

# スペシャルトーク

「**購買スーパースター ～あなたの年収倍にします～**」

購買ネットワーク会 幹事 山口 和彦

- 自己紹介:
- 2005年より調達・サプライチェーン領域に特化したリクルーター。主に外資系企業を中心に管理職以上の採用支援を得意としています。
- 自動車、精密機械、ITソフトウェア・ハードウェア、化学、ライフサイエンス、食品、ラグジュアリーブランド、戦略コンサルティングファームなど、全ての業界にわたるサプライチェーン/物流・購買案件の採用実績がございます。
- 2006年第5回購買ネットワーク会より参加



# 1 8 年間調達領域のリクルーターをやって思うこと

---

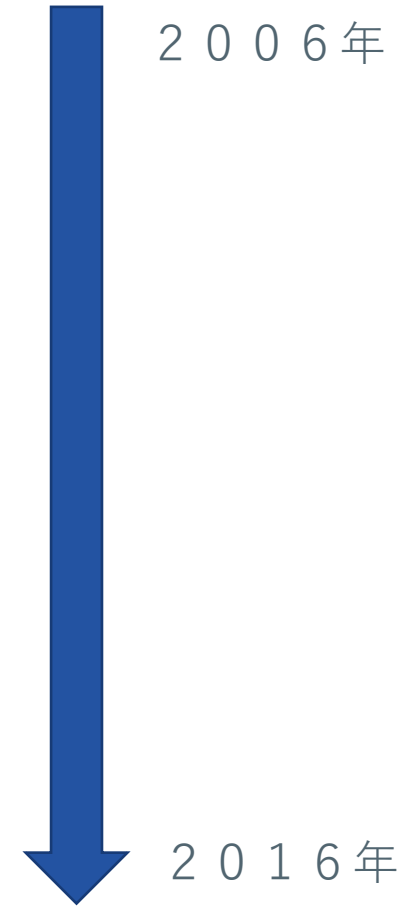
- 圧倒的スーパースターの不在
- 企業はいつも優秀な人材を求めている。そしてその要望は常に変化している。しかしながら、業務に携わる人のスキル、また、意識は一向に上がってこない。マーケット（労働市場）には企業の期待に応える人材がない。
- 購買スターを求めているのにバイヤーが全く育っていない。  
（なんでやねん！）
- 結論、山口は怒っている

注) 怒＝期待

# 2006年～2016年までのマーケットニーズの変化

---

- 間接購買
- 開発購買
- 価格交渉
- ソーシング
- VA/VE
- シックスシグマ
- 海外調達
- オフショア
- 購買部門立ち上げ(間接購買部門)



# 2017年～現在までのマーケットニーズの変化

---

- 全社的・横断的調達改革（横串）
- グローバル調達戦略
- 購買組織改革
- DX購買



現 在

# 【 2023年求人事例1 】 日系大手物流会社

---

- **ゴール**：全社改革プロジェクトにおいて、価格競争力と収益基盤の強化、ひいては企業価値向上に貢献する調達組織
- **課題**：国内300拠点に調達担当者はあるが、これまで統一された購買方針がなかった
- **キーワード**：横断的な購買組織、プロジェクト、立ち上げ、集約化

## 【2023年求人事例2】世界シェア1位日系医療機器

---

- **ゴール**：世界一のメドテックカンパニーになるため、One(社名)を目指している。
- **課題**：日本、北米、欧州の組織がバラバラに活動しており、One調達として機能していない。具体的には購買戦略が共有されていないとかサプライヤーに対するアプローチに統一フローがないなど。
- **キーワード**：グローバル組織の構築、英語

## 【2023年求人事例3】日系業界上位製薬メーカー

---

- ゴール：DX時代を見据えた調達部門の変革（組織、業務、システム）
- 課題：欧米グループ会社と比較すると、調達・購買業務における専門性と実務経験に乏しい。
- キーワード：DX

# 今企業が求める人材とは





# 赤いお家の柱（個々の機能）はAI化される

---

- AIにできること

- HOW 「どのように○○する（効率的な選択肢）」

- AIにできないこと

- WHAT 「目的は何か」を決める

- WHY 「なぜかを考える」

- 企業が求める人材：生成AIにはできない領域に行く

# 今やらないとどうなるか？

---

- どこまでも落ちていく(できない奴には金は出さない)
- なぜ
  1. 社員の給料を上げないといけない(政府方針)
  2. 生成AIの波(ホワイトカラーの業務分野に入ってきた。代替えされていく・時代の流れ)

# 「購買スーパースター～あなたの年収倍にします～」

---

1. 結果を出す
2. 行動 × 手段（コミュニケーション） × 知識
3. 他責で考えるのをやめ、自分の中に解決策を見出す。

# 結果を出す準備

---

- 目標設定（年間売上4000万円）
- 時間管理（四半期、月、週次、1日）
- ターゲット求人（1求人売上300万円x13.3、月1名以上の決定）
- 新規、既存求人開拓営業（BD/需要掘り起こし）
- 候補者のサーチ（1求人当たり20人～100人）
- 候補者に求人を提案（1求人につき20人）
- 面談（1求人 x 20x3.3件=66人、1日1人と面談）
- 企業に候補者を紹介（1求人あたり10人紹介）
- 進捗管理（書類選考、1次面接～内定、交渉、クロージング）

# 行動 × 手段（コミュニケーション） × 知識

---

- 行動

紙に書き出す、営業活動、候補者に合う、展示会に行く、交流会に参加する

- 手段（コミュニケーション）

電話、メール、プレゼン、SNS、

- 知識

仕事ができる人・上司、同僚にアドバイスを求める、書籍・ネットで調べる、交流会に参加する

9/27 Q3. 目標 20.00  
達成 17.01 ) 2.99m  
+4.1m

9:00	#-子	N社	3.5	) +4.1m
9:30		B社	3.5	
10:00	) meeting		又子-子入	
10:30			D社 2次面接 10/3	
11:00	) meeting	BD		
11:30		#-子	<u>O社</u>	- E社 1次面接 10/6
12:00	) lunch,		<u>D社 meeting</u>	
12:30				
13:00	) #-子		Todo	
13:30		#-子	N社・K社 契約書	
14:00		N社	O社 子-A-IL	
14:30		B社	D社 (L社 < 子入)	
15:00	) CLM. D社	10人採可	A社に 案件提案	
15:30			面談設定	C社 子入, 子入
16:00	) meeting		D社 子入 子入	
16:30				
17:00	) meeting		O社 K社 PT	
17:30				歯医者 予約

# 他責で考えても意味がない（やるしかない！）

---

- 1955年～1973年（18年間）高度経済成長期
- 1973年～1991年（18年間）安定成長期
  
- 1991年 バブル崩壊（新卒就職率0.91、失業率2000年まで右肩上）
- 2000年 ITバブル崩壊
- 2008年 リーマンショック
- 2011年 東日本大震災、タイの洪水
- 2012年 アベノミクス（プラスの局面）
- 2020年 コロナ
- 2023年 現在

# 結果を出すと自分発信 & 次のステージに上がる

---

## ◆人やチャンスが集まってくる

「どうやってやったの？」

「どうなりたいの？」

「これやってみない？」

## ◆自分発信の機会

「次世代に活躍する人材を育てたい」

「私は世界一の購買組織を作りたいんです」

## ◆ステップアップ

「生成AIの領域でない世界へ」



皆様のご活躍をご祈念申し上げます。

# Q & A