

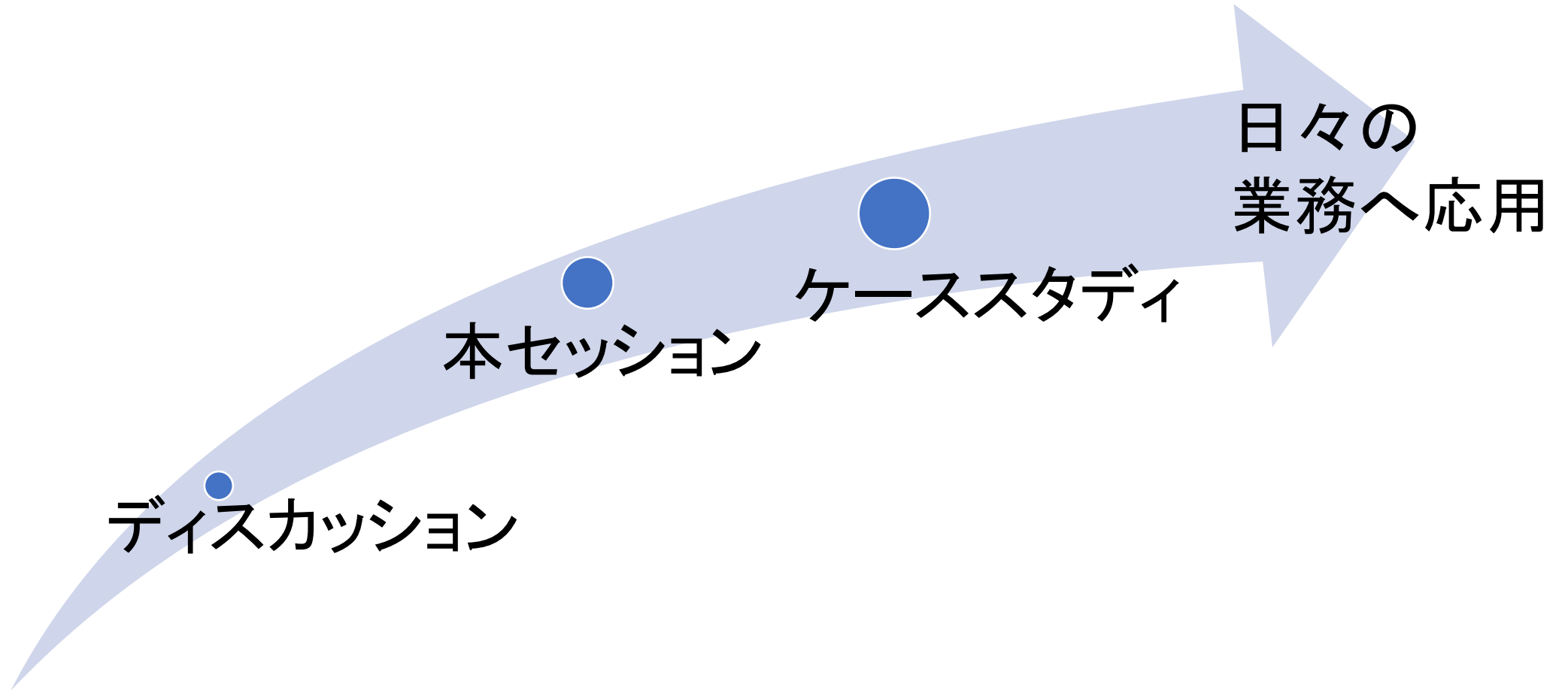
購買戦略 I A

2023年2月4日 ほんえん

アジェンダ

- そもそも戦略とは
- なぜ必要なのか？
- 戦略を立てる
- 実例
- まとめ

当セッションについて



そもそも戦略とは？

そもそも戦略とは

- 戦術より広範な作戦計画。各種の戦闘を総合し、戦争を全局的に運用する方法。
- 転じて、政治・社会運動などで、主要な敵とそれに対応すべき味方との配置を定めることをいう。

広辞苑より

そもそも戦略とは

- 戦術より広範な作戦計画。各種の戦闘を総合し、戦争を全局的に運用する方法。
- 転じて、政治・社会運動などで、主要な敵とそれに対応すべき味方との配置を定めることをいう。

広辞苑より

戦略は「戦術より広範な作戦計画」

戦略

- ・ 抽象的
- ・ 方向性を示すもの
- ・ 長期的

- ・ 例
 - ・ コスト削減

戦術

- ・ 具体的
- ・ 示した方向にたどり着く手段
- ・ 短期的

- ・ 例
 - ・ コンペの開催
 - ・ 仕様の見直し
 - ・ 買わない

「戦闘」を「総合」し、

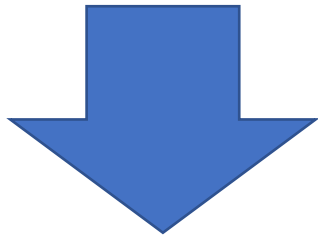
- 「戦闘」: 戦争の一局面 日々の購買活動
- 「総合」: 個々別々のものを分析しまとめること

「戦争」を「運用」する。

- ・「戦争」: 複数の戦闘の集まり 3~5年の購買活動
- ・「運用」: うまく機能を働かせ用いること

言い換えると...

- 戦術より広範な作戦計画。各種の戦闘を総合し、戦争を全局的に運用する方法。



購買戦略に落とし込むと...

- 日々の購買活動がうまく機能するように、3～5年の購買活動を計画し、実行すること。

そもそも戦略とは

- 戦術より広範な作戦計画。各種の戦闘を総合し、戦争を全局的に運用する方法。
- 転じて、政治・社会運動などで、主要な敵とそれに対応すべき味方との配置を定めることをいう。

広辞苑より

主要な「敵」、対応する「味方」

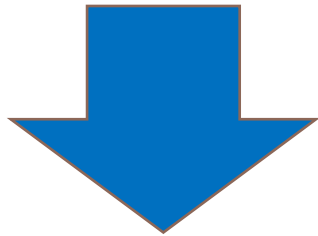
- ・ 敵はサプライヤではなく、競合他社。
彼らはサプライヤの供給可能量を争う相手である
- ・ 味方とはサプライヤのこと
供給量を決めるのはサプライヤと自社の関係性
いかに彼らを味方につけるかを考える

「配置」とは

- ・ リソースの配置のこと
 - ・ 自社
 - ・ 人員の割り振り
 - ・ 予算の割り振り
 - ・ サプライヤ
 - ・ 生産設備の割り振り
 - ・ 営業マンの割り振り

