

1. グローバル調達初心者でも4時間でベテラン選手をはるかに超えられるノウハウとは
2. 海外サプライヤを選定するときの秘密のチェックポイントとは
3. 海外サプライヤへのほんとうの見積依頼方法とは
4. 海外サプライヤとの契約で真に押さえねばならないポイントとは

これらを、これから公開します……



坂口孝則

あなたがもし、調達・購買・資材業務を通じて海外調達を推進したい、グローバル人材として活躍したい、あるいはトップの実力をつけたい、と、そのように少しでも考えているなら、ここで公開している4つの秘密は、あなたの職業人生にきわめて決定的なインパクトを与えるでしょう。

では、いまからあなたの調達職業人生を変化させる具体的な手順をお話します。よろしいでしょうか？  
そこで、こう考えてください。

**おそらく9割の調達・購買担当者は、今後、生き残れません**

「また、そんな話かよ……」と思ったあなた、それでも聞いてください。だいぶ前から、ビジネスパーソンの立場が安定なものではない、といわれています。なぜならば、グローバル化が進めば進むほど、安価な労働力で日本人の仕事を代替しようとする外国人が増えてくるからです。

でも、なんとなく「自分の仕事は大丈夫だろう」「自分の仕事は代替されないだろう」と思ってしまいます。それは目の前の業務と格闘しているからであり、プライドの表れでもあるのでしょう。しかも、実際に、騒がれているわりには、ずっと仕事があったために、日本人の調達・購買担当者からすると「おそらく9割の調達・購買担当者は、今後、生き残れません」といわれてもピンとこないのは当然です。

しかし、それはもう昔の話です。

**もう、いまや、弁護士や司法書士すら食えない時代です**

あなたが、もし会社設立に興味があるとします。いまではインターネット上でいくつか調査すれば、会社設立の書類を作成してくれるページがあるとわかります。定款をこだわればいくらでも費用はかかりますが、標準的な定款でよければ、タダです。これらは、司法書士の仕事を不要にします。

役所関係に出す書類でも、いまでは無料で書き方がわかります。インターネットをいくつか検索すれば誰もが理解できる形で公開されています。それまで、行政書士がノウハウだと思って隠していたものは、あっさりと、インターネット上のユーザーから覆されるにいたりました。

弁護士であっても、いま、多くの弁護士が食えません。これまでは、弁護士は相談を引き受け稼いできましたが、これからは、質問をタダで引き受けるひとも出てくるでしょう。そうすると、ノウハウのうち、汎

用的なものは、次々に流出していき、世界の誰もが知るところとなります。

### つまり、平凡なスキルだけをもっていたら食えない

のは、トップの職業であってもそうなのです。調達・購買担当者だけが特別だと考えられるはずがありません。しかも、いまは、グローバルな競争だけではなく、機械との競争もあるのです。機械が代替できるような仕事であれば、なおのこと、早く消え去ります。

資格をもっていない調達・購買担当者はさらに厳しいと自覚すべきです。

### そこで、はっきりいっておきたいのですが、 「学び続けなければ脱落する社会」に私たちはいる

事実です。業務をまわせるようになったからオーケー、なんとなく問題がないからオーケー、ではありません。オーケー、とは、いま大丈夫と意味するにすぎません。将来ともに大丈夫かはわからないのです。いや、もっといってしまえば、過去に身につけた知識だけでこれから生き残れるはずはないでしょう。

逆に、司法書士でも行政書士でも、弁護士でも、自ら変化を起こしたひとたちは、いまだに食えています。あるいは、歯科医もおなじです。歯科医は食えなくなる、と誰もがわかっていたのです。しかし、ほとんどの歯科医は、自分を変えられませんでした。ただ、一部の歯科医はマーケティングスキルを身につけたり、インプラントなどの付加価値医療を身につけました。最悪なのは、「おかしい」と思いながら、何もできなかった歯科医たちです。そうすると、必然的に食えない現実がやってきます。

そこで、こう想像してみてください。

### 完璧なバイヤー

というものが存在するとしたら、それは、いったい何なのか、と。「世界のなかに、完璧なバイヤーがいるとしたら、それはどんなひとなんだろう?」。もちろん100人いたら、100通りの答えがあるでしょうし、企業の実情にあわせて、100通りであるべきかもしれません。

ただし、どの共通する答えは、

- どこからでも調達できる
- ボーダレスに活躍できる
- 各国の習慣などに精通している
- さまざまな調達手法に詳しい
- QCDすべてにおいて卓越した結果を残せる

くわえて、

- ・仕事を極めて、かつ新たな学習を忘れていない

ひとでしょう。

国内調達でも苦勞しているひとはたくさんいます。しかし、国をまたいで活躍でき、卓越した結果を残せるとしたら、そのひとを企業が手放すはずがありません。とすれば、そのひとが望む仕事は、きっとできるでしょう。楽しい仕事がたくさんまわってくるはずです。さらに給料も高くなり、出世も早いはずで

職業人としてかなり夢のような立場です。

そして、マネージャーの方にも質問ですが、  
「そういう部下をたくさん持ちたい」と思いませんか？

さて、話はかわりますが、「完璧なバイヤー」にくらべて、あなたの現実はどうでしょうか？ もちろん、私の答えに影響されすぎる必要はありません。ただし、あなたの考える完璧なバイヤーとくらべて、

「完璧なバイヤーの何パーセントを実現できていますか？」

と、同僚に訊かれたとします。あなたは何パーセントと答えますか。少し考えてみてください。あなたは何パーセントと答えるのかわかりません。ただ100パーセントでなければ、次のことだけはハッキリしています。あなたには、完璧なバイヤーを目指すにあたって支障がある、ということ。

これからはグローバル化の時代です。いや、そんな言葉は聞き飽きていると思います。グローバル化、グローバル化、誰もがいつだって叫んでいるからです。でも、叫ばれるのは勝手ですし、実際に危機感は醸成されていますが、どのていどの調達・購買担当者がグローバル化に対応できているのでしょうか。

ここでは上記の「どこからでも調達できる、ボーダレスに活躍できる、各国の習慣などに精通している」にからめてご説明します。

以前、あるアンケートを実施しました。「1品でもいいから、海外サプライヤから直接調達している企業」はどれくらいだったと思いますか。全体の6割？ 7割？ いいえ、とんでもない。答えはたった1割でした。しかも、海外サプライヤからの直接調達が0（ゼロ）と回答した企業もたくさんありました。

