

～製造業の購買・調達実態を調査～
 エレクトロニクス分野ではITによるサプライヤー連携を強化

キヤノンMJ ITグループのキヤノンITソリューションズ株式会社(本社:東京都品川区、代表取締役社長:浅田 和則、以下キヤノンITS)は、製造業の購買・調達担当者を対象とした「購買・調達の実態調査」を行いました。

今回の調査では、購買・調達担当者が業務工数の5割以上を、発注などの基本業務とサプライヤー管理にかけていることがわかりました。このうちサプライヤーの管理は半数近くの企業がIT化しておらず、IT活用が充分でないこともわかりました。今後のIT化目的では『基本業務の効率化』が上位に挙げられました。業種別では、エレクトロニクス関連企業で、『サプライヤー管理・情報連携を重視』しており、また、約7割が『国際競争の激化による調達コスト削減の必要性』も感じていることから、サプライヤーと協調した長期的な改善への取り組みが進んでいくと考えられます。

キヤノンITSは、サプライチェーンを最適化する購買・調達Web-EDI「EDI-Master B2B for WEB」の提供を通じて、購買・調達業務の効率化やサプライヤーとのコミュニケーション強化を支援しています。今回の調査結果を受け、今後も購買・調達業務の改善を実現するソリューションの提供に尽力していきます。

<調査結果トピックス>

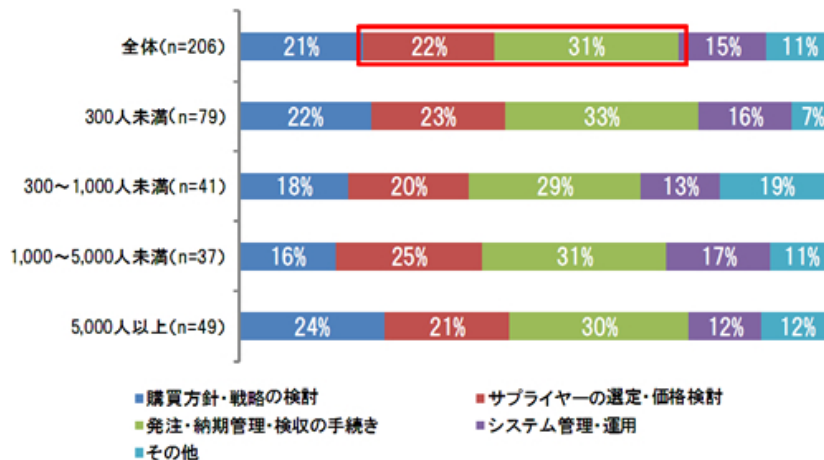
- 日々の調達オペレーションにかかる工数は5割以上
 業務内容別の工数は、「発注・納期管理・検収などの手続き」が31%、「サプライヤーの選定・価格検討」が22%となり、これら日々の調達オペレーションに5割以上の工数が取られている。「購買方針・戦略の検討」が21%、「その他」が15%と続いた。
- サプライヤー管理は半数近くがIT化できていない
 「発注・検収などの基本業務」は7割の企業でIT化済みであるのに対して、「サプライヤーとのコミュニケーションツール」や「サプライヤー情報・評価データベース」は5割ほどしか導入されていない。
- 今後のIT化目的は基本業務の効率化を重視。エレクトロニクス関連企業はサプライヤーとの連携強化を重視
 購買・調達のIT化を今後さらに進める際に重視する点としては、「交渉力の強化」「発注業務・購買情報管理の簡素化・厳格化」「集中購買の実現」といった基本業務を強化する目的が上位に挙げられた。電子部品などエレクトロニクス関連企業は「サプライヤー情報を効率的に入手する」「サプライヤーとの交渉プロセスを効率化・管理強化する」の回答比率が高い。

