



Infor LN 調達 購買業者評価ユー ザガイド

重要事項

本書に含まれる資料（あらゆる補足情報を含む）は、Inforの機密及び専有情報に相当し、かつそれを含むものです。

添付を使用するにあたり、使用者は、当該資料（当該資料のあらゆる修正、翻訳または翻案を含む）、すべての著作権、企業秘密、及びそれに関係するすべてのその他権利、権原及び利益はInforが独占所有するものであり、使用者には、別の契約（この別契約の契約条項によって、貴社の当該資料及びすべての関連する補足情報の使用が規定されます）に基づいてInforより貴社に使用許諾されたソフトウェアに関連し、またその使用を促進することのみを目的（以下、「目的」という）として、当該資料を使用するための非独占的権利以外、使用者の閲覧に基づく権利、権原及び利益（すべての修正、翻訳または翻案を含む）は付与されるものではないことを認識し、それに同意するものとします。

更に、同封の資料を使用するにあたり、使用者は、使用者が当該資料を極秘扱いで保管しなければならないこと、そして使用者の当該資料の使用は上述の「目的」に限定されることを認識し、それに同意するものとします。Inforは、本書に含まれる内容に誤りや洩れがないよう細心の注意を払っていますが、本書に含まれる内容が完全なもので、誤植やその他の誤りがなく、使用者の個別の要望を満たすことは保証しません。したがって、Inforは、本書（あらゆる補足情報を含む）の誤りまたは不備により、またはそれに関連して生じたあらゆる個人または団体に対する、あらゆる間接的または直接的損失または損害について、その誤りまたは不備が過失、事故またはその他の理由によるものであるかどうかにかかわらず、一切の責任を負わず、かつそれを放棄するものとします。

使用者の本資料の使用は、米国輸出管理法及びその他に限定しない輸出入の適用法に準拠するものとし、使用者は、本資料及びあらゆる関係資料または補足情報を当該法律に違反して、直接的または間接的に輸出または再輸出してはならず、またこれらの資料を当該法律により禁止されるいかなる目的にも使用してはなりません。

商標確認

ここに示す文字標章及び図形標章は、Infor及び/またはその関連会社ならびに子会社の商標または登録商標、あるいはその両方です。無断複製・転載を禁ず。参照されるすべての他の社名、製品名、商標名またはサービス名は各所有者の登録商標または商標です。

発行情報

文書コード	procvrug (U9823)
リリース	10.5 (10.5)
発行日	2017 年 12 月 21 日

目次

文書情報

第1章 概要.....	7
販売業者評価の概要.....	7
販売業者評価の設定.....	7
販売業者評価の計算.....	7
販売業者評価の削除.....	7
第2章 設定.....	9
販売業者評価の設定.....	9
第3章 更新および計算.....	11
販売業者評価の計算.....	11
販売業者評価の正味更新.....	11
販売業者評価の完全更新.....	12
第4章 実際の重要度.....	13
実際の重要度の計算.....	13
第5章 客観的基準の評価.....	17
客観的基準の評価の計算.....	17
ステップ.....	17
客観的基準による評価の計算 (ステップ 1).....	17
客観的基準による評価の計算 (ステップ 2).....	19
客観的基準による評価の計算 (ステップ 3).....	21
第6章 主観的基準による評価.....	23
主観的基準による評価の計算.....	23
第7章 総合販売業者評価.....	27
総合販売業者評価の更新.....	27
付録A 用語集.....	31
索引	

文書情報

この文書では、販売業者の実績の計測に使用される販売業者評価手続きの概要を説明します。販売業者評価を設定/更新するプロセス、実際の重要度の計算、目的と主観的基準の評価、取引先に対する全般的な販売業者評価についても詳しく説明します。

前提とする知識

このガイドを読む上で、LN ソフトウェアに関する詳細な知識は不要ですが、Infor LN の機能の一般知識があるとこのガイドの理解に役立ちます。

本書の概要

次の表にこのガイドの各章を示します。

章番号	章タイトル	内容
第 1 章	概要	販売業者評価の概要と、販売業者評価の設定および計算の参照先
第 2 章	設定	販売業者評価の設定
第 3 章	更新および計算	販売業者評価の更新および主な計算ステップ
第 4 章	実際の重要度	実際の重要度の計算
第 5 章	客観的基準の評価	客観的基準の評価の計算
第 6 章	主観的基準による評価	主観的基準の評価の計算
第 7 章	総合販売業者評価	取引先の総合販売業者評価の計算

