

自己紹介 山口 和彦

- 1996-2005 旅行会社/ツアーガイド/惣菜屋店主(独立・閉店)
- 2005-2009 ハドソン(米国系人材紹介会社)
- 2009-2014 スペシャライズドグループ(人材紹介会社)
- 2014- シーディーエス株式会社(人材紹介会社)

人材紹介業界10年 一貫してSCM・購買担当
リクルートグループで働くリクルーター
専門領域:物流・購買/サプライチェーン

日本大学法学部卒
在学中、カナダへ交換留学経験と、
カナダでの3年間の就業経験があり英語も堪能です。
休日はゴルフや2人の子供との時間を楽しまます。

購買ネットワーク会幹事



価格は下げるべきして下げる

本当に生き残りたいと思ったら仕事しろ！

第54回関東購買ネットワーク会スペシャルトーク

山口 和彦

下げる前



山口 和彦

2月20日 · Saitama埼玉県 和光市 · 2人

今まで生きてきた中で、1番体重が増えました（岩崎恭子風）

てっぺんとったから後は痩せよう^_^



山口購買やった事ねえくせに……

忙しいので手が回らない……

本当ですか？
やれば出来るの分かっている

わが社は特殊で

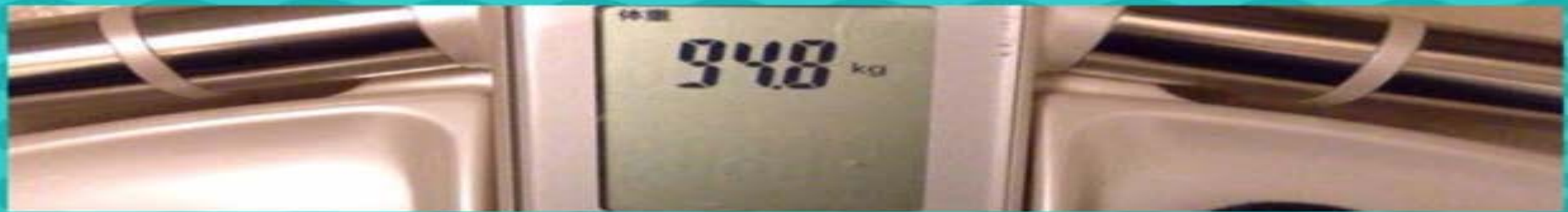
本当ですか？
山口の言うこともわかる。……
けど、でも、BUY、しかし……

このアイテムは聖域なんで……

2月20日時点で94.8キロ → 3月20日 84.7キロ

さて、そろそろ本気出しますか(^.^)

目指せ80キロ！



98.4

3月

0

2月



コメントする...



投稿する



フィード



リクエスト



Messenger



お知らせ



その他

コスト低減が過去最高になった訳

1. 仕事量を倍にする
2. 接点回数を増やす
3. 相手・自分に『なぜ？』を問い各論まで落とし込む
4. 戦略・戦術を持つ。テンプレート化しておく

以下は慣れと・訓練が必要

5. 発想を変える
6. とりあえずやる(死ぬ気でやる)

仕事量が倍になる前(1週間の面談件数4人)

2015年2月23日 - 2015年2月27日

予定表の検索 (Ctrl+E)

	23日 月曜日 大安	24日 火曜日 赤口	25日 水曜日 先勝	26日 木曜日 友引	27日 金曜日 先負
					8:00 Company trip to Karuizawa Comapny Trip; Karuizawa
13:00					
14:00					
15:00	IND MTG @TOKYO Takako Kasama				
16:00	RE: 書類の差し替え				
17:00					
18:00					
19:00	Client Meeting Shibuya	KY-1st CCM/ @New York Kazuhiko Yamaguchi	KY-Meeting room for @Sao Paulo Kazuhiko Yam	KY-Meeting with @Sao Paulo Kazuhiko Yamaguchi	CAN: Hayakawa @Sao Paulo Kosuke Hasegawa 通年BD FEE&E
20:00					
21:00				Hatanaka contact to recomfirm	
22:00					

