

オンライン
開催

調達ビジネススクール春期集中講座 ご案内

調達ビジネススクールにおいてご依頼の多い調達部門向け人気講座をオンライン開催いたします。春期集中講座限定の特別価格でご提供しておりますので、この機会にぜひご参加ください。

No.	開催日時	講座名
1	2025年3月5日（水） 10:00-17:00	調達・資材・購買の基本
2	2025年3月7日（金） 10:00-17:00	調達交渉術
3	2025年3月12日（水） 10:00-17:00	調達コスト低減
4	2025年3月14日（金） 10:00-17:00	開発調達
5	2025年3月19日（水） 10:00-17:00	調達戦略
6	2025年3月21日（金） 10:00-17:00	サプライチェーンマネジメント

特典1

特別価格

通常価格：46,200円（税込）

1講座・1人あたり

44,000円（税込）

特典2

書籍
プレゼント

調達
資材
購買

の基本

コスト・納期は変動する！

講師

福原イノベーション研究所
代表取締役社長兼CEO

福原 政則

- 米国V E協会認定
国際バリューストランスラント
- 日本V E協会
V E活用支援アドバイザー



お申込みから研修受講までの流れ

1 お申込み

お申込みフォームからお申し込みください。



2 ご請求

お申込みから2営業日以内にご請求書をメールでお送りいたします。



3 お支払

受講料のお振込みをお願いいたします。

お振込期限：2025/2/28



4 特典発送

お振込みを確認後、3月より特典の書籍を発送いたします。



5 テキスト送付

研修のご案内とテキストをメールでお送りします。



テキストイメージ

6 受講環境整備

オンラインで受講できるお部屋とパソコンのご準備をお願いいたします。



カメラoff
参加可

7 研修参加

Microsoft Teamsで研修を開催いたします。研修のご案内に記載のURLをクリックしてご参加ください。

注意事項

特典の書籍プレゼントは複数講座を受講される場合でもお1人様1冊までとなります。

Fii Fukuoka Innovation Institute, 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@fukuharaii.com URL: https://fukuharaii.com/

本件問合せ先： 調達ビジネススクール事務局 苅谷 (nkariya@fukuharaii.com)

調達・資材・購買の基本

～部品や原材料不足時代に打ち勝つために調達業務～

- ・「今の時代に合った買い方を知りたい」
- ・「コスト（購入価格）を低減したい」
- ・「購入品の納期遅延や品質問題を改善したい」
- ・「売上や利益の向上に貢献したい」

本研修では、部品や原材料の不足と価格高騰の時代であっても、企業が持続的な成長と利益を確保するために、調達・資材・購買部門の業務をイチからわかりやすく丁寧に解説します。調達・資材・購買部門の業務は、製品の製造と利益を作り出すために、適正な外部企業から、適正な品質・コスト・納期で、必要な数量の部品や原材料、設備などを購入し、社内に供給することです。今の時代、買い方次第で、購入価格が10分の1にも10倍にもなります。そこで、部品や原材料不足時代に打ち勝つために調達業務プロセス、サプライヤー（取引先）の選定・評価、購入価格の決定、コスト低減、品質管理、納期管理、調達法務、開発調達、リスク管理、調達DXを抜粋し、調達・資材・購買業務の基本について、企業事例やケーススタディを交えて解説します。

開催日時	2025年3月5日（水）10:00～17:00（講義時間：6時間）
開催形式	オンライン開催（Microsoft Teamsを使用します。）
受講料	春期集中講座特別価格 1名：44,000円（税込）
受講対象者	調達業務の基本を学びたい資材・調達・購買担当者にお薦めです。