「そんな結果、どうせ10年も20年も前だろう？」って。違います。2011年、つまりたった数年前の結果です。それなら、「そんな結果、中小企業が大半だろう？」って。

違います。そのほとんどが上場企業です。つまり、こんなにグローバル化などと叫ばれていても、ほとん

ど直接輸入できておらず、しかも、大企業であってもそのていどなのです。

2011年だから、その後の数年で状況は劇的に改善できているだろうと思うかもしれません。なるほど、というあなたは「どこからでも調達できる、ボーダレスに活躍できる、各国の習慣などに精通している」という質問にYESとお答えになるのでしょうか。また、あなたの企業では、劇的に海外調達がスムーズに進んだのでしょうか。もちろん、その可能性もあります。その場合は、これ以降の内容をお読みいただく必要はありません。

もし、この続きをお読みいただいているとすれば、おそらく、あなたの会社のグローバル調達は上手いかないのではないのでしょうか。あるいは、そもそもグローバル調達を開始なされていないのではないのでしょうか。そこで、一つ質問ですが、あなたはグローバル調達を「遠いもの」「難しいもの」「特別な知識が必要なもの」と思っていますか？

もちろん、私も詐欺師ではありませんから、「簡単すぎる」「誰でも一瞬で可能」「何も学ぶ必要はない」とはいいません。しかし、海外からモノを買わざるをえない国では、誰でもやっているのです。それに、莫大な量を学ぶ必要はありません。ツールやノウハウ、そして経験者からコツを集中的にきいて、実践を重ねればいいのです。

もしあなたが、

「自分には海外ビジネスなど関係がない」

「日本以外から調達できなくてもいい」

「ボーダレスに活躍できなくてもいい」

「さまざまな調達手法に詳しくなくてもいい」

「卓越した結果など残さなくてもいい」

と思っているならば、ここまではお読みになっていませんよね。

そんなあなたに、ちょっとヘンな質問をさせてください。

「**経済**」って何でしょうか？

このなかには私とおなじく経済学部出身のかたもいらっしゃるでしょう。それに日本「経済」新聞ならいつも読んでいるというかたもいるはずです。では、あらためて問います。「経済とは何でしょうか？」

私たち日本は世界経済の一翼を担っています。今後どうなっていくかはわかりませんが、日本は世界3位の経済大国です。一翼といいましたが、実際はかなりの部分を負っています。そのくせに、経済とは何かといったシンプルな質問に答えられないのです。

いかがでしょうか。経済とは何でしょうか。私は、こう考えています。経済とは、<付加価値ある発意の流通>なのです。ややわかりにくいでしょうか。発意とは、「思いつくこと」「考え出すこと」です。アイデ

イアです。そして、この世の中は、誰かの発意によって発展してきました。アインシュタイン、エジソンといった偉人を出すまでもなく、誰かの発意がモノになったりサービスになったりして、世の中に流通しています。

もちろん、凄いものでなくてもかまいません。電子部品でも電気部品でも、あるいはプレス成形品でも樹脂成形品でも、機器類でも、機械類でも、なんでもです。そのサプライヤが社会のなかにいるということは、付加価値があるからですね。単に安価だからサプライヤがいるかもしれません。でも、そのサプライヤは安価に生産できる仕組みをつくったわけですね？

ただし、その<付加価値ある発意>が流通しなくなると、世界の経済はとたんに悪くなります。景気の良い国とは、その発意をたくさん買い集めたり、たくさん発信したりする国です。悪い国は、そもそも価値が循環しません。

ここでおおげさな話をします。こう考えると、**われわれ調達・購買担当者、バイヤー**というのは、この**価値の流通を創り出す人種だと思いませんか？** 価値を停滞させず、循環させる、高貴な仕事だと思いませんか？ つまり、われわれは世界経済の心臓部に血液を送る職業人なのです。そして、その<付加価値ある発意>の場所が日本国内だけには限りません。ありとあらゆる国にあるはずです。

われわれは、「可能ならば海外調達すればいい」のではなく、**高貴なる義務として<付加価値流通>に取り組みねばならない**のです。海外で活躍<せねばならない>のです。

そして、われわれは海外からモノを買い集めることで、**調達・購買部員としての価値を増大せねばなりません**。

いかがでしょうか。あなたは、一人の調達・購買担当者として、<付加価値ある発意>を見つけているでしょうか。 自社へ、そして業界へ、<付加価値流通>の役割を担っているといえるでしょうか。

しかもさらにここから大げさな話をします。

**これからはローコストバイヤー（LCB）の時代**

がやってきます。

LCCとは「ローコストカントリー（安価国）」、とか「ローコストキャリア（格安航空会社）」を指します。しかし、次は「ローコストエンployee（LCE：安い給料の従業員）」と、その流れが行き着く「**ローコストバイヤー（LCB：安い給料の調達担当者）**」です。

グローバル化がどんどん加速しています。これまでモノが、世界各地から調達できたり、世界各地に販売できたりすることをグローバル化と呼んでいました。しかし、グローバル化＝世界のフラット化は、とどま

るところを知らず、従業員まで影響を及ぼそうとしています。

数年前までは同じオフィスで、「外国人と働くことなんて想像すらできなかった」はずの会社でも多くの外国人新入社員が入っています。10年前は、調達業務をまるごと海外の外注先に依頼するなんて想像すらできませんでした。しかし、いまでは実際に中国やインドの外注先に委託するケースが目立ってきています。もう日本人の調達人員が安心できる世界ではないのです。もしかすると、**数年後にはみなさんの仕事のオペレーションを外国人が、はるかに安い給料で担っているかもしれません。** いや、それが常識となるかもしれません。

そんなとき、日本人の調達人員が、これまでと同じスキルや能力にとどまっていたとしたら、どうなるでしょうか。外国人の調達人員に仕事が移っていくでしょう。LCBを凌駕する能力や知識・スキルを持たないひとたちは

### 職を失ってしまう

時代がすぐそこまで来ているのです。実際に、正直に申し上げれば、外国人の方のほうが、あらゆる面で日本人の調達・購買担当者よりも優っていると思うケースが多々あります。日本語と母国語が話せるだけでじゅうぶん優位性があるのですが、貿易の知識があったり、そもそも日本人よりも学ぶ意欲があったりと…

日本では、ぬるま湯につかっていると仕事を失いかねない、そんな時代です。日本企業が明日から厳しい状況になるかはわかりません。しかし、私たちが生きている期間中も、何度か荒波が襲ってくるのはたやすく予想できます。

