

購買ネットワーク会
Bimonthly Session

新規サブライヤー の開拓方法

2024年9月18日

本日のテーマ

1. これからの調達購買部門に必要なマインド

- ① 買い込み力を習得
- ② 投資家目線で仕事する

2. 新規サプライヤーの開拓

- ① 適切な問いの重要性
- ② 新規サプライヤー開拓のストーリー
- ③ 対象企業の探索方法
- ④ 情報源

3. 事例紹介

第1章

これからの調達購買部門に
必要なマインド

買えない時代への対応力

① 買い込み力を習得する

売り込み

- 潜在顧客像を定義する
- 潜在顧客を探索してアプローチ
- 取引条件の交渉
- 取引成立、開始

買い込み

- 新規サプライヤーの要件を定義
- 取引候補先を探索してアプローチ
- 取引条件の交渉
- 取引成立、開始

正解のない時代への対応

②投資家目線で仕事をする

知識

思考

Cost

コストセンター

- 公平・公正・透明な取引
- QCDSの最適化

▼
会計の視点

Profit

プロフィットセンター

- 戦略的なCRの実施
 - 前・後工程への参画
 - 全社最適の推進

▼
経済学の視点

Investment

インベストメントセンター

- 社内外の資産の積極活用
- キャッシュフロー極大化

▼
財務の視点

第2章

新規サプライヤーの開拓

～活動の定着化までの考え方と進め方～

新規サプライヤーの開拓

- ① 適切な問いの重要性
- ② 新規サプライヤー開拓のストーリー
- ③ 対象企業の探索方法
- ④ 情報源

最も重要な問いは4つ

①適切な問いの重要性

WHY

■目的は何か？ 理由は？

WHAT

■何を実現するのか？ どうしたいのか？

How

■どのように実現するのか？

WHO

■望ましいサプライヤーは誰か？

目指すは活動の定着化

② 新規サプライヤー開拓のストーリー

プロフィールの作成

■ サプライヤーに求める要件

- 企業理念、経営方針
- 量的対応力（生産・供給力）
- 計画管理、品質管理能力
- 開発・提案力
- 要素技術
- サービス、協力度合い

■ 対象企業の探索

- 業種・業界の拡張
- 流通・業態の変更
- 内外製区分の見直し
- 地域の変更（海外調達）

審査と契約

■ 1次スクリーニング

- 公開情報による候補企業の抽出
- サプライヤー面談（1次コンタクト）
- 与信調査

