



# サプライチェーン に立脚する サステナビリティ

(Enterprise様ご参考用資料)

SEKIYA LLC.

Yoshiki KOHAMA

September 1, 2022

Confidential & Privileged

©2022 SEKIYA LLC. All rights reserved

# エンタープライズ企業に特有な事例

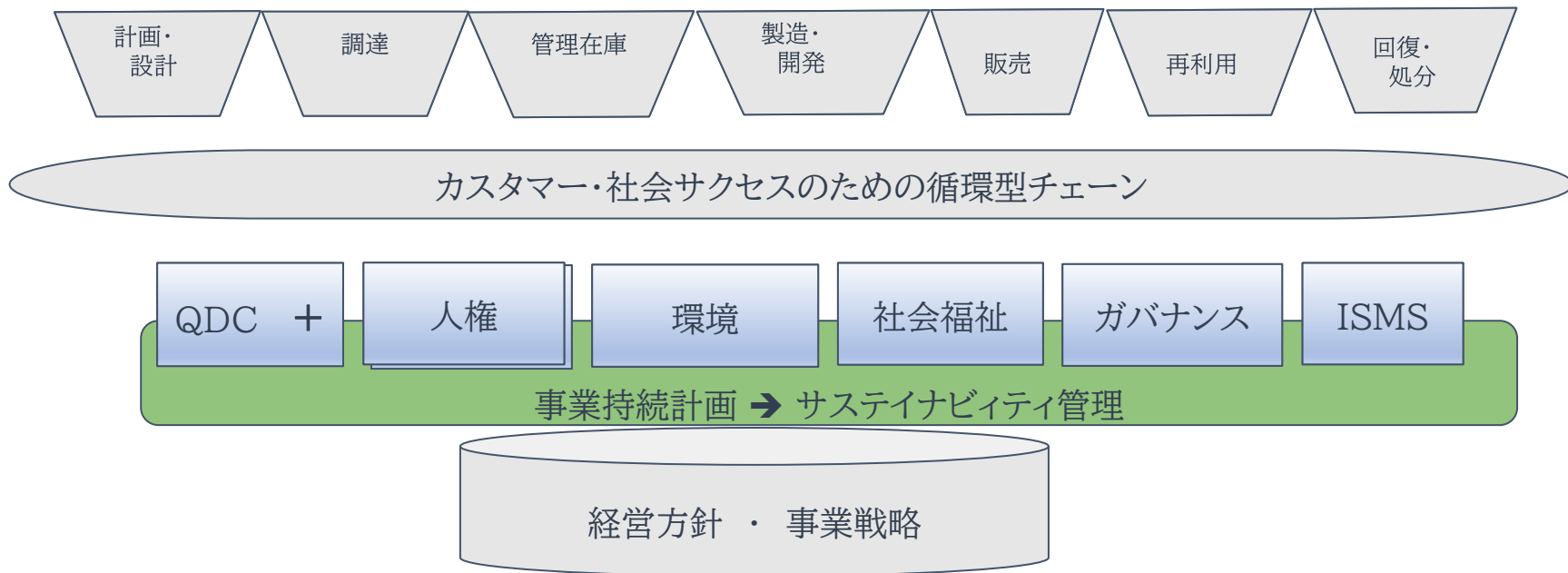
<数百名～数万人規模>

- ・一昔前に導入したERPが更新できていない
- ・設計や調達仕様を見直すリソースを確保できていない
- ・先達の上長が決定したMake/OEM/Buyが不可侵化している
- ・取引先認定の基準をUpdateできていない。(既存取引先には不適用)
- ・サステナビリティ報告⇔BCPにつき実務実態との整合まで追いついていない
- ・サステナビリティ確保の重要性を、社員教育や取引先啓蒙に反映できていない
- ・NDA、共同開発、取引基本契約、個別契約書等のUpdate未了
- ・追跡・検証性のブロックチェーンや画像検査AI導入検討まで追いついていない
- ・業界を超えた業務提携・協働の可能性まで調査が追いついていない

