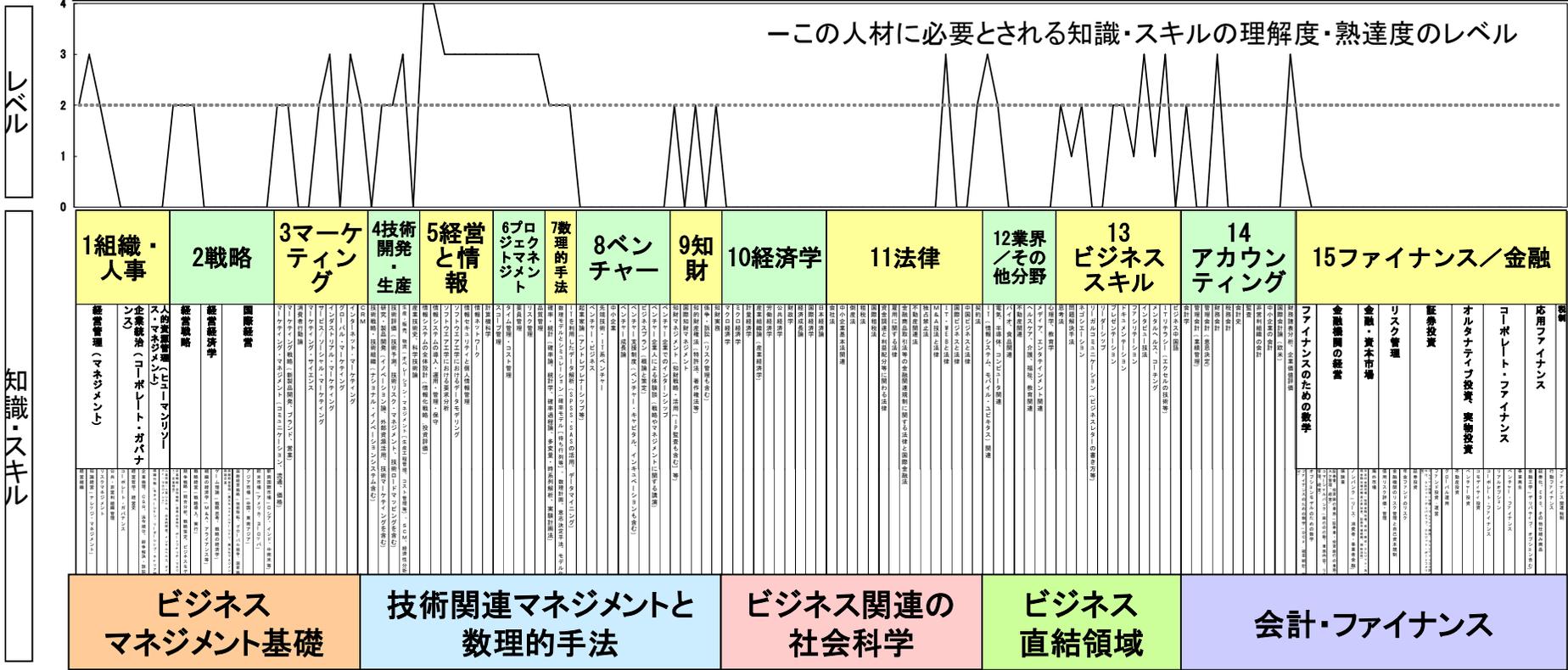


企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

事業会社						コンサルティング・ITソリューション						
企画系				情報システム・業務改善		本部マネジメント系						
経営企画・管理	事業開発、事業企画	商品開発、マーケティング、セールス			経理・財務		内部統制・監査	人事	経営・戦略コンサルタント		IT系、業務系コンサルタント	会計系コンサルタント
		商品開発・マーケティング	広報・IR	営業・セールス	経理	財務			経営・戦略系	リサーチ系		

「IT・プロダクト製品のソリューションセールス」人材

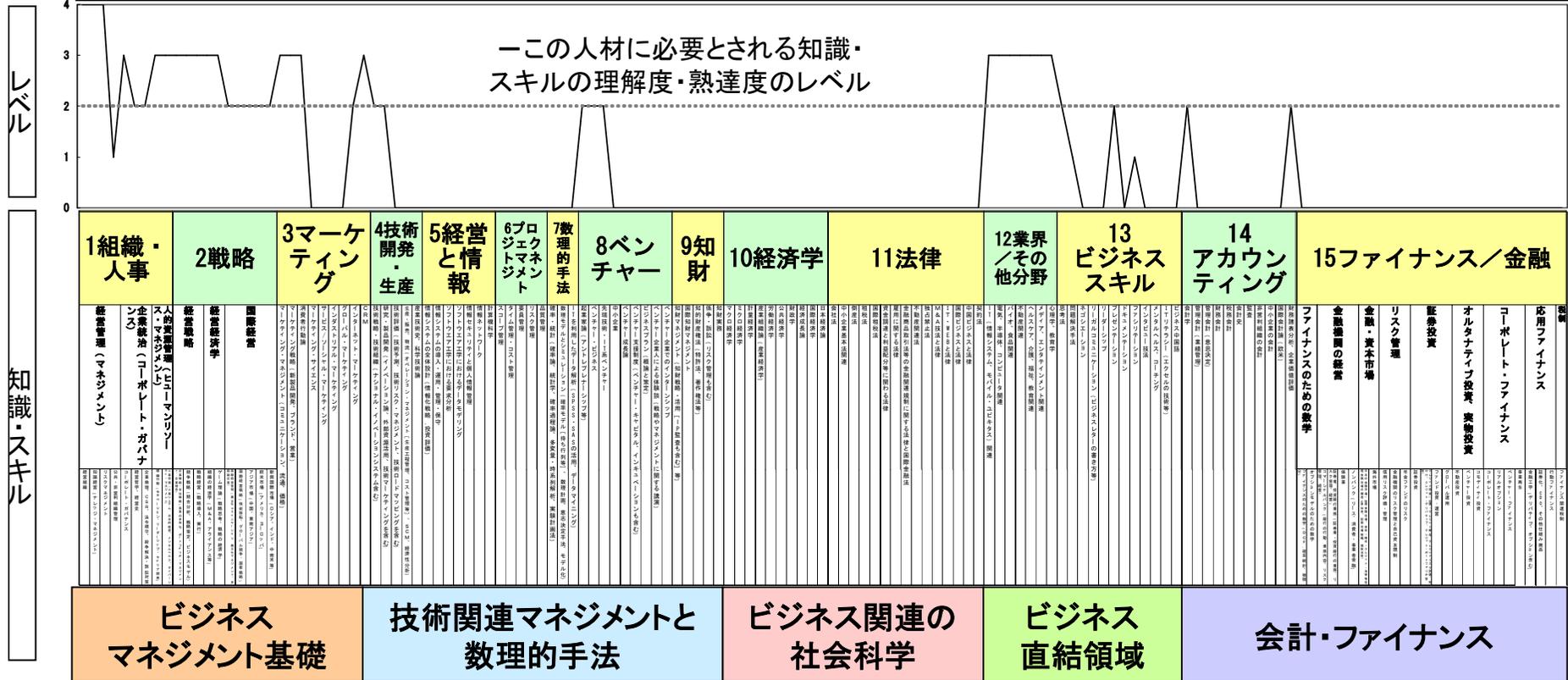


企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

事業会社							コンサルティング・ITソリューション								
企画系				情報システム・業務改善			本部マネジメント系			経営・戦略コンサルタント		人事系コンサルタント	IT系、業務系コンサルタント		会計系コンサルタント
経営企画・管理	事業開発、事業企画	商品開発、マーケティング、セールス			情報システム・業務改善	経理・財務		内部統制・監査	人事	経営・戦略系		リサーチ系	IT戦略(業務改善、会計等)系		
		商品開発・マーケティング	広報・IR	営業・セールス		経理	財務			経営系	リサーチ系				

「情報サービスのソリューションセールス(ビジネススクール講師等も含む)」人材



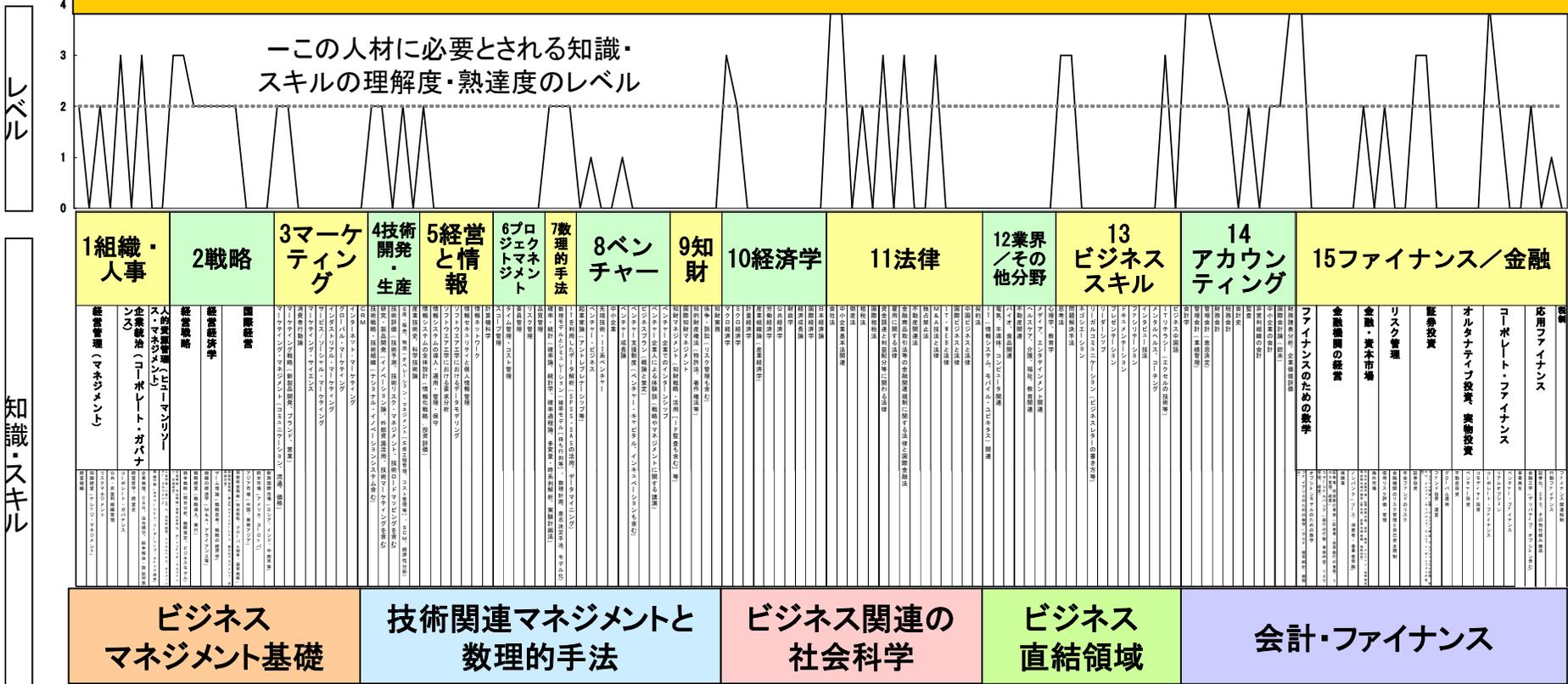
知識・スキル

企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

事業会社						コンサルティング・ITソリューション						
企画系				情報システム・業務改善		本部マネジメント系						
経営企画・管理	事業開発、事業企画	商品開発、マーケティング、セールス			経理・財務		内部統制・監査	人事	経営・戦略コンサルタント		IT系、業務系コンサルタント	会計系コンサルタント
		商品開発・マーケティング	広報・IR	営業・セールス	経理	財務			経営・戦略系	リサーチ系		

