

調達先サプライヤーの営業戦略・戦術に負けない!!

“脱・属人化”のための 調達・購買活動の ノウハウ

第39回
購買外注担当者セミナー

～調達品のQCDQ(品質・コスト・納期・数量)を達成する科学的調達手法～

と き

2025年7月3日(木) 10:00~17:00
4日(金) 9:30~16:30

ところ

電気ビル共創館 3階カンファレンス
福岡市中央区渡辺通2丁目1-82

講 師

モノづくり工場経営研究所 所長
西 水 晃 氏

参加対象

資材・購買・外注部門の管理者・実務担当者
在庫・生産管理部門の管理者・実務担当者
購買・外注業務に関心のある方

◎“経験・カン・度胸による意思決定から脱却する考え方”としての“脱・KKD”の狙いは、属人的判断結果のバラツキの是正です。調達・購買業務において、担当者間での判断結果に差異が生じた場合、その差異は調達先サプライヤーへ意思決定のバラツキとして示され、組織の信頼性を損なうことになるため、個人的判断ノウハウを組織的判断ノウハウにレベルアップする必要があります。

◎デジタル経営時代の今日、調達・購買業務における“脱・属人化(KKD)の取り組み”は活発化しており、AI(人工知能)を使った調達価格の積算や見積りシステムなどでは、過去の価格決定実績をビッグデータとして扱い、価格変動因子である「調達品の図面因子(形状、寸法など)」や「調達条件因子(調達数量、調達納期など)」と価格の相関関係を予測して算出します。但し、意思決定の“脱・属人化(KKD)”は、このような固有技術だけでは推進出来ません。“脱・属人化(KKD)推進のための体制作り”も必要です。

◎調達・購買部門としての在り方(自社使命、調達先との関係)、在り方に相応しいツールの整備、整備されたツールの正しい使い方、ツールや使用方法のメンテナンスなどが重要となります。また、調達・購買業務には法令順守も求められますが、大手企業の法律違反も散見されています。本セミナーでは、改めて調達・購買業務に求められる行動姿勢も学び直します。

主催 公益財団法人九州生産性本部
後援 九州インダストリアル・エンジニアリング協会

講座内容

1. 調達・購買部門の役割

- 1) 調達・購買部門の経営上の重要性
- 2) 調達・購買部門の生産管理業務との関係
- 3) 調達・購買部門の役割
 - (1) 生産上の役割～部門・業務の必然性～
 - A：調達単価の低減、適正価格での調達
 - B：調達数量の減少、適正数量の調達
 - C：仕入先企業との共存共栄

4) 調達・購買のPDCA

- (1) 調達・購買の実行計画【調達戦略】
 - (2) 調達・購買の具体的活動
 - ～業務プロセスと手段・方法～【調達戦術】
 - (3) 取引先管理
 - (4) 調達・購買の活動基盤の整備
 - (5) 調達・購買の実績評価・監査
- 【演習】

2. “脱・属人化(KKD)”の必然性

- 1) KKDの実態～定義/メリット/デメリット～
 - 2) “脱・KKD”が求められる理由
- 【演習】

3. 購買・外注業務と関係法律

- 1) 法律の遵守(独占禁止法、下請法など)
 - 2) 社内管理規定
 - 3) 取引基本契約と個別契約
- 【演習】

4. 対峙する、調達先サプライヤー： 営業部門の戦略・戦術

- 1) 役割違いによる、戦略・戦術の違い
 - 2) 販売額拡大の取り組み
 - 3) 販売単価上昇と販売数量増大の取り組み
 - 4) 販売先企業との共存共栄
- 【演習】

5. “脱・KKD” 調達・購買のための、 『科学的』活動の進め方

- 1) 調達・購買業務に求められる科学的な考え方
 - (1) 育てる調達(育成調達)
 - (2) PDCAマネジメント
 - (3) 科学的アプローチ
- 2) 調達・購買でQCDQを達成する科学的技術
 - (1) VE調達～品ではなく、機能追求して調達～
 - (2) 最適調達～条件適合させる有利な条件で調達～
 - (3) 共同調達～改善成果を還元する調達～
 - (4) 開発購買～開発段階での積極的参画活動～
 - (5) 科学的商談～技術商談+価格商談～
(技術紹介;プライシング、コストテーブル(AI)、機能購買、査定購買、ベンチマーキングなど)
- 3) 調達の“買う(商談)技術”～科学的交渉術～
 - (1) 調達元の“買う(商談)技術”
 - ① 調達「戦略」と「戦術」の作戦展開
 - ② 調達商談の進め方～調達商談アプローチ～
 - A：技術商談 B：価格商談
 - C：商談後のGIVE政策
 - ③ 5W1H展開
 - ◇目的◇目標(対象とゴール)◇担当と役割分担
 - ◇交渉時期、頻度◇場所(目的と担当と場所)
 - ◇方法(P：準備/練習、D：実施、C：振り返り)
- 4) 「科学的」調達部門・業務の運用体制
 - (1) 組織構成と機能・QCDQ毎の主従と役割と権限
 - (2) 役割分担・担当者と責任者、先方キーマン
 - (3) 運用計画・年間/月間/週間スケジュール

