

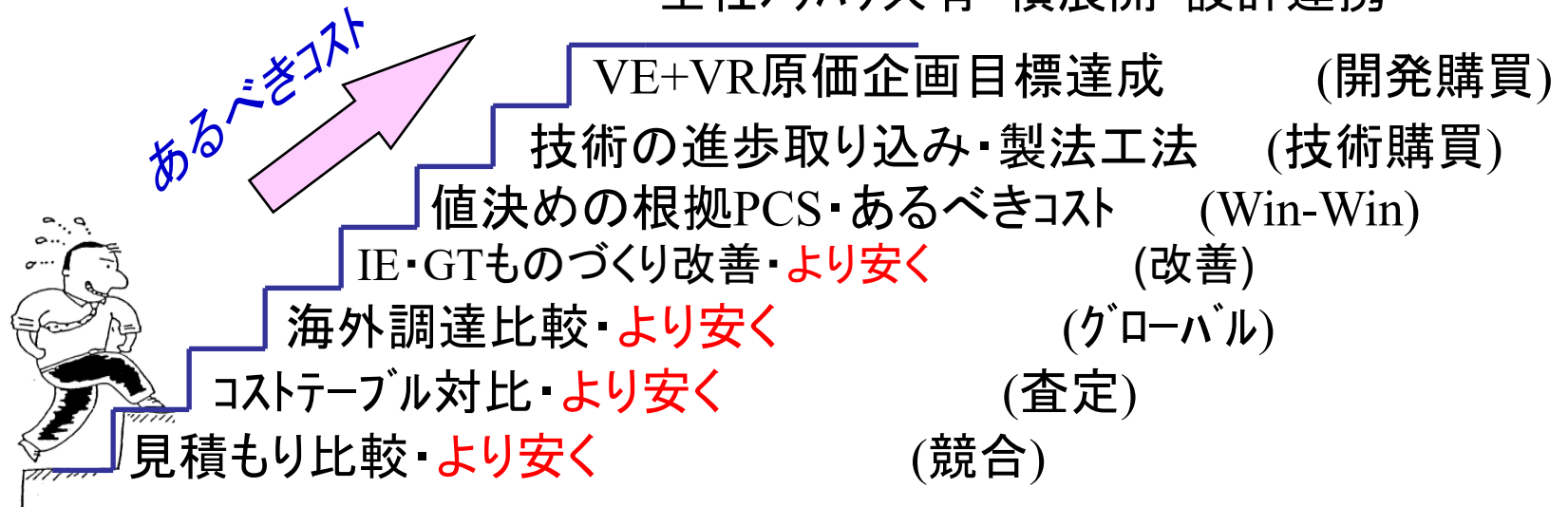




# 見積取得 コストの 目標値は？

より安くですか？  
あるべきコスト実現  
ですか？

全社ノウハウ共有・横展開・設計連携



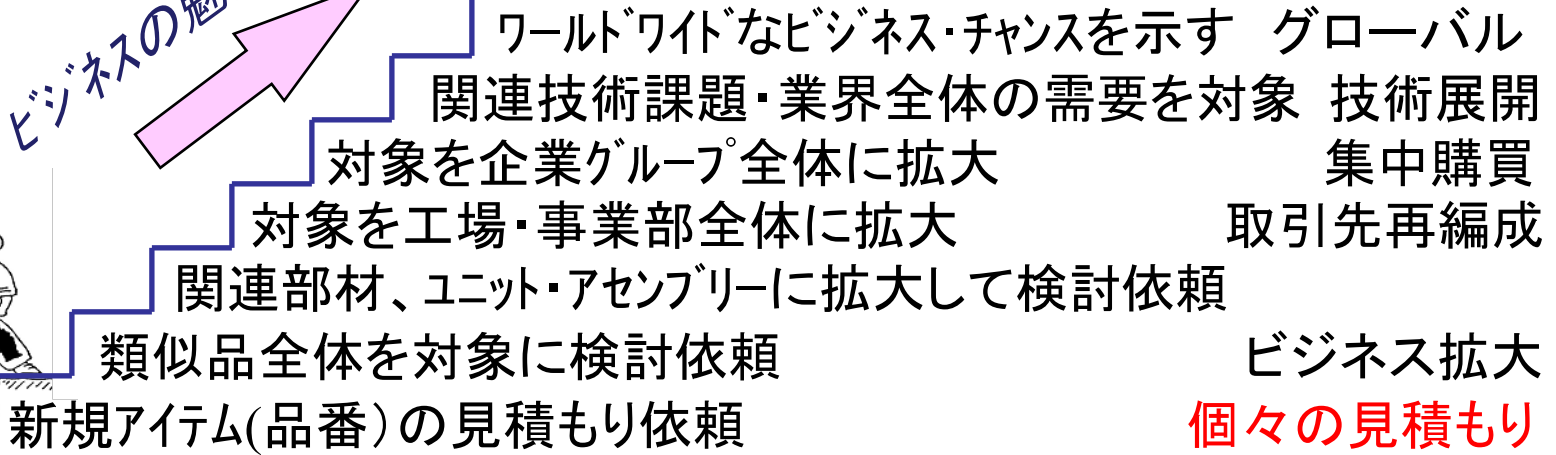
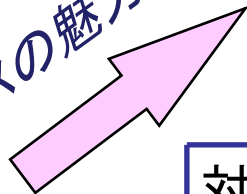


# 見積取得 ビジネスの魅力の演出は？

どうですか  
見積の動機付け？

技術のブレークスルー・新需要創造を協創

ビジネスの魅力





