

新人バイヤーが気をつけたい 5つのこと

2018年9月8日

購買ネットワーク会 渡邊勇人（はーやん）

気をつけたいこと（マインド編 1）

「今日よりぞ幼心（おさなごころ）を打ち捨てて
人と成りにし 道を踏めかし」

（明倫小学校で朗読されている吉田松陰先生のことば）

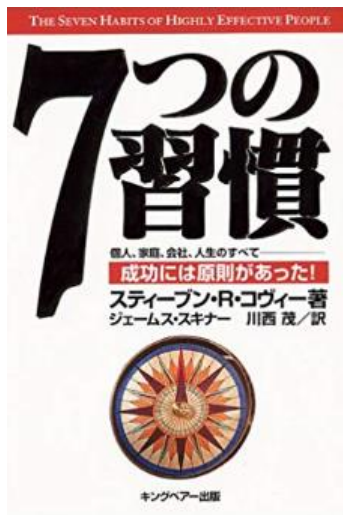
【訳】

今日から、親に甘えていた気持ちを捨てて、友と交わり自己の道を生きていこう。（1年生 1学期）

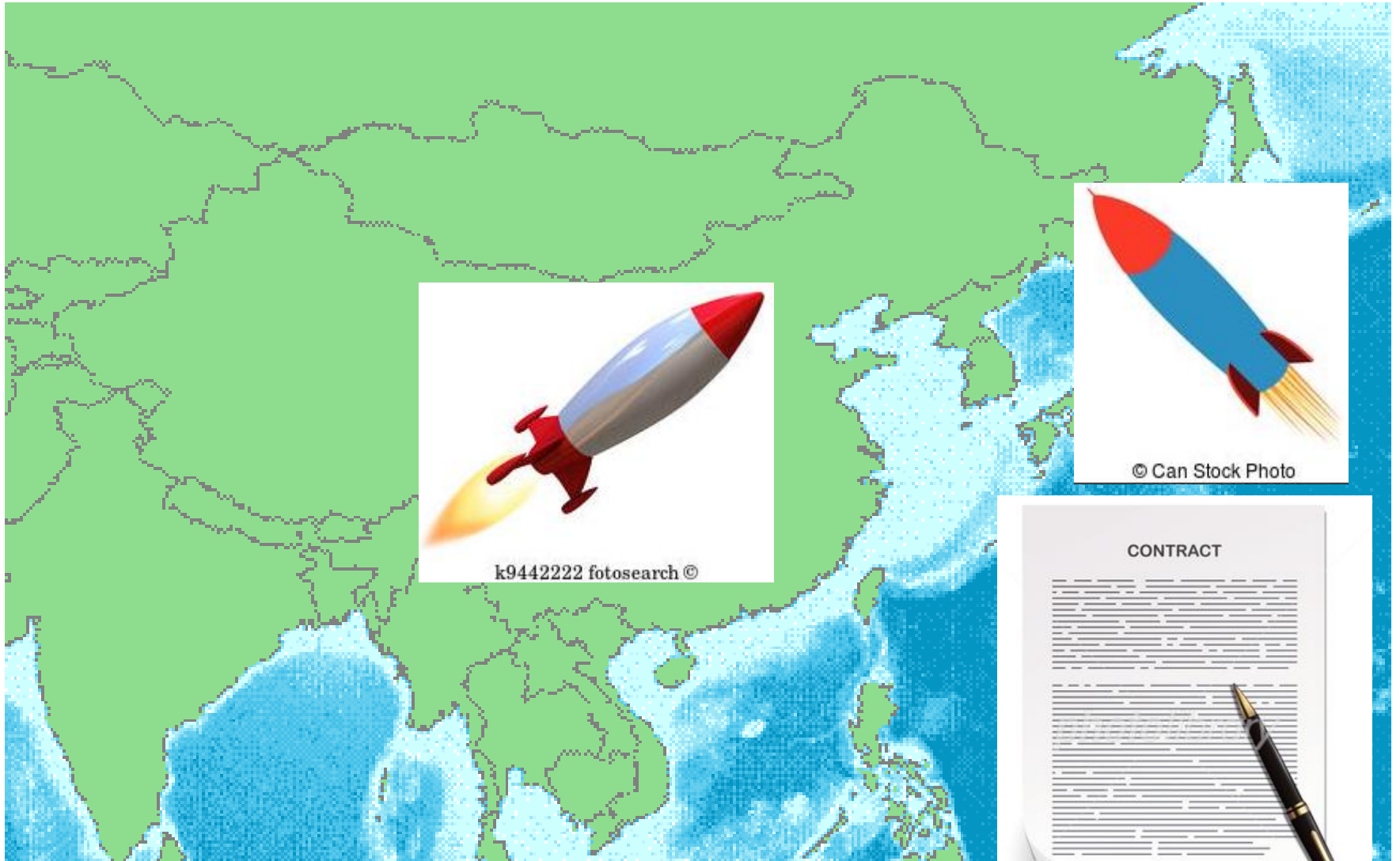


気をつけたいこと（マインド編 2）

世の中にWin-Winの関係はあまりないと思え。
契約前に先手必勝で契約合意を勝ち取れ！



パワーバランスとは？



具体的契約内容とは？

基本編

No	項目	備考
1	価格	
2	納期	
3	仕様が合致しているか	訂正ないよね。(自戒の念)
4	納入条件	FOB? Ex-Work?
5	納入場所	
6	支払条件	前払い? 後払い?
7	遅延損害金	1週間で契約金の1%.上限10%?
8	保証	保証期間は2年? 5年? 永遠? 保証範囲は? 現物のみ? 輸送費は? 不稼働コストは?
9	梱包形態	国内梱包? 海外梱包?

応用編

No	項目	備考
1	支給材の受入 (外観)	受領書を3日以内に提出してね
2	支給材の検査 (中身)	受領後7日以内に実施してね
3	支給材の管理	室内で管理してね

気をつけたいこと（テクニカル編1）

部署を超えて、アンテナをはる。心の余裕をもつ。
「みんな、どんな仕事しているのか？」

スペシャリスト
狭く
深く

ジェネラリスト
広く
浅く

外資系

日系

大手

中小

スペシャリスト（狭く、深く）

大項目	小項目	求められるスキル
材料	スチール	市況把握
	アルミニウム	大手メーカー多く、材料の確保課題
	ステンレス	
購入品	ポンプ、モーター	業界分析
	バルブ	購買戦略（何社発注？）
	ベアリング	海外調達？
	電気・電子部品	
加工品	鋳造	コスト査定力
	鍛造	製造工程
	機械加工	中小零細多く、取引の継続化課題

