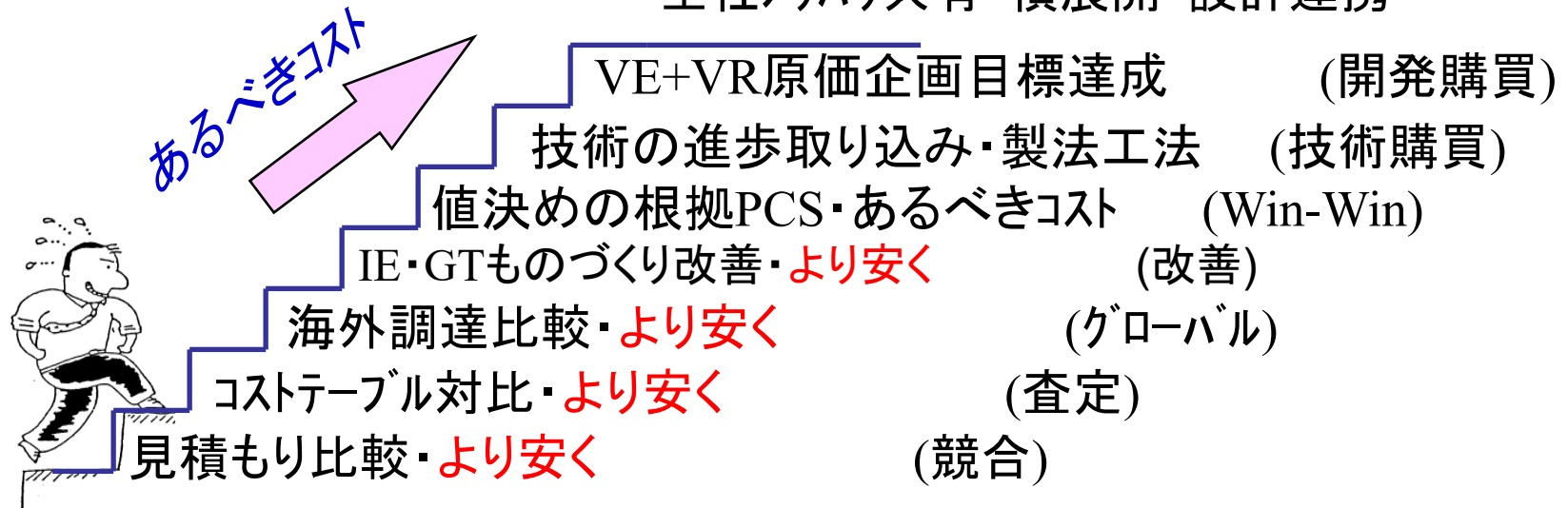




見積取得 コストの 目標値は？

より安くですか？
あるべきコスト実現
ですか？

全社ノウハウ共有・横展開・設計連携



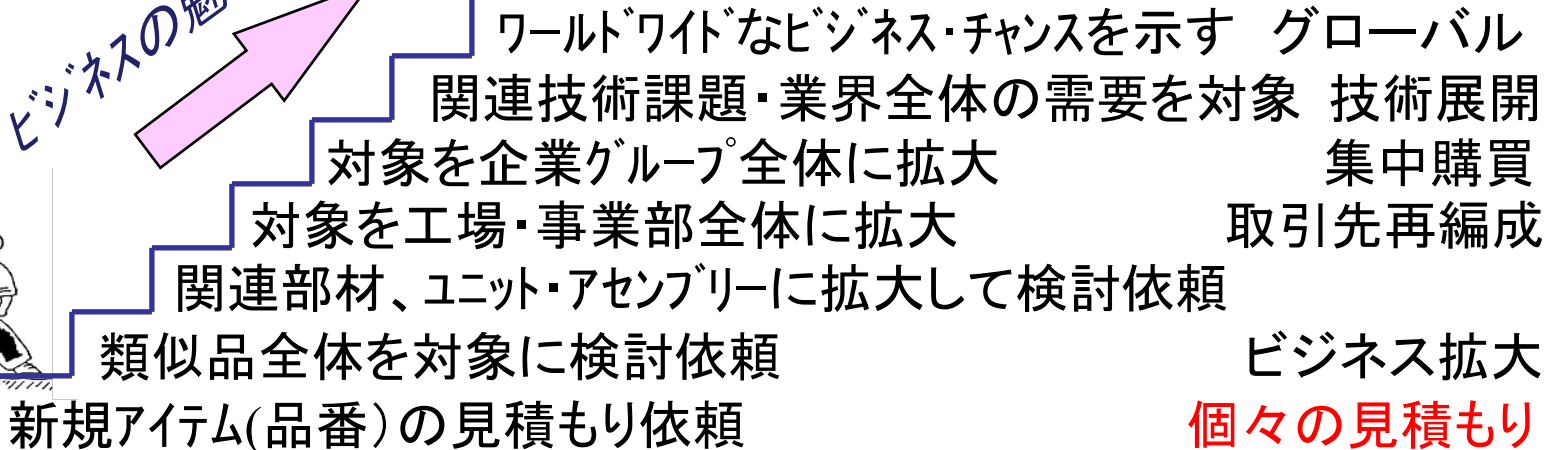


見積取得 ビジネスの魅力の演出は？

どうですか
見積の動機付け？

技術のブレークスルー・新需要創造を協創

ビジネスの魅力





購買の 原価見積の取組みレベルは？