## 購買の 原価見積の取組みレベルは？

どうなってますか  
購買の見積スキル？

原価見積レベル

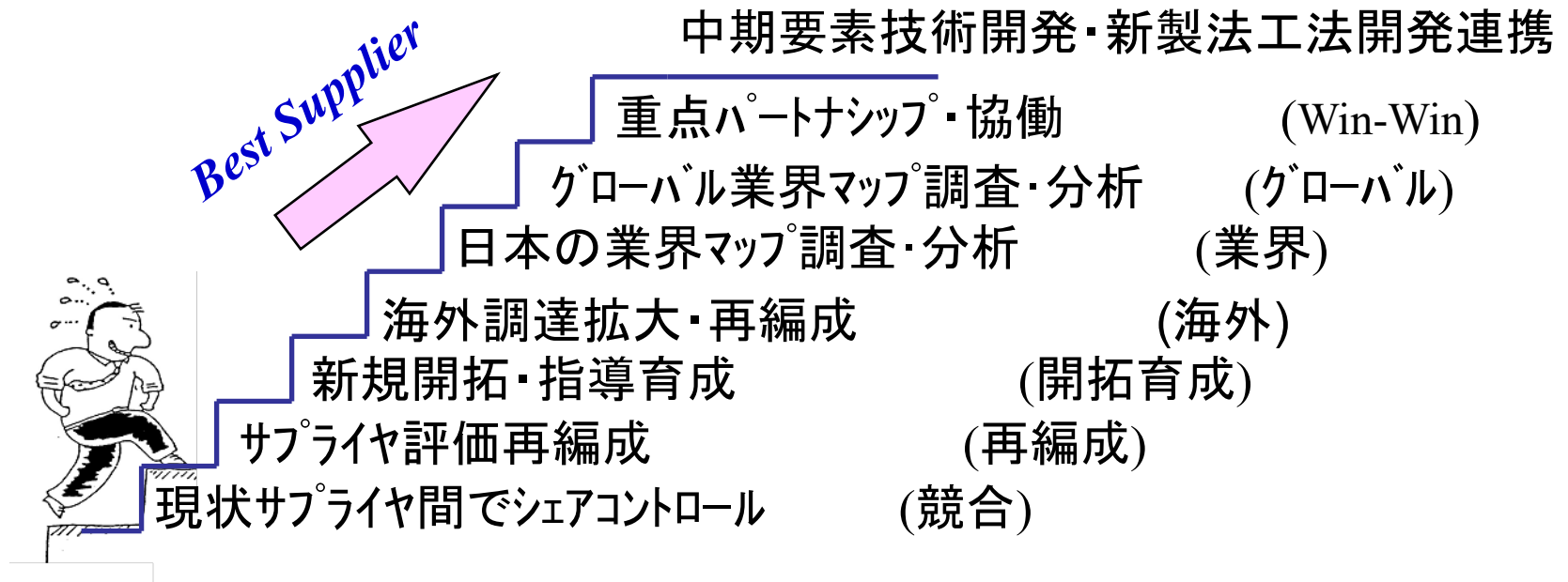
Win-Win 信頼関係 コスト競争力向上  
サプライヤーの改善指導・協働VE実践  
コスト見積もり詳細での現場実証・品質検証  
目標コスト実現のVE・IE提案  
コストテーブルの活用・業務ビルトイン  
コスト情報の蓄積・整備・世の中の進歩取り込み  
原価要素レベルで査定・根拠の明確化  
自社指定様式の見積書の整備





