

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。

開催形態：対面+Web ライブ

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/ 1 (金)	【必修科目】 資材法務「コンプライアンス活動の実際」	近藤 學
2	9/ 6 (水)	設備調達の実践「手順、機器調達の見積解析・査定、海外事例」	中西 繁樹
3	9/26 (火)	グローバル調達を活用した原価低減	清水 孝久
4	9/27 (水)	開発購買の取り組み方「コストダウンできる具体策」	八木 君敏
5	10/ 5 (木)	よくわかる外注業務の基本と実務	野本 満雄
6	10/11 (水)	信頼関係をベースにした価格交渉力の強化	観音寺 一高
7	10/12 (木)	コスト査定テーブルの作り方	西水 晃
8	10/17 (火)	決算書でわかる取引先評価のポイント	未永 浩之
9	10/24 (火)	今後の在庫・物流管理と在庫管理SCM	長谷川 雅行
10	10/25 (水)	【必修科目】 購買担当者のレベルアップ「事例研究と討議」	野本 満雄
11	11/ 8 (水)	「間接材」「副資材」の調達改革	向川 虎隆
12	11/15 (水)	図面の見方と部品単価の算出法	渡辺 清和
13	11/16 (木)	【必修科目】 これからの購買と資材管理士の役割	近藤 學

「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10科目から5科目(合計8科目)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。

講師プロフィール

近藤 學

MCI パリビ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、全社の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。

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、利益管理の仕組み作り等のテーマで、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。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パリビ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。

未永 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

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月まで主席部長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NRIJ 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。NRIJ「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。

向川 虎隆

一般社団法人 日本資材管理協会主任研究員 中小企業診断士。株式会社東芝入社、主に調達・購買業務を中心に従事。東芝グループ各工場、関係会社等で調達部門長を歴任。新会社調達部門立ち上げ等にも度々係わる。東芝ビジネス&ライフサービス(株)取締役調達ソリューション事業部長を最後に会社を退職。

受講料(テキスト・論文審査料・証書・消費税込み) 必修科目3講座+選択科目5講座(合計8講座)

● 受講料 コースの受講料(税込み)

一般 1名 **245,000円**

会員 1名 **195,000円**

早割料金締め切り

6月30日(金)までに
お申し込みの方は受講料を
20%割引いたします。

● 早割料金(税込み)

一般 1名 **196,000円**

会員 1名 **156,000円**

最終締め切り

8月22日
(火)

*同一法人様からの2名以上の参加の場合は、1名につき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または弊社ホームページよりお申し込みください。

FAX **0120-915-671** URL **http://www.jmma.gr.jp**

・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	5	6	7	8	9	11	12		

※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…10科目

- ※1 選択科目から5科目を選択します。
- ※2 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。

選択 2 設備調達の実践

講師:中西 繁樹

日時 9月6日(水) 10:00～16:30

「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」設備投資金額が高額化するなか、設備調達の専門家を育成することは重要課題

- (1) 設備調達と設備調達倫理 (6) 機器・計器類及び物品等の調達戦略と特徴
- (2) 設備調達業務の手順 (7) 製缶機器のコストデータの収集とその活用
- (3) SDM(定期修理)工事の調達の仕組み (8) 最近の設備調達方法
- (4) 機器調達の見積解析・査定 (5) 海外調達(中国、韓国での事例紹介)

選択 4 開発購買の取り組み方

講師:八木 君敏

日時 9月27日(水) 10:00～16:30

設計・サプライヤと確実に連携しコストダウンできる具体策

- (1) 情報を利益に変える購買! 評価ツール.xlsの具体例
- (2) 原価を動かし、開発設計部門との連携手順の具体化
- (3) サプライヤとの連携協創の進め方
- (4) 演習・ディスカッションと受講生の課題対象で演習
- (5) 開発購買力の向上策と新しいコストダウンモデル
- (6) 購買業務プラットフォームで問題課題の見える化

選択 6 信頼関係をベースにした価格交渉力の強化

講師:観音寺 一高

日時 10月11日(水) 10:00～16:30

英国で開発され世界60カ国で実績を上げている購買に特化したグローバル交渉能力を演習で取得

- (1) 交渉の基本概念 権限、煙に巻く、シベリア転動、ねずみかじり、針のむしろ、刑事コロンボ
- (2) 交渉に必要な【5・6・7理論】
 - ① 5つの説得テクニック(情動・論理・威嚇・駆引き・妥協)
 - ② 6つの交渉フェーズ(目標設定・計画・開始・確認・移動・合意)
 - ③ 7つの交渉戦術～戦術と経絡の学習(棚上げ・フリンチ、第三者の
- (3) 交渉タクティクス演習(具体的活用と反復練習)
- (4) ディスカッション「望ましい原価低減の要請方法」

