

間接材コストマネジメント構築支援

直接材から間接材へ - 購買改革の次なる一手

先進企業では、これまで直接材の陰に隠れていた間接材に着目し、コストマネジメントを構築することでさらなる成果を創出しています。アビームコンサルティングでは、多くの先進企業の改革を支援し続けてきた経験から、間接材コストマネジメントの設計、構築から導入後のフォローアップまで一連のご支援をいたします。

そして、更なるコスト低減に向けたグローバル展開やシェアードサービス化／BPO 導入までトータルサポートいたします。

間接材購買改革における典型的な障壁

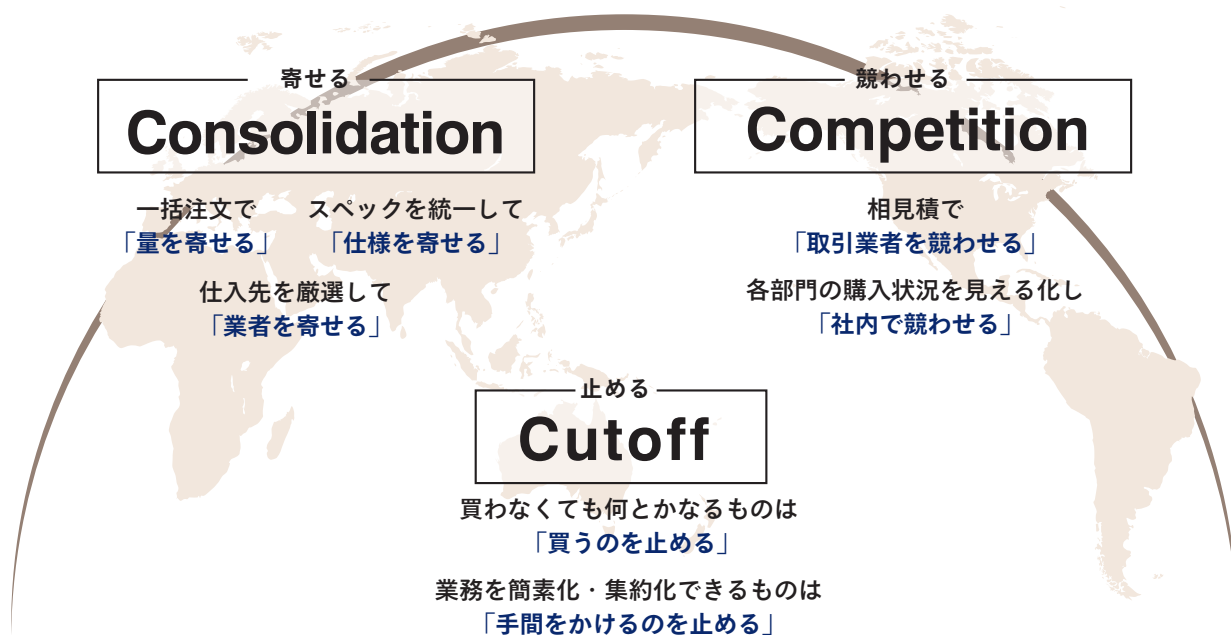
間接材は、購買行為が現場・部門任せになっており多数の関係者によって購入されるため、全体像が見えにくくなっています。また、直接材と比較すると金額規模が小さいため、改革の必要性を感じにくく、間接材購買改革がなかなか進まないという状況が多くの企業で見られます。

障壁1	障壁2	障壁3
<h3>真実が見えない</h3> <ul style="list-style-type: none"> ■ 現場・部門任せで、「何を」「どこから」「いくつ」「いくらで」買ったか不明 ■ 部門ごとにシステムが乱立し、情報が一元化されていない 	<h3>現場に定着しない</h3> <ul style="list-style-type: none"> ■ 金額規模が小さく、取り扱う商材も多いため、現場が必要を感じていない ■ 新しい仕組みを用意しても正しく使ってくれない 	<h3>コストが低減できない</h3> <ul style="list-style-type: none"> ■ 購買業務に関わる手間が減らない ■ コスト抑制への計画・実行力不足

