

令和購買最前線

～経済環境の変化に対応する新たな調達・購買戦略～

購買ネットワーク会
梅原広行、並河淑子、本圓隆義

自己紹介 -梅原 広行-



2000- Procter & Gamble

2005- 日産自動車

2010- ノバルティスファーマ

2015- ベネッセホールディングス

2018- ファーストリテイリング

2024- アクセンチュア

兼

2017- 購買ネットワーク会代表



趣味、特技 : ゴルフ (BS 78) 、スキー (SAJ/SIA指導員、元日本選抜)
世界遺産巡り、カメラ、最新家電、生物学、ダイビング、登山、車、釣り、カラオケ
苦手、嫌い : 宗教、水、高所、感覚論、英語、団体競技、ネガティブ思考、トマトジュース

購買ネットワーク会とは

「日本の購買を変えていく取り組みをしよう！」という思いのもと、800社・2500人を越える購買関連ビジネスパーソンが集まる調達・購買業界における日本最大の組織です。

Bimonthly Session

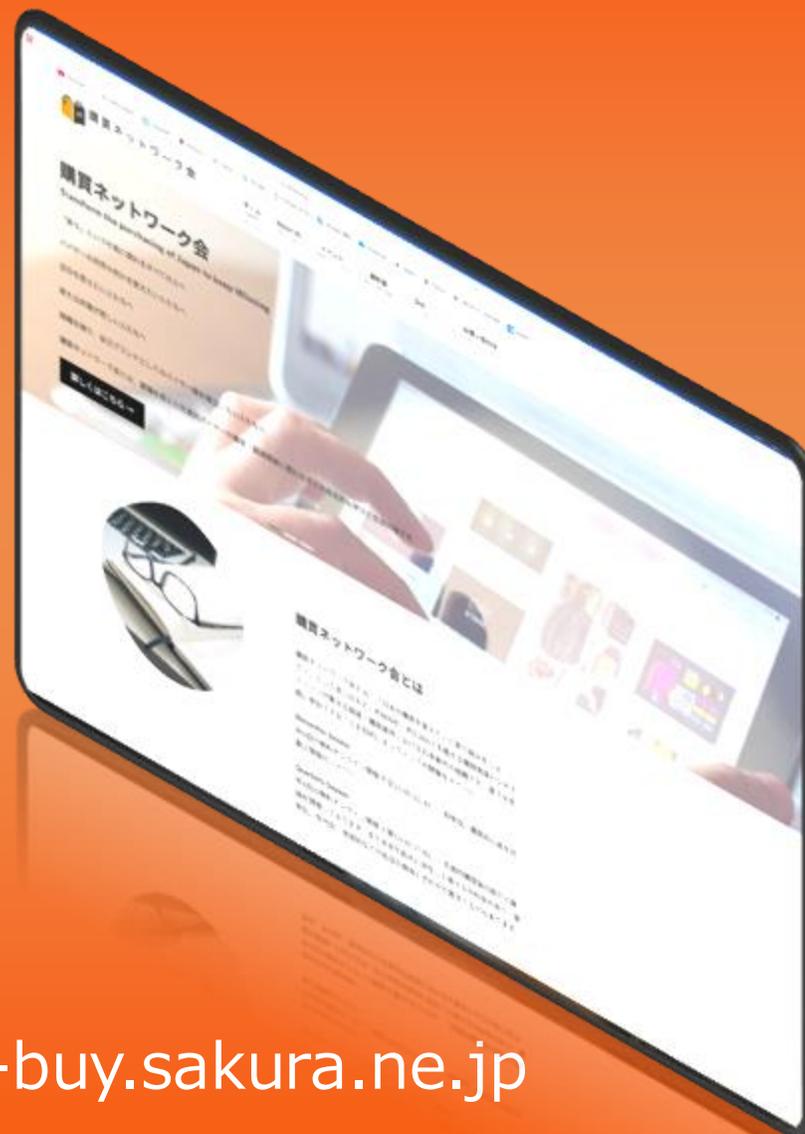
年6回のオンライン開催

Quarterly Session

年4回のオンライン開催

分科会

若手会、川崎会、HUB会など



<http://co-buy.sakura.ne.jp>

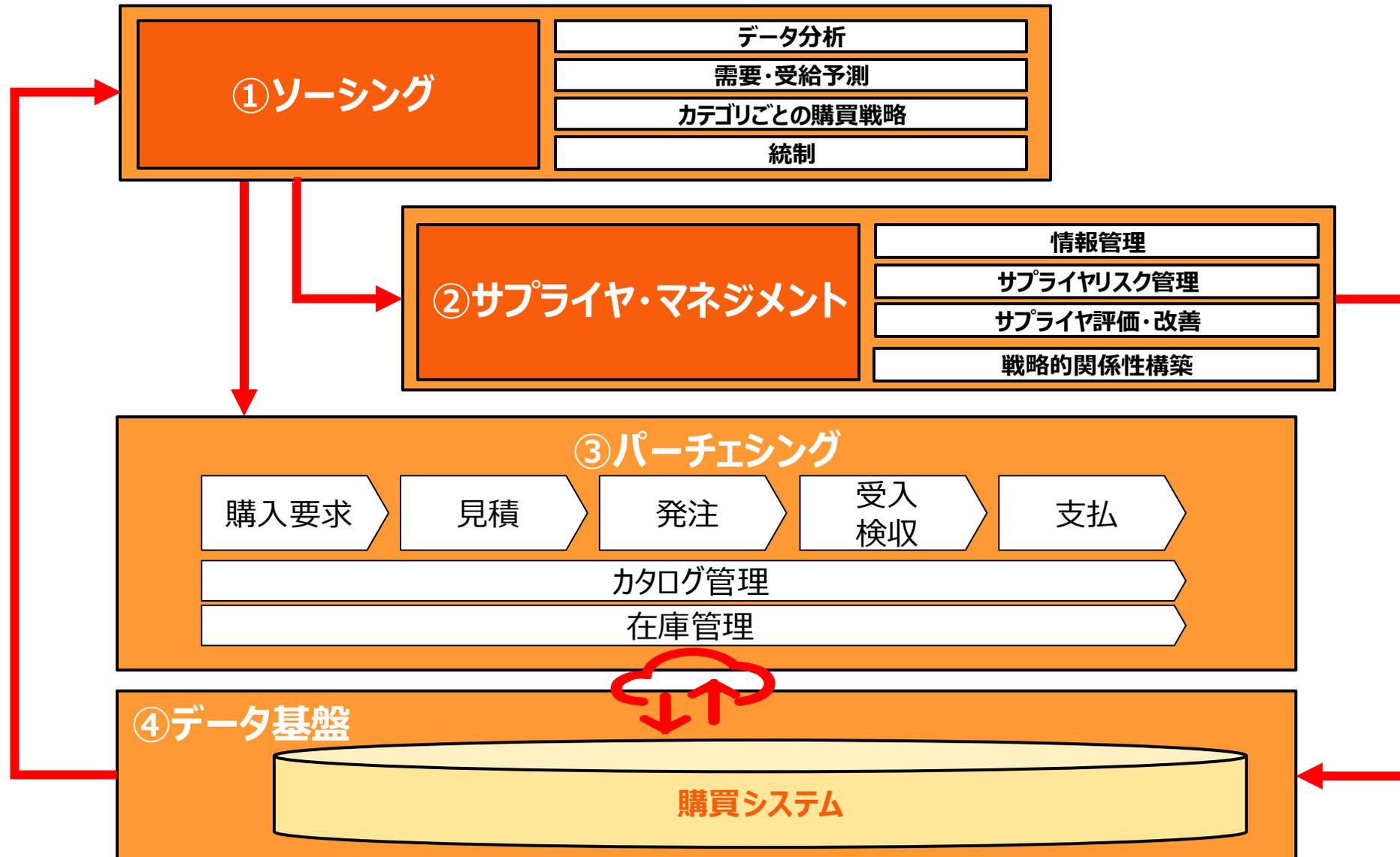
アジェンダ

1. 購買部門の基本機能（企業における購買活動）
2. 調達・企業を取り巻く経済環境の変化
3. 企業の持続的な成長における購買部門の役割と価値創造
4. 購買部門の役割と責任の昔と今そして将来

アジェンダ

1. 購買部門の基本機能（企業における購買活動）
2. 調達・企業を取り巻く経済環境の変化
3. 企業の持続的な成長における購買部門の役割と価値創造
4. 購買部門の役割と責任の昔と今そして将来

