

購買業務のプラットフォーム

購買戦略シート



一般社団法人 日本資材管理協会

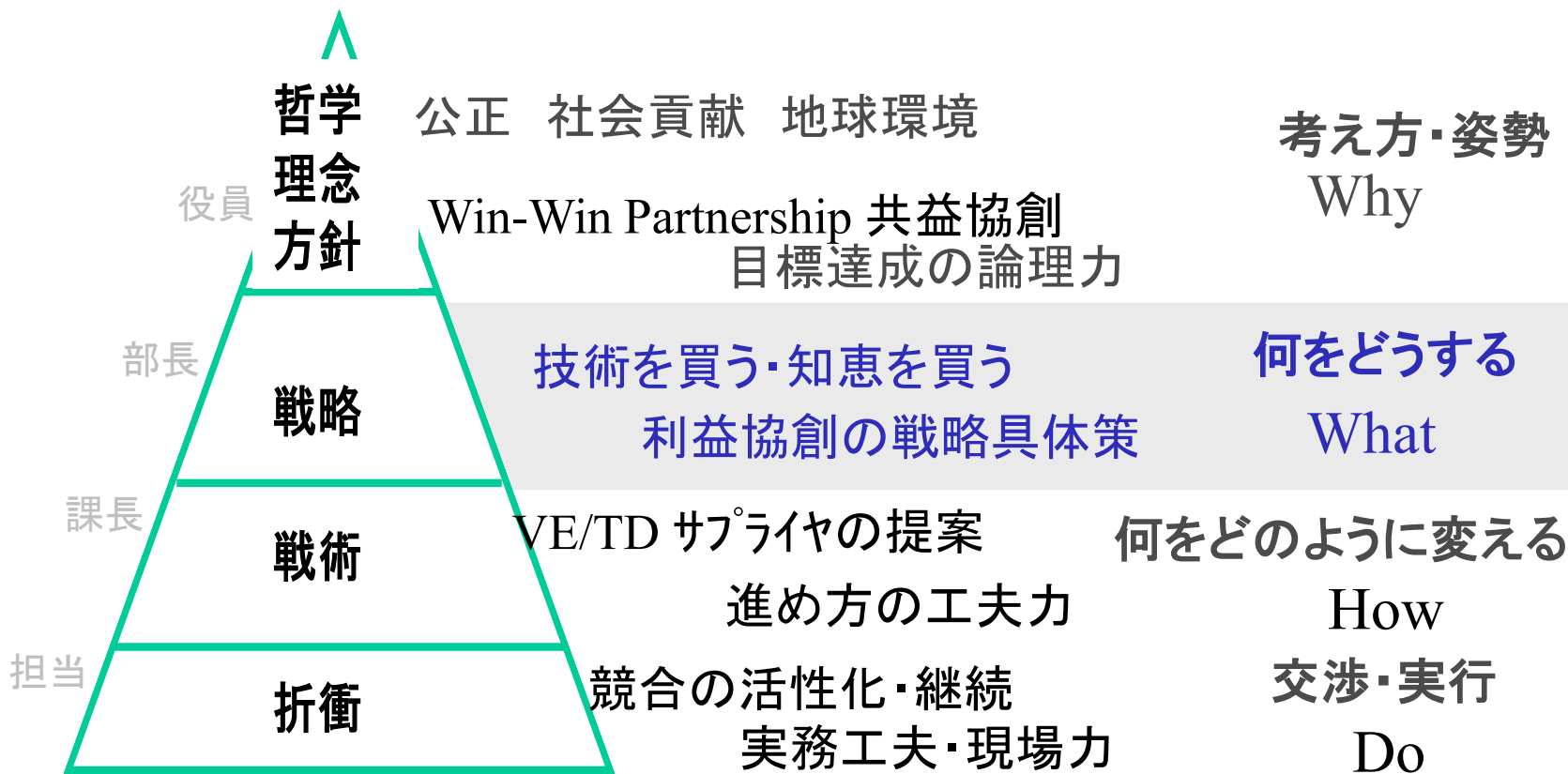
URL :<http://www.jmma.gr.jp>

E-MAIL :info_jmma@jmma.gr.jp



購買戦略とは何か？

strategy





購買戦略の見える化 どうする？

Visual control

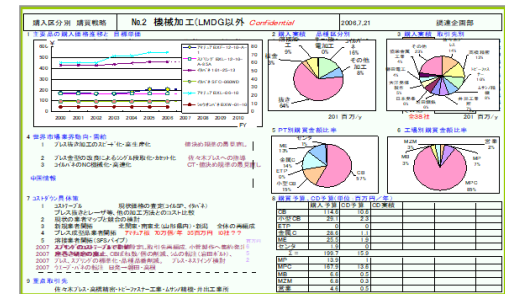
調達方針の具体策が 購買戦略

戦略は実行意志であり、設計図
何をやり、何をやらないか

関係者によく理解してもらって、
連携・協創して会社利益に貢献する
サプライヤにも連携協創してもらう

購買戦略
フォーマットで
見える化

ガンバレ → 戦略具体策
 年度内 → 2, 3~5年計画
 単品 → 調達品群