■ 2次スクリーニング

- 企業訪問、工場見学
- サンプル品の評価

■ 契約締結

- 取引基本契約

活動の定着化

■ マネジメントサイクルの構築

- 目標設定、計画策定
- 施策実施と進捗管理
- 課題管理
- フィードバック

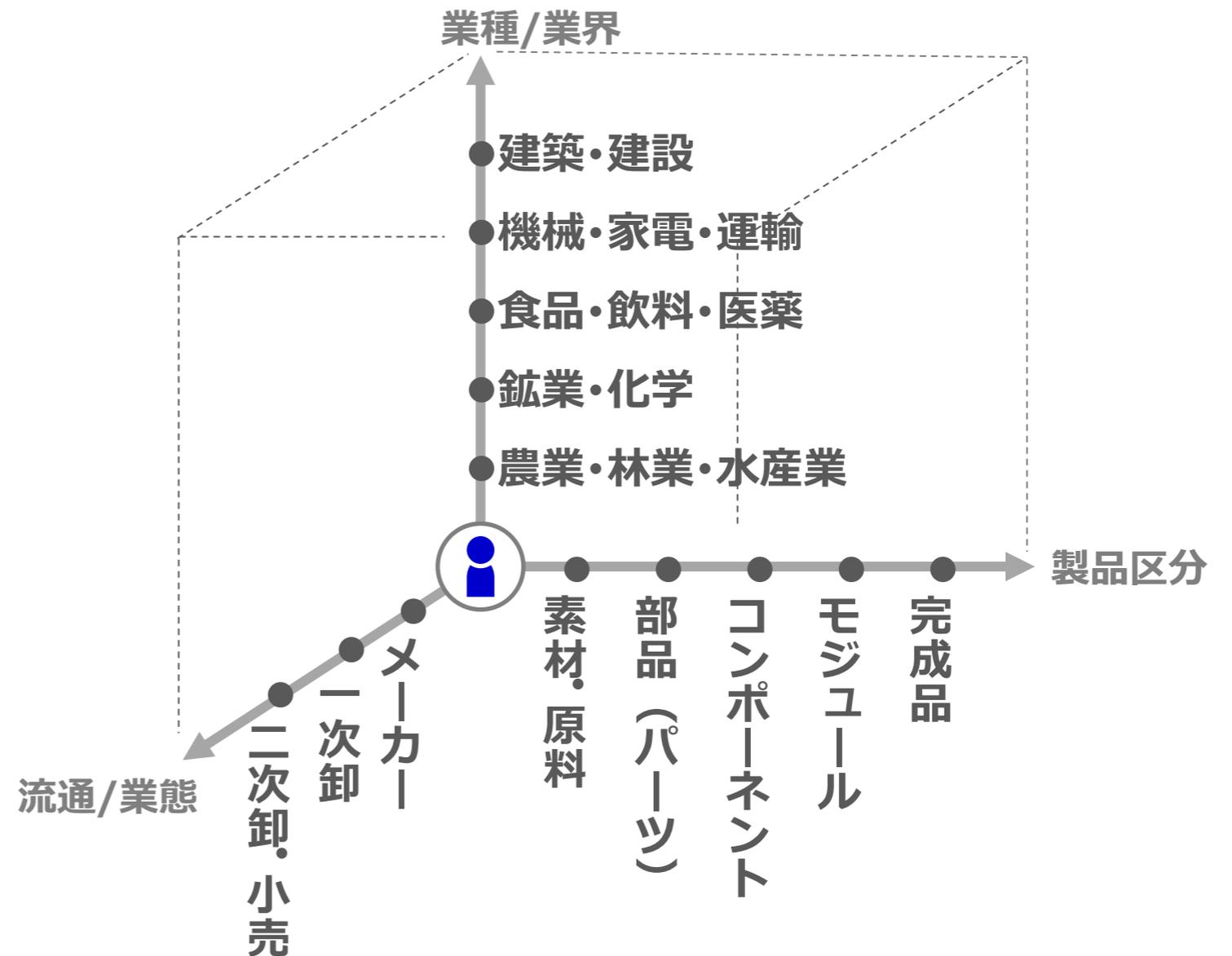
■ ナレッジ化

- 成功/失敗体験の共有化

新規マーケット開拓法 (PICS-15手法より)

③ 対象企業の探索方法

既存サプライヤーの直接競合から脱却し、ソーシング先を拡張することがポイント



公開情報の収集方法

④情報源

- ① 自部門内、自社内、関連会社
- ② 仕入先・発注先、販売先、その他の取引先
- ③ 行政、公共団体、業界団体
- ④ 展示会、イベント、商用DB、情報サービス
- ⑤ 新聞・雑誌、書籍、Web、検索エンジン、SNS

第3章

新規サプライヤー開拓の事例紹介

事例紹介：特命購買からの脱却

プラント備品

過剰スペック抑制や低価格品の探索という代替品探索時の論点から一旦離れ、安全性も確保しつつ業界が全く異なる代替品を取り入れることで、競争環境を構築

プロジェクトの背景・目的

- 既存取引先（バルブメーカー）の製品がバイヤ企業の実質標準で、依頼部門からは特命での調達
- 急ぎの購入依頼が発生するも、納期が1年以上掛かるとの回答
- 納期上の問題に加え、BCPや価格交渉が困難な点から、打開策を必要としていた

プロジェクトの成果

- 依頼部門が指定する仕様や規格に合致した代替品として、電力業界（原子力発電所）向けのバルブを採用
- 代替品の導入により、単価10%の削減
- 新規取引先により競争環境を構築し、既存取引先からの購入価格引き下げも実現
- 調達先の複線化によりBCP上の課題も解決

アプローチ

調達品目の確認

- 品目一覧の作成
 - 利用内容を確認し、必要スペックを取りまとめ
 - 代替可能な候補のバルブを一覧化



品名	仕様	メーカー	単価
1号	口径φ100mm	ABC社	10000円
2号	口径φ100mm	DEF社	8000円
3号	口径φ100mm	GHI社	9000円

ソーシングの実施

- サプライヤーの探索
 - 代替え可能性があるメーカーの探索
 - 必要条件の提示とサンプルの提供依頼
 - サンプル品の評価実施

契約締結

- 取引条件の確定
 - 契約の締結

END **O**F **D**OCUMENT