

カタログ購買は進めるべきか

カタログ購買から始める支出統制・最適化

購買ネットワーク会 代表
梅原 広行

本プレゼン資料は一部の挿入ページ（自己紹介）を除いてすべてGenAIにて自動作成されています
「購買ネットワーク会過去資料」「過去講演資料」をAI処理し
独自のプロンプトを加えて生成された資料をさらに手作業にてシンプル化したものです
なお、この文章は人間が書いたものです

自己紹介 ー梅原 広行ー



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)

苦手、嫌い :

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
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

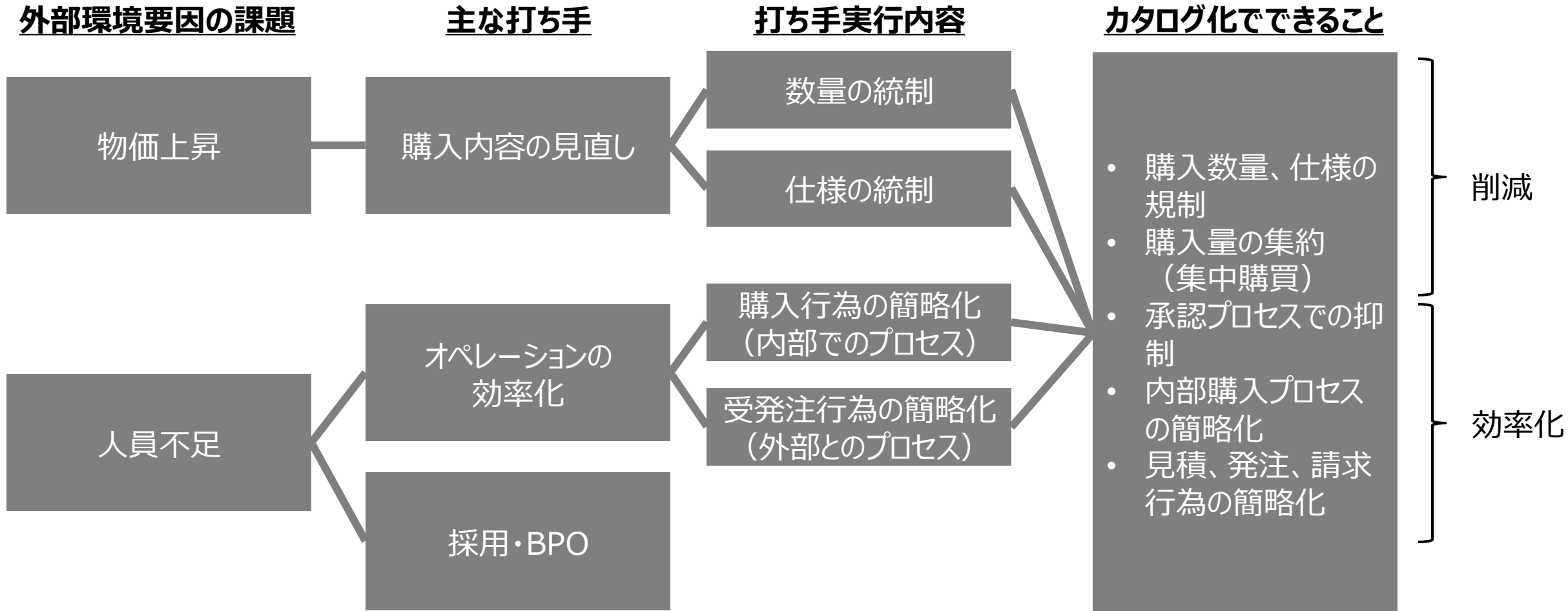
若手会、川崎会、HUB会など

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

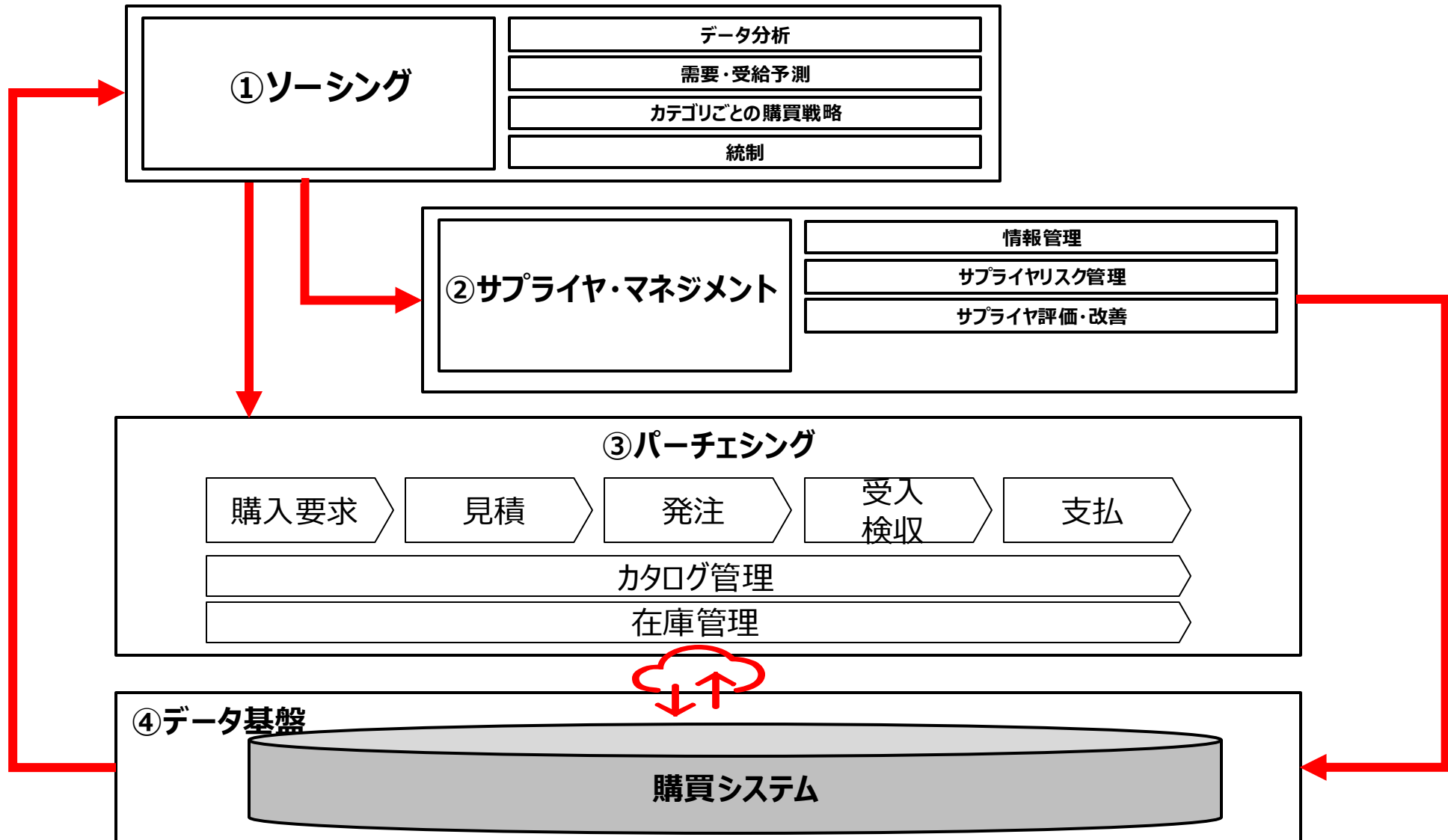


外部環境と打ち手（参考例）

近い将来においてどの企業も直面する課題を「物価上昇」「人員不足」の2つに集約して考えた場合のカタログ購買の優位性について検討した



企業における購買活動



間接材の定義

物品系商材			サービス系商材		
