

中堅バイヤー 実践力強化セミナー

～自律的業務遂行で調達目標の達成へ～

開催日時	2025年 7月 8日(火)	オンライン
	2025年 9月25日(木)	東京会場
	2025年 11月28日(金)	大阪会場
	2026年 2月10日(火)	オンライン
		オンライン選択可
		各回とも 10:00～17:00

対 象 ・ 購買・調達部門の主任・係長クラスの方 ・ 他部門から購買・調達部門に配属された新任部課長の方

講 師 八島 俊彦 氏
SSMリサーチ 代表

参加料(税込) 法人会員：58,850円/1名
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

中堅バイヤーは、調達組織の目標達成に向け、担当する調達品やサプライヤーに関する業務を自律的に遂行することが期待されます。そのためには、調達に関わる重要事項をしっかりと把握しておくことが必要です。

本セミナーでは、バイヤーとして果たすべき役割の他、サプライヤーとの関係の維持発展、要求への対応、そしてコンプライアンスなどを考えていきます。バイヤーとしてのレベルアップをはかりたい方に最適なプログラムです。

参加者の声

- ・テキストに書いている以上の経験談を多く話してくださり、参考になるものが多かった。
- ・これまでの自分の考え方をワンランク引き上げてくれる講義だった。
- ・話が具体的で実務で役立てられそう。今後バイヤーとしてするべきことが見えた気がした。

■ プログラム

10:00～17:00 [昼食] 12:00～13:00

1 調達目標

- ・ゴール、戦略

2 調達機能の再考

調達業務に慣れてきた今、改めて調達の機能や役割、立ち位置を考える

- ・調達の機能、ミッション、役割、業務範囲、ステークホルダー、プロセス、法的対応、契約、サプライチェーン、エンジニアリングチェーン、調達関連システム、課題

3 サプライヤーとの関係の維持・発展

調達機能の最も大きな役割であるサプライヤーとの関係性のあり方、管理の方法の他、特殊な事態として倒産時の対応を考える

- ・サプライヤーとの関係性、サプライヤーマネジメント体系
- ・財務諸表と財務分析、サプライヤー評価
- ・倒産への対応

4 要求への対応

調達機能のユーザーと言える「要求元」との関係性のあり方、期待へのこたえ方を考える

- ・要求元への価値発揮
- ・開発購買

5 サステナビリティ対応とリスク対応

調達機能は、サステナビリティおよびリスクへの対応も非常に重要になってきている

- ・サステナビリティ対応
- ・リスク対応

6 交渉

調達活動でも最も必要な要素である交渉について、その意味合いを考え成果につながる交渉遂行方法を学ぶ

- ・交渉の進め方、交渉の準備

7 スキルの強化

調達活動を通して業績向上へ貢献していくために何のスキルを強化すべきか、そしてそのスキルをどうやって強化していくかを考える

- ・強化すべきスキル
- ・スキルを強化する方法

8 まとめに代えて ～自らの力を伸ばす

調達機能は対応すべき事項が増え、多忙となりバタバタと業務をこなすような状況になっていないか？その状況で意識すべきことを考える

※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。

