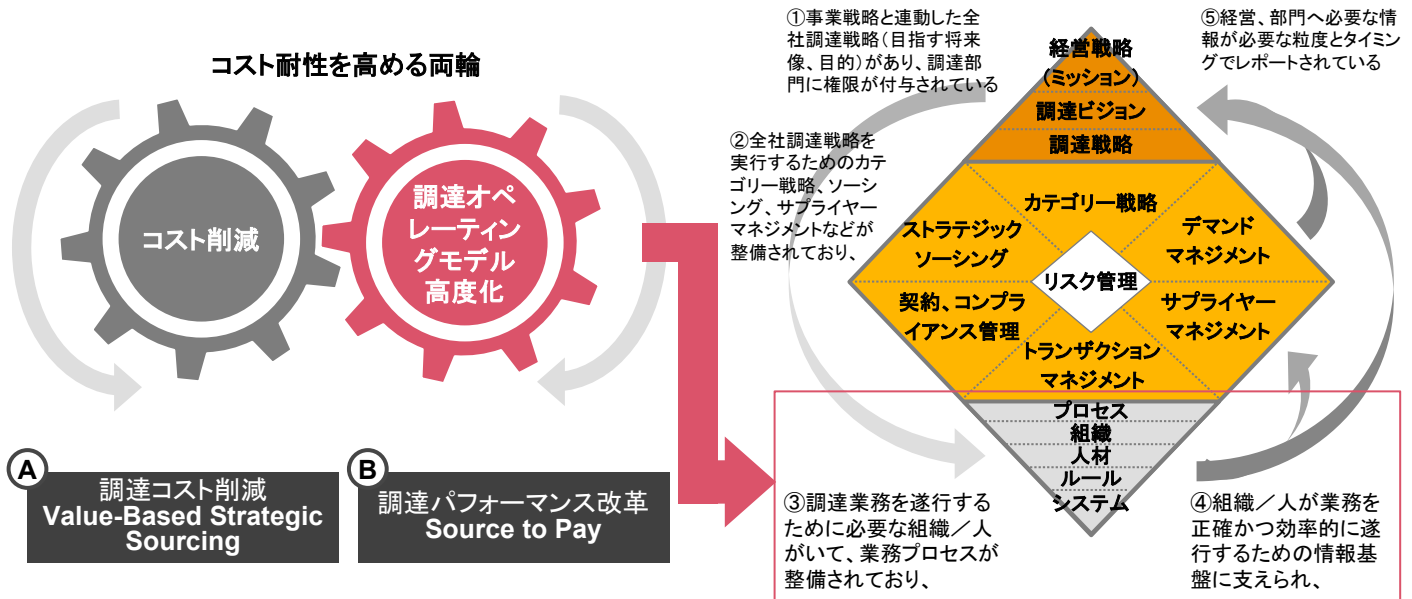




オペレーティングモデルの高度化に向けて

企業が収益の最大化に向けてコスト削減活動を行い、安定的な調達活動を継続するには、調達オペレーションモデルの最適化・高度化が不可欠となります。PwCコンサルティング合同会社は、コスト削減の伴走支援とあわせて、調達機能の改革を通じ、調達機能の経営への貢献を支援します。



