

2005年度購買・調達業務関連アンケート調査報告
- 国内企業の購買・調達部門への期待・役割が高まる一方、半数の企業経営者は自社の購買・調達部門を厳しく評価 -

購買・調達支援企業の株式会社アジル アソシエイツ（東京都渋谷区）は、日本企業における購買・調達業務に関して、経営者を対象とした「購買・調達業務に関する経営者意識調査」、及び購買・調達業務の部門責任者を対象とした「購買・調達業務に関する調査」アンケートを行い、このたび調査報告書を作成、発表を行います。

調査の結果、約半数の企業経営者は自社の購買・調達部門を厳しく評価していること、多くの企業がコスト低減の方策を実施しているものの、原材料の市況の上昇等の厳しい環境の中でコスト低減の成果が頭打ちになっている、といった購買・調達業務をめぐる厳しい現状が明らかになりました。

アジリアルアソシエイツは、昨年度より継続的に「購買・調達業務に関する調査」を実施しており、それに加え本年度からは、経営者向け「購買・調達業務に関する経営者意識調査」を実施いたしました。今後も同様のアンケート調査を自主的な調査・研究活動の一貫として行い、広く情報公開をしていく予定にしております。

本調査報告書につきましてはアジリアルアソシエイツが運営しております『Co-buy.net』のウェブサイトから入手できます。<http://www.co-buy.net/survey20051028/>

調査結果の概要

【国内企業の購買・調達部門への期待・役割が高まるも、マネジメントは厳しい評価】

「購買・調達業務に関する経営者意識調査」によると、購買・調達業務を「戦略的な機能として位置づけ、改革を重点的に促進したい」という企業は8割を超えています（図1）。一方で、購買・調達業務について、「期待以上の成果を上げている」と回答した経営者は一人もおらず、「期待通りの効果を上げている」という回答も半数に届かず、経営者の購買・調達部門に対する高い期待と厳しい評価が伺えます（図2）。

購買・調達業務の戦略課題としては当然ながら「コスト低減」が90.9%と高くなっておりますが、次いで「人・体制の強化（39.4%）」、「業務効率化（30.3%）」、「システム導入・統合（30.3%）」等、購買・調達業務の体制、仕組みそのものに多くの経営者が課題を感じています。

【進むサプライヤの脱系列化】

調達戦略の主要な要素であるサプライヤ戦略については、「サプライヤを資本関係を持つグループ企業として育成していこう」という企業は3%しかなく、サプライヤ戦略における脱系列の考え方がはっきりしてきています。

【企業全体の活動の中で購買部門が果たす役割の高まりとバイヤーの教育への関心】

「購買・調達業務に関する調査」によると、業務上の課題については「コストダウン」との回答が多くなっており、**「開発購買（60.9%）」**「サプライヤとの協業による納期短縮・在庫最適化（47.8%）」といった新製品開発・サプライチェーン上の課題も上位に上がっており、企業全体の活動の中で購買部門が果たす役割が大きくなっていることが想定されます。

また今年度の調査では**「バイヤーの教育（60.9%）」**が二番目に大きな課題として挙げられていることが特徴として挙げられます。一方で社内外にバイヤーの教育環境が整っていないことも回答企業から指摘されており、各企業はこの課題の解決に苦労していることが想定されます。

【求められるコスト低減のための抜本的な方策】

「コストダウン」や「グローバル最適調達」を始めとする購買部門の主要課題に関しては、すでにほとんどの企業において何らかの方策が講じられています。特に「コストダウン」と「グリーン調達の推進」については、すでに100%の回答企業が何らかの方策を実施中です。一方で「サプライヤの集約」「サプライヤとの協業による開発期間短縮」については方策実施・検討の割合が、それぞれ25%、33%と実施が進んでおらず、今後サプライヤ戦略の見直しが必要と見込まれることが予想されます。

