

「バイヤーを変える、購買を変える、企業を変える！」

2010年度  
調達・購買部門診断調査レポート  
＜サマリー＞



アジル アソシエイツは  
調達・購買改革パートナーです

2010年9月

 Agile Associates

## 調査の概要

### ◆ 実施目的

- ⊕ 本調査は、株式会社アジリアソシエイツが、国内企業における調達・購買業務の現状レベルについて診断し、その傾向や課題を探ることを目的として実施したものです。

### ◆ 調査期間

- ⊕ 2010年5月～6月

### ◆ 調査方法

- ⊕ 国内企業の調達・購買業務担当者を対象に、「戦略・方針」「役割・体制」「プロセス」「情報基盤・情報活用」「人材」「サプライヤマネジメント」「開発購買・原価企画」「コスト削減活動」の計8軸・57項目について、Webアンケートを実施。回答を五段階評価し、5点満点でスコア化(進んでいる5点～標準3点～遅れている1点)、集計・分析を行いました。

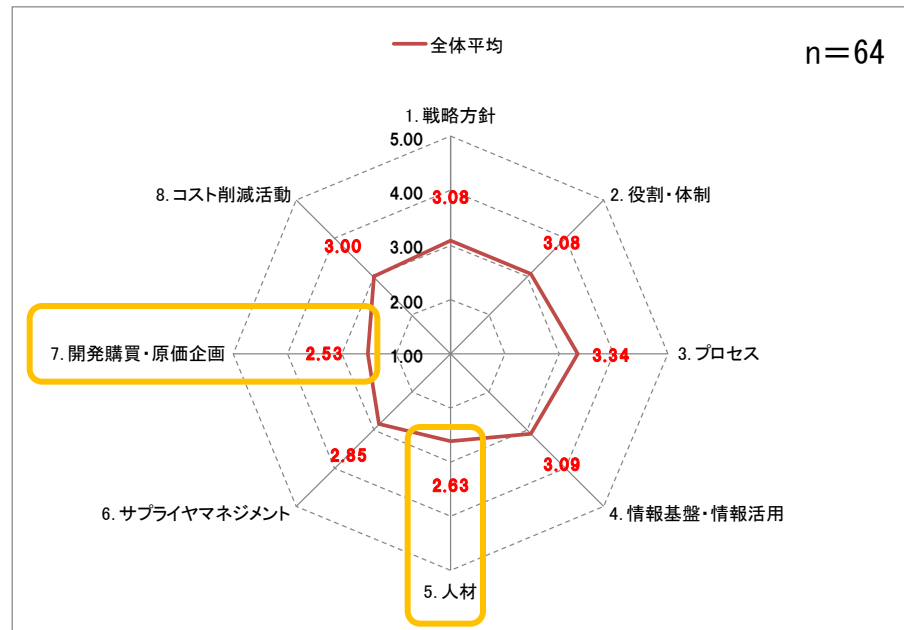
### ◆ 回答企業数

- ⊕ 64社

## 課題は「人材」「開発購買・原価企画」

- ◆ 全体平均を見ると、「開発購買・原価企画」軸(2.53点)と「人材」軸(2.63点)のスコアが低い結果となりました。とくに「人材」は5項目すべてが標準レベルの3.0点を下回っており、もっとも課題が残された軸であると言えます。
- ◆ 項目別では、交渉に関するプロセス(1.7点)、人材の意識(1.9点)、コスト削減活動におけるコストドライバー分析の活用(1.7点)の3項目についてスコアの低さが目立ちました。人材面での意識改革、交渉プロセスにおける属人化からの脱却、あるべきコストを見極めるためのコスト分析手法の確立、開発購買・原価企画の推進などに、改革の余地があると推察されます。

