

出張講座のご案内

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、貴社内で開催いたします。

No.	講座名	区分	対象		
			新配属	中堅	管理職
1	調達基礎研修	基礎	●		
2	PDCAサイクル	基礎	●	●	●
3	調達・購買管理 基礎講座	基礎	●	●	●
4	品質・納期管理 基礎講座	基礎	●	●	●
5	原価管理 基礎講座	基礎	●	●	●
6	間接材調達 基礎講座	基礎	●	●	●
7	調達コスト低減	業務	●	●	●
8	調達コスト分析	業務	●	●	●
9	外注管理とアウトソーシング	業務	●	●	●
10	サプライヤパートナーシップ	業務	●	●	●
11	事例で学ぶ「開発購買」	業務	●	●	●
12	開発購買	業務	●	●	●
13	「原価」をトコトン考える！	業務	●	●	●
14	調達交渉術	業務	●	●	●
15	グローバル調達	業務	●	●	●
16	新型コロナウイルス感染症拡大 環境下における海外調達戦略	業務	●	●	●
17	調達部門のための原価企画	業務	△	●	●
18	調達システムの構築と実践	業務改革	△	●	●
19	調達業務改革	業務改革	△	●	●
20	調達V E（1日コース）	業務改革	△	●	●
21	調達V E（2日コース）	業務改革	●	●	●
22	SDGs調達	業務改革	●	●	●
23	人材と組織のマネジメント	マネジメント		●	●
24	調達戦略（初級）	戦略	●	●	●
25	調達戦略（上級）	戦略		●	●

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り、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ます。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」「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ます。

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ます。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	6時間										
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：40,000円（税抜）										
受講対象者	・新入社員 ・他部門から調達部門へ新配属の方										
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 <table border="0"> <tr> <td>(1) 報告・連絡・相談</td> <td>(2) 業務のPDCAサイクル</td> </tr> <tr> <td>(3) 調達業務プロセス</td> <td>(4) サプライヤ選定</td> </tr> <tr> <td>(5) 調達価格の決め方</td> <td>(6) 調達契約と事務手続き</td> </tr> <tr> <td>(7) 調達関連法規</td> <td>(8) 品質確保の手法</td> </tr> <tr> <td>(9) コスト低減の手法</td> <td>(10) 納期確保の手法</td> </tr> </table> 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～』 	(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) 調達価格の決め方	(6) 調達契約と事務手続き	(7) 調達関連法規	(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
(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) 調達価格の決め方	(6) 調達契約と事務手続き										
(7) 調達関連法規	(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										

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

出張講座
2

PDCAサイクル

～目標を達成するための購買業務の進め方～

「業務目標が達成できない。計画通り業務が進まない。現行業務が忙しく、新たな活動ができない。」
 仕事ができる人は、業務のPDCA（計画・実行・評価・改善）サイクルを上手く回し、業務目標を達成しています。そして、新しい業務にも積極的にチャレンジし、業務技術を飛躍的に向上させています。PDCAサイクルは、自分の業務を改善し進化させる手法です。

本研修では、PDCAサイクルとは何か、PDCAサイクルの重要性、サイクルが上手く回らない原因は何か、好循環にサイクルを回すためにPDCAの各ステップをどのように進めるのか、購買業務のPDCAサイクルの事例を交えて、分かり易く解説します。業務計画を作成することが苦手な方、業務の優先付けが困難な方、計画通り業務が進まず遅延する方、目標を達成できない方、日々業務で忙殺されている方を対象に、多数のプロジェクトでPDCAサイクルを回している、経験豊富な講師が説明します。またPDCAサイクルの理解を促進するために、マシュマロチャレンジゲームをワークとして取り入れます。調達担当者やマネージャ、プロジェクトメンバやプロジェクトリーダの方にお勧めです。

講義時間	6時間
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：40,000円（税抜）
受講対象者	・調達担当者・マネージャ ・プロジェクトメンバやプロジェクトリーダの方
プログラム	<ol style="list-style-type: none"> 1. PDCAサイクル概要 <ol style="list-style-type: none"> (1) PDCAサイクルとは (2) PDCAサイクルの重要性 (3) PDCAサイクルの問題点とあるべき姿 (4) ミニ演習「業務のPDCAが上手く回っていない原因を考えよう」 2. Plan（計画を立てる） <ol style="list-style-type: none"> (1) Planのポイント (2) 実施手順 (3) 購買予算作成例 (4) ミニ演習「業務のPlanを考えよう」 3. Do（実行する） <ol style="list-style-type: none"> (1) Doのポイント (2) 実施手順 4. Check（評価をする） <ol style="list-style-type: none"> (1) Checkのポイント (2) 実施手順 5. Action（改善を実施する） <ol style="list-style-type: none"> (1) Actionのポイント (2) 実施手順 6. 購買業務のPDCAサイクル例 7. マシュマロチャレンジゲーム（グループワーク） 8. 『調達何でも相談～即解決、即実行～』 9. まとめ