どうなってますか
購買の見積スキル？

原価見積レベル

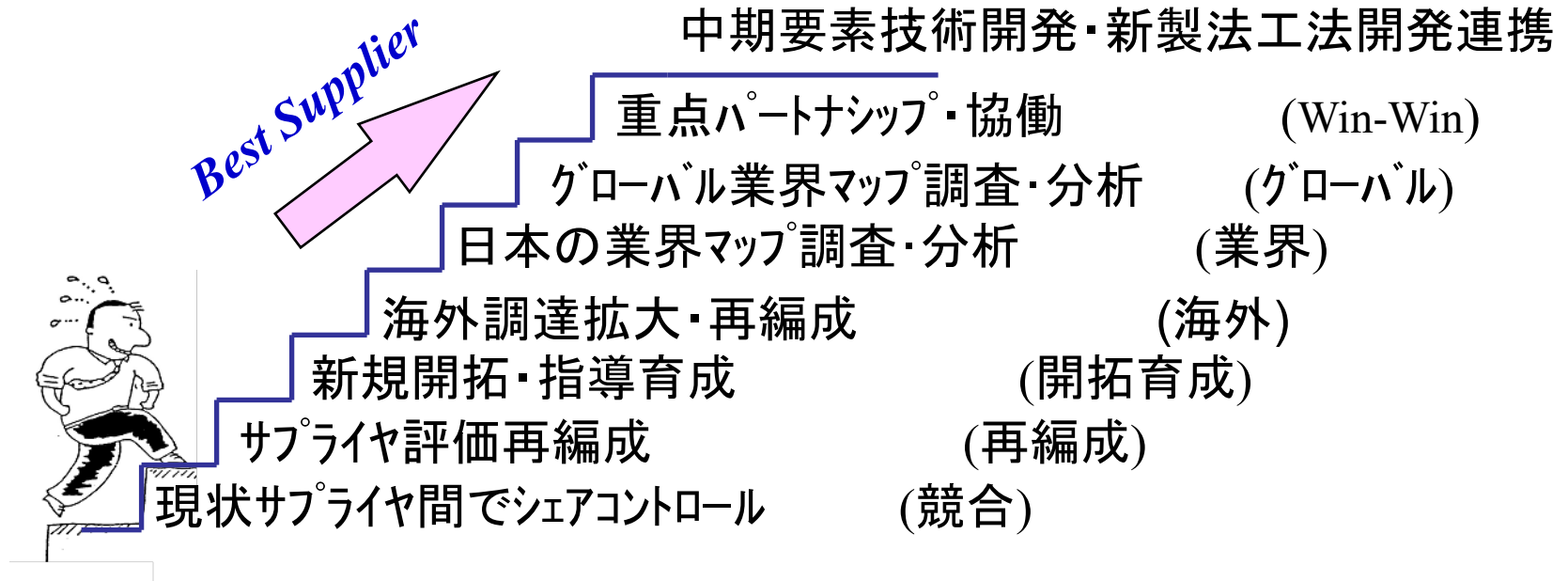
Win-Win 信頼関係 コスト競争力向上
サプライヤーの改善指導・協働VE実践
コスト見積もり詳細での現場実証・品質検証
目標コスト実現のVE・IE提案
コストテーブルの活用・業務ビルトイン
コスト情報の蓄積・整備・世の中の進歩取り込み
原価要素レベルで査定・根拠の明確化
自社指定様式の見積書の整備





