

海外との調達業務に関する研修

オンライン開催 (Zoom)

ワクコンサルティング株式会社

調達業務に関する研修 狙いと概要

狙い（研修ゴール）

海外調達の必要性・重要性・プロセスの修得

概要

コロナ、ウクライナを契機に深まる「世界の分断(米vs.中・民主国家群vs.専制国家群)、インフレ、円安」という外部環境下での「グローバル最適調達のあり方」につき、その必要性和重要性を前提に、海外調達の実務論を展開します。具体的には、

- ①購買方針の中で海外調達の目的・必要性・重要性、メリット・リスク・リスク軽減策を明確にする、
- ②海外調達品目、国内調達品目を峻別した上で対象品目を絞り込み、選定する、
- ③カテゴリー別発注方針を立てる、
- ④候補サプライヤーを探索する、
- ⑤サプライヤー能力評価・信用調査をする、
- ⑥見積り展開・サンプル評価を行い、候補サプライヤーを選定、認定する、
- ⑦基本契約を結ぶ、
- ⑧海外調達の実例を通じて輸入実務プロセスを理解する、

の順で講義します。購買業務全体の中での海外調達の位置づけ、海外調達とグローバルソーシングの違い、2000年代に本来のグローバル調達に舵を切ったゴーン日産時代の経験談も織り込みながら、講義を進めます。

参加対象者

＜ICT企業＞

購買システム構築に関わる方

＜製造業＞

- ①購買部門での実務経験3年以上の担当バイヤー及びリーダー層、
- ②購買実務経験ゼロの管理職、
- ③関連部門(設計・品管・生管等)のリーダー層

受講者への前提条件

海外調達業務への関心があること、学ぶ必要性があること

調達業務に関する研修 スケジュール

日程	講義内容	スケジュール	時間
1日	オープニング(講師の職務歴紹介)	09:30~09:40	10分
	講義1.外部環境、海外調達の必要性・重要性	09:40~10:40	1時間
	(休憩)	10:40~10:50	10分
	講義2.海外調達品目の選定・カテゴリー別方針	10:50~12:00	1時間10分
	(昼休)	12:00~13:00	1時間
	講義3.サプライヤー探索、能力評価・信用調査	13:00~14:00	1時間
	(休憩)	14:00~14:10	10分
	講義4.見積り展開・サンプル評価、認定	14:10~15:10	1時間
	(休憩)	15:10~15:20	10分
	講義5.把握すべき輸入プロセスのポイント	15:20~16:20	1時間
	(休憩)	16:20~16:30	10分
	講義6.実例・ gone 日産時代のグローバル化	16:30~17:00	30分
	質疑・クロージング	17:00~17:30	30分
	7.個別相談	任意	任意

調達業務に関する研修 各講義の内容

講義No.	内容
講義1. 外部環境・海外調達の 必要性・重要性	コロナ・ウクライナ以降、世界が分断され、海外調達のリスクが増大する外部環境下でも、ファンダメンタルコストの低い国々から部材を調達することは、日本の競争力を維持する為に必須である。自社の商品力を上げる一方で、購買部門には相対的な低コストを実現することが求められる。
講義2. 海外調達品目の選 定・カテゴリ方針	「コスト低減、サプライチェーンの複線化等々、何の必要性から、何を、いくら海外調達するのか」、その選定方法を紐解く。大前提としては、カテゴリ別発注方針（コア・サブコア・ノンコアアザーのサプライヤー層別を伴うシェア割り）の作成から始めることが基本である。
講義3. サプライヤー探索・能力 評価・信用調査	海外サプライヤーをゼロから探す方法・実践事例、信用調査の方法、能力評価の方法を紐解く。 ①国内外の情報媒体の活用、②信用調査会社の活用、③ISO9001の体制評価情報の確認、④サンプル買上げによる工程能力の実践的検証等々を紐解く。契約のポイントも含む。
講義4. 見積り展開・サンプル 評価・認定	要求元の要件(機能・性能・仕様・数量・ライフ年数等)を明確に示し、コスト見積もりを比較の意味のある国内を含む複数サプライヤーから取得することが重要である。新規サプライヤーからは製造ルールを指定した上でサンプル品を有料買上げすることが実のある評価に繋がる。
講義5. 把握すべき輸入プロ セスのポイント	海外調達における適切な納期管理をするのに必要最低限押さえるべき輸入プロセスを紐解く。海上輸送を含み、国内より調達リードタイムが長いことによるリスクを事前に想定した発注、及び、納期管理は輸入プロセスを知ることから始まる。
講義6. 実例・ゴーン日産時 代の経験談	2000年代(ゴーン日産時代)に、従来の2国間の単線的な海外調達から複数国拠点のグローバル共同ソーシングに舵が切られた経緯と、その仕組みを紐解く。グローバル最適とは何かを考える基点となった事例も紹介する。