言い換えると…

- ・ 主要な敵とそれに対応すべき味方との配置を定めることをいう。



購買戦略に落とし込むと…

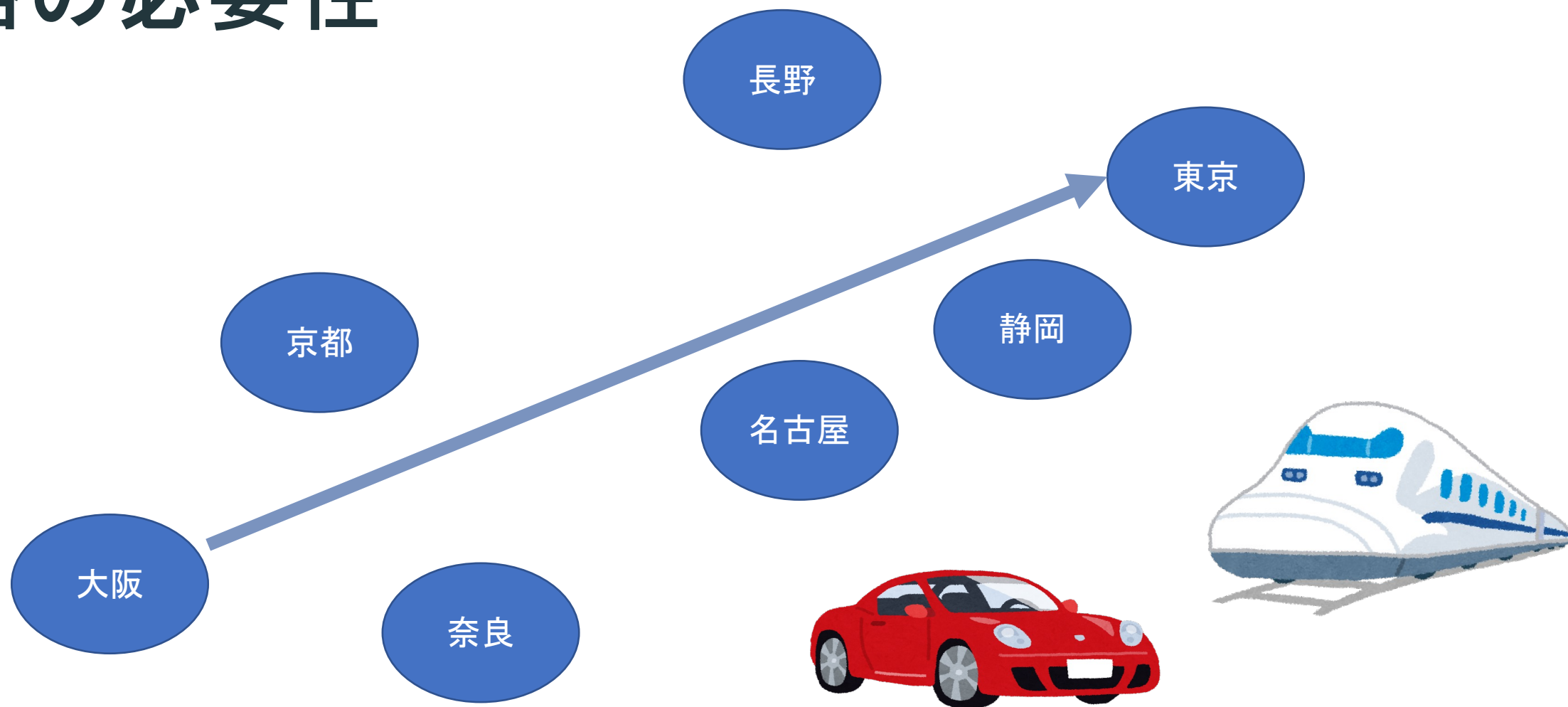
- ・ 競合他社に対応するための自社・サプライヤのリソースの割り振りを定めることをいう。

【まとめ】購買戦略とは

- 日々の購買活動がうまく機能するように、3～5年の購買活動を計画し、実行すること。
- 競合他社に対応するための自社・サプライヤのリソースの割り振りを定めることをいう。

