

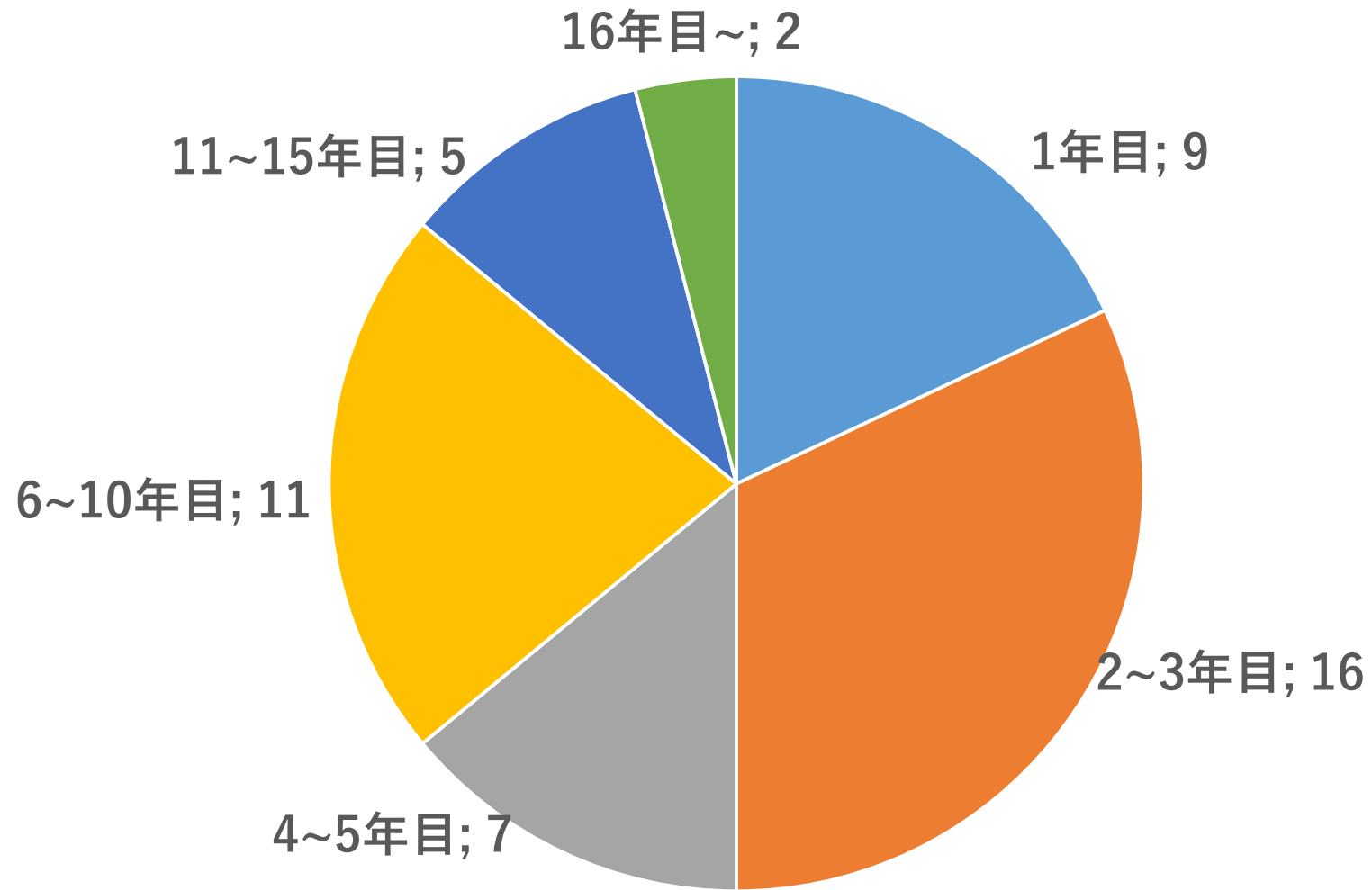
第1回 購買ネットワーク会 若手分科会(仮)

バイヤーとしてのキャリア形成

2021/2/1



今回の参加者内訳



本プレゼンテーションの目的

参加頂いたバイヤーの皆様がキャリアに関する気づきと学びを得る。

- 「もう少し、自身のキャリア形成について深掘してみよう！」
- 「バイヤーという選択肢を俯瞰して考える機会になった！」
- 「今後のキャリアの可能性の広さを知ることができた！」

Agenda

1. 購買ネットワーク会 若手分科会(仮)の概要
2. 第1回のテーマ「バイヤーとしてのキャリア形成」について
3. 前例をもとに考えるバイヤーとしてのキャリア形成
4. ディスカッションパート
5. クロージング