参照

このガイドは、購買業者評価の第 1 の参照先として使用します。このガイドで説明されていない情報を調べるには、次の関連参照先の最新版を使用してください。

- 購買マスタデータユーザガイド U9817 JA
購買マスタデータの設定を理解するために使用します。
- 見積依頼 (RFQ) ユーザガイド U9821 JA
見積依頼手順を理解するために使用します。
- 購買オーダーユーザガイド U9824 JA
購買オーダー手順を理解するために使用します。

本書の使い方

本書はオンラインヘルプのトピックを集めてまとめたものです。そのため、以下の例のようにマニュアルのその他のセクションへの参照が示してあります。

詳細は、「概要」を参照してください。参照セクションを見つけるには、本書の目次または巻末の索引を参照してください。

下線の付いた用語は、用語集の定義へのリンクが付いていることを示しています。本書をオンラインで表示する場合は、下線の付いた用語をクリックすると、本書の巻末にある用語集の定義に移動します。

コメント

弊社は常に文書の見直しや改善を行っていますが、この文書に関するご意見、ご要望などありましたら、documentation@infor.com にご連絡ください。

送信の際には文書番号およびタイトルを明記してください。情報が具体的であるほど迅速な対応が可能です。

Infor へのお問い合わせ

Infor 製品に関するお問い合わせは、Infor Xtreme Support ポータル www.infor.com/inforxtreme をご利用ください。

製品リリースに関する更新情報は、この Web サイトに掲載いたします。このサイトを定期的にご確認ください。

Infor ドキュメントに関するご質問・ご意見は、documentation@infor.com までご連絡くださいますようお願いいたします。

販売業者評価の概要

複数の購買取引先が原材料および供給の購買元として利用可能な場合は、使用する取引先を決定する必要があります。十分な情報に基づいて決定を下すために、販売業者評価手順を使用して、販売業者評価に基づき販売業者のパフォーマンスを測定できます。

客観的基準と主観的基準を使用して、販売業者評価を計算できます。客観的基準は、LNによって生成される評価であり、現在のデータと重要度係数のみに基づきます。主観的基準評価は、ユーザが指定したデータに基づきます。総合販売業者評価は、LNによって計算されます。

注意

販売業者評価を計算および表示するには、事前に、購買オーダーが利用可能で処理されている必要があります。

販売業者評価の設定

販売業者評価手順を使用するには、事前に次を指定する必要があります。

- 販売業者評価パラメータ
- 客観的スコア体系
- 主観的基準
- 主観値
- 分類体系

販売業者評価の計算

オーダーを処理して質問状を集計後に、販売業者評価の更新 (tdpur8850m000) セッションを実行して販売業者評価を計算できます。

販売業者評価の更新 (tdpur8850m000) セッションでは、販売業者評価の完全更新または正味更新を行うことができます。

販売業者評価の削除

販売業者評価データを削除するには、履歴評価の削除 (tdpur8851m000) を使用します。指定された年または期間の組合せに対応するすべての販売業者評価データが削除されます。その結果、すべての販売業者評価データが同じ年度または同じ期間の組合せに戻ります。

販売業者評価の設定

販売業者評価手順を使用するには、まずいくつかのステップを完了する必要があります。

ステップ 1: 購買パラメータ (tdpur0100m000)

このセッションの [販売業者評価] チェックボックスをオンにします。

ステップ 2: 取引先 (tccom4100s000)

販売業者評価は、さまざまな取引先役割に対する [販売業者評価] チェックボックスがオンになっている取引先について計算されます。[販売業者評価] チェックボックスは、取引先 (tccom4100s000) セッションから開始する次の取引先役割サブセッションでオンにできます。

- 購買元の取引先 (tccom4120s000)
- 出荷元取引先 (tccom4121s000)
- 請求元取引先 (tccom4122s000)
- 支払先取引先 (tccom4124s000)

ステップ 3: 販売業者評価パラメータ (tdpur0100m800)

セッションの目的: 次の項目を指定します。

- 客観的基準の重要度
- 総合販売業者評価の計算方法。[移動平均]、または [平滑化係数] のいずれかを使用します。
- 販売業者評価の基準の重要度を決定する際の観点または価値
- 販売業者評価に使用する 期間テーブル

ステップ 4: 販売業者評価の客観的スコア体系 (tdpur8195m000)

販売業者評価の客観的スコア体系 (tdpur8195m000) セッションを使用して、販売業者評価パラメータ (tdpur0100m800) セッションで設定される客観的基準の価値体系を作成できます。客観的基準は、システムのデータから直接スコアを計算するための基準です。

販売業者評価の客観的スコア体系 (tdpur8195m000) セッションを定義する必要があるのは、販売業者評価パラメータ (tdpur0100m800) セッションで次のチェックボックスがオンになっている場合のみです。

