

購買業務のプラットフォーム

開発購買実行レベル評価

The screenshot shows a detailed evaluation table with multiple columns and rows. The columns include various criteria and metrics, and the rows represent different evaluation levels or categories. The table is organized into sections, with some rows highlighted in green and others in yellow. The text is in Japanese, and the table appears to be a formal document used for assessing purchasing execution levels.



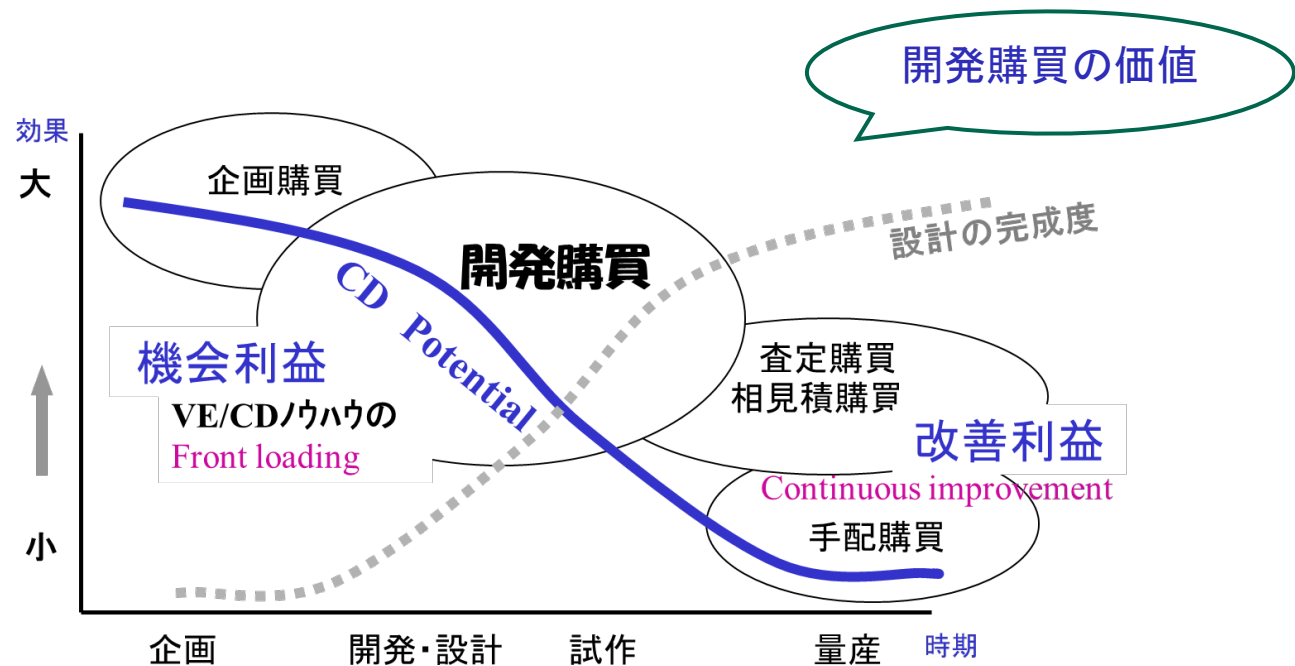
一般社団法人 日本資材管理協会

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



企業利益・合理化のポテンシャル

企業の利益を増大するには・・・
開発設計との連携 サプライヤ協創が重要

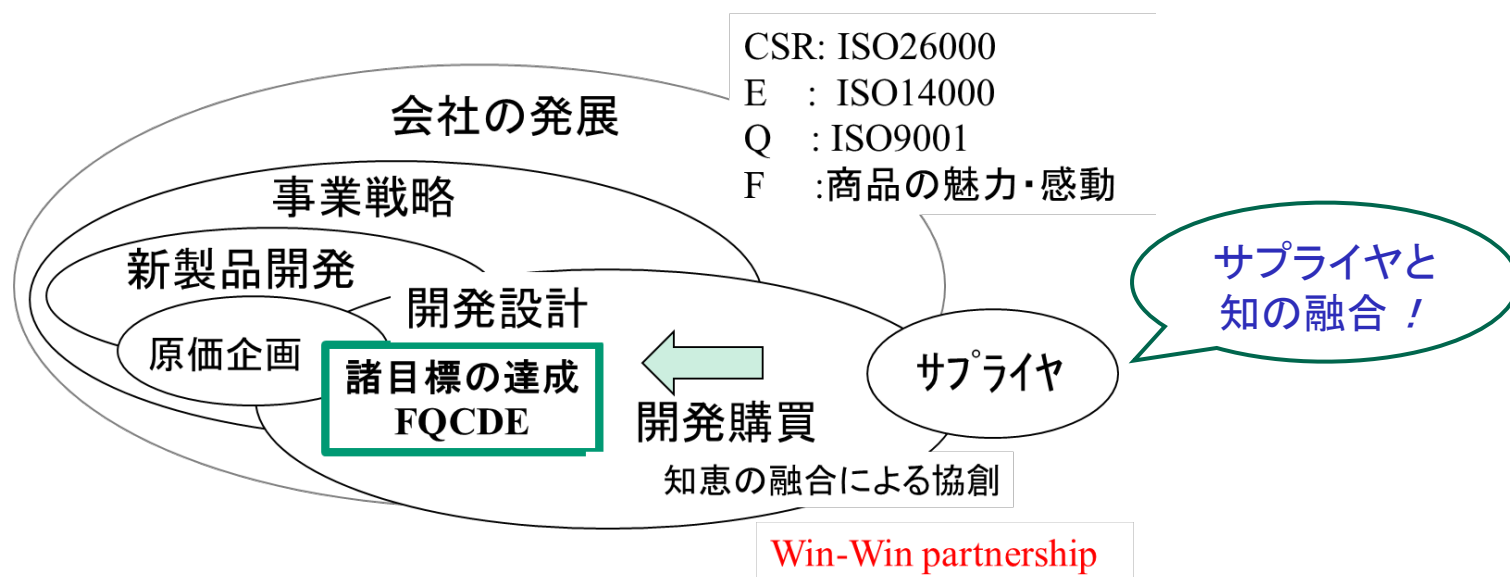




開発購買の 目的と目標

