

# 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

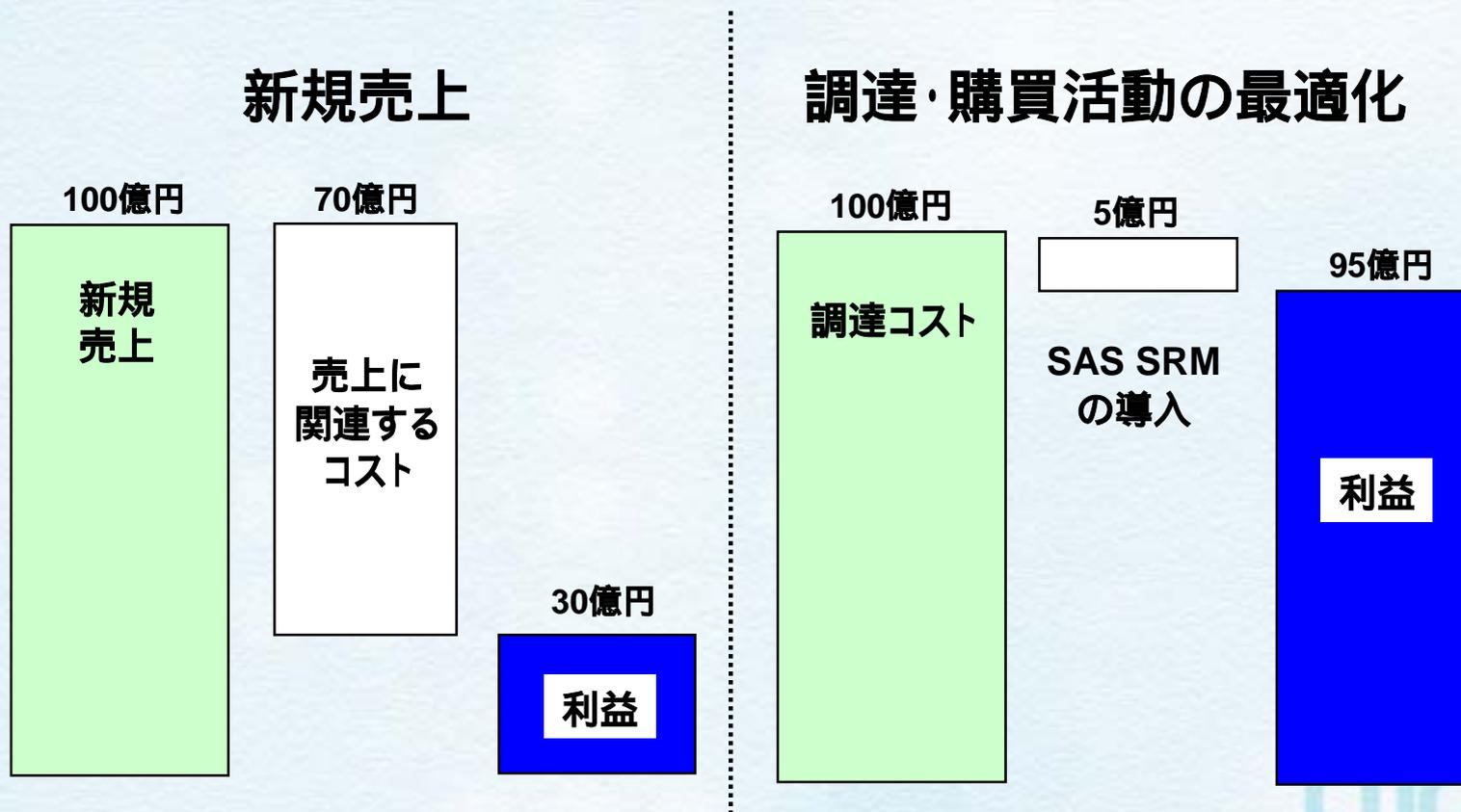


日本経済の長期低迷化  
資金リソースを集中・選択しなければ生き残れない。

