

バイヤーのキャリアデザイン ~幸福なキャリアをつくる技術~

2017年9月2日

関西購買ネットワーク会

関西幹事 田門立身

レジュメ

1. キャリアデザインのステップ
2. キャリアデザインの落とし穴
3. 現状分析
4. キャリア戦略とその実行

主な参考文献

- ・ビジネスリーダーへのキャリアを考える技術/グロービス・マネジメント・インスティテュート
- ・キャリアショック どうすればあなたは自分でキャリアを切り開けるか？/高橋俊介
- ・グロービスMBA経営戦略

1. キャリアデザインのステップ

経営戦略と同じ。
「(株)自分」の経営者
として戦略を立てる！

現状の分析 →

- a) ビジネスリーダー人材の市場を知る
- b) 市場における自分の位置をつかむ（競争の視点）
- c) 自分の価値観をつかむ（自己実現の視点）

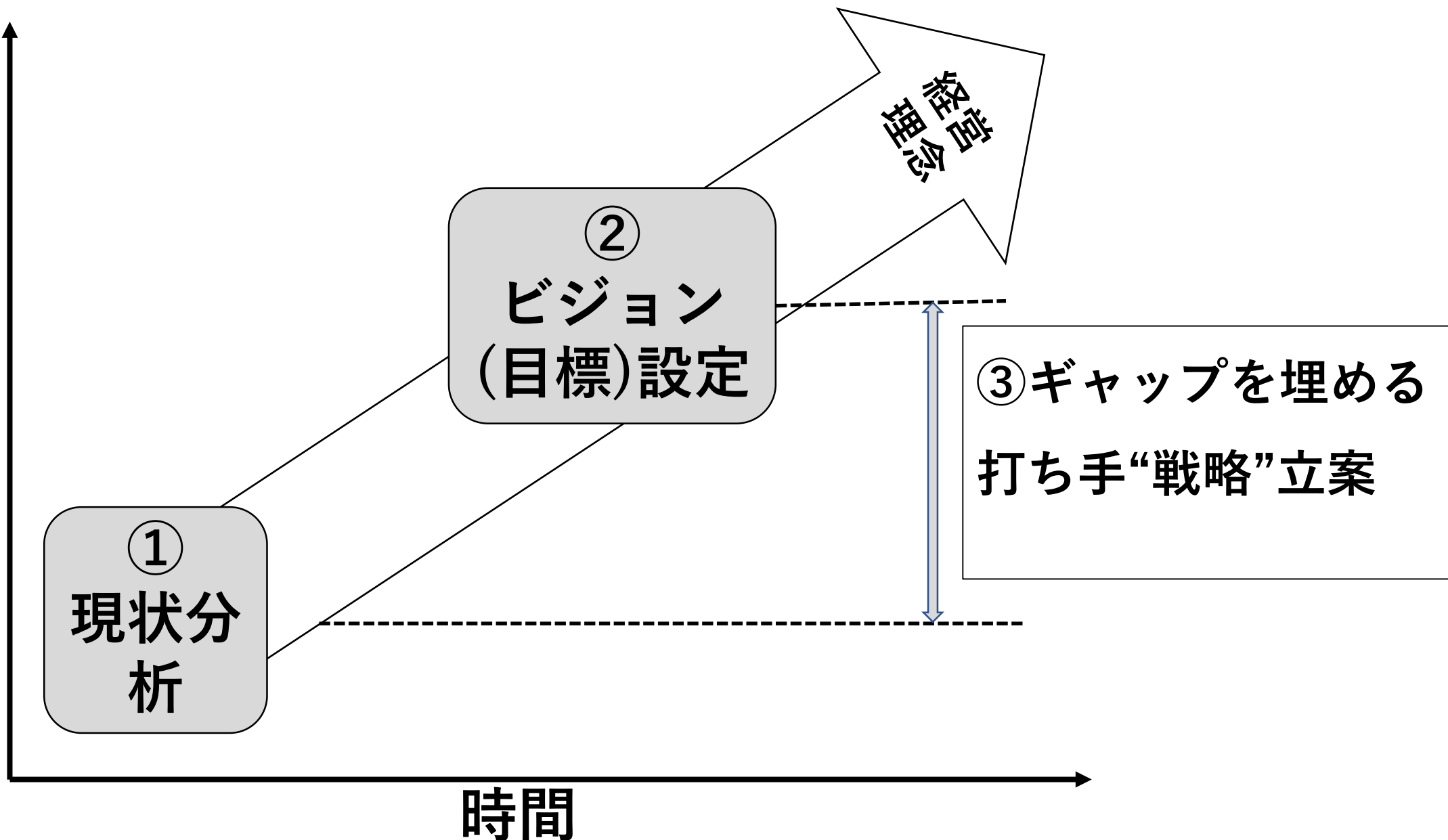
目標の設定 →

- d) 目標を定める

戦略の立案、実施

- e) キャリアステップ考える
- f) 実力を高める（座学 & 実戦）
- g) 狙った舞台（仕事場）を獲得する

経営戦略立案のステップ



ちなみに経営戦略の階層は・・・

経営理念
Shared Value

ビジョン

経営戦略

事業戦略

機能組織別戦略

(開発、購買、生産・・・)

・経営理念は“（全社員が共有すべき）企業の価値観”

