

資材管理士 専門コース



開催のご案内

参加のおすすめ

資材管理士専門コースは、資材管理に関する高度の能力を育成する目的をもって開催される長期の研修課程です。修了者は「資材管理士」資格称号を持って一段優れた能力者として認められ、資材管理のエキスパートとして活躍が期待されるものです。

資材、購買、外注管理、海外調達、原価企画、在庫・倉庫、品質管理等のご担当者の皆様は、是非、本コースに参加され、知識と能力の向上をもって、さらに一層資材管理の合理化に力を注がれますよう切望いたします。

「資材管理士」は、公益社団法人全日本能率連盟に正式登録（登録資格第24号）しているコンサルタント資格です

コースの特徴

- 資材管理者およびスタッフとして必要な資材管理の全域にわたる専門知識とマネジメント技術を総合的・体系的に把握できるように構成されています。
- 講師には、各単位ともそれぞれの専門分野を代表する実務家、専門コンサルタントが担当し、応用性のある実践的な内容になっています。
- 全単位修了者には修了証書を交付するとともに、必修3科目、選択9科目から5科目（合計8科目）受講後のレポート審査に合格した方に「資材管理士」の称号を授与します。

スケジュール

会場／**連合会館**(東京都千代田区神田駿河台3-2-11)

開催時間／10:00～16:30

番号	日程	テーマ	講師
1	9/ 4 (金)	【必修科目】 資材法務/法令・社会規範の遵守 ～資材部門における関連法務とコンプライアンスの実際～	近藤 學
2	9/10 (木)	開発購買の取り組み方 ～成功する開発購買の具体策～	八木 君敏
3	9/11 (金)	新・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～	福原 政則
4	9/17 (木)	外注コストの見える化「コスト査定テーブルの作り方」～外注価格マネジメントで徹底的にコストマネジメント～	西水 晃
5	9/18 (金)	【必修科目】 購買担当者のレベルアップにつながる「実践道場」～発注先の変更と調達品のコストダウン大作戦～	野本 満雄
6	9/23 (水)	今後の在庫・物流管理と在庫管理SCM ～在庫管理の基本から在庫削減の具体策等を解説～	長谷川 雅行
7	10/ 2 (金)	決算書でわかる取引先評価のポイント ～取引先管理の手法及び選定・格付評価の構築等を解説～	末永 浩之
8	10/14 (水)	グローバル調達を活用した原価低減 ～調達価格基準利用による原価分析と関税コスト低減施策～	清水 孝久
9	10/15 (木)	設備調達の実践 ～設備調達業務の手順、機器調達の見積解析・査定、海外調達事例～	中西 繁樹
10	10/23 (金)	信頼関係をベースにした価格交渉力の強化 ～交渉理論のマスターおよび交渉タクトの習得と実習～	観音寺 一高
11	11/ 5 (木)	図面の見方と部品単価の算出法 ～適正価格を評価するコスト分析能力の習得～	渡辺 清和
12	11/ 6 (金)	【必修科目】 これからの購買と資材管理士の役割 ～基本を押さえ「できるバイヤー」となる～	近藤 學

講師プロフィール

近藤 學
MCI バリューコンサルティングサービス(株) 取締役・コンサルタント。1970年ソニー株式会社に入社以来、カラーテレビ生産を皮切りに一貫してモノづくり現場を歩む。元ソニー(株)コンポーネントビジネス部門 プロキュアメント推進室 室長として、購買部門の企画管理・業務系の統括職務に携わる。

八木 君敏
大手電機メーカー資材部門で35年余り調達実務、VE・合理化活動を担当。特に、合理化担当部長として国際調達、設計開発段階からの開発購買システムを構築し、全社的資材部門の合理化体制を確立した。現在、調達革新研究所代表として資材、購買分野の様々なコンサルタントを手がけている。

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&CEO。株式会社日立製作所入社。半導体研究開発、生産技術、本社調達統括本部、VE(バリュー・エンジニアリング)推進部門、グループ会社原価企画部門の責任者を歴任。現在、製造業・サービス業向けの調達改革コンサルティングで活躍中。

西水 晃
ACE西水経営士事務所 代表、一般社団法人日本資材管理協会 主任研究員。専門分野は原価改善～高収益体質構築、製品・購買・製造のコスト削減、ERP業務改善等の原価改善、利益管理の仕組み造り等のテーマで、中小・中堅・大企業80社余りのコンサルティング活動を展開中。