- [納入時間]
- [納入数量]
- [納入品質]
- [オーダー確認]
- [コストパフォーマンス]

販売業者評価パラメータ (tdpur0100m800) セッションでこれらのチェックボックスがオフの場合、客観値が線形的に評価されます。つまり、客観値の評価率の変換に客観的スコア体系が使用されない場合、値と評価は線形関係になります。このため、各客観的基準の評価が自動的に計算されます。

ステップ 5: 販売業者評価の主観的基準 (tdpur8190m000)

販売業者評価パラメータ (tdpur0100m800) セッションで指定された客観的基準とともに、追加の基準を使用して販売業者評価を計算する場合、販売業者評価の主観的基準 (tdpur8190m000) セッションで主観的基準を指定します。主観的基準は、質問状のユーザの判断に基づきます。質問状は、販売業者評価質問状 (tdpur8454m000) で出力でき、その結果は質問状結果 (tdpur8193m000) セッションに入力できます。

質問状を持たない取引先 (tdpur8452m000) セッションを使用すると、指された年または期間の組合せの販売業者評価質問状の結果を持たない取引先を出力できます。

ステップ 6: 販売業者評価の主観値 (tdpur8192m000)

主観的基準を使用するには、販売業者に主観的基準の値を割当てする必要があります。これらの値は、販売業者評価の主観値 (tdpur8192m000) セッションで指定できます。

ステップ 7: 販売業者分類体系 (tdpur8194m000)

すべての基準を使用して販売業者の総合評価を計算および取得したら、分類体系によって総合評価の対応する分類がわかります。販売業者分類体系 (tdpur8194m000) セッションを使用して、分類体系を指定します。

注意

販売業者評価を計算するには、販売業者評価の更新 (tdpur8850m000) セッションで販売業者評価を更新する必要があります。

販売業者評価の計算

オーダを処理して質問状を集計した後に販売業者評価を計算するには、販売業者評価を更新する必要があります。販売業者評価は正味更新または完全更新することができます。

注意

完全更新処理には長い時間がかかるため、次の場合にのみ行うことをお勧めします。

- 販売業者評価パラメータ (tdpur0100m800) セッションでパラメータを変更した場合
- 次のセッションで行うことができるマニュアル変更を今後は考慮に入れない場合: 期間別販売業者評価 (tdpur8102m000)、基準別販売業者評価 (tdpur8102m100)、および客観的評価 (tdpur8106m000) セッション。

パラメータを変更しておらず、販売業者評価をマニュアルでも変更していない場合、販売業者評価の計算は完全更新でも正味更新でも同じ結果になります。

販売業者評価の正味更新

販売業者評価の正味更新を行うには、販売業者評価の更新 (tdpur8850m000) セッションで [完全更新] チェックボックスをオフにします。したがって、納入済購買オーダの処理 (tdpur4223m000) セッションで新規に処理され、定義済の期間に含まれる購買オーダラインだけが計算に使用されます。

計算方法は次のとおりです。

$$NR = ((OR \times V) + (nRL \times nVL)) \div (V + nVL)$$

凡例

NR	新しい評価
OR	古い評価
nRL	新しい購買オーダラインの評価
V	古い評価に基づいた値
nVL	新しい購買オーダラインの値

販売業者評価の完全更新

販売業者評価の完全更新を行うには、販売業者評価の更新 (tdpur8850m000) セッションで [完全更新] チェックボックスをオンにします。このため、納入済購買オーダーの処理 (tdpur4223m000) セッションで処理され、指定期間に含まれるすべての購買オーダーラインが、販売業者評価の計算で考慮されます。したがって、購買オーダーライン履歴のデータを十分に基にして、新しい評価が計算されます。

販売業者評価の完全更新を行う場合、次の計算ステップが実行されます。

ステップ 1: 実際の重要度の計算

詳細は、次の情報を参照してください: 実際の重要度の計算 (ページ 13)

ステップ 2: 客観的基準の評価の計算

詳細は、次の情報を参照してください: 客観的基準の評価の計算 (ページ 17)

ステップ 3: 主観的基準による評価の計算

詳細は、次の情報を参照してください: 主観的基準による評価の計算 (ページ 23)

ステップ 4: 総合販売業者評価の更新

詳細は、次の情報を参照してください: 総合販売業者評価の更新 (ページ 27)

注意

次のセッションを使用して、計算された販売業者評価の表示や、計算された販売業者評価のマニュアルでの変更ができます。

- 期間別販売業者評価 (tdpur8102m000)
- 基準別販売業者評価 (tdpur8102m100)
- 販売業者評価グラフ (tdpur8701m000)

