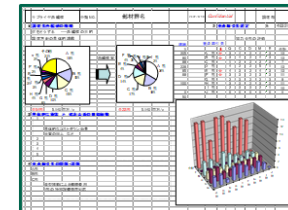


購買業務のプラットフォーム

サプライヤ再編成 シート



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



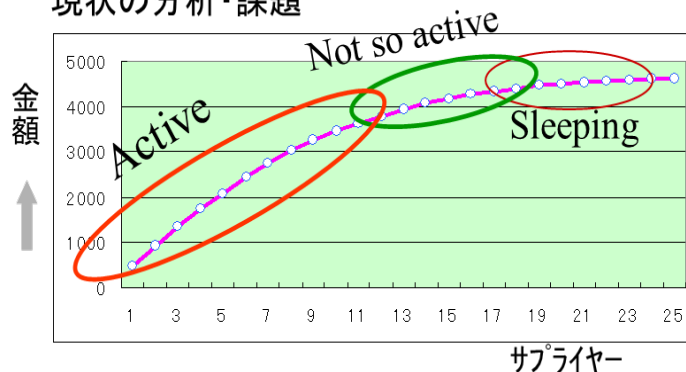
サプライヤの再編成 どうする？

現状のサプライヤで問題無いか？
再編成・再構築 必要か？

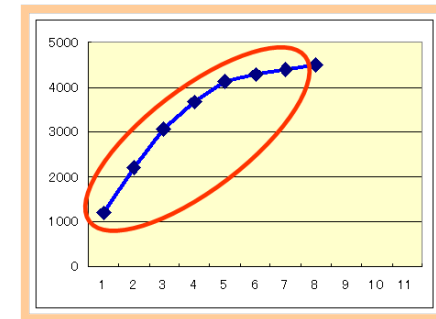
大幅なコストダウン可能か？
新規開拓必要か？

取引先数 削減か 拡大か？
もっと良く 育成か 転注か？

現状の分析・課題



削減 → **絶対数！**
再編成 → **企画策定**





サプライヤ再編成の見える化

Visual
control

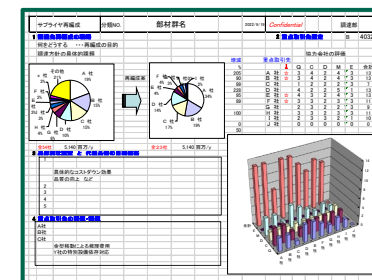
購買戦略実行のために どうする？

パートナーシップ連携
物量集中、事務効率化
グローバル対応、新商品開発
競合創造・明確化・維持

戦略部材・調達部材群別に
どのサプライヤと取り組むのか？

関係者によく理解してもらって、
購買戦略を実現する
サプライヤにも連携協創してもらおう

再編成
フォーマットで
見える化

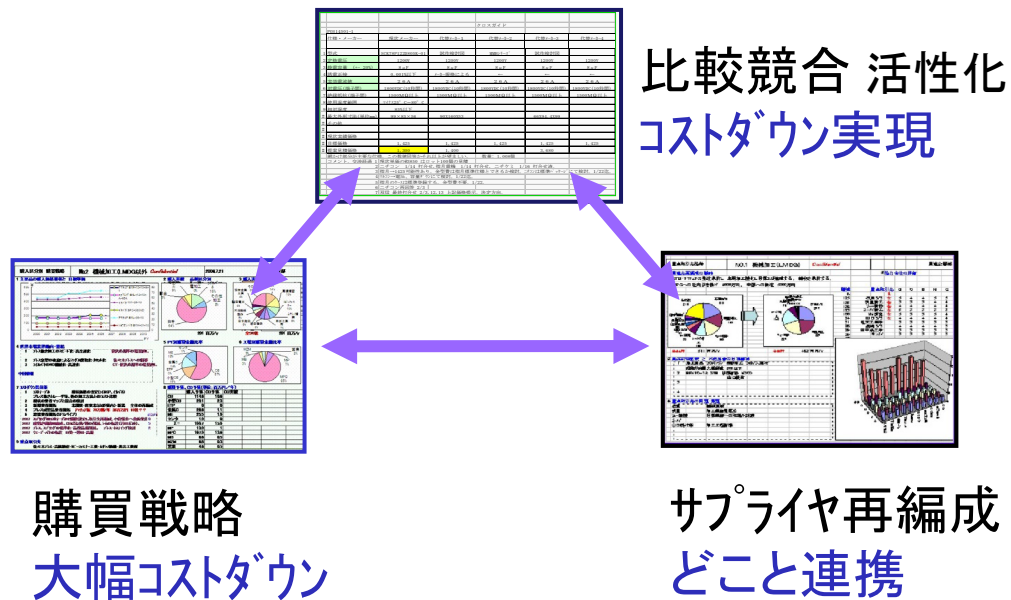


討議・決定・共有



サプライヤ再編成の 策定実現

実現は 2~3年 中期的な取り組みも必要
設計・購買・サプライ 連携取り組み





調達品群別 サプライヤ再編成シートの構成

architecture

① 調達品群名 分類NO.

② 重点取引先選定 評価・格付け

③ 取引先再編成の 戦略・目的

取引金額 増える会社 減る会社

④ 具体策 コストダウン目標額

⑤ 問題・課題など

3Dグラフ

サプライヤ再編成	分類NO.	部材群名	2022/9/19	Confidential	調達部																																																																													
1 調達先再編成の戦略		2 重点取引先選定		B 40321																																																																														
何をどうする...再編成の目的 調達方針の具体的な課題		協力会社の評価																																																																																
<p>再編成案</p> <p>取引金額 増える会社 減る会社</p>		<table border="1"> <thead> <tr> <th>重点取引先</th> <th>Q</th> <th>C</th> <th>D</th> <th>M</th> <th>E</th> <th>合計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>A社</td><td>3</td><td>4</td><td>2</td><td>4</td><td>3</td><td>16</td></tr> <tr><td>B社</td><td>3</td><td>4</td><td>2</td><td>4</td><td>3</td><td>16</td></tr> <tr><td>C社</td><td>1</td><td>2</td><td>2</td><td>2</td><td>2</td><td>9</td></tr> <tr><td>D社</td><td>4</td><td>2</td><td>2</td><td>5</td><td>3</td><td>16</td></tr> <tr><td>E社</td><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>4</td><td>3</td><td>16</td></tr> <tr><td>F社</td><td>3</td><td>3</td><td>2</td><td>3</td><td>3