

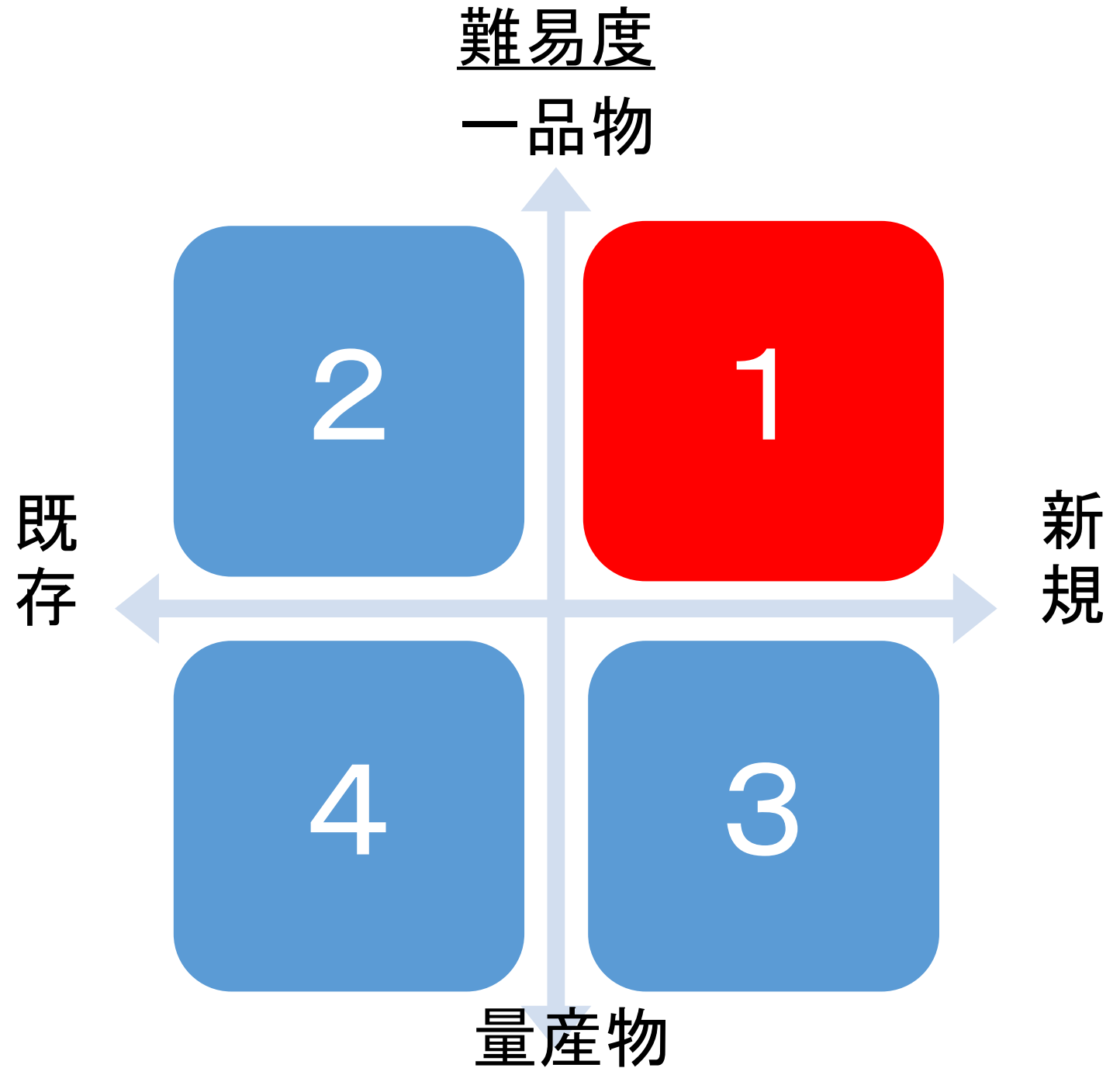
# 海外ベンダーに発注するまでの ポイント

2017年9月2日

購買ネットワーク会 渡邊勇人

私見

一品物の新規ベンダー  
の発注が一番難しい！



# そもそもなぜ海外ベンダー？ 国内じゃダメなんですか？

## 海外ベンダーの場合

	メリット	リスク
コスト	コストダウン？	為替に影響
品質	国内オーバー スペック見直し	往々にして問題あり？
納期		輸送納期(船、飛行機)考慮
サービス		コミュニケーションのコストアップ
その他		国際協約の変更 (関税など)