接点回数が少ない仕事（対候補者）

初回面談

ヒアリング
↓
経歴紹介
↓
転職理由
↓
希望条件
↓
業界
↓
職種
↓
勤務地
↓
年収
↓
案件紹介

書類選考
↓
合否連絡
↓
面接対策
↓
日程調整

1.2次選考・最終選考
↓
合 否 連 絡
↓
他 社 状 況
↓
面 接 対 策
↓
次 回 日 程 調 整
↓
合 格 連 絡

条件面談

年 収
↓
タ イ ト ル
↓
入 社 日
↓
内 定 承 諾

内定承諾までに候補者と会う回数：2回

接 点 回 数 が 倍 の 仕 事

入社日

第七回打合せ・お祝ランチ

第六回打合せ・退職届提出後状況確認

第五回打合せ・退職交渉アドバイス

第四回打合せ・合否連絡・内定承諾

最終面接

第三回打合せ・合否連絡・次回面接対策

二次面接

第二回打合せ・合否連絡・次回面接対策

一次面接

第一回打合せ・面接対策・志望動機まとめ

書類選考・合否連絡

初回面談・案件提案

接点回数を倍にする事例

2016年2月4日 - 2016年3月28日

予定表の検索 (Ctrl+E)

時間	4日	23日	26日	2日	9日	17日	22日	25日	28日
12:00	B&B [D] @Tokyo; Yoshihira			Lunch TBD Kazuhiko Yamaguchi			CAN F... Kamiya cho Kazuhiko Yamaguchi		
13:00				ンツ・ホールディングス 五反田	さん 日本橋 RE: Git @			CAN Lunch Meeting 退職進捗 Ebisu	
14:00			かず サーチ ◆Rikuna PC1 Kazuhiko Yamaguchi	Stella, Jimmy, Shiho san(SG) and Ly(Viet) visit to CDS Yoshihira Terashima					CAN 深...
15:00								CAN Mr. T... @Toronto Kanako Miyakawa @	IND Meeting @Tokyo Kanako Miyakawa @
16:00				情報交@		江 期待値調整検討 する でき			RAG 友田君に電話; テ
17:00		平木 @Sin Kazul	北條様 電話; デスク;				カズサーチ ◆Rikuna PC1 Kazuhiko Yamaguchi	CAN Inoue Kazuhiko @Sao Pa Kazuhiko	
18:00	入力; desk - desk @	入力; クレエイ	入力; desk - desk @	入力; desk - desk @	入力; desk - desk @	入力; desk - desk @	入力; des	入力; des	CAN 入力; des 退職交 渉 @Sao Pa Kazuhiko
19:00	Kawachi... @Berlin Kazuhiko Yamaguchi	年収高めで言っ @Hong Kong Kazuhiko Yamaguchi	ML... 1st cciv E.../Oz Nihonba	W: CAN Ms Akiko @Sao Paulo Kanako Miyakawa @		CAN Mr Yoshinori @Toronto Kanako Miyakawa @		MLリストチェック; デス @	
20:00		江... 1次面談ア... @Toronto Kazuhiko Yamaguchi	CAN... 最終面談 @New York Kazuhiko Yamaguchi	CAN 江... @Toronto Kazuhiko Yamaguchi	CAN 戸... @singap Kazuhiko	CAN プレ... @Toronto Kazuhiko Yamaguchi	最終面接 江... 日本橋 Kazuhiko Yamaguchi	CAN 江... クロージ... @Singapore Kazuhiko Yamaguchi	TEL Mr Daisuke It @
22:00			CAN 初回面談 田... @Singapore Kazuhiko Yamaguchi						CAN 江... @Singapore Kazuhiko

各論に落とし込まない初回面談

ヒアリング
↓
経歴紹介
↓
転職理由
↓
希望条件
↓
業界
↓
職種
↓
勤務地
↓
年収
↓
案件紹介

自己紹介をお願いします。

希望年収は

転職理由教えてください。

内定が出てからいつ頃新しい会社に行けますか？

行きたい業界

希望の勤務地は？

**御用聞き（候補者の言いなり）
=コマリクルーター**

なぜなぜと各論に落とし込む

目的:初回面談の目的は本音の確認、応募させること、クロージング

(これがわかるまで何度もなぜを繰り返し各論に落とし込む)