Agenda

1. 購買ネットワーク会 若手分科会(仮)の概要
2. 第1回のテーマ「バイヤーとしてのキャリア形成」について
3. 前例をもとに考えるバイヤーとしてのキャリア形成
4. ディスカッションパート
5. クロージング

購買ネットワーク会 若手分科会の立ち位置

2020年、コロナ禍を機にスタートしたオンライン講演会。そこで見えた距離を超えた学びの可能性をきっかけに、次世代バイヤー同士の学びの共有とネットワーク形成をコンセプトに、On-lineをベースとした若手分科会(仮)を設立。

特徴(。。。にしたい)

- ・ 他流試合/先輩バイヤーとの交流による成長の場
- ・ 社外の同世代バイヤーとの交流による自身の強み(弱み)の把握
- ・ Input⇔Outputによる、知識/スキルの整理、棚卸
- ・ 購買ネットワーク会(本会)への入り口

各エリア本会と若手分科会のすみ分け

中四国NW会

年3回開催 土曜午後

Target
中四国NW会常連+購買マニア

Contents
ケーススタディ(難解)、全員参加型ディスカッション、究極の選択、常連プレゼン、お仕事紹介

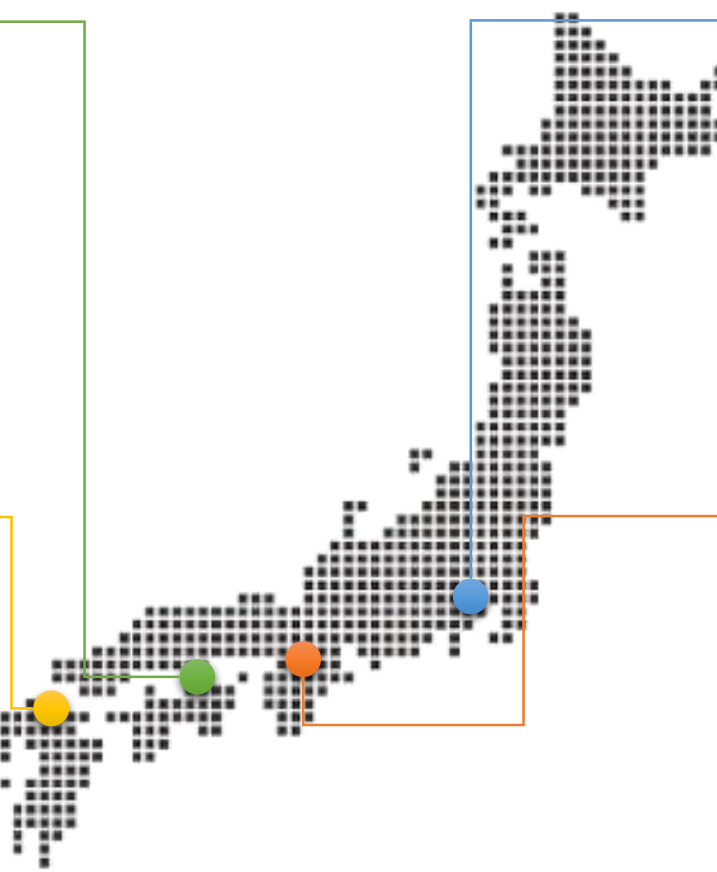
参加人数：15名前後

九州NW会

年2回開催
土曜午後

Target
九州NW会常連(北九州在住)

Contents
ゲスト/九州メンバーのスペシャルトーク、簡易ケーススタディ、購買技術伝承



関東NW会

年5回開催 土曜午後
*今は隔週月曜日

Target
20代後半~30代前半の主任クラスBuyer

Contents
幹事/会員によるスペシャルトーク、ケーススタディ他

参加人数40~60名

関西NW会

年4回開催
土曜午後

Target
20~50代の幅広い世代

Contents
情報のシャワー(幹事中心のプレゼン)

参加人数30~50名

若手分科会(仮)

毎月第一月曜日21:00~22:00開催

幹事/Target：U-40 or 購買経験10年未満の若手&中堅未満バイヤー

形式：講演会/パネルディスカッション；ゲストとして先輩バイヤーにお越し頂く。

テーマ：オンラインでの議論に発展しうるテーマを検討

*例)バイヤーのキャリアパス形成、本会/分科会感想戦など

若手分科会のコンセプト

開催スケジュール：

毎月第1月曜日 21:00~22:00

形式：

オンライン形式、インプットパート&ディスカッションパート

幹事/ターゲット層：

若手~中堅バイヤー(購買経験10年以下or 30代以下)

