

7.14
(木)

《テーマ1》

午前9時45分～午後4時45分

日常業務の見直しと効率化

① 買い方を知っている購買・調達コストから利益を生み出す

- 調達活動を通じて利益を稼ぎ出す部門
- 購買・調達の「プロ」と呼ばれる要件

② 購買・調達部門の役割を再認識しよう

- サプライチェーンとバリューチェーンから見た購買・調達部門の役割
- 購買・調達戦略と技術戦略／購買・調達戦略と生産戦略／購買・調達戦略と物流戦略
- 経営視点で求められる、購買・調達部門へのミッション

③ 購買・調達業務プロセスの効率化

- 現状分析・・・内部業務フロー／社外&社内他部門との業務フロー
- オペレーション業務の効率化のやり方、コストリダクション(コストダウン)の着眼点

④ 日常業務の見直しと業務改善の具体的な進め方

- ノンコア業務の合理化、コア業務への集中
- 業務フロー改善による日常業務の時間短縮
- マニュアルの整備と点検
- ムダ業務の洗い出し、改善、システム化、廃止

⑤ 購買業務の効率化を促進する、人材育成の進め方

- 業務ノウハウの教育、購買 OJT の進め方
- 業務効率化を促進するための人事評価
- 購買・調達業務の属人化改善、情報の共有化

8.18
(木)

《テーマ2》

午前9時45分～午後4時45分

購買コストダウンの進め方

① 見積り原価計算のしくみを理解する

- 原価見積りはどのようにやるか
- 製造原価を見積ってみよう
- 材料費、加工費はどのように見積るか
- 見積価格の妥当性判断

② 購買・調達目線の原価低減目標の決め方

- 経営目標値との関係を明確化する手法
- 目標値のブレイクダウン、配分、合意

③ 購入価格を決めるポイント...失敗しないための着眼点

- 貴社の購買管理レベルは高いか
- 相場材料の場合のコストダウン余地
- 購入価格の低減余地は事前にわかる
- 外注品の場合のコストダウン余地

④ 新たな購入先の発掘とグローバル購買の考え方

- QCDの優れたサプライヤーの選択
- 内製と外製の判断要素
- 国内と海外の最適地生産の判断要素
- 購買・調達の最適解を、どこに求めるのか

⑤ コストダウンの具体策...あの手この手でコストダウンを考えよ

- コストテーブルを使った購入価格の決め方
- 管理購買による購買コストダウン
- コストテーブル作成のステップ
- 標準化による購買コストダウン
- 原価低減方策マトリックスの活用
- サプライヤーに改善提案を求めるには

9.8
(木)

《テーマ3》

午前9時45分～午後4時45分

SCM(サプライチェーン) の実践 マネジメント

① サプライチェーンマネジメントのあるべき姿

- SCM を考えるうえでの視点
- バリューチェーンとスマイルカーブ
- 真の Win-Win パートナリシップ
- 静的なオペレーション思想から動的な思想への転換

② 発注先の選別ポイント

- 良い取引先の条件
- 失敗しない、取引先の評価・判定のやり方
- 新規取引先の見つけ方
- 取引を中止するときの注意点

③ サプライヤーとのパートナーシップ構築方法

- 信頼関係の構築と継続
- サプライヤーとの中核的協働作業
- 調達対象別のパートナーシップの取組み
- 評価結果の活用と調達先企画

④ SCMの運用による欠品・納期遅れの防ぎ方

- 納期確保のための心構えとポイント
- 納期遅延の要因別対応策

⑤ SCMのメリットを最大化する運用上のヒント

- 調達カテゴリー戦略推進のポイント
- 公平性と透明性、ワンボイス化
- 調達市場情報、サプライヤー情報の分析
- QCDD 部署との協業による合意形成
- サプライヤー層別の視点
- 競合か共創か、技術戦略との整合

10.13
(木)

《テーマ4》

午前9時45分～午後4時45分

購買(価格)交渉力の強化

① 購買・調達担当者が気をつけるべき、交渉の本質

- 交渉とは何か、何を考え交渉すればいいのか
- これまでの交渉術の問題とは?
- 調達・購買の交渉と、個人の交渉の違い
- 求められる基本姿勢～誠実・真摯・柔軟

② 価格交渉を有利に進めるための事前準備

- 目的、目標値(着地点)、折衝タイプ
- 社内における事前合意をどこまで行うべきか
- 交渉相手の基本情報をどこまで把握するか
- Win-Win に持っていく交渉シナリオの考え方

③ 負けない値下げ交渉の具体的な進め方

- 商談を行う際に知っておきたい数々の心得
- 折衝相手の SWOT 分析
- 値下げ申し入れの根拠・ケース別説得方法
- 論理的な質問で切り崩せ

④ こんな時どうする? 交渉場面でよくある事例

- 値上げ要請を受けたら
- 互惠購買を要求されたら
- 独占的な物品を調達する時
- 値下げ要求を断られたら
- 商社を経由する時
- 新規売り込み先への対応

⑤ 交渉不成立となった場合の正しい対応

- 課題継続、エスカレーション
- 他メーカーへの併注・転注する際の注意点