なぜ今日ここに来たのですか？

あなたはいったい何がしたいのですか？

なぜ転職したいのですか？

40歳、残り25年。どうやって生きていきますか？

あなたの生き様を教えてください。

何ができますか？

この転職で担保しなければならないものは何ですか

退職交渉の事前準備面談

目的：退職交渉と言うのは存在しないという発想に切り替えさせる

円満退職が出来る条件

1. 利害関係が一致している
2. そもそも自分が必要とされていない

戦わずして勝つには『交渉を無駄だと思わせる、あきらめさせる、のれんに腕押し』

第一段階【退職を伝える】 『いろいろ考えましたが、やめることにしました。入社日は●●で交渉の上、入社承諾しています。』

第二段階【理由を聞かれる】 退職理由は伝えない。どこに行くかも伝えない

第三段階【認めない、責任感を問われます】 『申し訳ございません。でも決めました』

第四段階【引き継ぎについて】 『すみません、でも、もう決めました。』『すみません。ただ、4末でもうやめますので、それまででお願いします。』

この繰り返しを10回以上行う

退職交渉における基本的な考え→円満退職という考えは存在しない

戦略・戦術のテンプレート化

入社日

第七回打合せ・お祝ランチ

第六回打合せ・退職届提出後状況確認

第五回打合せ・退職交渉アドバイス

第四回打合せ・合否連絡・内定承諾

最終面接

第三回打合せ・合否連絡・次回面接対策

二次面接

第二回打合せ・合否連絡・次回面接対策

一次面接

第一回打合せ・面接対策・志望動機まとめ

書類選考・合否連絡

初回面談・案件提案

戦略戦術をテンプレート化購買編

購入要件分析・支出分析

市場分析

ソーシング戦略・方針立案

サプライヤー選定

契約交渉・締結

購買実行・業務・管理

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

Stakeholders Management

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

Organization Management

目的 : 継続的成功のための組織
ゴール : 業界をリードするトレンドの育成と組織力

購買ポリシー
Policy Application

業界分析
Industry / Market Analysis

部門間の意識統一
Business Alignment

戦略・企画
Strategy and Planning

サプライヤー分析
Supplier Analysis

戦略的關係構築
Linking

社内要求管理
Demand Management

情報基盤
Information and Intelligence

ベンチマーク
Benchmarking

競合分析
Competitor Analysis

購買プロジェクト管理
Sourcing Project Management

予算
Budgeting

関連性分析
Leveraging

調達予測
Forecasting

社内ロス分析
Opportunity Analysis

体制構築
Structuring

購買戦略
Sourcing Strategy

コンペ
Competitive Bidding

人事政策
Human Resourcing

交渉
Negotiation

契約
Commercial Agreement

統制
Control

SRM
Supplier Relationship Management

Strategy	Tactics	How to use	Power Balance
	情報開示戦術	営業のどるビジョン共有戦略を活性化するために、特定の情報をサプライヤーへ開示する戦術。	①～⑩
	Walk away 戦術	ハイヤー側が提示した条件を満たさないサプライヤーは切り離す。	③④⑦⑧
	代替戦術	購入アイテムごとの代替品を戦わせる戦術。代替品へ乗り移られる恐怖から競争状態を促進される。	①～④、⑥～⑧、⑩⑫、⑬
	ルール変更戦術	サプライヤー選定方法、応札方法、支払い条件などの業界慣例をハイヤー先導で変更する戦術。	①～④、⑥～⑧、⑩⑫、⑬