プログラム

1. 調達・資材・購買部門の重要性
 - (1) 調達・資材・購買部門の役割 ～円滑な製造と利益創出～
 - (2) 新しい調達部門の役割と機能 ～全体最適化購買～
 - (3) 企業利益を作り出す調達部門 ～プロフィットセンター～
2. 調達業務プロセス
 - (1) 調達業務プロセス ～前工程ソーシングと後工程パーチェシング～
 - (2) ソーシングプロセス ～サプライヤーや価格を決定する～
 - (3) パーチェシングプロセス ～発注から検収まで～
 - (4) 海外調達のプロセス ～契約条件に注意～
3. コスト低減
 - (1) コスト低減の考え方
～サプライヤー利益ではなくコストを減らす～
 - (2) 各種コスト低減手法 ～難易度別～
4. 納期管理
 - (1) 納期管理とは？ ～リードタイムと納期の考え方～
 - (2) 納期遅延とリードタイム長期化問題の原因 ～原因を考える～
 - (3) 納期管理の進め方 ～納期厳守とリードタイム短縮～
 - (4) 納期の評価基準指標例 ～納期遅延率と納期遵守率～
 - (5) 納期遵守とリードタイム短縮の施策例
～フォーキャストと確定発注～
 - (6) 納期遅延対策とリードタイム短縮施策 ～リスクマネジメント～
5. 品質管理
 - (1) 品質管理とは？ ～設計品質と適合品質～
 - (2) 品質の評価基準指標例
～不良率、歩留まり、欠品率、不具合率～
 - (3) サプライヤー工場監査 ～三現主義の徹底～
6. 調達法務
 - (1) 法令遵守と社会的責任 ～コンプライアンスとCSR～
 - (2) 調達担当者が知っておくべき代表的な7つの法令
～知らないでは済まされない～
 - (3) 契約関係 ～見積書、基本契約書、秘密保持契約書～
 - (4) 調達三権分立 ～要求元、契約者、検収者の独立～
 - (5) 調達文書 ～持続可能な調達活動の推進のために～
 - (6) 調達トラブル事例とその対策 ～調達三大トラブル～
7. 開発調達
 - (1) 開発調達とは？
～開発上流段階からの仕様とコストの作り込み～
 - (2) 開発調達の進め方と定着化 ～ソーシングプロセスの徹底～
 - (3) 開発調達の問題点
～方針・組織・計画・実施・評価・スキル・情報～
 - (4) 開発調達の定着化 ～7つの問題を解決すること～
 - (5) 開発調達と原価企画
～部品・原材料不足時代の製品利益創出活動～
8. 調達DX
 - (1) 調達DXとは？
～調達業務の効率化のためのデータとデジタル技術の活用～
 - (2) 調達DXの進め方 ～調達ビジョンが重要～
9. 『調達何でも相談～即解決、即実行～』
※ 調達業務に関する疑問・質問に講師がお答えいたします。

※カリキュラムは一部変更する場合がございます。
※お昼休憩は12:00～13:00になります。
※60分から90分ごとに10分の休憩がございます。

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、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。

開催日時	2025年3月7日（金）10:00～17:00（講義時間：6時間）
開催形式	オンライン開催（Microsoft Teamsを使用します。）
受講料	春期集中講座特別価格 1名：44,000円（税込）
受講対象者	調達業務の基本を学びたい資材・調達・購買担当者にお勧めです。
プログラム	<ol style="list-style-type: none">1. 調達環境の変化～多様化する調達交渉～2. 調達交渉の問題とあるべき姿～交渉せず、WIN-WIN合意へ～3. 先進企業における調達交渉事例<ol style="list-style-type: none">（1）『交渉の基本』～価格は自社で、納期はサプライヤで～（2）『価格値上げ交渉』～真の要求は～（3）『価格値下げ交渉』～WIN-WINの関係構築～（4）『品質交渉』～数値管理～4. 調達交渉術<ol style="list-style-type: none">（1）価格交渉の基本～準備と実践～（2）納期交渉の基本～準備と実践～（3）品質交渉の基本～準備と実践～5. 交渉しないための分析ツール<ol style="list-style-type: none">（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6. 調達交渉戦略策定の演習7. 『調達何でも相談～即解決、即実行～』 ※調達業務に関する疑問・質問に講師がお答えいたします。 <p>※カリキュラムは一部変更する場合がございます。 ※お昼休憩は12:00～13:00になります。 ※60分から90分ごとに10分の休憩がございます。</p>

「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ます。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ます。

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考える演習を実施します。調達コスト低減活動の新たな切り口の発見に役立ちます。

開催日時	2025年3月12日（水）10:00～17:00（講義時間：6時間）
開催形式	オンライン開催（Microsoft Teamsを使用します。）
受講料	春期集中講座特別価格 1名：44,000円（税込）
受講対象者	調達やVE、原価企画、開発調達およびその関連部門の管理職および担当者の方にお勧めです。
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">調達環境の変化調達コスト低減による企業利益の向上収益に貢献する調達部門調達コスト低減の課題とあるべき姿<ol style="list-style-type: none">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の問題点調達コスト低減の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">調達戦略事例紹介<ol style="list-style-type: none">データ指向調達開発調達エンジニアリング調達ほか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コスト要因分析目標設定調達コスト低減活動の実行計画（アクションプラン表作成方法）調達コスト低減の評価方法調達コスト低減技法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『調達何でも相談～即解決、即実行～』 ※調達業務に関する疑問・質問に講師がお答えいたします。 <p>※カリキュラムは一部変更する場合がございます。 ※お昼休憩は12:00～13:00になります。 ※60分から90分ごとに10分の休憩がございます。</p>