 個別指示 → 見える化・共有化





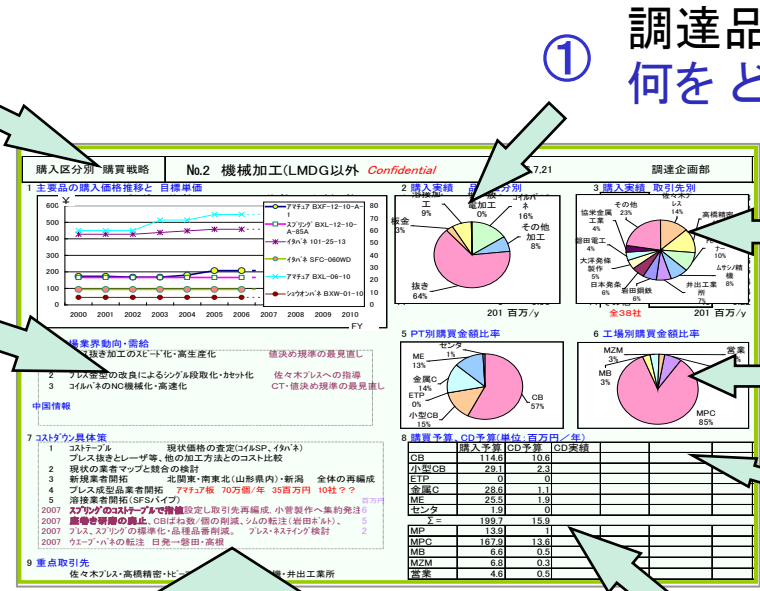
調達品群別 購買戦略シート of 構成

architecture

④ 主要部材価格
過去の推移と目標

⑤ 業界動向
技術動向
何が起きているか

⑥ 戦略を考える



① 調達品の特徴
何をどのくらい

② 取引先別購入実績
どこからいくら

SBU別・機種別金額
工場別・生産拠点別
海外調達ポテンシャル

CR戦略具体策・金額
VE中期テーマ
取引先再編成
内外作政策・海外調達

③ 物量・所要量計画 CR割付け
調達計画とコストダウン計画



調達戦略シートの作成 7step

procedure

シート記入
の手順

①対象の分類

調達品群

1. 調達品を分類・層別

②調達実態

特徴の把握

2. 小分類別購入高(細分化)

