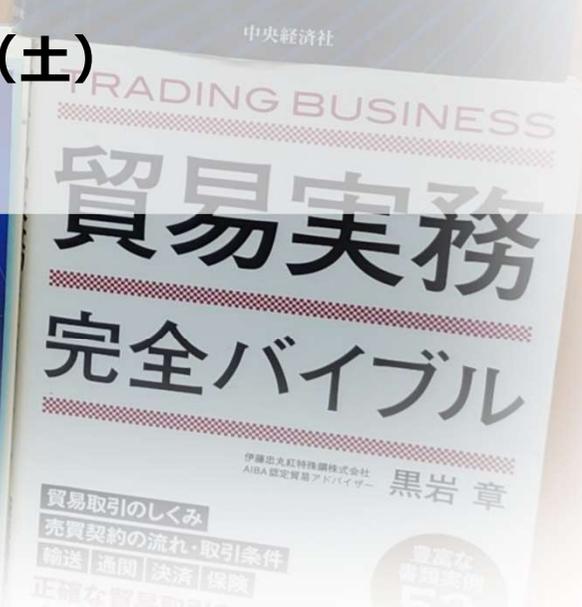
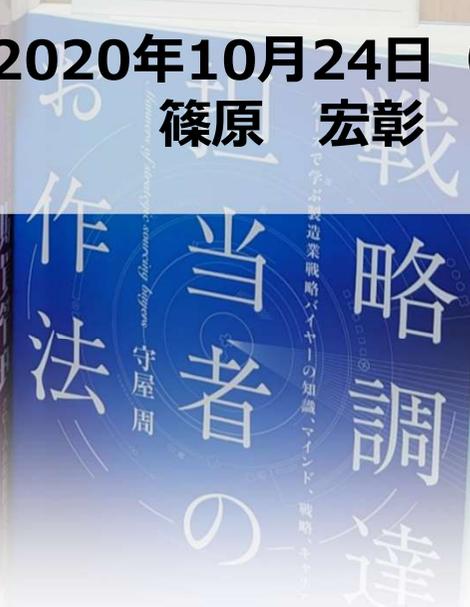
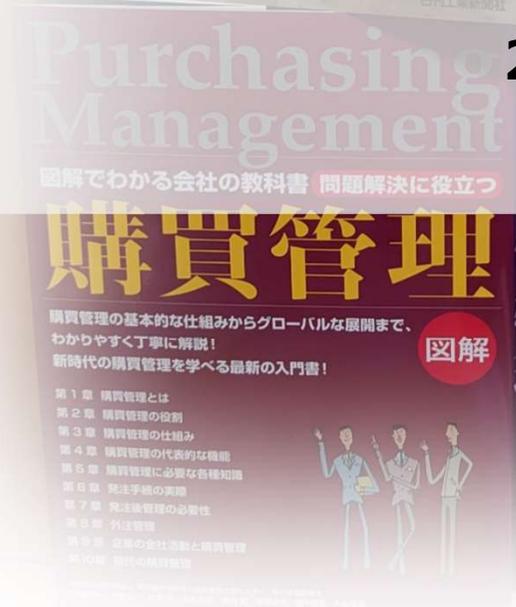


購買・調達関連本の紹介

～勉強のお供をみんなで本音レビュー～

2020年10月24日（土）

篠原 宏彰

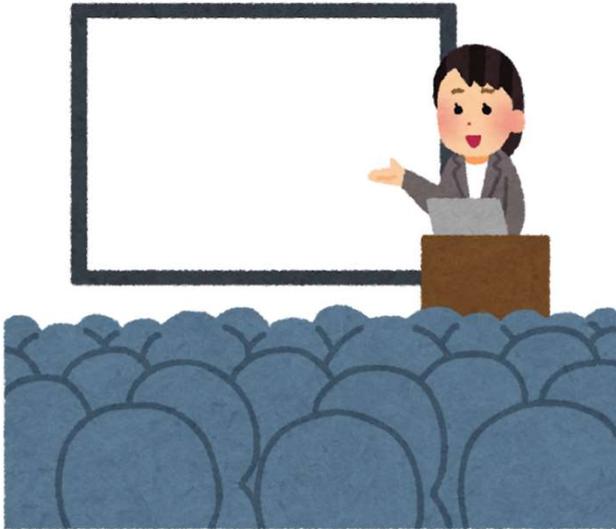


目次

1. 企画を考えた出発点
2. 英単語帳の事例
3. プレゼンの目的
4. プレゼンの内容
5. 今回紹介する本の一覧
- 6. レビュー（メインコンテンツ！）**
7. 本のポジションマップ

