

購買技術基礎セミナー

～ コストを作り込めるプロバイヤーの早期育成に向けて ～

開催日時 【1日目】 2025年 9月12日(金) オンライン
【2日目】 2025年 9月26日(金) オンライン 両日とも 10:00～17:00

対 象 •購買・調達部門に新規配属された方 •購買・調達部門に必要な知識を基礎から学びなおしたい方
※自社製造、販売製品を構成する直接材の調達、製造委託に関連する企業・団体等を主対象とします。

講 師 山田 大貴 氏

(株)日本能率協会コンサルティング
コンサルタント

参加料(税込)

法人会員：112,200円/1名
会 員 外：124,300円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。
※法人会員ご入会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/>
※お申し込みページ内参加申込規定を確認・同意のうえ
お申し込みください。

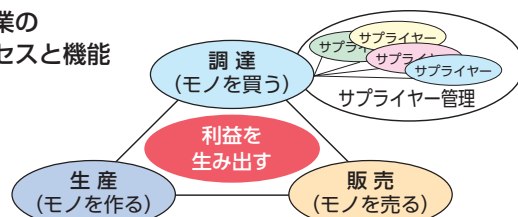
本セミナーのポイント

全社のコストダウンを実現し、利益創出に貢献できるプロバイヤーの早期育成が望まれています。

本セミナーでは、その第一歩として、調達経験の浅い方を対象に、調達業務を遂行するうえで必須の調達知識と技術を、講義と演習を交えながら習得していただきます。

体系的な調達知識を身につけたい方に特におすすめです。

製造業の プロセスと機能



■ プログラム

10:00～17:00 [昼食] 12:00～13:00

【1日目：9月12日(金)】

調達担当者として理解しておくべき
「基本的な管理手法と関連知識」を学ぶ

1 調達に求められる役割とその業務領域

- 基本機能と調達部門の位置づけ
- 調達部門の役割と3つの業務領域

2 調達業務と調達管理

- 発注管理
- 納期管理
納期遅延防止の進め方
調達期間の短縮
- 品質管理
品質改善の考え方
サプライヤー品質改善の進め方
- 調達先管理
サプライヤー評価基準の考え方
サプライヤー改善支援の進め方
- 調達リスク管理
調達関連リスクの体系

3 調達担当者として把握しておくべき関連法規

- 下請法改訂のガイドライン
- 調達活動における主要関連法規

演習 サプライヤー指導(品質・納期面)

【2日目：9月26日(金)】

競争力のあるコスト実現に向けて
見積書を活用した査定技術・折衝技術を学ぶ

4 コスト構造と調達部門の役割

- 製造業の業種特性とコスト構造
- 調達フローと調達決定プロセス

5 調達価格決定のプロセス

- Step1 新規サプライヤー探索の目的
新規サプライヤーの探索～評価
～取引開始の手順
- Step2 新規サプライヤーの要件設定
- Step3 新規サプライヤーの情報収集
- Step4 新規サプライヤーの評価
(基本情報)
- Step5 新規サプライヤーの評価
(現場視察)
- Step6 調達価格の決定

— 参考 —
海外調達の目的/海外調達のリスク

6 大幅コストダウンの進め方

- コストダウンの視点とアプローチ方法

演習 見積書作成と目標価格設定



→ 本セミナーの講義内容

※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。