調査結果の詳細は、以下のURLからダウンロードすることができます。

http://www.canon-its.co.jp/edi/webedi/knowledge/report_research01.html

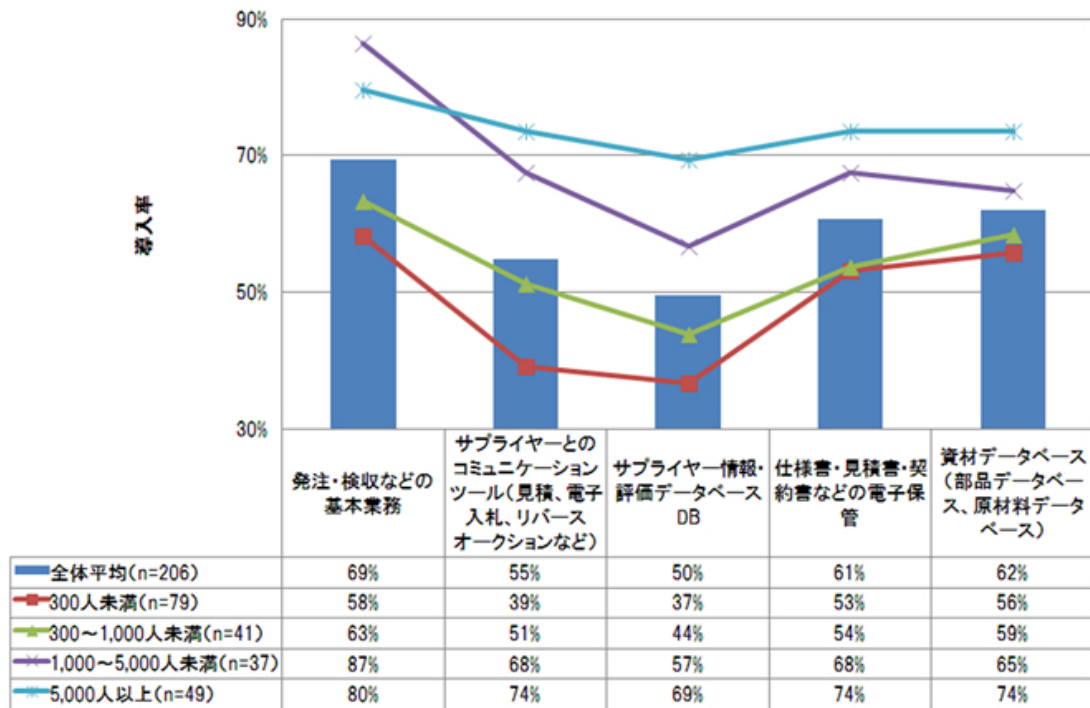
<調査結果(抜粋版)>

- 日々の調達オペレーションにかかる工数は5割以上
 購買・調達業務の内容別工数については、「発注・納期管理・検収の手続き(31%)」がもっとも割合が高く、「サプライヤーの選定・価格検討(22%)」が続きました。これら日々の調達オペレーションに5割以上の工数が取られており、企業規模によらず比較的同一の傾向となっています。



【図1. 業務内容別の工数割合(従業員規模別)】

- サプライヤー管理は半数近くがIT化できていない
 調達業務を支援するITツールの導入状況は、ツールの種別や企業規模によって傾向が異なりました。「発注・検収などの基本業務」は7割の企業がIT化済みで、小規模企業でも6割以上がIT化済みでした。一方で「サプライヤー情報・評価データベース」や「サプライヤーとのコミュニケーションツール」の導入率は5割台と低く、サプライヤーの管理や情報連携におけるIT活用が十分でないことがうかがえます。

