

方法

—
サプライヤーを活用してイノベーションを加速し、製品化までの時間を短縮



成長のためのポジショニング



製品ライフサイクルの短縮化、イノベーションへの要求、製品の複雑化などは、企業の研究開発能力に負担をかける場合があります。多くの企業にとって、イノベーションは利益ある成長と競争上の優位性をもたらす鍵となっています。しかし、社内の研究開発部門だけに頼っていると、コストの上昇や市場投入時間の増大を引き起こす恐れがあります。

製品のライフサイクルコストは、その80%までもが設計の初期段階で決定されるという調査結果があります¹。主要なサプライヤーと協力することでコストを最適化し、イノベーションを向上させ、市場投入時間を短縮させることができます。調達関連企業は、設計サイクルの初期において研究開発部門と協力し、供給オプションや価格設定のインプットを調査することで、リスクを理解してコストをコントロールすることができます。また、新製品の開発や商品化の加速を高めることができる、専門技能を持つ戦略的サプライヤーの選出や提携を行う役割においても、重要性が増しています。

しかし、これらのパートナーシップを機能させるのは容易ではありません。コラボレーションを成功させるためには、これまでコスト削減を主眼に置いていたサプライヤーとの関係を見直す必要があります。戦略的な視野を持つ調達企業が提携を成功させるためには、サプライヤーの選定、調達、連携、プロセスへの統合の方法を標準化する、単一のエンドツーエンドのソリューションを活用した体系的なアプローチが必要となるでしょう。これにより、メーカーとサプライヤー双方の開発技術チームが、新製品の設計において効率的に協力しあうことができるのです。

¹持続可能な世界のための協調的な製品およびサービスライフサイクル管理（第15回ISPE並列エンジニアリング国際会議議事録）

ご存じでしたか？

80%以上の企業が、イノベーションプロセスの初期段階でサプライヤーの統合に苦心しています¹。

¹ Oliver Wyman, “Supplier Innovation as Driver for Profitable Growth” 2020.

² McKinsey & Company, “Taking supplier collaboration to the next level,” July 2020.

³ McKinsey & Company, “Managing your external supply system for innovation,” October 2019.

⁴ Oxford Economics, “The Future of Procurement, Making Collaboration Pay Off,” January 2021.

⁵ Supply Chain Digital, “Procurement research shows suppliers are next frontier for innovation”, August 2020.)

- サプライヤーと定期的にコラボレーションしている企業は、同業他社よりも**高い成長率、低い運用コスト、そして高い収益性を示しました**。サプライヤー開発およびイノベーションにおけるリーダー企業の多くは、成長率やその他の指標において、業界のトレンドに対し約2倍の差をつけています²。
- 外部調達したイノベーションは、通常**自社開発のアイデアよりも商品化が40%早くなります**。これは多くの場合、サプライヤーによって検証が部分的に終わっているためです³。
- **調達を行う企業の65%**は、自社の調達においてサプライヤーとの協力がより密接になってきていると回答しています⁴。
- **調達マネージャーの47%**は、サプライヤーとのコラボレーションを改善するためのプロセスやテクノロジーを導入していると回答しています⁵。



以下の状況に、あなたの会社は当てはまるでしょうか

- ① 調達部門のマネージャーが材料や部品を求められた際、供給の選択肢や価格水準を調査しないまま引き受けることがよくある
- ② 製品ライフサイクルの短縮化、複雑化、競争の激化により、社内のイノベーション能力が問われることが多い
- ③ 設計段階で製品の総所有コストを管理することが難しく、期待外れのマージンになってしまう
- ④ 将来有望な戦略的サプライヤーについて、イノベーションの実績に基づいて特定し、引きつけ、提携することができない
- ⑤ コラボレーションとイノベーションを促進するサプライヤーエンゲージメントモデルを成功させることが困難である

調達がどのようにサプライヤーのイノベーションを加速できるか



明確化

どの製品分野がサプライヤーとの共同イノベーションで恩恵を受けられるか、どのサプライヤーが最適な能力を持つかを明確にします

焦点

サプライヤーの評価、選定、ソーシングを合理化、自動化することでイノベーションに焦点を合わせ、サプライヤーの能力とイノベーション実績の可視性を高めます。

構築

リスク管理、イノベーションの目的の明確な定義、サプライヤーの関与を確保するための十分なインセンティブ。これらが実現される、提携サプライヤーとの契約を構築します。

Oracleを利用するメリット

- ✓ **体系的な評価、選定、ソーシングを通じて、サプライヤーの能力を早期に把握。** リスクを管理し、能力とイノベーション実績を分析することで、イノベーションパートナーの選択がより透明性を持ち、持続的なものになります。
- ✓ **アイデアからサービスに至るまで、すべてのデータとプロセスを単一のクラウドソリューション上で調整および標準化することで、継続的なイノベーションを実現。** 社内チームやサプライヤーとの間で情報をリアルタイムで効率的に閲覧共有しながら、新しいオファーや変更要件を管理できます。
- ✓ **イノベーションのパイプラインに、実現可能で顧客の要求にリンクし、市場参入戦略に沿った適格なアイデアを安定的に供給。** 顧客、製品、工場、サプライヤーの能力に関する深いインサイトを得て、イノベーションのポートフォリオを最適化できます。

「統合されたソリューションにより、新製品の開発プロセスの早期段階で必要となる原材料を調達してリードタイムを短縮し、費用対効果の高い最適なサプライヤーを見極めることができます。そのため、製造をすぐに開始し、お客様にお得な価格で提供することができます」

—Stefano Mariani

Alcar Ruote社 IT部門マネージャー

協調的なイノベーションを実現するための 3つのステップ



調達部門を早い段階で参加させること。

設計開発サイクルの早い段階で調達部門と協力することで、供給の可能性や材料の選択肢をより深く理解し、価格入力をより綿密に調査し、製品コストの見積もりを正確に作成できるようになります。

適切なソリューションに投資すること。

サプライヤー選定、ソーシング、契約管理、購買の各ソリューションを統合することで、調達部門は最適なサプライヤーを見つけ、リスクを最小化し、コラボレーションパートナーとしての潜在的なパフォーマンスを評価することが可能になります。

イノベーションのエコシステムを構築すること。

企業がイノベーションを加速させるために最適な能力を持つ提携サプライヤーを見出し選定するための権限を調達担当者に与えます。

アイデアを収益性の高いイノベーションにつなげる方法については、「継続的なイノベーションを実現」のページをご覧ください。

[詳細はこちら](#)

Copyright © 2021、Oracleおよびその関連会社本資料は情報提供のみを目的とし、内容は予告なく変更される場合があります。本ドキュメントは誤りが無いことを保証するものではなく、また商品や特定目的への適合性に関する暗黙の保証や条件を含め、口頭または法律で暗示されているかどうかにかかわらず、その他の保証や条件に従うものではありません。当社は、本文書に関していかなる責任も負わないものとし、直接的にも間接的にも、本文書によるいかなる契約上の義務も生じないものとし、この文書は、当社の書面による事前の許可なく、電子的または機械的ないかなる形式または手段によっても、いかなる目的のためにも複製または送信することはできません。OracleおよびJavaは、Oracleおよびその関連会社の登録商標です。その他の名称は、それぞれの所有者の商標である可能性があります。