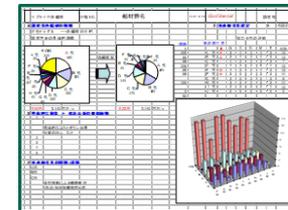


購買業務のプラットフォーム

サプライヤ再編成 シート



JMMA

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



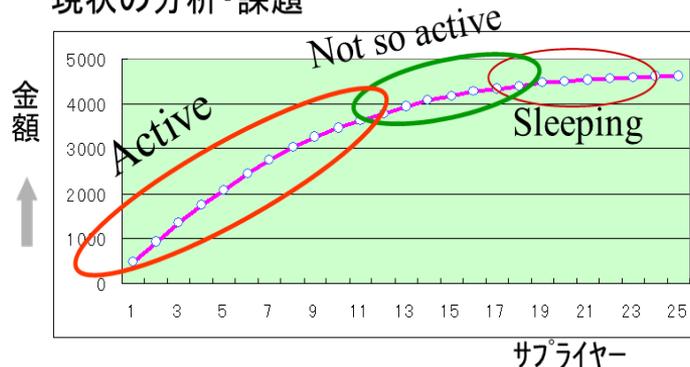
サプライヤの再編成 どうする？

現状のサプライヤで問題無いか？
再編成・再構築 必要か？

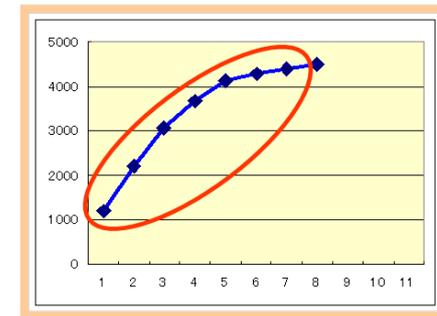
大幅なコストダウン可能か？
新規開拓必要か？

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

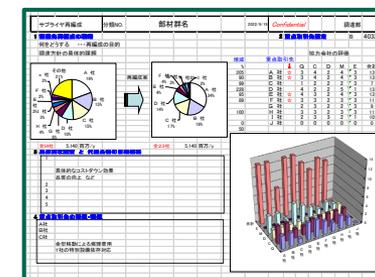
購買戦略実行のために どうする？