「開発調達を実施しているが、コスト低減の成果につながらない。」

「開発調達で、調達部門はどのようなことをすれば良いのか？」

現在、企業利益を向上させるために、受動的な調達活動から脱却し、調達部門が開発・設計段階から仕様とコストを作り込む活動に参画する 開発調達を導入する企業が増加しています。しかしながら、コスト低減や 新製品開発に貢献している企業と貢献していない企業が存在します。両者の違いがどこにあるのか？

本講座では、先進企業の開発調達事例を紹介し、今現場で、開発調達の成果が出ている企業の 手法を学びます。そして、個人ワークでは、自社の調達品目で実際に開発調達を体験し 実践力を習得して頂きます。コスト低減や新製品開発への調達部門の役割の新たな切口の発見に役立ちます。

開催日時	2025年3月14日（金） 10:00～17:00（講義時間：6時間）
開催形式	オンライン開催（Microsoft Teamsを使用します。）
受講料	春期集中講座特別価格 1名：44,000円（税込）
受講対象者	開発調達の基本を学びたい方、これから開発調達に取り組み始める方、また、既に取り組んでいるが課題が多く成果が出ないと感じている方にお勧めです。
プログラム	<ol style="list-style-type: none">開発調達とは<ol style="list-style-type: none">開発調達の定義開発調達の必要性開発調達のあるべき姿<ol style="list-style-type: none">開発調達の現状の問題点開発調達のあるべき姿開発調達による企業利益の向上先進企業における開発調達事例収益に貢献する開発調達の進め方<ol style="list-style-type: none">ゴールイメージ全体スケジュール現状把握現状分析サプライヤ調査QCD分析推奨サプライヤ決定（調達戦略立案）情報発信システム化開発調達の効用開発調達活動の定着化<ol style="list-style-type: none">方針を確立する組織を確立する活動を計画する開発調達を実施する実績を評価するスキルを向上する情報を発信する開発調達実践演習『調達何でも相談～即解決、即実行～』 ※調達業務に関する疑問・質問に講師がお答えいたします。 <p>※カリキュラムは一部変更する場合がございます。 ※お昼休憩は12:00～13:00になります。 ※60分から90分ごとに10分の休憩がございます。</p>

企業収益向上のためには、更なる購買コスト低減が必要で、調達部門では品目別調達戦略や調達プロセス戦略の改革に取り組む企業が多い。『根拠の無いお願いネゴ交渉によるコスト低減』から『様々な論理的なコスト低減』へ調達戦略が変わってきています。しかしながら、他社で上手くいっている調達戦略を安易に取り入れても調達コストの低減に繋がりません。他社が上手くいっている真の要因を把握して自社と照らし合わせて、調達戦略を立案していく必要があります。

本研修では、品目別調達戦略や調達プロセス戦略の先進企業事例を紹介し、調達戦略の考え方や策定方法のノウハウを習得して頂きます。調達戦略立案に必要なノウハウと新たな切口の発見に役立ちます。

開催日時	2025年3月19日（水）10:00～17:00（講義時間：6時間）
開催形式	オンライン開催（Microsoft Teamsを使用します。）
受講料	春期集中講座特別価格 1名：44,000円（税込）
受講対象者	調達部門のマネージャー、調達戦略や調達予算の立案業務担当者、ネゴ交渉以外のコスト低減に取り組みたい方、これから調達業務に取り組まれる方にお勧めです。
プログラム	<ol style="list-style-type: none">1. 調達戦略とは2. 調達戦略の問題点とあるべき姿3. 40の調達戦略4. 先進企業における調達戦略事例<ol style="list-style-type: none">(1) 品目別調達戦略(2) 調達プロセス戦略5. 調達戦略立案ステップ<ol style="list-style-type: none">(1) 中期経営計画・予算内容の確認(2) 事業の外部・内部環境分析(3) 調達品目の外部・内部環境分析(4) 目標の設定(5) 品目別調達戦略立案(6) 調達戦略立案者6. 戦略的品目コード設計<ol style="list-style-type: none">(1) 品目コードとは(2) 品目コード設計(3) 品目コードの活用事例7. 調達戦略策定の演習8. 『調達何でも相談～即解決、即実行～』 ※調達業務に関する疑問・質問に講師がお答えいたします。 <p>※カリキュラムは一部変更する場合がございます。 ※お昼休憩は12:00～13:00になります。 ※60分から90分ごとに10分の休憩がございます。</p>

