

購買業務のプラットフォーム

## 間接部材調達先の評価基準



The image shows a screenshot of a Japanese evaluation criteria table for indirect materials procurement. The table is titled '間接部材 調達先評価基準' (Indirect Materials Procurement Evaluation Criteria). It includes a radar chart on the left side and a detailed table of criteria on the right. The criteria are organized into several columns, including '評価項目' (Evaluation Items), '評価基準' (Evaluation Criteria), and '評価方法' (Evaluation Method). The table contains numerous rows of specific evaluation items and their corresponding criteria and methods.



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](mailto:info_jmma@jmma.gr.jp)



## 間接部材調達先の 評価軸

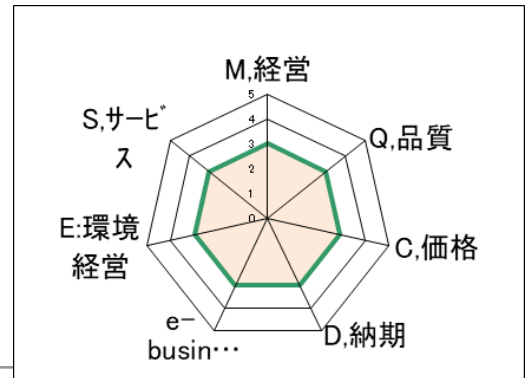
evaluation concept

安いからだけでは・・・  
高生産性・技術を管理できるか・・・  
品質確保は 間違いないか・・・

何を評価するのか？

評価軸  
項目は

- M: 経営
- Q: 品質
- C: 価格
- D: 納期
- e: 電子取引
- E: 環境
- S: サービス





# 間接部材調達先の評価シート構成

Excel architecture

見える化  
(強み弱み)

会社名・ID

評価軸  
評価項目

評価点

配点  
(項目の重み)

