

< 商社取引のメリット分析表 >

項目	細目	商社	価値判断	化学原料コストダウン研究所
		得られるもの	商社が勝ると 思う：1を記	得られるもの
基本的関係	立場	貴社とメーカーとの取引を仲介する機能として働いて貰える		貴社の立場に立って、連帯して目標達成に邁進して貰える
	サービスの目的	貴社とメーカーとの取引を継続すること		貴社の原料調達コストダウンを実現すること
	取引形態	商社マージンが輸入価格に上乘せされる		商社マージンが不要なので最大のコストダウンを引き出せる
	コストダウンの必達性	貴社が希望する原料に関して、通常は提携しているメーカーが候補先になる。貴社が不満足な結果となった場合黙って去って行く		貴社が希望する原料類の中から実現可能性を検証し、厳選したベストな原料に関して、世界中のメーカーを調査し、品質・価格・信頼性などが優れた調達先を選び出して貰える
		コストダウンの責任を負って貰えない		コストダウンの責任を負って実現して貰える
	情報・取引の公開性	商社の都合によりフィルターが掛かった情報のみしか入手できない		得た情報をそのまま知ることができる
		インボイスが秘匿、且つ価格に関わる情報はフィルターが掛かったものしか入手できない		単価がインボイスなどの証拠類なので常時確認・検証できる
期限	ゴール到達後も仲介を永続してくれる		原則として、ゴール到達までの約2年程度をサポートして貰える	
費用	単価に影響する付帯費用	商社マージンに含まれている		基本この費用を貴社が負担することになる
		商社マージンに含まれている		先行決済・立替与信などを貴社が対応することになる
		商社マージンに含まれている		インボイス・関税などを貴社が負担することになる
		商社マージンに含まれている		国内保険・国内物流の追加を貴社が負担することになる
		商社マージンに含まれている		小口取引（国内倉庫による在庫の代行）を貴社が負担することになるかも知れない
対価	常に商社マージンを取られるがその金額は明かして貰えない		購買診断報酬以外はいずれも達成時一度限りの成功報酬のみなので安上がりになる	
サンプル評価以外の行動経費	商社マージンに含まれている		貴社が負担することになる	
利便性	迅速性	原則、既存チャンネルの活用なので速くアクションして貰える。但し必達を約束して貰えない		期待できず、少なくとも1年要する
	購買担当者の利便性	手が掛からないので楽できる		面倒に思えるが80%働いてくれるので実質的な負担は軽い
	発注業務の代行	永久にやってくれるが商社マージンを払わされる		原則は輸入開始後1年間、その後は貴社が実施する必要がある。但し、別途代行の委託契約や代行業者の紹介も可能
	リスクのヘッジ役	可能な範囲内で対応してくれる		サポート期限内はやって貰える。1年間の輸入過程で課題解決をして安定取引に移行した後で貴社の自己責任が必要になる
	為替デメリットへの対応（円安時）	通常の対策以外に、商社内での輸出入による為替変動の緩和効果があるが、貴社に還元してくれるかは商社次第で、いずれは輸入価格を見ながら値上げを要求されることになる		通常の対策（為替予約、ドル預金など）と価格交渉で対応することになる
	取引量を纏めることに伴う特価の獲得	商社の利益は増えるが、インボイス・商社マージンが秘匿なので貴社への還元をしてくれるかは商社との力関係次第になる		価格交渉である程度可能であるが貴社1社だけでは限界がある
	資金力による担保	大手商社の場合は頼れる場合がある		貴社の資金力に頼ることになる
	価格交渉の即効性	価格決定者が貴社からは見えないので困難を伴うやむやになりやすい		明確に表れる
	為替メリットの活用（円高時）	メリットが秘匿になっているのでやむやになりやすい		速やかに、且つ正味を獲得できる
	目的が達成されなかった時の貴社の損害	商社は損害を補填してくれない		未達の場合は無賃労働を約束して貰えているので損害は最小限に抑えられる
成功確率の高い手順の確保	原料と品質スペックの確認	貴社の希望要件を単純にメーカーに伝えるだけである		事前に十分に必要条件を確認して貰える
	必達するための要素	そもそも必達する義務を承知して貰えない		①行動開始前の購買診断②成功する企画立案③複数社のサンプル確保④実務者の専門性、の4要素を投入して貰える
	行動開始前の購買診断	必要性すら認識して貰えない		下記の4種のコア技術を根拠にして実現可能性の診断と予測をして貰える
	購買診断のための根拠	関係する取引データのみ所有しているが要求しても開示して貰えない		コア技術1（輸入価格の解析）で原料選びの妥当性を検証して貰える
		関係するデータに関して所有している物もあるが、要求しても素直には開示して貰えない		コア技術2（販売価格の推定）で原料選びの妥当性を検証して貰える
		商社に一部あっても、余程の事態にならない限り提供して貰えない		コア技術3（世界中のメーカーリスト）で多数の候補先の存在を見通して貰える
	成功する企画立案	コストダウンが成功する必要性を理解して貰えず、要望に適度に対応するのみになる		コア技術4（コストダウン手法）でベストな手法を選択して貰える
貴社のニーズへの支援情報の提供	取引関係維持のためやむを得ない最低限のことだけ行って貰える		本格的な活動に向けて7種の中から好ましいコースでの契約締結を推奨して貰える	
アウトソーシング業務の専門性	貴社のニーズの達成機能	ニーズ次第で、対応不可なり黙って逃げられる		原則、コンサルティングコース3種で対応して貰える
	実務担当者のコミュニケーション能力	通常の担当者は化学の知識がないので技術用語が理解できず、品質トラブルやプロセス改善などの対応は困難で、メーカーとのコミュニケーションが円滑に行かず結局貴社自らがやる羽目になる		化学の専門知識を有し、且つ化学業界の大手企業で世界中と取引経験のある専門家が実務を担当するので的確なコミュニケーションをして貰える
	海外メーカーの発掘の代行	原則、既存チャンネルを重視することに留まってしまう		世界中を視野に実施して貰える
	海外メーカーの推奨	原則、既存チャンネルだけを奨められることになる		単価も品質も満足させる必要があるので、1社でなく少なくとも数社を奨めて貰える
	貴社が自力で出来ない部分への支援	技術的事項への対応は不可。契約条件は商社の標準様式を使う。クレームへの対応は限定的であるなど貴社に不満が溜まることになる		技術的事項、契約条件、クレームへの対応など、広範囲で対応して貰える
	現地工場の査察	商社の現地スタッフが通訳をするだけになるので実効性は低い		化学工場のマネジメント経験者が同行して品質管理などのアドバイスも提供して貰える
	不良品の返品やクレーム対応	一定の努力まではしてくれるが2次の損害等の補償まではして貰えない		原則は輸入開始後1年間であるが、要望に合わせて別契約でその後の継続もして貰える
その他	ベストな取引の実現	既存チャンネルを重視するので品質と価格が偶然満足と言う条件でしか叶えて貰えない		トコトン追求して貰える
	極限的な価格の追求	商社マージンがネックになるので原理的に期待できない		トコトン追求して貰える
	海外を視野に入れた購買能力	商社が全て対応しており、且つ情報にはフィルターが掛かっているため学習できない		生々しい情報がフィルターなしで入手できるので学習機会がある

商社・代理店は好ましい協力者でしたか？⇒

0%

←商社・代理店に価値がある確率