

Confidential

サービス概要紹介資料

Procurement ZERO

- 調達・購買業務改革コンサルティングサービス - ver1.00



コンサルティング&IT事業本部
大坪 一樹 (KAZUKI OTSUBO)



1. サービス概要

ゼロベースで調達機能を再定義し

次世代に残る『調達業務のスタンダード』構築を目指します

オペレーション
からの解放

調達・購買**基盤システム** × Intelligent Automation

「**■ 効率化**」

戦略業務リソース創出、調達業務のすべてに標準化・自動化を

データドリブンの
実現

意思決定プラットフォーム × プロセス変革

「**■ 高度化**」

調達関連データを活かし切り経営に貢献、先手・有効な調達の実現

次世代
スタンダード
構築

最新テクノロジー駆使

「**■ 先端化**」

過去・現在の叡智を共有し、圧倒的競争力を未来へ



対象業界問わず
直接材/間接材問わず

特定のシステム・ツールの導入を目的としません。（完全ソリューションフリー）

構想策定～実装まで、調達改革を『オーケストレーション』します

部門横断テーマの改革に派生



BPO Services

servicenow

購買WEB-EDI

coupa

SAP Ariba

SAP S/4 HANA

UiPath

celonis

+ableau

salesforce

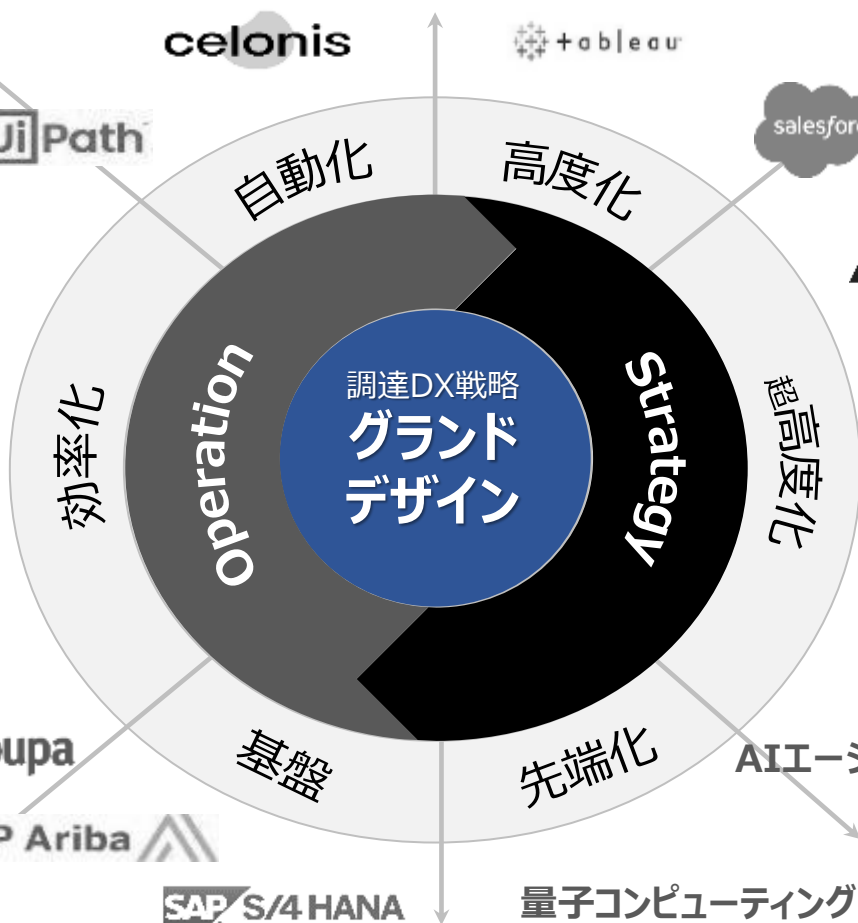
Anaplan

特徴量分析・予測モデル

生成AI

AIエージェント

量子コンピューティング



周辺業務領域の改革に派生



* 記載のツールは一般例です
必要に応じて
最適なツールをお客様と選定いたします

ワンストップ型『ご支援メニュー』一覧（①ご支援項目）

- ✓ お客様の調達改革を 構想策定（グランドデザイン）～ 実装まで『ワンストップ』で伴走できます
- ✓ ご要望に応じた『柔軟なご支援』＆『制約のないソリューション』選定 で最適な改革を実現します