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

出張講座
3

調達・購買管理 基礎講座

「利益に貢献する調達・購買部門になりたい。五輪や万博に向けて購入品のQ・C・Dの悪化が心配。」
2020年の東京オリンピック・パラリンピックや2025年の大阪・関西万博に向けて、需要（買い）が急増し、原材料や部品の品不足や作業者の人員不足による、購入価格や人件費の高騰、納期遅延、品質トラブルなどの調達・購買問題の深刻化が懸念されています。そのため、調達・購買管理の強化による利益の創造と同時に、調達・購買問題の未然防止対策が企業各社にとって重要課題となっています。

調達・購買管理とは、企業利益の創出に貢献するために、最適な取引先（サプライヤ）から最適なモノ・サービスを最適な価格で購入し、最適な納期で納入するための管理のことです。最適な取引先（サプライヤ）の選定・評価や購入品の最適なQ（品質）C（価格）D（納期）を実現し、調達・購買問題を発生させずに、企業利益に貢献させることが調達・購買管理の目的になります。

本研修では、調達・購買管理の基本業務と、企業利益の創出に貢献するための①最適な取引先（サプライヤ）の選定評価方法や②最適な購入品のQ（品質）C（価格）D（納期）の実現方法について、事例を交えて、分かり易く解説します。本社および国内外の事業所で調達・購買管理の実務と管理者経験があり、専門知識が豊富な講師が担当します。

講義時間	6時間
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：40,000円（税抜）
受講対象者	調達・購買部門、開発・設計部門、生産技術・製造部門、VEおよびコスト低減活動事務局の担当者やマネージャの方にお勧めです。
プログラム	<ol style="list-style-type: none"> 1. 調達・購買部門の役割 <ol style="list-style-type: none"> (1) 調達・購買とは (2) 調達・購買部門の役割（責任と権限） (3) 企業利益に貢献する調達・購買 (4) 調達・購買担当者に必要な知識とスキル 2. 調達・購買の基本業務 <ol style="list-style-type: none"> (1) 調達・購買業務プロセス (2) 契約関係 (3) 法令遵守（コンプライアンス） (4) ミニ講座「コンプライアンスについて考えよう」 3. 取引先（サプライヤ）選定・評価 <ol style="list-style-type: none"> (1) サプライヤ選定の進め方 (2) サプライヤ企業分析評価項目 (3) サプライヤ企業評価の考え方 (4) 評価基準 (5) システム化事例『サプライヤ選定システム』 (6) ミニ講座「企業評価基準項目について考えよう」 4. 購入価格の決定 <ol style="list-style-type: none"> (1) 購入価格決定の進め方 (2) 購入価格分析評価項目 (3) 原単位の考え方 (4) 購入価格の査定、評価方法 (5) システム化事例『コストシミュレータ』 (6) ミニ講座「原単位について考えよう」 5. 購入品の最適なQ（品質）C（価格）D（納期）の実現 <ol style="list-style-type: none"> (1) 最適なQ（品質）の実現 (2) 最適なC（価格）の実現 (3) 最適なD（納期）の実現 (4) ミニ講座「QCD交渉について考えよう」 6. 調達・購買トラブル事例とその対策 <ol style="list-style-type: none"> (1) 十分な取引先（サプライヤ）評価をしなかったために起きた事例 (2) 十分な契約書を作成していなかったために起きた事例 (3) 十分な取引先（サプライヤ）管理をしていなかったために起きた事例 7. 調達・購買情報収集とその活用 8. 『調達何でも相談～即解決、即実行～』 9. まとめ

出張講座
4

品質・納期管理

～購入品の最適なQ・Dの実現方法～

「購入品の品質・納期は調達部門の責任である。」

2020年の東京五輪や2025年の大阪・関西万博に向けて、需要（買い）が急増し、原材料や部品、作業者などの不足による購入価格や人件費の高騰、品質トラブル、納期遅延などの問題が深刻化しています。そのため、品質や納期管理の強化による利益の創造と同時に、品質・納期問題の未然防止対策が企業各社にとって重要課題となっています。

品質・納期管理とは、企業利益の創出に貢献するために、最適な品質や最適な納期で、最適な取引先（サプライヤ）からモノ・サービスを購入するための管理のことです。最適な取引先（サプライヤ）の選定・評価や購入品の最適なQ（品質）やD（納期）を実現し、品質・納期問題を発生させずに、企業利益に貢献させることが品質・納期管理の目的になります。

本研修では、品質・納期管理の基本業務と、企業利益に貢献するための最適な購入品のQ（品質）とD（納期）の実現方法について、事例を交えて、分かり易く解説します。本社および国内外の事業所で品質・納期管理の実務と管理者経験があり、専門知識が豊富な講師が担当します。調達・購買部門、開発・設計部門、品質部門、製造部門、VEおよびコスト低減活動事務局の担当者やマネージャの方にお勧めです。