あなたが、これからやるべきことは一つです。

「学ぶこと」です。

しかし、私は、**すべてのひとをお世話する気はありません。**たとえば、やる気のないひとまでを叩き起こして強制するつもりはないのです。何かを変えようとするときに、まず変わるべきはあなた自身です。制約もあるでしょう。それに、自分自身の会社が海外調達を進めてこなかったかもしれません。でも、**結局は、自分が学びたいかどうか。自分が組織を変えたいかどうか、**です。私はお伝えします。しかし、**動くのはあなたです。**

もし、学んでいただく気になったとしたら、様々な『テンプレート』があります。この『テンプレート』は、すなわち様式であり、あなたが、海外サプライヤと仕事を進める上で武器となるものです。

今回は、その『テンプレート』をじゅうぶんに学んでいただきます。これらは私が相当な年数をかけて構築してきた、**いわばノウハウの塊**です。

私は「学んでいただきます」と書きました。媒体は、DVD 4枚組として提供することに決めました。そのDVD 4枚組さえご覧いただければ、私のノウハウをステップバイステップでご理解いただけます。余計な部分を省いていますので、集中してご覧ください。

ただ、DVDを手取るか決めていないひとであっても、どのような内容を提供するかどうかだけでもご覧ください。優秀なバイヤーの世界に足を踏み入れたいなら、紹介文だけでも最後までお読みいただければ幸いです。なぜなら私はDVDで、これらのノウハウをすべてお伝えしているからです。

- ・内容：DVD 4枚組+テキスト+各種ツールの生ファイル
- ・さらに……。限界までの特典をご用意しています

自信作ですので、かならずご覧ください

**坂口孝則**

#### ■ DVD概要 ■

タイトル「グローバルバイヤー養成講座」

現在、企業として、一国だけで完結するケースはほとんどありません。「海外企業とのやりとり」は拡大することはあっても縮小することはありません。調達・購買担当者としても、グローバルな活動範囲が狭まることは考えられません。

また海外から調達したときのコストを正確に把握し、それを国内調達品と正確に比較することは必須です。このDVDでは、調達・購買・資材関係者が身につけるべき「海外から製品を調達する」スキル基礎を基本から学べます。グローバル調達のプロセス、海外サプライヤ検索方法、海外調達基本書式、コストの内訳とその勘所までを学べるDVDです。

また、講師がずっと現場で実務を遂行していたため、当然ながら、実務に即した内容となっています。明日からのグローバル調達業務に活かすことができます。グローバル調達に結びつけるためのより具体的なノウハウをお話します。

#### ■ 講師プロフィール ■

講師：坂口孝則（さかぐち たかのり）

##### ●未来調達研究所株式会社取締役

大学卒業後、メーカーの調達部門に配属される。調達・購買、原価企画を担当。バイヤーとして担当したのは200社以上。コスト削減、原価、仕入れ等の専門家としてテレビ、ラジオ等でも活躍。企業での講演も行う。メールマガジン『世界一のバイヤーになってみる!』執筆者。著書に『調達力・購買力の基礎を身につける本』『調達・購買実践塾』『だったら、世界一の購買部をつくってみろ!』『The 調達・仕入れの基本

帳 77』『結局どうすりゃ、コストは下がるんですか?』(ともに日刊工業新聞社刊)『牛丼一杯の儲けは9円』  
『営業と詐欺のあいだ』『1円家電のカラクリ0円 iPhone の正体』(ともに幻冬舎刊)『会社が黒字になるしくみ』『思考停止ビジネス』(ともに徳間書店刊)など多数。

## ■ 「グローバルバイヤー養成講座」アジェンダ ■

### 第1講. 海外調達にはなぜ必要か、なぜ重要か

- 海外輸入のメリットとデメリット
- 直接輸入と商社経由輸入

→ここではまず、基本的な海外調達の重要性についてお話します。海外調達にはどのような利点があるのか。しかし同時にリスクもあるのか。これらを俯瞰したうえで、具体的な調達形態である直接輸入と間接輸入についてもデメリットとメリットをそれぞれあげながらお話しています。

→といっても、ここは概要だけではありません。具体的な中身についてもお話します。つまらない自己紹介などは一切ありませんし、また、誰もが知っているような「これからの海外調達の大切さ」といったような、退屈で眠ってしまいそうな内容もありません。あくまで現場に役立つことを前提にお話しています。

メリット	デメリット
<b>【Cost】</b> ・コスト安価製品の調達:日本サプライヤーでは実現できないコストで原価低減を図ることができる	<b>【Communication】</b> ・言語差:共通言語がない場合には交渉等のやりとりに時間がかかる。また、意思疎通が難しい
<b>【Development】</b> ・特殊技術製品の調達:先端技術を有するサプライヤーから製品を調達することができる	<b>・商習慣・文化差:</b> 日本サプライヤーとのやりとりでは生じない各国特有の問題が起きる可能性がある
<b>【Risk】</b> ・為替リスク軽減:輸入:輸出比率を1:1とすることで、全社的なリスクヘッジが可能となる ・供給リスク軽減:国内/海外と分散調達することで安定した調達が可能となる	<b>【Cost】</b> ・円安:為替変動によって調達品の円換算コストは上昇する可能性がある
	<b>【Delivery】</b> ・納入遅延:生産・物流・通関等のプロセスにおいて遅れが生じることがある

海外輸入(海外調達)にはさまざまなメリットとデメリットがある

→海外調達においては良いことばかりではありません。たとえば、「為替リスク」がありますし、「不良品が頻出するケース」もありえます。また、「納期遅延」は常に調達担当者を悩ませてきましたし、サプライヤーの「倒産」も考慮すべき内容です。それらを前に調達担当者は何ができるのか。そして私たちはどのような事前策を講じるべきなのか。これらを語っています。