合計点

会社の特徴		間接部材 調達先評価 基準					2022/8/22	V1.0	20521	A
M.経営		会社名					会社概要			
S.サービス		会社名					承認			
Q.品質		統一企業コード					作成			
E.環境経営		60					評価合計点数			
C.価格		ISO9000 認証					ISO14000 認証			
D.納期		60					評価合計点数			
5段階評価の判断基準		5	4	3	2	1	項目 評価	合計 点数	特 徴	配 点
M	Management (経営将来性)	1 Management policyが明確か? 2 経営者、事業責任者は意欲的か? 3 財務内容は健全か(金融債務・自己資本) 4 当社へのビジネス姿勢 5 後継者人材育成がされているか?	policyを明示、徹底 かなり意欲的 良い状態にある 非常に積極的	policyを明示、 意欲的 健全である 積極的である 良い	policyを提示 積極的 利益は出ている 協力的である 普通	policyはあるが、 行動的ではあるが... 欠損 やや協力的 やや劣る	policy不明確 消極的 累積あり 問題もある 非常に劣る	3 3 3 3 3	9.0	3 3 3 3 3
Q	Quality assurance (品質) (Q1項目は下記の3つの中から1項目のみ選択評価)	1 ISO9000 認証されているか? 又は「工場品質審査」に合格しているか? 又は「工程管理項目と実施レベル」 適切周知徹底 2 納入品の品質実績は良いか? 3 不良対策の対応は良いか?	ISO9000 認証済 "優良"で合格 "適切"周知徹底 不良率 50PPM未満 優れている	approach中 "良"で合格 適切おおむね良好 不良率80PPM未満 良い	1年以内に計画あり "要改善"で合格 一部不備必要最小限 不良率100PPM未満 普通	認証の計画あり "不合格" 一部不備、不足 不良率200PPM未満 やや劣る	3 3 3 3 3	9.0	3 3 3 3 3	
C	Cost reduction ability (価格)	1 コストダウン協力実績 2 Cost競争力が優位か? 3 生産効率・品質向上の投資しているか? 4 特徴ある技術を有しているか?	5%以上 Cost競争力優位 業界先端の投資 開発時点から 協調	3~4. 99% Cost競争力あり 投資はしている VE提案できる	2~2. 99% CD取組消極的 再投資困難 改善打合わせ可能	1~1. 99% Cost高改善困難 設備老朽化 図面指示で 製作	3 3 3 3	18.0	3 3 3 3	30
D	Delivery service (納期)	1 即納体制は? 2 契約納期は守られているか? 3 生産管理のレベルが適切か? 4 生産計画変動への緊急対応・協力	JIT納入対応 納期達成率99.9%以上 非常に良く管理してい 優れている	一部分 JIT可能 納期達成率99.8%以上 管理の仕組みがある 良い	JIT 納入計画中 納期達成率99.5%以上 管理されているが... 普通	JIT対応困難 納期達成率98%以上 キーマンの管理 やや劣る	3 3 3 3	12.0	3 3 3 3	20
e	e-business activity (電子商取引)	1 Webでの見積もりや製品紹介対応 2 現場からの直接受発注が可能か?	積極的に取組展開 総合管理も可能	取り組み拡大中 受発注可能	対応可能 制約内で 交信可能	計画有利あり 計画あり	3 3	3.0	3 3	5
E	Environment (環境経営)	1 グリーン調達ガイドラインに準拠しているか? 2 有害物質管理しているか? 3 商品の環境負荷の低減	認証済 積極的に取組 正確に管理徹底して ゼロ・エミッション対応も よく管理して	ISO14000 認証済 積極的に取組中 よく管理して	計画はあるが... 部分的に対応 部分的に対応している	計画なし 殆ど管理していない 殆ど管理していない	3 3 3	3.0	3 3 3	5
S	Technology Service and Solution (サービスなど特別評価)	1 新製品の売り込み提案 2 技術指導や業務革新 3 業界情報提供 4 その他のサービスの評価 (現場) 5 その他のサービスなどの評価 (管理)	間接材合理化提案あり 業界のリーダー的存在 優:	定期的な売り込み熱心 技術指導サービス 優:	少しサービスあり それなりにできるが... 可 対応不可 非常に劣る 非常に劣る	情報無し 能力なし 対応不可 非常に劣る 非常に劣る	3 3 3 3 3	6.0	3 3 3 3 3	10
<p>*1 危機管理マニュアル、帝国データバンクにより評価、*2 別規定C Co)</p>							<p>配点により 100点満点に補正 - 合計 数字を入れると集計され radar chart graphが生成されます。</p>			

判定基準(1~5)



## 間接部材調達先評価の進め方

事前説明

### 評価の準備・日程調整 (視たり聴いたり)

事前評価依頼、自己申告 ……E-mail

現場でわかること ……現地工場

インタビューでわかること ……会社訪問

信用調査会社でわかること ……ネット

決算書などでわかること ……資料

取引実績でわかること ……実績データ

### 評価の測定・判断の基準 (点数をつける)

評価基準 点数(5段階) 配点(重み)

判定基準 項目ごとに 何がどのようななら何点か?

取り組み 実績や現場の実態・組織体制



## 評価軸と項目 M:経営 Q:品質

評価軸ごとに項目を選ぶ、  
網羅すれば良いとは限らない

### M: 経営力

安全性・・・自己資本比率、有利子負債、キャッシュフロー  
収益力・・・売上高利益率、1人当り生産高、資産回転率  
社会性・・・法令遵守CSR、企業統治、社会貢献  
その他・・・経営者資質・後継者、グローバル化、脱下請け

### Q: 品質力

品質マネジメントシステム・・・ISO認証  
品質実績・・・受け入れ検査合格率、クレーム  
取り組み・・・品質方針、品質目標、人的資源・教育  
その他・・・顧客重視、内部監査、



## 評価軸と項目 C:価格 D:納期

評価軸ごとに項目を選ぶ、  
網羅すれば良いとは限らない

### C: 価格競争力

原価企画力・・・原価管理システム、コスト見積システム  
VE実施力・・・VE提案、ノウハウの蓄積共有  
コストダウン・・・協力実績、見積コストレベル  
その他・・・共同VE・TD、海外生産