・企業以外の組織でも同じ
・基本的に組織は価値観の違う人の集まりなので、共有すべき価値観を明確にする必要がある

・違うタイプ/価値観の人が集まることは健全で良いこと！

※全く同じ価値観の集まりはカルト、違うタイプの人達が共有すべき価値観を大事にしながら活動することが重要

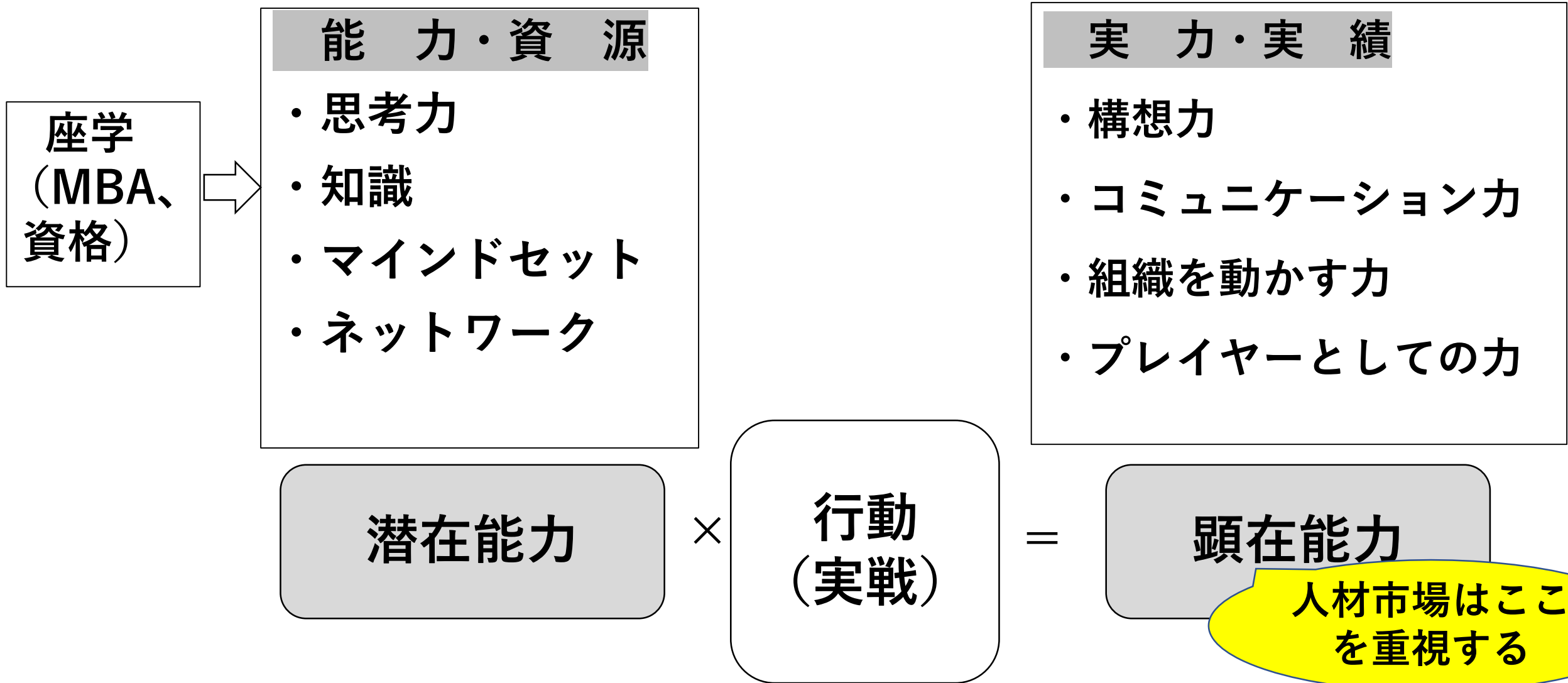
2. キャリアデザインの落とし穴

■目標設定における落とし穴

- ・もっとエキサイティングなことができるのに考えない
→会社の昇格ペースで計画してしまう
- ・やりたい仕事の具体的なイメージが持ててない
→何をすれば良いか、本当にそれがやりたいことかわからない
- ・やりたい事の本質がつかめていない
- ・やりたい事と世間で良いといわれていることを混同している

■能力開発における落とし穴

- ・能力と実力に対する市場価値を理解していない



ちなみに、バイヤーとビジネスマンの主なスキルをMECEに分類してみると・・・

区分1	区分2	区分3	区分4	区分5
バイヤー 専門スキル	業務	組織別	サプライヤ管理	サプライヤ評価・工場監査・ソーシング・SRM・契約・与信管理/財務診断
			他部門管理（社内要求元管理）	開発購買・DR（デザインレビュー）・VR(品種統合)・標準化・需要予測・在庫管理