# サプライチェーンの現在地

サプライチェーンは供給面に焦点が当てられてきたが、再利用や環境インパクトの観点から製品やサービス設計を見直すことが、必須の流れになっている。

更に、各プロセスにおいて持続性要素との整合性を確保することが求められている。



# なぜ今なのか？

## - 社会環境の変化

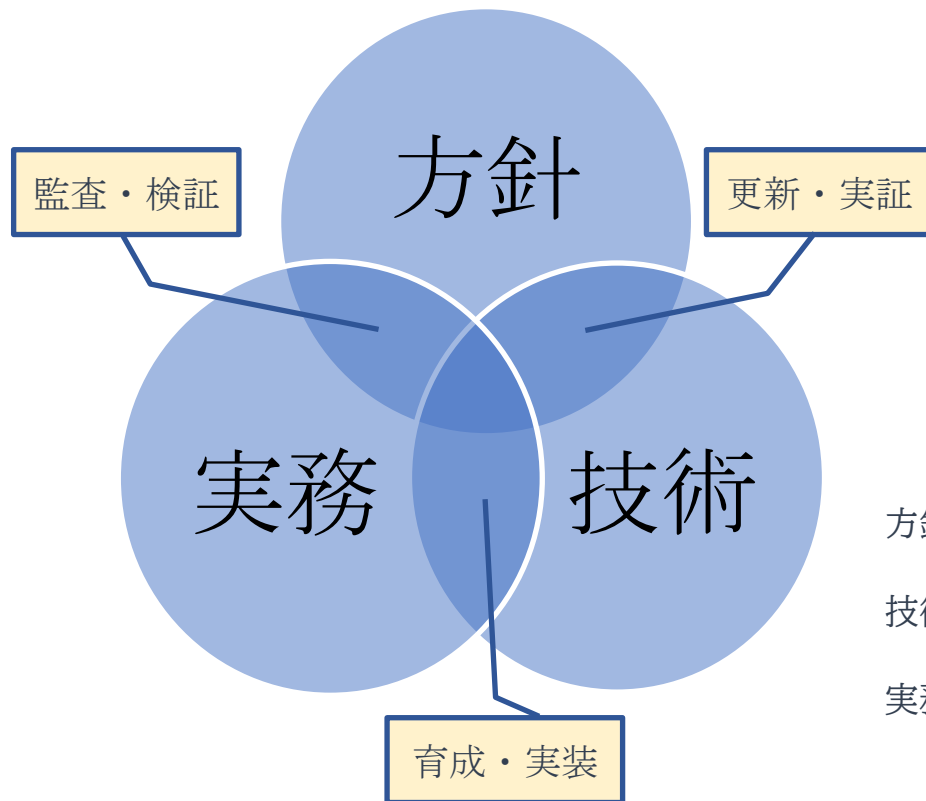
- 地球規模の気候変動
- パンデミック
- 戦争
- 政治的緊張
- サイバー攻撃脅威
- 資源の偏在