講義時間	6時間
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：40,000円（税抜）
受講対象者	開発・設計部門、品質部門、製造部門の担当者やマネージャ、VEおよび改善活動事務局の方にお勧めです。
プログラム	<p>【Ⅰ 品質管理】</p> <p>1. 品質管理とは 2. 購入品の品質管理の現状の問題点 3. 購入品の品質管理のあるべき姿</p> <p>4. 購入品の品質管理の進め方 (1) 新規購入品の場合 (2) 継続購入品の場合</p> <p>5. 品質評価基準指標</p> <p>6. 購入品不良低減のための5M管理 (1) Material（材料・部品）管理 (2) Machine（設備・機械）管理 (3) Man（作業者）管理 (4) Method（作業手順）管理 (5) Measurement（検査・測定）管理</p> <p>7. 品質問題解決のためのQC7つ道具</p> <p>8. 企業利益に貢献するための最適な購入品のQ（品質）の実現方法</p> <p>【Ⅱ 納期管理】</p> <p>1. 納期管理とは 2. 購入品の納期管理の現状の問題点 3. 購入品の納期管理のあるべき姿</p> <p>4. 購入品の納期管理の進め方 (1) 納期遅延の現状把握と分析 (2) 改善課題抽出 (3) 対策立案・検討 (4) 対策案実施・効果確認</p> <p>5. 納期評価基準指標</p> <p>6. 購入品納期短縮のための施策 (1) フォーキャスト (2) VMI（Vendor Managed Inventory） (3) ジャストインタイム（かんぱん方式）</p> <p>7. 企業利益に貢献するための最適な購入品のD（納期）の実現方法</p> <p>【Ⅲ まとめ】</p> <p>8. 『調達何でも相談～即解決、即実行～』 9. まとめ</p>

出張講座
5

原価管理 基礎講座

「企業利益につながる原価管理がしたい。コスト低減の手法を知りたい。」

企業利益は「利益＝売上－原価」の式で計算されます。利益を生み出す構造としては、売上の拡大と原価の低減があります。売上に伸び悩む中、確実に利益を上げるためには、原価低減により原価構造を改善していく必要があります。この活動が「原価管理」です。「原価」は製造部門や経理・管理部門だけではなく、研究開発・設計部門、調達・購買部門、営業部門、総務部門など、企業活動に関わるすべての部門の社員が意識しなければ企業利益には大きく貢献できません。品目別に原価目標（標準原価）を設定し、実際原価を把握して、原価差異や原価の内訳を分析し、改善するという「原価管理のPDCAサイクル」を確立すると、企業利益の最大化や事業の取捨選択などの経営判断や日々の業務の優先順位に「原価管理」は活用できます。

本研修では、「原価管理とは何か」という基本的なところから、利益はどのように創造されるのか、今現場で使っている原価（コスト）分析手法やコスト低減手法など、企業利益に貢献する原価管理を習得して頂きます。誰でも簡単に原価管理やコスト低減アイデアが創出できるように丁寧に指導致します。また原価企画や標準化設計、コンカレントエンジニアリング、原価管理システムなどの原価管理の事例も説明します。原価（コスト）低減アイデアの新たな切口の発見にも役立ちます。本社および国内外の事業所で原価管理の実務と管理者経験があり、専門知識が豊富な講師が担当します。

講義時間	6時間
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：40,000円（税抜）
受講対象者	原価管理部門、調達・購買部門、開発・設計部門、生産技術・製造部門、VEおよびコスト低減活動事務局の担当者やマネージャの方にお薦めです。
プログラム	<ol style="list-style-type: none"> 原価管理とは～原価管理の必要性を知る～ （1）原価管理とは （2）利益創造 原価の基礎知識～原価の用語と分類を知る～ （1）原価とは （2）総原価・製造原価・売上原価 （3）原価の分類 （4）直接費と間接費 （5）変動費と固定費 （6）財務会計と管理会計 原価計算～原価の計算方法を知る～ （1）原価計算の目的 （2）原価計算の種類 （3）原材料費の計算方法 （4）加工費の計算方法 （5）損益分岐点の計算方法 （6）限界利益 原価管理の進め方～原価管理の進め方を知る～ （1）原価企画～目標原価（標準原価）の設定～ （2）原価統制（コストコントロール）～原価差異分析～ （3）原価低減～原材料費・加工費・経費等の削減～ 原価分析～コストの構造化と原単位を知る～ （1）コスト分析の進め方 （2）コストテーブル 原価低減～コスト低減手法を知る～ （1）原価企画 （2）標準化設計 （3）コンカレントエンジニアリング （4）原価管理システム 原価管理の演習（グループワーク）～コスト低減施策を考えよう～ 『調達何でも相談～即解決、即実行～』 まとめ

出張講座
6

間接材調達 基礎講座

「間接材は、予算と実績しか把握されていない。」

製品の原価に直接影響しない間接材は、各部門や事業所ごとの判断に任せられている場合が多く、予算の範囲内であれば、担当者がコストをあまり重視せず、サプライヤから好みの品を選ぶことが多い。この管理の不徹底によって、高値で買う価格上のムダや業務プロセス上のムダが発生し、すべての企業の共通課題になっています。そのため、多くの企業で間接材コスト低減や業務効率向上施策が取り組まれています。