巖真 基 (いわま もと)

ワクコンサルティング (株) ディレクターコンサルタント

中央大学法学部法律学科 卒業

・1980年－2009年 日産自動車株式会社 購買管理部調査課に配属。以来、購買調査部、購買管理部、資材部、第二調達部、部品事業部、サービス部品調達室にて購買業務に従事。1999年下期以降、カルロスゴーン経営体制の下、購買部門で「日産リバイバルプラン」、「180」、「バリューアップ」に従事。(課長職)

1. 日本人経営体制下(1980年－1999年上期)：新車コストリダクション、コスト積上げ査定、下請法対策、支払管理、鉄鋼(特殊鋼)・鋳鉄材料購買、電装部品購買、補修部品&用品購買、部品事業との共同活動

2. ゴーン体制下(1999年下期－2009年)：①調達構造改革(調達規模に見合う発注構造へ、系列での固定化した発注から競合最適発注へ)、②ルノーとのベンチマーク、③LCC(Low Cost Country)調達、④日米欧グローバル共同ソーシング、④中国東風日産のデューデリジェンスに参加(東風自動車とのベンチマーク、原低効果を推定・評価)、⑤部品種類削減、⑥物流部門との共同活動(ミルクラン効果＝物流費の外化)、⑦V A・V E、等を実施。2年間で20%のコストリダクションを達成。

・1984年 (社) 中小企業研究センター(当時)にてエンジニアリングプラスチックの研究を取り纏め。

・2009年－2013年 ナブテスコ株式会社 生産技術部にて購買課題解決実践塾を主宰。カンパニー縦割り事業軸組織に購買機能軸(横軸)を通す。カンパニー間価格ベンチマーク及び情報共有、サプライヤーパネル共有化。2012年、購買課題解決実践塾がベースとなり購買統括部立上げ。(部長職)

・2013年－2014年 日本電産株式会社(現ニデック)。シニアマネージャーとして中国拠点購買の支援。

・2016年－現在 購買コンサルタント。自動車会社他製造企業の購買支援、購入価格査定支援、購買講座を担当。

【コンサルティング分野】

1) 購買業務支援

- ・コスト削減支援(新規開発品のコストリダクション、源流への遡及・フロントローディング)
- ・価格交渉支援(現行品価格交渉)
- ・見積りコスト査定支援
- ・発注方針・発注戦略・発注体制構築支援
- ・グローバルソーシング支援
- ・購買組織改革支援

2) 購買業務に関する講座・教育

- ・購買業務改善の実践・要諦を伝授
- ・見積価格査定、コスト積上げ、コスト削減の実践・要諦を伝授
- ・発注方針戦略の実践・要諦を伝授(カテゴリー別競合管理、サプライヤーパネル構築、S C M、リスク管理)
- ・購買交渉の要諦を伝授
- ・グローバルソーシング・海外調達の実践・要諦を伝授
- ・開発購買の実践・要諦を伝授

【プロジェクト&コンサルティング実績】

- ・大手自動車メーカーの車載ソフトウェア見積り査定支援・査定基準の設定支援 (2018-2021)
- ・中堅機械メーカーのコロナ下における購買 P J T 支援、社内横連携(購買－営業)体制構築支援(2021)
- ・大手印刷会社の設備・工事等見積り価格の査定支援(2022)
- ・大手化学メーカーのタイ現地調達妥当価格の推定支援(2022)
- ・大手農機メーカーの購買業務支援・組織内支援(2023)
- ・単発解説(「系列構造」、「鉄鋼価格の仕組み」、「ゴーン体制下の購買活動」、「物流案件受注方法」等)