1. 企画を考えた出発点

こんな経験はありませんか？



＜購買、調達部門の教育＞

- ・OJTに頼りがち
- ・Off-JT、社外研修も単発イベントに終わりがち
- ・仕事が属人的、標準化されていない
- ・係単位で仕事が多様多様、全く異なる
- ・CPPのテキストは非常に分厚く、取っつきにくい
- ・みんなで活用できる勉強用の教材を探しにくい

＜自分自身が経験してきた悩み＞ ?

- ・仕事は習うより慣れろ
- ・仕事のテクニックは盗むもの
- ・マニュアルがしょぼい

これでいいの・・・？



2. 英単語帳の事例

英語の単語帳を例にとると、YouTubeには、大学受験、英検、TOEIC、TOEFLなど、各用途ごとのレビュー動画が多数存在し、単語帳の購入や英語学習の参考にもなる。中には、予備校講師などの有識者が紹介している動画も存在する。

The screenshot shows a YouTube search results page for the keyword '単語帳' (Vocabulary Books). The page displays several video thumbnails and titles:

- Video 1:** 英単語帳ミシュラン【長所短所徹底比較！オススメはこれだ！】 Morite2 English Channel • 11万 回視聴 • 7か月前
大学受験用の英単語帳を徹底比較。参考書マニアのYouTuberたっくまんさんに星をつけてもらいそれぞれの長所短所を解説してもらいまし...
- Video 2:** 【英語】最強の単語帳はどれなのか？ たっくまん • 15万 回視聴 • 1年前
数ある英単語帳の良いところ・悪いところを徹底レビューしてみました！単語帳選びで悩む方はぜひ参考にしてみてください！！レビューは...
- Video 3:** 【アナタへのおすすめはコレ！】最適な英単語帳をパターン別にご紹介！【8選】 CASTDICE TV • 1.5万 回視聴 • 1か月前
個別指導塾CASTDICE <https://castdice.jp/> ☆オンライン質問対応をご希望の方・チャンネルのメンバー様 ...
- Video 4:** 【高田セレクトざっくり4分類】オススメの単語帳！これから勉強するなら何型の単語帳！？ | 受験相談SOS 武田塾チャンネル | 参考書のやり方・大学受験情報 • 3.8万 回視聴 • 6か月前
今回のお悩みは「オススメの英単語帳について教えてください」です。英語の基礎を固めるにはまず英単語！これから勉強を始める人は...

3. プレゼンの目的

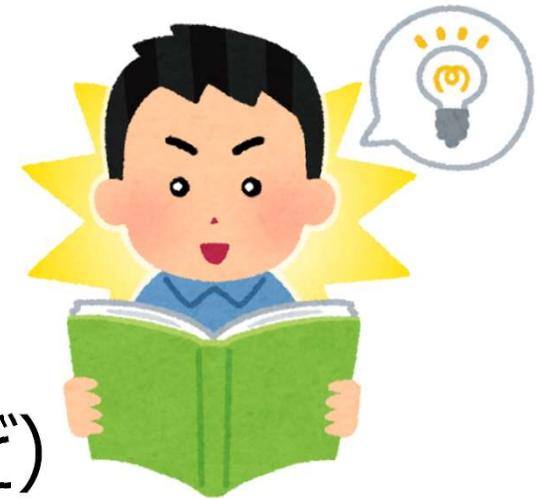
中四国購買ネットワーク会の幹事のレビューを集めて
調達・購買業務に役に立つ本の紹介をしたい！
購買関係の書籍も、YouTubeのレビュー動画の
ような感覚で、手軽にかつ手短かに紹介したい！



