

【設問1】 リスクと機会

大手産業機械メーカーの「(株)讃岐製作所」のバイヤーである貴方は、新規の米国のモーターメーカー「ワトソン社」を開拓した。讃岐製作所は、同一仕様のモーターを年間200台購入し、在庫している。現行の単価は、30万円(税抜価格)である。2002年以来、全てを日本メーカーの「播磨電機」へ発注している。「讃岐製作所」としては、ここ数年、売上も利益も落ち込んでおり、経営陣からはあらゆるコストダウン可能な手法は積極的に取り組むべく指示が来ている。そこで 貴方も「ワトソン社」への転注を進めることとなった。

【条件】

- 1)無償提供してもらったサンプル品の検査の結果、品質的な問題はない。
- 2)今取引している「播磨電機」と比較して、讃岐製作所工場着の条件で価格的にも約70%。決済通貨は米ドル(現行レート:1USD=113で換算)。
- 3)ダンレポートによると、「ワトソン社」の財務状況はあまりよくない。(100点満点で40点)
- 4)支払条件について、100%前渡金払いを絶対要求している。(ワトソン社の銀行口座に振込確認が取れ次第、製品出荷の条件。)



【設問1】 リスクと機会～選択肢

(A)直接取引案

支払条件のリスクはあるが、現在の条件にて「ワトソン社」との直接取引を進める。



(B)商社経由取引案

支払条件のリスクを回避する為に、日本の機械商社である「株みなと実業」経由で発注する。「みなと実業」と「讚岐製作所」との間の取引は円契約。支払条件は検収翌月末現金払いである。「みなと実業」は「讚岐製作所」に対して、口銭として「ワトソン社」からの購入価格の10%を要求している。

