

購買業務のプラットフォーム

購買部門評価



The image shows a screenshot of a purchasing department evaluation form. It contains a header section with a logo and title, followed by a table with multiple columns and rows. The table appears to be a checklist or a data entry form for evaluating various aspects of the purchasing department's performance. The text is in Japanese.



一般社団法人 日本資材管理協会

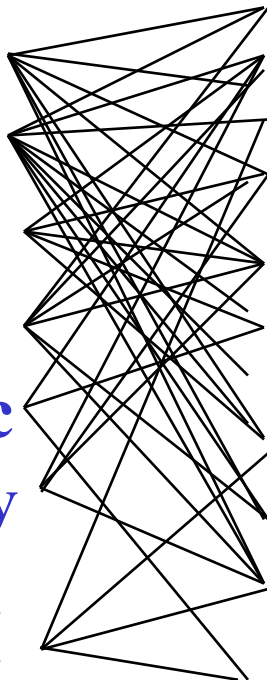
URL :<http://www.jmma.gr.jp>
E-MAIL :info_jmma@jmma.gr.jp



購買業務の 基本機能は何か？

ほとんどの項目は
サプライヤが実現する

Q
C
D
S
Ec
Ev
M



1. そのモノは どのような仕様、性能 **品質** か？
2. どのようにして 作られますか？ **納期**
3. いくらか、いくらであるべきか？ **価格**
4. どのような 業界ですか？ **市場分析**
5. 魅力的な新製品開発に必要な情報は
6. SCM, e-commerce を活用していますか？
7. 為替, 輸入手続きは 理解していますか？
8. 商法, 下請法など 遵守していますか？
9. PCS の考え方 認識 活用, 開発購買
10. VEの理解 活用, グリーン調達 **ISO14000**
11. 調達先の経営状態、リスク対策、 **ISO26000**



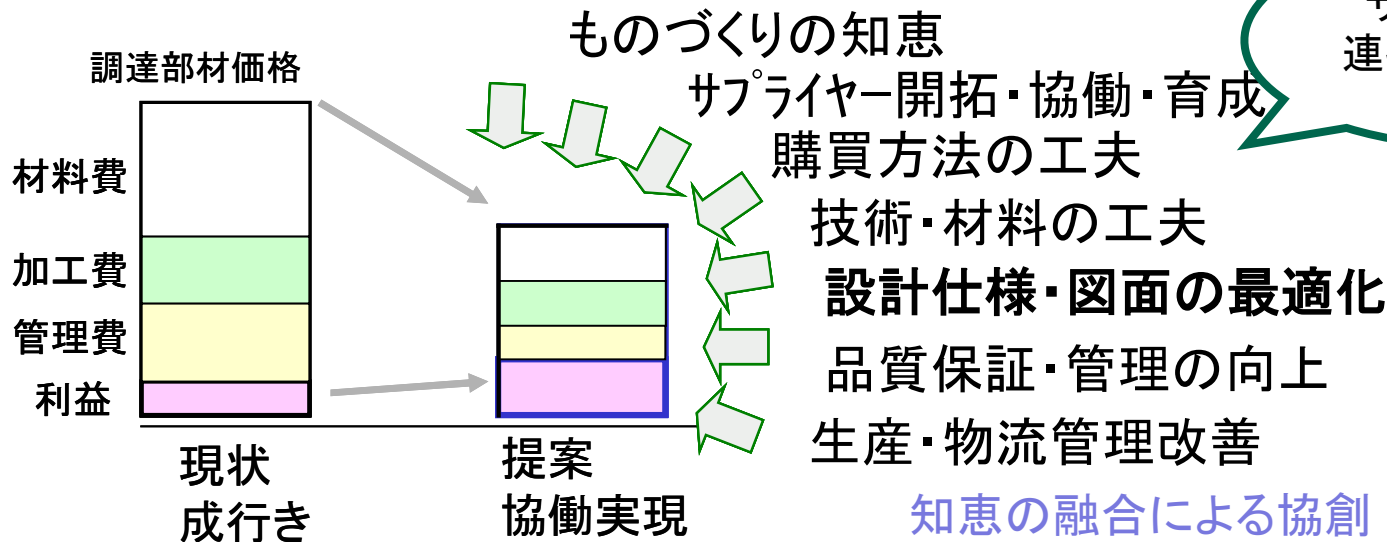
「購買」は 情報を利益に変える !