「管理会計(原価計算を含む)、予算策定(経営計画へのフォローを含む)」人材

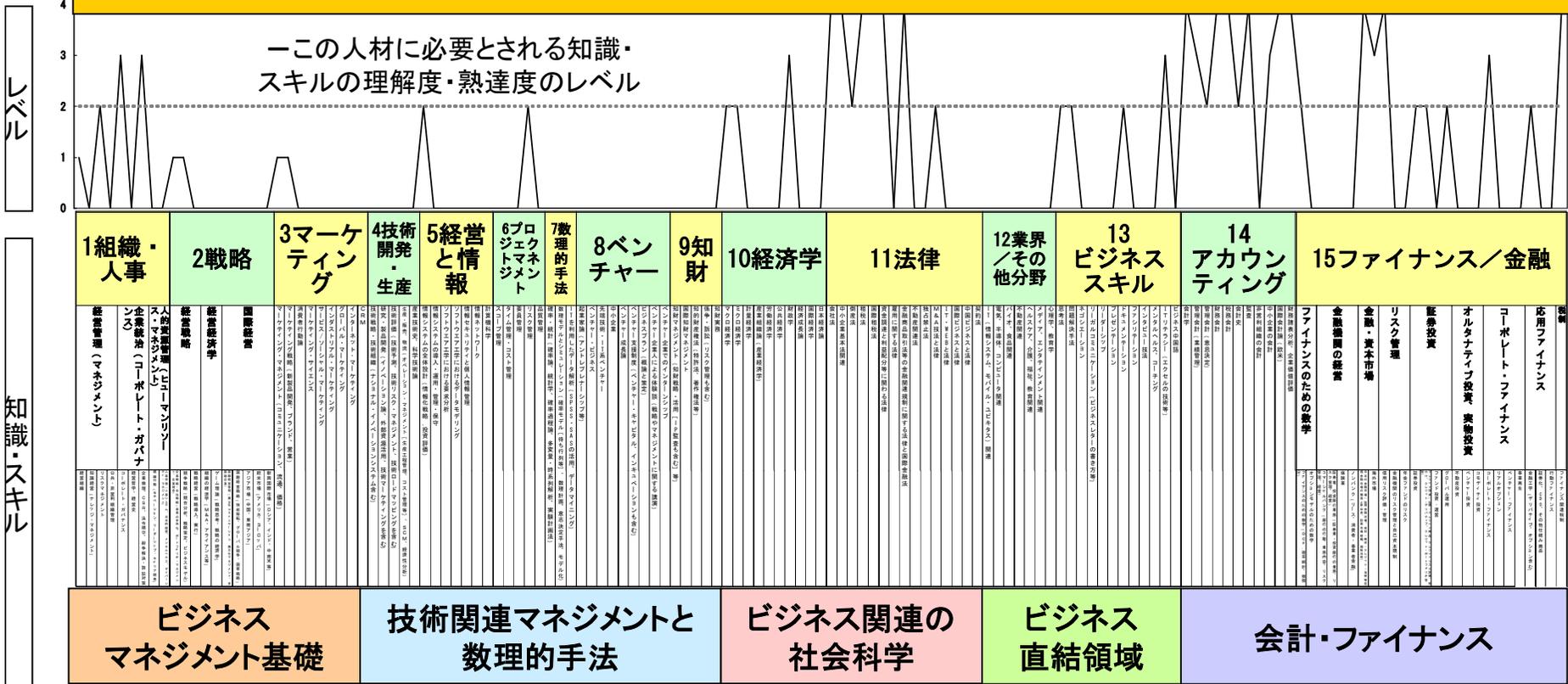


企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

事業会社						コンサルティング・ITソリューション						
企画系				情報システム・業務改善		本部マネジメント系						
経営企画・管理	事業開発、事業企画	商品開発、マーケティング、セールス			経理・財務		内部統制・監査	人事	経営・戦略コンサルタント		IT系、業務系コンサルタント	会計系コンサルタント
		商品開発・マーケティング	広報・IR	営業・セールス	経理	財務			経営系	リサーチ系		

「経理、財務報告<月次決算・四半期決算・年次決算>(税務、買収防衛、リスク管理を含む)」人材

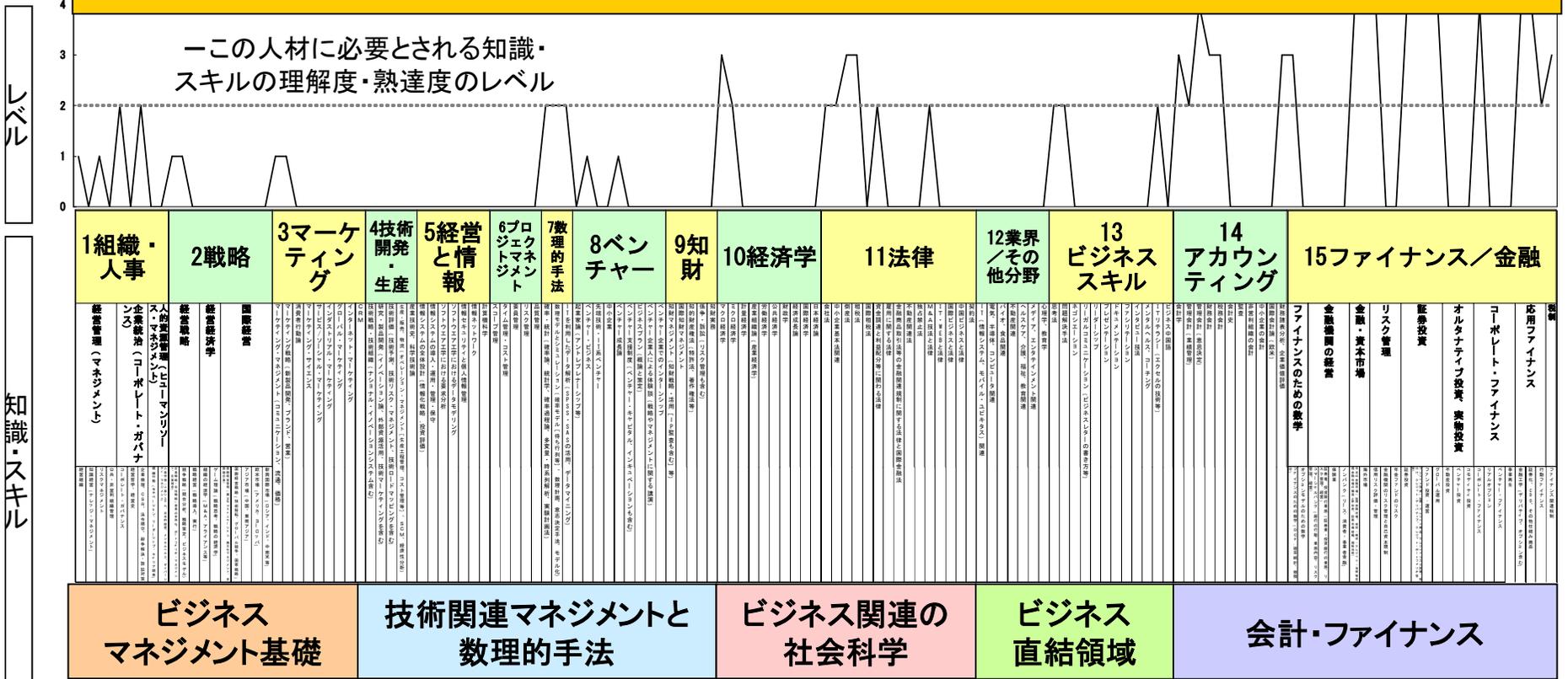


企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

事業会社						コンサルティング・ITソリューション						
企画系				情報システム・業務改善		本部マネジメント系						
経営企画・管理	事業開発、事業企画	商品開発、マーケティング、セールス			経理・財務		内部統制・監査	人事	経営・戦略コンサルタント		IT系、業務系コンサルタント	会計系コンサルタント
		商品開発・マーケティング	広報・IR	営業・セールス	経理	財務			経営・戦略系	リサーチ系		

「余資運用・キャッシュフローマネジメント・資金繰り」人材

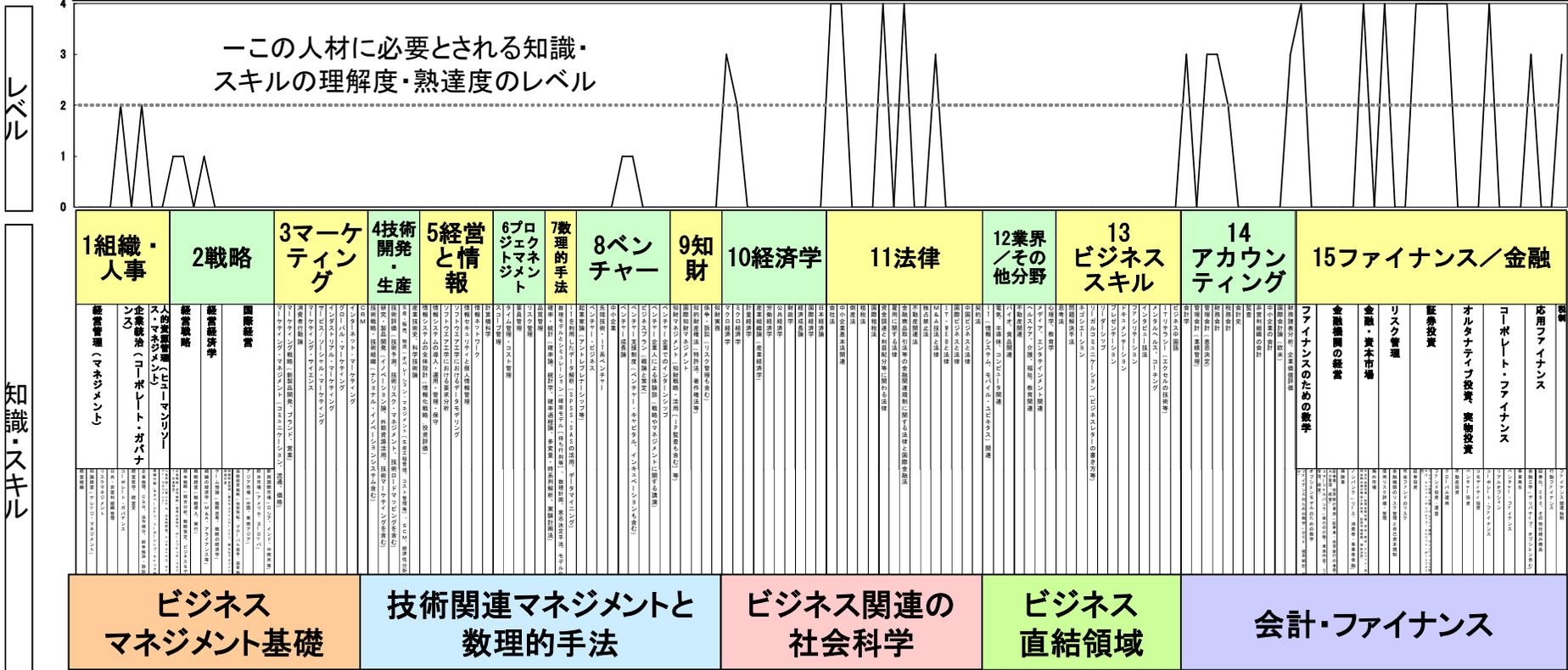


企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

事業会社						コンサルティング・ITソリューション						
企画系				情報システム・業務改善		本部マネジメント系						
経営企画・管理	事業開発、事業企画	商品開発、マーケティング、セールス			経理・財務		内部統制・監査	人事	経営・戦略コンサルタント		IT系、業務系コンサルタント	会計系コンサルタント
		商品開発・マーケティング	広報・IR	営業・セールス	経理	財務			経営・戦略系	リサーチ系		

