

知らなかったではすまされない！ 予期せぬトラブルを招かないために

# 購買・調達・外注業務に 求められる役割と 必須の法律とリスク対応策

～独禁法、下請法、契約書、債権管理等の知識から、トラブル事例・実務対応まで～

エディオン40億円、日本トイザらス3.7億円、山陽マルナカ2.2億円、はるやま商事10億円、サンエス4.6億円……。近時の優越的地位の濫用・下請法違反事案で、課徴金等により事業者が被った損害の金額です。

厳しさと不透明感を増す企業の環境下、安定的な購買・コストダウン等に係る業務の責任は重くなるその一方で、トラブル発生リスクと法令遵守の要請は高まるばかりです。契約書の必須となる条項の不備、法律知識の欠如、不十分な債権管理等により、不測の事態に陥りかねません。本セミナーでは、購買等の業務に不可欠の法律、契約の知識・チェックポイントから、おさえておきたいリスク・トラブル事例及びその対応・解決策に至るまで、わかりやすく解説します。



(詳しい講義内容は、裏面に記載してあります)

日時

平成24年 **9月4日**(火)  
14:00～16:00

会場

徳山商工会議所5階会議室

対象

中小企業の経営者、資材調達・購買・外注・総務・法務部門等の幹部、スタッフ

講師

**通山和史氏**  
通山法律事務所 弁護士

主催

徳山商工会議所  
経営安定特別相談室 (担当：重永)

申込

下記申込書にご記入の上、  
FAX (32-3303) にて  
お申込み下さい。

## 経営安定セミナー受講申込書

徳山商工会議所行

受講者氏名	役職名	事業所名
		所在地
		T E L           —
		F A X           —

※駐車場は市営代々木公園地下駐車場をご利用ください。

■個人情報のお取り扱いについて

お申し込みの際にご提供いただいたお客様の情報は、当該イベントの申込受付の管理、運営上の管理に利用するほか、徳山商工会議所が主催する各種事業のご案内(DM及びFAX)のために利用させていただきます。

## 講 義 内 容

### 1. ますます高まる購買・外注担当者の役割

- (1) 最適な発注先を選定・育成する役割
- (2) スピード経営に貢献、納期を確保する役割
- (3) 適正品質を確保し、信頼性を高める役割
- (4) 見積価格の妥当性をチェックする役割
- (5) 値下げ交渉・折衝で成果を挙げる役割

### 2. 購買・調達・外注業務に伴うリスク

- (1) リスクはこんなにある
- (2) 取引相手を選ぶ際のリスク
- (3) 合意内容はここに注意
- (4) 取引履行まではこう管理する

### 3. 購買・調達・外注業務に必須の契約

- (1) 購買業務等に特有の契約知識
  - 1 契約にはどんな効力があるのか
  - 2 契約はいつ成立するのか
- (2) ここをチェック！ 購買業務等の契約書作成時の注意点
  - 1 なぜ契約書を作成するのか
  - 2 何が記載されているべきか
  - 3 署名・印鑑の注意点
- (3) 購買業務等に必須の取引基本契約
  - 1 購買業務等に取引基本契約が欠かせないのは
  - 2 取引基本契約はここをチェックする

### 4. これだけは知っておきたい購買・調達・外注業務の法律

- (1) 独占禁止法
  - 1 その取引は「不公正な取引方法」に該当しないか？
  - 2 改正法の必須ポイント、「不当廉売」「優越的地位の濫用」等をチェック
- (2) 下請法
  - 1 適用対象取引をおさえる
  - 2 「知らなかった」ではすまされない、親事業者の義務と禁止事項
- (3) 製造物責任法
  - 1 適用対象の「物」、「欠陥」とは
  - 2 誰が責任を負うのか
- (4) 不正競争防止法
  - 1 保護対象、規制対象行為は何か
  - 2 購買業務等に際しての注意

### 5. 購買・調達・外注業務の取引先のリスク・対応策をおさえる

→ 購買担当者にも取引先の信用チェックは必須項目！

- (1) 取引開始にあたっての注意
- (2) 取引中のポイント
- (3) こんな危ない兆候が現れたら — まずこれを実施
- (4) 取引先が倒産したら

### 6. 事例に学ぶ購買・調達・外注業務のトラブルと対応策

- (1) 納期が守れなかったら
- (2) 納入品に欠陥が！
- (3) 契約における秘密保持上のトラブル
- (4) 強制的回収の方法とは
- (5) 紛争解決はこの方法で