実施中の具体的な方策・施策の内容としては「サプライヤとの協業（70%）」「組織・体制の見直し（69%）」や「IT活用（69%）」の回答が多くなっています。検討中の課題に対する方策・施策としては「管理体制・システムの整備（60%）」「プロセスの整備（65%）」が上げられており、短期的なコスト低減だけでなく、コスト低減のための抜本的な方策を実施・検討している企業が多いことが伺えます。

【導入・検討が進む IT ツールとアウトソーシング】

購買・調達業務において導入済み或いは検討が進んでいる IT ツールは「Web-EDI（91.3%）」「SCM（82.3%）」次いで「電子見積もり取得（65.2%）」「サプライヤ向け情報提供ポータル（60.9%）」となっています（図4）。

購買・調達業務のアウトソーシングの導入及び導入検討を行っている企業は昨年では全体の28.6%だったものが39.1%と増えており、その狙いには業務の専門性を追求することによる効率・活性化、購買データの集約による調達戦略の立案や集中購買の推進等が挙げられています。

【各社コスト低減の成果が頭打ち】

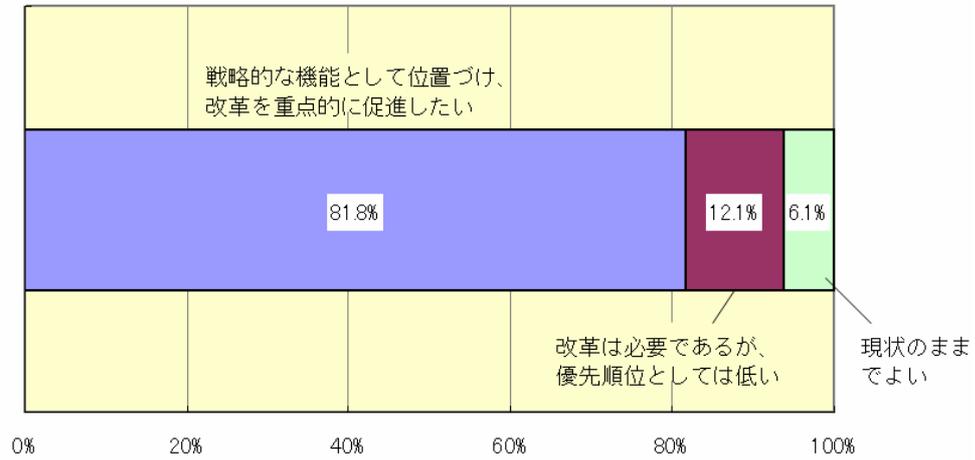
多くの企業がコスト低減の方策を実施しているものの、「原材料の市況の上昇等によりコストが上昇している」企業が4割を越えており、厳しい環境の中コスト低減の成果が頭打ちになっています（図5）。

実際にコスト低減の為に注力しているものとしては、「競争入札」が39%と他の方策を10%以上引き離す形で上げられており、次いで「サプライヤの提案活動（26%）」「海外調達（22%）」「購入仕様（品質）の緩和（22%）」「開発段階からの原価企画（22%）」等が上げられています。今後注力したい活動としては「開発段階からの原価企画（39%）」「サプライヤの集約・統合（35%）」「海外調達（30%）」「共同購買（26%）」が挙げられています。

