



サプライチェーン 構築

(ベンチャー用ご参考資料)

SEKIYA LLC.

Yoshiki KOHAMA

April 11, 2023

ベンチャー企業に特有な事例

<1名～30名規模>

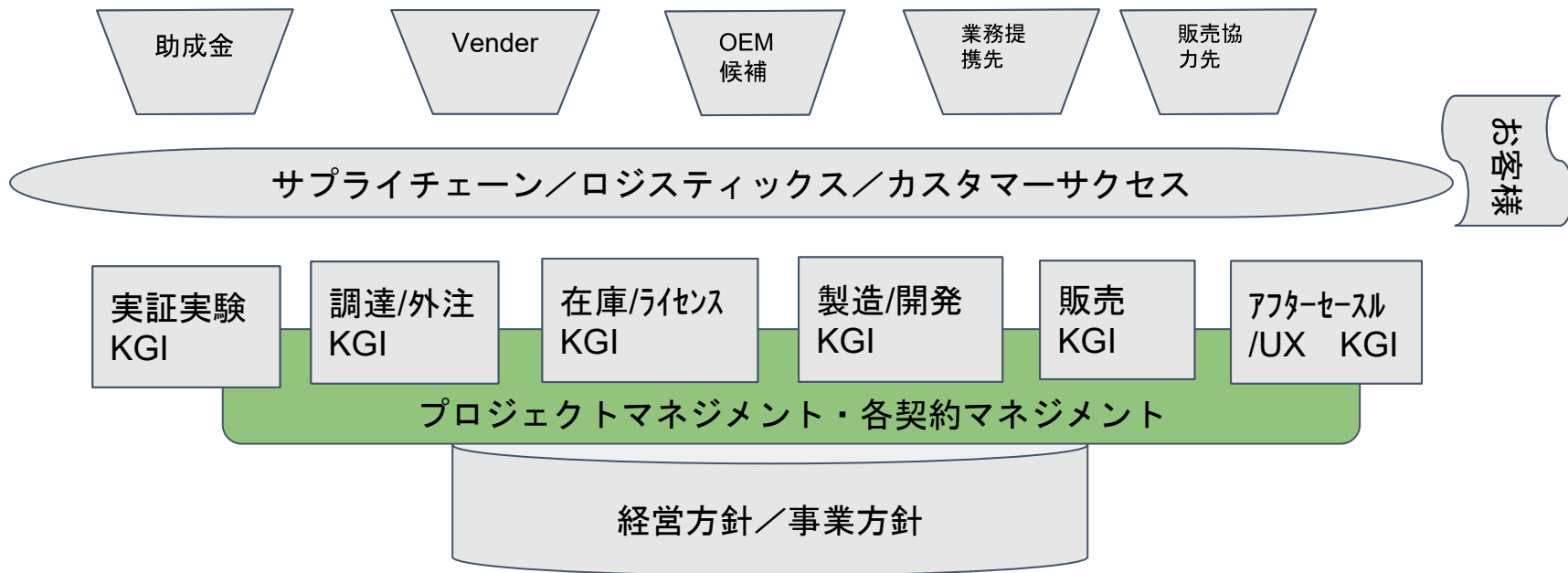
- Excel/G-sheetで手作業管理 (ERP導入には時期尚早のため)
- 調達仕様が未確定
- Make/OEM/Buy検討未着手
- Supplier調査、調達交渉不十分
- 仕入金額、仕掛在庫評価、製造原価など会計との整合不十分
- NDA、共同開発、取引基本契約、個別契約書等が未整備
- 交渉要領が未確立 (営業面も同様)

<30名～150名規模> . . . 業態にもよるが、組織の壁

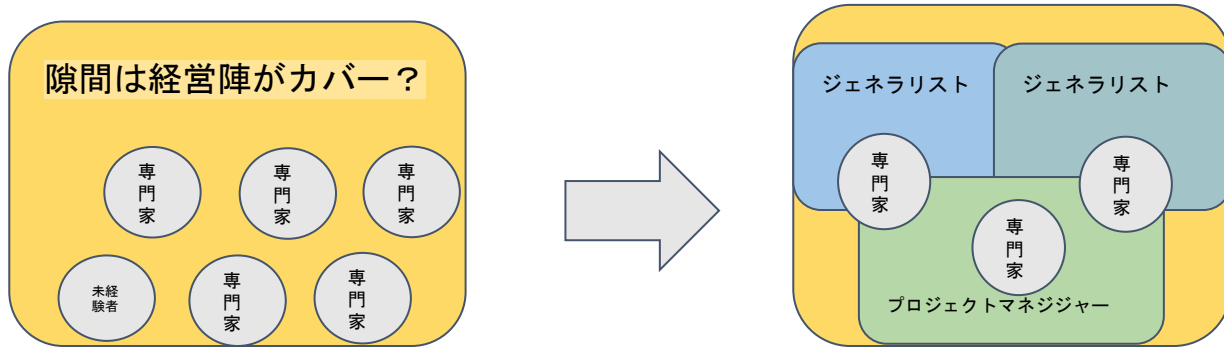
- 販売＝開発/製造＝外注/協業/調達の各計画および連携不具合

Supply Chain構築とは

事業の全体像から個別計画と実務連携を隙間なくマネージする技術を用いてビジョンを具現化すること。



戦略的サプライチェーン人財（XYZ）



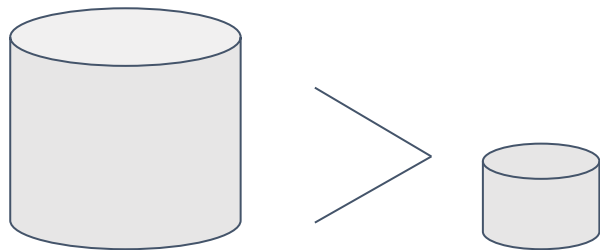
☑ 経営陣の役割は非常に多岐に亘っており、事業のオペレーションが手薄になりかねない。そこを、**社内外の橋渡し役**も兼ねられるジェネラリスト（多部門・異業界の言語や思考を理解できる実務経験者）がAI時代には非常に有用 <水平方向>

☑ 大局的な見地と細かい実務の両方を見て率先垂範するリーダー <垂直方向>

☑ VCの意見に翻弄されない戦略策定する参謀 <斜め方向>

短期コスト削減ターゲット (whatとhow)

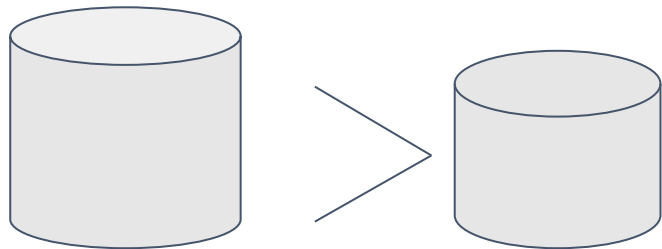
① 弁護士費



<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.

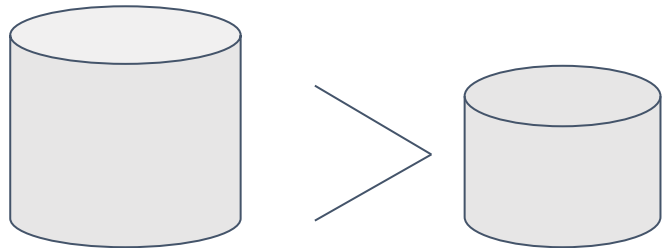
② 調達費



<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

