



# 企業価値再生を実現する

## SAS Supplier Relationship Management

---

株式会社SASインスティテュート ジャパン  
マーケティング本部 プロダクトマーケティング部  
遠山 勇人

# 日本企業における、 調達・購買活動の最適化の必要性



日本経済の長期低迷化

資金リソースを集中・選択しなければ生き残れない。

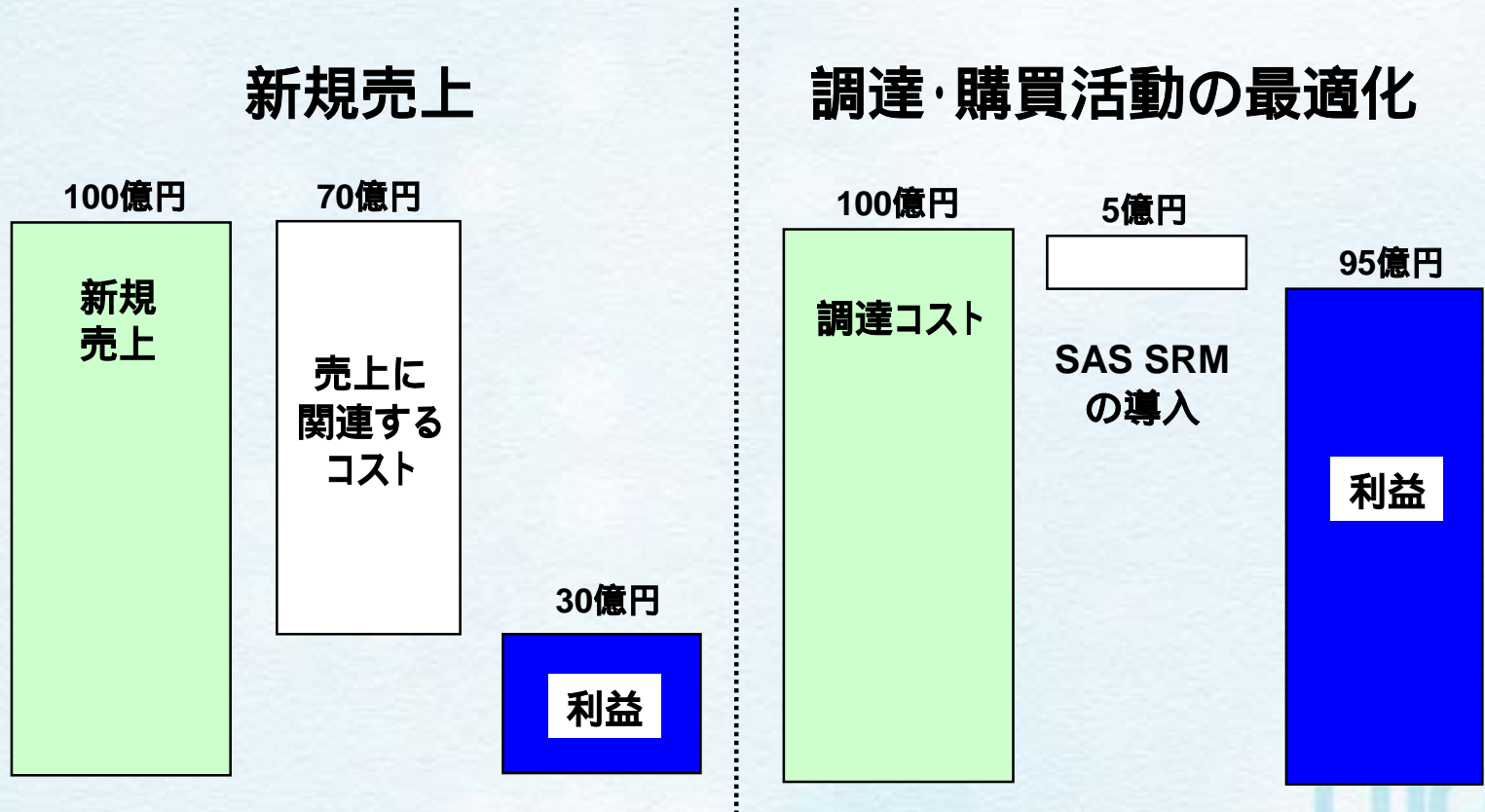
企業の吸収・合併による企業再編

規模が大きいほど、ほんの少しのムダな調達・購買プロセスが大きなコスト増につながる。

企業内の組織体制の急激な変化

