

THE RENAULT-NISSAN PURCHASING WAY

日本語版



ルノーと日産のアライアンスは、次の3つの目標達成を目指しています。

1. 各地域、各市場セグメントで、製品品質、魅力品質、販売・サービス品質の3分野において、ベスト3に入る自動車グループであるとお客さまから認識されること。
2. 各々得意とする特定の領域で責任あるリーダーシップを発揮し、将来的に重要な技術で、世界のベスト3に入る自動車グループになること。
3. 高い営業利益率を維持し、常に成長することにより、両社の営業利益合計額が、世界の自動車グループの中で、常に3位以内に入る企業グループになること。



The Renault-Nissan Purchasing Way

ルノーと日産のアライアンスが掲げる目標は、サプライヤーの皆様とともにパフォーマンスの向上や成長、利益創出に向けて、双方に有益となる長期的なビジネスパートナーシップを築いてこそ達成できるものです。

ルノーと日産には、サプライヤーの皆様とともに、最適なサプライチェーンを構築するためのノウハウやツール、プロセスなどがあります。

この考えに基づき、サプライヤーの皆様が最大のパフォーマンスを発揮できるよう、ルノーと日産の購買部門が、取引を行うにあたって大事にしている価値とプロセスを、この冊子にまとめました。

私たちはこの価値とプロセスを通じ、サプライヤーの皆様との協力関係を築き、サポートをしていくことをお約束します。このような関係は、ルノーと日産ならではの強みであると自負しております。

お客さまのために魅力的な商品やサービスを開発・提供するには、ビジネスパートナーであるサプライヤーの皆様との協力が不可欠です。ルノーと日産のアライアンスで掲げた目標を現実のものとするために、必ずや皆様のお力添えが頂ける我们相信しております。

オディール・デフォルジュ

SVP／購買担当 - ルノー
チェアマン兼マネジングダイレクター
- ルノー日産共同購買会社(RNPO)

西川 廣人

副社長／購買担当 - 日産自動車株式会社

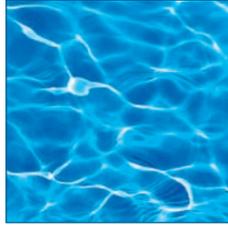


スコープ

ここで説明する基本原則とプロセスは、ルノー日産共同購買会社（RNPO）を含め、ルノーと日産が世界各地で実施しているすべての購買活動を対象としています。またさらに、購買部門のみならず、サプライヤーとの取引に関するルノー及び日産の全部門にも適用されます。

購買部門はサプライヤーの窓口として、取引を円滑に進め、成果を上げるという明確な役割を担っています。本冊子の考え方にに基づき、次のような業務を行っております。

- ルノー及び日産の代表としてサプライヤーとの契約締結
- 決定事項の確実な履行
- 必要に応じた対応策の実施
- オポチュニティの創出、最大化のための関係当事者との確実なコミュニケーション促進
- 意思決定におけるオポチュニティの追求
- ベストプラクティスの共有
- パフォーマンス最大化のための、たゆまぬコンピテンシー向上



バリュー

アライアンスは独自のバリュー(価値)を定めています。

信頼

公平に、プロ意識をもって

相手への敬意

約束、義務、責任を果たし

透明性

オープンに、率直に、明快に

ルノーと日産の購買部門は、すべてのサプライヤーが我々アライアンスのビジネスパートナーの一員として、これらの価値を共有していただけると期待しています。

社会の持続的な発展に対して、サプライヤーとしても責任を負って頂くということは、これらの価値観とも合致します。従って、サプライヤーも、社会、健康、安全、環境、倫理に関わるすべての法律・規範を遵守しなければなりません。とりわけ、ルノーと日産は児童就労と強制労働の禁止に関する法規を重視しており、これらに反したサプライヤーとの取引は行いません。また、業務遂行上のリスク防止に対する基本方針や対応策を持たないサプライヤーとの取引も行いません。



サプライヤーの選定 — 基本原則

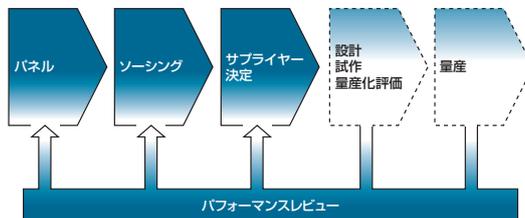
ルノーと日産の購買部門は、候補サプライヤーの評価、選定について極めて明確なプロセスを定めています。これは、サプライヤーの材料や部品、サービスを1台の車にまとめ上げ、お客さまに最も価値ある商品を提供するためです。これらの選定プロセスはルノー、日産に共通のもので、世界各地で採用しています。

サプライヤー選定は、ルノー及び日産の目標値に照らし合わせた事実に基づく評価結果を使い、明確で透明な社内プロセスに則って行われます。この目標値は、市場におけるベンチマークに基づき設定されており、また、設定根拠をサプライヤーと共有化することにより、目標の透明性を確保しています。

まず、「パネル・コミッティ」において、サプライヤーの QCDDM (Quality, Cost, Delivery, Development, Management) 評価に基づき、ルノー及び日産の候補サプライヤーをコモディティ毎に選定します。

