

# 具体例と解決策でわかる 「調達・購買」実践マニュアル

## ●プログラム●

### 【開催主旨】

昨今の日本経済は、人口減少や新興国企業の追い上げといった、これまでに経験していない環境下にあります。企業経営も複雑な経営環境下で、難しい舵取りを迫られています。

調達・購買部門も、そういった難しい経営環境の下で、難題に取り組みながら大きな成果を生みださなければなりません。取り組みの具体的な方法論を見出すには、教科書通りにはいかならない泥臭い方法、あるいは過去のルールや慣習を撃ち破る画期的な対処法も、そもそも教科書的なセオリーを正しく理解しなければ、最新の経営環境にマッチした取り組みを編み出すことはできません。

本セミナーでは、調達・購買部門のセオリーを、最新の経営環境にマッチするための具体的な4つのポイントについて、事例をもとに具体的な方法論を学びます。登場させる事例の表層部分ではなく、本質部分から問題を読み取って、実務に役立つ解決論を導きます。

◆日時：2016年5月12日（木） 13:30～17:00

◆会場：東京・麹町 「企業研究会 セミナールーム」

◆講師：(株) 未来調達研究所 取締役 牧野 直哉氏（まきのなおや）

### 【略歴】

1969年東京生まれ 明治大学政治経済学部卒業後、大手重工業メーカーで、発電プラントの輸出営業を経験後、資材部へ異動し、購買業務に従事。現在は、外資系機械メーカーで、アジア太平洋地域のサプライチェーン管理を担当。

### 【著書】

「調達・購買戦略決定入門」「大震災のとき！企業の調達・購買部門はこう動いた—これからのほんとうのリスクヘッジ」「ほんとうの「調達・購買」実践マニュアル—社内の「まあいिया」業務を変える知識とノウハウ」（日刊工業新聞社）「購買・調達の基本と仕組みがよ〜くわかる本」（秀和システム）等。

### 【専門分野】

企業の調達購買部門における取引先管理・サプライヤマネジメントの専門家。調達・購買の経験により、バイヤー業務の理論構築を行っている。神戸大学ではトップマネジメント講座の調達購買分野、日本の取引構造の変遷に関する講義を担当し、内閣府の策定する東日本大震災後の企業のサプライチェーン防災対策へのアドバイスも行っている。

## ●参加要領●

一般社団法人 企業研究会 セミナー事務局宛 FAX 03-5215-0951

\*当会ホームページ（<https://www.bri.or.jp>）からもお申込みいただけます

### ●受講料●1名（税込み、資料代含む）

正会員	32,400 円	本体価格 30,000 円
一般	35,640 円	本体価格 33,000 円

●申込書に所定事項ご記入の上、下記担当者あてに FAX いただくか、当会ホームページからお申し込みください。後日（開催日1週間～10日前までに）受講票・請求書をお送り致します。

●申込書を FAX にてご送信いただく際は、FAX 番号をお間違えないようご注意ください。

●会員企業のご確認、その他セミナーに関するご不明な点につきましては、当会ホームページより【TOP】→【公開セミナー】→【よくあるご質問】をご参照下さい。

●最少催行人数に満たない場合は、中止とさせていただきますことでもありますので、ご了承下さい。

一般社団法人企業研究会

担当：村野 E-mail [murano@bri.or.jp](mailto:murano@bri.or.jp)

〒102-0083

東京都千代田区麹町 5-7-2 麹町M-SQUARE 2F

TEL 03-5215-3550 FAX 03-5215-0951

161296-0811		*2016.5.12 「調達・購買」実践マニュアル	
会社名			
住所		〒	
TEL		FAX	
部課 役職		フリガナ お名前	
e-mail			
部課 役職		フリガナ お名前	
e-mail			

\*申込書にご記入頂きました個人情報は、本研究会に関する確認・連絡及び弊会主催のご案内をお送りする際に利用させていただきます。

# 具体例と解決策でわかる 「調達・購買」実践マニュアル

## 1. 調達・購買戦略を掲げ、社内とサプライヤを導く

- (1) 調達・購買戦略立案方法
- (2) 社内外への周知方法
- (3) 戦略実践方法論 ①社内編 ②社外編

## 2. コストダウン交渉と集中・分散購買

- (1) 寡占状態にくさびを打ちこむ方法
- (2) サプライヤを探す方法
- (3) ほんとうの集中購買実践法

## 3. カテゴリを分けて管理するサプライヤマネジメント

- (1) サプライヤを「区別」して管理する
- (2) カテゴリ別課題設定
- (3) サプライヤ別課題設定

## 4. スキルアップしてサポートを実現する新たなバイヤー教育制度

- (1) 調達・購買業務の再設定
- (2) 調達・購買しない担当者像
- (3) 学びの場を創出して、全体レベルアップする方法