# 発注先は どこから買うべきですか？

どこから調達すべき  
のですか？





## それでは 見積もり依頼の やりかたは？

見積書を取り寄せることが目的ですか？  
価格交渉は すでに始まっている！

どのように  
依頼しますか？

あれも・これも見積もってください  
複数社に競合見積です  
ベスト・プライスで見積もってください  
これ見積もってください

- ・・・営業は迷惑？
- ・・・形だけの競合購買？
- ・・・原価査定能力なし？
- ・・・お取り次ぎ係？



# 見積取得スキルは 何を評価すべきか？

これは設定例で  
変更容易です

スキルの構成・視点は？

評価軸

ビジネスの魅力発信

調達戦略の明確化

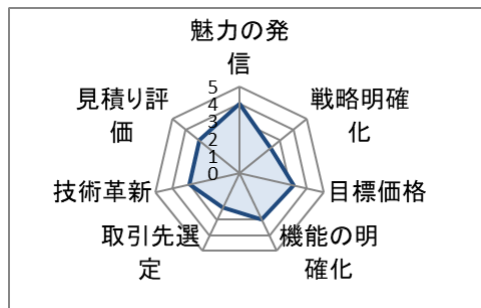
目標価格の発信

機能・仕様の明確化

どの会社へ、どの順序で

技術革新の活用

見積書受領・評価・回答





## 見積取得スキルの 評価軸と項目は？ 1/2

ビジネスの魅力発信

全社の調達物量、  
関連する物量(ASSY)

コスト交渉はすでに始まっている！

調達戦略の明確化

集中購買、  
取引先再編成、  
技談・交渉のシナリオ

目標価格の発信

意図的な目標価格の設定、  
理論的なコスト査定  
国際価格把握、  
見積自社フォーマットある

機能・仕様の明確化

図面・仕様書の準備、  
BMS:比較競合の明確化





## 見積取得スキルの 評価軸と項目は？ 2/2

Win-Winパートナーシップ  
共益・協創をふまえて！

どの会社へ、どの順序で

新規取引先候補選定、  
既存取引先へのアプローチ、  
社内関係者連携

技術革新の活用

技術トレンド・技術ロードマップ、  
取引先VE提案の引き出し、  
VEアイデア・トリガー

見積書受領・評価・回答

提出の期日設定、  
受領し評価、  
回答



# 見積取得スキル評価シート の構造

architecture

氏名・ID

見える化  
(強み弱み)

