

## 対面+オンラインセミナー開催

サプライヤー&自社の利益の同時協創を基本にした新しい取り組み

# 調達バイヤーのための 永続的コストダウンの 具体策と手順

すぐに使える  
開発購買関連資料  
フォーマット等の  
電子データを  
ご提供!

【講師】八木 君敏 氏 (調達革新研究所 代表/一般社団法人 日本資材管理協会 主任研究員)

日 時

11月26日(木) 10:00 ~ 16:30

会 場

御茶ノ水 連合会館  
2階 205 会議室

コロナ対応としてセミナーをオンラインでも参加できます。

ツールは、ZOOM (<https://zoom.us/>) を利用します (詳細はメールにてご案内)。

永続的にコストダウンし続けるには、従来の駆引き重視の「値下げ交渉」では不可能です。開発設計部門と連携してサプライヤーと協創できる関係を造りあげることが必要です。永続的なコストダウンを実現するための条件は3つあります。まずは、確実にコストダウンできるエンジンが必要です。2つめはサプライヤーとパートナーシップの信頼関係です。そしてコストダウンを続ける中期購買戦略です。「知っている」から、「必ずできる」にするための①手順、②ドキュメント、③具体的な事例を解りやすく紹介して、納得していただくために演習を行います。講義中、開発購買関連の電子データを配布、その活用法について解説します。本セミナー受講の際はノートパソコンをご持参ください。



### 1. 利益創造部門としての購買活動

- (1) 購買のミッションとは何か  
サプライヤの知恵を活用し利益を両立させる
- (2) サプライヤーの営業ミッションとは何か
- (3) コストダウンの視点からのサプライヤー連携

### 2. コストダウンのエンジンとは

競争環境構築と設計改良アイデアの合成力

- (1) 競合の創造・維持のやり方
- (2) 戦略の策定と徹底のやり方
- (3) コストドライバー分析のやり方
- (4) バリューマネジメントのやり方
- (5) 【演習】資料フォーマット説明

### 3. 永続的にコストダウンし続ける仕組み

- (1) 開発購買の取り組み
- (2) 中期原価目標達成への道筋の立て方
- (3) 永続的コストダウン達成のための設計部門・  
サプライヤーとの協働の仕組み作り  
関係者と協働し、会社を動かし、世の中を動かす

(4) 具体例の討議

### 4. サプライヤーとのパートナーシップ

サプライヤから利益を得る。サプライヤも利益を得る

- (1) 真のパートナーシップのあり方
- (2) 「技談」によるサプライヤーとの協働
- (3) サプライヤー評価・格付けと戦略的再編成  
調達先の活性化・入れ替え・最適化
- (4) Win-Win パートナーシップの構築

### 5. 人材育成

- (1) 開発購買の人材育成カリキュラム
- (2) 調達品群別の購買戦略会議
- (3) コストダウン・プロジェクト活動

サブテキストとして、単行本『技談・開発購買の原点』(八木君敏著・日本資材管理協会刊)を呈呈します。



一般社団法人 日本資材管理協会

〒101-0032 東京都千代田区岩本町 1-8-15 岩本町喜多ビル 6F  
TEL 03-5687-3477 FAX 03-5687-3660

URL : <http://www.jmma.gr.jp>  
E-Mail : [info\\_jmma@jmma.gr.jp](mailto:info_jmma@jmma.gr.jp)