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

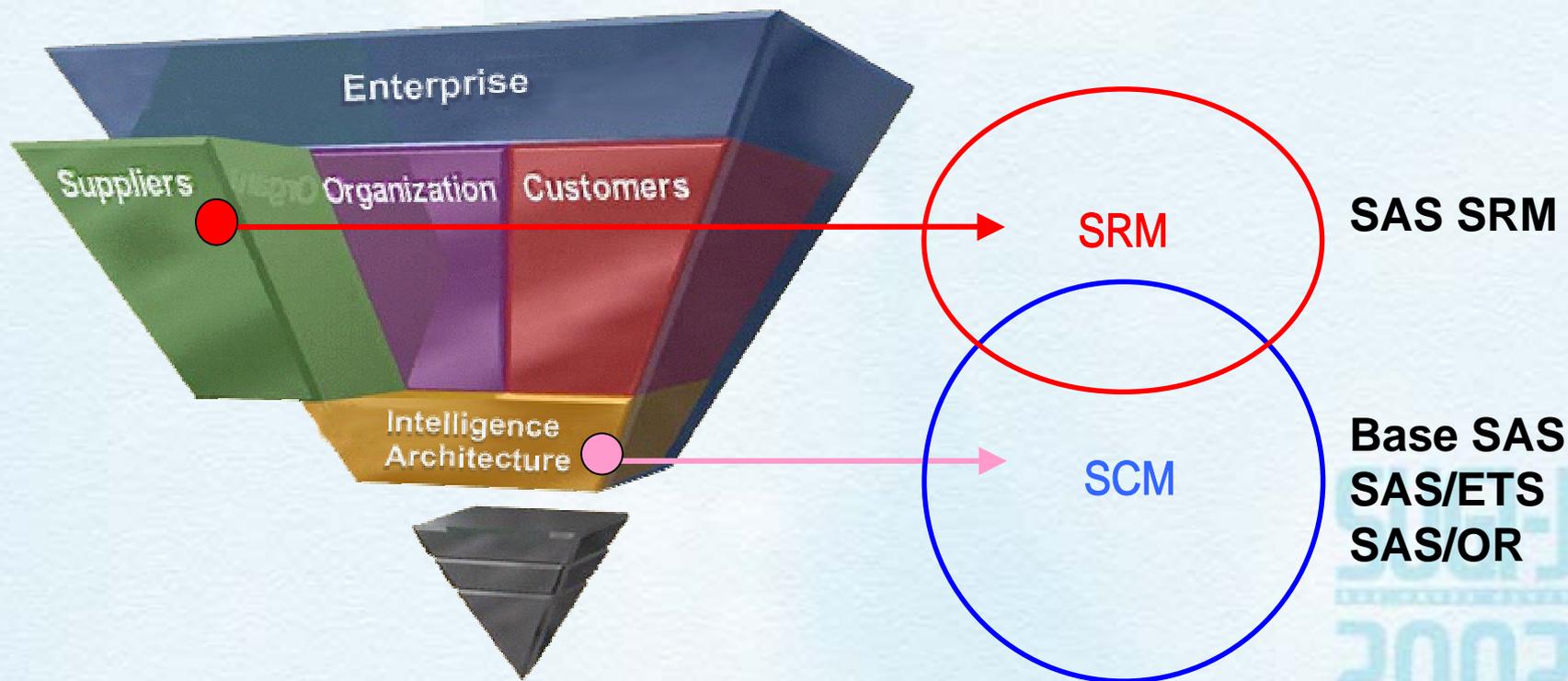
SRM ... Supplier Relationship Management