redefinition

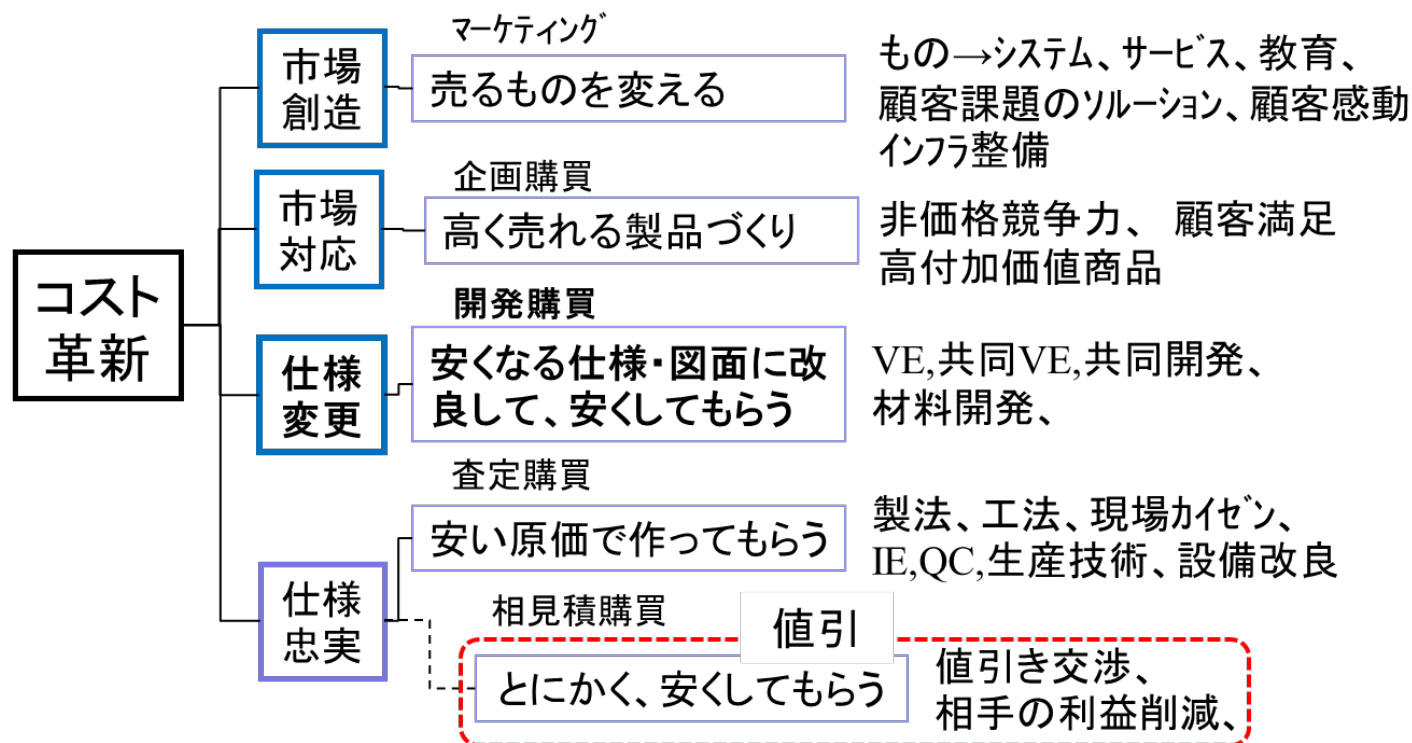
事業戦略 新製品開発 諸目標の達成





製品の設計仕様変更してでも 利益を

Essential abilities





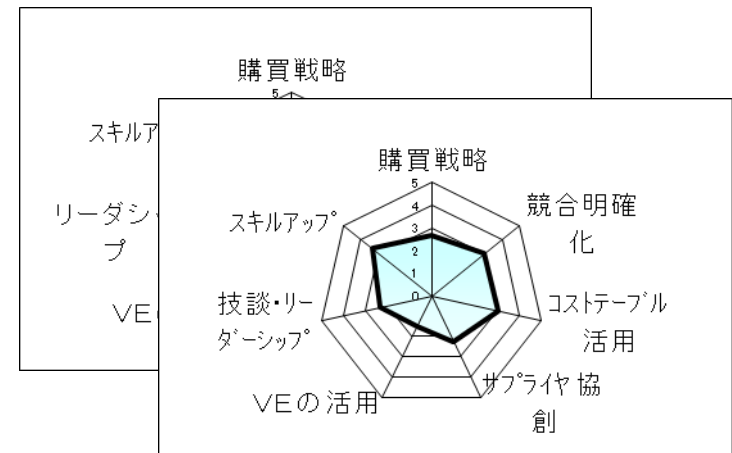
開発購買実行レベル評価 視点

capability

開発時点だから できる
購買だから できる
開発設計との連携 サプライヤとの協創

1. 購買戦略
2. 競合明確化
3. コストテーブル活用
4. サプライヤ協創
5. VEの活用
6. 技談・リーダーシップ
7. スキルアップ

設定例で
変更容易です