1. 企業における購買活動



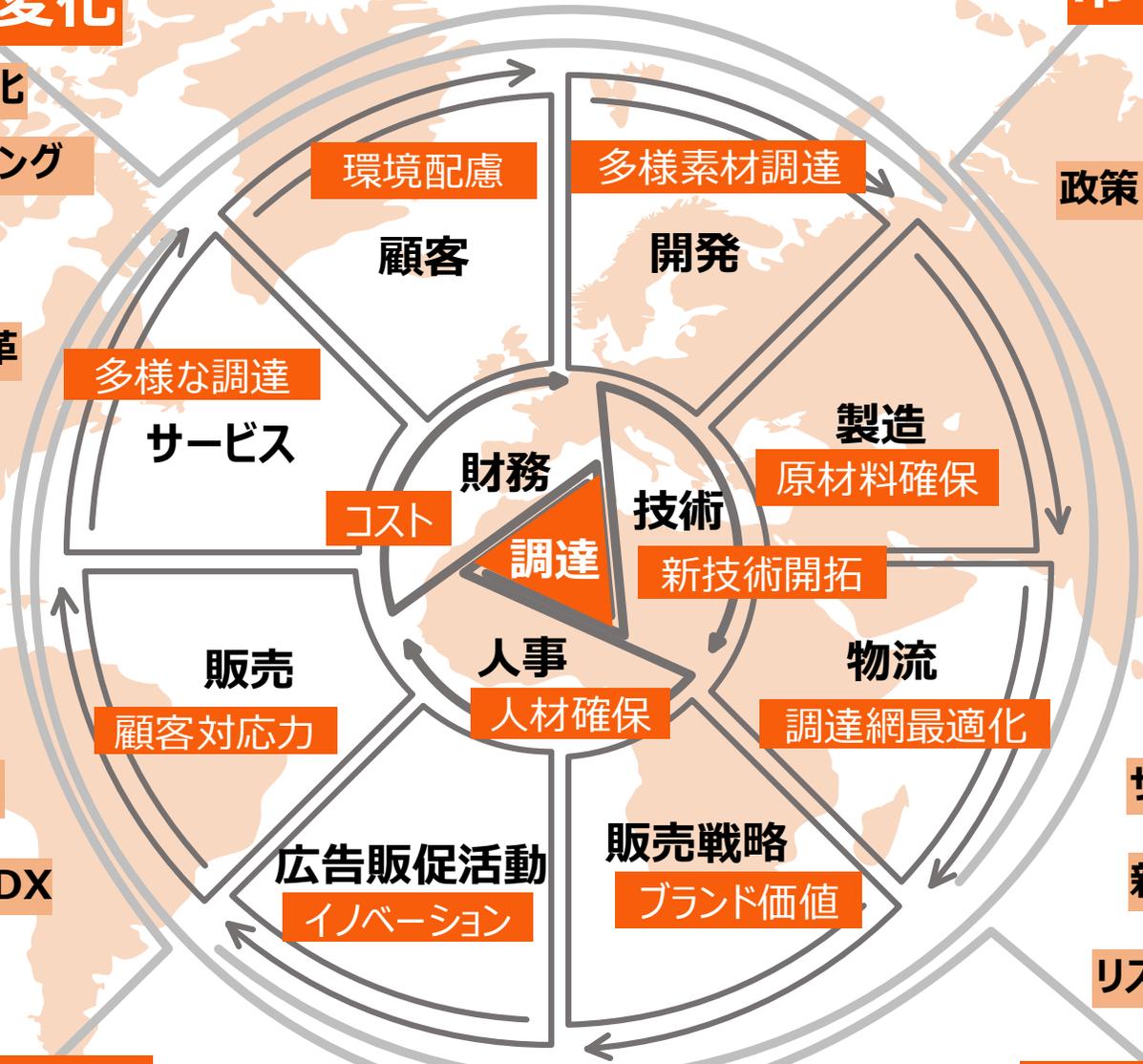
アジェンダ

1. 購買部門の基本機能（企業における購買活動）
2. 調達・企業を取り巻く経済環境の変化
3. 企業の持続的な成長における購買部門の役割と価値創造
4. 購買部門の役割と責任の昔と今そして将来

2.調達・企業を取り巻く経済環境の変化

社会的価値観・規範の変化

- 消費者ニーズ多様化
- サステナビリティ
- 環境規制・ESG重視
- モノよりコト
- 格差社会
- パンデミック
- デジタル化の加速
- オープンイノベーション
- クラウド・データ活用
- リスクリング
- 働き方改革
- 競争から共創
- オンラインシフト
- 変化速度の加速
- eコマース拡大
- AI・IoT
- DX