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

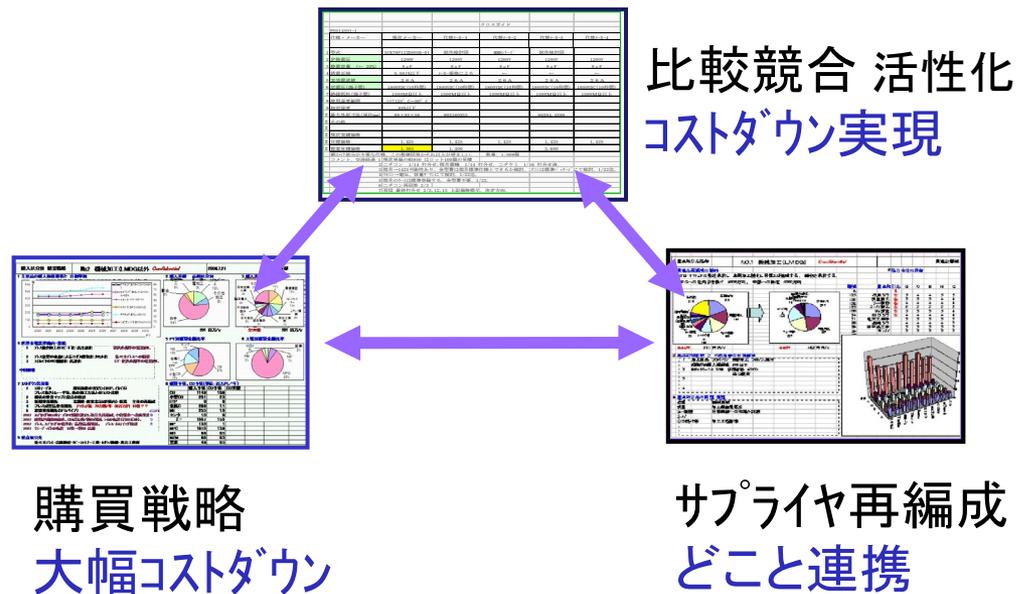


討議・決定・共有



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

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



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



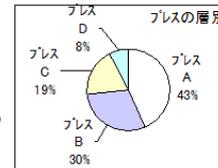
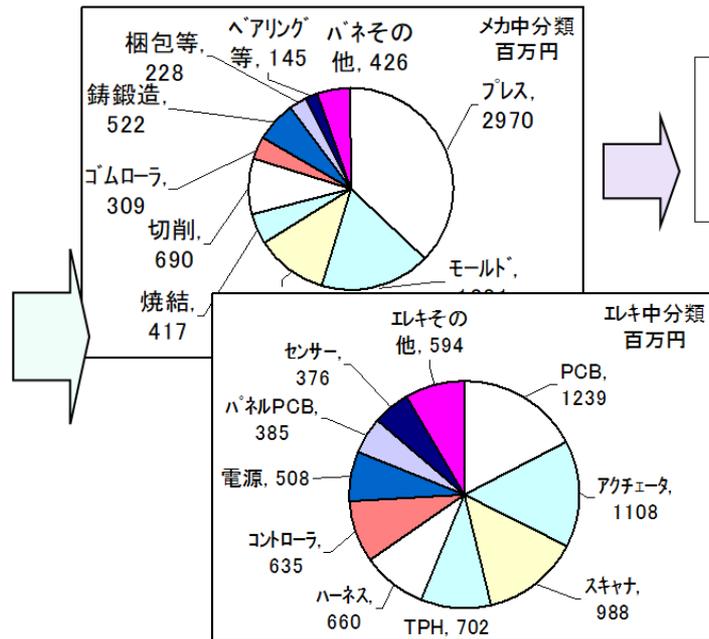
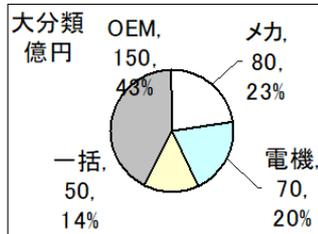
作成 1. 調達品を分類・層別

