

購買調達部門担当者向け 「絶対に相見積もりを取ることができない ような製品」・「ここからしか買えない」を 打破する方法を学ぶ購買・調達術セミナー

日時 2021年**3月19日**(金) 13:00~17:00 (12:30 受付開始)

会場 日刊工業新聞社 東京本社 セミナールーム 東京都中央区日本橋小網町 14-1 (住生日本橋小網町ビル)

受講料 33,000円 (資料含む、消費税込)

日刊工業新聞社セミナー会場案内図



【アクセス】東京メトロ 日比谷線 人形町駅(A2)出口より徒歩3分
東京メトロ 半蔵門線 水天宮前駅(8番)出口より徒歩4分
都営浅草線 人形町駅(A6)出口より徒歩3分

※会場には受講者用の駐車場がありません。必ず最寄りの公共交通機関でこ来場ください。

セミナー申込を検討中の皆さまへ

新型コロナウイルス感染症に伴うセミナー開催及び対応について、弊社WEBサイトにてご確認ください。

<https://corp.nikkan.co.jp/seminars/view/3693>

受講にあたり

開催決定後、受講票並び請求書をご郵送いたします。

申込者が最少催行人数に達していない講座の場合、開催を見送りとさせていただきます。(担当者より一週間前を目途にご連絡致します。)

お申し込み方法

ホームページ (<https://corp.nikkan.co.jp/seminars/search>) または、下記申込書をご記入のうえFAXにてお申し込みください。

受講料

セミナー開催日1週間前までに銀行振込にてお支払いください。

振込手数料は貴社でご負担願います。

キャンセルポリシー

開催日1週間前までの受付とさせていただきます。1週間前までにご連絡がない場合はご欠席の方もキャンセル料として受講料全額を頂きます。

申込・問合せ 日刊工業新聞社 総合事業局 セミナー事業部
TEL 03 (5644) 7222 FAX 03 (5644) 7215

受講申込書	3/19 シングルソース		お申し込みは <input type="text" value="日刊工業 セミナー"/>	<input type="button" value="Q"/>
			https://corp.nikkan.co.jp/seminars/search	
会社名	フリガナ		業種	
氏名	フリガナ	部署・役職	TEL	
			FAX	
所在地	〒		E-mail	※今後、E-mailによるご案内を希望しない方は <input type="checkbox"/>
備考				

個人情報の取り扱いについて

ご登録いただいた情報は日刊工業新聞社が細心の注意を払い、展示会・セミナー・サービス等、各種ご案内を送らせていただくことを目的に利用させていただきます。なお、宛先変更・配信停止をご希望の際は右記までご連絡ください。【ご連絡先】日刊工業サービスセンター 情報事業部 nkmail01@nikkansc.co.jp

開催主旨

「ここからしか買えないので困っている!!」という全ての人へ。
シングルソース（単一サプライヤからの調達）ゆえの苦痛、苦悩、混乱……。

それらを解決する方法をお話します。

なぜシングルソースが生じるのか、その解説からはじめ、強いサプライヤ構造は、どう構築可能なのか。その方法全てをあなたに直接お伝えします。

このセミナーは、ありがちな「事例をお話するだけ」のセミナーではありません。
一日でああなたのサプライヤマネジメント力を引き上げるセミナーです。

講師

未来調達研究所株式会社 取締役 **牧野 直哉** 氏

【略歴】 1969年東京生まれ 明治大学政治経済学部卒業後、大手重工業メーカーで、発電プラントの輸出営業を経験後、資材部へ異動し、購買業務に従事。現在は、外資系機械メーカーで、アジア太平洋地域のサプライチェーン管理を担当。
「調達・購買戦略決定入門」「大震災のとき！企業の調達・購買部門はこう動いたーこれからのほんとうのリスクヘッジ」「ほんとうの「調達・購買」実践マニュアル-社内の「まあいいや」業務を変える知識とノウハウ-」「製造業の現場バイヤーが教える！調達・購買部門の＜業務力向上＞完全ガイド」(日刊工業新聞社)「購買・調達の基本と仕組みがよ〜くわかる本」(秀和システム)等、著書5冊
(専門分野)
企業の調達購買部門における取引先管理・サプライヤマネジメントの専門家。調達・購買の経験により、バイヤー業務の理論構築を行っている。神戸大学ではトップマネジメント講座の調達購買分野、日本の取引構造の変遷に関する講義を担当し、内閣府防災担当の策定する東日本大震災後の企業のサプライチェーン防災対策へのアドバイスも行っている。

プログラム

(1) シングルソース状態を正しく理解する

- ・ シングルソースサプライヤーの定義
- ・ シングルソースサプライヤー「負の循環」
- ・ 【究極の競合】リバーソークション
- ・ ハーフインダール指数とはなにか？
- ・ 日本で競争の激しい業界 / 商材
- ・ 導かれるサプライヤー戦略 4つの基本戦略

(2) シングルソースサプライヤーへ適応する戦略

- ・ 戦略とはなにか
- ・ シングルソースサプライヤー基本対応4戦略
- ・ 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処法

- ・ サプライヤーは複数存在するのに購入できない理由
- ・ 購入できないサプライヤーへの対処
- ・ 他社の購買力を活用する

(4) 独占状態をコントロールする方法

- ・ 市場環境によって独占状態になってしまう場合
- ・ 他の市場における対応の確認
- ・ 市場トレンドの掌握
- ・ 集中購買と分散購買の考え方