

【中国四国版】第五回購買ネットワーク会

今度のご注文はどっち？

このケースにおける「私」

- × パイプ製造機メーカーに勤務している。
- × 所属は購買課。

当日発表

平らな材料がパイプに！

発生した課題

× 供給について

内容：既存取引先のT社から生産終了と通達。
予想外で準備が整っていない状態。

調査結果

- × 商品名 フェライトコア
- × 用途 当社製品（パイプ製造機）の効率向上
- × 分類 消耗品
- × 販売頻度 年に1回 一回あたり10~30本
- × 価格帯 非常に安価
- × 利益 非常に薄利
- × 必要性 自社製品には必須
- × 製造元 国内はT社のみ
- × 供給元 M商事（直販無し、商社経由）
- × 撤退原因 不採算事業の切り捨て
- × 撤退時期 受注締切は3ヶ月後

**つまり、当社製品には必須の消耗品が
入手困難になり、お客様に迷惑を掛けてしまう！**

製品の詳細について

溶接効率を格段に上げる消耗品

しかし薄利で少数だけ必要・・・

当日発表！

当日発表！

溶接後内面ビード
内・外面ビード用延加工装置
成形ロール
トッパロール
スクイスポイント
ボトムロール
フレイトコア

「私」なら初動をこうする！

- ✖ 突然の撤退にあなたとお客様を含め日本中の関係者が対応に追われている。
- ✖ 生産終了まで3カ月残っている本日現在で、あなたの初動は！？



ご回答下さい。

混乱の中、見えてきた後継者

既存供給元 M商事からの新情報

- × T社が技術指導するA社で同等品が購入できる。
- × A社はインドにある。

既存供給元 台湾の商社からの情報

- × 台湾の商社ではB社製品を扱っている。
- × B社は台湾にある。

対立軸を明確にする

	インドのA社
Q 品質	サンプルでは全ての顧客で合格。 しかし、本生産での品質安定には不安視する声が多い。
D 納期	一定の量を受注したら生産開始、混載便での海運に限定され、見込みでは受注後2カ月の出港と公表されている。
C コスト	T社より10%安い。
S 対応	未経験にて対応力は不明。
M 経営	未調査。
当社との 関係性	新規取引。 当社はインドからの購買経験が無く、出張する事もない。

サンプルは合格済みだから安心だよ。今までより安いよ。
日本のお客様がとても増えたよ。皆が買っているよ。



対立軸を明確にする

	台湾のB社
Q 品質	日本での実績が無い。 台湾では実績がある。
D 納期	少量生産が可能である。 受注後1カ月で出港可能。 混載便の海運と航空便が選択できる。
C コスト	T社より50%高い。
S 対応	他の商品の対応は優れている為に期待できる。
M 経営	安定。
当社との 関係性	既存取引先。 当社は台湾へ頻繁に出張があり、訪社も可能。

台湾では実績が多くあるよ。そもそも安価な消耗品でしょ。
今までの信頼関係も厚いね。次回訪台時に工場見学できるよ？



3 カ月残した段階での選択は・・・？

何故？

何を重要視？

一社選択？ 二社併用？

3ヶ月後には変更する？

社内の営業部へは、どの様に説明する？

不具合や納期遅延の責任範囲は？

この工数はどこから捻出？

どこまで供給元へ喰い込んでいくべき？

・・・

・・・

・・・

今 度 の ご 注 文 は ど っ ち ？

そして3カ月 ついにT社は生産終了・・・

- ✕ 購入数量が非常に少ない事から、会社の判断はどちらか1社に絞る事に決まりました。

そこであなたはインドのA社と台湾のB社を選択する必要があります。

この3カ月の間に更なる調査結果が出ています。

対立軸を明確にする 3ヶ月後（赤文字が変更点）

	インドのA社	台湾のB社
Q 品質	サンプルでは全ての顧客で合格。 現状でも本生産での品質安定には不安視する声が多い。	日本での実績が無い。 台湾では実績がある。 ⇒サンプル合格した
D 納期	一定の量を受注したら生産開始、 混載便での海運に限定され、 本日現在では受注後2カ月の出港と公表されている。	少量生産が可能である。 受注後1カ月で出港可能。 混載便の海運と航空便が選択できる。
C コスト	T社より10%安い。	T社より50%高い。
S 対応	未経験にて対応力は不明。	他の商品の対応は優れている 為に期待できる。
M 経営	未調査⇒安定であった。	安定。
当社との 関係性	新規取引。 当社はインドからの購買経験が無く、出張する事もない。	既存取引先。 当社は台湾へ頻繁に出張が有り、訪社も可能。
市場の反応	後継として仕方なく採用が主流。 事実上の国内標準品になるかも。	日本への販売は増えていない。

あなたは17時までには決めなければなりません。

そして3カ月 お客様から受注を受けたが・・・

お客様から10本の受注を受けました。

三宅部長は台湾の調査に積極的です。

関口常務は世の中の流れに合わせてインドを推してきます。



さあ今夜のご注文は、どっち！？