

2021年度一般社団法人日本資材管理協会研修講座スケジュール

対象 A: 新任・若手、B: 中堅、C: 部課長

| 開催日 | 開催地 | テーマ | 講師 | 分類 | 対象別 |
|----------|-----|-----------------------------|----------------|----------|-------|
| 2021年 | | | | | |
| 4/13(火) | 東京 | 資材法務 | 近藤 學 | 法務 | B C |
| 4/16(金) | 東京 | 永続的コストダウンの具体策と手順 | 八木 君敏 | コストダウン | A B C |
| 4/22(木) | 東京 | 図面の見方と部品単価の算出法 | 渡辺 清和 | コスト分析 | A B |
| 5/14(金) | 東京 | 決算書でわかる取引先評価のポイント | 末永 浩之 | 取引先評価 | A B C |
| 5/18(火) | 東京 | 調達組織の在り方とその活性化 | 藤田 敏 | 内部統制 | B C |
| 5/20(木) | 東京 | 新人・新任バイヤーのための資材調達基礎知識 | 近藤 學 | 購買知識・実務 | A B C |
| 5/25(火) | 東京 | 購買担当者の基礎と実践 | 野本 満雄 | 購買知識・実務 | A B C |
| 6/4(金) | 東京 | 購買に必要なヒューマンスキル | 石橋 正利 | ヒューマンスキル | A B |
| 6/10(木) | 大阪 | 購買担当者の基礎と実践 | 野本 満雄 | 購買知識・実務 | A B |
| 6/11(金) | 大阪 | 調達品コストダウンの仕組みづくりと値下げ作戦の具体策 | 野本 満雄 | コストダウン | B C |
| 6/15(火) | 東京 | 信頼関係をベースにした価格交渉力の強化 | 観音寺 一嵩 | 交渉技術 | B C |
| 6/18(金) | 東京 | 成果に直結する取引先評価 | 藤田 敏 | 取引先評価 | A B C |
| 7/2(金) | 東京 | 下請法の理解と課題事例・対策セミナー | 近藤 學 | 法務 | A B C |
| 7/6(火) | 東京 | 海外部品調達の業務の知識と対応 | 太刀川 卓 | 国際調達 | A B |
| 7/9(金) | 東京 | 調達購買担当のための問題発見・解決力の強化 | 坂田 直樹 | 購買知識・実務 | B C |
| 7/15(木) | 東京 | 購買担当者の基礎と実践 | 野本 満雄 | 購買知識・実務 | A B |
| 7/21(水) | 東京 | コストと原価の基礎 | 太刀川 卓 渡辺 清和 | コスト分析 | A B C |
| 8/3(火) | 東京 | 購買担当者のためのサプライヤー評価システム | 八木 君敏 | 取引先評価 | A B C |
| 8/5(木) | 東京 | 信頼関係をベースにした価格交渉力の強化 | 観音寺 一嵩 | 交渉技術 | B C |
| 8/19(木) | 東京 | 次世代女性購買リーダー養成講座 | 西水 晃 | 購買知識・実務 | A B |
| 8/25(水) | 東京 | 調達品コストダウンの仕組みづくりと値下げ作戦の具体策 | 野本 満雄 | コストダウン | A B |
| 9/10(金) | 東京 | ◎資材法務(第63期資材管理士専門コース受講者のみ) | 近藤 學 | 法務 | B C |
| 9/14(火) | 東京 | ◎開発購買の取り組み方 | 八木 君敏 | 開発購買 | B C |
| 9/16(木) | 東京 | ◎コスト査定テーブルの作り方 | 西水 晃 | コスト分析 | A B |
| 9/17(金) | 東京 | 購買担当者の基礎と実践 | 野本 満雄 | コストダウン | A B |
| 9/22(水) | 東京 | ◎グローバル調達を活用した原価低減 | 清水 孝久 | 国際調達 | A B |
| 9/24(金) | 東京 | ◎購買担当者のレベルアップ(コース必修・一般可) | 野本 満雄 | 購買知識・実務 | A B |
| 10/5(火) | 東京 | ◎決算書でわかる取引先評価のポイント | 末永 浩之 | 取引先評価 | A B C |
