

Buyer-X

私、失敗しないので

本日のAgenda

- 「私、失敗しないので」の背景にあるもの
 - 何かの「プロ」になろう
 - 「プロ」と認めるのは、他者
- “プロ” 認知されるためのコミュニケーション
 - 「コミュニケーション」=あなたと相手の物語
 - OnlineもOnsiteもコミュニケーション手段の1つ
 - これからの時代のコミュニケーションの主役はYouです
 - 具体事例：お悩み相談（コロナ禍・値上・社内）
 - まとめ「失敗しないので」への道のり

バイヤーの力は最初の姿勢で決まる。

どれほどの熱意を持って購買・ビジネスを学び、主体的に取り組むか。

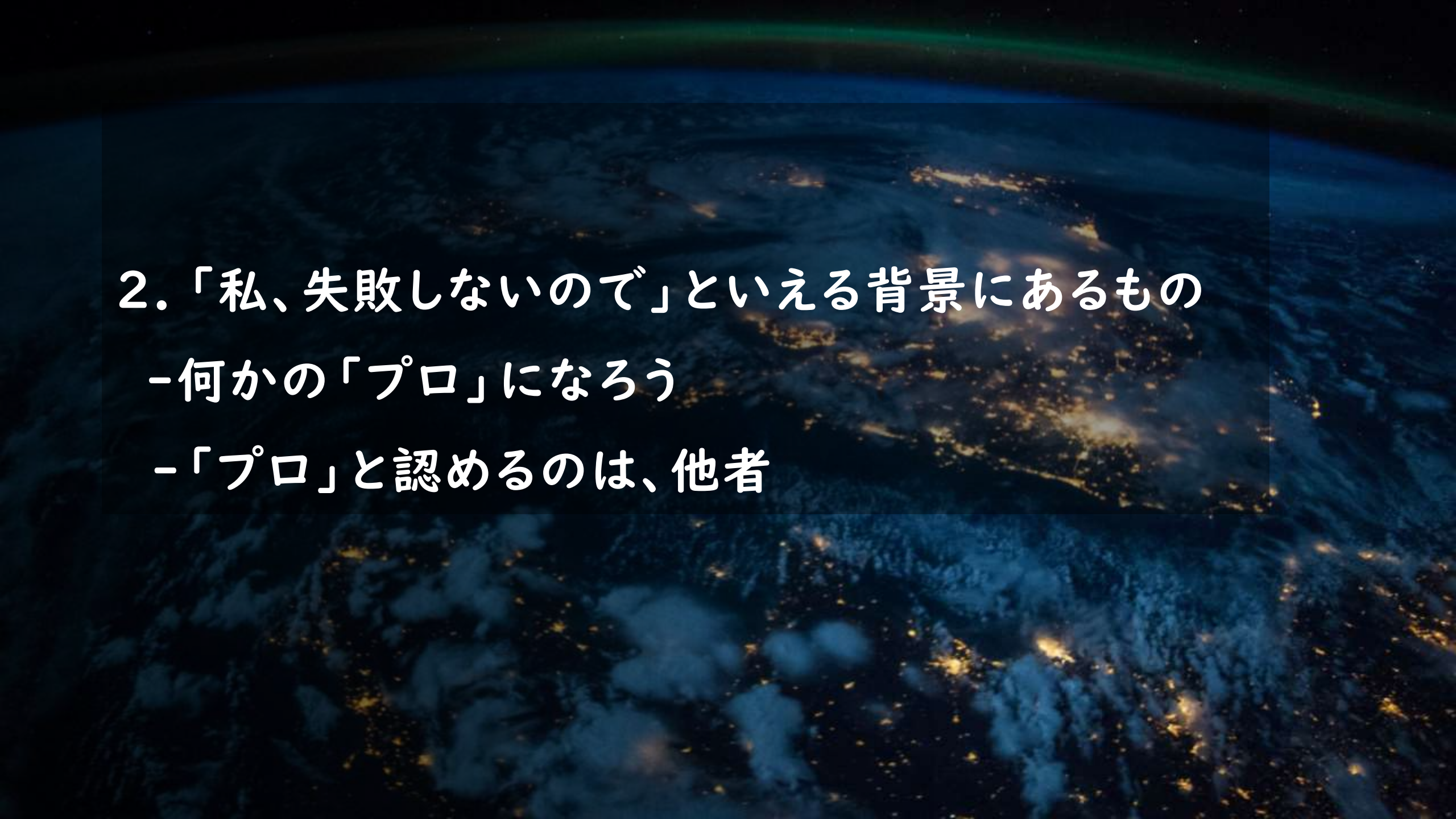
