

外注価格査定テーブルの 作り方と活用セミナー

～ 原価の中身を知り適正価格での交渉ツールを作成する ～

開催日時	2024年 5月24日(金) 2024年 9月10日(火)	オンライン 東京会場	各回とも 10:00～17:00
対 象	<ul style="list-style-type: none"> ・購買・調達部門のマネジャー、担当者の方 ・関連部門にて、購買・調達業務に携わっている方 		
講 師	大塚 泰雄 氏 JMA専任講師 (株)MEマネジメントサービス 常務取締役		
参加料(税込)	法人会員：55,000円/1名 会 員 外：66,000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

近年、顧客ニーズが多様化し、顧客満足を得るための製品を造るには多くの技術が必要とされます。当然、自社の技術や設備だけでは賄うことはできず、外注との協業なくして製品を造ることは不可能になっています。そこで、購買・調達部門においては、外注の見積書に対し妥当性を判断することが求められ、そのためには外注の見積りに対する適正な基準が必要になります。また、この基準は、発注する側、提供する側にとっても納得のいくものでなくてはなりません。

本セミナーでは、原価の中身を理解し、外注の見積りに対する適正な判断が可能な“実践的な外注価格査定テーブルの作成方法”と外注との価格交渉に必要な“外注価格の低減策”について学んでいただきます。

本セミナーのポイント

- ・査定テーブル作成のベースとなる原価見積の基礎を学びます。
- ・適正な精度の高い査定テーブル作成の具体的なステップを学びます。
- ・査定テーブルを活用した実践的な購入価格の低減策を学びます。

■ プログラム

10:00～17:00 [昼食] 12:00～13:00

1 外注価格低減は原価の中身を知ることから

ー見積原価計算のしくみを理解するー

- (1) 原価見積はどのようにやるか
- (2) 材料費はどのように見積もるか
- (3) 加工費はどのように見積もるか

演習問題 材料費を見積もってみる

2 外注価格の低減余地

ーレベルが低ければコストダウン余地は大きいー

- (1) 購入価格の低減余地を数値化
- (2) 相場材料の場合のコストダウン余地
- (3) 外注品の場合のコストダウン余地

演習問題 購入価格の低減余地

3 精度の高い査定テーブル作成のステップ

ー最適算式を作成し、実務活用レベルへの展開ー

Step1 使用頻度の多いタイプより作成する

Step2 査定テーブルを作るグルーピング分析

Step3 コストを左右する要因を製品図面より分析

Step4 変動要因のデータ収集

Step5 主変動要因で行う回帰分析

Step6 算式の精度アップの進め方

Step7 実務に即した査定テーブルのレベル決定

4 外注価格査定テーブルの作り方と活用

ー成果を刈り取るコストダウンの実践ー

- (1) Excelを活用した査定テーブルとその活用例
- (2) 社内・外注の判定と外注評価の考え方
- (3) 購買・調達部門の業績管理と査定テーブルの活用

5 購入価格の低減策

ー大きな手からコストダウンを実行するー

- (1) どのような購入価格の低減策があるか
- (2) 管理購買による購入コストダウン
- (3) サプライヤーに改善提案を求めるには

演習問題 購入価格低減策

※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。