素早く変化に対応できる調達・購買プロセスでないと、ムダなコストがかさむ。

# SAS SRM のベネフィット

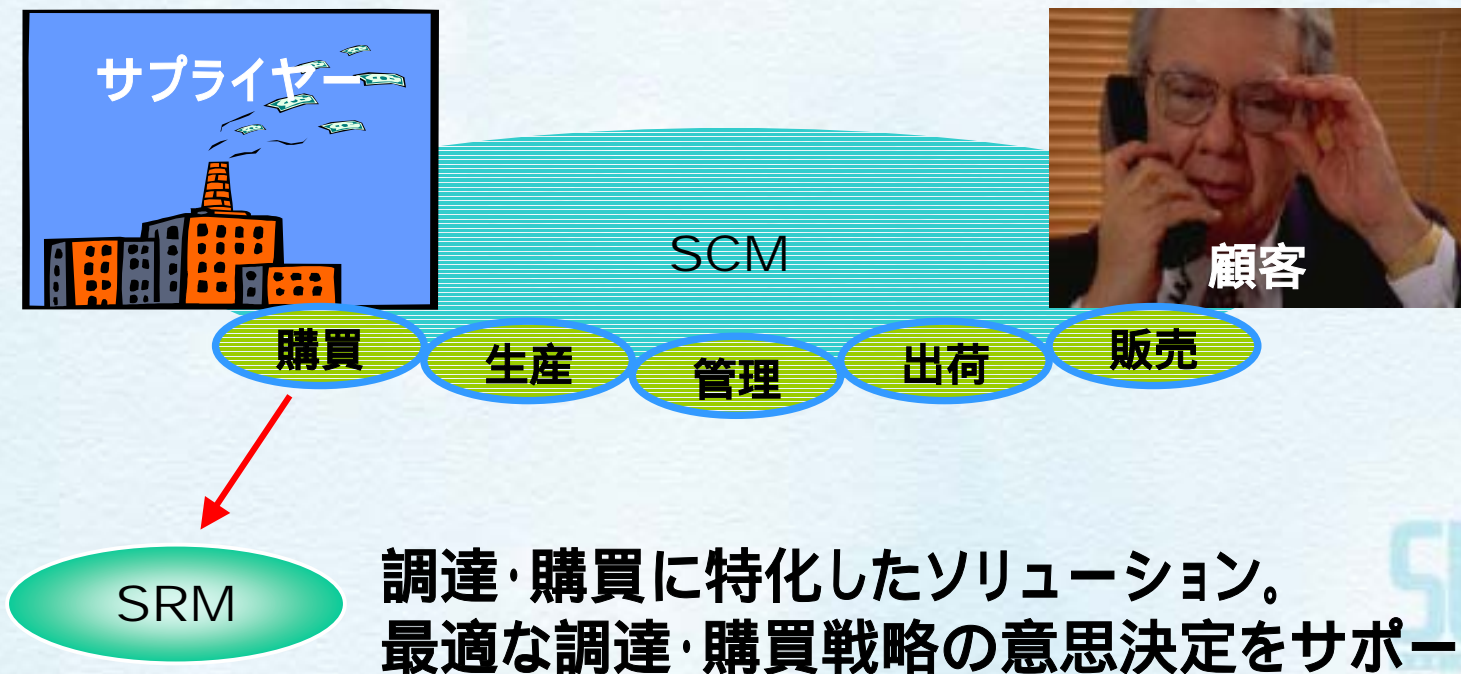


一般的には、新規売上による利益増を計るより、SRMで調達・購買活動を最適化の方が、利益確保への近道である。

# SRM と SCM について

SRM ... Supplier Relationship Management

SCM ... Supply Chain Management

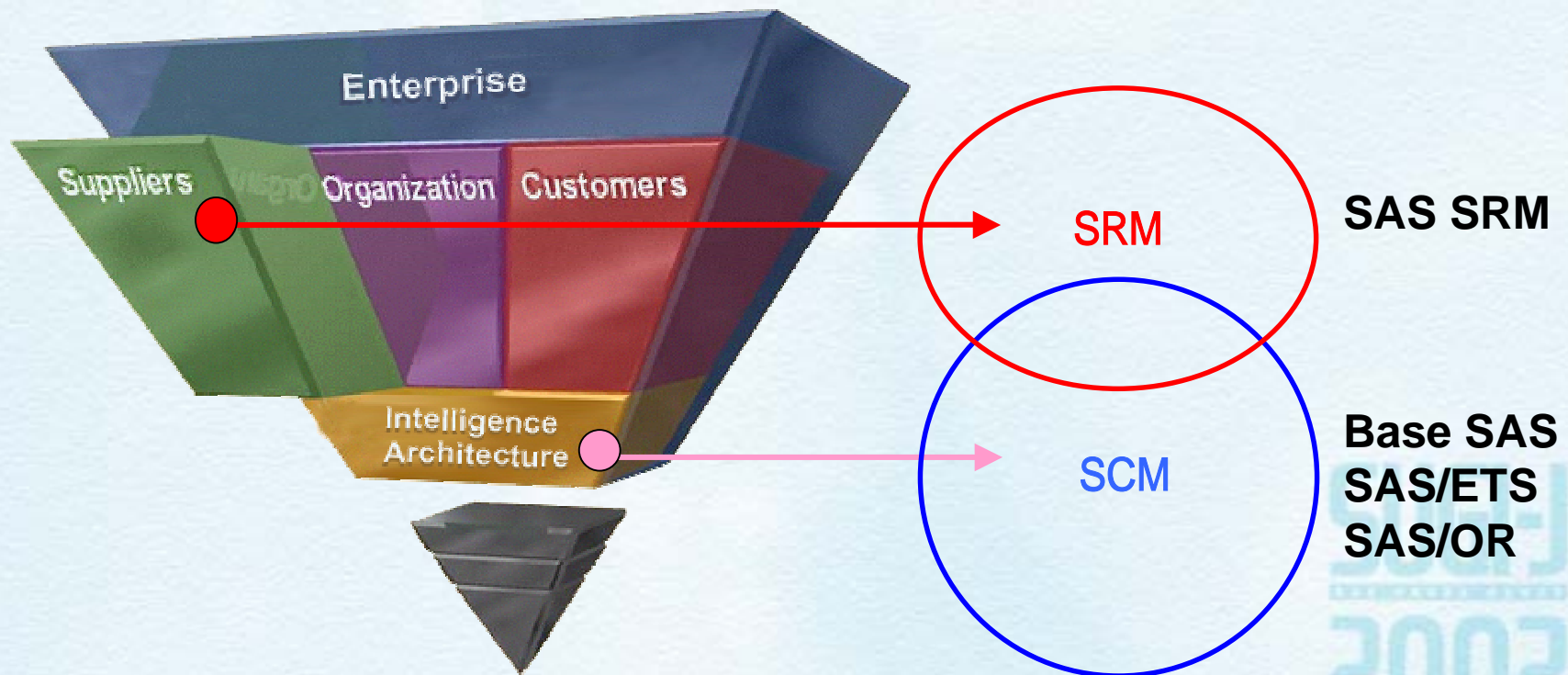


調達・購買に特化したソリューション。  
