

# サプライヤー選定・評価・育成セミナー

～ 持続可能な関係を構築する ～

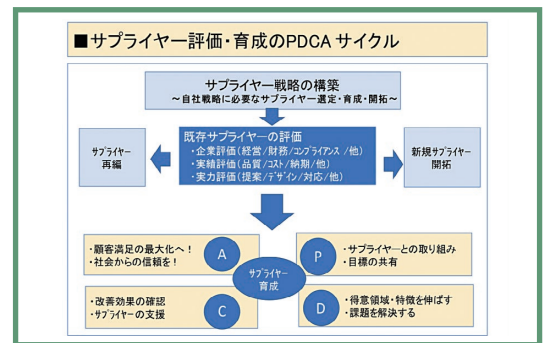
開催日時	2024年 7月19日(金)	東京会場
	2025年 1月30日(木)	オンライン
	各回とも 10:00～17:00	
対 象	<ul style="list-style-type: none"> <li>・製造業の購買・調達部門のスタッフ</li> <li>・PB・OEM商品のバイヤー・マーチャンドライザー</li> <li>・上記部門への新規配属者・新任マネジャー</li> </ul>	
講 師	大沢 徹 氏	参加料(税込)
	Office Sourcing Worth 代表	法人会員：58,850円/1名 会 員 外：71,500円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。  
 ※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。

## 本セミナーのねらい

サプライヤーは、単なる仕入先・調達先から、相互の目標や成長を共にする持続可能なビジネス・パートナーへ変わってきています。

サプライヤーの強みを生かすこと、課題は協力して解決することにより、信頼関係構築と持続的な取引が可能となります。また、新たな領域にチャレンジするために、新規サプライヤー開拓と育成も求められています。本セミナーでは、サプライヤーの選定・評価・育成について、事例を交えてわかりやすく学びます。



## ■ プログラム

10:00～17:00 [昼食] 12:00～13:00

### 1 持続可能なサプライヤー戦略とは

- ・サプライヤーの選定リスク
- ・持続可能なサプライヤー戦略とは
- ・SDGsと購買・調達

### 2 自社の調達課題

- ・サプライヤー構成ツリー
- ・現状課題の確認 **演習**
- ・課題解決の方向性
- ・新規開拓領域の必要性

### 3 -1. サプライヤー評価 (評価項目)

- ・サプライヤーの評価
- ・一般項目 (財務/経営/コンプライアンス/他)
- ・実績項目 (品質/コスト/納期/他)
- ・実力項目 (提案/デザイン/対応/他)

### 3 -2. サプライヤー評価 (評価ポイント)

- ・評価項目の基準値
- ・定性評価の数値化
- ・最重要項目の抽出

### 4 サプライヤー課題との取り組み方

- ・自社の調達課題とサプライヤー課題 **演習**
- ・サプライヤーとの課題共有
- ・持続的解決方法の策定
- ・課題解決とPDCA

### 5 新規サプライヤーの開拓

- ・開拓領域の戦略策定
- ・サプライヤー開拓方法
- ・面談・視察・確認ポイント
- ・取り組み戦略
- ・新規サプライヤーとのリスクマネジメント

### 6 持続可能なサプライヤー育成

- ・将来像の一致、目線の一致、PDCAと支援
- ・持続可能な信頼関係の構築

※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。