### D: 納期管理力

効率的生産力・・・生産管理システム、再下請け  
量的対応力・・・JIT対応、需給変動対応  
納入実績・・・納期達成率、緊急品対応  
その他・・・多能工、契約納期遵守



## 評価軸と項目 E:環境 e:DX S:サービス

評価軸ごとに項目を選ぶ、  
網羅すれば良いとは限らない

E: 環境経営力

ISO14000認証、グリーン調達対応

有害物質不使用

4R・・・Reuse, Reduce, Recycle, Refuse

e: 電子対応力

DX・・・生産管理データリンク、電子見積・回答、  
CAD/CAM交信、シミュレーション解析

S: サービス力

技術サービス・・・コスト・品質の作り込み連携

情報提供・・・業界情報、海外政情、技術ロードマップ

協調研究・・・共通化・標準化、オンサイト・サービス







# 間接部材調達先評価の 評価シート 記入手順 ①②

no.	評価項目	5段階評価の判断基準					評価	合計 点数	特徴	配点	
		5	4	3	2	1					
M	Management (経営将来性)							9.0	3	15	
	1 Management policyが明確か?	policyを明示、徹底	policyを明示、意図的	policyを提示、積極的	policyはあるが、行動的ではあるが、消極的	policy不明確	3				
	2 経営者、事業責任者は意図的か?	かなり意図的	意図的	積極的	行動的ではあるが、消極的	消極的	3				
	3 財務内容は健全か?(金融債務・自己資本)	良い状態にある	健全である	利益は出ている	欠損	累積あり	3		0.60		
	4 当社へのビジネス姿勢	非常に積極的	積極的である	協力的である	やや協力的	問題もある	3				
	5 後継者人材育成がされているか?	優れている	良い	普通	やや劣る	非常に劣る	3				
Q	Quality assurance (品質) (Q1項は、下記の3つの中から1項目のみ選択評価)							9.0	3	15	
	1 ISO9000 認証されているか?	ISO9000 認証済	approach中	1年以内に計画あり	認証済	認証の計画無し	3				
	2 又は「工場品質審査」に合格しているか?	「優良」で合格	「良」で合格	「要改善」で合格	一部不備必要	100%以上	3		1.00		
	3 納入品の品質実績は良いか?	適切/周知徹底	適切/おおむね良好	不良率100PPM未満	不良率100PPM以上	普通	3				
C	Cost reduction ability (価格)							18.0	3	30	
	1 コストダウン協力実績	5%以上	99%	2~2.9%	1%未満	0%	3				
	2 Cost競争力が優位か?	Cost競争力優位	競争力あり	Cost改善中	コスト削減中	コスト削減なし	3				
	3 生産効率/品質向上の投資しているか?	業界先達の投資	投資している	投資はしている	投資はしていない	投資はしていない	3		1.50		
	4 特徴ある技術を有しているか?			自主改善能力あり	自主改善能力あり	自主改善能力あり	3				
D	Delivery service (Logistics)							12.0	3	20	
	1 納期体制は?	JIT対応	JIT対応	JIT対応	JIT対応	JIT対応困難	3				
	2 契約納期は守られているか?	納期達成率98%以上	納期達成率98%以上	納期達成率98%以上	納期達成率98%以上	納期達成率98%未満	3				
	3 生産管理のレベル	キーマン積りの管理	キーマン積りの管理	キーマン積りの管理	キーマン積りの管理	現場を探索レベル	3		1.00		
	4 生産計画変動への対応	非常に優る	優る	普通	やや劣る	非常に劣る	3				
e	e-business activity (e-経営)							3.0	3	5	
	1 Webでの見積もりや製品紹介が容易か?	容易	容易	容易	容易	容易	3				
	2 現場からの直接受発注が可能か?	可能	可能	可能	可能	可能	3		0.5		
E	Environment (環境経営)							3.0	3	5	
	1 クリーン調達ガイドラインに準拠しているか?	認証済/積極的に取組	ISO14000認証済	認証済	認証済	認証済	3				
	2 有害物質管理しているか?	正確に管理徹底している	よく管理している	よく管理している	よく管理している	よく管理している	3				
	3 商品の環境負荷の低減	ゼロ・エミッション対応も	よく管理している	よく管理している	よく管理している	よく管理している	3		0.33		
S	Technology Service and Solution (サービスなど特別評価)							6.0	3	10	
	1 新製品の売り込み提案	間接材合理化提案あり	定期的な売り込み	定期的な売り込み	定期的な売り込み	定期的な売り込み	3				
	2 技術指導や業務革新	業界のリーダー的存在	技術指導サービス積極的	技術指導サービス積極的	技術指導サービス積極的	技術指導サービス積極的	3				
	3 業界情報提供	公開前の情報も提供	定期的に提案	定期的に提案	定期的に提案	定期的に提案	3		0.40		
	4 その他のサービスなどの評価 (現場)	優れている	良い	普通	やや劣る	非常に劣る	3				
	5 その他のサービスなどの評価 (管理)	優れている	良い	普通	やや劣る	非常に劣る	3				
*1 危機管理マニュアル/奇策データベースにより評価。*2 別規定の品質審査基準により評価。*3 別規定、クリーン調達ガイドラインにより評価。											
								合計	60.0	3	100