また間接材は、種類も多く、事務用品や実験器具、設備など仕様も複雑で、専門的なモノやサービスまであります。これら調達時の情報は担当者がバラバラに管理し一元化できていない場合が多く、実態把握が困難な状況になっています。そのため、「何から着手していいのかわからない」「どのように進めていけばいいのかわからない」「対象品目が多過ぎる」など、現場では間接材調達業務で、多くの問題や課題が発生しています。

本研修では、間接材調達の基本と、間接材コスト低減のための①調達分析（支出分析）や②調達戦略、③ソーシング、④システムについて、事例を交えて、分かり易く解説します。またグループワークで、間接材コスト低減施策を立案します。本社および国内外の事業所で間接材コスト低減の実務と管理者経験があり、専門知識が豊富な講師が担当します。間接材調達担当者およびコスト低減活動事務局の担当者やマネージャの方にお勧めです。

講義時間	6時間
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：40,000円（税抜）
受講対象者	間接材調達およびコスト低減活動事務局の担当者やマネージャの方にお勧めです。
プログラム	<ol style="list-style-type: none"> 1. はじめに 2. 間接材とは 3. 間接材調達業務 <ol style="list-style-type: none"> (1) 調達分析（支出分析） (2) 調達戦略 (3) ソーシング 4. 間接材コスト低減の進め方 <ol style="list-style-type: none"> (1) 対象品目選定 (2) チーム編成 (3) 対象品目の調達環境分析 (4) 対象品目の調達戦略立案 5. 間接材コスト低減の定着化 <ol style="list-style-type: none"> (1) 方針を確立する (2) 組織を確立する (3) 活動を計画する (4) 活動をマネジメントする (5) 実績を評価する (6) スキルを向上する（教育） (7) 仕組みをつくる (8) 情報を発信する 6. 間接材調達の問題点 7. 間接材調達のあるべき姿 8. 間接材コスト低減事例 <ol style="list-style-type: none"> (1) 品目別間接材コスト低減事例（ご要望の品目に対応します。） (2) 間接材調達効率化のためのシステム化 <ol style="list-style-type: none"> ①リバースオークション ②コストシミュレータ ③集中集約購買システム (3) 企業収益をV字回復させた間接材コスト削減プロジェクト 9. 間接材コスト低減施策立案演習（グループワーク） 10. 『調達何でも相談～即解決、即実行～』 11. まとめ

出張講座
7

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り口の発見に役立ちます。

講義時間	6時間
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：40,000円(税抜)
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 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(40事例) <ol style="list-style-type: none"> ①データ指向購買 ②開発購買 ③エンジニアリング購買ほか 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(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

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

調達ビジネススクール

検索

出張講座
8

調達コスト分析

「この価格が本当に妥当なのか、分からない。購入品の最安値が分からない。」
価格の妥当性を判断するためには、対象品目の価格の基準を持つことが必要です。コストの構造化や原単位、コストドライバー（コスト要因）、価格基準の作成方法を知ることによって、コスト分析力は強化できます。

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コスト分析の問題と課題、その解決策について学んで頂きます。コスト分析の新たな切り口の発見に役立ちます。

見積書査定業務のご担当者、コストテーブル・コストシミュレータの開発者、ネゴ交渉以外のコスト低減に取り組みたい方、これから購買業務に取り組まれる方にお薦めの講座です。

講義時間	6時間
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：40,000円（税抜）
受講対象者	調達部門および調達業務システム開発のご担当者から管理者の方にお薦めです。
プログラム	<ol style="list-style-type: none"> 1. はじめに <ol style="list-style-type: none"> (1) 調達コスト分析の肝 2. 調達コスト分析とは <ol style="list-style-type: none"> (1) 調達コスト分析の定義 (2) 調達コスト分析の必要性 3. コスト分析の現状の問題点 4. コスト分析のあるべき姿 5. コスト分析の進め方 <ol style="list-style-type: none"> (1) コスト分析の目的 (2) コスト分類の種類 (3) コスト分析方法 6. コスト（購入価格）決定のステップ 7. 見積価格査定 8. あるべきコスト（購入価格）算出方法 9. 先進企業におけるコスト（購入価格）分析事例 <ol style="list-style-type: none"> (1) コストシミュレータ (2) コストデザインシステム (3) コストテーブル 10. コスト分析演習（グループワーク） 11. 『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。 12. まとめ

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

出張講座
9

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ます。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ます。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	6時間
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：40,000円（税抜）
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
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

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

調達ビジネススクール

検索

出張講座
10

サプライヤパートナーシップ

～WIN-WIN関係の構築～

「サプライヤとの連携が必要なことは分かるが、どのように連携すれば良いか分からない。」調達部門だけで、購入品や業務委託の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、社内の研究開発・設計・製造各部門や社外のサプライヤと連携し、コスト低減アイデア出しをする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出てこない」、「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、サプライヤと共存共栄の関係性（サプライヤパートナーシップ）をどのように構築するかについて、事例を交えて分かりやすく説明します。サプライヤパートナーシップを構築するためには何をどのように進めればよいかをご紹介します。実際に現行サプライヤとのパートナーシップの構築をワークショップ形式で考えて頂きます。サプライヤとの連携強化の新たな切り口の発見に役立ちます。