→ 想定外の供給網寸断の発生

- 環境汚染
- 生態系破壊
- 人権侵害
- 倫理問題

→ 世界的なSDGs/ESG ムーブメント

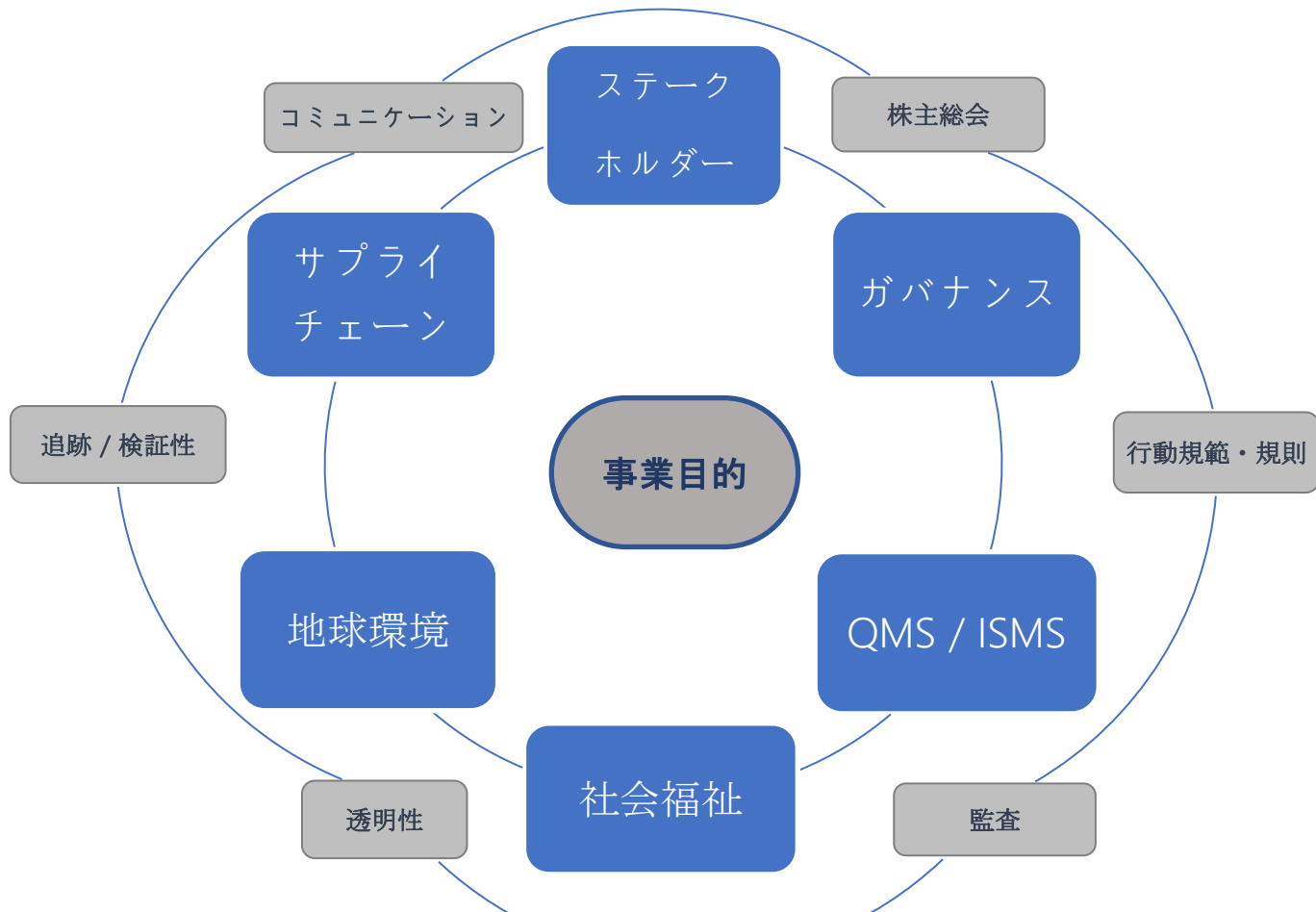
# サステナビリティの主要素は？



方針：企業価値とマテリアリティ目標の設定

技術：方針を実現するためのイノベーション  
(再生・循環・保全etc.)

実務：①全商流を含む事業活動 ②内規 ③啓蒙



サステイナビリティ(持続可能性)

# マテリアリティ(重要項目) \_ 日立製作所の事例

- ◆ **環境**: 「脱炭素」、「資源循環」、「自然共生」
- ◆ **レジリエンス**: 「サプライチェーンの強靱化」、「社会インフラの維持」
- ◆ **安全安心**: 「安全安心が都市環境」、「サイバーセキュリティ」
- ◆ **幸せな生活**: 「つながりのある豊かな社会」、「従業員の幸せ」
- ◆ **誠実な経営**: 「企業倫理とコンプライアンス」、「人権の尊重」、「製品の安全性」
- ◆ **ダイバーシティ、エクイティ、インクルージョン**:  
「イノベーションを生む多様な組織」、「多様で公平な社会への貢献」