市場・経済の変動とリスク要因

- 原材料価格の変動性増大
- 政策・規制環境の不確実性
- 資源の希少化
- グローバル化加速
- 労働力不足
- インフレーション圧力
- 地政学リスク
- 貿易摩擦
- サプライチェーンの複雑化
- 新興市場成長
- リスク管理・レジリエンスの重要性増加
- 人件費高騰
- エネルギー価格
- 災害

技術革新とデジタル化の進展

グローバル化と競争環境の変化

アジェンダ

1. 購買部門の基本機能（企業における購買活動）
2. 調達・企業を取り巻く経済環境の変化
3. 企業の持続的な成長における購買部門の役割と価値創造
4. 購買部門の役割と責任の昔と今そして将来

3. 企業の持続的成長に貢献する調達購買の役割と価値創造

自部門最適から社内外のバリューチェーン全体でのコスト最適化と価値創出の実現へ



3-1. 企業成長を支えるバリューチェーン視点の調達活動の進化

購買活動で達成すべきこと

バリューチェーン全体コストの（能動的な）最適化と新たな価値創出を両立する

次世代の購買価値

旧来の購買価値

ガバナンス	リスク管理	コスト最適化
安定調達	契約管理	サプライヤ管理
仕入安定	在庫確保	取引最適化

環境配慮	イノベーション	外部環境対応
データ活用	持続可能性	価値共創
多様性対応	調達変革	構造改革

■ 旧来の購買 (実務中心・安定供給・コスト)

- 購買的手法による削減
- 開発購買的な活動
= 技術・設計との連携

■ 次世代の購買 (価値創出・サステナブル・共創)

- バリューチェーン視点の調達活動
- 構造改革による購買活動

アジェンダ

1. 購買部門の基本機能（企業における購買活動）
2. 調達・企業を取り巻く経済環境の変化
3. 企業の持続的な成長における購買部門の役割と価値創造
4. 購買部門の役割と責任の昔と今そして将来

4-1. 価値創出を導く調達活動事例

データ基盤およびAI活用による購買活動は次世代の購買価値の提供にもつながる

旧来の購買価値提供手法

1. 戦略的購買（比較購買/集中購買/分散購買）
2. 支出の見える化
3. 生産性の改善
4. 購買システムカバー率の向上
5. 内部統制

人が行う購買の時代

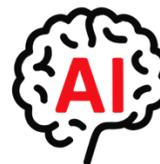


次世代の購買価値提供手法

1. Gen AIによる支出データ解析とソーシング戦略策定
2. AIを活用したパーチャエングオペレーションの全自動化
3. サプライヤーマネジメントのAI活用



バリューチェーン視点の調達活動へのシフト

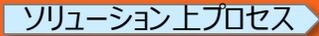
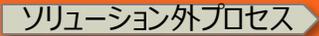


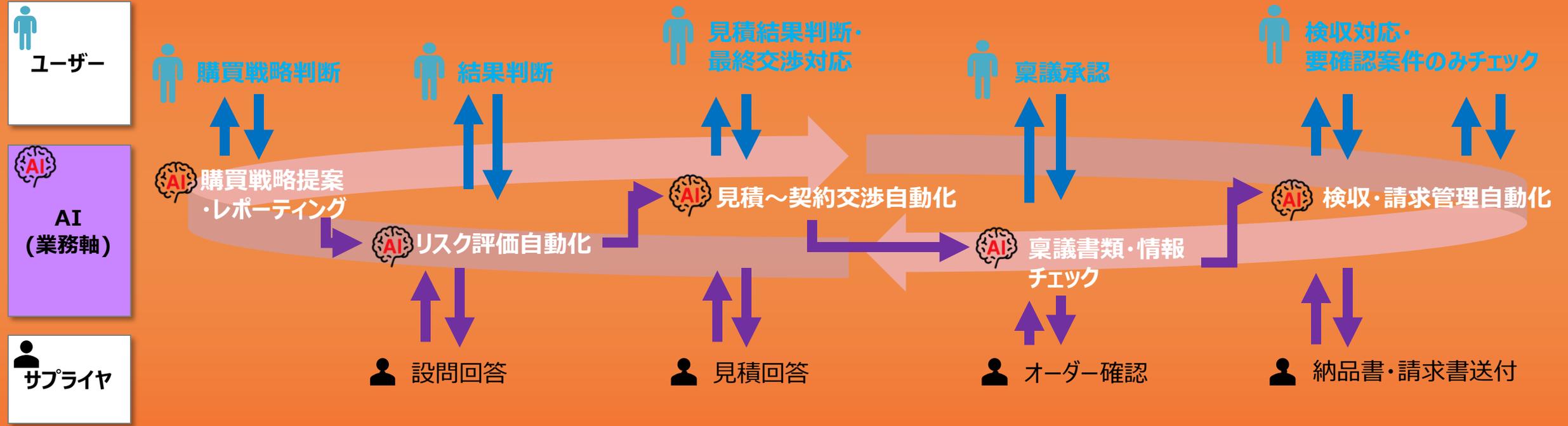
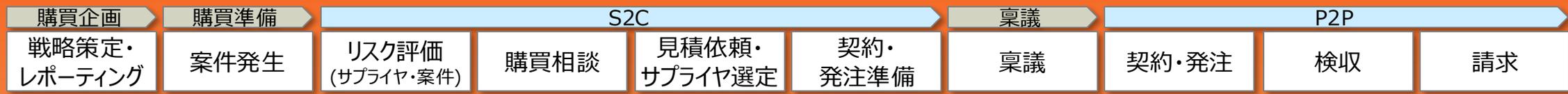
人+AIの購買時代

