



調達購買「お悩み相談室」

悩む暇があれば考え、動け

購買ネットワーク会

70回記念講演



あなたがこの世で

見たいと願う変化に

あなた自身がなりなさい。

マハトマ・ガンジー — 人権活動家

今回出席者の皆様から寄せられた“お悩み”一覧

No.	お悩み
1	交渉力、サプライヤー管理(納期や品質)、AI.RPA化対応
2	調達分析する際の判断基準の設定
3	会社として過去の失態の積み重ねによりサプライヤーとの信頼関係を築けておらず、上層部も問題を理解していない。
4	後継者不足・・・というか、全体的に人が足りない（リストラのせいもあるが・・・）
5	同じことを何日間も悩むという行為が理解できないことが悩み
6	海外サプライヤの管理方法（納期遅延等のトラブルが多い）
7	価格交渉
8	もぐらたたきからの脱却 (↑この悩みは、並河さんが採り上げてくださっています)
9	共有元が1社のみの場合の値引交渉の方法について
10	セービングって、そもそも購買部門の独りよがり？ な場面も多い気がするので、梅原先生のプレゼンを楽しみにしております。
11	コストダウンをしたい材料が一社購買であり、強く価格交渉できない。 要求スペックを満たすサプライヤが他にないため、切替もできない。

A monochromatic blue-toned illustration of a person sitting at a desk in a dimly lit room. The person is shown in silhouette, leaning forward with their hand on their forehead, suggesting a state of stress or worry. A laptop is open on the desk in front of them. The background shows a window with a view of a landscape, possibly mountains or hills, under a light sky. The overall mood is somber and contemplative.