	メニュー	概要 / 活用するシステム・ツール（例）	このようなニーズ（お悩み）に寄り添います
調達DX 構想策定	調達DX戦略グランドデザイン	<ul style="list-style-type: none"> あるべき姿の検討、課題分析、改革ロードマップ策定をご支援 現状分析として簡易的な業務工数分析/支出分析も実施 	<ul style="list-style-type: none"> 次世代に残す、調達業務のあるべき姿を描きたい 多岐にわたる調達業務を俯瞰して改革計画を立案したい
効率化 定型業務の 業務効率を高め 価値創造業務 にシフトする	調達・購買基盤システム導入	   	<ul style="list-style-type: none"> 脱・手作業、購買業務のデジタル化、戦略業務のための取引データ蓄積
	購買完全自動化	 	<ul style="list-style-type: none"> 脱・属人、業務の自動化(購買計画、発注登録、検収入力、監査等) 継続的なプロセス監視と改善ポテンシャル把握
	調達・購買BPO	<ul style="list-style-type: none"> 業務自動化を前提としたBPO化を推進 購買管理、購買管理、分析業務なども対象 	<ul style="list-style-type: none"> 脱・分散、業務集約化による標準化と持続性向上 ※「購買完全自動化」で工数を最小化した上で検討することを推奨
	データ分析/コミュニケーション プラットフォーム構築	  	<ul style="list-style-type: none"> 調達関連データの可視化、集計自動化、各種予測・シミュレーション実施 サプライヤコミュニケーション基盤の構築、データドリブンな取引先管理
高度化	AI戦略調達/計画最適化	特徴量分析・予測モデル  AIエージェント 量子コンピューティング	<ul style="list-style-type: none"> 特徴量の分析、市場動向の予測を自動化 調達戦略立案、計画の最適化（購買計画、物流計画、生産計画）
	（構想段階）先端実務アドバイザー	実務エキスパートが最新業務モデルをアドバイス	<ul style="list-style-type: none"> SDGs、人権DD、カーボンニュートラル等の最新テーマに関する調達部門のリアルな取り組みが知りたい
	メニュー化の構想段階		
先端化	（構想段階）コンソーシアム形成	エコシステム開発等を通して企業横断改革を推進	<ul style="list-style-type: none"> 脱・個社改革、業界横断で調達業務の先端化を目指したい コンソーシアムを形成し調達起点で企業競争力の最大化を実現したい
共通	Quick-Winメニュー	下請法 対応診断  発注プロセス 課題分析 	<ul style="list-style-type: none"> クイックに効果を創出したい 改革の第一歩目として、改革意識を醸成したい