Vol.B1.0f 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

氏名 \_\_\_\_\_  
業種購入区分 \_\_\_\_\_

見積り取得スキル評価  
氏名 \_\_\_\_\_  
業種購入区分 \_\_\_\_\_

自己評価と  
更に良くするには \_\_\_\_\_

長所を伸ばし、短所を改善し、能力を向上する。  
更に向上するには、責任者コメント(署名) ↓

評価点数 61

評価コメント

評価軸  
評価項目

| n              | 評価項目  | 5段階評価の判断基準       |                  |             |           |            | 項目<br>評価 | 合計 | 特<br>記<br>点 |
|----------------|---|------------------|------------------|-------------|-----------|------------|----------|----|-------------|
|                |   | 5                | 4                | 3           | 2         | 1          |          |    |             |
| 1              | ビジネスの魅力発信 (RFI) <i>これができたらビジネスは更に拡大できる・ここが重要・ビジネスの魅力の演出</i> | グループ会社物量を対象      | 全社の物量を対象         | 工場の物量対象     | 関係製品全体の物量 | 個別対象のみ     | 4        | 7  | 10          |
| a              | 全社の調達物量   | グループ会社物量を対象      | 全社の物量を対象         | 工場の物量対象     | 関係製品全体の物量 | 個別対象のみ     | 4        |    |             |
| b              | 関連する物量 (ASSY含む)   | グループ会社物量を対象      | 全社の物量を対象         | 工場の物量対象     | 関係製品全体の物量 | 個別対象のみ     | 4        |    |             |
| 2              | 調達戦略の明確化 <i>調達戦略なくて計画の達成は困難</i>                             | 集中購買             | 集中購買拡大           | 集中購買できる     | 一部分できる    | できない       | 2        | 2  | 5           |
| a              | 集中購買  | 集中購買             | 集中購買拡大           | 集中購買できる     | 一部分できる    | できない       | 2        |    |             |
| b              | 取引先再編成  | 具体的な再編成実行        | 具体的計画あり          | 再編成案あり      | 再編成検討中    | 再編成計画なし    | 2        |    |             |
| c              | 技談・交渉の戦略シナリオ  | 用意周到な戦略あり        | 技談シナリオ進化         | 交渉シナリオあり    | 単に戦略のみ    | 戦略なし       | 3        |    |             |
| 3              | 目標価格の発信 (RFP) <i>目標値なければ始まらない、一律コストダウンでは子供の使い走り</i>         | 意図的な目標価格の設定      | 意図的な目標値提示        | 目標値キチンと提示   | 絶対値目標あり   | 絶対値での目標無し  | 5        | 13 | 3.3         |
| a              | 意図的な目標価格の設定   | 意図的な目標値提示        | 目標値キチンと提示        | 絶対値目標あり     | 絶対値での目標無し | 5          |          |    |             |
| b              | 理論的なコスト査定   | PCSに基づく理論値       | 積上げ式コストアップ       | コスト積上げできる   | コスト分析少しか  | 材料費程度は認識   | 3        |    |             |
| c              | 国際価格把握  | 国際価格熟知           | 国際価格知っている        | 国際価格認識あり    | 一部情報あり    | 国際価格知らず    | 2        |    |             |
| d              | 見積書自社フォーマットある   | 各材種別見積フォーマット     | 多種類見積書フォーマット     | 自社見積りフォーマット | 内訳詳細見積書あり | 一行のみの価格見   | 3        |    |             |
| 4              | 機能・仕様を明確化 <i>ものを買うのか、機能を買うのか</i>                            | 機能の詳細説明          | 機能をキチンと説明        | 必要機能を理解説明   | 機能を少し理解   | 機能解からず     | 3        | 6  | 3           |
| a              | 図面・仕様書の準備   | 機能の詳細説明          | 機能をキチンと説明        | 必要機能を理解説明   | 機能を少し理解   | 機能解からず     | 3        |    |             |
| b              | BMS:比較競合明確化   | BMS活用機展開         | BMS作成し明確化        | BMSは作成した    | 比較表を作成した  | 図面・仕様書のみ   | 3        |    |             |
| 5              | どの会社へ、どの順序で <i>競合の創造なくして 購買基本動作で済す</i>                      | 新規取引先候補選定        | 業界を熟知し選定         | 業界把握し選択     | 候補企業あり    | 新規検討する     | 3        | 9  | 2.3         |
| a              | 新規取引先候補選定   | 新規取引先候補選定        | 業界を熟知し選定         | 業界把握し選択     | 候補企業あり    | 新規検討する     | 3        |    |             |
| b              | 既存取引先へのアプローチ  | 事業責任者へ           | 営業の責任者へ          | 営業の責任者へ     | 担当者へ依頼    | アシスタントへFAX | 3        |    |             |
| c              | 社内連携  | 設計責任者同席          | 設計責任者同席          | 調達責任者       | 調達方針説明    | 連携無し       | 3        |    |             |
| 6              | 技術革新の活用 <i>技術を知らずして 購買エンジニアならず</i>                          | 技術トレンド・技術ロードマップ  | 技術ブレークthrough-熟知 | 技術トレンド 理解   | 最新技術を理解   | ものづくり理解    | 3        | 9  | 3           |
| a              | 技術トレンド・技術ロードマップ   | 技術ブレークthrough-熟知 | 技術トレンド 理解        | 最新技術を理解     | 最新技術を理解   | ものづくり理解    | 3        |    |             |
| b              | 取引先VE提案の引き出し  | 目標値対応解決策         | アイデアを誘導できる       | 提案フォーマットで依頼 | VE提案提供依頼  | VE理解できない   | 3        |    |             |
| c              | VEアイデア/リカー  | VE案リカー-説明できる     | VE案リカー-出せる       | VE案リカー-出せる  | VE提案あり    | VE知らない     | 3        |    |             |
| 7              | 見積書評価・回答(RFQ) <i>目標値を満足する見積書を書かせることが必要</i>                  | 提出の期日設定          | 目標値で早く提出         | 動向をわける      | 見積り期日設定   | 来週中? 不明確   | 3        | 9  | 3           |
| a              | 提出の期日設定   | 目標値で早く提出         | 動向をわける           | 見積り期日設定     | 来週中? 不明確  | 来週中? 不明確   | 3        |    |             |
| b              | 受領し評価   | 内容分析し改善          | 内容分析し改善          | 目標と対比分析     | 分析力不足     | 期日決めない     | 3        |    |             |
| c              | 回答  | 調達戦略に併せて         | 調達戦略に併せて         | 発注可否態度      | コメント付回答   | 回答せず       | 3        |    |             |
| 配点補正荷重合計= 61.4 |   |                  |                  |             |           |            | 合計点      | 61 | 100         |