必修 1 資材法務「コンプライアンス活動の実際」

講師:近藤 學

日時 9月1日(金) 10:00～16:30

資材調達部門の法令・社会規範の遵守におけるコンプライアンス活動とその枠組み

- (1) コンプライアンスとは?
- (2) 法令遵守と倫理観
- (3) コンプライアンスを構築するために
- (4) 真のコンプライアンスの意義
- (5) 資材調達(購買)部門におけるコンプライアンス活動
- (6) 日常業務でのリスク対策

選択 3 グローバル調達を活用した原価低減

講師:清水 孝久

日時 9月26日(火) 10:00～16:30

国際調達の知識と実績を併せ持つ講師によるグローバル調達を活用した様々な原価低減の手法について具体的事例を使って解説

- (1) グローバル複数社調達を活用した原価低減
- (2) 国際調達事務所、アウトソーシング活用法
- (3) モジュール化による物流費と輸出入の管理工数の削減
- (4) 調達価格基準の利用によるコスト交渉の際の重要な武器
- (5) リバー優良サプライヤの発掘方法
- (6) 関税コスト低減方策と具体的な事例

選択 5 よくわかる外注業務の基本と実務

講師:野本 満雄

日時 10月5日(木) 10:00～16:30

調達活動の中で最も厳しい外注業務の基本を具体的事例で易しく解説

- (1) 外注管理の狙い/外注方針の明確化
- (2) 取引先の日常管理/発注先選定/格付評価表
- (3) 協力会社の指導育成の具体的進め方とフローチャート
- (4) 取引を開始・中止するときの注意点
- (5) 外注コスト/見積明細書の詳細分析
- (6) 下請法と社内規定の遵守/値下げ交渉と不当な買いたたき
- (7) 外注品品質管理の実践的ポイント10か条

選択 7 コスト査定テーブルの作り方

講師:西水 晃

日時 10月12日(木) 10:00～16:30

外注価格コストマネジメント手法を学ぶ

- (1) 外注価格マネジメントの重要性 (5) 加工コスト(調達価格)算出の事例演習
 - ① 条件での調達価格
 - ② 図面からの調達価格
 - ③ 材料・加工費からの調達価格
 - ④ 算出された調達価格を集めると…
- (2) 外注加工品の価格に対する機会損失発掘の観点
- (3) 『コスト基準・コストテーブル』の作り方
- (4) コスト改善を前提として、適正利益率を確保

選択 8 決算書でわかる取引先評価のポイント

講師:末永 浩之

日時 10月17日(火) 10:00～16:30

購買担当者に必要な取引先管理の手法・選定・格付評価の構築等を解説

- (1) 決算書の基本 (6) 棚卸資産の適正状況を観察
- (2) 決算書で出来る取引先の実態把握 (7) 理屈に合わない決算数値を見抜く
- (3) 購買担当者から粉飾決算を見抜く基本的な考え方 (8) 【演習】10秒で出来る破綻予備企業解明公式
- (4) 販売債権と仕入れ債務を観察 (9) 危ない取引先情報5つの視点
- (5) 借入金の状況を分析する

必修 10 購買担当者のレベルアップ

講師:野本 満雄

日時 10月25日(水) 10:00～16:30

事例研究とグループ討議を通じて実践の場で発揮できる実力をつける

- (1) テーマⅠ. 発注先の変更: 既存取引先切り替えの是非
 - ① 取引先の格付評価と取引に反映する方法
 - ② 新規取引先の見つけ方
 - ③ 取引を中止するときの注意点
- (2) テーマⅡ. 調達品のコストダウン大作戦
 - ① 値下げ作戦48手集を作る
 - ② 値下げ交渉のポイント
 - ③ インターネット調達のいろいろ

選択 12 図面の見方と部品単価の算出法

講師:渡辺 清和

日時 11月15日(水) 10:00～16:30

見積査定に必須な“図面の見方”や“加工技術”の知識でコスト削減

- (1) コストダウンにつながる見積査定の行うには 備の種類と用途分類、材料費の算出【演習】
- (2) 価格決定プロセス (5) コスト分析基礎知識から利益を伸ばす方策まで
 - ① 調達方針に基づく発注先の探し方から依頼・査定・折衝・見直しまでを項目ごとに解説
- (3) 図面の見方とは何かの基礎から、実際に図面を書く【演習】
- (4) プレス加工と射出成形の設 (7) 見積書のチェックポイントと価格交渉ノウハウ

課題レポートについて

- ① レポート課題1～3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、提出メー 11月1日(火) 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6日(月)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細内容はHPをご覧ください。



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