redefinition

『サプライヤに ビジネス・チャンスを提供して、
必要なQCDESを達成・向上させること』



『サプライヤの優れた技術やものづくりの知恵を活用・協働して、
製品に求められる顧客満足(機能)や感動を実現し、
自社の利益とサプライヤの利益を両立させること』



♪手配購買はモノを買う、開発購買は知恵を買う、価値を買う

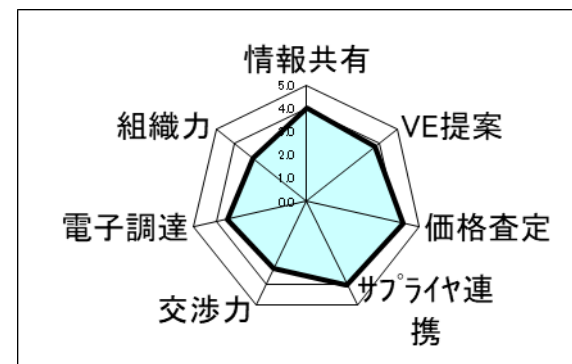


購買組織力とは 何と何か?

capability

これは設定例で
変更容易です

1. サプライヤとのパートナーシップが優れている
2. 開発設計時点から各部門と同期連携して取組む
3. グローバルな調達体制
4. ナレッジマネジメントを徹底活用
5. 安定調達、JIT、リスク予防・対策
6. 電子調達 e-commerce DX
7. 購買部門効率向上、人材育成