「資金調達(社債、株/銀行を使う)」人材

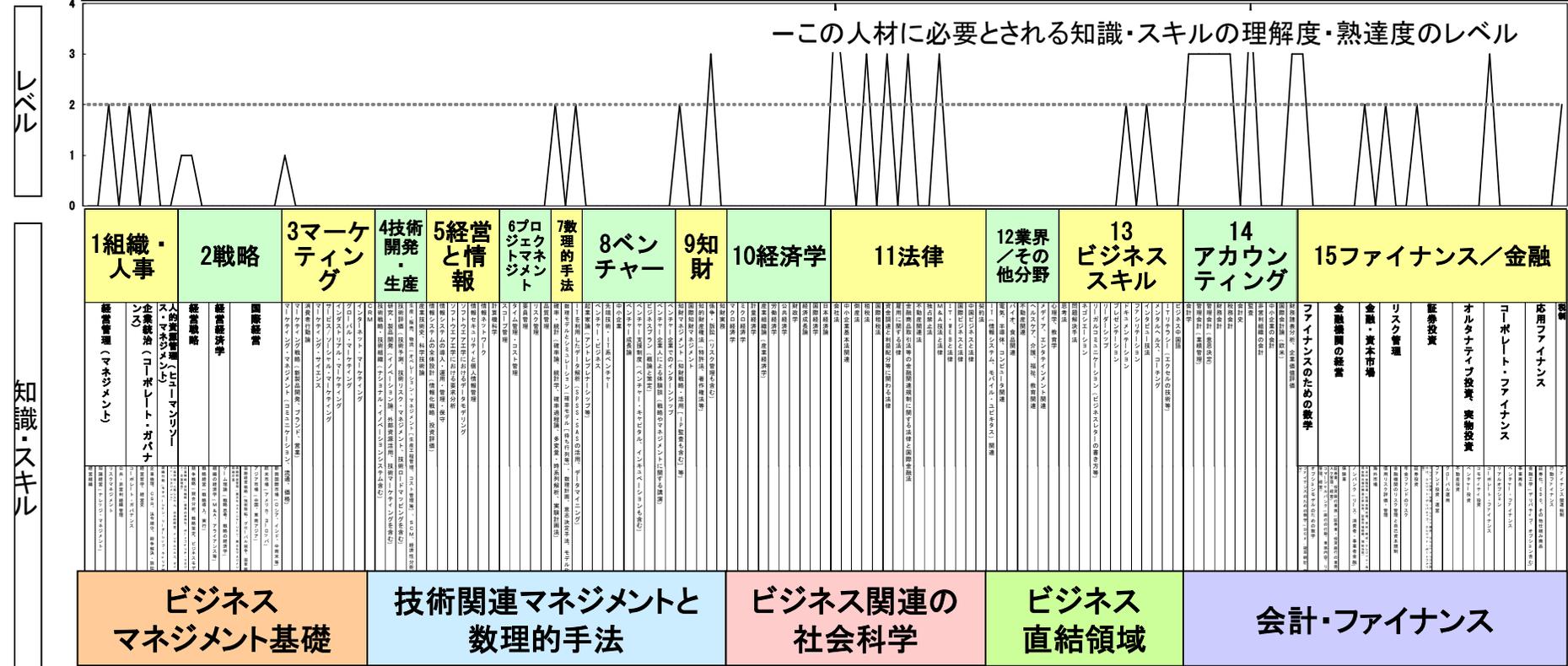


企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

事業会社						コンサルティング・ITソリューション						
企画系				情報システム・業務改善		本部マネジメント系						
経営企画・管理	事業開発、事業企画	商品開発、マーケティング、セールス			経理・財務		内部統制・監査	人事	経営・戦略コンサルタント		IT系、業務系コンサルタント	会計系コンサルタント
		商品開発・マーケティング	広報・IR	営業・セールス	経理	財務			経営系	リサーチ系		

「内部監査」人材



知識・スキル

1 組織・人事	2 戦略	3 マーケティング	4 技術開発・生産	5 経営と情報	6 プロジェクトマネジメント	7 徹理的的手法	8 ベンチャー	9 知財	10 経済学	11 法律	12 業界/その他分野	13 ビジネススキル	14 アカunting	15 ファイナンス/金融
ビジネスマネジメント基礎			技術関連マネジメントと数理的的手法			ビジネス関連の社会科学			ビジネス直結領域		会計・ファイナンス			

企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

事業会社						コンサルティング・ITソリューション						
企画系				情報システム・業務改善		本部マネジメント系						
経営企画・管理	事業開発、事業企画	商品開発、マーケティング、セールス			経理・財務		内部統制・監査	人事	経営・戦略コンサルタント		IT系、業務系コンサルタント	会計系コンサルタント
		商品開発・マーケティング	広報・IR	営業・セールス	経理	財務			経営・戦略系	リサーチ系		

「人事」人材



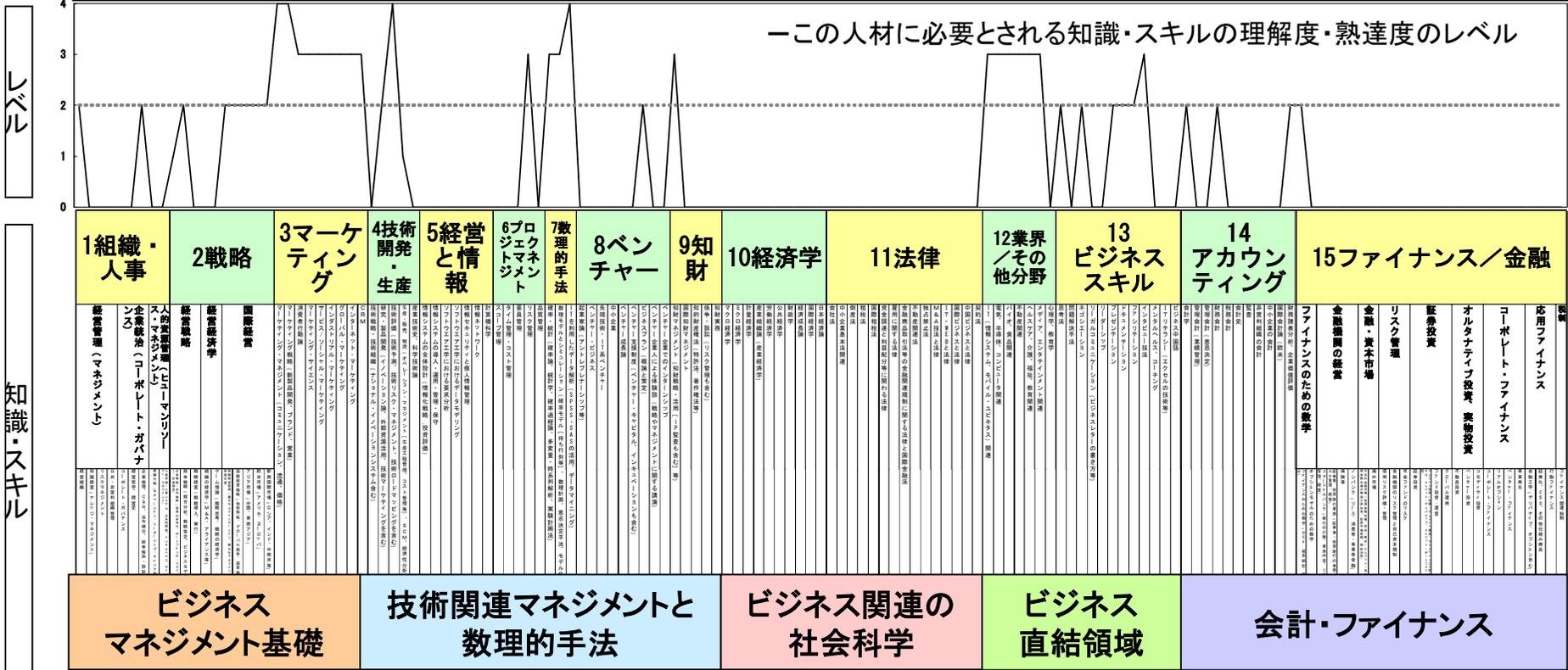
レベル	1組織・人事	2戦略	3マーケティング	4技術開発・生産	5経営と情報	6プロジェクトマネジメント	7徹理的的手法	8ベンチャー	9知財	10経済学	11法律	12業界/その他分野	13ビジネススキル	14会計	15ファイナンス/金融
知識・スキル	経営管理(マネジメント) (4) 人事管理 企業統治(ガバナンス) (4) コーポレート・ガバナンス 経営戦略 経営経済学 経営倫理	経営戦略 経営経済学 経営倫理	マーケティング マーケティング戦略 マーケティング管理 マーケティング分析 マーケティング調査 マーケティングコミュニケーション マーケティングリサーチ マーケティングインテリジェンス マーケティングオートメーション マーケティングテクノロジー マーケティングデータ分析 マーケティング効果測定 マーケティングROI マーケティング予算管理 マーケティングリソース最適化 マーケティングパートナーシップ マーケティングイノベーション	技術開発 生産管理 品質管理 生産効率化 生産コスト削減 生産安全 生産環境 生産設備 生産プロセス 生産現場 生産現場改善 生産現場コミュニケーション 生産現場マネジメント 生産現場リーダーシップ 生産現場問題解決 生産現場イノベーション	経営と情報 経営情報システム 経営情報分析 経営情報セキュリティ 経営情報ガバナンス 経営情報イノベーション 経営情報リーダーシップ 経営情報問題解決 経営情報イノベーション	プロジェクトマネジメント プロジェクト計画 プロジェクト実行 プロジェクト監視 プロジェクト閉鎖 プロジェクトコミュニケーション プロジェクトリーダーシップ プロジェクト問題解決 プロジェクトイノベーション	徹理的的手法 徹理的思考 徹理的分析 徹理的判断 徹理的行動 徹理的コミュニケーション 徹理的リーダーシップ 徹理的問題解決 徹理的イノベーション	ベンチャー ベンチャー経営 ベンチャー戦略 ベンチャーマーケティング ベンチャーファイナンス ベンチャー法律 ベンチャー人事 ベンチャー技術 ベンチャー生産 ベンチャー経営と情報 ベンチャープロジェクトマネジメント ベンチャー徹理的的手法 ベンチャー知財 ベンチャー経済学 ベンチャー法律 ベンチャー業界/その他分野 ベンチャービジネススキル ベンチャー会計 ベンチャーファイナンス/金融	知財 知財戦略 知財管理 知財分析 知財セキュリティ 知財ガバナンス 知財イノベーション 知財リーダーシップ 知財問題解決 知財イノベーション	経済学 経済学理論 経済学分析 経済学判断 経済学行動 経済学コミュニケーション 経済学リーダーシップ 経済学問題解決 経済学イノベーション	法律 法律理論 法律分析 法律判断 法律行動 法律コミュニケーション 法律リーダーシップ 法律問題解決 法律イノベーション	業界/その他分野 業界知識 業界分析 業界判断 業界行動 業界コミュニケーション 業界リーダーシップ 業界問題解決 業界イノベーション	ビジネススキル ビジネス戦略 ビジネスマーケティング ビジネスファイナンス ビジネス法律 ビジネス人事 ビジネス技術 ビジネス生産 ビジネス経営と情報 ビジネスプロジェクトマネジメント ビジネス徹理的的手法 ビジネス知財 ビジネス経済学 ビジネス法律 ビジネス業界/その他分野 ビジネスビジネススキル ビジネス会計 ビジネスファイナンス/金融	会計 会計理論 会計分析 会計判断 会計行動 会計コミュニケーション 会計リーダーシップ 会計問題解決 会計イノベーション	ファイナンス/金融 ファイナンス理論 ファイナンス分析 ファイナンス判断 ファイナンス行動 ファイナンスコミュニケーション ファイナンスリーダーシップ ファイナンス問題解決 ファイナンスイノベーション
	ビジネスマネジメント基礎			技術関連マネジメントと数理的的手法			ビジネス関連の社会科学			ビジネス直結領域			会計・ファイナンス		

