

緊急案内！

今のままの調達・購買・資材の仕事を続けますか？

1%の知識で今の仕事を変えてみませんか？

まずは**5分間**だけ時間をください！



坂口 賢則

「バカヤロー！！！！」

そう言われて泣きそうになったことを、昨日のことに思い出します。

相手は、生産管理の係長でした。

「モノが届かないぞ！！」と、その係長は言うのです。

「ああ……また、いつものことか」と私は思いました。連日連日、間に合うはずもない注文書を切っては、いつも納期調整に追われるありさまだったのです。

もちろん、そんな短納期に設定をしたのは私ではありませんでした。そのほとんどは、生産管理か設計部門が設定した「緊急手配」のもので、私は終わりのない地獄のような日々をさいなまれていたのです。

それは、納期調整に留まりませんでした。

サプライヤーからさまざまな情報を聞いては設計部門に多くの「コスト低減」のアイデアを提案しましたし、ときには海外の安価なサプライヤーを提案することもあったのです。

しかし、その結果は散々なものでした。

「そんなコスト低減策は使えないよ」

「そんなサプライヤーなんて使えないよ」

「余計なことすんな。それよりも、こちらが指定したサプライヤーから1円でも安く買えるように交渉してくれ」

そこから営業マンと交渉するのですが、こちらに決定権がないということを見透かしているためか、なかなか上手くいきません。

調達・購買・資材の仕事は「買う立場」だから簡単だ、とそんなことをいう人もいましたが、私の前には違う現実が広がっていました。

しかも、調達・購買・資材とは個人作業が多いため、同僚や上司もなかなか助けてくれません。生産中止品が注文されても、それは「そちらがどうかしてくれ」と言われるだけです。自分が選定したのであればまだしも、設計者が勝手に決めたものです。この理不尽さ。

「このままじゃ、どうしようもないな……」

そう私が思うのは必然でした。しかし、毎日の仕事は波のように押し寄せてくるばかりです。

「バカヤロー！！ またモノが入っていいえじゃねえか！！」。そんな電話を受け取り、サプライヤーに終わらない電話をかけ奔走していると、机に戻った私の前に一枚の書類が置いてありました。

「サプライヤー指定：〇〇社、目標コスト：〇〇〇〇円」設計者からの購買依頼書でした。

「俺は単なる交渉役じゃねえぞ！！」

心でそう叫んだのです。

しかし、その叫びだけでは現実を変えることはできませんでした。

さらに、その数日後のことです。

またいつもの通り、納期調整でサプライヤーの工場に行くことに。納期調整で真冬の東北に出張し、手がしもやけになりそうなか、なんとかハンドキャリーで持って帰ってきた製品が、なんと現場で動きませんでした。

「お前、何しに行ったんだ！！」

現場の人からはそう怒られたとき、不覚にも泣きそうになりました。

「ぼくは、こんなことをするために会社にいるのだろうか？」

そう何度も自問したことを、いまでも思い出せます。

そこから何度「会社を辞めようか」と考えたかわかりません。もちろん、目の前のトラブルは次から次へとやってきます。またそこからしばらく時間は過ぎて行きました。

現実には厳しいことばかりです。その現実には若者には酷でした。

ただ、同時に考えるチャンスもくれました。

そこでこういうことに気付いたのです。

「単に不平不満を言っているだけでは、何も変わらない」

「愚痴で状況が変わるのであれば、100万回でも叫べばいい」

「むしろ、圧倒的な知識と実力で、社内を見返してやる」と。

まさに、私は「**調達・購買・資材部門の、文化大革命**」を一人で成そうとしていたのです。

まだお時間がいただけるようでしたら、つづきもご覧ください。

そこで、私は国内外に存在している調達・購買関係の本を読み漁りました。もちろん、大半は面白いものですが、違和感も抱きました。

私が思うに、優れた調達・購買・資材の情報とは、次の三つを満たしたものです。

1. 単に情報を伝えるだけではなく、なぜその情報を伝達者が習得するに至ったのか、その背景と必然性までも理解できること
2. どこにも書かれておらず、周囲の誰も教えてくれない知識にあふれていること
3. **現場にいる実践者たちが、今日から使えて短期間で仕事を「楽しくする」ノウハウであること**