発注先は どこから買うべきですか？

どこから調達すべき
のですか？





それでは 見積もり依頼の やりかたは？

見積書を取り寄せることが目的ですか？
価格交渉は すでに始まっている！

どのように
依頼しますか？

あれも・これも見積もってください
複数社に競合見積です
ベスト・プライスで見積もってください
これ見積もってください

- ・・・営業は迷惑？
- ・・・形だけの競合購買？
- ・・・原価査定能力なし？
- ・・・お取り次ぎ係？



見積取得スキルは 何を評価すべきか？

これは設定例で
変更容易です

スキルの構成・視点は？

評価軸

ビジネスの魅力発信

調達戦略の明確化

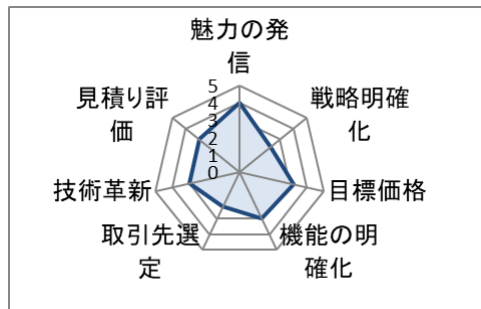
目標価格の発信

機能・仕様の明確化

どの会社へ、どの順序で

技術革新の活用

見積書受領・評価・回答





見積取得スキルの 評価軸と項目は？ 1/2

ビジネスの魅力発信

全社の調達物量、
関連する物量(ASSY)

コスト交渉はすでに始まっている！

調達戦略の明確化

集中購買、
取引先再編成、
技談・交渉のシナリオ

目標価格の発信

意図的な目標価格の設定、
理論的なコスト査定
国際価格把握、
見積自社フォーマットある

機能・仕様の明確化

図面・仕様書の準備、
BMS:比較競合の明確化



見積取得スキルの 評価軸と項目は？ 2/2

Win-Winパートナーシップ
共益・協創をふまえて！

どの会社へ、どの順序で

新規取引先候補選定、
既存取引先へのアプローチ、
社内関係者連携

技術革新の活用

技術トレンド・技術ロードマップ、
取引先VE提案の引き出し、
VEアイデア・トリガー

見積書受領・評価・回答

提出の期日設定、
受領し評価、
回答

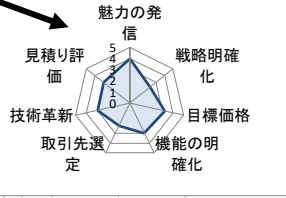


見積取得スキル評価シート の構造

architecture

氏名・ID

見える化
(強み弱み)



