



恐怖！！？残虐！！？

赤いお家バラバラまだら事件

「赤いお家」を「まだらのお家」にするという事件が発生！！



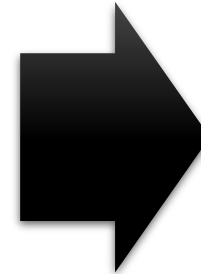
犯人の自供による23個のアクション項目を自社に適用する際のヒント！！

Speaker : Nae Namikawa

バラバラまだら事件の概要

- 2018年（平成30年）1月に発覚し、全国の購買ネットワーク会幹事を震撼させた事件。犯人は綺麗な赤一色で統一されたお家を、なんとかカラフルな色に変え、ところどころ文言も変え、勝手に自社導入した

Procurement Excellence activities
 + exhibited by **BREAKTHROUGH LEADERSHIP** with **THREE CORE IMPERATIVES**



なぜ凶行にいたったのか・・・供述調書より

“色分け” することで、以下を実現したかった！！

- ①わかりやすさ・認識力のUP！
- ②フレームワーク単位での資料・トレーニング実施
- ③社内用語・共通言語での理解度UP！

Goal "Way to Top"

カテゴリーマネジメント

Category Management

Control and manage suppliers for executing Strategic Suitable Sourcing

ステークホルダーマネジメント

Stakeholders Management

Control and manage the stakeholders request /internal demand for suitable sourcing

組織(購買部門)マネジメント

Organization Management

People development

業界分析

Industry / Market Analysis

ベンチマーク

Benchmarking

部門間の意識統一

Business Alignment

情報基盤

Information and Intelligence

サプライヤー分析

Supplier Analysis

購買戦略

Sourcing Strategy

サプライヤー選定・取引リスクの軽減

戦略・企画

Strategy Planning

競合分析

Competitor Analysis

コンペ

Competitive Bidding

Strategic relationship building

交渉

Negotiation

社内ロス分析

Opportunity Analysis

関連性分析

Leverage analysis

契約

Commercial Agreement

調達リスク対策

Risk Mitigation

調達予測

Forecasting

SRM

Supplier Relationship Management

成果確認 / ROI分析

Performance Review / ROI analysis

統制 / 管理 / モニター

Control / Management / Monitoring

購買ポリシー

Policy Application

戦略的関係構築
Linkingから変更

投資対効果・成長
の共有・仕組作り

Global本社
ゆえ

体制構築

統制

/Control
から変更

グローバル対応 / ローカル対応
Globalization / Localization

具体的にどう自社に使った？ 犯行詳細

- 1. 購買Global Leaderや上層部（社長・役員）へ『購買理想像』の提示**
→Japan Leadership Meeting(経営会議)に参加できるようになった
- 2. 購買同僚・部下への購買業務の奥深さ・活躍範囲の広さのレクチャー**
→購買プロフェッショナルと認知され、相談されることが増えた
- 3. 外部(サプライヤ・ステークホルダー)に購買が貢献できることの明示**
→『うちの部門でも購買組織・業務の説明をして』の依頼が増加
→サプライヤが購買を怖がらず、相談・報告してくるようになった

1. 購買Global Leaderや上層部（社長・役員）へ「購買理想像」の提示

To : 購買Global Leadership Team



+

ジョンコッター
変革のプロセス
&
RACIの考え方

購買Global Leader Ship Teamに、
購買のあるべき姿、リーダーがすべきこと、
変革の必要性を提示
(上司にWorkshopで披露してもらった)

To : Japan Leadership Team



+

買い方見直し
プロジェクト
起案

日本のリーダー達に購買ができること、
買い方変革により、P/L貢献できることを理解してもらい、
改革プロジェクトの承認を取得

2. 購買同僚・部下への購買業務の奥深さ・活躍範囲の広さのレクチャー

To : 同僚 (Global AP Team) ・ 部下



+

**SRMのガイダンス
(Supplier
Relationship
Management)**

“交渉して、コスト削減”
だけがバイヤーの役割！！
と信じているメンバーに対し、
Procurement業務の
奥深さ、活躍範囲の広さ、
企業貢献へのタスク・問題
の多さを認識させる