Agenda

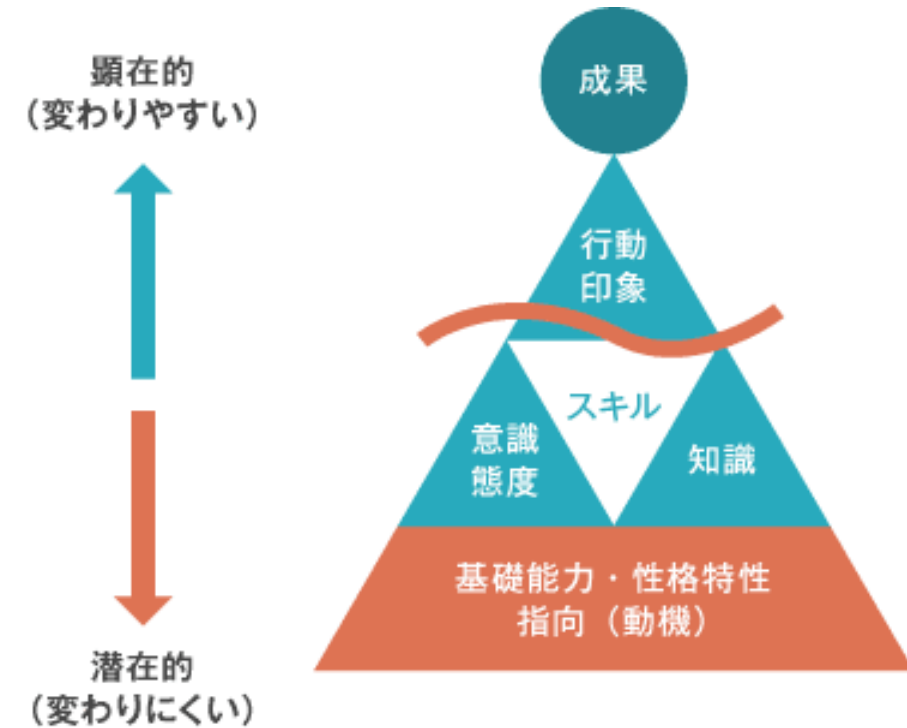
1. 購買ネットワーク会 若手分科会(仮)の概要
2. 第1回のテーマ「バイヤーとしてのキャリア形成」について
3. 前例をもとに考えるバイヤーとしてのキャリア形成
4. ディスカッションパート
5. クロージング

なぜ「キャリア」を取り上げるのか

起業人の能力構造モデル

リクルートマネジメントソリューションズHP*1

NW会で学ぶことができる
知識/スキルの素地となるマインドを、
今、参加者の皆様と学び、議論して、
成長の振り返りと次のステップを考える
きっかけにしたい。



*1 <https://www.recruit-ms.co.jp/issue/column/0000000814/>

若手～中堅バイヤーを取り巻く環境



キャリアについて考える以前に知識が無い、経験が浅い上に、
そもそも外部環境の変化も速く、見通しが悪い…

“WORK SHIFT”が間もなく完了する。

WORK SHIFT 孤独と貧困から自由になる働き方の未来図 〈2025〉
著：リンダ・グラットン

2012年に出版。当時、13年後の2025年に、私たちがどのように働いているのかが書かれた書籍。

「働き方が変わる5つのトレンド×働き方を変える3つのシフト」の観点から、仕事はどう変わるのかを具体的かつ生々しく描写。

予想された未来(2025年)が近づく今、振り返ってみても納得の示唆が多い。



仕事を変える為に必要な3つのシフトとは。

働き方を変えるを変える3つのシフト

- ・ ジェネラリストから「連続スペシャリスト」へ
- ・ 孤独な競争から「協力して起こすイノベーション」へ
- ・ 大量消費から「情熱を傾けられる経験」へ

連続スペシャリストに必要な2つの資質

その他大勢から自身を差別化する必要がある。

特定の一つの分野だけで専門性をはぐくむことは危険。

⇒①**専門技術の連続的習得**、②**セルフマーケティング**

連続スペシャリストになる為に。

連続スペシャリストへの道

- ①特定の技能が他の技能よりも高い価値を持つ点を見極める
- ②未来の価値基準を予測する
- ③未来の価値を念頭に置きつつ、自身の好きなことを選ぶ
- ④その分野で専門技能に徹底的に磨きをかける
- ⑤その分野に習熟した後も他分野への移行と脱皮をする覚悟を持ち続ける。

購買をどこまで細分化して、分野/技能を定義するかは、別途議論するとして…
先人のキャリアを参考に購買としての技能向上と分野の移行という観点で、
キャリア形成について考えてみたい。

Agenda

1. 購買ネットワーク会 若手分科会(仮)の概要
2. 第1回のテーマ「バイヤーとしてのキャリア形成」について
3. 前例をもとに考えるバイヤーとしてのキャリア形成
4. ディスカッションパート
5. クロージング