4-2. バリューチェーンで価値を発揮できるあるべき将来像

- バリューチェーンで価値を発揮するために必要なアプローチは？
- 調達購買のカバーすべきR & Rが広がる一方で、人員がいない！
- DX、AIという技術を活用する！ 働き方を180°変える！
- AIをどのように購買領域で活用するのか？

4-3. 調達購買業務におけるAI

 : AIによる自動プロセス
 (ピンク網掛け: 優先度高)
 : 人間によるプロセス
 ソリューション上プロセス  ソリューション外プロセス 

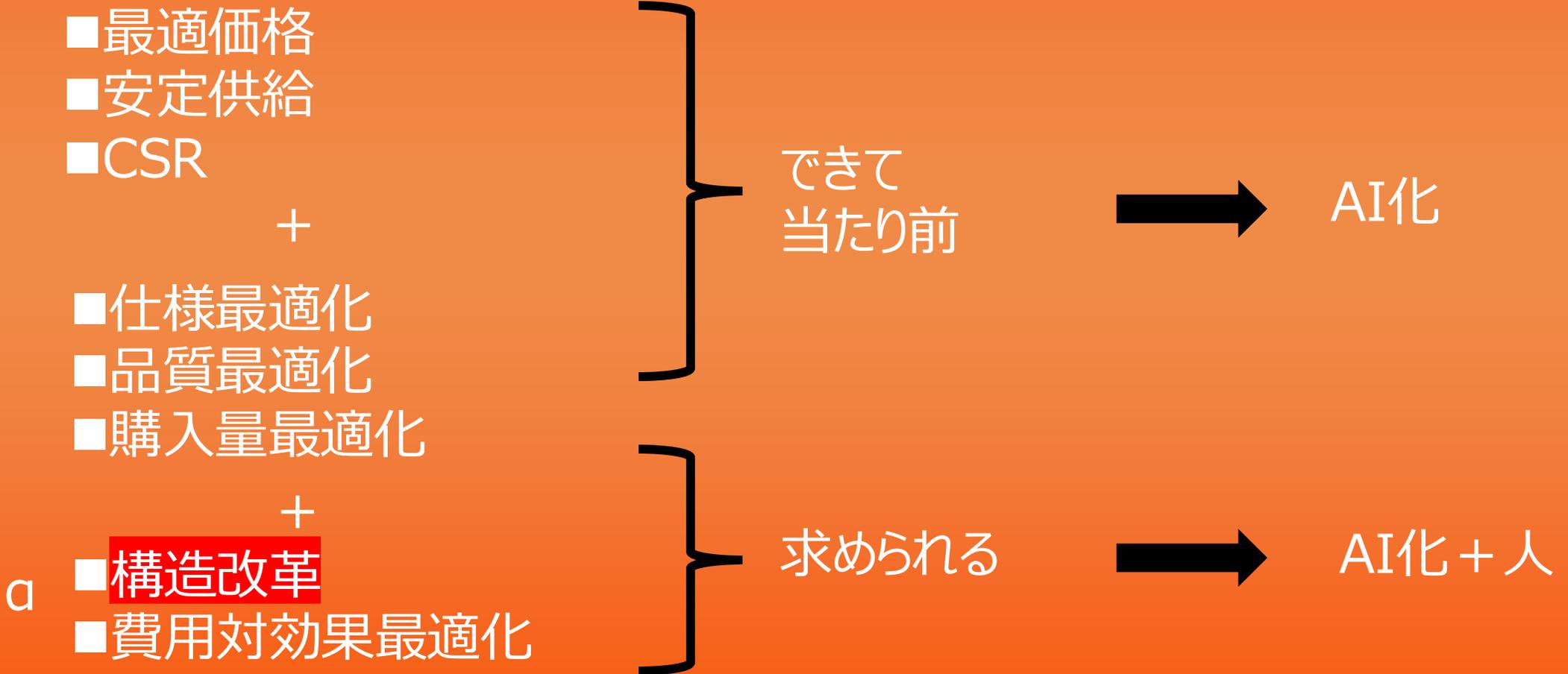


参考)	要求部門	要求部門/ サブ管T	要求部門	購買/ソーシ ング戦略	購買/ 調達管理	要求部門/ 総務	調達管理/ 経理	要求者・ 調達管理	経理
ユーザー の削減業務	<ul style="list-style-type: none"> 外部・内部データ 収集・分析 戦略案検討 	<ul style="list-style-type: none"> 案件起票 サプライヤ回答確 認、フィードバック 	<ul style="list-style-type: none"> 購買相談入力 購買承認/質問 対応 	<ul style="list-style-type: none"> 価格・条件交渉 交渉結果報告 法務レビュー 	<ul style="list-style-type: none"> 契約・発注トラ ン作成 契約書レビュー 	<ul style="list-style-type: none"> 稟議起票 稟議一次チェック 	<ul style="list-style-type: none"> 変更妥当性確認 PO変更 経理情報入力 	<ul style="list-style-type: none"> 未検収リマインド 納品書送付内容 確認、リマインド 	<ul style="list-style-type: none"> 請求書チェック