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

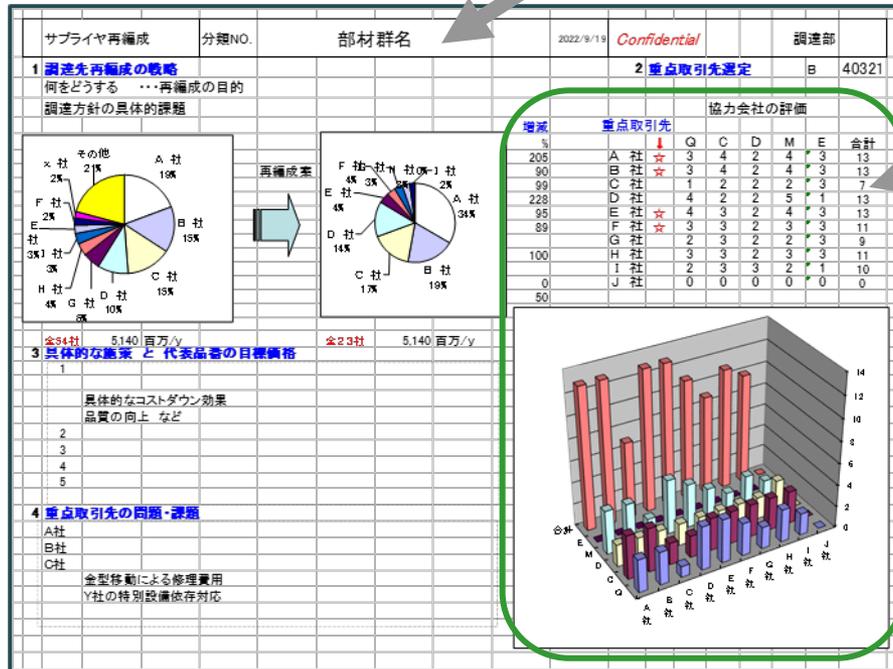


作成 2. サプライヤ評価結果の取込

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



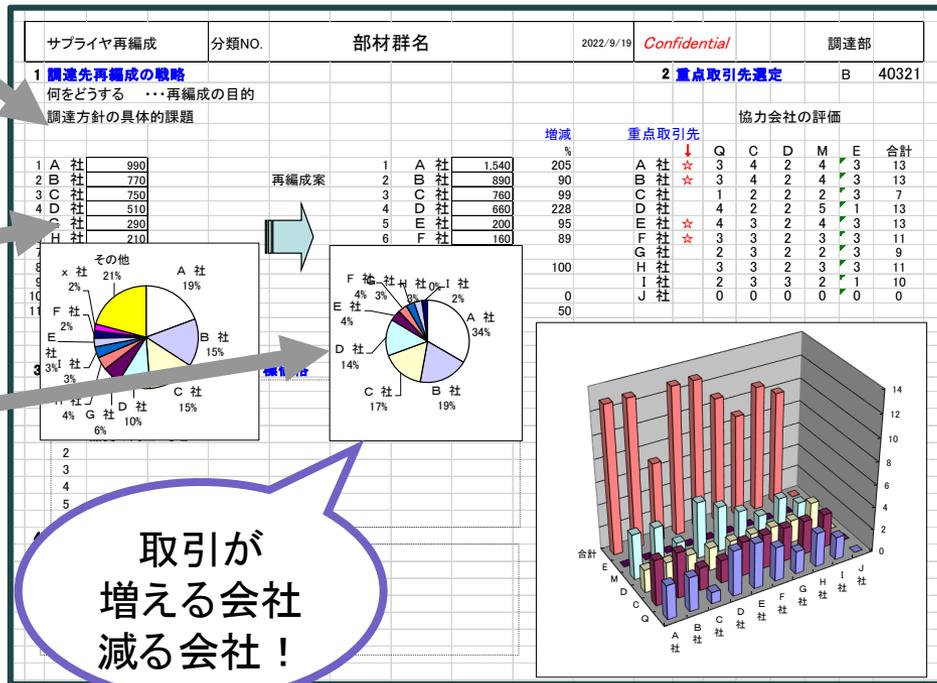
作成 3. 戦略・目的の明確化

取引先再編成の
戦略・目的の明確化

購買戦略実現の具体策
コストダウン・新製品・品質

現状取引金額
グラフの下にデータ

再編成後の予想
グラフの下にデータ



取引が
増える会社
減る会社！



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				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																																																																																													
				<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>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>100</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>0</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>0</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>90</td><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>		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	100	G社	2	3	2	2	3	9	0	H社	3	3	2	3	3	11	0	I社	2	3	3	2	1	10	90	J社	0	0	0	0	0	0
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																																																																																						
100	G社	2	3	2	2	3	9																																																																																						
0	H社	3	3	2	3	3	11																																																																																						
0	I社	2	3	3	2	1	10																																																																																						
90	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		
再編成率			増減		
			重点取引先		
			協力会社の評価		
			%		
			A社		
			B社		
			C社		
			D社		
			E社		
			F社		
			G社		
			H社		
			I社		
			J社		
			合計		
			205		
			90		
			99		
			228		
			95		
			89		
			100		
			0		
			50		
3 具体的な懸念と代表品番の目標価格			全23社 5,140百万/y		
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					

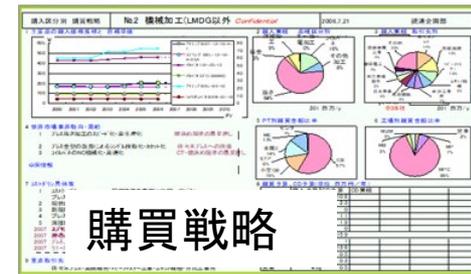
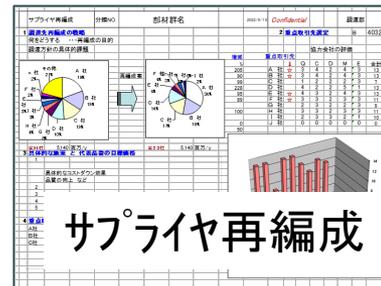
良いことばかりではない！



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