# どのように実務に落とし込むのか？

- ◆ 全プロセスにおいてTo-beを定義しAs-isとの差分を明確化
- ◆ To-beを実現するための戦略的分析
- ◆ スコープ、予算、スケジューリング
- ◆ タスクフォースメンバーと経営陣内からコントローラーの任命
- ◆ 持続可能なビジネススキームの策定
- ◆ 契約に基づいた社内外の関係部門/取引先の監査
- ◆ IRおよび事業戦略との統合
- ◆ 継続的改善



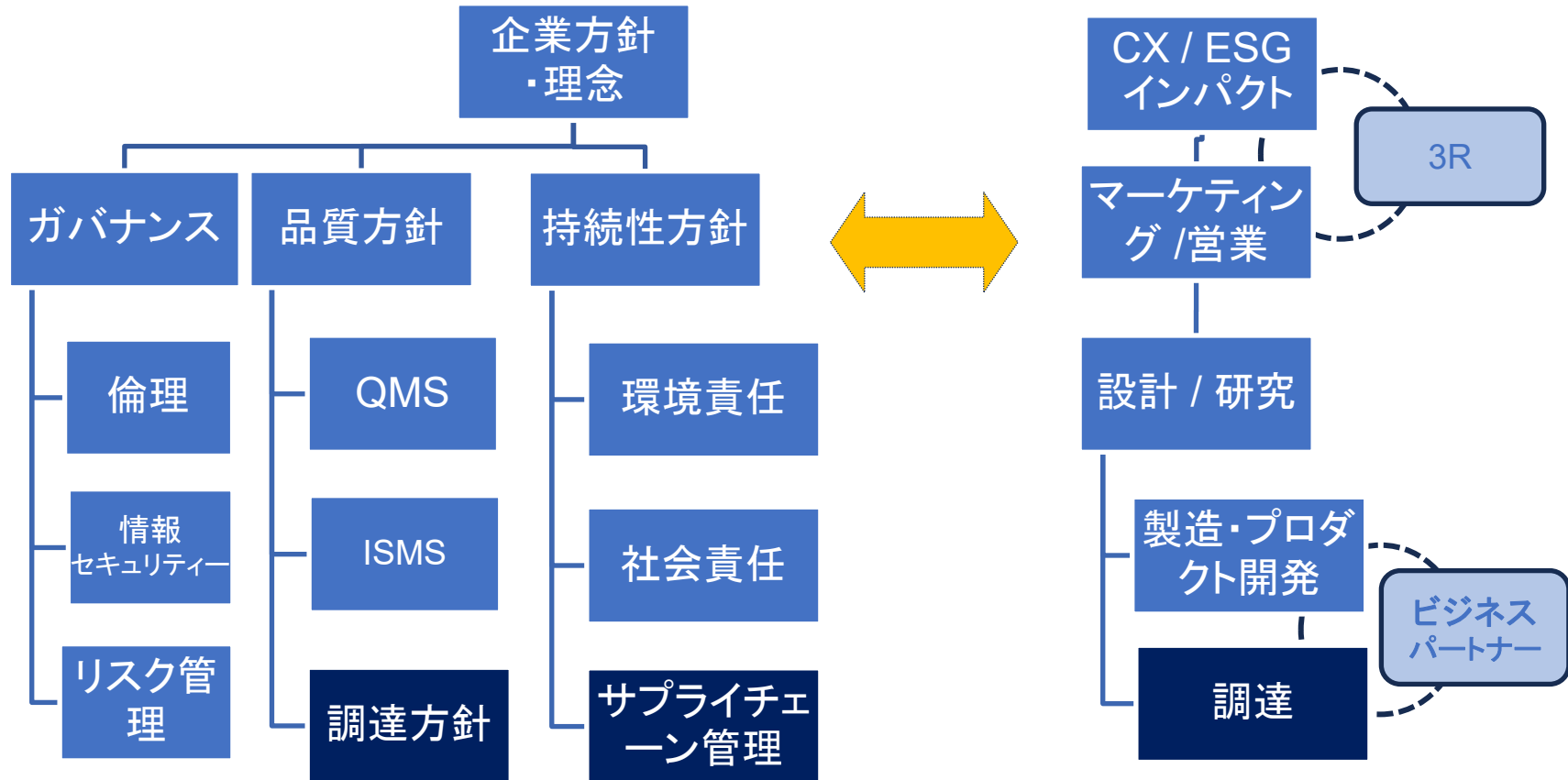
# インプリ遂行に必要なこと(例)

