

ベンダーマネジメント支出分析:コスト削減機会の特定

支出の80%を占める重点4社への集中管理で、20~33%のコスト削減が可能

現状分析

¥238.8M

年間総支出額(14社)

TOP4社で74%の支出集中

最大ベンダー依存度27.4%

単価CV値177%のカテゴリあり

- 自動更新契約が一定比率存在

発見された課題

同一カテゴリで2倍以上の価格差

6位以降9社で支出25%のみ

- 情性継続の可能性ある契約
- 価格交渉の根拠データ不足

最優先施策(即効性:高)

- 重点ベンダー価格交渉
対象:TOP3(59.9%)
 - 複数年契約・ボリューム交渉
- 単価ばらつき適正化
 - CV値上位カテゴリから着手
 - 競争見積もりの徹底
- 自動更新契約見直し
- 継続必要性の再評価
- 代替ベンダー調査

中期施策

- 小規模9社の統合・集約
- カテゴリ別調達戦略策定

期待効果

20~33%

削減見込み(年間)

価格交渉:5~10%

単価適正化:10~15%

契約見直し:5~8%

実行ロードマップ

- 第1フェーズ(~3ヶ月)
 - TOP3価格交渉開始
 - CV値上位の競合見積
- 第2フェーズ(3~6ヶ月)
 - 小規模ベンダー統合計画