海外の本も読み漁りましたが、なかなか上記三つを満たしているものが少ないように感じられたのです。机上の理論だけではいけない。かといって、現場のみの経験によって編み出されたものであれば、それには汎用性がない。

私は、現場のバイヤーという立場を離れず、そこから優れた業績を残しているバイヤーたちの共通点を「仮説化」「理論化」していくことにしました。

1. なぜ、このバイヤーたちは優秀なのだろうか？
2. 優秀なバイヤーを優秀たらしめているものは、何だろうか？
3. もし、真似ができることがあるとすれば、何があるだろうか？

私は、将来に大きな差をもたらす、すなわち他のバイヤーから抜きでるヒケツを探して歩いたのです。

その結果……。

それは、単なる「努力」や「情熱」ではありませんでした。また、単なる「理論」や「アイデア」だけでもありませんでした。その両方を混ぜ、そして異分野から新たな思考法を注入し、これまでと違う「調達・購買・資材」を、彼らは無意識に実践していたのです。

もしかすると、あなたにも経験があるかもしれません。

たとえば、設計者出身のバイヤーが意外に活躍していることを。

それは、設計知識という「異分野」のノウハウを上手く調達・購買・資材の領域に適用させて、ハイブリッドな仕事を実現していたのです。あるいは、法務部門から異動になったバイヤーが意外に活躍している……

など枚挙に暇がありません。そして、これが盲点となるのは、「普通に調達・購買・資材の仕事をしていると気づかない」ことだからです。

そして、そのことは難しいことではありません。

些細な、それでいて業務の見方を一変させる力をもった **「1%の知識」** です。

「1%の知識」——。

たとえば、

- あなたはサプライヤーの価格交渉の限界を理論的に計算する方法を知っているでしょうか？
- あなたはサプライヤーからのフィードバックを受け、こちらの調達活動に反映しコストを下げる方法を知っているでしょうか？
- あなたはコスト低減が、会社の利益を最大化しない理由について知っているでしょうか？

これらは決して、難解ではありません。「知っているか」「知らないか」だけが問われている種類のものです。それを知っているだけで、今日からの仕事に思考の補助線が引ける。そのようなものなのです。

そして、「知ること」は凄く楽しいということをお伝えしたいと思います。そのためのメディアが、この「~1%の知識が99%の仕事に衝撃をもたらす~ほんとうの調達・購買・資材理論」

という有料マガジンです。

メールをご登録いただければ、そこに毎回豊富な量の情報を詰めてお送りします。価格は、1,050 円／月で、毎週情報提供を行います。

しかし、1,050 円／月が高いかどうかは読者に任せるしかありません。ただし、そもそも内容がわからず判断することもできないでしょう。ですから、まずは当有料マガジンを購読するかどうかは、いま決断なさらないでください。繰り返しますと、いま決断なさらないでください。なぜならば、

まずは **無料でお読みいただけるからです**。

読者のみなさまのリスクを軽減するために、

「ご購読1か月は無料、そのあいだ途中解除OK」

としています。

翌月から課金がスタートしますが、この無料購読1か月のあいだに購読を止められた方には料金はかかりません。ですから、当有料マガジンを購読するかどうかは、いま決断なさらないでください。まずはお読みになってください。

- お申込み : 「[ほんとうの調達・購買・資材理論](#)」からお申込みください
http://cobuybtob.sakura.ne.jp/products/detail.php?product_id=7
(請求書による1年分一括払いをご希望のかたは下メールアドレスまでご連絡ください)
- 連絡先 : info★cobuybtob.com (実際送られるときは★を@に変換してください。スパム対策です。)

具体的な項目としては、

- 「海外調達のほんとうの進め方」
- 「VOSを利用した調達・購買・資材カイゼン方法」
- 「サプライヤー新規開拓法」
- 「サプライヤーマネジメント」
- 「サプライヤーリレーション改善法」
- 「購買業務改善」
- 「交渉論」
- 「サプライヤー倒産処理実務論」
- 「開発購買論」
- 「バイヤー育成・教育論」
- 「共同購買論」
- 「損益分岐点計算を応用したサプライヤー管理」
- 「NPVと現在価値理論」
- 「標準偏差と固定費の変化」

