

# 購買・調達担当者交流会

～ AIに任せる担当者から、  
AIと進化する担当者への成長を議論する ～

<b>開催日時</b>	<b>2026年 1月29日 (木)</b> 13:00～17:00 (懇親会 17:15～18:15)	<b>会場</b>	日本能率協会 研修室 (東京都港区芝公園)
<b>対象</b>	購買・調達業務に関わる実務経験1～5年目、 20～30代前半の担当者 (年齢は目安)	<b>定員</b>	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。
<b>ファシリテータ</b>	坂田 直樹 氏 パーソル株式会社 取締役	<b>参加料(税込)</b>	会員・会員外とも 5,500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、AIをどのように活用しているのか、お互いに活用方法を共有することで、現業務への学びやヒントを得ます。
3. 交流会を通じて、「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

購買・調達の世界では、AI活用が新たな常識になりつつあります。しかし、現場では「何から始めればいいのか分からない」「自分の業務にどう活かせるのか」という声を多く聞きます。本交流会では、同世代の購買担当者が実際の課題を持ち寄り、AIをどのように活用していくのかを講義といくつかのテーマにわかれ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 13:30～17:00 (懇親会 17:15～18:15)

- 1 はじめに**
  - 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 ディスカッション+発表準備**
  - 希望されたテーマに対して、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AIを活用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。
- 3 発表**
  - 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各グループごとに発表し、ファシリテータからアドバイスします。
- 4 まとめ**
- 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

<b>テーマ①</b> <b>業務効率化と自己成長</b> AIを用いて業務(メール作成、見積書の作成、契約書のレビュー等)の効率化を図ると共に自身の成長ツールとして捉え、知識・経験の少なさを補う具体策や効率的な業務知識の習得方法を議論します。	<b>テーマ②</b> <b>サプライヤーの探索や市場調査</b> 新規サプライヤーの探索(業界構造の把握、候補企業の抽出、比較検討の実施等)にAIを活用するならどのような使い方が効果的か、知見が乏しい領域(品目や地域等)を対象にサプライヤーの情報収集を行う場合、どのような点に着目すべきかを議論します。
<b>テーマ③</b> <b>サプライチェーンや調達リスクへの対応</b> サプライチェーンの分断リスクの検知と影響把握、既存サプライヤーの評価・リスク検知、品質・納期トラブル発生時の対応策検討、再発防止策の策定とノウハウ蓄積におけるAIの具体的な活用方法と留意点を議論します。	<b>テーマ④</b> <b>コミュニケーションの改善や社内調整</b> 社内の関連部署(営業、開発、設計、生産等)と横断的なやりとりとコミュニケーションを円滑に進めるうえで、AIを活用するにはどのような使い方が良いか、また、社内向けの報告資料の作成においてどのような点に注意が必要かを議論します。



# 購買・調達担当者交流会

ファシリテータ (敬称略)

坂田 直樹  
パーソル株式会社 取締役

- 米国大学卒業後、外資系企業のグローバルマーケティング担当を経て、価値総合研究所 (旧 長銀総研コンサルティング) にて、事業戦略、経営改善、海外進出、M&Aのプロジェクトに多数従事
- 企業再生 (ターンアラウンド) 案件では、業務改善、コスト削減、調達業務の改善等を経験
- 2009年 パーチェスソリューションズ (現 パーソル株式会社) 設立に参画
- 調達戦略の立案、調達ガバナンスの構築、調達業務の改善・効率化、購買BPO化、購買システムの導入支援のプロジェクトに多数従事
- 日本能率協会CPP-A級取得

## 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(各種検索サイト)から直接で

セミナーID(半角数字)  で検索

もしくは、<https://school.jma.or.jp/>

※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	5,500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確認、ご同意のうえお申し込みください。

会場案内 会場地図は、参加証送付時にご案内いたします。

日本能率協会 研修室  
〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22

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](mailto:seminar@jma.or.jp) FAX : 03(3434)5505

キャンセル規定

キャンセルご連絡日	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%
開催前日および当日	参加料の全額

キャンセルの場合、初回のお申出の日付により上記キャンセル料が発生します。  
(注)キャンセルの場合は必ずJMAマネジメントスクールの問い合わせフォームよりご連絡ください。

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