

開発購買推進の実践ポイントが学べる!

成果につながる 開発購買の進め方セミナー

開催日時	2026年 6月11日(木)	大阪会場	オンライン選択可
	2026年 11月17日(火)	東京会場	
	2026年 12月23日(水)	大阪会場	
			各回とも 10:00~17:00
対象	・開発購買推進担当の方々 ・製造業の調達部門の主任、係長、部長の方々 ・サプライヤおよび関連部門との調整方法を学びたいの方々		
講師	藤田 敏氏 調達科学研 代表	参加料(税込)	法人会員：64,350円/1名 会員外：77,000円/1名
			<small>※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。 ※昼食の提供はございません。(各自でご用意ください。) ※法人会員ご入会の有無につきましては以下URLにてご確認ください。 https://www.jma.or.jp/membership/ ※お申込みページ内参加申込規定を確認・同意のうえお申込みください。</small>

本セミナーのポイント

「開発購買」という言葉は長年使われてきて定着していると言えますが、調達現場の実態を見ると実践で定着している企業は極僅かではないでしょうか？

「開発購買」とはライフサイクル全般で調達品のQCD最適化を図るための、開発設計段階における活動の総称です。

調達部門だけで成果を出そうとすると空回りしてしまいます。

本セミナーでは、開発購買成功のために調達部門が能動的コーディネータになって、サプライヤを含めた関連部門との連携を深め、これまで調達部門が培ってきた経験や知識を最大限に活用しながら、新たに開発購買に必要となる視点と進め方及びツールを解説します。

参加者の声

- ・開発購買という役割・責任が想定していたよりも責任のあることだと感じた。
- ・設計段階及び企画構想でのコストは大きいと思ったので、コスト低減のアプローチを狙っていた。
- ・他社での取組みやバイヤーの苦労話などが聞けて参考になった。実践のイメージがわく講義でした。
- ・事例が多くわかりやすかった。質問に対して、的確に回答いただきありがとうございました。

■ プログラム

10:00~17:00 [昼食] 12:30~13:30

- 0 業績の良い会社と悪い会社の特徴**
- 1 なぜ開発購買がうまくいかないのか**
 - 1-1 開発購買とは何か
 - 1-2 開発購買による効果
 - 1-3 開発購買における役割と連携の進化
 - 1-4 開発購買における勘違い
 - 1-5 経営に寄与する調達購買管理の2つの視点
- 2 開発購買の進め方**
 - 2-1 原価企画が開発購買の第一歩
 - 2-2 目標原価の作り方
 - 2-3 目標原価達成に向けての推進体制
 - 2-4 階層的サプライヤ戦略
 - 2-5 開発購買の組織体制
 - 2-6 トヨタの原価企画活動の特徴
- 3 開発購買はVE活動が基本**
 - 3-1 VEの考え方
 - 3-2 VEの活用手順
 - 3-3 アイデア発想時の留意点
- 4 ライフサイクルでのQCD最適化**
 - 4-1 設計品質の向上
 - 4-2 キーデバイスの確保
 - 4-3 リスク・マネジメント
 - 4-4 製品ライフサイクルとコストの関係
- 5 開発購買に求められる分析能力・ツール**
 - 5-1 開発購買に求められる能力
 - 5-2 開発購買に必要なツール
 - 5-3 開発購買データベース
- 6 開発購買事例**
(開発購買事例)
- 7 開発購買成功の基盤**
 - 7-1 開発購買成功に必要なもの
 - 7-2 開発購買のグローバル展開
 - 7-3 目標原価達成がゴールか？
 - 7-4 開発購買の業績評価

※プログラム変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