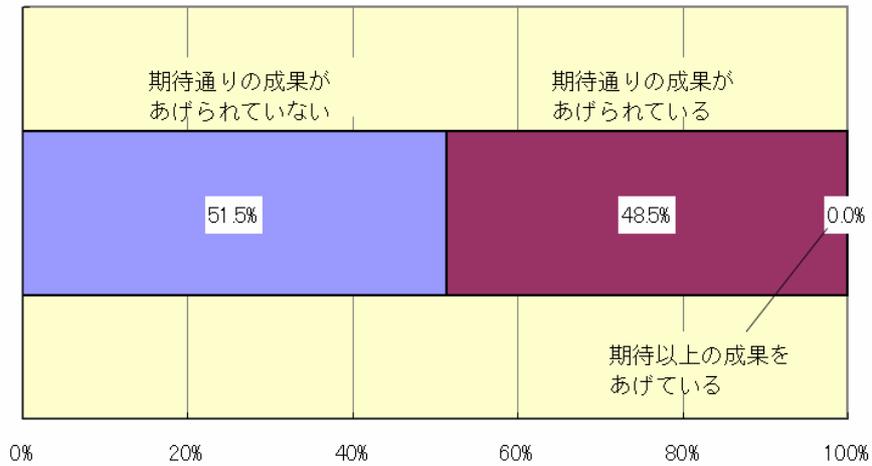
【参考資料】

「購買・調達業務に関する経営者意識調査」より

< 図 1：購買・調達業務の今後の方向性 >

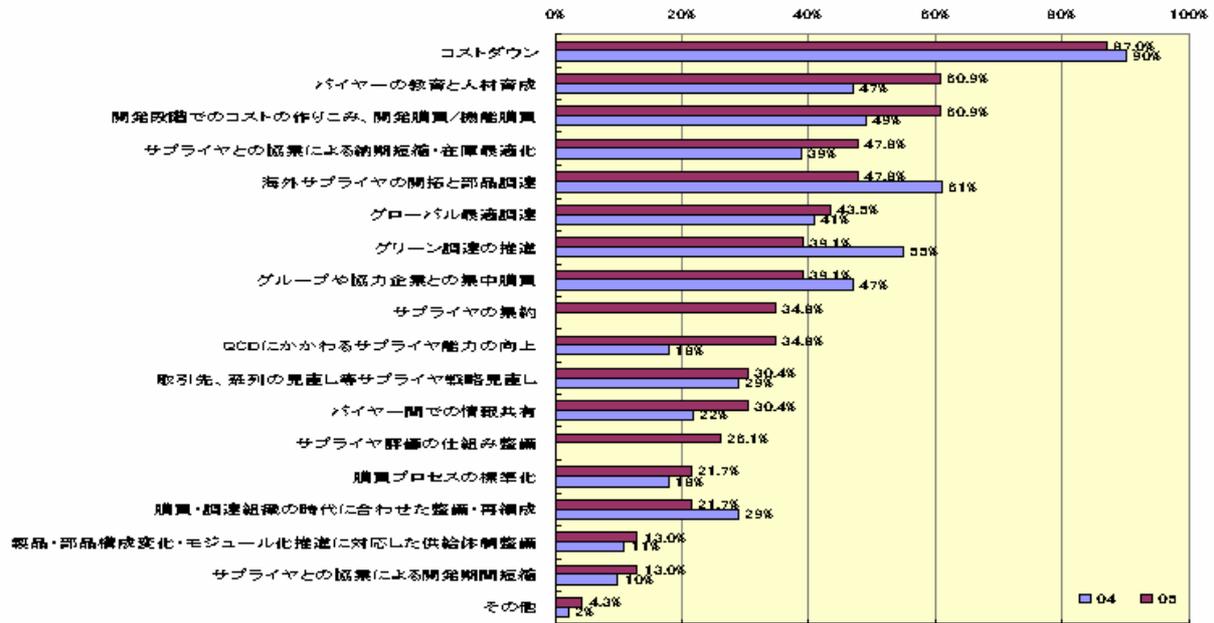


< 図 2：購買・調達業務の現状に対する考察 >

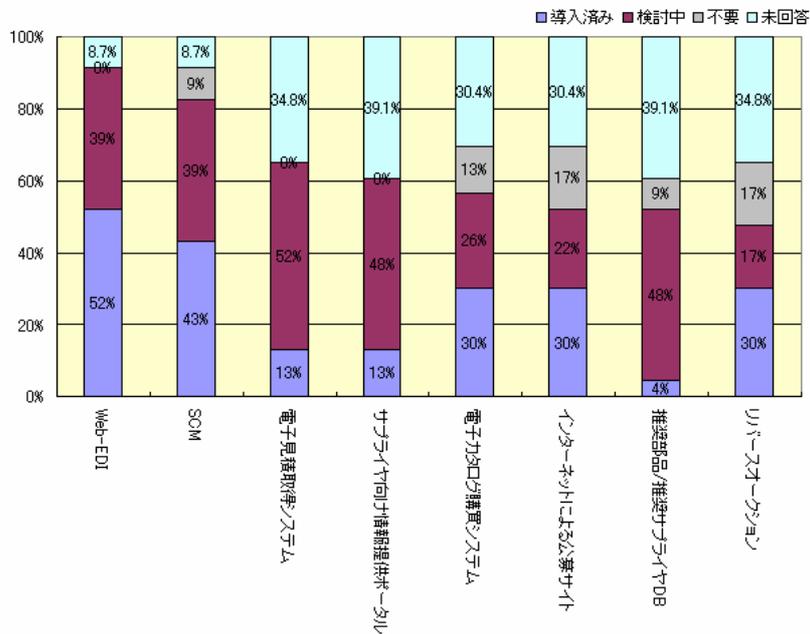


「購買・調達業務に関する調査」より

< 図 3：購買・調達業務の課題（昨年度との比較） >

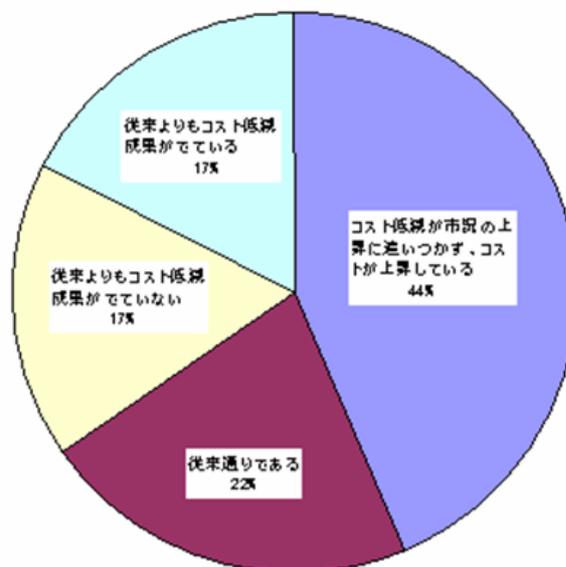


< 図 4：IT ツール導入及び検討状況 >



< 図 5 : 最近のコスト低減活動の状況 >

<最近のコスト低減活動の状況>



(回答企業属性)

調査手法：郵送調査（回答は一部 FAX、Web より回答有り）

実施期間：2005 年 7 月 29 日～8 月 31 日

調査対象企業：公開企業 1,121 社

「購買・調達業務に関する経営者意識調査」

調査対象者：経営者

回答企業数：33 社（回答率 2.9%）

「購買・調達業務に関する調査」

調査対象者：購買・調達部門責任者

回答企業数：23 社（回答率 2.1%）

【株式会社 アジル アソシエイツについて】

アジル アソシエイツは「購買・調達支援企業」です。コンサルティング事業、アウトソーシングサービス事業、IT 導入事業、購買コミュニティ運営の 4 つの事業を柱に、顧客企業に対してトータルに購買・調達業務に必要なサービスを提供いたします。

従来型の事業モデルとの大きな違いは、あくまでも購買企業（バイヤー側）に立った「バイヤーエージェント企業」であること。中核能力であるコンサルティング能力、コーディネーション能力、また弊社ビジネスパートナーとの協業により企業毎に最適なサービスの組合せ、提供を行うことを目指しています。

また、引き続き購買・調達業務に関わる調査・研究を行い、経営者および購買・調達部門の方々への情報発信を継続的に行っていきます。

<会社概要>

会社名：株式会社アジル アソシエイツ

所在地：東京都渋谷区桜丘町2-1-12 桜丘アーバンライフ A305

設立：2002年3月

代表取締役社長：野町直弘

TEL：03-5784-1167 FAX：03-5784-1168

ホームページ：<http://www.agile-associates.com>

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社 アジル アソシエイツ 担当：中ノ森

TEL: 03-5784-1167

e-mail：k_nakanomori@agile-associates.com