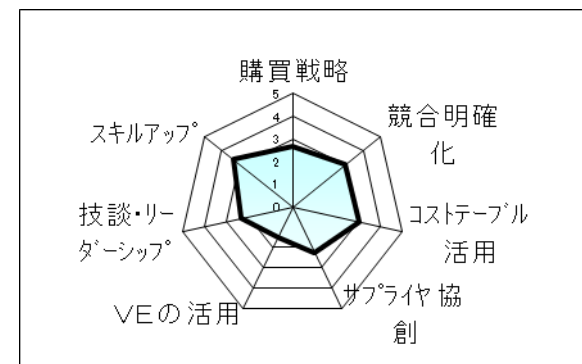
どの視点を重視すべきか？ 配点

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
購買戦略	15	10
競合明確化	20	30
コストテーブル活用	20	10
サプライヤ協創	20	20
VEの活用	5	10
技談・リーダーシップ	10	10
スキルアップ	10	10
Σ	100	100

評価結果の見える化 例



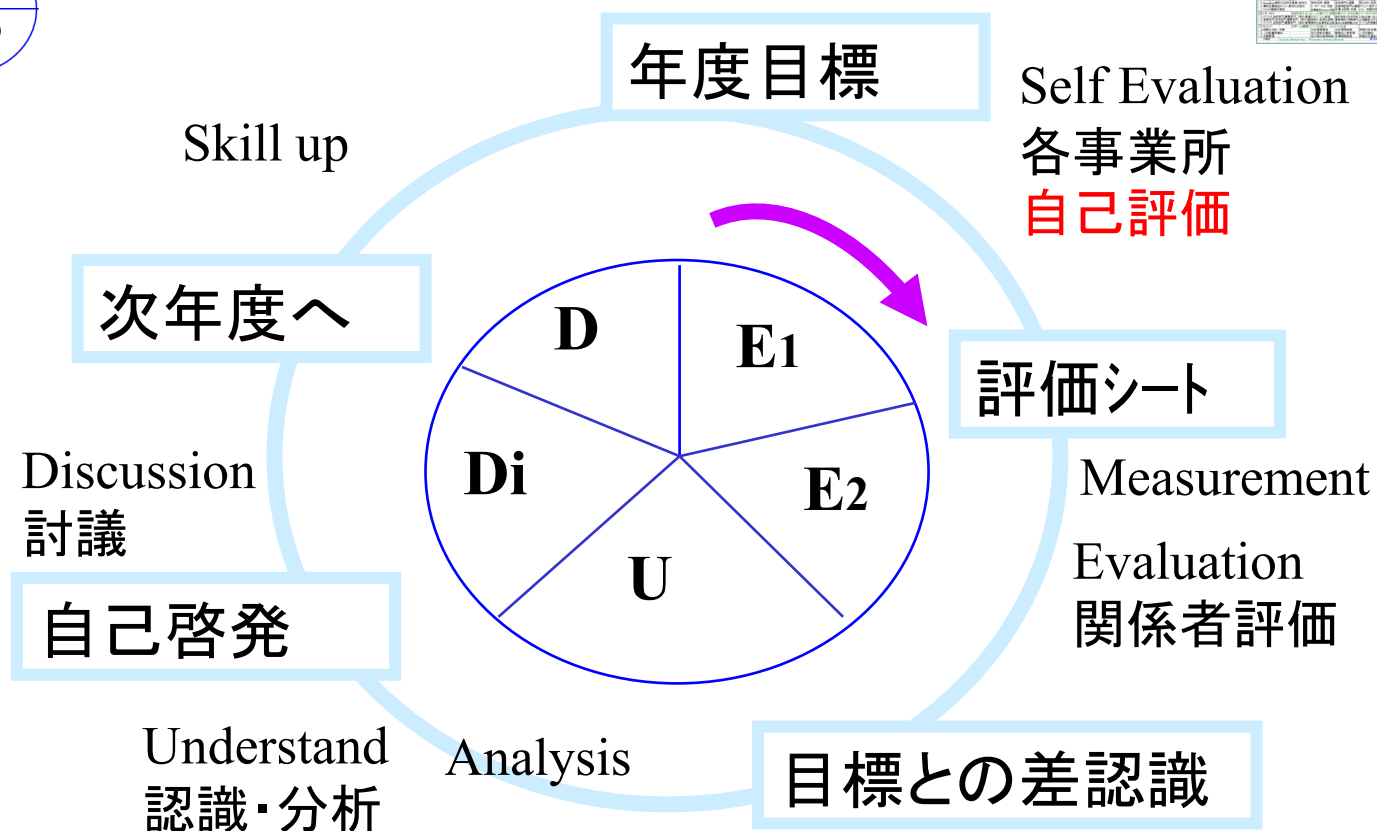
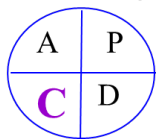
* 評価軸ごとの配点は簡単に変わられます。