悩み

1. 思いわずらうこと。
心の苦しみ。
2. やまい。病気。

我々は先の未来しか見通すことができないが、
やるべきことは

たくさん

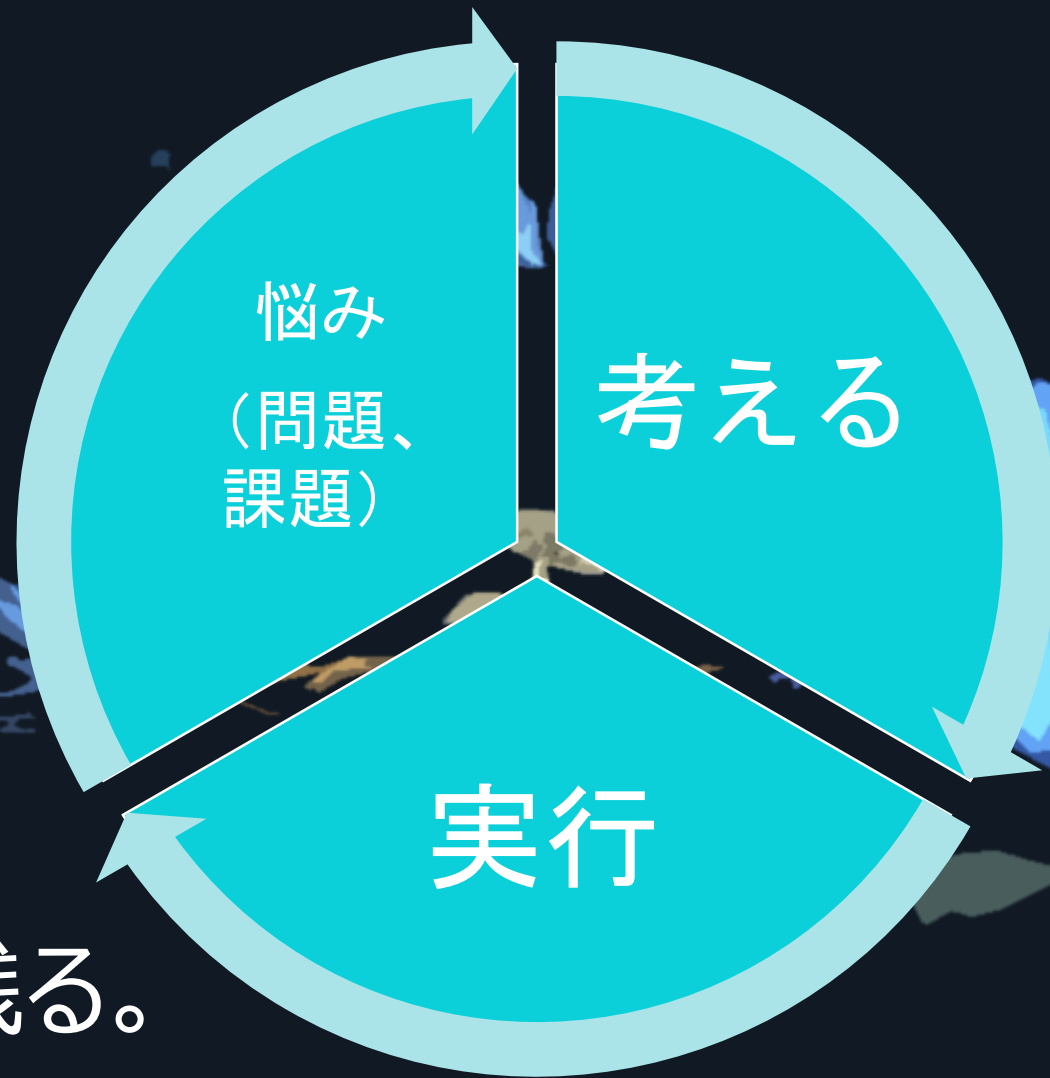
あることはわかる。

アラン・チューリング - イギリスのコンピューター科学者

悩み解決は時に

歩くよりも簡単だ。

しかし実行しないと悩みは残る。



A stylized illustration of a person's legs and feet, rendered in shades of brown and orange, set against a dark blue background. The person appears to be sitting or lying down, with their legs bent and feet pointing towards the right side of the frame. The style is simple and graphic, with flat colors and no shading.

ダイエットに悩む人は多い

しかし誰もがやせ方を知っている

自分に言い訳をして

実行しない

だけである。

今回出席者の皆様から寄せられた“お悩み”一覧

No.	お悩み
1	交渉力、サプライヤー管理(納期や品質)、AI.RPA化対応
2	調達分析する際の判断基準の設定
3	会社として過去の失態の積み重ねによりサプライヤーとの信頼関係を築けておらず、上層部も問題を理解していない。
4	後継者不足・・・というか、全体的に人が足りない（リストラのせいもあるが・・・）
5	同じことを何日間も悩むという行為が理解できないことが悩み
6	海外サプライヤの管理方法（納期遅延等のトラブルが多い）
7	価格交渉
8	もぐらたたきからの脱却 (↑この悩みは、並河さんが採り上げてくださっています)
9	共有元が1社のみの場合の値引交渉の方法について
10	セービングって、そもそも購買部門の独りよがり？ な場面も多い気がするので、梅原先生のプレゼンを楽しみにしております。
11	コストダウンをしたい材料が一社購買であり、強く価格交渉できない。 要求スペックを満たすサプライヤが他にないため、切替もできない。

普通でいようとする努力ばかりしていたら、
あなたは自分がどれだけ

すごくなれるか

に気付くことはないでしょう。

今回出席者の皆様から寄せられた“お悩み”一覧

No	お悩み	
1	交渉	強い交渉は2つのことが必要。圧倒的な情報量と知識、それとあらゆる状況に対応できる頭脳。ほとんどの人が後者を持ち合わせないので、前者で勝負することが必要。
2	1、グローバル購買との付き合い方。 2、昨今の原料価格高騰への対応。 3、間接購買の購入金額の実績管理。 4、部下のモチベーションアップ、育成。 5、購買規定の社内定着しない。	1、子会社購買は要件を共有し、グローバル購買は戦略をたてる。子会社は従う。これ以上でもこれ以下でもない。いやならグローバル購買ができる戦略的思考力を身につけ移動すればいい。 2、高騰が外的要因なら適切な価格を追い求めればいい。これは高騰してようがいまいが購買マンとしての通常行動。安く買うことを目的としているからこのような悩みが出てくる。我々の仕事は「適切な価格」を得ることだ。 3、Finにきいてくれ。予実管理は必ずおこなっているはずだし、支出部門に聞けば良い。自部門のデスクに座っている仕事をしているからこのような幼稚な悩みができるので、仕事の仕方を根本的に変えてください。 4、一つの答えはない。なぜならば、私とあなたのモチベーションポイントが違うように千差万別だから。 5、展開したい人に実行力がないからです。定着している規定と何が違うか考えてみては。
3	各種法令の読み解き方	国語力を身につけてください。その後、各法令監督省庁にお問い合わせください。