4. プレゼンの内容

<紹介のポイント>

- 1冊について2～3分程度
- 本の内容概略
- 印象に残っていること
- 自由欄（メンバーからのコメント など）
- 最後に本のポジションマップの紹介



これらを各幹事メンバーが紹介します。
（合計30～40分程度を想定）

5. 今回紹介する本の一覧

(凡例) 「タイトル名」 (著者名、出版社名、出版年)

【幹事メンバーが紹介】

- ①「調達・購買の教科書」(坂口 孝則、日刊工業新聞社、2013年)【篠原】
- ②「間接材調達改革の進め方」(日本IBM、中央経済社、2019年)【篠原】
- ③「戦略調達担当者のお作法」(守屋 周、同友館、2014年)【大森さん】
- ④「貿易実務 完全バイブル」(黒岩 章、かんき出版、2015年)【小森さん】
- ⑤「購買管理」(齊藤 昭彦ほか共著、誠文堂新光社、2010年)【蔵谷さん】
- ⑥「購買・調達の実際」(上原 修、日経文庫、2007年)【井次さん】
- ⑦「ESG投資時代の持続可能な調達」(富田 秀実、日経BP、2018年)【古屋さん】
- ⑧「強い調達」(アクセンチュア調達戦略グループ、東洋経済新報社、2007年)【古屋さん】
- ⑨「最強の調達戦略」(ATカーニー、東洋経済新報社、2014年)【古屋さん】

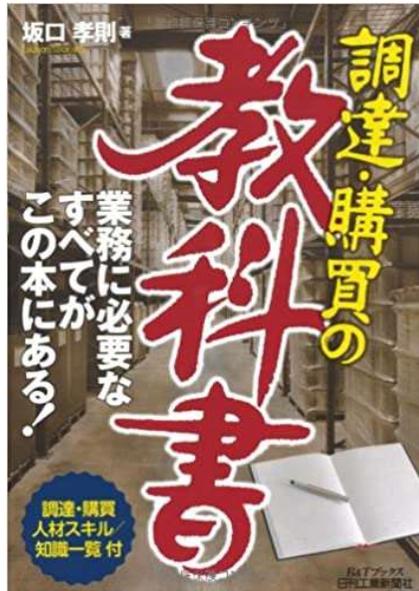
【参加者の方から追加いただいたもの】

- ⑩「ワークマンは商品を変えずに売り方を変えただけでなぜ2倍売れたのか」
(酒井 大輔、日経BP、2020年)【新田さん】
- ⑪「調達・購買“戦略決定”入門」
(坂口 孝則ほか共著、日刊工業新聞社、2013年)【長谷部さん】

6. レビュー ①調達・購買の教科書

～業務に必要なすべてがこの本にある！

篠原宏彰



- ・坂口孝則
- ・日刊工業新聞社
- ・2013年

＜本の内容概略＞

調達・購買業務に必要なスキルの明確化を目指し、作成された本。主に直接材バイヤーに必要な知識を紹介している。章立ては、「調達・購買業務基礎」、「コスト削減・見積り査定」、「海外調達・輸入推進」、「サプライヤマネジメント」、「生産・モノづくり・工場の見方」の5章構成。業務に必要な知識の網羅性も高く、若手～中堅の社員に有益と思われる情報が多い。

＜この本の中で印象に残っていること＞

著者の経験に基づいて分類された5×5=25のマトリックスが印象的。この本をきっかけに、調達・購買部門に初めて配属される人向けの業務マニュアル作成など、社員教育も含めた業務の改善が出来れば、より有益なのではないかと感じた。

＜自由欄＞

巻末の「おわりに」など本の所々に、かつて、著者がバイヤー業務を進める中で抱えていた悩み、苦労、工夫した事柄も述べられており、この部分も多くの人が共感できるのではないかと感じた。

6. レビュー ②間接材調達改革の進め方

～なぜ、いま間接材改革なのか？

篠原宏彰



- ・日本IBM
- ・中央経済社
- ・2019年

<本の内容概略>

日本IBM社のコンサル例や社内改革例を元に作成された本。コスト低減のみならず、間接材調達改革を進める背景や定義から、ステークホルダーマネジメントまで記載され、A to Z的に計画の進め方、課題と対策案、よくある問題点も紹介されている。