外部INPUT: ・多角的、包括的、且つ客観的な視点  
・サプライチェーンの各プロセス接点の知見  
・既存契約・商流レビューに基づく改善案

相互INPUT: ・市場分析  
・リスク分析  
・ブロックチェーン、AI等の適用範囲

社内INPUT: ・既存サプライチェーンの背景  
・IR戦略(サステナビリティ方針)および事業戦略  
・基幹システムに関する知見

# サプライチェーンにおける調達の位置づけ



# 調達に特化してトライアルをご希望の場合

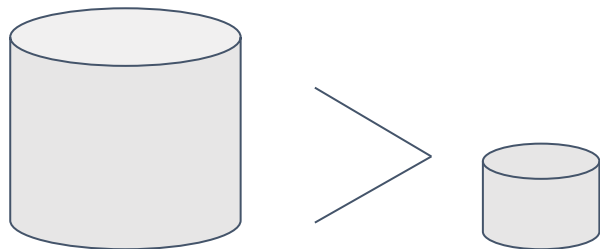
外部INPUT: ・多角的、包括的、且つ客観的な視点  
・既存契約・商流レビューに基づく改善案

相互INPUT: ・市場分析  
・リスク分析

社内INPUT: ・既存サプライチェーンの背景  
・既存調達業務フロー

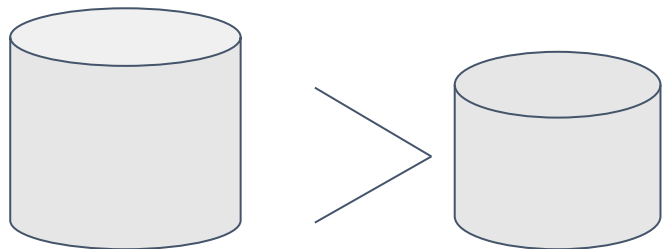
# 短期コスト削減ターゲット (whatとhow)

## ① 弁護士費



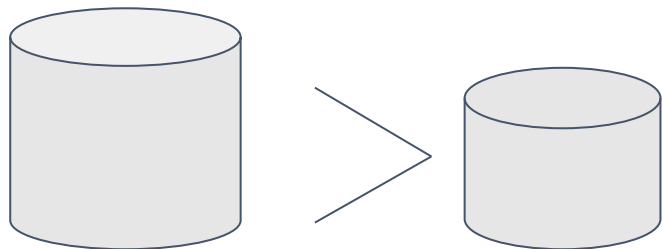
<契約書関連費の削減要領>  
・レビューおよび契約文言の内製  
・交渉戦術の立案  
・紛争時の損害最小化  
(初動+エビデンス整備) etc.

## ② 調達費



<調達関連費の削減要領>  
・ソーシング(+市場調査)  
・VE  
・物流・在庫調整  
・保証条件見直し etc.

## ③ バリューチェーン



<カスタマーサクセス原価の圧縮要領>  
・原価要素別改善策  
・現地提携先との関係再構築  
・支援者・協働者作り  
・データエコシステム作り etc.

# 100日プラン (線表、WBSは必要に応じて作成)

- ・事業方針とKGI、KPI 確認
- ・販売計画／製造計画／在庫状況／調達計画の整合
- ・各商流・物流を契約条件と共に整理
- ・定常的な出銭と滞留案件の確認
- ・PBOMとソーシング先一覧確認（調達LT、決済条件含む）

- ・原価要素別に優先順位付け
- ・交渉状況に基づく戦術立案（現況下での調達費圧縮は見込薄）
- ・調達市況、ソーシング候補調査
- ・保証条件改善余地およびVE余地の一次調査
- ・契約改善交渉着手（併行作業）

連絡先 : SEKIYA合同会社  
代表 小浜吉記

TEL&FAX : 044-599-2652  
Email : [info@sekiya-llc.com](mailto:info@sekiya-llc.com)

