

お取引先とともに

透明性のある購買で、お取引先との相互信頼を築く

さまざまなサイト運営を通じた取り組み

エア・ウォーターは、当社が調達するさまざまな原材料・物品について、透明性のある手続きにより、お客様のニーズも踏まえた調達・購買活動を行っています。また、省エネルギー機器や環境に配慮した購買購入品の選定も取引先との相互信頼関係の下で取り組んでいます。

エア・ウォーターの調達部は、グループ内の直接材・間接材における購買の適正化とコスト構造の改善を目的に発足され、集中購買をはじめさまざまな取り組みを行っています。

集中購買では主に間接材を対象として「QCDE」（品質・コスト・納期・環境）のバランスを重視した取引を心がけ、取引先のシステムと連携した『WEB調達』という購買専用サイトをグループ全体で利用しています。その結果、昨年度は約42億円の購買実績、約1.7億円のコスト削減となりました。

集中購買の取引先の選定では、現地で個々に行っていた取引を見直し、既存の取引先のみならず新たな取引先も加えて適正購買を進めています。

取り組み当初は航空券や事務用品だけだった集中購買対象アイテムは、現在約80アイテムまでに拡大し取引先は現在約170社に増えました。価格競争に終始するのではなく常に新しい取引先にも門戸を開き、対面での情報交換を心がけています。コスト削減のみならず新しいアイテムや最新の業界動向情報、さらには業務改善や環境負荷の低減に至るまで、取引先からさまざまなアイデアや提案を得て実現し、双方にとってのメリット最大化を追求しています。エア・ウォーターグループのスケールメリットを利用し、グループ全体の購買量をベースとして、取引先には適正コストでの提供をお願いし、相互にWIN-WINの関係を構築しています。

また、従業員と家族およびOB向けに福利厚生サイト『絆』の運営を行っています。『絆』は元々グループ会社の取扱商品を社員向けに販売する目的でスタートしましたが、約120社を超える外部の取引先に協賛いただき、従業員の福利厚生を充実させるだけでなく取引先との継続的な関係構築にも貢献しています。

なお、調達部は間接材のみならず「事業購買」として事業部門・グループ会社の直接材の購買コストの削減支援の強化も図っており、グループ間でのコスト削減ノウハウの共有を目的とした情報共有サイト『Kouca』の運営を行っています。さらに2011年度から新たな取り組みとして海外調達の仕組み作り着手し、エア・ウォーターとして最適な海外調達の構築・推進を目指しています。

集中購買以外での取り組みでも取引先とは単にコスト削減だけではなく、相互にトータルなメリットを享受できる関係の構築を図っています。



Webで集中購買品を購入

● 購買額の比率と推移

