

# 取引適正化時代の調達実務

～コスト・プライステーブルと演習で学ぶ

“説明できる価格”～

日時 2026年8月5日(水) 10:00～17:00 (9:30 受付開始)

会場 日刊工業新聞社 名古屋支社 セミナールーム / オンライン(ZOOM)

講師 西水 晃氏  
モノづくり工場経営研究所

受講料 46,200円(資料含む、消費税込)

## 受講効果

- 調達価格の妥当性を“見える化”し、根拠ある価格判断を行う手法が得られます。
- コスト・プライステーブルを活用し、「説明できる価格」を実現する力が身につきます。
- 問題解決型・課題達成型アプローチによる、調達コスト改善の具体手法が学べます。
- サプライヤーとの関係を強化し、双方の事業成長につながる調達戦略が理解できます。

## プログラム

### 1. 資材調達部門・担当者の役割

- 1-1 資材調達部門の重要性
- 1-2 資材調達担当者に求められる役割
- 1-3 資材調達業務の実態と課題
- 1-4 これからの調達に求められる視点
  - (1)脱・KKDDO
  - (2)協業育成調達
  - (3)PDCA科学的業務推進

### 2. コスト・プライステーブルの有用性

- 2-1 コスト・プライステーブルとは
- 2-2 コスト・プライステーブルの種類
- 2-3 コスト・プライステーブルの有用性

### 3. 問題解決型コスト・プライステーブルの作り方と活用法

- 3-1 問題解決型取り組みの特徴
- 3-2 問題解決型コストテーブルの作り方
- 3-3 問題解決型コストテーブルの活用法  
【演習】コスト・シミュレーション
- 3-4 問題解決型プライステーブルの作り方
- 3-5 問題解決型プライステーブルの活用法  
【演習】プライス・シミュレーション

### 4. 課題達成型コスト・プライステーブルの作り方と活用法

- 4-1 課題達成型取り組みの特徴
- 4-2 課題達成型コストテーブルの作り方
- 4-3 課題達成型コストテーブルの活用法  
【演習】コスト・シミュレーション
- 4-4 課題達成型プライステーブルの作り方
- 4-5 課題達成型プライステーブルの活用法  
【演習】プライス・シミュレーション

### 5. 調達コスト改善および調達プライス改善の観点・視点

- 5-1 調達元の観点・視点
  - (1)製品設計部門の取り組み
  - (2)生産計画・調達部門の取り組み
- 5-2 調達先の観点・視点
  - (1)受注部門の取り組み
  - (2)現場部門の取り組み
- 5-3 調達先からの労務費アップの要求に対する「納得感のある査定」
- 5-4 自社製品の販売価格への転嫁と社内改善による吸収

### 6. Q&A・質疑応答

## 受講にあたり

開催決定後、受講票並びに請求書をメールで送付いたします。  
※必ずメールアドレスをご記入いただきますようお願い申し上げます。  
申込者が最少催行人数に達していない講座の場合、開催を見送りとさせて頂く場合がございます。(担当者より一週間前を目途にご連絡致します。)

## お申し込み方法

ホームページ (<https://corp.nikkan.co.jp/seminars/search>) または、別紙申込書をご記入のうえFAXにてお申し込みください。

## 受講料

セミナー開催日までに銀行振込にてお支払いください。  
振込手数料は貴社でご負担願います。

## キャンセルポリシー

開催日1週間前までの受付とさせていただきます。1週間前までにご連絡がない場合はご欠席の方もキャンセル料として受講料全額を頂きます。

