NOMA NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

17492 オンライン セミナー

関係部門へ ご回覧ください

調達購買担当者のための取引先選定・評価の基礎

日　時　2021年11月9日㈫　10：00～17：00（6H）

会　場　オンライン（Zoom）
※ZoomによるLive配信を予定しております。
視聴方法や資料類に関しては、開催２営業日前までにご案内いたします。

講　師　調達科学研　代表
元ソニー㈱　調達本部　部門長　**藤田　敏**氏

対　象　資材・購買・外注ご担当者の方々、物流・生産部門の管理者・スタッフの方々など

主催 一般社団法人 日本経営協会

開催にあたって

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、実践的な取引先選定・評価を経験豊富な講師により解説いたします。

■参加料（1名様）

◇日本経営協会会員（1名）：33,000円（税込）
◇　一　　般　（1名）：40,700円（税込）

■受講お申込み方法

下記「WEBお申込みの流れ」を参照いただき、お申込みください。

【WEBお申込みの流れ】

1 一般社団法人日本経営協会
ホームページ　**https://www.noma.or.jp**
2 「セミナー／講座」を選択
3 「セミナーを探す」よりカテゴリーを選択
4 ご希望セミナーを検索。ご希望のセミナー名をクリック
5 ご希望セミナー詳細の最後の「WEB申込」からお申込み
※テキスト資料の送付先が、ご連絡先と異なる場合は「連絡事項」部分に送付先ご住所を入力ください
6 お申込みをいただきますと、確認メールが届きます
7 開催２営業日前までに担当から視聴いただくためのURL等をメールにてご連絡いたします

【セミナーで使用するテキスト・資料類について】

セミナーで使用するテキスト・資料類は、現物（紙）を送付予定ですが、ダウンロードURLをメールでご案内する場合もございます。

【オンラインセミナー受講上の注意事項】

セミナー動画の録音、録画、映像のスクリーンショット等は固くお断りしております。また自ら、又は第三者を通じて、セミナー動画の転載、複製、出版、放送、公衆送信その他著作権・知的財産権を侵害する一切の行為をしてはならないものとします。

■参加料金お支払い方法

WEBにてお申込みいただきましたら、追って、振込口座名を記載した請求書をご派遣責任者（連絡担当者）までお送りします。不着の場合は必ず電話にて確認ください。参加料のお振込みは原則として請求書に記載されましたお支払期限までにお願いします。

●振り込み手数料は貴社（団体）にてご負担ください。また、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。

■会員入会手続きについて

入会の詳細および特典については、ホームページの「会員検索／ご入会のご案内」をご参照ください。

■キャンセルについて

開催日の５営業日前からは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、当日までに連絡が無く欠席の場合は、100%のキャンセル料となりますので、あらかじめご了承ください。

お申込み・お問合せ先
一般社団法人 日本経営協会
企画研修グループ　●担当：緒方
〒151－0051　東京都渋谷区千駄ヶ谷3－11－8
TEL（03）3403-1891（直）　FAX（03）3403-1130
E-mail:tms@noma.or.jp　URL https://www.noma.or.jp

～ 取引先選定・評価の基礎を学ぶ ～

プログラム内容

1）取引先評価の目的

- まずは取引先の実態把握
- 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
- 財務分析（決算書分析）
- 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
- 取引先評価にあたっての留意事項
- 評価軸と評価項目
- 商社・代理店の評価方法
- 取引開始基本要件

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
- サプライヤー戦略の構築
- ３つのリスクに備える

5）取引先との関係性維持・強化

- 最重要サプライヤーとの関係強化
- 評価結果に基づく４つの選択肢
- コロナ禍による供給網の見直し

6）新規取引先の選定と評価方法

- 新規取引先評価のポイント
- 反社チェック
- 一次選定～二次選定
- 固有技術力と管理技術力の評価

7）質疑応答

左記プログラムは都合により変更になる場合があります。あらかじめご了承ください。

※出張研修も承っております。表面のお申込先までお問い合わせください。

講師プロフィール

調達科学研　代表　藤田 敏
元ソニー㈱　調達本部　部門長

藤田　敏 氏

昭和56年　ソニー㈱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。