

出張講座のご案内 (1日コース)

調達部門のご担当者を対象にした各種調達業務の基礎を学ぶ研修を、調達業務改革コンサルタントが貴社に伺い、貴社内で開催いたします。

No.	講座名	区分	対象		
			若手	中堅	管理職
1	調達基礎研修	基礎	●		
2	調達コスト低減	業務	●	●	●
3	外注管理とアウトソーシング	業務	●	●	●
4	外資系グローバル企業の購買部門で20年間コスト削減を達成したソーシング手法	業務	●	●	●
5	事例で学ぶ「開発購買」	業務	●	●	●
6	「原価」をトコトン考える！コストテーブルそして、コストダウン	業務	●	●	●
7	調達交渉術	業務	●	●	●
8	調達部門のための原価企画	業務	△	●	●
9	調達システムの構築と実践	業務改革	△	●	●
10	調達業務改革	業務改革	△	●	●
11	調達 V E	業務改革	△	●	●
12	人材と組織のマネジメント	マネジメント		●	●
13	調達戦略策定	戦略		●	●

※最少開催人数は10名です。(10名未満での開催を希望される方は別途ご相談下さい。)

※教材(テキスト)費は受講料に含まれます。

※参加人数多数の場合、教材一式の配送とその送料が発生する場合がございます。

※講師の交通費、宿泊費(遠方の場合)は別途ご請求させていただきます。

※講師との事前打合せを要する講座カスタマイズにつきましては、カスタマイズ料を別途ご請求させていただきます。

お問合せ・お申し込みはこちら

<http://fukuharaii.com/bps/>

調達ビジネススクール

検索

出張講座

1

調達基礎研修

～調達マインドと調達基本業務～

「戦力になる人材をスピーディに育てたい。」OJT（オンジョブトレーニング）で、上司が時間を掛けて新人を指導し育てる時代が終わった。今、調達現場では配属1年目から自ら考え、自ら調べ、自ら行動することが新入社員にも求められている。しかしながら、新入社員はこれまでの受け身の教育スタイルから脱却できず、「上司が指導してくれないので業務が進まない」、また新任者も「周りが忙しいそうにしているので聞きにくい」など、現場では調達業務の習得で、多くの課題が発生している。本講座は、調達パーソンとしての基本マインドと調達業務を進める上で必要な基本知識を習得し、自発的・自責的に行動し、即戦力となる調達人材を育成することを目的としている。本講座は3部構成となっており、それぞれ以下のような内容となっています。

1. 調達マインド（調達パーソンに必要な“基本マインド”を講義と演習で習得）
2. 調達業務の基本知識（調達業務を遂行する上で必要な“基本知識”を講義と演習で習得）
3. 調達何でも相談（今困っていることをその場で解決する）

講義時間	10:00～17:00（昼食休憩1H）
会場	貴社または貴社ご指定の研修会場
講師	福原 政則 （株式会社福原イノベーション研究所 代表取締役社長兼CEO）
受講料	1名：43,200円 ※最少開催人数は10名です。 ※受講料にはテキスト代・消費税が含まれています。 ※講師の交通費、宿泊費（遠方の場合）は別途ご請求させていただきます。
受講対象者	調達関連部門の新入社員あるいは他部門からの新任者の方
プログラム	<ol style="list-style-type: none"> 1. 調達パーソンとしての基本マインド <ol style="list-style-type: none"> (1) 顧客本位 (2) 目的思考 (3) 創造思考 (4) チーム活動 (5) 価値向上（効率向上） 2. 調達基本業務 <ol style="list-style-type: none"> (1) 報告・連絡・相談 (2) 業務のPDCAサイクル (3) 調達業務プロセス (4) サプライヤ選定 (5) 購買価格の決め方 (6) 購買契約と事務手続き (7) 購買関連法規 (8) 品質確保の手法 (9) コスト低減の手法 (10) 納期確保の手法 (11) 調達交渉術 3. 調達業務の演習（グループワーク） 4. 『調達何でも相談～即解決、即実行～』

