

# 調達業務レベルアップのための 問題解決・論理思考スキル 習得セミナー

開催日時 2026年 6月16日(火) **オンライン**

2026年12月 3日(木) **オンライン** 各回とも 半日 13:00~16:00

対象

- ・購買・調達部門の方
- ・バイヤー業務の質を上げて成果を出したい方
- ・OJTが機能せず、バイヤー業務のノウハウ伝承がうまくいっていない企業の方、OJT担当者

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：35,200円/1名  
会員外：41,800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。

## 本セミナーのポイント

調達人材に必要な根源スキルは、個々の調達知識ではなく目の前の問題を具体的に解決するスキルと論理的に考えるスキルです。

バイヤーのみなさまは以下のようなお悩みはありませんか？

- 調達戦略や施策についてうまく資料にまとめられない
- 自分のやりたいことを上司が承認してくれない(報告がうまくできない)
- これまで経験したことのない問題に取り組む必要があり、どう進めたらよいかわからない

これらの問題を解決するために身につけるべき問題解決と論理思考について、特に「**バイヤー業務の遂行**」視点から解説するセミナーを開催します。

講義中の用語や事例はできる限りバイヤー業務を意識できるものにしておりますので日ごろの業務でどう活用したらよいか理解しやすい構成です。

購買業務を論理的に考えるとはどういうことか、3時間半でお伝えします。業務のレベルアップを図りたい方はぜひご参加ください。

## 参加者の声

- ・これまで論理的思考法の講義を受けたことはあったが、活用しきれていなかった。今回、調達の事例も説明されていて、どう使ったらよいか理解できた。
- ・他部署からの依頼が多く、合意をとりつけるのに苦労していたが、今後は逆算思考で説明できると思う。
- ・上司への報告一つとっても自分の戦略不足を感じた。具体的にどうしたらよいか事例がわかりやすかった。
- ・報告者、被報告者の立場の違い、対象者が感じる気持ちが参考になった。

## ■ プログラム

13:00~16:00 (半日)

### 1 問題解決のプロセス

- ・情報収集対象の2種類
- ・問題解決のための工程
- ・問題の確定

### 2 原因の特定と目標設定・施策立案

- ・原因の深掘り
- ・目標設定 (あるべき姿・ありたい姿)
- ・対策・施策立案
- ・KPI・KGI の設定

### 3 論理的な資料作成

- ・ストーリーチャートの作成
- ・プレゼンテーションの各スライド
- ・資料内容の事前合意

### 4 「報告を聞く側」を徹底的に考えて 成果を出す

- ・報告は基本的に拒絶される
- ・「報告を聞く側」を事前調査する
- ・報告時の確認ポイント

※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。

