

そもそも

Supplier Relationship Managementとは

2013年9月7日

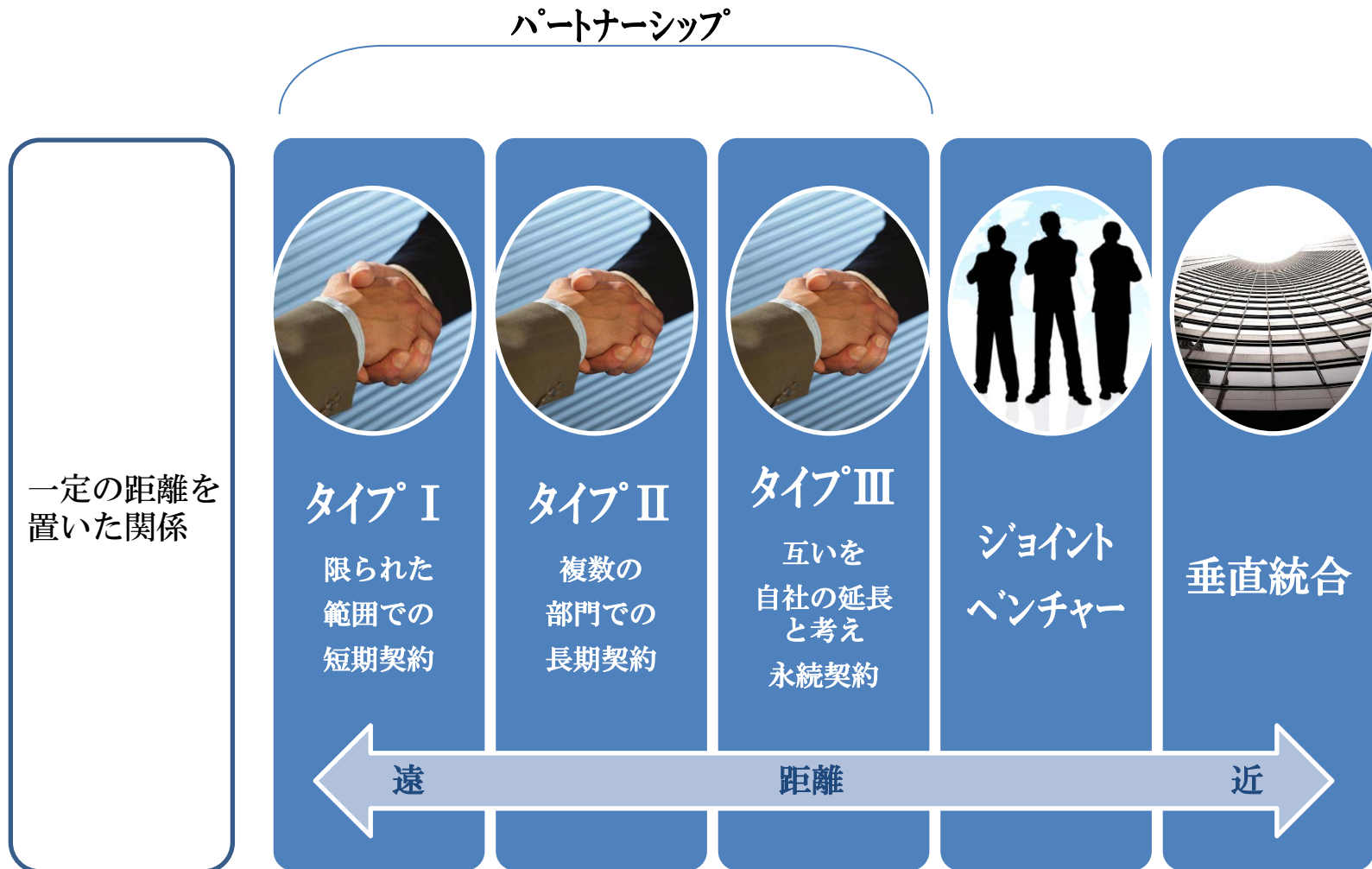
購買ネットワーク会 酒井 麻由美



Contents

1. ビジネスにおけるリレーションシップのタイプ
2. リレーションシップの経済的メリット
3. リレーションシップモデルの枠組み
4. サプライヤ リレーションシップマネジメントのための層別化
5. 担当部品 発注方針事例

