

作る・鍛える・活用するの3ステップでデータが活きる

コストテーブル 作成・活用セミナー

開催日時	2026年 6月23日(火)	オンライン	各回とも 10:00~16:30
	2026年 11月12日(木)	オンライン	
	2027年 3月 9日(火)	オンライン	

対象	・購買・調達部門のマネジャー、担当者の方	・コストに関するデータを調達活動に活かしたいとお考えの方
----	----------------------	------------------------------

講師	牧野 直哉 氏 未来調達研究所(株) 取締役	参加料(税込)	法人会員：60,500円/1名 会員外：71,500円/1名	※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。 ※法人会員ご入会の有無につきましては以下URLにてご確認ください。 https://www.jma.or.jp/membership/ ※お申込みページ内参加申込規定を確認/同意のうえお申込みください。
----	---------------------------	---------	-----------------------------------	---

ねらい

コストテーブルは、価格交渉において論理的な根拠となるバイヤーの大きな武器です。ところが、必要性和有用性は理解しているものの「**継続的な更新**」がネックとなっており、うまく機能していない、と課題をお持ちの方も多いため。そこで、**実務の中でコストテーブルを多く登場させ、活用場面を増やしつつ更新作業を進めることができる実践的な手法**をご紹介します。

本セミナーでは、技術的知識は使いません。見積書など手元にあるデータを活用して、使えるコストテーブルを作成していきます。また、**発注戦略やサプライヤー戦略、調達戦略**に活用する方法も解説しますので継続的な取組みがしやすいのも、本プログラムの大きな特長です。

本セミナーにおけるコストテーブルの定義

購入対象の原価構成要素から、購入価格に影響を与える要素を見つけ、購入対象の見積、価格の査定による妥当性確認と交渉のみならず、調達・購買業務全般に活用するツール

参加者の声

- ・講師の実体験からくる説得力があった。目的や活用方法などよく練られた内容で、改めて勉強になりました。
- ・コストテーブルの具体的な使い方の例示があり、使える場面を想像しながら聞けました。すぐにコストテーブルを作り使っていきたいです。
- ・交渉の仕方、言い方に関してのアドバイスがあったのが大変助かりました。
- ・コストテーブルの作り方、またそのキーファクタの見極め方を具体的に説明いただけました。
- ・講師の話し方が的確で無駄がなく、内容もすぐ使えるもので非常に分かりやすかった。

■ プログラム 10:30~16:30 [昼食] 12:00~13:00

<p>1 コストテーブルを作成する方法 考える前にまず作成し、疑問点、問題点、課題を洗い出します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・原価構成要素とキーファクター ・コストテーブルに対する誤解 ~欠点を理解しよう ・コストのセオリーをザッと復習する ~コスト情報源 ・価格を決定する「キーファクター」を見極める ・価格に影響する「サブキーファクター」を盛り込む ・数量背景によって「変動するコスト」をつかむ <p>2 コストテーブルを鍛える方法 実務で使いながら鍛える=実態へと近づけていきます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コストテーブルの矛盾点を探し、矛盾の解消から学ぶ ・鍛えるのに必要な表計算ソフト操作法 ・自分で見積書を作成する方法 ・購入価格に影響する本当の「キーファクター」を見極める ~重回帰分析の活用 ・分析結果活用法 ・コストのばらつきが意味する本質をつかむ <p>3 コストテーブルを活用する方法 購入価格の妥当性以外に活用する方法を学びます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・競合環境整備へ活用する ・コストテーブルを使ってサプライヤーマップを作成し、最適発注先を選定する 	<ul style="list-style-type: none"> ・サプライヤーマップをつくる ・サプライヤーの特徴をコストテーブルから読み取る ・コスト削減活動への展開方法 ・調達・購買部門に必要な競合分析 ・妥当性のあるコストをベースにチャレンジングな「指し値」 <p>4 コストテーブルを交渉に活用する方法 交渉に活用して数値の信憑性を高める方法を学びます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・交渉に活用して数値の信憑性を高める方法 ・コストテーブルを交渉で「語る」方法 ・バイヤーに有利な「抜粋」 ・「安くして」ではない迫り方 ・根拠を明確に主張できるコストテーブルに必要なデータ ・サプライヤーとのコミュニケーションからデータを収集する方法 ・コストテーブルを元に交渉戦略を作成する ・戦略とはなにか ~調達・購買部門における戦略概念図 <p>5 コストテーブルを活用したバイヤーのスキルアップ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コストテーブルによって変革する調達・購買 ・急ぎの見積りでサプライヤーに武器を与えない ・サプライヤー戦略へコストテーブルを活用 ・コストテーブルを利用した調達・購買戦略の立案 ・製造業の競争力 ・戦略的関係構築実践法 ~サプライヤーとの関係性の決定
--	--

*プログラム変更される場合があります。あらかじめご了承ください。