

# 発注単価引き下げの 具体的テクニックと 値下げ交渉の進め方

日時 2022年9月2日(金) 10:00~17:00  
(9:30 受付開始)

※昼食のご用意がございませんので、ご準備いただくか休憩時間内に外食いただきますようお願い申し上げます。(休憩時間の会場内飲食は可能)

会場 日刊工業新聞社 名古屋支社 セミナールーム 名古屋市東区泉2-21-28

受講料 44,000円(資料含む、消費税込)  
\*同時複数人数のお申し込みは2人目から39,600円

※追加申込の際は備考欄に「複数割引適用希望」とご記載ください。  
(記載が無い場合は通常料金のご請求となる場合がございます。予めご了承ください)  
※日本金型工業会、中部プラスチック連合会の正会員の方は15%割引とさせていただきます。但し割引対象が重なる場合は、どちらか一つの割引を適用させていただきます。

## 日刊工業新聞社 名古屋支社 会場案内図



## セミナー申込を検討中の皆さまへ

新型コロナウイルス感染症に伴うセミナー開催及び対応について、弊社WEBサイトにてご確認ください。

<https://corp.nikkan.co.jp/seminars/view/3693>

## 受講にあたり

開催決定後、受講票並び請求書をご郵送いたします。  
申込者が最少催行人数に達していない講座の場合、開催を見送りとさせていただきます。(担当者より一週間前を目途にご連絡致します。)

## お申し込み方法

ホームページ (<https://corp.nikkan.co.jp/seminars/search>) または、下記申込書をご記入のうえFAXにてお申し込みください。

## 受講料

セミナー開催日1週間前までに銀行振込にてお支払いください。  
振込手数料は貴社でご負担願います。

## キャンセルポリシー

開催日1週間前までの受付とさせていただきます。1週間前までにご連絡がない場合はご欠席の方もキャンセル料として受講料全額を頂きます。

## 申込・問合せ

日刊工業新聞社 名古屋支社 イベントG  
TEL 052 (931) 6158 (直通) FAX 052 (931) 6159

## 受講申込書

### 9/2 発注単価引き下げ

お申し込みは

<https://corp.nikkan.co.jp/seminars/search>

会社名	フリガナ	業種	
氏名	フリガナ	TEL	
	部署・役職	FAX	
所在地	〒	E-mail	※今後、E-mailによるご案内を希望しない方は <input type="checkbox"/>
備考			<input type="checkbox"/> 日本金型工業会正会員 <input type="checkbox"/> 中部プラスチック連合会正会員

## 個人情報の取り扱いについて

ご登録いただいた情報は日刊工業新聞社が細心の注意を払い、展示会・セミナー・サービス等、各種ご案内を送らせていただくことを目的に利用させていただきます。

なお、メールの宛先変更・配信停止をご希望の際は右記までご連絡ください。【連絡先】日刊工業新聞社 dbopr03@nikkan.tech

郵送による宛先変更・発送停止をご希望の際は、本紙を封入していた封筒のダイレクトメールの調査欄をご記入の上、本ページ中央部右下に記載の[申込・問合せ]連絡先へFAXにてご連絡ください。

No.227553

# 開催主旨

## ◇企業物価指数が大幅にアップしている中、調達価格の上昇をどう吸収するか？

一方独禁法や下請法による「買ったときの禁止」を踏まえてどのようにコストダウン活動を継続させていくのか、購買部門としては悩ましい問題が山積しております。

## ◇本セミナーでは、棋界の第一線講師が「仕入れ価格の引き下げ」を実現するために、「資材・調達部門がいかに対応すべきか」を中心に豊富な事例を交えわかりやすく解説いたします。

◇又、少人数によるグループ討議を通じて事例研究も行います。

—— 関係者多数のご参加をお勧めし、ご案内申し上げます。 ——

## 講師

野本経営研究所・代表 中小企業診断士・資材管理士 **野本 満雄 氏**

**【略歴】** 元(株)東芝 柳町・富士工場資材部部長。永年、資材・外注管理業務にたずさわった実務経験豊かな購買分野の第一人者。1998年春、(有)野本経営研究所を設立。現在は、コンサルティング、セミナー講師などで活躍中。著書に「購買担当者の実務ーコストダウンのための購買業務マニュアル」(日本資材管理協会)があり、業界の注目を集めている。

## プログラム

### 1. 購買部門の役割と責務

- 1) 契約事務手続き部門から利益造出部門へ
- 2) 売りの利益に対する買いの利益とは
- 3) 購買業務とコンプライアンス対応

### 2. 発注単価の引き下げの着眼点と具体的方法

- 1) 発注単価引き下げの仕組みづくり
  - ① 購入価格の大半は自社スペックで決まる
  - ② 開発購買4つのキーワード
  - ③ 決め手はVA/VE活動の推進

#### 2) 発注先の選定と集約化

- ① よい取引先の条件とは
- ② 取引先の評価と格付け評価表
- ③ 危ない会社を見つける方法
- ④ 取引先集約化の考え方
- ⑤ 取引を中止するときの注意点
- ⑥ 取引先の組織化と表彰制度

#### 3) 購買・外注価格の決め方

- ① 適正価格の考え方と購入価格の構成
- ② 見積価格をチェックする6つの方法
- ③ 見積合わせを成功させるポイント

#### 4) 発注テクニックによるコストダウン活動

- ① 1社発注か2社以上への分割発注か
- ② 集中購買、共同購買の考え方
- ③ まとめ発注と必要量のみ発注のメリット・デメリット
- ④ 中間商社の排除か利用か
- ⑤ 国際調達の拡大
- ⑥ インターネット調達の実際と注意点
- ⑦ 納入ルート・荷姿について
- ⑧ その他

### 3. 値下げ交渉の具体的進め方

#### 1) 折衝技術のレベルアップ

- ① バイヤーから見た折衝の必要性
- ② 値下げ交渉に臨む10の心得

#### 2) 値下げ交渉を有利に展開するための準備

- ① 目標の設定とアプローチ方法への配慮
- ② 上長への事前相談とタイミング
- ③ 折衝相手の妥当性の判断

#### 3) 本格的ネゴシエーション段階における戦略・戦術

- ① 値下げ要求の具体的方法と注意点
- ② 折衝場所への配慮
- ③ 大切な、質問の活用と相手の質問に答えるときの注意点
- ④ その他

### 4. 値上げ要請への対応策

- 1) ステップ別対応策
- 2) 吸収策は取引先の専門知識も活用する

### 5. こんなときどうする

- 1) 商社・特約店を經由して調達するとき
- 2) 独占的品物を買うとき
- 3) 営業部門から互恵購買を要請されたとき
- 4) 不良や納期遅れが多い取引先への対応策
- 5) 営業マンの態度が悪いとき
- 6) その他

### 6. 質疑とまとめ