SCM ... Supply Chain Management

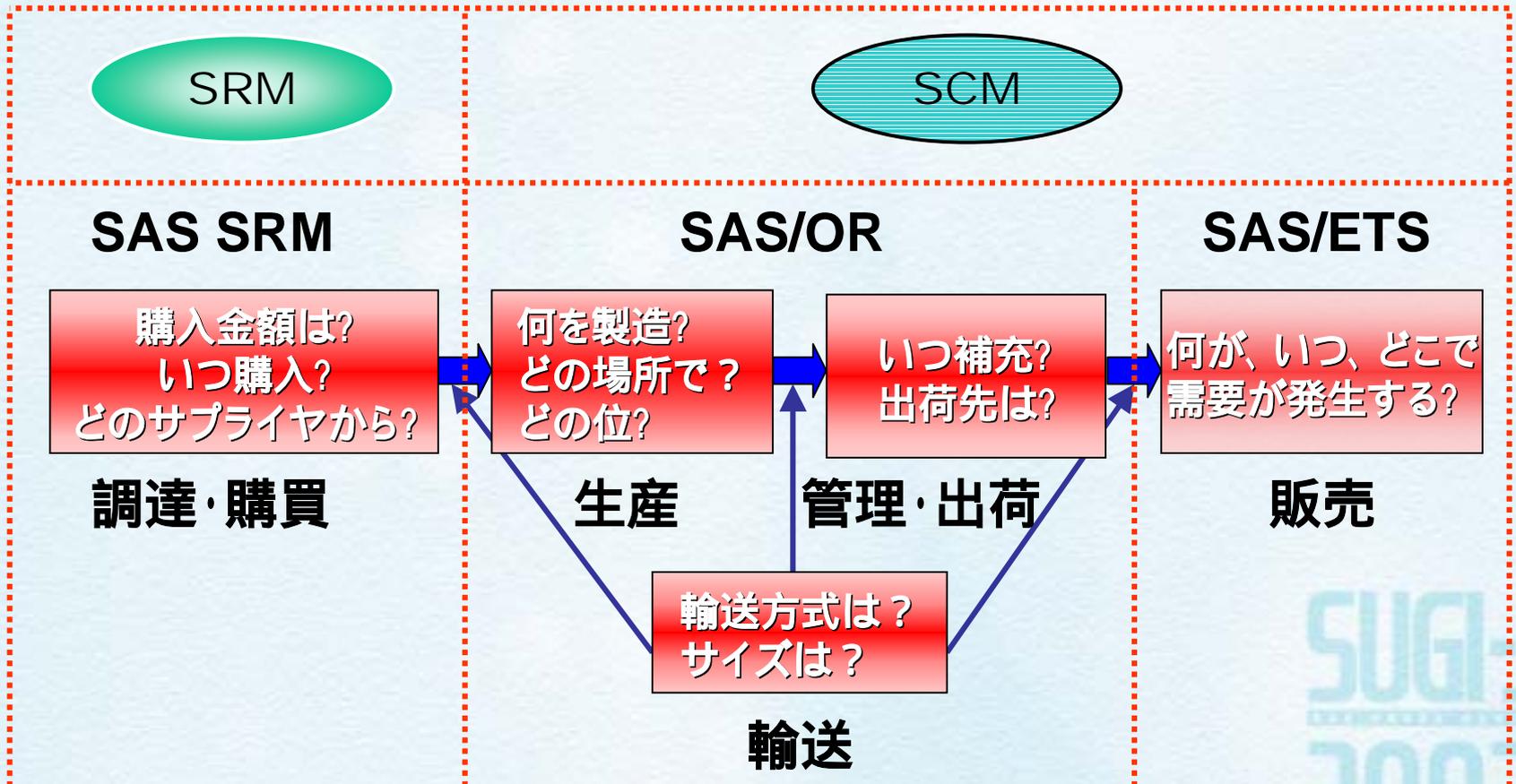


# SASプロダクトにおける、 SRM と SCM のポジショニング

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。

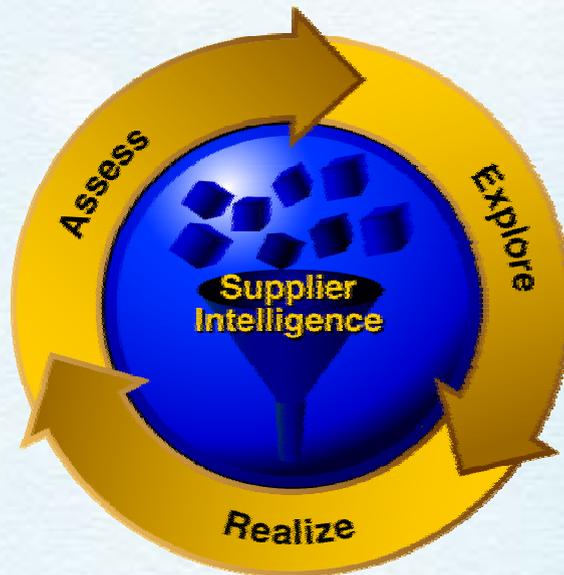
簡単なポイント&クリックの操作により、日々の調達・購買活動の管理から、長期的な意思決定支援までをサポート。

