

8・1 購買コストダウン(1/2)

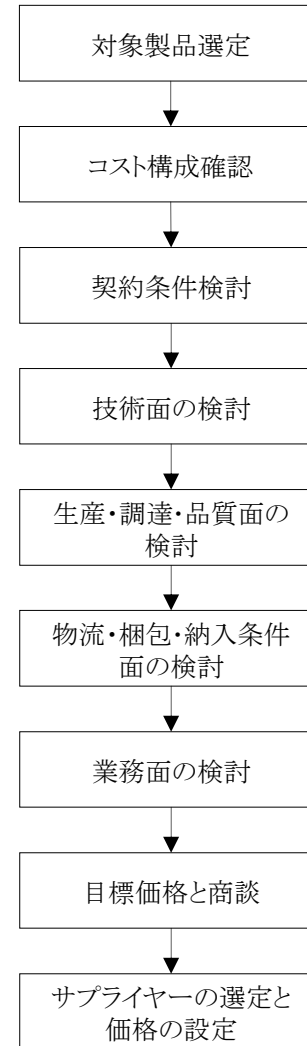
購買費のコストダウンは、モノコスト、供給コスト、仕損コスト、業務コスト等、総合的に見ていく必要があります。さらにそのコストを決めている設計部門、生産部門、部材調達部門の組織に注目して、活動体制を検討する必要があります。

また技術領域的には、エンジニアリングの視点(VE)、生産的視点(IE)、管理費や利益幅等の商談的・営業的視点など様々な手法での追求になります。

さらに当面の契約金額のみで判断する短期的評価か、長期的なコストダウンの可能性まで考えて契約するかにより、どのサプライヤーと付き合うかが決まります。ただしコスト面のみで評価すると品質トラブルや納期遅れにより、自社のコストが過大に掛かる場合もあるので、慎重に検討する必要があります。

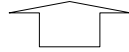
このように購買コスト追求は、幅広い検討が必要で、漏れなく体系的に追求する必要があります。

展開ステップ

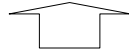


購買品コスト追求概念

$$\text{調達コスト} = \text{モノコスト} + \text{供給コスト} + \text{仕損コスト} + \text{業務コスト}$$



モノコスト追求: 要望側の設計の追求 + 供給側の作り易さの追求
 供給コスト追求: 物流ルート、頻度、方法、梱包方法等の追求
 仕損コスト追求: 品質面の追求、返品等の追求
 業務コスト追求: 計画、発注、受取、検査等の自社費用、受注、生産、納品等のサプライヤー側の業務コスト追求、双方の重複の排除等を考えたしくみ追求



サプライヤーの評価項目

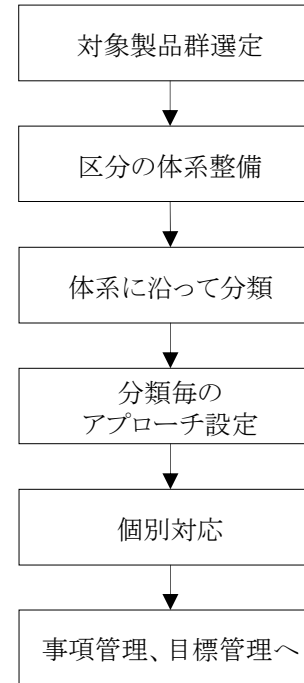
1. 部品分類: 市販品、貸与図品、承認図品
2. 調達時期: 開発初期、開発後期、初期流動時、量産価格交渉時
3. 調達価格決定方式: 複数社入札、開発コンペ方式、特命方式
4. 複数社購買
5. 生産条件: 発注量、発注頻度、リードタイム、発注方式
6. 供給条件: 荷姿、輸送手段、輸送コスト負担元、輸送頻度、納入先、数量確認
7. 品質条件: 自主検査、受入検査、品質管理ルール、歩留率、
8. コスト低減貢献(VAノウハウ、VA提案と逆提案)
9. 単価見積ルール(原価見積の精度)
10. 材料支給(有償、無償)、設備貸与、...
11. ベンダー評価の項目: 取引年数と貢献度、安全性、安定性、

8・1 購買コストダウン (2/2)

購買品には様々なものがあり、その特性に応じた検討の方法を選択する必要があります。その区分の例として図のように4つの象限に分けて、それぞれに適した対応方法を検討すると良いでしょう。例えば、

- A: 設計者と一緒に汎用品の中からの選定基準を整理し、今後の選定のために準備しておく
- B: 多くの汎用品の中で類似品をもとに集約し、優先度・推奨品の整備を行なう。
- C: 実績を基に、候補サプライヤーリストを作成し、選定時の考えと選定方法を整備する。
- D: コストダウンノウハウ集を作成し、それと実際の活用部品を関連つけておく

展開ステップ



購買品コスト追求概念

