

しておけば、教育教材としても活用することができる。交渉メモなどは、生きた事例である。

3 管理すべき調達情報

図表 2-5-2 は、調達情報基盤の目指す姿として、情報共有すべきものをまとめたものである。

管理すべき調達情報は、大きく分けると次の5種類である。

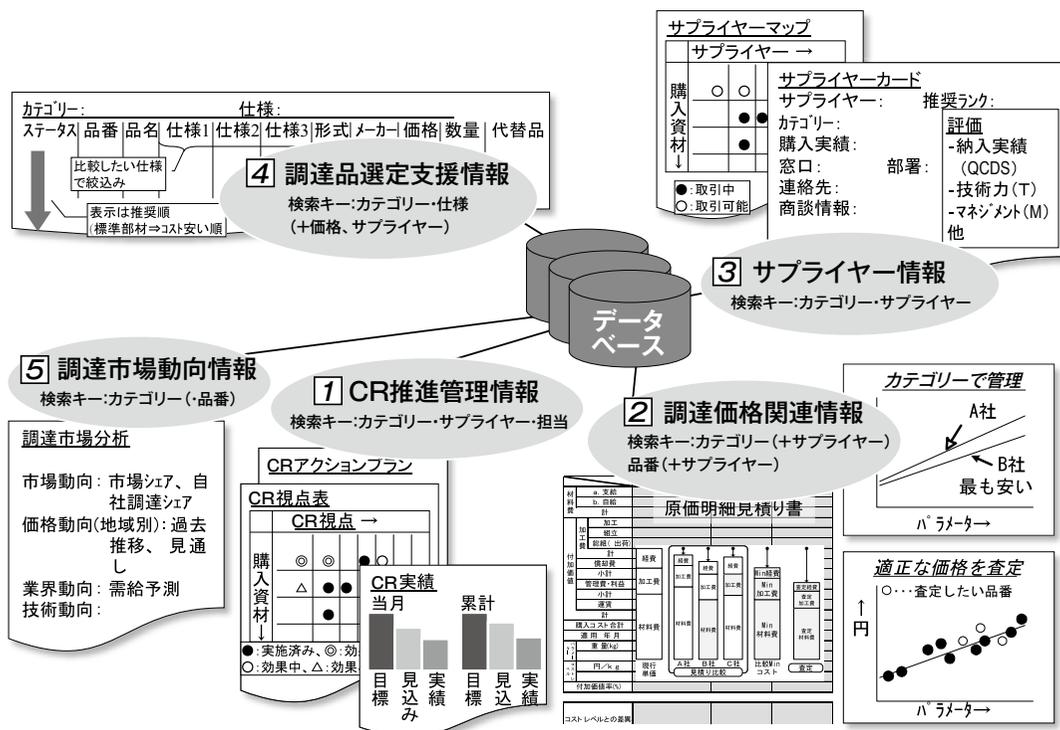
1. CR 推進管理情報
2. 調達価格関連情報
3. サプライヤー情報
4. 調達品選定支援情報
5. 調達市場動向情報

特に2～5は、開発・設計等の関連部門支援として重要な情報である。

現在収集されている情報を一元管理できるところに蓄積し、検索できる仕組みを構築すべきで、検索キーとなるのは、カテゴリー分類である。☐ 2部-1章「5-3 スペンドアナ

●図表 2-5-2 調達基盤の目指す姿（情報共有の仕組み 例）

QCDSTMEで優位性のある部材情報を開発部門に提供する仕組み
調達品カテゴリーをキーにした検索システム



リシス（調達履歴分析）」の項でも触れたが、調達品カテゴリー分類体系の再構築は多くの企業で課題となっている。カテゴリーコードについては、次項で触れる。

以下、調達において管理すべき情報を見ていこう。

■ 3-1 CR 推進管理情報

CR 推進管理するために必要な情報は、次の4種類である。

- | | |
|------------|-----------------|
| (1) CR 実績 | (3) CR アクションプラン |
| (2) CR 視点表 | (4) 交渉作戦メモ |

(1) CR 実績

調達品カテゴリー別、サプライヤー別、担当バイヤー別などの切り口で、調達額、CR 額、CR 率などが集計されたものである。☐2部-3章「2-5 ステップ5：達成度実績管理(c)」で述べたように、目標・見込み・実績が対比できるようにすべきである。より上位のカテゴリー分類から順次細分化できることが望ましい。

(2) CR 視点表

調達品カテゴリー別、サプライヤー別に適用できる CR 視点をまとめたものである。

CR 視点適用の漏れをなくすことが第1の狙いである。また、視点別に実行の優先順位をつけておけば、期中に追加施策が必要になった場合の対応が素早くできるようになる。VE 事例集などをまとめている企業もある。☐2部-3章「2-3 ステップ3：個別目標に対する施策の立案(P-3)」で触れた、マトリックス展開も1つの事例である。

(3) CR アクションプラン

CR 推進の実行計画書である。当然、月々の進捗を更新することが必要である。

施策の重要度や難易度に合わせて、

- ・複数の施策をまとめて管理する一覧表形式のもの
- ・個別テーマ形式

に層別して管理するのがよい。進捗状況が一見してわかるように色別管理を行い、目標達成に向けて管理者が内容に深く入り込むべきものと、担当者に任せておけばよいものを層別すると実用的である。

(4) 交渉作戦メモ

個々の CR テーマの交渉管理シートである。これを標準化した様式で作成・管理している企業は少ない。多くの場合、交渉作戦メモは担当バイヤー個人のメモとなっており、担当バイヤーが異動になったりすればメモも散逸してしまい、調達価格決定の経緯もわからなくなっていたりする。