

成果に直結!!

コニカミノルタ 調達/購買向けセミナー

～外部リソースを活用した新たな間接材の調達/購買方法を多数の事例を用いてご紹介～

開催日時

2019年12月13日(金)13:30～16:45(受付13:00～)

会場

JPタワー14F bizhub SQUARE(東京/丸の内) 〒100-8799 東京都千代田区丸の内 2-7-2 JPタワー 14F

アクセス JR「東京駅」丸の内南口より徒歩1分 / 丸の内地下中央口・丸の内地下南口 地下道より直結、徒歩1分

参加料

50名 事前登録制/無料ご招待 ※申込み多数の場合は抽選とさせていただきます。

参加対象

企業の経営者、調達、購買、経営企画、マーケティング部門の方々

開催趣旨

人工知能(AI)やIoTによる「第4次産業革命」の影響を受け、グローバル規模で市場環境は大きく変化し、これまで見られなかった業種間を跨いだ競争が目立ってきました。

このような状況の中、日本の高度成長を支え、かつて日本的経営の特徴であった系列、株式の持ち合いといった相互依存の強いサプライチェーン体制が逆に新しい成長、変化の阻害要因となるケースが散見されます。今こそ、日本企業の再成長の源泉としての、購買戦略の策定と調達プロセスの再構築が必要とされています。

今回は特に間接資材の調達に重点を置き、外部のリソースを活用した購買改革をテーマに、アサヒグループホールディングス株式会社の崎田氏、SAPジャパン株式会社の小野寺氏をお迎えし、具体的な取り組み施策およびお客様事例をご紹介します。

ご多忙中のこととは存じますが、この機会にぜひともご出席賜りますようお願い申し上げます。

主催:コニカミノルタ株式会社 協力:株式会社ビジネス・フォーラム事務局



プログラム詳細・ご登録はこちらから

www.b-forum.net/kmmg2019

お問い合わせ先・発送元:株式会社ビジネス・フォーラム事務局 〒101-0052 東京都千代田区神田小川町2-2 センタークレストビル9F
TEL:03-3518-6531(受付時間9:30～18:00※土・日・祝日を除きます)



成果に直結!!

コニカミノルタ 調達/購買向けセミナー

～外部リソースを活用した新たな間接材の調達/購買方法を多数の事例を用いてご紹介～

13:30-13:40 ご挨拶 / コニカミノルタマーケティングサービス株式会社 代表取締役 岡本 賢祐

講演 1

アサヒグループの調達改革と人材育成について

13:40
-14:30

- アサヒグループの調達改革について
- 間接材購買改革への取り組み
- グローバル人材育成と今後の課題

アサヒグループホールディングス株式会社

執行役員 調達部門 ゼネラルマネージャー 兼 グローバル調達戦略推進センター長 崎田 薫 氏

プロフィール 1966年生まれ、鹿児島県出身。1988年、アサヒビール株式会社入社。工場総務・経理業務を皮切りに、米国ニューヨークで4ヶ月間の語学研修後、本社にて財務・経営企画・M&A業務に18年間に亘り携わる。2009年、買収した豪州の飲料子会社に現地株主役員として出向。2011年、買収した酒類事業を含めた豪州現地持ち株会社のCOOに就任。2014年、アサヒグループホールディングス株式会社調達部門ゼネラルマネージャーに着任。2018年、アサヒグループホールディングス株式会社 執行役員に昇格、現在に至る。



講演 2

間接材調達・購買における成功の条件とは？

14:30
-15:20

間接材の調達・購買の必要性が叫ばれてすでに10数年が経っていますが、未だに真に成功している企業は数えるほどしかいません。それはなぜでしょうか？当講演では、日本における間接材調達・購買の実態を紐解きながら、真に成功に導く条件を業務とシステム面から解説し、皆様の間接材調達・購買改革の一助になればと思います。

SAPジャパン株式会社 ディレクター 兼 アリバ・クラウド・レディネス・アドバイザー 小野寺 富保 氏

プロフィール ジュビターテレコムにて資材調達部の立ち上げ及びシステム導入に参画。マイクロソフトの調達購買部門でグローバル外部人材プログラムを担当。2009年社長賞受賞。その後、米国のソーシングBPO受託会社プロキュリアンの日本代表として多くのグローバル・ソーシングBPO導入に参画。アクセンチュアの買収により日本におけるソーシングBPOの統括に従事。現在、SAPジャパンのアリバ事業部門において、主にアリバ導入時の業務プロセス構築のアドバイザーを行う。



15:20-15:30 休憩

講演 3

コニカミノルタにおける間接購買の取り組み

15:30
-16:00

コニカミノルタは国内外の経営環境変化の中で、継続的にビジネスを成長させ社会貢献していくための社内取組の一つとして間接材に対する調達・購買機能を強化し、外部支出の最適化とプロセスの透明化によるコンプライアンス向上に取り組んでいます。2016年4月から間接材調達の最適化に着手し、2018年度から独立した部門を設置、調達視点で全社の外部支出を把握し戦略的で高効率な調達・購買の実現を目指す間接材調達改革を行っています。

コニカミノルタ株式会社 生産本部 調達センター 調達センター長 新 善行

プロフィール 商社、外資系メーカーにて技術、営業、新規事業、欧米を中心とした海外での顧客開拓と立上げなどに従事し、2012年にコニカミノルタに入社。情報機器事業の生産本部調達センターにてエレクトロニクス分野のサプライヤ政策などの調達戦略立案、企画実践に携わる。2015年に発足したコーポレート調達部にて事業を横断した調達戦略グループ長に就任。2016年から直接生産材以外の外部支出に着目した間接材購買の活動に着手し、2018年間接材調達推進部門長に就任。2019年から製品に関わる調達(直接生産材)、製品以外の支出(間接材)双方を取り扱う生産本部 調達センターのセンター長に就任し、現在に至る。



講演 4

Magonoteサービスのご紹介

16:00
-16:30

日本に限らず間接材調達の多くを占めるのが販促費用。欧米では20年前からこの分野で効果的なコスト削減を実現しています。日本でも多くの企業が販促物のコスト削減に注目はするものの独自の文化的背景もあり成果を出せていないケースが多くみられます。日本で販促費用の削減を行いにくい理由と削減に成功する秘訣を事例を交えながらお伝えします。

コニカミノルタマーケティングサービス株式会社 代表取締役 岡本 賢祐

プロフィール 2001年、コニカミノルタ入社。国内営業、米国駐在を経験後一貫して新規商品、ビジネスの立ち上げに従事。(医療IT部門の立ち上げ、新製品のグローバル展開、新サービスの立ち上げ、M&A等)2015年に現会社を立ち上げ、2017年から現職。同時にマーケティングサービス事業開発部長も兼任し、AIを活用した新サービスのグローバル展開を進めている。



16:30-16:40 質疑応答

16:40-16:45 締めのご挨拶 / コニカミノルタマーケティングサービス株式会社 代表取締役 岡本 賢祐