求められる能力 (購買機能) Essential abilities

必要な知識とスキル



目的 ← 手段

共益を考える

アイデアを出す

経済性評価

技術の選択

知恵の融合

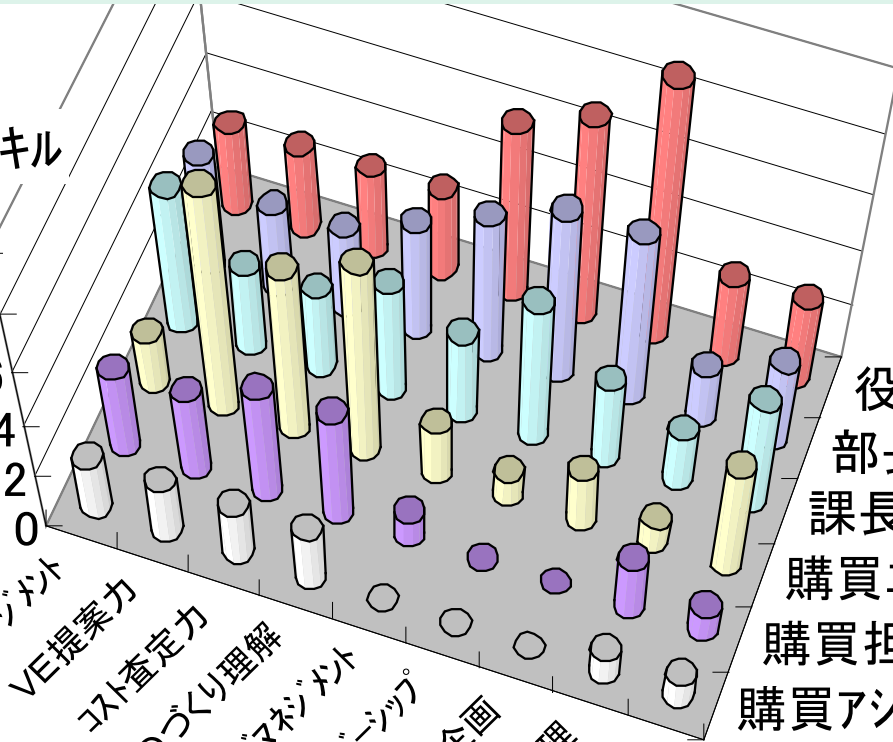
世の中を動かすリーダーシップ

何をやるか

必要な時・もの生産管理

競争力の原点品質管理

10
8
6
4
2
0



役員
部長
課長
購買エンジニア
購買担当者
購買アシスタント



① どの視点を重視すべきか？ 配点

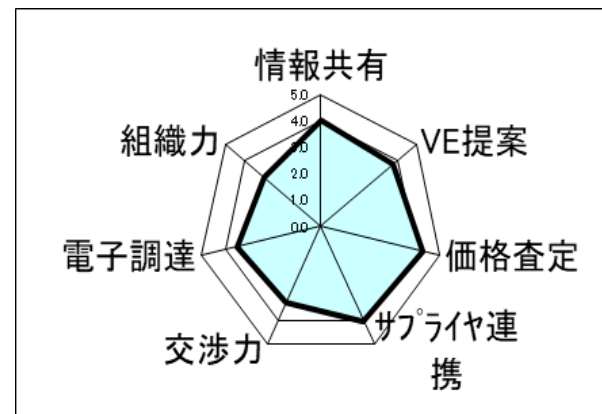