<この本の中で印象に残っていること>

要所要所で情報システムなどのツールの活用が訴えられている。間接材調達業務での情報システムの活用に関して、第1章の中に「コンプライアンスや効率化と言った、分かりやすい守りの投資ばかりが優先されてきた。それが、日本企業が周回遅れである理由にもつながる。」との指摘があり、強く共感した。

<自由欄>

間接費や交際費の管理は、予算主義に基づいている企業が多いと思われる。利益創出という点では、より上流の予算策定段階での注意点やC/Dで創出された予算の管理方法、活用方法についての記述があれば、更に良かったかも？との印象を受けた。

6. レビュー ③戦略調達担当者のお作法

ケースで学ぶ製造業戦略バイヤーの知識、マインド、戦略、キャリア
大森淳史



＜本の内容概略＞

第1章～第8章で構成され、必要な基礎スキル・マインド・お作法が記載されている。キャリアについて、或る40代男性のバイヤー歴10年間の実例を挙げて、生々しく描かれている所が特徴的である。

はじめに、著者による注記として次のように書かれてある。

「本書はいわゆるハウツー本ではありません。（中略）

新しく戦略バイヤーとして一步を踏み出される方に、プロバイヤーとして必要な知識、マインド、戦略、キャリアの考え方を総合的に知っていただくことを目的としています。」

つまり、バイヤーの第一歩を支える趣旨で書かれている書物である。

- ・守屋 周（著）
- ・同友館
- ・2014年

＜この本の中で印象に残っていること＞

お作法という表題に沿う内容は、実は第6章に数ページしかない。作法とは物事の決まりというような意味合いであるが、堅苦しくない口調でケースの例示を多くして、あるある話を楽しみながら読む、最初の一冊目になるような敷居の低さを心掛けて書かれてあるように感じた。

6. レビュー ④貿易実務 完全バイブル

小森 駿介



- ・黒岩 章 (著)
- ・かんき出版
- ・2015年

<本の内容概略>

契約、取引条件、輸送/輸送書類、通関、決済、保険などのパートで構成されており、図表を交えてわかりやすく解説されている。貿易実務で必要になる書類についても詳細に、かつ、わかりやすく事例が記載されている。

枠組みの説明に留まらず、書類の作成方法等、具体的な留意点まで噛み砕かれているため、初心者にもわかりやすく、ベテランバイヤーも困った時の手引き的に重宝しそうな一冊。

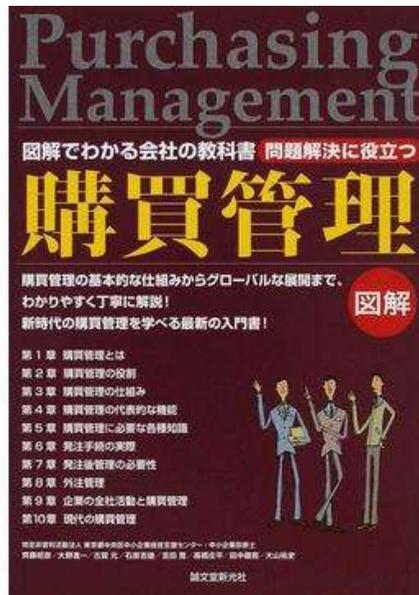
<この本の中で印象に残っていること>

購買部配属当初、どうしても輸出入関連知識の不足から業務につまづくことがあった為、関連書籍をいくつか購入した中の一冊。貿易業務は課題を先読みすることで業務時間を大きく削減できることを教えてくれた一冊です。新人/若手バイヤーの為の教育資料としてもお勧めです。

6. レビュー ⑤購買管理

図解でわかる会社の教科書～問題解決に役立つ

蔵谷 学（くらや まなぶ）



- ・齊藤昭彦他7名
- ・誠文堂新光社
- ・2010年

＜本の内容概略＞

バイヤーにとってのバイブル的書籍。バイヤーにとって必要な知識が全般的に広く浅く網羅されており、各項目が整理、分類されている辞書的な構成となっている。

＜この本の中で印象に残っていること＞

日常業務で行き詰まった時等、この書籍で調べることで、問題解決への現状打破のヒントを得ることが出来た。また、購買ネットワーク会のテーマを決める際やケーススタディ作成のネタ帳としても大いに活用させてもらった。

