

調達最適化テクノロジーを利用し、 化学品の購買における課題を克服

筆者: Ian Milligan、Coupa 主任ソリューションコンサルタント



エグゼクティブサマリー

ヘルスケアから消費財、さらには自動車産業に至るまで、多くの業界が化学品を購入して事業を進めています。しかし、そのすべての管理には多大な労力を伴う可能性があります。サプライヤーとの強固な関係の構築、厳しい規制へのコンプライアンスの徹底、サプライチェーンの混乱への対応などは、その障害となる課題のほんの一部にすぎません。企業は、必要な化学品を確保しながらコスト削減も実現できるように、拡張性と効率性を備えた複合的な調達プロセスの開発に重点的に取り組む必要があります。このホワイトペーパーでは、こうした一般的な課題を克服するために、調達最適化テクノロジーをどのように活用できるかについてご説明します。

はじめに

薬局の棚に並ぶ医薬品から、何百万世帯もの家庭で使用される洗剤まで、化学製品は日常生活の一部となっています。このように化学製品は至る所で使用されているため、多くの産業にとって、化学品の購買は極めて重要かつ難しい課題となっています。多種多様な材料がさまざまな生産工程に不可欠なものとして関わっているからです。

その用途も多岐にわたります。一部の企業では、化学品が購買の大部分を占めており、消費財から工業製品まで、あらゆる製品の製造に欠かせないものとなっています。また、化学品が特定の製品の組成に不可欠な添加物や成分として使用されている業界もあります。製薬会社の場合、化学品には医薬品の効能と安全性に欠かせない原薬(API)が含まれることがよくあります。

各化学品の用途や使用目的に関わらず、購買には品質、コンプライアンス、費用対効果を確保するための綿密な管理が必要です。企業は、価格の変動、法令遵守、サプライヤーの信頼性に対応しなければなりません。効率的な購買プロセスは、競争優位性を維持し、必要な材料を途切れることなく供給するのに不可欠です。

売上目標の達成に不安を抱えるCFOが90%近くに上る中、CPO(最高購買責任者)とそのチームは、企業が必要とする材料を確保し、その過程でコスト削減の機会を見つけ出さなければならず、かつてないほどのプレッシャーがかかっています。

化学品購買における課題

化学品のバイヤーは、日々、多くの相反する課題に直面しています。戦略的調達のアプローチの中でその課題を解決し、同時に新たな価値の供給源を確保することは容易ではありません。

最も一般的な課題には以下のようなものがあります。



価格変動: 化学品の価格は市場の変動に非常に影響されやすく、原材料費、地政学的情勢、需給の不均衡などの要因によって変動します。この不安定さは予算超過や財務上の不確実性を招くことがあります。



法令遵守: 化学業界は安全と環境保護を徹底するために厳しく規制されています。企業は、地域や国の規制や国際規制など、さまざまな規制を遵守しなければならず、それに伴い購買プロセスはさらに複雑になっています。



サプライヤー管理: 信頼の置けるサプライヤーとの関係を構築し維持することが極めて重要です。企業はサプライヤーのパフォーマンスを評価し、有利な条件で交渉し、サプライヤーへの依存に伴うリスクを軽減しなければなりません。



複雑な仕様: 化学品の仕様や品質要件は複雑になりがちです。製品の健全性と安全性を維持するためには、サプライヤーが確実にこれらの基準を満たすことが不可欠です。



サステナビリティとESGへの配慮: 企業は、ESG (環境・社会・ガバナンス)の目標に沿った購買活動を行うことがますます強く求められるようになっており、これが調達戦略をさらに複雑なものにしています。

化学品の購買における効率的でスケーラブルな調達プロセスの実現

化学品の購買が複雑化するなか、効率性と競争力を維持するためには適切なテクノロジーの利用が必須です。高度な調達最適化ツールが提供する機能やインサイトにより、購買チームは日常業務の自動化、より効果的なコラボレーションが可能になり、サプライチェーンの状況をリアルタイムで把握できます。効率的なプロセスが確立されれば、企業は品質やコンプライアンスを損なうことなく規模拡大を進められます。

しかし、高度な調達最適化ソフトウェアを選択するにあたり、企業は何を重視したらよいのでしょうか。以下の機能に焦点を当てることで、上記の課題を克服するための適切な基盤を整えることができます。



誘導型ユーザーエクスペリエンス: すぐに使えるテンプレート(汎用およびカテゴリー別)を使用して迅速に市場に参入することで、バイヤーは戦略的イベントを簡単に構築し、実行できます。