開発購買実行レベル評価 進め方

procedure

管理の基本 (W.E. Deming)





開発購買実行レベル評価の 構成

architecture

事業所・ID

見える化
(強み弱み)

開発購買実行レベル 評価表		2022/1/15	10421	Solution Provider					
2022/1/15		C	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。					
評価点数 52		更に 戦略的に改革するにば！							
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 点	配 点
1	購買戦略	調達戦略企画なければ 開発購買のテーマに寄らない						8	5
a	購入区分別調達戦略の企画展開	戦略を連携展開	戦略展開実施	戦略が明確	部分的に策定	なし	4	2	
b	主要部材の中期コスト目標設定実現	目標達成の展開	目標達成アプローチ	中期目標あり	部分的に策定	なし	2	2	
c	購入区分別技術情報把握活用	理論値業界状況把握	業界状況把握	技術情報あり	部分的に把握	なし	2	2	
2	競合明確化	統合させない、統合できない、は 購買の使命放棄						9	12
a	競合購買の徹底 聖域排除	重点取引先競合徹底	方針明確化	方針あり	競合の聖域あり	競合意思あり	3	3	
b	BMSで明確化 見える化	BMSを設計と共有	BMSが充実	BMSの作成	競合の資料あり	なし	3	3	
c	仕様・図面に競合ビルトイン	図面にビルトイン	一部2社品番指定	相当品指定	検討している	なし	3	3	
3	コストテーブル活用	コストの目利き力が 設計を動かす、サプライヤを動かす						12	3
a	外注品の コストテーブル(原価積算型)	目標逆算VE7イテア提	PCS+分析・改良提案	アイデア試算分析	コスト算出	資料あり	4	15	
b	購入品の コストテーブル(回帰グラフ型)	DB定期更新改良	競合分析可能	目標提示	コスト判定	資料あり	2	2	
c	見積試算値実現の提案・現場指導	サプライヤ指導・協調	交渉力研修・充実	現場に入り込んでいる	一部分可能	指導力なし	4	4	
d	最新のテクノロジーを理解・活用	DB化し更新活用	組織的に整備	技術ロードマップあり	部分的に理解	活用力なし	2	9	
4	サプライヤ協創	購買部門への要求事項の強さを サプライヤが対応する						9	2
a	グローバルなネットワーク・サプライヤ維持	グローバルにDB共有	定期的に更新活用	自力で情報整理	商社に依頼が多い	担当個人ベース	1	15	
b	国際調達力	実務にビルトイン	材料種別地域別推進	IPO拠点活用	なかなか進展せず	劣っている	2		
c	サプライヤを 評価・格付け	活用連携充実	定期的に実施	規程あり、活用	一部で実施	規程無し	3		
d	調達戦略、サプライヤ集約・開拓	経営直結組織で実施	全社的な取り組み	目標設定し実施	部分的に実施	なし	3	7	
5	VEの活用	Value Engineering 活用なくして開発購買なし						6	2
a	目標値を実現するVA提案力	ノウハウ集の充実・改良	設計部門と連携	設計との協議可能	VA提案あるが	VA提案力なし	2	15	
b	Simulation解析の活用を連携・具体化	常時活用・連携	技術部門と連携	部分的に活用	利用した事がある	Simulation解析認識なし	1		
c	事前品質検証ポイント・具体化を指示	データベース化・充実	品質保証部門と連携	ポイント指示できる	過去の問題整理	品質企画不可	2		
d	VEの継続的育成	スペシャリスト多数	折衝力研修・充実	VE1 定期的研修	VA折衝研修規程有	動機付け困難	1	5	
6	技談・リーダーシップ	原価を変えるには、人を動かす・組織を動かす・世の中を動かす						7	2
a	サプライヤ技術部門 購買部門 3者の連携	設計部門と連携	設計との協働可能	3者を目標に向け連携	協働でBMS作成	バラバラ、責任転嫁	1	10	
b	営業部門 技術部門 購買部門 3者の連携	設計部門と連携	設計との協働可能	主要顧客の声反映	営業の情報一部公開	営業の活用されず	4		
c	サプライヤ品質保証部門 購買部門 3者の連携	設計部門と連携	設計との協働可能	全社的に活用	サプライヤの提案受入	品質保証しいのみ	2	5	
d	品質保証部門 購買部門 3者の連携	設計部門と連携	設計との協働可能	全社的に活用	サプライヤの提案受入	品質保証しいのみ	2		
7	スキルアップ	世界一の購買エンジニア目指した スキルアップ						10	3
a	組織の方針、目標	方針管理徹底	方針明確	明確方針全員共有	方針はあるが、 早直しもあるが、 心象的表現	構想方針あいまい 組織硬直化 目標あいまい	3	3	
b	人材配置再編成	自己革新的構成	方針明確	人材流動的			4		
c	目標管理	自己革新	方針明確				4		
d	23項目								
Copyright Kimitoshi Yagi :Procurement Innovation Research							合計点	51	100