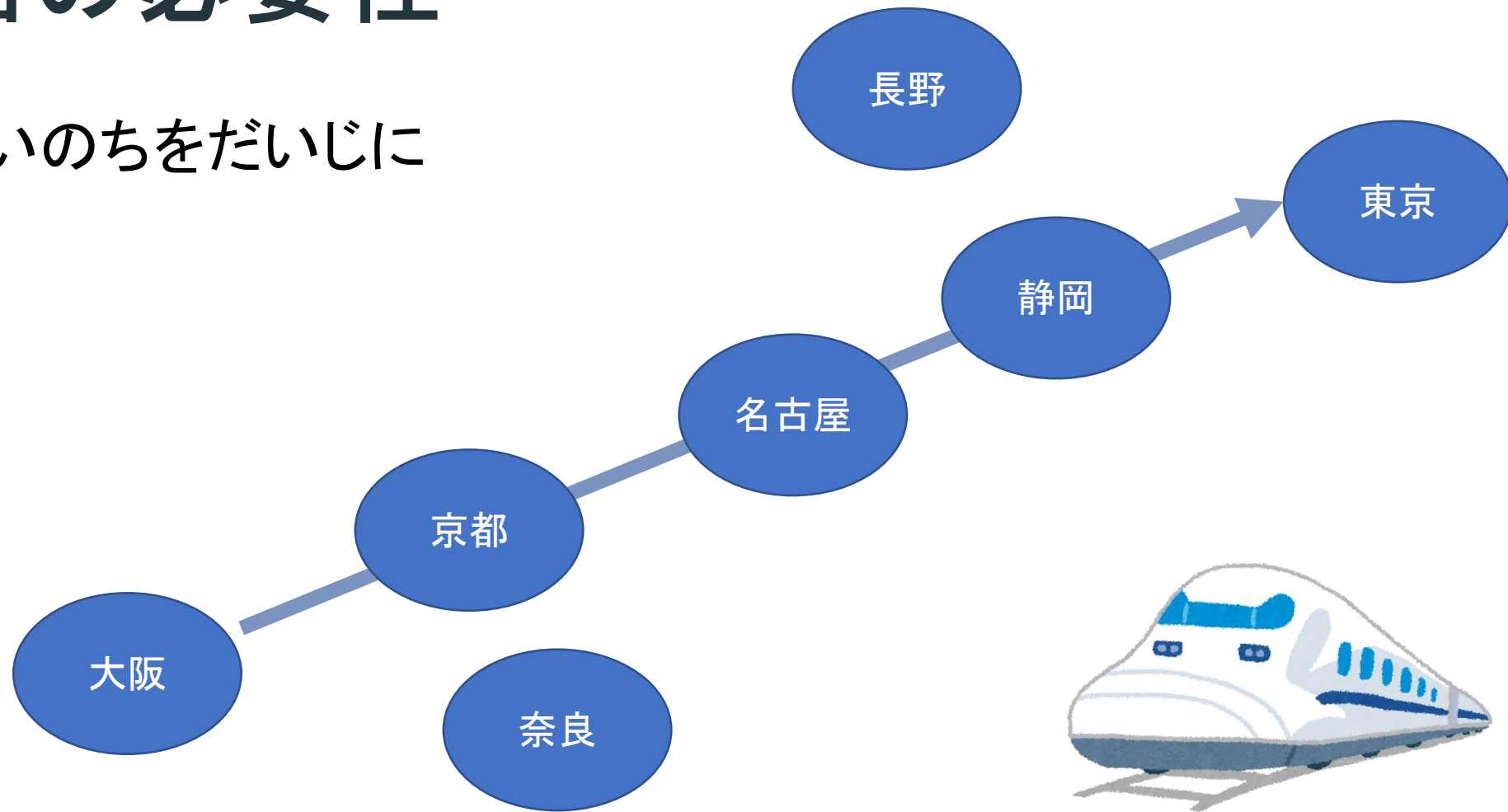
戦略の必要性

戦略の必要性



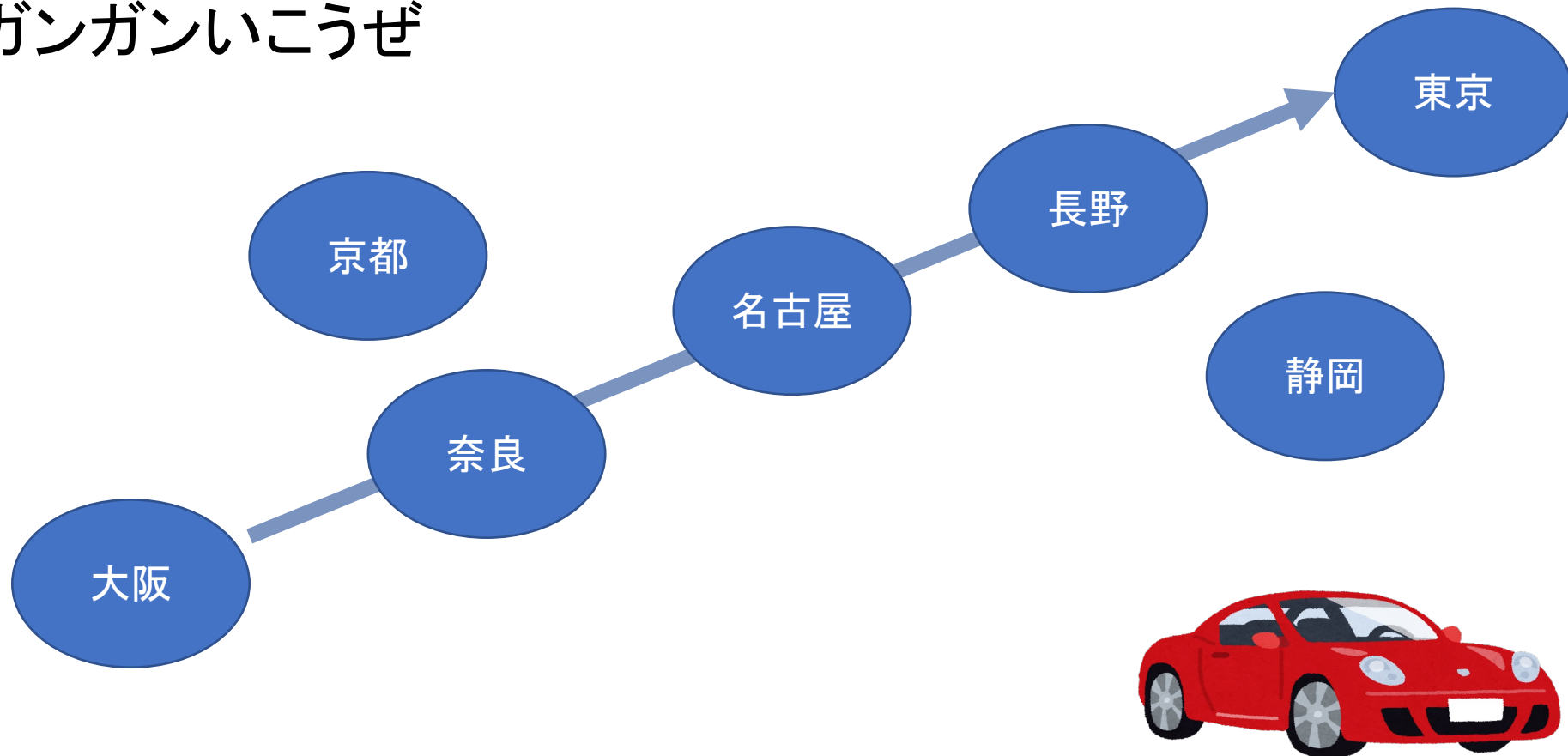
戦略の必要性

戦略:いのちをだいに



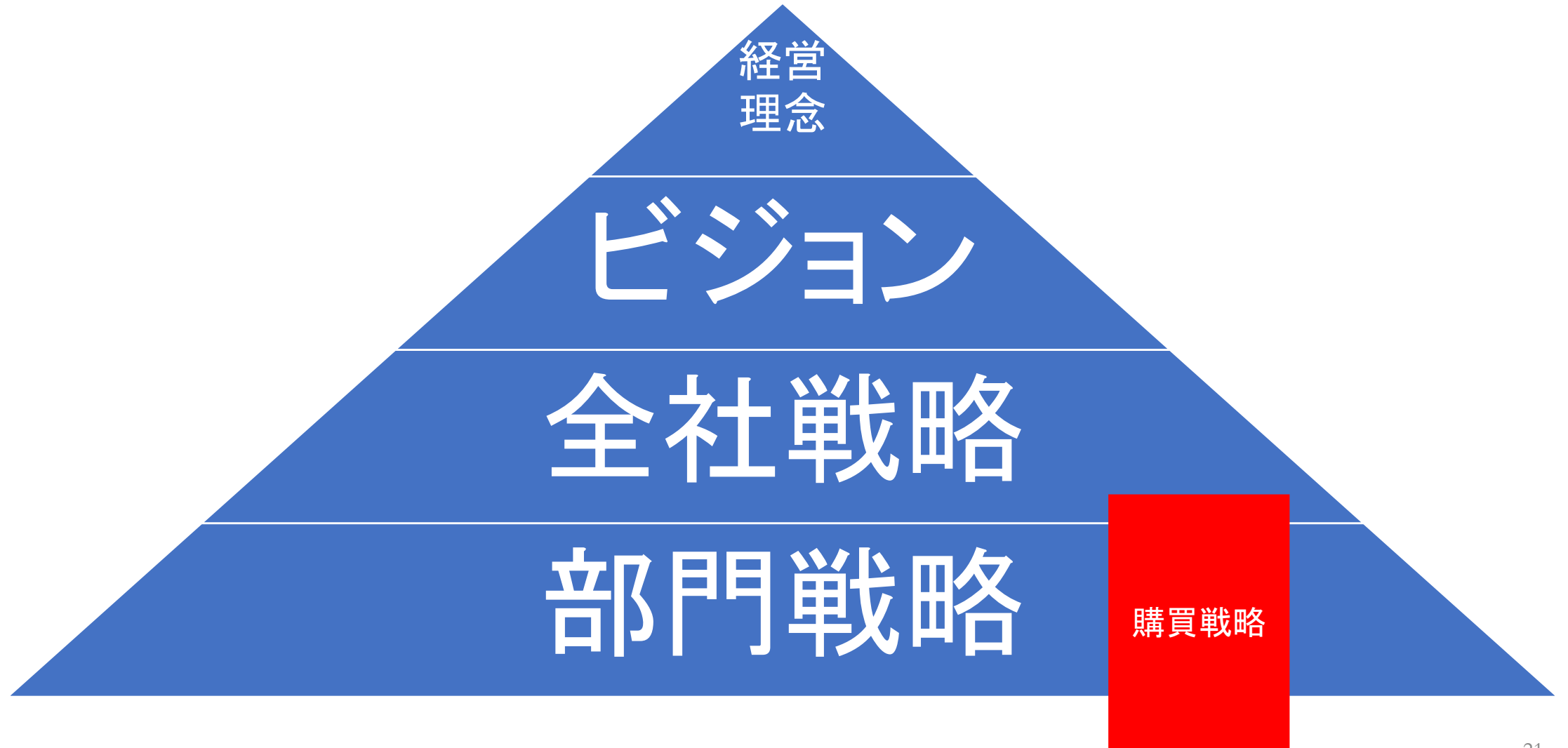
戦略の必要性

戦略: ガンガンいこうぜ



戦略を立てる

企業における戦略とは？



企業における戦略

経営理念

- 社会に対して何をしたいか。使命や存在意義など

経営ビジョン

- 経営理念達成のためのあるべき姿。