お問合せ・お申し込みはこちら

<http://fukuharaii.com/bps/>

調達ビジネススクール

検索

出張講座

2

調達コスト低減

～『製造に貢献する調達』から『収益に貢献する調達』へ～

「もう手は尽くした。これ以上のコスト低減アイデアはない。」調達部門だけでコスト低減アイデアを考えていても新たなアイデアは生まれず、社内の設計や製造部門、また社外のサプライヤと連携し、コスト低減アイデア出しを行う企業が増加している。しかしながら、「新しいコスト低減アイデアが考えられない」、「開発購買が形骸化している」「コスト低減施策がうまく進まない」など、現場では多くの課題が発生している。本講座では、先進企業の事例を紹介し、今現場で起こっている調達コスト低減活動の課題と解決策について学んで頂きます。調達コストを低減するには何をどのように進めればよいか、簡単なフレームをご紹介します、新たな調達コスト低減施策をワークショップ形式で考えて頂きます。調達コスト低減活動の新たな切口の発見に役立ちます。

講義時間	10:00～17:00 (昼食休憩 1H)
会場	貴社または貴社ご指定の研修会場
講師	福原 政則 (株式会社福原イノベーション研究所 代表取締役社長兼CEO)
受講料	1名: 43,200円 ※最少開催人数は10名です。 ※受講料にはテキスト代・消費税が含まれています。 ※講師の交通費、宿泊費(遠方の場合)は別途ご請求させていただきます。
受講対象者	調達やVE、原価企画、開発購買およびその関連部門の管理職および担当者の方
プログラム	<ol style="list-style-type: none"> 調達コスト低減の目的 <ol style="list-style-type: none"> 調達環境の変化 ～製造に貢献する調達から収益に貢献する調達へ～ 調達コスト低減による企業利益の向上 ～10%の調達コスト低減は販売数倍増に相当～ 収益に貢献する調達部門 ～ドーナツ型+菱形型業務～ 調達コスト低減の課題とあるべき姿 先進企業における調達コスト低減事例 <ol style="list-style-type: none"> データ指向購買～調達ビッグデータ視点～ 開発購買～製品開発上流視点～ 戦略購買～全社視点～ グローバル調達エンジニアリング～世界最適エンジニアリング視点～ 調達コスト低減の進め方 <ol style="list-style-type: none"> 調達コストの現状分析 (ABC分析) コスト要因分析 (コスト要因分析図) 目標設定 (原価企画) 調達コスト低減活動の実行計画 (アクションプラン表) 調達コスト低減の評価方法 (コストの動態管理と成果報告) 調達コスト低減技法 (集中集約購買、標準化 等) 明日から実践できる『16の調達コスト低減アイデアチェックリスト』 新たな調達コスト低減施策の立案の演習 (グループワーク) 『調達何でも相談～即解決、即実行～』

お問合せ・お申し込みはこちら

<http://fukuharaii.com/bps/>

調達ビジネススクール

検索

Fii Fukuhara
Innovation
Institute, J. Ltd

株式会社福原イノベーション研究所

〒108-6028 東京都港区港南2-15-1品川インターシティA棟28階

TEL: 03-6717-4190 MAIL: info@fukuaraii.com URL: <http://fukuharaii.com/>

出張講座
3

外注管理とアウトソーシング

～企業競争力強化ための人と業務の最適化～

「もっと経営資源を効率化しないと、競合企業に勝てない。」企業競争力向上のために、経営資源をこれまで以上に有効活用することが求められている。そのために、社員を付加価値の高いコア業務に集中させ、部門の一部を外部企業に委託する企業が増加している。しかしながら、「コストが下がらない」、「納期が守られない」、「不具合が発生する」、「業務が見えなくなる」など多くの課題が発生しています。本講座では、先進企業の外注管理とアウトソーシングの事例を紹介し、今現場で起こっている外注管理やアウトソーシングの課題と解決策について学んで頂きます。製品やサービスの差別化、品質向上・コスト低減・納期短縮、高度な業務にはどうすればよいか、技術・生産能力・業務能力の補充などのために、どのような外注管理やアウトソーシングが必要かを習得して頂きます。外注管理、アウトソーシング、生産管理、コスト低減活動、人の再配置による企業再構築の新たな切口の発見に役立ちます。

