JMA マネジメントスクール

第2回 購買・調達担当者交流会

～社内コミュニケーションで困っていることを話し合い、解決のヒントを持ち帰る～

開催日時 2026年12月 3日（木）
13：00～17：00（懇親会 17：15～18：15）

会　場 ビジョンセンターグランデ東京浜松町
（東京都港区芝大門）

対　象
- 購買・調達業務に関わる実務経験1～5年目の方
- 20～30代前半の担当者（年齢は目安）

定　員 30名 ＜1社からの申込は5名以内までです＞
※定員になり次第、締め切らせていただきますので、お早目にお申し込みください。

ファシリテータ 佐藤 公和 氏
応援のチカラ　代表

参加料（税込） 会員・会員外とも 11,000円/1名
※参加料にはテキスト（資料）費が含まれています。
※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。

主な特長
1. 他社担当者とのディスカッションにより、自身の課題解決策の気づきを得ます。
2. 他社担当者が行っている社内調整や連携の方法をお互いに共有することで、購買・調達業務への学びやヒントを得ます。
3. 討論会を通じて、「購買・調達担当者としてどうありたいか」を問い直す機会となります。

ご参加のおすすめ

現在の購買・調達の世界では、取適法への対応（値上げ要請・価格転嫁）や世界情勢の変化に伴う供給不安への対策等に対して、適切な対応が求められます。

しかし、現場では「上司や関係部門の了承が得られず、取引先との間で板挟みになってしまい困っている」という社内コミュニケーションに関するお悩みの声を多く聞きます。

本討論会では、同世代の購買・調達担当者が実務の課題を持ち寄り、社内調整や関係部門との連携の進め方について、講義と3つテーマにわけてディスカッションいたします。

自社だけでは見えない“実践的なヒント”を得られる場です。ご参加をおすすめいたします。

■ プログラム　13:00～17:00（懇親会 17:15～18:15）

1 はじめに（10分）
- 本交流会の目的、ディスカッションの進め方等についてレクチャーします。

2 講 義（20分）
- ディスカッションを有意義ものにしていただくために、テーマごとにポイント解説をします。

3 ディスカッション＋発表準備＋発表
- 各テーマに対して、自身あるいは自社で工夫していることを持ち寄り、参加者同士でどのように工夫しているかディスカッションします。
- ディスカッション後、集約、発表準備を行います。
- ディスカッションをとおして得られた気づき、明日から実践したいことをグループごとに発表し、ファシリテータがアドバイスします。

4 まとめ・アンケート記入（15分）
- 討論会での気づき・学びの整理を行い、職場で実践するための準備をします。

5 懇親会（17：15～18：15）
- 同会場にて立食形式にて懇親会を予定しています。

※名刺交換をしていただきますので、名刺を35枚程度ご持参ください。

※プログラム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。

ディスカッションテーマ

テーマ① 関係部門からの無理な要望
＜55分（討論30分）＞

関係部門（営業、開発、設計、生産等）からの無理な要望（リードタイムを無視した短納期発注を繰り返す等）に対し、関係部門の事情に配慮しつつも、取引先からの回答を了承してもらうための説明に仕方について議論します。

テーマ② 値上げ要請・価格転嫁への対応
＜55分（討論30分）＞

取適法施行開始（2026年1月1日～）に伴い、コスト上昇分（労務費・材料費等）の価格転嫁に対しての適切な対応が求められます。値上げ要請受け付け後、上司や関係部門の了承を得るために準備すべきことについて議論します。

テーマ③ 供給リスク対策と社内連携
＜55分（討論30分）＞

供給不安（例：中東情勢の影響によるナフサ不足）への対策を進めていくにあたり、関係部門との連携は必要不可欠です。納期遅延に伴う生産計画の変更や代替品の検討等を円滑に行うための留意点について議論します。

