



第37回 関西購買ネットワーク会 「納期管理のポイント」

購買ネットワーク会 幹事
蔵谷 学

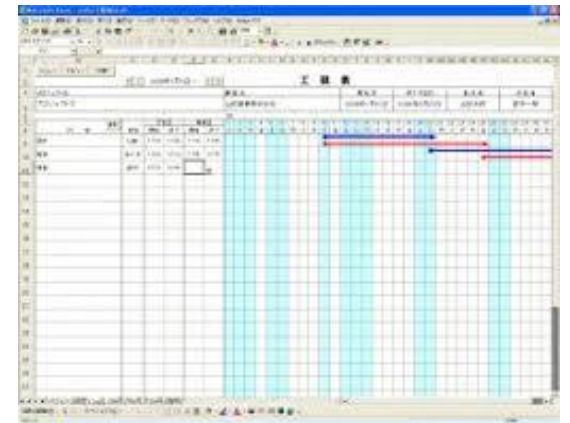


2017年9月2日

イントロ(アンケート)

1) 購買部が「サプライヤーへ発注した製品・サービスの納期管理を担当」している。

2) 購買部ではなく、生産管理部等の他部署が、「サプライヤーへ発注した製品・サービスの納期管理を担当」している。



The screenshot shows a software application window with a data table. The table has multiple columns and rows, with some cells highlighted in light blue. The window title bar is visible at the top, and there are various menu options and toolbars. The data appears to be organized in a grid format, possibly representing a schedule or inventory management system.

本日のプログラム

(1)SCM (Supply Chain Management)概要

(2)納期管理のポイント(全般)

(3)海外調達品の納期管理(特に注意するポイント)



(1)SCM (Supply Chain Management)概要

KEY WORDS

- SC(サプライチェーン)
- SCM(サプライチェーンマネジメント)
- サプライチェーンマップ
- Tire n(ティア・エヌ)
- 動脈物流と静脈物流
- 調達物流・生産物流・販売物流

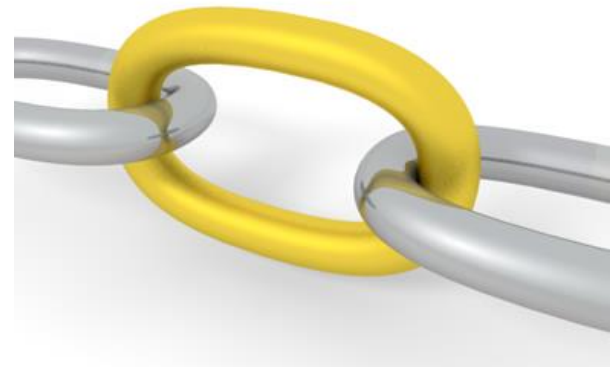


サプライチェーン(供給連鎖)

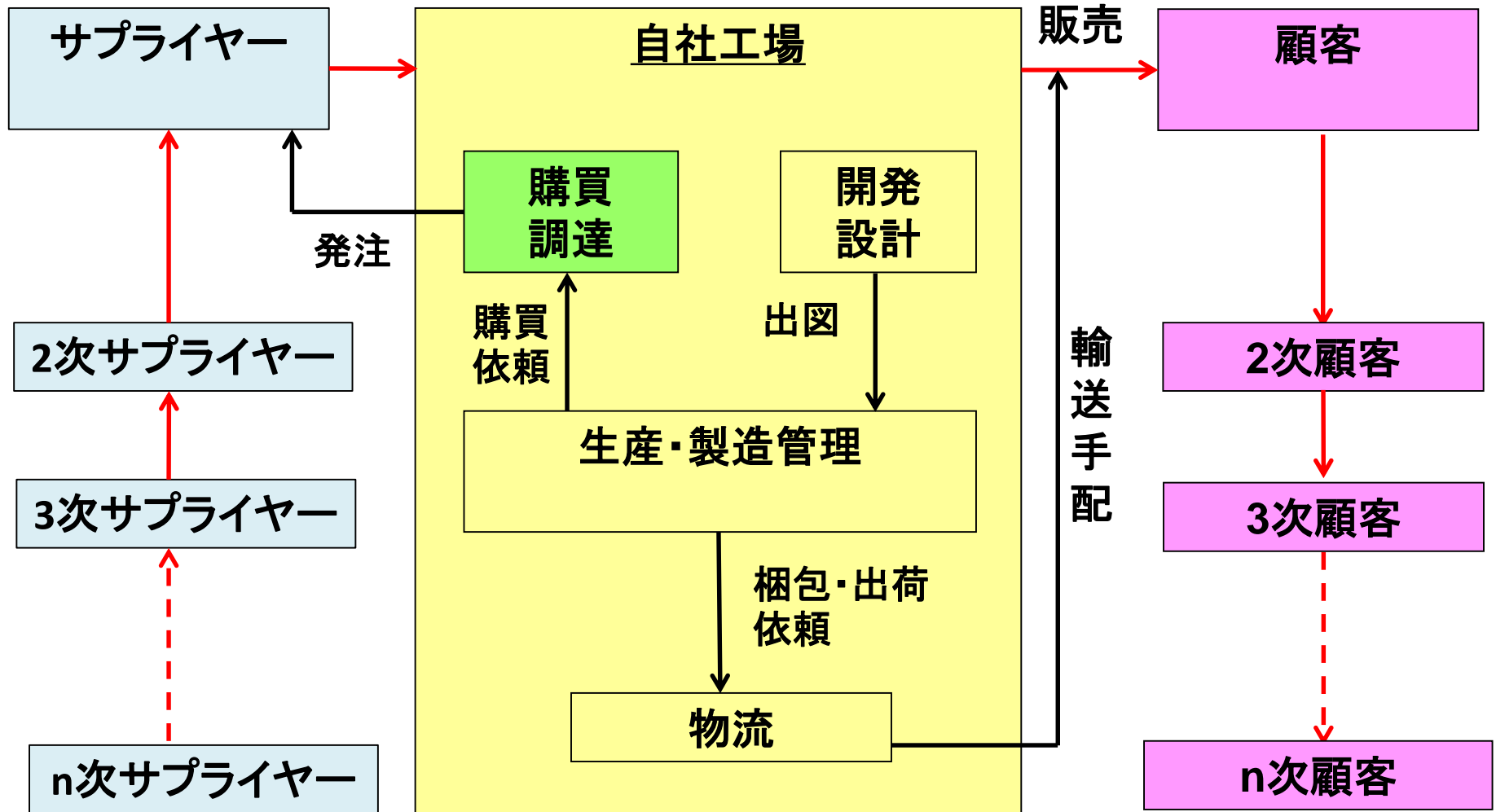
サプライヤーからエンドユーザーまでの「モノ」、
「サービス」、「情報」の上流、下流の流れに
直接かかわる複数の企業の統一体。