最適な調達・購買戦略の意思決定をサポート。

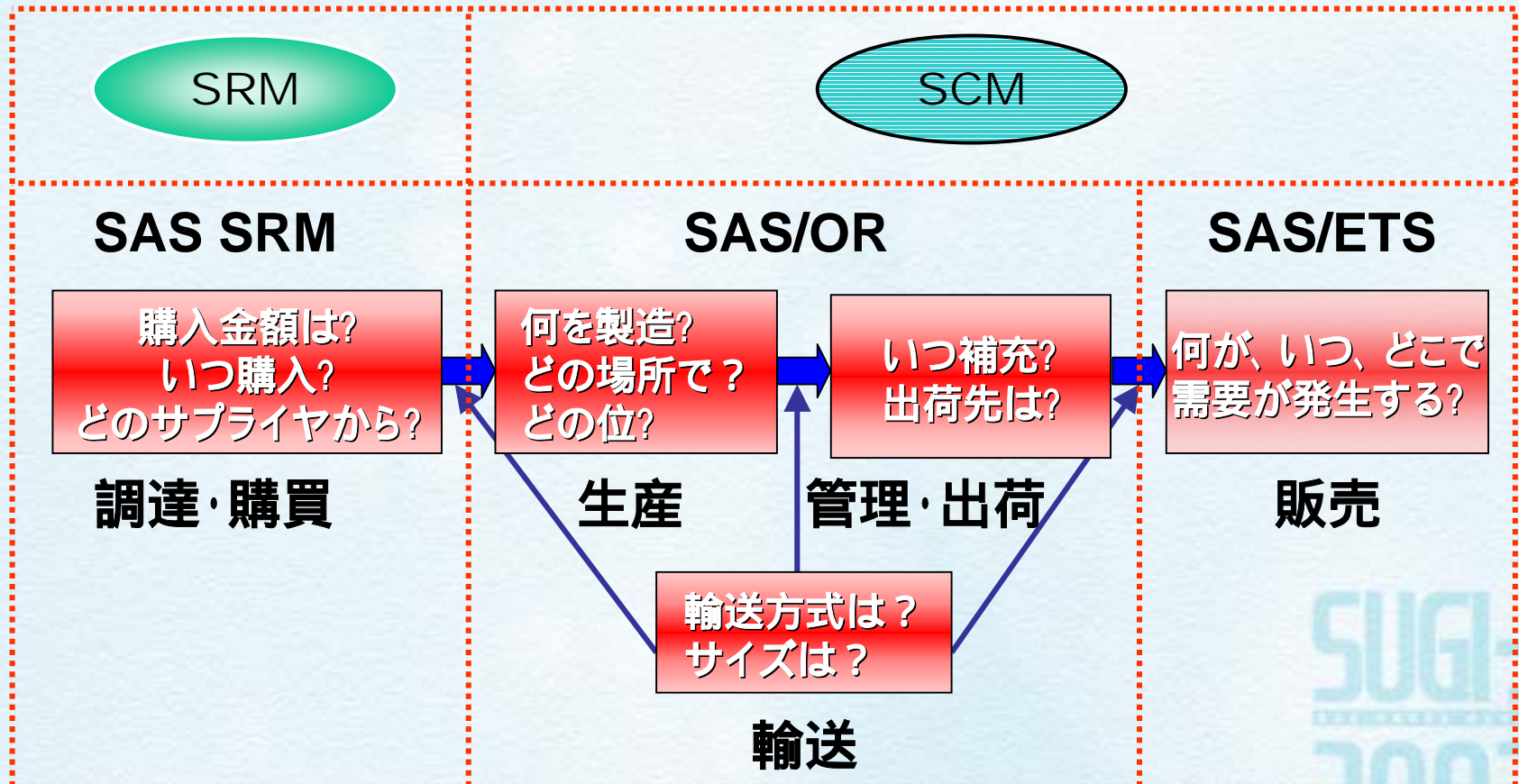


# SASプロダクトにおける、 SRM と SCM のポジショニング

SASでは、SRM とSCM を包括した  
ソリューションの提供が可能。



# SRM と SCM のプロセス・フロー



# SAS SRM の機能と特長

企業の経営の方向性や特定のKPIに沿って、調達・購買活動のプロセスを最適化。

複数の部署における調達・購買活動のプロセスの統合化やリスク、コストを低減。

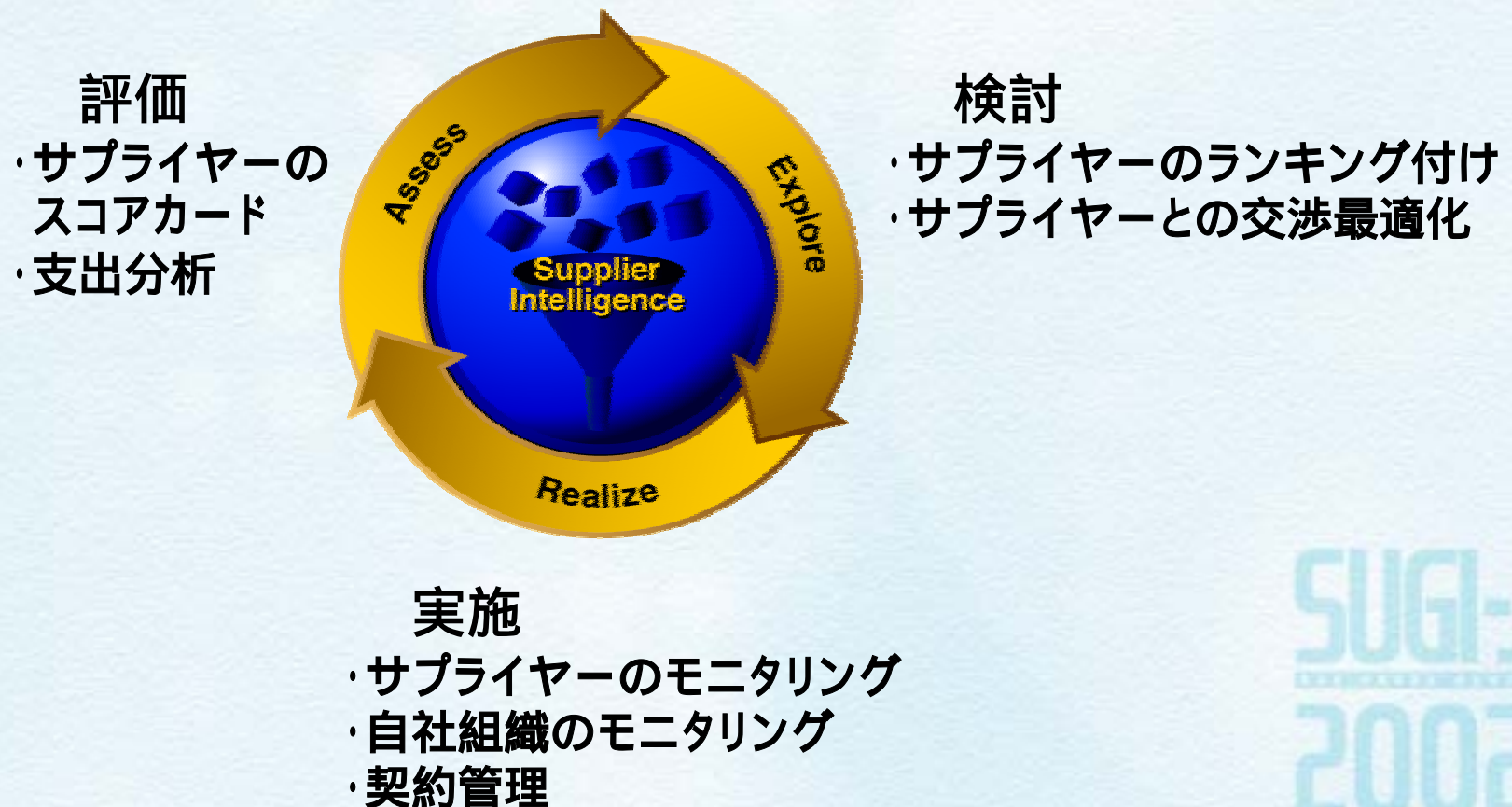
簡単なポイント＆クリックの操作により、日々の調達・購買活動の管理から、長期的な意思決定支援までをサポート。

調達・購買活動に関するコストを、平均5～15%以上削減。



# SAS SRM のプロセスフロー

## 包括的・統合的なソリューション





# SAS SRMで構築した購買担当者用 ポータルサイトのサンプル

ユーザー・フレンドリーなインターフェイス。

The SAS Solution for Supplier Relationship Management

Log Off Search

Public Kiosk  
Home  
SRM Applications  
SRM Reporting




Supplier Relationship Management

Applications

- [SRM Scorecard](#) - SRM Scorecard
- [SRM Procurement Vision](#) - Procurement Analysis
- [SRM Ranking](#) - SRM Ranking
- [SRM Optimization](#) - Model your Supplier Portfolio
- [SRM Optimization Results](#) - Supplier Portfolio Optimization Results