柔軟な入札: カスタマイズされた入札エクスペリエンスにより、意思を表現できる入札方法と自動化した動的フィードバックを使用してサプライヤーの関与を高め、入札のプロセスを掌握し、創造的な解決を促進します。



数学的に強化されたシナリオの最適化: 購入チームは、決定する割当の影響をリアルタイムで検討し、感度分析を行い、要件を調整して最高の価値を実現するよう利害関係者に促すことができます。



充実した入札サプライヤーデータ: 直接アップロードするデータに規模の制限がないため、データの統合と分析に必要な時間を短縮できます。これには、過去の入札、サプライヤーの多様性、CO2排出量、関税、現行の価格、サプライヤーのKPIなどのデータソースが含まれます。

適切なソフトウェアは、定性的なメリットと定量的なメリットの両方を企業にもたらします。

定量的なメリット



コスト削減: ソリューションには、最もコスト効率の高い調達戦略を導き出すための高度な分析機能とシナリオに基づくモデリング機能が搭載されていなければなりません。さまざまな入札シナリオをシミュレーションすることで、企業は市場の動きを予測し、有利な価格設定を確保できます。実際のシナリオで起こりうる可能性を事前に把握することで、知識に基づいた確かな意思決定が可能になります。



効率性の向上: 調達プロセスを効率化することで、サイクルタイムと管理コストを低減できます。この効率化は、市場投入までの時間の短縮とより適切なリソースの割当につながります。



データドリブンのインサイト: ベンチマークや関税価格設定などのサードパーティデータを取り込む機能と組み合わせた過去実績データの分析により、購買チームは戦略を最適化し、より良い交渉結果を得られるようになります。

Coupaの調達最適化を使用する企業での実績:

50%+

調達サイクルタイムの短縮

8%+

現行支出に対する節減

定性的なメリット



サプライヤーとの関係強化: ソリューションは、透明性が高く協調的な入札プロセスを促進し、サプライヤーとのパートナーシップを強化するものでなければなりません。リアルタイムのフィードバックメカニズムにより、サプライヤーは入札を調整でき、競争力のある相互に有益な結果を確実に得ることができます。



コンプライアンスとリスク管理: 調達プロセスを規制要件に対応させることで、企業はコンプライアンスを確保し、リスクを最小限に抑え、サプライヤーの認証と安全基準の遵守を管理できます。



戦略との整合: 購買活動が企業戦略に則したものになるよう調整し、定性的制約を調達プロセスに組み込むことで、企業は戦略的目標を達成するためのより良い意思決定を迅速に行うことができます。

ケーススタディ: 戦略的価値の実現

ある大手製薬会社は、価格変動や厳しい規制要件など、化学品の購買において大きな課題に直面していましたが、先進的な調達最適化ソフトウェアを活用することで、次のような価値を実現しました。



コスト削減: 入札戦略を最適化し、リアルタイムの分析で市場インサイト得たことにより、購買コストを8%以上削減しました。



効率性の向上: 購買サイクルタイムを半分以上に短縮し、新製品の市場投入が速く行えるようになりました。



コンプライアンス: 100%の法令遵守を確実にし、違反によるペナルティやサプライチェーンの混乱のリスクを低減しました。



サステナビリティ: ESGの配慮事項に購買プロセスを対応させることで、サステナビリティに対する企業の取り組みを支援しました。

今日の複雑な調達環境を簡単に乗り切る

化学品の購買は、その性質上複雑です。しかし、適切なテクノロジーを活用すれば、企業はこうした課題を効果的に克服できます。高度な調達最適化ツールは、定量的にも定性的にも利益をもたらす強力な機能を提供します。企業の目標に即した購買戦略を立て、大幅なコスト削減を推進することで、企業はオペレーショナルエクセレンスを達成し、競争力を維持できるようになります。

Coupaについて

Coupaは、コミュニティデータに支えられたAIと、業界をリードする総支出管理プラットフォームを提供し、利益の拡大を可能にすることで、さまざまな規模の企業の経営を支援するMargin Multiplier Company™です。Coupaが提供するAIは、1,000万社以上のバイヤーとサプライヤーからなるグローバルネットワークの数兆ドル規模の直接・間接支出データを原動力にしています。正確な予測と改善案を提示し、利益を伸ばすための価値ある意思決定をスマートに行えるよう支援します。詳細はcoupa.co.jpをご覧ください。また、[Facebook](#)、[LinkedIn](#)、[X \(Twitter\)](#)でもCoupaをフォローしてください。