＜自由欄＞

若手バイヤーは購買という仕事の流れの習得に、ベテランバイヤーは知識の整理に活用出来る書籍である。但し、2010年に発刊された書籍の為、最新のスマートビジネス、EDI、AI等には触れていない。

6. レビュー ⑥購買・調達の実際

井次 陸



- ・上原 修 著
- ・日経文庫
- ・2007年

＜本の内容概略＞

購買業務のプロセスを概論したのち、サプライヤー選定と評価、社内要求調整など購買部員としての基本が網羅的に記されている。実務内容が手堅く記されており、ある程度実務経験を積んだバイヤー向けかもしれません。

＜この本の中で印象に残っていること＞

第6章「これからの戦略的購買」では経営方針と直結する購買部門として全社方針をサポートする役割を強調しています。幅広い知識と多大な実務の先に達成すべきは、部分最適ではなく全体での利益創出であるということを再度認識しました。

＜自由欄＞

実際の業務では書かれている通りにはいかないもので、ベテランバイヤーには物足りないかもしれません。。

6. レビュー ⑦ESG投資時代の持続可能な調達

～ 市場価値はサプライヤーとの付き合い方で決まる

古屋光大



- ・富田秀実
- ・日経BP
- ・2018年

＜本の内容概略＞

ESG、SDGsなどが叫ばれる中、調達部門は一体何をどうしたらいいのか？という質問に対しわかりやすく体系的な答えを提示。どのような材にはどのような認証機関があり、どのような基準やプロセスでESGの評価が下されるのかがよくわかる。ESG調達に正解は無く日頃の業務で本音と建て前のはざままで悩んでいる調達担当には考え方の一つのヒントになり得る良書。

＜この本の中で印象に残っていること＞

先進企業の事例として、ユニリーバはサプライヤーだけでなく自社法人の監査結果も公表しており、その中で「ベトナムのマネジメント層は知識能力不足」と指摘されていた。透明性を高めることで誹謗中傷リスクは高まるが信頼感を高める手法だと感じた。

＜自由欄＞

ISO20400の説明で「リスクをコストに置き換える」とあるが、そんなの意味ある？ 欧米っぽいな、と感じた。。。

6. レビュー ⑧強い調達

古屋光大



- ・アクセンチュア
戦略調達グループ
- ・東洋経済新聞社
- ・2007年

＜本の内容概略＞

強い調達組織を作るためには何をすればよいのか？ということをもとめた10年以上前に発行された書籍にも関わらず今なお輝きを放つ珠玉の1冊。カテゴリーマネジメント、要求元マネジメント、サプライヤーマネジメントなど個人としても組織としても重要な内容が具体的な施策とともにまとめられている。

＜この本の中で印象に残っていること＞

初めて読んだ時には、ここまで体系的かつ戦略的に調達戦略を考えることができるのだと感動を覚えるほどであった。調達購買にかかわる人には是非一読していただきたい。

＜自由欄＞

非常に素晴らしい内容であるが、ここまで考えてようやくスタート地点なんだな、と思うと調達業務って奥深いと感じる。

6. レビュー ⑨最強の調達戦略

古屋光大



- ATカーニー
- 東洋経済新聞社
- 2014年

＜本の内容概略＞

調達組織に求められている戦略立案と実行について非常に細かく説明されている。本書の目玉は「調達戦略のチェスボード」である。売り手の力と買い手の力のシチュエーションに応じた64の具体的な調達戦略（戦術）が明示されており、自身の状況に応じた打ち手を考えるヒントになりえる。

＜この本の中で印象に残っていること＞

調達業務の重要性と難しさを示しながら、様々な先進企業の事例を紹介し調達戦略の有用性を示しており、カテゴリーマネジメントの重要性を感じた。

＜自由欄＞

確かに理論に隙はなく素晴らしいが、結局は相手がある話なので、確実な効果を求めるよりは、ケースバイケースでエッセンスや交渉・戦略の切り口を見るのに使うのが良い。

6. レビュー ⑩ワークマンは商品を変えずに売り方を変えただけで なぜ2倍売れたのか ~どんな調達をすれば、貢献できる...