今回出席者の皆様から寄せられた“お悩み”一覧

No.	お悩み	
4	毎年調達品目ごとに対前年比較でのコストダウン目標が設定されており限界がきている。離れていくサプライヤーも出てきており、どのように打開すべきか？	対前年比較の目標値設定が根本的に間違っています。サプライヤーに押し付けるのではなく、自社内を根本的に変えてください。
5	成長したいが、何をしたらよいのか、わからない。社内に聞ける人がいない。なので、この会に参加しています。他にもあれば、ご助言をお願いいたします。	あなたにとって成長とはなんですか。定量的な目標によってアドバイスは異なります。一つ言えることは、成長したいなら優秀な人材が働く環境に移りなさい。
6	所管の子会社のバイヤーの意識の低さ	しかたありません。意識が低いから給料も役職も権限も低いのです。
7	お悩みがあまり無いこと	でしょうね。私も同じです。
8	給料10倍にならないかな。	10倍にする方法は知っているはず。ただそれをしない選択をしているだけです。少なくとも私は知っています。でも実行しないとわかっているから伝えないだけです。要はどこまで覚悟がありますかということです。
9	技術部門への購買サプライヤ選定方針の浸透。設計が勝手に選ぶ。文系バイヤーが設計者と会話できるレベルの技術知識の獲得。	勝手に選べない仕組みを作るだけです。設計者と同じもしくはそれ以上の勉強をするだけです。
10	後継者の育成	優秀な指導者には優秀な後継者候補があつまります
11	ありません	さすが

今回出席者の皆様から寄せられた“お悩み”一覧

No.	お悩み	
12	廃業による移管が激増しております。樹脂メーカーの材料ロットが大きくなり、国内での生産が困難になっています。	そうですか。何十年も前から言われていることですね。対策をしていなかったツケです。有能なバイヤーの腕の見せ所じゃないですか。ワクワクしてきますね。
13	適正な在庫金額とは？目に見えないコストも含めて管理する魔法はありませんね？	統計学を周知しての質問と理解します。っであれば魔法は空想の出来事です。
14	調達戦略の転換によりA社からB社へ転注を行うが、スムーズな移管を行うためには何をすればよいか。	アイテム、状況などによって異なりますので回答不可。嫁と別れて愛人と結婚するとき何をすればいいかという質問と同じ。
15	調達部門でRPAされたプロセスとそのソフトについて事例があれば参考にさせていただきたい。	機密情報なのでご自分で考えてください。
16	コストダウンが見いだせない購買活動は失敗なのか	失敗ではないけど会社が一般的に会社経営が求めている購買活動でいうと失敗。
17	シングルソースサプライヤーへの対応	マルチソースへの対応と変わらない。
18	英文書類が対応できないベンダーとの継続取引。	英文対応できるベンダーと取引する。それがサプライヤー選定の要件なのであれば。
19	集中購買一辺倒のためリバースオークションを導入したい。必要性を上司に理解して頂くにはどうすればよいか。	必要だと思ふ理由を説明する
20	M&A後の調達PMI活動について（ガバナンス含む）	統一してください
21	サプライヤ評価	してください。評価をすることがゴールになっていないのであれば。

飛べないなら**走り**なさい。
走れないなら**歩**きなさい。
歩けないなら**這**いなさい。

けれども何をやるにせよ、

前進し続けなければなりません。



マーティン・ルーサー・キング・ジュニア - 人権活動家、牧師