- 「ポートフォリオとサプライヤーβ マネジメント」
- 「リスク・リターンマネジメントとサプライヤー評価」
- 「金銭評価としての納期評価法」

……など、実にさまざまに及びます。

その他のコンテンツとしては、

- 牧野直哉「グローバルバイヤーになるための英語術」
- 坂口孝則「バイヤー業務にバンザイをさがそう」

など柔らかなものも用意しています。

読者の方は関係がないと思っているかもしれませんが、この「1か月無料」にした理由を聞いてください。

もちろん私たち執筆者が自信を持っているからではありますが、**それ以上に、私たちはあまり「いいことばかり」言いたくないから**です。

- ときには、あまり読者が聞きたくない「耳の痛い」話をすることもあります
- これまで使われていない、ただし私たちが重要だと考える理論も提示します
- やや過激な提案をしてしまうこともあります
- 巷に流布している調達・購買・資材理論……それであれば、わざわざ私たちが伝える必要もないため、この「ほんとうの調達・購買・資材理論」に違和感を抱いてしまう可能性もあります
- **きれいな理屈、現場だけの知識……それらのものだけをお望みであれば、このマガジンは不相应かもしれません**
- すべての人を激変させる「魔法の杖」など存在しません。私たちは、一見地味かもしれませんが、しっかりと身につけ、将来にわたって決定的なインパクトを生む「1%の違い」をお伝えしたいと考えています。そのような「魔法の杖」をお求めの方には満足感を与えるお約束はできません
- **ただ、今の業務以上のものを目指し、自分の常識を破り、これまでと違った視点や理論を着実に身につけたい方には、きっと気に入っていただけます**

管理会計の知識やファイナンス、あるいはVOS、先端思考理論など、これまであまりなじみのない用語もたくさん出てきます。調達・購買・資材の新たな枠組みと、私たちの活動、それらに賛同いただける方と一緒にしたいと考えています。

もっと大袈裟に言えば、**みなさんと新しい調達・購買・資材の世界を創り上げていきたい**とすら考えています。

そして、書籍や雑誌ではなく、メールをベースにした、私たちから読者のみなさまへの**私信**としてお届けしたいのです。

- お申込み :「[ほんとうの調達・購買・資材理論](#)」からお申込みください
http://cobuybtob.sakura.ne.jp/products/detail.php?product_id=7
(請求書による1年分一括払いをご希望のかたは下メールアドレスまでご連絡ください)
- 連絡先 :info★cobuybtob.com (実際送られるときは★を@に変換してください。スパム対策です。)

運がよいことに、私たちと関わった人たちが、本の執筆や講演の講師、あるいは社内コンサルタントなど、あらゆる分野に活躍の場を求めて飛躍なさっています。

これは偶然でしょうか？ もちろん、そうかもしれません。

ただ、この調達・購買・資材のノウハウや、その周辺にある思考術・仕事術・勉強術・HACKSをお伝えすることは、それほど無意味なことだとは思えないのです。

将来の大きな変化は、いつだって目の前の小さなことから始まります。みなさまとは、次回マガジンのなかでお会いしましょう。

- お申込み :「[ほんとうの調達・購買・資材理論](#)」からお申込みください
http://cobuybtob.sakura.ne.jp/products/detail.php?product_id=7
(請求書による1年分一括払いをご希望のかたは下メールアドレスまでご連絡ください)
- 連絡先 :info★cobuybtob.com (実際送られるときは★を@に変換してください。スパム対策です。)

<商品案内>

- 私信メール :「～1%の知識が99%の仕事に衝撃をもたらす～ほんとうの調達・購買・資材理論」
- お申込み :「[ほんとうの調達・購買・資材理論](#)」からお申込みください
http://cobuybtob.sakura.ne.jp/products/detail.php?product_id=7
(請求書による1年分一括払いをご希望のかたは下メールアドレスまでご連絡ください)
- 価格 :1,050 円／月
- 課金方法 :お申込み1か月無料。翌月から毎月クレジット課金
- 連絡先 :info★cobuybtob.com

実際送られるときは★を@に変換してください。スパム対策です。

* お申込み1か月以内に購読を止められた方は、料金はかかりません

* また購読開始後も、いつでも購読停止可能で、翌月より請求は止まります