

# 新任バイヤー 早期戦力化セミナー

～これだけは知って、業務にあたりたい～

|                 |                |       |                |          |
|-----------------|----------------|-------|----------------|----------|
| 開催日時            | 2025年 6月 6日(金) | オンライン | 2025年11月 6日(木) |          |
| 各回とも            | 2025年 6月17日(火) | 福岡会場  | 大阪会場           | オンライン選択可 |
| 10:00<br>～17:00 | 2025年 9月24日(水) | 東京会場  | 2026年 1月19日(月) | オンライン    |

|         |   |  |  |  |
|---------|---|--|--|--|
| 対 象     | 主として製造業の調達部門に新規配属となった方。役職は問いません。<br>新任担当者のみならず、新任部課長の皆さんにも受講をおすすめします。 |  |  |  |
| 講 師     | 山藤 順氏<br>Strategy and Operations研究所 代表                                |  |  |  |
| 参加料(税込) | 法人会員：58,850円/1名<br>会 員 外：71,500円/1名                                   |  |  |  |

※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。)  
※法人会員登録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。

## 本セミナーのねらい

調達部門は、会社を代表し重い権限を委譲されて取引先との業務に当たります。したがって、「新人だから・新任だから・・・」という言訳は通用せず、不用意な言動は社内・外に対して、調達部門の信頼を損ねる結果につながります。

本セミナーは、新入社員や他部門から異動してきた担当者・部課長を対象に、「少なくともこれだけは承知して業務にあたりたい」という、基本要素を解説します。

## 参加者の声

- ・業務に必要な知識に加えて心構えや考え方も分かり易く説明して下さったところがとても良かった。
- ・先輩に教わりながら手探りでやっていたが、知っておくべきことが明確になった。
- ・まさに苦手としていた下請法と決算書の理解方法などは、業務にすぐに活かせる内容でとても為になった。
- ・ご自分の体験談を盛り込んでいて、話の内容もとても面白く有意義だった。
- ・文章では難しいことも、図を用いて説明していただいてわかりやすかった。計算問題や理解度チェックが途中途中で組み込まれていて、ただ聞くセミナーではなかったことでに飽きず取り組めた。
- ・重要なところとそうでないところの緩急をつけてもらったので頭に入ってきたやすかった。

## ■ プログラム

10:00～17:00 【昼食】 12:00～13:00

### 1 早期戦力化のために

調達業務は、「専門性は必要ない」「誰でもできる」「取引先と癒着があるのではないかなど誤解されがちです。誇りを持って業務にあたれるよう、好ましいバイヤー像を明確にします。

**キイ・イシュー** 調達業務の専門性／バイヤーが目指す姿／調達倫理

### 2 契約書の構成と意味

基本契約書には何が記載され、その意味は何か。調達業務を進めるうえで知っておくべき項目にフォーカスして解説します。

**キイ・イシュー** 基本契約書／支払いについて

### 3 下請法／実務上の留意点

多くの企業が「法令遵守」「コンプライアンス重視」を掲げています。調達部門においては「独禁法／下請法」がこれに相当します。近年、このテーマは社内研修実施企業が増加していますので、「独禁法／下請法」そのものの解説ではなく、公正取引委員会の資料や最近の違反事例を教材に実務上の留意点を解説します。

**キイ・イシュー** 下請法の運用状況／実務上の留意点／理解度確認チェック

### 4 決算書の読み方

調達責任を果たすためには、取引先の経営の安定性が重要な要素になります。

したがって、決算書分析は取引先政策決定の一要素です。分析そのものはコンピュータが行いますが、それを「読む」には「他の要素」も加味する必要があります。調達担当者視点での読み方を解説します。

**キイ・イシュー** 決算書を読む3つの要素／B/S、P/Lと5つの指標／キャッシュフロー計算書／倒産アラーム分析／理解度確認・分析演習

### 5 見積書の査定

(1)図面を提示して製作依頼する「部品」は「原価主義(発生原価+利益=価格)」で価格決定されるのが一般的です。しかし、(2)素材、電子部品などのように市況に左右されるものや、設備のように構造が複雑で部品レベルでの見積書が作成できないものもあります。ここでは、(1)を対象に見積書を査定するポイントを中心に解説し、(2)に関しては、どのような査定方法があるのか、概要を解説します。

**キイ・イシュー** 見積明細の重要性／コスト構成要素／材料費査定のチェックポイント／加工費査定のチェックポイント／管理費・利益査定のチェックポイント／見積明細が出せない調達品の場合／理解度確認・計算演習

※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。