企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

事業会社						コンサルティング・ITソリューション											
企画系				情報システム・業務改善		本部マネジメント系				経営・戦略コンサルタント		人事系コンサルタント		IT系、業務系コンサルタント		会計系コンサルタント	
経営企画・管理	事業開発、事業企画	商品開発、マーケティング、セールス			情報システム・業務改善	経理・財務		内部統制・監査	人事	経営・戦略系	経営・戦略系	人事系コンサルタント	IT系、業務系コンサルタント		会計系コンサルタント		
		商品開発・マーケティング	広報・IR	営業・セールス		経理	財務						IT戦略(業務改善、会計等)系	会計系			

「マーケティングコンサルタント」人材

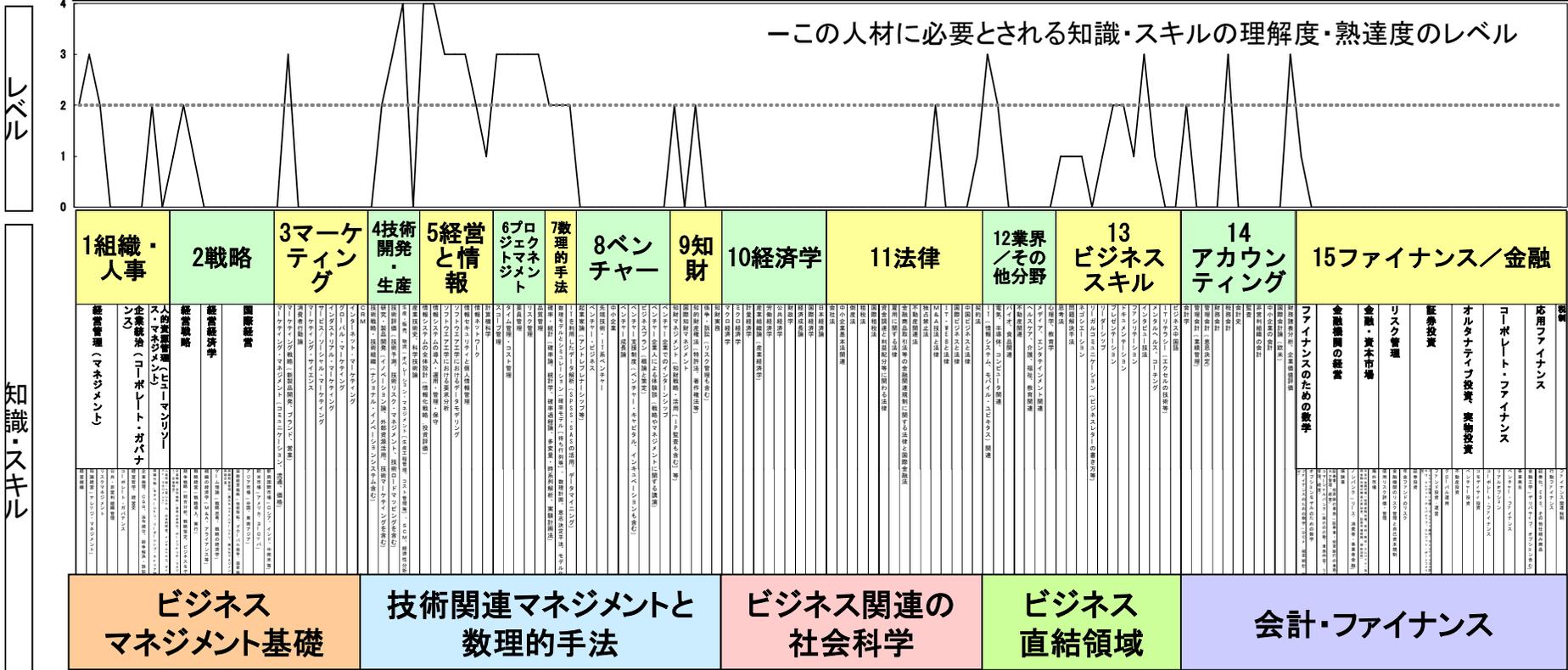


企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

事業会社						コンサルティング・ITソリューション						
企画系				情報システム・業務改善		本部マネジメント系						
経営企画・管理	事業開発、事業企画	商品開発、マーケティング、セールス			経理・財務		内部統制・監査	人事	経営・戦略コンサルタント		IT系、業務系コンサルタント	会計系コンサルタント
		商品開発・マーケティング	広報・IR	営業・セールス	経理	財務			経営・戦略系	リサーチ系		

「情報システム」人材

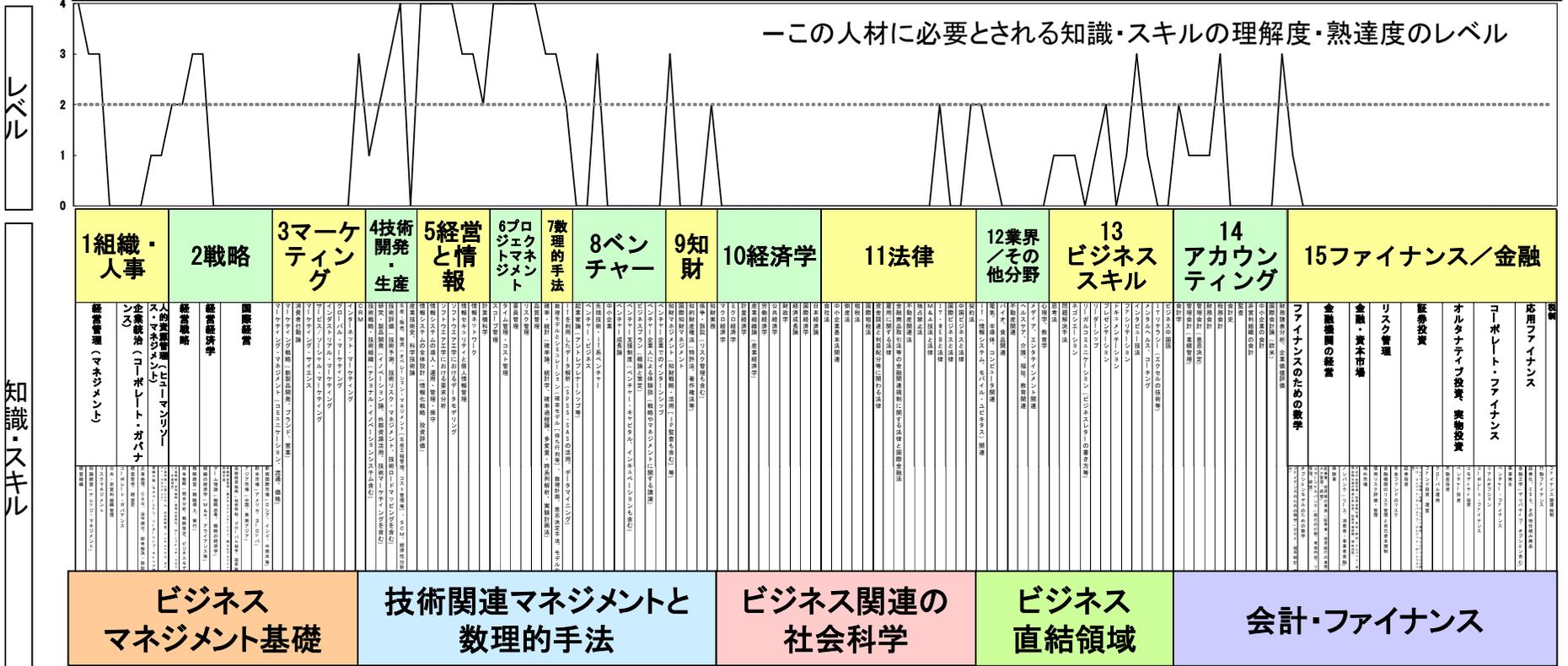


企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

事業会社							コンサルティング・ITソリューション							
企画系				情報システム・業務改善			本部マネジメント系			経営・戦略コンサルタント		人事系コンサルタント	IT系・業務系コンサルタント	会計系コンサルタント
経営企画・管理	事業開発、事業企画	商品開発、マーケティング、セールス			情報システム・業務改善	経理・財務		内部統制・監査	人事	経営・戦略系		リサーチ系	人事系コンサルタント	IT戦略(業務改善、会計等)系
		商品開発・マーケティング		広報・IR		営業・セールス	経理			財務				

