

サプライヤーの「本気度」別！ 具体的対処法を学ぶ

「値上げ要求」対策セミナー

開催日時	2024年 4月25日(木)	大阪会場	オンライン選択可
	2024年 8月 2日(金)	オンライン	
	2024年 12月12日(木)	大阪会場	オンライン選択可
	2025年 2月20日(木)	オンライン	

各回とも 10:00～16:30

対 象 ・ 購買・調達部門の方 ・ サプライヤーと価格交渉をしている方

講 師 牧野 直哉 氏
未来調達研究所(株) 取締役

参加料(税込) 法人会員：55,000円/1名
会 員 外：66,000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。

本セミナーのポイント

調達部門が抱える大きなテーマの一つは、サプライヤーからの値上げ要求への対処です。

「需給バランスアンマッチ」や「人手不足」「サプライチェーン断絶対策」「企業数減少によるサプライヤー優位性向上」「持続可能な調達やSDGs実践」といったさまざまな値上げ圧力が社会全体に広がっています。

これからのバイヤーは、**値上げ対応における価格コントロールを積極的に実践することが必要**なのです。

本セミナーでは、こういった背景を理解したうえで、サプライヤーの「本気度」から段階別に分類し、それぞれの場面での対処方法を具体的にお伝えします。

調達部門として、値上げ要求を受けるか受けないかの「二者択一」でなく、サプライヤーとの良好な関係を維持しながら、バイヤー企業側の事業損益への影響度の最小化を目指します。

また、値上げ要求への取り組みから得られる大きなメリットに注目し、将来的な価格交渉時の優位性を確保するためのノウハウも学びます。

参加者の声

- ・購買に求められるものが変わってきているのだと感じました。「超積極的対応」などこれまで考えもしなかったことを知ることができて満足です。
- ・最近の抑えるべきトレンドや、対応ポイントなどわかりやすかったです。
- ・これまでは値上げ要求を受けてから対応策を考えるため、準備が間に合わずに要求を受け入れざるを得ないということを繰り返していました。日頃からのしっかりした興味を用意することの大切さを学びました。
- ・ここ数ヶ月、値上げ要求がいくつものサプライヤーからあり、営業部門への根拠の説明資料作りに悪戦苦闘していました。値上げに対して「成果」との言葉を使うのは新鮮でした。
- ・実務経験も豊富で経験に基づいた説明で非常にわかりやすかったです。説明のベースもよく、興味を持って聴講することができました。

■ プログラム

10:00～16:30 [昼食] 12:00～13:00

1 標準的な「値上げ根拠」を学ぶ

- ・4つの値上げの「型」
 - ①生産数減少型
 - ②市況変動型
 - ③経済縮小・人手不足型
 - ④企業意志型

2 値上げ「根拠」「理由」

「きっかけ」「トレンド」を理解する

- ・「値上げ要求」の決断をうながす環境要因
- ・2024年に想定される「値上げ要求」の背景

3 5つの市場環境分析

- (1) 好況/不況
- (2) 市場価格
- (3) 購買力
- (4) 空気(雰囲気)
- (5) サプライヤ分析

4 コスト構成分析

- ・コスト構成分析
- ・コスト調査方法

5 標準的な「値上げ対応プロセス」を設定する

- ・値上げ対応 3つのポイントと3つのタブー
- ・値上げ要求時のシチュエーション別対応
 - ・意思表示前
 - ・口頭での意思表示
 - ・文書での意思表示①②

6 値上げ受入れの「成果」に着目する

- ・成果とは何か?
- ・値上げ抑止以外のメリットである「情報獲得」に注目する
- ・社内向けアクション
- ・価格変動要素の明確化と中止・対策プロセスの設定
- ・サプライヤ向けアクション

※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。