サプライチェーンマネジメント

グローバル化、デジタル化、サプライチェーンの複雑化、サステナビリティなど急速に変化する社会的要請を踏まえ、調達マネージャーには調達環境変化への適用や企業全体の価値向上に貢献することが求められています。

本研修では、調達マネージャーやこれから調達マネージャーになる中堅社員の方々を対象に、製品を供給する流れ（サプライチェーン）と製品に仕様とコストを作り込む流れ（エンジニアリングチェーン）、サプライヤーとの良好な関係構築（サプライヤーリレーションシップ）の3つに関係した調達マネジメントと調達マネジメントの実践時に必要な前提知識やツールとして調達戦略、調達DX、サステナビリティ・CSRを学び、調達マネージャーに求められる調達環境変化への適用や企業全体の価値向上に貢献するための調達マネジメントの知識を習得し、実践的な検討と提案出来る力を養います。社内組織のみならずサプライヤーなど社内外のマネジメントが必要となる皆様のご参加をお待ちしております。

開催日時	2025年3月21日（金）10:00～17:00（講義時間：6時間）
開催形式	オンライン開催（Microsoft Teamsを使用します。）
受講料	春期集中講座特別価格 1名：44,000円（税込）
受講対象者	調達マネージャー、これから調達マネージャーになる中堅社員の方にお薦めです。
プログラム	<ol style="list-style-type: none">1. 調達環境変化2. 自組織の現状課題3. SCMサプライチェーンマネジメント<ol style="list-style-type: none">(1) サプライチェーンマネジメント(2) データ指向調達(3) サプライチェーンリスクとBCP対応4. ECMエンジニアリングチェーンマネジメント<ol style="list-style-type: none">(1) エンジニアリングチェーンマネジメント(2) 開発/マーケティング調達(2) 仕様標準化5. SRMサプライヤーリレーションシップマネジメント<ol style="list-style-type: none">(1) サプライヤーリレーションシップマネジメント(2) 関係性の種類(3) サプライヤーとの協力関係構築方法6. 調達戦略<ol style="list-style-type: none">(1) 戦略的思考の基本フレーム(2) 財務諸表に寄与する戦略7. 調達DX<ol style="list-style-type: none">(1) 調達DX化(2) 調達DX化による成功事例8. サステナビリティとCSR<ol style="list-style-type: none">(1) サステナブル調達とCSR(2) 法令遵守と調達交渉9. 課題解決策立案演習10. 『調達何でも相談～即解決、即実行～』 ※調達業務に関する疑問・質問に講師がお答えいたします。 ※カリキュラムは一部変更する場合がございます。 ※お昼休憩は12:00～13:00になります。 ※60分から90分ごとに10分の休憩がございます。

注意事項

※自然災害等やむを得ない事情により開催中止になる場合があります。

この場合、別途開催日を変更して開催させていただきます。

※オンラインツールはMicrosoft Teamsを使用します。研修当日に不具合等でTeamsが使用できない場合は、Zoom等その他のオンラインツールのご案内を配信いたします。

※研修を録画する場合がございますが、弊社講師の講義部分のみを使用し、受講者様氏名が確認できる画面や受講者様のカメラ映像や音声は一切使用いたしません。

※キャンセル料について

受講料お振込み後のキャンセルにつきましては、下記の通りキャンセル料が発生いたします。

キャンセル時期	キャンセル料
教材テキスト送付前	事務手数料3,000円
教材テキスト送付後	受講料100%

※お申込み後に参加が困難になった場合は、代理の方が参加いただいても構いません。

※弊社は環境負荷低減のためペーパーレス化を推進しております。見積書、請求書、教材ほか弊社からお送りする書面・資料はすべて電子化を実施しておりますので、ご協力の程何卒よろしくお願いいたします。

お問合せ・お申し込みはこちら

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

調達ビジネススクール

検索