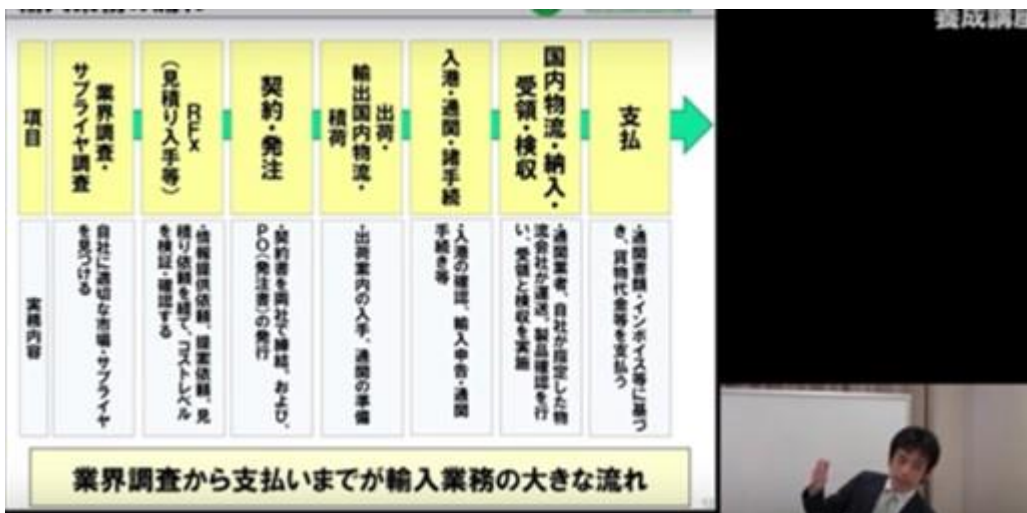
### 第2講. 海外調達のプロセスを確認する

- 輸入業務の流れ
- どのように海外サプライヤーを探すか



- 海外サプライヤの製品コスト
- 輸入にまつわる各種コスト
- インコタームズの説明
- 契約書の締結

→次に、メインとなるところです。海外調達の流れ（プロセス）についてお話します。ここでは、海外調達先を見つけるところから、どうやって企業体制を見極めればいいのか。具体的な質問やチェックポイントをお話していきます。そして、海外調達先から日本に届くまでの各種コストの査定方法やコスト構成についても説明します。とくに海外調達に慣れていないかたは各種の用語にとまどいますので、重点的に説明します。



→まず、調達の仕事は、サプライヤを見つけることから始めます。代表的なサプライヤ検索方法は、海外調達拠点からの情報や、商社からの情報でしょう。さらにインターネットでの検索も当たり前になりました。しかし、私が強調したいのは、もう一つの方法です。というのは、自社の海外調達履歴、あるいは、自社の海外調達「調査」履歴をほとんど調べずに進めてしまうひとばかりです。あまりにももったいない。自社の履歴や、あるいは他事業所等の動向を確実に調べてから海外調達をはじめべきです。また、ここでは多くの情報源を公開しています。

→そしてRFxの説明です。RFxとは、「Request for Information」「Request for Proposal」「Request for Quotation」のプロセスを総称するもので、最適なサプライヤと最適な価格を決定するまでのプロセスです。まさにここにグローバル調達の肝要があります。まず日本企業間でやりとりをするほど曖昧であってはいけないのです。いったい相手に何を求めるか＝要求事項の明確化がまずは必要です。そのうえで、海外サプライヤからの見積りを正しく、客観的に査定せねばなりません。その際に、漠然とした基準ではいけません。こちらがフォーマットを用意し、それに基づき見積書を手入れせねばなりません。戦いは、この時点で始まっているのです。ここでは私の書式をもとに、すぐれたRFxについて説明します。

RFI (Request for Information) について


・RFIからサプライヤロングリストを作成  
・次ステップへ進むサプライヤを選出

- RFI時点での情報を備蓄
- 調査時点の内容をすべて保管しておく
- 輸出経験やメイン顧客も調査
- あまりに仔細な情報収集は相手に負担となる

【ポイント】

- 返事が来なかったら、英語力が稚拙でも電話する
- 問い合わせの日時も記録しておく
- 買い手側と売り手側の立場は同等と理解しコンタクト

養成講座



→また、サプライヤから製品を購入すると決まっても、まだ手を抜けません。製品が納品されるまでに、製品単価のみの査定であれば不足します。その他、海上運賃や保険費用、関税、通関、(消費税)、国内物流費が生じます。これらの知識を持たねばならないのです。とくに海上運賃は特別な方法で計算しますので、慣れが必要です。くわえて、海上運賃の積み上げの常識を知っておく必要があります。これは航空運賃でもおなじです。さらに関税は「貨物が経済的境界を通過するときに課せられる租税」と一般的には定義されますが、なかなか難しい概念です。いったい何に関税がかかるのかを把握しましょう。そして海外調達時のチェックシートをもたねば、脱税をおかす可能性があります。また、細かな関税ルールや、あるいは当局の見解を知ることで、スムーズな調達が可能となります。

→さらにあなたは「世界各国の物価水準比較方法」を知っているでしょうか。これにより、どの地域が安価なのか理解できます。単に日本への輸入だけではなく、三国間貿易などへの応用もできます。また、あなたは、日本に原材料が海外からいくらで入ってきて、どれくらいのマージンを加算し販売されているか知っていますか。これらは公的な指標を利用すれば計算ができます。まさに、あなたにとってグローバル調達の武器になるはずです。

国内商社の粗利平均

卸売業・小売業の粗利益率(売上高-仕入高=粗利益)は約10~20%程度

卸売業・小売業(集約)			
業種	卸売業・小売業(集約)		
資本金	5千万円以上-1億円未満	1億円以上-10億円未満	10億円以上
粗利益率	20.93%	16.63%	13.47%
卸売業			
資本金	5千万円以上-1億円未満	1億円以上-10億円未満	10億円以上
粗利益率	14.76%	12.75%	7.25%
小売業			
資本金	5千万円以上-1億円未満	1億円以上-10億円未満	10億円以上
粗利益率	30.88%	26.29%	30.70%

グローバルバイヤー 養成講座



→そしてインコタームズの説明です。インコタームズとは「国際商業会議所が制定した貿易条件の解釈に関する国際規則の略称」で、いわゆる契約のひな形と思えばいいでしょう。これは2010年版だとか2000年版などがあり、E条件、F条件、C条件、D条件などにわかれています。これらの理解が正しいグローバル調達に必要なのです。費用や責任負担をひとつ間違えると、品質不具合時になんら相手に責任を帰すことができません。ここでは、インコタームズの説明からはじめ、肝要点をじっくりと説明します。

**インコタームズとは**  
Incoterms: 国際商業会議所が制定した「貿易条件の解釈に関する国際規則」の略称

**E条件** ~出荷条件  
売手の工場、倉庫などの施設内で物品を買主に引き渡す条件

**F条件** ~主要輸送費抜き条件  
買主の手配した運送人に、指定する船積港(または指定地)で物品を引渡し、それ以降の主要輸送費はか物品の滅失・損傷リスクおよび追加費用を買主が負担する条件

**C条件** ~主要輸送費込み条件  
売手は運送契約を締結し、指定する仕向港(または指定地)までの運賃を負担する。また、CF・CIPでは貨物保険を売主費用で付保する。船積または運送人に引き渡した以降の一切のリスクと費用は買主負担

**D条件** ~到着条件  
売手が目的地まで物品を運送するための一切の費用およびリスクを負担する条件

→最後に契約書のうち重要な項目について説明します。私たちは法務部門ではありませんから、詳細の知識は不要かもしれませんが、しかし、調達・購買部門として最低限は知らねばならない箇所が存在します。そこで、私が英文契約書を抽出し、調達担当者も確認しておきたいポイントと、その意味を説明しました。

