

2026年度 調達研修プログラム

階層別

コストダウン

交渉

海外調達

法務・契約

SCM

サプライヤーマネジメント

持続的社會

業務改善

原価管理

CPP資格制度

～これだけは知って、業務にあたりたい～

新任バイヤー早期戦力化セミナー

1日
セミナーID(半角数字)
JMA 100344

特長・ねらい 調達部門は、会社を代表し重い権限を委譲されて取引先との業務に当たります。したがって、「新人だから・新任だから…」という言葉は通用せず、不用意な言動は社内・外に対して、調達部門の信頼を損ねる結果につながります。

本セミナーは、新入社員や他部門から異動してきた担当者・部長課長を対象に、「少なくともこれだけは承知して業務にあたりたい」という、基本要素を解説します。

対象 主として製造業の調達部門に新規配属となった方。役職は問いません。新任担当者のみならず、新任部長課長の皆さんにも受講をおすすめします。

講師 山藤 順 Strategy and Operations研究所 代表

会期・会場 ※確定した会場のご案内は、参加証の送付時に行います。

2026年 6月 5日(金)【オンライン】
2026年 7月 2日(木)【名古屋会場】
2026年 8月 5日(水)【大阪会場】
2027年 1月18日(月)【オンライン】

参加料(税込)	日本能率協会法人会員	64,350円/1名
	上記会員外	77,000円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれております。

プログラム	10:00~17:00
<p>1 早期戦力化のために キイ・イシュー 調達業務の専門性/バイヤーが目指す姿/調達倫理</p> <p>2 契約書の構成と意味 キイ・イシュー 基本契約書/支払いについて</p> <p>3 取適法/実務上の留意点 キイ・イシュー 取適法の運用状況/実務上の留意点/理解度確認チェック</p>	<p>4 決算書の読み方 キイ・イシュー 決算書を読む3つの要素/B/S、P/Lと5つの指標/キャッシュフロー計算書/理解度確認・分析演習</p> <p>5 見積書の査定 キイ・イシュー 見積明細の重要性/コスト構成要素/材料費査定チェックポイント/加工費査定チェックポイント/管理費・利益査定チェックポイント/見積明細が出せない調達品の場合/理解度確認・計算演習</p>

※プログラム内容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。

調達業務の基礎が1日でよくわかる

調達基礎力向上セミナー

1日
セミナーID(半角数字)
JMA 100347

特長・ねらい 調達・購買・資材担当者は広範囲な知識を身につける必要があります。調達・購買部門の役割から、コスト削減、QD(品質・納期)の管理、そしてサプライヤマネジメント。これらの広範囲な知識のうち基礎力として身につけるべき内容を俯瞰してご説明します。

またケーススタディにより、翌日からの実務に役立つ知識を習得することが可能です。新任バイヤー、調達経験の浅い方、基礎知識を習得したい方におすすめです。

対象 ・調達部門の若手・中堅社員の方
・調達の基礎知識を身につけたい方

講師 坂口 孝則 未来調達研究所(株) 取締役

会期・会場 ※確定した会場のご案内は、参加証の送付時に行います。

2026年 5月20日(水)【大阪会場】
2026年 6月 4日(木)【オンライン】
2026年 9月 4日(金)【オンライン】
2026年11月26日(木)【福岡会場】【オンライン】
2026年12月10日(木)【大阪会場】
2027年 3月 2日(火)【オンライン】

参加料(税込)	日本能率協会法人会員	60,500円/1名
	上記会員外	71,500円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれております。

プログラム	10:00~16:30
<p>1 調達・購買の重要性 ~調達業務の重要性をしっかりと認識します</p> <p>2 調達・購買業務の基礎 ~基礎知識とプロセスを学びます</p>	<p>3 コスト削減の基礎 ~調達業務でもっとも大切な役割の一つであるコスト削減について考え方とアプローチ手法を学びます</p> <p>4 【応用編】調達・購買に必要な知識 ~“買う”だけではなく一人前のバイヤーになるための応用知識を学びます</p>

※プログラム内容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。

調達業務レベルアップのための問題解決・論理思考スキル習得セミナー

半日
セミナーID(半角数字)
JMA 152338

特長・ねらい バイヤーのみならず以下のようなお悩みはありませんか？
・調達戦略や施策についてうまく資料にまとめられない
・自分のやりたいことを上司が承認してくれない(報告がうまくできない)
・これまで経験したことのない問題に取り組む必要があり、どう進めたらよいかわからない
これらの問題を解決するために身につけるべき問題解決と論理思考について、特に「バイヤー業務の遂行」視点から解説するセミナーを開催します。

対象 ・購買・調達部門の方
・バイヤー業務の質を上げて成果を出したい方
・OJTが機能せず、バイヤー業務のノウハウ伝承がうまくいっていない企業の方
・OJT担当者、バイヤーの後輩指導担当者など「バイヤー業務の質を高く、スムーズに進めたい方」におすすめします

講師 坂口 孝則 未来調達研究所(株) 取締役

会期・会場

2026年 6月16日(火)【オンライン】
2026年12月 3日(木)【オンライン】

参加料(税込)	日本能率協会法人会員	35,200円/1名
	上記会員外	41,800円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれております。

プログラム	13:00~16:30
<p>1 問題解決のプロセス ・情報収集対象の2種類 ・問題解決のための工程 ・問題の確定</p> <p>2 原因の特定と目標設定・施策立案 ・原因の深掘り ・目標設定(あるべき姿・ありたい姿) ・対策・施策立案 ・KPI・KGIの設定</p>	<p>3 論理的な資料作成 ・ストーリーチャートの作成 ・プレゼンテーションの各スライド ・資料内容の事前合意</p> <p>4 「報告を聞く側」を徹底的に考えて成果を出す ・報告は基本的に拒絶される ・「報告を聞く側」を事前調査する ・報告時の確認ポイント</p>

※プログラム内容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。

[改訂] ~自律的業務遂行で調達目標の達成へ~

中堅バイヤー実践力強化セミナー

1日
 セミナーID(半角数字)
JMA 100348

特長・ねらい **本セミナーのポイント**
 中堅バイヤーは、調達組織の目標達成に向け、担当する調達品やサプライヤーに関する業務を自律的に遂行することが期待されます。そのためには、調達に関わる重要事項をしっかりと把握しておくことが必要です。本セミナーでは、バイヤーとして果たすべき役割の他、サプライヤーとの関係の維持発展、要求への対応、そしてコンプライアンスなどを考えていきます。バイヤーとしてのレベルアップをはかりたい方に最適なプログラムです。

対象 ・購買・調達部門の主任・係長クラスの方
 ・他部門から購買・調達部門に配属された新任部課長の方

講師 八島 俊彦 SSMJサーチ 代表

会期・会場 ※確定した会場のご案内は、参加証の送付時に行います。

2026年 7月 7日(火) [オンライン]
 2026年11月25日(水) [大阪会場] [オンライン]
 2027年 2月 9日(火) [オンライン]

参加料(税込)	日本能率協会法人会員	64,350円 / 1名
	上記会員外	77,000円 / 1名

※参加料にはテキスト(資料) 費が含まれております。

プログラム	10:00~17:00
<p>1 調達目標 ・ゴール、戦略</p> <p>2 調達機能の再考 ・調達の機能、ミッション、役割、業務範囲、ステークホルダー、プロセス、法的対応、契約、サプライチェーン、エンジニアリングチェーン、調達関連システム、課題</p> <p>3 サプライヤーとの関係の維持・発展 ・サプライヤーとの関係性、サプライヤーマネジメント体系 ・財務諸表と財務分析、サプライヤー評価 ・倒産への対応</p>	<p>4 要求への対応 ・要求元への価値発揮 ・開発購買</p> <p>5 サステナビリティ対応とリスク対応 ・サステナビリティ対応 ・リスク対応</p> <p>6 交渉 ・交渉の進め方、交渉の準備</p> <p>7 スキルの強化 ・強化すべきスキル ・スキルを強化する方法</p> <p>8 まとめに代えて ~自らの力を伸ばす</p>