全社戦略

- 経営ビジョンを達成するための社として戦略

企業における戦略

部門戦略

- 全社戦略を達成するための部門の戦略

課戦略

- 部門の戦略を達成するための戦略

担当戦略

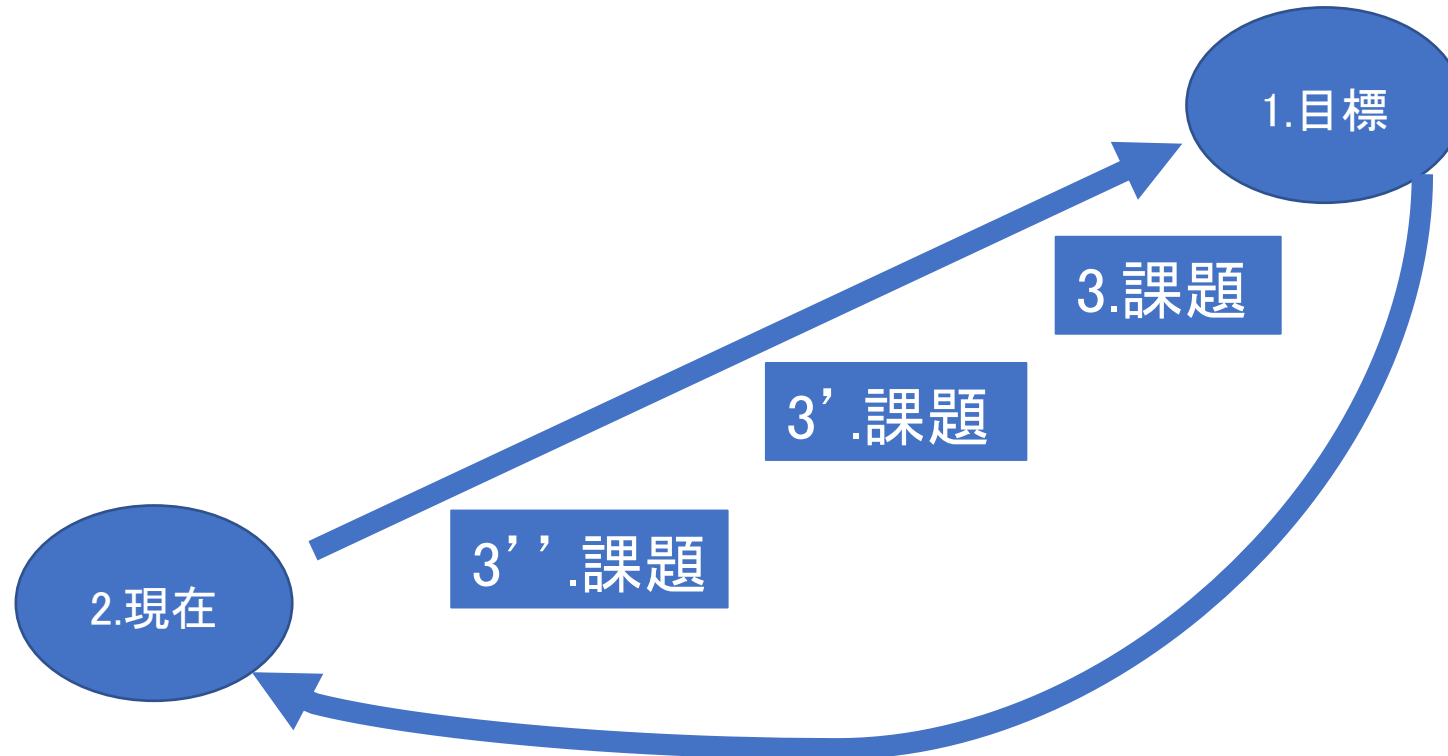
- 課の目標を達成するための戦略

戦略立案は誰が？

- 経営層：経営戦略
- 部長：部門全体の購買戦略
- 課長：購入カテゴリの購買戦略
- 担当：担当アイテムの購買戦略

戦略の描き方

目標達成のために、目標からすべきことを逆算していく



戦略の描き方