</td><td>14</td></tr> <tr><td>G社</td><td>2</td><td>3</td><td>2</td><td>2</td><td>3</td><td>12</td></tr> <tr><td>H社</td><td>3</td><td>3</td><td>2</td><td>3</td><td>3</td><td>14</td></tr> <tr><td>I社</td><td>2</td><td>3</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>11</td></tr> <tr><td>J社</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td></tr> </tbody> </table>		重点取引先	Q	C	D	M	E	合計	A社	3	4	2	4	3	16	B社	3	4	2	4	3	16	C社	1	2	2	2	2	9	D社	4	2	2	5	3	16	E社	4	3	2	4	3	16	F社	3	3	2	3	3	14	G社	2	3	2	2	3	12	H社	3	3	2	3	3	14	I社	2	3	3	2	1	11	J社	0	0	0	0	0	0	<p>3 具体的な施策と代表品番の目標価格</p> <p>具体的なコストダウン効果 品質の向上 など</p>	
重点取引先	Q	C	D	M	E	合計																																																																												
A社	3	4	2	4	3	16																																																																												
B社	3	4	2	4	3	16																																																																												
C社	1	2	2	2	2	9																																																																												
D社	4	2	2	5	3	16																																																																												
E社	4	3	2	4	3	16																																																																												
F社	3	3	2	3	3	14																																																																												
G社	2	3	2	2	3	12																																																																												
H社	3	3	2	3	3	14																																																																												
I社	2	3	3	2	1	11																																																																												
J社	0	0	0	0	0	0																																																																												
4 重点取引先の評価・評価		5 問題・課題など		3Dグラフ																																																																														



調達戦略シートの作成 5step

procedure

1. 調達品を分類・層別
2. サプライヤ評価結果の取込
3. 取引先再編成の 戦略・目的の明確化
現状取引金額と 再編成後の予想
4. 具体策別に
コストダウン目標金額など
5. 再編成で予想される 問題・課題など

