

# 購買のプロに学ぶ！ 「コストダウンの具体策、利益を生み出す購買のつくり方」

**日時** 令和2年6月23日(火) 10:00～16:30

計5時間半(1日間)

**会場** NHK 名古屋放送センタービル内教室

**講師** 野本経営研究所 所長  
(元)東芝・富士工場 資材部長 **野本 満雄氏**

## 対象

- もう一度、資材、購買等のあり方を学ばれたい方
- 上司から調達価格の引き下げを指示されている方
- 調達品のコストダウン活動でお困りの方

## 本セミナーの強化ポイント

- ①会社に利益を生み出す購買のプロとして、コストダウンの効果的・具体的対応を学べます。
- ②値下げ交渉を有利に進めるノウハウと値上げ要請への対応策について修得していただきます。

**講義項目** 講師著書「購買担当者の実務～コストダウンのための購買業務マニュアル」を差し上げます。

### 1. 購買・外注部門の責務と役割

- 1) 事務手続き部門から「稼ぐ」集団へ
- 2) 我々の行動基準とは何か
- 3) 購買業務と法令遵守
- 4) プロの購買担当者3つの条件

### 2. 大きな成果を上げる、全社を巻き込んだ トータル・コストダウン活動

- 1) 購入価格の70%以上は自社要求スペックで決まる
- 2) VA/V E活動の活性化と具体例
- 3) 開発購買の具体的進め方と仕組み作り
- 4) ポイントは障害物をどう取り除くかにあり
- 5) 情報の収集と活用

### 3. 購入価格の決め方と見積価格のチェック

- 1) 販売価格の構成
- 2) 見積合わせを効果的に行う方法
- 3) 原価明細書のチェック方法
- 4) 前値・類似品とチェックする方法
- 5) 現場・現物でチェックする方法

### 4. まだ出来る、発注テクニックによる 値下げ活動

- 1) まとめ発注のいろいろ
- 2) 上司の活用とCR巡回
- 3) 納入ルート・荷姿の見直し
- 4) インターネット調達と海外調達

### 5. 営業担当に負けない、 値下げ交渉の進め方

- 1) 黙っていても、購入価格は絶対下がらない
- 2) 値下げ交渉10の心得
- 3) 値下げ交渉を有利に進めるための事前準備
- 4) 値下げ交渉の切り出し方とその方法
- 5) 的確な質問が突破口を開く
- 6) 交渉場所への配慮

### 6. 厳しい値上げ要請への対応策

- 1) まずは断固断れ
- 2) 値上げ要請の根拠を明確にさせる
- 3) 交渉が長引くことを恐れるな
- 4) 取引先をも巻き込んで吸収策を考える

### 7. こんな時どうする

- 1) 新規取引先の見つけ方と対応
- 2) 不良品の納入が多い取引先への対応
- 3) 商社経由で購入しているとき
- 4) 独占的物品を購入しているとき
- 5) 取引を中止するとき
- 6) その他

### 8. 事例研究 (グループ討議)

取引先変更の可否および是非

### 9. まとめと質疑

《講師派遣による「社内研修」も承っております。お気軽にお問い合わせ下さい。》

**講師紹介**

野本経営研究所 所長  
(元) 東芝・富士工場 資材部長 **野本満雄氏**

昭和35年、東京芝浦電気(株)入社。  
工場の資材ライン業務および本社資材管理部にて資材スタッフ業務を担当、資材課長・資材部長を歴任し、現在にいたる。入社以来、38年間一貫して資材・外注管理業務に携わる。  
38年間に及び購買第一線での実務体験とたゆまざる理論研究、100,000人を超える講演・指導に裏づけされた実務研修は、明日から即実務改善に役立つ実用本位の指導として大好評を博している。平成10年独立。中小企業診断士・資材管理士。内閣府調達アドバイザー  
著書:「購買担当者の実務～コストダウンのための購買業務マニュアル」



**ご参加のおすすめ**

経営環境が悪化する中、企業利益を確保するためには購買担当者の役割はますます重要になっていきます。  
本セミナーでは、当分野に精通する敏腕コンサルタント・野本満雄先生を講師にお招きし、**購買担当者の心構えからコストダウンの効果的・具体的な対応策、交渉テクニックまで実践的に解説**いたします。  
この機会に、購買のプロを目指す皆さまの積極的なご参加をおすすめ申し上げます。

