

# 損益改善に直結した購買コストダウンの実現

画一的な対応から脱却し、多様な戦略的アプローチへの変革を図る！！  
 調達データ分析に基づき、購買コストダウン活動計画の企画策定から実行までご支援いたします

## 資材購買・調達業務における課題

昨今、日本の製造業を取り巻く環境が一層厳しくなっています。新興国企業の台頭に伴うグローバルな価格競争の激化、円高の進行、未曾有の自然災害、企業間合併等の環境変化に直面しています。これに伴い、サプライチェーン全体での需給体制の見直しや原価低減による損益改善が急務になっています。

### 企業を取り巻く環境の変化

- 顧客ニーズの多様化に伴う調達資材の多品種化
- 市場価格競争によるコストダウン要求の激化
- 新製品、新技術の開発サイクルの短期化
- グローバル・サプライヤーとの連携が加速

### 調達部門が抱える課題

- 調達ノウハウの属人化
- サプライヤーとの価格交渉が難航（交渉材料不足）
- コンプライアンス対応の重圧（下請法、内部統制等）
- 既存調達システム（データ）の利活用が不十分

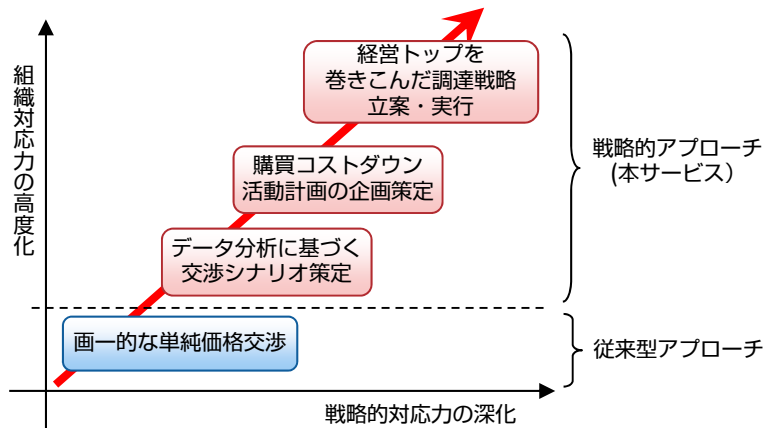
## 本サービスの位置づけ

### ■従来型の画一的なアプローチの限界

・調達部門への期待は益々高まっています。一方、現場購買部門では、サプライヤーに対して一律的に単純なコストダウン要求を繰り返すばかりで、成果が出ていないケースが多いのではないのでしょうか？

### ■データ分析型戦略的アプローチによるご支援

・本サービスでは、富士通グループの購買実践経験をリファレンスとして、データ分析に基づく交渉シナリオ策定から経営トップを巻き込んだ調達戦略立案・実行まで戦略的なアプローチによりご支援いたします。



## サービスの概要 ～短期対応と中長期対応の並行推進により、即効性と仕組み作りを目指します～

### ■仕入・コストダウン実績データ分析に基づく、価格交渉シナリオの立案・実行 【短期対応】

購買コストダウンを実現するためには、仕入実績データの分析によるシナリオ作りが非常に重要です。

#### 【分析～シナリオ作りの観点（例）】

- ①品目別・月別単価推移分析
- ②品種別仕入・コストダウン分析
- ③全社集中交渉価格との比較分析
- ④価格交渉シナリオ策定(組織的な活動を訴求)

定量的なコストダウン成果を創出

### ■購買コストダウン活動計画を企画策定 【中長期対応】

購買コストダウン活動は継続的な成果が求められます。そのためには組織的にコストダウン推進力を強化する仕組みを作り、十分に機能させることが必要です。

#### 【改善の視点（例）】

- ・開発／設計段階からのコストダウン活動促進
- ・生産計画の上流に遡った所要管理の改善の仕組みづくり
- ・部材カテゴリの特徴に応じた最適調達の推進
- ・調達機能の集約／役割分担の明確化

組織的なコストダウン推進力強化に貢献

本サービスの特徴

- ・お客様より、既にお持ちの仕入実績明細データを月別にご提供いただき、コンサルタントが整理、分析を行います。
- ・これに基づき、価格交渉シナリオの策定やコストダウン活動計画の企画立案により、最適調達に向けたご支援をいたします。

■品目別単価推移分析用元表（テンプレートのイメージ）

品目	品種	仕入先	実績	09/11月 (基準)	12月	...	10/10月 (最新)	コスト ダウン率	月平均 購入額	優先度
XXX-XXA	品種									
XXX-XXB	品種									◎
XXX-XXC	品種	C社	単価(円)	500	500	...	475	5%	2.0	○
			数量	3,000	4,200	...	7,000			

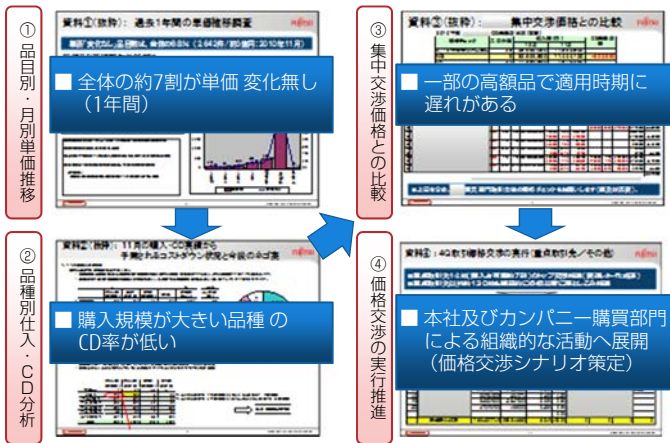
品目別の調達金額とコストダウン率に基づき  
価格見直し優先度を可視化します

■価格交渉実行推進計画・管理台帳（KPI管理表のイメージ）

優先順位	仕入先	購入コストダウン実績(通期累計)		目標 コストダウン率	交渉担当	交渉日程		ステータス
		購入金額	コストダウン金額			交渉開始	交渉終了	
1	A社				本社			交渉済
2	B社				重業			交渉予定
3	C社	***						交渉シナリオ準備中
	合計(百万円)	*****	100	12%	100%	130		