これまで、などなど、語り尽くせない内容をこのセミナーに詰め込みました。

もちろん全ページを印刷したテキストは付属します。

**グローバルバイヤー養成講座**

坂口孝則(SAKAGUCHI Takanori)

FPRI 未来調達研究所  
Future Procurement Research Institute

ただし、それだけではありません。

このDVDをお買いいただけると、次のものを生ファイルでそのままお渡しします。エクセルやワードファイルをそのままお渡ししますので、ご自身が修正なさったり追加削除したりして、明日からの海外調達に役立てることができます。

## 1. 海外調達頻出用語一覧

海外調達頻出用語一覧	
用語	意味
assignment	譲渡・移転
audit	監査
certification	証明
CFR	Cost and Freightの略、「運賃込み」
characteristic	特徴・特性
CFI	Cost, Insurance and Freightの略、「運賃保険料込み」
CFR	Carriage and Insurance Paid Toの略、「輸送費保険料込み」
contract	契約
CPT	Carriage Paid Toの略、「輸送費込」
DAP	Delivered at Placeの略、「仕向地特達渡し」
DAT	Delivered at Terminalの略、「ターミナル特達渡し」
DDP	Delivery Duty Paidの略、「関税特達渡し」
defective material	不良品
expediting	催促・督促
express warranty	明示の保証
EXW	Ex-Worksの略、「工場渡し」
FAS	Free Along Sideの略、「船側渡し」
FOA	Free on boardの略、「運送込渡し」
FOB	Free On Boardの略、「本船渡し」
freight	貨物運送料
guarantee	保証
implied warranty	黙示の保証
inquiry	引き合い
inspection	検査
insurance	保険
IPO	海外調達拠点
LDC	「Low Cost Country」の略、安価な国
liquidated damage	予定損害賠償
modification	変更
non-conformance	不良・不適合
offer	申し込み
procedure	手順
reimburse	弁済・償還
RFI	情報提供依頼
RFP	提案依頼
RFO	見積り依頼
RFX	RFI/RFP/RFOの総称
subcontract	下請契約
take-over	引渡し
tariff	関税
verification	検証
warranty	保証

→文字どおり、海外頻出用語をまとめたものです。手帳などに挟んでおけば、調達・購買業務一般でお役に立つはずですよ。

## 2. 調達・購買業務の情報入手先



海外サプライヤー見積り依頼時チェックシート

1. 仕様観点
    - 製品の機能・性能は定量的に表現されているか
    - データシート、または仕様書は過不足なく提供しているか
    - 図面の中に「または同等材料 (or equal / or equivalent)」という表現を使っていないか、使っているとしたら、その同等材料の評価基準は存在するか
    - 必要以上に厳しい仕様要求となっていないか
    - 海外サプライヤーが理解できるスタンダードなスペックになっているか
  2. 品質観点
    - 製品の品質基準は定量的に表現されているか
    - 必要以上に厳しい検査要求となっていないか
    - 必要以上に厳しい納期要求となっていないか
    - 梱包・出荷条件を明記しているか
  3. 商業条件観点
    - 見積り依頼の理由を明記しているか (単なる情報収集であればその旨伝える)
    - 契約条件を明記しているか
    - 見積り希望通貨を明記しているか
    - 納期・検収条件を明記しているか
    - 支払い条件を明記しているか
    - タイメンスの特別条件があればそれを明記しているか
    - 支給品がある場合は、その旨明記しているか
    - 見積書フォーマットについて規定しているか
    - 見積り提出時期の締め切りを明記しているか
    - サプライヤーからの質問の対応について明記しているか
    - 見積り提出にあたり特別な事業承認等が必要な場合は、それを明記しているか
  4. その他観点
    - 関係調達・CSR調達に関わる事項は記載されているか
    - 自社で重要となるノックダウンファクターは記載されているか
- \*上記に比べ、海外調達時のトラブル事例から、チェック項目を足していく

→海外サプライヤーとのやりとりにおいては日本企業間のような曖昧さを排除すべきと語りました。おなじく、海外サプライヤーへ見積り依頼をする際には、注意すべき点がいくつかあります。これは経験値というもので、私なりにまとめているものです。これもおなじく付け加えることで、あなたなりのチェックシートを作成してください。

5. 海外サプライヤーへの見積り依頼フォーマット (全4枚)

REQUEST FOR QUOTATION	
In this RFQ, we are seeking for XXX. Also, we are looking for new suppliers for them. When making your quotation, please take into account the following points.	
RFQ number	Company name
Photo name	
Drawing number	
Date	
XXX corporation is a .....	
Background of this RFQ is .....	
Annual volume is .....	
1. Supplier Selection Schedule	
Task name	Due by
The issue of RFQ	201X/XX/XX
Deadline for all questions	201X/XX/XX
Appointed date for reply of your questions	201X/XX/XX
Deadline for quotation	201X/XX/XX
Supplier selection	201X/XX/XX
2. Person in charge of us.	
Please send us all questions about this RFQ by e-mail as indicated in above schedule	
Purchasing Dept.	Name: _____
	Dept: _____
	TEL: _____
Develop Dept.	e-mail: _____
	Name: _____
	Dept: _____
Quality Dept.	TEL: _____
	Name: _____
	Dept: _____
Production Dept.	e-mail: _____
	Name: _____
	Dept: _____
Logistic Dept.	TEL: _____
	Name: _____
	Dept: _____

→これも文字どおり、海外サプライヤーに対する見積り依頼のフォーマットです。4枚ものですが、どこを注意すべきか私が解説しています。とくに見積り条件等についての明確化を失念してはいけません。

## 6. 見積り書フォーマット

The image shows a detailed quotation sheet template. At the top, there is a header section for 'Quotation Sheet' with fields for Company name, Company code, Location, Currency, and Business. Below this, the sheet is divided into three main columns: 'Equivalent product', 'Product this time', and 'Product with additional VA/VE items'. Each column contains a table for product details (Part name, Drawing number, Qty, etc.) and a table for pricing (Material name, Qty, Unit price, Total, etc.). There are also sections for 'Component/Option' and 'Remarks' for each product type. The bottom of the sheet includes a 'Total' row and a 'Remarks' section.

