



会社利益に貢献しない購買 貢献する購買

購買ネットワーク会 代表

梅原 広行

削減していますか？

安定供給、品質担保、サステナビリティ、法令順守はあたりまえ

会社の予算を知っていますか？ (担当アイテムの予算を知っていますか？)

予算総額を聞いているわけではなく、なぜその予算になり、企業として何をしようとしているか。
何が課題で今後どのように変わっていくか。

削減≠利益

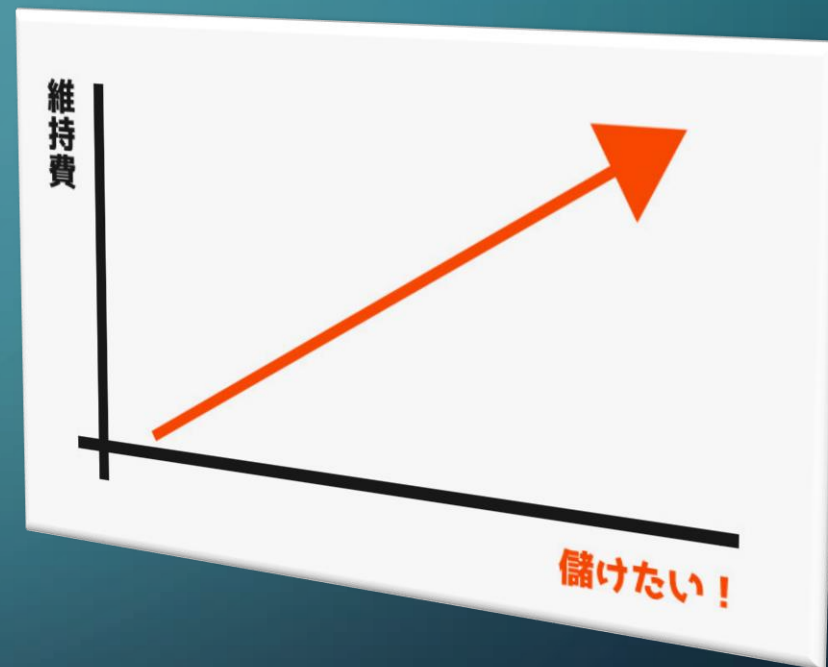
削減してもたくさん買う

削減しても他のものを買う

削減してもよりよいものを買う

予算を使い切ること

より多くの予算を得ること



削減の種類

COST SAVING

既存発生額から削減した額。

例)

- 交渉の結果、100円/pcだったものを90円/pcにした。
- 10 FTE必要だった作業をRoboticsの導入により9 FTEになった。

COST AVOIDANCE

発生の可能性のあった費用を回避した額。

例)

- 100円の値上げ要請を受けたが、交渉の結果90円の値上げとした。
- 新規購入品のコンペの結果、最も高いベンダーは120円、最安値は90円、平均は100円だったが、90円を採用した。

P/L SAVING

損益計算表に反映した削減額。

例)

- 10円/pcのCost Savingができたので予算へ反映した。
- 各部門の出張費を一律10%カットした。



① ソーシング力

- 人材
- 戦略
- しゅみ



常に議論されているので本日は割愛

② 仕様、品質

③ 数量

- 企業でもとめる仕様・品質は単一部門だけで決められるものではないし、決めるべきではない。
- 関連部門の連携の仕組みをつくる（決定機関創設、MBO共通化など）



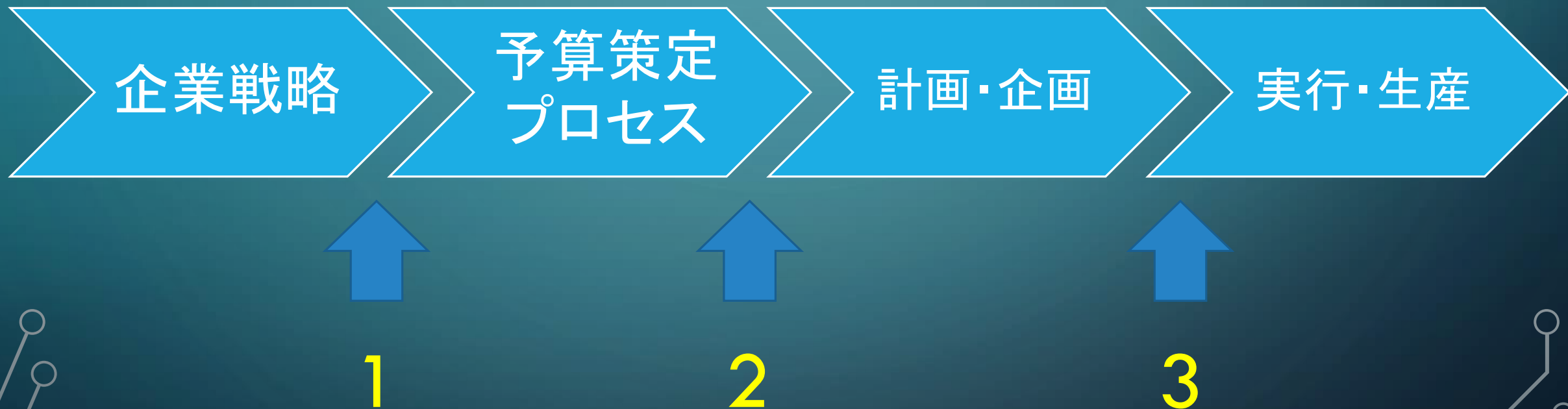
④ 支払額

- 単価（仕様、品質）、数量が適切であっても企業にとって適正な支出とは限らない。
- 購入（投資）に対しての定性、定量的なリターンを設定
- ROI基準を満たさない発注はしてはいけない