1. ビジネスにおけるリレーションシップのタイプ



2. リレーションシップの経済的メリット



開発リスクの回避

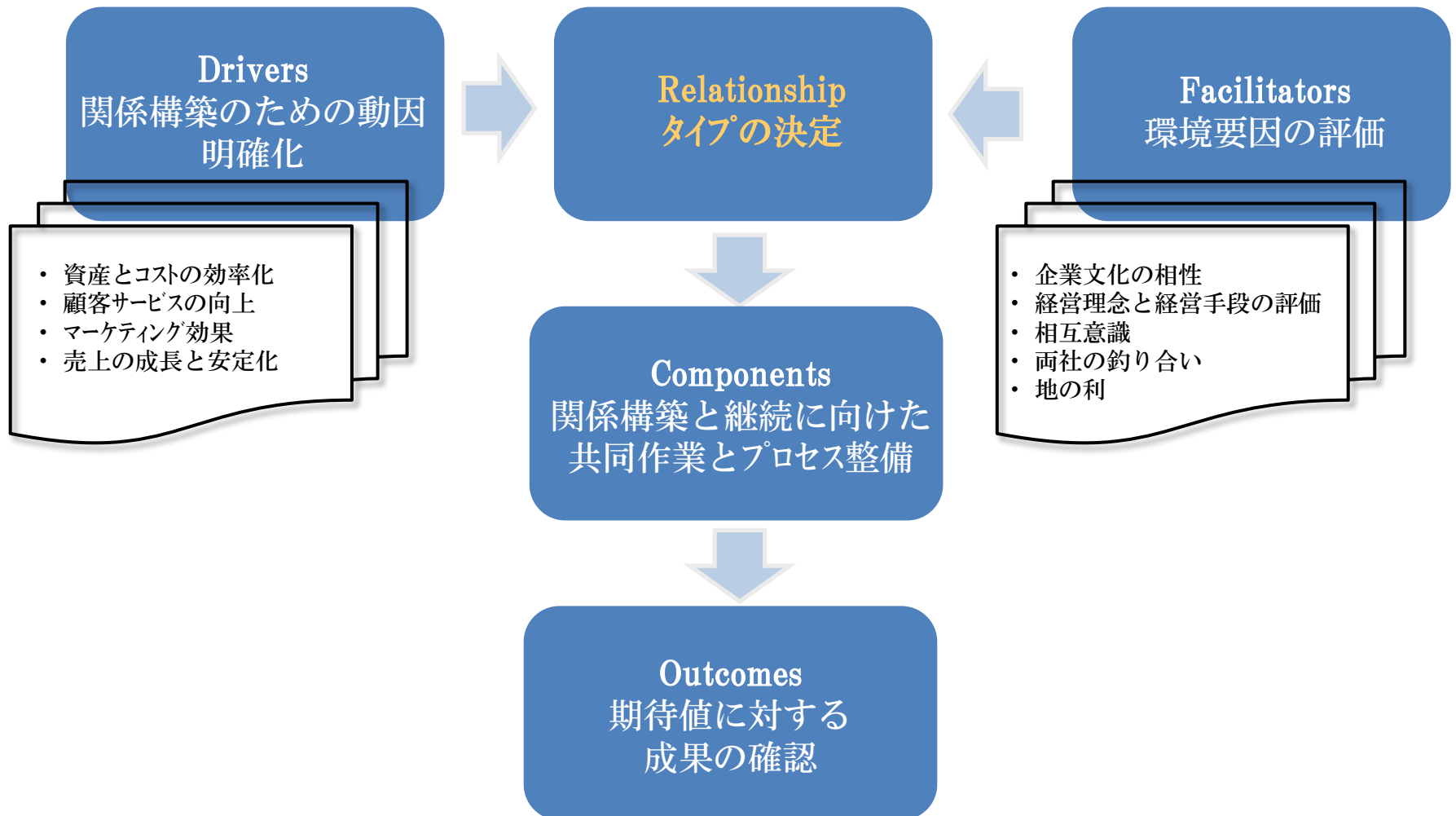


取引費用の削減



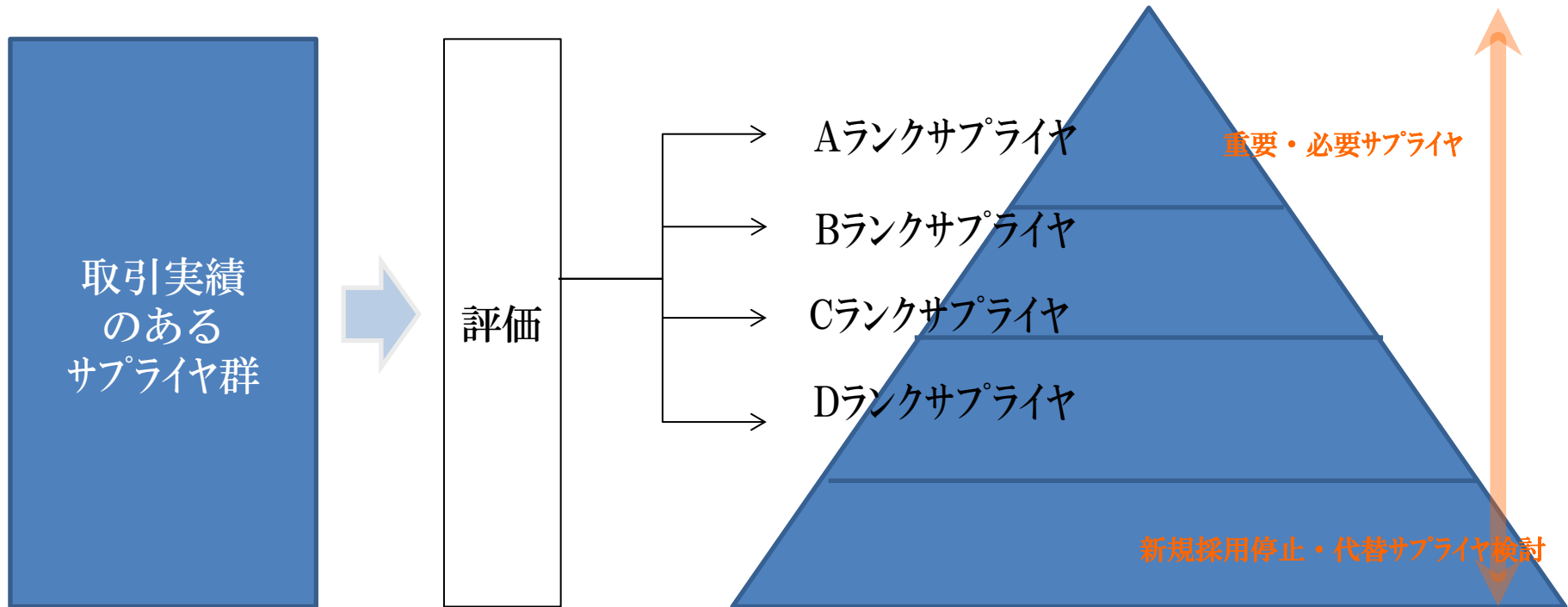
設備・技術への投資促進

3. リレーションシップモデルの枠組み



4. サプライヤ リレーションシップマネジメントのための層別化

サプライヤ群の評価



5. 担当部品 発注方針事例 1

部品群(Commodity) X

Nomination サプライヤを色づけ

時間軸

短期計画

中期計画

長期計画

Version 1

サプライヤA サプライヤB

VA, 歩留り改善検討

Version 2

サプライヤA サプライヤB

Version 3

サプライヤA サプライヤB

他工法への切替検討

Version 4

サプライヤA サプライヤB

Version 5

サプライヤC サプライヤD

Version 6

サプライヤC サプライヤD



5. 担当部品 発注方針事例 2

① 市場 汎用部品

② 当社 専用部品

- 一括発注型の分業でまとめて任せる
- 長期継続的取引
- 少数サプライヤ間の競争

- サプライヤの流儀を理解する
- サプライヤを選んで情報を流す
- 直接監査指導する
- 技術力を育成する
- 協業で改善活動を行う

ご清聴有難うございました。