evaluation concept



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
情報の蓄積共有	15	10
VE提案力	20	30
価格査定力	20	10
サプライヤ連携	20	20
交渉総合力	5	10
電子調達力	10	10
組織力	10	10
$\Sigma =$	100	100

評価結果の見える化 例



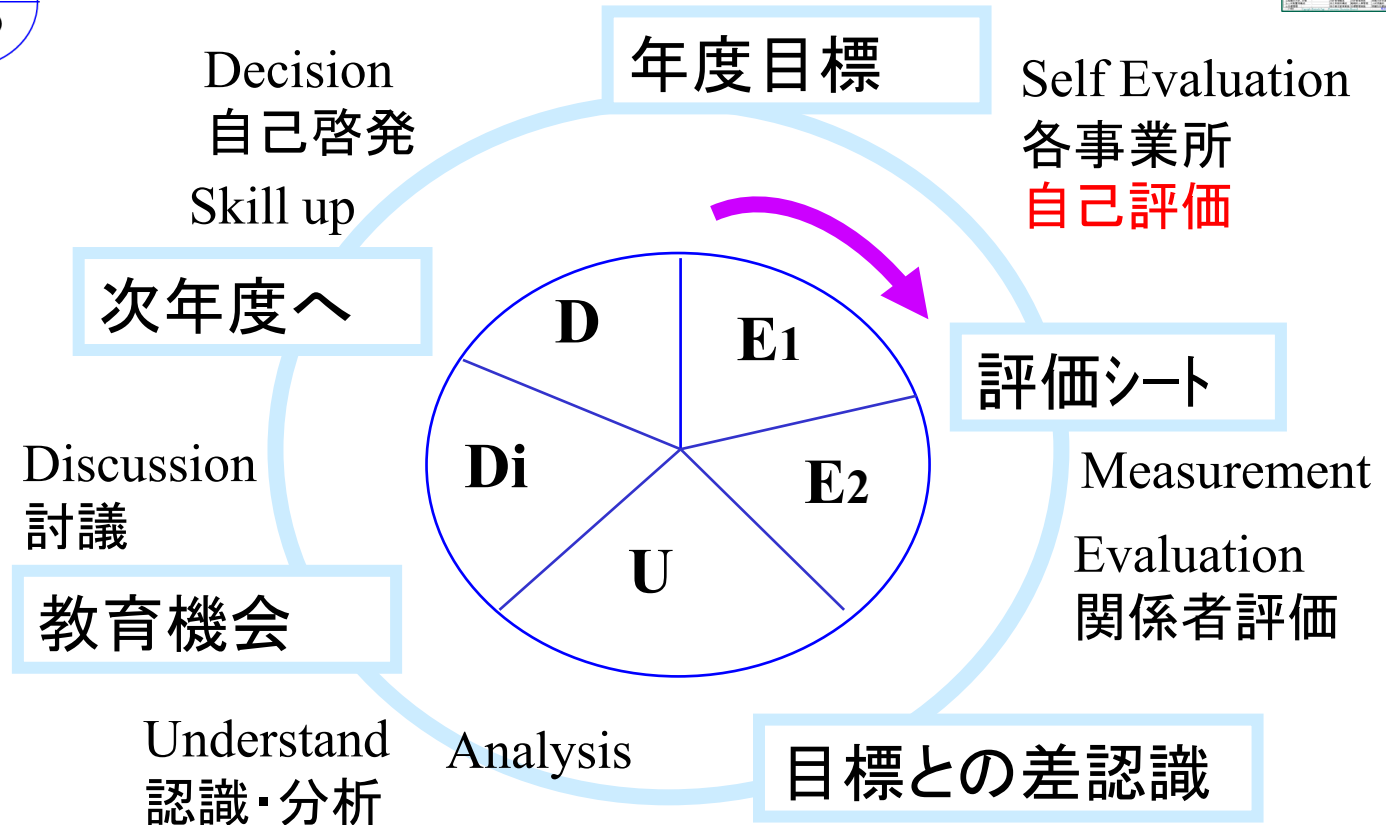
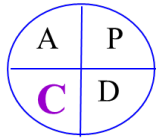
* 評価軸ごとの配点は簡単に変わります。