ワンストップ型『ご支援メニュー』一覧（②目指す改革効果）

凡例：●主目的 ○副目的

注：本スライドの表は一般論です。効果の大きさや目的とする効果は取り組みの詳細内容によって異なります。

調達DX
構想策定

効率化

定型業務の
業務効率を高め
価値創造業務
にシフトする

高度化

先端化

共通

メニュー

調達DX戦略グランドデザイン

調達・購買基盤システム導入

購買完全自動化

調達・購買BPO

データ分析/コミュニケーション
プラットフォーム構築

AI戦略調達/計画最適化

（構想段階）先端実務アドバイザー

（構想段階）コンソーシアム形成

Quick-Winメニュー

DX
戦略
立案

主な量的効果

オペレーション
コスト削減

購買支出
削減

ロスコスト
削減

主な質的効果

オペレーション
持続性向上

コンプライアンス
強化

品質/納期
改善

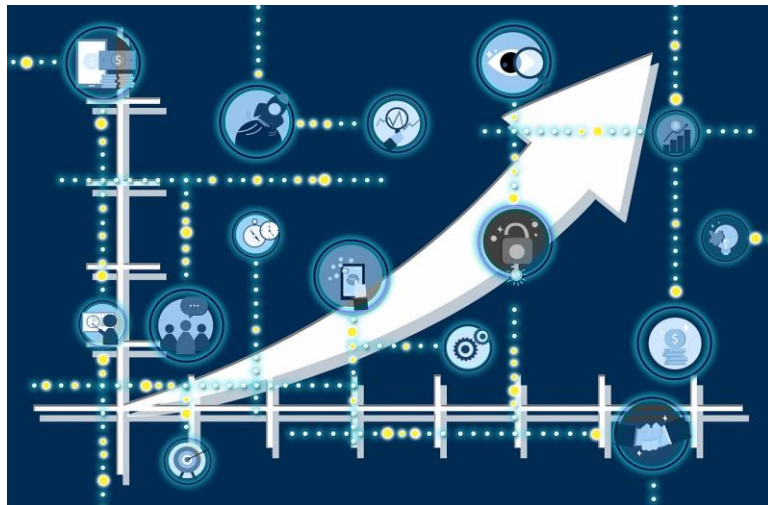
調達リスク
軽減

人材スキル
向上

- ✓ お客様のご要望に応じて、ご支援内容を柔軟にカスタマイズ可能です
- ✓ スポットでのケイパビリティ提供（社員代替リソース紹介）も可能です

『Pick up』メニュー：まずはここから、お勧めメニューです

調達改革の 『ロードマップ』を描きたい



期間：3ヵ月～

調達DX戦略グランドデザイン

調達業務の全体を俯瞰して
改革の道筋を立てましょう

『購買支出データ』を 可視化・分析したい



期間：1.5ヵ月～

データ分析/コミュニケーション プラットフォーム構築

データ分析モニタを作成し
戦略調達をはじめましょう

『下請法*対応』を 強化したい



*製造委託等に係る中小受託事業者に対する
代金の支払の遅延等の防止に関する法律

期間：0.5ヵ月～

Quick-Winメニュー

データとオペレーションから
プロセス改善点を
特定しましょう

注：「期間」は凡その活動期間（参考値）です。活動の内容や範囲によって変動します。

2. ご提供価値

01 『Only1』の調達改革アプローチ

- 書籍「Procurement ZERO（著者＝本サービスの責任者）」が提唱する独自の改革理念が土台です。
- 調達改革を起点として、オペレーションの効率化・高度化・先端化を実現させます。

02 誰も置き去りにしない『網羅性・連続性』あるご支援

- 「発注処理」や「納期交渉」といった局所的、限定的な業務に改革の対象を留めません。
- 「調達」を広く捉え、S2C・P2P・管理のすべての現場を疲弊から救い、効果の実感を目指します。
- ワンストップ型のご支援により、改革の「連続性」を担保し、手戻りや余剰コスト発生を防ぎます。

03 実現力を支える『Vision Consulting』のビジネスモデル

- 完全『ソリューションフリー』で寄り添います
特定のシステム・ツールの導入を目的とせず最適な改革を実行できます。
- 多様な専門性を持つコンサルタントがEnd to Endで『泥臭く』伴走します
現場経験豊富なコンサルタントが、戦略・業務・IT・SIのすべてのフェーズを最適な体制でご支援します。
- 最小単位の『ケイパビリティ提供(社員代替リソース提供)』も可能です
スポットかつスピーディーに、お客様が必要とするケイパビリティを柔軟にご提供可能です。

* P2P : Procure to Payの略。発注処理などの購買実行業務。S2C : Source to Contractの略。取引先開拓や取引方針策定などの戦略業務から契約締結までの業務。

ご提供価値（サマリ）

グランドデザイン

構想策定(目的地設定)