評価点

配点  
(項目の重み)

判定基準(1~5)

合計点



# 見積取得スキル評価 シート記入要領

| 魅力の発信      |   | 見積り取得スキル評価   |                      |              |              |              | Vol.B1.Of | Solution Provider                   |     |     |
|------------|---|--------------|----------------------|--------------|--------------|--------------|-----------|-------------------------------------|-----|-----|
| 見積り評価      | 5<br>4<br>3<br>2<br>1<br>0                                    | 戦略明確化        | 氏名                   |              | 評価点数         | 61           | 注意事項      | 項目評価に5点満点で評価記入<br>フォーマットは変更しないで下さい。 |     |     |
|            |   |              | 業種購入区分               | 氏名           |              |              |           |                                     |     |     |
| 技術革新       | 5<br>4<br>3<br>2<br>1<br>0                                    | 目標価格         | 長所を伸ばし短所を改善し更に良くするには |              | 更に向上するには     | 責任者コメント      | 署名        |                                     |     |     |
|            |   |              | 取引先選定                | 機能の明確化       |              |              |           |                                     |     |     |
| 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          | ビジネスの魅力発信 (RFI) <i>これができたらビジネスは更に拡大できる...ここが重要-ビジネスの魅力の演出</i> | グループ会社物量     | グループ会社物量             | グループ会社物量     | グループ会社物量     | グループ会社物量     | 4         | 8                                   | 4.0 | 20  |
|            | a 全社の調達物量   | グループ会社物量     | グループ会社物量             | グループ会社物量     | グループ会社物量     | グループ会社物量     | 4         |                                     |     | 16  |
|            | b 関連する物量 (ASSY含む)   | グループ会社物量     | グループ会社物量             | グループ会社物量     | グループ会社物量     | グループ会社物量     | 4         |                                     |     | 16  |
| 2          | 調達戦略の明確化 <i>調達戦略なくて計画</i>                                     | 集中購買         | 集中購買                 | 集中購買         | 集中購買         | 集中購買         | 2         | 7                                   | 2.3 | 10  |
|            | a 集中購買  | 集中購買         | 集中購買                 | 集中購買         | 集中購買         | 集中購買         | 2         |                                     |     | 5   |
|            | b 取引先再編成  | 取引先再編成       | 取引先再編成               | 取引先再編成       | 取引先再編成       | 取引先再編成       | 2         |                                     |     | 5   |
|            | c 技談・交渉の戦略シナリオ  | 技談・交渉の戦略シナリオ | 技談・交渉の戦略シナリオ         | 技談・交渉の戦略シナリオ | 技談・交渉の戦略シナリオ | 技談・交渉の戦略シナリオ | 3         |                                     |     | 5   |
| 3          | 目標価格の発信 (RFP) <i>目標値なければ始まり、一律コストダウンでは子供の使い走り</i>             | 意図的な目標値提示    | 目標値キチンと提示            | 絶対値目標あり      | 絶対値での目標無し    | 目標言わず相手の     | 5         | 13                                  | 3.3 | 20  |
|            | a 意図的な目標価格の設定   | 意図的な目標値提示    | 目標値キチンと提示            | 絶対値目標あり      | 絶対値での目標無し    | 目標言わず相手の     | 5         |                                     |     | 13  |
|            | b 理論的なコスト査定   | PCSに基づく理論値   | 積上げ式コストテーブル          | コスト積上げできる    | コスト積上げできない   | 材料費程度は認識     | 3         |                                     |     | 13  |
|            | c 国際価格把握  | 国際価格熟知       | 国際価格知っている            | 国際価格認識あり     | 国際価格認識なし     | 国際価格知らず      | 2         |                                     |     | 13  |
