

# 成果に直結する 取引先評価セミナー

～ 評価作業の効率化・コストダウン促進・製品の高付付加価値化に向けて ～

開催日時 **2025年10月15日(水)** **2025年12月2日(火)** **2026年3月13日(金)**  
東京会場 名古屋会場 東京会場 各回とも 10:00～17:00

対象  
・購買・調達部門のマネジャー、担当者の方  
・関連部門にて、購買・調達業務に携わっている方

講師 **藤田 敏氏**  
調達科学研 代表

参加料(税込) 法人会員：57,200円/1名  
会員外：69,300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

調達業務においては、取引先の実態を定性的・定量的に把握し、企業活動に貢献しうる「調達政策の策定」がたいへん重要です。この調達政策を実現するために「安心で手間のかからない取引先の確保」が出来れば、発注から納入までロスなく効率的に進められ、通常業務を安定化させることができます。しかし、1)安定調達、2)原価低減、3)業務効率、4)協業による価値を提供してくれる「良い取引先」を確保するには、どうすればいいのでしょうか？

本セミナーでは、短期と中長期のバランスを取りながら会社方針・事業方針を達成するための取引先評価の方法をわかりやすく解説します。財務分析・現場確認・経営者面談を通して総合的評価を行い、そのうえで事業運営上欠くべからざる取引先との関係性を強化するための手法などを紹介いたします。

取引先をどのように評価すればよいか知りたい、これまで実施している評価が正しいか不安、評価の結果をどう活かせばよいかわからない……など、参加者の個別の課題にもお答えします。

## ■ プログラム

10:00～17:00 [昼食] 12:00～13:00

### 1 取引先評価の目的

- ・より良い取引先の確保
- ・取引先(サプライヤー/パートナー)の位置付け
- ・ステークホルダーとしての取引先
- ・サプライヤーとの協力関係
- ・中小企業庁による取引適正化の動き
- ・取引方針の明確化
- ・事業方針説明会の開催
- ・潜在サプライヤーに対しての調達基本方針の明示

### 2 取引先評価の3大基本要件

- ・財務三表
- ・BS/PL簡易評価
- ・訪問による実地確認
- ・工場見学でのチェックポイント
- ・5S

### 3 取引先評価8大要素

- ・QCDSSETRH 相対比較と絶対比較
- ・取引先評価に当たっての留意事項

- ・各部門で分担して取引先評価を行う
- ・評価軸と評価項目の例
- ・倒産の兆候を見逃さない
- ・商社・代理店の評価ポイント
- ・評価のフィードバック～取引先活性化～
- ・見直しが進む取引先評価
- ・取引先とのコミュニケーション強化

### 4 取引先評価に基づくサプライヤー戦略構築

- ・調達品カテゴリー別発注方針の決定
- ・取引先評価による4つの選択肢
- ・既存取引先と新規取引先の評価の違い

### 5 サプライヤー管理のPDCA

- ・Supplier Allocationに必要な情報
- ・評価ランクの見直し
- ・Gゼロ時代における新規取引先開拓の方向性
- ・台湾有事への備え

### 6 質疑応答

※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。

