

購買業務のプラットフォーム

開発購買実行レベル評価



The image shows a screenshot of a detailed data table, likely a procurement execution level evaluation matrix. The table has multiple columns and rows, with some cells containing text and others containing numerical values. The text is small and difficult to read, but the structure suggests a comprehensive data set used for evaluation purposes.



一般社団法人 日本資材管理協会

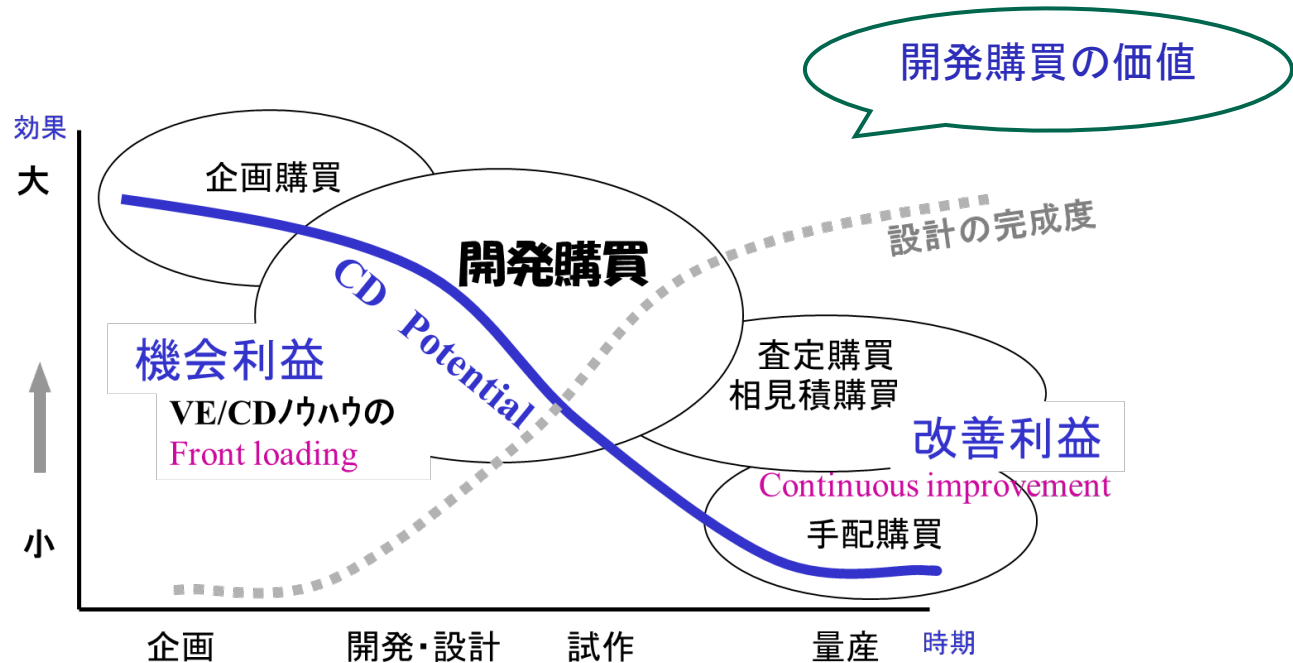
URL : <http://www.jmma.gr.jp>

E-MAIL : info_jmma@jmma.gr.jp



企業利益・合理化のポテンシャル

企業の利益を増大するには・・・
開発設計との連携 サプライヤ協創が重要



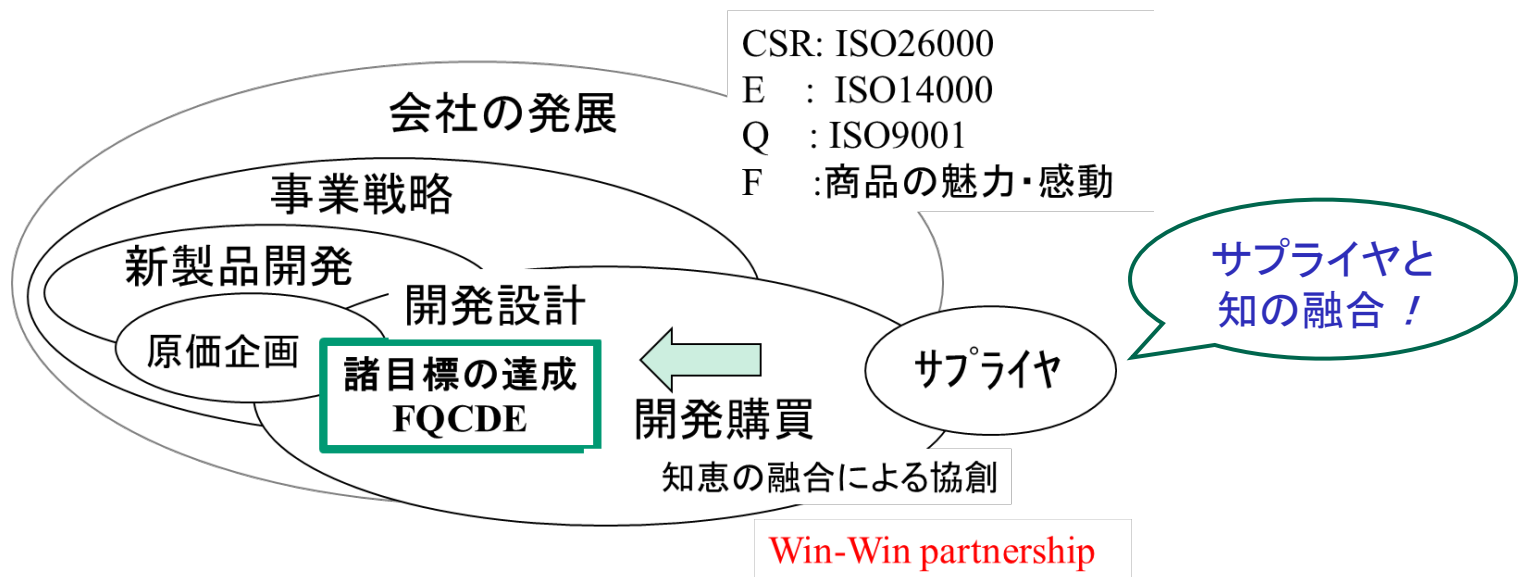


開発購買の 目的と目標

redefinition

事業戦略 新製品開発 諸目標の達成

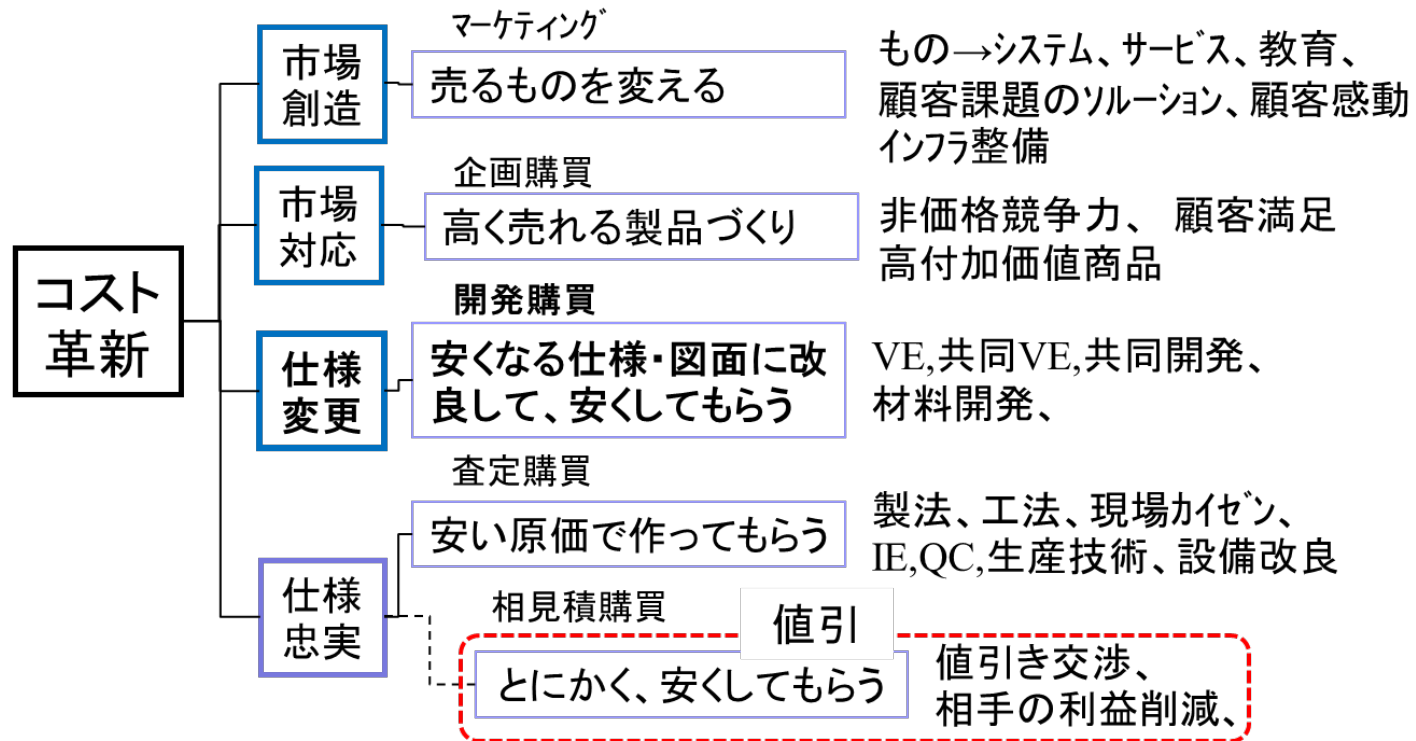
項目	内容	担当者	完了日
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50