|            | d 見積書自社フォーマットある   | 各材種別見積フォーマット | 多種類見積フォーマット          | 自社見積りフォーマット  | 内訳詳細見積書あり    | 一行のみの価格見     | 3         |                                     |     | 13  |
| 4          | 機能・仕様の明確化 <i>ものを買うのか、機能を買うのか</i>                              | 機能の詳細説明      | 機能をキチンと説明            | 必要機能を理解説明    | 機能を少し理解      | 機能解からず       | 3         | 3                                   | 10  | 10  |
|            | a 図面・仕様書の準備   | 機能の詳細説明      | 機能をキチンと説明            | 必要機能を理解説明    | 機能を少し理解      | 機能解からず       | 3         |                                     |     | 10  |
|            | b BMS:比較競合明確化   | BMS活用横展開     | BMS作成し明確化            | BMSは作成した     | 比較表を作成した     | 図面・仕様書のみ     | 3         |                                     |     | 6   |
| 5          | どの会社へ、どの順序で <i>競合の創造なくして 購買基本動作できず</i>                        | 業界を熟知し選定     | 業界把握し選択              | 候補企業あり       | 新規検討する       | 新規開拓しない      | 3         | 9                                   | 2.3 | 15  |
|            | a 新規取引先候補選定   | 業界を熟知し選定     | 業界把握し選択              | 候補企業あり       | 新規検討する       | 新規開拓しない      | 3         |                                     |     | 15  |
|            | b 既存取引先へのアプローチ  | 事業責任者へ       | 営業の責任者へ              | 担当責任者へ       | 担当者へ依頼       | アシメントへFAX    | 3         |                                     |     | 7   |
|            | c 社内連携  | 設計責任者同席      | 調達責任者                | 調達責任者        | 担当者連携        | 連携無し         | 3         |                                     |     | 7   |
| 6          | 技術革新の活用 <i>技術を知らずして 購買エンジニアならず</i>                            | 技術ブレイクスルー熟知  | 技術トレンド理解             | 技術トレンド理解     | 技術トレンド理解     | 技術トレンド理解     | 3         | 9                                   | 3   | 15  |
|            | a 技術トレンド・技術ロードマップ   | 技術ブレイクスルー熟知  | 技術トレンド理解             | 技術トレンド理解     | 技術トレンド理解     | 技術トレンド理解     | 3         |                                     |     | 15  |
|            | b 取引先VE提案の引き出し  | 目標値対応解決策     | アイデアを誘導              | アイデアを誘導      | アイデアを誘導      | アイデアを誘導      | 3         |                                     |     | 9   |
|            | c VEアイデア・トーカー   | VE案トーカー説明できる | VE案トーカー              | VE案トーカー      | VE案トーカー      | VE案トーカー      | 3         |                                     |     | 9   |
| 7          | 見積書評価・回答(RFQ) <i>目標値を満足する見積書を書かせるスキルが必要</i>                   | 目標値で早く提出勧奨   | 競合先の動向匂わす            | 見積り力不足       | 分析力不足        | 期日決めない       | 3         | 9                                   | 3   | 10  |
|            | a 提出の期日設定   | 目標値で早く提出勧奨   | 競合先の動向匂わす            | 見積り力不足       | 分析力不足        | 期日決めない       | 3         |                                     |     | 10  |
|            | b 受領し評価   | 内容分析し改善指導    | 強み弱み分析               | 目標と対比分析      | 分析力不足        | 評価無し         | 3         |                                     |     | 6   |
|            | c 回答  | 調達戦略に折込み     | 丁寧な回答                | 発注可否態度       | コメント回答       | 回答せず         | 3         |                                     |     | 6   |
| 配点補正荷重合計=  |   |              |                      |              |              |              | 61.4      | 合計点                                 | 61  | 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