購買部門評価 進め方

procedure

管理の基本 (W.E. Deming)

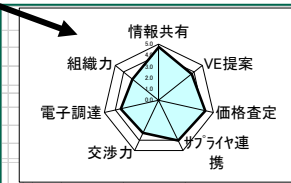




購買部門評価 シートの構成

Excel architecture

見える化
(強み弱み)



評価軸
評価項目

		購買部門総合力 評価表					2021/10/1	V1.1C	Solution Provider	
		部門名	例			評価点数	77	注意事項 "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。		
		概要				更に 戦略的に改善するには!				
		改善提案 更によくするには								
		5段階評価の判断基準					項目	合計	特徴	配点
n	評価項目	5	4	3	2	1	評価	計		点
1	情報の蓄積・共有化 a インフラ等で蓄積・共有化 b 電子データ化・体系化 c データフォーマット標準化・活用 d 基礎データ(資材予算、CD予算、など)	90%以上Gr.で実施	70%以上Gr.で実施	50%以上全社で実施	各工場、部門で実施	実施されていない 体系化無し 標準フォーマット無し 基礎データ不備	5 5 4 5	19	5	15
2	VE提案力 a 目標値を実現するVE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 V.Erの継続的充実	図面通りでは大幅CDできない ノウハウ集の充実・改善 常時活用・連携	設計部門と連携 技術部門と連携	設計との協議可能 部分的に活用	VA提案あるが... 利用した事がある	VA提案力なし Simulation解析認識なし	4 4 4 3	15	4	15
3	価格査定力 a 外注品の コストテーブル b 購入品の クラスカイト c 見積試算値実現の提案・現場指導 d 最新のテクノロジーを理解・活用	グローバルなコスト査定力、目利き DB定期更新改良 購入し サブライヤ指導・協調 DB化し更新活用	コンピュータ化・活用 コンピュータ化・活用 エキスパート要請拡大 組織的に整備	限定して利用 主要品は整備 現場に入り込んでいる ロードマップ、トレンドDB	あるには あるが... 古いモノがある 一部分可能 部分的に理解	なし なし 指導力なし 活用力なし	5 5 4 3	17	4	15
4	サプライヤマネジメント a グローバルなポテンシャルサプライヤ・Keep b 国際調達力 c サプライヤを 評価査定 d 調達戦略、サプライヤ集約・開拓	取引先とのパートナーシップが重要。但し、現状のサプライヤだけでは大幅CD困難 グローバルにDB共有 定期的に更新活用 定期的に実施、公開 経営直結組織で実施	定期的に更新活用 材種別地域別推進 定期的に実施 全社的な取り組み	自力で情報整理 IPO拠点活用 規程あり、活用 目標設定し実施	商社に依頼が多い 担当個人ベース なかなか進展せず 一部で実施 一部で実施	担当個人ベース 劣っている 規程無し なし	5 4 4 3	16	4	15
5	交渉力 a テマンド統合、集中購買 b 人材開発システム c 共有化・標準化・品種数削減 d 調達技術	グループ総合調達力、人材の継続的開発 企業Gr.組織的に実施 人事、給与評価組 経営直結組織化 Solution対応的	システムとして実施 定期的人材開発改善 設計との連携 定期的に活用	対象品拡大推進中 人材開発システム活用 組織的に実施 技術標準活用	ごく一部分実施 一部のみ実施 対象限定して実施 一部で研修実施	実施なし 規程なし ごく一部実施 Skill up なし	4 3 3 3	13	3	15
6	電子調達 a 公開公募 b 電子入札 c 電子発注 d 資材部門の効率(調達費用/調達金額)	e-commerce/e-procurement, SCM グループ全体で活用 グループ全体で活用 グループ全体で活用 戦略的。(～1%)	常時活用 常時活用 常時活用	関連サイトにリンク 主要部材で実施 ワークフロー化実施 効率向上中(2%～)	仕組みあるが... 一部で実施 一部で実施 (3%～)	仕組み無い 仕組み無い 仕組み無い 効率悪い(5%～)	4 3 4 3	14	4	10
7	組織力 a 組織の方針、目標 b 人材配置再編成 c 目標管理	自己革新は 組織から 方針管理徹底 自己革新の体制 明確な方針共有 人材活発的	明確な方針共有 人材活発的	方針はあるが、... 明確でもあるが、... が抽象的表現	構想方針あいまい 組織硬直化 目標あいまい	3 3 3	9	3	10	
27項目							合計=	76.8	合計点	100

