

調達購買担当者のための 取引先選定・評価の基礎

日時 2020年2月25日(火) 10:00～17:00

計6時間(1日間)

会場 NHK 名古屋放送センタービル内教室

講師 調達科学研 代表
(元) ソニー(株) 調達本部 部門長 **藤田 敏** 氏

対象

- 資材・購買・外注ご担当の方
- 物流・生産部門の新任担当者・スタッフの方

本セミナーの 強化ポイント

取引先選定のための評価の項目・着眼点が学べます。

講義項目

1) 取引先評価の目的

- ・ 取引先評価は何のために行うのか
- ・ 取引先評価の位置づけ
- ・ 調達政策の策定
- ・ より良い取引先の確保
- ・ 取引方針の明確化

2) 取引先の評価項目と基準の設定

- ・ 取引先評価の3大基本要件
- ・ 経営分析(財務三表)
- ・ 工場現場の定性評価
- ・ 経営者面談

3) 評価の実施方法

- ・ 取引先評価7大要素
- ・ 取引先評価に当たっての留意事項
- ・ 評価軸と評価項目
- ・ 商社・代理店の評価方法

4) 評価結果の活用

- ・ 評価結果に基づくランク付け
- ・ 階層的サプライヤー・マネジメント
- ・ 評価のフィードバック

- ・ 取引先とのコミュニケーション強化
- ・ サプライヤー戦略構築
- ・ 3つのリスクに備える

5) 取引先との関係維持・強化

- ・ サプライヤー PDCA マネジメント
- ・ 最重要パートナーとの関係強化
- ・ 評価結果に基づく3つの選択肢
- ・ 発注方針決定

6) 新規取引の選定と評価方法

- ・ 新規取引先評価のポイント
- ・ 一次選定～二次選定
- ・ グローバル時代における
新規取引先開拓の方向性

7) 質疑応答

※最新の動向・情報を織り込むため、
内容を一部変更させていただく場合がございます。

ご参加のおすすめ

調達購買担当者にとって、より良いサプライヤーの開拓は永遠のテーマです。新規取引先選定にあたっては、調達購買部門が最終的に取引の是非を判断しますが、その選定プロセスにあたっては社内の関連部門の専門家を交え、透明性と納得感をもった取引先評価を行う必要があります。既存取引先の評価にあたっては、そのパフォーマンスを品質・コスト・納期遵守率・技術対応力・環境順守などの観点から定期的に実力把握をするだけでなく、その評価結果を取引先にフィードバックし、自発的な改善活動を促す必要もあります。

それによって自社の求める取引先の確保を確実なものにすると同時に、一方で自社の中長期的方向性をサプライヤーと共有し、将来貢献への期待度も発注政策に反映する必要があるでしょう。本セミナーでは調達購買担当者に必要なサプライヤー評価の全容と、形式的ではなく、実務的な取引先選定・評価を経験豊富な講師により解説いたします。

講師紹介

調達科学研 代表
(元) ソニー(株) 調達本部 部門長

藤田 敏 氏

昭和 56 年 ソニー(株)入社、本社資材部配属。以来、一貫して調達購買業務に携わること 32 年。原材料集中購買、資材調達システム開発、開発試作購買、量産購買を経験したのち、調達責任者としてアメリカ各地赴任、滞米生活 11 年半。ソニー・アメリカ全体の購買組織を統率し、ベスト・プラクティスによる業務効率化や、MRO (非生産材) の集約化、工場改善活動、現地調達率向上に力を注いだ。平成 15 年帰国後は、グローバル調達推進、目標材料費管理、ODM/OEM 活用、資材調達組織改革に調達本部部門長として取り組んだ。

平成 25 年、調達科学研を設立し、それまでの購買経験を基に、調達購買業務が事業経営に如何に貢献すべきかを、セミナー・講演・コンサルティング等を通じて精力的に説いて回っている。

日 時：2020 年 2 月 25 日 (火) 10:00 ~ 17:00
計 6 時間 (1 日間)

会 場：NHK 名古屋放送センタービル内教室

名古屋市中区東区 1-13-3 NHK 名古屋放送センタービル ※右図参照

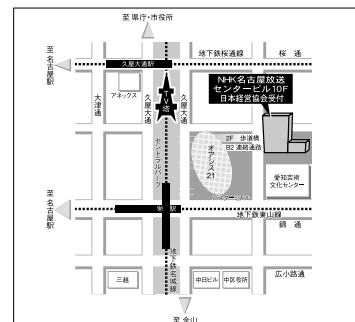
参加料：
(1名につき)