製品の設計仕様変更してでも 利益を

Essential abilities





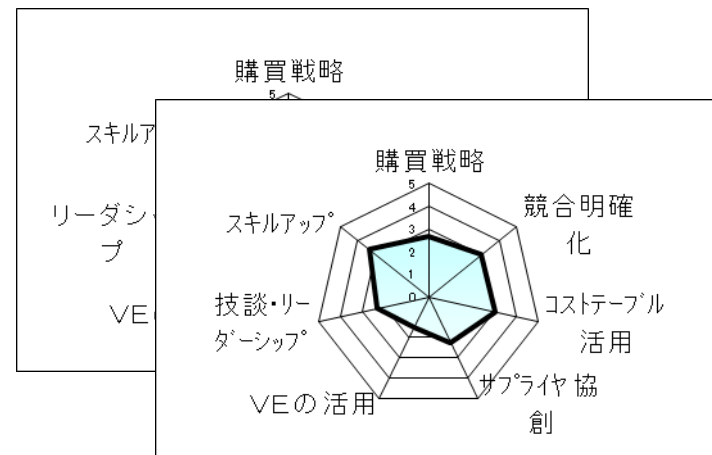
開発購買実行レベル評価 視点

capability

開発時点だから できる
 購買だから できる
 開発設計との連携 サプライヤとの協創

1. 購買戦略
2. 競合明確化
3. コストテーブル活用
4. サプライヤ協創
5. VEの活用
6. 技談・リーダーシップ
7. スキルアップ

設定例で
 変更容易です





どの視点を重視すべきか？ 配点

evaluation concept

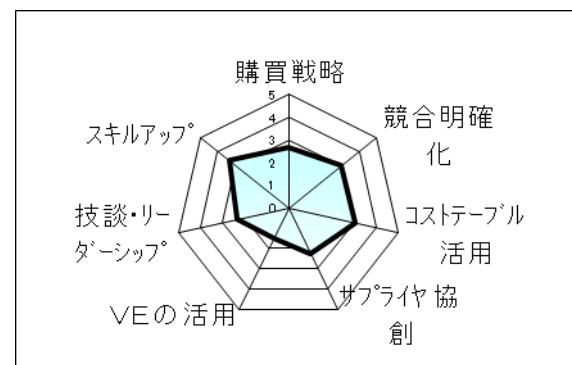
何が重点かを提示し、
評価結果の特徴 強み・弱み
見える化も あると理解しやすい



配点例A 配点例B

購買戦略	15	10
競合明確化	20	30
コストテーブル活用	20	10
サプライヤ協創	20	20
VEの活用	5	10
技談・リーダーシップ	10	10
スキルアップ	10	10
$\Sigma =$	100	100

