

「独占化」「寡占化」するサプライヤーへのアプローチ シングルソース攻略セミナー

開催日時 **2026年 9月17日(木)** **2027年 1月26日(火)** **オンライン** **オンライン** 各回とも 10:00~16:30

対象 • 購買・調達部門の方 • 競合環境の創出を課題とする方

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：60,500円/1名
会員外：71,500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

調達・購買部門は、サプライチェーンの断絶防止やコストダウン実現に、これまでにない「武器」を必要としています。

国内市場はあらゆる業界で成熟化が進み、海外市場では日本企業の地位が低下し、バイヤーの大きな武器である「競合」による効果が生まれづらくなっています。

バイヤーにとって、もっとも大きな問題は、**独占/寡占サプライヤー=「シングルソース」**であり、実質的に**「すみ分け」が完成している業界のサプライヤー**です。

こういったサプライヤーは「競合」が効力を発揮せず、コストダウンどころか日常の購入条件の交渉でも劣勢を強いられます。

本セミナーでは、さまざまな購入対象品で進む「独占化」「寡占化」の現実を伝え、とともに具体的な対処法をお伝えします。

「独占化」「寡占化」したサプライヤーを厄介な存在にとどめるだけでなく、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貢献度の最大化をゴールとしたプログラムです。

参加者の声

- シングルソースの要因は何種類もあり、ケースごとに対処が異なること、勉強になりました。講義を聴きながら今担当している部品の対応方法を考える事ができた。
- 事例紹介と具体的な説明により、実務にすぐいける内容が盛りだくさんで良かった。バイヤー側が主導権を握ることの大事さがよくわかり、視野が広がる研修でした。
- 講師が経験してきた実例を上げ説明されているので、講義内容が理解しやすく取り組み易く感じられた。
- 休憩やテキスト読込などペース配分が良かったです。個別の質問回答もありがとうございました。シングルソース攻略の実績・豊富なご経験に感服しました。
- 「SWOT」「5F」などの分析方法を駆使した調達戦略の考え方を学ぶことができました。サプライヤーとの関係構築、交渉に向けての心構えなど具体例からイメージすることができた。

■ プログラム

10:00~16:30 [昼食] 12:00~13:00

1 今、なぜ「シングルソース」に 対処しなければならないか

「独占化」「寡占化」が進む日本のサプライヤーの実態を学びます

- (1) 「シングルソース」の定義と、「悪い」独占状態の見極め
- (2) 独占化・寡占化する原因と、導かれるサプライヤー戦略
- (3) シングルソースサプライヤー対応戦略の見つけ方

2 シングルソース攻略 **ケーススタディー**

シングルソースサプライヤーからの購買を設定し、具体的な対処法を学びます

- (1) 【技術】独占サプライヤーへの対応
- (2) 【商流】独占サプライヤーへの対応
- (3) 売ってもらえないサプライヤーへの対応
- (4) リスクヘッジ目的の複数社購買実現
- (5) 市場すみ分け企業への対処法
- (6) 市場すみ分けをコントロールする方法

3 シングルソースサプライヤー攻略に 必要なセオリー

シングルソースサプライヤー攻略に必要な施策を学びます

- (1) 新規サプライヤー開拓
- (2) 要求元マネジメント
- (3) 競合分析
- (4) カテゴリー戦略
- (5) 集中購買と分散購買
- (6) 戦略とは～戦略立案方法

4 まとめ・質疑応答

※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。