事業所・ID

評価・決済

評価点

配点
(項目の重み)

合計点

判定基準(1~5)



購買部門評価 シート 記入要領

購買部門総合力 評価表		2021/10/1	V1.10	Solution Provider							
部門名	例	評価点数	77	注意事項 "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。							
概要											
改善提案 更に良くするには	事業所			改善するには!							
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	情報の蓄積・共有化 a インフラ上で蓄積・共有化 b 電子データ化・体系化 c テータフォーマット標準化・活用 d 基礎データ(資料)計算、C	ノウハウの蓄積・共有化で実施	データベースで実施	50%以上全社	"	で実施していない	5 5 4 5	19	5	15	
2	VE提案力 a 目標値を実現するVE提案 b Simulation解析の活用と連携・具体化 c 事前品質検証ポイント・具体化を指示 d V.Erの継続的充実	ノウハウの蓄積・共有化で実施	データベースで実施	50%以上全社	"	で実施していない	4 4 4 3	15	4	20	
3	価格査定力 a 外注品の コストテーブル b 購入品の クロスカイト c 見積試算値実現の提案・現場指導 d 最新のテクノロジーを理解・活用	グローバルなコスト査定力、目利き	DB定期更新改良 DB定期更新改良 サプライヤー指導・協調 DB定期更新活用	コンピュータ化・活用 コンピュータ化・活用 エキスパート要請拡大 組織的に整備	限定して利用 主要品は整備 現場に入り込んでいる ロードマップ、トレンドDB	あるには あるが... 古いモノがある 一部分可能 部分的に理解	なし なし 指導力なし 活用力なし	5 5 4 3	17	4	15
4	サプライヤーマネジメント a グローバルなポテンシャルサプライヤー-Keep b 国際調達力 c サプライヤを 評価査定 d 調達戦略、サプライヤ集約・開拓	取引先とのパートナーシップが重要。但し、現状がサプライヤーで大幅CD困難	グローバルにDB共有 実務にビルトイン 定期的に実施・公開 経営直結組織で実施	定期的に更新活用 材種別地域別推進 定期的に実施 全社的な取り組み	自力で情報整理 IPO拠点活用 規程あり、活用 目標設定し実施	商社に依頼が多い なかなか進展せず 一部で実施 一部で実施	担当個人 劣っている 規程無し なし	4 4 4 3	16	4	15
5	交渉総合力 a テーマト統合・集中購買 b 人材開発システム c 共有化・標準化・品種数削減 d 折衝技術	グループ総合調達力、人材の継続的開発	企業Gr組織的に実施 人事、給与評価組定 経営直結組織化 Solution対応的	システムとして実施 定期的な人材開発改善 設計・連携 定期的	対象品拡大推進中 人材開発システム活用 組織的に実施 技術標準活用	ごく一部分実施 一部のみ実施 対象限定して実施 一部で研修実施	実施なし 規程なし ごく一部実施 Skill up なし	4 3 3 3	13	3	15
6	電子調達 a 公開公募 b 電子入札 c 電子発注 d 資材部門の効率(調達費用/調達金額)	e-commerce/e-procurement, SCM	グループ全体で活用 グループ全体で活用 グループ全体で活用 戦略的。(～1%)	常時活用 常時活用 常時活用 戦略的	仕組み無い 仕組み無い 仕組み無い (5%～)		4 3 4 3	14	4	10	
7	組織力 a 組織の方針、目標 b 人材配置再編成 c 目標管理	自己革新は 組織から	方針管理徹底 自己革新的構成 自己修正変革実施	方針管理 戦略的人事管理 目標管理実施	大規模な目標あり 明確な目標あり	構想方針あいまい 組織硬直化 目標あいまい	3 3 3	9	3	10	
27項目	Copyright Kimitoshi Yagi : Procurement Innovation Research			配点補正荷重合計=	76.8			合計点	94	3.8	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



