

競争力を強化するために、買いで稼ぐ!!

調達コストダウンに直結する 購買・外注管理の すすめ方



最適な取引先、品質、納期を確保し、価格を引下げるノウハウを徹底解説!!

〈 第38回 購買外注担当者セミナー 〉

と き

2024年7月2日 (火) 10:00~17:00
3日 (水) 9:30~16:30

ところ

九州生産性本部 セミナー室

福岡市中央区渡辺通2丁目1-82 電気ビル共創館6階

講 師

有限会社野本経営研究所 所長

野 本 満 雄 氏

～利益を確保する値下げ作戦の戦略・戦術～

◎企業を取り巻く環境は、顧客ニーズの多様化、需要構造の変化、複雑化するサプライチェーンやグローバル競争による価格競争の激化など、めまぐるしく変化しています。そのような中、**原価の55%~70%を占めるといわれる資材・購買費の削減**は、競争力を確保するための製造コスト削減の本命かつ企業生き残りの生命線です。

◎また市場では、エネルギーや原材料費の値上げに加え大幅な人件費のアップにより仕入価格も大きく値上がりしています。

厳しい値上げ要請の中で、購買・外注担当者には、よりよい調達先の確保や発注方法の見直し等によって購入価格を引き下げることにより、『**買いの利益**』を生み出し、**コストダウン**を実践していく役割が求められています。

◎本セミナーでは、設計や取引先の総見直し、価格の妥当性チェックなどの側面から購買・外注活動を見つめ、

- ① 購買業務に取り組む姿勢と行動基準
- ② 単価引き下げを実現する戦略的購買・外注管理のすすめ方
- ③ 利益を生み出す値下げ交渉のノウハウ
- ④ 値上げ抑制策、取引上で発生しやすいケース別対応策

について購買・資材・外注分野の実務指導の第一人者である野本講師が、実践事例を交え具体的に熱く指導いたします。

主催 公益財団法人九州生産性本部
後援 九州インダストリアル・エンジニアリング協会

講座内容

I. 購買・外注業務に求められる成果と役割

1. 購買・外注業務の難しさと奥の深さ

- ① 仕事でモノを買うのはなぜ難しいか
- ② 我々の行動基準とは

2. 利益を稼ぎ出すための業務改革

- ① 事務手続き部門から「利益造出部門」へ
- ② 売りによる利益に対する「買いによる利益」とは
- ③ 受身の活動から「攻めの活動」へ

3. プロの購買担当者3つの条件

II. 購買・外注業務と関係法律

1. 社内規定と法律の遵守

2. 独禁法と下請法

- ① 法律の概要と注意点
- ② 不当な買ったときは
- ③ 変わってきた、公取の「価格転嫁のための交渉に関する指針」

3. 個別契約と取引基本契約

III. 取引先の選定と日常管理

1. 良い取引先の条件と見つけ方

2. 格付評価と取引に反映する方法

3. 取引を開始・中止するときの注意点

*グループ討議・事例研究

「新規取引先への切り替えの可否」

IV. 利益増出に貢献する戦略的購買・外注の進め方

1. 開発購買の重要性と具体的進め方

- ① 発注単価は何処で決まるか
- ② 開発購買4つのキーワード
- ③ 障害物をどう取り除くのか、それがポイント

2. もう一度見直したいVA/VE活動

- ① VA/VEとは何か
- ② 目的は1つでも達成手段はたくさんある
- ③ 3人寄れば文殊の知恵
- ④ 成果を上げる具体的活動例

3. 購買・外注単価の決め方

- ① 購買・外注単価の構成
- ② 見積価格をチェックする5つの方法
- ③ 見積合わせを効果的に行う方法

4. 納期確保の技術

- ① 納期管理の目的と重要性
- ② 納期確保のための心構えとポイント
- ③ 納期フォローの具体的方法

V. コストダウンに直結する単価交渉の急所

1. 単価引き下げのネゴシエーション

- ① 黙っていても、「発注単価」は絶対下がらない
- ② 駆け引きより説得力
- ③ 値下げ交渉に臨む10の心得
- ④ 大切な事前準備
- ⑤ 値下げ交渉は口頭で行うのが原則
- ⑥ 質問は武器、良い質問をするには

