

# バイヤー業務の基礎知識 習得セミナー

～ バイヤーにとって必要かつ重要な項目をコンパクトに網羅 ～

開催日時	2025年 5月29日(木)	オンライン	2025年11月20日(木)	東京会場	各回とも 10:00～17:00
対 象	<ul style="list-style-type: none"> <li>・製造業の購買・調達部門の新任スタッフ</li> <li>・PB・OEM商品の新任バイヤー・マーチャンダイザー</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)	法人会員：58,850円/1名 会 員 外：71,500円/1名	
	Office Sourcing Worth 代表			<small>※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。  <a href="https://www.jma.or.jp/membership/">https://www.jma.or.jp/membership/</a>            ※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。</small>	

## 本セミナーのねらい

- バイヤー業務に必要とされる基礎知識を習得するために、
- ・新規配属者や若手社員を対象に、バイヤーに必要なかつ重要な項目をコンパクトに網羅し、事例を交えてお伝えします。
  - ・「バイヤーに必要な4つの力」「バイヤーの心得10か条」を軸に、演習を取り入れ、わかり易く、すぐに実践できるように学びます。
  - ・顧客視点のマーケティング、品質・コスト・納期の押さえ方、交渉のポイント、サプライヤーとの信頼関係の築き方などを解説します。

バイヤー業務の基礎知識	
バイヤーに必要な 4 つの力	
① 専門知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>■商品知識               <ul style="list-style-type: none"> <li>・仕様 / 品質 / コスト / 納期 / 生産背景</li> </ul> </li> </ul>
② 論理性	<ul style="list-style-type: none"> <li>■筋道の立った計画 / 交渉               <ul style="list-style-type: none"> <li>・調査 / 分析 / 戦略 / 課題解決</li> </ul> </li> </ul>
③ 真摯さ	<ul style="list-style-type: none"> <li>■相手へのリスペクト               <ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客 / サプライヤー / 関係者</li> </ul> </li> </ul>
④ 想像力	<ul style="list-style-type: none"> <li>■気づき               <ul style="list-style-type: none"> <li>・予見 / リスクマネジメント / 最適化</li> </ul> </li> </ul>

■ プログラム		10:00～17:00	【昼食】 12:00～13:00
1 バイヤーに必要なこと	<ul style="list-style-type: none"> <li>・バイヤーの心得10か条</li> <li>・バイヤーに必要な4つの力 (専門知識・論理性・真摯さ・想像力)</li> <li>・サプライヤーを把握する</li> </ul>	4 品質・コスト・納期を押さえる	<ul style="list-style-type: none"> <li>・仕様書から品質を知る</li> <li>・見積書からコスト構造を押さえる</li> <li>・製造工程・生産地から納期を押さえる</li> </ul>
2 バイヤーの業務サイクル	<ul style="list-style-type: none"> <li>・バリューチェーンにおけるバイヤーの役割</li> </ul> 演習 「自己の業務をバリューチェーン化する」	5 商談、交渉のポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・商談の心得</li> </ul> 演習 「見積の精査、コスト交渉のポイント」
3 顧客視点で考える	<ul style="list-style-type: none"> <li>・想像力の重要性</li> <li>・情報収集とマーケティング</li> <li>・戦略策定とPDCA</li> <li>・安全・安心、社会的責任</li> </ul>	6 確認すべき法令法規	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンプライアンスを知る(契約書・下請法)</li> <li>・知的財産権を確認する</li> </ul>
		7 サプライヤーとのパートナーシップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・サプライヤーの選定と評価</li> <li>・サプライヤーと進めるSDGs</li> </ul>
		8 まとめ	

※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。