① 会社名 ID

② 評価点数記入

② 評価判定基準参照して判断

② 点数記入全項目



# 間接部材調達先評価の 評価シート 記入手順 ③

		会社名	会社概要	承認	作成
		統一企業コード	材質類別コード		
		60	評価合計点数	取引先と当社が一緒に出し合いながら認識・納期して評価する。	
			ISO9000 認証	数値で評価する項目は実績値を提示して行う。各項目毎に詳細し、MQC/DSE/E等に判断して総合評価する。	
			ISO14000認証	詳細2.1がある場合は改善要請する。この評価は取引先に対して1回/年実施する。	

no.	評価項目	評価内容	項目評価点数	合計評価点数	特配点
M	Management (経営将来性)		1	0	3
	1 Management policyが明確か?		3		0.5
	2 経営者、事業責任者は意欲的か?		3		
*1	3 財務内容は健全か(金融債務・自己資本比率)?		3		0.60
	4 当社へのビジネス姿勢		3		
	5 後継者人材育成がされているか?		3		
Q	Quality assurance (品質) (Q1項は下記の3つのうち1つ)		9	3	1
*2	1 ISO9000 認証されているか?	ISO9000 approach中	3		
	2 又は“工場品質審査”に合格しているか? 又は 工程管理項目と実施レベル	“良”で合格 適切/周知徹底	3		
	2 納入品の品質実績は良いか?	不良率50PPM未満	3		1.00
	3 不良対策の対応は良いか?	良い	3		
C	Cost reduction ability (価格)		11	0	3
	1 コストダウン協力実績	5%以上	3		0.90
	2 Cost競争力が優位か?	3~4.99%	3		
	3 生産効率/品質向上への投資しているか?	Cost競争力優位	3		1.50
	4 特徴ある技術を有しているか?	業界先端の投資	3		
D	Delivery service (Logistics) (納期)		12	0	3
	1 即納体制は?	JIT納入対応	3		2.0
	2 契約納期は守られているか?	一部JIT可能	3		
	3 生産管理のレベルが適切か?	納期達成率99.9%以上	3		1.00
	4 生産計画変動への緊急対応・協力	管理の仕組みがある	3		
e	e-business activity (電子商取引)		0	0	3
	1 Webでの見積もりや製品紹介対応	積極的に取組展開	3		0.5
	2 現場からの直接受発注が可能か?	取組み拡大中	3		
E	Environment (環境経営)		0	0	3
*3	1 グリーン調達(トランシ)に準拠しているか?	取組み拡大中	3		0.33
	2 有害物質管理しているか?	取組み拡大中	3		
	3 商品の環境負荷の低減	取組み拡大中	3		
S	Technology Service and Solution (サービスなど特別評価)		0	0	3
	1 新製品の売り込み提案	間接材合理化提案あり	3		0.40
	2 技術指導や業務革新	定期的な技術指導サービスあり	3		
	3 業界情報提供	公開前の情報も提供している	3		
	4 その他のサービスなどの評価(現場)	定期的に提案	3		
	5 その他のサービスなどの評価(管理)	提供している	3		
*1 危機管理マニュアル/帝国データバンクにより評価。*2 別規定の品質審査基準により評価。*3 別規定、グリーン調達ガイドラインにより評価。					
Copyright Kimitoshi Yagi : Procurement Innovation Research					項目評価の黄色印欄に数字を入れると集計され radar chart graphが生成されます。