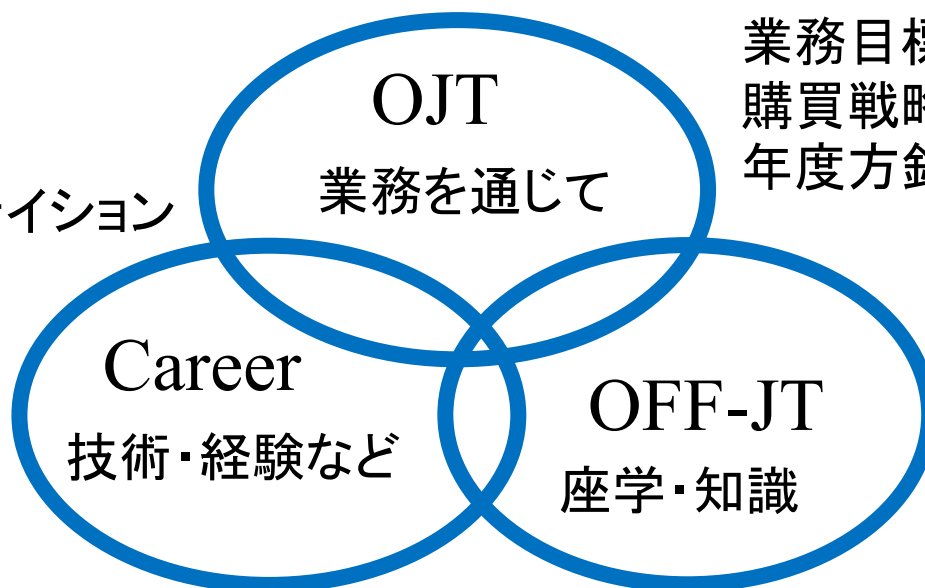
評価結果の説明・討議

should be

データの
セキュリティ

項目	評価	備考
個人情報保護	○	
労働者保護	○	
環境保護	○	
社会貢献	○	
その他	○	

業務ローテーション
海外拠点



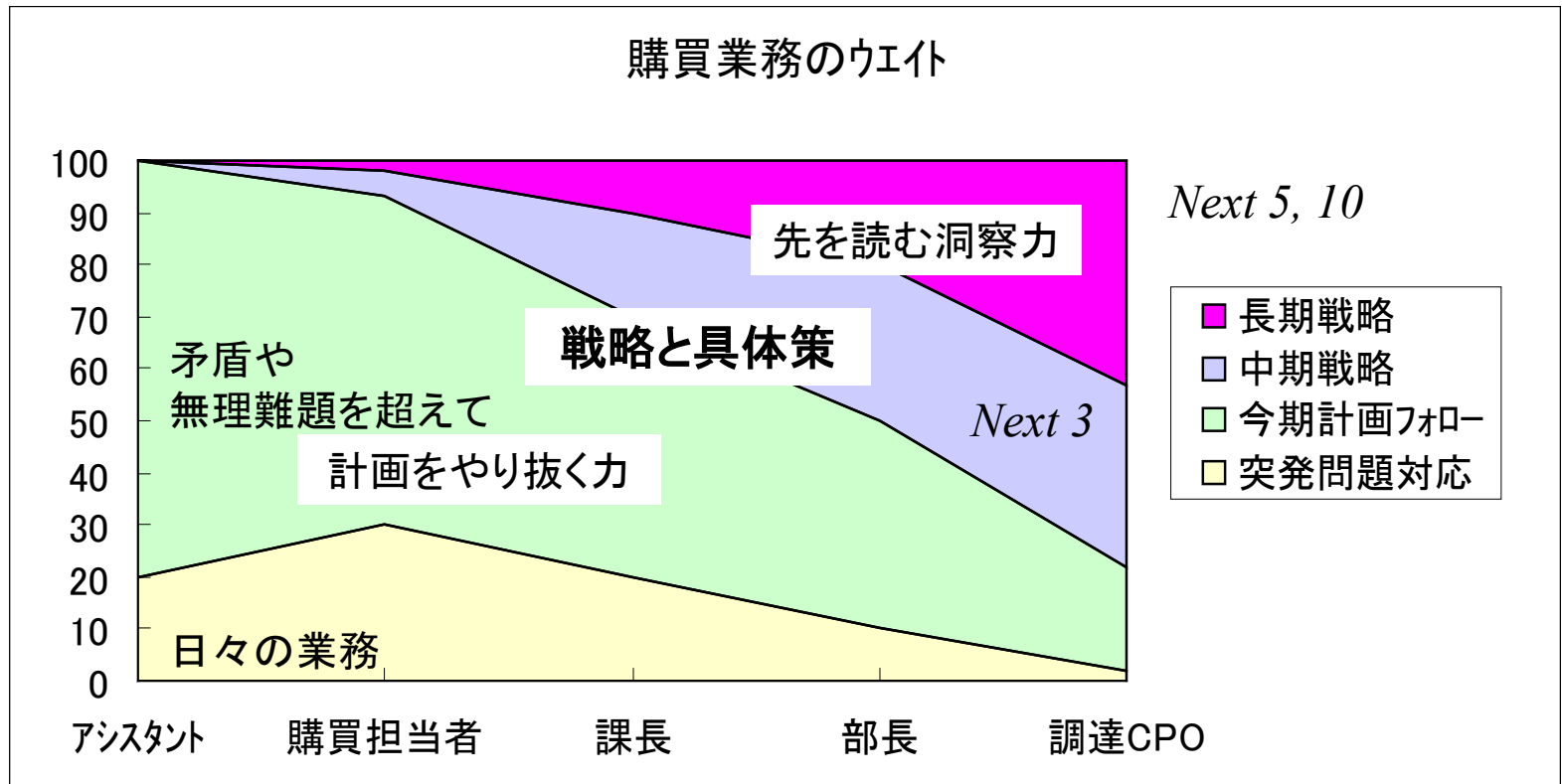
業務目標
購買戦略
年度方針

教育の機会
自己啓発



購買組織力を高める

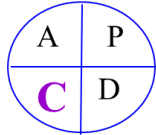
capabilities





購買部門評価シート 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

1. 購買部門のあるべき姿を目指して特徴(課題)を明確にして、対策を立てる。
2. 評価は毎年・每期行う。システムとして活用・継続が大切立派な評価表を作ることではない、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。