IT&テレコム ・ サーバー ・ PC ・ MFD ・ 携帯電話	マーケティング ・ 印刷物 ・ 販促物 ・ 店頭什器	総務／施設管理 ・ 家具 ・ 書籍／新聞 ・ 名刺	ユーティリティ ・ 電気 ・ 水道 ・ ガス	IT&テレコム ・ システム開発 ・ システム保守 ・ ライセンス ・ ITコンサル	マーケティング ・ 広告宣伝 ・ MICE ・ 企画作成 ・ アフィリエイト ・ リサーチ
MRO ・ 部品 ・ パッケージ ・ 工場消耗品 ・ 産業ガス ・ 金型	ロジスティクス ・ フォークリフト ・ コンベア	設備 ・ 工場設備 ・ 無停電電源 ・ ダクト ・ タンク	総務／施設管理 ・ 施設管理 ・ 清掃 ・ 警備 ・ 引越し ・ 不動産／工事	専門技能サービス ・ コンサルティング ・ PM ・ 監査 ・ 一般／技術派遣	人事 ・ HRO ・ リクルーティング ・ 福利厚生 ・ 保険 ・ 教育
事務機器／消耗品 ・ 文房具 ・ トナー ・ 印刷用紙	セキュリティー ・ セキュリティーシステム ・ 施錠システム	研究開発 ・ 検査機器 ・ 試薬 ・ 実験機器 ・ 理化学機器	法務 ・ 弁護士	ロジスティクス ・ 3PL ・ 国内外発送 ・ 倉庫	設備 ・ 設備工事 ・ 設備メンテ
車両 ・ 社用車 ・ トラック ・ バス	人事 ・ 学習書籍	工事 ・ 鉄鋼 ・ ブロック ・ フローリング ・ 断熱材	事務機器 ・ コピー機メンテ	旅費 ・ ホテル ・ エアライン ・ 代理店業務	会費 ・ メンバーシップ ・ 展示会等参加 ・ 協賛金