評価コメント

		見積り取得スキル評価					Vol.B1.0f	Solution Provider	
		氏名					注意事項	項目評価に5点満点で評価記入 フォーマットは変更しないで下さい	
		業種購入区分					評価点数	61	
		長所を伸ばし、短所を改善し、能力を向上する。					更に向上するには、責任者コメント(署名)↓		
		自己評価と 更に良くするには→							
		5段階評価の判断基準					項目	合計	特記
n	評価項目	5	4	3	2	1	評価	点	点
1	ビジネスの魅力発信 (RFI) <i>これができたらビジネスは更に拡大できる・ここが重要・ビジネスの魅力の演出</i>	グループ会社物量を対象	全社の物量を対象	工場の物量対象	関係製品全体の物量	個別対象のみ	4		
a	全社の調達物量	グループ会社物量を対象	全社の物量を対象	工場の物量対象	関係製品全体の物量	個別対象のみ	4		
b	関連する物量 (ASSY含む)	グループ会社物量を対象	全社の物量を対象	工場の物量対象	関係製品全体の物量	個別対象のみ	4		
2	調達戦略の明確化 <i>調達戦略なくて計画の達成は困難</i>	集中購買	集中購買拡大	集中購買できる	一部分できる	できない	2	7	10
a	集中購買	集中購買	集中購買拡大	集中購買できる	一部分できる	できない	2		
b	取引先再編成	具体的な再編成実行	具体的計画あり	再編成案あり	再編成検討中	再編成計画なし	2		
c	技談・交渉の戦略シナリオ	用意周到な戦略あり	技談シナリオ進化	交渉シナリオあり	単に戦略のみ	戦略なし	3		5
3	目標価格の発信 (RFP) <i>目標値なければ始まらない、一律コストダウンでは子供の使い走り</i>	意図的な目標価格の設定	意図的な目標値提示	目標値キチンと提示	絶対値目標あり	絶対値での目標無し	5	13	3.3
a	意図的な目標価格の設定	意図的な目標価格の設定	意図的な目標値提示	目標値キチンと提示	絶対値目標あり	絶対値での目標無し	5		
b	理論的なコスト査定	理論的なコスト査定	理論的なコスト査定	理論的なコスト査定	理論的なコスト査定	理論的なコスト査定	3		
c	国際価格把握	国際価格把握	国際価格把握	国際価格把握	国際価格把握	国際価格把握	2		
d	見積書自社フォーマットある	各材種別見積フォーマット	多種類見積フォーマット	自社見積りフォーマット	内訳詳細見積書あり	一行のみの価格見	3		13
4	機能・仕様を明確化 <i>ものを買うのか、機能を買うのか</i>	機能の詳細説明	機能キチンと説明	必要機能を理解説明	機能を少し理解	機能解からず	3	6	3
a	図面・仕様書の準備	機能の詳細説明	機能キチンと説明	必要機能を理解説明	機能を少し理解	機能解からず	3		
b	BMS:比較競合明確化	BMS活用機展開	BMS作成し明確化	BMSは作成した	比較表を作成した	図面・仕様書のみ	3		6
5	どの会社へ、どの順序で <i>競合の創造なくして 購買基本動作で済む</i>	新規取引先候補選定	業界を熟知し選定	候補企業あり	新規検討する	新規開拓しない	3	9	2.3
a	新規取引先候補選定	新規取引先候補選定	業界を熟知し選定	候補企業あり	新規検討する	新規開拓しない	3		
b	既存取引先へのアプローチ	既存取引先へのアプローチ	事業責任者へ	営業の責任者へ	担当者へ依頼	アシスタントへFAX	3		
c	社内連携	設計責任者同席	設計責任者同席	調達責任者	担当者連携	連携無し	3		7
6	技術革新の活用 <i>技術を知らずして 購買エンジニアならず</i>	技術トレンド・技術ロードマップ	技術トレンド理解	最新技術を理解	ものづくり理解	ものづくり知らない	3	9	3
a	技術トレンド・技術ロードマップ	技術トレンド理解	技術トレンド理解	最新技術を理解	ものづくり理解	ものづくり知らない	3		
b	取引先VE提案の引き出し	目標値対応解決策	アイデアを誘導できる	提案フォーマットで依頼	VE提案提供依頼	VE理解できない	3		
c	VEアイデアリカー	VE案リカー説明できる	VE案リカー出せる	VE提案あり	VE知っている	VE知らない	3		9
7	見積書評価・回答(RFQ) <i>目標値を満足する見積書を書かせることが必要</i>	提出の期日設定	目標値で早く提出	動向をわける	見積り期日設定	来週中? 不明確	3	9	3
a	提出の期日設定	提出の期日設定	目標値で早く提出	動向をわける	見積り期日設定	来週中? 不明確	3		
b	受領し評価	内容分析し改善	内容分析し改善	発注可否態度	目標と対比分析	分析力不足	3		
c	回答	調達戦略に併せて	調達戦略に併せて	発注可否態度	コメント付回答	回答せず	3		6
判定基準(1~5)							配点補正荷重合計=	61.4	
							合計点	61	100