講義時間	10:00～17:00 (昼食休憩 1H)
会場	貴社または貴社ご指定の研修会場
講師	福原 政則 (株式会社福原イノベーション研究所 代表取締役社長兼CEO)
受講料	1名: 43,200円 ※最少開催人数は10名です。 ※受講料にはテキスト代・消費税が含まれています。 ※講師の交通費、宿泊費(遠方の場合)は別途ご請求させていただきます。
受講対象者	外注管理、調達、資材、企画、海外調達、SCM、製造、生産技術、構造設計の各担当者および管理職の方におすすめです。
プログラム	<ol style="list-style-type: none"> 1. 外注・アウトソーシングの環境変化 2. 外注・アウトソーシングの課題とあるべき姿 3. 先進企業における外注管理とアウトソーシング事例 <ol style="list-style-type: none"> (1) 外注化政策 (2) パートナーシップ戦略 (3) サイマルテニアス・エンジニアリング (4) 外注評価システム (5) アウトソーシング化 4. 外注管理とアウトソーシング～企業競争力強化ための人と業務の最適化～ <ol style="list-style-type: none"> (1) 外注化・アウトソーシングと購買の相違点 (2) 外注・アウトソーシングの利用の目的 (3) 部品支給方式 (4) 外注先およびアウトソーシング先の評価 (5) 外注・アウトソーシング企業への指導・育成 (6) 外注単価査定 5. 明日から実践できる『調達コスト低減アイデアチェックリスト』 6. 外注・アウトソーシング戦略策定の演習(グループワーク) 7. 『調達何でも相談～即解決、即実行～』

お問合せ・お申し込みはこちら

<http://fukuharaii.com/bps/>

調達ビジネススクール

検索

出張講座
4

外資系グローバル企業の購買部門で20年間 コスト削減を達成したソーシング手法

購買部門は、原材料、資材、サービスなどを競争力のある取引条件で確実に調達することが求められます。購買業務は、ソーシング (sourcing)、発注管理 (procurement)、在庫管理 (inventory)の3つに分けることができますが、どれも欠けても競争力のある取引条件で確実に調達することはできません。しかし、ある統計によれば米国の製造業における購買職の従業員比率は4%であるのに対し、日本では2%とされています。このため、日々の発注管理と在庫管理にフォーカスせざるを得ず、ソーシングが手薄になりがちで、「時間がないので根拠なき値引き要求を行っている。」「交渉のアイデアがなく、機械的に入札を行っている。」「コスト削減の目標値の設定に悩んでいる。」「サプライヤからの値上げ要求の妥当性を検証できずに受け入れてしまっている。」という悩みをお持ちです。

本講座は、ソーシングを行うための基本的な知識を整理し理解を深め、私が行ってきた実際の案件を用いてソーシングの演習を行っていただきます。それにより自社でのソーシングに前向きに取り組んでいただくことをゴールに設定しております。

講義時間	10:00~16:00 (昼食休憩 1H)
会場	貴社または貴社ご指定の研修会場
講師	パーソル株式会社 (購買に特化したコンサルティング会社) 三宅 毅
受講料	別途ご相談
受講対象者	日系企業 (特に製造業) にお勤めで、ソーシングを体系的に学びたい購買担当者、自分のソーシングに行き詰まり感を感じている購買担当者、購買力を強化したい購買部門の管理職の方におすすめです。
プログラム	<ol style="list-style-type: none"> グローバル企業のコスト削減目標値の設定と考え方 <ol style="list-style-type: none"> 強いソーシングを行うための基本5原則 前年より安く買うことが目的ではない!? ～日本企業のコスト削減目標の大きな誤り～ 企業タイプ別コスト削減目標の立て方 ～HardとAvoidanceとは～ ソーシングを支える購買理論 <ol style="list-style-type: none"> コスト削減の方法は4つしかない 交渉・入札だけじゃない ～ソーシングのNIML理論～ グローバル企業では当たり前 ～購買SWOT分析～ 私が実践する交渉・入札の秘伝ツール サプライヤの協力を引き出す私の“おもてなし術” 【事例演習】前年までゼロ回答だった案件での交渉・入札の手法 原価予測 (should cost) を用いたソーシング <ol style="list-style-type: none"> 混同しがちな査定と原価予測 原価予測がコスト削減率に大きな差をつけるメカニズム 原価予測があれば交渉をWin-Winにできる 1社見積りみの案件こそコスト削減のビックチャンスである 【事例演習】特定のサプライヤからしか買えないものを交渉する

