

中国四国購買ネットワーク会

Co-buy Network

The Ultimate Choice

Kodai Furuya

究極
の

選択

究極の選択!?! 実施方法

* まず1名、各テーブルでファシリテーターを決めてください。

これから皆様に、ある前提条件の中で**2つの選択肢**を提示いたします。
どちらを選ぶか、まずご自身で考えて頂き、選択した方のアルファベットが書いてある**カードを裏向き**（アルファベットが見えないよう）にしてご自身の目の前においてください。

* 必ずどちらかを選択してください。迷った時は「よりそちらを支持する」という方を選択してください。

司会が合図をしますので、**カードを表に**してください。
各グループでなぜその**選択肢**を選んだのか、について議論してください。

* グループでまとめたの発表はございません。ディスカッションを通じて多様な考え方に触れて頂ければと思います。

* 書かれていない内容についてはご自身で前提条件等をお考え頂いても構いません。

究極の選択!?: コンプライアンス

業界大手サプライヤー**エス社**が**社会的な問題**を起こした。品質データの改ざんである。連日TVなどで報道されており、あなたの会社にも**顧客から「エス社と取引はあるのか？」との質問**が来ている。あなたの会社はエス社との取引はあるが、データ改ざんしていた工場からの供給ではない。エス社からは「大変申し訳ありません。該当工場の作業員の問題です。今まで納入したものは絶対に大丈夫です。今後そのようなことは絶対に発生しないしご迷惑をおかけすることはありません。」との保証と調査報告書をもっている。エス社はこの件以外には大きな品質課題も無く、コスト競争力もある。

さて、あなたは

A: エス社を**継続使用**する。

B: エス社の**比率低減**や**取引取りやめ**などの対処を実施する。

究極の選択!?: 倒産?

長年取引のある地元の中小サプライヤーエム社の倒産可能性の情報を得た。調査すると**資金繰りは悪く**確かに倒産リスクはある。しかしエム社の経営者は「経営は苦しいが倒産することは無いので安心してください。」と言っている。エム社との取引条件は他のSupplierと比べほぼ同等である。

さて、あなたは

A: エム社の倒産リスクを鑑み**代替先検討**を開始し状況によっては**取引を縮小、停止**する。

B: エム社を信頼し取引縮小検討はしない。支払い条件変更検討などで**資金繰りの手助け**をして乗り切る。

究極の選択!?: なじみ? 新規?

ある原材料調達についてワイ社・ゼット社の2社が候補として挙がっている。コスト・品質・供給能力・デリバリー能力など、一般的な**サプライヤー評価項目は両社ほぼ同等**である。

2社からの提供サンプルは両方とも自社の品質試験に合格し、購買部門のあなたはどちらか1社を選択する必要がある。

ワイ社は古くから付き合いのある取引先、ゼット社は新規取引先である。

さて、あなたは

A: **取引実績のあるワイ社**を選択する。

B: **新規取引先のゼット社**を選択する。

究極の選択!?: 新興国サプライヤー

新興国サプライヤーのEヌ社から取引の引き合いが来た。**非常に魅力的な取引条件**である。しかしEヌ社は10年ほど前、日本の同業他社と取引をして**大きな問題を起こしたことがあるという噂**のある会社である。実際、同業他社がそのような話をしていたのを聞いたことがある。それ以来Eヌ社は日本では採用されていない。

今回の件があり、新たに調査した結果、Eヌ社は近年、新規設備の導入や管理者の入替、育成などにより急激に成長していることが分かった。**高品質、低価格な資材の生産ができる体制**になっていて、日本以外のマーケットでは受け入れられおり、かなり実績を積んでいる。

さて、あなたは

A: Eヌ社との**取引を検討**する。

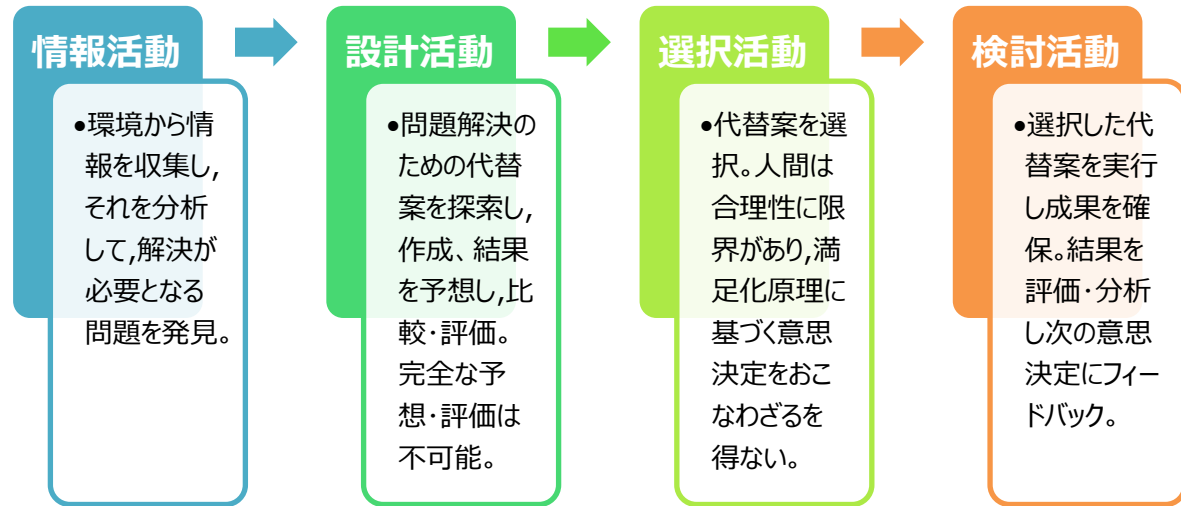
B: **取引検討はしない**。

究極の選択!?! まとめ

ジョハリの窓

	自分は知っている	自分は気づいていない
他人は知っている	「開放の窓」 自分も他人も知っている自己	「盲点の窓」 自分は気がついていないが、他人は知っている自己 本日の議論
他人は気づいていない	「秘密の窓」 自分は知っているが、他人は気づいていない自己	「未知の窓」 誰からもまだ知られていない自己

サイモンの意思決定プロセス



事実前提

- 全ての事実を調査することは不可能

価値前提

本日の議論

- 全ての関係者の価値を合わせることは不可能