			部内管理（組織管理）	目標管理・組織設計・予算管理・人材育成・ナレッジマネジメント・IT/システム
		組織共通	Q：品質	QC手法・ISO
			C：コスト	見積(RF x)・VA/VE・TCO（Total Cost of Ownership/コスト構成要素分析）
			D:納期	納期管理
			E：環境、CSR	環境規制対応・CSR(企業の社会的責任)
			F：柔軟性	リスク管理・ライフサイクル管理
	S：安全	安全		
	その他	海外調達・SCM・生産管理・設備/金型		
戦略	購買部門戦略	品目カテゴリ別	品目カテゴリ別戦略 (電子部品/樹脂/金属/ゴム/梱包材・・・)	
		品目カテゴリ共通	購買戦略（全カテゴリ共通戦略）	
ビジネス (汎用) スキル	業務	コミュニケーション力	交渉術・説得術・コーチング・アンガーマネジメント	
		情報収集・分析力	情報収集・分析力	
		思考力	論理思考力・問題解決力・戦略思考力・仮説構築力・構想力	
		改善	TOC(制約条件の理論)・BPR・オペレーション戦略	
	その他	社内調整力・プロジェクト管理		
	戦略	機能組織別	財務・会計・開発・生産・物流・販売・IT	
経営/事業戦略		事業/マーケティング戦略・経営戦略		
その他			キャリアデザイン・起業・ライフデザイン	