具体的な実態？

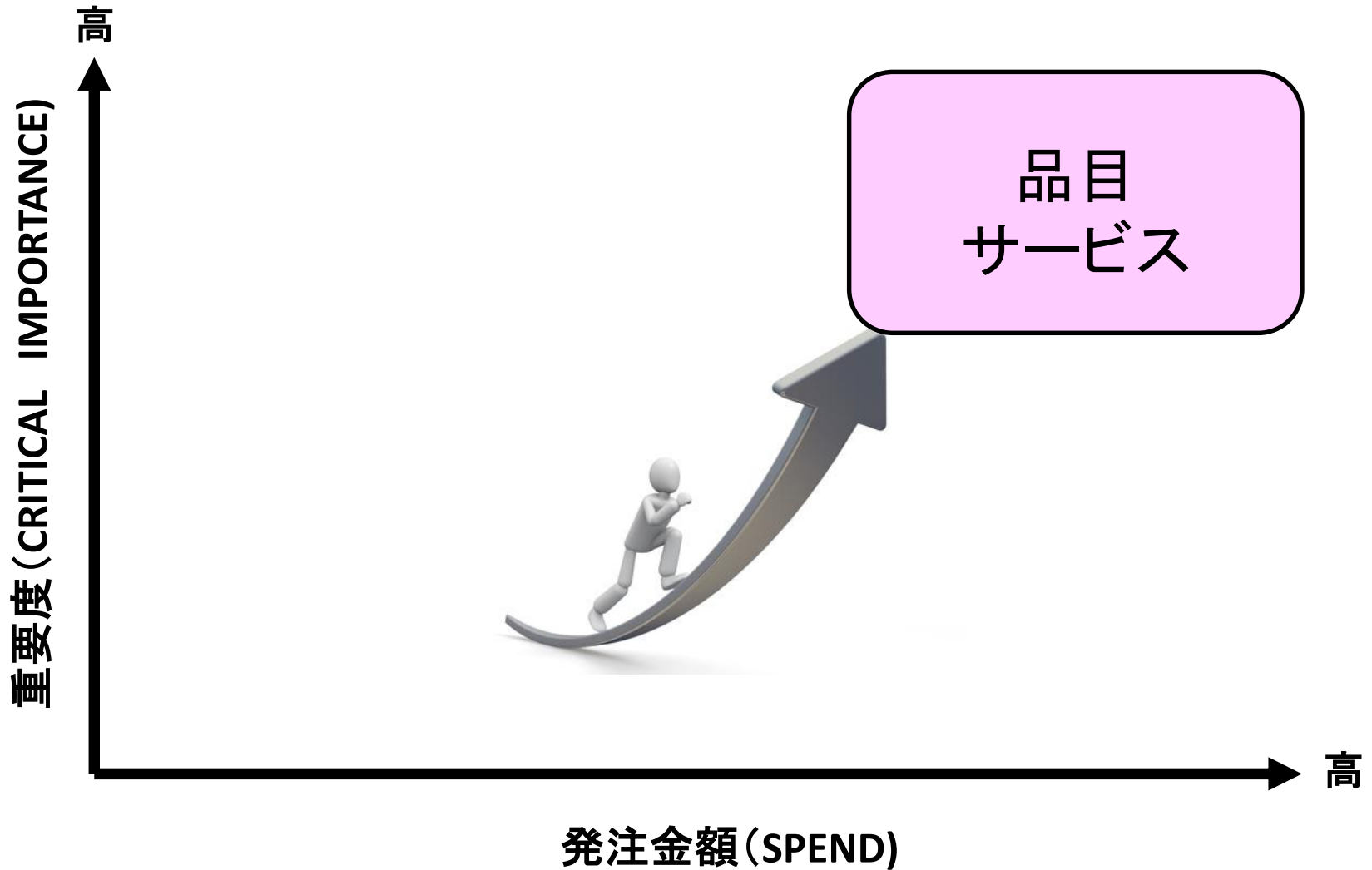


直接材の場合の簡易サプライチェーンマップ(例)