※プログラム内容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。

[改訂] プロジェクトの目標達成に貢献するバイヤーとは

調達担当者のためのプロジェクト遂行力強化セミナー

1日
 セミナーID(半角数字)
JMA 151548

特長・ねらい 本セミナーでは、プロジェクトおよびプロジェクトマネジメントに関する知識を習得していただくとともに調達視点でのタスク遂行や調達としての価値発揮について具体的に解説します。講師と参加者がコミュニケーションをとりながら、双方向で進めるプログラムです。日頃の業務でお悩みのある方、よりよい業務遂行を目指す方のご参加をお待ちしております。

対象 ・プロジェクトに関係する調達担当者
 (新製品開発プロジェクト、システム開発プロジェクト など)
 ・自社のビジネスがプロジェクト型である購買・調達部門の方

講師 八島 俊彦 SSMJサーチ 代表

会期・会場

2026年 7月10日(金) [オンライン]
 2027年 3月 5日(金) [オンライン]

参加料(税込)	日本能率協会法人会員	60,500円 / 1名
	上記会員外	77,000円 / 1名

※参加料にはテキスト(資料) 費が含まれております。

プログラム	10:00~16:30
<p>1 プロジェクトとは何かを知る ・プロジェクトの定義 ・プロジェクトの成功</p> <p>2 プロジェクトを深く理解しよう ・プロジェクトマネジメントのステップと必要な知識 ・プロジェクトマネージャー (PM) の役割を知る ・プロジェクトメンバー 参画の心構え</p> <p>3 プロジェクトにおける調達活動とは ・調達の役割は外部からのリソース獲得 ・調達機能として具体的な活動</p>	<p>・プロジェクトに役立つ調達の打ち手 ・新規サプライヤー開拓策 ・コスト目標達成策・開発購買 ・調達LT短縮策</p> <p>4 プロジェクトケースによる考察 ・新製品開発プロジェクト ・新システム開発プロジェクト ・プロジェクト型ビジネスへの対応</p> <p>5 プロジェクト遂行の知見を活かす ・プロジェクトマネジメントの知見 ・プロジェクトマネジメントの変化と経営における影響</p>

※プログラム内容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。

[改訂] ~社内外からの信頼が業務運営の鍵~

調達マネージャー実践力強化セミナー

1日
 セミナーID(半角数字)
JMA 100351

特長・ねらい <本セミナーのポイント> ・マネージャーの役割は ①課題を持つこと、②責任を果たすこと、③実践すること の3つです。
 ・会社方針や事業方針にどのように担当領域における調達活動で貢献することができるかの方針を定め、状況変化に応じて意思決定していかなければなりません。そして、調達マネージャーは部下の活力を引き出し、関連部門との連携を通じて、取引先にその能力を発揮してもらわなければなりません。
 ・それら業務運営において最も重要なことは、社内外から信頼されているかということです。信頼される調達マネージャーになるためには何を為すべきか、本セミナーを通じて共に考えていきます。

対象 ・調達部門の部課長クラス

講師 藤田 敏 調達科学研 代表

会期・会場 ※確定した会場のご案内は、参加証の送付時に行います。

2026年 9月25日(金) [大阪会場] [オンライン]

参加料(税込)	日本能率協会法人会員	64,350円 / 1名
	上記会員外	77,000円 / 1名

※参加料にはテキスト(資料) 費が含まれております。

プログラム	10:00~17:00
<p>1 信頼を得るために為すべきこと</p> <p>1. 調達部門実態調査報告書 2. 取引先からの信頼を得る 3. 社内関連部門からの信頼を得る 4. 上司・部下からの信頼を得る</p> <p>2 課題の整理</p> <p>1. 調達部門の事業計画策定 2. 調達戦略とサプライヤー戦略の立案 3. 調達業務の優先順位・劣後順位 4. 能動的コーディネーターになるには</p>	<p>3 調達の責任を果たす</p> <p>1. 調達責任の明確化 2. 説明責任 (Accountability) を果たす 3. 目的はプライスダウンではなく、利益改善・利益創出のためのコストダウン</p> <p>4 調達施策の実践</p> <p>1. 調達のアカデミズム 2. 調達施策の実行にあたって 3. 組織の維持向上と部下の育成 4. コンプライアンス</p>

※プログラム内容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。

開発購買推進の実践ポイントが学べる!

成果につながる開発購買の進め方セミナー

1日
セミナーID(半角数字)
JMA 100355

特長・ねらい <本セミナーのポイント>「開発購買」という言葉は長年使われてきて定着している企業は極僅かではないでしょうか? 「開発購買」とはライフサイクル全般で調達品のQCD最適化を図るための、開発設計段階における活動の総称です。調達部門だけで成果を出そうとすると空回りしてしまいます。本セミナーでは、開発購買成功のために調達部門が能動的コーディネータになって、サプライヤーを含めた関連部門との連携を深め、これまで調達部門が培ってきた経験や知識を最大限に活用しながら、新たに開発購買に必要となる視点と進め方及びツールを解説します。

対象

- ・開発購買推進担当の方
- ・サプライヤーおよび関連部門との調整方法を学びたい方
- ・製造業の調達部門の主任、係長、部課長の方

講師 藤田 敏 調達科学研 代表

会期・会場 ※確定した会場のご案内は、参加証の送付時に行います。

2026年 6月11日(木)【大阪会場】【オンライン】
2026年12月23日(水)【大阪会場】

参加料(税込)	日本能率協会法人会員	64,350円/1名
	上記会員外	77,000円/1名

※参加料にはテキスト(資料) 費が含まれております。

プログラム		10:00~17:00
0 業績の良い会社と悪い会社の特徴	4 ライフサイクルでのQCD最適化	
1 なぜ開発購買がうまくいかないのか	5 開発購買に求められる分析能力・ツール	
2 開発購買の進め方	6 開発購買事例	
3 開発購買はVE活動が基本	7 開発購買成功の基盤	

※プログラム内容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。

~コスト分析・コストテーブルは「査定ツール」ではなく、「コスト削減ツール」~

コスト削減ツールとしての「コスト分析」セミナー

1日
セミナーID(半角数字)
JMA 100356

特長・ねらい <本セミナーのポイント>図面を提示して製作依頼する部品は「原価主義(発生コスト+利益=価格)」で価格決定されるのが一般的で、「コスト分析」はこのような部品のコスト分析技術として発展してきたものです。しかし、コスト分析の目的が「適切な価格査定を行う」という狭い領域にとらわれがちで、結果として「コスト削減効果が得られない」「コストテーブルは作ったが活かされていない」「コストテーブルのメンテナンスができていない」といった状況に陥っている企業が多いようです。本セミナーでは、「コスト削減につなげるバイヤーの知恵・工夫を盛り込む」ということを、事例をあげて解説します。

講師 山藤 順 Strategy and Operations研究所 代表

対象 コスト削減・VA(VE)担当者および機械加工部品(以下、「部品」と記述)の単価決定、コストテーブル作成を担当する皆さん。また、これらの業務の管理者の皆さん

会期・会場 ※確定した会場のご案内は、参加証の送付時に行います。

2026年10月21日(水)【大阪会場】
2026年12月10日(木)【オンライン】

参加料(税込)	日本能率協会法人会員	64,350円/1名
	上記会員外	77,000円/1名

※参加料にはテキスト(資料) 費が含まれております。

プログラム		10:00~17:00
1 コスト分析とバイヤーの知恵・工夫 キイ・イシュー コスト分析の目的/見積明細を必要とする理由	4 部品コストの分析手順 キイ・イシュー 材料費の分析/加工費の分析/加工費率の分析/加工時間の分析/管理費・利益の分析	
2 コスト分析の得手、不得手 キイ・イシュー 一般的な価格の査定方法/一般的な価格の決定要因/マクロなコスト分析法(金型、ソフトウェアなど)	5 実践のコストテーブルの考え方 キイ・イシュー コストテーブルが使われない理由/これがベターなコストテーブル	
3 部品コストの構成要素 キイ・イシュー コスト構成要素/見積書の一般的な構成/見積書サンプル	6 コスト削減につなげる知恵・工夫 キイ・イシュー ウォーミングアップ計算/プレス部品コスト分析/射出成型部品コスト分析/段ボールシート加工品価格査定とコスト削減活動	