2. 厳しい値上げ要請への対応策

- ① 根拠が不明な時は、お断りするのが原則
- ② これだけは実行したい

*グループ討議と発表

まだまだできる「値下げ作戦」のあれこれ
～講師のアドバイス・解説を交えて～

VI. こんな時どうする

1. 取引先から大幅な値上げ要請を受けた時

2. 値下げ要求を拒否された時

3. 新規取引先への対応策

4. 独占的な製品・部材を購入するとき

5. 商社を通じて購入するとき

6. 多種・少量品を購入するとき

7. その他

グループ討議や演習、他社メンバーとの交流を通じて自社の調達力を確認いただきながら講座を進めます。また、両日とも講座終了後に個別質問の時間を設けております。

※ 講師の著書「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」をテキストとして配布します。

講師 紹介

有限会社野本経営研究所 所長

の もと みつ お
野本満雄氏

1960年、東京芝浦電気(株)に入社。38年間一貫して購買・外注管理業務に携わる。

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・資材部長を歴任されたベテランであり、購買・外注・資材業務分野の理論と実務に精通した第一人者である。

現在は、(有)野本経営研究所の所長として、コンサルティング、セミナー講師として活躍中。購買第一線での実務体験とたゆまざる理論研究、企業内での指導実績に裏づけされたバイタリティ溢れる実践的指導に定評がある。内閣府調達アドバイザーも務める。中小企業診断士。

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」

開催 要領

[と き] 2024年7月2日(火) 10:00~17:00
3日(水) 9:30~16:30

[ところ] 九州生産性本部 セミナー室

福岡市中央区渡辺通2丁目1-82 電気ビル共創館6階

[参加対象] 資材・購買・外注部門の管理者・実務担当者
在庫・生産管理部門の管理者・実務担当者
購買・外注業務に関心のある方

[参加費] 生産性本部会員企業の方(1名につき) 49,500円(本体価格45,000円 消費税4,500円)
IE協会会員企業の方(1名につき) 49,500円(本体価格45,000円 消費税4,500円)
未会員企業の方(1名につき) 69,300円(本体価格63,000円 消費税6,300円)
※キャンセル料につきましては、ホームページでご確認ください。

会場 略図



【地下鉄】(七隈線) 渡辺通駅下車(電気ビル本館B2Fへ直結)

【西鉄】西鉄薬院駅より徒歩7分

【バス】・JR博多駅バス停B番より発車する全て(薬院・六本松方面)に乗り可能(10分)→渡辺通1丁目G降車すぐ

・JR博多駅バス停A番より300番台(福岡PayPayドーム・マリノアシティ方面)、BRT(接続バス)もしくはK(九大伊都キャンパス方面)に乗り(10分)→渡辺通1丁目電気ビル共創館前降車すぐ

・天神大丸前バス停4Cより乗車(5分)→渡辺通1丁目電気ビル共創館前降車すぐ

【タクシー】天神より5分、JR博多駅より7分、福岡空港より25分



当本部事業の案内は会員企業・労組のほか、一般の企業・労組にも送付しております。今後、このような経営・教育等の講座案内が一切不要な場合は、下記に記載の担当者または当本部お客様相談窓口までご連絡ください。

<担当者>

公益財団法人九州生産性本部 (担当：野田) 335

〒810-0004

福岡市中央区渡辺通2丁目1-82 電気ビル共創館6階

TEL/092-771-6481 FAX/092-771-6490

<https://qpc.or.jp/>

企業内研修(講師派遣)をご希望の方へ

当本部では、企業内研修への講師派遣を行っております。
貴社のご要望に合わせた研修会の企画・提案も承っております。
詳細は、左記担当までお問合せください。

お 申 込 み は W E B か ら !

●当本部ホームページ (<https://qpc.or.jp>) のトップ画面左側の「▶現在受付中のセミナー」画面からインターネットでお申込ください。



受付中のセミナーは開催日順に並んでいます。
ご希望のセミナーを選択いただき、必要事項を入力の上、お申込ください。

<< 申込手続の流れ >>



※WEBからセミナー予約申込をいただいた場合は、「申込受付メール」に正式手続用URLを記載しますので、4週間前までに参加者の登録をお願いします。
 予約枠を超える人数になった場合は、空席確認が必要となりますので、予約枠人数分は専用URLから、増えた人数分については別途申込手続をお願いします。
 ※インターネットでのお申込ができない場合は、FAXでも受け付けております。必要事項を記入の上、FAXにてお送りください。
 ※キャンセル料につきましては、ホームページにてご確認ください。
 ※同業の方のご参加、プログラムの転用はご遠慮ください。
 ※ご不明な点がございましたら、ホームページのQ&Aを参照いただくか、電話にてお問合せください。