どれほどうまくバイヤーのやり方を見るか。

川の水が流れるように日々の努力を反復し、美しい購買活動を実践する。

そして、何よりサプライヤ・ステークホルダー・会社を見捨てないこと。

それが・・・理想のバイヤー。

私の師匠たちが教えてくれた

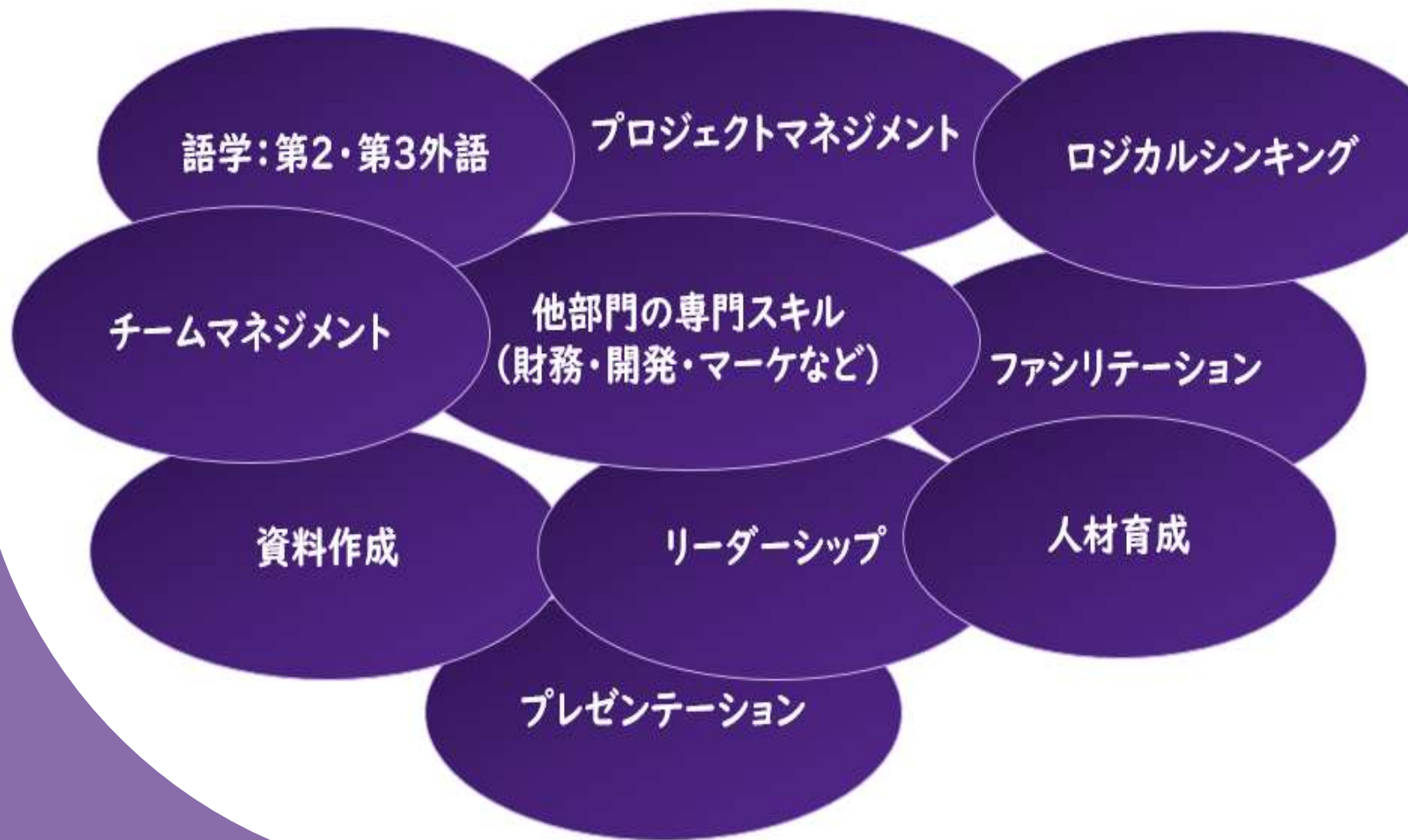


2. 「私、失敗しないので」といえる背景にあるもの

- 何かの「プロ」になろう
- 「プロ」と認めるのは、他者

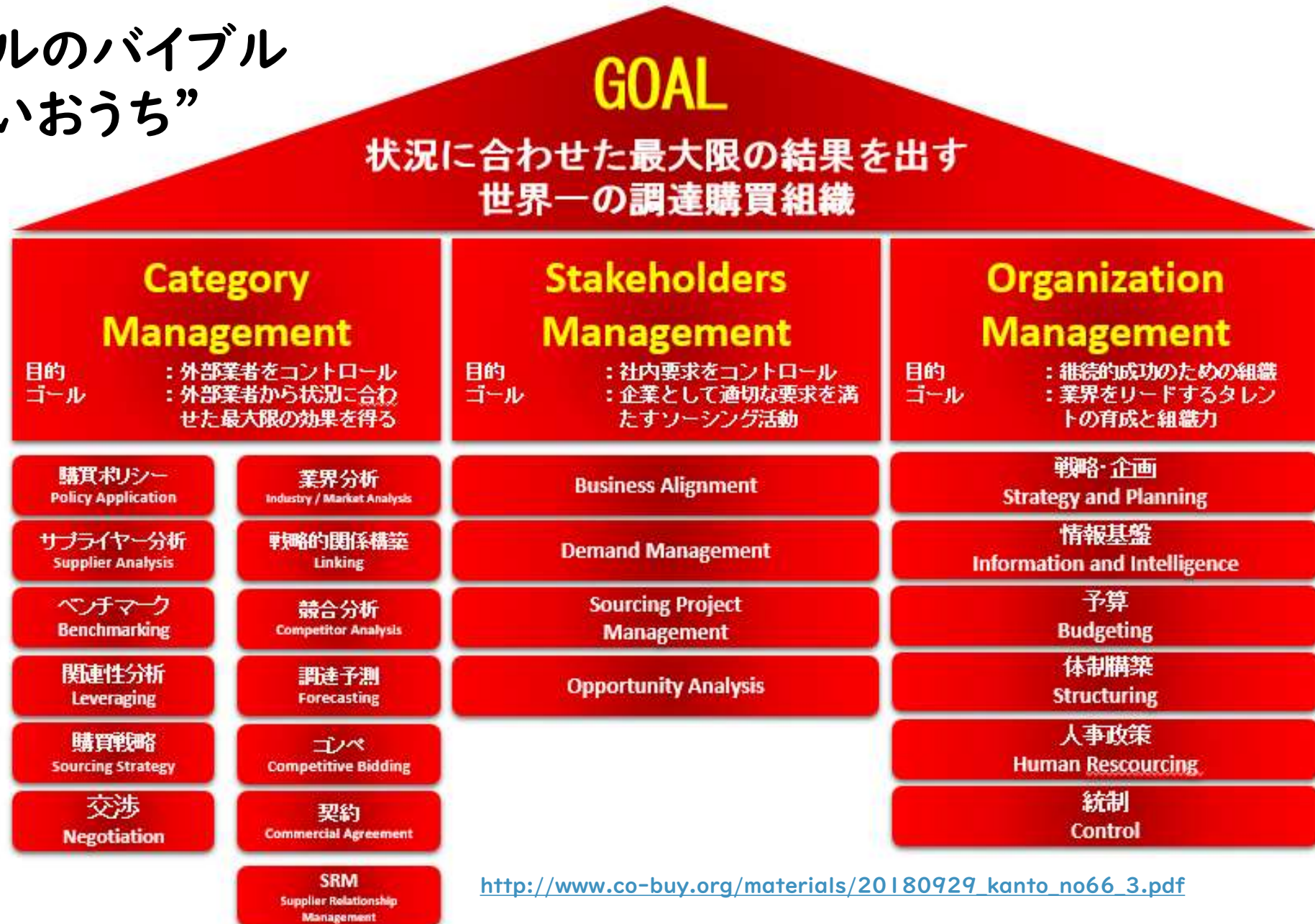
何かの「プロ」になろう（購買+α）

2022年のYouの目標にしよう



何かの「プロ」になろう（購買・調達）

購買スキルのバイブル “赤いおうち”



「プロ」と認めるのは、他者

- どれくらい多様な他者達に認知されるか（広さ）
- どれくらい記憶に残るか（深さ）
- どれくらい期待されるか（高さ）

「すべてを成果からスタートし、インサイド・アウトでなくアウトサイド・インで考えなければならない」『非営利組織の経営』ドラッガー

➡ 「他者の評価が自分の成果だと考えるべき」



3. “プロ”認知されるためのコミュニケーション

- 「コミュニケーション」=あなたと相手の物語
- これからの時代のコミュニケーションの主役はYouです
- OnlineもOnsiteもコミュニケーション手段の1つ
- 具体事例：お悩み相談（コロナ禍・値上・社内）
- まとめ「失敗しないので」への道のり