取引先別購入高

3. 調達物量計画

工場・事業所別購入計画

③戦略策定

企画立案

4. 代表的品目の価格推移・目標

5. 業界動向・技術動向・VE/CRノウハウ

6. 調達戦略・コストダウン具体策

6'. 取引先再編成

④共有化・活用

7. 戦略の共有化・実行・フォロー



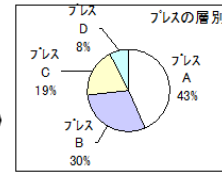
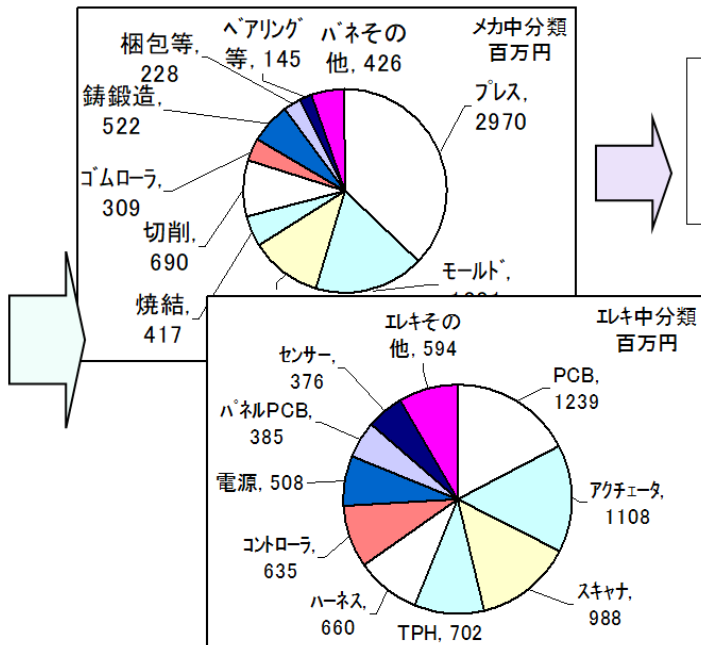
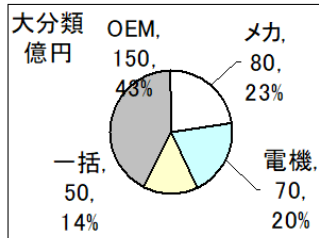
作成 1. 調達品を分類・層別

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

分類体系化で
自動集計

調達全体



例：
メカ10分類
エレクトロニクス10分類

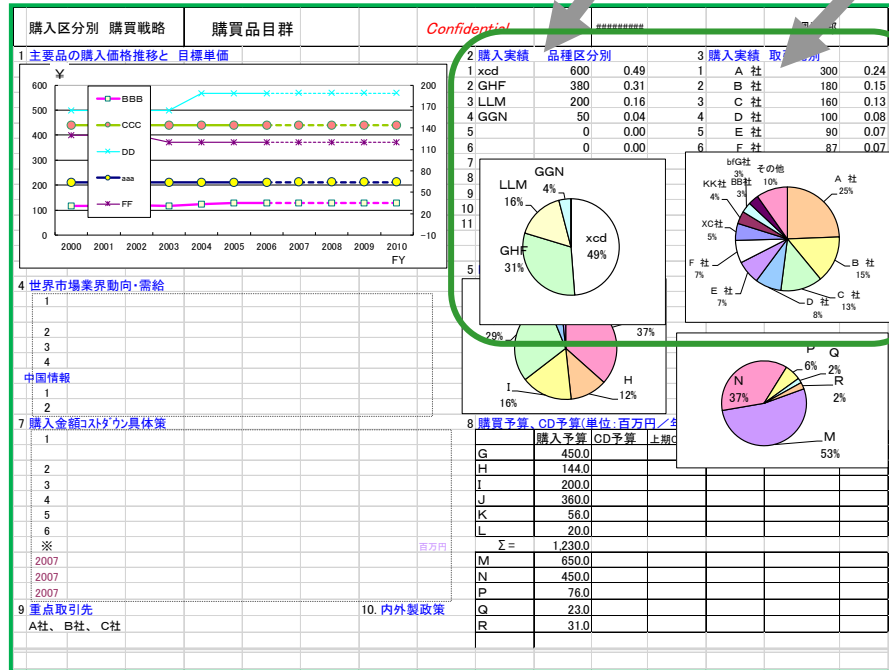


作成 2. 分類別・取引先別購入高

精緻な数字
でなくてもOK

小分類別購入高
何をいくら 特徴

取引先別購入高
どこから いくら
主要取引先



前年度
検収明細

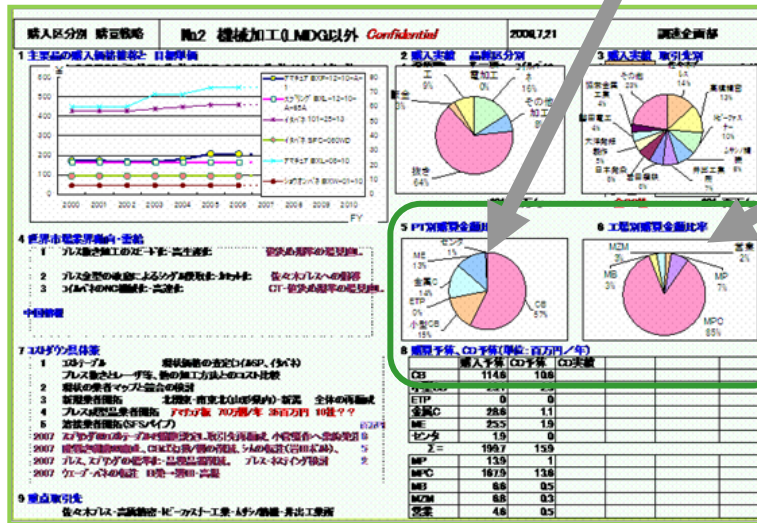
検収品名	検収数量	検収単価	検収金額	検収比率
1	100	1000	100000	10%
2	200	2000	400000	20%
3	300	3000	900000	30%
4	400	4000	1600000	40%
5	500	5000	2500000	50%