- (* 1) モノの流れ(物流)
- (* 2) モノの流れは血液の流れに例えられる。

サプライチェーンマップを作成すべき対象



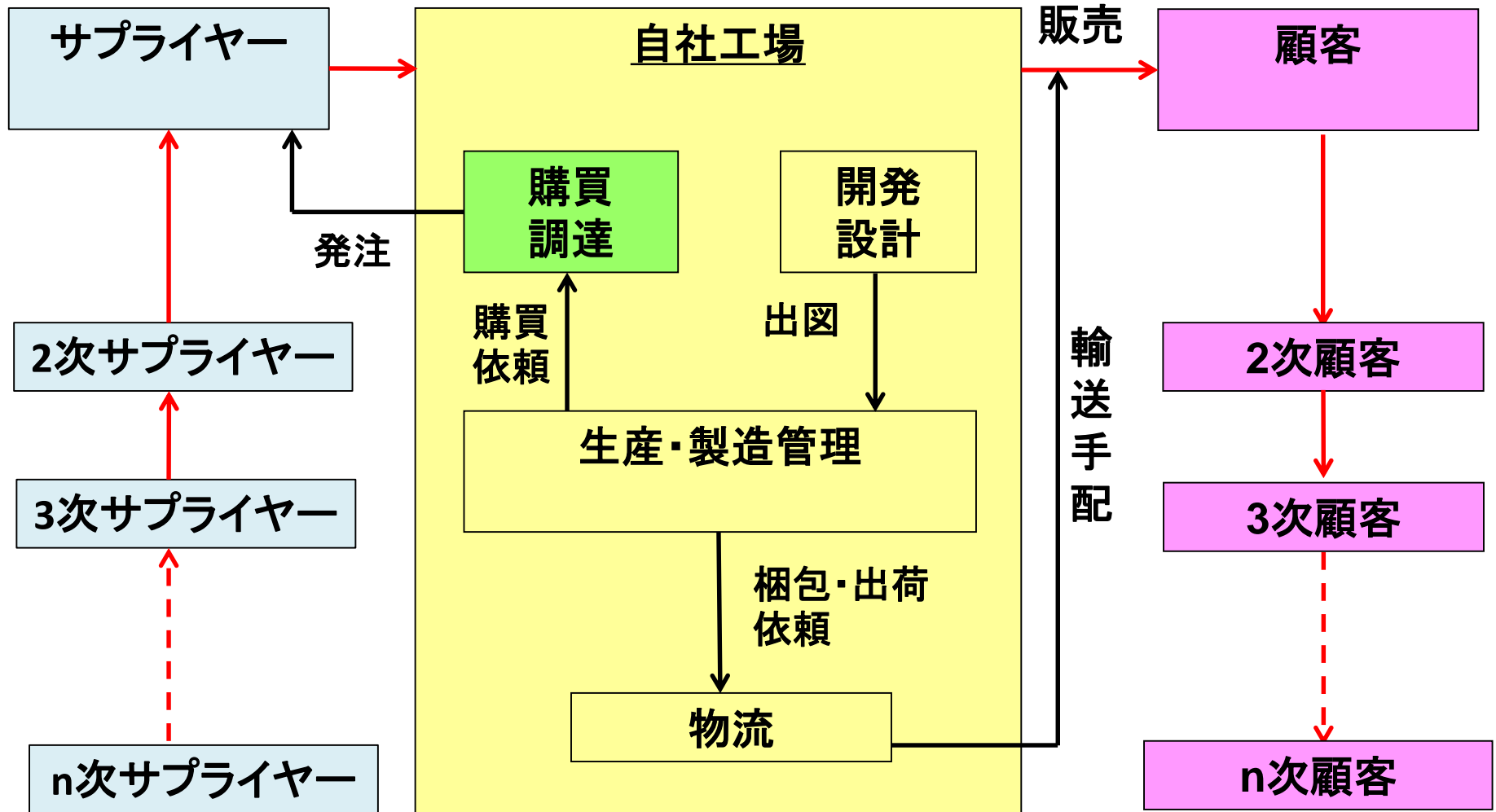
サプライチェーンマネジメント (SCM)

販売の第一線に、「モノ」、「サービス」、「情報」を効率的、効果的かつスピーディーに供給するための企業間統合。

- ・管理範囲：社内部門管理、サプライヤー管理、顧客管理
- ・流れ範囲：「モノ」、「サービス」、「情報」、「資金」



直接材の場合の簡易サプライチェーンマップ(例)