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

- 評価**
- ・サプライヤーのスコアカード
  - ・支出分析



- 検討**
- ・サプライヤーのランキング付け
  - ・サプライヤーとの交渉最適化

- 実施**
- ・サプライヤーのモニタリング
  - ・自社組織のモニタリング
  - ・契約管理

# 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 screenshot displays the SAS SRM portal interface. At the top, a blue header contains the text "The SAS Solution for Supplier Relationship Management" on the left and "Log Off Search" on the right. Below the header is a navigation menu with four items: "Public Kiosk", "Home", "SRM Applications", and "SRM Reporting". The main content area features a banner with an image of two people carrying a large log and the text "Supplier Relationship Management". Below the banner is a section titled "Applications" with a list of five items: "SRM Scorecard - SRM Scorecard", "SRM Procurement Vision - Procurement Analysis", "SRM Ranking - SRM Ranking", "SRM Optimization - Model your Supplier Portfolio", and "SRM Optimization Results - Supplier Portfolio Optimization Results".

The SAS Solution for Supplier Relationship Management Log Off Search

Public Kiosk  
Home  
SRM Applications  
SRM Reporting

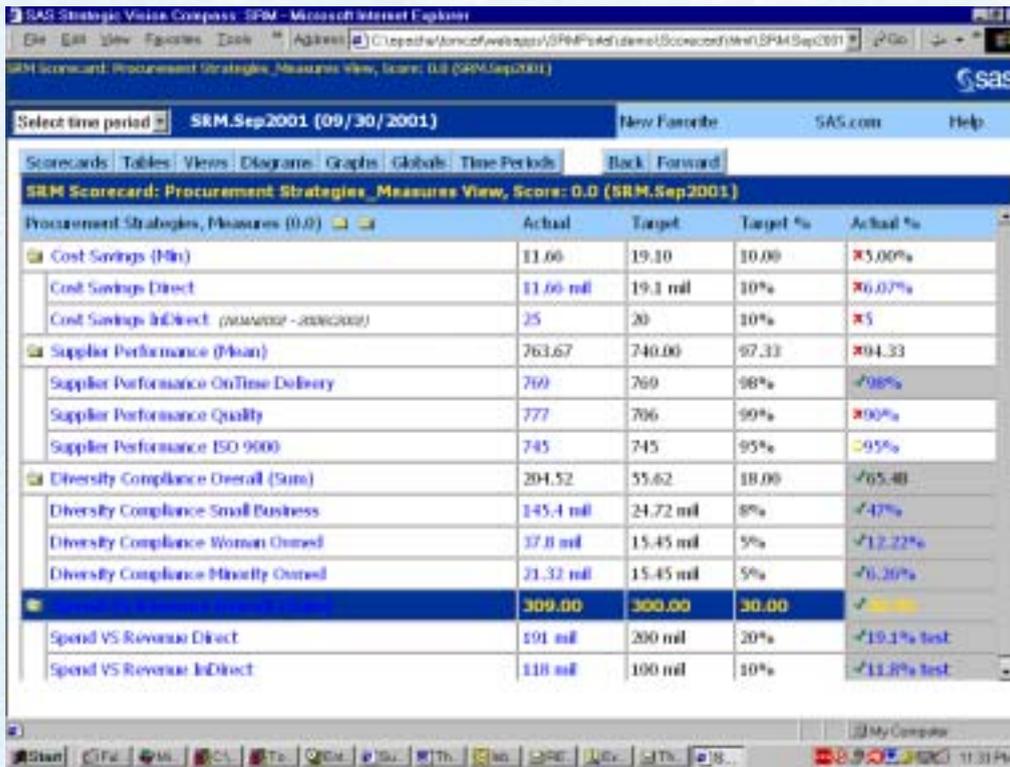
 Supplier Relationship Management

**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。



Procurement Strategies, Measures (0.0)	Actual	Target	Target %	Actual %
<b>Cost Savings (Mn)</b>	11.66	19.10	10.00	✖5.00%
Cost Savings Direct	11.66 mil	19.1 mil	10%	✖6.07%
Cost Savings Indirect (purchase - savings)	25	20	10%	✖5
<b>Supplier Performance (Mean)</b>	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%
<b>Diversity Compliance Overall (Sum)</b>	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>	<b>✓30.00</b>
Spend VS Revenue Direct	191 mil	200 mil	20%	✓19.1% test
Spend VS Revenue Indirect	118 mil	100 mil	10%	✓11.8% test