新田 弘志



- ・酒井 大輔
- ・日経BP
- ・2020/6

幹事以外の
方からの
追加紹介

<本の内容概略>

売り方を変えただけで、消費増税も、新型コロナ禍も、全く揺るがぬ右肩成長で2倍売れた「アパレル史上に残る革命」のビジネスモデルすべてに迫ったノンフィクションの決定版。

ワークマンは新型コロナにどう立ち向かったのか。

ワークマンはなぜ、強いのか。その強さは、本物か。

<この本の中で印象に残っていること>

ビジネスモデルをどうするか、経営層の決断と徹底が重要であるが、大躍進の裏に調達の役割は大きいと感じた。

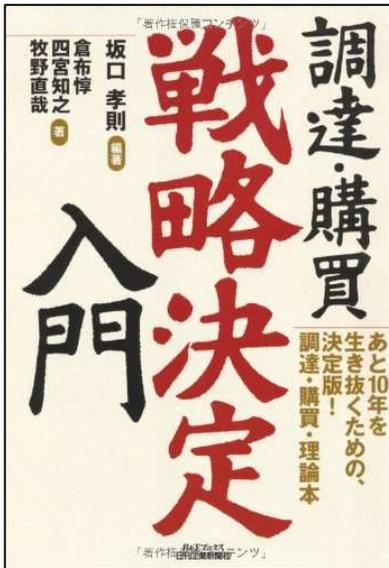
善意型SCM（メーカーが生産した分は、全て無条件で買い取る）なんて本当にできる？ 売値が決まり、調達なのでそんなことを全てやり尽くして、原価率65%への執念があれば...

<自由欄>

調達データ-Excel分析をして考える。思考プロセスを放棄したら滅びる。

6. レビュー ⑪調達・購買“戦略決定”入門

長谷部 拓也



- ・坂口孝則、倉布惇、四宮知之、牧野直哉
- ・日刊工業新聞社
- ・2010年

幹事以外の
方からの
追加紹介

＜本の内容概略＞

現場を離れた人たちが語る理屈は響かない。理屈なき経験主義も求めている。学術的な要素をふんだんに入れつつ、「現場で役に立つこと」というフィルターをかけ、一つひとつの理屈を濾過していく試みを行っている、調達・購買関連の書籍で唯一無二の実践的な戦略について理論的、かつ実用的に述べた本です。

＜この本の中で印象に残っていること＞

あと、10年を生き抜くための決定版と題打っているが、発刊して10年。再度読んでも現在でも通用します。翻ると、調達・購買はこの10年進化しなかったのか！？

＜自由欄＞

四宮さんがこの10年生きていてくれたら. . . .