評価点

配点
(項目の重み)

合計点

判定基準(1~5)



開発購買実行レベル評価 記入要領

開発購買実行レベル 評価表		2022/1/15	10421	Solution Provider						
部門名		C	注意事項							
概要		評価点数	52	"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。						
改善提案 更に良くするには										
事業所										
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	購買戦略	調達戦略の企画・立案が明確で、戦略に沿った調達活動が実施されている。	戦略が明確で、中期目標が設定されている。	戦略が明確で、中期目標が設定されている。	戦略が明確で、中期目標が設定されている。	戦略が明確で、中期目標が設定されている。	4	8	3	15
2	競合明確化	競合購買の徹底、領域排除が実施されている。	BMSで明確化、見える化が実施されている。	BMSで明確化、見える化が実施されている。	BMSで明確化、見える化が実施されている。	BMSで明確化、見える化が実施されている。	3	9	3	20
3	コストテーブル活用	コストの目利き力が、設計を動かす、サプライを動かす。	外注品のコストテーブル(原価積算型)が活用されている。	外注品のコストテーブル(原価積算型)が活用されている。	外注品のコストテーブル(原価積算型)が活用されている。	外注品のコストテーブル(原価積算型)が活用されている。	4	12	3	15
4	サプライ協創	購買部門への要求事項の殆どを、サプライが対応している。	グローバルなポテンシャルサプライヤー維持が実施されている。	グローバルなポテンシャルサプライヤー維持が実施されている。	グローバルなポテンシャルサプライヤー維持が実施されている。	グローバルなポテンシャルサプライヤー維持が実施されている。	1	9	2	15
5	VEの活用	Value Engineering 活用なくして開発購買なし。	目標値を実現するVA提案力が発揮されている。	目標値を実現するVA提案力が発揮されている。	目標値を実現するVA提案力が発揮されている。	目標値を実現するVA提案力が発揮されている。	2	6	2	15
6	技術・リーダーシップ	原価を変えるには、人を動かす・組織を動かす・会社を動かす・世の中を動かす。	グローバルなポテンシャルサプライヤー維持が実施されている。	グローバルなポテンシャルサプライヤー維持が実施されている。	グローバルなポテンシャルサプライヤー維持が実施されている。	グローバルなポテンシャルサプライヤー維持が実施されている。	1	7	2	10
7	スキルアップ	世界一の購買エンジニアを目指したスキルアップが実施されている。	組織の方針、目標が明確である。	組織の方針、目標が明確である。	組織の方針、目標が明確である。	組織の方針、目標が明確である。	3	10	3	10
							合計点	51	26	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

