

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 **2027年 1月26日(火)** **オンライン** 10:00～17:00

対象

- ・製造業の購買・調達部門のスタッフ
- ・PB・OEM商品のバイヤー・マーチャンダイザー
- ・上記部門への新規配属者・新任マネジャー

講師 **大沢 徹氏**
Office Sourcing Worth 代表

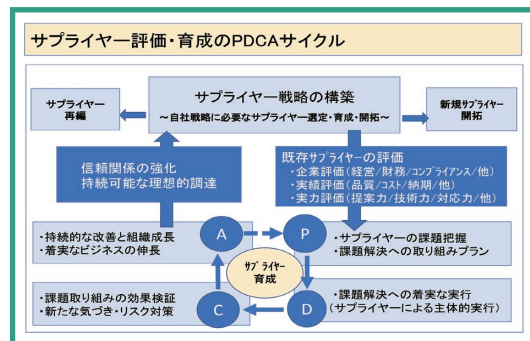
参加料(税込) 法人会員：64,350円/1名
会員外：77,000円/1名

※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 (提案力/技術力/対応力/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。