7. 本のポジションマップ

① (比較軸) マネージャー視点 or プレイヤー視点

篠原宏彰

作成の都合上、
幹事メンバーが紹介した
本のみ掲載しています。
ご了承ください。

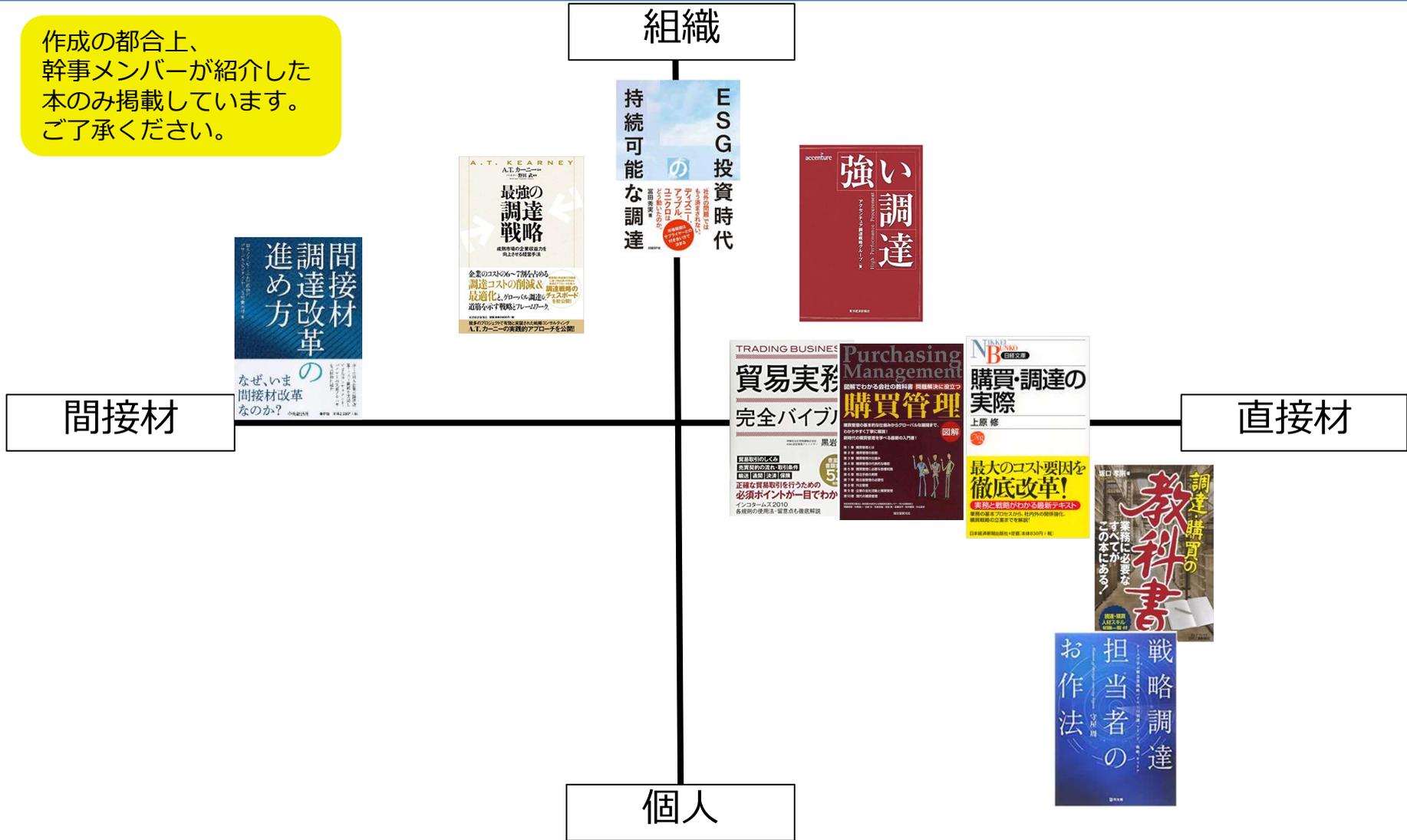


7. 本のポジションマップ

② (比較軸) 組織視点 or 個人視点

篠原宏彰

作成の都合上、
幹事メンバーが紹介した
本のみ掲載しています。
ご了承ください。



7. 本のポジションマップ

③ (比較軸) 実践重視 or 理論・学術重視

篠原宏彰

作成の都合上、
幹事メンバーが紹介した
本のみ掲載しています。
