

仕入先の見直し～相手が望む取引内容を考える～

Q. 仕入先を見直したいと考えているが、どのように考え、どのように進めればよいのか？

要旨 仕入先との良好なパートナー関係は、「利害関係の一致」と「取引内容の信頼」があって成立しているものです。逆の言い方をすると、「利害関係の不一致」や「信頼の揺らぎ」があれば、取引内容は萎んでいくことになります。

つまり、「仕入先」を見直すのではなく、「取引内容」を見直すことが大切であり、例えば、ロットなどの取引単位を変更すれば、互いに「Win-Win」の関係を築くことができるなど、もう一度「Win-Win」の関係を目指せる仕入先をリストから見出すことが重要です。

解説

1. 仕入先をリストアップして何をするのか

仕入先を見直すためには、仕入先のリストアップ作業は、当然必要となります。通常は仕入先別の仕入金額合計の大小で考えることとなりますが、この仕入金額合計の数字だけを見ても、仕入先の見直しは進みません。それでは、仕入金額の小さな先を切り落とすことしかできないからです。

仕入品目別にブレイクダウンすれば、仕入先同士で比較して、取引単価の高い仕入先と交渉して単価低減を試み、交渉不調であれば、取引量の減少もしくは停止を念頭に置くことになるでしょう。

ここまでの踏み込みは、仕入先見直しの最初の一步です。仕入先の見直しを行う企業がこの作業を行っていない場合は、ここから始めます。ただし、真に踏み込むべき見直し内容はこの先にあり、できていない企業が多くなります。

それが、「取引内容」の見直しであり、「仕入先が本当に望んでいることは何か」を、相手の立場で考えることにより、「Win-Win」の取引方法を見出すことが最大の狙

いとなります。

2. 「取引内容」見直しの軸は「ロット」「タイミング」「流通経路」

仕入先にとって、生産単位などの制約から、取引する「ロット」が必ずしも利便性の高いものではないケースが多く、十分な話し合いをしていないと、互いに損をすることになります。また、仕入先の生産方法自体を理解して、相手が望む「タイミング」で、発注や納品ができるのであれば、信頼関係は強固になります。

他の取引先情報を入手し、その取引先と「共同仕入」でよいと申し入れをすれば、先方の流通コスト削減にも大きく貢献できるでしょう。

「仕入先」を見直すのではなく「取引内容」を見直す ～リストアップと交渉のコツ～

＜ご提案のポイント＞

- ・仕入先のリストアップを行う場合、仕入先別に、「仕入総額」だけでなく、「品目別」の「数量」と「単価」、さらには「取引内容」をメモする欄を設ける必要があります。
- ・取引内容を「ロット」「タイミング」「流通経路」などで、相手の立場で見直すことにより、「Win-Win」の関係を築いていくことが大切です。
- ・仕入先の情報が集まるようになり、取引先との間に信頼関係が生まれます。

1. 「仕入先」のリストアップ

次の要領で、仕入先のリストアップ表を作成し、仕入先別に「品目別」の「数量」「単価」「取引内容」を確認していきます。

仕入先	品目	月間数量	単価	月間仕入額	取引内容
○工業	A	1,000	300	300,000	納品を隔週としたい意向
	B	600	450	270,000	
	C	700	900	630,000	
△精密	A	500	280	140,000	
	C	1,000	850	850,000	◇精機との取引も多い
	D	300	280	84,000	
□産業	B	2,500	500	1,250,000	一度に 500 単位なら単価低減可
	D	1,400	290	406,000	
	：	：	：	：	
：	：	：	：	：	

2. 「取引内容」を見直し（実行のための方策）

取引内容の見直しは、次の3点を中心に行い、「Win-Win」の関係を模索します。これにより、仕入先との情報交換が良好な関係づくりにつながります。

- ①ロット：仕入先にとって、都合の良いロットを受け入れて価格低減につなげる
- ②タイミング：仕入先の生産サイクルに合わせ、相手が望む納品スケジュールとする
- ③流通経路：他の取引先と共同仕入とすることで、物流簡素化に貢献する