■能力開発における落とし穴

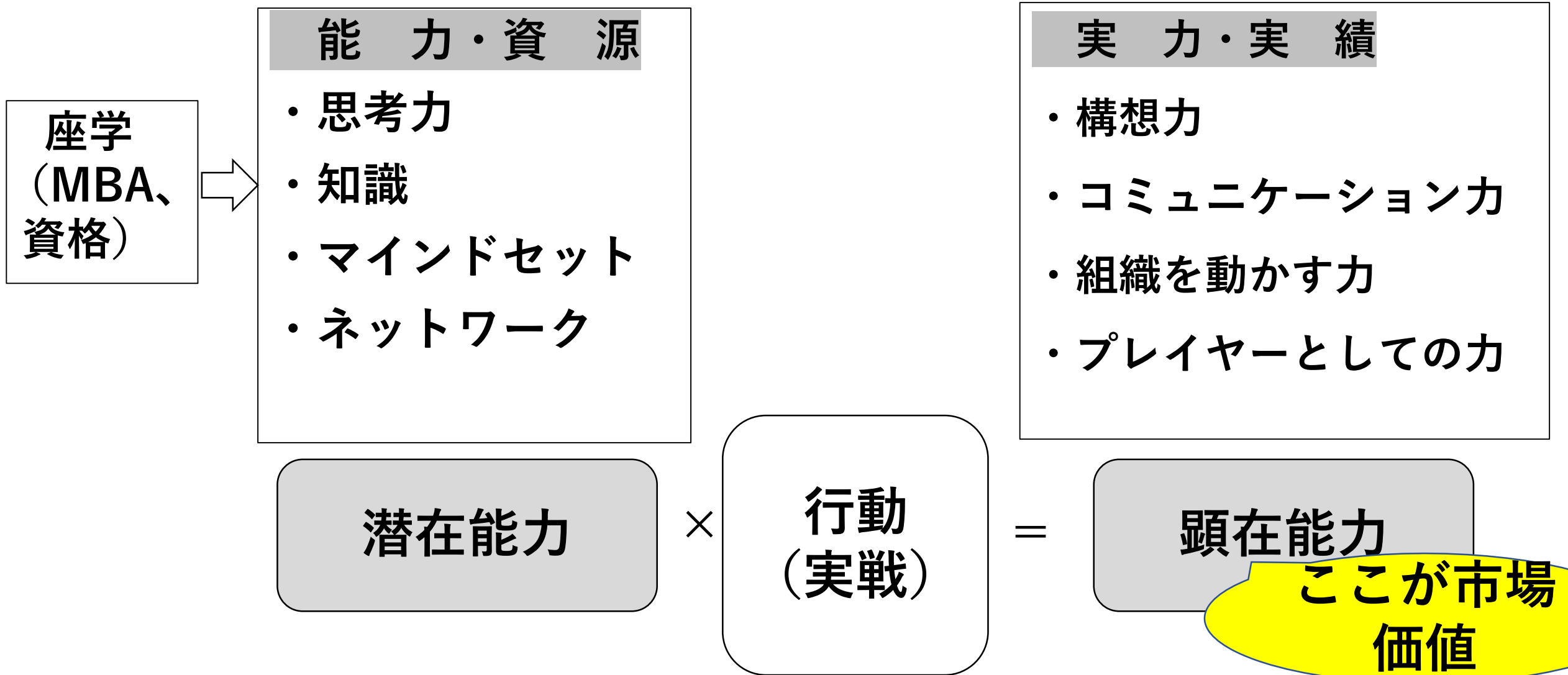
- ・ やりたい仕事の具体的なイメージが持ててない
→ どのような能力を獲得すれば良いかわからない
- ・ やりたい仕事に必要な能力を理解していない
→ MBAなど資格を過信（逆に実戦経験を過信）し、顕在能力を効果的に高められない。
- ・ 必要な能力をつちかう方法知らない
- ・ やりたい仕事に合わない能力を高めてしまう（安定や世の名の評価に流されて）

■チャンスを獲得する際の落とし穴

- ・やりたい仕事をつかむ力はあるのに**自分の売り込み方**をあまり知らない→経験のない仕事は断られてしまう
- ・もっと適した職場をさがそうと考えない（今の仕事はやりがいがある）→旬を外す
- ・**買い手側の事情を知らない（旬、思惑）**→旬を外す、無駄な努力をする、その仕事に移ってから失望する
- ・**近視眼的に考えてしまう**（給料が下がるから止められない、評価されないからやらない）→旬を外す、実力をつけるチャンスを逃す

