


# 直接材 VS 間接材

何が違うの？

購買ネットワーク会幹事

橋本 菜奈



# ○ 定義

## 直接材

- 原材料
- 製品の主要な構成要素となるものやサービス
- その他、原価となる物資やリソース

## 間接材

- 業務遂行や会社の運営に必要なもの
- 生産機械や修繕関係など原価に含まれない物資やサービス
- 経費購入品やサービス





# 取扱品目の例

会社ごとに原価区分は異なります

## 直接材

- 原材料  
(鋼材、成形材、食料品の原料など)
- 機械装置  
(制御盤、エンジン、ポンプなど)
- 加工外注費
- 建設・組み立てなどの下請け・外注
- ロジスティクス関係

## 間接材

- 総務関係  
(文具、出張回り、健康診断など)
- ブランディング/広告/芸能人起用契約などのマーケ関係
- 派遣社員/コンサル契約などの人材/サービス関係
- PC/DX関係/社内システムなどのIT関係



# ○ 共通点

- Supplier Relationship Management
- 交渉（価格、取引条件、クレーム対応）
- RFI/RFP/RFQ & 切り替え対応
- 契約チェック
- 社内ステークホルダーとの調整
- ガバナンス統治
- コンプライアンスの順守
- コストの構成を学べる



# ○ 直接材の特徴

- 三権分立の確立（要求部門/発注部門/受入・検収部門）
- 特定部署との関係構築（設計/品質保証/工場など）
- サプライヤーとの深い付き合い/SRM
- 設計/品質保証など技術部門とのアライアンス
- ISO9001などの運用基準
- 輸出入など海外とのビジネス（英語などの語学）
- 市況や為替との連動はするが「人」がモノを言うことも…
- 積み上げ式の製品原価



# ○ 間接材の特徴

- サプライヤーの汎用性が高いケースが多い
- 広範囲のステークホルダー/リクエスターへの業務理解やスピード対応
- 他社と共通品目が多い
- ありとあらゆるものが対象になる  
(ストーンペーパー・段ボール・レンタサイクルなど)
- 全社的な調達ガバナンス統治教育が必須
- 国内サプライヤーがほとんど



# ○ 直接材の不都合な真実

- 会食（昨今はコンプライアンスもあるが…）
- クレーム対応とフォロー
- 下請けの問題解決（倒産や災害など）
- サプライヤー変更の壁が高い  
（サプライヤーの技術力とか、設計がめんどくさがるとか…）
- 海外案件：英語でも通じない問題、でも解決しないとイケない！



# ○ 間接材の不都合な真実

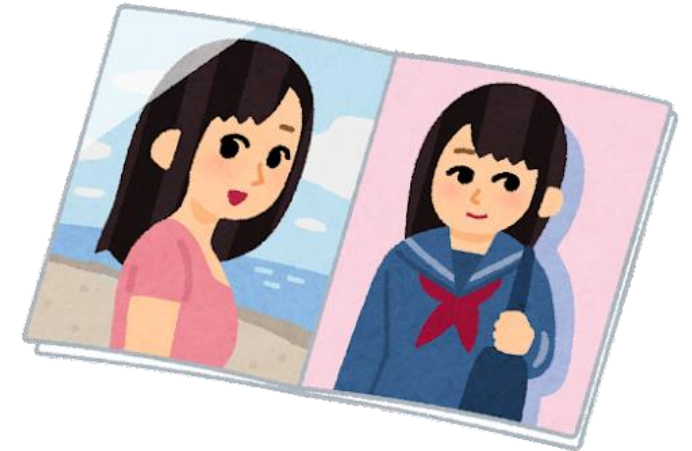
- 取扱品目は例外がないくらい多種多様
- サプライヤーとの関係が浅くても調達への影響が少ない反面、営業側とバーター取引なんてことも…
- 社内ガバナンスの利かせが難しい
- 予算とは消費するものである（年末の道路工事のよう）
- サービス査定の専門部隊がない  
（マーケティング、IT保守、社外会議やイベントの開催など）





# ● 直接材⇔間接材のキャリアチェンジ

可能です！



- 基本的な考え方・業務は同じ
- 商材の内容や幅が違うだけ
- ただし、間接材はルールを突いてくるやつを律する心強さを、直接材はサプライヤーと根気よく付き合う覚悟を！



# ○ まとめ

## 基本的な業務内容は直接材も間接材も同じ

### 直接材

- サプライヤーとの繋がりが強い
- 海外取引が煩雑な場合も
- コスト交渉・納期管理から逃れられない
- 特定部署との関係構築

### 間接材

- 汎用品が多いため、転職後もすぐに取り組める
- 国内取引がほとんど
- 社内ガバナンスの統制が鍵
- 広範囲のステークホルダー/リクエスターの業務理解やスピード対応が求められる