実際の重要度の計算

販売業者評価の更新 (tdpur8850m000) セッションで販売業者評価の完全更新を行う場合、販売業者評価の計算/更新手順の最初の段階として実際の重要度が計算されます。

基準重要度の正規化 (tdpur8852m000) セッションで基準重要度を再計算するときに、次の項目を選択できます。

- 重要度の完全更新
- 1 つの主観的基準の重要度の再計算

再計算後、重要度は決まった割合を示します。このため、重要度が他の重要度に関連して変わることはありません。

完全更新

すべての基準重要度を再計算する場合には、次のような計算になります。

ステップ 1: 重要度の合計

すべての客観的基準とレベル 0 の主観的基準の重要度が合計されます。

ステップ 2: 客観的基準とレベル 0 の主観的基準の再計算

客観的基準とレベル 0 の主観的基準について次の再計算が実行されます。

新しい重要度 = (既存の重要度 ÷ 客観的重要度およびレベル 0 の主観的重要度) × 100

ステップ 3: レベル 1 以上の主観的重要度の計算

レベル 1 以上の主観的重要度を、次に示す 1 つの基準の再計算と同じ方法で計算します。

1 つの主観的基準の再計算

1 つの基準の重要度を再計算する場合、次のような計算になります。

新しい重要度 = (現在の重要度 ÷ すべての重要度の合計) × 100

選択している主観的基準がレベル 1 以上の場合は次の計算が適用されます。

すべての重要度の合計 = 選択された主観的基準を親に持つすべての重要度の合計

例

現行の客観的重要度と主観的重要度は次のようになります。

主観的基準	重要度
納入時間	60
品質	60
オーダー確認	10

レベル	主観的基準	重要度
0	顧客サービス	40
1	コール処理	14
1	製品知識	6
0	納入サービス	30
1	柔軟性	25
1	事務処理の品質	15

完全更新

1. すべての客観的重要度とレベル 0 の主観的重要度の合計は、 $60 + 60 + 10 + 40 + 30 = 200$ になります。

2. 新しい重要度は、次のとおりです。

- 納入時間
 $60 \div 200 \times 100 = 30\%$
- 品質
 $60 \div 200 \times 100 = 30\%$
- オーダ確認
 $10 \div 200 \times 100 = 5\%$
- 顧客サービス
 $40 \div 200 \times 100 = 20\%$
- 納入サービス
 $30 \div 200 \times 100 = 15\%$

3. レベル 1 以上の主観的重要度は、下記のとおり顧客サービスについて再計算されます。

1 つの基準の再計算

たとえば、顧客サービスの重要度の正規化は次のようになります。

- 重要度の合計 = $14 + 6 = 20$
- 新しいコール処理の重要度 = $(14 \div 20) \times 100 = 70\%$
- 新しい製品知識の重要度 = $(6 \div 20) \times 100 = 30\%$

客観的基準の評価の計算

販売業者評価の更新 (tdpur8850m000) セッションで販売業者評価の完全更新を行う場合、販売業者評価手順の計算/更新手順の 2 番目の段階として客観的基準の評価が計算されます。

客観的基準の評価の計算には、購買オーダーライン履歴 (tdpur4551m000) セッションのデータが使用されます。納入済購買オーダーの処理 (tdpur4223m000) セッションで処理された、指定期間内の購買オーダーのみが考慮されます。

客観的基準の評価を計算するために、次の計算ステップが実行されます。

ステップ 1: 基準ごとの客観値の計算

詳細は、次の情報を参照してください: 客観的基準による評価の計算 (ステップ 1) (ページ 17)

ステップ 2: 客観値から基準ごとの評価への変換

詳細は、次の情報を参照してください: 客観的基準による評価の計算 (ステップ 2) (ページ 19)

ステップ 3: 各購買オーダーラインの評価レコードの作成

詳細は、次の情報を参照してください: 客観的基準による評価の計算 (ステップ 3) (ページ 21)

ステップ

客観的基準による評価の計算 (ステップ 1)

客観的基準処理の計算を実行する際の最初のステップは、客観値を決定することです。

次の客観的基準が計算されます。

- [納入時間]
- [納入数量]
- [納入品質]
- [オーダー確認]
- [コストパフォーマンス]

[納入時間]

実際入庫日 - 現在の計画納期

注意

- 現在の計画納期は最も重要な納期です。結果として、計画納期または確認済納期になります。
- マイナスの遅延は、早期出荷を意味します。

[納入数量]

$$((\text{承認数量} + \text{不合格数量}) \div \text{オーダー数量}) \times 100$$

[納入品質]

$$((\text{承認済数量} + \text{自社が責任を担う不合格数量}) \div (\text{承認済数量} + \text{不合格数量})) \times 100$$