カタログ購買利用法

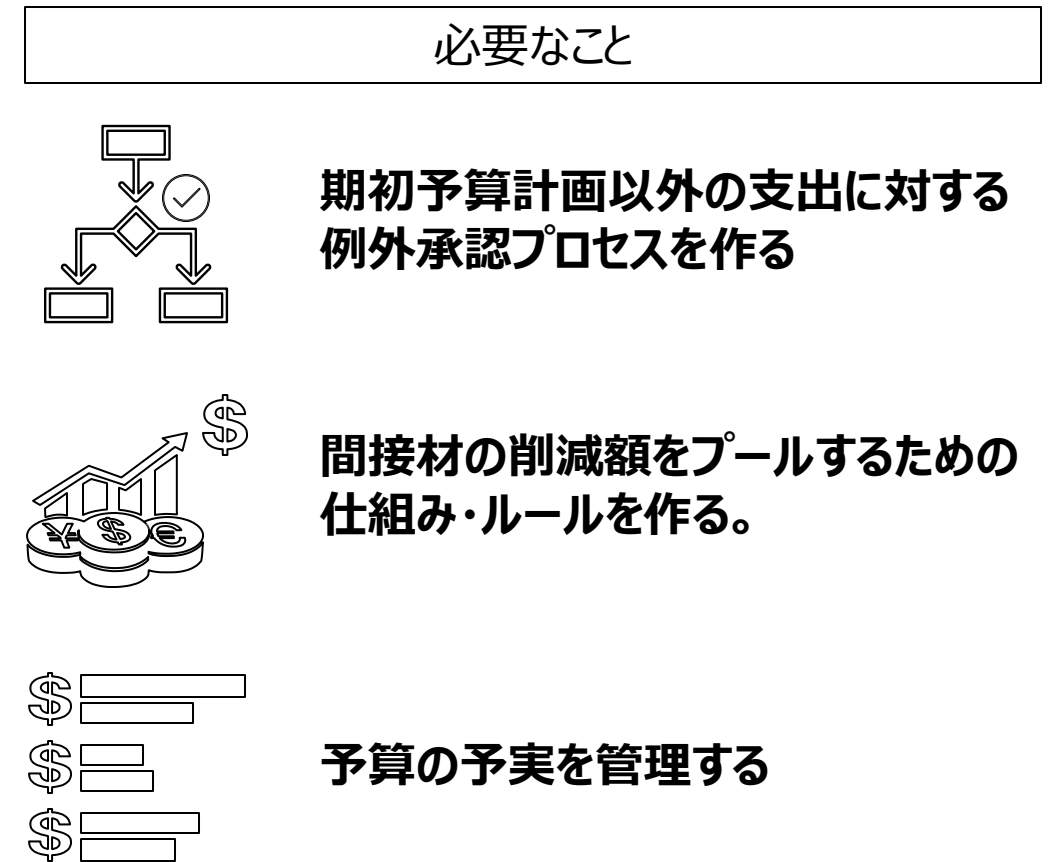
