

あなたはまだやれる！「購買担当者の値下げ作戦」

日 時 2019年8月23日(金) 10:00~16:30 (5.5H)

会 場 東京・代々木・本会内セミナー室 (右図参照)
東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 TEL(03)3403-1972(直)

講 師 有限会社 野本経営研究所 所長 **野本 満雄 氏**
(元)東芝・富士工場 資材部長

対 象 資材・購買・外注ご担当者の方々、
物流・生産部門の管理者・スタッフの方々など



主催  一般社団法人 日本経営協会

開催にあたって

～企業にて購買実務経験が大変豊富で永年コンサル活動で活躍されている野本満雄先生を迎えて実践型コースとして開催いたします～

調達品の値下げ活動は、理論通りや見よう見真似で行えるものではありません。またその活動範囲も大変広いのが特徴です。

本講座では少人数のグループ討議を通じて他社担当者との情報交換と施策の一層の深掘りを目指します。またグループ討議中に日頃の業務での悩みどころについて、講師よりその都度個別にアドバイスをを行います。

現状の仕事に行き詰まりを感じている方、新たに購買部門に配属になられた方、リーダーの方「まだこの手があったか!」「もっと厳しくやらなくては!」といった気づきに必ず結び付きます。

■申込・支払方法

参加申込書に必要事項をご記入のうえ、郵送又はFAXにてお申込みください。追って、振込口座名を記載した請求書と参加券をご派遣責任者（連絡担当者）までお送りします。不着の場合は必ず電話にてご確認ください。参加料のお振込みは原則として請求書に記載されましたお支払期限までにご利用します。

- 振り込み手数料は貴社（団体）にてご負担ください。また、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。
- 万一ご都合が悪くなった場合は代理の方がご出席ください。
- 教材は原則として当日会場にてお渡しします。
- 参加者が少数の場合、天災の場合などにおいては中止・延期させて頂く場合があります。すでにお振込の場合は、全額返金させていただきます。
- 録音録画、撮影等は原則として出来ません。ご了承ください（特記の場合を除く）。

■早割・複割について【最大4,320円割引】

本案内状の申込書をご利用のうえ、お申込みをいただきますと、下記の特典（割引）が受けられます。申込書にはお申込み日をご記入のうえ、ご利用される特典に○印をお付けください。ただし同時にお申込みの場合に限ります。

- 早割 (早期申込割引)**
開催日が申込日より2カ月以上先の講座について参加料を1名あたり2,160円(税込)割引させていただきます。
- 複数割 (複数申込割引)**
複数名のお申込みで、参加料を1名あたり2,160円(税込)割引いたします。

■会員入会手続きについて

入会の詳細および特典については、ホームページの「会員検索／ご入会のご案内」をご参照ください。

■参加料 (テキスト・資料代含)

	参加料	消費税	合 計
NOMA会員(1名)	30,000円	2,400円	32,400円
一 般(1名)	37,000円	2,960円	39,960円

■キャンセルについて

開催日の3営業日前からは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、当日までに連絡が無く欠席の場合は、100%のキャンセル料となりますので、あらかじめご了承ください。

■WEBお申込みの流れ

- ① 一般社団法人日本経営協会 ホームページ <http://www.noma.or.jp>
- ② 「セミナー／講座」を選択
- ③ 「セミナーを探す」よりカテゴリーを選択
- ④ ご希望セミナーを検索。ご希望のセミナー名をクリック。
- ⑤ ご希望セミナー詳細の最後の「WEB申込」からお申込み
- ⑥ お申込みをいただきますと、確認メールが届きます。

■お申込み・お問合せ先

一般社団法人 **日本経営協会** 企画研修グループ ●担当：緒方
〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8
TEL (03) 3403-1972 (直) FAX (03) 3403-8417
URL <http://www.noma.or.jp>