ジェネラリスト（広く、浅く）

メーカー組織

デザインする所

開発、設計
情報システム

作る所

製造
生産技術

買う、売る所

調達・購買
営業・販売

管理する所

総務
人事
経理
生産管理
品質保証

気をつけたいこと（テクニカル編2）

担当部品を溺愛する

営業マン
溺愛できる！



購買マン
溺愛できる？



溺愛ポイント（3点）

1、機能。何のため？

- 回転するものの軸を支える。摩耗を減らす。
- すべり軸受と転がり軸受
- 玉軸受けところ軸受け



2、材質

- 炭素鋼

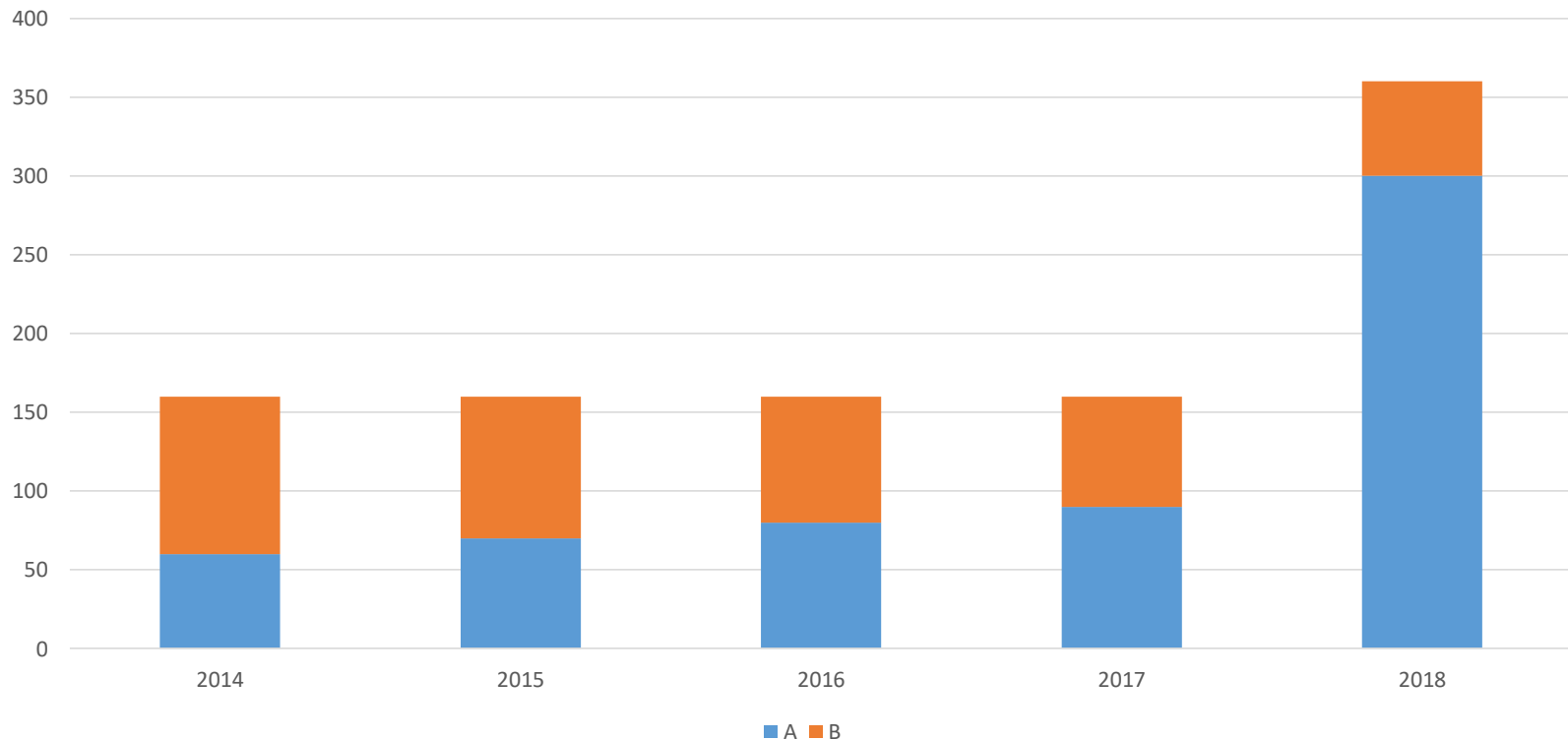
3、製作工程



気をつけたいこと（テクニカル編3）

発注額を知る（定義し、分解し、相対化する）

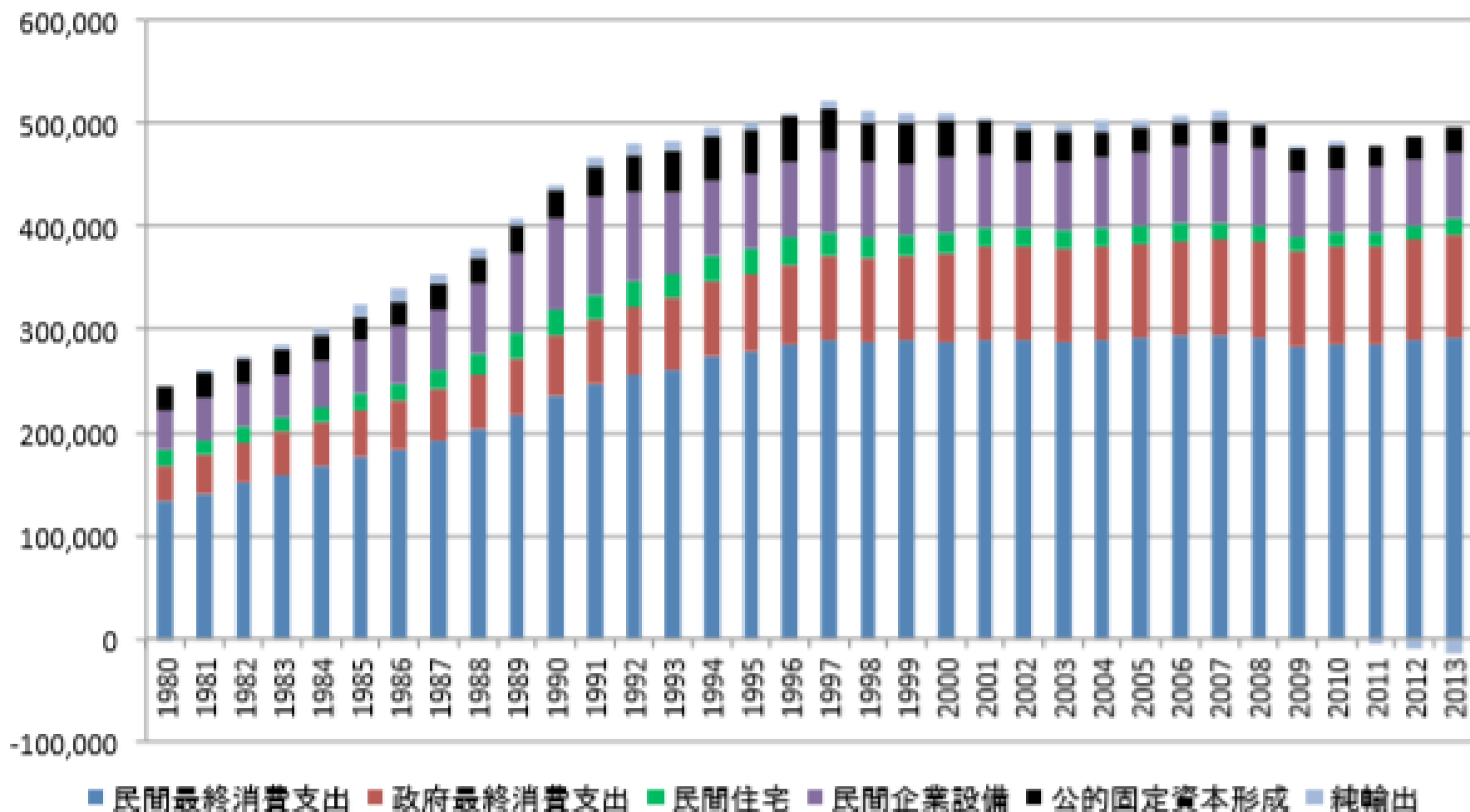
材料	Kg単価	厚み	寿命
A	200円	0.5mm	30年
B	100円	1.0mm	10年