3. 現状分析

市場価値（人材マーケットにおける自分の価値）



価値観を見極める

■なぜ価値観か？

- ・人は価値観の合うことに大きな力を出す
- ・価値観の合う仕事すれば、その時間自体が楽しく（幸福に）なる

■価値観と“良いこと”を区別する

- ・“成功(勝ち組)のキャリア”とは一般に“良いこと”と思われるキャリア
- ・キャリアの世界には“勝ち/負け”は無く、“幸福/不幸”しかない
- ・“幸福/不幸”のモノサシは自己の価値観でしかなく、社会や他人にモノサシを求めると“給料の額”に陥ってしまう
- ・人材コンサルタント高橋秀介氏による“幸せのキャリアを構築した人”へのインタビュー結果：“給料の増減は2～3割まで意味を持たない”
 - ※お金は幸福になる（価値観を充足させる）ツールの一つに過ぎない

価値観を見極める

■価値観を見極める一つの方法

過去の体験を振り返る

- ・至高体験：人生で最も充実した体験

注) 一時的な興奮と混同しないこと

- ・逆の体験：二度とこういう思いをしたくないこと

実力チェック（担当者レベル）

下記項目ができている場合は具体例を記入する

■構想力

- ・単なる努力ではなく工夫によって課題をクリアしている
- ・ビジネス（仕事）のやり方を変える提案できる
- ・チームのあるべき姿を具体的にイメージし自分の行動を決めている

■コミュニケーション力

- ・ポイントが理解、納得されるコミュニケーションができる
- ・一対一で相手を共感させて動かすコミュニケーションができる

実力チェック（担当者レベル）

■組織を動かす力

- ・ チーム全体を見渡して自分の役割を考えている
- ・ 目標を達成するために他部門やチームの力を利用することができる

■プレイヤーとしての力

- ・ 担当として優れた結果を出している
- ・ 社内外に人脈を広げてビジネス力をアップしている

4. キャリア戦略とその実行

目標設定

■自己の実力・価値観分析からやりたいことを決める

注) やりたいこと、得意なこと、やると褒められることを区別する

■人材マーケット（採用する企業、部門、部署）側の定義で考えてみる

4. キャリア戦略とその実行

目標設定

■自己の実力・価値観分析からやりたいことを決める

注) やりたいこと、得意なこと、やると褒められることを区別する

■人材マーケット（採用する企業、社内他部門、他部署）側の定義（セグメント）で考えてみる

・一般的なセグメント（切り口）

業界：自動車、化学、建設、商社…

職種：バイヤー（海外調達担当、材料担当…）、マーケター…

マネジメントのレベル：担当、ミドル、トップ

採用側のセグメント（切り口）を自分なりに考えてみる

※マーケティングでは“いかに強みを際立たせるセグメントを見つけるか”がメーカーの実力

自己の実力・価値観を際立たせるセグメントを自分なりに考えた例

■企業風土（部門の風土）

- ・重要視する対象：顧客満足度重視/社員満足度重視/上役への“そんたく”重視
- ・経営層のタイプ：役員面接に受けた印象と自分の価値観とのマッチング度
- ・経営理念/行動規範：“電通の鬼十訓”、“GEのリーダーシップバリュー”などの行動規範と自分の価値観とのマッチング度

自己の実力・価値観を際立たせるセグメントを自分なりに考えた例

■企業規模

特に、“購買部”や”ミドルマネジメント“の場合は、他部門やトップマネジメントとの調整が多くなる。事業部数など規模が大きいほど、調整の難易度が高くなる。

■企業のエクセレンス度

“仕組みがしっかりした企業でコストダウンなど目立った実績を目指す”

または、“仕組みが弱い企業で地道に改善し社員満足度向上を目指す”

戦略立案・実行

■キャリアステップ考える

- ・ゴール（目標）までに短期（3年）～長期（7年）程度でステップを決める
- ・各ステップを獲得する策を考え、実行する

注）旬（年齢）を考える

■実力を高める

座学&実戦により、実力（顕在能力）を高める

戦略立案・実行

■狙った舞台（仕事場）を獲得する

- ・ 未体験の仕事は仕事の要素を分解する（不得意な要素を手伝ってもらおう提案をする）
- ・ やりたい仕事ではなく求められる仕事をさがす
- ・ 提案では足りない（自分がイニシアチブを取って実行する）
- ・ 自分の仕事を無くすような仕事の仕方をする
- ・ 自分のやり方で成功する

ご清聴ありがとうございました