

Procurement Leader Academy

講師紹介（敬称略）

ファシリテーター



坂田 直樹 氏 パーソル株式会社 取締役



米国大学卒業後、外資系企業のグローバルマーケティング担当を経て、価値総合研究所にて事業戦略、海外進出、M&Aプロジェクトに多数従事。企業再生案件での調達業務改善等を経験後、2009年パーチェスソリューションズ（現 パーソル株式会社）の設立に参画。調達戦略立案、調達ガバナンス構築、購買BPO化、購買システム導入支援などのプロジェクトを多数手がける。日本能率協会CPP-A級取得。

アドバイザー



原 義信 氏 原義信スマートソーシング 代表
元 本田技研工業株式会社
四輪購買本部 新機種推進室長

1982年本田技研工業入社、本田技術研究所（コンピュータシステム担当）を経て、1987年以降定年まで購買一筋。アメリカ、タイ（General Manager）、インドネシア（Director）の海外駐在を歴任。2014年には四輪購買本部新機種推進室長として、Hondaの全世界の自動車の直材部品のコスト、品質、デリバリーの総元締めを担当。メキシコ駐在（Vice President）を経て2024年に定年退職。現在はパーソル社のコンサルタントとしてHonda購買を継続支援。



宇賀神 徹 氏 T2Next合同会社 代表
元 花王（株）購買部門 間接材戦略ソーシング部
担当部長（ITシステム・サービスカテゴリー）
現 SB C&S パーチェスワン事業統括部
パートナー

花王株式会社に約33年間勤務の後、T2Next合同会社を創業。前職では国内の間接材集約Prj.のPMを務め、SBC&SのSaaS「パーチェスワンクラウド」を国内全拠点に導入、調達基盤を構築した。現在は調達の観点から業務システムのコンポーザブル化やAI実装、ベンダーロックイン対策等のテーマに取り組む。

講師



西脇 資哲 氏 日本マイクロソフト株式会社
業務執行役員 エバンジェリスト



日本経済新聞でも紹介されたIT「伝道師」。2013年には日経BP社より「世界を元気にする100人」に選出。日本オラクルにて13年間マーケティングに従事した後、現在はマイクロソフトにて多くの製品・サービスを伝え広める。製造業、金融業、官公庁から教育機関まで幅広くプレゼンテーション講座を手がけ、TOKYO FMやJ-WAVEの番組パーソナリティー・ナビゲーターも務める。著書に「エバンジェリストの仕事術」「プレゼンは「目線」で決まる」など多数。



島田 俊介 氏 Coupa株式会社
ソリューションアドバイザー一部
ソリューションアドバイザー



Web・インターネットメディア企業にて、ソフトウェアエンジニア、スクラムマスターとしてWebアプリやネイティブアプリの開発に従事。その後、マーケティングSaaS企業でのポストセールス（システム導入、テクニカルサポート、カスタマーサクセス業務）や、ITコンサルティング企業でのERPインテグレーション、外部連携開発を経験。2026年より現職にてソリューションアドバイザーに従事。



三宅 佑輔 氏 KPMGコンサルティング株式会社
執行役員 パートナー



大手コンサルティングファームを経て、KPMGコンサルティングへ参画。自動車、機械、電子部品、造船重機、製薬、アパレルなど幅広い業界において調達・購買コンサルタントとして、15年以上にわたって戦略立案からオペレーション改革、組織再編、コスト削減支援、DXをテーマに改革支援を実施。

お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申し込みください。

C

1



パソコン（各種検索サイト）からダイレクトで

セミナーID（半角数字） で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

2



スマートフォン
タブレットから



参加料 55,000円（税込）/名

※参加料にはテキスト（資料）費、懇親会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。）

※参加申込規定はJMAマネジメントスクールのWebページ（<https://school.jma.or.jp/>）に掲載しておりますのでご確認、ご同意のうえお申し込みください。

※本セミナーは実務の方への支援を主旨として開催しております。同業の方およびリサーチ業・コンサルティング業の方のご受講はお断りさせていただいております。

※お申し込み時にご登録いただいた連絡先（メールアドレス等）宛に、本セミナーの登壇企業から、関連サービス等のご案内を差し上げる場合がございます。あらかじめご了承のうえお申し込みください。

参加定員 100名 ※開催催行最少人数に満たない場合は中止する場合がございます。

プログラム内容に関するお問い合わせ先（企画担当）

一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター

〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 TEL：03(3434)1955（直通）

申込に関するお問い合わせ先（参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容）

JMAマネジメントスクール

<https://school.jma.or.jp/contact/>

会場案内 会場地図は、参加証送付時にご案内いたします。

ビジョンセンター東京八重洲

〒103-0027 東京都中央区日本橋2-3-4 日本橋プラザビル9F

キャンセル規定

キャンセルのご連絡日	キャンセル料
開催15日前～開催8日前（開催当日を含まず）	参加料の10%
開催7日前～前々日（開催当日を含まず）	参加料の30%
開催日 前日	参加料の全額
開催日 当日	参加料の全額