お問合せ・お申し込みはこちら

<http://fukuharaii.com/bps/>

調達ビジネススクール

検索 

出張講座
5

事例で学ぶ「開発購買」

開発段階で目標原価を事前保証する「原価企画」では、目標設定から目標管理を主に論じられることが多く、目標の達成方法については、個人のスキルや経験に頼り、情報がブラックボックス化されています。溢れるばかりの外部情報から有用な情報を素早くキャッチし、有効情報に育て上げることが、「開発購買」の役割であり、これが「原価企画」の原動力となります。本講座では、講師の経験と成功事例を踏まえて開発購買の進め方を紹介します。

講義時間	10:00～17:00 (昼食休憩 1H)
会場	貴社または貴社ご指定の研修会場
講師	坂本 幸一 (KS バリュー・コンサルティング 代表)
受講料	1名: 43,200円 ※最少開催人数は10名です。 ※受講料にはテキスト代・消費税が含まれています。 ※講師の交通費、宿泊費(遠方の場合)は別途ご請求させていただきます。
受講対象者	調達やVE、原価企画、開発購買、開発設計者、生産技術者およびその関連部門の管理職および担当者の方におすすめです。
プログラム	<ol style="list-style-type: none"> 「原価企画」「開発購買」とは 「開発購買」がなぜ必要なのか? <ol style="list-style-type: none"> VEプロジェクトは間欠泉 情報の育て方(タイムマシーンを持つ/発言の文化/仕事の可視化) 「どこでもドア」を持ったスーパーマンが地球(会社)を救う! 事例研究 <ol style="list-style-type: none"> 点から線、そして面へ コスト査定ブラックボックスをなくす 情報は目の前を素通り テアダウン会場はあちらこちらに 新技術、新製法は「3現主義」で極める 「開発購買」に求められる機能とは?(グループワーク) グループワーク成果発表 『調達何でも相談』 まとめ

お問合せ・お申し込みはこちら

<http://fukuharaii.com/bps/>

調達ビジネススクール

検索

出張講座
6

「原価」をトコトン考える

コストテーブル そして、コストダウン

「原価」について真剣に考えたことがありますか？
 職場の仲間と「原価」について議論をしたことがありますか？
 経理から教えられた原価を鵜呑みにしていませんか？
 コストテーブルはありますか？間違ったコストテーブルを作っていませんか？
 加工品（社内、外注）だけを査定していませんか？
 たくさんの外部購入部品がブラックボックス化していませんか？

本講座では、原価について今一度理解を深め、実際にコストテーブルを作り、そこからコストダウンをどう進めるか、またコストテーブルの間違い探し、そして購入部品のコストテーブル作りへのチャレンジなどの演習を通して、「攻める原価」意識を身に付けて頂くことを目指します。

講義時間	10:00~17:00 (昼食休憩 1H)
会場	貴社または貴社ご指定の研修会場
講師	坂本 幸一 (KS バリュー・コンサルティング 代表)
受講料	1名: 43,200円 ※最少開催人数は10名です。 ※受講料にはテキスト代・消費税が含まれています。 ※講師の交通費、宿泊費(遠方の場合)は別途ご請求させていただきます。
受講対象者	調達やVE、原価企画、開発購買、開発設計者、生産技術者およびその関連部門の管理職および担当者の方におすすめです。
プログラム	1. 原価の構造 2. 売上高と利益 (1) 利益の変化を読む (2) 損益分岐点/限界利益 (3) 財務会計/管理会計 (全部原価計算/直接原価計算) 3. 原価の管理 (1) 原価維持管理とコストダウン (2) コスト査定、評価法 4. コストテーブル、そして コストダウン (1) コストテーブルの作り方 (2) コストダウンへの展開 5. 課題演習(グループワーク) (1) コストテーブル作成演習 (2) 購入部品のコストテーブルに挑戦 6. 『調達何でも相談』 7. まとめ

