

調達担当者のための 契約の理解と実務 基本セミナー

～ 調達契約スキルを高めるために必要な基礎知識を習得する ～

開催日時 **2025年10月21日(火)**
2026年 2月19日(木) 各回とも 10:00～17:00

会場 日本能率協会 研修室
(東京・港区・芝公園)

対象 ●調達関連の契約や、調達実務に関する基本知識を学びたい方
●CSR調達、サステナブル調達、リスクマネジメント、内部統制のご担当者
●購買・調達業務、契約に関わる方

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：56,650円/1名
会 員 外：67,650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。

契約基礎知識と調達実務の基本が不足している方にとって、契約の理解や契約交渉はかなりハードルが高いものです。担当者の知識不足により、あいまいな条件で契約を締結してしまった結果、トラブルにも巻き込まれることもあります。調達に関する契約が、日常業務に浸透してきた今、担当者には「**調達の立場で考える契約の知識**」が求められています。本セミナーでは、<●調達プロセスにおける契約の位置づけ ●契約書の作成、確認の留意事項>等についての知識を、1日で無理なく学んでいただけます。

本セミナーのねらい

- CSR調達、サステナブル調達、リスクマネジメントの観点から、調達における契約の位置づけを理解する。
- 契約書を締結する意義とそのために必要な基本知識を理解する。
- 調達先との契約交渉において、自社の主張点を明確にするために必要な基本事項と、契約交渉の基本的な進め方を理解する。

※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契約を主対象とします。

参加者の声

- 関連法規の項目をまとめて学ぶことができ、とてもためになった。
- 契約の講義をとおして、「本来、購買のあるべき姿」を考えることができた。
- 契約を学んだことがないまま実務を行ってきたが、いかに危険なことか理解できた。
- 調達プロセスごとの契約上の留意点が参考になった。

■ プログラム

10:00～17:00 [昼食] 12:30～13:30

1 調達の役割と基本業務

- 調達とは
- 調達のミッション
- 調達対象の特性にあった管理のポイント
- リスクマネジメントにおける契約の位置づけ

2 調達関連契約と法規の基礎知識

- 調達関連契約の概要
 - 売買契約、業務委託契約
- 調達関連法規とは
 - 下請法、トラブル事例、印紙税法

3 調達の基本プロセスとポイント

- 契約までの基本プロセス
- 各プロセスでの契約に関わる留意事項

4 契約内容の基本

- 契約とは
- 基本契約と個別契約
- 契約書におりこむべきこと
- 国際取引と取引タイプ

5 契約交渉の基本

- 契約交渉とは
- 契約交渉の基本
- 契約交渉の基本ステップとポイント
 - 準備事項、話の進め方

6 まとめ

- 重点の確認

※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。