→そして見積書のフォーマットです。もちろん、見積書のフォーマットといっても、一種類ですべてをカバーできるわけではありません。品種や品目ごとにフォーマット化すべきです。ここでは、代表的なフォーマットをとりあげ、その重要ポイントを私が解説しています。そこで、その解説をお聞きになったあとに、あなたなりのフォーマットを作成してください。そのために生ファイルをお渡しします。


## 7. 海外サプライヤ訪問質問書

The image shows a questionnaire form titled 'QUESTIONNAIRE - Supplier Visit Sheet'. At the top, there is a logo for 'FPAI 未来調達研究所' (FPAI Future Procurement Research Institute). The form contains several sections of questions:
 

- Company name:** Company name, Address of Head Office, Phone number, Person in charge, E-mail Address, Main customers, Founded date, Financial statement (attachment).
- Parent company (if any):** Parent company (if any), Address of Parent company.
- Manufacturing Location 1:** Manufacturing Location 1, Primary Product.
- Manufacturing Location 2:** Manufacturing Location 2, Primary Product.
- Manufacturing Location 3:** Manufacturing Location 3, Primary Product.
- Type of business:** Type of business, Chairman of the Board, President, Vice President, Number of employees.
- Other:** Engineering, Research, QA, Inspection, Production, Admin, Sales, Purchasing, Other.
- Holding Interest:** Holding Interest, Others.

→さて海外サプライヤに訪問する際には何をヒアリングすればいいのでしょうか。一言でいうと、体制(態勢)についての質問です。その際に、漏らしてはいけないポイントがありますのでまとめました。もちろん解説もしています。

## 8. 海外サプライヤ現地確認書


  
**QUESTIONNAIRE - Supplier Visit Sheet**
  
 ～よくある質問集～

内容/Questions	回答/Answer
XXXX 製品の QC 工程表を見せてください Please let me check QC chart of XXXX.	
品質保証体制図を見せてください Please let me check QA organization chart.	
どのような品質改善活動をしていますか What activities do you take in order to improve quality?	
作業者教育を実施していますか Do you have any educational system to workers?	
製品の最終検査内容を教えてください Please let me know the inspection method for finished products.	
不良率実績と目標値を教えてください Please let me know the trends and target of defect.	
取引先選定基準を教えてください Please let me know the supplier selection criteria.	
外任先を使用していますか Do you have any subcontractors?	
外任先選定基準を教えてください Please let me know the subcontractor selection criteria.	
購入材料の受入試験内容を教えてください Please describe the inspection method of purchased materials in detail.	
取引先・外任先企業名を教えてください Please let me know who your main suppliers/subcontractors are.	
コスト改善活動は実施されていますか Do you take part in any cost improvement activities?	

→さらに海外サプライヤの工場などを確認する際にもっとも頻度が高く質問する内容集をまとめました。

## 9. 海外サプライヤチェックシート

海外サプライヤ企業体制評価表

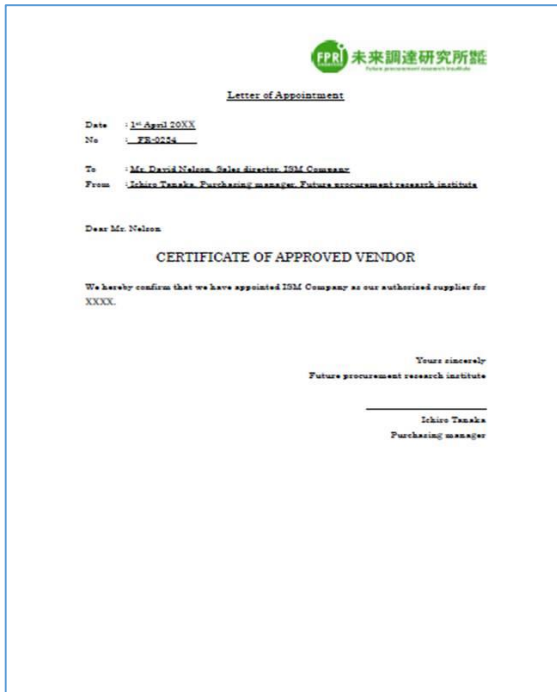
企業基本情報		評価項目			合計	重み付け	海外企業 標準
名称	所在地	品質	技術	生産			
品質保証	品質保証体制図を提出し、品質保証体制が明確であること、品質保証体制が整備されていること	10	×1.2	20			
技術	製品開発体制が確立されていること	10	×1.2	20			
生産体制	生産体制図を提出し、生産体制が明確であること、生産体制が整備されていること	10	×1.1	10			
経営者	経営者の経歴を提出し、経営者の経験が豊富であること、経営者の経歴が明確であること	10	×1.2	20			
CSR(環境対応)	環境対応体制図を提出し、環境対応体制が明確であること、環境対応体制が整備されていること	10	×1.1	10			
海外企業への評価	海外企業への評価を提出し、海外企業への評価が明確であること、海外企業への評価が整備されていること	10	×1.1	10			
企業体制評価	企業体制評価を提出し、企業体制評価が明確であること、企業体制評価が整備されていること	10	×1.1	10			
合計					100		

PPRI 未来調達研究所

→海外企業の与信調査を実施しているひとにヒアリングして、海外企業の見極め方をまとめたものです。定性的な指標が多いのですが、プロが見る観点を参考にしてください。

## 10. 海外サプライヤ認定通知書





→日本企業は海外サプライヤを監査しても、お礼はもとより、なんら結果を通知しないケースがあります。これは結果の通知書で、それ以降のビジネスの展開のきっかけとするものです。

## 11. コスト変動通知書

→とはいえ、海外サプライヤのほうが、不意な値上げを申請してくるということは（私の経験からも）わかります。そのようなとき、どうやって海外サプライヤからの値上げを抑制すればいいのでしょうか。コスト変動通知書を使って、責任分担を明確化することです。使い方も説明しています。