「業務コンサルタント(システム導入を含む)」人材

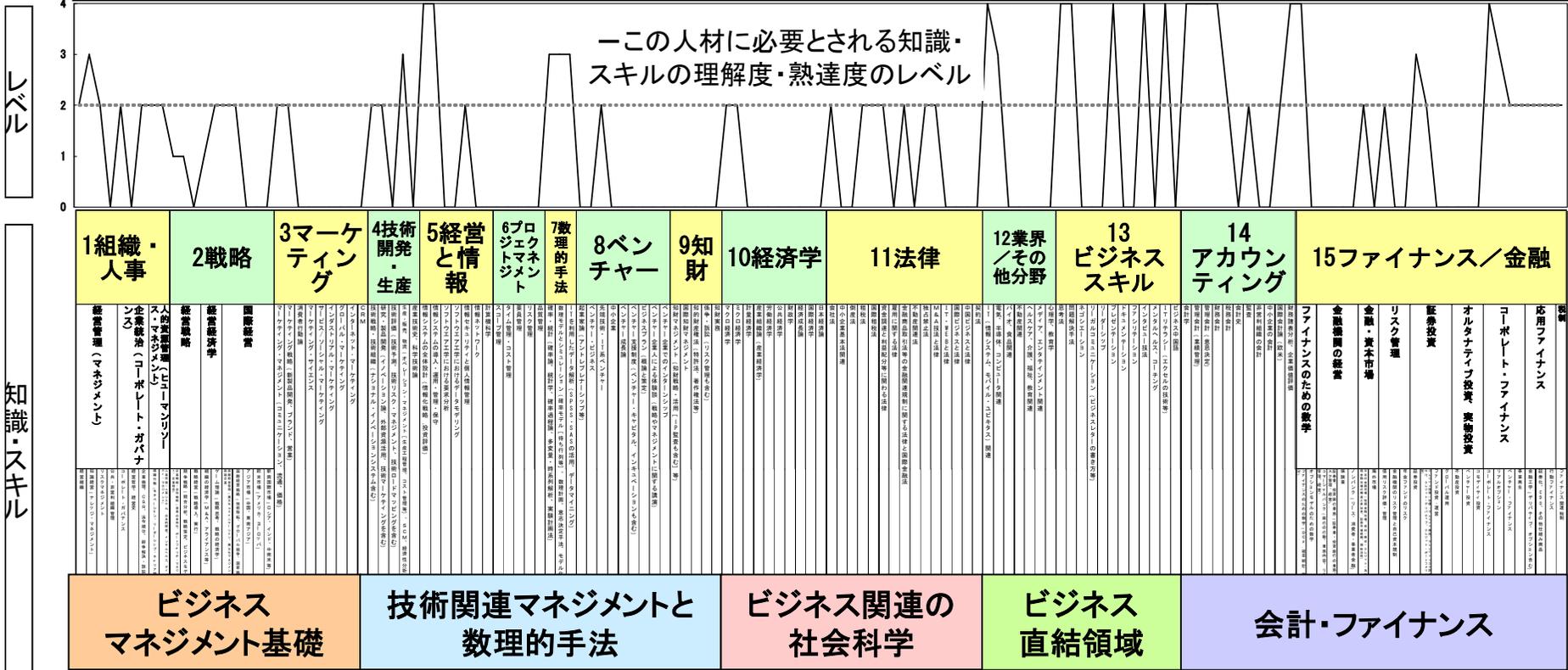


企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

事業会社							コンサルティング・ITソリューション						
企画系				本部マネジメント系									
経営企画・管理	事業開発、事業企画	商品開発、マーケティング、セールス			情報システム・業務改善	経理・財務		内部統制・監査	人事	経営・戦略コンサルタント		IT系、業務系コンサルタント	会計系コンサルタント
		商品開発・マーケティング	広報・IR	営業・セールス		経理	財務			経営系	リサーチ系		

「会計コンサルタント(システム導入を含む)」人材



知識・スキル

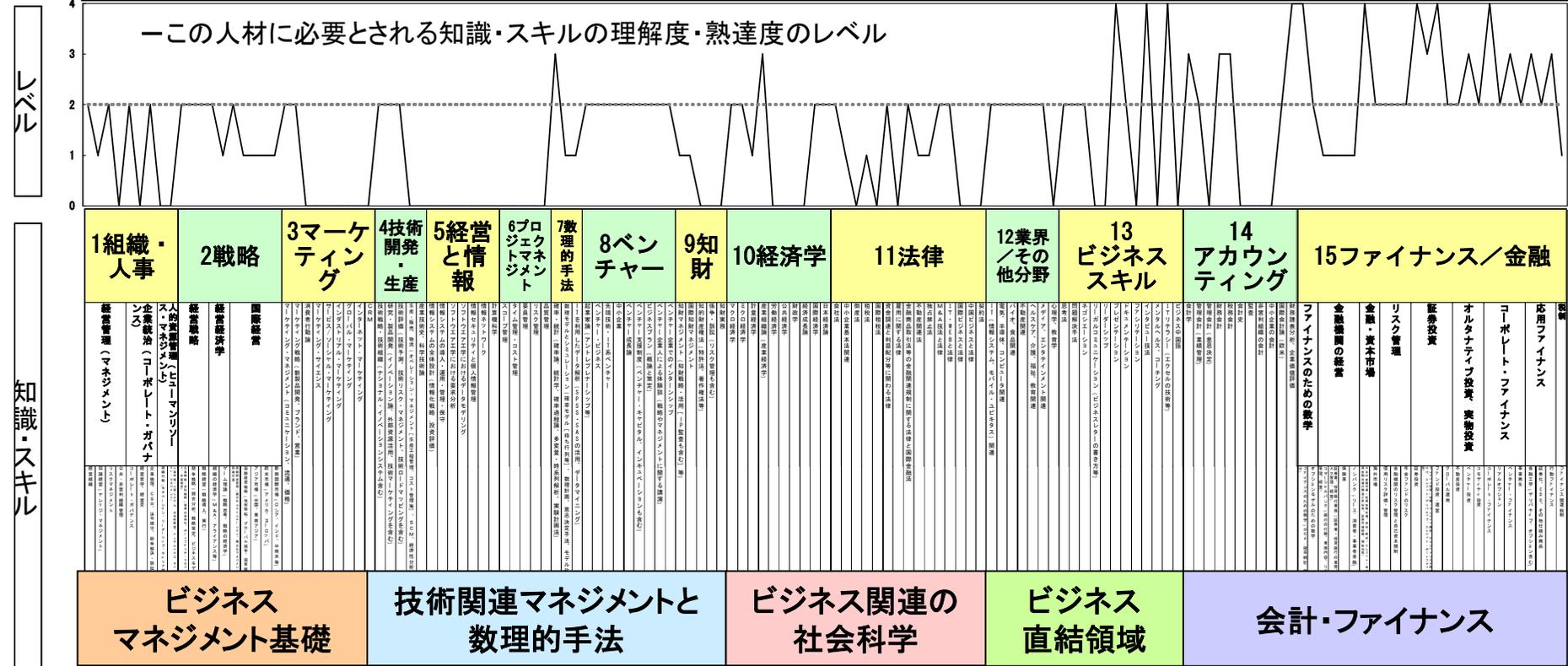
1 組織・人事	2 戦略	3 マーケティング	4 技術開発・生産	5 経営と情報	6 プロジェクトマネジメント	7 徹理的的手法	8 ベンチャー	9 知財	10 経済学	11 法律	12 業界/その他分野	13 ビジネススキル	14 アカunting	15 ファイナンス/金融
ビジネス マネジメント基礎			技術関連マネジメントと 数理的的手法			ビジネス関連の 社会科学			ビジネス 直結領域		会計・ファイナンス			

企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

金融会社							
投資ファンド		投資銀行系		資産運用系	商業銀行系		商品開発
投資ファンド(ベンチャーキャピタル、プライベート・エクイティ)	不動産投資ファンド	投資銀行業務(ストラクチャードファイナンス業務も含む)	グローバル・マーケット業務(個人富裕層ビジネスも含む)	資産運用ビジネス	商業銀行業務と証券業務	ノンバンク(消費者金融、リースほか)	商品開発
						ミドルオフィス	商品開発

「投資先企業の調査/投資戦略の策定」人材

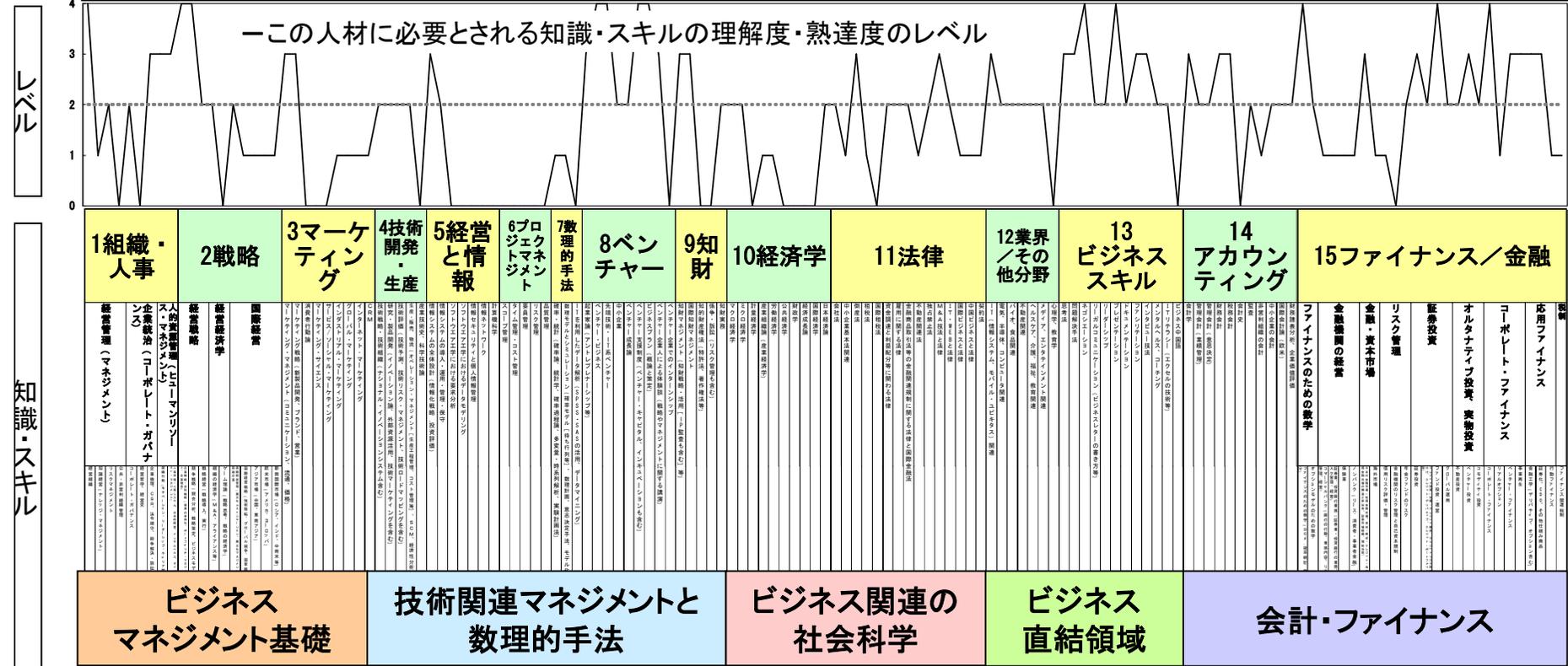


企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

金融会社							
投資ファンド		投資銀行系		資産運用系	商業銀行系		商品開発
投資ファンド(ベンチャーキャピタル、プライベート・エクイティ)	不動産投資ファンド	投資銀行業務(ストラクチャードファイナンス業務も含む)	グローバル・マーケット業務(個人富裕層ビジネスも含む)	資産運用ビジネス	商業銀行業務と証券業務	ノンバンク(消費者金融、リースほか)	商品開発
						ミドルオフィス	商品開発