### <全体平均・軸別>



## 「仕組み」で回す企業が全体の3割強

- ◆ 各企業の診断結果は、大きく6つのパターンに分類することができます。これらのパターンは、調達・購買部門の進化の度合いと対応しているとも言えます。
- ◆ 「仕組み」で回しているパターンIIの企業の割合がもっとも高いところを見ると、現状の調達・購買部門の多くは、属人的な業務から一歩進んで、仕組みづくりや定着化に取り組んでいる段階にあると推測されます。

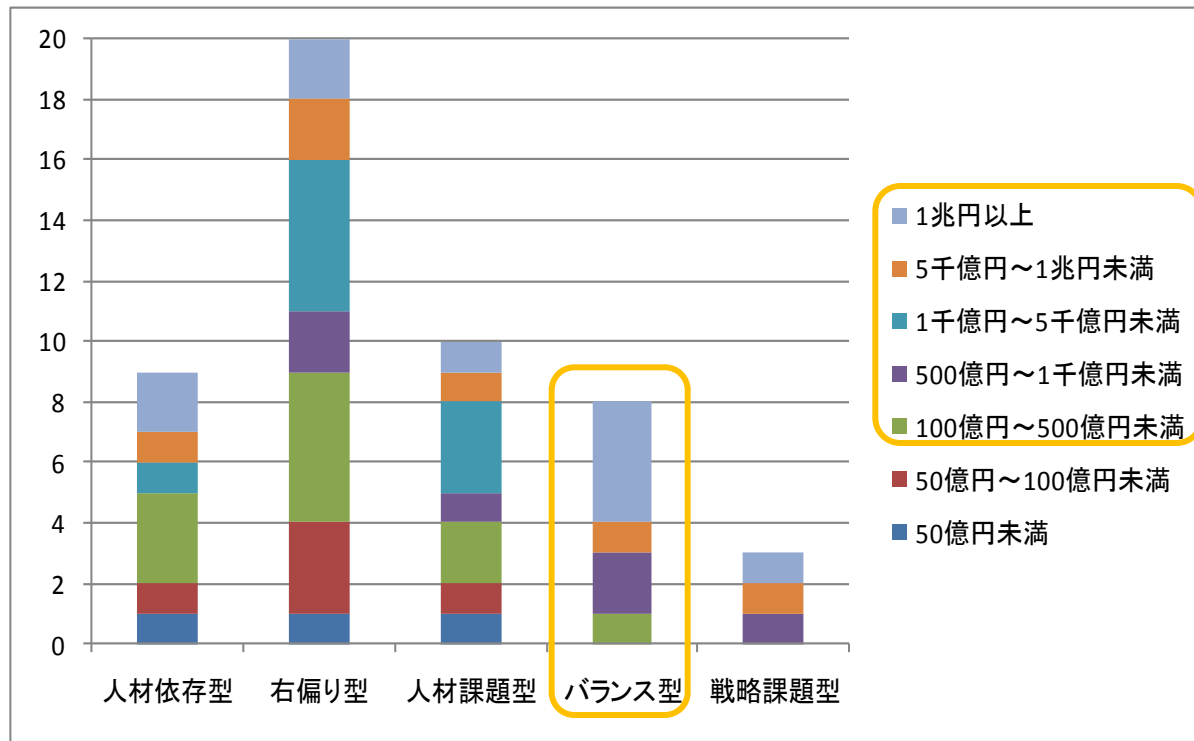
### <診断結果パターン分類>

パターン		内容	n	比率
I	人材依存型	他スコアが低いものの5.人材軸だけが高い、属人的に回している企業	8	12.5%
II	右偏り型	2.役割・体制、3.プロセス、4.情報基盤・情報活用の軸がスコアが高く、右に偏っている(仕組みで回している)企業	20	31.3%
III	人材課題型	特に5.人材軸のスコアだけが低い人材に課題がある企業	10	15.6%
IV	バランス型	8軸全てで高スコアかつ偏りが少ないベストプラクティス企業	8	12.5%
V	戦略課題型	他スコアは標準もしくは標準以上のレベルであるが、1.戦略・方針だけ低い企業	3	4.7%
VI	その他	パターン化が難しい企業	15	23.4%

