

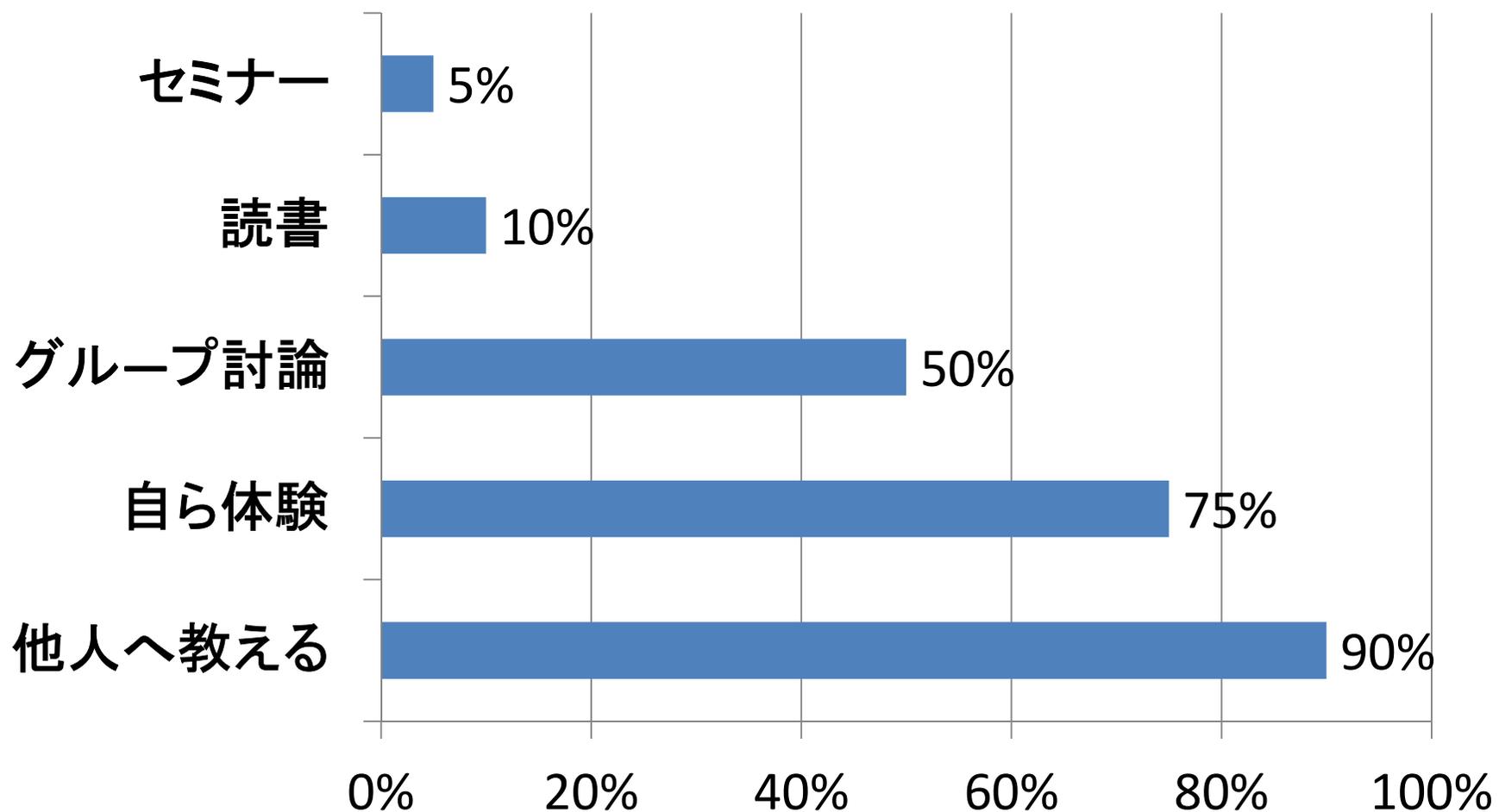
ケーススタディ総評 (気づいたら予算オーバー)

第4回九州購買ネットワーク会

2016年7月23日



ケーススタディの利点



出典: アメリカ国立研究所 「平均学習定着率」

ソーシング活動（発注先選定活動）のポイント

- 1) QCD（品質・金額・納期）のバランスを考慮。
- 2) 社内の関連部署を説得するスキルの向上。
- 3) 適度なサプライヤー調査・評価。
- 4) サプライヤーの依存度に注意。
（目安：約30%～発注停止 → 倒産？）
- 5) サプライヤー工場・事務所を訪問・見学
→活気の度合で現状を把握。
- 6)迅速な決断力。