

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 2022年8月31日(水) 10:00~16:30 (5.5H)

参加方法 ■会場参加：日本経営協会内専用教室 (右図参照)
東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8

■オンライン参加：ZoomによるLive配信

講師 有限会社 野本経営研究所 所長 のもと みつお
(元)東芝・富士工場 資材部長 **野本 満雄** 氏

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

企業が収益を確保するためには、購買部門の役割がますます重要になってきています。しかしながら、マーケットや調達環境が激しく動く中で納期の確保や無駄のない調達、さらに為替も加わって乱高下する素材価格や人手不足による人件費の高騰等の中で調達コスト削減を達成するには今まで以上に困難になってきています。

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多くの事例を交えて実践的に解説いたします。

新しく配属された方、業務に悩んでいる方ぜひご参加ください。

■参加料 (1名様) ※テキスト・資料代などを含みます。

- ◇ 日本経営協会会員(1名)：33,000円(税込)
- ◇ 一般 (1名)：40,700円(税込)

■受講お申込み方法

下記「お申込みの流れ」を参照いただき、お申込みは開催日の5営業日前までをお願いいたします。

【WEBからのお申込み方法】

- ① 一般社団法人日本経営協会
ホームページ <https://www.noma.or.jp> から
- 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
※テキスト・資料の送付先が、ご連絡先と異なる場合は「連絡事項」部分に送付先住所をご入力下さい。
- ⑥ お申込みをいただきますと、確認メールが届きます

■参加料金お支払い方法

お申込み後、振込口座名を記載した請求書、参加券をご連絡担当者にお送りします。なお、開催3営業日前までに届かない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のお支払期限までお願いいたします。

振込み手数料は貴社(団体)にてご負担下さい。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。

■オンライン参加について

【セミナーで使用されるテキスト・資料とご視聴について】

セミナーで使用されるテキスト・資料類は、現物(紙)を送付する予定ですが、ダウンロードURLをメールでご案内する場合もございます。当日、視聴していただくためのURL及びID・パスワードは、別途担当からメールにてご派遣責任者(連絡担当者)宛てご連絡いたします。

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・オンライン開発グループ

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8
TEL (03) 3403-1891(直) FAX (03) 3403-1130
E-mail: tms@noma.or.jp URL <https://www.noma.or.jp>

【オンラインセミナー受講上の注意事項について】

Zoomを用いて、会場の研修の様子をライブ中継いたします。Zoomに接続可能なパソコンまたはタブレット端末をご用意下さい。事前に各ストアから無料アプリをダウンロード(最新のバージョンに更新)して下さい。Zoom公式ホームページ: <https://zoom.us/>

セミナー動画の録音、録画、映像のスクリーンショット等は固くお断りしております。また自ら、又は第三者を通じて、テキストデータおよびセミナー動画の転載、複製、出版、放送、公衆送信その他著作権・知的財産権を侵害する一切の行為をしてはならないものとします。

セミナー参加に必要な通信環境、通信料等は、参加者のご負担となりますのであらかじめご了承下さい。

■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。

■キャンセルについて

お申込み後、やむを得ずキャンセルされる場合は必ず事前にご連絡下さい。開催日の3営業日前～前日のキャンセルは参加料の30%、開催当日のキャンセル・ご欠席は参加料の100%をキャンセル料として申し受けます。ただし、オンライン参加の場合は、セミナーテキスト・資料の到着後のキャンセルについては、参加料の100%をキャンセル料として申し受けます。(セミナー1週間前程度から発送開始)

■その他

参加者が少数の場合、天災、その他の不可抗力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。

購買担当者の心構えからコスト削減の具体策まで実務家が指導します

プログラム内容

1. 購買・外注部門の役割と責務

- 1) 事務手続き部門から利益を稼ぎ出す部門へ
- 2) 売りの利益に対する買いによる利益とは
- 3) 「独禁法と下請代金法」について

2. 大きな成果を上げる上流からのコストダウン活動

- 1) 購入価格の70%以上は自社要求スペックで決まる
- 2) VA/VE活動の活性化と成果を上げる具体的活動事例
- 3) 取引先との共同VA

3. 購入価格の決め方

- 1) 販売価格の構成はどうなっているか
- 2) 情報分析によるコストチェックの方法
- 3) 効果的な見積合わせの進め方
- 4) 見積明細書の項目別チェックポイント

コスト見積の演習

4. 発注テクニックにより値下げする方法

- 1) 値下げにつながる、まとめ発注のいろいろ
- 2) 納入ルート、方法、荷姿の見直し
- 3) トップ折衝と定期CRの注意点
- 4) 競争を一層強化する具体的方法
- 5) インターネット調達の方法

5. 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) ここだけは外さない、交渉にのぞむ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) 的確な質問が突破口を開く
- 5) 値下げ要請ケース別対応策と注意点

6. 値上げ要請への対応策

- 1) 購買担当者として必ずやるべきこと
- 2) デッドロックへ乗りあげることを恐れるな
- 3) いろいろある交渉方法

7. こんな時どうする

- 1) 新規取引先の探し方
- 2) 不良率が高い取引先への対応
- 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

8. まとめと質疑

ご参加に当たってのお願い

◆オンライン参加可能講座です。
ビデオ・マイク付のPCで、ビデオONでご参加ください。(場面に応じて、ミュート解除でご参加いただけます。)

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」を差しあげます。また当日教材としても使用します。

受講後
得られること

- 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を修得していただけます。
- ③ 事例研究を通じ他社購買担当者と意見交換ができます。

※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

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

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」



左記プログラムは都合により変更になる場合があります。あらかじめご了承ください。