

「**ダメだ！** 調達・購買・資材部門なんて絶対に変わらない」  
誰もがそう思っていました。何をやっても上手くいかない、と。  
コスト、納期、品質、サプライヤマネジメントは苦悩の連続。  
そして社内地位は低いまま。望みがまったくくない。  
**しかし、ここに書かれたある方法を知ってしまうと……。**



坂口孝則

**これまでダメダメだった調達部門・調達部員のスキルと能力を磨き  
短期間で調達力を向上させることは可能なのか？**

**「はい、可能です！」**

私に5分ください。あなたに、調達・購買の基礎から卓越した調達の方法まで  
~~1000円~~→**無料**で提供します。

書かれていることを愚直に行ってください。そうすればあなたは調達・購買のスキルと能力を向上させることができます。そして、社内地位を向上させることができます。

こんな方はすぐに読んでください

- 調達・購買業務に悩みを抱えている
- 現状を打破したいと願っている
- これまでの調達・購買業務常識を超越したいと思っている

こんな方は読まないでください。お役に立てません。

- 調達・購買業務の現状に我慢できる
- 仕事にさほど熱くなれない
- 会社からは給料だけもらって上手く生きていきたい

偉そうなことはいいません。

**私はロクでもない社員でした**

私は望みもしない部門に配属されました。それが、資材部というところです。もともとやりたくなかった仕事ですから、もちろん、その意味や意義もわかりませんでした。生産に使う部材の伝票を発行しては、取引先にひたすら納期催促の電話をかけ続けていました。単調作業の繰り返して、モチベーションを維持するどころか、将来の希望を持つことすらできませんでした。

どうしても間に合わない部材は、取引先の工場まで取りに行ったこともあります。突然、秋田に行くことになったとき、神戸から直行し、到着すると、気温に合わない服装で、立ち続けることもできませんでした。雪道を歩いていると、雪でスーツと靴は汚れ、寒さが肌身に伝わってきました。

取引先の工場に出向いたら「忙しいのに来てもらっても困る」と言われ、なんとか生産をお願いすると、工場横のストーブのない会議室に通されました。数時間後、やっと生産が完了した、できたての部材をバッグに入れ、そのまま空港に戻りました。手もかじかみ、感覚すら残っていなかった記憶もありますが、もうほとんど覚えてはいません。

私が搬送上で揺らしたのが悪かったせいか、自社工場に持っていき、検査をしてもらおうと、何度やっても動きません。秋田まで行って、寒さに震えた結果が、このザマでした。受入担当者が私を怒鳴りつけました。

**「お前は、こんな役立たないものを取りにいったんか！  
バカヤロー！」**

私は反論もできず、いくつかの言い訳を重ねることしかできませんでした。仕事の喜びは、ひとつも落ちていませんでした。

私は、現場の調達担当者の気持ちが誰よりもわかります。もちろん偽善とお感じになってもかまいません。ただ、私が伝えたいのはそのことです。私は大学で経済学を学んだとはいえ、とくに資格もありません。とにかく働くしかありませんでした。

すると、あきらめながらやっていた仕事に、一つの光が見えてきました。当たり前なのに気づいたのです。

私は秋田での苦い思い出について述べました。しかし、考えるに、その結果を導いた、仕事のやり方こそ問題だったのです。**同じ仕事のやり方を繰り返すだけであれば、同じような失敗を重ねるだけです。必要なことは、仕事のやり方を変えることでした。**私はもう怒られたくないからという理由だけで対策を練りました。バカにされることも、寒さに震えることもイヤだったので、やむなく防止策を考えたのです。

私はそこから取引先に納期を遅延させないように、毎週、納期進捗書を配布し、状況を伝えました。同時に、契約書を読み返し、納期遵守の義務を伝え歩きました。また、社内にも無理な短納期発注を防止するよう手順書を作ったり、定例会議を実施したりしました。無理な納期でも対応してくれた取引先の担当者には直筆

のお礼状をしたためることを自分にルール化しました。

すると、目に見えて状況が改善してきました。単純すぎて、幼稚なことだと思いますか？ そうかもしれませんが、目の前の仕事に必死で取り組み、そのなかでうまくいく方法を考え、実践するとは、このような地道な作業の積み重ねだと、私は考えています。

そこで私は「調達力・購買力の基礎を身につける本」という書籍まで発行できました。この本は当ジャンルの中でもっとも売れ、出版社の年間ランキングに入りました。研修や講演の依頼が届き、2010年ごろからは、忙しく飛び回っていました。もっとも多くのお客さんに教えてきたのは、自主セミナーです。ここで非常にたくさんの調達・購買担当者の悩みを聞き、質問に答えてきました。

## **しかし、ここで私は間違った選択を犯してしまいます。**

私はどんどん、難しい方向に進んでしまったのです。サプライヤの財務分析だけではなく、コスト構造の指数分析とか、微分方程式、ブラック・ショールズ方程式を使った材料調達とか、比較優位方程式を使ったアロケーション理論とか……。それはもちろん、調達の世界を深化させようと努めてきた結果ではありました。それぞれが論文にできるほどのレベルで、実際に書籍化したものもあります。