※プログラム内容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。

作る・鍛える・活用するの3ステップでデータが活きる

コストテーブル作成・活用セミナー

1日
セミナーID(半角数字)
JMA 100566

特長・ねらい コストテーブルは、価格交渉において論理的な根拠となるバイヤーの大きな武器です。ところが、必要性和有用性は理解しているものの「継続的な更新」がネックとなつてうまく機能していない、と課題をお持ちの方も多います。そこで、実務の中でコストテーブルを多く登場させ、活用場面を増やしつつ更新作業を進めることができる実践的な手法をご紹介します。

対象

- ・購買・調達部門のマネジャー、担当者の方
- ・コストに関するデータを調達活動に活かしたいとお考えの方

講師 牧野 直哉 未来調達研究所(株) 取締役

会期・会場

2026年 6月23日(火)【オンライン】
2026年11月12日(木)【オンライン】
2027年 3月 9日(火)【オンライン】

参加料(税込)	日本能率協会法人会員	60,500円/1名
	上記会員外	71,500円/1名

※参加料にはテキスト(資料) 費が含まれております。

プログラム		10:00~16:30
1 コストテーブルを作成する方法 考える前にまず作成し、疑問点、問題点、課題を洗い出します。	4 コストテーブルを交渉に活用する方法 交渉に活用して数値の信憑性を高める方法を学びます。	
2 コストテーブルを鍛える方法 実務で使いながら鍛える=実態へと近づけていきます。	5 コストテーブルを活用したバイヤーのスキルアップ	
3 コストテーブルを活用する方法 購入価格の妥当性以外に活用する方法を学びます。		

※プログラム内容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。

バイヤー自らコスト削減のネタを探す

コスト削減の基本と見積り査定入門セミナー

1日
セミナーID(半角数字)
JMA 100360

特長・ねらい 本セミナーでは、原価の仕組みや管理会計の基礎から学ぶとともに、

- コスト削減を実現する具体的・実践的な手法
 - 実際の見積り査定にすぐ役立つ分析手法
 - サプライヤの実情をふまえた効果的なアプローチ手法
- について事例を交えて丁寧に解説していきます。

対象

- ・購買、調達部門の方
- ・原価の仕組みを学びたい方
- ・戦略的なコスト削減アプローチを学びたい方

講師 坂口 孝則 未来調達研究所(株) 取締役

会期・会場 ※確定した会場のご案内は、参加証の送付時に行います。

- 2026年 5月21日(木)【大阪会場】【オンライン】
- 2026年 9月 9日(水)【オンライン】
- 2026年10月22日(木)【福岡会場】【オンライン】
- 2027年 2月 3日(水)【オンライン】

参加料(税込)	日本能率協会法人会員	60,500円/1名
	上記会員外	71,500円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれております。

プログラム 10:00~16:30

- | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1 調達・購買の重要性
～調達業務の重要性をしっかりと認識します</p> <ul style="list-style-type: none"> ・何を考え業務をすべきか ・調達・購買業務の役割と重要性 ・調達・購買担当者に求められる能力 <p>2 コスト削減の土台</p> <ul style="list-style-type: none"> ・調達・購買プロセス ・RFxの提示 ・相見積りの実施と詳細内容の入手 <p>3 コスト削減手法・コスト査定手法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コスト削減の4つのアプローチ ・コストドライバー分析 ・コスト構造分析 | <p>4 市況把握と価格交渉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市況把握(企業間物価、貿易統計、労務関連統計、エネルギー、海運) ・価格交渉 <p>5 コスト削減の定着</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コスト削減KPI設定 ・各社のVA推進施策 ・サプライヤ管理 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

※プログラム内容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。

～いまの時代に即した設備調達ノウハウの習得～

設備調達セミナー

1日
セミナーID(半角数字)
JMA 152621

特長・ねらい 近年、旺盛な設備投資意欲に調達部門は直面していますが、長らく継続した設備投資機会の減少によって、設備導入にともなう調達ノウハウが失われつつあります。設計・現場部門があらかじめサプライヤーを決めてしまい、設備導入の遅延を避けるために予算オーバーにも関わらず「やむを得ず」注文書を出している実態があります。調達費用の妥当性が検証できないという課題を抱える方も多いのではないのでしょうか？

そこで本セミナーではいまの時代に即した設備調達のノウハウをわかりやすく解説していきます。設備調達の考え方を学びおしたい方、従来から続けてきた手法をアップデートしたい方のご参加をお待ちしております。

対象

- ・購買・調達部門の方
- ・設備調達に関係する方

講師 牧野 直哉 未来調達研究所(株) 取締役

会期・会場 ※確定した会場のご案内は、参加証の送付時に行います。

- 2026年 7月22日(水)【大阪会場】【オンライン】
- 2027年 1月22日(金)【オンライン】

参加料(税込)	日本能率協会法人会員	60,500円/1名
	上記会員外	71,500円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれております。

プログラム 10:00~16:30

- | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1 設備調達とは？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・設備調達定義 ・設備調達と直接材・間接材調達の相違点 ・設備調達の問題点と今日的課題 <p>2 設備調達のポイントと実践</p> <ul style="list-style-type: none"> ・設備投資目的の明確化 ・現行設備の現状把握～問題・課題のあぶり出し/発注実績のデータベース化 ・購入仕様書の作成 ・発注先候補選定 ・見積依頼 ・見積査定 ・サプライヤー選定方式 ・契約管理 ・納期管理(立会検査) ・設備稼働(初期)管理 ・稼働後フォロー(運用管理) | <p>3 設備調達実践事例</p> <p>演習講師がコンサルティングの現場で培ったさまざまな実例と、どのように解決へ導いたのかを、惜しみなくお伝えします</p> <ul style="list-style-type: none"> ■Case1 汎用的設備購買のとき ■Case2 仕様書が書けないとき ■Case3 1社購買サプライヤーのとき ■Case4 購入要求部門と調達・購買部門のコラボレーション ■Case5 設備サプライヤーとの関係性構築法 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

※プログラム内容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。

サプライヤー交渉を事例で学ぶ

購買交渉の理論と実践セミナー

1日
セミナーID(半角数字)
JMA 100362

特長・ねらい 調達・購買部門にとってサプライヤーとの交渉を成功させることは、部門目標達成に欠くことの出来ない要素と言えます。一方で、簡易な交渉はAIが担う時代に突入しています。

本セミナーでは、まず自己のタイプを認識することから始め、基本的な交渉理論を学んだ上で、より具体的な交渉事前準備や本交渉現場での留意点を解説していきます。

対象

- ・調達・購買部門スタッフ・バイヤー
- ・サプライヤーとの取引に携わる方

講師 藤田 敏 調達科学研 代表

会期・会場 ※確定した会場のご案内は、参加証の送付時に行います。

- 2026年 6月12日(金)【大阪会場】【オンライン】
- 2026年12月22日(火)【大阪会場】

参加料(税込)	日本能率協会法人会員	64,350円/1名
	上記会員外	77,000円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれております。

プログラム 10:00~17:00

- | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1 性格特性チェック</p> <ul style="list-style-type: none"> ・エゴグラム分析による自己認識 <p>2 購買交渉理論</p> <ul style="list-style-type: none"> ・交渉80:20の法則 ・ゲーム理論 ・パートナーシップによる協創 ・交渉者に必要な能力とは <p>3 交渉の事前準備</p> <ul style="list-style-type: none"> ・環境分析 ・駆け引き重視から「技談」へ ・交渉作戦計画書の作成 | <p>4 本交渉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本交渉の基本ステップ ・質問の5原則と回答の5原則 ・ウィン・ウィン交渉の本質 ・瀬戸際の攻防 <p>5 海外交渉術</p> <ul style="list-style-type: none"> ・英語圏 ・中華圏 ・インド文化圏 <p>6 購買交渉実例</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ケーススタディを基にロール・プレイング <p>7 Q&A</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実務でお困りの件に関するご相談 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

