

仕入れ先様

アリス株式会社

貴社製品のアリスでの取扱い

前略

アリスは貴社をはじめとする仕入れ先様のお力添えを得て今日まで自社のブランド(アリスブランド)の芯なしトイレットペーパーコアレスを中心にアリスの代理店様向けに **BtoB** の形態で商材の販売を行ってまいりました。しかしその販売方策では下記 1 項の問題が生じてきております。それを解決して仕入れ先様の協力を得て下記 2 項以降の「ナイス事業」を立ち上げその解決をし、売り上げ増大を図りたい。具体的には仕入れ先様とは下線を付した点を具体的に詰めていきたいと考えています。

草々

記

1. (問題点)

- ①商材の多角化をアリス代理店様は希望されている。アリスはその要望に応えたいこと。
- ②それには出来るだけ多くの商材をアリスが扱うことが出来る様にするのがアリス代理店様の要望に応えることになること。
- ③その為今まではアリスが扱いをしてこなかった商品でアリスの既存仕入れ先様の扱っておられる商材をメーカーブランドのまま積極的にご紹介していくことにしたい。既存仕入れ先様とアリスはお互いに信用でき、気心が知れているだけに今までの信頼関係が築けているので取扱い商材を増やすことは迅速かつ効率的に可能である。
- ④アリスの販売網、アリス代理店の販売力に期待していただく仕入れ先様の商材を(今まではコアレスを中心に限定的に扱っていたものを)原則すべてご紹介して、アリスの代理店様はその取扱いを検討できるようにアリスのホームページ(HP)に仕入れ先様のアリスが仕入れ提携しているすべての仕入れ先様の商材を紹介することから始めたい。
- ⑤ネット時代を迎え仕入れ先様のほとんどが自社の HP を持ち、自社製品の紹介機能を持ったカタログを表示されている。そこには仕入れ先様の最新の商材のすべての画像や特徴を説明されていることが多い。これらは仕入れ先様の HP では商材はいつも最新のものに常に切り替えされている。

⑥従ってアリスはその仕入れ先様の商材紹介は、仕入れ先様の **HP** を(その了解を得て)アリスの **HP** に転載することで効率の面でも代理店様のご要望にもこたえるものであること。

⑦アリス代理店様は仕入れ先様の扱っているものをアリスの **HP** で転載することを許していただければ、それを代理店様に見ていただければすべて把握できるし代理店様の希望のものを見つけ出すことが出来るので代理店様のご要望に応えることが出来る
と考えた。

2. (新方式仮称「ナイス」事業の概要)

⑪アリスは代理店様と仕入れ先様の両者の仲介機能を発揮するために、以下に詳述するナイス事業(ナイス)を立ち上げてそれを仕入れ先様、メーカー様の協力で充実させていきたい。

⑫アリスの代理店様にとってどの商材の取扱いの要望の強いものであるかは代理店様からのご注文のあったものから判断していくことにしたい。それを他の代理店様にもご紹介していくことで代理店様の希望に迅速に対応していけること。代理店様の品揃えの希望にも沿って行けると判断した。

⑬その場合、商材の数が無限に増大することが危惧される。それをすべて予めアリスの受発注システムに登録して対応するにはその容量の制約から対応に困難が予想される。またスタートに遅れが生じるし多くの仕入れ先の取扱商材の変更にもついていけなくなる。

⑭ そこでスタートを早め、走りながら考える方式を取り入れ、事務手続き面で遅滞なく迅速に対応するために、アリスでは仕入れ先様の協力を得てメーカー様の小売希望価格(これを上代価格と名付け)代理店様指定場所渡しの価格であらかじめすべての商品について設定していただきデリバリーロット毎に決定して頂きます。(同じ商材でもデリバリーロットが違えば別の商材として扱います)

⑮一方アリスの代理店様への仕切り価格を、上代価格をベースに代理店毎に中代価格として示します。(例えば上代価格の 60%としてアリスは代理店様に販売させていただきます。)

⑯このようにして従来は芯なシトイレットペーパーコアレスを中心に商品紹介してきたアリスの **HP** にナイスの項目を別に設けてナイス欄に仕入れ先様の **HP** を転載させていただきますと共にメーカー様の小売希望価格(上代価格)が表示されていないときにはそれを一覽表にして表示を実施して行きます。

⑰ナイス項目は仕入れ先様の参加が増大して行けばどんどんその数を増大してアリスの代理店様への取り扱いが出来る商材が増大して行き、「代理店様の商材を増やしたい」という要望にもこたえていけることとなります。

3. (ナイス取引の事務処理と伝票計上の実際)

①アリスは代理店様から注文を受けた場合はその注文を仕入れ先様にアリスが仕入れ先様から実際に仕入適用していただく価格(下代価格)を付して注文します。

②下代価格は単純化するために、上代価格をベースに一定の乗率をかける形にて仕入れ先様と相談の上予めすべての商材の上代価格と共に決定させていただきます。(例えば上代価格の50%を下代価格とする等)。

③アリスは別途後述の仕入れ先様とアリスが締結する仕入れ契約にナイス取引の特例を規定します。

④即ち価格体系を具体的に示すと次の通りになります。

仕入れ先様—(下代価格)—アリス—(中代価格)—代理店—(上代価格)—最終ユーザー—

⑤例示の乗率を参考にして上代価格に引き直して記載すると次の形になります。

仕入れ先様—(0.5 上代価格)—アリス—(0.6 上代価格)—代理店—(上代価格)—最終ユーザー—

以上