お問合せ・お申し込みはこちら

<http://fukuharaii.com/bps/>

調達ビジネススクール

検索

出張講座

7

調達交渉術

～交渉が苦手な調達パーソンのための交渉しない術～

「経験と勘で交渉する時代は終わった。」

サプライヤや社内の関連部署など、あらゆる利害関係者との対立を解消する交渉が調達業務では日々行われています。交渉が得意な人は、交渉の戦略を考え、準備し、相手との関係を良好にしながら、ほとんど話し合わなくても、相手との間の問題を解決に導いていきます。

本研修では、交渉が苦手な調達パーソンが、交渉の達人のノウハウを知ること、交渉のための対話をあまりしなくても、WIN-WINの合意を得ることができる交渉術を説明します。社内外の調整役のプロとして位置づけられる調達パーソンにとって、交渉術はこれからますます必要です。また交渉力は調達部門に最も期待される能力でもあります。

講師は本社や事業部の調達部門で、調達交渉経験が豊富なコンサルタントが事例を交えて、分かり易く解説します。調達担当者やマネージャー、交渉業務担当者の方にお勧めです。

講義時間	10:00～17:00 (昼食休憩 1H)						
会場	貴社または貴社ご指定の研修会場						
講師	福原 政則 (株式会社福原イノベーション研究所 代表取締役社長兼CEO)						
受講料	1名: 43,200円 ※最少開催人数は10名です。 ※受講料にはテキスト代・消費税が含まれています。 ※講師の交通費、宿泊費(遠方の場合)は別途ご請求させていただきます。						
受講対象者	調達・購買担当者およびマネージャー、交渉業務担当者の方にお勧めです。						
プログラム	<ol style="list-style-type: none"> 調達環境の変化～多様化する調達交渉～ 調達交渉の問題とあるべき姿～交渉せず、WIN-WIN合意へ～ 先進企業における調達交渉事例 <ol style="list-style-type: none"> 『交渉の基本』～価格は自社で、納期はサプライヤで～ 『価格値上げ交渉』～真の要求は～ 『価格値下げ交渉』～WIN-WINの関係構築～ 『品質交渉』～数値管理～ 調達交渉術 <ol style="list-style-type: none"> 価格交渉の基本～準備と実践～ 納期交渉の基本～準備と実践～ 品質交渉の基本～準備と実践～ 交渉しないための分析ツール <table border="0"> <tr> <td>(1) 分析ツールの作成ステップ</td> <td>(2) 品質分析</td> </tr> <tr> <td>(3) コスト(価格)分析</td> <td>(4) 納期分析</td> </tr> <tr> <td></td> <td>(5) 企業分析</td> </tr> </table> 調達交渉戦略策定の演習(グループワーク) 『調達何でも相談～即解決、即実行～』 	(1) 分析ツールの作成ステップ	(2) 品質分析	(3) コスト(価格)分析	(4) 納期分析		(5) 企業分析
(1) 分析ツールの作成ステップ	(2) 品質分析						
(3) コスト(価格)分析	(4) 納期分析						
	(5) 企業分析						

お問合せ・お申し込みはこちら

<http://fukuharaii.com/bps/>

調達ビジネススクール

検索

出張講座
8

調達部門のための原価企画

コスト競争力の強い新製品を開発するために、上流段階でコストを作り込むことの重要性が広く認識され、多くの企業が原価企画に取り組んでいます。この原価企画の取り組みで最も重要な役割を果たすのが調達部門です。

本研修では、原価企画活動の先進企業の事例を紹介し、原価企画活動における調達部門の役割や効果的な進め方、原価企画ツール、技法、推進体制などを分かり易く説明します。

講師は原価企画プロジェクト統括責任者や原価企画システム開発などの実務と原価企画コンサルティングの経験が豊富なコンサルタントが事例を交えて、分かり易く解説します。原価企画活動で調達部門が何をすべきかの理解を深めることに役立ちます。原価企画担当者やマネージャー、原価管理担当者の方にお勧めです。