- (*1) モノの流れ(物流)
- (*2) モノの流れは血液の流れに例えられる。

SCM実行により得られる効果

1)コストダウンの増大

(どこでどんなコスト？無駄なコストは？)

2)在庫の最適化(4PのPlace部分)・売上の最大化

(適切な需要予測～いつまでに何が、どの位必要か？)

3)供給のスピード化

(リードタイム短縮、スループットの見直し)

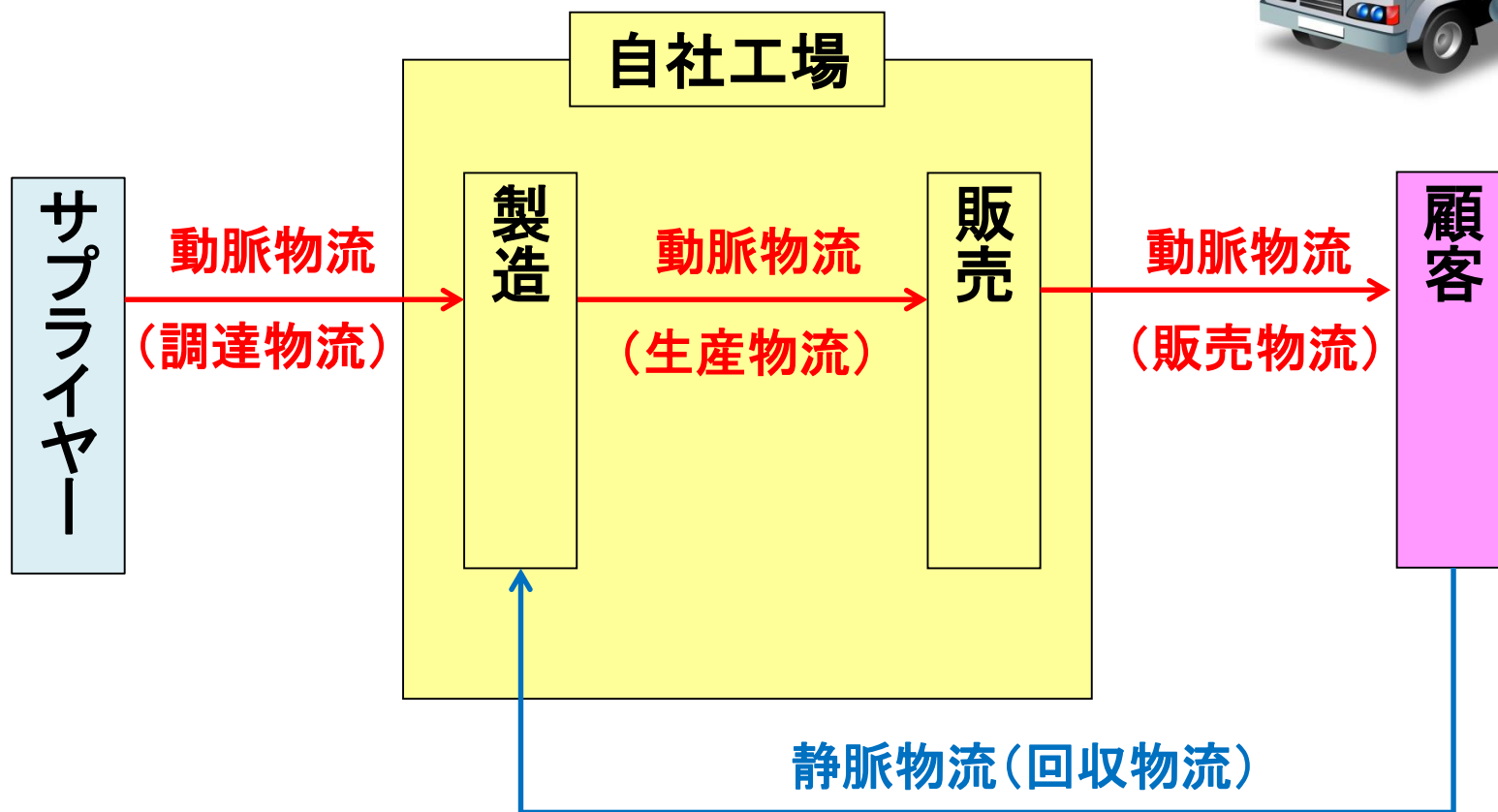
4)キャッシュフローの増大化

(納期短縮によるスピード入金)



*** 赤線(物流)がいかに重要か。→企業にとっての血液循環**

動脈物流と静脈物流



(2)納期管理のポイント(全般)

KEY WORDS

- ・プル業務／プッシュ業務
- ・デカップリングポイント
- ・JIT(ジャスト・イン・タイム)
- ・VMI(ベンダー・マネージメント・インベントリー)



プル業務／プッシュ業務／デカップリングポイント

・プル業務:

需要に基づいて生産したり、出荷する業務。

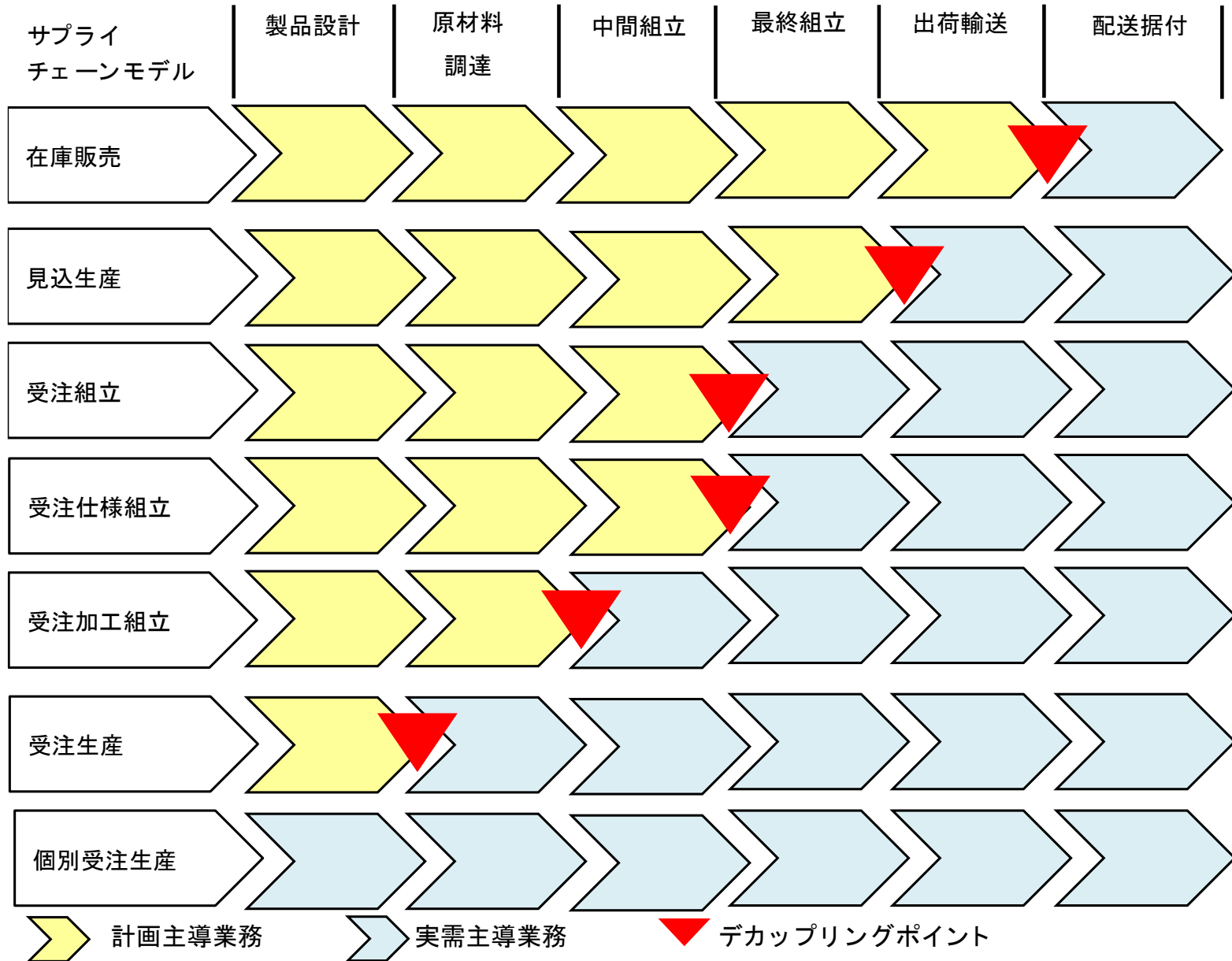
・プッシュ業務:

需要の先読みしたり、供給側の都合で事前に製作したり、在庫配置しておく業務。

・デカップリングポイント

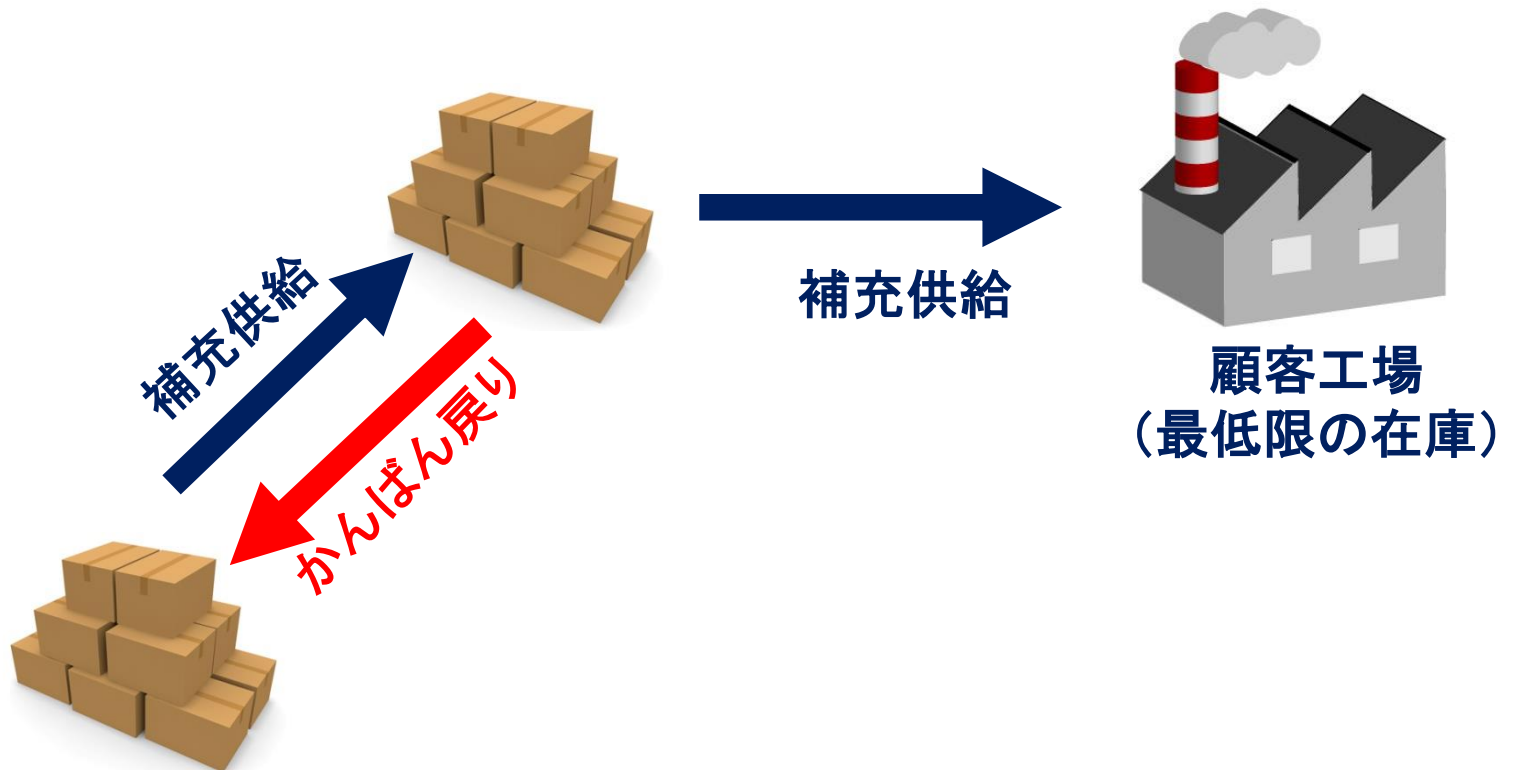
「プル業務」と「プッシュ業務」の交点。





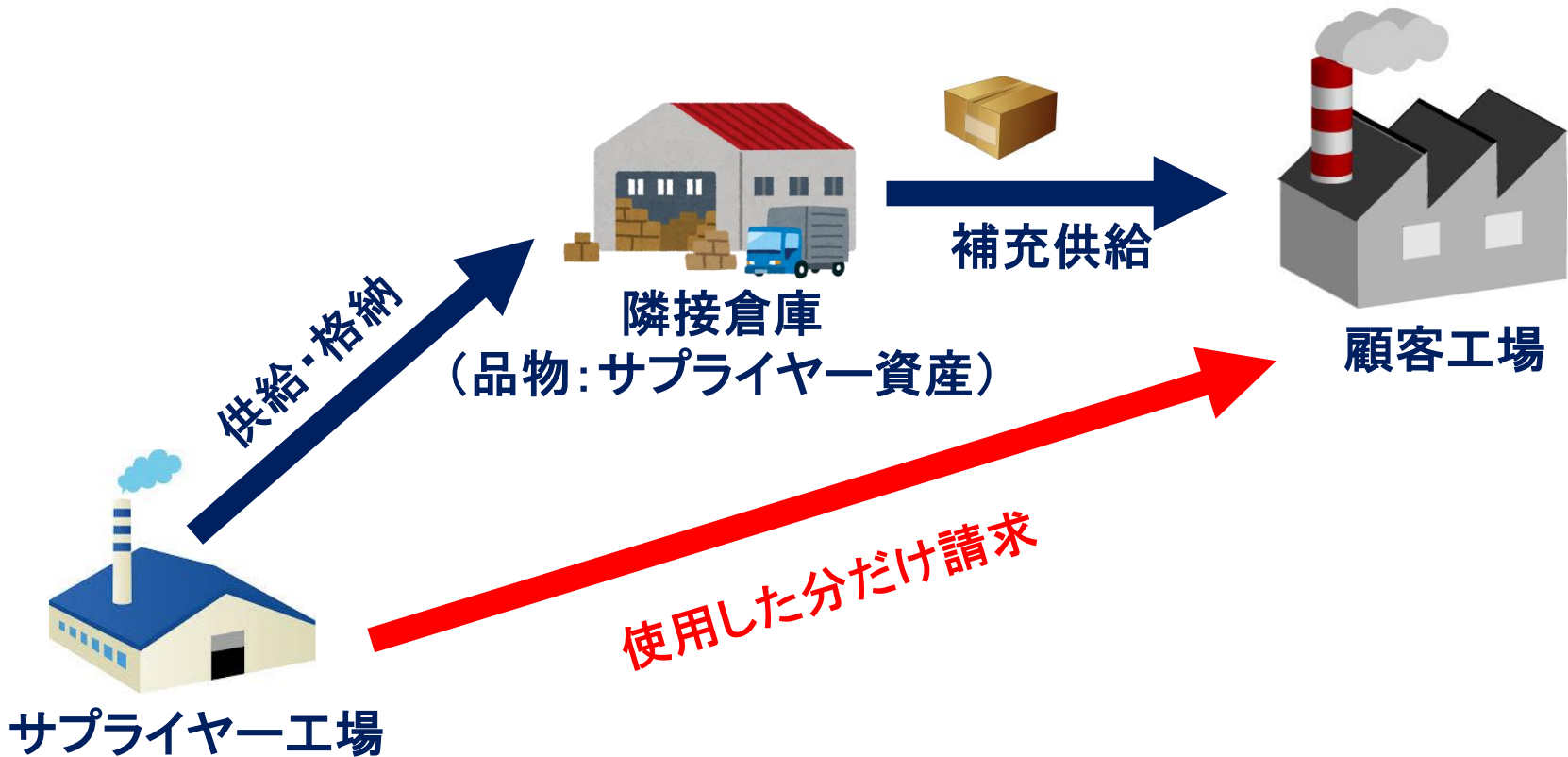
JIT(ジャスト・イン・タイム)