NOMA
NIPPON OMNI-MANAGEMENT ASSOCIATION

一般社団法人 日本経営協会 企画研修グループ 宛
FAX (03) 3403-8417

2019 年

月 日

事務局 使用欄	No.
------------	-----

13200

2019.8/23
10:00開講
NOMA

企業(団体)名	フリガナ		TEL			☐ 会 員 ☐ 一 般 (該当にレ印をつけてください)	
所 在 地	〒		FAX			業 種	
						従業員数	名
参 加 者 氏 名		所 属 ・ 役 職		早・複製	メー ル ア ド レ ス		
フリガナ				早・複	e-mail:		
フリガナ				早・複	e-mail:		
派遣責任者	フリガナ	所 属 ・ 役 職		メー ル ア ド レ ス	e-mail:		

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。

※参加券や請求書の送付などの事務処理 ②セミナー・イベントなど本会事業のご案内 ※なお、②がご不要の場合は□にチェックしてください。—□不要
※今後eメールによるご案内も予定しています。ご希望の方は、ご記入ください。

実働38年。購買のプロが作戦を伝授

受講後
得られること

- ① 様々なケースを通じた、値下げ作戦のノウハウを修得
- ② 適切な購買プロセスを学び、効率的なコストダウン方法を学べます。

プログラム内容

I. 調達品のコストダウン活動の 具体的進め方

1. コストダウン活動の着眼点

- 1) 自社で取り組むべき施策
- 2) 取引先とのやり取りで成果を出す方法
- 3) 取引先でのコストダウン活動へのかかわり

2. 開発購買の進め方

- 1) 開発購買の必要性
 - (1) 購入価格の70%以上は自社購入スペックで決まる
 - (2) コストダウンの仕組みづくり
 - (3) コストダウン実施のタイミング
- 2) 開発購買4つのキーワード
 - (1) 上流からの活動である
 - (2) 原価企画活動である
 - (3) 組織一体活動である
 - (4) 情報の共有化
- 3) 具体的進め方と中途半端に終わらないために注意するポイント

3. VA/VEの活動事例

- 1) VA/VEとは何か
- 2) 三人寄れば文殊の知恵
- 3) 具体的進め方と活動事例
 - (1) オープンVA
 - (2) ミニ展示会の開催
 - (3) ゲストエンジニア制度の活用
 - (4) 購買部門が参加した技術交流会
 - (5) 製造現場での発掘会
 - (6) その他

4. 見積価格の妥当性をチェックする方法

- 1) 前値と比較する方法
- 2) 市場相場と比較する方法
- 3) 類似品から類推する方法
- 4) 現場・現物をチェックする方法
- 5) 見積明細書を詳細にチェックする方法

***演習** 見積もり基準をもとに「見積書」を作ります。電卓をご用意ください。

5. 見積もり合わせを効果的に行う方法

II. 値下げ作戦100手集の作成 (グループワーク)

1. 値下げ作戦あの手この手

(発注テクニックのいろいろ・値下げ交渉の進め方・技術部門をはじめとする他部門とのかかわり・購買部門の組織・人材育成など広範囲にわたりコストダウン施策を検討いたします)

2. グループ別発表と講師コメント

3. こんな時どうする

(質疑・個別アドバイスをを行います)

***全グループの成果をお持ち帰りいただけます。**

***基礎編となる“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』”も2019年8月22日(木)に実施いたします。**

※出張研修も承っております。表面のお申込先までお問い合わせください。

講師プロフィール

昭和35年、東京芝浦電気(株)入社(現東芝(株))。

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、入社以来、38年間一貫して資材・外注管理業務に携わる。

平成10年独立。38年間に及ぶ購買第一線での実務体験とたゆまざる理論研究、100,000人をこえる講演・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。

現在、内閣府の調達アドバイザーを務める。中小企業診断士・資材管理士。

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」

有限会社 野本経営研究所 所長
(元)東芝・富士工場 資材部長

の もと みつ お
野本 満雄 氏