JMA 経営革新を推進する 一般社団法人日本能率協会

申込・セミナー詳細は https://x.gd/kOGak（オー）
（小会にて取得したURL短縮サービスを使用しています。）

第2回　購買・調達担当者交流会

ファシリテータ（敬称略）

佐藤 公和
応援のチカラ　代表

大手電気メーカー及び食品メーカーの資材部門で13年余り調達業務を担当。社内外1200人以上の応援を受け、リーダーシップを発揮。コスト改善により収益を向上させる。調達スタッフが社内でリーダーシップを発揮できるようになるために必要な「社内コミュニケーションスキルの向上」「調達・購買業務の調整・交渉場面に求められる説明力の習得」「はじめて取引先担当を持つ交渉力の向上」「取引先交渉資料作成力の習得」「仕入先管理の進め方」「部下育成力の強化」などの調達・購買業務に特化したセミナーや社内教育で活躍中。経験によって裏づけされた理論とコーチングの手法を生かして受講者1人1人に寄り添って指導する講義には定評がある。

お申し込みについて

定員になり次第、申込受付を終了します。お早めにお申し込みください。

1 パソコンからダイレクトで

https://x.gd/kOGak（オー）
（小会にて取得したURL短縮サービスを使用しています。）

※貴社の情報セキュリティ方針等でwebからのお申し込みが難しい方は
JMAマネジメントスクールまでお電話にてお問い合わせください。
TEL：03(3434)6271

2 スマートフォン
タブレットから

参加料（消費税込）

一般社団法人日本能率協会法人会員	11,000円/1名
上　記　会　員　外	

※参加料にはテキスト（資料）費が含まれています。
※**参加申込規定**は**JMAマネジメントスクール**のWebページ（https://school.jma.or.jp/）に掲載しておりますのでご確認、ご同意のうえお申し込みください。

キャンセル規定

キャンセルのご連絡日	キャンセル料
開催15日前～開催8日前（開催当日を含まず）	参加料の10%
開催7日前～前々日（開催当日を含まず）	参加料の30%
開催日　前日	参加料の全額
開催日　当日	参加料の全額

無断でご欠席された場合も参加料の100%を申し受けます。
※一部のセミナーにおいて上記規定と異なる場合がございますので、ご確認のうえお手続きをお取りいただきますようお願い申しあげます。

会場案内　会場地図は、参加証送付時にご案内いたします。
ビジョンセンターグランデ東京浜松町
〒105-0012　東京都港区芝大門1-13-9 UD芝大門ビル

参加定員　30名
※開催催行最少人数に満たない場合は中止する場合がございます。

申込に関するお問い合わせ先（参加証・請求書・キャンセル・変更などに関する内容）
JMAマネジメントスクール　TEL：03(3434)6271
電話受付時間　月～金曜日9:00～17:00　ただし祝日を除く
E-mail：seminar@jma.or.jp　FAX：03(3434)5505

プログラム内容に関するお問い合わせ先（企画担当）
一般社団法人日本能率協会 経営・人材革新センター
〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22　TEL：03(3434)1955（直通）

会員制度のご案内
一般社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。
是非この機会にご入会をご検討ください。
詳細は　https://www.jma.or.jp/membership/

日本の経営革新
×
学びと成長

日本能率協会（JMA）は、企業経営の要である「ひと」の力を最大にすることを通じ、新たな経営・組織づくりに貢献します。
社長・役員向けプログラムのほか、次世代経営者・幹部育成のための長期プログラム、役職別の能力開発研修、人事・教育、マーケティング、営業、開発、設計、技術、生産、購買・調達など専門領域のスキルアップ研修など年間2,000本以上の公開型研修を開催しています。また、企業・自治体・学校に向け、個別課題解決支援を行っています。

JMAが選ばれ続ける4つの理由

1 現場課題に合わせたプログラム内容
2 実践力のつく演習・ディスカッション
3 研修結果を継続させる仕組み
4 多様な業界、業種と交流