

# 成功する転職 バイヤーのスキル

ヘイズ・スペシャリスト・リクルートメント・ジャパン株式会社  
シニア・コンサルタント

Shota Furugaki

コンサルタント

Naomi Horiuchi

ACCOUNTANCY &  
MA/CONSTRUCTI  
CONTACT CENTR  
ATIONS/EDUCATI  
HNOLOGY/LEGAL  
SAFETY/POLICY&  
OURCES & MINING  
ENGINEERING/HU  
LOGISTICS/FACILITIES MANAGEMENT/FINANCIAL  
CIAL SERVICES/SOCIAL CARE/SALES & MARKETI  
ING/ENERGY/OFFICE SUPPORT/RESPONSE MANA  
HEALTHCARE/OIL & GAS/ARCHITECTURE/ASSESS  
& DEVELOPMENT/PUBLIC SERVICES/ACCOUNTAN  
NCY & FINANCE/EDUCATION/PHARMA/CONSTRU  
NSTRUCTION & PROPERTY/RESOURCE MANAGEM  
MENT/MANUFACTURING & OPERATIONS/RETAIL/I  
INFORMATION TECHNOLOGY/SALES & MARKETING  
RATEGY/BANKIN  
MARKETING/ENE  
NING/TELECOMS  
HUMAN RESOURC  
TRES/FINANCIAL  
PHARMA/MANUF  
HEALTHCARE/AR  
PROCUREMENT/H  
UCATION/PHARM  
TY/CONTACT CEN  
URING & OPERATI  
ON TECHNOLOGY  
NT/HEALTH & SAF  
NKNING/RESOURC  
INSURANCE/ENG  
RESOURCES/LOG

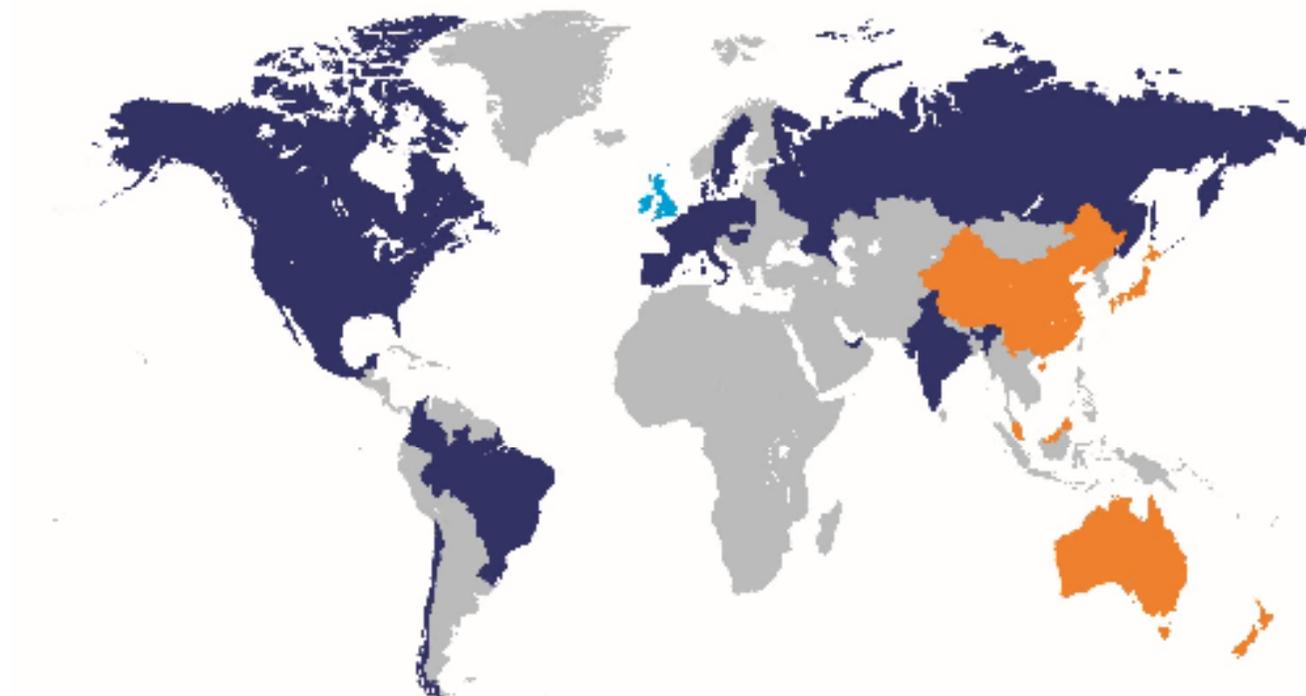
## HAYSについて

**9,000+**  
従業員数

**248**  
拠点

**20**  
専門分野

**33**  
か国



**Asia Pacific**

Australia  
China  
Hong Kong  
Japan  
Malaysia  
New Zealand  
Singapore

**United Kingdom  
& Ireland**

**Continental Europe  
& Rest of World**

Austria  
Belgium  
Brazil  
Canada  
Colombia  
Chile

Czech Republic  
Denmark  
France  
Germany  
Hungary  
India  
Italy  
Luxembourg