必要なモノを、必要な場所に、必要な時に必要な量だけを供給する究極の調達形態。



VMI(ベンダー・マネージメント・インベントリー)

納入先隣接倉庫にある在庫を、実際に使われるまでサプライヤーの持ち物として管理する手法。



納期確認(通常の場合～ステップと実践)

- 1) サプライヤー製品の工程確認
- 2) デカップリングポイントの把握
- 3) 標準リードタイムの把握

サプライヤー工場見学



・発注時確認
(標準リードタイムの回答入手)

・数日後確認
(サプライヤー営業→サプライヤー工場に手配後の工場回答納期)

・納品前の数日前確認
(最終確認)

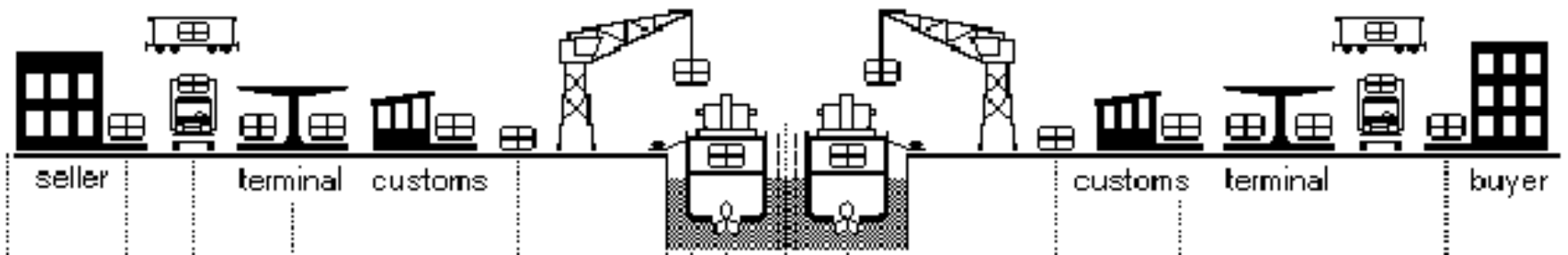
- * 「数日」は、工程と納期により決定。
- * Eメールで自動確認設定も考慮。

海外調達品の納期管理 (特に注意するポイント)



