

断れないソバイヤー

購買ネットワーク会 本圓 隆義

自己紹介

- 本圓 隆義(ほんえん たかよし)
- 社会人4年目
- 出身 奈良県
- 勤務地 広島
- 所属 自動車業界
- 中四国NW会幹事



コロナ禍からの回復

国内景気「緩やかに回復」 政府判断、コロナ後初

2023/5/25 18:32

政治 | 政策 経済 | 金融・財政



月例経済報告等に関する関係閣僚会議に臨む岸田文雄

政府判断、コロナ後初

ツイート 反応

政府は25日、5月の月例経済報告を発表し、国内景気の基調判断を「緩やかに回復している」に引き上げた。上方修正は令和4年7月以来10カ月ぶり。新型コロナウイルス感染が拡大して以降で初めて「回復」の表現を使い、流行直前の2年2月と同様の判断とした。個別項目では個人消費、輸出、生産の判断を前月から引き上げた。



No.399(2023年6月29日)

地域別にみるコロナ禍からの回復状況

経済調査室 和田 耕治、佐藤 正和

要旨

- 日本経済は、感染影響が縮小する中で消費や設備投資など内需を中心に回復が続いている。新型コロナウイルスの感染症法上の位置付けが5類に引き下げられ、経済活動の正常化が一段と進む中、先行きも潜在成長率を上回るペースで回復することが見込まれている。

引用元

左：産経新聞「国内景気「緩やかに回復」 政府判断、コロナ後初」
右：日本政策投資銀行「地域別にみるコロナ禍からの回復状況」

その一方でメガトレンドは…

- 気候変動
 - 資源の不安定化／不足／コスト増大
 - サプライチェーンの途絶・混乱
- 人口動態の変化
 - 職場において仕事に対する考え方や世界観が異なる世代間の対立
 - 必要とされるスキルを有する人材の不足

-
- 世界の分断化
 - グローバルサプライチェーンの混乱
 - 社会の不安定化
 - 複数ステークホルダー間の異なる要求を調整する必要

引用元

メガトレンド：私たちが生きる世界をつくり変える5つのグローバルシフト

今後のトレンドから

複数の項目でサプライチェーンへの悪影響の可能性を示唆している。

⇒原因は違えどコロナと同じ状況に陥る可能性がある

とはいえ…

- 企業としてコロナ禍を乗り越え、対策はとっている
 - サプライチェーンの見直し
 - ボトルネックの再確認
 - 在庫見直し
 - 製品仕様見直し など

バイヤーからアプローチできることはないだろうか？

1人のバイヤーとしてできることは？

- 企業の方針に則った行動？
- サプライヤープールの拡充？
- 自社のビジョンを共有？

そもそもビジネスとは

- 価値を提供する⇨価値に対する対価を得る

では価値とは？

- 英語に置き換えると

英語	意味
Profit, Gain	具体的なもの、金銭的価値
Good, Benefit	抽象的なもの、 非金銭的価値

価値の提供は企業間だけのもの？

- 価値のやり取りといえは
 - 金銭的価値：代金
 - ⇒ 会社対会社のやり取り

価値の提供は企業間だけのもの？

- 価値のやり取りといえは
 - 金銭的価値：代金
 - ⇒会社対会社のやり取り
 - 非金銭的価値：恩、ビジョン
 - ⇒会社対会社 + 担当間のやり取り

簡単にまとめると

価値	主体	例
金銭的	企業	報酬
非金銭的	個人(企業)	恩、(ビジョン)

⇒ **非金銭的価値**が、バイヤーが提供できる価値

なぜ非金銭的価値が重要なのか？

- 何かを依頼された際に
 - 有償の対応ならば引き受ける。無償の対応ならば断る。
 - 社長からの依頼は断れない。同僚からなら断る。
 - 親密であれば、引き受け得る。疎遠であれば、断る。

先ほどの例を分析すると

トラブルが発生した際の緊急対応を依頼されると…

- ・有償の対応ならば引き受ける。無償の対応ならば断る。

- ⇒利益があるかどうか？

- ・社長からの依頼は断れない。同僚からなら断れる

- ⇒相手の立場はどうか？

先ほどの例を分析すると

・親密であれば、引き受け得る。疎遠であれば、断れる。

⇒相手との関係はどうか？

判断に影響する要素は3つ

1. 利益の有無： 儲けになる？
2. 相手の立場： 誰からの依頼？
3. 相手との関係性： その人とのつながりは？

この中ですぐに実践できることは

1. 利益の有無： 儲けになる？

⇒見せ方の工夫は個人でできる。

2. 相手の立場： 誰からの依頼？

⇒社会的地位を即座に上げるのは難しい。

3. 相手との関係性： その人とのつながりは？

⇒個人力で変えられる！

こんな経験はありませんか？

- お願いされたけれど、あの人だから…
- 大変だけれど、いつもお世話になっているから

⇒ 恩（非金銭的価値）を相手から享受しているため協力しよう。

恩を売ることが利益を生むことにならないのでは？

返報性の原則

- 相手から受け取ったことに対し、何かしらお返しをすること
 - 気を利かせてもらったから、多めに商品を買おう。
 - 嫌なことをされたから、やり返してやろう。
 - 相手に譲ってもらったので、こちらも譲ろう。

とは言っても…

依頼者の好感度によって結果が変わるのでは？

⇒その人に対する好感度は影響しない。

＝今からでも変えられる。

ではどうやって？

- 人によかれという「利他の心」を判断基準にする
 - 他人のために尽力すること。これは、自分自身の利益よりも他人の望ましい結果を優先するというアプローチを指す。

その為に

- 相手に共感する
- 小さなことからコツコツと
- 感謝する
- 慈愛の心

- 相手に共感する

相手の考え方を理解し、相手の視点に立つことで
相手の求めているものがわかる。

- 感謝する

感謝することで、提供されている価値に気づく

- 慈愛の心を持つ

無償の愛の提供を行うことで、より利他的になる。

まとめ 断れないバイヤーとは

- 返報性の原理を理解し、人に良かれという利他の心で行動するバイヤー

出典・参考文献

- 産経新聞(2023) 「国内景気「緩やかに回復」 政府判断、コロナ後初」
<https://www.sankei.com/article/20230525-64XIAR5FTFOXBD6A3XQRDPZMXU/>
- 日本政策投資銀行(2023) 「地域別にみるコロナ禍からの回復状況」
- PwC (2023)
メガトレンド: 私たちが生きる世界をつくり変える5つのグローバルシフト
<https://www.pwc.com/jp/ja/issues/megatrends.html>
- ロバート・B・チャルディーニ (2021)
『影響力の武器[第三版] なぜ、人は動かされるのか』

-
- 菅野 寛 (2015)「その価値、顧客が求めていますか？」