

第1章

サプライヤーの開拓・評価・選定方法



サプライヤーの開拓・管理方法

「良い価格交渉」のためには、「良いサプライヤー」を相手にすべきである。そのためには新規サプライヤーの探索とその選定が大切である。日頃から候補サプライヤーを開拓・評価し、認定サプライヤーとして登録しておき、必要に応じて採用できるようにしておく。また、既存のサプライヤーに対しても、長い間の取引で相互に甘えが生じることが多いため、定期的に査定を行い、緊張感を持たせた、強い企業群を構築しておく。

新規・既存サプライヤーの募集・評価・認定の仕組みを図1にまとめた。このように事前に認定サプライヤーを選定しておき、その候補サプライヤーへ見積依頼を行っていく。

新規サプライヤーの募集・探索法には、①紹介、②展示会・商談会、③オンラインがある。近年ではインターネットでの募集、調査会社や業界団体およびマッチングサービスの活用などがある。具体的には、以下のものがよく活用されている。

- ・ 調査会社の活用
- ・ 業界工業会、業界団体への相談

- ・ 地区商工会への相談
- ・ 銀行、商社などの活用
- ・ 設備、材料など周辺技術業界の納入先の探索
- ・ 類似品の取引先からの紹介
- ・ 工業展、商談会などの展覧会の活用
- ・ インターネットの活用(探索、募集)
- ・ マッチングサービスの活用

特に最近ではマッチングサービスの活用が急拡大している。このサービスではデータベースの活用や、人的紹介など複数の方法で紹介してくれる。

サプライヤーの評価方法

認定サプライヤーの評価には、図2の「認定サプライヤーの評価基準」を使用する。このようにサプライヤーの評価は、幅広い視点で体系的に行うべきである。

図2 認定サプライヤーの評価基準

評価項目	重み付け	評価指標
経営	25%	成長性(売上高伸び率)
		収益性(売上高対経常利益率)
		安全性(総資本対自己資本比率)
技術	20%	先端技術の供給が可能
		既存技術の対応が可能
		相互の技術力の向上に役立つ
品質	15%	市場品質力が期待以上
		受入検査品質が期待以上
		ライン品質力が期待以上
価格コスト	15%	価格レベルが期待以上
		コストダウン実行力が期待以上
		生産性向上力が期待以上
納入	15%	納期遵守率が期待以上
		完全オーダー達成力が期待以上
		変動対応力が期待以上
サービス	5%	通常注文、問合せに迅速に答えられる
		緊急注文、問合せに迅速に答えられる
		製品/サービスの中止に迅速に対応できる
環境対応	5%	ISO14000の取得
		SDGsの実施
		グリーン調達の実施
合計	100%	

図1 新規・既存サプライヤー選定制度