評価軸
評価項目

評価点

配点
(項目の重み)

合計点

判定基準(1~5)



見積取得スキル評価 シート記入要領

魅力の発信		見積り取得スキル評価					Vol.B1.0f	Solution Provider		
見積り評価	5 4 3 2 1 0	氏名					注意事項	項目評価に5点満点で評価記入 フォーマットは変更しないで下さい。		
		業種購入区分					評価点数	61		
戦略明確化		氏名					更に向上するには 責任者コメント 署名 ↓			
技術革新		自己評価と 更に良くするには→					更に向上するには 責任者コメント 署名 ↓			
取引先選定										
目標価格										
機能の明確化										
5段階評価の判断基準										
n	評価項目	5	4	3	2	1	項目評価	合計	特徴	配点
1	ビジネスの魅力発信 (RFI) <i>これができたらビジネスは更に拡大できる...ここが重要・ビジネスの魅力の演出</i>	グループ会社物 グループ会社物	グループ会社物 グループ会社物	グループ会社物 グループ会社物	グループ会社物 グループ会社物	グループ会社物 グループ会社物	4	8	4.0	20
a	全社の調達物量	グループ会社物	グループ会社物	グループ会社物	グループ会社物	グループ会社物	4			16
b	関連する物量 (ASSY含む)	グループ会社物	グループ会社物	グループ会社物	グループ会社物	グループ会社物	4			16
2	調達戦略の明確化 <i>調達戦略なくて計画</i>	集中 集中的	集中 集中的	集中 集中的	集中 集中的	集中 集中的	2	7	2.3	10
a	集中購買	集中	集中的	集中的	集中的	集中的	2			10
b	取引先再編成	集中的	集中的	集中的	集中的	集中的	2			10
c	技談・交渉の戦略シナリオ	用意周到	用意周到	用意周到	用意周到	用意周到	3			5
3	目標価格の発信 (RFP) <i>目標値なければ始まり、一律コストダウンでは子供の使い走り</i>	意図的な目標値提示 PCSに基づく理論値	目標値キチンと提示 積上げ式コストテーブル	絶対値目標あり コスト積上げできる	絶対値での目標無し コスト分析少しできる	目標言わず相手の 材料費程度は認識	5	13	3.3	20
a	意図的な目標価格の設定	意図的な目標値提示	目標値キチンと提示	絶対値目標あり	絶対値での目標無し	目標言わず相手の	5			20
b	理論的なコスト査定	PCSに基づく理論値	積上げ式コストテーブル	コスト積上げできる	コスト分析少しできる	材料費程度は認識	3			13
c	国際価格把握	国際価格熟知	国際価格知っている	国際価格認識あり	一部情報あり	国際価格知らず	2			13
d	見積書自社フォーマットある	各材種別見積フォーマット	多種類見積フォーマット	自社見積りフォーマット	内訳詳細見積書あり	一行のみの価格見	3			13
4	機能・仕様の明確化 <i>ものを買うのか、機能を買うのか</i>	機能の詳細説明 BMS活用横展開	機能をキチンと説明 BMS作成し明確化	必要機能を理解説明 BMSは作成した	機能を少し理解 比較表を作成した	機能解からず 図面・仕様書のみ	3	3		10
a	図面・仕様書の準備	機能の詳細説明	機能をキチンと説明	必要機能を理解説明	機能を少し理解	機能解からず	3			10
b	BMS:比較競合明確化	BMS活用横展開	BMS作成し明確化	BMSは作成した	比較表を作成した	図面・仕様書のみ	3			6
5	どの会社へ、どの順序で <i>競合の創造なくして 購買基本動作できず</i>	業界を熟知し選定 事業責任者へ	業界把握し選択 営業の責任者へ	候補企業あり 営業の責任者へ	新規検討する 担当者へ依頼	新規開拓しない アシメントへFAX	3	9	2.3	15
a	新規取引先候補選定	業界を熟知し選定	業界把握し選択	候補企業あり	新規検討する	新規開拓しない	3			15
b	既存取引先へのアプローチ	事業責任者へ	営業の責任者へ	営業の責任者へ	担当者へ依頼	アシメントへFAX	3			15
c	社内連携	設計責任者同席	調達責任者	調達責任者	担当者連携	連携無し	3			7
6	技術革新の活用 <i>技術を知らずして 購買エンジニアならず</i>	技術ブレイクスルー熟知 目標値対応解決策	技術トレンド理解 アイデアを誘導	技術トレンド理解 アイデアを誘導	技術トレンド理解 アイデアを誘導	技術トレンド理解 アイデアを誘導	3	9	3	15
a	技術トレンド・技術ロードマップ	技術ブレイクスルー熟知	技術トレンド理解	技術トレンド理解	技術トレンド理解	技術トレンド理解	3			15
b	取引先VE提案の引き出し	目標値対応解決策	アイデアを誘導	アイデアを誘導	アイデアを誘導	アイデアを誘導	3			15
c	VEアイデア・トーカー	VE案トーカー説明できる	VE案トーカー	VE案トーカー	VE案トーカー	VE案トーカー	3			9
7	見積書評価・回答(RFQ) <i>目標値を満足する見積書を書かせるスキルが必要</i>	目標値で早く提出勧奨 内容分析し改善指導	競合先の動向匂わす 強み弱み分析	見積り力不足 目標と対比分析	分析力不足 コメント付回答	期日決めない 評価無し	3	9	3	10
a	提出の期日設定	目標値で早く提出勧奨	競合先の動向匂わす	見積り力不足	分析力不足	期日決めない	3			10
b	受領し評価	内容分析し改善指導	強み弱み分析	目標と対比分析	分析力不足	評価無し	3			10
c	回答	調達戦略に折込み	丁寧な回答	発注可否態度	コメント付回答	回答せず	3			6
配点補正荷重合計=							61.4	合計点	61	100