目標を
描く

現状
把握

課題を
洗い出す

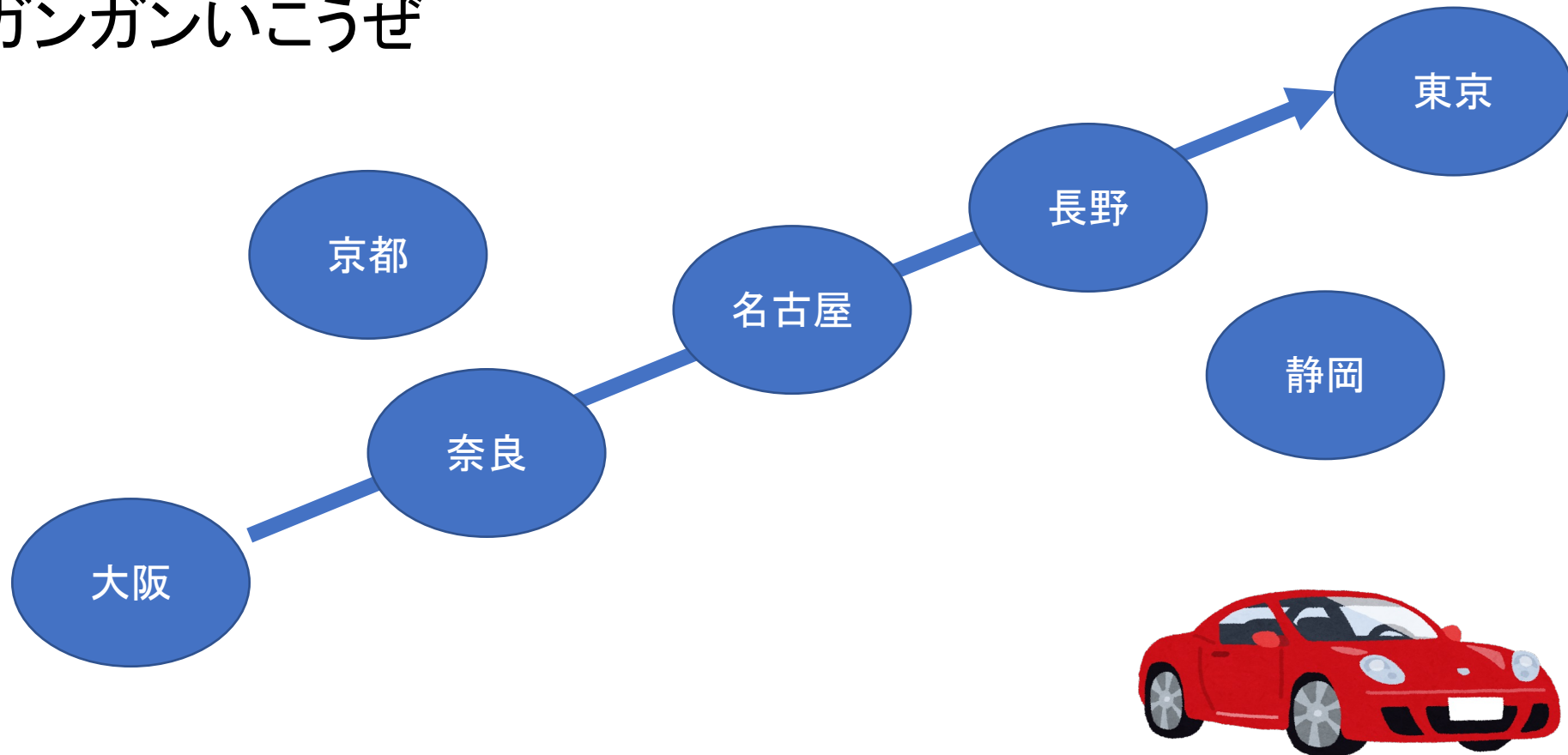
実行

Step.1 目標を描く

- あるべき姿から考える
 - あるべき姿は世界最上のものを
 - 明確かつ定量的な目標を
- あるべき姿の置き方でとるべき手段・戦術が変わってくる

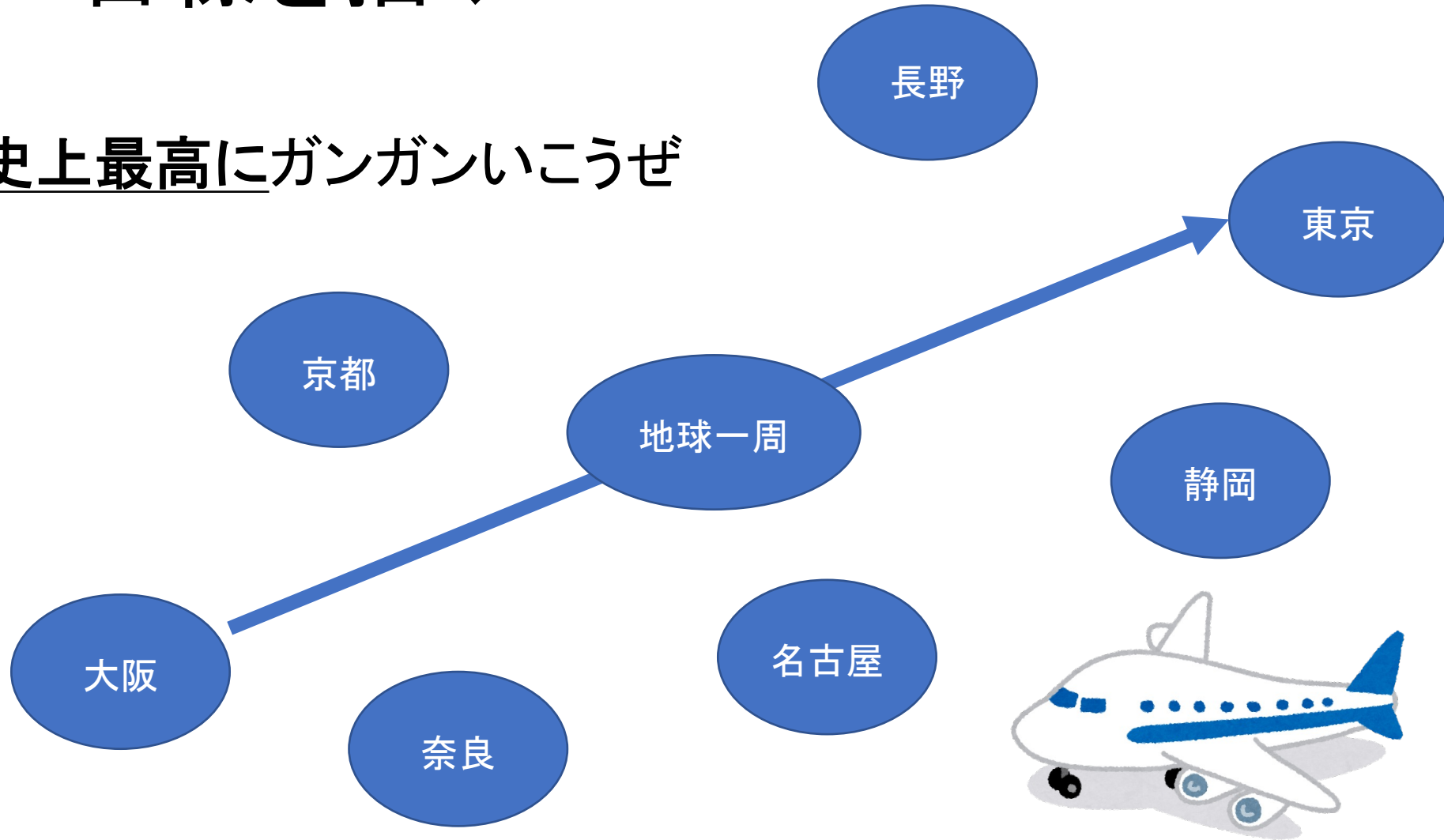
Step.1 目標を描く

戦略: ガンガンいこうぜ



Step.1 目標を描く

戦略：史上最高にガンガンいこうぜ