評価結果の見える化 例



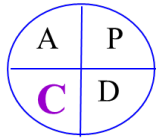
* 評価軸ごとの配点は簡単に変わられます。



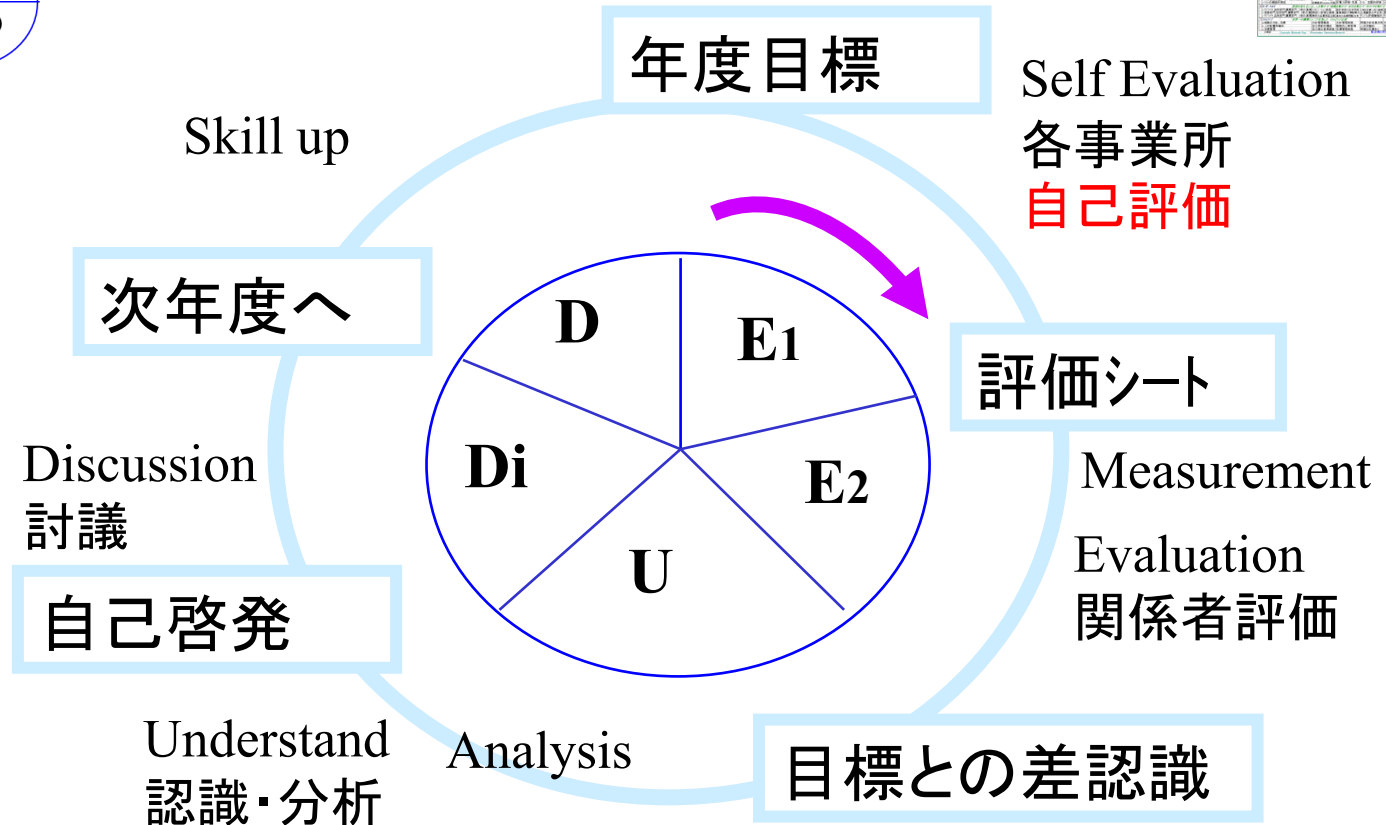
開発購買実行レベル評価 進め方

procedure

管理の基本 (W.E. Deming)



A small screenshot of a spreadsheet or data table, likely representing evaluation data.





