

強靱でサステナブルな 調達戦略策定支援サービス

リスク診断による組織成熟度の可視化と戦略策定を通じて
将来的な競争力を高めるサプライチェーン・調達機能を実現

企業のサプライチェーンにおいては、気候変動による自然災害の激甚化や紛争などに起因する原材料逼迫によるサプライチェーンの寸断といったBCPリスクへの直面、さらに欧州を中心とした環境・人権問題の法制化によるサステナビリティ対応が重要性を増しています。

これらの問題は、調達・サプライチェーン統括部門を中心に対応していく必要があり、QCDに加え、BCP・サステナビリティを考慮したBSQCD (BCP/Sustainability/QCD) の観点からサプライヤーに関する様々な情報をデータ管理しサプライヤー管理の高度化を図っていく必要性に迫られています。

アビームコンサルティングは、長年培った調達・サプライチェーンマネジメントに関するコンサルティング実績をもとに、サプライヤー管理の高度化に向けた戦略策定、組織変革、IT導入を通じて強靱でサステナブルな調達機能の具現化を支援します。

調達機能の強靱化とサステナビリティ対応を阻害する課題

多くの企業では、調達機能の強靱化とサステナビリティ対応において共通した3つの課題を抱えています。こうした事態に陥らないためにも、BCPとサステナビリティの観点で競合優位となるような長期戦略を策定し、経営層や関係部門とのコンセンサスを形成することが極めて重要です。

BCP/ サステナビリティ / QCD 各々の取組がサイロ化

調達、環境、法務、経営企画、情報システムといった多くの部門の関与が必要な中で、責任の所在が不明瞭のまま推進しようとしてしまう

現状業務の延長線上で捉え、 マンパワー不足で迷宮化

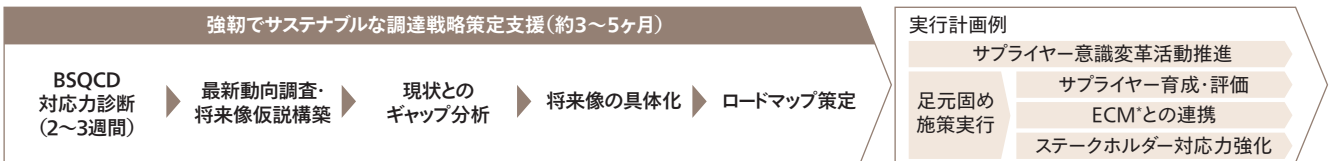
長期的に大胆な組織能力増強を図らなければ成し遂げられないが、現状業務の延長線上で捉えているがために、目先の業務に忙殺され進まない

リターンがみえず、 長期投資に消極的となり頓挫

SCMの強靱化、サステナビリティ対応が企業価値向上にどの程度寄与するか定量的に示せないために、会社として取組が消極的になりがち

強靱でサステナブルな調達戦略策定支援サービス概要

アビームコンサルティングは、サプライヤー管理の高度化に向けた取組を企業の競争力強化につなげるため、将来的な「あるべき姿」を定義し、バックキャストで目先はどこにリソースを割くべきか、膨大な情報をどのように受け止めるかといった長期調達戦略の策定を支援します。戦略策定のはじめに業界別の先進事例を集約したフレームワークによる診断を行うことにより、短期間で効果的なアウトプットを創出します。



* ECM (エンジニアリングチェーンマネジメント): 製造業において企画から設計、製造準備、製造、保守保全まで、一連の業務プロセスの管理又は最適化を図る手法

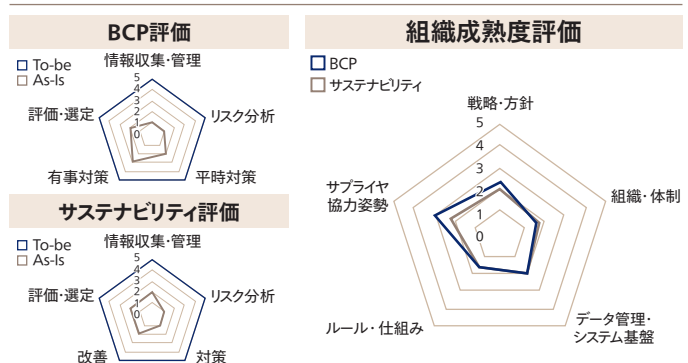
BSQCD対応力診断概要

調達部材特性を考慮して専門家の知見から多面的な分析を行い、企業ビジョンに連動した取組の方向性を簡易的に診断します。

診断の特徴



診断結果イメージ



診断結果に基づき強靱でサステナブルな調達戦略を策定

BSQCD観点でのリスク成熟度の診断結果からサプライヤー管理の高度化に向けた論点を抽出の上、戦略策定に活用します。

世の潮流・全社方針等を踏まえながら、サプライヤーに関するデータの取得範囲や調達領域の体制をロードマップにまとめるだけでなく、戦略を実現するための仕組みづくりまで支援します。