間接材コストマネジメント三原則

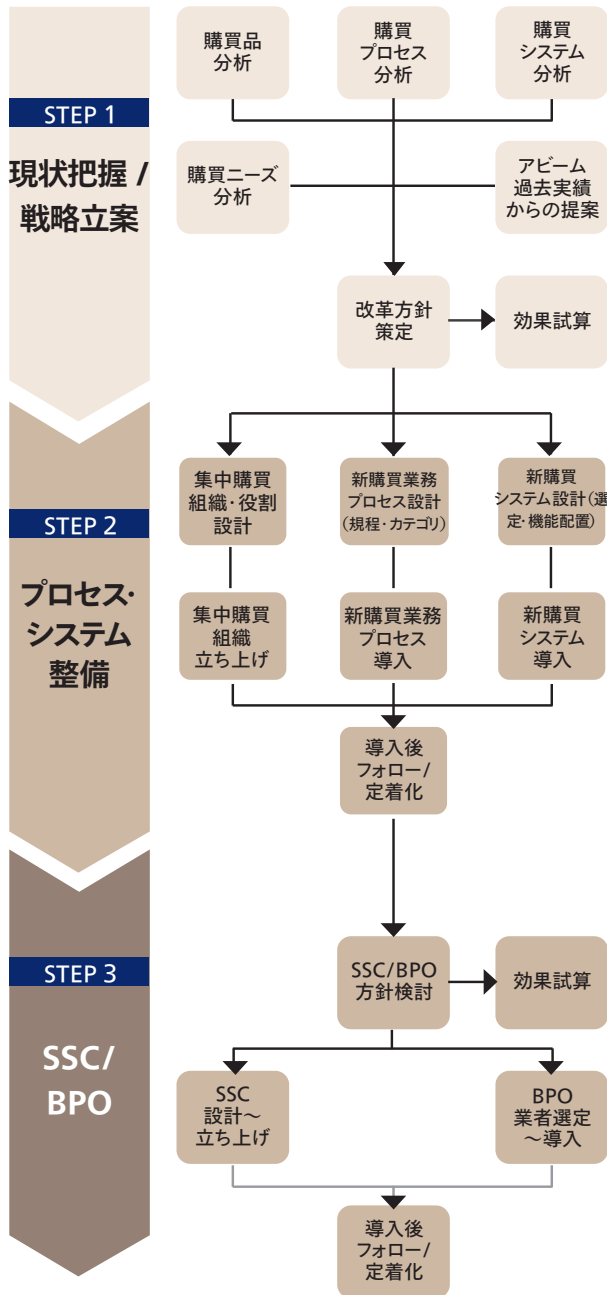
間接材コストマネジメントを実現できている先進企業は、組織・プロセス・システムがしっかり整備され、その基盤を活用することで、典型的な障壁をクリアしています。

つまり、間接材購買におけるコストマネジメント、寄せる／競わせる／止める、が徹底できています。



構築までのステップ

アビームコンサルティングでは、間接材コストマネジメント構築の実現までを3つのステップに分け、各企業が抱える課題・問題点を着実に解決します。



ナレッジ例 (一部)

※日本語/英語で提供

購買品分析シート
購買品分析シート

検討論点整理
検討論点整理

購買業務課題分析
購買業務課題分析

組織設計 (グローバル購買機能役割分担)
組織設計 (グローバル購買機能役割分担)

業務規程設計
業務規程設計

展開・教育方針
展開・教育方針

業務プロセス設計
業務プロセス設計

システム統合計画
システム統合計画

購買システム選定
購買システム選定

SSC/BP 導入方針
SSC/BP 導入方針

改革のロードマップ
改革のロードマップ

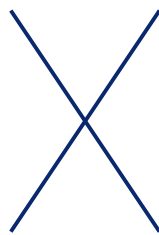
効果試算 (業務集約効果)
効果試算 (業務集約効果)

成功のカギ

アビームコンサルティングでは、多くの企業において間接材コストマネジメント構築の設計からグローバル展開までを実現してきた実績があります。蓄積した技術・ノウハウに基づき、企業とともに変革を実現します。

豊富なコンサル実績

- グローバル先進企業を30年以上支援してきた改革知見
- 現場に深く入り込み、企業ごとの文化・商習慣を踏まえたベストプラクティスを提供



購買業務に関する蓄積した技術・ノウハウ

- 購買業務を熟知した300名以上のプロ集団
- 購買戦略立案から組織立ち上げ、プロセス・システムの整備と定着化、グローバル展開までをトータルサポート