開発購買実行レベル評価の構成

architecture

事業所・ID

見える化
(強み弱み)

開発購買実行レベル 評価表		2022/1/15	10421	Solution Provider						
部門名 概要		C	注意事項							
改善提案 更に良くするには		評価点数 52	*項目評価に5点満点で評価記入 フォーマットは変更しないで下さい。							
更に 戦略的に改革するにば!										
5段階評価の判断基準										
評価項目	5	4	3	2	1	項目 評価	合計 数	配 点		
1 購買戦略	調達戦略企画なければ 開発購買のテーマに寄けない	戦略を進捗展開	戦略展開実施	戦略が明確	部分的に策定	なし	4	8	5	
a 購入区分別調達戦略の企画展開							4	8	5	
b 主要部材の中期コスト目標設定実現	目標達成の展開	目標達成アプローチ	中期目標あり	部分的に設定	なし	2	2	2	2	
c 購入区分別技術情報把握活用	理論値業界状況把握	業界状況把握	技術情報あり	部分的に把握	なし	2	2	2	2	
2 合明確化	競合させない、競合できない、は 購買の使命放棄	重点取引先競合撤消方針明確化	方針あり	競合の聖域あり	競合意思あり	3	9	12	15	
a 合購買の徹底 聖域排除			BMSの作成	競合の資料あり	なし	3	3	3	3	
b MSで明確化 見える化	BMSを設計と共有	BMSが充実	相当品指定	検討している	なし	3	3	3	3	
c 仕様・図面に競合ビルトイン	図面にビルトイン	一部2社品番指定				3	3	3	3	
3 コステープル活用	コストの目利き力が 設計を動かす、サプライヤを動かす	目標逆算VE7/A7/A7提案	PC5+分析 改良提案	アイデア試算分析	コスト算出	資料あり	4	12	15	
a 外注品の コステープル(原価積算型)						資料あり	4	12	15	
b 購入品の コステープル(回帰グラフ型)	DB定期更新改良	競合分析可能	目標提示	コスト判定	資料あり	2	2	2	2	
c 見積試算値実現の提案・現場指導	サプライヤ指導・協調	キナハト要請拡大	現場に入り込んでいる	一部分可能	指導力なし	4	4	4	4	
d 最新のテクノロジーを理解・活用	DB化し更新活用	組織的に整備	技術ロードマップあり	部分的に理解	活用力なし	2	2	2	2	
4 サプライヤ協創	購買部門への要求事項の強さを サプライヤが対応する	グローバルにDB共有	定期的に更新活用	自力で情報整理	商社に依頼が多い	担当個人ベース	1	9	2	15
a グローバルなベンジナルサプライヤ維持						弱まっている	2	2	2	
b 国際調達力	実務にビルトイン	材種別地域別推進	IPO拠点活用	規程あり、活用	なかなか進展せず	規程無し	3	3	3	
c サプライヤを 評価・格付け	活用連携充実	定期的に実施	折衝力研究・充実	全社的な取り組み	部分的に実施	なし	3	3	3	
d 調達戦略、サプライヤ集約・開拓	経営直結組織で実施						3	3	3	
5 VEの活用	Value Engineering 活用なくして開発購買なし	目標値を実現するVA提案力	1/100集の充実・改良	設計部門と連携	設計との協働可能	VA提案あるが	2	6	2	15
a 目標値を実現するVA提案力						VA提案力なし	2	6	2	
b Simulation解析の活用を連携・具体化	常時活用・連携	技術部門と連携	部分的に活用	利用した事がある	Simulation解析認識なし	1	1	1	1	
c 事前品質検証ポイント・具体化を指示	データベース化・充実	品質保証部門と連携	ポイント指示できる	過去の問題整理	品質企画不可	2	2	2	2	
d VEの継続的育成	折衝力研修・充実	折衝力研修・充実	VE 定期的研修	VA折衝研修規程有	動機付け困難	1	1	1	1	
6 技談・ラダーアップ	原価を変えるには、人を動かす・組織を動かす・世の中を動かす	3者の連携	3者を目標に向け連携	協働でBMS作成	バラバラ、責任転嫁	1	7	2	10	
a サプライヤ技術部門 購買部門 3者の連携						営業の情報 一部公開	4	4	4	
b 営業部門 技術部門 購買部門 3者の連携						営業の話し信用されず	4	4	4	
c サプライヤ品質部門 購買部門 3者の連携						品保保証しいのみ	2	2	2	
7 スキルアップ	世界一の購買エンジニア目指した スキルアップ	組織の方針、目標	方針管理徹底	方針	明確方針全員共有	構想方針あいまい	3	10	3	10
a 組織の方針、目標						組織硬直化	3	3	3	
b 人材配置再編成	自己革新的構成	戦略	人材流動的	見直しもあるが、	抽象的表現	目標あいまい	4	4	4	
c 目標管理	自己						4	4	4	
23項目	Copyright Kimitoshi Yagi : Procure	判定基準(1~5)	合計	51.6	合計点	51	26	100		