※プログラム内容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。

調達担当者が真に必要な本当の交渉力を身につける

調達担当者のための交渉力基礎習得セミナー

半日
セミナーID(半角数字)
JMA 100366

特長・ねらい 調達担当者に求められる交渉力とはどのようなものでしょうか？
企業における購買取引は長期継続取引を前提としたものが多く、交渉には協動的な側面と競争的な側面の2つが存在することに特徴があります。調達交渉では、テクニックを駆使する「交渉術」だけではなく交渉プロセスを管理し、創造的な交渉結果を実現する「交渉力」が重要になってきます。困ったとき、要求をつきつけられたときにどう対応すべきか、そしてどう交渉すべきか。調達担当者に真に必要な本当の交渉力を身につけていただきます。

対象 ・購買・調達部門の方
・交渉力の基礎を学びたい方

講師 坂口 孝則 未来調達研究所(株) 取締役

会期・会場

2026年 8月 4日(火)【オンライン】
2026年11月18日(水)【オンライン】
2027年 2月 9日(火)【オンライン】

参加料(税込)

日本能率協会法人会員	35,200円/1名
上記会員外	41,800円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれております。

プログラム

13:00~16:30

<p>1 交渉の土台作り ～調達交渉は、ターゲットングと調達戦略の構築が前提となります。その本質をご説明します。 調達交渉とは何か 品目別分析 社内事前合意</p> <p>2 交渉準備 ～調達交渉で重症なそもそも取引先からしっかりとした見積書を取得したり、調達の土台を作り方を施行する必要があるため、その本質をご説明します。</p>	<p>RFP/RFQ サプライヤ分析、市況分析 MDO/LAA/BATNAを想定する 交渉相手のニーズ分析 交渉のストーリー、選択肢の検討</p> <p>3 交渉実行 ～実際の調達交渉時に必要なテクニックをすべてお伝えします 交渉導入から要求・確認まで 交渉術 調達交渉後</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

※プログラム内容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。

実務に即したQ&Aが好評の定番プログラム

海外調達入門セミナー

半日
セミナーID(半角数字)
JMA 100379

特長・ねらい 海外調達の実務を事例を交えて学ぶ
コスト削減や、国内で調達できない部材の確保、リスク分散などを目的として、海外調達を進める企業が増えています。本セミナーでは、海外から製品を調達するスキルを基本から学びます。さらに、サプライヤとのコミュニケーションや、リスク・トラブル対応など、担当者が悩みやすい項目も取り上げます。実務に即したQ&Aにより、明日からの海外調達業務に活かすことができるプログラムです。

対象 ・海外調達のご担当者
・海外サプライヤとのやりとりがある方

講師 坂口 孝則 未来調達研究所(株) 取締役

会期・会場

2026年 5月27日(水)【オンライン】
2026年10月28日(水)【オンライン】

参加料(税込)

日本能率協会法人会員	35,200円/1名
上記会員外	41,800円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれております。

プログラム

13:00~16:30

<p>1 海外調達はなぜ必要か、なぜ重要か (1) 海外輸入のメリットとデメリット (2) 直接輸入と商社経由輸入</p> <p>2 海外調達のプロセスを確認する (1) 輸入業務の流れ (2) どのように海外サプライヤを探すか (3) 海外サプライヤの製品コスト</p>	<p>(4) 輸入にまつわる各種コスト (5) インコタームズの説明 (6) 契約書の締結 (7) 海外輸入における製品と書類の流れ</p> <p>3 海外調達先とのトラブル事例・知っておきたい法律 (1) 金型の図面流出 (2) その他輸入にまつわるトラブルと法律</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

※プログラム内容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。

～「下請法」から「取適法」(中小受託取引適正化法)へ～

調達・購買担当者のための取適法の理解と事例対策セミナー

1日
セミナーID(半角数字)
JMA 100370

特長・ねらい 本セミナーでは「取適法」への改正ポイントと実務対応策について重点的に解説します。また、今後も同法の執行(遵守状況調査)が強化されることを想定し、自社における全社コンプライアンス体制の構築・見直しも考えていきます。これまで実際に講師が運用してきた実務対応事例や、全社コンプライアンス体制の構築に向けた具体策を紹介することで、より明確な運用イメージをもっといただけるよう工夫しております。

対象 ・製造業・サービス業の購買・調達部門のリーダークラス・マネジャーの方
・その他、関連部門(設計・開発・総務・管理・経理部門)にて購買・調達業務に携わる方

講師 近藤 学 近藤モノづくり研究所 代表

会期・会場

※確定した会場のご案内は、参加証の送付時に行います。

2026年 7月24日(金)【大阪会場】【オンライン】
2026年 9月25日(金)【名古屋会場】
2026年12月15日(火)【大阪会場】
2027年 2月18日(木)【オンライン】

参加料(税込)

日本能率協会法人会員	62,150円/1名
上記会員外	73,150円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれております。

プログラム

10:00~17:00

<p>1 はじめに ・法令・社会規範の遵守とは</p> <p>2 「取適法」の本質理解と実務対応(主な改正内容を重点解説) (1)取適法(中小受託取引適正化法)の概要 (2)実務上の不具合事例とその対応策</p> <p>3 官庁による取適法遵守状況調査と取適法事件処理の実例 (1)官庁による取適法遵守状況調査 (2)取適法事件処理フローチャート (3)取適法運用強化の流れ (4)取適法運用基準改正とその対応</p>	<p>4 取適法遵守体制の構築と自主チェックによるガバナンス強化 (1)全社遵守体制構築の重要性と意義 (2)取適法責任者とその役割 (3)内部自主検査(監査)によるチェックとフォロー (4)「取適法」遵守に向けた業務規定・標準・手順書等の整備 (5)購入依頼部門、発注担当部門、支払部門における相互補完 (6)発注システム対応</p> <p>5 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</p> <p>6 まとめ・質疑応答・理解度確認</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

※プログラム内容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。

「サプライヤ決算書の見方と倒産事前察知」習得セミナー

半日
セミナーID(半角数字)
JMA 151524

特長・ねらい

サプライヤの決算書を取り寄せたはいいものの、きちんと活用せず放置していませんか？
決算書の見方を学ぶだけでなく、各種経営指標と活用法までを半日でしっかりと解説します。

- 対象**
- ・購買・調達部門の方
 - ・技術・品質保証部門、経営企画部門の方
 - ・いち早くサプライヤの異変をつかみ対応したい方

会期・会場

2026年 9月 3日(木)【オンライン】
2027年 1月21日(木)【オンライン】

参加料(税込)

日本能率協会法人会員	35,200円 / 1名
上記会員外	41,800円 / 1名

※参加料にはテキスト(資料) 費が含まれております。

講師 坂口 孝則 未来調達研究所(株) 取締役

プログラム

13:00~16:30

1 決算書の基本と見方

- ・なぜ決算書が必要なのか
- ・貸借対照表、損益計算書とは何か
- ・貸借対照表の構造
- ・貸借対照表と損益計算書の位置づけ

2 代表的な経営指標とその活用法

- ・安全性、収益性、成長性、返済能力
- ・各種経営指標について
- ・その他、確認すべきポイント

3 サプライヤの粉飾を見抜く方法

- ・経営者目線から粉飾を考える
- ・粉飾の際につじつまがあわなくなる箇所
- ・粉飾度合いを計算する

※プログラム内容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。

【改訂】～サプライチェーンゲームを中心としてSCM感性を磨こう～

サプライチェーンマネジメント(SCM)基礎力養成セミナー

1日
セミナーID(半角数字)
JMA 100382

特長・ねらい

このセミナーでは、SCMゲームを通じ、SCMの基本的考え方や感度を磨き、単一部署内・複数部署間・複数企業間で、サプライチェーンを改善する際に、自身で計画、推進できるのみならず、他人をengage(巻き込み)できるような、核となる考え方、基礎力が持てるようになります。また、日本のモノづくり、マーケティングで重要になっている、少量多品種への対応や、Customer Satisfactionのキーとなるアフターサービスを支えるSCMについても理解できるプログラムになっています。

- 対象**
- ・購買調達部門の新任管理者、課長、中堅社員
 - ・生産管理担当の新任管理者、課長、中堅社員
 - ・オペレーション改善や在庫最適化を志向しているプロジェクトメンバー

講師 山藤 順 Strategy and Operations研究所 代表

会期・会場

※確定した会場のご案内は、参加証の送付時に行います。

2026年10月22日(木)【大阪会場】

参加料(税込)