「投資先への資金面・人材面を含めた経営支援(経営・知財・財務戦略策定と実行や事業再生など)」人材



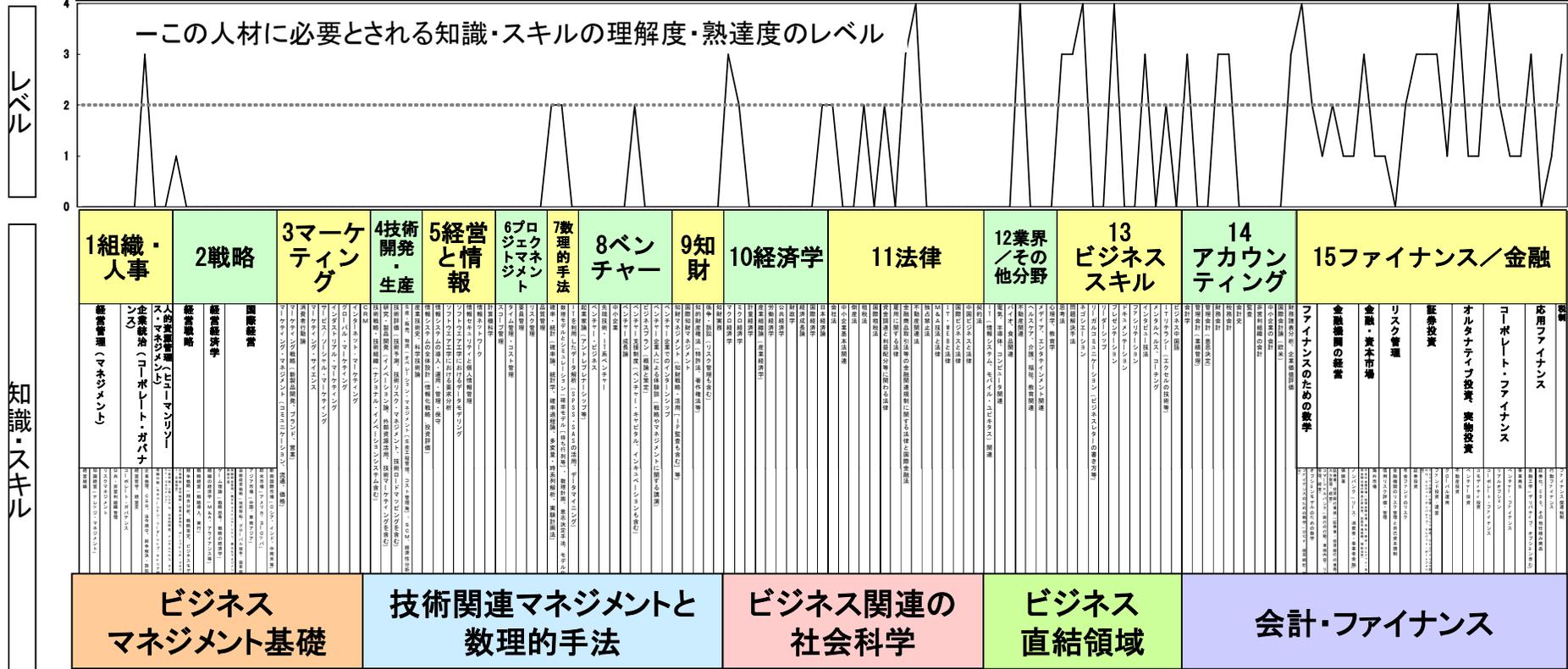
企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

金融会社							
投資ファンド		投資銀行系		資産運用系	商業銀行系		商品開発
投資ファンド(ベンチャーキャピタル、プライベート・エクイティ)	不動産投資ファンド	投資銀行業務(ストラクチャードファイナンス業務も含む)	グローバル・マーケット業務(個人富裕層ビジネスも含む)	資産運用ビジネス	商業銀行業務と証券業務	ノンバンク(消費者金融、リースほか)	商品開発
					ミドルオフィス		商品開発



「不動産ファイナンスの高度営業」人材



知識・スキル

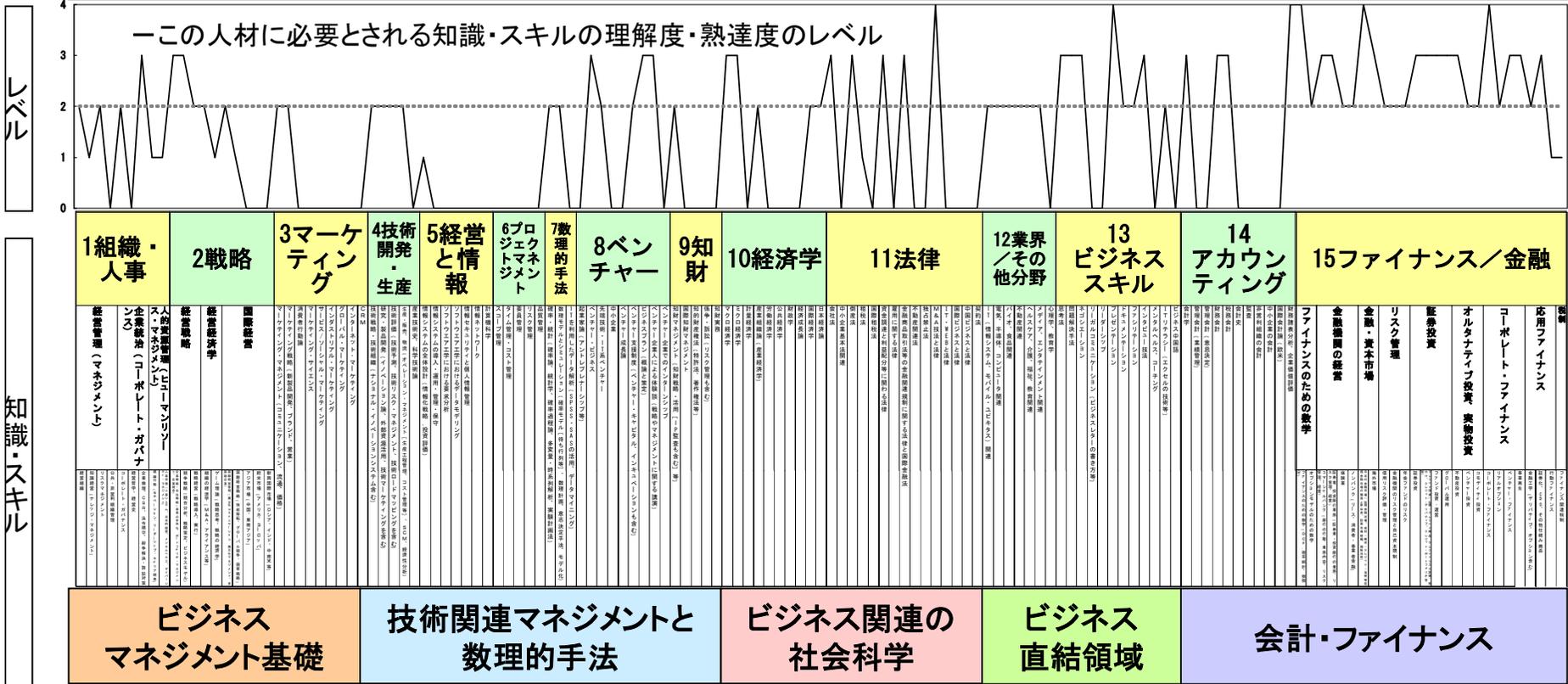
1 組織・人事	2 戦略	3 マーケティング	4 技術開発・生産	5 経営と情報	6 プロジェクト	7 数理的手法	8 ベンチャー	9 知財	10 経済学	11 法律	12 業界/その他分野	13 ビジネススキル	14 アカウティング	15 ファイナンス/金融
ビジネスマネジメント基礎			技術関連マネジメントと数理的手法			ビジネス関連の社会科学			ビジネス直結領域		会計・ファイナンス			

企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

金融会社							
投資ファンド		投資銀行系		資産運用系	商業銀行系		商品開発
投資ファンド(ベンチャーキャピタル、プライベート・エクイティ)	不動産投資ファンド	投資銀行業務(ストラクチャードファイナンス業務も含む)	グローバル・マーケッツ業務(個人富裕層ビジネスも含む)	資産運用ビジネス	商業銀行業務と証券業務	ノンバンク(消費者金融、リースほか)	商品開発
						ミドルオフィス	商品開発