講義時間	10:00～17:00 (昼食休憩 1H)
会場	貴社または貴社ご指定の研修会場
講師	福原 政則 (株式会社福原イノベーション研究所 代表取締役社長兼CEO)
受講料	1名: 43,200円 ※最少開催人数は10名です。 ※受講料にはテキスト代・消費税が含まれています。 ※講師の交通費、宿泊費(遠方の場合)は別途ご請求させていただきます。
受講対象者	原価企画担当者およびマネージャー、原価管理担当者の方にお勧めです。
プログラム	<ol style="list-style-type: none"> 1. 原価企画とは～利益戦略～ 2. 先進企業の原価企画事例 3. 原価企画の進め方と調達の役割 <ol style="list-style-type: none"> (1) コンセプト創造 (2) 売価設定 (3) 目標原価設定 (4) 目標原価達成活動 4. 原価企画ツール～コスト・デザイン・システム～ <ol style="list-style-type: none"> (1) コストテーブルの作り方 (2) 原価見積システム (3) コンフィグレータ 5. 原価企画技法 <ol style="list-style-type: none"> (1) バリュー・エンジニアリング (2) テアダウン (3) ベンチマーキング (4) 標準化 (バラエティ・リダクション) 6. 原価企画推進体制 7. 演習 (グループワーク) 8. 『調達何でも相談～即解決、即実行～』

お問合せ・お申し込みはこちら

<http://fukuharaii.com/bps/>

調達ビジネススクール

検索

出張講座

9

調達システムの構築と実践

～『決められたモノを買う調達』から『買うモノを決める調達』へ～

「もっと調達業務を効率的に進めたい」、今まさに調達部門の業務が付加価値の高い業務へと大きくシフトすることが求められている。従来の「決められたモノを買う調達」から「買うモノを決める調達」へと。そのため、従来業務をいかに効率良くシステム化するか、情報システム部門と連携し、電子調達（ICTを活用した調達）に取り組んでいる企業が増加している。しかしながら、「調達業務のシステム化が困難」、「調達コスト低減につながらない」など、現場では多くの課題が発生している。本講座では、先進企業の電子調達事例を紹介し、今現場で起こっている調達業務の効率化のためのシステムの課題と解決策、システムの構築手法とコスト低減効果の出し方を習得して頂きます。電子調達や調達システム開発の新たな切口の発見に役立ちます。

講義時間	10：00～17：00（昼食休憩1H）
会場	貴社または貴社ご指定の研修会場
講師	福原 政則 （株式会社福原イノベーション研究所 代表取締役社長兼CEO）
受講料	1名：43,200円 ※最少開催人数は10名です。 ※受講料にはテキスト代・消費税が含まれています。 ※講師の交通費、宿泊費（遠方の場合）は別途ご請求させていただきます。
受講対象者	調達部門および情報システム部門のご担当者から管理者の方にお薦めです。
プログラム	1. 調達システム構築の目的 2. 調達システムの課題とあるべき姿 3. 先進企業における調達システム事例 4. 調達システム構築手法 （1）コスト・デザイン・システム（コスト査定テーブル） （2）集中集約購買システム （3）リバース・オークション 5. 調達システム構築演習（グループワーク） 6. 『調達何でも相談～即解決、即実行～』

お問合せ・お申し込みはこちら

<http://fukuharaii.com/bps/>

調達ビジネススクール

検索

Fii
Fukuhara
Innovation
Institute, J. Ltd

株式会社福原イノベーション研究所

〒108-6028 東京都港区港南2-15-1品川インターシティA棟28階

TEL: 03-6717-4190

MAIL: info@fukuaraii.com

URL: <http://fukuharaii.com/>

出張講座
10

調達業務改革

～調達業務の効率化と調達部門の価値向上～

コンピューター技術による自動化によって10年後に「消える職業」「なくなる仕事」が発生するというオックスフォード大学教授の論文が一時期話題になりました。調達部門も例外ではなく、既にルーチン化された作業は自動化やアウトソーシング（外部への業務委託）が加速しています。更にビッグデータの処理ができるようになった現在では、ルーチン化できないと思われていた仕事もルーチン化することが可能になりつつあります。調達部門は、まさに組織の生き残りを考える転換期にあります。事業活動に貢献する付加価値の高い創造的な調達業務が求められ、そのために何をすべきかを考える力が必要になってきます。本講座では、先進企業の調達業務改革について学び、調達改革の進め方や調達部門の価値の向上を、演習を通じて習得することを目標とします。