評価軸
評価項目

評価点

配点
(項目の重み)

合計点

判定基準(1~5)



開発購買実行レベル評価 記入要領

開発購買実行レベル 評価表		2022/1/15	10421	Solution Provider							
部門名		C	注意事項								
概要		評価点数	"項目評価"に5点満点で評価記入 フォーマットは変更しないで下さい。								
改善提案 更に良くするには		52	適用するには!								
事業所											
5段階評価の判断基準											
n	評価項目	5	4	3	2	1	項目評価	合計	特徴	配点	
1	購買戦略 a 購入区分別調達戦略の企画 b 主要部材の中期コスト目標 c 購入区分別技術情報把握	調達戦略企画 戦略に基かない	戦略が明確 中期目標あり 技術情報	4	2	2	4	8	3	15	
2	競合明確化 a 競合購買の徹底・聖域排除 b BMSで明確化 見える化 c 仕様・図面に競合セルト	競合購買の徹底 BMSが充実 図面にビルトイン	方針あり BMSの作 相当品指定	3	3	3	9	3	20		
3	コストテーブル活用 a 外注品の コストテーブル(原価積算型) b 購入品の コストテーブル(回帰グラフ型) c 見積試算値表現の提案・現場指導 d 最新のテクノロジーを理解・活用	コストの目利き力が 設計を動かす、サプライを動かす 目標逆算VEアワー提案 DB定期更新改良 サブライヤ指導・協調 DB化し更新活用	PCS+分析・改良提案 7イテア試算分析 競合分析可能 イキスペース申請拡大 組織的に整備	4	2	2	12	3	15		
4	サプライ協創 a グローバルなポテンシャルサプライヤ維持 b 国際調達力 c サプライヤを評価・格付け d 調達戦略、サプライヤ集約・開拓	購買部門への要求事項の強さを サプライヤが対応する グローバルにDB共有 定期的に更新活用 実用ビルトイン 定期的に実施 経営直結組織で実施	自力で情報整理 商社に依頼が多い IPO拠点活用 規程あり、活用 標準化し実施	1	2	3	9	2	15		
5	VEの活用 a 目標値を実現するVA提案力 b Simulation解析の活用を連携・具体化 c 事前品質検証ポイント・具体化を指示 d VEの継続的育成	Value Engineering 活用なくして開発購買なし ノウハウ集の充実・改良 常時活用・連携 データベース化・充実 スペシャリスト多数	設計部門と連携 技術部門と連携 品質保証部門と連携 折衝力研修・充実 VEr 定期的研修	設計との協議可能 部分的に活用 ポイント指示できる 過去の問題整理 VA折衝研修規程有	2	1	2	6	2	15	
6	技術・リーダーシップ a サプライヤ技術部門 購買部門 3者の連携 b 営業部門 技術部門 購買部門 3者の連携 c サプライヤ品保部門 購買部門 3者の連携	原価を変えるには、人を動かす・組織を動かす・会社を動かす コラボレーション実施 商談に密接な連携 事前の品質保証企画	設計部門 連携 3者を目指し連携 重要顧客の声反映 過去の品質問題	協働でBMS作成 営業の情報一部公開 営業の話信用されず 品保敵しいのみ	1	4	2	7	2	10	
7	スキルアップ a 組織の方針、目標 b 人材配置再編成 c 目標管理	世界一の購買エンジニア目指した スキルアップ 方針管理徹底 自己革新的構成 自己革新活発	いまい	3	3	4	10	3	10		
23項目								合計点	51	26	100

