

# 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 **2025年 6月 5日(木)** **オンライン**  
**2025年 10月 8日(水)** **オンライン**  
**2026年 2月 12日(木)** **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**  
 パーソル株式会社 取締役

参加料(税込) 法人会員：33,000円/1名  
 会 員 外：39,600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

デフレ経済からの脱却を掲げる政府方針と人手不足が重なり、人件費の上昇は今後も続く予測されています。一方では、中小サプライヤーの廃業や倒産が高い水準で推移しており、多くの調達購買担当者が、今までのコスト削減の方法に限界を感じ、苦慮しています。

この厳しい時をチャンスと捉え、一部の企業が実践している「サプライヤー企業への貢献」を通じて、コスト削減の考え方と進め方を刷新し、ブレイクスルーを実現しましょう。

本セミナーでは、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を、調達品目別に展開する方法を解説します。

## 品目別のコスト削減アプローチ

	開発・設計	調達・購買	製造・生産
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

- ・インフレ基調への対応策として、調達担当者が知っておくべき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。
- ・100社を超えるクライアント先を支援してきた、26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。
- ・実務担当者の不安や疑問点を解消し、セミナーで得た知識を自社の業務に取り込めるよう、意見交換の場を設けています。積極的に講師にご質問ください。

## 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、財務、経済学
- 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業務コストの低減
- ④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開発設計が起点となるコスト削減手法
- ③調達購買が担うコスト削減
- ④生産・製造が主導する方法

### 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仕入商品
- ⑤間接材

※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。