講義時間	6時間
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：40,000円（税抜）
受講対象者	調達・購買担当者やマネージャの方にお薦めです。
プログラム	<ol style="list-style-type: none"> 1. サプライヤパートナーシップとは 2. サプライヤパートナーシップの問題点 3. サプライヤパートナーシップのあるべき姿 4. サプライヤパートナーシップの進め方 <ol style="list-style-type: none"> (1) WIN-WINの考え方 (2) サプライヤパートナーシップのステップ 5. サプライヤパートナーシップ強化施策 <ol style="list-style-type: none"> (1) 品目別専門者会議 (2) ビジネスミーティング (3) サプライヤ製品説明会 (4) サプライヤ検索システム (5) サプライヤ集約システム (6) サプライヤ監査 6. 先進企業におけるサプライヤパートナーシップ事例 7. サプライヤパートナーシップの演習（グループワーク） 8. 『調達何でも相談～即解決、即実行～』 9. まとめ

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

出張講座
11

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	6時間
会場	貴社または貴社ご指定の研修会場
講師	坂本 幸一（K S バリュー・コンサルティング 代表）
受講料	1名：40,000円（税抜）
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"> 1. 「原価企画」「開発購買」とは 2. 「開発購買」がなぜ必要なのか？ <ol style="list-style-type: none"> (1) VEプロジェクトは間欠泉 (2) 情報の育て方（タイムマシーンを持とう/発言の文化/仕事の可視化） (3) 「どこでもドア」を持ったスーパーマンが地球（会社）を救う！ 3. 事例研究 <ol style="list-style-type: none"> (1) 点から線、そして面へ (2) コスト査定ブラックボックスをなくす (3) 情報は目の前を素通り (4) テアダウン会場はあちらこちらに (5) 新技術、新製法は「3現主義」で極める 4. 「開発購買」に求められる機能とは？（グループワーク） 5. グループワーク成果発表 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

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

調達ビジネススクール

検索

出張講座
12

開発購買

～利益創出部門として機能する仕組み作り～

「開発購買を実施しているが、コスト低減の成果につながらない。」
 「開発購買で、購買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、受動的な購買活動から脱却し、購買部門が開発・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購買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。両者の違いはどこにあるのか？

本講座では、先進企業の開発購買事例を紹介し、今現場で、開発購買の成果が出ている企業の手法を学んで頂きます。そして、グループワークでは、自社の購買品目で実際に開発購買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購買部門の役割の新たな切口の発見に役立ちます。

講義時間	6時間
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：40,000円 (税抜)
受講対象者	開発購買の基本を学びたい方、これから開発購買に取り組まれる方、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など
プログラム	<ol style="list-style-type: none"> 1. 開発購買とは <ul style="list-style-type: none"> (1) 開発購買の定義 (2) 開発購買の必要性 2. 開発購買のあるべき姿 <ul style="list-style-type: none"> (1) 開発購買の現状の問題点 (2) 開発購買のあるべき姿 (3) 開発購買による企業利益の向上 3. 先進企業における開発購買事例 4. 収益に貢献する開発購買の進め方 <ul style="list-style-type: none"> (1) ゴールイメージ (2) 全体スケジュール (3) 現状把握 (4) 現状分析 (5) サプライヤ調査 (6) QCD分析 (7) 推奨サプライヤ決定 (購買戦略立案) (8) 情報発信 (9) システム化 (10) 開発購買の効用 5. 開発購買活動の定着化 <ul style="list-style-type: none"> (1) 方針を確立する (2) 組織を確立する (3) 活動を計画する (4) 開発購買を実施する (5) 実績を評価する (6) スキルを向上する (7) 情報を発信する 6. 開発購買実践演習 (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

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

調達ビジネススクール

検索

出張講座
13

「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	6時間
会場	貴社または貴社ご指定の研修会場
講師	坂本 幸一（K S バリュー・コンサルティング 代表）
受講料	1名：40,000円（税抜）
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てです。
プログラム	<ol style="list-style-type: none"> 1. 原価の構造 2. 売上高と利益 <ol style="list-style-type: none"> (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 <ol style="list-style-type: none"> (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 <ol style="list-style-type: none"> (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） <ol style="list-style-type: none"> (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

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

調達ビジネススクール

検索

出張講座
14

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	6時間
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：40,000円（税抜）
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 <ol style="list-style-type: none"> 分析ツールの作成ステップ 品質分析 コスト（価格）分析 納期分析 企業分析 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～』

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

出張講座
15

グローバル調達

～世界最適調達～

「世界市場で勝つためには、更なるコスト競争力の強化が必要である。」
製品のコスト競争力を強化させるために、グローバルな視点で、世界中の最適なサプライヤから生産に必要な原材料や部品材料を調達する、『グローバル調達』に多くの企業が取り組んでいます。

本研修では、グローバル調達の知識や効果的な進め方、リスク・トラブル対応などを説明します。海外集中集約購買プロジェクトリーダとして実務と経験が豊富な講師が事例を交えて、分かり易く解説します。グローバル調達は何をすべきかの理解を深めることに役立ちます。