診断から分かること

BSQCD観点でのリスク管理成熟度を診断し、現在地を可視化

部材特性を踏まえたBSQCD対応力のあるべき姿とのギャップを明確化

オペレーションの成熟を阻害する組織的な課題を導出、企業ビジョンに照らした対応の方向性を提示

診断結果を戦略策定へ活用

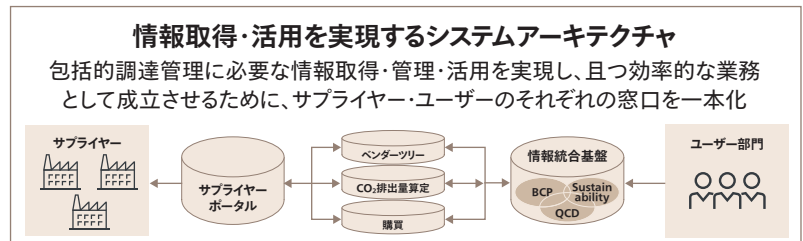
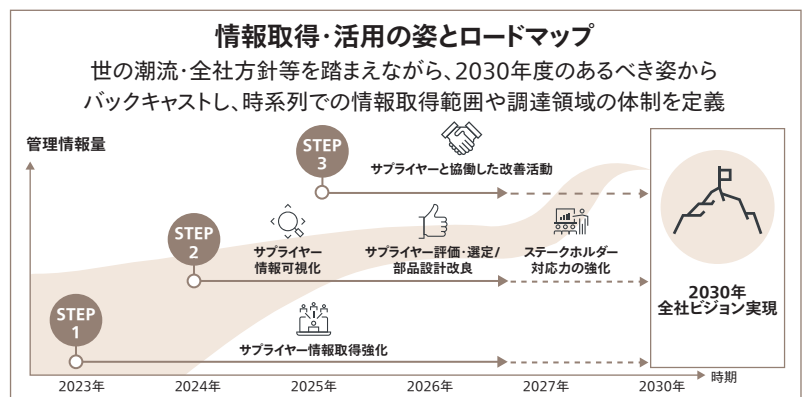
主要論点

(例) 2030年にどうありたいか

BSQCDの統合的な情報連携、サプライヤー評価/選定、協力関係構築等の取組によりハイリスクサプライヤーゼロを実現

① サプライヤー情報取得強化	サプライヤー情報の効率的取得に向けた、協力関係形成及び情報収集はどのように行うべきか?
② サプライヤー情報可視化	多数の部門で取得しているサプライヤー情報はどのように一元管理するのか?
③ サプライヤー評価/選定/設計改良	BSQCDの観点でのサプライヤー評価・選定や部品設計からの見直しをどう実現するか?
④ サプライヤーと協働した改善活動	BSQCD観点での改善活動は購買部門主導でどのように行うのか?
⑤ ステークホルダー対応力の強化	SCM関連非財務情報の開示により企業価値を上げるには、どのように対応すれば良いか?

戦略策定成果例



アビームコンサルティングの提供価値

強靱でサステナブルな調達戦略推進は、複数の社内関連部門をまとめつつ、多数のサプライヤーに協力を得ながら大量の「BSQCD情報」を高度活用していく難易度の高い取組です。アビームコンサルティングは、多数の全社横断プロジェクト実績や長期にわたる支援実績、或いはESG活動と企業価値との相関モデルの確立など、あらゆる視点から個社の状況に合わせて最適な解を導き出します。

推進のポイント

各関連部門の専門性を引き出しつつ、調達部門がリーダーシップを発揮して推進

長期的なゴールを設定し現実的な成長曲線を設定、辛抱強い取組

本取組が企業価値向上と連動することを示し、現場・経営・ステークホルダーが一体的に推進

アビームコンサルティングの特徴

数多くのBSQCD複合案件実績を背景とした柔軟な支援

日系企業向け案件における構想から実現化までの総合力

日本発ESG経営モデル^{*}(デジタルESG)を確立・市場の信認を獲得

^{*} ESG経営モデル(柳モデル): 非財務資本と企業価値の関係性を明らかにする分析モデル(例) 温室効果ガス排出原単位を1割減らすと6年後のPBRが2.4%向上する