無断でご欠席された場合も参加料の100%を申し受けます。

※一部のセミナーにおいて上記規定と異なる場合がございますので、ご確認のうえお手続きをお取りいただきますようお願い申し上げます。

会員制度のご案内

一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。是非この機会にご入会をご検討ください。

詳細は <https://www.jma.or.jp/membership/>



Procurement Leader Academy

～AI時代の調達組織・AI実装・人材戦略を考える～

会 期

2026年11月10日（火）【時間】 10：00～17：30
（17：30～18：30 懇親会）

会 場

ビジョンセンター東京八重洲（東京都中央区日本橋）

参加対象

- ・企業の調達部門のリーダー、マネジメント、および次世代のリーダー候補の方
- ・調達部門においてAI活用やDX、業務改革を推進する担当者・実務リーダーの方

AI時代に、調達部門は「実行部門」から「経営判断を支える戦略機能」へ

AIの利用が進む一方で、部門全体の成果としては十分な結果が得られていないと感じていませんか。

今、調達リーダーが向き合うべきは、単なる業務効率化ではなく、「AI普及後に調達部門が果たすべき、経営に貢献する機能とは何か」という本質的な問いです。

その実現には、①データを経営判断へつなげる力、②サプライヤーリスクを先回りして管理する力、③組織に知見を蓄積・継承する力、④AI時代にふさわしい人材・役割を設計する力という、4つの視点で調達機能を再設計することが求められます。

本アカデミーでは、グローバルの最先端事例からAI実装、人間×AIの組織変革までを学び、これら4つのテーマについて参加者同士で議論を深めながら、自社の次世代調達戦略を構想します。



プログラム AI時代の調達戦略を構想・議論・実践する1日

10:00～17:30 (昼休憩 12:00～13:00)

時 間	内 容	登 壇 者
10:00 ～ 10:15	オープニング	事務局 / ファシリテーター 坂田 直樹 氏 パーソル株式会社 取締役
10:15 ～ 11:00	講演 1: 世界はどう変わるか 「AI×組織の最前線～2026年、 AI活用のリアルと世界標準～」 ・AI前提の組織や機能とは？ ・グローバルの最先端企業におけるAI活用の最前線	西脇 資哲 氏 日本マイクロソフト株式会社 業務執行役員 エバンジェリスト
11:15 ～ 12:00	講演 2: AIは何を担うか 「調達プラットフォームにおけるAI実装」 ・従来の購買システムの限界（データマネジメント等） ・先進事例紹介：業務の自動化・省力化、データ活用による意思決定	島田 俊介 氏 Coupa株式会社 ソリューションアドバイザー部 ソリューションアドバイザー
12:00～13:00	休 憩	
13:00 ～ 13:45	講演 3: 組織はどう変えるか 「Future of Procurement 2026 — AIエージェント時代の変革アプローチ —」 ・AI前提の調達組織とその実現方法（変革のステップ） ・リアルな人材配置・リスクリングの進め方	三宅 佑輔 氏 KPMGコンサルティング株式会社 執行役員 パートナー
14:00 ～ 16:00	ディスカッション・ワークショップ: 明日からどう変えるか ※下記テーマよりグループごとに深い議論を行います。 テーマ① 支出分析の高度化（購買データの経営判断材料への転換） テーマ② サプライヤーリスク管理の高度化（止まらせない調達への変革） テーマ③ ノウハウの組織知化と人材育成（戦略・判断基準のナレッジ化） テーマ④ AI時代に必要な人材育成と役割分担の整備	アドバイザー 原 義信 氏 原義信スマートソーシング 代表 元 本田技研工業株式会社 四輪購買本部 新機種推進室長 宇賀神 徹 氏 T2Next合同会社 代表 元 花王(株) 購買部門 間接材戦略ソーシング部 担当部長 (ITシステム・サービスカテゴリー) 現 SB C&S パーチェスワン事業統括部 パートナー
16:00 ～ 17:15	グループ発表 ・各グループからの成果発表とフィードバック	
17:15 ～ 17:30	クロージング・まとめ	事務局 / ファシリテーター 坂田 直樹 氏 パーソル株式会社 取締役
17:30 ～ 18:30	懇 親 会	

※プログラム内容は変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

＜ グループディスカッション テーマ一覧 ＞

参加者の課題意識に合わせ、AI時代に調達部門が再設計すべき以下の4テーマを軸にディスカッションを行います。

テーマ①：分析

支出分析の高度化

（購買データの
経営判断材料への転換）

現 状

どの部門が、どの品目を、どのサプライヤーから
いくらで買っているかの把握に留まる。

今 後

危険な依存度があるサプライヤーの特定や、価格
交渉の余地があるカテゴリーの抽出など、経営の
意思決定に直結する分析へ。

テーマ②：リスク

サプライヤーリスク管理の
高度化

（止まらせない調達への変革）

現 状

リスク管理の定義がバラバラで、問題が起きてから
動く「後追い調達」になっている。

今 後

倒産・災害・紛争・規制対応の早期警戒、単一サ
プライヤー依存の低減、調達網の複線化とコストの
バランス最適化。

テーマ③：ナレッジ

ノウハウの組織知化と
人材育成

（戦略・判断基準のナレッジ化）

現 状

ベテランのノウハウがOJT頼みになっており、若手
への共有や育成にバラツキがある。

今 後

戦略立案の手法や判断基準を明確化してナレッジ
化。シミュレーション等を活用しOJTの質を均一に
向上させる。

テーマ④：人材

AI時代に必要な
人材育成と
役割分担の整備

現 状

AIと人間の役割分担の概略はあるが、具体的な
育成方法や要件定義はこれからの段階。

今 後

AI時代に求められる調達人材の要件を定義し、
部門内で実施すべき具体的な育成カリキュラムを
明確化する。

このアカデミーで持ち帰るもの

- ✓ AI時代の調達部門のあるべき姿
✓ 自社で優先して取り組むべき改革テーマ
- ✓ AIと人が共存する調達組織の方向性
✓ 次世代調達戦略の具体的な検討材料