

結果を出すバイヤー、出せないバイヤー
変化をおこすバイヤー、おこせないバイヤー

June 2, 2018 関西購買ネットワーク会

はじめに

本講義は購買ネットワーク会への参加スタイルに対して苦言を呈する自己啓発に近い内容で、一部気分を害する可能性のある表現があります。また、資料は一般公開しますが、あえてプレゼンセッションに参加しなければ理解できない記載にしていることを予めご理解ください。

経歴 — 梅原 広行 —



2000-2005

P&G Japan

2005-2009

日産自動車

2010-2014

ノバルティスファーマ



2015-2017

ベネッセホールディングス

2018-

ファーストリテイリング





結果

Results

組織つくり
Organization Management

生産性向上
Productivity

コスト削減

Cost Savings

改善
Improvement

育成
Training

变化

Changes



今までのやり方を
変える

Change current things

変化

課題

Issue

解決法

Goal

やり方

Strategy/ Tactics

実行

Actions

結果

Results



経験・知識・スキル



学ぶ力・**自己変化力**

購買ネットワーク会において課題(質問)は多く上がる。解決法は伝える。しかし、やり方は状況により様々。自分で考えられない。結果として結果が出せない。

自己變化力

Change myself


コンプレックスをもて

Complex



欲をもて
be hungry



A silhouette of a cyclist riding a mountain bike up a hill, set against a bright orange sunset sky with a visible sun and lens flare. The cyclist is in a forward-leaning position, and the bike's wheels and frame are clearly defined against the light background.

楽をするな
not to ease

がんばれ
fight to win



すぐに

ASAP

LCC / RPA

Low Cost Country / Robotic Process Automation



結果を出す人と働き

work with talented buyers



18

5 2500

社会人歴18年

5社で働き 年収2500万