Mexico  
Netherlands  
Poland  
Portugal  
Russia  
Spain  
Sweden  
Switzerland

United Arab Emirates  
USA

## HAYS JAPAN

- 最大手のグローバル人材紹介会社
- 正社員紹介、契約社員、派遣社員
- 人材採用アウトソーシング
- ITソリューションズ

**2,000+**  
年間成約件数

**170+**  
従業員数

**4**  
国内拠点  
大阪・六本木・新宿・横浜

**15**年  
日本での実績

**13**  
専門分野

## 現在のマーケット状況 直接購買 DIRECT PROCUREMENT



- バイリンガル市場が盛り上がった1年
- ニーズは今後さらに強まる
- 高品質低価格を実現するサプライヤーソーシング能力
- 海外サプライヤーからソーシングができるプロフェッショナルが高需要

## 今後の動向

### 直接購買 DIRECT PROCUREMENT

- 日本の景況感の見通しの悪さ、
- 円高基調による輸出産業の停滞
- 円高による輸入における為替メリット



以上からコストダウンがこれ以上難しい**国内サプライヤー**よりも**海外サプライヤー**に変更してコストダウンを図っている企業が増えています。

そうしたことから海外サプライヤーソーシングの経験というのは今後  
も注目されるスキルでありバイヤーの転職スキルの中でも企業が求  
めるものと合致してきます！

## 参考資料（具体的に企業が求めているスキル）

### 直接購買 DIRECT PROCUREMENT

それでは次に具体的な企業の求人票を基にバイヤーの転職における企業が求めるものを考察していきます。

（お手元に数社分の実際の求人票をお配りします、当然企業名は伏せさせていただいております…）

1. **コストダウン能力**
2. **仕入先品質管理能力、サプライヤー評価能力**
3. **在庫管理能力、SCM実務能力**

まとめ(成功する転職のために)  
直接購買 **DIRECT PROCUREMENT**

- 上スライドまで御託を並べさせて頂きましたが一番大切な事は…



**面接時に自分の経歴、実績をしっかりと説明できること**

です！！ やはりどの企業においても経験もそうですが人物像を重視します！日々の業務においても常に今行っている業務が会社にどのような影響を与えるのか、またどのような影響を与えることができるのかを考えながら業務を行うことが重要だと考えます

ですが一つ困ったことが….



## 書類選考に通過しないと面接に辿りつけない!!

実は転職においてこの書類選考というものが非常に厄介な存在でして、**どれだけ**経験、人物が非常に良い方でも職務経歴書の書き方が悪ければ面接に辿りつけません…

弊社では職務経歴書の書き方アドバイス等も行っております、それについてはまた後ほど…



## 現在のマーケット状況 間接購買 INDIRECT PROCUREMENT



- ‘ホットスポット’
- 関西のマーケットでは未成熟
- コスト低減の役割として期待

## 現在のマーケット状況 INDIRECT PROCUREMENT

昨年から今年にかけてはIn-direct procurementが関西、関東問わずキートrendでした。

関西のマーケットにおいてIn-direct procurementは成熟しているとは言えず、今後も成長傾向が続くと思われます。

直接材に関してはコスト低減が進んでいるので今後の企業のビジネスの利益の最大化を進めて行くためには間接材マーケットが更なるコスト低減の役割が期待されています。

## 現在のマーケット状況 SALARY TRENDS

(万円)	CPO/ Head of Procurement	Procurement Manager	Category Manager	Buyer	Sourcing Director	Sourcing Manager	Purchasing Director	Purchasing Manager
関東	1500-2400	800-1300	700-1100	350-800	1100-1500	800-1300	1000-1500	750-1100
関西	1100-1800	700-1100	700-1100	350-700	1100-1500	800-1300	1000-1500	750-1100

- Indirect Procurementの給与の伸び率が高い
- 人員確保、給与ともに↑
- 地方工場での需要が高まり、相対的に給与も上昇傾向





## 転職で重要なポイントとは INDUSTRY AND SIZE



- 給与アップ
- 役職アップ
- 通勤時間短縮
- 福利厚生充実
- ワークライフバランス
- **会社規模**
- **業種**

## 転職で重要なポイントとは INDUSTRY AND SIZE

転職において業種、会社規模は非常に重要  
当然転職にあたり大多数の方が求めることは、  
1.給与アップ 2.役職アップ 3. 通勤時間短縮 4. 福利厚生  
の充実等に分類されるかとは思いますが、そこに囚われすぎてしま  
い結果的に転職に失敗する方も見受けられます。