P2P業務変革

オペレーション効率化

S2C・管理業務変革

ソーシング・管理高度化

先進変革

先端化

他社

による支援例

部分最適

改革対象が局所的で
全体感を持った計画が無い

A

全体最適

全領域の
ビジネス x デジタル
現場経験豊富な
チームが企画を支援

BPO費用増大

変わらない業務工数
増え続ける委託費用
見えない業務内容

B

オペレーションコスト 最小化

業務自動化BPRで
労力・負担を最小化

現業の焼き直し

データ利活用が進まない
データ起点で
アクションが生まれない

C

戦略的
データ利活用
価値あるデータ可視化
とプロセス変革で
競争力向上を実現する
アクションを生み出す

未対応

特定のツールやシステムの
導入で改革が終了

D

先端テクノロジー
積極適用
Visionグループの
Prime AIや
Vision Consulting Digital
とも連携し最新知見を還元

* P2P : Procure to Payの略。発注処理などの購買実行業務。S2C : Source to Contractの略。取引先開拓や取引方針策定などの戦略業務から契約締結までの業務。

誰も置き去りにしない。従来型の“局所的&一過性”の改革に終止符を打ちます。

Visionは、『すべての調達業務』に改革の光をあてます

調達業務の全体像イメージ（全ての業務に効率化・高度化の余地がある認識）

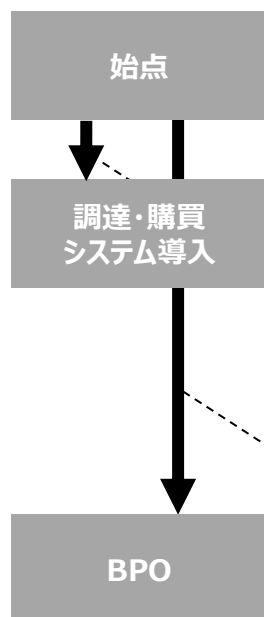
業務工数・状況のイメージ



* P2P : Procure to Payの略。発注処理などの購買実行業務。S2C : Source to Contractの略。取引先開拓や取引方針策定などの戦略業務から契約締結までの業務。

深刻化する労働力確保。徹底的なオペレーションの効率化で 調達業務の『低付加価値作業・ゼロ』を実現します

一般的なアプローチ



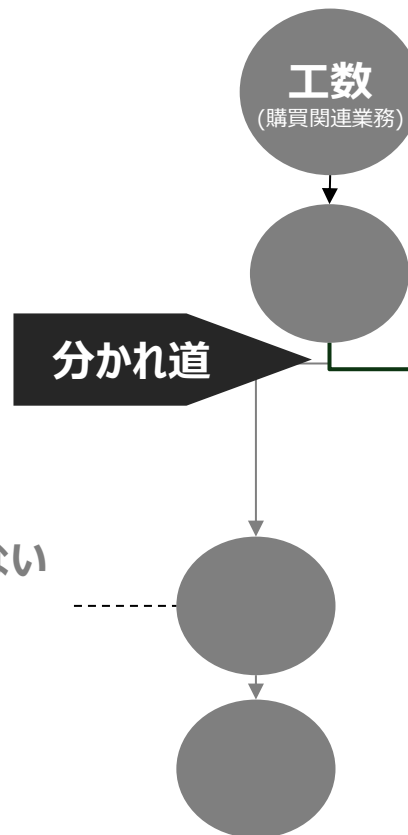
システム導入がゴール

- ✓ 操作性の悪さを放置
- ✓ 発注処理以外は未着手

BPOがゴール

- ✓ トータル工数は変わらない
- ✓ 効率化は消極的
- ✓ 人為的エラーの多発
- ✓ 属人化の深刻化

分かれ道



Procurement ZERO

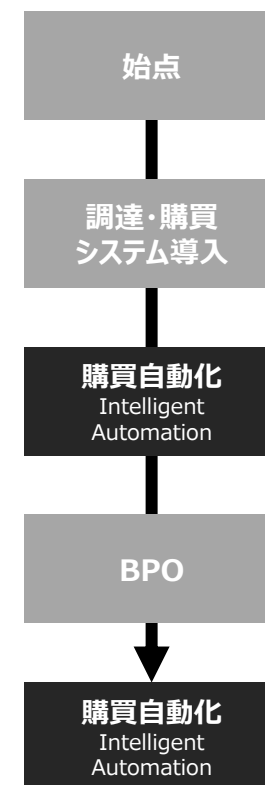
システム導入・BPOはゴールではない
**完全自動化検討で
60~90%の工数削減を目指す
(運用コストの最小化を実現)**

