



# ～購買担当に必要な基礎知識を体系的に身につける～

## プログラム内容

### 1. 購買部門の機能

- 1) ビジネスプロセスにおける調達役割
- 2) 調達機能の本質
- 3) 調達基盤の関連図
- 4) 購買統制

### 2. 購買担当者の心構え

- 1) 調達部門の責任
- 2) 行動規範
- 3) 調達倫理
- 4) 信頼関係構築の原点

### 3. 購買の原理原則とは

- 1) 発注と検収の分離
- 2) サプライヤーとの協力関係強化
- 3) 調達の深化
- 4) 財務分析
- 5) VA/VE
- 6) 交渉（ゲーム理論）

### 4. 購買が縛るもの

- 1) JIS規格・国際規格・国家規格
- 2) 単位・仕様・図面
- 3) 品質管理・品質基準
- 4) 納期設定・納期管理

### 5. 購買を縛るもの

- 1) 契約自由の原則と強行法規
- 2) 主な契約の種類
- 3) 下請法における親事業者の義務と禁止事項

### 6. 購買実務の実践

- 1) 調達購買のTPO
- 2) 購買市場調査
- 3) 管理すべき調達情報
- 4) 必要とされる管理技術
- 5) 工場の見方
- 6) サプライヤー戦略立案の進め方
- 7) サプライヤー評価方法

### 7. コスト分析

- 1) コスト査定～3つの視点～
- 2) 価格査定の方法
- 3) 基本的なコスト分析

### 8. 専門購買機能

- 1) 設備調達の方法
- 2) 買取・リース・レンタル
- 3) ソフトウェア調達
- 4) 間接品・サービス調達
- 5) 海外取引（Incoterms）
- 6) 調達系情報システム
- 7) 新しいモノづくり技術

### 9. 質疑応答

左記プログラムは都合により変更になる場合があります。あらかじめご了承ください。

※出張研修も承っております。表面のお申込先までお問い合わせください。

## 講師プロフィール

調達科学研 代表  
元ソニー(株) 調達本部 部門長

藤田 敏氏

昭和56年 ソニー(株)入社、本社資材部配属。以来、一貫して調達購買業務に携わること32年。原材料集中購買、資材調達システム開発、開発試作購買、量産購買を経験したのち、調達責任者としてアメリカ各地赴任、滞米生活11年半。ソニー・アメリカ全体の購買組織を統率し、ベスト・プラクティスによる業務効率化や、MRO（非生産材）の集約化、工場改善活動、現地調達率向上に力を注いだ。平成15年帰国後は、グローバル調達推進、目標材料費管理、ODM/OEM活用、資材調達組織改革に調達本部部門長として取り組んだ。

平成25年、調達科学研を設立し、それまでの購買経験を基に、調達購買業務が事業経営に如何に貢献すべきかを、セミナー・講演・コンサルティング等を通じて精力的に説いて回っている。