講義時間	6時間
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：40,000円（税抜）
受講対象者	調達・購買担当者やマネージャ、海外生産管理担当者の方にお薦めです。
プログラム	<ol style="list-style-type: none"> 1. グローバル調達とは 2. グローバル調達の問題点 3. グローバル調達のあるべき姿 4. グローバル調達の進め方 <ol style="list-style-type: none"> (1) ゴールイメージ (2) 対象選定 (3) プロジェクトチーム結成 (4) 活動計画 (5) 現状把握 (6) 現状分析 (7) 仮説設定 (8) サプライヤ調査 (9) QCD分析 (10) 推奨サプライヤ決定（調達戦略立案） (11) 情報発信 (12) 開発購買の効果 5. グローバル調達の定着化 <ol style="list-style-type: none"> (1) 方針を確立する (2) 組織を確立する (3) 活動を計画する (4) 活動をマネジメントする (5) 実績を評価する (6) スキルを向上する（教育） (7) 仕組みをつくる (8) 情報を発信する 6. 海外でのサプライヤ開拓方法 7. 海外サプライヤ向け購入仕様書 8. 海外サプライヤ向け見積書（契約条件） 9. 海外サプライヤのコスト分析 10. 海外サプライヤ向け交渉術 11. グローバル調達のリスク・トラブル対応 12. グローバル調達の演習（グループワーク） 13. 『調達何でも相談～即解決、即実行～』 14. まとめ

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

出張講座
16

新型コロナウイルス感染症拡大環境下における 海外調達戦略

新型コロナウイルス感染症の世界的な感染拡大に伴い、海外調達部材の納期遅延や納期未定により、自社工場の生産稼働を停止する企業も出ています。しかしながら、市場のグローバル化が加速し、コスト競争力強化や現地生産・現地調達などが加速する中、海外調達は企業にとって、今後も必要です。

講師は2002～2003年に起きたSARSの感染拡大時の海外調達の反省から、平時のBCP（事業継続計画）対応を踏まえた海外調達の重要性を考え、次の4点に取り組んできました。

- （1）サプライヤ管理の強化（サプライヤ戦略マップ策定）、
- （2）社内管理の強化（部材と製品の標準化設計）、
- （3）開発購買と集中集約購買のグローバル展開（QCD向上対策）、
- （4）情報発信の強化（問題・市況・サプライヤ・コストの見える化）。

本研修では、海外調達の基礎から感染拡大環境下での海外調達の推進策と各種トラブル対応策まで、事例を交えて分かりやすく解説します。

講義時間	6時間
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：40,000円（税抜）
受講対象者	海外調達、海外生産、サプライチェーン部門および海外事業部門、製品開発の担当者およびマネージャーの方
プログラム	<p>はじめに</p> <ul style="list-style-type: none"> （1）世界の新型コロナウイルス感染状況と海外調達の現況 （2）SARS感染拡大（2002～2003年）時の反省と対策 <p>1. 海外調達とは</p> <ul style="list-style-type: none"> （1）企業活動における海外調達 （2）海外調達のメリットとデメリット （3）海外調達の取引形態（直接と間接） <p>2. 海外調達の業務プロセス</p> <ul style="list-style-type: none"> （1）海外調達業務全体フロー （2）ソーシングプロセス （3）パーチェシングプロセス <p>3. 海外調達の問題点とあるべき姿</p> <ul style="list-style-type: none"> （1）調達環境の変化 （2）海外調達の問題点 （3）海外調達方針 （4）海外調達組織（IPO） （5）海外調達計画 （6）海外調達活動 （7）海外調達評価指標 （8）海外調達人材育成 （9）情報発信 <p>4. 平時からのBCP（事業継続計画）対応を踏まえた海外調達戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> （1）サプライヤ管理の強化 （2）社内管理の強化 （3）開発購買と集中集約購買のグローバル展開 （4）情報発信の強化 <p>5. 新型コロナウイルス感染環境下における海外調達の推進策とトラブル対応策</p> <ul style="list-style-type: none"> （1）海外調達業務レベル別の現状調査・把握と問題抽出 （2）海外調達業務レベル別の解決策立案と実行 （3）新型コロナウイルス感染環境下の海外調達トラブル事例と対応策 <p>6. グループワーク</p> <p>7. 『調達何でも相談～即解決、即実行～』</p> <p>8. まとめ</p>

出張講座
17

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薦めです。

講義時間	6時間
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 : 40,000円 (税抜)
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
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

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

調達ビジネススクール

検索

出張講座
18

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ます。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ます。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ます。

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	6時間
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：40,000円（税抜）
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
プログラム	<ol style="list-style-type: none"> 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 <ol style="list-style-type: none"> (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

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

調達ビジネススクール

検索

出張講座
19

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	6時間
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：40,000円（税抜）
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
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

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

調達ビジネススクール

検索

Fii Fukuhara
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@fukuaraii.com URL: <https://fukuharaii.com/>

