

調達購買改革は新しいステージへ

-
- 経営からの期待**
- 2000年**
- キーワード型調達購買改革**
- 調達購買改革 第1ステージ**
- 欧米型調達購買手法の採用展開
 - 効率化／集約化／集中化／競争化
- コスト削減請負人**
- 2010年頃**
- 調達購買改革 第2ステージ**
- 事業や経営への貢献
 - コラボレーション型
 - 3つのマネジメントの連携
 - 協働／サステナビリティ／顧客志向／イノベーション支援／調達基盤強化
- 現状**
- 2020年以降**
- イノベーション調達**
- 2000年**
- 時間**
- '99 日産自動車リバイバルプラン
 '00 アリバ、コマースワン日本上陸
 '02 共同購買、マーケットプレイス、オークション
 '05 購買ネットワーク会発足
 '07 CPO制度立上げ
 '09 成果報酬型コスト削減コンサル
 '12 SSC/BPO活用
 '15~ クラウド型ソリューション活用
 '17~ DX
- カテゴリーマネジメント
 ユーザーマネジメント
 サプライヤーマネジメント

- 多くの企業で、イノベーション調達の実現を目指すために、部門全体の「共有の価値観」として、調達ビジョン／ミッション／行動指針などの構築が行われています
- 優れた企業の優れた調達購買部門にはビジョン、ミッション、フィロソフィがある
- ビジョン、ミッション、フィロソフィは「共有の価値観」を明文化したものでなければならない

- ## 調達ビジョン事例

① 我々はシニア（進化、深化、高度）バーチャルとして、自発的に考え創造活動に励みます
時代の変化に合わせて進化・深化・高貴活動を進化させ、お蔭で、各取引先/グループ会社・提携先/産協との関係性を強化させることで、XXグループの利益貢献に資する価値を提供します。

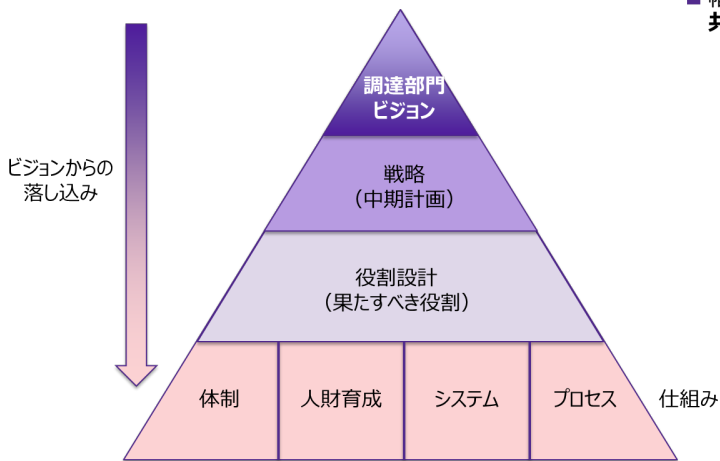
② 我々は陽明、陰徳元、夜明け元に行き、紙で、言葉に傾斜して、議論して、意見を交わして決めます。

③ 我々は個人の専門であるがゆえ、それら専門知識・経験を活用することによる協働の力へなびます。

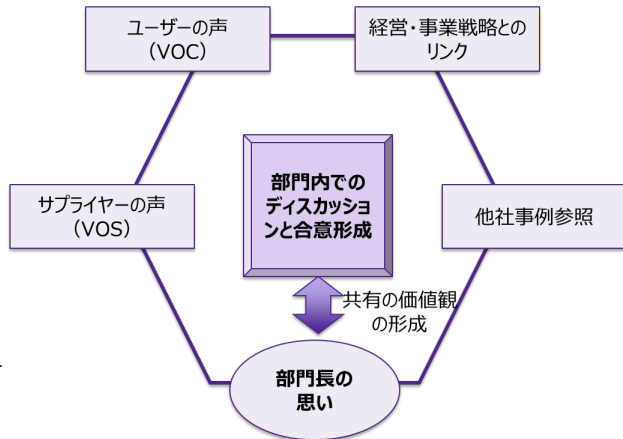
QUNIE 調達ビジョンの位置づけとポイント

- QUNIE 調達ビジョンは戦略／役割設計／仕組みまで連携します
- 単に調達ビジョンを策定するだけでなく、部門全体改革につなげ、改革を実行していきます
- 調達ビジョン策定のために、幅広いステイクホルダーの期待をヒアリングし、「共有の価値観」を形成します

- 調達部門ビジョンは戦略、役割設計、仕組みまでの連携がポイント
- その基軸となるのがビジョンである



- 調達部門ビジョン作成の要件としては経営・事業戦略とのリンク、VOC、VOSの収集、部門内でのディスカッションと合意形成が欠かせない
- 幅広いステイクホルダーの調達部門に対する機能・役割の期待を盛り込み、**共有の価値観**の形成につなげる



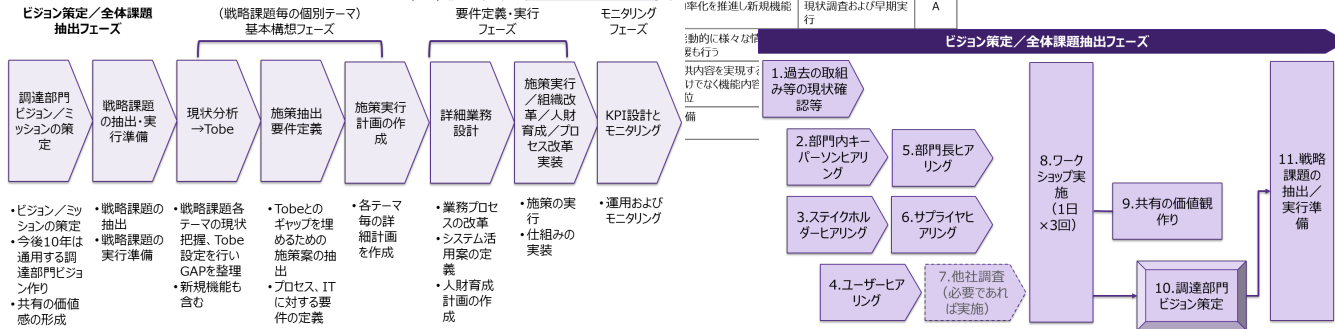
Why QUNIE ?

- QUNIE調達購買改革は多くの企業での調達ビジョン策定の支援実績があり、方法論を持っています
- 調達部門としての活動だけでなく、全社を巻き込む活動への展開をQUNIEが支援します

■ 調達部門ビジョン・ミッションから12の戦略的改善テーマを優先順位付けし以下の8つの戦略課題を抽出

No.	テーマ	内容	推進上の課題	優先度
1	プロバイダー育成と組織力強化 (含むコンサル機能強化)	人財育成とコンサル機能強化の実現 スキル評価制度の見直し 教育体系の整備と教育の実施	実施内容の明確化とリソース確保	A
2	サプライヤー戦略作成と固い込み	サプライヤー戦略に基づいた 調達プロセスの改善と固い込み	調達改革PDで取組み	A
3	利益貢献の為の仕組みづくりと実行	部門、関連部門 との連携	全社累計とのリンク 対象情報の確定他	B
4	経営方針と調達計画の連携強化 仕組み作り	現状調査および早期実行		A

戦略課題一覧表事例



株式会社 クニエ

〒100-8101 東京都千代田区大手町2-3-2 大手町プレイス イースタワー11F
TEL: 03(3517)2292 FAX: 03(3517)2293
Email: info@qunie.com https://www.qunie.com

NTT DATA Trusted Global Innovator
NTT DATA Group