

株式会社クニエ

調達・購買トレーニングプログラム
のご紹介



株式会社クニエ マスタープリンシパル 野町 直弘
大手自動車メーカー、外資系金融企業、コンサルティング会社で、調達・購買分野を広く経験。原価企画・調達・購買部門の立上げから実務まで、ロジスティクス、BPR、SCM等のプロジェクトを担当。Webインテグレーター企業での最高執行責任者を経て、2002年3月アジルアソシエイツを設立、代表取締役社長就任。2017年4月より現職。

■ オープンセミナー（クニエ主催セミナー）

- ◆ 「教育内容の品質の高さ」コンサルティング現場の経験や事例を盛り込み、高いユーザー満足度を実現
- ◆ 「他企業の調達・購買担当者との交流」グループ演習によって新たな考え方の発見や、知見の入手が可能
- ◆ 「社内展開の容易さ」先進的なノウハウや知識を企業様内でフィードバックが可能

■ 企業・団体向け企業内集合研修

- ◆ 「教育内容の品質の高さ」コンサルティング現場の経験や事例を盛り込み、高いユーザー満足度を実現
- ◆ 「内容のカスタマイズが可能」プログラム内容の追加、変更が可能。教育期間の延長および短縮にも対応
- ◆ 「安価な価格設定」450,000円 ～ （1日コースより）

■ 調達購買部門の人材育成マネジメント

- ◆ 単に外部研修を受講するだけでなく、人材育成マネジメントの仕組みを策定
- ◆ 購買担当者に必要なスキル定義を作成した上で、教育プログラム体系を策定
- ◆ スキル体系の診断～評価を行い、自社にあったスキル育成プログラムを作成
- ◆ トレーニング実施計画の作成・実施・定着を支援しマネジメントサイクルを回す

調達・購買トレーニング コース一覧-1



	コース名	内容	対象者
基礎	『調達・購買業務基礎』	購買業務の基本的な流れや最低限必要な知識を体系的に理解できます。具体的には購買業務の役割や基本プロセス、理解しておかなければならない事項（守るべき法令、契約管理等）について解説します。また購買業務の基礎としてコスト削減手法やサプライヤ評価のやり方を習得、簡単なサプライヤ選定のケーススタディ演習を行います。	直接材を中心に扱う調達・購買担当者、新任者向け
	『経費削減・間接材購買基礎』	購買業務の基本的な流れや間接材購買の特徴を体系的に理解できます。具体的には購買業務の役割や基本プロセスについて説明をします。また、間接材購買業務の基礎として支出分析手法や戦略ソーシング手法を説明。最後にケーススタディ演習を行います。	間接材（原材料・部品等の製造原価以外の設備・消耗品・経費・その他の品目）のコスト削減担当者や調達・購買担当者、新任者向け
現場学	『中堅バイヤー育成』	1日で中堅バイヤーが学ぶべき様々な調達・購買手法を体系的、実用的に習得できます。具体的には、コスト削減、サプライヤマネジメント、海外調達、ユーザーマネジメント手法の習得を行います。また最後にユーザーマネジメントのケーススタディ演習を行います。	調達・購買部門中堅バイヤー（3年～10年の経験者）
	『コスト削減手法と戦略ソーシング』	コスト削減手法について様々な手法を体系的、実用的に習得できます。具体的には、ソーシング、コスト分析等によるコスト削減手法の習得を行います。また戦略ソーシングの進め方について事例を踏まえ説明を行うことで理解を深めることができます。また最後にコスト削減交渉のケーススタディ演習を行います。	調達・購買部門担当者、マネージャークラス
	『調達・購買部門のファンダメンタルスキル』研修	調達・購買部門に求められるファンダメンタルスキルの中でも重要視されているファシリテーションスキルと問題解決能力を中心に学んでいきます。またグループワークを多用することで学ぶだけでなく実践できるプログラムです。	調達・購買部門担当者、マネージャークラス
	『海外調達入門』	調達・購買・資材担当者が身につけるべき「海外から製品を調達する」スキル。その基礎を基本から学べ、かつインコタームズ（貿易条件の解釈に関する国際規則）、海外調達実務、契約書までを学べるコースです。また、実務に即したQ & Aにより明日からの海外調達業務に活かすことができます。	調達・購買担当者、また海外業務に携わる技術者・開発者
	『コスト削減の基本と見積り査定入門』	調達・購買・資材担当者の基本であり、メイン業務である「見積り査定・原価計算・交渉」その手法を、原価の仕組みや管理会計の基礎から学べ、かつケーススタディを通じて学習することで、翌日の実践にも役立つコースです。	調達・購買担当者、マネージャークラス
	『サプライヤ工場の見方、改善指導のやり方』	調達・購買・資材担当者は頻りにサプライヤ工場に出向くことがあります。しかし、実際は担当者が工場で見学・視察しても、何を確認しよかわからない場合があります。このセミナーは工場見学・視察時に確認すべきポイントを学べ、かつ将来のコスト削減にも役立つことができます。	直接材を中心に扱う調達・購買担当者向け