## 見積取得スキル評価

## まとめ

個人情報  
セキュリティ

| 評価項目           | 評価内容       | 評価結果 | 備考 |
|----------------|------------|------|----|
| 1. 見積取得スキル     | 見積取得スキル    | 評価結果 | 備考 |
| 2. 個人情報セキュリティ  | 個人情報セキュリティ | 評価結果 | 備考 |
| 3. 見積取得スキル     | 見積取得スキル    | 評価結果 | 備考 |
| 4. 個人情報セキュリティ  | 個人情報セキュリティ | 評価結果 | 備考 |
| 5. 見積取得スキル     | 見積取得スキル    | 評価結果 | 備考 |
| 6. 個人情報セキュリティ  | 個人情報セキュリティ | 評価結果 | 備考 |
| 7. 見積取得スキル     | 見積取得スキル    | 評価結果 | 備考 |
| 8. 個人情報セキュリティ  | 個人情報セキュリティ | 評価結果 | 備考 |
| 9. 見積取得スキル     | 見積取得スキル    | 評価結果 | 備考 |
| 10. 個人情報セキュリティ | 個人情報セキュリティ | 評価結果 | 備考 |

サプライヤとの“共益・協創”のために  
原価目標達成のための 技談 折衝のために

1. 評価結果のスコアにこだわらず、向上に挑戦してもらう  
購買エンジニアだけではなく、組織の課題も問われる
2. 購買戦略やビジネスの魅力発信などは、  
購買組織の情報インフラが整備されなければ、困難！
3. 見積取得依頼の時に、価格交渉は すでに始まっている！