次に、「ソーシング・コミッティ」において、透明な RFQ (見積り依頼) プロセスに基づき、各プロジェクトにおけるサプライヤーを決定します。

量産段階を含めた一連のプロセスを通じ、サプライヤーのパフォーマンスを継続的に評価し、その結果をサプライヤーにも伝えていきます。





サプライヤーの選定 — 基本原則

ルノーと日産は、それぞれのサプライヤーがそれぞれの地域において、QCDDMの要件を満たすため、積極的かつ自主的に取り組むことを期待しています。

サプライヤーの提案能力、継続的な改善を図る能力、効率的なタイムマネジメントによるスピード向上が成功への重要なキーとなります。

ルノー及び日産は、サプライヤーのQCDDM達成をサポートするためのツールやプロセスを準備しております。しかし、これらのサポートにもかかわらず、契約上の責務等を尊重しない、またはできないサプライヤーは、それに伴うペナルティや補償が求められる場合もあることを

理解して頂かなくてはなりません。健全で持続可能な取引関係を維持するためには、互いにコミットメントを尊重し、履行することが重要です。

さらに、ルノー及び日産は、技術的選択肢や品質、納期について個別の基準を設ける場合があります。その場合には、サプライヤーとオープンかつ率直な話し合いを行い、実施に移せるだけの十分な時間をもちます。サプライヤーから何らかの制約や懸念があれば、具体的な説明をもとに協議し、プロジェクトが効率的かつ円滑に進められるよう対策を講じます。



サプライヤーへのサポート — ともにパフォーマンス最大化を目指すために

ルノーと日産は、サプライヤーとともにサプライチェーンマネジメントを向上させるための様々なツールやプロセスを持ってあります。

マルチファンクショナルな開発チーム

PDT (Product Development Team) [日産] とGSFA/GFE/GFS [ルノー] はサプライヤーを含めた部門横断的な協力関係を実現していきます。

テクニカル

ルノー及び日産は、コスト低減と品質向上を同時に達成するためのプロセスを構築しています。

ルノー：「シナジー500プログラム」、

日産：「日産3-3-3プログラム」

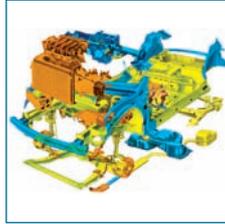
工程改善

ASIP (Alliance Supplier Improvement Program) は、ルノー及び日産の工程改善の専門家が、サプライヤーと共に生産工程の効率化、時間短縮、経費と原材料の節減を実現していきます。

サプライチェーンマネジメント

NPW (日産生産方式) やSPR (ルノー生産方式)、同期生産、ルノー及び日産工場近隣でのサプライヤーパーク、LCC (Leading Competitive Countries) 活動は、サプライヤーのパフォーマンスを向上するとともに自社効率化の機会となっています。

一次サプライヤーは、二次、三次以降のサプライヤーマネジメントに対する責任を持ちます。しかし、ルノー及び日産は必要に応じて、二次、三次以降のサプライヤーの情報提供を依頼します。



サプライヤーへのサポート — ともにパフォーマンス最大化を目指すために

開発と技術革新での協力

EPD (Early Phase Development)、プロジェクト・パートナー・スキーム (Project Partner Scheme)、コ・イノベーション (Co-Innovation) [ルノー] により、開発の早期段階からサプライヤーとの密接な協力関係を作り出しています。そしてこれらを通じてサプライヤーは、ルノー及び日産の長期的な開発戦略や開発プロジェクトに関わります。

品質

ANPQP (Alliance New Product Quality Procedure)、ASES (Alliance Supplier Evaluation Standard)、CQP (Calculation of Quality in the Project)、ランクアップ活動、ステップアップ活動などは、ルノー、日産だけでなくサプライヤーの品質向上に寄与するツールやプロセスです。

パフォーマンス評価

TMM (Top Management Meeting)やPRM (Performance Review Meeting)はサプライヤーのパフォーマンスをフィードバックし、改善計画や長期戦略を共有することを目的に定期的を開催されています。

表彰制度

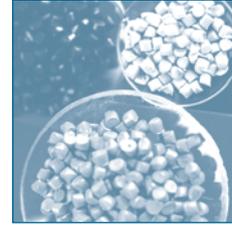
「ルノー・サプライヤー・クオリティ・アワード」や日産の「グローバル・クオリティ・アワード」、「グローバル・イノベーション・アワード」は革新的な取組みや際立った品質実績を表彰するために、毎年サプライヤーに授与されます。



皆様のベネフィット

この冊子では、ルノーと日産の購買部門がサプライヤーと構築、そして維持したいと考えている、長期的なビジネスパートナーシップの基本的考え方を説明してきました。ここに書かれているガイドに沿って、我々の期待値にコミットして頂けるサプライヤーの皆様には、次のような機会が広がります。

- 公平かつ透明性のある競争への参加
- ルノー及び日産のサポート・プロセスとパフォーマンス改善ツールの活用による競争力の強化
- ルノー及び日産との取引量増加の機会
- ルノー及び日産とともに新規市場へ参入する機会
- ルノー及び日産ブランドへの供給による市場・お客さま認知度の向上



Renault

Nissan





RENAULT NISSAN