調達・購買トレーニング コース一覧-2



	コース名	内容	対象者
現場学	調達・購買改革推進者	調達・購買部門改革の推進について、様々なテーマでどのように推進していくべきか、先進事例や他社事例を紹介しながら理解を深めていきます。コンサルティングや改革の現場で培ったノウハウやエッセンスを盛り込むことで、より実践的かつ有意義なプログラムとなっており、改革推進を進めるミドルマネジメントにお勧めです。	調達・購買・資材・契約部門のマネジャー、課長、調達・購買改革プロジェクトマネージャー、調達・購買部門の企画担当
	調達・購買担当者のための意識改革	近年、調達・購買業務の実務者であるバイヤーの役割は日々進化しています。また従来のやり方を変革していくことが望まれています。当トレーニングではバイヤーの新しい役割、あるべき姿についてグループ討議を行い、バイヤーの意識改革を図っていくプログラムです。	調達・購買担当者、マネジャークラス
	調達・購買担当者のための購買契約書作成実務	購買業務にかかるリスク管理の方法論としての契約業務のコツ、ノウハウを習得できます。具体的には、契約書の作成方法、実務テクニック、契約書作成のためのチェックポイントなどを解説します。	調達・購買担当者、マネジャークラス、契約実務担当者
	調達・購買担当者のためのサプライヤ評価とサプライヤマネジメント実務	調達・購買・資材担当者が日々サプライヤとどのように接すればいいのか。また、サプライヤの倒産リスクをどのように把握すればいいのか。また、協力会との関係や、VOSの手法は。これらをケーススタディを通じて学習し、翌日の実践にも役立つコースです。	調達・購買担当者、マネジャークラス
	調達・購買人材向け交渉力	購買・調達実務において重要なのは小手先の交渉術ではなく、交渉プロセス全体を管理する交渉力です。この研修では、交渉プロセスを如何に管理していくか、について、プロセス、手法、ツールを活用する能力を身につけることができます。またロールプレイを実施することで、交渉力を現場の業務に活用する能力を習得できます。	調達・購買担当者、マネジャークラス
リーダー養成	調達・購買業務リーダー養成	近年、調達・購買部門や業務に対する経営陣の期待は幅広く、より深くなっており、従来の業務の繰返しでは期待に応えられなくなっています。当セミナーでは、このような背景下、「調達・購買業務リーダー」が果たすべき役割や手法に対する理解を深めるとともに、最先端の事例とノウハウを習得できます。	調達・購買部門長、マネージャークラス、調達・購買・資材実務担当者、企画担当者
	調達・購買部門のためのリスクマネジメント	調達・購買業務におけるリスクマネジメントは益々重要視されつつあります。当セミナーでは調達業務におけるリスクマネジメントの手法、ノウハウが習得できます。具体的には、購買リスクマネジメントの概要、意義、流れ、事例を踏まえた実践的リスクマネジメント手法について解説します。	調達・購買部門長、マネージャークラス、調達・購買・資材実務担当者、企画担当者
	経費削減・間接材購買業務改革	多くの企業様にとって、購買改革が後回しとなりがちな、間接材・サービス商材における購買改革の進め方を、体系的かつ実用的に理解・習得できます。間接材・サービス商材の集中購買推進、情報システム、品目別戦略ソーシングについてケーススタディ、ロールプレイなどをおこないます。	調達・購買部門長、マネージャークラス、調達・購買・資材実務担当者、企画担当者

■ 主要実績 ■

日本製鉄株式会社様
株式会社日立製作所様
三菱重工業株式会社様
アステラス製薬様
株式会社ブリヂストン様
韓国能率協会コンサルティング様
三菱マテリアル株式会社様
中国電力株式会社様
東レ株式会社様
株式会社ニチレイフーズ様
株式会社NTTドコモ様
サノフィ・アベンティス株式会社様
日本郵政株式会社様
川崎重工業株式会社様

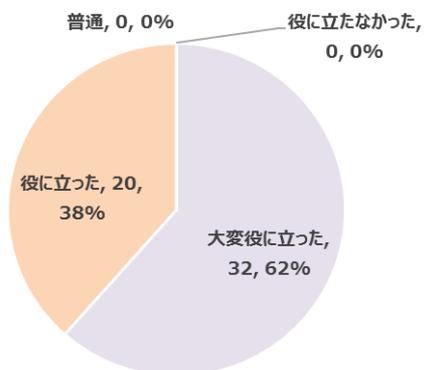
三菱樹脂株式会社様
株式会社りそな銀行様
アスクル株式会社様
北川鉄工所株式会社様
商船三井株式会社様
サッポログループホールディングス様
旭化成ホームズ様
株式会社ミスミグループ本社様
株式会社MonotaRO様

他、様々な業種企業を対象に調達・購買・資材部門研修を実施

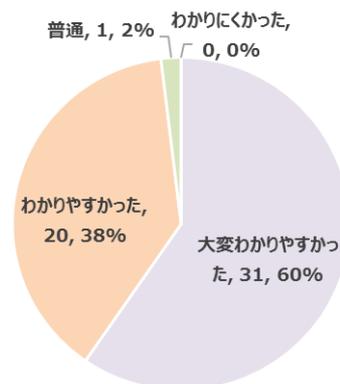
注) 野町直弘講師による実績

- クニエオープンセミナーでのアンケート評価は非常に高評価となっている。
- 特にQ4のセミナーで学んだことで実践できるか？に対して「すぐに実践できることがあるが約60%」を占めていることは実務的な研修である証拠

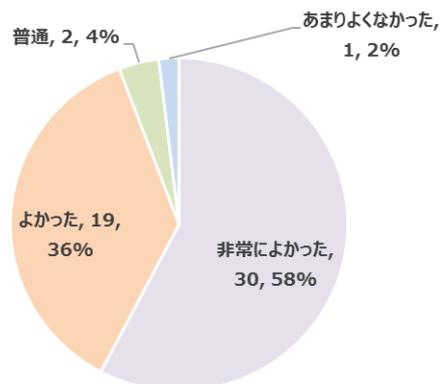
Q1講義の内容は役に立ちましたか



Q2講師の説明は分かりやすかったですか



Q3ケーススタディの内容や題材はいかがでしたか



Q4セミナーで学んだことで明日からすぐに実践できることはありますか