3. 外部(サプライヤ・ステークホルダー)に購買が貢献できることの明示

To : 社内ステークホルダー・社外サプライヤ



+

**購買組織紹介
シートの作成
(購買規定・取引プロセスなど)**

サプライヤ・ステークホルダーに対して、

✓バイヤーは交渉するだけでない

✓購買とはどういう組織か

✓購買が貢献できること

✓今後協業していきたいこと

を理解・賛同してもらう

犯行動機：詳細 なぜ犯行にいたったかの背景

“理解するための購買組織の成熟度・認知度が低かったから”

1. 人材：寄せ集めで購買経験・知識が未熟・成長中なメンバーが多い
2. 理解：購買は、認知・人気・信頼が低い組織
3. 熱意：バイヤーの多くは企業貢献より、自己満足・WLBが最優先

視野狭窄な組織・人材・企業に対して…

真っ赤なお家を見せても、教えても
きっとわかんないだろうな… (´:ω:｀)



独居房からの犯人手記 1 : 犯行のススキ

1.インフット

- ✓本日のネットワーク会での学び
- ✓本/セミナー/学びからの知識・経験…の整理

2.咀嚼・腹落ち

- ✓自分はお家の全体と、各項目を理解したか？
- ✓自分はできているか？意識して業務してるか？

3.自社/組織分析

- ✓各項目で、自社・組織はできているか？
- ✓強み・弱みはどこだろう？どうしたらいい？

4.アウトフット

あなたも犯行を実施しよう!!

独居房からの犯人手記2：思考ポイント

1. 誰に何を伝えたいか？

- ✓ 解決したい課題は何？
- ✓ 伝えたいメッセージは？
- ✓ 誰に伝えたい？
- ✓ 相手の理解度・共感度は？

2. どうしたら伝わるか

- ✓ どういう構成にする？
- ✓ 他に必要な組み合わせは？
- ✓ ロジカルかつエモーショナル？
- ✓ あなたの覚悟はできてる？

GOAL

状況に合わせた最大限の結果を出す
世界一の調達購買組織

Category Management

目的
ゴール : 外部業者をコントロール
: 外部業者から状況に合わせた最大限の効果を得る

購買ポリシー
Policy Application

サプライヤー分析
Supplier Analysis

ベンチマーク
Benchmarking

関連性分析
Leveraging

購買戦略
Sourcing Strategy

交渉
Negotiation

業界分析

Industry / Market Analysis

戦略的関係構築
Linking

競合分析

Competitor Analysis

調達予測

Forecasting

コノベ

Competitive Bidding

契約

Commercial Agreement

SRM

Supplier Relationship Management

Stakeholders Management

目的
ゴール : 社内要求をコントロール
: 企業として適切な要求を満たすソーシング活動

Business Alignment

Demand Management

Sourcing Project Management

Opportunity Analysis

Organization Management

目的
ゴール : 継続的成功のための組織
: 業界をリードするタレントの育成と組織力

戦略・企画
Strategy and Planning

情報基盤
Information and Intelligence

予算
Budgeting

体制構築
Structuring

人事政策
Human Resourcing

統制
Control

Goal “Way to Top”

カテゴリーマネジメント

Category Management

Control and manage suppliers for executing Strategic Suitable Sourcing

業界分析

Industry / Market Analysis

ベンチマーク

Benchmarking

サプライヤー分析

Supplier Analysis

購買戦略

Sourcing Strategy

競合分析

Competitor Analysis

コンペ

Competitive Bidding

戦略的関係構築

Strategic relationship building

交渉

Negotiation

関連性分析

Leverage analysis

契約

Commercial Agreement

調達予測

Forecasting

SRM

Supplier Relationship Management

購買ポリシー

Policy Application

ステークホルダーマネジメント

Stakeholders Management

Control and manage the stakeholders request /internal demand for suitable sourcing

部門間の意識統一

Business Alignment

社内要求管理

Demand Management

購買プロジェクト管理

Sourcing Project Management

社内ロス分析

Opportunity Analysis

調達リスク対策

Risk Mitigation

成果確認 / ROI分析

Performance Review / ROI analysis

組織(購買部門)マネジメント

Organization Management

People development

情報基盤

Information and Intelligence

戦略・企画

Strategy Planning

体制構築

Structuring

人事施策

Human Resourcing

予算

Budgeting

統制 / 管理 / モニター

Control / Management / Monitoring

グローバル対応 / ローカル対応

Globalization / Localization