✓ 徹底的な自動化

- ✓ 調達業務全般がスコープ
- ✓ 発注処理以外も自動化

- ✓ 工数削減した上でBPO検討
- ✓ **BPOは必要最小工数のみ**

- ✓ **継続的に自動化検証・実行**
- ✓ 完全自動化の仕上げ



業務知見 x データサイエンス の組み合わせで調達データの価値を最大化（価格削減だけに留めない）

『不可視・ゼロ』と『価値誤認・ゼロ』を実現します



- 集計・分析自動化
- 予測・シミュレーション
- 特徴量分析
- 最適化モデル



3. サービス責任者

化学メーカー、電動工具メーカーの調達部門でサプライチェーン・エンジニアリングチェーン関連業務を経験した後、コンサルティング会社に勤務。
大手外資系コンサルティングファームのマネージャー、大手日系コンサルティングファームのディレクターとして、組織マネジメントや調達・購買業務改革を中心としたコンサルティングに従事。

製造業での広範な実務・管理経験を活かし、調達DX戦略策定から実行までのご支援を得意とする。2025年4月より現職。

お気軽にご連絡ください

KAZUKI OTSUBO
大坪 一樹

Principal

kazuki.otsubo.6543@visioncon.co.jp



Publication

PROCUREMENT ZERO

A New Beginning of Procurement for Manufacturers

プロキュアメント ゼロ

～製造業 調達業務の新たな始まり～

株式会社ビジョン・コンサルティング

大坪 一樹
Kazuki Otsubo

×

アールサーキュレーション
グループ株式会社
佐藤 博亮
Hiroaki Sato

Strengths

製造業の工場勤務経験が知見の土台。
経営と現場の目線を融合させ、お客様と共に改革効果の実感を目指す。

書籍「**Procurement ZERO～製造業 調達業務の新たな始まり**」を出版。

Pickup Project

Industry	Project	Roll
製造業（重工）	調達DXグランドデザイン策定～実行支援	PM/Consultant
製造業（石油化学）	グローバル集中購買センター設立支援	PM/Consultant
製造業（化学、総合電機）	データ分析ダッシュボード構築支援	PM/Consultant
小売業（スーパー）	直接材・間接材購買業務課題分析支援	PM/Consultant
製造業（電子部品）	全社コスト削減余地分析	PM/Consultant
製造業（化学、自動車部品）	調達BCP戦略立案・実行（レジリエンス強化）	PM/Consultant

日本の衰弱を止められるのは『今』しかない

Revival Japan for Smiles

すべては『笑顔』のために。

SCM・ECMの要である調達機能の改革を通じて
日本の労働生産性と底力を最大限に引き出し
世界中、すべての世代に「笑顔があふれる社会」の実現を目指します

Procurement ZEROの概念 ～6つの「ゼロ」～



イノベーションで世界をより良く



ビジョン・コンサルティングは日本発のグローバルコンサルティングファームへと成長すべく、
”コンサルティング事業”×”新規事業”×”グローバル”で事業展開します

会社概要

日本発、急成長中の 総合系コンサルティングファームです

会社名	株式会社ビジョン・コンサルティング
代表取締役社長	石井 千春
代表取締役副社長	三浦 大輝
取締役	島田 恵麻
社外取締役	小塚 裕史
設立	2014年2月
資本金	1億円
従業員	1,362名（2025年5月時点）
主要事業	戦略コンサルティング / 業務コンサルティング ITコンサルティング / システムインテグレーション 新規事業開発
国内	本社 東京都港区六本木6-10-1 六本木ヒルズ森タワー39階
	西日本支社 大阪府大阪市阿倍野区阿倍野筋1丁目1-43 あべのハルカス
	中部支社 名古屋市中区栄3-15-33 名古屋栄ガスビルディング
海外	ロサンゼルス支社 California, Los Angeles – Union Bank Plaza, 445 S. Figueroa, 31st Floor, Los Angeles, 90071, USA
	シンガポール支社 Level 17, Frasers Tower, 182 Cecil Street, Singapore, 069547, Singapore
	オーストラリア支社 Levels 22-23, Sydney Place, 180 George Street, Sydney, NSW 2000, Australia