講義時間	10:00～17:00（昼食休憩1H）
会場	貴社または貴社ご指定の研修会場
講師	福原 政則 （株式会社福原イノベーション研究所 代表取締役社長兼CEO）
受講料	1名：43,200円 ※最少開催人数は10名です。 ※受講料にはテキスト代・消費税が含まれています。 ※講師の交通費、宿泊費（遠方の場合）は別途ご請求させていただきます。
受講対象者	調達の企画、管理部門、経営企画部門の管理職や担当者の方におすす めです。
プログラム	<ol style="list-style-type: none"> 1. 調達環境変化と調達部門のあるべき姿 2. 先進企業の調達改革事例 <ul style="list-style-type: none"> ・ 3つのSと調達業務の電子化 ・ データ指向購買 ・ 開発購買 3. 調達改革 <ol style="list-style-type: none"> (1) 調達システム構築と実践 <ul style="list-style-type: none"> ・ バラエティ・リダクション理論 ・ 簡易版集中購買システムの構築 4. 調達改革演習（グループワーク） <ol style="list-style-type: none"> (1) 環境分析 (2) コンセプト作り (3) 調達改革案の作成 5. 『調達何でも相談～即解決、即実行～』

お問合せ・お申し込みはこちら

<http://fukuharaii.com/bps/>

調達ビジネススクール

検索

出張講座
11

調達VE

～「決められたモノを買う調達」から「買うモノを提案する調達」へ～

「調達部門から買うモノを提案して欲しい。」
 現在、他部門から調達部門へ最も期待されることは、事業収益に貢献する外部資源の有効活用である。つまり、事業収益に貢献する買うモノを提案して欲しいということである。本講座では、先進企業のVE（バリュー・エンジニアリング）事例を紹介し、今現場で使っているVE手法を学んで頂きます。調達VEをどのように進めればよいか、簡単なフレームをご紹介し、新たな調達VEをワークショップ形式で考えて頂きます。調達コスト低減や調達の様々な提案活動の新たな切口の発見に役立ちます。

講義時間	10:00～17:00（昼食休憩1H）
会場	貴社または貴社ご指定の研修会場
講師	福原 政則 （株式会社福原イノベーション研究所 代表取締役社長兼CEO）
受講料	1名：43,200円 ※最少開催人数は10名です。 ※受講料にはテキスト代・消費税が含まれています。 ※講師の交通費、宿泊費（遠方の場合）は別途ご請求させていただきます。
受講対象者	VEおよび部品調達の担当者および管理者の方にお勧めです。
プログラム	<ol style="list-style-type: none"> 1. 調達VEの目的 <ol style="list-style-type: none"> （1）調達環境の変化 （2）調達VEによる企業利益の向上 （3）収益に貢献する調達部門 2. 調達VEの課題とあるべき姿 3. 先進企業における調達VE事例 4. 調達VEの進め方 5. 明日から実践できる『16の調達VEアイデアチェックリスト』 6. 新たな調達VE施策立案の演習（グループワーク） 7. 『調達お悩み相談～即解決、即実行～』

お問合せ・お申し込みはこちら

<http://fukuharaii.com/bps/>

調達ビジネススクール

検索

出張講座
12

人材と組織のマネジメント

～調達マネージャーに必要な知識～

「マネジメントできないマネージャーが増えている。」自身も担当業務を持ったプレイングマネージャーや幅広い領域をマネジメントすることが要求されるマネージャーが増加している。しかしながら、現場では「部下の業務管理ができない」、「他部門との連携がうまくできない」など多くの課題が発生している。本講座の目的は、調達を取り巻く環境変化に対応しつつ、様々な経営課題の解決に向けての組織の変革を可能にする調達マネージャーを育成することです。講座の特徴は次の4つです。

- ①組織の経営課題を解決するための実践問題解決理論や具体的なノウハウを学び、部課長としての戦略行動計画案を作成する。
- ②課題分析から本質的な問題点を洗い出し、あるべき姿を体系化する。
- ③目標を達成するためのアイデアの創出と洗練化によって、解決策を立案する。
- ④部課長に必要な問題/課題発見能力、本質洞察力、チームデザイン力、情報収集調査力、アイデア発想力、論理的思考力、ビジョン構築力など実践問題解決力を最大限に高める。