注意

隔離検査在庫処分 (whwmd2172m000) セッションの [責任] フィールドが [自社] に設定されている場合、納入品質の評価はマイナスの影響を受けません。

ただし、次の項目が該当する場合にのみ、不合格数量の責任が考慮されます。

- 在庫処理パラメータ (whinh0100m000) セッションの [隔離検査在庫] チェックボックスがオンで、[発注先に未払] チェックボックスがオフである
- 隔離検査在庫処分 (whwmd2172m000) セッションの不合格数量の [責任] フィールドがマニュアルで指定されている
- 販売業者評価を更新する前に不合格数量が削除可能である

ヒント

不合格数量の部分的な責任は指定しないでください。不合格数量がバッチで処理され、発注先に 2 個分の責任があり、自社に 3 個分の責任がある場合、最終バッチの責任のみが履歴に記録されます。そのため、納入品質は正しく計算できません。

例

合計不合格数量: 10 個

不合格数量は次のバッチで処理されます。

- 廃棄済 3 個、責任は [自社]
- 廃棄済 5 個、責任は [発注先]
- 廃棄済 2 個、責任は [自社]

履歴には次が登録されます: 廃棄済 10 個、責任は [自社]

そのため、責任値は、責任の対象数が合計不合格数量と同じである場合のみ信頼できます。

[オーダー確認]

オーダー確認日 - 購買オーダー入力日付 (= 遅延)

[コストパフォーマンス]

(購買単位価格 ÷ 平均購買価格) × 100

客観的基準による評価の計算 (ステップ 2)

客観的基準処理の計算を実行する際の 2 番目のステップは、客観値を評価へ変換することです。

客観値は、販売業者評価パラメータ (tdpur0100m800) セッションの [スコア体系をメンテナンス] グループボックスにある次のチェックボックスの設定に従って評価されます。

- [納入時間]
- [納入数量]
- [納入品質]
- [オーダー確認]
- [コストパフォーマンス]

これらのチェックボックスがオンの場合、販売業者評価の客観的スコア体系 (tdpur8195m000) セッションに指定されている客観的スコア体系に基づいて、計算された客観値が評価されます。

これらのチェックボックスがオフの場合、客観値が線形的に評価されます。

客観的スコア体系

スコア値は、販売業者評価の客観的スコア体系 (tdpur8195m000) セッションで客観的基準に割り当てることができます。評価率をスコア値にリンクできます。

スコア値を評価率に変換するときに使用する客観的スコア体系が、次の順番で検索されます。

1. 取引先/品目の組合せについて客観的スコア体系が検索されます。
2. その取引先/品目の組合せに対する体系が存在しない場合は、取引先の客観的スコア体系が検索されます。
3. その取引先に対する体系も存在しない場合は、品目の客観的体系が検索されます。
4. 品目でスコア体系が見つからない場合、客観的基準のデフォルトの客観的スコア体系が取得されます。

例 1

基準タイプ	納入	
単位	日	
値	割合	率が適用される値

-5	10 %	<= -5
-1	50%	-4 ~ -1
0	100%	0
5	40%	1 ~ 5
100	30%	6 ~ 100

オーダが 6 日間遅延した場合、取引先は購買オーダーラインに対し 30% の割合を適用することになります。

例 2

基準タイプ	品質	
値	割合	率が適用される値
20%	0%	0% ~ 20%
80%	50%	21% ~ 80%
90%	75%	81% ~ 90%
100%	100%	91% ~ 100%

納入済品目の 25% が不合格で、75% が承認済の場合、購買オーダーラインについて取引先の評価は 50% です。

この変換後、客観的基準評価の計算手順の 3 番目のステップが実行されます。つまり、客観的評価 (tdpur8106m000) セッションで購買オーダーラインごとに評価レコードが作成されます。

線形基準

販売業者評価パラメータ (tdpur0100m800) セッションで [スコア体系をメンテナンス] グループボックスのチェックボックスがオフの場合、つまり、客観値から評価率への変換に客観的スコア体系が使用されない場合、値と評価は線形関係になります。このため、各客観的基準の評価が次のように計算されます。

- [納入時間]

$$((\text{入庫日} - \text{現在の計画納期}) \div \text{品目リードタイム}) \times 100$$
- [納入数量]

$$(\text{承認数量} \div \text{オーダ数量}) \times 100$$
- [納入品質]

$$((\text{承認済数量} + \text{自社が責任を担う不合格数量}) \div (\text{承認済数量} + \text{不合格数量})) \times 100$$