## 12. インコタームズ一覧



→ 2010年版と2000年版のインコタームズのとまとめ表です。

### 13. 海外サプライヤ不良品対応シート

→ それでも海外サプライヤから不良品が納品されたときに対応するシートです。これによって原因の明確化と、再発防止を申し入れます。

### 13. 調達・購買担当者のための最低限英単語集



## 「輸入にまつわるトラブルと法律」

といった内容を 28 ページも追加し、資料にしておきました。

これでかなりのボリュームになります。

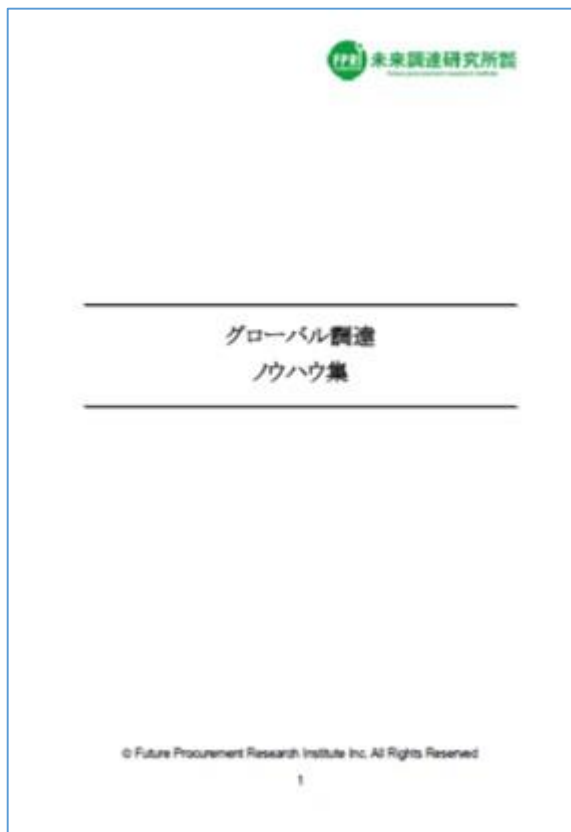
あとは、みなさんに問わねばなりません。あなたはどれほどの価値を感じたでしょうか？ 価値を感じたのであれば、ぜひご購入ください。

すみません。

言い忘れていました。

さらに、さらに、さらに、追加します

ご購入のかたには、「グローバル調達ノウハウ集」という冊子をお付けします。



この冊子で書いたのは、グローバル調達を成功させるためのノウハウです。構成は、まず「サプライヤ原材料輸入価格を推定する方法」からはじめ、「グローバル化を正しく考え調達戦略を構築する方法」「調達・購買部員に必要な為替レート予想手法」「自社の為替変動の影響度調査手法」と続きます。のちの、「海外調達の実務説明」からはじまる箇所は、DVDでも説明した内容を、文字としてもご理解いただけるようにしたものです。一部DVDでは説明しなかった内容も盛り込みました。

この冊子に書いている「グローバル化を正しく考え調達戦略を構築する方法」では、IRという考え方を

使って（インベスターリレーションズではありません）、グローバル企業の分類方法を披瀝しています。どうもグローバル企業というと単純な本社と海外子会社という構図ばかりで説明されます。しかし、グローバル化の進捗によってさまざまな戦略がありうるのです。もちろん調達戦略にも役立つ内容です。

次にこの冊子に書いている「調達・購買部員に必要な為替レート予想手法」は、おそらく知らなければびっくりすると思うのですが、公的データからドル相場を予想するものです。これは、短期の変動を予想するものではありません。ただ、中長期的な為替相場を予想するものですので、業務に必ず役に立ちます。

そしてこの冊子に書いている「自社の為替変動の影響度調査手法」は、ドルあたり1円が変動したときに、自社の利益にどれくらい影響が及ぶのかを把握する方法です。決算書などを活用します。これによって海外調達やグローバル調達を推進する際のメリットやデメリットがわかるはずですよ。

こういった一式がDVDに付属します。  
多すぎてわからないでしょうからまとめます。

■ 商品内容～DVD「グローバルバイヤー養成講座」 ■

- ①講義を完全収録したDVD 4枚組
- ②講義テキスト（講義内容＋各種ツール類＋追加テキスト）
- ③講義で使った各種ツール類の生ファイル（エクセル、ワード等）
- ④冊子「グローバル調達ノウハウ集」

そこで、価格の話です。私はみなさんから50万円を請求したら高すぎでしょうか。ファイルをそのままお渡しするので、個人的にはそれくらいの価値はあると信じています。この理由は、このような海外調達関連のコンサルティングを誰かに発注して、1か月後に成果物としてこれらフォーマットができあがっても、なんら変ではないからです。

そこで、

98,000円（税抜）

でDVD価格を設定することにしました。

これであればご購入いただけると信じています。ただし、それと同時に、中心となる講義だけでも見てみたいひともいるでしょう。そこで、通常プランと安価プランの二つを用意することにしました。

## 【DVDセット「グローバルバイヤー養成講座」

### 1. 通常プラン～98,000円（税抜き）

- ①講義を完全収録したDVD 4枚組
- ②講義テキスト（講義内容＋各種ツール類＋追加テキスト）
- ③講義で使った各種ツール類の生ファイル（エクセル、ワード等）
- ④冊子「グローバル調達ノウハウ集」

いますぐに、この[URL](#)よりお申し込みください

<http://www.future-procurement.com/product/globalbuyer1/>

### 2. 安価プラン～68,000円（税抜き）

- ①講義を完全収録したDVD 4枚組
- ②講義テキスト（講義内容＋各種ツール類＋追加テキスト）
- \*各種のツール類はテキストに印刷されていますが、生ファイルはありません

いますぐに、この[URL](#)よりお申し込みください

<http://www.future-procurement.com/product/globalbuyer2/>

もちろん、絶対的な根拠はありません。ただ、投資対象としたら、他のコンサルタントに資料作成を依頼する場合とくらべても安い金額ではないでしょうか？

## 最後にお聞きください

### ■ 完全保証制度 ■

このDVDをご購入するかどうかは、  
いま決定なさらないでください。

間違いではありません。繰り返します。

いま決定なさらずけっこうです。

私は誰にでも買ってほしいわけではありません。役立つひとにのみ買っていただきたいのです。いやいや買ってもらうと、両者がともに不幸になります。ですから、**完全保証制度**としております。

DVDをご覧になってから、ご購入するかどうかを決定いただけます。本来であれば、クーリングオフは通信販売には適用されません。ただし、クーリングオフにならって完全保証制度を適用したいと思います。もし、DVDを受け取られてすぐ（数日以内）に代金をお支払いになっている場合であっても、ご不満でしたらパッケージをご返品いただけることとしますので、その際は返金口座をお知らせください。もちろん、お支払いの前でしたら、そのままご返品ください。ご検討のあと、「購入しない」というご決断であればしかたがありません。そのままDVDとテキスト類を弊社あてにご返却ください。

