

購買ネットワーク会 全国版

Co-buy Network
The Ultimate Choice

究極
の

選択

本日の内容

Input

観察



Output

実行

決断

It's 購買系



アンテナ 感度



スキル 行動力

究極の選択 誕生秘話

ある日、夕方のテレビせとうちのニュースを見ていた。
東日本大震災の教訓を活かし、市役所でカードゲームをしているという
ニュース。
2つの選択肢を示しどちらを選ぶかをグループディスカッションする内容。

市役所で働いている時に大地震が来た。

あなたは

A：すぐに帰宅する

B：残って市民の安否確認や安全確保支援活動をする

…これって、購買ネットワーク会でできるんじゃない？

究極の選択 実施方法①詳細

これから皆様に、ある前提条件の中で「A」と「B」の2つの**選択肢**を提示いたします。

どちらを選ぶか、まずご自身で考えてください。

その後、幹事がZOOMの画面上に「A」か「B」を選択するアンケートを表示いたしますので、皆様方のPC・スマホなどを操作し、**「A」か「B」のどちらかに投票**をお願いいたします。

* 必ずどちらかを選択してください。迷った時は「よりそちらを支持する」という方を選択してください。

皆様の投票が終了後、**アンケート結果を皆様に共有**いたします。

その後、ZOOMの機能である「Break Out」を活用し、**皆様方を強制的に少人数のグループに分割**いたします。

グループに分かれましたら、初めに**ご自身をどう呼ばれたいか**、**一言自己紹介**をお願いします。

分けられたグループの皆様で、AとBどちらを選択したか、なぜそちらを選択したのかを**ディスカッション**

いただければと思います。**カメラはONでもOFFでもOKです。マイクはオンに**してください。

5分経過したらグループ分けは終了となり、**強制的にまた全員集合の画面に戻ります**。

* グループでまとめたの発表はございません。ディスカッションを通じて多様な考え方に触れて頂ければと思います。

* 書かれていない内容についてはご自身で前提条件等をお考え頂いても構いません。

究極の選択 実施方法②まとめ

①2択の問題が出題される



②AかBかを選択し投票する



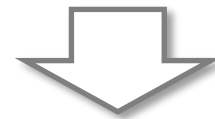
③投票結果が共有される



④グループ分けされる



⑤呼び名の自己紹介をする



*「XXで一す」など簡単に
* ZOOMの名前の表示を呼ばれた
い名前に変更しておくスムーズ

⑥ディスカッション(5分)



* 礼節はわきまえて
* カメラON・OFFどちらでもOK
* マイクはONに

⑦強制的に全員集合される



⑧初めに戻る

問① コロナの影響で・・・

1社購買の資材のサプライヤーから通達が届いた。
「コロナの影響で経営が苦しくなり 主要銀行から採算の改善を強く求められている為、**半年後に事業撤退**をすることとなりました」

さて、あなたは

A：値上げ受入れや資金注入などで事業継続支援のための活動をする。

B：新規サプライヤーを死に物狂いで見つけ、スペックインする。

問②：うちは特別？

長年1社購買である資材の代替可能なサプライヤー候補を苦労して探し出した。競合他社含め全世界で広く取引のあるサプライヤーである。しかし開発設計部門は「うちは特別だからよそが使っているかどうかは関係ない。通常の資材認可プロセス通り、資材の基礎評価から実施するから導入までに1年半はかかるぞ」と言っている。

さて、あなたは

A：通常通りの認可プロセスで導入検証を行う。またはあきらめる。

B：こんな時代に1社購買はリスクが高い。プロセスの見直しを含め社内各部署と調整し早期導入にむけて推進する。

問③：なじみ？新規？

ある原材料調達についてワイ社・ゼット社の2社が候補として挙がっている。コスト・品質・供給能力・デリバリー能力など、一般的なサプライヤー評価項目は両社ほぼ同等である。

2社からの提供サンプルは両方とも自社の品質試験に合格し、購買部門のあなたはどちらか1社を選択する必要がある。

ワイ社は古くから付き合いのある取引先、ゼット社は新規取引先である。

さて、あなたは

A：取引実績のあるワイ社を選択する。

B：新規取引先のゼット社を選択する。

問④：あれ？うちより安い・・・

とあるサプライヤーからメールが届いた。添付されていたのは自社の競合向けの価格見積書で、**あて先を間違えてメールを送ってきた**ようである。その見積もり価格は自社購入価格に比べ**かなり安い価格**になっている。

さて、あなたは

A：他社向け見積価格のことを考慮して今後の価格交渉に臨む。

B：今回のことは全く考慮に入れず次回交渉に臨む。

問⑤：目標達成とトータルコスト

新規資材の採用で2社候補がある。**エヌ社は価格は安い**が**品質が悪く**自社製造工程での歩留まり悪化の可能性が高い。一方、**エス社は品質はよい**が**価格は高い**。

エヌ社を採用すれば今期の資材購入金額の目標は達成されるが、生産歩留まりの悪化で全社損益に悪影響を与える可能性がある。一方、エス社を採用すると、資材購入金額の目標をオーバーしてしまう。

