

オンライン
開催

調達ビジネススクール 2026年度公開講座

書籍
プレゼント



2026年5月29日
までのお申込みで
書籍をお送りします。

早期お申込み特典

調達ビジネススクール2026年度公開講座では、調達業務の基本を学ぶ「調達・資材・購買の基本」「海外調達実務基礎講座」、調達業務で欠かせない「調達交渉術」、調達組織に最も期待される「調達コスト低減」研修を開催いたします。皆様のご参加をお待ちしております。

調達・資材・購買の基本

基本業務をイチから学ぶ

開催日：2026年5月18日(月)10:00 -17:00
2026年10月2日(金)10:00 -17:00

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

開催日：2026年6月23日(火)10:00 -17:00
2026年9月02日(火)10:00 -17:00

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

開催日：2026年07月28日(火)10:00 -17:00
2026年10月27日(火)10:00 -17:00
2026年11月17日(火)10:00 -17:00

初心者のための

海外調達実務基礎講座

開催日：2026年09月08日(火)13:00 -16:00
2026年12月22日(火)13:00 -16:00

お申込みから研修受講までの流れ

1 お申込み

各研修のお申込みフォーム
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。



4 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。



5 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。



6 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。



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/

調達ビジネススクール 2026年度公開講座

開催スケジュール

	講座名	開催日
1	調達・資材・購買の基本 ～基本業務をイチから学ぶ～	2026年5月18日（月） 10:00～17:00 （お申込期限：2026年5月12日まで）
2	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～	2026年6月23日（火） 10:00～17:00 （お申込期限：2026年6月9日まで）
3	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～	2026年7月28日（火） 10:00～17:00 （お申込期限：2026年7月14日まで）
4	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～	2026年9月2日（水） 10:00～17:00 （お申込期限：2026年8月19日まで）
5	初心者のための海外調達実務基礎講座	2026年9月8日（火） 13:00～16:00 （お申込期限：2026年8月25日まで）
6	調達・資材・購買の基本 ～基本業務をイチから学ぶ～	2026年10月2日（金） 10:00～17:00 （お申込期限：2026年9月18日まで）
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～	2026年10月27日（火） 10:00～17:00 （お申込期限：2026年10月13日まで）
8	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～	2026年11月17日（火） 10:00～17:00 （お申込期限：2026年11月4日まで）
9	初心者のための海外調達実務基礎講座	2026年12月22日（火） 13:00～16:00 （お申込期限：2026年12月8日まで）

公開講座

1

調達・資材・購買の基本

～基本業務をイチから学ぶ～

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、講師人気著書『部品や原材料不足時代に打ち勝つ！調達・資材・購買の基本』から、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、海外調達を抜粋し、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。

「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」と考えている調達・資材・購買の担当者および管理者の方々にお勧めです。

開催日程	①2026年5月18日（月）10:00 -17:00 ※5月開催はもれなく書籍プレゼントがございます。 ②2026年10月2日（金）10:00 -17:00
開催方法	Microsoft Teamsによるオンライン開催
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：55,000円（税込）
受講対象者	新入社員や他部門から調達部門へ新配属の方にお勧めです。

プログラム（所要時間：6時間）

- | | |
|--|--|
| <p>1. 調達・資材・購買部門の重要性</p> <p>(1) 調達・資材・購買部門の役割
～円滑な製造と利益創出～</p> <p>(2) 新しい調達部門の役割と機能 ～全体最適化～</p> <p>(3) 企業利益を作り出す調達部門 ～プロフィットセンター～</p> <p>2. 調達業務プロセス</p> <p>(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～</p> <p>(2) ソーシングプロセス ～サプライヤーや価格を決定する～</p> <p>(3) パーチェシングプロセス ～発注から検収まで～</p> <p>(4) 海外調達のプロセス ～契約条件に注意～</p> <p>3. コスト低減</p> <p>(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～</p> <p>(2) 各種コスト低減手法 ～難易度別～</p> <p>4. 納期管理</p> <p>(1) 納期管理とは？ ～リードタイムと納期の考え方～</p> <p>(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～</p> <p>(3) 納期管理の進め方 ～納期遵守とリードタイム短縮～</p> <p>(4) 納期の評価基準指標例 ～納期遅延率と納期遵守率～</p> <p>(5) 納期遵守とリードタイム短縮の施策例
～内示と確定発注～</p> | <p>(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～</p> <p>5. 品質管理</p> <p>(1) 品質管理とは？ ～設計品質と適合品質～</p> <p>(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～</p> <p>(3) サプライヤー工場監査 ～三現主義の徹底～</p> <p>6. 調達法務</p> <p>(1) 法令遵守と社会的責任 ～コンプライアンスとCSR～</p> <p>(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～</p> <p>(3) 契約関係 ～見積書、基本契約書、秘密保持契約書～</p> <p>(4) 調達三権分立 ～要求元、契約者、検収者の独立～</p> <p>(5) 調達文書 ～持続可能な調達活動の推進のために～</p> <p>(6) 調達トラブル事例とその対策 ～調達三大トラブル～</p> <p>7. 海外調達</p> <p>(1) 海外調達はなぜ重要か</p> <p>(2) 海外調達業務の進め方</p> <p>(3) 海外調達の注意すべきポイント</p> <p>8. 『調達何でも相談 ～即解決、即実行～』</p> <p>9. まとめ</p> |
|--|--|