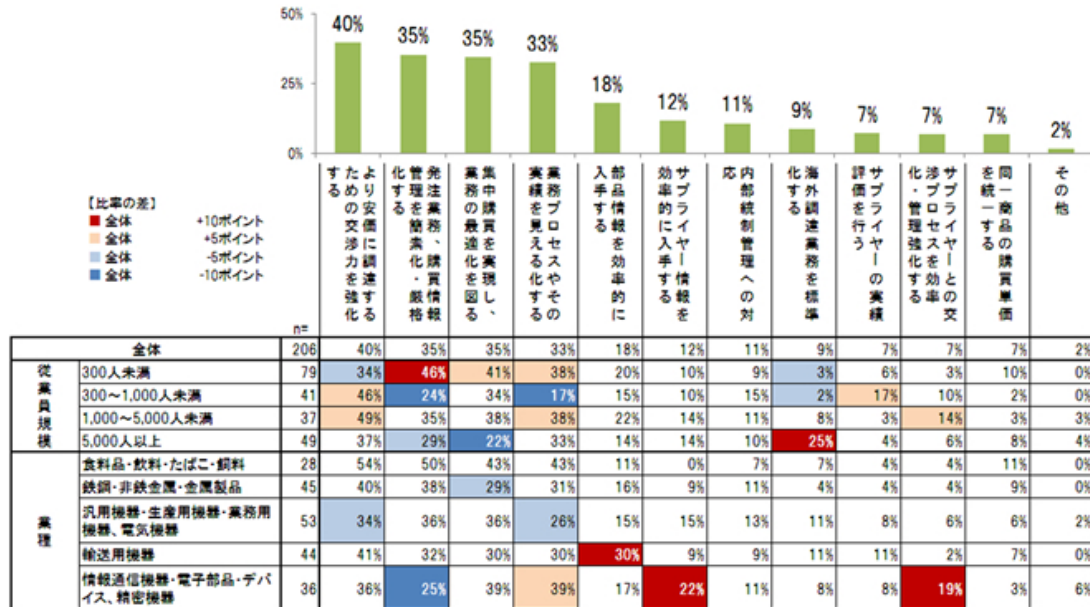


【図2. 購買・調達のIT化状況(売上規模別)】

■ 今後のIT化目的は基本業務の効率化を重視。エレクトロニクス関連企業はサプライヤーとの連携強化を重視

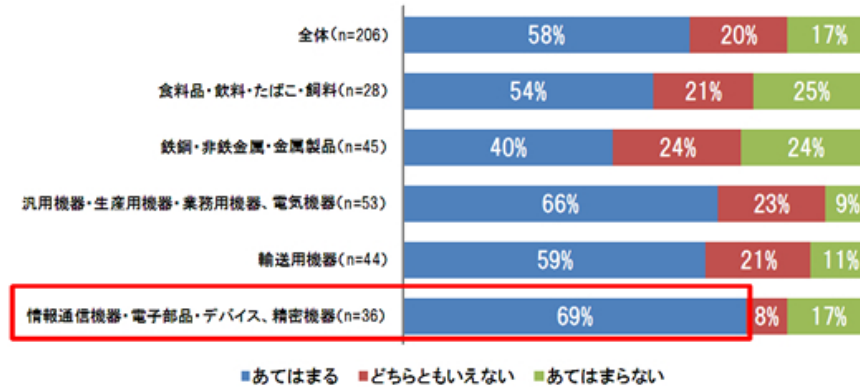
今後、購買・調達のIT化を進める際に重視する点は、企業規模の大小や業種によって傾向が異なりました。従業員規模別では、小規模企業において「発注業務・購買情報管理の簡素化・厳格化」、「集中購買の実現」といった基本業務のIT化を上位に挙げています。大規模企業ではこれら基本業務に加えて「海外調達業務の標準化」を挙げており、調達のグローバル化を見越したIT強化を重視しているといえます。

業種別では、電子部品などエレクトロニクス関連企業で「サプライヤー情報を効率的に入手する」「サプライヤーとの交渉プロセスを効率化・管理強化する」との回答割合が高く、また、約7割は「国際競争の激化で調達コストを下げる必要性が高まっている」とも回答しています。継続的な調達コスト削減にはサプライヤーの協力が必要であり、優秀なサプライヤーを選別して、協調して長期的な改善を行うことが重要です。そのためには企業情報や生産能力などサプライヤーに関する情報を効率的に入手し、発注実績やコスト決定プロセスを適切に管理する仕組みづくりが調達コスト削減のポイントといえるでしょう。



【図3. 今後のIT化の際に重視する点】

Q.国際競争の激化で調達コストを下げる必要性が高まっている



【 図4. 国際競争の激化による調達コスト低減への影響 】

<調査概要>

調査対象	以下の3条件を満たすビジネスパーソン ・ 製造業の下記のいずれかの業種に該当する、従業員50名以上の企業に勤務 「食料品・飲料・たばこ・飼料」、「鉄鋼・非鉄金属・金属製品」、「汎用機器・生産用機器・業務用機器」、「電気機器」、「輸送用機器」、「情報通信機器・電子部品・デバイス」、「精密機器」 ・ 下記のいずれかの部門に所属 「購買・物流部門」、「工場現場部門、仕入れ・商品管理部門」、「生産管理・品質管理部門」 ・ 購買・調達に関して決裁権を有する、もしくは購入品の管理や発注などの業務に関わっている
調査地域	全国
調査方法	インターネットリサーチ
調査時期	予備調査:2013年5月16日(木)～5月27日(月)
有効回答数	206ケース
調査企画	キヤノンITソリューションズ株式会社
調査実施	株式会社マクロミル