「カバレッジ・アドバイザリー業務＜企業へのソリューション営業＞」人材

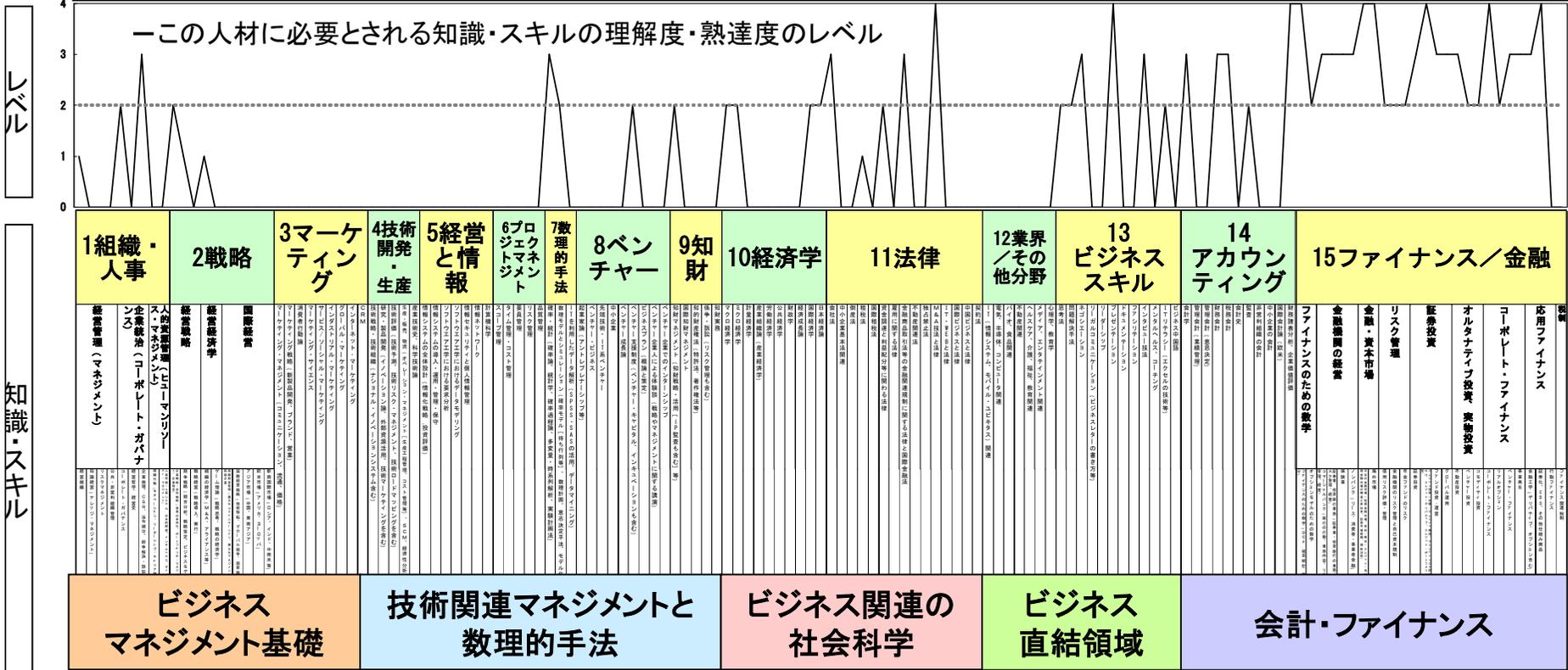


企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

金融会社							
投資ファンド		投資銀行系		資産運用系	商業銀行系		商品開発
投資ファンド(ベンチャーキャピタル、プライベート・エクイティ)	不動産投資ファンド	投資銀行業務(ストラクチャードファイナンス業務も含む)	グローバル・マーケッツ業務(個人富裕層ビジネスも含む)	資産運用ビジネス	商業銀行業務と証券業務	ノンバンク(消費者金融、リースほか)	商品開発
						ミドルオフィス	商品開発

「資本市場業務＜デッド・エクイティ負債の発行業務＞」人材



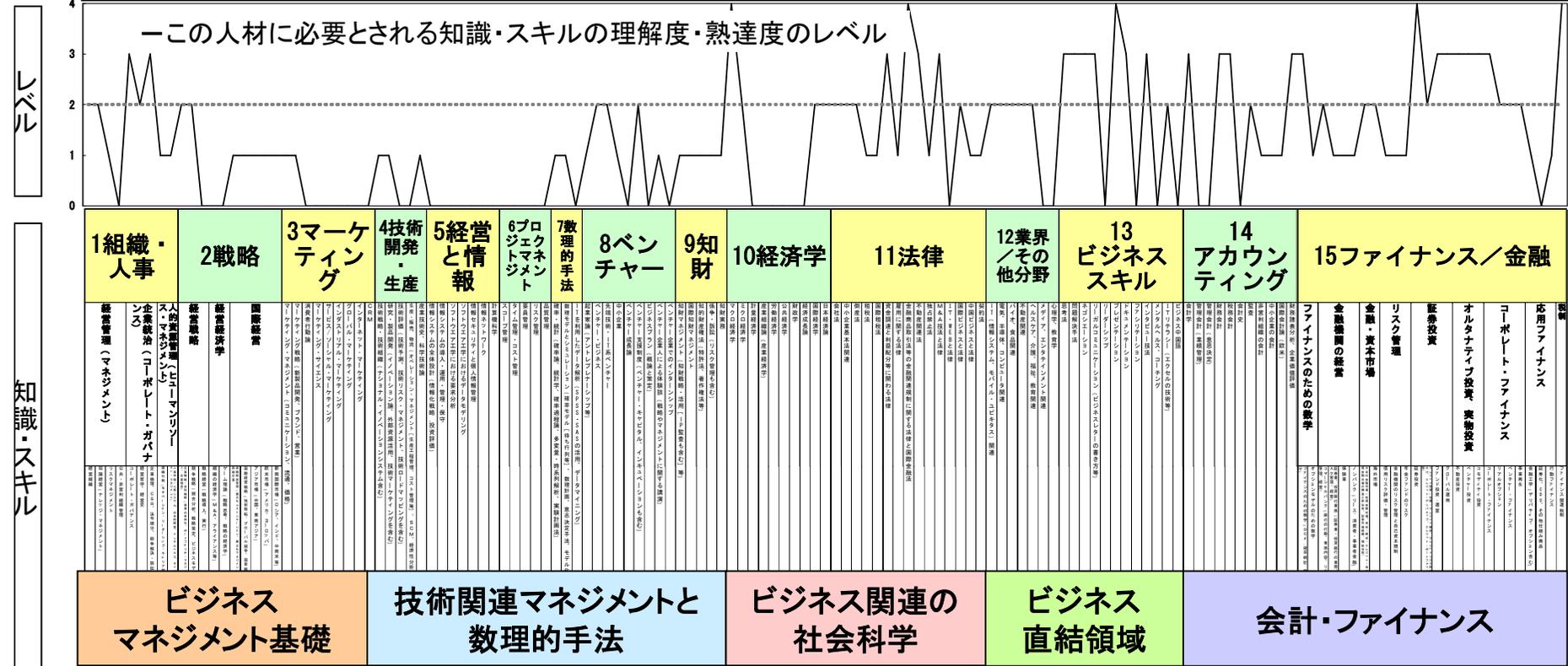
企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

金融会社							
投資ファンド		投資銀行系		資産運用系	商業銀行系		商品開発
投資ファンド(ベンチャーキャピタル、プライベート・エクイティ)	不動産投資ファンド	投資銀行業務(ストラクチャードファイナンス業務も含む)	グローバル・マーケッツ業務(個人富裕層ビジネスも含む)	資産運用ビジネス	商業銀行業務と証券業務	ノンバンク(消費者金融、リースほか)	商品開発
						ミドルオフィス	商品開発



「プライベートバンキング／高度な個人向け営業(個人富裕層ビジネス)」人材

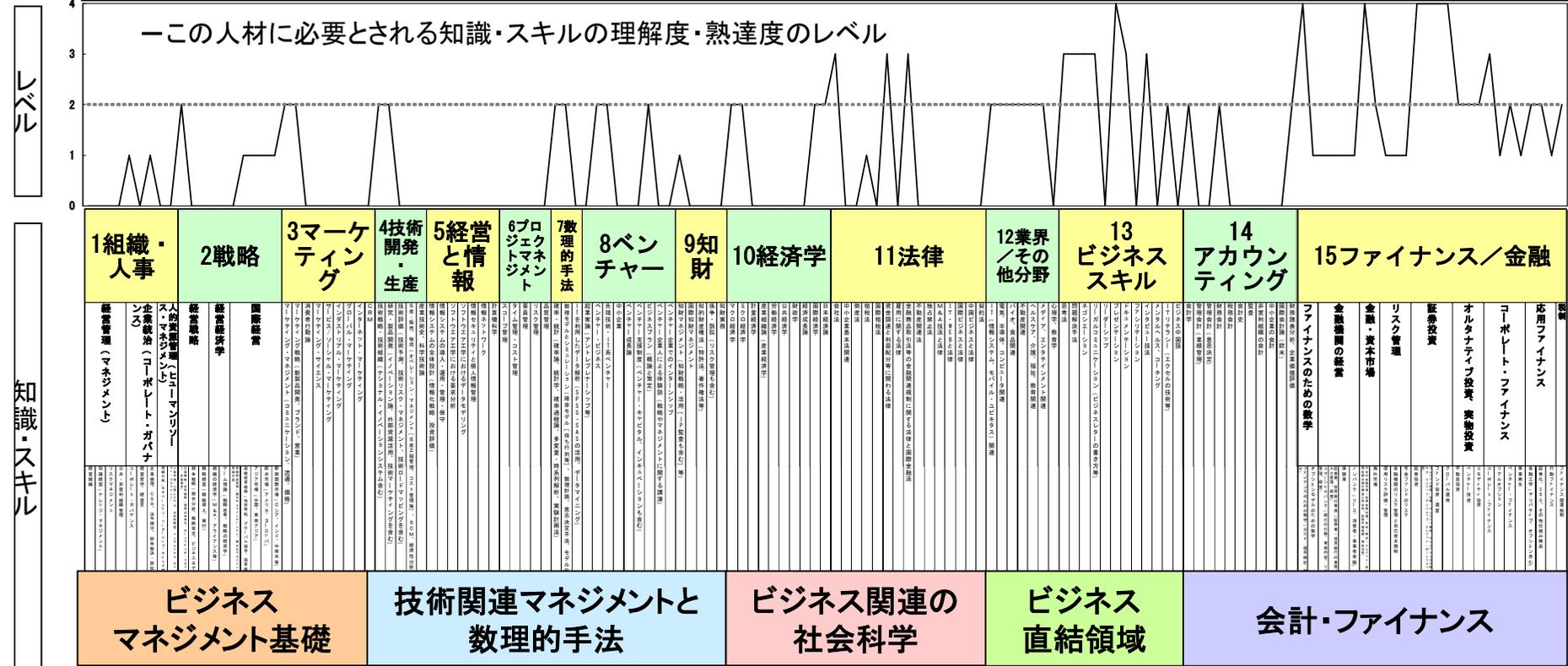


企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

金融会社							
投資ファンド		投資銀行系		資産運用系	商業銀行系		商品開発
投資ファンド(ベンチャー・キャピタル、プライベート・エクイティ)	不動産投資ファンド	投資銀行業務(ストラクチャードファイナンス業務も含む)	グローバル・マーケット業務(個人富裕層ビジネスも含む)	資産運用ビジネス	商業銀行業務と証券業務	ノンバンク(消費者金融、リースほか)	商品開発
						ミドルオフィス	商品開発