4-4. 今後の企業購買のあり方（理想論）

余力人員を購買高度化（バリューチェーン……）にシフト

調達・購買部門の役割



4-5. 構造改革を始めよう

① 体制

- 優秀な人材
- PJオーナー、サポーターの明確化
- 会議体の設定

② ゴール設定

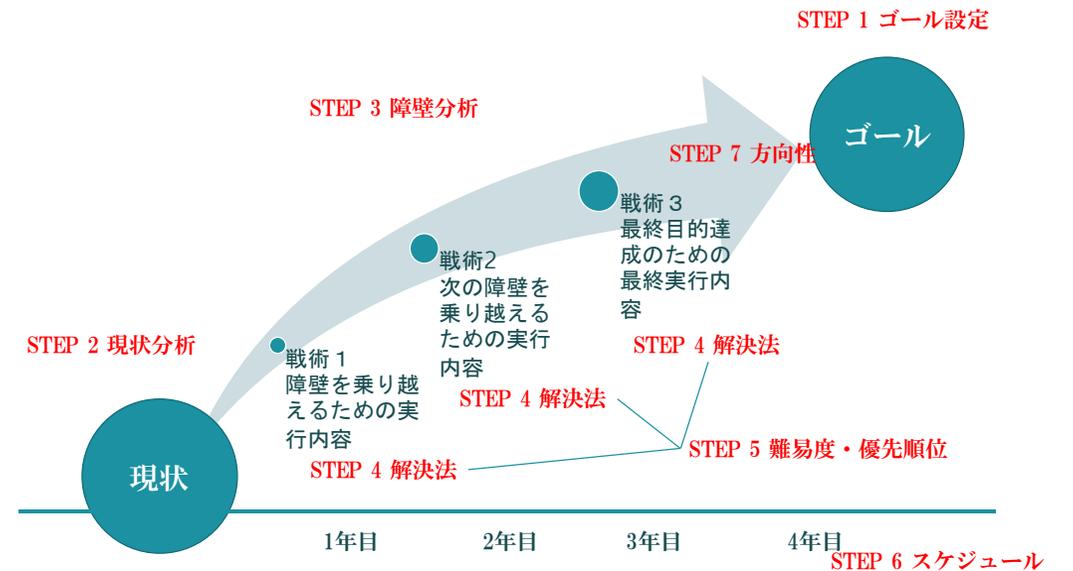
課題点の
洗い出し



③ 戦略と実行

- ゴールを達成するために何をすべきか
