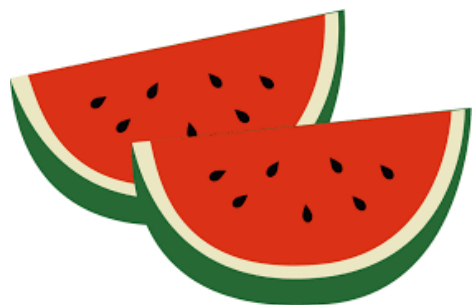


# 購買技術伝授

## 「購買業務～よくある壁を乗り越える技術」

第8回 九州購買ネットワーク会  
2018年7月7日(土)



# 本プログラムの方針

タイトルは「購買技術伝授」となっていますが、  
一方的に伝授するわけではございません。

原則、皆様の知恵の結集により、  
回答例を引き出し、それを皆様  
でシェアするという方針です。



## 進め方

- 1)バイヤーが日常業務でよくぶち当たる壁の事例を提示します。(今回は全3点)
- 2)それについて、壁を乗り越える技術を、15分間で各テーブルで討議していただきます。
- 3)討議後、各テーブルの発表者に発表いただきます。
- 4)全テーブルの発表終了後、幹事側で用意した回答例を提示します。
- 5)討議内容は、議事録にして後日送付します。
- 6)今回は配布資料を御覧になりながら考えていただきます。

## (壁1)無形財評価の可視化

福岡市に購買部門を置く「当社」は、この度、熊本県天草地方の大型ホテル電気配線工事を受注した。このホテル建設は、世界文化遺産に登録されることが決まった「潜伏キリシタンの遺産」及び、「地震の影響から復興しつつある熊本市」への観光誘致が目的で実施することとなった。顧客からは、出来る限り地元(熊本)の工事会社へ発注して欲しい旨、要望が来ているが、「当社」としては、熊本の工事業者へ発注した経験がない。「当社」が受領した熊本のある工事業者(「M社」)の見積金額は、従来発注している工事業者(「L社」)の金額より約1割安価である(配布資料1参照)。しかし、「工事品質」と「工期に間に合う実力」を持っているか、サプライヤー評価が出来ない。発注への判断基準の為に、貴方はどのように評価をして、この壁を乗り越えるか？



## (壁1) 幹事回答例

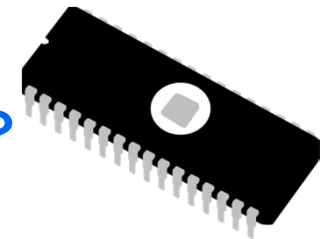
- ・過去の工事の実績表を提出させる。
- ・実際に実施した、或は実施中の工事現場の視察。
- ・詳細の調査及びヒアリング。  
(今回の工事で計画している施工者の動員数等。)
- ・従来当社が発注している福岡の工事業業者から現場監督者を動員させる。

## (壁1)各グループ回答

- ・国交省の業者リストに載っているかどうか、確認する。このリストに載る為には、審査があるので載っていれば信用できる可能性が高い。
- ・時間があれば、自社でシンクタンク等の機関へ調査依頼(財務状況、実績等)したり、実際の工事現場へ足を運ぶ。

## (壁2)バイイングパワーの限界

佐賀県の制御盤メーカーである「当社」は、半導体メーカーの「V社」から「半導体B」を、毎月約1,000個購入しており、各制御盤に1個ずつ組み込んでいる。「当社」の制御盤の毎月生産面数は約800面から900面である。この度、多数の顧客から「当社」へ短納期の受注が舞い込んできて、「当社」としては、今年の7月から12月迄、毎月1,200面の生産をしなければならない状況となった。しかし、「V社」からは、**当面は、毎月800個の供給で勘弁して欲しいとの提案が来てしまった。**この「半導体B」を「当社」が従来購入してきたルートは「V社」のみである。貴方は、どのようにしてこの壁を乗り越えるか？配布資料2を参照の上、回答願います。



**供給不足！！**

## (壁2) 幹事回答例

- 1) 「半導体B」の「V社」からの購入金額(単価)を上げることで、供給量を増やしてもらえよう、交渉する。
- 2) 可能であれば、「V社」に対して他の製品を発注し、「当社」の「V社」に対する影響力を上げ、「半導体B」の供給数量を交渉する。
- 3) 他社で同等仕様品探し、「当社」が設計変更するよう、設計部へ提案する。→ 短期決戦。



## (壁2)各グループ回答

- ・1,000個は供給するようにクレーム交渉をする。
- ・「V社」に対して、7月から12月まで1,200個の供給を頼んでみる。
- ・最初は自社の在庫でしのぎ、残数は市中有在庫を探す。
- ・技術仕様変更により、購入可能で同等仕様の他の部品の使用を検討する。
- ・大手の企業に依頼して共同購買で対応する。
- ・客先から支給してもらう。

### (壁3) 協定価格は両刃の剣

親事業者である「当社」は、「製品A」を下請法上の下請企業の「K社」から購入している。そして、「製品A」について、「当社」と「K社」は協定価格を結んでいる。(配布資料-3参照。)この協定価格は1個からでも購入出来る価格となっているが、「当社」は、毎月約1,000個ずつ購入している。この度、大型の受注案件があり、当社としては、今月、「製品A」を「K社」から5,000個購入しなければならなくなった。今回の大型受注案件は、「当社」として价格的に低利益で受注した為、**上層部から購買部へは、全ての購入品について、「従来価格の約10%コストダウン」の指示が来ている。**協定価格を結んでいる以上、なかなかコストダウンを要請しづらい状況である。貴方はこの壁をどのように乗り越えるか？

下請法

### (壁3) 幹事回答例

1)協定価格を結んでいる以上、値引きの要請は下請法上の「買い叩き」とみなされる場合がある。したがって、協定価格を見直し、「再度、協定価格を取り決める。」

2)コストダウンの為に、VEが出来ないか「K社」と共に検討する。「当社」としてコストダウン到達の為に協力出来る点は、全面的に協力する。

## (壁3)各グループ回答

- ・再度見積をもらう。1,000個から5,000個まで数量を増やすことで、運搬費等、コストダウン可能な要素があると思われるので、再交渉する。
- ・協定価格の見直しをする。ロット数を5,000個にフォーカスする。
- ・この部品でコストダウンが厳しい場合は、他の資材でコストダウンを図る。

【参考】見積に有効期限があって、期限が切れている場合には、買い叩きに抵触しない可能性がある。但し、単価を決めた際の交渉の経緯を書面で残しておく。