「高度な銀行融資、リレーションマネジメント<プロジェクトファイナンス・協調融資等>」人材

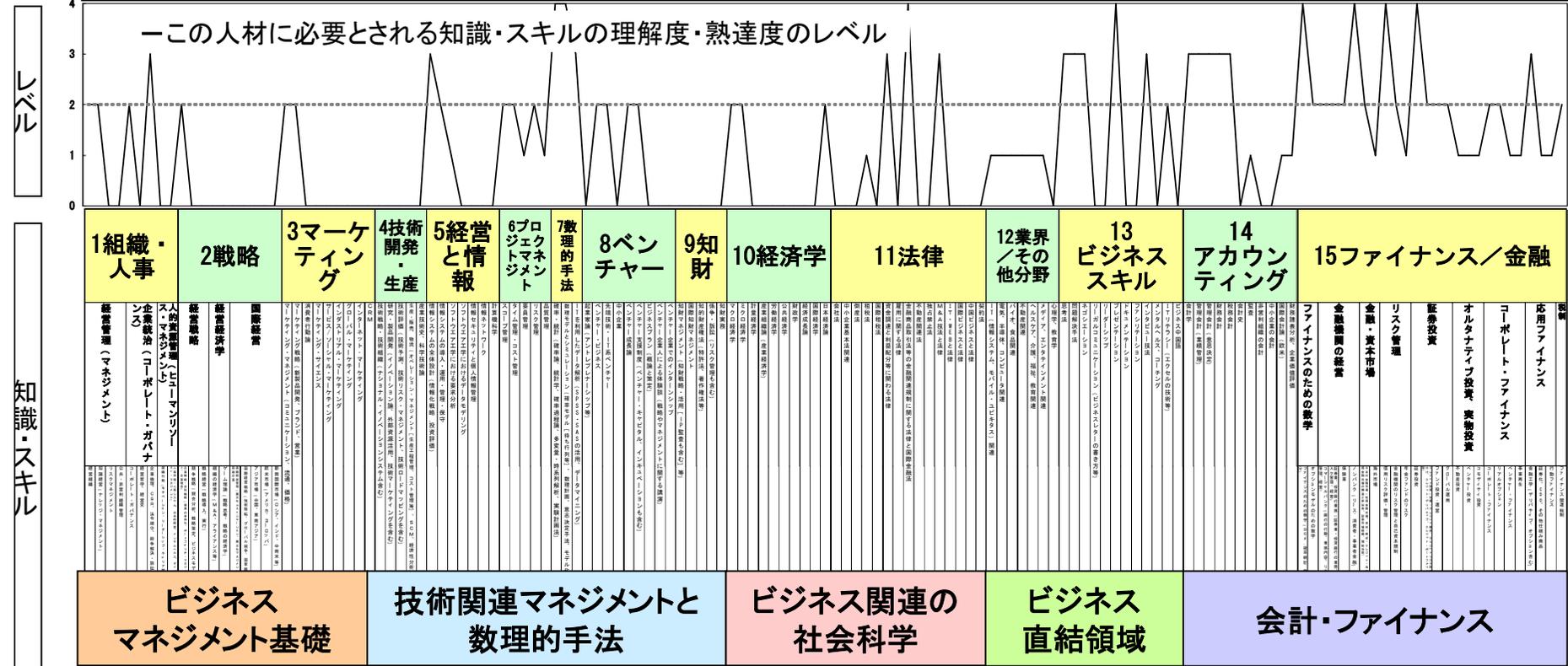


企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

金融会社							
投資ファンド		投資銀行系		資産運用系	商業銀行系		商品開発
投資ファンド(ベンチャーキャピタル、プライベート・エクイティ)	不動産投資ファンド	投資銀行業務(ストラクチャードファイナンス業務も含む)	グローバル・マーケット業務(個人富裕層ビジネスも含む)	資産運用ビジネス	商業銀行業務と証券業務	ノンバンク(消費者金融、リースほか)	商品開発
						ミドルオフィス	商品開発

「ノンバンクの事業者金融・消費者金融向けの審査システム開発、リスク管理」人材



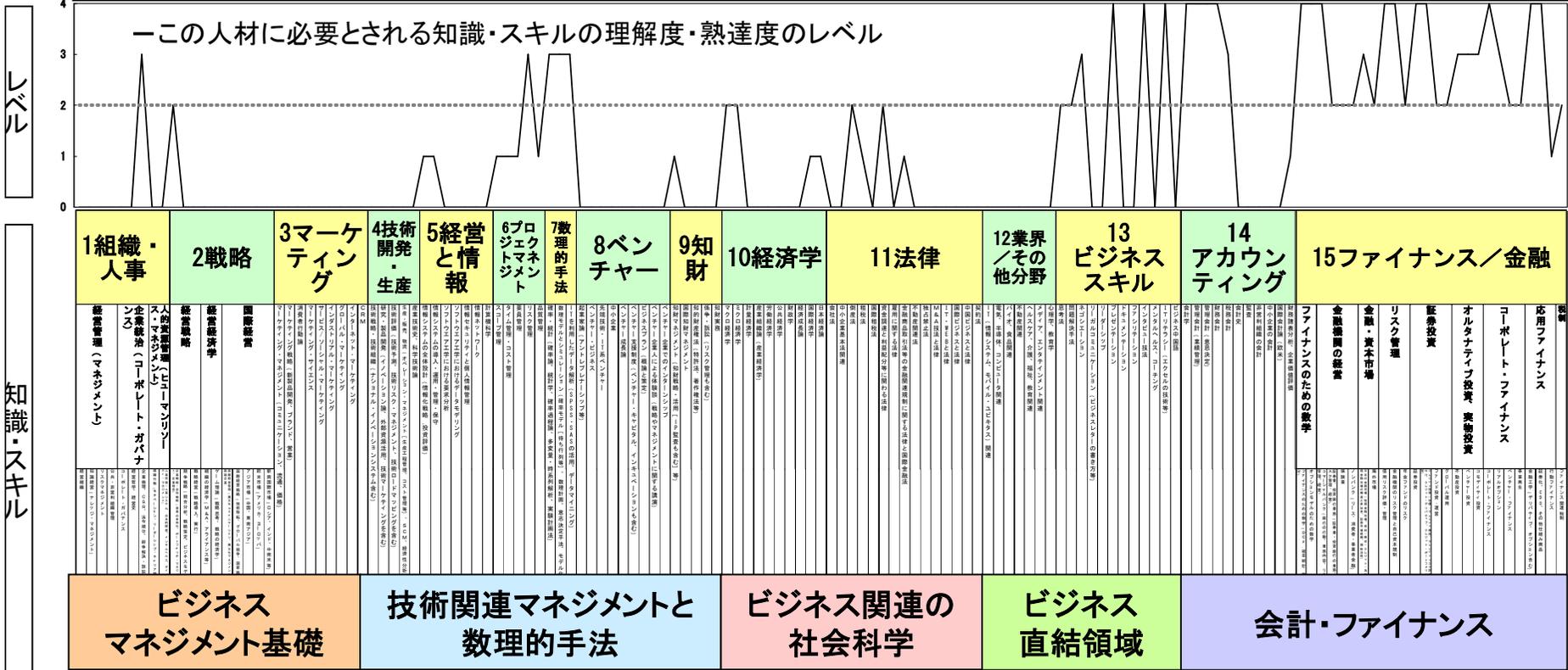
企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

金融会社							
投資ファンド		投資銀行系		資産運用系	商業銀行系		商品開発
投資ファンド(ベンチャーキャピタル、プライベート・エクイティ)	不動産投資ファンド	投資銀行業務(ストラクチャードファイナンス業務も含む)	グローバル・マーケット業務(個人富裕層ビジネスも含む)	資産運用ビジネス	商業銀行業務と証券業務	ノンバンク(消費者金融、リースほか)	商品開発
						ミドルオフィス	商品開発



「リスクマネジメント」人材



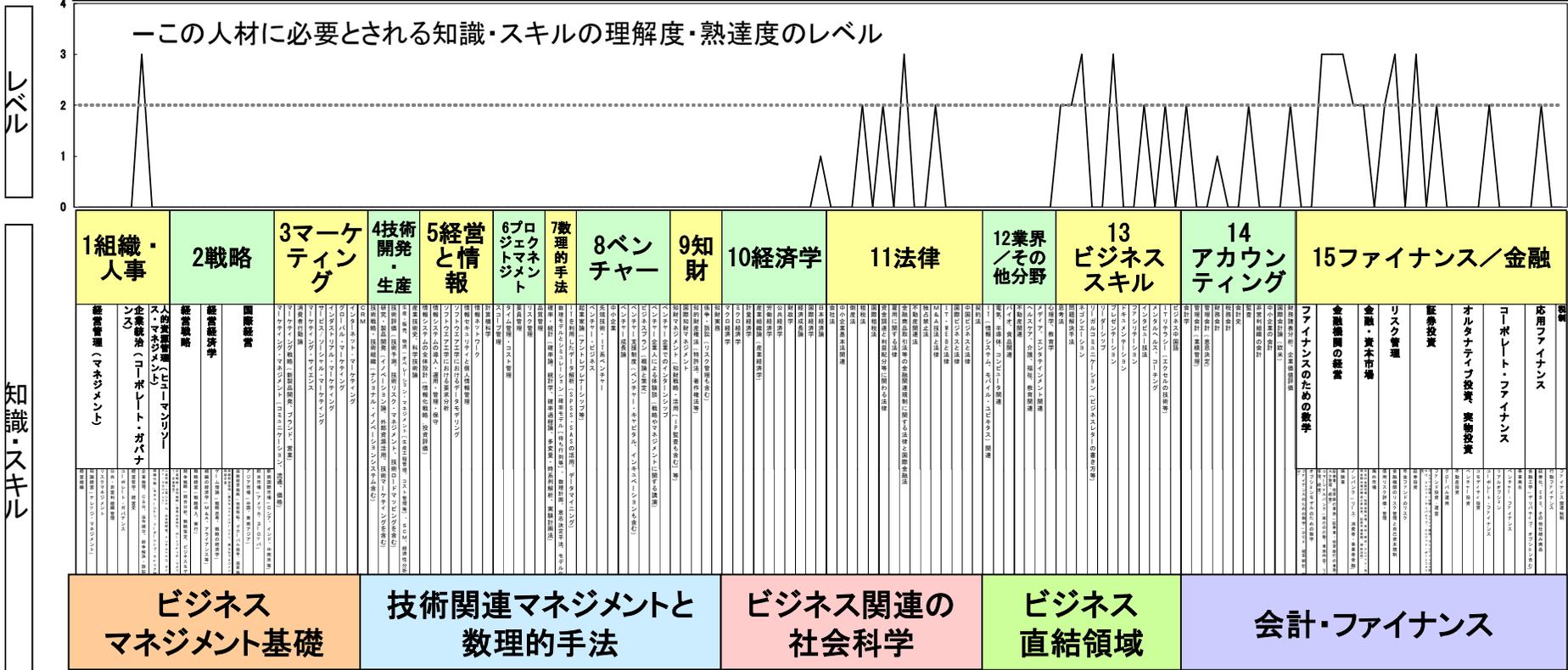
企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

金融会社							
投資ファンド		投資銀行系		資産運用系	商業銀行系		商品開発
投資ファンド(ベンチャーキャピタル、プライベート・エクイティ)	不動産投資ファンド	投資銀行業務(ストラクチャードファイナンス業務も含む)	グローバル・マーケット業務(個人富裕層ビジネスも含む)	資産運用ビジネス	商業銀行業務と証券業務	ノンバンク(消費者金融、リースほか)	商品開発
						ミドルオフィス	商品開発



「コンプライアンス」人材



企業がビジネススクールに供給を期待する

48人材毎に求められる知識・スキルとその理解度・熟達度を示す人材像プロフィール

金融会社							
投資ファンド		投資銀行系		資産運用系	商業銀行系		商品開発
投資ファンド(ベンチャーキャピタル、プライベート・エクイティ)	不動産投資ファンド	投資銀行業務(ストラクチャードファイナンス業務も含む)	グローバル・マーケット業務(個人富裕層ビジネスも含む)	資産運用ビジネス	商業銀行業務と証券業務	ノンバンク(消費者金融、リースほか)	商品開発
						ミドルオフィス	商品開発



「金融機関の財務企画」人材