	参加料	消費税等	合 計
日本経営協会 会 員	30,000 円	3,000 円	33,000 円
一 般	35,000 円	3,500 円	38,500 円

★複数名申込割引について

同一企業 (団体) から同じ講座 (コース) に 2 名様以上で参加の場合は、1 名様につき、2,200 円 (税込) 割引いたします。
下記申込欄にご記入ください。

※参加料には、テキスト・資料代が含まれています



【JR-名鉄・近鉄名古屋駅より】
地下鉄東山線 (4 分) 栄駅より徒歩 5 分
地下鉄桜通線 (5 分) 久屋大通駅より徒歩 8 分
【中部国際空港より】
名鉄 (25 分) 金山駅 (乗換) 地下鉄名城線 (7 分) 栄駅より徒歩 5 分
※地下鉄からは、地下街、オアシス 21 経由で NHK ビルに直通

申込方法：下記の参加申込書に必要事項をご記入の上、FAX 等で下記へお申込み下さい。

折り返し、参加券と振込口座を記載した請求書をご派遣責任者までお送り致します。

- 参加料 (負担金) は、銀行振込にて開催 3 営業日前までにお納めください。(経理処理の都合で遅れる場合は、事前にご連絡下さい。)
- 開催 3 日前までに参加券が届かない場合は、恐れ入りますがお電話にてご確認ください。
- 参加のお取り消しにつきましては、必ずご連絡ください。参加者のご都合が悪くなった場合は、代理の方にご出席いただきますようお願い致します。
- 領収書は「振込金受領書」をもってかえさせていただきますのでご了承ください。
- 同業者のお申込みは、お断りする場合がございます。

キャンセルについて

開催日の 3 営業日前からは受講料の 30%、開催当日は 100% をキャンセル料として申し受けます。
なお、当日まで連絡なくご欠席の場合も、100% のキャンセル料となりますので、予めご了承ください。

その他 参加者が少数の場合、天災の場合などにおいては、中止・延期させていただく場合があります。

お問合せ
お申込み

先：一般社団法人 日本経営協会 中部本部 企画研修グループ (担当 / 竹本・里見) TEL (052) 957-4172 (ダイヤルイン)
〒461-0005 名古屋市中区東区 1-13-3 NHK 名古屋放送センタービル 10F FAX (052) 952-7418

日本経営協会・中部ホームページ <http://noma-chubu.jp/>

※お電話の問い合わせ (駐車場含む) は、平日の 9:15 ~ 17:15 にお願います。

日本経営協会・中部本部 行 FAX (052) 952-7418

こちらの面をそのまま FAX して下さい。

60014209

「調達購買担当者のための取引先選定・評価の基礎」参加申込書

2020/2/25

年 月 日

★複数名申込割引に該当する場合はチェックして下さい ☐		☐ 日本経営協会会員 ☐ 一般 (該当するものにレ印をつけて下さい)	
(フリガナ) 団 体 名	TEL () - FAX () -		ご派遣責任者 所属・役職名
(フリガナ) 所 在 地	〒		ご氏名 (印)
No.	参加者 (フリガナ)	所属・役職名	担当経験年数
			年 カ月
			年 カ月
<ご記入 (レ印) のお願い> この講座の開催情報を得た時期は、 講座開催日の			※メールアドレス
☐ 半年以上前 ☐ 3ヶ月～半年前 ☐ 2ヶ月前 ☐ 1ヶ月前 ☐ 2週間前 ☐ 1週間前～直前			
<通信欄>			

<注> 太わくの中をご記入下さい。電算処理の関係上、フリガナで派遣責任者名は必ずご記入下さい。No 欄は記入不要です。

※参加申込書にご記入いただいた情報は、以下の目的に使用させていただきます。

① 参加券や請求書の発送などの事務処理 ② セミナー運営 ③ セミナーなど本会事業のご案内

お申込時点で趣旨にご同意いただいたものとさせていただきますので、予めご了承下さい。

なお、③がご不要な場合は右記□にチェックしてください。

☐ 不要

地球にやさしい再生紙を使用しています。 ©