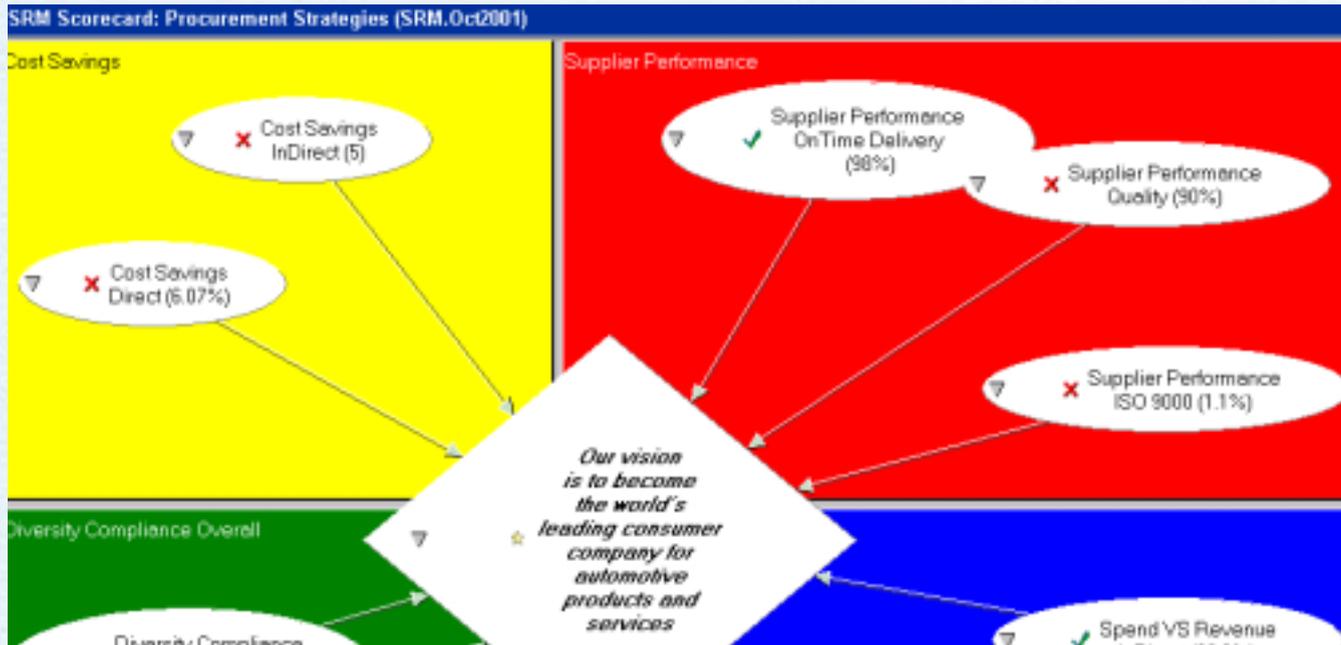
表形式で視覚化。

SAS SPM で  
出力可能。

SUGI  
2002  
INFORMATION SYSTEMS

# 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

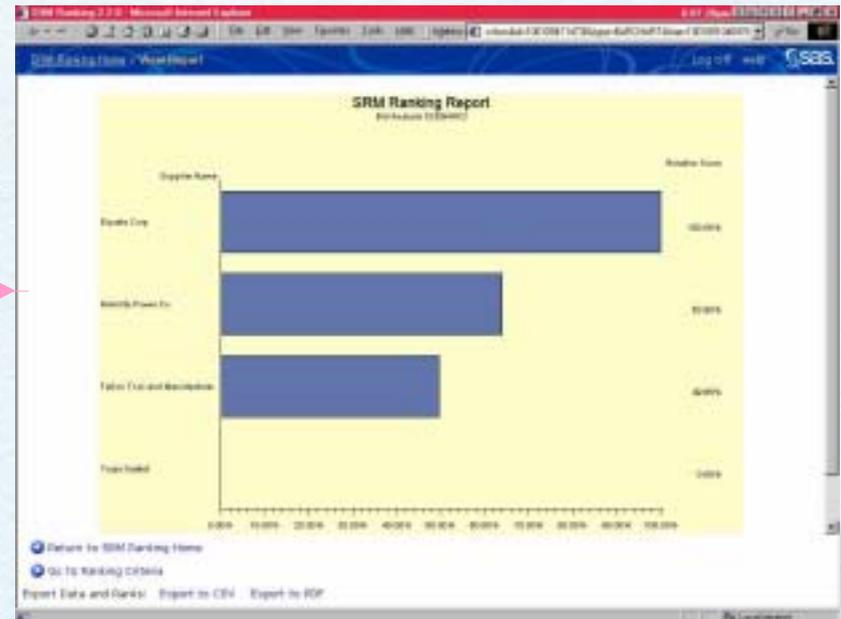
どのサプライヤーから、何を購入したかを分析。

# 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。

Hide Unused Variables	Variables	Show Numeric Input
Use in Ranking?	Variable Name	Importance and Precision
<input type="checkbox"/>	Delivery Lead Time (yoka)	Importance: High, Precision: Soft