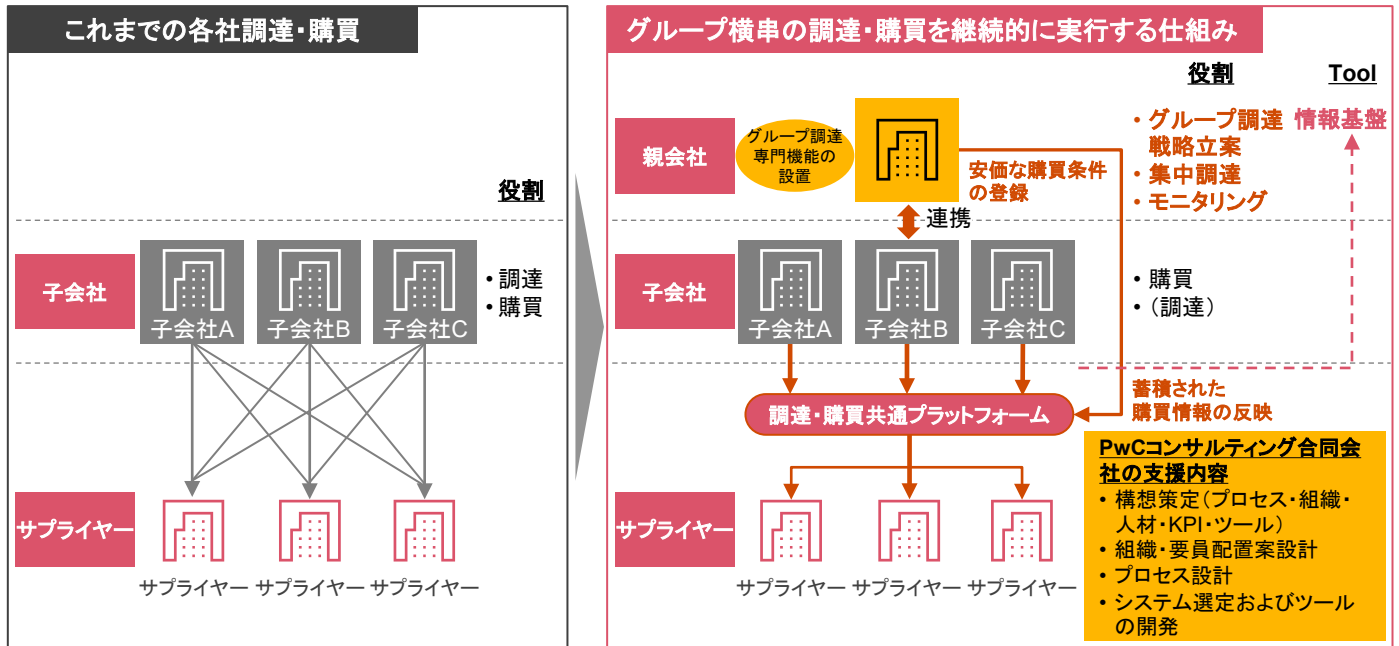
解決・達成へのシナリオ

簡易診断にて、クライアントのコスト削減最大化・継続化を阻む調達・購買活動の課題を可視化、特定します。その後、調達高度化として、業務整備とデジタル化により、内部コストを引き下げ、人的資源をより高付加価値業務へとシフトさせることで企業体質の強化を図ります。同時に継続性、再現性のあるコスト削減支援を行います。

簡易診断	調達機能構造改革	
簡易診断にて構造的な課題の見極め	① 調達機能の不整合	<p>調達戦略 > 組織・人材 > プロセス > 調達システムが整合しておらず、当初計画通りに機能していない</p>
	② 投資配分の不適正	<p>調達機能における、投資配分が、後工程(発注・支払い)に寄っており、支出削減効果が限定的になっている</p>
	③ 情報断絶	<p>調達機能の断絶や調達と経営の断絶が発生していることで、情報の利活用が十分になされていない。またシステムへの二重入力などの手間が発生している</p>
	④ 不完全な調達統制	<p>戦略的に取引先選定を行い、最適価格を決めたにもかかわらず、地元業者に発注するなど、統制がとれていない</p>

