

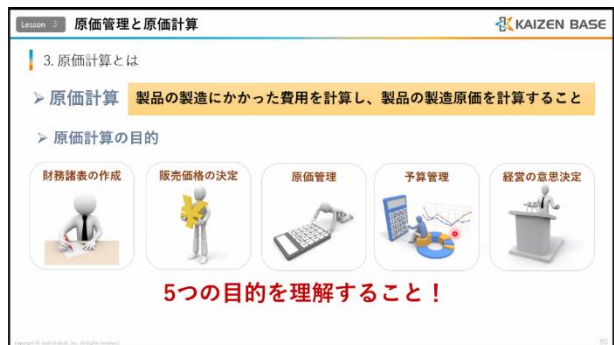
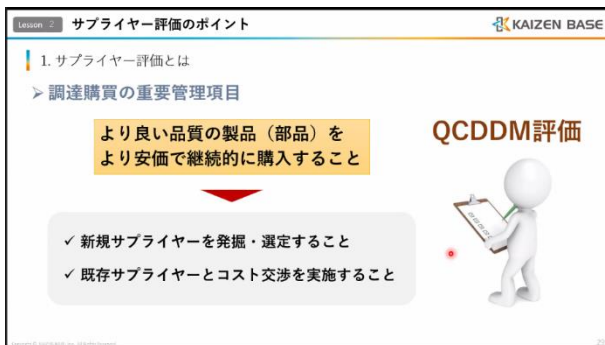
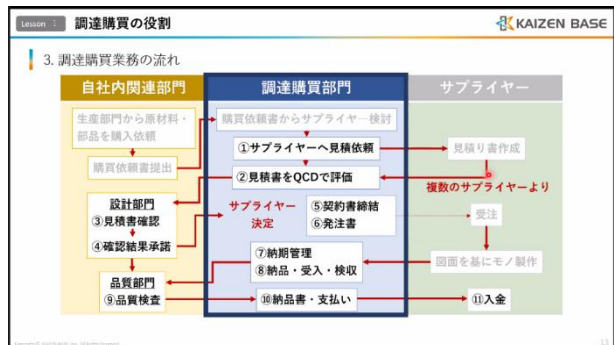
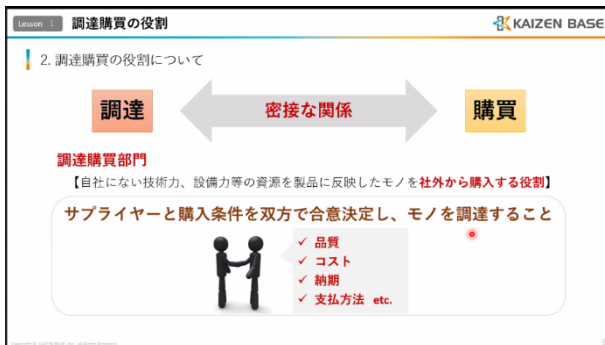
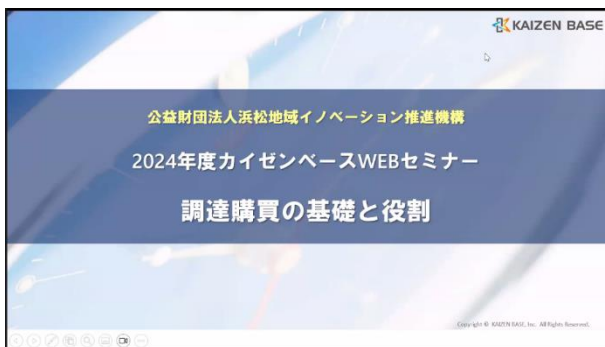
■ 自動車工学関連講座（中堅技術者向け Web セミナー） 第5回「調達購買の基礎と役割」（会員限定）

次世代自動車センター浜松では、会員企業の皆様から希望の多い中堅社員向け社内教育として、汎用的なテーマを取り上げ、自動車工学関連講座の一環として中堅技術者向け Web セミナーを開催しています。

