

自動車業界に特化した 国内の調達購買業務に関する研修

ワクコンサルティング株式会社

<https://waku-con.com/>

コースの狙いと概要

◆概要

自動車業界は、電動化を契機に「擦合わせから組合わせへ」「垂直統合から水平分業へ」「ハードウェアからソフトウェアへ」という構造変化と競争激化の渦中にあります。その中で、調達購買部門はオペレーション業務の効率化とコストリダクション業務の深化を進めなければなりません。その為には、自社情報部門やICT企業と連携し、IT化を進めることが必須です。本講座は購買システムの構築に関わる方々に必要、かつ、自動車メーカーに特化した調達購買業務の内容になっています。

- ①業務目的、業務概要、業務構造
- ②業務フロー・内外関連先との関係
- ③組織体制
- ④オペレーション業務
- ⑤コストリダクション業務
- ⑥基本契約・購買関連法規 他

の順で、2000年代に購買システムの大改訂を行ったゴーン日産時代の経験談も織込みながら、講義を進めます。

◆狙い（研修ゴール）

調達購買業務の体系的内容の習得

受講対象者	受講者への前提条件
<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、リーダー層 ③関連部門(設計・品管・生管等)のリーダー層	調達購買業務への関心があること、学ぶ必要性があること

自動車業界に特化した国内の調達購買業務に関する研修：受講者の声



自動車業界で長く調達業務にかかわっていただけたに、知見の深さと洞察力に助け、貴重な勉強をさせていただきました。



自動車業界に特化した購買業務研修として、内容が網羅されており、よく理解できました。



事例を用いながら、分かりやすくご説明いただきました。
各自動車会社の特色を表現した比較が面白かったです。。



実務経験を通したご説明が大変勉強になりました。調達購買の仕事の目的から苦労も認識できた気がします。



非常に分かり易かったです。構成も順序立てていただいたのが良かったと思います。ありがとうございました。



この研修により会社の利益率を上げるために購買部が出来ることや課題が見えてきました。システムをどう使ってもらうかに重点を置きがちですが、お客様がシステムに何を期待しているのかを意識することが重要と再認識しました。豊富なご経験を交えた内容で理解しやすく、大変勉強になりました。

日程	講義内容	講師	タイムスケジュール(目安)	各想定時間
1日	オープニング(講師の職務歴紹介)	巖眞	09:00~09:10	10分
	講義1.業務目的、業務概要、業務構造		09:10~10:10	1時間
	(休憩)		10:10~10:20	10分
	講義2.業務フロー、内外関連先との関係		10:20~11:20	1時間
	(休憩)		11:20~11:30	10分
	質疑応答等(カーン日産、自動車業界話を含む)		11:30~12:00	30分
	(昼休)		12:00~13:00	1時間
	講義3.組織体制		13:00~14:00	1時間
	(休憩)		14:00~14:10	10分
	講義4オペレーション業務		14:10~15:10	1時間
	(休憩)		15:10~15:20	10分
	講義5.コストリダクション業務		15:20~16:20	1時間
	(休憩)		16:20~16:30	10分
	講義6.基本契約・関連法規、他		16:30~17:20	50分
	クロージング		17:20~17:30	10分
	7.個別相談・質疑		任意	任意

講義No.	内容(日産等、自動車業界ベース)
講義1. 業務目的・業務概要・業務構造	調達購買業務の原点「必要なモノを必要な時に必要なだけ」、「良いモノを良いサプライヤーから良い価格で」を起点に、その業務目的、業務概要、業務構造を自動車業界をベースに紐解く。
講義2. 業務フロー 内外関連先との関係	①新車開発段階(立上げ前)での業務フロー、②量産(立上げ後)以降の業務フロー、③その両過程での内外関連先(設計、生産管理、サプライヤー)との業務における関係を紐解く。
講義3. 組織体制	集中購買体制(全品目の購買機能を購買部門が掌握)、マトリクス組織(機能軸と事業軸)、ライン・スタッフ機能別組織(バックオフィスとフロントオフィス)という3つの視点から組織体制を紐解く。
講義4. オペレーション業務	①支払管理(発注-受入検収・価格登録-支払)、②品質・納期管理、③購買システムという3つの視点からオペレーション業務を紐解く。
講義5. コストリダクション業務	①コスト(RFQ-見積取得-コスト分析-価格交渉-価格契約、コストリダクション)、②発注(サプライヤー発掘-評価-発注先選定-サプライヤー評価、カテゴリー別競合発注政策)の2つの視点から、コストリダクション業務を紐解く。
講義6. 基本契約 関連法規 他	①サプライヤーと締結する基本取引契約書の構成・内容、②購買関連法規(適用が厳しくなっている下請法を中心に) 他



巖真 基 (いわま もと)

ワクコンサルティング (株) パートナーコンサルタント

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(東風汽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として独立(個人事業主)、現在に至る。

・2018年－現在(継続中) その他団体でも購買シリーズ講座を多数担当(17～18講義/年)

【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)