# そもそもなぜ新規ベンダー？既存じゃダメなんですか？

## 新規ベンダーに変更する理由

	メリット	リスク
コスト	競争促進	仕様条件が異なっていた・・・
品質		固有の品質基準を一から説明するの大変・・・
納期	発注増で2社発注。	新規故に優先順位下げられる・・・（一見の客扱い？）

# 発注までのプロセス

1、仕様の  
確定

2、対応可能  
なベンダー調査  
(海外?国内?  
既存?新規?)

3、相見積、  
契約条件の  
確認

4、評価

5、選定

6、発注

## 発注するまでのポイント(3点)

- 1, 契約内容は具体的につめる。できる限りバイヤー優位で。
- 2, 議事録はバイヤー側が作成する。
- 3, 発注したら負け。発注するまでが勝負！

## 1-1) 具体的契約内容とは？

No	項目	項目(英語)	備考
1	価格	Price	
2	納期	Delivery Time	
3	仕様が合致しているか	Specification	
4	納入条件	Delivery Terms	通常FOB?
5	支払条件	Payment terms	前払い？後払い？
6	遅延損害金	Liquidated Damages	1週間で契約金の1%.上限10%?
7	保証	Warranty Period	船積時から18カ月、運転開始から12カ月の早い方

### 詳細編

No	項目	項目(英語)	備考
1	在庫管理	Indoor Storage	在庫は室内管理してね
2	支給材の検査	Acceptance Inspection	受領後7日以内実施してね
3	支給材の管理	Compensation	責任もって管理してね。

## 1-2)支払い条件 詳細

1)  
Advance  
Payment  
10%?

2)  
Progress  
Payment  
20%?

所有  
権  
移  
転

3)  
FOB  
70%?

前払い

後払い

バイヤー「でも前払いにして倒れられるの嫌だから後払いにしてよ」

セラー「そう思うのなら前払いにしてよ」

➡ 合成の誤謬「個別の幸せが、全体の幸せにならない」



## 1-3)支払い条件 詳細

前払いの場合

Advance Payment Bond (前払金支払保証)は必須

信用度格付け

日本の銀行

海外の銀行？

海外の保証会社？

# 2-1)議事録はバイヤー側が作成する

1 of 13

Job No.: 123-4567.  
Company A RFQ No: A12-3456-789 Rev.0 Requisition for XXXXXXXXXXXX.  
Item Description:  
PROJECT NAME: PROJECT X.

## Commercial Clarification Sheet

**Date: March 27, 2017.**

No.	Company A's Requisition. (For the details, refer to Company A Specification).	Vendor's Reply.
-----	--	-----------------

### List of Participants.

Company A	Company B
Procurement Sect.	Mr. A.
Mr. A.	Mr. B.
Mr. B.	Mr. C.
Mr. C.	Mr. D.
Mr. D.	

Commercial Requirement.	
1.	Price. Confirm.
2.	Delivery Time. Confirm.

## 2-2)議事録はバイヤー側が作成する

参考:TPP 関税撤廃時期 米国の草案

カテゴリー	現行	予定
乗用車	2.5%	15年目の削減開始 25年目に撤廃
バス	2%	10年目に撤廃
トラック (SUV含む) (スポーツ・ユーティリティー・ビークル)	25%	30年目に撤廃

※

・日本の対米輸出:「自動車」が全体の26% (2014年)

### 3, 発注したら負け。発注するまでが勝負！

発注前の交渉、大変ですが、  
粘り強く頑張りましょう！

ご清聴  
有難うございました