公開講座

2

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～

「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針をどう遵守するか」
「勘と経験で交渉する時代は終わった。」

サプライヤー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。特に、下請法を遵守したサプライヤーとの交渉について説明します。

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。

開催日程	①2026年6月23日(火) 10:00 -17:00 ②2026年9月2日(火) 10:00 -17:00
開催方法	Microsoft Teamsによるオンライン開催
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:55,000円(税込)
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(所要時間:6時間)

- | | |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. 調達環境の変化～多様化する調達交渉～ <ol style="list-style-type: none"> (1) 公正取引委員会の厳正な対処 (2) 調達環境の変化～多様化する調達交渉～ (3) 交渉力を向上させるべき理由 (4) 交渉が合意できない要因 (5) 調達交渉のあるべき姿 2. 交渉術の考え方とテクニック <ol style="list-style-type: none"> (1) Win-Win交渉の考え方 (2) 交渉の7ステップ (3) 価格交渉の基本と実践 (4) 納期交渉の基本と実践 (5) 交渉における7つの流儀 (6) 交渉のルール 3. 事例から学ぶ、価格・納期交渉のテクニック <ol style="list-style-type: none"> (1) 交渉の基本
「価格は自社で、納期はサプライヤーで」 (2) 値上げ交渉「真の要求」 (3) 値下げ交渉「Win-Winの構築」 | <ol style="list-style-type: none"> 4. 交渉力を向上させるツール <ol style="list-style-type: none"> (1) サプライヤーの分析ツール (2) 分析ツールの作成法と活用法 (3) 企業分析【価格・納期・評価】の進め方 <ol style="list-style-type: none"> ①価格(コスト)分析 <ol style="list-style-type: none"> a. 調達コスト分析の定義 b. 調達コスト分析の必要性 c. コスト分析の現状の問題点 d. コスト分析のあるべき姿 ②納期分析 ③企業評価分析 5. 交渉の新たな切り口を発見する交渉戦略(演習) <ol style="list-style-type: none"> (1) テーマ選定 (2) 利害の整理 (3) 解決策立案 (4) 発表 6. 調達何でも相談～即解決・即実行～ 7. まとめ |
|--|---|

公開講座

3

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。

開催日程	①2026年07月28日（火） 10:00 -17:00 ②2026年10月27日（火） 10:00 -17:00 ③2026年11月17日（火） 10:00 -17:00
開催方法	Microsoft Teamsによるオンライン開催
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：55,000円（税込）
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にお薦めです。
プログラム 〔所要時間〕 6時間	<ol style="list-style-type: none"> 1. 調達コスト低減の目的 <ol style="list-style-type: none"> (1) 調達環境の変化 (2) 調達コスト低減による企業利益の向上 (3) 収益に貢献する調達部門 2. 調達コスト低減の課題とあるべき姿 <ol style="list-style-type: none"> (1) 製造に貢献する調達から収益に貢献する調達へ (2) 調達コスト低減の問題点 (3) 調達コスト低減のあるべき姿 3. 先進企業における調達コスト低減事例 <ol style="list-style-type: none"> (1) 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 4. 調達コスト低減の進め方 <ol style="list-style-type: none"> (1) 調達コストの現状分析 (2) コスト要因分析 (3) 目標設定 (4) 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） (5) 調達コスト低減の評価方法 (6) 調達コスト低減技法 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. 新たな調達コスト低減施策の立案の演習 7. 『調達何でも相談～即解決、即実行～』

公開講座
4

海外調達

～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『海外調達』に多くの企業が取り組んでいます。

本研修では、海外調達の基本的な知識や効果的な進め方、リスク・トラブル対応などをご説明します。海外集中集約購買プロジェクトリーダー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。これから海外調達業務に取り組まれる方にお勧めです。

開催日程	①2026年09月08日（火）13:00 -16:00 ②2026年12月22日（火）13:00 -16:00
開催方法	Microsoft Teamsによるオンライン開催
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：27,500円（税込）
受講対象者	はじめて海外調達業務に取り組まれる方にお勧めです。
プログラム 所要時間 3時間	<ol style="list-style-type: none"> 1. 海外調達はなぜ重要か <ol style="list-style-type: none"> (1) 海外調達とは (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 2. 海外調達業務の進め方 <ol style="list-style-type: none"> (1) 海外調達の流れ (2) 情報収集 (3) サプライヤー選定 (4) 見積（インコタームズ・貿易取引条件） (5) 調達品コスト分析 (6) 契約交渉 (7) 発注・検査・検収 (8) 納期管理 3. 海外調達の注意すべきポイント～成功・失敗事例に学ぶ～ <ol style="list-style-type: none"> (1) 法令遵守への対応 (2) 品質・コスト・納期トラブルへの対応 (3) サプライヤーとの良好な関係構築 (4) サプライチェーンのリスク対応 4. 『調達何でも相談～即解決、即実行～』 5. まとめ