

Continue or Not.

若手バイヤーの悩みごと

アジェンダ

- ▶ はじめに
- ▶ 担当者・担当製品について ~前提条件~
- ▶ 事例1 ~生産性とコスト~
- ▶ 事例2 ~四面楚歌~
- ▶ 事例3 ~付き合い~

はじめに

▶ 内容について

社内的に立場も弱く、取り扱う資材の重要度の低い新人バイヤーのお悩み相談です

▶ 議論について

ブレイクアウトルームを作成して5分議論いただきます

役割分担をお願いいたします（司会,タイムキーパー,発表者）

こちらから指名いたしますので、指名されたグループの発表をお願いいたします

担当者・担当製品について ~前提条件~

▶ 所属企業について

2事業部からなる重工メーカー。それぞれの事業で手配内容が大きく異なる

▶ 購買方法

プロジェクトベース。案件ごとに都度手配。

▶ 担当者について

入社2年目 まだまだ社内への影響力が小さい

▶ 担当資材

一品一様。客先次第で規格、手配数量が大きく変わるため、年間発注数量が見えない。

重要部材ではなく、発注金額も少額

事例 1 ～生産性とコスト～

寡占状態の資材。おもに2社から購入している。

年間発注額は合計で約〇〇〇〇円 機器全体では10パーセントに満たない。

A社：価格が安いものの、見積回答が遅い、納期遅延率が高い

先輩社員曰く以前から指導しているものの、一向に改善されていないとのこと。

B社：価格が約1.3倍ではあるが見積回答が早く納期遅延はほぼゼロ。

担当者として

致命的な納期遅延は発生していないものの、納期管理や工程の調整に割く労力を考えると多少のコスト増であっても、切り替えが必要と感じている。

自分の生産性向上のために取引先を変更したい、ただしコストアップは必至どのように上司を説得すればよいでしょうか？

事例 2 ～四面楚歌～

製品自体の入手性は高いものの、とある認証を取得しているのが世界で2社のみ。
取引している国内メーカーのA社は資材の国内最大手。

担当者として

資材として価格は安いものの、入手経路が限られており、価格交渉が難しく、新規取引先の開拓による競争環境の構築によって、交渉材料を用意したい。

社内：調達部内からはコストダウンを求められているものの、
重要部材というわけでもなく、製造原価に占める割合も数パーセントであることから
他部署の協力を仰ぐことが難しい状態。

社外：認証を取得するメリットがほぼなく、新規に取得を依頼することも難しい

上司からコストダウンを求められても、社内外からの協力を得られない
この板挟みの状況どのように対処すればよいのでしょうか？

事例3 ～付き合いとメリット～

シール部材。国内大手A社、B社と取引している
どちらのサプライヤであっても、要求される機能は満たすが、微妙に仕様が異なる。

担当者として

B社はA社と比較して価格は1.1倍ではあるが、納期対応に協力的、
アフターサービスへの対応もよいことからA社からB社へ段階的に切り替えたい。

社内:古くから付き合いがあり、A社製品で既設製品の多くが設計されている
変更は可能ではあるが、すべての製品に対して変更が必要となり
変更の手間を考える説得材料に欠ける

B社への乗り換えを希望するが、A社とは古くからのつながりがあり、社内の説得が難しい。
どのように説得すればよいでしょうか？