シート記入
の手順



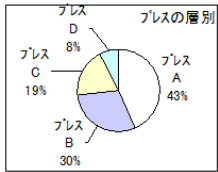
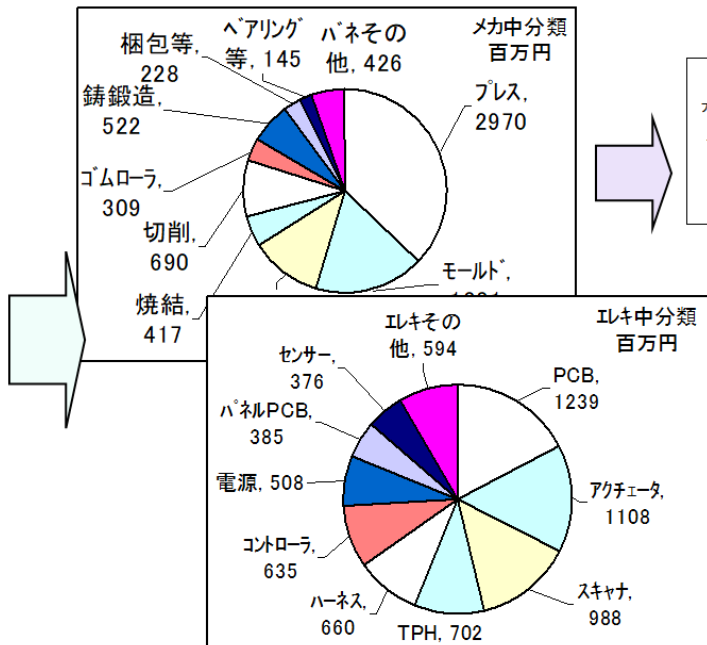
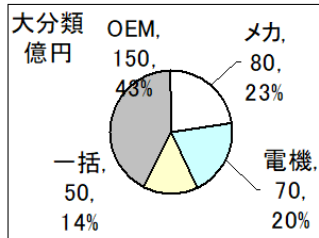
作成 1. 調達品を分類・層別

調達品を分類・層別 (大→中分類)

分類の階層構造化 カテゴリー・ジャンル

分類体系化
分類NO.