出張講座
20

調達VE（1日コース）

～「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に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す。すなわち、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す。本講座では、先進企業の調達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。VEの基本的な考え方や手法が調達業務にどのように活用できるか、また調達購入品にVEをどのように適用するか、図表や簡単なフレームをご紹介します。調達VEをワークショップ形式で習得して頂きます。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	6時間
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：40,000円（税抜）
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"> VE（バリュー・エンジニアリング）とは <ol style="list-style-type: none"> 本研修の学習範囲 VEとは VEと他の管理技法の違い 企業にとってのVEの必要性 VE基礎 VEの定義 VEの基本原則 VE実施手順 調達VEの目的 <ol style="list-style-type: none"> 調達VEに取り組む目的 調達VEによる企業利益向上 調達VEの対象 調達VE活用の問題点 調達VE活用体制のあるべき姿 先進企業における調達VE事例 <ol style="list-style-type: none"> 「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 データ指向購買 コストデザインシステム 調達エンジニアリング 共同VE 収益に貢献する調達VEの進め方 <ol style="list-style-type: none"> 調達VE推進体制の構築方法 『調達何でも相談～即解決、即実行～』 新たな調達VE施策立案の演習（グループワーク）

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

出張講座
21

調達V E（2日コース）

～V Eリーダー認定試験受験資格取得対象講座～

V E（バリュー・エンジニアリング）は、調達部門から生まれた管理技術です。本講座では、V E手法の基礎を中心に、V Eの基本的な考え方や手法が調達業務にどのように活用できるか、また調達購入品にV Eをどのように適用するか、事例とグループワークを通じて習得して頂きます。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。

本講座は、V Eリーダー認定試験（公益社団法人日本V E協会認定）の受験資格となる12時間以上のV E研修となります。2日間の受講で、受験資格が得られます。V Eリーダー資格取得を通じて、次世代の調達リーダーを育成します。

講義時間	12時間	
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：80,000円（税抜）	
受講対象者	調達部門の方	
プログラム	1日目	1. V E（バリュー・エンジニアリング）とは 2. 調達V Eの目的 3. 先進企業における調達V E事例 4. 収益に貢献する調達V Eの進め方 5. グループワークⅠ
	2日目	6. グループワークⅡ 7. V E L本試験対策 8. 『調達何でも相談～即解決、即実行～』 9. 新たな調達V E施策立案の演習（グループワーク） 10. まとめ 11. 修了証授与式
受講特典	①本講座は、V Eリーダー認定試験の受験資格取得対象講座となります。本講座の修了者は、V Eリーダー認定試験受験資格を付与されます。 ②初心者向けV Eテキスト「新・V Eの基本」と試験対策テキスト「V E L試験らくらく暗記ドリル」を差し上げます。	

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

出張講座
22

SDGs 調達

「SDGsを調達業務の中にどのように取り入れれば良いか分からない。」

SDGsとは、Sustainable Development Goalsを略したもので、2015年に190を超える国連加盟国によって採択されスタートした、「持続可能な開発目標」のことです。持続可能な地球環境・資源、人類社会を実現するための17のゴール・169のターゲットから構成されています。2030年までの世界のあるべき姿を示しています。現在、企業各社は、このSDGsを世界中のステークホルダー（利害関係者）との共通言語として活用し、企業活動の中に取り入れています。そして、この活動が企業評価にもなりつつあります。

そのため、調達部門でも、「パートナーシップで目標を達成しよう」や「つくる責任、つかう責任」、「働きがいも、経済成長も」、「質の高い教育をみんなに」などのSDGsテーマの達成に向けて、調達活動を進める企業が増加してきました。しかしながら、調達方針や調達品のQ（品質）・C（コスト）・D（納期）の最適化、調達コスト低減、調達人材育成などと、SDGsをどのように関連させるのか分からない、何をKPI（重要業績評価指標）にすれば良いか分からないなどの問題や課題が発生しています。

本研修では、SDGsの17のゴール・169のターゲット内容、SDGs調達のための①現状把握や②目標設定、③目標達成活動、④情報発信について、事例を交えて、分かり易く解説します。またグループワークで、SDGs調達戦略を立案します。SDGs調達の専門知識が豊富な講師が担当します。調達企画管理およびSDGs、CSR担当者やマネージャの方にお勧めです。

講義時間	6時間
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：40,000円（税抜）
受講対象者	調達企画管理およびSDGs、CSR担当者やマネージャの方
プログラム	<ol style="list-style-type: none"> 1. はじめに 2. SDGsとは <ol style="list-style-type: none"> (1) なぜSDGsに取り組む企業が増えているか (2) 17のゴール (3) 169のターゲット 3. SDGs調達の進め方 <ol style="list-style-type: none"> (1) SDGsを理解する (2) 優先課題を決定する（現状把握） (3) 目標を設定する (4) 目標達成活動に取り組む（計画・組織づくり・実行評価） (5) 情報発信する（成果報告） 4. SDGs調達の定着化 <ol style="list-style-type: none"> (1) 方針を確立する (2) 組織を確立する (3) 活動を計画する (4) 活動をマネジメントする (5) 実績を評価する (6) スキルを向上する（教育） (7) 仕組みをつくる (8) 情報を発信する 5. 各企業のSDGs調達事例 6. SDGs調達戦略の立案演習（グループワーク） 7. 『調達何でも相談～即解決、即実行～』 8. まとめ