野本 満雄
株式会社東芝本社資材部に入社以来、現役時代から各地で購買関係の講師として活躍。現在は大手製造業を中心にコンサルティング、日本全国で人気講師として講演多数。近年は、内閣府・経産省調達アドバイザーも務めている。中小企業診断士、資材管理士。

長谷川 雅行
株式会社 日通総合研究所 経済研究部 顧問。1972年日本通運入社。2006年日通総合研究所常務取締役就任。日本ロジスティクスシステム協会、日本物流学会などの講師をつとめる。中小企業庁の下請取引に関する懇談会メンバーの経験もある。

渡辺 清和
MCIバリューコンサルティングサービス株式会社 シニアコンサルタント。ソニー(株)入社以来、ビデオカメラ、8mmビデオ、監視カメラの外装設計、駆動系メカ設計に従事。統括職としてパートナーとの新技術開発、新規パートナー発掘、コストダウン活動に力を入れる。

末永 浩之
一般社団法人日本資材管理協会 主任研究員。都銀、地銀の80%以上に導入実績のある倒産予知システムを開発するオックス株式会社で創業期から営業を担当。近年、同システム導入企業における与信管理セミナーや、企業の与信管理勉強会で講師を務める。

清水 孝久
ペナント株式会社プロダクト営業部門、部門長。1978年パイオニア(株)入社以来、主に資材購買業務に従事。達本部 調達本部長を経て、2008年5月から2012年までパイオニア香港社長、帰国後パイオニアコミュニケーションズ株式会社代表取締役社長を歴任。

中西 繁樹
1984年入社以来機械系エンジニアとして設備設計業務を担当。2001年7月より大阪本社エンジニアリングセンターの調達グループに配属、2017年7月まで主席部員として設備調達の業務に携わってきた。2017年9月より兵庫県姫路市で、エンジニアリングセンターのシニアリーダーとして設備調達業務を継続中。

観音寺 一高
株式会社NRJ 代表取締役社長。1982年4月、中小企業診断士の資格取得後、経営コンサルタントとして独立。中小企業大学校、産業能率大学校、法政大学校などの講師を歴任。NRJ「戦略的交渉力セミナー」に特化し、多くの大手・中堅 企業の社内研修の場で実施している。

受講料(テキスト・論文審査料・証書・消費税込) 必修科目3講座+選択科目5講座

一般	195,000円	早 割 6月30日(水)までに お申し込みの方は受講料を 20%割引いたします。	一般	156,000円	締め切り日 8月31日 (月)
会員	160,000円		会員	128,000円	

(※弊会に法人会費を納めている方)
※ 同一法人から2名様以上ご参加の場合、1名に付き10,000円引きになります。

受講資格 資材管理及び関連業務等の管理者・実務担当者で実務経験3年程度の者、またはそれと同等と当会で認定した者

講座お申し込みについて

- ・FAXまたは弊会ホームページよりお申し込みください。
- ・受付後、受講票、会場地図、請求書を1週間以内に郵送いたします。
- ・受講料は原則開催日までのお振り込みをお願いいたします。
- ※ お支払いが開催日を過ぎる場合はご一報ください。

お問い合わせ

一般社団法人
日本資材管理協会
JMMA Japan Materials Management Association

〒101-0032
東京都千代田区岩本町1-8-15 岩本町喜多ビル6階
電話03-5687-3477 FAX 03-5687-3660
9:00～17:30

ふりがな											
会社名											
部署											
ふりがな											
参加者名											
所在地	〒										
TEL		FAX									
MAIL											
選択講座番号(5講座)を○で囲んでください →	2	3	4	6	7	8	9	10	11		

※2名以上ご参加の場合、コピーしてご使用ください

講座科目一覧

必修…3科目 **選択**…9科目

- ※1 選択科目から5科目を選択します。
- ※2 全8科目終了後、課題レポート提出があります。
- ※3 全8科目以上の講座に参加したい場合、別途受講料(割引あり)を追加することで参加できます。

課題レポートについて

① レポート課題3～5項目の中から1項目選択して指定期日までに提出。課題発表：10月初旬、提出メチ 11月1日(日) ② 論文形式は、2000字～2500字程度 ③ 書式はWord、Powerpoint。電子メールまたは郵送で受付いたします。 ④ 合格された方には「資材管理士」の資格認定書を11月8日(日)に授与いたします。 ⑤ 優秀なレポートはHPで公開いたします。