調達全体



例:
メカ10分類
エレクトロニクス10分類

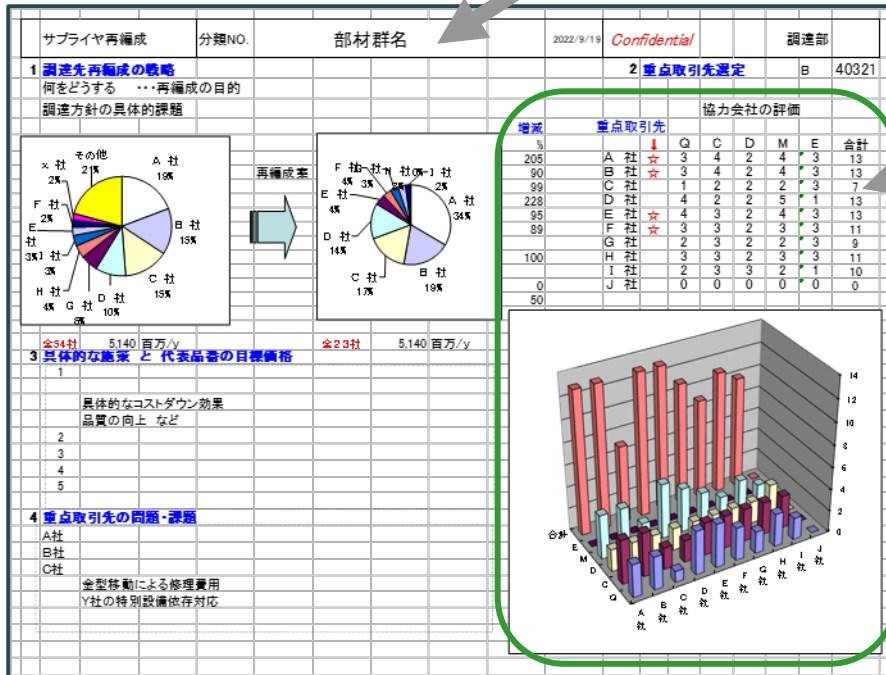


作成 2. サプライヤ評価結果の取込

調達部材群名

見やすい
3Dグラフも

サプライヤ評価結果



3Dグラフ





作成 4. 具体策と効果

具体策別に
コストダウン目標金額
新製品対応
品質向上 など

購買戦略
の実現！

サプライヤ再編成	分類NO.	部材群名	2022/9/19	Confidential	調達部																																																																													
1 調達先再編成の戦略		2 重点取引先選定																																																																																
何をどうする ...再編成の目的		B 40321																																																																																
調達方針の具体的な課題		協力会社の評価																																																																																
				<table border="1"> <thead> <tr> <th>重点取引先</th> <th>Q</th> <th>C</th> <th>D</th> <th>M</th> <th>E</th> <th>合計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>A社</td><td>3</td><td>4</td><td>2</td><td>4</td><td>3</td><td>13</td></tr> <tr><td>B社</td><td>3</td><td>4</td><td>2</td><td>4</td><td>3</td><td>13</td></tr> <tr><td>C社</td><td>1</td><td>2</td><td>2</td><td>2</td><td>3</td><td>7</td></tr> <tr><td>D社</td><td>4</td><td>2</td><td>2</td><td>5</td><td>1</td><td>13</td></tr> <tr><td>E社</td><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>4</td><td>3</td><td>13</td></tr> <tr><td>F社</td><td>3</td><td>3</td><td>2</td><td>3</td><td>3</td><td>11</td></tr> <tr><td>G社</td><td>2</td><td>3</td><td>2</td><td>2</td><td>3</td><td>9</td></tr> <tr><td>H社</td><td>3</td><td>3</td><td>2</td><td>3</td><td>3</td><td>11</td></tr> <tr><td>I社</td><td>2</td><td>3</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>10</td></tr> <tr><td>J社</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td></tr> </tbody> </table>		重点取引先	Q	C	D	M	E	合計	A社	3	4	2	4	3	13	B社	3	4	2	4	3	13	C社	1	2	2	2	3	7	D社	4	2	2	5	1	13	E社	4	3	2	4	3	13	F社	3	3	2	3	3	11	G社	2	3	2	2	3	9	H社	3	3	2	3	3	11	I社	2	3	3	2	1	10	J社	0	0	0	0	0	0
重点取引先	Q	C	D	M	E	合計																																																																												
A社	3	4	2	4	3	13																																																																												
B社	3	4	2	4	3	13																																																																												
C社	1	2	2	2	3	7																																																																												
D社	4	2	2	5	1	13																																																																												
E社	4	3	2	4	3	13																																																																												
F社	3	3	2	3	3	11																																																																												
G社	2	3	2	2	3	9																																																																												
H社	3	3	2	3	3	11																																																																												
I社	2	3	3	2	1	10																																																																												
J社	0	0	0	0	0	0																																																																												
<p>5,140百万/y 内な顧客と代表品番の目標価格 全23社 5,140百万/y</p> <p>具体的なコストダウン効果 品質の向上 など</p>																																																																																		
4 重点取引先の問題・課題																																																																																		
A社																																																																																		
B社																																																																																		
C社		金型移動による修理費用 Y社の特別設備依存対応																																																																																