さて、あなたは

A：価格が安いエヌ社を採用する。

B：品質が優れているエス社を採用する。

問⑥：新興国？

新興国サプライヤーのE社から取引の引き合いが来た。非常に魅力的な取引条件である。しかしE社は10年ほど前、日本の同業他社と取引をして大きな問題を起こしたことがあるという噂のある会社である。実際、同業他社がそのような話をしていたのを聞いたことがある。それ以来E社は日本では採用されていない。

今回の件があり、新たに調査した結果、E社は近年、新規設備の導入や管理者の入替、育成などにより急激に成長していることが分かった。高品質、低価格な資材の生産ができる体制になっていて、日本以外のマーケットでは受け入れられおり、かなり実績を積んでいる。

さて、あなたは

A：E社との取引を検討する。

B：取引検討はしない

問⑦：倒産？

長年取引のある地元の中小サプライヤー エム社の倒産可能性の情報を得た。調査すると資金繰りは悪く確かに倒産リスクはある。しかしエム社の経営者は「経営は苦しいが倒産することは無いので安心してください。」と言っている。エム社との取引条件は他のSupplierと比べほぼ同等である。

さて、あなたは

A：エム社の倒産リスクを鑑み代替先検討を開始し状況によっては取引を縮小、停止する。

B：エム社を信頼し取引縮小検討はしない。支払い条件変更検討などで資金繰りの手助けをして乗り切る。

問⑧：コンプライアンス

業界大手サプライヤー**エス社**が**社会的な問題**を起こした。品質データの改ざんである。連日TVなどで報道されており、あなたの会社にも**顧客から「エス社と取引はあるのか？」との質問**が来ている。あなたの会社はエス社との取引はあるが、データ改ざんしていた工場からの供給ではない。エス社からは「大変申し訳ありません。該当工場の作業員の問題です。今まで納入したものは絶対に大丈夫です。今後そのようなことは絶対に発生しないしご迷惑をおかけすることはありません。」との保証と調査報告書をもっている。エス社はこの件以外には大きな品質課題も無く、コスト競争力もある。

さて、あなたは

A：エス社を継続使用する。

B：エス社の比率低減や取引取りやめなどの対処を実施する。

問⑨：急変！？

2年間、数量と価格を固定して契約をしている資材の購買について、原油価格の急落により、一般市況価格が契約価格に比べ大幅に下がってしまった。

さて、あなたは

A：契約は契約。**契約条件通り**の購入を継続する。

B：市況価格とのかい離が大きい。**契約条件の見直し**を要請する。

問⑩：まあいいですよ・・・

とある製品が仕様変更のため急きょ生産打ち切りとなった。しかし、すでにそれに使用している特殊資材を発注し、サプライヤーも生産していたため、**特殊資材が大量に余ってしまった。**

サプライヤーは「まあいいですよ。生産してしまった資材は自分たちで処分します。しかし**次回の新仕様の資材もうちでお願いしますよ**」と言っている。

さて、あなたは

A：余った資材を買い取り、次回サプライヤー選定には本件考慮しない。

B：サプライヤーで処分をお願いし、次回選定時に今回の件を反映する。

問⑪：価格交渉

エフ社との価格交渉もいよいよ大詰め。**本日中に価格を決定**する必要がある。すると、エフ社の担当から以下のような要望があった。
「われわれを選んで損はさせません。価格は競合よりも必ず安くしますよ。他社はいくらで御社に提案があるのか、だいたい良いので教えて頂けませんか？絶対に下をくぐりますから。」
他社からはエフ社に比べ5%安い価格提示があり、目標には若干届いておらず、コストダウン提案はほしい。

A：他社価格をにおわす、目標価格を提示するなど、価格情報を明示または暗示する。

B：そのような不当な要求にはこたえられない。「御社のベストな提案をしてほしい」と断る。

本日の内容 (振り返り)