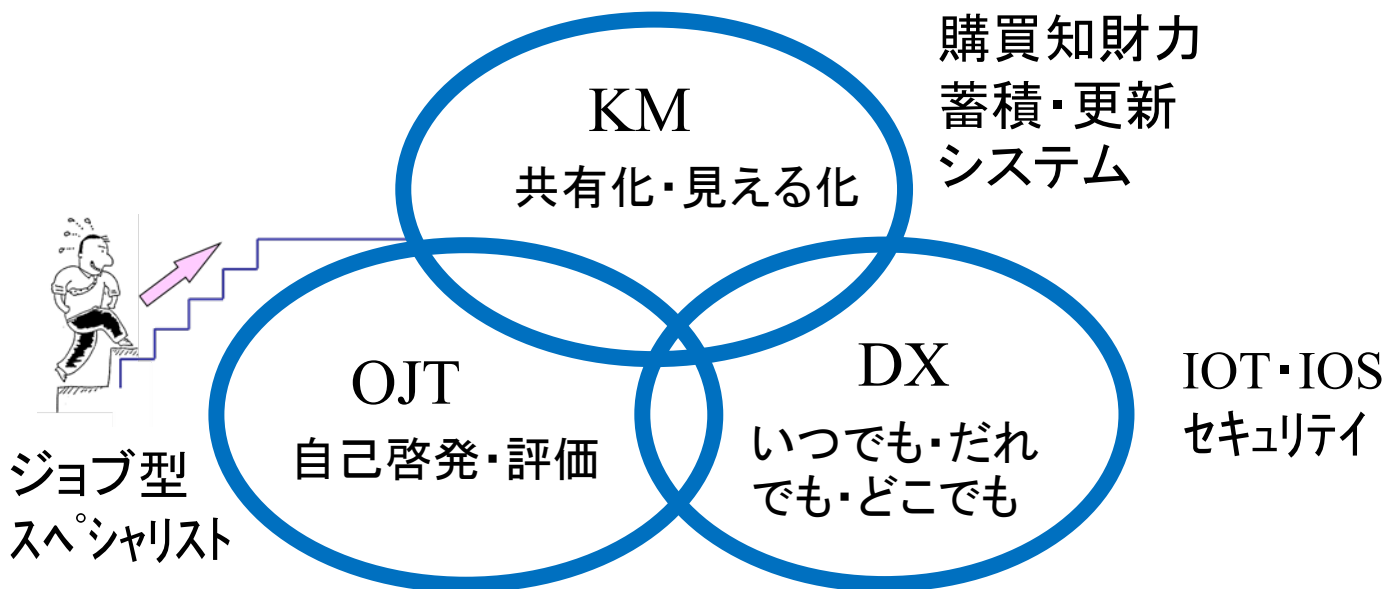


評価結果の討議・次年度へ

should be

情報を利益に変える
情報が無ければ 始まらない
共有化されなければ 活用進まない

管理の基本 (W.E. Deming)





組織 どうする、働き方 どうする？

capabilities

購買力アップ！
メンバーシップ型から ジョブ型スペシャリストへ
自己啓発 「私はこれができる！」 相乗効果も

開発購買実行レベル評価

購買知財力 共有化・見える化評価

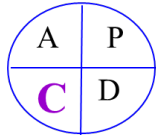
購買エンジニア評価

購買部門評価



開発購買実行レベル評価 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
スペシャリストへの自己啓発・相乗効果も

1. あるべき姿を目指して 課題を明確にして、対策を立てる。
2. 評価は毎年・每期行う。
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。