# 評価プロセス(1)

サプライヤーのスコアカード(SRM Scorecard)  
指標別の評価を出力。



SAS Strategic Vision Compass: SPM - Microsoft Internet Explorer

Select time period: SRM.Sep2001 (09/30/2001) New Favorite SAS.com Help

Scorecards Tables Views Diagrams Globals Time Periods Back Forward

SRM Scorecard: Procurement Strategies Measures View, Score: 0.0 (SRM.Sep2001)

Procurement Strategies Measures (0.0)	Actual	Target	Target %	Actual %
Cost Savings (Mn)	11.66	19.10	10.00	✖5.00%
Cost Savings Direct	11.66 mil	19.1 mil	10%	✖6.07%
Cost Savings Indirect (YTD2001 - JUNE2002)	25	20	10%	✖5
Supplier Performance (Mean)	763.67	740.00	97.33	✖94.33
Supplier Performance OnTime Delivery	769	769	98%	✓98%
Supplier Performance Quality	777	706	99%	✖90%
Supplier Performance ISO 9000	745	745	95%	✓95%
Diversity Compliance Overall (Sum)	204.52	55.62	18.00	✓65.40
Diversity Compliance Small Business	145.4 mil	24.72 mil	8%	✓47%
Diversity Compliance Woman Owned	37.8 mil	15.45 mil	5%	✓12.22%
Diversity Compliance Minority Owned	21.32 mil	15.45 mil	5%	✓6.36%
<b>Total</b>	<b>309.00</b>	<b>300.00</b>	<b>30.00</b>	✓30.00
Spend VS Revenue Direct	191 mil	200 mil	20%	✓19.1% test
Spend VS Revenue Indirect	118 mil	100 mil	10%	✓11.8% test