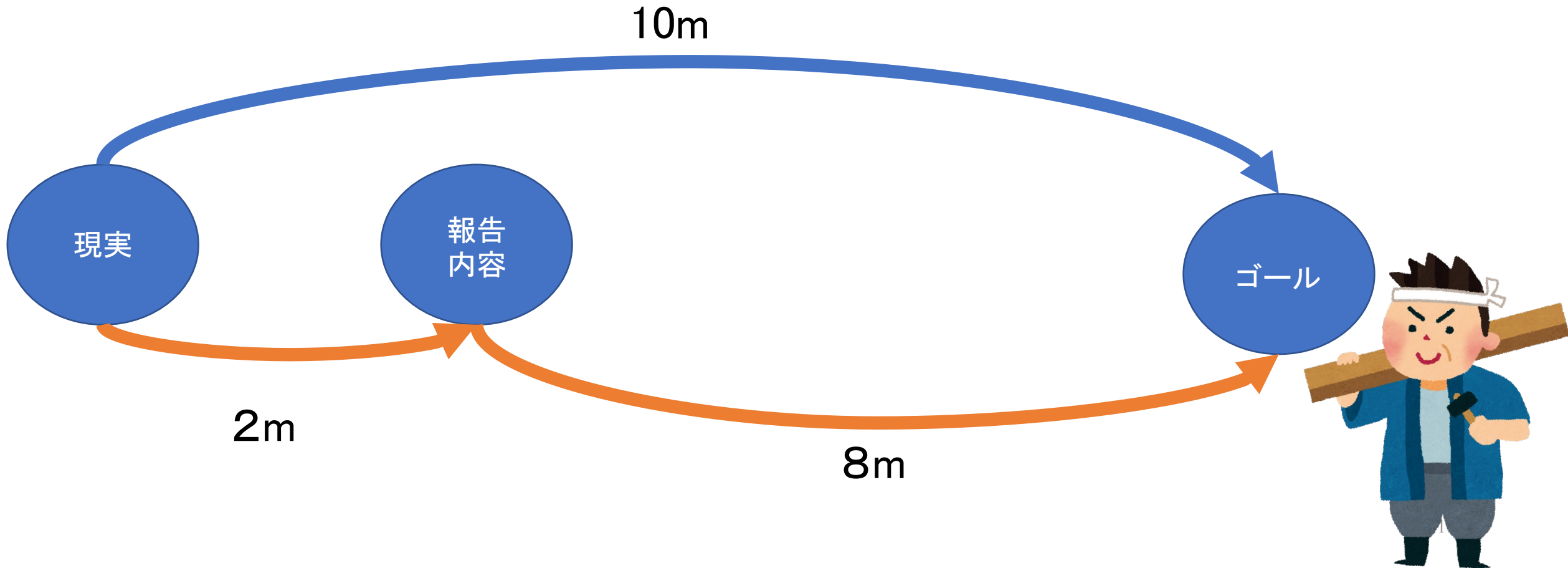


Step.2 現状把握

- 現状把握の手段は様々
- あるがままを受け止める

Step.2 現状把握

- 川幅(理想との差)を10mとすると…

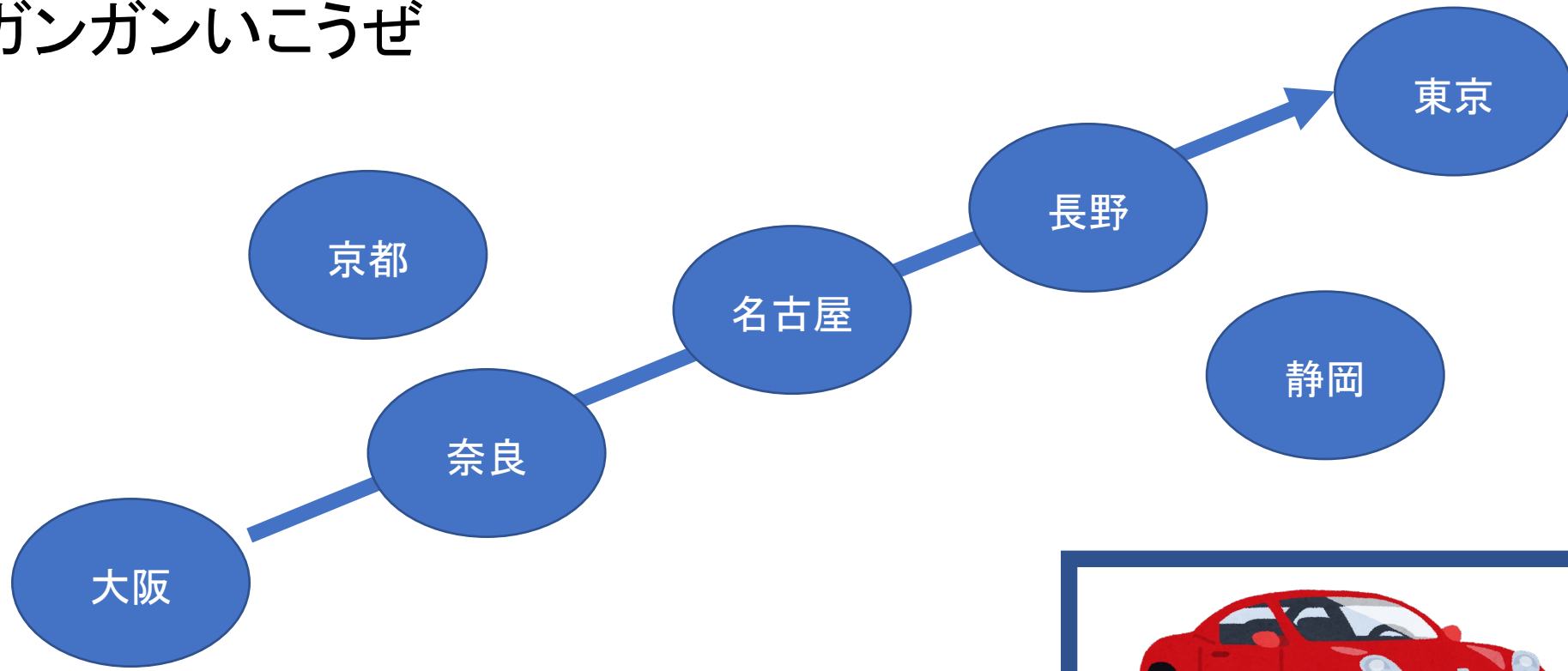


Step.3 課題の把握

- あるべき姿から逆算してその差分が課題
- 課題の設定は明確、定量的、現実的
- 時間、金銭、人的リソースを目的に沿って無駄なく

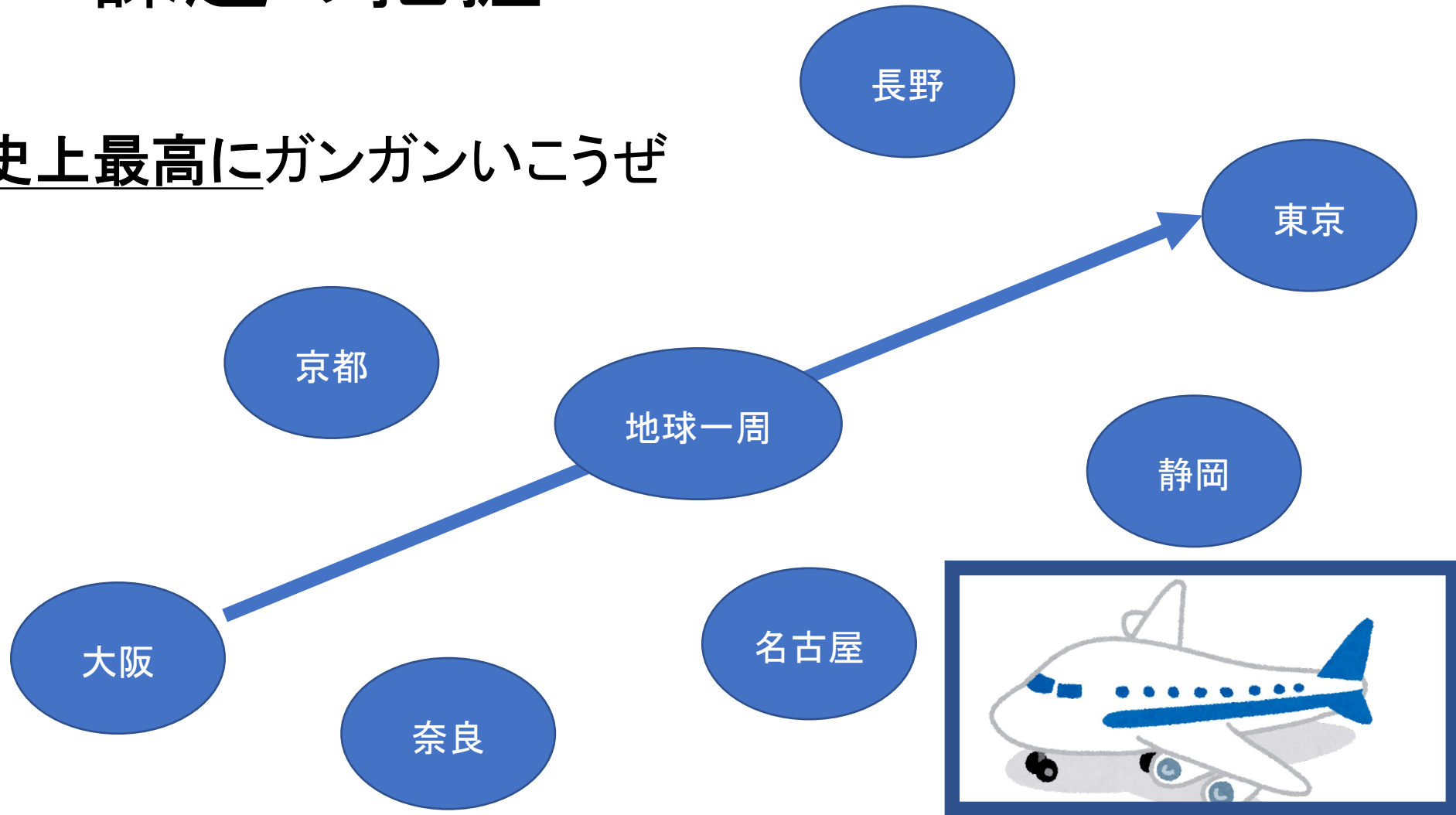
Step.3 課題の把握

