

商社取引のメリット、デメリット

2018年3月10日

購買ネットワーク会 渡邊勇人(はーやん)

⑩

儲けなければ続けられない。しかし儲けようと思えば理不尽なお客様に対しても頭を下げなければならぬ。息子には得意先を接客している自分の姿を見られたくないと思うことさえあります。終始一貫、プライドをもって商売を続けてこられた松下さんにぜひとも商売の意義をお教えいただきたいのですが……。

◎答え◎

ぼくが思うには、ここに品物があるとすると、あっちのない人に送りたい、使わせたい気持ちになる。しかし、自分がいちいち運んでいって「これ使ったらどうですか」と言うことは事実上できない。

この国の品物を、隣の国に持っていったら、隣の国はないから喜ぶだろうと思っても、持っていく人がいない。自分が持っていくのは、手数が費ってしかたがない。その運送役割をするのが商人ですね。

だから、こちらの余っているものを、あちらの足らんところへ動かして、バランスをとるという仕事が商人の基本的原則でしょう。それが商人の使命で、それがあるために、商人が成り立つわけです。

しかしタダで運ぶわけにはいかん、それで飯を食わらんから。そのためには、適当な手数料をもらう。これが商売の原点でしょう。

その原則に、忠実かどうかということですね。自分が儲けるために、商売するんやないわけです。品物がある、その品物がほしい、そういうように社会的に必要なあるために、商売ができるわけです。そういう使命感というものは、きり、その人たちがつかんでないと、商売にならんと思います。

ぼくは、販賣にものを売って、儲けさせてもらうというのは第二のことで、第一は、より必要なものを運ぶことだと思ふ。これは神の仕事ですわ。神さんがやる仕事や。

それほど聖なる仕事ですわ。これほど聖なる仕事を、聖なる仕事と思っていない、みんな。政府も思っていない、金

商社の役割

松下幸之助先生の経営問答 「商売の意義」

必要なものを運ぶ＝ 神さんの仕事

解釈 需要と供給をつなげる 情報力

商社取引のメリット

大手

販売権獲得型

集中購買型

リスク回避型
下請法
倒産など

既存市場

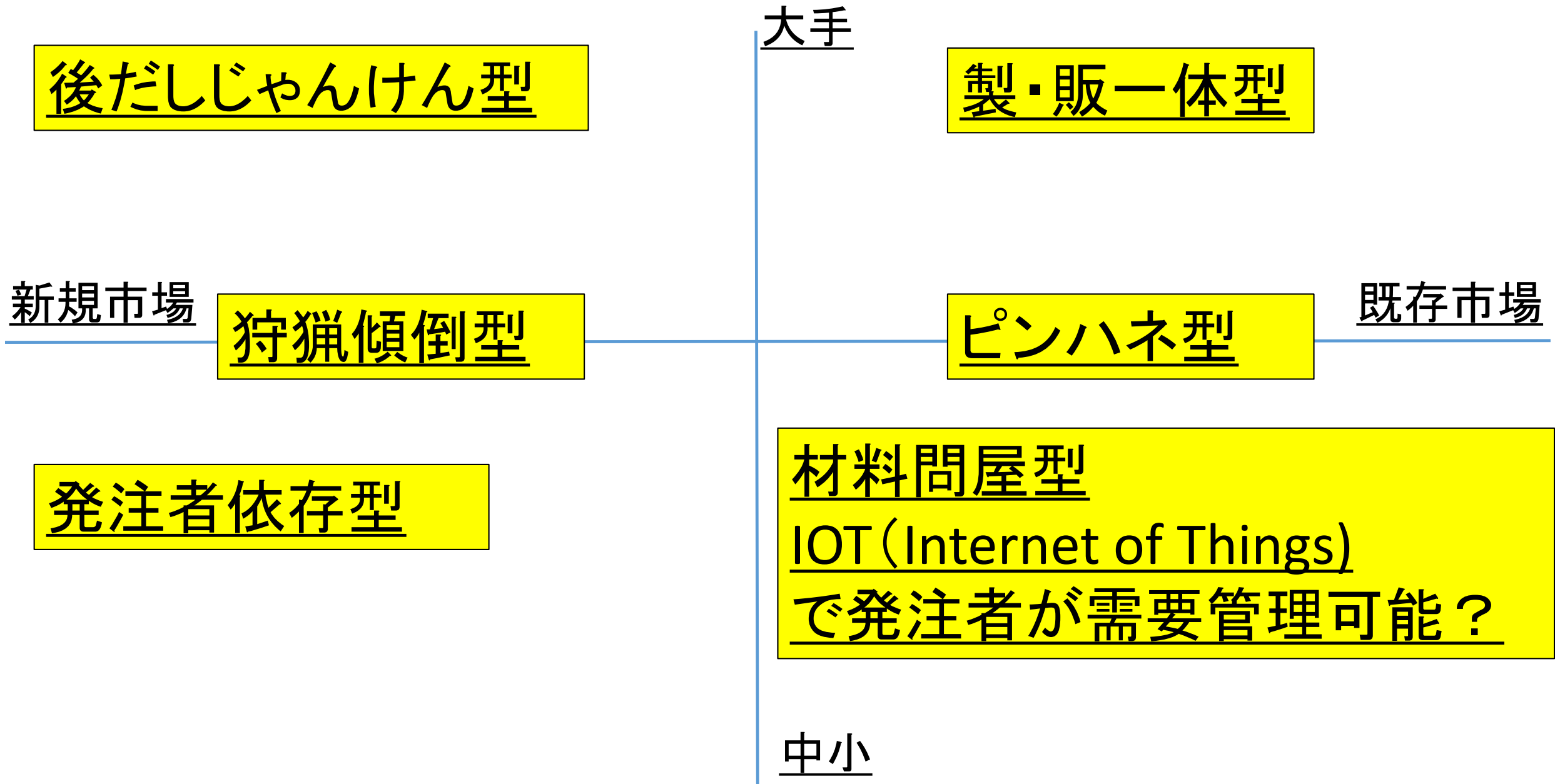
新規市場

ニッチ市場の
コネクター型

材料問屋型
緊急時に高い金を払って買う

中小

商社取引の課題



商社取引で気を付ける点

→商社依存にならない

1、ベンダー開拓力

2、海外調達力(英語、貿易、リスク管理など)

3、コスト査定力(材料費、加工費など)

など...