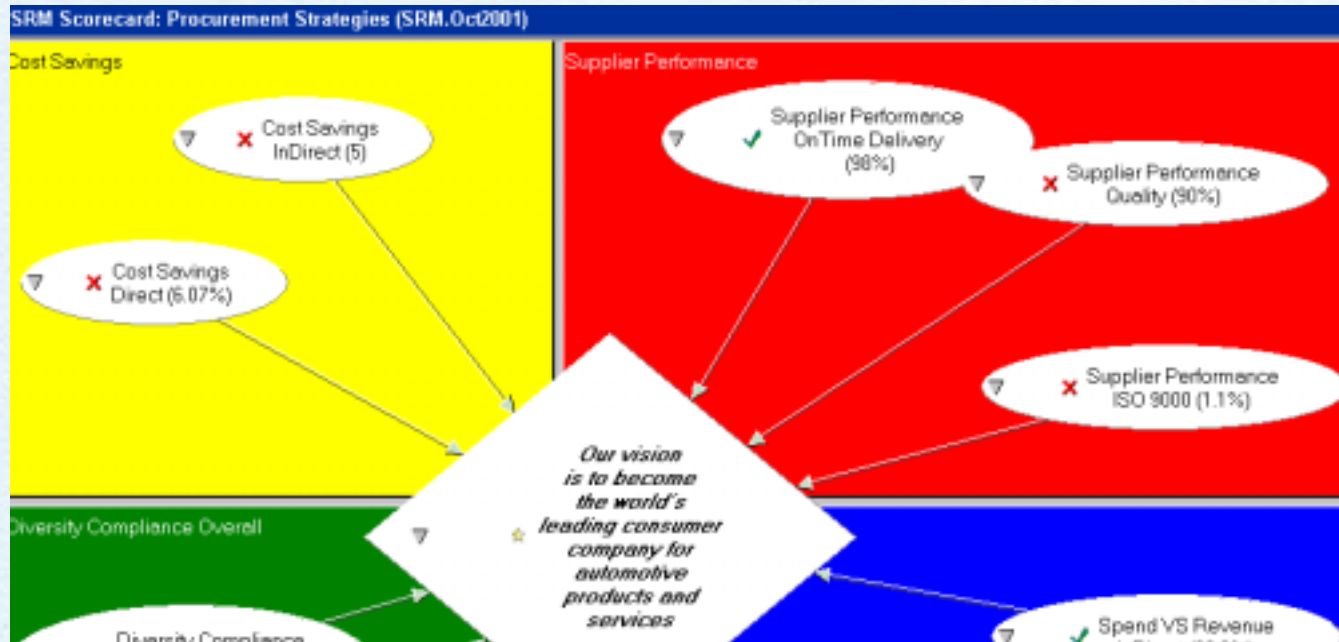
表形式で視覚化。

SAS SPM で  
出力可能。

SUGI-J  
2002  
INTERNATIONAL SYMPOSIUM

# 評価プロセス(2)

企業のビジョンに沿った戦略マップを作成。



## 支出分析

どのサプライヤーから、何を購入したかを分析。



# 検討プロセス(1)

サプライヤーのランキング付け (SRM Ranking)  
自社のニーズに最適なサプライヤーを判定。

Scenario name:

Variable that identifies the items to be ranked:

Hide Unused Variables	Preferred Values	Variables	Show Numeric Input
Use in Ranking?		Variable Name	Importance and Precision
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="text" value="Low"/>	Delivery Lead Time (ydx)	<input type="text" value="Importance: High"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="text" value="Low"/>	Non-Recurring Engineering Charge	<input type="text" value="Precision: 0.01"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="text" value="High"/>	Unit Price 250K	<input type="text" value="Importance: 11"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="text" value="Low"/>	Unit Price 1H	<input type="text" value="Importance: 11"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="text" value="Low"/>	Tooling Costs	<input type="text" value="Importance: 11"/>

Buttons: Rank, Save and Close, Cancel

Scenario Options: [Edit Tiers and Pricing Values](#)

Data Outputs: [View Data](#)

設定画面



サプライヤーのランキングを  
グラフ化



# 検討プロセス(2)

**サプライヤーとの交渉最適化 (SRM Optimization)**  
調達・購買活動のリスクやコストを抑え、どのサプライヤーからどの程度調達・購買すべきかの意思決定を支援。



設定画面



ポートフォリオなどを  
グラフ化

# 実施プロセス

検討プロセスにおいて行なった意思決定を実行。

## サプライヤーのモニタリング

納品された商品・サービスのクオリティを管理。

## 自社組織のモニタリング

調達・購買資金の節約と競合力の維持。

## 契約管理


自社にとって有利な条件で契約を締結。



# レポートの画面








製品の購買状況を前年度と比較したり、  
サプライヤー別の購買状況を比較できる。



The SAS Solution for Supplier Relationship Management Log Off Search



Public Kiosk  
Home  
SRM Applications  
SRM Reporting

 Supplier Relationship Management

**Production Commodity Reports**  = Graphic Report  = Table Report

-  Bottom 10 Commodities for Current Year
-  Summary of all UN/SPSC2
-  Summary of all UN/SPSC4
-  Summary of all UN/SPSC6
-  Summary of all UN/SPSC8
-  Top 10 Commodities for the Current Year
-  Top 10 Commodities for the Current Year

**Production Misc Reports**  = Graphic Report  = Table Report

-  Distribution of Suppliers by System
-  Distribution of Suppliers by System



# 事例紹介



- 3年間で約16億円の調達・購買コスト削減。  
～ Aventis Cropscience  
(合併を行なった米国の医薬系企業)
- 「SAS SRMを使用することによって、ワールドワイドで行われている購買全体の視点から、調達・購買活動を最適化することができるようになった。」～ Schneider Electric  
(世界最大級の電機メーカー。SASユーザー数は900人。)



業種や企業の状況にもよるが、吸収・合併を行なっていたり規模が大きい企業ほど、コスト削減金額など効果が大きい。



# SAS SRM の市場における強み

- 企業における、複雑な調達・購買活動についてのあらゆる意思決定をサポート。
- 統合的かつ戦略的なアプローチ。
- 世界レベルの優れた分析機能。
- 特化した機能も備えた調達プロフェッショナル。
- ベストプラクティスを保有。



ご静聴頂き、有り難うございました。



[www.sas.com/japan/](http://www.sas.com/japan/)

SUGI-J  
2002  
INTERNATIONAL SYMPOSIUM