

## SEのための購買・仕入れ業務知識講座(基本編)【オンラインライブ】(4124221)

本セミナーではIT部門の担当者を対象として購買・仕入れ業務の基礎知識、具体的テクニックとシステム化の勘所を学ぶものです。業務の高度化・簡素化などのヒントがつかめることと思います。

開催日時	2024年6月27日(木) 9:00-16:00ライブ配信
カテゴリー	業務遂行スキル <b>専門スキル</b>
講師	野本満雄 氏 (有限会社野本経営研究所 代表取締役社長) 株式会社東芝に入社以来、38年間購買業務に従事、在職中に「購買担当者の実務」を執筆し現在までロングセラー。現役時代から各地で購買関係の講師として活躍。同社柳町工場・富士工場資材部長を経て1998年独立。現在は、大手製造業を中心にコンサルティング、日本全国で人気講師として講演多数。中小企業診断士、資材管理士(主な著書)「購買担当者の実務」(日本資材管理協会)
参加費	JUAS会員/ITC: 35,200円 一般: 45,100円(1名様あたり 消費税込み、テキスト込み) 【受講権利枚数1枚】
会場	オンライン配信(指定会場はありません)
対象	購買・仕入れ業務知識の全体像を知りたい方 購買・仕入れ業務を担当されるSE <b>初級</b>
開催形式	講義
定員	25名
取得ポイント	※ITC実践力ポイント対象のセミナーです。(2時間1ポイント)
ITCA認定時間	6

### 主な内容

#### ■受講形態

ライブ配信(Zoomミーティング) **【セミナーのオンライン受講について】**

#### ■テキスト

開催7日前を目途に発送(お申込時に送付先の入力をお願いします)

※開催7日前から開催前日までにお申込の場合、テキストの送付は開催後になることがあります。ご了承ください。

#### ■開催日までの課題事項

特になし

本セミナーではIT部門の担当者を対象として購買・仕入れ業務の基礎知識、具体的テクニックとシステム化の勘所を学ぶものです。業務の高度化・簡素化などのヒントがつかめることと思います。

#### ◆主な内容

##### 第1部 購買部門の重要性と役割

- 基本業務の目的
- 利益創出部門としての役割

##### 第2部 購買方法と購買手続き

- 購買方法と手続きを決める諸要素
- 購買方法のいろいろ
  - 市場性の高い品目と低い品目の購買方法
  - 数量及び時期による方法
  - 発注先決定の方法
  - 他社との共同購買・購買のアウトソーシング
- 購買業務の流れと具体的な事務手続きとシステム設計上の注意点
  - 購買依頼の受付と内容のチェック
  - 取引先の選定
  - 見積依頼

- 4) 見積書の取得
- 5) 見積価格と取引条件のチェック
- 6) 決裁
- 7) 発注手続き
- 8) 注文請書の取得
- 9) 納入
- 10) 受入
- 11) 検査
- 12) 検収（買掛金計上）

### 第3部 購買部門の悩みと改善の考え方

1. 担当者個人の悩み
  - 1) 扱い件数が多く事務処理に追われ、本来の仕事がおろそかになっている
  - 2) 納期フォローや品質不良対応に時間をとられている
  - 3) 新規取引先の開拓方法がわからない
  - 4) コスト分析の方法がわからない
  - 5) インターネット調達の方法が知りたい
  - 6) 社内データの蓄積と共有化ができていない
  - 7) その他
2. 購買部門としての悩み
  - 1) 業績評価の進め方
  - 2) 集中購買と分散購買
  - 3) 多種少量生産への対応
  - 4) プロの購買担当者育成

### 第4部 取引先見積価格をチェックする方法

1. 前値・類似品・現場、現物チェックによる方法
2. 市場相場と比較する方法
3. 見積合わせにより決める方法
4. 見積明細書の詳細をチェックする方法

### 第5部 購買業務にかかわる契約と関係法律

1. 個別契約と基本契約
2. 独占禁止法と下請法

#### <受講者の声>

- ・購買の心構え、パートナー各社とのコミュニケーションの基本を”き”が理解できた。
- ・様々な事例をお話して頂きました。具体的で判り易かったです。
- ・調達業務をしている自分には共感する部分が数多くあり、満足であった。