<input type="checkbox"/>	Non-factoring Engineering Change	Importance: High, Precision: Soft
<input type="checkbox"/>	Unit Price 250K	Importance: High, Precision: Soft
<input type="checkbox"/>	Unit Price LH	Importance: High, Precision: Soft
<input type="checkbox"/>	Tooling Costs	Importance: High, Precision: Soft

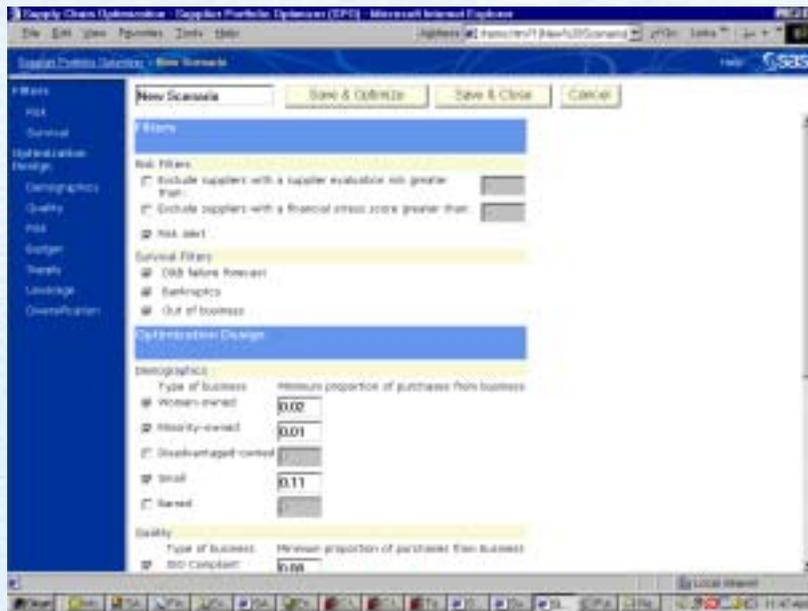
設定画面



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