JMA マネジメントスクール

～社内外からの信頼が業務運営の鍵～

調達マネジャー実践力強化セミナー

開催日時

2026年 6月23日(火) 東京会場
2026年 9月25日(金) 大阪会場 オンライン選択可
2027年 2月19日(金) 東京会場

各回とも 10:00～17:00

対　象

調達部門の部課長クラス

※他部門から異動された新任部課長の皆さんには、下記セミナーを先に受講されることをおすすめします。
【新任バイヤー早期戦力化セミナー〔セミナーID：100344〕】
【中堅バイヤー実践力強化セミナー〔セミナーID：100348〕】

講　師

藤田　敏 氏
調達科学研 代表

参加料(税込)

法人会員：64,350円/1名
会 員 外：77,000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。

ポイント

- マネジャーの役割は
①課題を持つこと、②責任を果たすこと、③実践すること の3つです。
- 会社方針や事業方針にどのように担当領域における調達活動で貢献することができるかの方針を定め、状況変化に応じて意思決定していかなければなりません。そして、調達マネジャーは部下の活力を引き出し、関連部門との連携を通じて、取引先にその能力を発揮してもらわなければなりません。
- それら業務運営において最も重要なことは、社内外から信頼されているかということです。信頼される調達マネジャーになるためには何を為すべきか、本セミナーを通じて共に考えていきます。

事前アンケートのお願い

ご自分あるいは調達組織が抱えている調達課題や貴部門の重点施策の骨子などを差支えのない範囲でお知らせください。
（お一人3点程度）
ご案内は参加証、受講案内送付時にいたします。

■ プログラム

10:00～17:00　[昼食] 12:30～13:30

1 信頼を得るために為すべきこと

1. 調達部門実態調査報告書
   - 他社と比べて、どういう位置にあるのか？
2. 取引先からの信頼を得る
   - 強者の論理から脱し、信頼関係を構築する
3. 社内関連部門からの信頼を得る
   - 信頼を得るために必要なことは？
4. 上司・部下からの信頼を得る
   - 自身のフィルターを有効に働かせる

2 課題の整理

1. 調達部門の事業計画策定
   - 目標に至る道筋の明示　- 関連各部門への協力要請
2. 調達戦略とサプライヤー戦略の立案
   - 優れた調達戦略立案の手法
   - 継続的サプライヤー評価
3. 調達業務の優先順位・劣後順位
   - 部下の時間を無駄に使うな
4. 能動的コーディネーターになるには
   - 荒天準備

3 調達の責任を果たす

1. 調達責任の明確化
   - 責任と役割の明示　- 調達権限の確立
2. 説明責任（Accountability）を果たす
   - 定期的な説明責任が重要
3. 目的はプライスダウンではなく、利益改善・利益創出のためのコストダウン
   - 「安く買う」から「安く造る」へ
   - マーケティングに無関心では調達は務まらない

4 調達施策の実践

1. 調達のアカデミズム
   - PMI、材料費感度分析、情報収集、市場分析、コスト分析
2. 調達施策の実行にあたって
   - 現場、現物、現実、原理、原則
3. 組織の維持向上と部下の育成
   - 重要な仕事が緊急な仕事に振り回されないためには
   - 気軽に話せる風土づくりは上司の胆力
   - 上司の質問力によって部下は育つ
4. コンプライアンス

※プログラム変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

JMA 経営革新を推進する 一般社団法人日本能率協会

申込・セミナー詳細は　JMA100351　検索