- [オーダー確認]
 $100 - ((\text{オーダー確認日} - \text{オーダー日付}) \div (\text{計画納期} - \text{オーダー日付})) \times 100$
- [コストパフォーマンス]
 $(\text{購買価格} \div \text{平均購買価格}) \times 100$

注意

- 隔離検査在庫処分 (whwmd2172m000) セッションの [責任] フィールドが [自社] に設定されている場合、納入品質の評価はマイナスの影響を受けません。
- 平均購買価格が 0 の場合、コストパフォーマンスの評価は 0 になります。
- 上記の評価のいずれかが 100 より大きい場合、評価 = 200 - 評価になります。
- 上記の評価のいずれかが 0 より小さい場合、評価 = 0 になります。

客観的基準による評価の計算 (ステップ 3)

客観的基準評価の計算処理の 3 番目のステップを実行します。つまり、客観的評価 (tdpur8106m000) セッションで購買オーダーラインごとに評価レコードを作成します。

客観的評価 (tdpur8106m000) セッションで、全客観的基準の評価が表示されます。また、関連する購買オーダーラインの総合評価が表示されます。

購買オーダーラインの総合評価計算

購買オーダーラインに対する総合評価は、次のように計算されます。

購買オーダーライン総合評価 = 合計 (客観的評価 × 重要度)

客観的基準の重要度は、販売業者評価パラメータ (tdpur0100m800) セッションから取得されます。重要度が正確な割合に再計算され、この割合が考慮されます。

新規の客観的基準評価の計算

新しいラインを追加するたびに、次のセッションで取引先/基準の組合せごとに客観的基準評価が更新されます。

- 期間別販売業者評価 (tdpur8102m000)
- 基準別販売業者評価 (tdpur8102m100)

新規評価は実行平均であり、次のように計算されます。

$$NR = ((ER \times EV) + (R \times V)) \div (EV + V)$$

凡例

NR	新しく計算された客観的基準評価
ER	新しく追加されたラインを除いた購買オーダーのすべての既存購買オーダーラインの評価
EV	新しく追加されたラインを除いた購買オーダーのすべての既存購買オーダーラインの合計値
R	新しく追加された購買オーダーラインの評価
V	新しく追加された購買オーダーラインの値

注意

この値には、販売業者評価パラメータ (tdpur0100m800) セッションの [重要度方法] フィールドの設定に従って、次のタイプを選択できます。

- [取引高]
- [個数計数]
- [オーダーライン]

合計値の更新

上記の3つの値タイプの合計値 (別名: 実行合計) は、オーダーラインの追加時に自動的に更新されます。合計値が、取引先別に次のセッションで更新されます。

- 期間別販売業者評価 (tdpur8102m000)
- 基準別販売業者評価 (tdpur8102m100)

使用する重要度方法に関係なく、3つの値タイプの合計値が常に更新されます。したがって、特定期間に 100 の取引先が存在する場合は、300 の実行合計が更新される必要があります。

注意

客観的基準評価および購買オーダーラインごとの総合評価の計算には、主観的基準が考慮されません。期間ごとの各取引先の総合的販売業者評価は、主観的基準評価も計算した後にのみ計算できます。

主観的基準による評価の計算

販売業者評価の更新 (tdpur8850m000) セッションで販売業者評価の完全更新を行う場合、販売業者評価手順の計算/更新手順の 3 番目の段階として主観的基準の評価が計算されます。

主観的基準の評価を計算するには:

1. 質問状結果 (tdpur8193m000) セッションから各取引先の主観値が取得されます。
2. 販売業者評価の主観値 (tdpur8192m000) セッションに指定されている割合値が、対応する主観値に割り当てられます。
3. 取引先ごとに各主観的基準の平均評価が計算されます。

取引先/主観的基準の組合せの総合評価は、次のように計算されます。

基準ごとの総合評価 = SUM ÷ OCC

凡例

SUM	1 つの取引先/主観的基準の組合せに割り当てられているすべての割合値
OCC	割合値が取引先/主観的基準の組合せに割り当てられる回数。適用なしの値は考慮されません。

例 1

取引先は、複数の従業員による 2 つの主観的基準に基づいて評価されます。

- CS = 顧客サービス
- DS = 納入サービス

主観的基準	主観値	% 値	従業員
CS	可	50	アーサー
DS	優	80	アーサー
CS	良	60	ボブ
DS	良	60	ボブ
CS	不可	40	キャロル
DS	適用なし	**	キャロル