それぞれの講座の詳しい内容はHPをご覧ください。



<http://www.jmma.gr.jp/>

必修 1 資材法務/法令・社会規範の遵守 ～資材部門における関連法務とコンプライアンスの実際～

講師:近藤 學

日時 9月4日(金)

- 1 購買部門におけるコンプライアンス活動の枠組み
法令順守と倫理観
- 2 下請法と遵守体制
下請法の理解と遵守のための体制づくり
- 3 調達業務と契約(下請法との関連)
- 4 グリーン調達の実例
- 5 CSR取組みの実例
- 6 内部統制(会社法・日本版SOX)
- 7 輸出入コンプライアンス

選択 3 新・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～

講師:福原 政則

日時 9月11日(金)

- 1 調達コスト低減の目的・課題とあるべき姿
- 2 先進企業における調達コスト低減事例
データ指向購買～調達ビッグデータ視点/世界最速エンジニアリング視点
- 3 調達コスト低減の進め方
コスト要因分析(コスト要因分析図)/調達コスト低減活動の実行計画(アクションプラン表)/調達コスト低減の評価方法(コストの動態管理と成果報告)/調達コスト低減技法(集中集約購買、標準化 等)
- 4 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』
- 5 新たな調達コスト低減施策の立案の演習(グループ討議)

必修 5 購買担当者のレベルアップにつながる「実践道場」 ～発注先の変更と調達品のコストダウン大作戦～

講師:野本 満雄

日時 9月18日(金)

- テーマ1** 既存取引先切り替えの是非
- ・取引先の格付評価と取引に反映する方法
 - ・新規取引先の見つけ方
 - ・失敗しない新規取引先の採用
 - ・取引を中止するときの注意点
- テーマ2** 値下げ作戦48手集を作る
- あきらめない限り、調達品のコストダウンは可能だ。まだまだある値下げ戦略・戦術を徹底的に掘り下げる
- ・ゆさばりとプロポーズの使い分けとは
 - ・値下げ活動に「裏ワザ」あるのか・上司の出番は?その他

選択 2 開発購買の取り組み方 ～成功する開発購買の具体策～

講師:八木 君敏

日時 9月10日(木)

- 1 開発購買とは
効率・コストダウンのポテンシャル
開発購買力の評価基準票
- 2 開発設計部門との連携
- 3 サプライヤとの協創
サプライヤとのリレーションシップ
- 4 演習・デイスカッション
連携協創のプラットフォームの活用と演習
- 5 開発購買力の向上策
新しいコンセプトの
コストダウンモデル

選択 4 外注加工コストの見える化 「コスト査定テーブル」の作り方 ～外注価格マネジメントで徹底的にコストマネジメント～

講師:西水 晃

日時 9月17日(木)

- 1 外注価格マネジメントの重要性
価格管理の実態とマネジメント方向
- 2 材料コスト査定テーブルの作り方と材料コスト計算
材料単価の考え方/部品加工に必要な材料消費量の求め方/図面を使って材料費(材料コスト)を計算
- 3 加工コスト査定テーブルの作り方と加工コスト計算
(加工費率テーブル、標準時間テーブル)
- 4 コスト査定に必要なコストテーブルの作り方
種類と見積り方法・作り方
- 5 外注加工コスト査定テーブルの活用によるコストダウン方法

選択 6 今後の在庫・物流管理と在庫管理SCM ～在庫管理の基本から在庫削減の具体策等を解説～

講師:長谷川 雅行

日時 9月23日(水)

- 1 改革進む物流の6機能からSCMの現状
- 2 調達物流(取りに行く物流)のCD事例
- 3 SCMの考え方と実践ビジネスモデル
- 4 グローバル化の実態と各社の対応事例
- 5 在庫管理の業績評価と適正在庫の求め方
- 6 在庫管理の機能とその種類
- 7 コストダウンに直結する在庫の管理とは
- 8 製品のPLS在と在庫の可視化と分析
- 9 演習:経済発注量・安全在庫の求め方
- 10 5つの発注方式の特徴と使い方
- 11 WMS倉庫管理システムの活用
- 12 在庫削減の具体策、副資材の削減事例