ご参考（マクロ経済の定義）

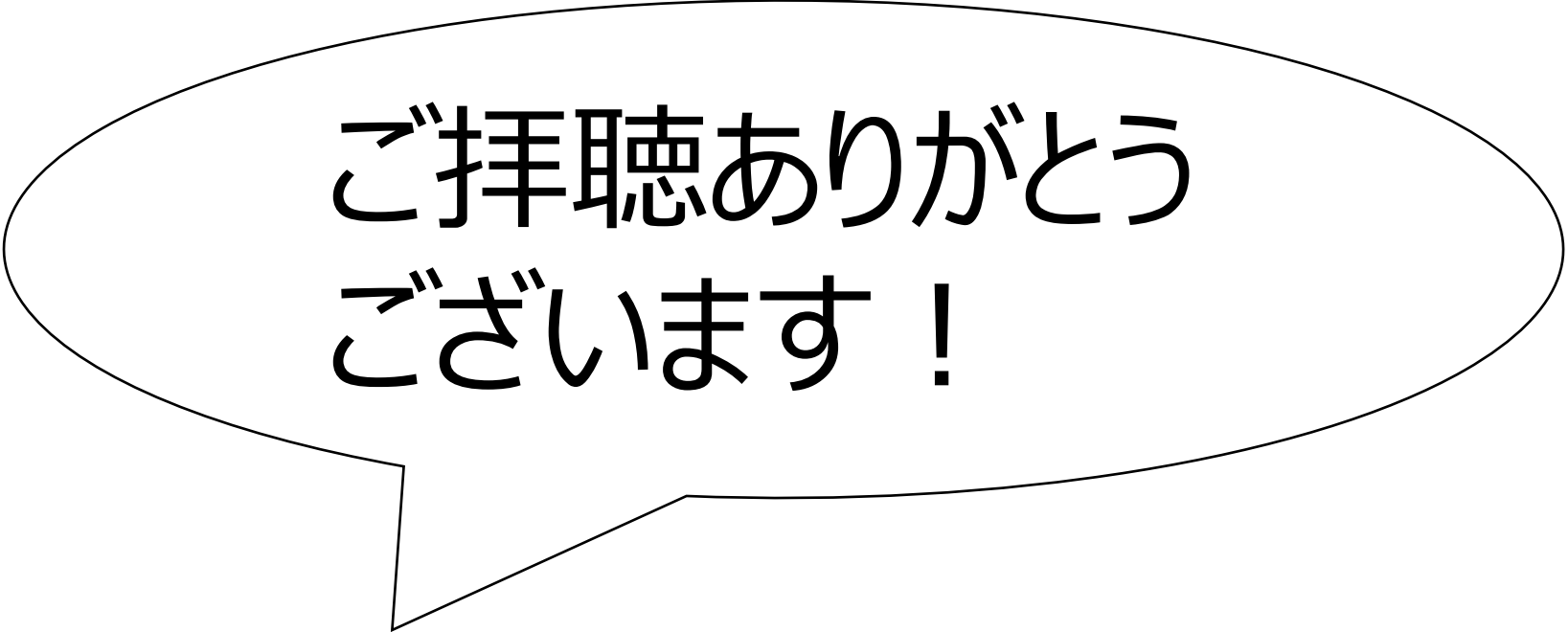
- 豊かさ：GDP（Gross Domestic Product、国内総生産）
- GDP：国内の消費と投資、純輸出の合計
- 分解すると・・・
 - 消費：
 - 民間最終消費支出（食料品、交通費等）
 - 政府最終消費支出（医療サービス等）
 - 投資：
 - 民間住宅（土地は含まない）
 - 民間設備投資（土地は含まない）
 - 公的固定資本形成（公共事業）
 - 純輸出（輸出－輸入）

日本の名目GDPの推移 (単位:十億円)



出典:内閣府

※93年までは平成12年基準、94年以降は平成17年基準



ご拝聴ありがとうございます！
ございます！