本年度も、多くの社員の皆さんが自社内で受講できる機会を企業力アップにご活用いただくため、カイゼンベース社を講師に、昨年度から内容も見直し、6回連続の Web セミナーとして順次実施しています。

今回は、その第5回目として「調達購買の基礎と役割」を開催しました。

- 日 時：令和6年10月17日（木）13時30分～15時30分
- 場 所：Web形式
- 参加者：88社／219名



【参加者の声】

- ・調達購買についての役割や、企業の利益を左右する重要なポジションだと改めて認識できた。曖昧になっていた調達購買の基礎と役割について、明確に理解し、自社の立場に置き換えて考え直すことができた。
- ・社内で調達購買業務(主にメーカーカタログ品の電子部品)を担当しているが、セミナーの内容は業務と役割について分かりやすくまとめられており、再確認が必要なことも多く含んでおり、勉強になった。
- ・調達購買の在籍は長いが、実務を通して何となく身に着けている内容でもきちんとした講義を受けたことがなかったため、改めて確認できた。原価管理や原価計算、財務諸表などは苦手な内容だが、わかりやすく説明いただいた。わからなくなったらこのセミナーのレジュメを見返して確認したい。
- ・普段行っている業務に関して改めて業務内容の定義や役割を学ぶことができ、自分たちに必要なスキルや知っておくべき考え方等を教えていただいた。購買調達部門は社内の各部署やお客様とコミュニケーションをとりながら進めていかないといけないことが多く、その際に業務の理解度が深いほどスムーズに進めることができるようになっていくと思うので、今日学んだ内容を頭に入れながら今後の業務に励んでいきたい。
- ・弊社はメッキ設備を設計・製造・販売する企業なので、サプライヤーへ材料等を発注する立場と、メッキ工場等へ設備を納入するサプライヤーでもあり、両方の視点から調達購買業務のあり方を再確認できて良かった。
- ・戦略的な調達購買のためには、購入実績管理だけでなく、積極的に既存サプライヤーの情報を入手する、新規サプライヤーを開拓するなど、常にアンテナを張り、得た情報を職場に共有・展開することで、原価低減の提案に繋がると感じ大変勉強になった。
- ・調達購買として必要なスキルや原則を理解でき、大変参考になった。特に勉強になった点は新規サプライヤーを発掘することで、新規サプライヤーによって、既存サプライヤーの値段硬直を軟化させるだけではなく、リスクを回避することにも繋がるので、積極的に新規サプライヤーの開拓をしていきたいと思った。
- ・調達についてある程度の知識しかなかったため、調達と購買が異なる役割を持っていることや、QCDDM 評価という評価基準があることなど、ざっくりとしか理解していなかったものが明確になった。
- ・私は購買課に所属しており、調達購買の基礎を学べたことは非常に勉強になった。サプライヤーの選定や、購買業務の中での情報収集・分析といったところはもっと追及し、今後の業務に活かしたいと思った。
- ・これからより営業・購買としての仕事をしていく中で、学ぶべき基礎的な知識を学ぶことができた。また、全体を通して調達購買業務を行う中で、現場やサプライヤー様の声も大切だと学んだ。
- ・発注先のサプライヤーを見極めるためには「5つのスキル」が必要と学び、選定基準についても、「QCDDM」を基に決定すること、また初めてのサプライヤーと取引を開始する前に「NDA」を結ぶ必要があると理解した。
- ・調達の役割、サプライヤーを選定するポイントがわかった。開発力や将来性もみるところがよい視点で参考になった。
- ・役割から必要な能力までの基礎を学べた。購入する、コスト低減が役割だと思ったが、原価計算(確認)の必要性を感じたため、学んでいきたい。
- ・購買調達業務をあたっていくうえで、知識を深めることができた。社内部署やサプライヤーと調整をしたりしないといけないので、様々な知識をつけ、コミュニケーション能力を要する業務だと改めて感じる事ができた。