## バランス型企业(調達・購買先进企业)は大手企业が多い

- ◆ 診断結果パターンⅣ(バランス型)は、現状の国内企业の調達・購買部門におけるベストプラクティスとも言えます。このパターンは売上規模の大きい大手企业の比率が高く、これは調達・購買業務の推进度で超大手企业は先进性が高い傾向にあるということにつながります。

<診断結果パターンと企业属性(売上規模)>



# 【ご参考】 調達・購買部門診断ツールのご紹介

- ◆ 今回の調査は、アジリアソシエイツが独自に開発した「調達・購買部門診断ツール」を用いて実施しました。

## 調達・購買部門診断ツールとは？

- 全8軸・57項目について、各企業様の推進レベルを5段階で診断します。
- 複数の企業様の診断結果から、全体平均や業界平均に比べ自社がどの程度のレベルであるか軸毎に比較評価を行います。
- 回答いただいた企業様には、診断結果と業務改善へのアドバイスを記載した、個別の「調達・購買部門診断レポート」を発行しております。自社の強み・弱みの見える化、他社との比較(ベンチマーク)にお役立ていただくことができます。
- 同一の診断を定期的を実施することで、課題に対する改善状況の推移を追うことが可能となります。

アジリアソシエイツでは、本ツールを用いた一斉診断調査を、今後も定期的に行ってまいります。また、企業様からの個別の診断のご依頼も随時承っております。ご興味をお持ちの企業様は、ぜひお気軽にお問い合わせください。

発行日: \*\*\*\*\*  
発行者: (株)アジリアソシエイツ

**■ お客様基本情報**

貴社名	*****	業種	*****
部署	*****	上場/非上場の区分	*****
ご担当者	***** 様	売上高(連結ベース)	*****
ご住所	*****	担当(管轄)している材	*****

**■ 項目別診断結果**

※各項目5点満点

	※各項目5点満点			コメント
	貴社	業界平均	全体平均	
1. 戦略方針	1.5	3.1	3.1	*****
2. 役割・体制	*****	*****	*****	*****
3. プロセス	*****	*****	*****	*****
4. 情報基盤・情報活用	*****	*****	*****	*****
5. 人材	*****	*****	*****	*****
6. サプライマネジメント	*****	*****	*****	*****
7. 開発購買・原価企画	*****	*****	*****	*****
8. コスト削減活動	2.7	3.3	3.0	*****

**個別企業様向け「調達・購買部門診断レポート」**

**SAMPLE**

**■ 総評**

本レポートに関するご意見・ご質問や、調達・購買業務に関するご相談等がございましたら、アジリアソシエイツまでお気軽にお問い合わせください。

Agile Associates

**株式会社アジリアソシエイツ**

<事業内容>  
調達・購買コンサルティング/調達・購買関連サービス/調達・購買トレーニングサービス

<所在地・連絡先>  
〒107-0052 東京都港区赤坂2-13-19 多摩堂ビル5F  
Tel: 03-5545-3203 Fax: 03-5545-3204 E-Mail: info-ag@agile-associates.com

Copyright (c) 2002-2010 Agile Associates Inc. All Rights Reserved.

- ◆ 本レポートの詳細や調達・購買部門診断ツールについてご興味をお持ちの方は、下記までお気軽にお問い合わせください。

## 株式会社アジリアソシエイツ

**設立時期:** 2002年3月

**代表取締役社長:** 野町 直弘

**資本金:** 2,000万円

**事業内容:** 調達・購買業務に関するコンサルティング、トレーニング、情報提供など

**所在地:** 〒107-0052 東京都港区赤坂2-13-19 多聞堂ビル5階

**URL:** <http://www.agile-associates.com/>

**TEL:** 03-5545-3203 **FAX:** 03-5545-3204

**E-mail:** [info-ag@agile-associates.com](mailto:info-ag@agile-associates.com)

**本件担当者:** 櫻井