日本能率協会法人会員	64,350円 / 1名
上記会員外	77,000円 / 1名

※参加料にはテキスト(資料) 費が含まれております。

プログラム

10:00~17:00

1 サプライチェーンゲーム 演習

- ・SCMとは？ SCMを考えるときの視点
- ・ゲームの概要・目的・ルールを紹介
- ・チームに分かれゲームを実際に行い、サプライチェーンで起こる様々な挙動の体感

2 ゲームからの考察

- ・ゲーム結果のレビュー・気づきの整理
- ・SCM改善のための手法と導入へのヒント
- ・PSI管理/共同での計画策定
- ・リードタイムの重要性の理解と短縮活動
- ・適正在庫の考え方・算出方法

3 需要予測

- ・需要予測の重要性と難しさ
- ・改善へのアプローチ

4 源流でのサプライチェーン改善活動

- ・製品導入プロセスにおける改善活動
- 小演習** ・企画・設計・製造などSCM部門外との協働

5 多品種小ロット生産への対応

- ・顧客満足度の向上にむけたSCM
- ・BTO/CTOへの取り組み
- ・アフターサービス活動を支えるサプライチェーン

※プログラム内容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。

在庫削減のための調達担当者が知るべき需要予測入門セミナー

半日
セミナーID(半角数字)
JMA 151525

特長・ねらい

在庫削減を課題とする方は多いですが、今回は「調達担当者の視点で」在庫削減に貢献する手法を解説するプログラムです。まず、在庫についての考え方を解説し、基本を理解していただいたうえで将来数量予測の手法について説明します。最後に、これからの新たなフォークキャスト計算法について”実務でつかえる”考え方を丁寧に解説します。実践的なプログラム構成ですので、調達組織のレベルアップのためぜひご受講を検討ください。

- 対象**
- ・調達部門の若手・中堅社員の方
 - ・在庫について知識を深めたい方

講師 坂口 孝則 未来調達研究所(株) 取締役

会期・会場

2026年 6月10日(水)【オンライン】
2027年 1月20日(水)【オンライン】

参加料(税込)

日本能率協会法人会員	35,200円 / 1名
上記会員外	41,800円 / 1名

※参加料にはテキスト(資料) 費が含まれております。

プログラム

13:00~16:30

1 在庫を持つのはなぜダメなのか

- ・在庫と企業の倒産
- ・在庫のメリットとデメリット
- ・取引先に在庫を強制できない
- ・内示と発注の違い～契約書の法的解釈

2 サプライチェーン・マネジメントが上手い/下手な理由

- ・サプライチェーン全体像
- ・関連部門KPIの問題
- ・生産分類による受注と納品
- ・自社技術と市場の安定性マップ

3 将来数量予想の方法

- ・実際の需要量と予想量
- ・移動平均法
- ・指数平滑法

4 これからの新たなフォークキャスト計算法

- ・FP法について
- ・需要予測法の比較検討
- ・実務上の予想方法
- ・安全在庫について

※プログラム内容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。

調達機能としての価値発揮の力を強化する

調達担当者のための調達物流知識習得セミナー

1日
セミナーID(半角数字)
JMA 151547

特長・ねらい

- ① 物流の基本的な機能を再確認する
- ② 物流と調達の関係を整理する
- ③ 総コスト低減のために調達領域における物流関連の打ち手を理解する

対象

- 全体最適の視点で、調達と物流を合わせて強化を図りたい調達担当者の方々
- グローバル調達を担当される調達担当者の方々

講師 八島 俊彦 SSMJサーチ 代表

会期・会場

※確定した会場のご案内は、参加証の送付時に行います。

2026年 6月17日(水)【オンライン】
2027年 3月 4日(木)【オンライン】

参加料(税込)

日本能率協会法人会員	60,500円/1名
上記会員外	77,000円/1名

※参加料にはテキスト(資料) 費が含まれております。

プログラム

10:00~16:30

1 物流と調達の関わりを押さえる

- 調達にとっての物流
- グローバル調達における物流
- 国内調達における物流

2 物流とは何かを知る

- 物流、ロジスティクス、SCM
- 物流業界の現況
- サプライチェーンと物流
- 物流の6大機能
- 物流コスト
- 物流業務委託

3 調達に関係する物流事象を理解する

- グローバル調達における物流
- 国際物流
- インコタームズ
- コンテナ輸送
- ルート選択の工夫

4 調達におけるトータルコスト低減のための物流施策

- トータルコスト低減のための物流施策
- 調達物流の打ち手
- ミルクラン
- 集荷センター
- VMI
- クロストッキング
- バイヤーズコンソリデーション
- 物流費低減のための施策

5 調達における物流施策

- 物流と環境
- 新世代テクノロジー
- フィジカルインターネット

※プログラム内容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。

サプライヤ管理の勘所を事例と演習で学ぶ

「外注先の品質・納期・原価」課題解決セミナー

1日
セミナーID(半角数字)
JMA 152322

特長・ねらい

製造業にとって、外注先はものづくりにおける重要なパートナーであり、外注先の品質・原価・納期のレベルが自社のものづくりやビジネスに多大な影響を及ぼします。安さだけを求めた外注管理は、品質や納期において問題を引き起こします。その影響から自社の管理コストが高まり、安いはずの原価が高いものになってしまうのです。

本セミナーでは、外注先の品質・原価・納期のレベルを高めるための外注先管理の管理ポイントと効果的な管理フレームワークを事例とともに紹介します。

講師 松井 順一 コンサルソーシング株式会社 代表取締役

会期・会場

※確定した会場のご案内は、参加証の送付時に行います。

2026年 5月27日(水)【オンライン】
2026年10月28日(水)【オンライン】
2027年 2月 8日(月)【オンライン】

参加料(税込)

日本能率協会法人会員	60,500円/1名
上記会員外	71,500円/1名

※参加料にはテキスト(資料) 費が含まれております。

プログラム

10:00~17:00

1 外注管理の基本と方針

- 外注管理の基本と課題
- 外注先の能力・文化を知る ~パワーマップによるポジショニング
- 外注先の管理方針の立案のポイント

2 外注品質の管理の勘所

- 外注品質の課題と特徴
- 外注先品質管理の仕組みの構成と管理フロー
- 外注先品質レベルの評価と改善指導のポイント
- 品質管理状態の監視とF/B、F/F
- 外注品質管理に使える管理フレームワーク

3 外注納期管理の勘所

- 外注納期問題の傾向
- 在庫管理と外注手配の連動化の進め方
- 外注リードタイムの正体と短縮手法
- 外注先システムとの連動化の進め方
- 外注納期管理に使える管理フレームワーク

4 外注原価の管理の勘所

- 外注原価の基本と管理課題
- 製造原価の構成と外注原価の理解
- 外注費の見積もり方法の種類と管理ポイント
- 外注原価低減のねらいどころと改善の進め方
- 支給品の扱い方とロス管理の注意点
- 外注原価管理に使える管理フレームワーク

※プログラム内容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。

~強いサプライヤー群の形成を通して事業に貢献する~

サプライヤー評価実務革新セミナー

1日
セミナーID(半角数字)
JMA 100373

特長・ねらい

本セミナーでは、サプライヤーの評価について、その意味合い、評価の方法、評価結果の活用などについて、いろいろな角度から検討し、事業貢献につなげていくためのサプライヤー評価の方法と活用のスキルを体得していただきます。

サプライヤーとの関係があり、サプライヤーを通して成果の創出を期待されている方々にお勧めのセミナーです。

対象

- 調達・購買部門、外注管理部門、生産管理部門のマネジャーおよびスタッフ
- 経営戦略や事業戦略立案に関わられている方々
- 業務委託先の管理に関わられている方々

講師 八島 俊彦 SSMJサーチ 代表

会期・会場

※確定した会場のご案内は、参加証の送付時に行います。

2026年12月16日(水)【大阪会場】【オンライン】
2027年 2月24日(水)【オンライン】

参加料(税込)