KEY WORDS

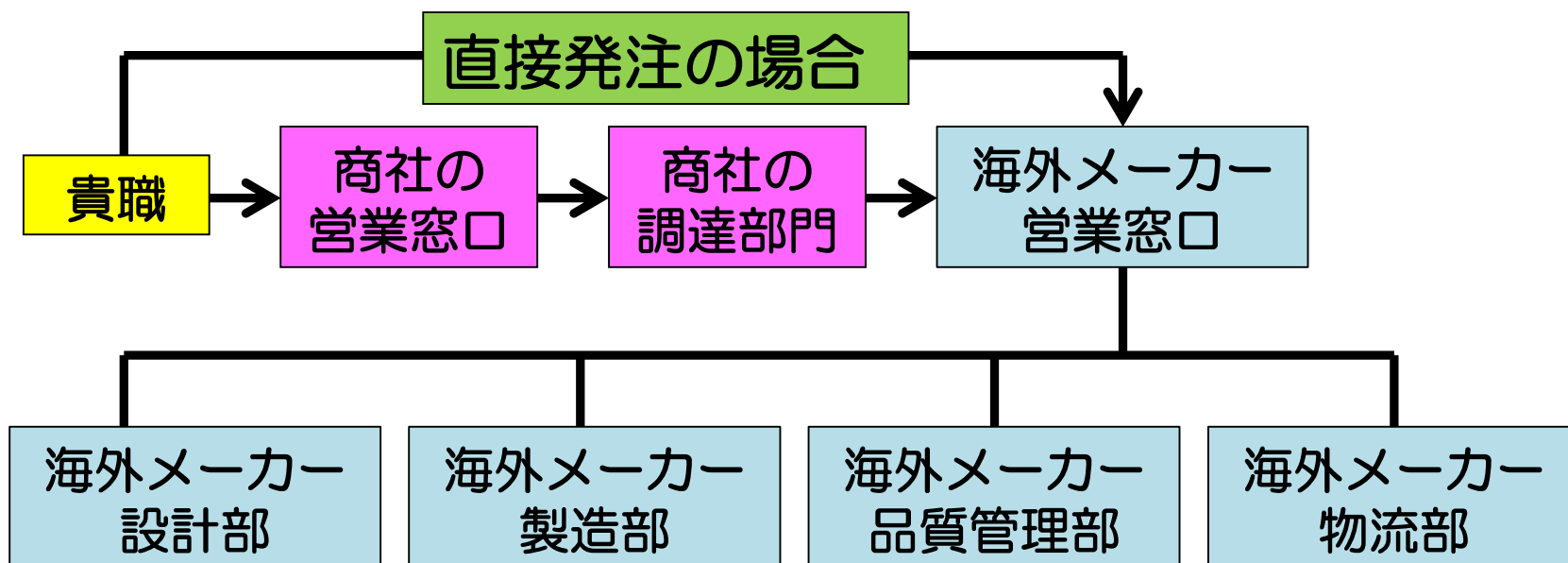
- Incoterms 2010 (インコタームズ 2010)
 - 11の受渡条件
 - 運賃・保険・リスクの負担範囲
- Ex-works (エクスワークス)



「商社経由海外調達」 及び 「直接取引」 に使える技

1) キーマンを抑え、人脈を構築せよ！

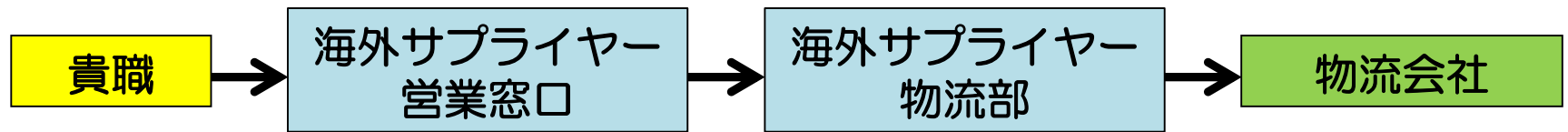
- 商社経由の場合は、商社の担当営業だけでなく、その先のメーカーの関係者と人脈を構築！
- 重要なメーカーには頻繁に訪問&個人へ土産。



「直接取引」に使える技

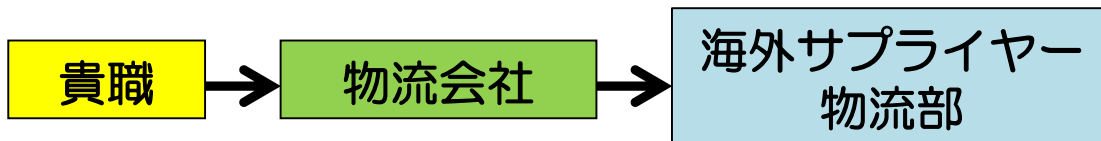
2) 受渡条件は「Ex-works」で契約。

FOB、CFR、CIF等の場合～遠い物流情報



(*工場出荷後は、サプライヤーの営業が情報を把握してない。)

Ex-worksの場合～早い物流情報



(*工場出荷後に集荷することで、品物も情報も早く入手可。)



まとめ

(1)SCMの概要

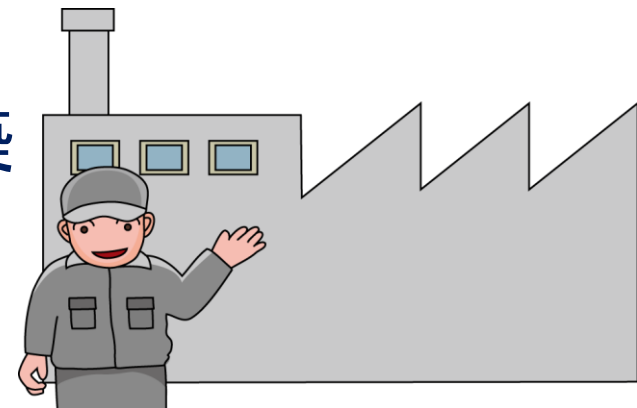
- ・自社取扱い製品のサプライチェーンの見える化
(サプライチェーンマップの作成～重要なサプライヤー)

(2)納期管理のポイント

- ・サプライヤー工場見学(デカップリングポイントの把握)
- ・ポイントとなる工程の進捗確認(紙ではなく足)

(3)海外調達品の納期管理

- ・メーカーのキーマンとの人脈の構築
- ・Ex-worksで契約



御清聴有難うございます。