「コミュニケーション」=あなたと相手の物語



プロとしての認知・信頼・人望は1日にしてならず
サプライヤやステークホルダーとの関係性を構築し、
貴方がプロとして認められる感動の物語を紡ぐこと
= 『コミュニケーション』を日々心掛け、実行するか？

- 最適な方法・ツール
- 継続・持続性のあるコミュニケーション
- 主体的に周囲を巻き込む・マネジメントする力



どれくらい、今、
認知されるための
コミュニケーション、
できていますか？
Check

サプライヤ・ステークホルダーの好きなコミュニケーションツール（対面・電話・メール・チャット・オンライン・・・）

前回のコミュニケーションを覚えていますか？

コミュニケーションが個人心情で特定他者に偏っていませんか？

誰かのおまけ、おかげ、でコミュニケーションしていませんか？

定期的なコミュニケーション機会を形成していますか？（会議・1on1・SNS・交換日記・・・）

相手が何を望んでいるか、何が重要か、理解していますか？

何か『Youのプロとしての力』を発揮して相手に貢献しましたか？

Online (Web会議など) も Onsite (対面) もコミュニケーションの1つの手段・手法であり、対極ではない



課題討議

資料共有

議事録・記録



意思決定速度

効率化

会議室不要

どこからでも参加可能

コスト低

どちらにも
Pros Cons
がある

思いつき

親密度

人肌

細かな表情・感情

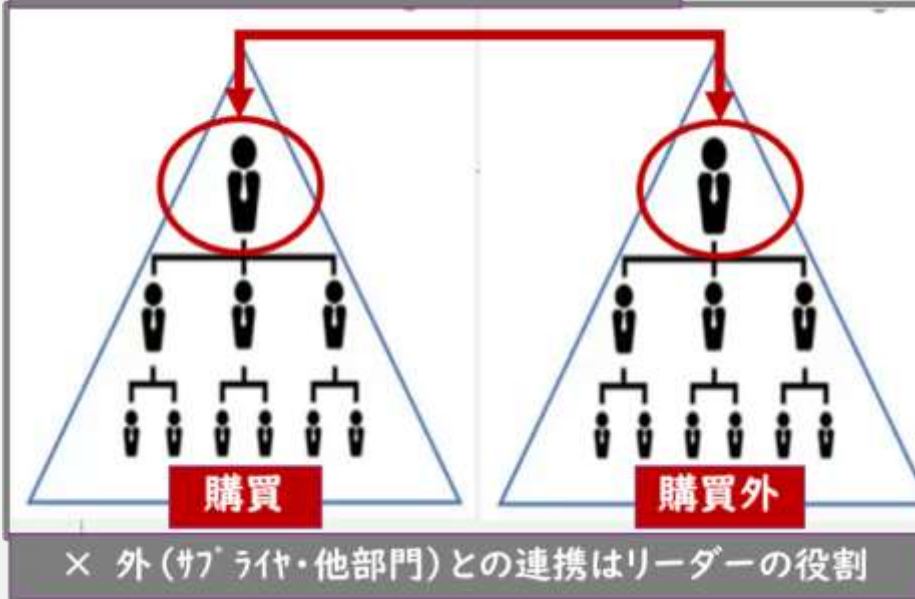
良い想定外

Put yourself in someone's shoes : 人の数だけ、要求や背景、事情があること

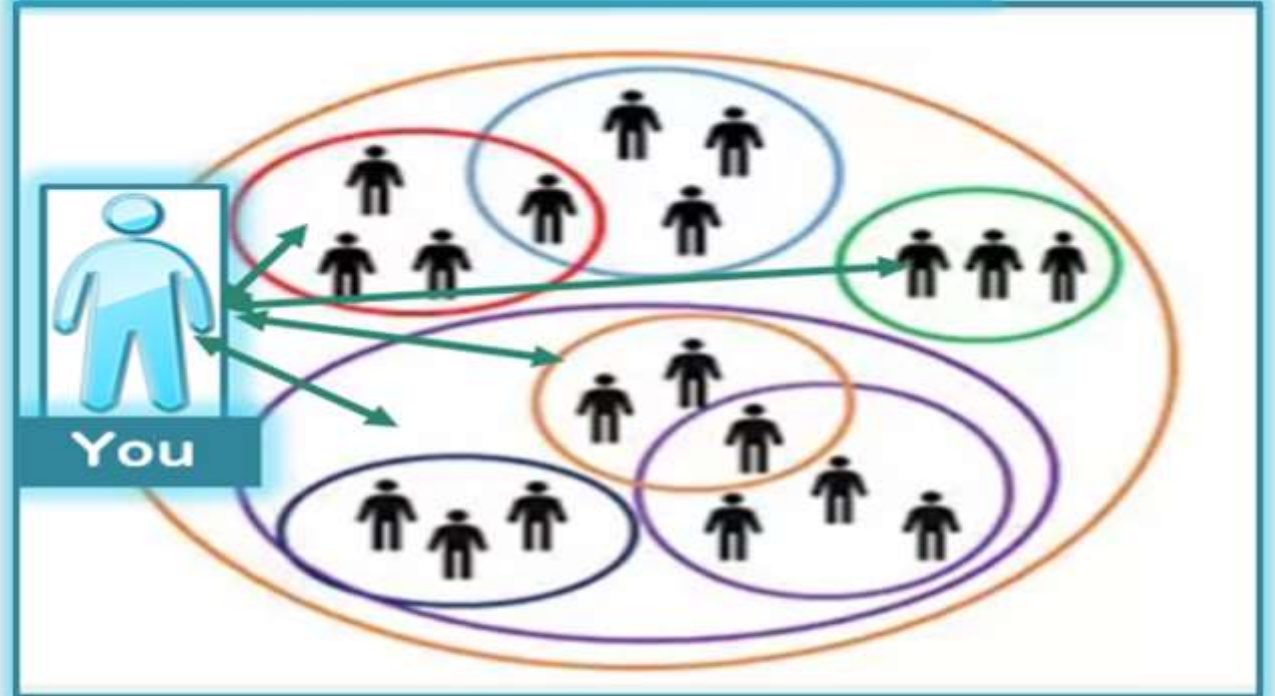
Get everyone in same page: 共通認識、情報共有を忘れずに、おいてけぼりをつくらないこと

どれだけ観察力・傾聴力・表現力・共感力・想像力・敬意をもって接することができるか？

古い時代のコミュニケーション



これからのTo Be コミュニケーション



- 自分がコミュニケーションブリッジ(橋)になるつもりで
- たくさんきっかけを考えて、機会をたくさん作ろう