重点仕入先との組織的な交渉計画策定  
～予実管理までの仕組みを定着化します

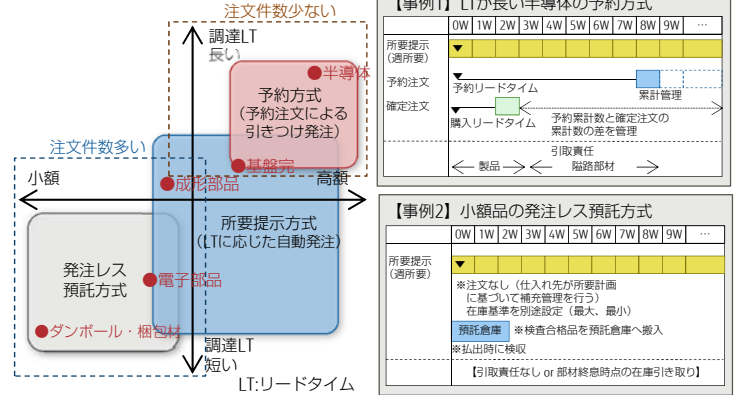
■調達データ分析によるアプローチ内容（例）



■部材カテゴリー（品種）に応じた最適調達方式の考え方

品種毎に最適調達方式の適用により、安定調達と全体コスト低減を図る  
(高額・小額、LT長い・LT短い、大物・小物、物流ルート等を考慮した最適発注)

■品種に応じた調達方式の考え方



【事例1】LTが長い半導体の予約方式

所要提示(週所要)	0W	1W	2W	3W	4W	5W	6W	7W	8W	9W
予約注文										
確定注文										

【事例2】小額品の発注レス預託方式

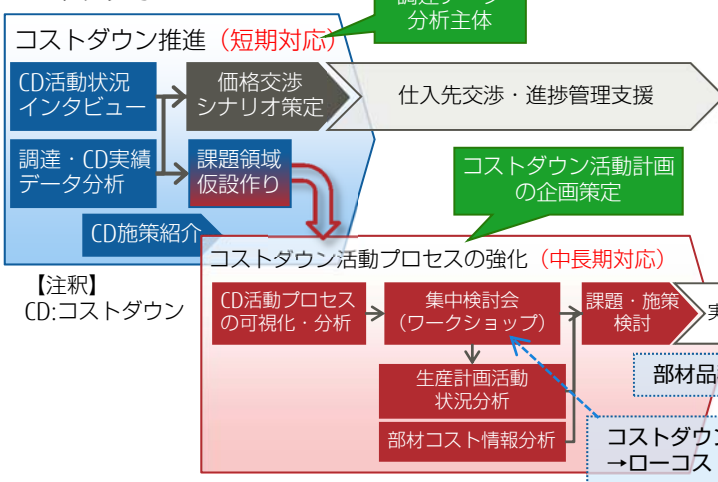
所要提示(週所要)	0W	1W	2W	3W	4W	5W	6W	7W	8W	9W
発注レス										

進め方の概要

■本サービスのスケジュール例を以下に示します。トータルで4ヶ月前後で実施いたします。

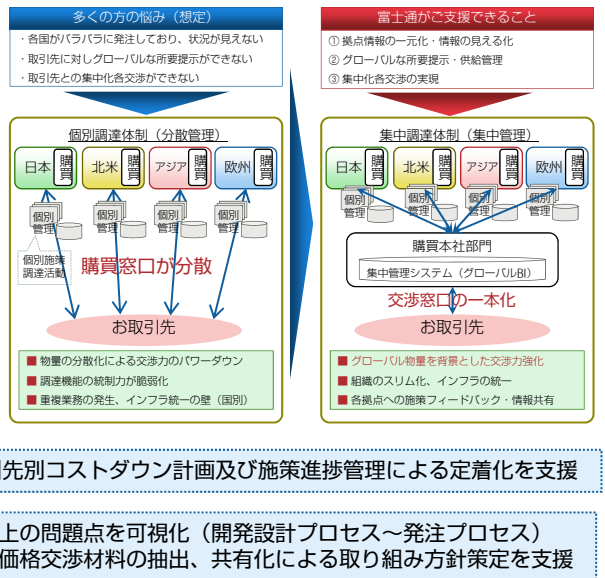
Step1	Step2	Step3	Step4
-------	-------	-------	-------

▼キックオフ



【ご参考】

お客様の状況に応じて、グローバル調達における改革のご支援も承ります（別サービス）



このカタログに掲載されている内容については、予告なしに変更することがありますのでご了承ください。

2012年1月

お問い合わせ先

株式会社富士通総研

第一コンサルティング本部 産業事業部

〒105-0022 東京都港区海岸1-16-1 ニューピア竹芝サウスタワー TEL:03-5401-8397