| 10/7(木) | 大阪 | 購買担当者の基礎と実践 | 野本 満雄 | 購買知識・実務 | A B |
| 10/8(金) | 大阪 | 調達品コストダウンの仕組みづくりと値下げ作戦の具体策 | 野本 満雄 | コストダウン | A B |
| 10/13(水) | 東京 | ◎今後の在庫・物流管理と在庫管理SCM | 長谷川 雅行 | 在庫管理・SCM | B C |
| 10/15(金) | 東京 | ◎設備調達の実践 | 中西 繁樹 | 設備調達 | A B |
| 10/22(金) | 東京 | ◎信頼関係をベースにした価格交渉力の強化 | 観音寺 一嵩 | 交渉技術 | B C |
| 10/27(水) | 東京 | 調達品コストダウン仕組みづくりと値下げ作戦の具体策 | 野本 満雄 | コストダウン | A B |
| 11/5(金) | 東京 | ◎図面の見方と部品単価の算出法 | 渡辺 清和 | コスト分析 | A B |
| 11/12(金) | 東京 | ◎これからの購買と資材管理士の役割(コース受講者のみ) | 近藤 學 | 購買知識・実務 | B C |
| 11/16(火) | 東京 | 「間接材」「副資材」の調達改革 | 向川 虎隆 | コストダウン | A B C |
| 11/18(木) | 福岡 | 購買担当者の基礎と実践 | 野本 満雄 | 購買知識・実務 | A B |
| 11/19(金) | 福岡 | 調達品コストダウンの仕組みづくりと値下げ作戦の具体策 | 野本 満雄 | コストダウン | A B |
| 11/29(月) | 東京 | 永続的コストダウンの具体策と手順 | 八木 君敏 | コストダウン | A B C |
| 12/3(金) | 東京 | 購買担当者の基礎と実践 | 野本 満雄 | 購買知識・実務 | A B |
| 12/9(木) | 東京 | 成果に直結する取引先評価の手法 | 藤田 敏 | 取引先評価 | A B C |
| 12/15(水) | 東京 | 新人・新任バイヤーのための資材調達基礎知識 | 近藤 學 | 購買知識・実務 | A B |
| 12/17(金) | 東京 | 信頼関係をベースにした価格交渉力の強化 | 観音寺 一嵩 | 交渉技術 | B C |
| 12/21(火) | 東京 | 原価の考え方とコスト分析 | 太刀川 卓 渡辺 清和 | コスト分析 | A B |
| 2022年 | | | | | |
| 1/13(木) | 東京 | 海外部品調達の業務の知識と対応 | 太刀川 卓 | 国際調達 | A B |
| 1/20(木) | 大阪 | 購買担当者の基礎と実践 | 野本 満雄 | 購買知識・実務 | A B |
| 1/21(金) | 大阪 | 調達品コストダウンの仕組みづくりと値下げ作戦の具体策 | 野本 満雄 | コストダウン | A B |
| 1/27(木) | 東京 | 決算書でわかる取引先評価のポイント | 末永 浩之 | 取引先評価 | A B C |
| 2/1(火) | 東京 | 調達交渉術 | 福原 政則 | 交渉技術 | B C |
| 2/3(木) | 東京 | 調達組織の在り方とその活性化 | 藤田 敏 | 内部統制 | B C |
| 2/8(火) | 東京 | 調達コスト分析 | 福原 政則 | コスト分析 | A B |
| 2/22(火) | 東京 | 設備調達の実践 | 中西 繁樹 | 設備調達 | A B C |
| 2/18(金) | 東京 | 調達品コストダウンの仕組みづくりと値下げ作戦の具体策 | 野本 満雄 | コストダウン | A B |
| 2/25(金) | 東京 | 次世代女性購買リーダー養成講座 | 西水 晃 | 購買知識・実務 | A B |
| 3/3(木) | 東京 | 購買・調達マネジャー実践力向上セミナー | 藤田 敏 | 購買全般 | BC |
| 3/18(金) | 東京 | 購買担当者の基礎と実践 | 野本 満雄 | 購買知識・実務 | A B |
| 3/24(木) | 東京 | コスト査定テーブルの作り方 | 西水 晃 | コスト分析 | A B |

◎は第63回資材管理士専門コース選択講座