- 失敗してもチャレンジするたびコミュ力は向上
- 人に合い、ヒトを知ることは自分を知ること

これからのコミュニケーション

コミュニケーションの主導をするのはYouです

コミュニケーション お悩み相談

1. コロナ禍（テレワーク・対面禁止など）のコミュニケーション方法で悩んでいます
2. サプライヤに値上を言われるばかりで、何もできません
3. ステークホルダー（他部門・上司・お偉いさん）の理解が得られないんです。

1. コロナ禍（テレワーク・対面禁止など）のコミュニケーション例

サプライヤー・ステークホルダーの可能な & 好きな コミュニケーションツール・時間帯確認

- ・ 対面できない状況の中で、どうしたら連絡がとりやすいか？好きか？を調べ、使い分ける
- ・ F2F（対面）？オンライン（種別も）？ 電話？チャット？ メール？ FAX？ 郵便？ 系電話？ テレパシー？
- ・ 「できるだけ、今まで通り、むしろ世の中が変化するときだからこそ、コミュニケーションを積極的におこないたい」という意思表示
- ・ コミュニケーションを実施したら、お礼のコミュニケーションで締めと次回の約束を忘れずに

世の中変化のたびに報連相（非常事態宣言・解禁・アフターコロナ論議・法改正・・・）

- ・ 『非常事態宣言および解禁で、貴社・あなたの日常はかわりますか？』確認
- ・ 『うち（自社）はこういうことに取り組むんです、私の業務（平常通り・変化します）報告』
- ・ 市場状況（半導体・樹脂・鉄鋼・物流などの深刻な材料・人手不足や高騰化）の情報提供依頼相談
- ・ 法改正（電帳法改正・インボイス方式・・・）対応のための報連相

2. サプライヤに値上を言われるばかりで、何もできません

サプライヤからの値上依頼資料、社内用に一緒に加筆修正していますか？

記録をきちんと残し共有していますか？（根拠・決定事項・議事録・双方がした努力アクションの記録）

今後の社内・サプライヤコミュニケーションを形成していますか？

- 自社関係者が理解・検討・決断しやすい資料
 - ✓ 要求主旨（サマリー）
 - ✓ 根拠・結論
 - ✓ 「課題」「原因」「解決策」「効果」「改善策」
 - ✓ 情報過不足
 - ✓ 相手目線

