

# コスト削減の考え方と進め方 基礎セミナー

～さらなるインフレ基調に備える～

**開催日時** 2026年 6月 4日(木) **オンライン**  
 2026年 10月 9日(金) **オンライン**  
 2027年 2月 8日(月) **東京会場** 各回とも 13:00～16:30

**対象** ・コスト削減の考え方と進め方に関心のある、調達購買の担当者  
 ・コスト削減活動を担う、調達購買の担当者

**講師** 坂田 直樹 氏 **参加料(税込)** 法人会員：38,500円/1名  
 パーソル株式会社 取締役 会員外：45,100円/1名  
※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。  
 ※昼食の提供はございません。(各自でご用意ください)  
 ※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/>  
 ※お申し込みページ内参加申込規定を確認/同意のうえお申し込みください。

## 本セミナーのねらい

調達購買の現場は、今まさに大きな転換期を迎えています。デフレ脱却の政府方針と人手不足が重なった人件費の上昇、円安により輸入に頼る原材料は軒並み高騰、取適法など法規制の強化。全てがコスト削減にとって逆風です。さらに、増加する中小・零細企業の廃業や倒産が、発注先の消滅という危機を招いています。

この厳しい時をチャンスと捉え、旧来からのコスト削減を脱却し、安定調達と利益確保の両立を目指した、コスト削減の考え方と進め方を習得しましょう。本セミナーでは、サプライヤーと品目の特性に応じた共創型のアプローチを紹介します。

### 品目別のコスト削減アプローチ

	開発・設計		資材・調達・購買				製造・生産	
	100%コスト削減	50%コスト削減	買入条件改善	調達コスト削減	買入条件改善	生産効率改善	生産コスト削減	生産効率改善
原材料			●	●	●			
購入部品	●	●				●		
委託加工		●					●	●
サービス購買	●		●	●	●	●		
間接材			●	●	●	●		

## 本セミナーのポイント

- サプライヤーとバイヤーが共通して使えるコスト削減の手法15選と調達品目別の展開事例を通じて、コスト削減の考え方と進め方を体系的に学べるセミナーです。
- 短時間で成果を出すための、コスト削減に特化した生成AIの活用術もご紹介します。
- 100社を超えるクライアント先を支援してきた、27年のキャリアを持つ調達・購買コンサルタントが、現場横断で英知を結集するノウハウを徹底解説いたします。

## 参加者の声

- 取引先とのコミュニケーションの取り方、根本の考え方について学ぶべき点があった【エネルギー】
- 社内でマニュアル化されていないノウハウなどを知ることができて、大変勉強になりました【電気機器製造】
- 普段、無意識に行っている業務を体系的に説明いただくことで、深く理解することができました【電気機器製造】
- コスト削減は契約、購入金額削減を主眼としていましたが、時間の削減も評価になる事を学ぶことができました【運輸業】
- 概念や考え方だけでなく、実際の業務においてどのように活動していけばよいかもご教示いただけたので、今後の仕事に活かせる内容だったと感じました【機械製造業】
- コスト削減の体系化の理論をもとに、交渉につながるアイデアを頂けた【医薬品製造】

## ■ プログラム 13:00～16:30

### 1 コスト削減の基本

- ① コストを定義する3つの視点：会計、経済学、財務
- ② 交渉は最後の手段！ コスト削減の優先順位

### 2 値下げ余地の生み出し方

- ① サプライヤーの特徴の見極め
- ② 品目特性別の攻略方法
- ③ 取り組み対象を広げる方法

### 3 コスト削減の体系化

- ① 現場横断でコスト削減を進めるポイント
- ② 部門別のコスト削減手法15選  
(開発設計4、調達購買8、製造3)

### 4 品目別のコスト削減アプローチ

- ① 原材料
- ② 購入部品
- ③ 委託加工品
- ④ サービス購買

※プログラム内容は変更される場合があります。あらかじめご了承ください。