作成 3. 調達物量計画

製品の機種群別購入高 機種群の将来は

製品・機種群で
何を考えるべき
か？



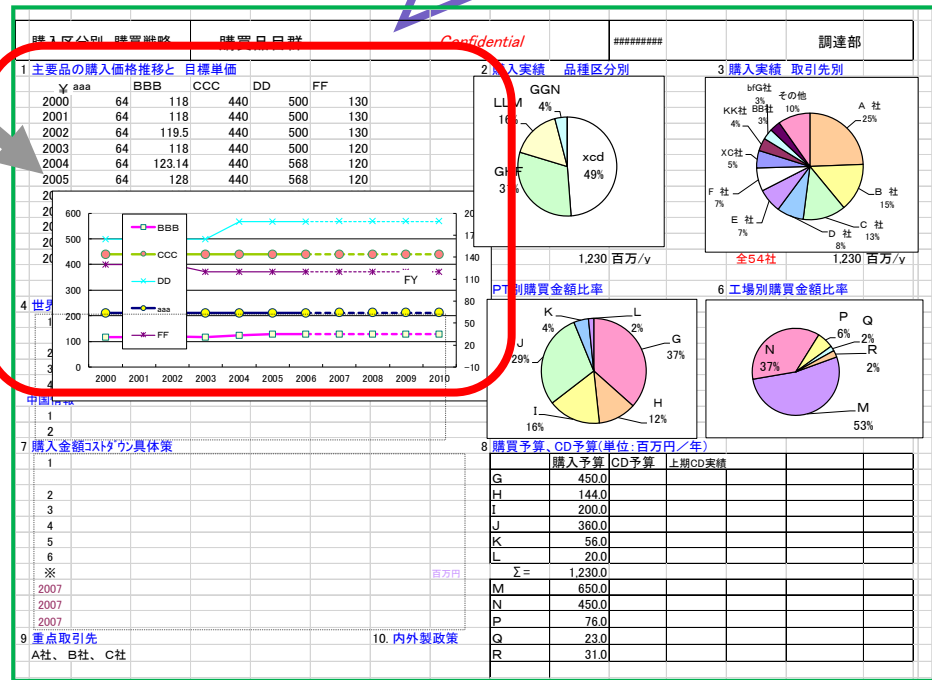
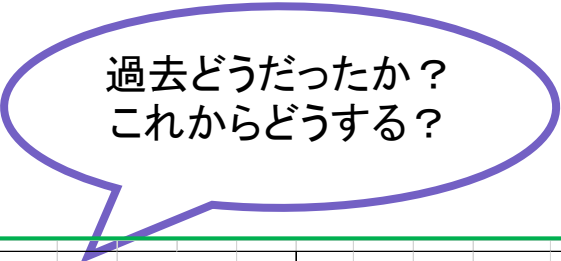
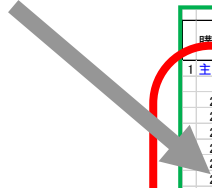
工場・事業所別購入高
工場・事業部を超えて
戦略の連携

