

# 北雄ラッキー

## バイヤーの商談スキルを引き上げ ベストな取引を獲得する

北海道で三四店舗を展開するスーパーマーケットの北雄ラッキーでは、プロレド・パートナーズが提供する仕入れ責任者のバイヤー向けの商談ワークショップ「バイヤー・ベスト・プラクティス」を昨年一〇月から毎月開催。ワークショップを通して同社ではバイヤーの商談スキルを引き上げ、商品取引の条件面において大きな成果を上げている。

### 属人的な商談からの脱却

北海道では大手スーパーを中心に三極体制が進んでいる。その中で中堅の位置づけにある北雄ラッキーでは、バイヤー個人の力量に頼った属人的な商談では、メーカーや卸から最適な取引条件を引き出せていないことを懸念していた。さらに人件費や物流費が高騰し、収益を上げにくい環境が一段と深刻化していることもあり、仕

入れ業務を改善することになった。従業員の育成・教育を担っている北雄ラッキー執行役員管理本部総務部の猿渡浩一郎は、「バイヤー同士でも部門が異なると繋がりは薄く、商談についての話し合いも少なかった。商談時に必須である共通プロセスが欠けていました」と課題を認識。

そこで仕入れ業務に携わるバイヤーを対象にした商談ワークショップ「バイヤー・ベスト・プラクティス(BBP)」を毎月開催している。このワークショップでは



写真上は北海道全域で34店舗を展開する北雄ラッキー（本部のある星置駅前店）、北雄ラッキー執行役員管理本部総務部の猿渡浩一郎（同下）



各バイヤーが持っている得意な商談手法を細部まで引き出し、他のバイヤーと共有化すること。さらにプロレド・パートナーズの専門領域であるコストマネジメントで培い体系化されたノウハウを共有

する実用性の高いワークショップだ。同社では生鮮、加工食品、日配品、衣

どのコスト削減で成果を上げた。バイヤーはこれら専門家の保有する知識・ノウハウを得られることもメリットとなっている。

### 事前準備を徹底し 商談力を引き上げる

まず、ワークショップでは、商談時に再現性のあるノウハウを抽出し、バイヤー間で共有、理解、

浸透することで価格交渉力を強化。その後に、商談の事前準備から合意までプロレド・パートナーズがサポートし、最適な取引を実現している。猿渡部長は、「ワークショップでは、受け身の勉強会やセミナーではできないことを実施できました。期間中の実践を踏まえながら能力に差があるバイヤー一人ひとりに合わせ、柔軟に助言やサポートを受けながら全体の

商談力を引き上げられました」と評価する。

特に事前準備については、プロレド・パートナーズが北雄ラッキーの保有する強みや共通項目を引き出し、チェックリストを作成。猿渡部長は、「メーカーとの商談

で単なる値下げ要請だと思われるということが大事」と力を込める。具体的には、地域の競合他社の価格調査、メーカーが強化したい商品の大量仕入れの代わりに、価格低減を引き出すなど、様々な視点で事前準備を徹底させた。

例えば、経験の浅い若手バイヤーは、経験豊富なメーカー担当者との商談において、十分な成果を出す事ができなかったという。BBP参加後には、若手バイヤーはワークショップで得た商談ノウハウと事前準備を生かし、メーカーとの信頼関係を構築しながら商談することで仕入れ原価低減に成功している。猿渡部長は、「当社が持つ美味しさ

や健康、安全にこだわった商品『ナチュラルラッキー』『テイステイラッキー』のコンセプトを全カテゴリーで共通化を徹底。商談のフィードバックも含めてサポートが得られ、確実な成果を生み出しました」と笑顔で話す。

実際、北雄ラッキーでは、BBP実施前に比べ、仕入れ単価低減の成果を上げている。また、以前はバイヤーへの評価が売上高前年比で決められ、天候などに左右されて評価軸が曖昧だったことから、今後はチェックリストに基づいて商談プロセスをふまえながら原価低減を実現できているのかも評価に入れる予定だ。

北雄ラッキーではBBPの実施以降、バイヤーの視野が大きく広がりが、仕入れ先が異なるカテゴリー担当者間の垣根も低くなっている。猿渡部長は、「持統的に全バイヤーが段階をふんで商談プロセスを継承していかなければならない」と強調。引き続きバイヤーの人材育成に努めていく構えだ。



プロレド・パートナーズが事前準備と商談のフィードバックを含めて全面的にサポートする（写真下の左端はプロレド・パートナーズの佐谷進社長）