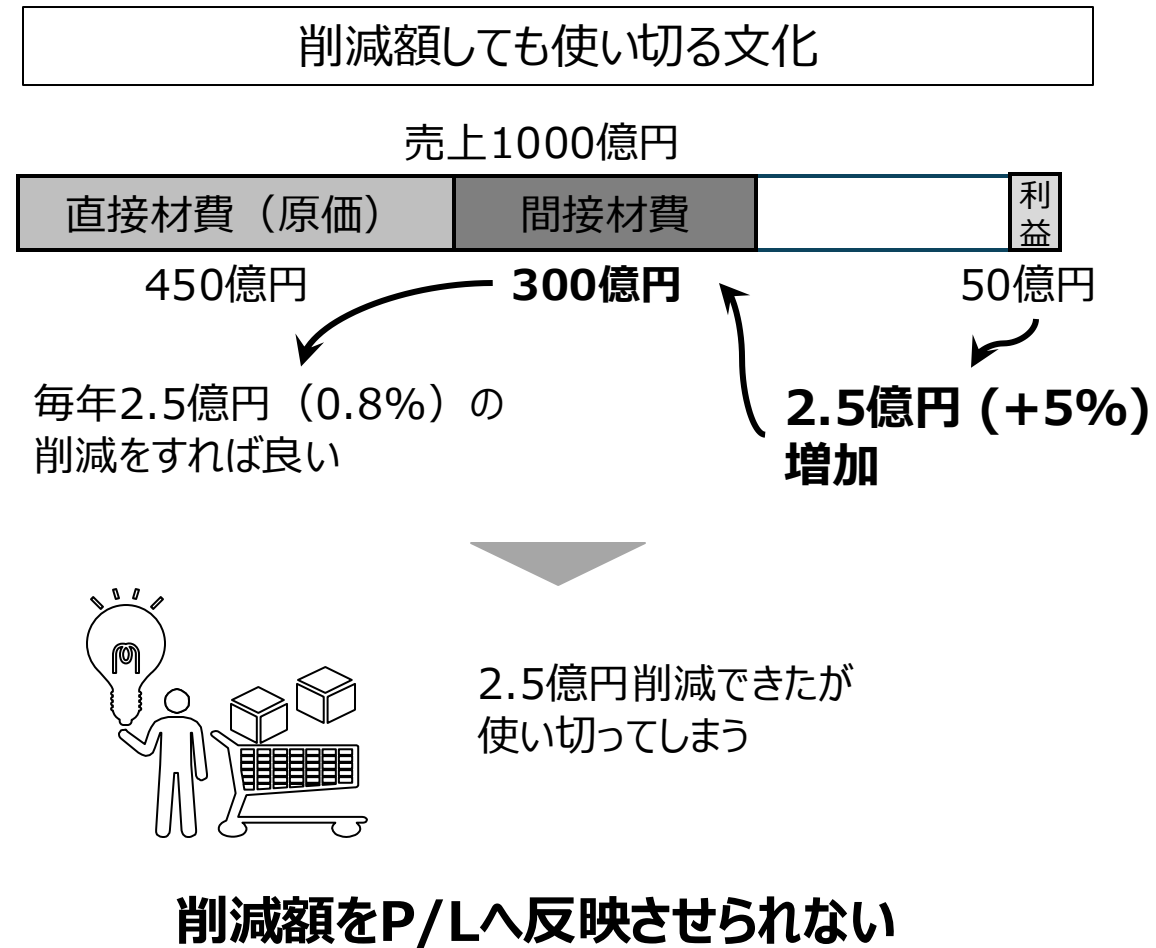
カタログで購入できないモノ・サービスはない（ほぼない）

