

サプライヤ評価・ サプライヤ戦略セミナー

開催日時

2024年 7月 3日(水)

オンライン

2024年 11月 21日(木)

オンライン

2025年 2月 18日(火)

オンライン

各回とも 半日 13:00~16:30

対 象

・購買・調達部門の方

・技術・品質保証部門、経営企画部門の方

講 師

坂口 孝則 氏
未来調達研究所(株)
取締役

参加料(税込)

法人会員：33,000円/1名

会 員 外：39,600円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。

※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。

ね ら い

サプライヤマネジメント・集約管理とは、公正なサプライヤ評価によるサプライヤ戦略に基づいて、サプライヤを層別化し、「不公正」に扱うことです。

この活動により、調達が成し遂げるべき、

- (1) サプライヤの構造強化
- (2) コスト削減などのQCD向上
- (3) 調達部門の社内プレゼンス向上

の効果をあげられるようになります。

本セミナーは、効果的な運用のキーとなる

- ☑ 継続的かつ公正なサプライヤ評価
- ☑ サプライヤシェアのコントロール
- ☑ 社内への周知徹底

を集中的に学んでいただけるプログラムです。

参加者の声

- ・サプライヤ戦略の検討は、調達部門のひとりよがりにならないことの重要性を、改めて感じた。
- ・自分が何となく感覚的に捉えていて曖昧だったことが定量的に説明されていて良かった。
- ・一般的なサプライヤ評価基準だけではなく、リスクマネジメントも含めた講義で、大変役に立ちました。
- ・サプライヤ評価について、実務者のレベルで包括的に理解できた。実践的なテクニック等が盛り込まれていて、そのまま使えそうなものが多くあった。
- ・年々増加していく取引先件数が課題であったが、マネジメントの考え方を詳しく解説してくださり参考になりました。
- ・商社の評価方法の難しさについても、今後の評価方法として参考になりました。
- ・オンラインでも集中して学ぶことができた。休憩時間もちょうどよいタイミングでした。

参加者特典

すぐに使える**サプライヤ評価関連フォーマット集(非売品)**をデータでご提供します。

■ プログラム

13:00~16:30

1 調達・購買部門の役割

- (1) 調達・購買業務の重要性
- (2) 調達・購買業務の基本プロセスと役割
- (3) 他部門との関係性、広がる役割

2 サプライヤのパフォーマンス評価

～なぜ評価するのか？

サプライヤ評価項目と評価基準を一から説明します～

- (1) サプライヤ評価の実際
 - ・経営力
 - ・品質
 - ・コスト競争力
 - ・納期管理
 - ・開発・技術力
 - ・その他、定性的指標
- (2) サプライヤ再編成の進め方

3 サプライヤ収益マネジメント

～なぜ、その見積金額なのか？

サプライヤが適切な利益を確保できるための
発注量、財務分析を学びます～

- (1) サプライヤの総費用構造・収益構造
- (2) 有価証券報告書を使った経営分析入門
- (3) キャッシュフロー計算書の仕組み

4 サプライヤ倒産リスクマネジメント

～倒産事前察知方法や、安全性の確認方法など、
「安定調達」に欠かせない手法を学びます～

- (1) 損益計算書と黒字倒産のしくみ
- (2) 貸借対照表と安全性の確認
- (3) VOS(Voice of Supplier)を使った関係づくり

※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。

