購買・仕入れ業務知識講座(基本編)【会場】(4125197)

本セミナーでは購買・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。

| 閉催日時 2025年7月14日(月) 10:00-17:00会場 JUAS研修分類 ビジネススキル(業種・業務知識) カテゴリー 業務遂行スキル 専門スキル 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 一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会(NBF東銀座スクエア2F) 対象 これから資材・購買システムの設計・運用・保守をされる方 初級 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 | | |
|--|----------|--|
| 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・富土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 一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会(NBF東銀座スクエア2F) 対象 これから資材・購買システムの設計・運用・保守をされる方 初級 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) | 開催日時 | 2025年7月14日(月) 10:00-17:00会場 |
| 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 J U A S 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 一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会(NBF東銀座スクエア2F) 対象 これから資材・購買システムの設計・運用・保守をされる方 初級 開催形式 講義 定員 25名 取得ポイント ※ITC実践カポイント対象のセミナーです。(2時間1ポイント) | JUAS研修分類 | ビジネススキル(業種・業務知識) |
| (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 一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会(NBF東銀座スクエア2F) 対象 これから資材・購買システムの設計・運用・保守をされる方 初級 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) | カテゴリー | 業務遂行スキル専門スキル |
| ト込み)【受講権利枚数1枚】会場一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会(NBF東銀座スクエア2F)対象これから資材・購買システムの設計・運用・保守をされる方開催形式講義定員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) | 講師 | (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 |
| 対象これから資材・購買システムの設計・運用・保守をされる方初級開催形式講義定員25名取得ポイント※ITC実践カポイント対象のセミナーです。(2時間1ポイント) | 参加費 | |
| 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) | 会場 | 一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会 (NBF東銀座スクエア 2 F) |
| 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) | 対象 | これから資材・購買システムの設計・運用・保守をされる方 <mark>初級</mark> |
| 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) | 開催形式 | 講義 |
| | 定員 | 25名 |
| ITCA認定時間 6 | 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

会場のみ(オンラインなし)

■テキスト

当日配布

■開催日までの課題事項

特になし

本セミナーでは購買・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

- 1. 基本業務の目的
- 2. 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

- 1. 購買方法と手続きを決める諸要素
- 2. 購買方法のいろいろ
- 1) 市場性の高い品目と低い品目の購買方法
- 2) 数量及び時期による方法
- 3) 発注先決定の方法
- 4) 他社との共同購買・購買のアウトソーシング
- 3. 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
- 1) 購買依頼の受付と内容のチェック
- 2) 取引先の選定
- 3) 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いた。具体的で判り易かった。
- ・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。