氏名

評価
点数記入

レーダーチャート
にリンク

評価判定基準



見積取得スキル評価

まとめ

個人情報
セキュリティ

評価項目	評価基準	評価結果	備考
1. 見積書の作成	見積書の作成が正確であること	5	
2. 見積書の提出	見積書の提出が迅速であること	5	
3. 見積書の開封	見積書の開封が適切であること	5	
4. 見積書の審査	見積書の審査が適切であること	5	
5. 見積書の受入	見積書の受入が適切であること	5	
6. 見積書の管理	見積書の管理が適切であること	5	
7. 見積書の廃棄	見積書の廃棄が適切であること	5	
8. 見積書の保存	見積書の保存が適切であること	5	
9. 見積書の検索	見積書の検索が適切であること	5	
10. 見積書の印刷	見積書の印刷が適切であること	5	
11. 見積書のコピー	見積書のコピーが適切であること	5	
12. 見積書の送付	見積書の送付が適切であること	5	
13. 見積書の回収	見積書の回収が適切であること	5	
14. 見積書の返却	見積書の返却が適切であること	5	
15. 見積書の保管	見積書の保管が適切であること	5	
16. 見積書の整理	見積書の整理が適切であること	5	
17. 見積書の分類	見積書の分類が適切であること	5	
18. 見積書の索引	見積書の索引が適切であること	5	
19. 見積書の目録	見積書の目録が適切であること	5	
20. 見積書の目録	見積書の目録が適切であること	5	

サプライヤとの“共益・協創”のために
原価目標達成のための 技談 折衝のために

1. 評価結果のスコアにこだわらず、向上に挑戦してもらう
購買エンジニアだけではなく、組織の課題も問われる
2. 購買戦略やビジネスの魅力発信などは、
購買組織の情報インフラが整備されなければ、困難！
3. 見積取得依頼の時に、価格交渉は すでに始まっている！