レーダーチャートにリンク

評価点数記入

評価判定基準

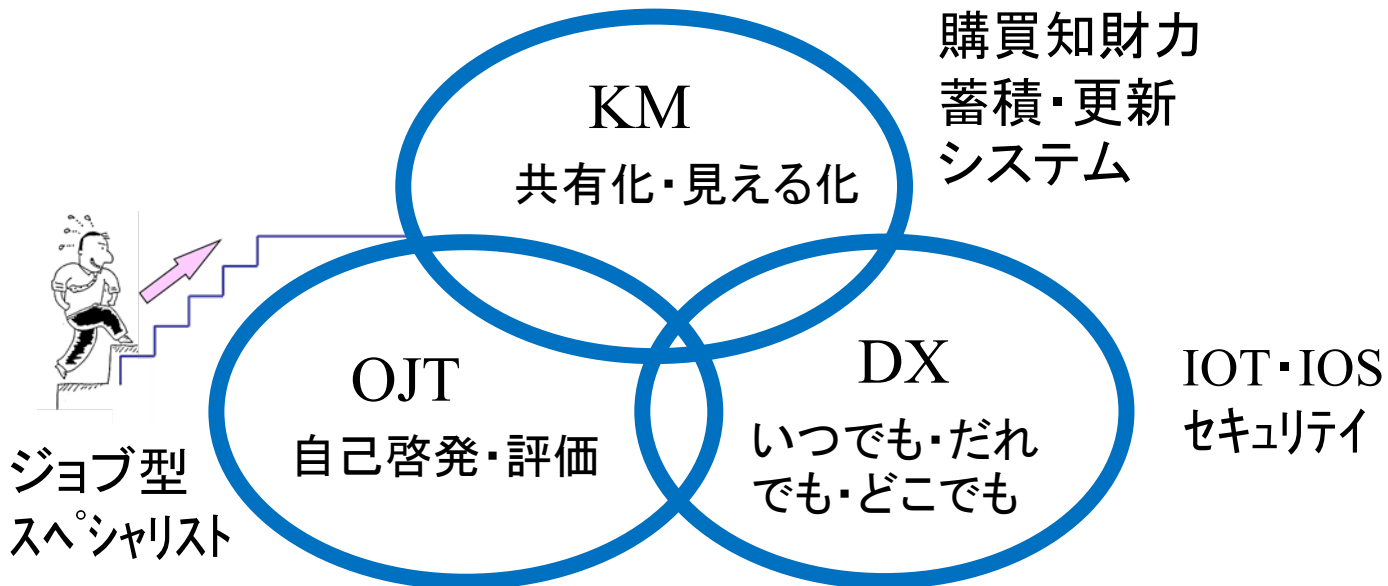
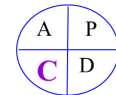


評価結果の討議・次年度へ

should be

情報を利益に変える
情報が無ければ 始まらない
共有化されなければ 活用進まない

管理の基本 (W.E. Deming)





組織 どうする、働き方 どうする？

capabilities

購買力アップ！ メンバーシップ型から ジョブ型スペシャリストへ 自己啓発 「私はこれができる！」 相乗効果も

開発購買実行レベル評価

開発購買実行レベル評価表 (2023/7/3) V&M 株式会社 (Solution Provider)

所属: 購買部 評価者: 購買部長 評価日: 2023/7/3

1 上段評価の前提条件

項目	内容	達成率	評価
1	1. 購買部組織体制	100%	10
2	2. 購買部業務内容	100%	10
3	3. 購買部人材育成	100%	10
4	4. 購買部業務改善	100%	10
5	5. 購買部業務効率化	100%	10
6	6. 購買部業務透明化	100%	10
7	7. 購買部業務標準化	100%	10
8	8. 購買部業務自動化	100%	10
9	9. 購買部業務最適化	100%	10
10	10. 購買部業務革新	100%	10
合計			100

開発購買実行レベル評価表 (2023/7/3) V&M 株式会社 (Solution Provider)

所属: 購買部 評価者: 購買部長 評価日: 2023/7/3

2 下段評価の前提条件

項目	内容	達成率	評価
1	1. 購買部業務内容	100%	10
2	2. 購買部業務効率化	100%	10
3	3. 購買部業務透明化	100%	10
4	4. 購買部業務標準化	100%	10
5	5. 購買部業務自動化	100%	10
6	6. 購買部業務最適化	100%	10
7	7. 購買部業務革新	100%	10
8	8. 購買部業務改善	100%	10
9	9. 購買部業務体制	100%	10
10	10. 購買部業務人材育成	100%	10
合計			100

開発購買実行レベル評価

共有化・見える化評価表

共有化・見える化評価表 (2023/7/3) V&M 株式会社 (Solution Provider)

