

海外サプライヤー マネジメントセミナー

～ グローバル調達戦略の再構築 ～

開催日時 **2026年 7月 7日(火)**
2027年 2月 16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

- ・グローバル調達担当者
- ・購買・調達部門の部課長・マネジャー
- ・調達マネジメント戦略に携わる方

講師 **藤田 敏氏**
調達科学研 代表

参加料(税込) 法人会員：62,700円/1名
会員外：74,800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。

本セミナーのポイント

経済に国境は無いとグローバル調達が叫ばれていた時代は過去のものとなり、米中覇権争いの長期化、グローバル・サウスの台頭、頻発する各地での紛争やテロと世界のパラダイムは大きく転換しました。統計を紐解いてみると実は既に2000年代後半から海外調達は頭打ちとなっています。海外調達によってコストダウンを享受してきた時代は各国の賃金上昇やカントリーリスクの高まりを受けて終わりを告げています。ビジネスにおける政経分離はもはや不可能な時代にあって、どのような海外調達を目指すのか、どのように海外取引先とのビジネスを進めていけばよいのかといった命題を乗り越えていかねばなりません。如何にして海外サプライヤーとの取引を安定させ、経営に貢献する盤石な調達体制を確立していくのか、講師の豊富な経験と今後の見通しを踏まえて解説していきます。

■ プログラム

10:00～17:00 [昼食] 12:30～13:30

1 海外サプライヤーとの取引は必要なのか

- ・米中対立は今後数十年続く
- ・日本の置かれている状況
- ・海外調達の理由を再確認
- ・優れた調達戦略の立案
- ・商社活用の意味

2 海外サプライヤーの評価

- ・取引先選定プロセスの基本
- ・海外サプライヤーは何を求めているのか
- ・サプライヤー評価の8大要素

3 海外サプライヤーとどう向き合うか

- ・評価のフィードバック
- ・海外調達におけるリスク・マネジメント
- ・海外調達におけるSDGs
- ・コストダウンの論理的根拠を確認する
- ・為替変動をどう考えるか

4 交渉・契約

- ・相手国の歴史・文化・慣習を学ぶ
- ・有利な契約を進める方法
- ・欧・米・中・印のメンタリティ

5 グローバル調達体制作り

- ・本社の国際化と地域分権
- ・国際供給網と地域供給網の併存
- ・世界経済圏の分布図

■ 最後に

- ・調達プロフェッショナルとは

※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。