③ チャートにリンク (強み・弱み)

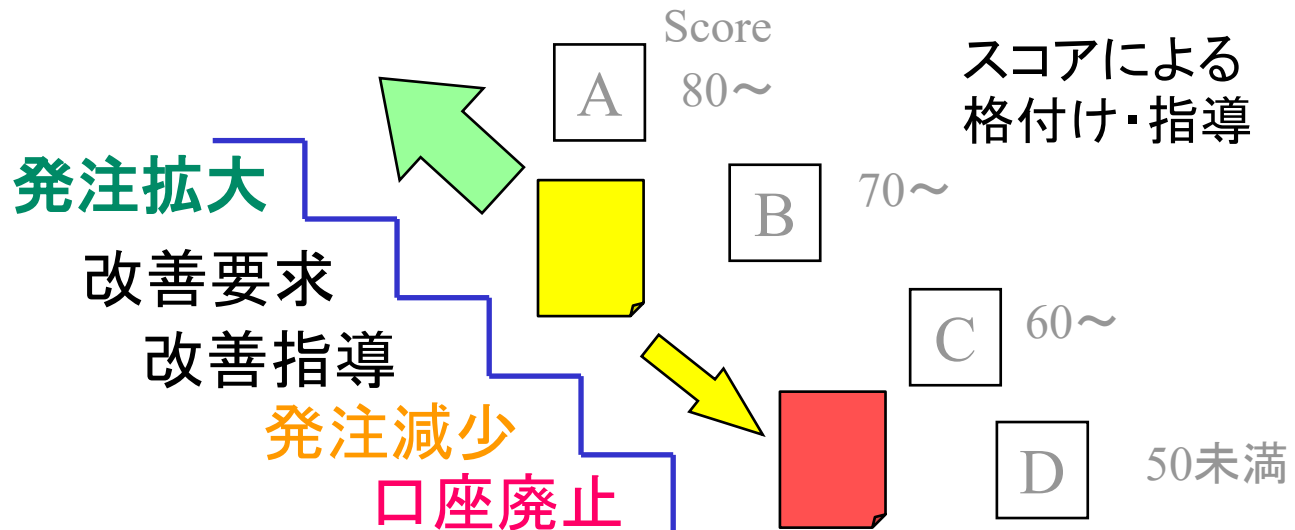
③ 評価点・スコア 確認



## 評価結果の説明・討議・対策

## 結果説明

調達先トップへの説明  
問題・課題の明確化・共有化  
評価結果による 今後の戦略対応・対話  
改善点の認識と改善の継続性





## 間接部材調達先の評価シート まとめ



### サプライヤとの“共益協創”のために！

1. 購買部門のミッションを実現するために  
評価は手段、連携でお互いの利益協創が目的
2. 評価システムとして活用・継続が大切  
購買戦略やサプライヤ再編成、サプライヤ別方針への運用
3. サプライヤ自身で定期的に評価をやっていただく、  
セルフ・マネジメント(自律成長)に期待