JMA マネジメントスクール

サプライチェーン強化のための
調達カテゴリー戦略セミナー

～ 競争力あるサプライチェーン構築に戦略的に取組むには ～

開催日時 2026年 9月 8日(火)
2027年 1月19日(火) 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
- 調達部門管理者、グローバル調達、海外調達管理者
- 調達コスト改善を推進するプロジェクトリーダー、カテゴリーマネージャー、中堅の担当者
- 開発、技術部門の原価企画、管理に関わる中堅の担当者
- 経営企画部門のリーダー

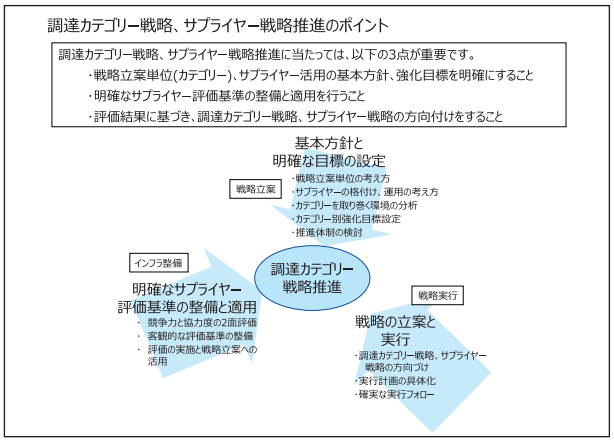
講 師 山田 大貴 氏
㈱日本能率協会コンサルティング
コンサルタント

参加料(税込) 法人会員：62,150円/1名
会 員 外：73,150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。

本セミナーのねらい

- グローバル環境の変化に伴い、供給リスクに対しての懸念も高まってきており、自社のサプライチェーンの再構築を検討されている製造メーカーも多いかと思います。
- 供給リスクを低減し、さらにサプライチェーンのQCD競争力を強化していくためには、調達カテゴリー戦略が重要となります。
- 本セミナーでは、調達カテゴリー戦略、サプライヤー戦略、サプライヤーマネジメントの基本的な考え方と進め方を具体的な事例などを通じ、解説していきます。



■ プログラム

10:00～17:00 [昼食] 12:30～13:30

1 カテゴリー戦略の考え方と進め方

- 調達を取り巻く環境変化と期待される役割
- 調達競争力強化のフレームワーク
- 調達カテゴリー戦略、サプライヤー戦略推進のポイント
- カテゴリー戦略立案の基本手順 例
- サプライヤーマネジメント基本方針の策定
- 顧客要求、競合他社情報、調達市場情報の収集・分析
- カテゴリーの競争力強化目標の設定
- カテゴリー戦略3つの施策
- 失敗事例に学ぶ

- 調達を取り巻く環境変化に対し、何を強化すべきかを事例を交えながら紹介します。
- 調達カテゴリー戦略策定の手順とポイントを、事例を交えながら紹介します。
- サプライヤー戦略と、マネジメントの考え方、進め方を事例を交えながら紹介します。

2 サプライヤー選定・評価の基本

- サプライヤー評価の考え方、評価項目
- サプライヤー評価項目と指標 例
- サプライヤー評価基準の考え方とポイント
- 評価基準を活用したサプライヤー選定フロー 例

- サプライヤーマネジメントを進める上で重要なサプライヤー評価体系、評価のポイントを解説します。

3 サプライチェーン強化に向けた施策とポイント

- 新規サプライヤー探索を進める際の重要ポイント
- 新規サプライヤー探索の手順とアウトプット 例
- サプライヤー集約を進める際の重要ポイント
- サプライヤー集約の展開手順 例
- サプライヤー強化を進める際のポイント
- 現場査定による協働改善 例

- サプライチェーン強化に向けた3つの施策(サプライヤー探索、集約、強化)に関して、推進のポイントを解説します。

※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。

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 JMA100372 検索