重点工場では
何を考えるべき
か？



作成 4. 代表品番の価格推移・目標

代表品目の
価格推移と目標



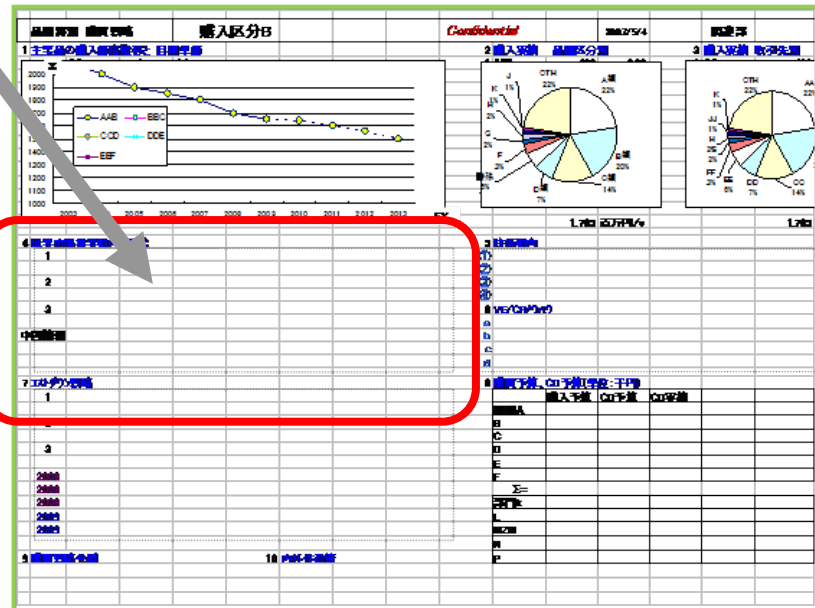


作成 5. 業界動向・技術動向

市場動向・業界動向
技術動向 VEアイデア

サプライマーケット
今、何が起っ
ているのか？

情報と分析
業界を熱く語る！
技術を熱く語る！





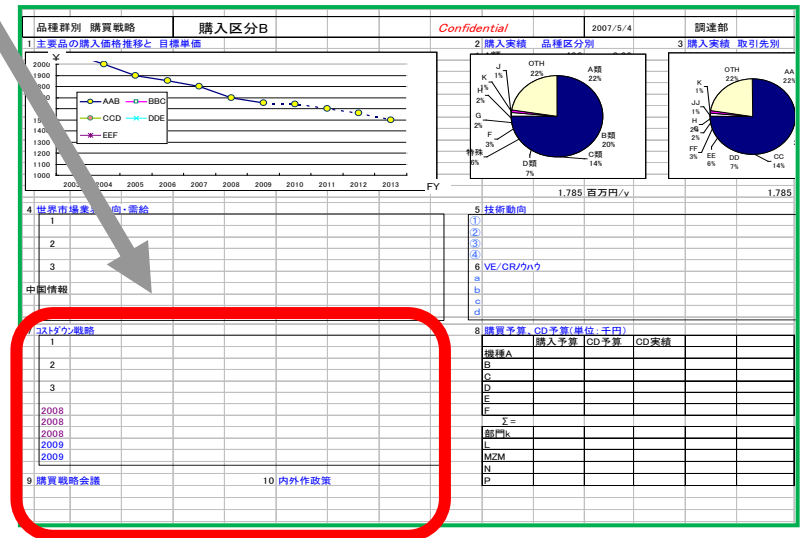
作成 6. 調達戦略・コストダウン具体策

調達戦略・コストダウン具体策

購買のプロは
戦略を熱く語る！

設計・サプライヤとの連携
各工場・拠点との連携も
少なくとも
中期的なCR戦略 2つ以上
来年のCR戦略 2つ以上
今年のCR戦略 2つ以上

製法は？ 方式は？ VEは？
 サプライヤ新規・競合？
 内外作方針・戦略も
 海外調達戦略も
 製品の技術戦略は？



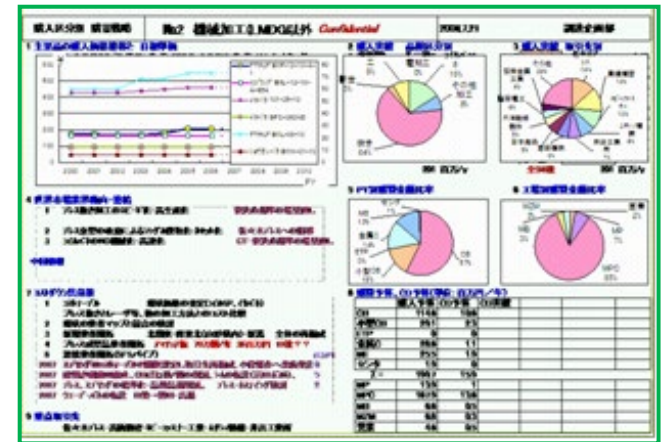


活用 7. 共有化・実行・フォロー

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
戦略徹底

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 ビジネス魅力の演出
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 Volume discount Demand pooling
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