取引先/主観的基準の組合せの総合評価は次のとおりです。

- $CS = (50 + 60 + 40) \div 3 = 50\%$
- $DS = (80 + 60) \div 2 = 70\%$

計算後、評価が次のセッションに表示されます。

- 期間別販売業者評価 (tdpur8102m000)
- 基準別販売業者評価 (tdpur8102m100)

例 2

上記と同じ例を使用しますが、この例では主観的基準 CS に 3 種類のサブ基準が含まれています。サブ基準には、次の重要度があります。

サブ基準	重要度
柔軟性	0.4
コール処理	0.2
サポート	0.4

次の割合値が割り当てられています。

主観的基準	主観値	% 値	従業員
柔軟性	可	50	アーサー
コール処理	優	80	アーサー
サポート	不可	40	アーサー
DS	優	80	アーサー
柔軟性	良	60	ボブ
コール処理	可	50	ボブ
サポート	良	60	ボブ
DS	良	60	ボブ
柔軟性	不可	40	キャロル
コール処理	優	80	キャロル
サポート	(適用なし)	0	キャロル
DS	(適用なし)	0	キャロル

- 総合評価の計算
取引先/主観的基準の組合せの総合評価が計算されます。
 - 柔軟性 = $(50+60+40) \div 3 = 50\%$
 - コール処理 = $(80+50+80) \div 3 = 70\%$
 - サポート = $(40+60) \div 2 = 50\%$
 - DS = $(80+60) \div 2 = 70\%$
- 親主観的基準の評価の計算
親基準評価 = 合計 (子基準 % 値 × 重要度)
 - 柔軟性 = $50\% \times 0.4 = 20$
 - コール処理 = $70\% \times 0.2 = 14$
 - サポート = $50\% \times 0.4 = 20$
 - CS 評価 = $20 + 14 + 20 = 54\%$
- 評価の書き込み
計算後、評価が次のセッションに書き込まれます。
 - 期間別販売業者評価 (tdpur8102m000)
 - 基準別販売業者評価 (tdpur8102m100)

総合販売業者評価の更新

販売業者評価の更新 (tdpur8850m000) セッションで販売業者評価の完全更新を行う場合、販売業者評価手順の計算/更新手順の 4 番目の段階として各取引先の総合販売業者評価が計算されます。

総合販売業者評価の計算には、販売業者評価パラメータ (tdpur0100m800) セッションの [方法/要素] フィールドで指定する次の方法を使用します。

- [移動平均]
詳細は、次の情報を参照してください: 移動平均 (ページ 28)
- [平滑化係数]
詳細は、次の情報を参照してください: 平滑化係数 (ページ 29)

総合販売業者評価は販売業者評価の更新 (tdpur8850m000) セッションで計算され、期間別販売業者評価 (tdpur8102m000) セッションと基準別販売業者評価 (tdpur8102m100) セッションに表示されます。

総合販売業者評価の計算前に、最新の取引先/期間の組合せについて期間評価が計算されます。取引先/期間の組合せの期間評価は、次のように計算されます。

期間評価 = sum (CR × AW)

凡例

- CR 最新の取引先/期間の組合せに対する客観的評価および主観的評価が考慮されます。客観的評価が、客観的評価 (tdpur8106m000) セッションから取得され、主観的評価が、期間別販売業者評価 (tdpur8102m000) セッションと基準別販売業者評価 (tdpur8102m100) セッションから取得されます。
- AW 実際の重要度が販売業者評価の計算/更新手順の第 1 段階で計算されます。客観的基準の重要度が、販売業者評価パラメータ (tdpur0100m800) セッションから取得され、主観的基準の重要度が、販売業者評価の主観的基準 (tdpur8190m000) セッションから取得されます。

例

次の基準が最新期間の取引先に適用されます。

基準	評価	実際の重要度
納入時間	90	30%
品質	80	40%
顧客サービス	50	20%
納入サービス	70	10 %

この取引先/期間の組合せに対する期間評価が次のように計算されます。

$$\text{総合評価} = (90 \times 30\%) + (80 \times 40\%) + (50 \times 20\%) + (70 \times 10\%) = 76\%$$

結果が次のセッションに書き込まれます。

- 期間別販売業者評価 (tdpur8102m000)
- 基準別販売業者評価 (tdpur8102m100)

この場合、期間別販売業者評価 (tdpur8102m000) セッションおよび基準別販売業者評価 (tdpur8102m100) セッションの [基準タイプ] フィールドおよび [基準] フィールドが空白になり、表示された販売業者評価が取引先/期間の組合せに対する総合評価であることを示します。