日本能率協会法人会員	59,400円/1名
上記会員外	71,500円/1名

※参加料にはテキスト(資料) 費が含まれております。

プログラム

10:00~17:00

1 事業遂行におけるサプライヤー活用の意味合い

- サプライヤー活用の意味合い
- サプライヤー評価の活用局面とその目的

2 サプライヤー(リレーションシップ)マネジメント

- サプライヤー評価の意味合い
- サプライヤー評価システムの考え方と使いどころ

3 サプライヤーの評価~企業全体の視点

- 財務分析に基づく評価
- 非財務分析に基づく評価

4 サプライヤーの評価~調達対象品の視点

- サプライヤー評価のプロセス
- サプライヤー評価ツールの考え方
- サプライヤー評価ツールの活用

5 新規サプライヤー選定の評価

6 特定事象におけるサプライヤー評価と活用

- ① 経営リスク顕在化時における評価と活用
- ② グローバル調達における評価と活用
- ③ 業務委託に関する評価と活用

7 サプライチェーン上流での評価

- ① サステナビリティ対応に関する評価と活用
- ② 調達リスクに関する評価と活用

8 まとめ

※プログラム内容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。

サプライヤーの「本気度」別! 具体的対処法を学ぶ 「値上げ要求」対策セミナー

1日
セミナーID(半角数字)
JMA 100374

特長・ねらい これからのバイヤーは、値上げ対応を含めた価格コントロールを積極的に実践することが必要です。

本セミナーでは、こういった背景を理解したうえで、サプライヤーの「本気度」から段階別に分類し、それぞれの場面での対処方法を具体的にお伝えします。調達部門として、値上げ要求を受けるか受けないかの「二者択一」でなく、サプライヤーとの良好な関係を維持しながら、バイヤー企業側の事業損益への影響度の最小限化を目指します。また、値上げ要求への取組みから得られる大きなメリットに注目し、将来的な価格交渉時の優位性を確保するためのノウハウも学びます。

対象 ・購買・調達部門の方
・サプライヤーと価格交渉をしている方

講師 牧野 直哉 未来調達研究所(株) 取締役

会期・会場 ※確定した会場のご案内は、参加証の送付時に行います。

2026年 4月23日(木)【オンライン】
2026年 7月23日(木)【大阪会場】【オンライン】
2026年12月11日(金)【大阪会場】【オンライン】
2027年 2月18日(木)【オンライン】

参加料(税込)	日本能率協会法人会員	60,500円/1名
	上記会員外	71,500円/1名

※参加料にはテキスト(資料) 費が含まれております。

プログラム

10:00~16:30

- 1 標準的な「値上げ根拠」を学ぶ**
・4つの値上げの「型」
- 2 値上げ「根拠」「理由」「きっかけ」「トレンド」を理解する**
・「値上げ要求」の決断をうながす環境要因
・2026年に想定される「値上げ要求」の背景
- 3 5つの市場環境分析**
① 好況/不況 ② 市場価格 ③ 購買力
④ 空気(雰囲気) ⑤ サプライヤ分析
- 4 コスト構成分析**
・コスト構成分析 ・コスト調査方法
- 5 標準的な「値上げ対応プロセス」を設定する**
・値上げ対応 3つのポイントと3つのタブー ・値上げ要求時のシチュエーション別対応
- 6 値上げ受入れの「成果」に着目する**
・成果とは何か? ・値上げ抑止以外のメリットである「情報獲得」に注目する
・社内向けアクション ・価格変動要素の明確化と中止・対策プロセスの設定
・サプライヤ向けアクション

※プログラム内容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。

「独占化」「寡占化」するサプライヤーへのアプローチ シングルソース攻略セミナー

1日
セミナーID(半角数字)
JMA 100520

特長・ねらい 本セミナーでは、さまざまな購入対象品で進む「独占化」「寡占化」の現実を伝えるとともに具体的な対処法をお伝えします。

「独占化」「寡占化」したサプライヤーを厄介な存在にとどめるのではなく、サプライヤーとの良好な関係を維持しながら、バイヤー企業側の事業損益へ貢献度の最大化をゴールとしたプログラムです。

対象 ・購買・調達部門の方
・競合環境の創出を課題とする方

講師 牧野 直哉 未来調達研究所(株) 取締役

会期・会場 ※確定した会場のご案内は、参加証の送付時に行います。

2026年 9月17日(木)【オンライン】
2027年 1月26日(火)【オンライン】

参加料(税込)	日本能率協会法人会員	60,500円/1名
	上記会員外	71,500円/1名

※参加料にはテキスト(資料) 費が含まれております。

プログラム

10:00~16:30

- 1 今、なぜ「シングルソース」に対処しなければならないか**
「独占化」「寡占化」が進む日本のサプライヤーの実態を学びます
(1) 「シングルソース」の定義と、「悪い」独占状態の見極め
(2) 独占化・寡占化する原因と、導かれるサプライヤー戦略
(3) シングルソースサプライヤー対応戦略の見つけ方
- 2 シングルソース攻略 ケーススタディー**
シングルソースサプライヤーからの購買を設定し、具体的な対処法を学びます
(1) 【技術】独占サプライヤーへの対応 (2) 【商流】独占サプライヤーへの対応
(3) 売ってもらえないサプライヤーへの対応 (4) リスクヘッジ目的の複数社購買実現
(5) 市場すみ分け企業への対処法 (6) 市場すみ分けをコントロールする方法
- 3 シングルソースサプライヤー攻略に必要なセオリー**
シングルソースサプライヤー攻略に必要な施策を学びます
(1) 新規サプライヤー開拓 (2) 要求元マネジメント (3) 競合分析
(4) カテゴリー戦略 (5) 集中購買と分散購買 (6) 戦略とは~戦略立案方法
- 4 まとめ・質疑応答**

※プログラム内容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。

サプライヤ評価・サプライヤ戦略セミナー

半日
セミナーID(半角数字)
JMA 100376

特長・ねらい

本セミナーは、効果的な運用のキーとなる

- 継続的かつ公正なサプライヤ評価
- サプライヤシェアのコントロール
- 社内への周知徹底

を集中的に学んでいただけるプログラムです

対象 ・購買・調達部門の方
・技術・品質保証部門、経営企画部門の方

講師 坂口 孝則 未来調達研究所(株) 取締役

会期・会場 ※確定した会場のご案内は、参加証の送付時に行います。

2026年 7月 2日(木)【オンライン】
2026年11月19日(木)【オンライン】
2027年 2月16日(火)【オンライン】

参加料(税込)	日本能率協会法人会員	35,200円/1名
	上記会員外	41,800円/1名

※参加料にはテキスト(資料) 費が含まれております。

プログラム

13:00~16:30

- 1 サプライヤ評価の実際**
(1) サプライヤ三つの評価
(2) 評価対象サプライヤの絞り込み
(3) サプライヤ層別制度の導入
- 2 サプライヤ評価表**
(1) 各評価指標の解説 (2) 自社版の評価表作成のポイント
(3) 調達戦略 (4) サプライヤ戦略
- 3 評価の公開、サプライヤ困り込み施策**
(1) 評価結果の公開/非公開について
(2) 評点ごとのサプライヤの対応
(3) サプライヤ改善

※プログラム内容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。

[改訂]

持続可能な/CSR調達を実現させるサプライヤマネジメント

1日
セミナーID (半角数字)
JMA 150779

特長・ねらい 調達に迫る新たなテーマの一つは、持続可能な/CSR調達です。企業活動のあらゆる側面で社会的責任の全うを求める声が大きくなっています。

一方このテーマは、どのような切り口で、具体的に取組めば良いのかがわかりにくいのが実情です。

本セミナーでは、調達部門に欠かせないサプライヤを持続可能な/CSR調達の観点でどのようにマネジメントし、実践していくかがテーマです。

まず背景を理解し、さまざまな規格、指針、考え方を整理します。そして、過去事例分析からサプライヤマネジメント方法を具体的にお伝えします。これまでの一般的な企業活動も分析しながら、競合企業対比の優位性確保へと活用するためのノウハウを学びます。

持続可能な/CSR調達の視点・重要ポイントは年々変わっています。本セミナーへのご参加で最新の情報へのアップデートをおすすめします。

講師 牧野 直哉 未来調達研究所(株) 取締役

対象 ・購買・調達部門のマネジャー、リーダー
・CSR調達のご担当者

会期・会場

2026年 9月29日(火)【オンライン】
2027年 2月24日(水)【オンライン】

参加料(税込)