所属: 購買部 評価者: 購買部長 評価日: 2023/7/3

1 上段評価の前提条件

項目	内容	達成率	評価
1	1. 共有化・見える化の推進	100%	10
2	2. 共有化・見える化の活用	100%	10
3	3. 共有化・見える化の改善	100%	10
4	4. 共有化・見える化の革新	100%	10
5	5. 共有化・見える化の体制	100%	10
6	6. 共有化・見える化の人材育成	100%	10
7	7. 共有化・見える化の業務改善	100%	10
8	8. 共有化・見える化の業務効率化	100%	10
9	9. 共有化・見える化の業務透明化	100%	10
10	10. 共有化・見える化の業務標準化	100%	10
11	11. 共有化・見える化の業務自動化	100%	10
12	12. 共有化・見える化の業務最適化	100%	10
13	13. 共有化・見える化の業務革新	100%	10
合計			100

購買知財力 共有化・見える化評価

購買エンジニア評価

購買エンジニア能力評価表 (2023/7/3) V&M 株式会社 (Solution Provider)

所属: 購買部 評価者: 購買部長 評価日: 2023/7/3

1 上段評価の前提条件

項目	内容	達成率	評価
1	1. 購買部業務内容	100%	10
2	2. 購買部業務効率化	100%	10
3	3. 購買部業務透明化	100%	10
4	4. 購買部業務標準化	100%	10
5	5. 購買部業務自動化	100%	10
6	6. 購買部業務最適化	100%	10
7	7. 購買部業務革新	100%	10
8	8. 購買部業務改善	100%	10
9	9. 購買部業務体制	100%	10
10	10. 購買部業務人材育成	100%	10
合計			100

購買エンジニア能力評価表 (2023/7/3) V&M 株式会社 (Solution Provider)

所属: 購買部 評価者: 購買部長 評価日: 2023/7/3

2 下段評価の前提条件

項目	内容	達成率	評価
1	1. 購買部業務内容	100%	10
2	2. 購買部業務効率化	100%	10
3	3. 購買部業務透明化	100%	10
4	4. 購買部業務標準化	100%	10
5	5. 購買部業務自動化	100%	10
6	6. 購買部業務最適化	100%	10
7	7. 購買部業務革新	100%	10
8	8. 購買部業務改善	100%	10
9	9. 購買部業務体制	100%	10
10	10. 購買部業務人材育成	100%	10
合計			100

購買エンジニア評価

購買部門評価

購買部門能力評価表 (2023/7/3) V&M 株式会社 (Solution Provider)

所属: 購買部 評価者: 購買部長 評価日: 2023/7/3

1 上段評価の前提条件

項目	内容	達成率	評価
1	1. 購買部業務内容	100%	10
2	2. 購買部業務効率化	100%	10
3	3. 購買部業務透明化	100%	10
4	4. 購買部業務標準化	100%	10
5	5. 購買部業務自動化	100%	10
6	6. 購買部業務最適化	100%	10
7	7. 購買部業務革新	100%	10
8	8. 購買部業務改善	100%	10
9	9. 購買部業務体制	100%	10
10	10. 購買部業務人材育成	100%	10
合計			100

購買部門能力評価表 (2023/7/3) V&M 株式会社 (Solution Provider)

所属: 購買部 評価者: 購買部長 評価日: 2023/7/3

2 下段評価の前提条件

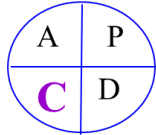
項目	内容	達成率	評価
1	1. 購買部業務内容	100%	10
2	2. 購買部業務効率化	100%	10
3	3. 購買部業務透明化	100%	10
4	4. 購買部業務標準化	100%	10
5	5. 購買部業務自動化	100%	10
6	6. 購買部業務最適化	100%	10
7	7. 購買部業務革新	100%	10
8	8. 購買部業務改善	100%	10
9	9. 購買部業務体制	100%	10
10	10. 購買部業務人材育成	100%	10
合計			100

購買部門評価



開発購買実行レベル評価 まとめ

管理の基本 (W.E. Deming)



会社の利益を確保・増大させるために
スペシャリストへの自己啓発・相乗効果も

1. あるべき姿を目指して 課題を明確にして、対策を立てる。
2. 評価は毎年・每期行う。
立派な評価表を作ることはない、簡素が良い
3. 購買エンジニア評価も行い、自己評価・管理を期待する。
Next 5, Next 10 達成を目指す組織力の管理に活かす。