

# 間接材管理実務セミナー

～ 間接材の調達/利用管理への打ち手を考え切り込む ～

開催日時 **2024年 8月29日(木)** **2025年 3月13日(木)** **東京会場** **オンライン** 各回とも 10:00～17:00

対象 **調達部門で間接材調達に関わっている方** **総務、IT、工務など間接材調達に関係する部門の方**  
**経営企画、DX推進部門、経理など全社の間接材の合理化に関心をお持ちの部門の方**

講師 **八島 俊彦 氏**  
SSMリサーチ 代表

参加料(税込) 法人会員: 57,200円/1名  
会員外: 69,300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

間接材は、調達品そのもののコスト低減、調達や管理にかかるコスト節減、コンプライアンス強化など、長らく多くの企業で改善の必要性を意識されていながら、問題のままであり続けています。これらの問題に取り組むには、多くの種類がある間接材の特徴を捉え、それぞれにあった対応策を立案・実行する必要があります。さらに近年高度化している間接材ソリューションの理解も、問題解決に役立ちます。

本セミナーでは、間接材そのものを徹底的に解剖し、調達および利用管理をいろいろな角度から徹底的に切り込んでいきます。

### 購入方法の見直し

購入方法を見直すことにより、間接材そのもののコストおよび、それを調達するコストを削減できる可能性がある。

購入方法を見直す	◆ 取引ルート、購入タイミング、購入頻度、一回の購入量などを見直す。
取引ルート	◆ 商社や代理店を使っている場合は、それらの果たす役割を吟味する。 ■ 介在者の役割として意味があるもの ・リスクを取ってくれる ・汗をかいてくれる ・取りまとめなど具体的なメリットを創出してくれる
購入タイミング 購入頻度 一回当り購入量	◆ まとめ買い効果、無駄になるリスク、発注コスト、在庫管理コストなどを考慮して、最適な方法を確立する。 ◆ 必要に応じて、見直しをかける。

© 2019 SSM Research

## 参加者の声

- 幅広いカテゴリーの間接材調達のプロセスや手法等はかなり丁寧に説明いただけたことと、他社事例などもよくご紹介いただけたのが大変参考になりました。
- 大変わかりやすく、適切で、間接購買の性質や体系を良く理解できました。

## ■ プログラム

10:00～17:00 [昼食] 12:00～12:50

### 1 経営課題としての間接材を考える

- 間接材の問題
- 企業経営における間接材の問題と対応例
- 間接材に関わるコンプライアンス

### 2 間接材とは何かを押さえる

- 間接材とは
- 間接材例
- 直接材と間接材
- 間接材のプロフィール

### 3 管理力強化の道筋を明らかにする

- 管理なし購買／異端児購買、間接材マネジメント、不正の論理
- 調達プロセス
- 間接材の施策の切り口
- 間接品とサービス材
- 間接材のヘッド部分とロングテール部分
- 調達局面と利用局面、支払局面、予算問題

### 4 コスト低減のための打ち手を考える

- 間接品マネジメントの視点
- 間接材コスト低減の施策
- 利用量コントロール

### 5 サービス調達の管理

- サービスとは
- 作業範囲記述書、契約、サービスレベル合意書
- サービス調達の管理手法

### 6 外部ソリューションの活用を検討する

- 間接材に関する外部サービス
- 間接材システム
- 間接材供給サービス
- 調達代行
- コンサルティング

### 7 持続可能な間接材調達／利用管理の改善活動を考える

- 間接材管理力の持続可能性
- 費用対効果
- 体制

※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。