Input

観察



Output

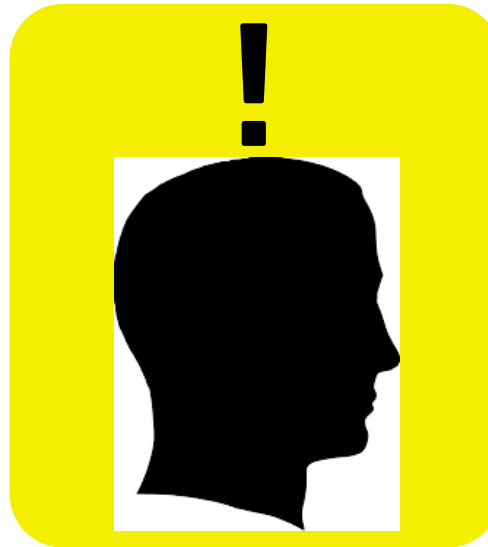
実行

決断

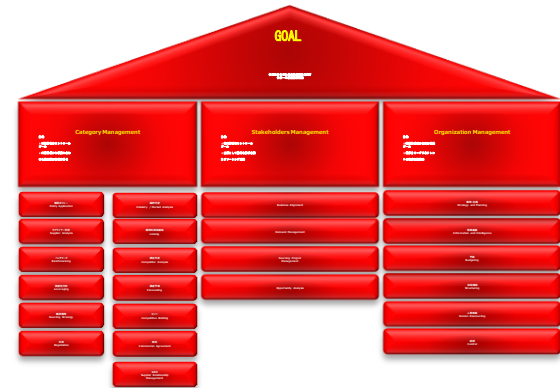
It's
購買系



アンテナ
感度



論理的思考
勇気



スキル
行動力

中国四国購買ネットワーク会概要

第1回開催 2011年5月 @ 高松

代表幹事 岡田敬祐

幹事メンバー：大森・三谷・篠原・古屋・小森 + 土田 + 蔵谷

開催場所 高松・岡山・広島・博多 他

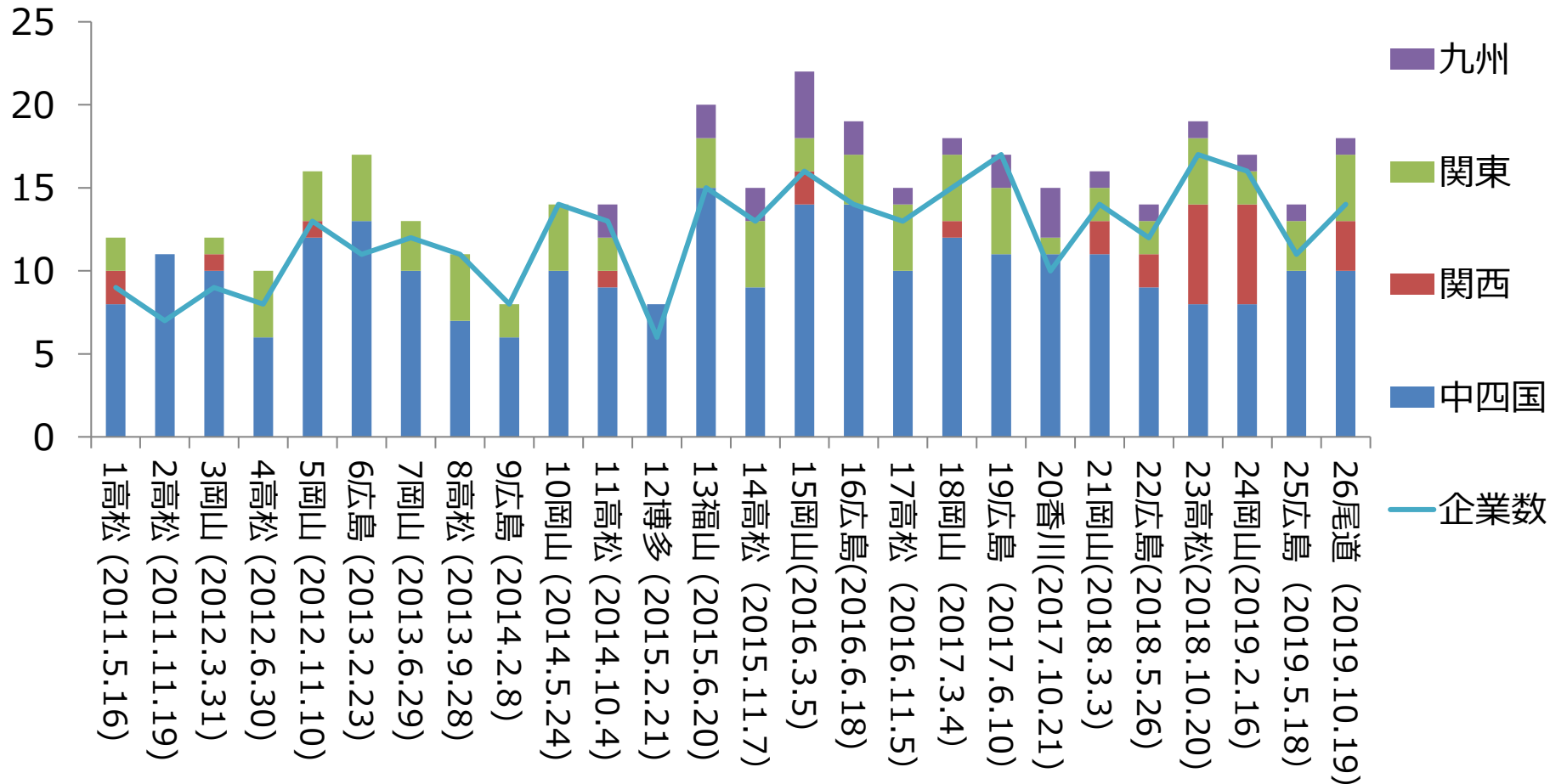
開催頻度 3回/年



参加者推移

参加者計	102人
延べ人数	384人
平均人数	15人
レポート率	56%

人数・企業数



* 第12回 博多開催は九州NW会と共同開催だった為、中国四国からの参加者数のみ集計

中国四国購買ネットワーク会 コンセプト