【演習】

6. 購買・外注Q&A

- ◇値上げ要請を依頼された時
- ◇値下げ要求を拒否された時
- ◇商社・代理店との付き合い方
- ◇協力会の活用方法
- ◇多種・少量品を購入するとき など

グループ討議や演習、他社メンバーとの交流を通じて自社の調達力を確認いただきながら講座を進めます。また、両日とも講座終了後に個別質問の時間を設けております。

講師
紹介



モノづくり工場経営研究所 所 長

西 水 晃 氏

コンピュータメーカーにて生産に長年従事し、IEによる現場改善、VEによる設計改善、PEによる調達改善、QEによる品質改善などの管理技術を活用した製造全般の生産性向上活動に携わる。独立後は、管理職マネジメント養成、工場組織改革支援業務等で活動中。コンサル・講師歴は25年、200社を超える。

開催
要領

[と き] 2025年7月3日(木) 10:00~17:00
4日(金) 9:30~16:30

[ところ] 電気ビル共創館 3階カンファレンス

福岡市中央区渡辺通2丁目1-82

[参加対象] 資材・購買・外注部門の管理者・実務担当者
在庫・生産管理部門の管理者・実務担当者
購買・外注業務に関心のある方

[参加費] 生産性本部会員企業の方(1名につき) 51,700円(本体価格47,000円 消費税4,700円)
IE協会会員企業の方(1名につき) 51,700円(本体価格47,000円 消費税4,700円)
未会員企業の方(1名につき) 71,500円(本体価格65,000円 消費税6,500円)
※キャンセル料につきましては、ホームページでご確認ください。

会場
略図



【地下鉄】(七隈線) 渡辺通駅下車(電気ビル本館B2Fへ直結)

【西鉄】西鉄薬院駅より徒歩7分

【バス】・JR博多駅バス停B番より発車する全て(薬院・六本松方面)に乗り可能(10分)→渡辺通1丁目G降車すぐ

・JR博多駅バス停A番より300番台(みずほPayPayドーム福岡方面)、BRT(接続バス)もしくはK(九大伊都キャンパス方面)に乗り(10分)→渡辺通1丁目電気ビル共創館前降車すぐ

・天神大丸前バス停4Cより乗り(5分)→渡辺通1丁目電気ビル共創館前降車すぐ

【タクシー】天神より5分、JR博多駅より7分、福岡空港より25分



当本部事業の案内は会員企業・労組のほか、一般の企業・労組にも送付しております。今後、このような経営・教育等の講座案内が一切不要な場合は、下記に記載の担当者または当本部お客様相談窓口までご連絡ください。

<担当者>

公益財団法人 九州生産性本部 (担当：野田) 335

〒810-0004

福岡市中央区渡辺通2丁目1-82 電気ビル共創館6階

TEL/092-771-6481 FAX/092-771-6490

<https://qpc.or.jp/>

企業内研修(講師派遣)をご希望の方へ

当本部では、企業内研修への講師派遣を行っております。
 貴社のご要望に合わせた研修会の企画・提案も承っております。
 詳細は、左記担当までお問合せください。



お 申 込 み は W E B か ら !

●当本部ホームページ (<https://qpc.or.jp>) のトップ画面左側の「▶現在受付中のセミナー」画面からインターネットでお申しください。



受付中のセミナーは開催日順に並んでいます。
 ご希望のセミナーを選択いただき、必要事項を入力の上、お申しください。

《申込手続の流れ》

当本部ホームページ

■○○セミナー
お申込みはこちら 各セミナー詳細ページ

■セミナー受付画面
OK 申込画面に入力

「申込受付メール」が自動配信が届きます
 ※申込確定ではありません

当方で空席状況、参加費等を確認後、受付確定
「申込確定メール」が届きます
 ※請求書と参加証のURLを記載

「請求書」を出力し、振込手続をお願いします

「参加証」を出力し、研修当日ご持参ください

- ※WEBからセミナー予約申込をいただいた場合は、「申込受付メール」に正式手続用URLを記載しますので、4週間前までに参加者の登録をお願いします。
- 予約枠を超える人数になった場合は、空席確認が必要となりますので、予約枠人数分は専用URLから、増えた人数分については別途申込手続をお願いします。
- ※インターネットでのお申込ができない場合は、FAXでも受け付けております。必要事項を記入の上、FAXにてお送りください。
- ※キャンセル料につきましては、ホームページにてご確認ください。
- ※同業の方のご参加、プログラムの転用はご遠慮ください。
- ※ご不明な点がございましたら、ホームページのQ&Aを参照いただくか、電話にてお問合せください。