ただ、そういうセミナーをやればやるほど、お客さんは逃げて行きました。アンケート結果も悲惨なものでした。「難しくすぎてわからない」「実務に使える」「机上の空論すぎる」……読み返すことができないほど、辛辣なコメントが並んでいます。

いや、もっと正直に言えば、私はそれでも「わかってくれないひとたちが悪い」とすら考えていました。なぜ、こんな高度なものを活用しようとししないのだ、と。

## **一時期、誰も私の話を聞きに来なくなり、 集客も一気に減りました**

せっかく考えた理論を理解されず、落ち込みました。それまで熱心に聞きに来てくれていたお客さんが減り続け、さらには、声をかけてくれていたセミナー会社の一部も去って行きました。つらいことでした。

それでも私は高度数学理論を使ったマーケットバイイング論を考えたり、小難しい契約学説を学んだり、あらぬ方向へ突っ走っていました。某セミナー会社では、もっとも集客できていたはずなのに、ほとんどお客さんが入らなくなってしまったほどです。

なぜこれだけ努力している自分が認められないのか。私のなかでは被害妄想だけがぐるぐるとまわっていま

した。

毎日、もう辞めようかな、と考えていました。セミナーなんてやっても、誰も来てくれない。「どうしてこうなってしまったのか」。そんなことを悩み続けていました。

## **単純なことに気づきました。 現場担当者那时的感情を完全に 忘れてしまっていたのです。ほんとうにバカでした。**

私が現場担当者とき、たとえば指数分析とか、微分方程式、ブラック・ショールズ方程式なんて話を聞いて、喜んだでしょうか。そんなはずはありません。講師の自己満足にしか思えなかったはずです。冒頭から、「明日から業務で使える考えかたであり、具体的なツール」が大切と書いてきましたが、それを見失っていたのは、まさに自分自身だったのです。

そして、私は難解方程式にハマってしまうがあまり、もともと持っていた「調達・購買人員全体のレベルアップ」という志、「新人のかた、あるいは転入者のかたをトップに引き上げる」という志を失念してしまっていたのです。

ある日、受講生からメールがありました。さすがに、そのまま貼り付けるわけにはいかないものの、こういった内容でした。

「最近、あなたの講義は、自分の趣味のように感じられます。現場の担当者のことを一番わかってきているひとだったはずなのに、あなたも、他の偉い先生のようにになってしまうのですか。難しい式のことは学者に任せて、はやく現場の担当者の悩みを解決する講義をしてください」

私は、こんな当然なニーズに気づきませんでした。バカかと笑われるかもしれませんが、このメールで変わろうと思いました。

## **現場の調達担当者が役立つ内容を全力で伝える**

このメールを受け取ってから、自分の調達領域における使命についてももう一度考えました。自分自身のノウハウを、あくまで現場・実践の観点を外さずに、わかりやすく伝える。現場で苦しみ、もがき、悩み続けている担当者に、全力で伝えていく。そう考えました。

では、具体的には、どのような内容をお伝えするかというと……。小冊子の形でみなさまにご提供します。

小冊子名<『究極の調達』～調達・購買業務の悩みを解決する9つのヒント～>

1. 調達・購買担当者に必要なこと
2. 調達・購買が抱える問題とは何か
3. コスト低減の必要性
4. 調達プロセス知識
5. 新規サプライヤの発掘
6. 納期の確保
7. サプライヤマネジメント
8. 開発購買をいかに進めるか
9. 上流への介入
- おわりに

## **これを読めば、調達業務の基礎的な内容から、 時流に合致した調達のあり方、調達のすぐれた企業の 秘密までがわかります。**

ただし、在庫がなくなりしだい終了しますのでお急ぎください。繰り返しますと、この小冊子は、

### **1000円→無料で提供します**

いままでの調達の常識をくつがえす方法集です。無料で提供する理由は、私たち未来調達研究所株式会社が5周年だからです。何度も申すとおり、通常1000円(税抜)で販売しておりますが、これをお読みの方に今回は無料提供します。ただし、在庫が終了しだい配布は終了といたします。お役に立たなかったら裏をメモ用紙としてご利用ください。私たちの目的は調達・購買部門の地位向上です。調達・購買機能が目指すべきところは、適切な価格で、適切なタイミングで、品質にすぐれた製品を調達することです。正しい考え方すれば、非常に面白く、エキサイティングな仕事です。

### **あなたもぜひ、調達・購買に関する苦しみを、金輪際なくしてください**

追伸：ありがたいことに中小から大企業まで多くの方々にご愛顧いただき、今回はその感謝の意味もかねて無料配布としております。すぐさま下リンクをクリックし[画面下部から](#)小冊子をご請求なさってください！

<http://www.future-procurement.com/kyukyokupro>

(PDFからジャンプする設定禁止の場合は、コピーするか前の画面からダウンロードに進んでください)

あるいは「未来調達研究所株式会社」を検索、「ブックレット」をクリックしてください。

調達・購買に関する情報の大切さはおわかりと思います。あとは、食欲に摂取いただくだけです。