	レバレッジ戦術	様々に散らしている力を集中し、より多くの効果を得る戦術。多くの事業所で分散購入しているアイテムの数を集中してバイイングパワーを最大化するなど。	①～⑩
	逆オファー戦術	ハイヤーサイドからサプライヤーの提案内容を指定することにより、サプライヤーの能力を最大限引き出す戦術。	①～④、⑥～⑧、⑩⑫、⑬
	刺客戦術	特定分野に強い新規サプライヤーを引き合いに入れることで、膠着状態を打破し、競争をおおる戦術	
	Tire Down戦術	サプライチェーンを分解し、第一サプライヤー、第二サプライヤー(下請け)……の構造を明確化していく戦術	①～④、⑥～⑧、⑩⑫、⑬
	共同ソーシング戦術	サプライヤーの下請け企業を選定をハイヤー企業がおこなう戦術	①～④、⑥～⑧
	Core Supplier戦術	社または数社の発注サプライヤーを選定することによりサプライヤー・プールを形成させる戦術	①～⑩
	先制攻撃戦術	買い手の力を最大限利用することによって、敵(売り手)の戦略を引き出す(潰す)ための新たなルールを設定し、自社にとって適切な物品・サービスを市場から得る戦術	①～④、⑥～⑧
	分割ソーシング戦術	商社的な供給状況を打破するため、ソーシングを数分割し、それぞれ優位性のあるサプライヤーを選定する。	①～④、⑥～⑧
	内部結束戦術	サプライヤーからの接点を1カ所(購買部門)に集中することによって、情報統制、戦術の統一性をもたせる。	④⑩⑫
	コミットメント戦術	発注数量や発注額をサプライヤーに約束することによってサプライヤーの興味を最大化する。	①～⑩
	インセンティブ	何らかの成果に対して、魅力的なものを提供する戦術	①～④、⑥～⑧、⑩⑫、⑬
	価格差別回避戦術	同じ物でも高くても購入する企業には高く売り、安くなければ買わない企業には安く売るサプライヤー企業戦略を逆手に取る戦術。	①～④、⑥～⑧、⑩⑫、⑬
	反ウィレン効果戦術	ウィレン効果によるサプライヤー選定(もしくはアイテム選定)をさける戦術。サプライヤーもしくはアイテムの本質的優位点を正当評価するための戦術。	①～⑩
	逆オークション戦術	あるアイテムをサプライヤー間で価格入札を行わせて、最も安い価格を入札した者から購入を決定する	①～④、⑥～⑧
	協調打破戦略	サプライヤーの競合が値下げなどの攻撃を仕掛けると思い込ませることにより、双方よりハイヤー有利な条件を引き出す。囚人のジレンマを逆手にとることにより、サプライヤー間の協調を打破する戦術。	①～④、⑥～⑧、⑩⑫
	スクリーニング戦術	ソーシングプロセスをいくつかのステップに分け、それぞれのステップで異なる評価基準をもって最終発注先を選定していく戦術。	①～④、⑥～⑧
	論理的交渉戦術	Face to Faceの個別交渉に持ち込むことにより、競争状態を演出する戦術	①～⑩
	提案型入札戦術	ある一定の要求を伝え、各サプライヤーの提案を競争させる戦術。ハイヤーサイドで知り得ない新規アイテム、テクノロジー、サービスなどを競争状態のなかで得る。	①～⑩
	価格勝負型入札戦術	決められた仕様に基づいた提案価格を提出させる戦術	①～⑩
	密室戦術	参加サプライヤー数、予算、評価基準などを意図的に非開示することで競争を促進させる。	①～④、⑥～⑧、⑩⑫、⑬
	おとり戦術	引き合いを通して業界情報、サプライヤー情報などを得ることにより、次回のソーシング戦術案へつなげる戦術。	①～⑩

競争戦略

発想を変える

- トップアプローチの例
- 仕事を逆算してゴールから考える(準備する)・先を読む
- 大阪のおばちゃん的精神(開き直る)

死ぬ気でやる

- 暇な奴ほど考える。考える前にまずやってみる
- 量を増やす。量は質を凌駕する。
- ちりも積もれば山となるではなく、
- ちりは積もれば堆肥となる(血肉となる)

『試してみるはない』やるかやらないかだ！

A green silhouette of Yoda's head, facing forward, with a large opening in the center. Inside the silhouette, the text "DO OR DO NOT...THERE IS NO TRY." is written in white, uppercase, sans-serif font, arranged in three lines.

DO OR DO
NOT...THERE
IS NO TRY.