- それを実現するために何をすべきか

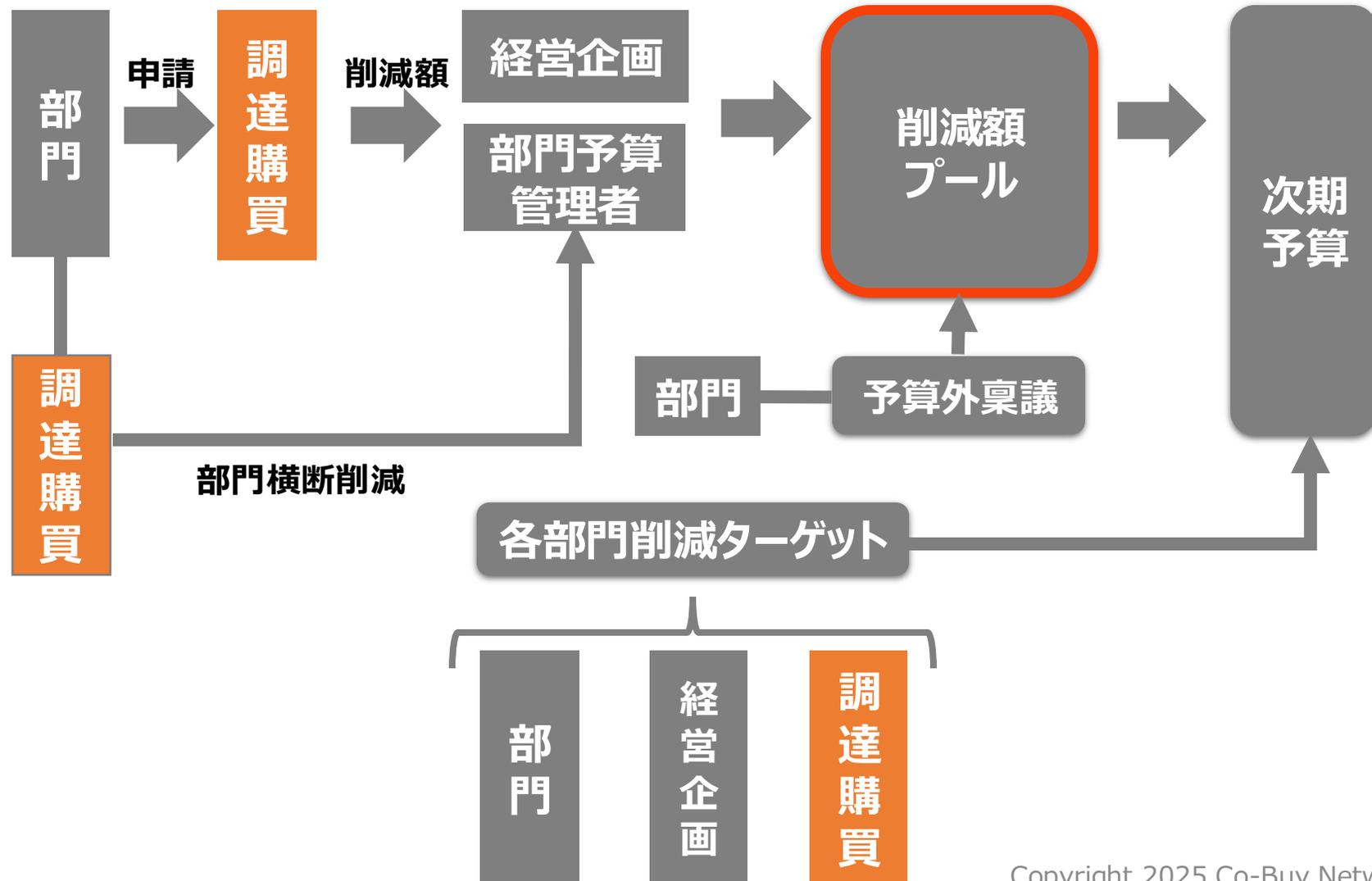
これを繰り返して現状にもどる絵を描く



4-6. 価値創出を導く間接購買の構造改革（例）

間接購買の構造改革例

残予算と削減コストの切り分けに向けて適切な予算管理体制をとり、当年度の削減コストを反映する形で次期予算を作成することが必要



ご清聴ありがとうございました