## 今後予想される問題について

1.バイヤーの心得、実践交渉術

【今後予想される問題について】

今回の東日本大震災は想像を絶しています。

今までこのメルマガでは、直接のコストダウンだけでなく、リスク管理もすることによって結果的に安定調達とコストダウンを実現する手法を書いてきたつもりでしたが、今回の件はそれどころではありません。

以前から三陸地方では地震が多く、東北地方にある各工場はそれなりの地震対策をしてきたはずです。

私が現役時代にも、東北で地震が発生し、東芝岩手や富士通岩手に甚大な被害をもたらしました。
建屋は倒壊、テストマシンが何台も倒れ、再稼働するまでには2ヶ月ぐらいかかったと記憶しています。
そんなこともあって、以降、私なりにも天災のリスクヘッジ方法を考え実践してきました。

しかし、今回の被害は今までの経験値を大きく上回る、私の知っている限り過去最大の被害です。
上記、岩手の工場だけではなく、東北、北関東でも被害を受けています。
ルネサス（NEC）エルピーダ、沖、、、いくつも会社が悪影響を受けていることは間違いありません。

その上に計画停電もあり、前工程を行っているTI美浦などの前工程工場では新規ウェハーの投入ができない状況だと思います。

さらに、信越や住友など、シリコンウェハーのサプライヤー自体にも甚大な被害をもたらしています。

前工程だけでなく、後工程に関しても、交通インフラや電気供給が不安定、モールドやリードフレームなどの部材も入手困難だと思われますので、すぐに100％に戻ることは難しいでしょう。

既に後工程にあるものは、近いうちに出荷できるようになると思いますが、いずれは部材不足で生産不可、さらにその後はウェハー/チップが足りなくなってくるはずです。

とりあえず、海外で生産されているウェハー/チップは大丈夫でしょうが、北関東、東北地域では当面作れないとなると、遅かれ早かれ海外でも作らざるを得なくなり、その結果は

「キャパの取り合い」

となってしまうのだろうと考えます。

こうなってしまうと

・値段は上がり（下がらない）
・リードタイムは長くなり
・アウトプットが減ってくる

こんな状況になってしまうでしょう。

今までも事あるごとに言っていますが

「問題が発生してからでは遅い」

もちろん、情報収集に関しては、既に動いていると思いますが、必要な情報をタイムリー、かつ的確に入手し「続ける」ことが重要です。

今からでも遅くはありません。やらないよりやったほうが何倍もマシです。
まずは当然ながら現状の確認をしましょう。

・前工程場所：XXX
・後工程場所：YYY、ZZZ

・ウェハー投入数（生きているもの）
・後工程、仕掛り途中のもの
・未出荷在庫（サプライヤー、及び代理店）

・被害状況
・被害が会った場合には、キャッチアップするまでの時間の目処と、直近の

・対策

・間接材の在庫、供給状況

・ここ数ヶ月の見通し

これらは最低限確認しておかなければならない内容です。
その結果、ギリギリ綱渡り、または足りないことが見えているのであればすぐに他社にあたりましょう。

特に汎用品の場合は、早いもの勝ち、及び高いもの勝ちです。
限られた数しかない場合、高いもののほうが優先度が上がります。
こんなときに、細かないコスト交渉をしている場合ではありません。
値段を打診されてから初めて検討するのではなく、打診する時点で

「いくらなら買う」

ということを決めておく必要があります。
とにかく、非常時には即断即決です。

今まで50円で買っていたものが100円になるのはイヤでしょうが、ラインを止める、結果、その商品が生産出荷できないことを考えた場合、いくらまでなら手を打っていいのか？先に決めておく必要があります。

「70円、しかも継続的に供給可能できるならなら買い」

そんな判断も必要です。
お互いを足元を見る、貸し借り、恩を着せる、、、、
そんな論理的でない行動は、あまりしないほうがいいと思います。

逆にカスタム品の場合は、新規サプライヤーを見つけても、すぐに何かができるものでもありません。
この時点でマルチソースにしていないのであれば、最低限の数量で回すしかないでしょう。

ただ、それは今後マルチソース化するチャンスでもあります。
目先のラインキープは諦めるとしても、早急にキャッチアップ、及び将来の安心を買うと思って、2社目、3社目との交渉をはじめて下さい。

また、こんな時期によく聞く話しとして

「将来に渡ってキャパを確保したいので数か月分先までのオーダーを
　出してもらえませんか？」

こんなときは、損がないない限りは積極的に話しに乗りましょう。
躊躇する意味も時間もありません。
あとになればなるほど、キャパは苦しくなるように見えて（見せて）きます。

損がない限りとは

・両社合意のリードタイム内であればキャンセル可能
・価格交渉は別途できる
・注文したものは100％正規リードタイムで確実に投入する
・供給を約束する

こんなところだと思います。

とにかく未曽有の災害です。
目先の問題に一喜一憂、都度対策するのではなく、大きな視点で全体を見渡し、将来の姿を考えたグランドデザインを作り、その方向に沿った的確な動きが必要です。

今回の政府の原発問題の対応のように、後手後手、問題が出るたびにバタバタでは、費用も工数も時間もかかってしまいます。

▼今回、有料分の続きはありません。過去有料分は以下のサイトから▼

「利益を生み出す半導体調達戦略」
URL：http://p.booklog.jp/users/hinoeuma66/

サイト名：パブー
URL：http://p.booklog.jp/

---

2.Q&A コーナー

今回配信分から有料メルマガ配信は廃止しました。
メルマガの形式は同じですが、過去、及び今後の有料情報は、全て上記サイトからダウンロードしていただく形にしました。

これは、メルマガの内容、質に関わらず、毎月必ず費用が発生してしまうことを防ぐためです。
その分、当然、私の収入も減りますが(^^);、元々大した額にはなっていなかったので仕方ありません。

このメルマガは、あくまでも私の知識、経験をお伝えし、将来、より大きなオファーをいただくための広告宣伝のようなものです。
なので是非、オファーをお待ちしております。m(_)m

ご質問がある場合にはTwitterやメールでお問合せ下さい。
差し障りのない範囲で、回答できるものは回答します。
ただし、100%回答を保証するものではありません。

---

3.編集後記

今まで「リスクヘッジ」ということを何度かこのメルマガでもお伝えしてきましたが、さすがにここまでの震災があることは想定していませんでした。

ここまで大きな災害になると、小手先だけの調整には限界がありますし、今から動いても得られる効果は知れています。

それでも、何もしなければ結果はついてきません。
とにかく前進あるのみです。

今まではどちらかというと「コスト」が最優先だったと思いますが、今は今後のための+αのパラメータを入れるいいチャンスだと思います。

コスト、デリバリー、品質、そしてマルチソース。
複合的な見地から採用決定する流れを築いていただきたいと思います。

# 利益を生み出す半導体調達戦略-vol.23

http://p.booklog.jp/book/23505

著者 : hinoe_uma66
著者プロフィール：http://p.booklog.jp/users/hinoeuma66/profile

発行所 : ブクログのパブー（http://p.booklog.jp/）
運営会社：株式会社paperboy&co.

感想はこちらのコメントへ
http://p.booklog.jp/book/23505

ブクログのパブー本棚へ入れる
http://booklog.jp/puboo/book/23505