

対面+オンラインセミナー開催

プロバイヤーを目指すうえで押さえておきたいポイント

# 新人・新任バイヤー のための 資材調達基礎知識



【講師】近藤 學氏

MCIバリューコンサルティングサービス株式会社  
チーフ・コンサルタント

東京 御茶ノ水 連合会館 2階 205会議室

2020年11月11日(水)

10:00 ~ 16:30

コロナ対応としてセミナーをオンラインでも参加できます。

ツールは、ZOOM (<https://zoom.us/>) を利用します (詳細はメールにてご案内)。

会社を代表して、取引先との種々の業務を行う調達・購買部門の果たす役割は重要です。原価低減による利益創出、新技術・新規調達先の開拓による自社製品の競争力向上、調達における最適QCDの実現とリスク管理など、経営に直結した課題の達成が期待されます。

こうした課題を達成するためには、調達先とのよきパートナーシップ・信頼関係の構築が不可欠です。さらに、社外との接点である購買業務従事者は誠実・公正であることに加えて、専門知識やスキル、調達関連法規の遵守、またビジネスマナーも求められます。本セミナーでは、購買業務に新たに配属されたバイヤーの早期戦力化の際に必要な基本的な考え方や要素、ならびに行動規範を解説します。ソニー(株)調達部門に在籍し、調達系人材の教育・育成を担当した講師が、その経験やノウハウから実践まで幅広くご紹介します。

## 1. 購買部門の役割・機能

- (1) 購買業務の位置付け・重要性
- (2) 購買業務の役割・責任・権限

## 2. バイヤーに求められる基本姿勢・知識

- (1) バイヤーに求められる基本姿勢
- (2) バイヤーに必要な知識・能力
- (3) 購買倫理

## 3. 最適QCDの実現

- (1) Quality (品質)
- (2) Cost (価格)
- (3) Delivery (納期)

## 4. 調達先の評価・選定

- (1) どのように何を評価するのか
- (2) 絶対評価
- (3) 経営評価(経営分析他)
- (4) e+Q・C・D・S+E+Tの評価
- (5) CSR評価
- (6) 調達先の現場を見る

## 5. 調達リスクの管理

- (1) 調達リスクの内容と考え方
- (2) 日常業務でのリスク対策・購買倫理、行動規範・取引先管理・コンプライアンスリスク(グリーン調達、サプライヤーCSR、内部統制等)
- (3) 調達先の倒産リスク対策

## 6. 調達品の価格査定・コスト分析

- (1) 価格査定の方法(見積書の査定)
- (2) 価格の構成要素とコスト分析
- (3) 見積書査定のポイント

## 7. 下請取引と下請法の要点

- (1) 下請け取引とは
- (2) 4つの義務と11の禁止事項
- (3) 実務上の留意点と遵守体制

## 8. 調達業務と契約

- (1) 法令・社会規範
- (2) 資材調達業務と契約
- (3) 各種の契約書とその機能
- (4) 契約書と印紙税



一般社団法人 日本資材管理協会

〒101-0032 東京都千代田区岩本町 1-8-15 岩本町喜多ビル 6F  
TEL 03-5687-3477 FAX 03-5687-3660

URL : <http://www.jmma.gr.jp>  
E-Mail : [info\\_jmma@jmma.gr.jp](mailto:info_jmma@jmma.gr.jp)