

# 調達担当者のための 「データ分析・統計」 基礎セミナー

開催日時

2024年 8月28日(水)

オンライン

2024年12月19日(木)

オンライン

各回とも 半日 13:00~17:00

対 象

- ・購買・調達部門の方
  - ・統計や数字でしっかりと物ごとを語りたい方
- ※数字に苦手意識を持つ方の参加も歓迎です

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

数学が苦手な調達担当者でも、具体的に手を動かして、ビジネスの現場でありがちな数字を使いながら「使える」統計思考を身につけていただくことを目的として開催します。

セミナー受講の効果

- ✓ データ分析ができるようになる
- ✓ 調達価格分析ができるようになる
- ✓ サプライヤ経営分析ができるようになる
- ✓ 「標準偏差」「正規分布」などの統計用語がわかるようになる

## ■ プログラム

13:00~17:00

### 1 支出分析

- ・ぐちゃぐちゃな調達データの整形
- ・ABC分析
- ・調達品履歴分析

#### 【セミナーの流れ】<1.支出分析>

まずは支出分析からはじめましょう。支出分析をまともにできている企業は多くありません。発注データがめちゃくちゃで分析できない、設計者や開発者によって製品の書き方がバラバラなためです。まずデータを使えるように整形する必要があります。

そのうえでABC分析です。これは重み付け分析ともいわれるもので、重点的に管理すべき調達品を決めるものです。さらには、調達品履歴を分析し、これまでの自社調達経緯をしっかりと見つめ、次なる施策につなげる必要があります。

### 2 価格査定

- ・相関分析
- ・コストドライバー分析(単回帰)
- ・多変量分析(重回帰)
- ・コストテーブルの作成

#### 【セミナーの流れ】<2.価格査定>

次に価格査定です。これは調達担当者の主業務かもしれません。サプライヤからの価格を分析する際に、その製品の仕様を抽出して価格と関連性を見るものがあります(「コストドライバー分析」と呼びます)。これによって、製品特性に応じた価格を類推できるようになります。

さらに複数の要因がからんでいるケースであっても重回帰分析を学ぶことで可能になります。これも調達業務に携わるひとが知っておきたい知識です。

また、重回帰分析もエクセルの教科書を見ればわかります。しかし、何に注意すればよいかはわかりません。そこで調達担当者として、コストテーブルのようなものを作る際に何に注意すればよいのかを説明します。私たちは、コストテーブルを作成したあとに、サプライヤと交渉せねばなりませんので、そこに注意しつつ分析すべきです。

### 3 サプライヤ・コスト体質分析

- ・CVP分析の真実
- ・SCP分析
- ・損益分岐点分析

#### 【セミナーの流れ】<3.サプライヤ・コスト体質分析>

次に、サプライヤ経営分析です。といっても、決算書の分析のみではありません。そこからサプライヤの経営体質(コスト体質・利益体質)を分析していきます。

それによって、能動的なサプライヤ管理が可能です。たとえば、いくらまで売上が下がったら赤字になるかも分析できます。

または、売上が上がった際に、利益がどれだけ延びるかも計算できます。なお、通常は、こういった試算は机上の空論です。ただ、机上の空論を、いかにして実務に生かしていくかを説明します。

※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。

