

# ケーススタディで学ぶ 代表的「取引先問題」実践的 対応セミナー

～ 取引先の危機問題 - 具体的な着眼点とその対応 ～

開催日時	2025年11月12日(水)	オンライン	
	2026年 2月 6日(金)	オンライン	各回とも 13:00～16:30
	2026年 3月 4日(水)	名古屋会場	

- 対 象**
- 取引先経営危機、事業撤退などの重大な有事に、何に注意して進めればよいか悩んでられる購買・調達担当者の方
  - 取引先経営危機、事業撤退などの重大な有事に、現実的にどうしたらよいか学びたい購買・調達担当者の方
  - 中小規模の取引先を多く対応されてる購買・調達担当者

<b>講 師</b>	新開 健治氏 Global Sourcing Academy 代表	<b>参加料(税込)</b>	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。 <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。
------------	---	----------------	-----------------------------------	---

本セミナーのねらい

購買・調達担当者の日々の活動とは無関係に非常にインパクトの大きい危機は起こります。その代表的な危機である取引先の信用不安、経営危機、買収、事業撤退などを事例として、リアリティ感を得るためケーススタディにより、その原因と対応を学んでいきます。この種の課題は行動が煩雑になり易いが、本セミナーでは、動き方、考え方を整理した形で説明します。それにより、今後起こりえる同種の危機に対して、受講者がより実践的に判断と対応に役立つことをねらいとしています。

■ プログラム

半日(13:00～16:30)

**1 購買・調達を取り巻く環境**

- 購買・調達を取り巻く環境

<ポイント>

マクロ的に我々購買・調達担当者を囲む危機問題を認識してみます。

**2 リスクの最小化**

- 購買・調達戦略上での打ち手
- 基本契約
- 取引先経営分析と留意点
- 経営危機危険度チェックポイント→倒産予兆

<ポイント>

リスク予防または最小化するための大事な点を学習します。

**3 ケーススタディで見る危機問題と着眼点**

- <事例と問題>  
経営分析の活用 - 取引先経営危機(たおれる)
- <事例と問題>  
契約書の活用 - 取引先事業停止、事業譲渡(やめる)
- <事例とステップ>  
倒産対応

<ポイント>

購買・調達に大きく関係する代表的な3つのケースの危機的問題をなるべく実務的な観点に沿って対応策、動き方、考え方、留意点を講師の経験も併せて解説していきます。

**4 これまでの習得ポイントの振り返り**

- 指針のまとめ、購買担当者としての目線

※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。