日本能率協会法人会員	60,500円/1名
上記会員外	71,500円/1名

※参加料にはテキスト(資料) 費が含まれております。

プログラム

10:00~16:30

1 持続可能な/CSR調達とはなにか

2 必要な基礎的条件とサプライヤマネジメントの関連性

～実践に必要な環境条件を評価し、具体的なマネジメント方法を獲得する～

3 実践に必要な社内体制

～社内機能別 具体的な準備に学ぶ～

4 失われた事例と、サプライヤ管理のポイント

～実例から実践ポイントを学ぶ～

5 推進方法と実績評価

～具体的な実践方法を学ぶ～

※プログラム内容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。

調達担当者のための

脱炭素調達セミナー

半日
セミナーID (半角数字)
JMA 152334

特長・ねらい これからバイヤーにとって主要業務となり得る「脱炭素調達」について、現時点での最新情報を解説します。

脱炭素に向けた世界の動きについて、主に購買・調達部門の方向けに解説するプログラムです。脱炭素調達に取りくまなければならないとわかってはいるのにどこから手をつけようのかお悩みではないでしょうか？まずは、世に出ている資料を正しく理解し、自社の戦略におとしこむことが重要です。

調達人材に必要な「脱炭素に向けた温室効果ガスの算定方法」をお伝えするとともに、脱炭素に寄与するサプライヤをマネジメントする方法や社内制度についても解説します。各社の動向を知りたい方、これからのサプライヤマネジメントのポイントを押さえたい方はぜひご参加ください。

対象 ・購買・調達部門の方
・経営企画部門、脱炭素調達を扱う部門の方

講師 坂口 孝則 未来調達研究所(株) 取締役

会期・会場

2026年 8月 5日(水)【オンライン】

参加料(税込)

日本能率協会法人会員	35,200円/1名
上記会員外	41,800円/1名

※参加料にはテキスト(資料) 費が含まれております。

プログラム

13:00~16:30

1 脱炭素に向けた世界の動き

- 世界が環境問題に注目する理由
- TCFD/RE100について
- SDGs/CSR/ESGの関係

2 サプライチェーン温室効果ガスの算定方法

- サプライチェーン排出量 (Scope1+Scope2+Scope3) の定義
- 調達部門の関与
- 対象調達品の設定、活動量把握
- 排出原単位データベースについて

3 温室効果ガス排出量のサプライヤに算定してもらう

- サンプル工程
- 排出原単位のあてはめ
- 工程ごとの分析
- CO₂以外のGHG換算

4 脱炭素に向けたサプライヤ・マネジメント

- サプライヤ目標値の設定
- 調達業務の温室効果ガス削減手法
- サプライヤ評価軸の設定
- 脱炭素社会に向けた社内制度の設定

※プログラム内容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。

これからの新たなサプライヤ管理

人権デューデリジェンス対応セミナー

半日
セミナーID (半角数字)
JMA 152444

特長・ねらい 本セミナーでは、日本ではまだ法律が整備されていない中、先行事例として世界の企業がどのように「人権デューデリジェンス」に対応しているかを学びます。対応が必要だと理解はしているけれど、どうしたら良いのかわからないと課題をお持ちの方が、具体的な対応手順を理解し、セミナー後すぐに行動できるようにします。

対象 ・購買・調達部門の方
・生産・製造、品質管理などサプライチェーンに関連する部門の方
・経営企画、法務、CSRなど関連する部門の方
※人権デューデリジェンス対応が必要だとわかっているけれども着手できていない方の参加を特におすすめします。

講師 牧野 直哉 未来調達研究所(株) 取締役

会期・会場

2026年11月 6日(金)【オンライン】

参加料(税込)

日本能率協会法人会員	35,200円/1名
上記会員外	41,800円/1名

※参加料にはテキスト(資料) 費が含まれております。

プログラム

13:30~16:30

1 人権デューデリジェンスとはなにか？

- 求められるに至った背景を理解し、社内とサプライヤに具体的なアプローチする際の理論的な根拠を確立する
- (1)人権デューデリジェンスの定義付け (2)CSR調達から人権デューデリジェンスへ至る歴史的経緯
- (3)なぜ今、人権デューデリジェンスが必要なのか？～サプライヤ管理の視点から～
- (4)日本で人権デューデリジェンスの必要性が理解されにくい理由

2 人権デューデリジェンス国際機関と各国の対応状況

- 国際機関や各国で使用される用語や基本的な考え方を学ぶ
- (1)国連(グローバルコンパクト) (2)OECD (3)米国カリフォルニア州

- (4)米国 (5)各国現代奴隷法(英国、カナダ、オーストラリア) (6)フランス
- (7)ドイツ (8)日本 (9)国際機関と各国法制度の共通点

3 社内人権デューデリジェンス対応プロセス設定

- サプライヤに関する「当社の人権デューデリジェンス対応状況」を明確に社内外に報告するための実行プロセスを学ぶ
- 社内コンセンサス確認と確立
- 最低限社内に構築するルールと仕組み～なぜ取引停止ルールを設定するか？
- 調達・購買部員を優先した全従業員教育
- 監査後のサプライヤ対応

※プログラム内容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。

調達担当者のための「データ分析・統計」基礎セミナー

半日
セミナーID(半角数字)
JMA 151039

特長・ねらい 数字が苦手な調達担当者でも、具体的に手を動かして、ビジネスの現場でありがちな数字を使いながら「使える」統計思考を身につけていただくことを目的として開催します。

- セミナー受講の効果**
- データ分析ができるようになる
 - 調達価格分析ができるようになる
 - サプライヤ経営分析ができるようになる

対象 購買・調達部門の方
統計や数字でしっかりと物ごとを語りたい方
※数字に苦手意識を持つ方の参加も歓迎です

講師 坂口 孝則 未来調達研究所(株) 取締役

会期・会場

2026年 8月27日(木)【オンライン】
2026年12月22日(火)【オンライン】

参加料(税込)

日本能率協会法人会員	35,200円 / 1名
上記会員外	41,800円 / 1名

※参加料にはテキスト(資料) 費が含まれております。

プログラム

13:00~16:30

1 支出分析

- ・調達データを整形して使用
- ・ABC分析
- ・調達品履歴分析

2 価格査定

- ・相関分析
- ・コストドライバー分析(単回帰)
- ・多変量分析(重回帰)

3 サプライヤ・コスト体質分析

- ・CVP分析の真実
- ・損益分岐点分析

※プログラム内容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。

生成AIの調達業務への活用

半日
セミナーID(半角数字)
JMA 152797

特長・ねらい 調達業務における生成AI活用において、最新情報をお伝えします。ChatGPTをはじめとする生成AIの性能は飛躍的に進歩しています。今回は、調達業務においてどのように生成AIを活用できるか、何ができるようになったのかを解説します。Sourcing、Purchasing業務に特化した内容の他、知っておくと日常業務の遂行に役立つ知識もとりあげます。2025年10月時点最新版でお届けします。関心のある方はぜひご参加ください。

対象 購買・調達部門の方
生成AIの活用の最新情報を知りたい方

講師 坂口 孝則 未来調達研究所(株) 取締役

会期・会場

2026年 4月22日(水)【オンライン】
2026年10月 8日(木)【オンライン】
2027年 2月25日(木)【オンライン】

参加料(税込)

日本能率協会法人会員	25,300円 / 1名
上記会員外	27,500円 / 1名

※参加料にはテキスト(資料) 費が含まれております。

プログラム

10:00~12:00

1 Sourcing業務～サプライヤ調査・選定

- ・サプライヤの探索
- ・RFI作成
- ・環境調査作成
- ・自社行動方針、行動規範作成
- ・物価把握
- ・仕様書見直し
- ・RFQ作成
- ・コストドライバー
- ・VA/VE出し
- ・交渉シナリオ作成
- ・下請法等のコンプラチェック
- ・英文契約のレビュー

2 Purchasing業務～調達実行

- ・納期フォロー
- ・在庫マトリクスの問題点分析
- ・与信管理
- ・決算書分析(海外等)
- ・評価レビュー
- ・VOS作成
- ・アンケート分析

3 共通

- ・文章・表(エクセル)作成
- ・資料作成読み取り
- ・VBA作成
- ・トークスクリプトの作成
- ・ゲームの作成
- ・動画の作成
- ・Deep Research

