



## 第33回 購買ネットワーク会

これから**正しい**「調達」のはなしをしよう

牧野直哉



## ● 自己紹介

### 牧野直哉(まきなおや)

- 神戸大学大学院経営学研究科非常勤講師  
～神戸大学 トップマネジメント講座4  
『メーカーに見られる調達の変化～メーカーの視点』
- ほんとうの調達・購買・資材理論主筆  
～調達・購買担当者向の有料メールマガジンの執筆
- 購買ネットワーク会 幹事
- 大手重機械メーカーでの営業、資材調達
- 現在外資系機械メーカーにてサプライチェーンを管理



## ●皆様への前提条件

- ・皆様が置かれた業務上の立場を忘れた「私」
- ・今年(平成23年)に社会人として新たな一歩を踏み出しました
- ・そして調達部門に配属されました
  
- ・調達部門に配属されはや半年、  
**初めてのソーシングに挑戦！**



## ●本日のルール 1

- これから皆さんには**ソーシング(発注先の選定)**をして頂きます
- 調達先候補は**2社**
- ソーシングを進めていく中で、**徐々に様々な条件**が明らかになってゆきます
- 条件が明らかになった段階で、皆様に**どちらのサプライヤーに決定するか**を質問します
- 挙手でお答えください



## ●本日のルール 2

- ・提示する条件は**不十分**かもしれません
- ・でも、限られた条件の中で、**根拠を明確にして立場を明らか(挙手)**にしてください
- ・ご自身で、**付属的な条件を加えた上で立場をご決定頂いても結構**です
- ・挙手して頂いた方にはこちらからご意見をうかがいます



## ●「私」のポジショニングについて

**名前：大島優子(仮名)**

**勤務先：とある量産工場**

**上司：直属の上司は秋元係長**

**(けっこうあーでもない、こーでもないと  
事細かに指示してくる)**

**仕事へのスタンス：まだ言われるがまま・・・でも  
そこから脱却したい！センターを取り返したい！  
とも思う**

**とそんなとき、秋元係長から呼ばれ・・・**



「お～い、大島くん！

もう仕事にも慣れたかな？

そろそろ、調達・購買担当者として一人前になるために、発注先の選定をやってみようか。

設計から貰った図面をサプライヤーに渡して、とりあえず見積だけとっておいたからさ、発注先を決めてくれる？ 同じ図面で見積依頼したから、条件は同じだよ。今週中に決めて。（今日は月曜日）

じゃ、よろしくね。 **おれ、帰るから**



	<b>マエダ工業</b>	<b>篠田テクノス</b>
--	--------------	---------------

<b>見積金額</b>		
-------------	--	--

--	--	--

--	--	--

--	--	--

--	--	--

--	--	--





「お〜い、大島くん！

予算は¥100だから(今日は火曜日)」

じゃ、よろしくね。 **おれ、帰るから**





	<b>マエダ工業</b>	<b>篠田テクノス</b>
<b>見積金額</b>	<b>¥50</b>	<b>¥95</b>
<b>予算は¥100</b>		
<b>見積の表記</b>		



	<b>マエダ工業</b>	<b>篠田テクノス</b>
<b>見積金額</b>	<b>¥50</b>	<b>¥95</b>
<b>予算は¥100</b>		
<b>見積の表記</b>	<b>合計金額のみ</b>	<b>明細有り</b>



	<b>マエダ工業</b>	<b>篠田テクノス</b>
<b>見積金額</b>	<b>¥50</b>	<b>¥95</b>
<b>予算は¥100</b>		
<b>見積の表記</b>	<b>合計金額のみ</b>	<b>明細有り</b>
<b>サプライヤーとの関係</b>		



	<b>マエダ工業</b>	<b>篠田テクノス</b>
<b>見積金額</b>	<b>¥50</b>	<b>¥95</b>
<b>予算は¥100</b>		
<b>見積の表記</b>	<b>合計金額のみ</b>	<b>明細有り</b>
<b>サプライヤーとの関係</b>	<b>他社</b>	<b>系列</b>



	<b>マエダ工業</b>	<b>篠田テクノス</b>
<b>見積金額</b>	<b>¥50</b>	<b>¥95</b>
<b>予算は¥100</b>		
<b>見積の表記</b>	<b>合計金額のみ</b>	<b>明細有り</b>
<b>サプライヤーとの関係</b>	<b>他社</b>	<b>系列</b>
<b>上司の意向</b>		





	<b>マエダ工業</b>	<b>篠田テクノス</b>
<b>見積金額</b>	<b>¥50</b>	<b>¥95</b>
<b>予算は¥100</b>		
<b>見積の表記</b>	<b>合計金額のみ</b>	<b>明細有り</b>
<b>サプライヤーとの関係</b>	<b>他社</b>	<b>系列</b>
<b>上司の意向</b>	<b>×</b>	<b>○</b>



	<b>マエダ工業</b>	<b>篠田テクノス</b>
<b>見積金額</b>	<b>¥50</b>	<b>¥95</b>
<b>予算は¥100</b>		
<b>見積の表記</b>	<b>合計金額のみ</b>	<b>明細有り</b>
<b>サプライヤーとの関係</b>	<b>他社</b>	<b>系列</b>
<b>上司の意向</b>	<b>×</b>	<b>○</b>
<b>製造国</b>		



	<b>マエダ工業</b>	<b>篠田テクノス</b>
<b>見積金額</b>	<b>¥50</b>	<b>¥95</b>
<b>予算は¥100</b>		
<b>見積の表記</b>	<b>合計金額のみ</b>	<b>明細有り</b>
<b>サプライヤーとの関係</b>	<b>他社</b>	<b>系列</b>
<b>上司の意向</b>	<b>×</b>	<b>○</b>
<b>製造国</b>	<b>海外子会社</b>	<b>国内自社工場</b>



## 本日の討議のポイント

- 「正しい調達とは？」
- 秋元係長 = 日本のバイヤーの象徴
- 50円か、95円か？
- なぜそうなのか？が説明できるかどうか
- 自分の言葉で ×他責 ○自責