出張講座
23

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ます。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ます。本講座では、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します。

講義時間	6時間
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：40,000円(税抜)
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
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～』
講座特徴	<ol style="list-style-type: none"> 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します。 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します。 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します。 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

出張講座
24

調達戦略（初級）

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、購買部門では品目別購買戦略や購買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』へ購買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購買戦略を安易に取り入れても購買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、購買戦略を立案していく必要があります。

本研修では、品目別購買戦略や購買プロセス戦略の先進企業事例を紹介し、購買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。購買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。

講義時間	6時間
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：40,000円（税抜）
受講対象者	<ul style="list-style-type: none"> ・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
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（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

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

調達ビジネススクール

検索

出張講座
25

調達戦略（上級）

～調達部門の中期計画および予算資料の作成方法～

品目別調達戦略や調達方針、調達業務戦略の策定方法、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び、調達戦略の構築力を身に付けます。本講座は、調達部門の中期経営計画または予算資料の作成演習を中心した実践講座となります。

講義時間	6時間
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：40,000円（税抜）
受講対象者	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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
プログラム	<ol style="list-style-type: none"> 1. 調達環境の変化 2. 調達部門の課題とあるべき姿 3. 調達部門の中期計画および予算資料の作成方法 4. 人材育成計画 5. 先進企業における中期計画および予算資料事例 6. 調達予算資料作成演習（グループワーク） 7. 『調達何でも相談～即解決、即実行～』 8. まとめ

※本講座は演習を中心とした講座となります。調達戦略（初級）講座を受講された方、もしくは同等の知識を有する方が対象となります。

お問合せ・お申し込みはこちら

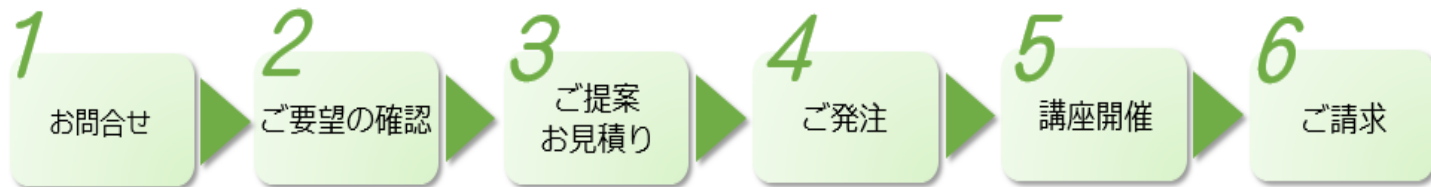
<https://fukuharaii.com/bps/>

調達ビジネススクール

検索

出張講座開催までの流れ

お問合せから講座開催までの流れは下記の通りです。



1. お問合せ	お問合せフォームより講座テーマ、人数、日時、場所などご検討内容をご連絡ください。
2. ご要望の確認	お問合せ内容、カスタマイズの確認をさせていただきます。
3. ご提案・御見積	ご要望に基づき、研修プログラムと御見積書をお送りいたします。
4. ご発注	発注書をメールにてお送りいたします。
5. 講座開催	①研修準備手順書をお送りいたします。 ②講座開催日の1週間前にテキストを納品いたします。 ③貴社もしくは貴社ご指定の会場にて講座を開催いたします。
6. ご請求	講座開催後、御請求書をお送りいたします。 ※お振込み期限は講座終了日の翌月末日です。

※教材はデータで納品いたします。

※教材印刷をご希望の方は、1部1,000円（税抜）で承ります。

（分割配送、複数拠点への配送は、別途送料が発生いたします。）

※開催会場は、貴社内会場または貴社ご指定の外部研修会場となります。貴社にて会場の手配をお願いいたします。

※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。

※既定の講義時間を超える場合は、カスタマイズ料（テキスト追加費用・講義延長料ほか）を別途ご請求させていただきます。

※講師の出張費（交通費・宿泊費ほか）は別途ご請求させていただきます。

※自然災害等やむを得ない事情により、当日開催中止になる場合があります。

この場合、別途開催日変更のご相談をさせていただきます。

中止または受講振替に伴う交通費や宿泊費、その他個人的損害について、

弊社では責任を負いかねます。予めご了承ください。

※ご発注後のキャンセルにつきましては、研修準備費用等の実費相当額を申し受けます。

※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、提案書、請求書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

出張講座オプションサービス

研修開催目的やご都合に応じて各種オプションサービスをお選びいただけます。

No	サービス	価格（税抜）	詳細
1	教材印刷 代行	1部1,000円	教材は電子データによる納品となりますが、紙教材をご希望の方は、印刷・会場への配送を承ります。教材の分割配送、複数拠点への配送は、別途送料・手配料が発生いたします。
2	事務局 代行	1名100,000円/日～	研修開催当日の受講者受付、進行、写真撮影、受講者アンケート、業務連絡、会場原状復帰など研修事務局業務の代行を承ります。

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 