※プログラム内容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。

Copilotで実践する生成AIの調達業務への応用

半日
セミナーID(半角数字)
JMA 152887

特長・ねらい Copilotの現状の課題としては、レスポンスの一貫性が低い点や最新情報へのアクセスが限定的である点が挙げられます。最近ではGPT-5が使えるようになり、ChatGPTとの機能差が縮まってきている状況もありますが、Copilot導入または導入検討している企業の方向けに具体的な活用方法を提示するプログラム作成を試みました。これにより自社での生成AI活用、実践をより明確にイメージしていただけたと思います。関心のある方はぜひご参加ください。(開催時点の最新版でお届けします)

対象 購買・調達部門の方
生成AIの活用の最新情報を知りたい方
自社のルールでCopilotを活用したい方

講師 坂口 孝則 未来調達研究所(株) 取締役

会期・会場

2026年 7月23日(木)【オンライン】

参加料(税込)

日本能率協会法人会員	25,300円 / 1名
上記会員外	27,500円 / 1名

※参加料にはテキスト(資料) 費が含まれております。

プログラム

10:00~12:00

1 Sourcing～契約業務

- ・文章、マニュアル、Q&Aの作成
- ・資料の要約
- ・プログラミングの作成
- ・サプライヤの探索
- ・RFQ作成
- ・アンケートの作成
- ・物価把握
- ・仕様書の見直し
- ・価格査定
- ・契約書のチェック

2 Purchasing～調達実行

- ・納期催促
- ・需要量予想
- ・在庫分析
- ・VOSアンケート分析
- ・サプライヤ評価
- ・その他

※プログラム内容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。

原価計算の仕組みを理解して、利益貢献ができるようになる！ コスト意識を高める損得計算入門コース

1日
セミナーID(半角数字)
JMA 100413

特長・ねらい お金の計算は、家計簿と同じです。入るを計りて出ざるを制すが、【儲け】のコツです。

仕事にも同じことが言えます。ビジネスの活動では、ひとつひとつの判断が、コストに大きく結びついていきます。原価の仕組みを理解し、損得計算をすることにより、コストダウンを推進し、利益貢献ができるようになります。本コースは、数字に苦手意識のある方にも理解しやすく、楽しく学べる構成にしています。みなさんのコスト改善のスキルアップと業績貢献に役立てることができるビジネスパーソン必須のコースです。

対象 ・原価について知識を習得したい方
・コストダウン活動を推進している方
・合理的で正しい意思決定をしたい方 ・若手・中堅社員の方

講師 島田 一弘 JMA専任講師 / シマックス経営研究所 代表

会期・会場

2026年 5月26日(火)【オンライン】
2026年11月 5日(木)【オンライン】

参加料(税込)

日本能率協会法人会員	56,100円 / 1名
上記会員外	61,600円 / 1名

※参加料にはテキスト(資料) 費が含まれております。

プログラム

10:00~17:00

1 やさしく学ぶ原価計算の仕組みとコストダウン

- なぜ「原価計算」をするのか ~原価を知ることは社会を知ること~
- 原価計算の3要素(モノ ヒト コト)
- 「損益分岐点」を図解してみよう **演習**
- 原価計算とコストダウン
 - ・コスト(製造原価) **演習**
 - ・コスト(製造原価) ・労務費低減の着眼点と改善例
 - ・経費削減の着眼点と改善例

2 ケースで学ぶ「損得計算」あなたならどうしますか？

演習とグループ研究

- コスト意識 どちらが得か・身近な例の損得計算
- どれが儲かる製品か
- 付加価値と内作・外注の判断
- 赤字製品をやめるべきか
- 安い新規の受注を断るべきか
- 人員配置 どの案が効率的か
- 不良損失の損得計算
- 投資をするべきかどうか

※プログラム内容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。

認定テキスト掲載ページとリンクしたプログラムで自己学習しやすい構成 CPP-B級試験対策セミナー

2日間
セミナーID(半角数字)
JMA 100445

特長・ねらい 2日間の集中講座で調達活動の全体像を理解し、B級試験出題のポイントをガイド内の項目から絞って解説します。

・効率よく勉強をしたい方
・CPP-B級試験のイメージをつかみたい方(勉強の進め方がわからない方)
・実務経験のない分野や苦手な分野の勉強を補完したい方
などにおすすめです。

対象 ・CPP-B級の受験を検討されている方

講師 藤田 敏 調達科学研 代表
八島 俊彦 SSMリサーチ 代表

会期・会場

※確定した会場のご案内は、参加証の送付時に行います。

2026年 6月 9日(火)~10日(水)【オンライン】
2026年10月14日(水)~15日(木)【オンライン】
2026年11月10日(火)~11日(水)【オンライン】
2026年12月17日(木)~18日(金)【大阪会場】【オンライン】
2027年 3月16日(火)~17日(水)【大阪会場】

参加料(税込)

日本能率協会法人会員	97,900円 / 1名
上記会員外	108,900円 / 1名

※参加料にはテキスト(資料) 費が含まれております。

プログラム

10:00~17:00

1 調達マネジメントガイド

- ・調達競争力強化の方向性
- ・調達基盤

2 調達プロフェッショナル 知識ガイド1

- ・戦略・マネジメント
- ・調達のサステナビリティ対応
- ・開発購買
- ・調達実施

3 調達プロフェッショナル 知識ガイド2

- ・調達管理
- ・調達実施のための基礎知識
- ・調達システム

4 調達プロフェッショナル 知識ガイド3

- ・CRのための関連知識
- ・専門領域調達
- ・マネジメント手法
- ・ビジネスファンダメンタルズ

※プログラム内容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。

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。



パソコン(各種検索サイト)からダイレクトで

JMA セミナーID(6ケタ)

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からのお申込みが難しい方は
JMAマネジメントスクールまでお電話(03-3434-6271)にてお問い合わせください。

ご注意

- ・参加申込規定はお申し込みページにございますので、ご確認・同意の上、お申し込みください。
- ・講師業、コンサルタントの方、同業他社からのご参加はお断りする場合があります。
- ・参加者数が最少催行人数に達しない場合は、延期もしくは中止にさせていただきます。

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 等

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

メール: seminar@jma.or.jp FAX: 03(3434)5505

企画に関するお問い合わせ先 プログラム内容、講師派遣、会員入会 等

本研修は、各社に講師を派遣して社内研修として開催できます。研修プログラムは、各社の希望に合わせてカスタマイズしますので、社内研修をご検討の方はお気軽にお問い合わせください。

一般社団法人日本能率協会 人事・人材開発セミナー事務局

〒530-0001 大阪市北区梅田1-8-17 大阪第一生命ビルディング6階

TEL: 06-4797-2050(関西事務所内) E-mail: hr@jma.or.jp

URL: <https://hr.jma.or.jp/>

キャンセル・参加日程変更の規定

2026.02

キャンセルのご連絡日	キャンセル料	日程変更手数料	
		*2026年4月1日~2027年3月31日期間の開催一回限り変更受付	
開催15日前~開催8日前 (開催当日を含まず)	参加料の10%	無 料	
開催7日前~前々日 (開催当日を含まず)	参加料の30%	合宿: 11,000円(税込)	*日程変更は受付ではありません。 参加料の全額を申し受けます。
		通い: 5,500円(税込)	
開催日 前日	参加料の全額	合宿: 宿泊費全額	*日程変更は受付ではありません。 参加料の全額を申し受けます。
開催日 当日	参加料の全額	通い: 7,700円(税込)	

※日程変更手数料・合宿費は、消費税を含みます。

無断でご欠席された場合も参加料の100%を申し受けます。

参加日程の変更については、1回に限り可能といたします(但し、2026年4月1日~2027年3月31日会期に限る)。開催7日前より、日程変更手数料が発生いたしますのでご注意ください。なお、開催当日の日程変更は受付ではありません。

※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けますようお願い申し上げます。

会員制度のご案内

小会は法人を対象とした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。詳しくは関西事務所までお問い合わせください。