

・商社の仕事

商社の仕事には派手なイメージがありますが、多くの地味な業務もあるのです。

商社の仕事には、「世界をまたにかける商社パーソン」というキャッチフレーズのような派手なイメージがあるのではないのでしょうか。確かに、世界中を飛び回り、ダイナミックな仕事振りで大型商談をまとめ上げる商社パーソンの仕事振りは、派手に映るかもしれません。しかし、その派手なパフォーマンスの裏側には、成功を裏から支える多くの地味な業務があるのです。

例えば、海外で数百億円の大型プロジェクトを受注したケースを考えてみましょう。表向きは、海外出張を何度もこなし数百億円の資金を調達して客先とハードネゴして契約締結…と派手な場面がクローズアップされがちです。しかし、この裏側に多くの地道な努力があるからこそ、表向きの成功がある点を見逃すことが出来ません。

新規プロジェクトの着手に当たっては、その市場分析、関連法令調査、リスク評価など、詳細な事前調査が欠かせません。また、実際に案件が滑り出してから契約書の作成は最も骨が折れる部分の一つです。法務部などと相談しつつ一言一句条項を整備するのですが、お互いが有利な契約を結ぼうとするため、合意まで数カ月間交渉が続くこともしばしばです。おまけに、許認可手続きでは、膨大な申請資料が要求されることがあります。社内でも、決裁申請を始め、多くの事務手続きがあります。契約履行中も、連絡、調整、計数管理、通関、送金など、多くの事務作業を避けて通れません。

商社ではどのような仕事でもこのような多くの地道な作業が付いて回るのですが、そうした苦労があるからこそ、ビジネスの充実感・達成感が増幅されると言えましょう。

双日： ニチメン、日商岩井の合体

・資源価格の高止まり

現在の資源価格の高止まりは、資源投資を進めてきた商社にとり、強い追い風となっています。資源価格は市場価格と連動するケースが多く、買い取り輸入と違って投資先からの資源輸入はコストが一定なので、**価格の上昇分はそのまま利益の増加につながる**からです。

福祉用具レンタル卸 日本ケアサプライ・・・高齢者ケア事業

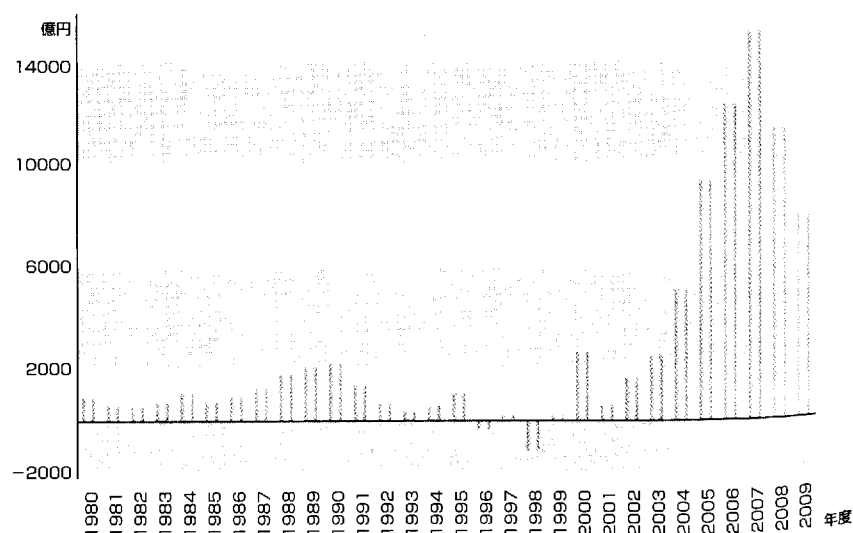
<商社冬の時代>

その後、1985年のプラザ合意による急激な円高、そしてバブル景気とバブル崩壊と、総合商社の業績は日本経済のアップダウンに連動して推移していきました。そして、その後の長い不況の巾で、各社はバブル期に積みあがった**多額の有利子負債と不良資産**を抱え、組織の再編を迫られることとなります。それは、右肩上がりの経済成長を前提にした経営から最適規模を追い求める「選択と集中」への動きでもありました。それまでの売上高競争を見直し、売上高から利益追求へのシフトが本格的に図られたのです。

・総合商社のビジネス

総合商社のビジネスは、川中だけではなく、川上・川下へ広がり、川中でのビジネスとの相乗効果を狙った動きが活発になっています。**伝統的な川中での口銭収入に加えて、投資による配当金やキャピタルゲインが商社の大きな収入源**となっています。

総合商社上位5社の連結純利益合計推移



・商社の役割

1916年、三菱商事の前身である三菱合資会社社長に就任した岩崎小彌太は、**商社の役割を「必要な商品やサービスを、必要なだけ、必要なところに効率的につなぎ合わせる仕組みを作ること」と**捉えています。それから90年経た今でも、この「つなぎ合わせる」という商社の役割は変わっていません。

世の中には情報格差、地域格差、制度格差、需給格差、価格格差など様々なギャップが存在します。そして、こうしたギャップによって、ビジネス上のコストやリスクは発生するのです。在庫リスク、為替リスク、カントリーリスク、取引コスト、借報収集コスト、時間コストなど、ギャップによって生じるビジネス上の障害は様々です。このギャップを埋め合わせ、障害を取り払うのが総合商社です。自動車、外食、通信といった産業が商品を顧客に提供するように、総合商社はあらゆるギャップを「つなぎ合わせる」ビジネスの仕組みを顧客に提供するのです。