方針: ガンガンいこうぜ



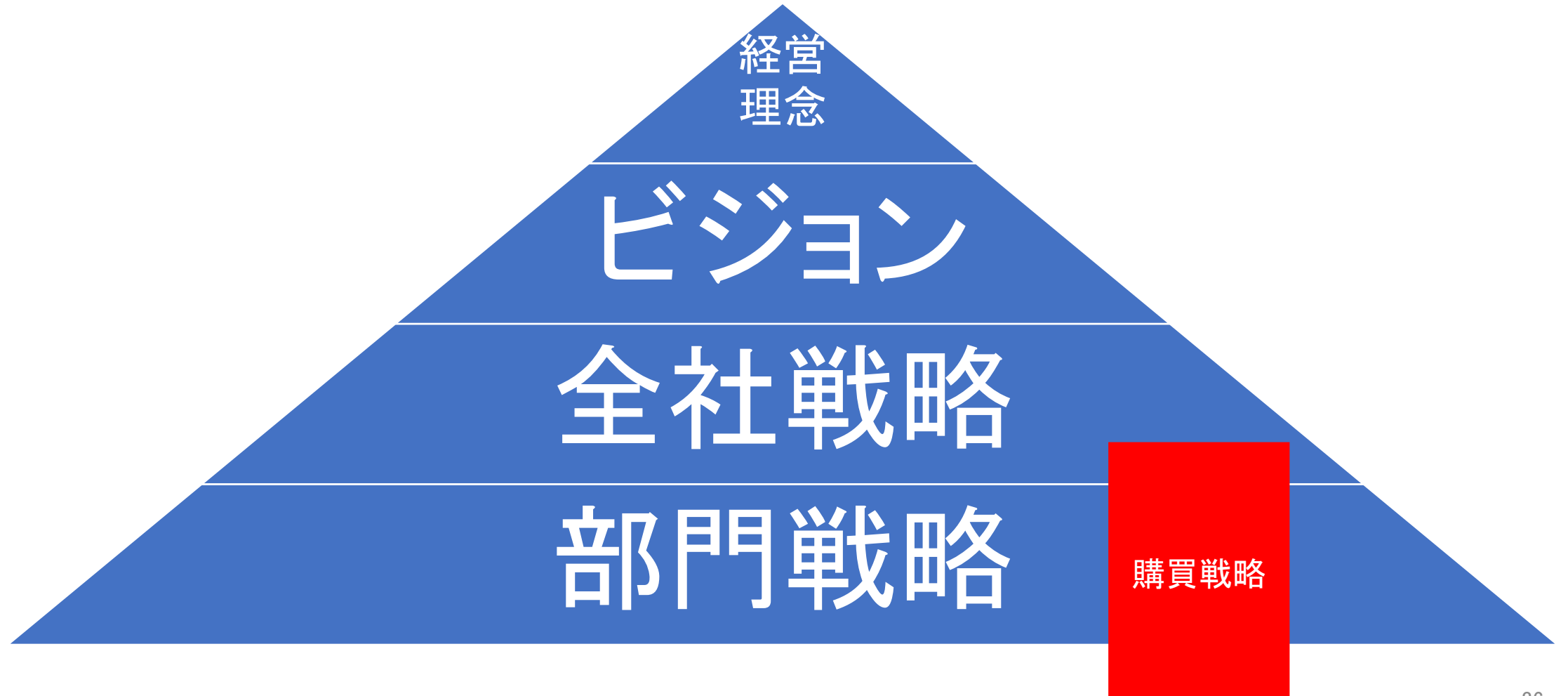
Step.3 課題の把握

方針：史上最高にガンガンいこうぜ



購買戦略例 弊社の場合

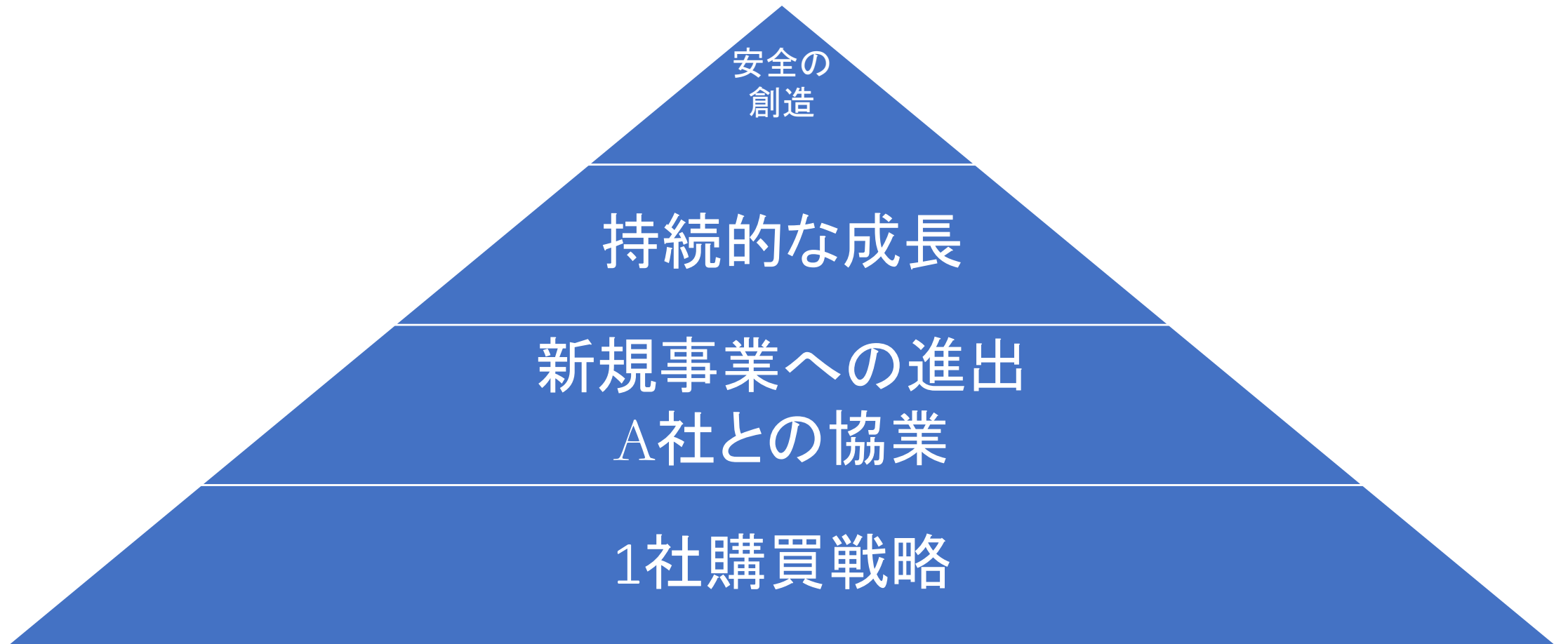
購買戦略例 弊社の場合



購買戦略例 弊社の場合

- 経営理念:「安全の創造」
- 経営ビジョン「Lighting for the future」
- 全社戦略
 - 「企業基盤の強化」
 - 「持続的な成長」
 - 「地球・社会との共存」