そして、次の二つをお約束します

1. 「なぜ返送なされたのですか」とか「どこらへんが気に入らなかったのですか」などとはお聞きしませんので、ご安心ください。

2. もし返却なされたとしても、私とお申込者のみなさんとの関係は友好です

ただし、二つ条件があります。私は述べましたとおり、かなり真面目に講義に取り組んでいます。冷やかしてご注文なさる方がノウハウだけを不当入手できないように、この完全保証適用が必要な場合は、**企業名でお申込みいただけないでしょうか**（もちろん個人でお申込みいただけます。ただしその際は完全保証制度の適用外とさせていただきます）。また、もう一つの条件は、パッケージに見積書兼請求書（月末締め、翌月末払い）を同封しますので、8日間が過ぎましたらお支払いの処理をお願いします。支払い自体は、月末締めの、翌月末払いでっこうです。それは、御社のルールにしたがいます。

完全保証適用は、企業名でのお申込みとお願いしました。ただ、とはいえ、  
私たちはリスク負い、あなたのリスクを最小限にしていることご理解ください。そして、それだけ自信作であるともお察しくください。

普通でしたら、「パッケージを開封したら返品できない」と規定するでしょうが、このDVDは違います。繰り返しますが、私が思うに、気に食わないのにお金を払っていただくのは、売り手と買い手の双方を不幸にします。ですので、上記のような完全保証制度としました。私の熱意をお感じいただければ幸いです

あとはみなさんしだいです。長くなっており、申し訳ありません。

#### 【DVDセット「グローバルバイヤー養成講座」

1. 通常プラン～98,000円（税抜き）

- ①講義を完全収録したDVD 4枚組
- ②講義テキスト（講義内容＋各種ツール類＋追加テキスト）
- ③講義で使った各種ツール類の生ファイル（エクセル、ワード等）
- ④冊子「グローバル調達ノウハウ集」

いますぐに、この[URL](#)よりお申し込みください

<http://www.future-procurement.com/product/globalbuyer1/>

2. 安価プラン～68,000円（税抜き）

- ①講義を完全収録したDVD 4枚組
- ②講義テキスト（講義内容＋各種ツール類＋追加テキスト）
- \*各種のツール類はテキストに印刷されていますが、生ファイルはありません

いますぐに、この[URL](#)よりお申し込みください

<http://www.future-procurement.com/product/globalbuyer2/>

ただ、購入しないと決めた方は、よろしければこれから下をご覧ください。

## 追伸1. これだけ多くの声が集まっています

これまで、私の想いを正直に申し上げてきました。もしかしたら、不愉快に思われたひともいるかもしれませんが、ただ、私もおなじく調達・購買業務をよりよくしたいと願う一人ですので、いつかあなたとお会いするかもしれません。その際は、どうぞ、よろしく願い申し上げます。

ところで、以前、同種のグローバル調達のセミナーを実施した際には多くの声が集まりましたので、それだけご紹介いたしますね。

- ・素晴らしい。海外調達にチャレンジしてみたい。 (J.F 様)
- ・サプライヤー検索ツールは参考になりました。いろいろな情報も参考になりました。有難うございました。 (Y.O 様)
- ・実務中心で、ツール等のノウハウの話を聞けて、良かった。 (M.K 様)
- ・ツールの利用が参考になった。 (K.I 様)
- ・最もツライところに「解」をもらいました。例：サプライヤーの与信、サプライヤー新規開拓 (H.H 様)
- ・臨場感あふれる説明をいただきました。 (S.M 様)
- ・毎度、具体的な内容なので助かります。 (Y.F 様)
- ・コスト調達の方法など初めて知った内容が多くとても良かった。 (Y.I 様)
- ・自社のみでのやり方で進めていると、見えないことがあるので、こういった他社事例を聞くことは目からウロコとなる。 (A.T 様)
- ・製造業が例題で、お話しされていた為、良く分かった。 (H.M 様)
- ・ポイントをわかりやすく説明されていた。またツールがもらえるのが助かる。 (T.I 様)
- ・興味を持てるトピックスが数々あり、参考になりました。 (K.T 様)
- ・とても良かった。市販の図書に書かれていない事が多い点が特に良かった。 (N.M 様)



## 【DVDセット「グローバルバイヤー養成講座」

### 1. [通常プラン](#)～98,000円（税抜き）

- ①講義を完全収録したDVD 4枚組
- ②講義テキスト（講義内容＋各種ツール類＋追加テキスト）
- ③講義で使った各種ツール類の生ファイル（エクセル、ワード等）
- ④冊子「グローバル調達ノウハウ集」

いますぐに、この[URL](#)よりお申し込みください

<http://www.future-procurement.com/product/globalbuyer1/>

### 2. [安価プラン](#)～68,000円（税抜き）

- ①講義を完全収録したDVD 4枚組
- ②講義テキスト（講義内容＋各種ツール類＋追加テキスト）
- \*各種のツール類はテキストに印刷されていますが、生ファイルはありません

いますぐに、この[URL](#)よりお申し込みください

<http://www.future-procurement.com/product/globalbuyer2/>

## 追伸 2. とはいえ、あなたの決断を信じています

さまざまなことを書いてきました。しかし、結局はあなたの決断だけです。これからのビジネスキャリアを構築するのは、あるいはみなさんの企業の将来を創りあげるのは、ほかならぬあなたです。

もう一度、強調します。

「あなた」です。

私は真剣にお話します。何にしても、あなたが変わらなければ何も始まりません。

私は批判されてもいいのです。しかし、画像を見てたとえ批判したくなったとしても、それによって自分自身に新たな発想が芽生えればよいとは思いませんか？ みなさんの決断を信じています。

**楽しく、そして真剣に自分自身をスキルアップしたい方へ。熱くお伝えします。**

日本じゅうの調達・購買部門の地位向上のためにも、熱くお伝えします。

最後までお読みいただきありがとうございました。

みなさまにお役に立てることを心から楽しみにしております。

【DVDセット「グローバルバイヤー養成講座」】

1. [通常プラン](#)～98,000円（税抜き）

- ①講義を完全収録したDVD4枚組
- ②講義テキスト（講義内容＋各種ツール類＋追加テキスト）
- ③講義で使った各種ツール類の生ファイル（エクセル、ワード等）
- ④冊子「グローバル調達ノウハウ集」

いますぐに、この[URL](#)よりお申し込みください

<http://www.future-procurement.com/product/globalbuyer1/>

2. [安価プラン](#)～68,000円（税抜き）

- ①講義を完全収録したDVD4枚組
- ②講義テキスト（講義内容＋各種ツール類＋追加テキスト）
- \*各種のツール類はテキストに印刷されていますが、生ファイルはありません

いますぐに、この[URL](#)よりお申し込みください

<http://www.future-procurement.com/product/globalbuyer2/>