自社関係者の目線は、あなたでないと伝えられない

- 結果、値上受入なので、見積書・契約書の受領で終わらせない

時系列・コミュニケーション・お互いがした努力・アクションを文字に残し、関係者と共有する

経緯と記憶とを後世に残すこと

- 今後、どうしていけばいいか、報連相のコミュニケーションを形成・約束できるタイミングを逃すな

同じことは、また起きる。と想定し、0ベースに戻さないために、「改善」「検討」「情報交換」などの機会を定期的にもつこと
➡物語を紡ぐこと

3. ステークホルダー（他部門・上司・お偉いさん）の理解が得られないんです

「自分が・購買がこうしたい
(依頼型)」でなく「あなたの
こういうメリットがあるから協
力してほしい(提案型)」

相手によって見せる資料を用意する(結果・目標・数字・課題・問題・リスク…)

コミュニケーションの締を自身で行い、次回の約束をする

- 誰も[購買部Wish List]に興味はないと思え
- 相手のWish List・気づき・メリット目線で提案

- 立場・状況によって相手が興味がある・必要としている・知りたい情報は違う、という想像力

- 結論・学び・お礼・・・など
やり取りの要点をまとめる、
または御礼を添えるなどし
ておくり、次回の約束・機会
を確保すること



コミュニケーション事例サマリー

1. コロナ禍（テレワーク・対面禁止など）のコミュニケーション方法で悩んでいます

- ・ サプライヤ・ステークホルダーの可能な & 好きな コミュニケーションツール・時間帯確認
- ・ 世の中変化のたびに報連相（非常事態宣言・解禁・アフターコロナ論議・法改正・・・）

2. サプライヤに値上を言われるばかりで、何もできません

- ・ サプライヤからの値上依頼資料、社内用に一緒に加筆修正していますか？
- ・ 記録をきちんと残し共有していますか？（根拠・決定事項・議事録・双方がした努力アクションの記録）
- ・ 今後の社内・サプライヤコミュニケーションを形成していますか？

3. ステークホルダー（他部門・上司・お偉いさん）の理解が得られないんです。

- ・ 「自分が・購買がしたい（依頼型）」でなく「あなたに、会社、に、メリットがあるから協力してほしい（提案型）」
- ・ 相手によって見せる資料を工夫する（結果・目標・数字・分析・仮説・課題・問題・リスク・改善・今後のアクション・・・）
- ・ コミュニケーションの『締』を自身で行い、『次回の約束』をする

「プロ」と認めるのは、他者。 認められなければただの人

- どれくらい多様な他者達に認知されるか（広さ）
- どれくらい記憶に残るか（深さ）
- どれくらい期待されるか（高さ）

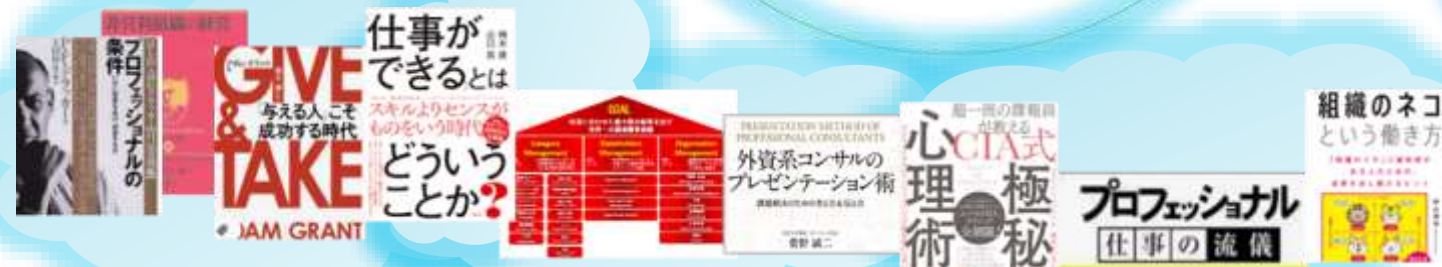
「すべてを成果からスタートし、インサイド・アウトでなくアウトサイド・インで考えなければならない」『非営利組織の経営』ドラッガー

➡ 「他者の評価が自分の成果だと考えるべき」



今日からはじめよう

時間をかけて、挑戦・努力・継続・貢献
主体的にTry & Error を繰り返す



Thank you