作成 5. 予想される 問題・課題など

再編成で予想される
問題・課題など

サプライヤ再編成	分類NO.	部材群名	2022/9/19	Confidential	調達部																																																																																																								
1 調達先再編成の戦略			2 重点取引先選定																																																																																																										
何をどうする ...再編成の目的			B 40321																																																																																																										
調達方針の具体的な課題			協力会社の評価																																																																																																										
<p>再編成率</p>			<table border="1"> <thead> <tr> <th>増減</th> <th>重点取引先</th> <th>Q</th> <th>C</th> <th>D</th> <th>M</th> <th>E</th> <th>合計</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>%</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>205</td><td>A社</td><td>3</td><td>4</td><td>2</td><td>4</td><td>3</td><td>13</td></tr> <tr><td>90</td><td>B社</td><td>3</td><td>4</td><td>2</td><td>4</td><td>3</td><td>13</td></tr> <tr><td>99</td><td>C社</td><td>1</td><td>2</td><td>2</td><td>2</td><td>3</td><td>7</td></tr> <tr><td>228</td><td>D社</td><td>4</td><td>2</td><td>2</td><td>5</td><td>1</td><td>13</td></tr> <tr><td>95</td><td>E社</td><td>4</td><td>3</td><td>2</td><td>4</td><td>3</td><td>13</td></tr> <tr><td>89</td><td>F社</td><td>3</td><td>3</td><td>2</td><td>3</td><td>3</td><td>11</td></tr> <tr><td></td><td>G社</td><td>2</td><td>3</td><td>2</td><td>2</td><td>3</td><td>9</td></tr> <tr><td>100</td><td>H社</td><td>3</td><td>3</td><td>2</td><td>3</td><td>3</td><td>11</td></tr> <tr><td></td><td>I社</td><td>2</td><td>3</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>10</td></tr> <tr><td>0</td><td>J社</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td></tr> <tr><td>50</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>			増減	重点取引先	Q	C	D	M	E	合計	%								205	A社	3	4	2	4	3	13	90	B社	3	4	2	4	3	13	99	C社	1	2	2	2	3	7	228	D社	4	2	2	5	1	13	95	E社	4	3	2	4	3	13	89	F社	3	3	2	3	3	11		G社	2	3	2	2	3	9	100	H社	3	3	2	3	3	11		I社	2	3	3	2	1	10	0	J社	0	0	0	0	0	0	50							
増減	重点取引先	Q	C	D	M	E	合計																																																																																																						
%																																																																																																													
205	A社	3	4	2	4	3	13																																																																																																						
90	B社	3	4	2	4	3	13																																																																																																						
99	C社	1	2	2	2	3	7																																																																																																						
228	D社	4	2	2	5	1	13																																																																																																						
95	E社	4	3	2	4	3	13																																																																																																						
89	F社	3	3	2	3	3	11																																																																																																						
	G社	2	3	2	2	3	9																																																																																																						
100	H社	3	3	2	3	3	11																																																																																																						
	I社	2	3	3	2	1	10																																																																																																						
0	J社	0	0	0	0	0	0																																																																																																						
50																																																																																																													
<p>全94社 5,140百万/y</p>			<p>全23社 5,140百万/y</p>																																																																																																										
3 具体的な施策と代表品番の目標価格																																																																																																													
1																																																																																																													
具体的なコストダウン効果																																																																																																													
品質の向上 など																																																																																																													
2																																																																																																													
3																																																																																																													
4																																																																																																													
5																																																																																																													
4 重点取引先の問題・課題																																																																																																													
A社																																																																																																													
B社																																																																																																													
C社																																																																																																													
金型移動による修理費用																																																																																																													
Y社の特別設備依存対応																																																																																																													

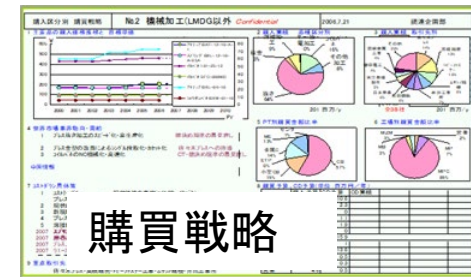
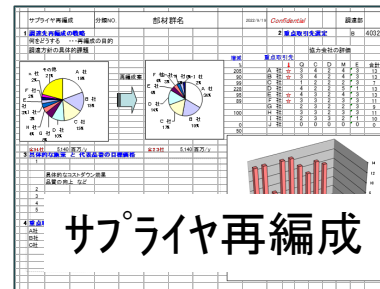
良いことばかりではない！



活用 共有化・実行・フォロー

経営層へのPR・承認・決済
工場長・事業部長・設計部長・・・
調達戦略会議で関係者に徹底

いくらで買うか
どこから買うか
戦略の実行



調達部材群別 調達戦略会議

1. コストダウン戦略の討議決定・徹底
2. 代表的品番の中期的『目標価格』の討議・サプライヤ連携決定
3. 調達先再編成・シェアコントロール サプライヤ評価・工場品質審査結果
4. 企業Gr. 物量まとめ・集中発注
5. 関係者間の闊達な情報交流・知財力の洗練と磨きあげ・ノウハウの伝承