ご了承ください。

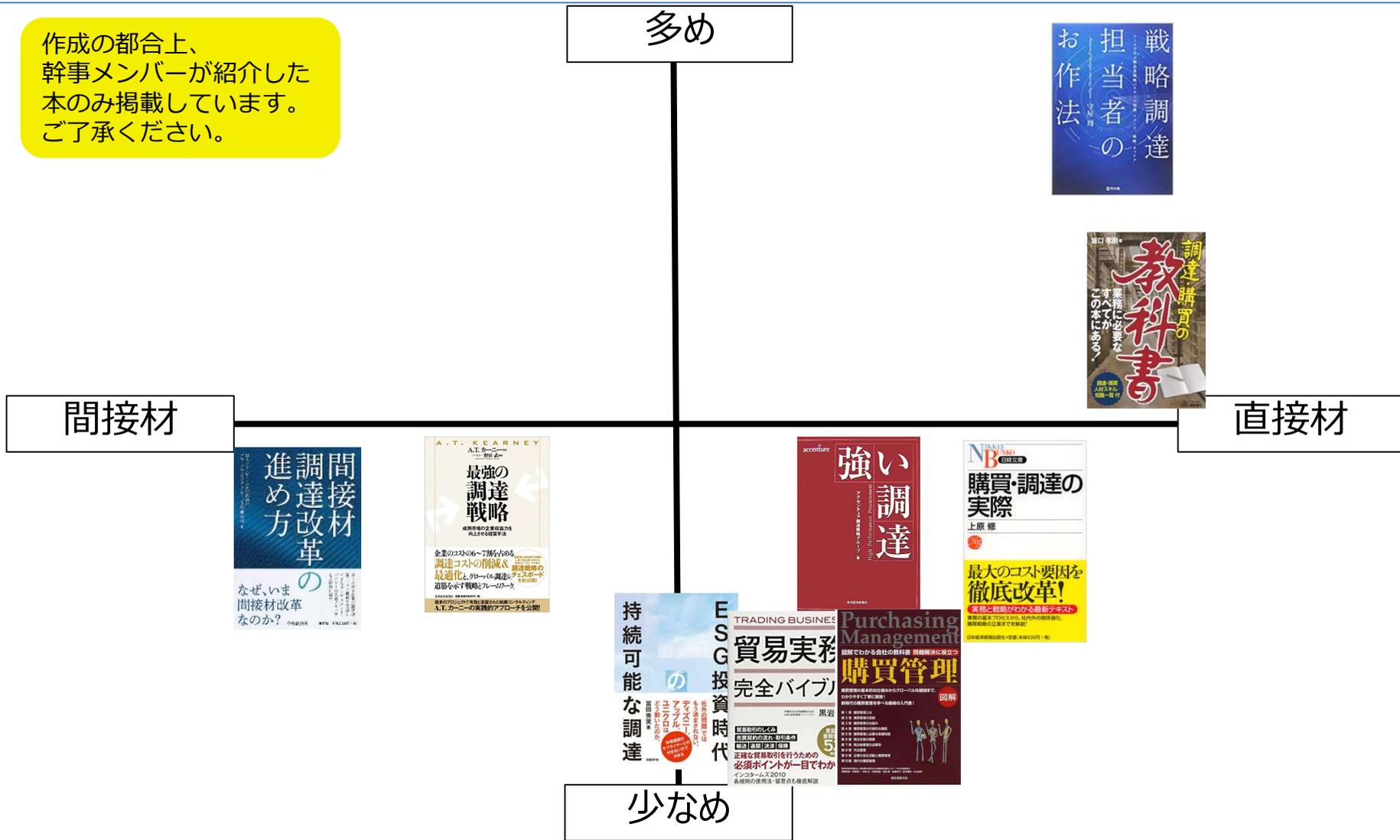


7. 本のポジションマップ

④ (比較軸) 著者の経験談 多め or 少なめ

篠原宏彰

作成の都合上、
幹事メンバーが紹介した
本のみ掲載しています。
ご了承ください。



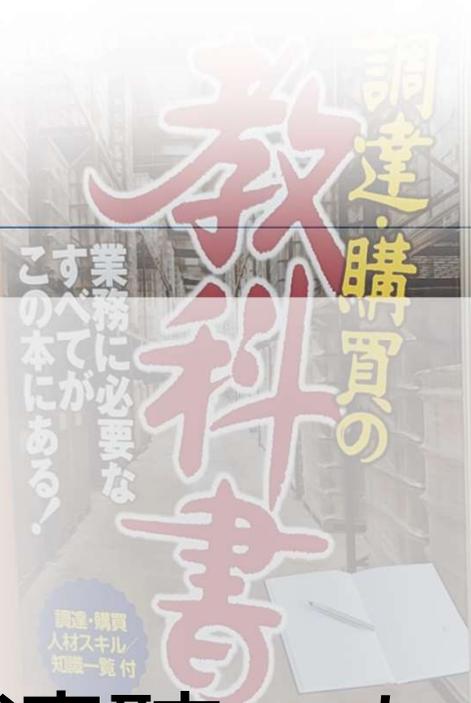
7. 本のポジションマップ

⑤ (比較軸) トレンド目線 or ベーシック目線

篠原宏彰

作成の都合上、
幹事メンバーが紹介した
本のみ掲載しています。
ご了承ください。





ご清聴、ありがとうございました