選択 7 決算書でわかる取引先評価のポイント ～取引先管理の手法及び選定・格付評価の構築等を解説～

講師:末永 浩之

日時 10月2日(金)

- 1 取引先管理の課題
取引先評価と調達上のリスクを予測していますか
- 2 取引先管理の目標
量の管理から質の管理へ
- 3 取引先管理の基本方針
取引先を目的別に区分、取引先の実力を選別・評価
優良な企業への育成とは
- 4 決算書の基本を学ぶ
- 5 決算書で出来る取引先の実態把握
- 6 粉飾決算書を見抜く
- 7 企業実態解明とその方法【演習】
- 8 危ない会社を見分ける
“お人好しの法則”
- 9 取引先管理上大事な姿勢とは
リスク管理の仕組みを作り上げる

選択 9 設備調達の実践 ～設備調達業務の手順、機器調達の見積解析・査定、海外調達事例～

講師:中西 繁樹

日時 10月15日(木)

- 1 設備調達と設備調達倫理
- 2 設備調達業務の手順
設備の重要度分類とメンテナンスカレンダー
- 3 SDM(定期修理)工事の調達の仕組み
調達の仕組みと実績評価のPDCA及び追加の防止方法
- 4 機器調達の見積解析・査定
大型建設における機器調達のコストアップ項目の解析・査定
- 5 海外調達(中国・韓国での事例紹介)
ローカルベンダー選定時の留意点
- 6 機器・計器類及び物品等の調達戦略と特徴
調達三原則(特命排除・有利購買・纏め発注)
- 7 製缶機器のコストデータの収集とその活用と事例
- 8 最近の市況を考慮した設備調達方法

選択 11 図面の見方と部品単価の算出法 ～適正価格を評価するコスト分析能力の習得～

講師:渡辺 清和

日時 11月5日(木)

- 1 コストダウンにつながる見積査定
- 2 価格決定プロセス
- 3 図面の見方
見取図から図面を描く【演習】/図面から見取図を描く【演習】
- 4 プレス・加工技術/材料費の算出【演習】
- 5 コスト分析基礎知識/一般見積書の構成
- 6 部品単価算出(プレス・射出成形品)の演習
- 7 見積書のチェックポイント
- 8 価格交渉でのノウハウ

選択 8 グローバル調達を活用した原価低減 ～調達価格基準利用による原価分析と関税コスト低減施策～

講師:清水 孝久

日時 10月14日(水)

- 1 グローバル連携によるコストダウン
基軸通貨の異なる国の2社以上の企業から調達し、原価低減を図る。為替リスクを回避しつつ、同時に安定供給も実現する。
- 2 アウトソーシング活用とモジュール化で物流費と輸出入の管理工数の削減
- 3 調達価格基準利用による原価分析
- 4 コストテーブルを作成しグローバルに活用
- 5 関税コスト低減施策
・関税決定部門と連動し関税の節税方法の解説
・一般特恵関税の活用
先進国が開発途上国から輸入を行う際に関税率を引き下げ制度の活用
自由貿易協定(FTA)及び経済連携協定(EPA)の活用で原価低減

選択 10 信頼関係をベースにした 価格交渉力の強化 ～交渉理論のマスターおよび交渉タクティクスの習得と実習～

講師:観音寺 一嵩

日時 10月23日(金)

- 1 購買担当者に必須の交渉力
- 2 交渉の基本概念と【5・6・7理論】
- 3 5つの説得テクニック
ワンウェイ・アクション(一方通行の説得)
ツーウェイ・アクション(双方向の説得)
- 4 6つの交渉フェーズ
交渉の準備とプランニング
交渉(面談)の実施
- 5 7つの交渉戦術～戦術と経絡の学習
- 6 交渉タクティクス演習(具体的活用と反復練習)

必修 12 これからの購買と資材管理士の役割 ～基本を押さえ「できるバイヤー」となる～

講師:近藤 學

日時 11月6日(金)

- 1 購買・調達部門の役割・機能とは
- 2 バイヤーに求められる基本姿勢・知識・購買倫理
- 3 最適QCDの実現
- 4 達先の評価・選定(e+Q・C・D・S+E+T)
どのように何を評価するのか/調達先の現場を見る
- 5 調達リスクの管理
- 6 日常業務でのリスク対策
- 7 調達品の価格査定・コスト分析のポイント
- 8 調達業務と契約/各種の契約書とその機能