

調達・購買スタッフのための 仕入先管理入門セミナー

～ 仕入先の経営環境把握、評価、再選定するために必要な基礎知識を習得する ～

開催日時 **2027年 2月17日(水)** **東京会場** 10:00～17:00

対象

- ・仕入先管理を任せられたばかりの調達・購買スタッフの方
- ・他部門から異動された新任調達・購買スタッフの方
- ・仕入先管理を一から学びたい調達・購買スタッフの方

講師 **佐藤 公和 氏**
応援のチカラ 代表 プロコーチ

参加料(税込) 法人会員：62,150円/1名
会員外：73,150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

はじめて仕入先管理を担当することになった調達・購買スタッフが、仕入先管理を一から学び、土台づくりをしたい方に、はじめに受講いただきたいセミナーです。

継続的な購入機会を持つ主要仕入先に対しては、経営環境を把握した上で、仕入先を評価し、必要に応じて再選定を行う必要があります。しかし、実際には新規の発注業務に追われてしまい、「発注後の検証」「仕入先の評価」「必要に応じて仕入先の見直しを行う」といった仕入先管理まで実施できていない方が多いのではないのでしょうか。

本セミナーでは、はじめて仕入先管理を任せられることになった調達・購買スタッフが仕入先の経営環境を把握した上で、仕入先の評価、仕入先を再選定するために必要な基礎知識について講義・演習を通して習得するための入門セミナーです。

本セミナーのポイント

- ・仕入先の経営環境を把握するために必要な知識を習得します。
- ・仕入先を評価・再選定する方法を学びます。
- ・調達・購買業務経験がない方にもわかりやすく丁寧に解説します。

■ プログラム 10:00～17:00 [昼食] 12:00～13:00

1 仕入先管理の重要性を理解する

- (1) 仕入先管理が必要な理由
 - ①取引継続できる関係を築く ②最適な仕入先を選定する
 - ③倒産リスク等に備える
- (2) 仕入先管理が出来ていないよくあるケース
 - ①新規発注品の対応に追われる
 - ②継続発注品の仕入先再選定が後回しになっている
 - ③主要仕入先の経営環境把握、QCD評価ができていない
- (3) 調達・購買スタッフに求められる仕入先管理とは？

2 仕入先の経営環境を把握することから始める

- (1) 仕入先の業界動向を把握する
 - ①成長性 ②競争状況
- (2) 仕入先の競争力を把握する
 - ①技術力 ②将来的な競争力
- (3) 主要仕入先の経営状態を財務諸表で把握する
 - ①収益性 ②安全性 ③キャッシュフロー

演習 「上場企業の有価証券報告書を取り上げて経営環境を把握する」

3 仕入先を定量的に評価する

- (1) これまでの取引内容を検証する
 - ・取引年数 ・取引額 ・取引品目など
- (2) 押さえておきたい評価項目
 - ・不良率 ・納期遵守率 ・コストダウン率など
- (3) 関係部門の苦情や要望を評価に反映する

演習 「主要仕入先の定量的な評価準備をする」

4 仕入先の再選定を検討する

- (1) 仕入先再選定検討の進め方
 - ①調達方針の確認
 - ②既存仕入先の課題抽出
 - ③仕入先の新規開拓
- (2) 新規仕入先の見つけ方
 - ①競合他社に打診
 - ②業界団体に問い合わせ
 - ③紹介を依頼する
- (3) 新規仕入先に切り替える時の注意点

演習 「新規仕入先の選定準備をする」

5 仕入先管理でよくある課題に対処する

- (1) 仕入先が財務諸表の提出を拒否！
経営環境をどう把握すべきか？
- (2) 自社で仕入先評価を実施していない！
どう評価すべきか？
- (3) 創業時から付き合いのある仕入先の見直しをしたい！
どう対処すべきか？

6 総合演習

「仕入先の経営環境を把握する」「仕入先を定量的に評価する」「仕入先の再選定」について、理解度を確認するための総合演習

※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。