	主なアイテム	カタログ化の障壁	カタログ利用のポイント※
物品	事務用品 ITハード オフィス家具 販促品 など	- 都度見積の必要がある - 発注後に金額が変わる（発注時に数量が確定しないなど） - 一度きりの発注 - 新規発注	➤ カタログはひとつ ➤ 1対1の原則 ➤ 分解見積での契約 ➤ 単価1円設定 ➤ Change PO  カタログ利用におけるオペレーション複雑化をAIで解決
サービス	業務委託 派遣 メディア 工事作業 水光熱 通信費 など	- 都度見積の必要がある - 発注後に金額が変わる（発注時に数量が確定しないなど） - 一度きりの発注 - 新規発注 - サービスはカタログ化できないというマインド	

※）口頭にて詳細説明

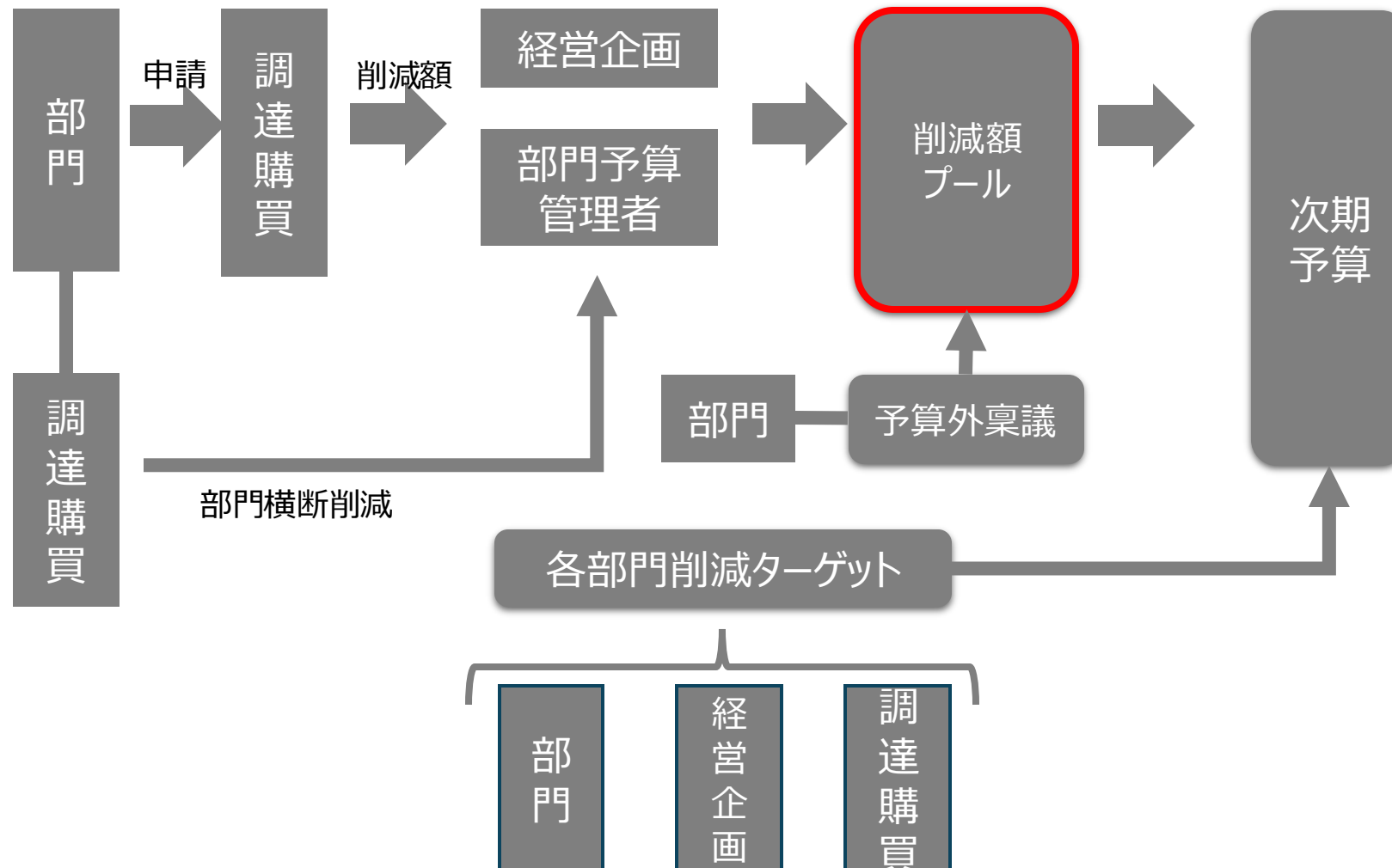
組織文化の変革(チェンジマネジメント)

間接費用を下げたらそれを使わせない仕組みと削減額をプールするルールを作る



削減を利益に（事例）

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



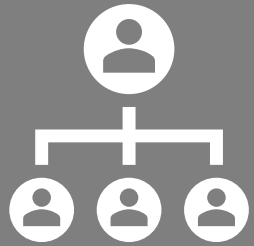
マネジメント・他部門巻き込んだ全社活動

購買部門単独または、担当者任せにせずに、マネジメント・他部門も巻き込んだ全員参加の活動とする。

ユーザー/関連部門が多岐にわたる



間接材の調達・購買活動は、多部門、工場、拠点、関連会社など、企業を構成するあらゆる組織が実施し、かつ、社員の大多数が購入にかかわる可能性



必要なこと



組織横断で間接材削減活動をリードするリーダーシップ

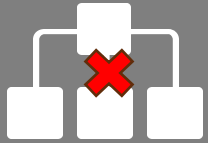


他部門との連携

間接材費用の見える化

データ管理するためのプロセス・ルールと見積・発注の仕方を統一する

データ管理プロセス・ルールの不在



データを管理するためのプロセスやルールの不在



各部門・ユーザーでさまざまな方法で見積・発注

必要なこと



データ入力時のルール
どの部門が、なぜ、そのタイミングと価格で当該の間接材を購入したか



見積書・発注書フォーマットの統一