購買業務を経験することの強み/弱み

- ・習得できる知識/スキルの幅広さ、多くの経験/価値感に触れられる。
- ・会計的知識、原価/予算管理、サプライチェーンマネジメント、日本的モノづくりの考え方、前後工程との連携経験
- ・モノの相場観や費用対効果を意識できる。
- ・ビジネスモデル/バリューチェーンの一部としての、サプライチェーンを管理するという大局と局所の両視点が持てる
- ・会社の代表者として大小様々なサプライヤとの交渉ができる。
- ・実績の見える化が難しく、良くも悪くも貢献度が認識されづらい

多様な観点と幅広いスキルと知識が求められる、という意見が多く、ジェネラリスト的な印象を持ってしまいが、どの回答者も「バイヤーという領域の内外問わず」2つ目の軸(他職種/他業種)を持っておられ、逆説的に、意識的に枠を超えなければジェネラリストに留まるリスクが感じられた。

購買業務で強みになる他部門の経験

- ・ 営業職の経験から売る側の仕組みを理解でき、サプライヤが売りたいくなる関係性を構築できる。
- ・ 営業時代の経験から、売り手の論理や心理を肌感覚で理解できる。
- ・ メーカーの設計、R&D部門の経験は、生産設備、素材設計、商品設計に関する理解を深めることができる。
- ・ 海外経験を通して、現地スタッフのフォロー等により、広範囲の業務が深堀でき、意思決定力も養うことができる。

全社の仕組み(エンジニアリング/サプライ)が前提知識として必要な為か、最初のキャリアから購買部門という方はごく稀な印象。開発/設計部門、営業部門、経理部門など、元の職種は多様。幅広い能力が必要だからこそ、手持ちのスキルを活かすチャンスは多い印象。逆に言うと新規参入の脅威が大きい。。。？

キャリア観/キャリア形成のアドバイス

- ・現在の業務でキャリア形成がしづらければビジネススクールや、通信講座、ウェビナーなどの外部リソースを活用する手段もある。
- ・同僚や他業種の人にキャリア観をストレートに聞くことは効果的
- ・キャリアを積み上げた先にどうなりたいかではなく、どうありたいかを多くの人と語り合う場を自ら積極的に持つことをお勧めする
- ・海外経験を持つことをお勧めする
- ・相見積もり⇒廉価なところから調達。はバイヤーでは無い。
モノややり方を変えられないか、自分事として苦しみをいとわない姿勢

社内外問わず学び、意見交換する中で思考を棚卸しして、バックキャストで考えることが必要。
海外経験など環境を変えて初めて俯瞰的に振り返ることがある。
何より、バイヤーとはどうあるべきか、何をすべきか、という目標を持って楽しんでいる方が多数！

その他

- ・ 失注と違い、買えないことが許されない条件での仕事。
制約がある中で工夫して考えることが好きな人はバイヤー向き
- ・ バイヤーで培ったスキルを他業種でも試したい気持ちがある
- ・ 家族構成の変化に伴い、個人と仕事の時間のバランスを考える様になる
- ・ すべての分野の調達ができたらすごいが、まだまだ経験や知識が足りない。
現場で調達をやっている間は常に勉強

まとめ/考察

- バイヤーの強みとしてスキル/知識の幅広さ(ジェネラリスト性)が挙げられるからこそ、今まで以上に希少な専門性の獲得を意識する必要がある。
- 購買業務の中で、自身がどのようなスペシャリストになり得るか(なりたいか)、を俯瞰的に見極めることが重要で、積極的に技能を研鑽する必要がある。
- 自身のアウトプットの価値を客観的に理解して、それをアピールする、活かすためには、時として環境を変えることでの視点の変更が必要。

Agenda

1. 購買ネットワーク会 若手分科会(仮)の概要
2. 第1回のテーマ「バイヤーとしてのキャリア形成」について
3. 前例をもとに考えるバイヤーとしてのキャリア形成
4. ディスカッションパート
5. クロージング

ディスカッション

- ・ブレイクアウトセッションを活用して、グループディスカッションを実施
- ・5~6名/1グループ
- ・7分間のディスカッション⇒3分間の発表を1セットとして、2セット実施

トピックス(例)

- ・バイヤー経験のメリット/デメリットは？
- ・今後のキャリアプランでバイヤーは何%程度と考えている？
- ・転職、副業の経験談
- ・キャリア観に感じる世代Gap などなど

Agenda

1. 購買ネットワーク会 若手分科会(仮)の概要
2. 第1回のテーマ「バイヤーとしてのキャリア形成」について
3. 前例をもとに考えるバイヤーとしてのキャリア形成
4. ディスカッションパート
5. クロージング

本日は、ご参加頂きありがとうございました。

- ・ 次回は、3/1(月) 21:00~22:00を予定しております。
是非ご参加の程、よろしくお願い致します。
- ・ 本日ご出席頂いた皆様にアンケートを発信致しますので、
ご回答の程、よろしくお願い致します。