講義時間	10:00～17:00 (昼食休憩1H)
会場	貴社または貴社ご指定の研修会場
講師	福原 政則 (株式会社福原イノベーション研究所 代表取締役社長兼CEO)
受講料	1名: 43,200円 ※最少開催人数は10名です。 ※受講料にはテキスト代・消費税が含まれています。 ※講師の交通費、宿泊費(遠方の場合)は別途ご請求させていただきます。
受講対象者	これから部課長職、主任職などの管理職に昇進する予定の方、またはこれに相当する方にお勧めです。
プログラム	<ol style="list-style-type: none"> 1. 組織力を最大化させる調達マネージャーに必要な10のチカラ (問題/課題発見能力、チームデザイン力、情報収集調査力、ビジョン構築力など) 2. 先進企業の調達マネージャーのご紹介 3. 事前課題テーマの発表 (自己紹介、テーマ選定理由、あるべき姿) 4. 評価シート 5. 実践問題解決手法とマネジメント 6. 組織の課題についてのケーススタディ 7. 課題テーマの解決策立案(グループワーク) 8. 『調達何でも相談～即解決、即実行～』

お問合せ・お申し込みはこちら

<http://fukuharaii.com/bps/>

調達ビジネススクール

検索

出張講座
13

調達戦略策定

～調達部門の中期経営計画および予算資料の作成方法～

【講座のねらい】：先進企業の調達戦略の事例を紹介し、品目別調達戦略や調達方針、調達業務戦略の策定方法について、コスト低減活動や調達業務効率向上の計画立案について学んでいきます。また実際にグループワークで調達戦略を策定することで、調達戦略の構築力を強化させます。

【セミナーのポイント】：本講座は100社以上の製造業・サービス業の調達現場の課題から『調達戦略策定』を取り上げ、先進企業の調達戦略事例、品目別調達戦略や調達方針、調達業務戦略の策定方法について、コスト低減活動や調達業務効率向上の計画立案について学んでいきます。また実際にグループワークで調達戦略を策定することで、調達戦略の構築力を強化させます。誰でも使える簡単な調達戦略策定フレームも紹介します。調達問題分析からコスト低減までの調達戦略の策定、予算作成、調達システム開発等に役立ちます。調達部門の戦略策定担当者、調達マネージャー、購買バイヤ、原価低減関連部門の方にお勧めです。

- ① 現状業務の課題発見シート ② 作業分析シート ③ 機能系統図シート
④ 課題解決整理シート ⑤ 強み分析シート ⑥ 調達戦略策定シート ⑦ コスト低減切口（調達）シート

講義時間	10:00～17:00（昼食休憩1H）
会場	貴社または貴社ご指定の研修会場
講師	福原 政則 （株式会社福原イノベーション研究所 代表取締役社長兼CEO）
受講料	1名：43,200円 ※最少開催人数は10名です。 ※受講料にはテキスト代・消費税が含まれています。 ※講師の交通費、宿泊費（遠方の場合）は別途ご請求させていただきます。
受講対象者	調達部門の戦略策定担当者、調達マネージャー、調達担当者、コスト低減、業務管理の方にお勧めです。
プログラム	<ol style="list-style-type: none"> 1. 調達環境の変化～10%の調達コスト低減は販売数倍増に相当～ 2. 調達部門の課題とあるべき姿～収益に貢献する調達：ドーナツ+菱形型～ 3. 先進企業における調達戦略事例 <ol style="list-style-type: none"> (1) データ指向購買～調達ビッグデータ視点～ (2) 開発購買～製品開発上流視点～ (3) 戦略購買～全社視点～ (4) グローバル調達エンジニアリング～世界最適エンジニアリング視点～ 4. フロントローディング戦略～製品の上流段階への調達リソースの先行投入～ <ol style="list-style-type: none"> (1) 『決められたモノを買う調達』から『買うモノを決める調達』へ (2) 環境分析、コストテーブル作成、標準化、集中購買、調達VE、調達戦略策定 5. 明日から実践できる『16の調達コスト低減アイデアチェックリスト』 6. 調達戦略策定の演習（グループワーク） 7. 『調達何でも相談～即解決、即実行～』

お問合せ・お申し込みはこちら

<http://fukuharaii.com/bps/>

調達ビジネススクール

検索