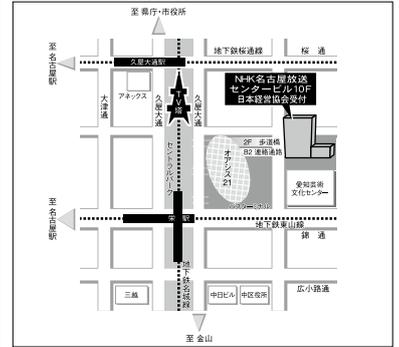
**日時** : 令和2年6月23日(火) 10:00~16:30  
計5時間半(1日間)

**会場** : NHK 名古屋放送センタービル内教室  
名古屋市中区東桜1-13-3NHK名古屋放送センタービル ※右図参照

参加料: (1名につき)	参加料	消費税等	合計
本会会員	30,000円	3,000円	33,000円
一般	35,000円	3,500円	38,500円

★複数名申込割引について  
同一企業(団体)から同じ講座(コース)に2名様以上ご参加の場合は、1名様につき、2,200円(税込)割引いたします。  
下記申込欄にご記入ください。

※参加料には、テキスト・資料代が含まれています



【JR・名鉄・近鉄の名古屋駅より】  
地下鉄東山線(4分)栄駅より徒歩5分  
地下鉄桜通線(5分)久屋大通駅より徒歩8分  
【中部国際空港より】  
名鉄(25分)金山駅(乗換)地下鉄名城線(7分)栄駅より徒歩5分  
※地下鉄駅からは、地下街、オアシス21経由でNHKビルに直通

**申込方法** : 下記の参加申込書に必要事項をご記入の上、FAX等でご記入ください。  
消費税率確定後、折り返し、「参加券」「振込口座を記載した請求書」をご派遣責任者までお送りします。

- 参加料(負担金)は、銀行振込にて開催3営業日前までにお納めください。(経理処理の都合で遅れる場合は、事前にご連絡下さい。)
- 開催3日前までに参加券が届かない場合は、恐れ入りますがお電話にてご確認ください。
- 参加のお取り消しにつきましては、必ずご連絡ください。参加者のご都合が悪くなった場合は、代理の方にご出席いただけますようお願い致します。
- 領収書は「振込金受領書」をもってかえさせていただきますのでご了承ください。
- 同業者のお申込みは、お断りする場合がございます。

**キャンセルについて** 開催日の3営業日前からは受講料の30%、開催当日は100%をキャンセル料として申し受けます。  
なお、当日まで連絡なくご欠席の場合も、100%のキャンセル料となりますので、予めご了承ください。

その他 参加者が少数の場合、天災の場合などにおいては、中止・延期させていただく場合があります。  
お問い合わせ先: 一般社団法人 日本経営協会 中部本部 企画研修グループ (担当/竹本・中村) TEL (052) 957-4172 (ダイヤルイン)  
〒461-0005 名古屋市中区東桜1-13-3 NHK 名古屋放送センタービル 10F FAX (052) 952-7418  
日本経営協会・中部ホームページ <http://noma-chubu.jp/>  
※お電話の問い合わせ(駐車場含む)は、平日の9:15~17:15にお願いします。

日本経営協会・中部本部 行 FAX (052)952-7418 こちらの面をそのままFAXして下さい。

60014949 **「購買のプロに学ぶ!『コストダウンの具体策、利益を生み出す購買のつくり方』参加申込書** R2/6.23  
年 月 日

★複数名申込割引に該当する場合はチェックして下さい <input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> 日本経営協会会員 <input type="checkbox"/> 一般 (該当するものにシ印をつけて下さい)	
(フリガナ) 団体名	TEL ( ) -		ご派遣責任者 所属・役職名
(フリガナ) 所在地	FAX ( ) -		
No.	参加者(フリガナ)	所属・役職名	担当経験年数
			年 月
			年 月
			年 月
			ご氏名
			※メールアドレス
			〈通信欄〉

〈注〉太わくの中をご記入下さい。電算処理の関係上、フリガナ・ご派遣責任者名は必ずご記入下さい。No欄は記入不要です。  
※参加申込書にご記入いただいた情報は、以下の目的に使用させていただきます。  
① 参加券や請求書の発送などの事務処理 ② セミナー運営 ③ セミナーなど本会事業のご案内  
お申込時点でご同意いただいたものとさせていただきますので、予めご了承下さい。  
なお、③がご不要な場合は右記□にチェックしてください。  不要 地球にやさしい再生紙を使用しています。 ©