それはいったい何故なのか？

## 転職で重要なポイントとは INDUSTRY AND SIZE

最も多い理由としては業種、会社規模の違いから購買の手法が全く違い結果的に成果を上げることができなくなり社内の評価が低くなってしまいうパターンです。

特に多いのが業種、会社規模の変化による購買方法の違いです。

例 1 ) サプライヤーの数が極端に少ない業界で新規サプライヤーの発掘、原価低減等の交渉の余地が全くなく定期的な発注業務のみの業務になってしまった。

例 2 ) メーカー有利な企業からサプライヤー有利の企業に入社し、まったく購買手法が異なった。

## 転職で重要なポイントとは INDUSTRY AND SIZE

こういった場合は短期間で再度転職活動をしなければならない事態になる可能性もあるので気をつけてくださいね！

弊社ではそういったミスマッチがないように皆さんの将来的な目的、目標等をしっかりと伺いした上で案件紹介をさせていただきます。

これからよろしくね



## 効果的な購買レジюме作成

下記は購買管理職に応募された候補者のレジюмеの中身を一部抜粋しております。

### ■ Example 1

・高額部品原価**30%**低減プロジェクトに於いて、競争力のある新規仕入先を発掘し、開発部門はその仕入先の製品を評価、さらに仕入先・調達・開発でのVA 検討会の実施により目標の**30%**原価低減を達成。年間効果額：8.5 億円/05年度。

### ■ Example 2

・年間購入額 **8000万円**の資材・消耗品・文具のカタログ購買システムの提案・導入による **1000万円 13%**のコスト削減実施

### ■ Example 3

・【購入金額】**約60億円**【業績結果】コスト削減達成(4年連続、対前年比**約20%**削減)全ての海外調達比率**30%**から**85%**へ (XX製品に関しては現地調達率100% を達成 , ベトナム 工場 モデル部品調達100%達成)

- ✓ 簡潔なビジネス文書（可能な限り名詞や体言止めで記載する）
- ✓ **具体性、客観性**（**数値を活用**、違う企業の人を読んでも理解できるように）
- ✓ 整ったレイアウト（カッコや記号を使用して項目を立て、適度に改行、行間をあける）
- ✓ 卒業後現在までのすべての期間の情報が入っている

### **購買・資材用 職務経歴**

20××年××月～現在【所属】購買部資材調達2課 【メンバー数】課長以下8名

#### **【担当業務】**

××部材の調達を担当

- ・部材の手配、発注、伝票管理
- ・社内外の関連部署（マーケティング、営業、生産管理部、工場）との折衝
- ・新規調達先の開拓/選定（新規購買先の開拓）

■ アジア生産拠点（中国2工場、インドネシア工場）への調達業務支援

- ・海外生産拠点への物量確保
- ・規海外取引先の開拓、選定
- ・海外本社へのレポート
- ・社内外の関連部署（マーケティング、営業、生産管理部、工場等）との折衝、コストテーブル作成【担当品目】 ラベル、梱包材、プラスチック構成部品、製造装置など

#### **【ポイント】**

- ・担当製品の目標原価達成100%を実現（20××年～20××年度）
- ・納入品の調達リードタイムを5日間短縮
- ・中国××社の梱包材を新たに採用し集中購買したことにより、単価25%の低減を実現。 ・現行の取引先からの構成部品の納入が不足。国内メーカーと交渉し5%の原価低減を実現しながらも、スムーズな供給作業が展開できた。
- ※20××年度の社長賞を受賞。

## 最終 確認事項

- ✓ いつ (西暦表記)
- ✓ どこで (在籍企業、所属部署)
- ✓ 何を (担当領域、商品、製品、サービス、種類)
- ✓ どれぐらい (会社規模、支店数、社員数、サポート人数、商品単価、取扱量)
- ✓ 誰に対して (顧客、社内関係者)
- ✓ どんな立場で (役職、役割、責任の範囲)
- ✓ 何をしたか (職種名、具体的な職務)
- ✓ 得られた成果・実績とエピソード (社内評価«表彰の経験など»、売上、生産性の向上、効率化、改善された点)
- ✓ 専門スキル (専門知識«商品知識、業界知識、業務知識»)
- ✓ 応用可能なスキル (語学力、マネジメント力、ビジネススキル、PCスキルなど)

**ヘイズ大阪**  
**SUPPLY CHAIN/PROCUREMENT**



**SHOTA FURUGAKI**

**ヘイズ大阪**  
**SC & PLANNING / PRODUCTION CONTROL**

**NAOMI HORIUCHI**



**HAYS**

Recruiting experts  
worldwide