

「米国公認・購買調達管理職資格」C.P.M.（サプライマネジメント）が昨年の米国規格協会（ANSI）のアワードを受賞！！

Cグローバル企業に求められる調達・購買・物流プロフェッショナルのための資格、として世界中で認められた

米国はじめEU諸国、アジア先進国では、企業・政府機関の資材調達、ロジスティック管理者の必須のプロ資格

米サプライマネジメント協会（ISM）は世界最大の購買・調達・物流の教育組織として、知られているが、来年で創立90周年（1915年設立）を迎える。日経新聞等では、ISMの毎月発表する「購買景気動向指数」（ROB）が注目され、為替、雇用、物価に大きな影響を与えている。一方、本来の購買教育については、購買・調達プロとしての資格、すなわち、C.P.M.（Certified Purchasing Manager）を推進してきた。今では、世界40カ国で4万人以上の資格者が出て世界中で活躍している。

いまだ、売買取引のプロを証明する国際資格は存在しなかった。ISMは主に、製造業の購買・調達・物流・生産管理のビジネスパーソンを対象に職業教育を進めてきた結果、1974年にC.P.M.（直訳／公認購買管理者）資格を設立した。近年では、非製造業の仕入れ部門のプロも対象に加えて流通・サービス・金融部門での合格者も急増している。現在では、欧米のみならずアジア諸国を含めた、グローバルな資格として企業、政府機関の関係者の間では非常に評価が高い。また、アジア諸国やヨーロッパでは、本資格取得を企業の管理職となる条件にしているところも多い。ISMのこのような教育活動が実を結び、昨年、ANSI（米国規格協会）の数ある資格の中から最高の栄誉となる「年間資格賞」に輝いた。それは、本資格が、調達・購買・物流のプロフェッショナルとしての知識、見識、経験を裏付けるだけの内容であることを証明するものである。全米にはサプライチェーンマネジメント学部は多くあるが、その中でも卓越した研究、学問を指導するアリゾナ州立大学の教授陣が中心となり、各業界の学識経験者、大企業CPO（最高購買責任者）などの見識を仰ぎながら、本資格を充実してきた。

海外取引・国内売買のプロの証明

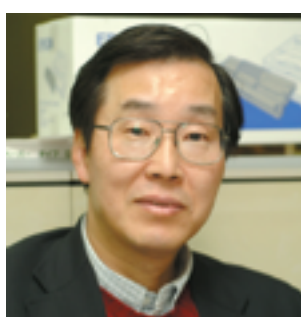
日本には購買・調達についての著作が極端に少ない。これは、企業がその分野に関心がない、という

右肩上がりの時代に「売上げ至上主義」を採ったことが大きい。欧米では、多くの大学やビジネススクールで「SCM」「戦略的購買」「物流戦略論」を教えており、著作物は日本の比ではない。従って、卒業生も同分野に進むため、スタートラインから日本と差がつく。C.P.M.の教材は体系的にまとめられており、学術書と同時に実務書としても非常にレベルが高い。実際、実務に没頭している購買担当者が、ISMの基本教材に戻り、大きなヒントを得るケースは多く実証されている。実務に集中するのは良いが、どの分野でも基本となる知識や学術的に整理・体系化された出版物が必要であり、そういう点でも、このC.P.M.資格が世界で受け入れられている証である。

ビジネス英語力の証明

米国で開発されたため、試験は英語となるが、非英語圏のビジネスパーソンの間では、それが逆に高評価を得ている。特に、国際的な商取引に欠かせない専門用語や欧米の考え方が試験準備やセミナーを通して身につけることが出来るからだ。仕事で必要な英語力は読書や自分の専門分野から向上が期待できる、とされている。アジア諸国でも韓国や中国のビジネス関係者は日本人以上に英語習得に貪欲だ。しかも、即戦力となる英語力の養成は急務であるため本資格を取引の手段として位置づけている会社も多い。

多摩大学が協賛する理由
同大学は、今年初め新築の品川インターシティに



上原 修氏
日本サプライマネジメント協会 代表取締役
パリ大学院エッセックビジネススクール客員教授
アリゾナ州立大学CAPS日本代表研究員
【略歴】NHKビジネス講師、産業能率大学チューター

C.P.M. 資格合格セミナー

（日）通年コース／春季4月と秋季10月に開講、いずれも60時間（約4ヶ月）
（月）集中コース／8月と12月に各3日間、模擬問題の解答が中心
開催場所：多摩大学（品川インターシティ）

■資格の取得
資格取得の条件は、企業または政府組織にて、調達・購買・物流・生産管理の業務関係の仕事に従事した勤務年数が学卒者3年以上、非学卒5年以上あること。そして、ISMが主催するC.P.M.の試験に合格することとなっている。試験内容は、4モジュール（分野）に分かれており、すべてに合格すること。但し、モジュールごとに受験し最終的に全4モジュールに合格すればよい。

■試験科目の内容
モジュール1：
調達業務プロセス（サプライヤー分析、契約管理）
モジュール2：
調達環境（購買交渉、情報技術、品質保証、社内外の関係）
モジュール3：
価値増強プロセス（内外作計画、在庫管理、需要予測と戦略）
モジュール4：
経営意思決定とリーダーシップ（計画・組織・人材開発・育成）

社会人向けキャンパスを開校し、主にリスクマネジメント、ロジスティックス（物流戦略）、CEO講座を行っている。それらのコースに「調達」を加えることによって、日本の産業界がいっそう発展すると確信している。某自動車会社はこの調達プロセスを見直しただけで不死鳥のようによみがえったことを思い出すだけでその重要性を語るに十分である。日本企業の更なる飛躍は、この「サプライマネジメント」にかかっていると信じて過言ではない。

●合格者の声（外資系電機会社購買マネージャー）

自分は本資格試験に2000年に合格しC.P.M.を取得したが、しばしば、「この資格のメリットは何か？」「取ってどんなことが有益だったか？」と目に見える、または形になるメリットを聞かれる。確かに会社の中では「目置かれるようになったが、それ以上にビジネスのいろいろな場面で、困難なことに外出して柔軟に対応できるようになったことだ。そして、かなり難しい場面ではISM教材を取り出し基本プロセスやベストプラクティス事例などに戻るようにしている。自分にとってはバイブルのようなものであり、資格を持っている以上、交渉で誰にも負けない自信がある。それに、あまり重要でないかもしれないが、英文名刺に「C.P.M.と記しているのが、欧米サプライヤーとの商談では、尊敬されることで多くなってきた。これは、購買交渉では大いに武器になっている気がする。他には、英語力のアップは見逃せない。海外サプライヤーとの交渉は、ほとんど英語で進めるがビジネスの専門用語をかなり多用するため、C.P.M.準備で習得したテクニカルタームは非常に役に立ち、専門知識の深さを相手に印象付けられ、交渉も有利に運ぶことが出来る。

資格取得のワンポイント
ISMが出版している教材は、非常に充実しているがすべてのテキストを読みこなし、解釈するには、かなりの時間がかかる。一方、実務に従事している企業人は基本プロセスが分かっているのでセミナーで体系的に学習することで短期間にポイントがつかめ、合格の早道となる。米国での平均合格率は35%程度と言われているが、セミナー受講生の場合の比率はもっと高い。



お問合せ・セミナー申し込み先
ビューローベリタス日本 トレーニング部
〒231-0023 横浜市中区山下町一番地 Tel: 045-641-4217 Fax: 045-641-7992
E-mail: support@bvtraining-japan.com www.bvtraining-japan.com



協賛／多摩大学ルネサンスセンター 共催／日本サプライマネジメント協会™ (ISMジャパン)