移動平均

総合販売業者評価を計算する方法は 2 つあり、その 1 つが [移動平均] です。

方法が [移動平均] の場合、考慮する期間数を販売業者評価パラメータ (tdpur0100m800) セッションの [移動平均期間] フィールドに指定する必要があります。

各取引先について、指定期間数での総合販売業者評価は、次のように計算されます。

$$\text{新規総合販売業者評価} = \text{合計 (PR} \times \text{PV)} \div \text{合計 (PV)}$$

凡例

PR 取引先/期間の組合せごとの期間評価

PV 期間の合計値

販売業者評価パラメータ (tdpur0100m800) セッションの [重要度方法] フィールドから対象の値タイプが取得されます。

例

- 最新期間に対して計算される期間評価は 85% です。
- 最新期間に対する値は 1000 個です。
- [移動平均期間] の数は 3 です。

- 前回の 2 つの期間評価は以下のとおりです。

期間評価	値期間 1
70%	2000
-	値期間 2
80%	1500

新規総合販売業者評価:

$$(85 \times 1000) + (70 \times 2000) + (80 \times 1500) \div (1000 + 2000 + 1500) = 77\%$$

この計算結果が、期間別販売業者評価 (tdpur8102m000) セッションと基準別販売業者評価 (tdpur8102m100) セッションに書き込まれます。

平滑化係数

総合販売業者評価を計算する方法は 2 つあり、その 1 つが [平滑化係数] です。

方法が [平滑化係数] の場合、係数を販売業者評価パラメータ (tdpur0100m800) セッションの [平滑化係数] フィールドに指定する必要があります。

各取引先の総合販売業者評価は、次のように計算されます。

新規総合販売業者評価 =

$$\{(OR \times OV \times (1 - F)) + (PR \times NV \times F)\} \div \{(OV \times (1 - F)) + (NV \times F)\}$$

凡例

OR	取引先の既存の総合販売業者評価
OV	古い評価のベースにした値
NV	期間の合計値。値タイプは、販売業者評価パラメータ (tdpur0100m800) セッションの [重要度方法] フィールドから取得されます。
F	販売業者評価パラメータ (tdpur0100m800) セッションに指定した平滑化係数
PR	最新の取引先/期間の組合せに対する販売業者評価

例

- 既存の総合販売業者評価は 70% です。
- 既存の評価の基準となる古い値は 8000 個です。
- [平滑化係数] は 0.8 です。
- 新規期間の新しい値は 1000 個です。
- 最新期間に対して計算された期間評価は 85% です。

新規総合販売業者評価:

$$\{(70 \times 8000 \times (1 - 0.8)) + (85 \times 1000 \times 0.8)\} \div \{(8000 \times (1 - 0.8)) + (1000 \times 0.8)\} = 75\%$$

取引先

顧客または発注先などの、商取引を行う当事者。顧客や発注先となる部署を組織内で取引先として定義することもできます。

取引先の定義には次の情報が含まれます。

- 組織の名前と主要な住所
- 使用される言語と通貨
- 課税および法定 ID データ

取引先の担当窓口担当者を取引先とします。取引先の状況によって、処理が実行可能かどうかが決まります。処理のタイプ (販売オーダー、請求書、支払、出荷) は取引先の役割で定義します。

販売業者評価

特定の基準による、発注先の分類。これらの基準は、納入 (時間どおり、十分な数量など) および他の要素を基準にすることができます。

主観的基準

基準に割り当てたユーザ判断 (主観値) に基づいて計算されるスコアおよび評価の基準

主観的基準は販売業者評価において考慮されます。

客観的基準

システム内のデータからスコアを自動計算するための基準

期間テーブル

たとえば、月、週などのいくつかの時間単位から成るテーブル

期間は、スケジュールが有効な期間などの、対象期間の定義に使用されます。

索引

移動平均, 28
取引先, 31
販売業者評価, 31
 概要, 7
 完全更新, 12
 客観的基準による評価の計算 (ステップ 1),
 17
 客観的基準による評価の計算 (ステップ 2),
 19
 客観的基準による評価の計算 (ステップ 3),
 21
 客観的基準の評価の計算, 17
 計算, 11
 実際の重要度の計算, 13
 主観的基準による評価の計算, 23
 正味更新, 11
 設定, 9
 総合販売業者評価の計算, 27, 28, 29
 総合販売業者評価の更新, 27
実際の重要度
 計算, 13
客観的基準の評価
 計算, 17, 17, 19, 21
主観的基準, 17, 17, 19, 21, 23, 31
主観的基準の評価
 計算, 23
総合販売業者評価, 27, 28, 29
平滑化係数, 29
客観的基準, 31
期間テーブル, 31