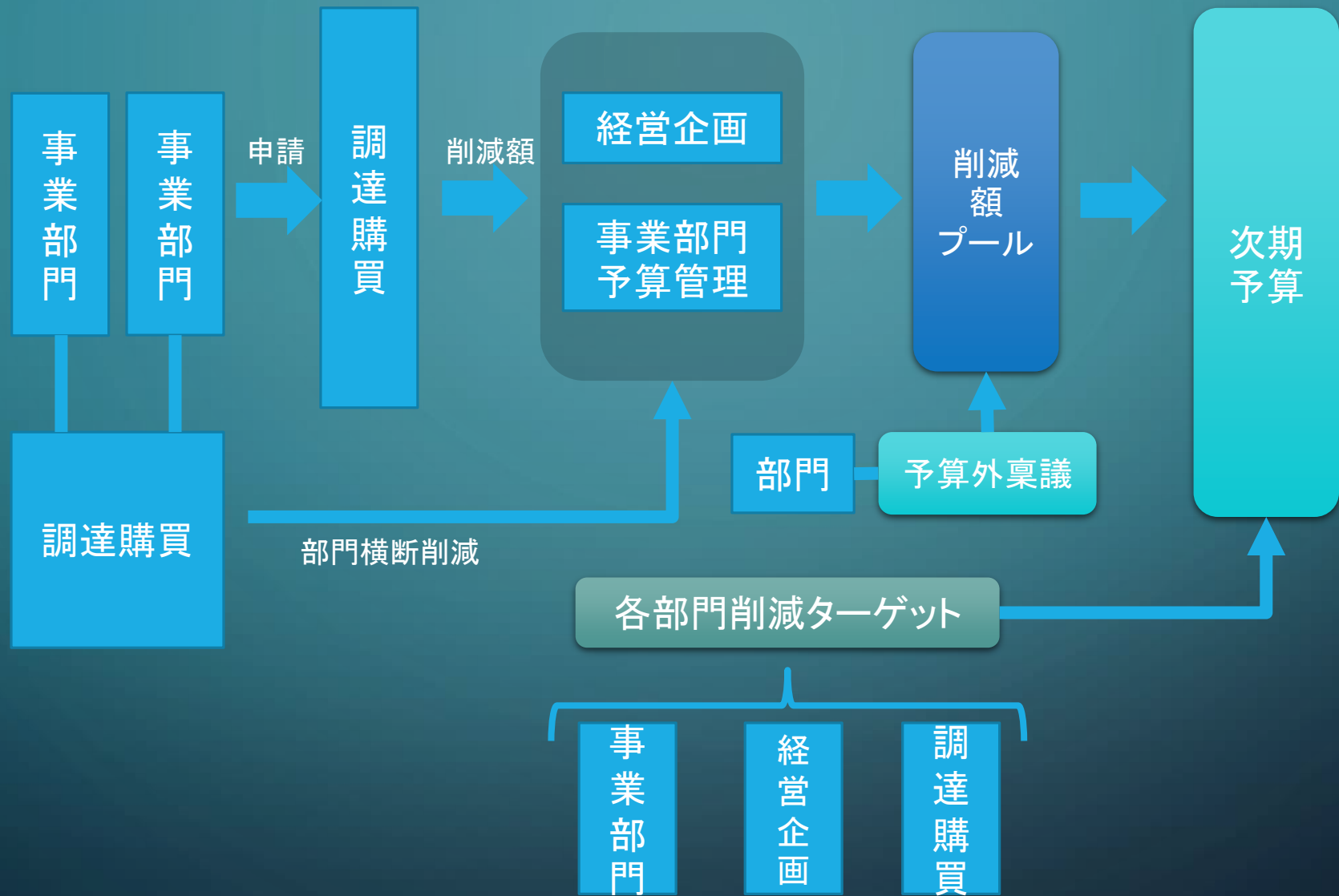
ROIを設定、評価する仕組みが必要

⑤ 予算




下流から上流へ







Total Costを下げ
ROIが低い購入を止めて
削減額は予算反映するため
予算策定から改革する



事業部門と
今後の購買方針(購買戦略)が
つくることができる



企業戰略



事業部戰略



購買戰略



全社員が経営者であるべき

柳井 正

まとめ

- 削減＝企業貢献にするためにP/Lに反映させる
- 部門間の壁は企業発展のマイナス
- CPOはCFO