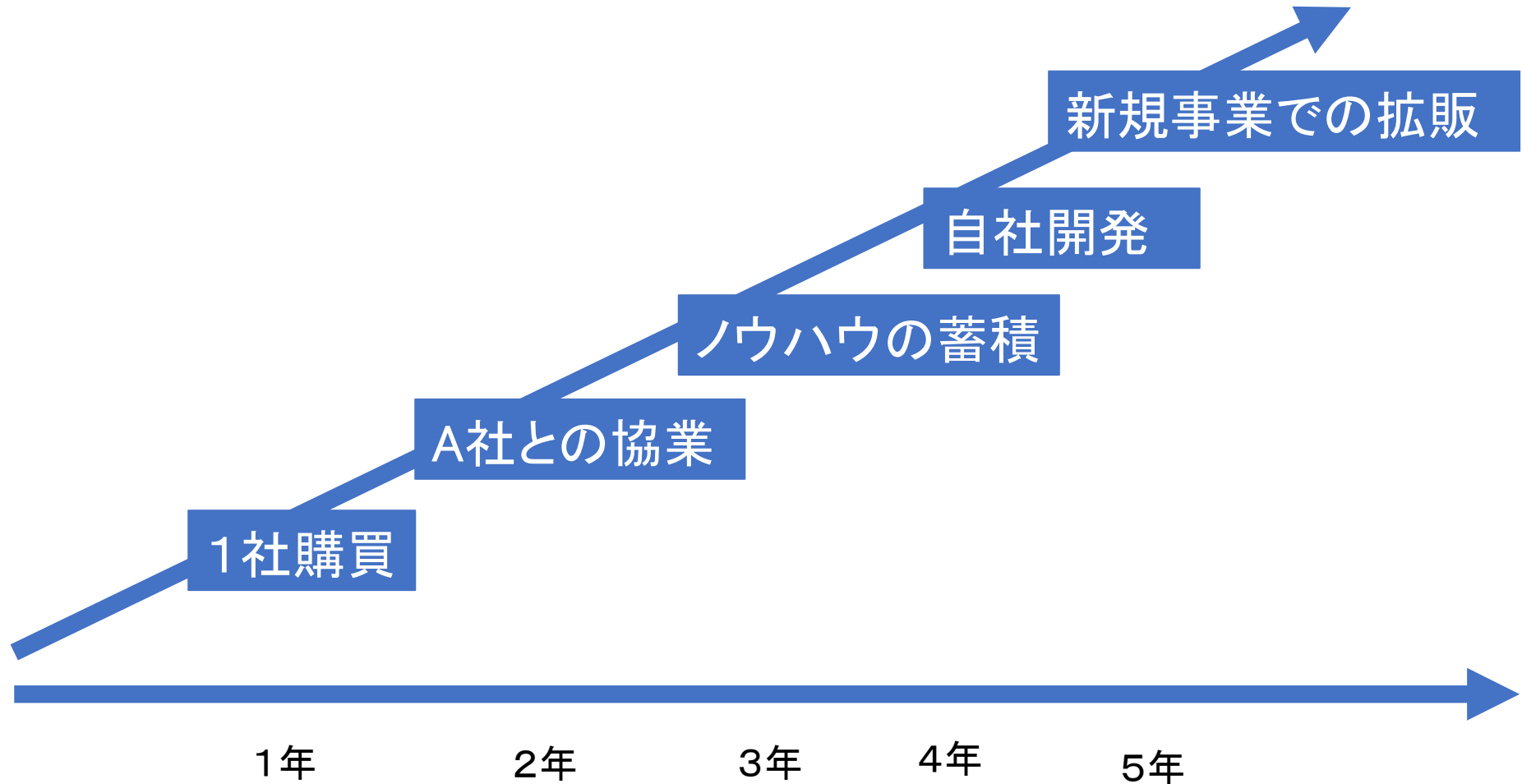
購買戦略例



購買戦略例 弊社の場合

ビジョン: 持続的な成長

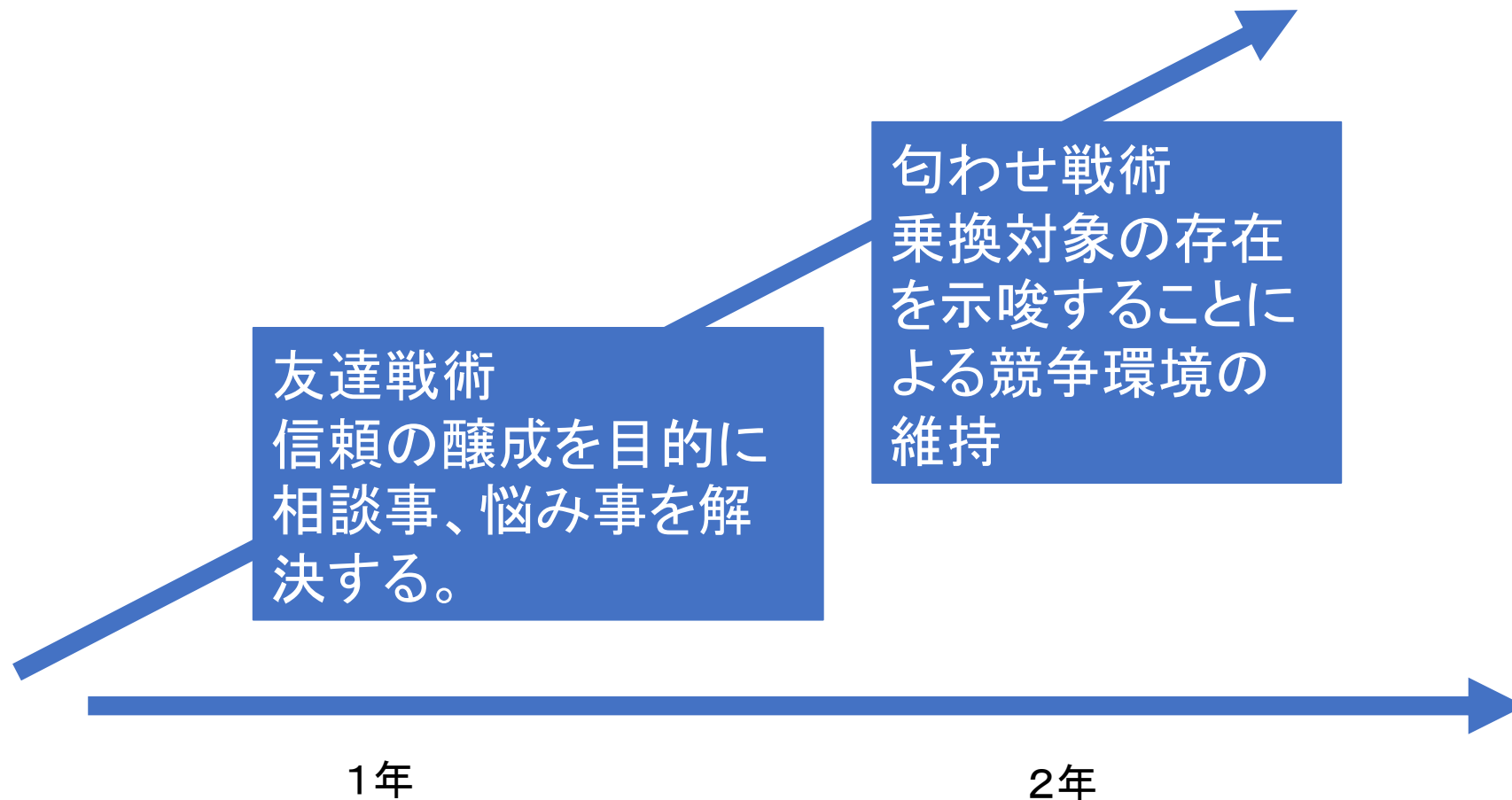
目標: 持続的な成長



購買戦略例 弊社の場合

担当戦略: デレツン戦略 1~2年

目標: A社との協業



まとめ

- **購買戦略とは**
日々の購買活動の効率化のために、中期計画を立てること。
競合他社に対抗する為自社・サプライヤのリソースを配分すること
- **戦略は限られた資源(人、時間、金銭)を有効活用するためにある。**
- **戦略立案は立場を問わず必要**
- **戦略を立てる際には、目標からすべきことを逆算していく**

Appendix 自分の場合

担当戦略：合理化戦略

目標：仕入先様との共存共栄