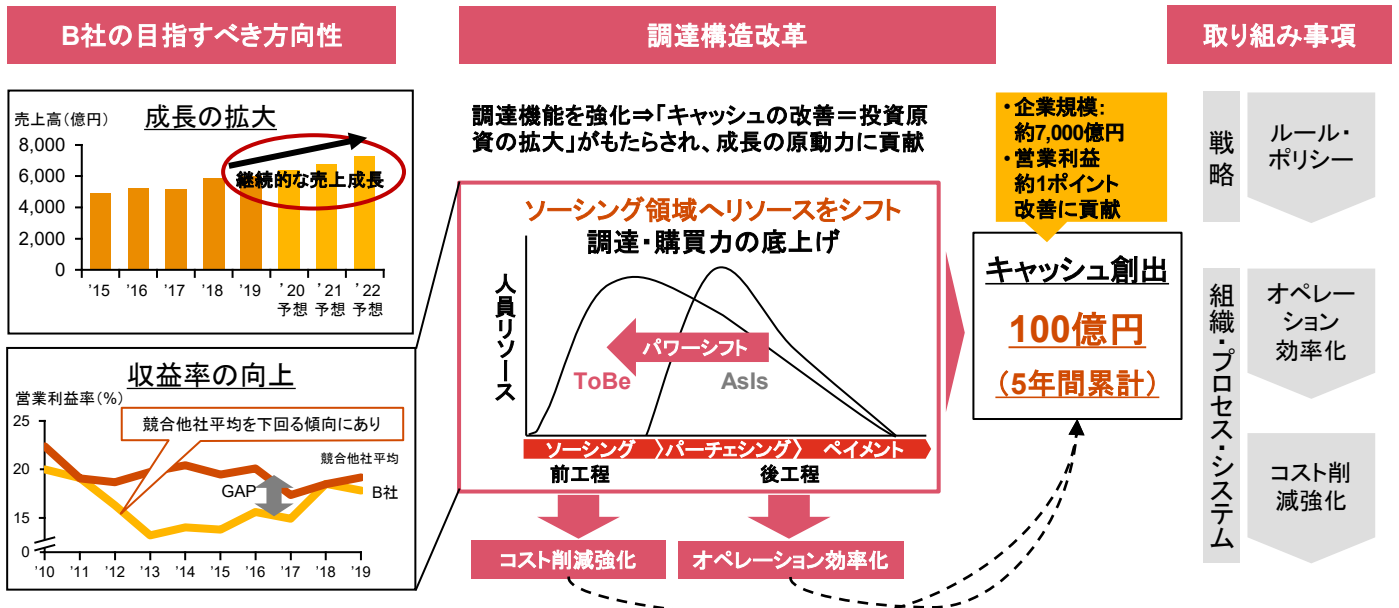
取り組み事例① エネルギーA社

A社は、親会社の調達力を生かし、グループ調達機能を設置。親会社で集中調達を行い、子会社は共通の購買プラットフォームから購入可能に。さらにプラットフォーム内の調達購買情報を吸い上げ、次期調達戦略に生かす分析基盤を作り運用。



取り組み事例② 製造B社

成長市場において、B社が確実に成長・拡大していくには、収益率の向上がカギ。その実行を支えるソーシング機能の強化に着手。ソーシング機能にリソースをパワーシフトすることで、安定的にコスト削減を創出する体制を構築。5年間累計で100億円の効果を創出。



お問い合わせ

PwCコンサルティング合同会社

〒100-0004 東京都千代田区大手町1-2-1 Otemachi One タワー
TEL : 03-6257-0700(代表)
www.pwc.com/jp/consulting

PwCコンサルティング合同会社のご紹介

PwCコンサルティング合同会社は、経営戦略の策定から実行まで総合的なコンサルティングサービスを提供しています。PwCグローバルネットワークと連携しながら、クライアントが直面する複雑で困難な経営課題の解決に取り組み、グローバル市場で競争力を高めることを支援します。

PwC Japanグループ

PwC Japanグループは、日本におけるPwCグローバルネットワークのメンバーファームおよびそれらの関連会社(PwCコンサルティング合同会社を含む)の総称です。各法人は独立して事業を行い、相互に連携をとりながら、監査およびアシュアランス、コンサルティング、ディールアドバイザリー、税務、法務のサービスをクライアントに提供しています。