

## 【USAGI 通信 号外】 商流の機微と動的価格決定の包摂について

ユーザーにとって補修部品や機械工具等を 1 個単位で発注する場合、単一価格が販売金額に相当します。しかし、モノづくり業界というビジネスの世界においては、ユーザーの購買担当者と販売店の営業担当者間で下記のような場合に交渉による価格の決定が見受けられます。

### 1. 購入量

- (ア) ユーザー毎の特値
- (イ) 単一商品での特値
- (ウ) 装置単位での特値

### 2. 競合

- (ア) 販売店間の競合
- (イ) メーカー間の競合

また、特別価格に対しても継続的な特別価格、一時的な特別価格が考えられます。更に、メーカー自身による価格変更（値上げ）も考えられます。

なお、値引きの要件として、在庫処分のような場合も考えられます。

このように、状況により同一商品の価格が様々なに変化する現状があります。それらの価格をすべて商品マスタに表示することは不可能であり、表示する場合でも、価格はあくまでも標準価格（定価）となり、購入時に適切な価格を表示させるためには、過去の経験値から判断するか、見積機能が必要となります。経験値を生かすために、USAGI システムでは直近の取引データをユーザー、販売店で共有できるように保存しています。

但し、USAGI システムにおいて、販売店の機能で、特定の取引先ユーザーと共有する、特定商品の特別価格を表示するマスタを作成する機能は実装されております。

このように、モノづくり業界における価格とは、単なる数値の羅列ではなく、当事者間の信頼と機微が織りなす『生きた合意』の積み重ねです。USAGI システムは、この複雑怪奇な商流をデジタルで一掃するのではなく、むしろその多層的なニュアンスをありのままに受容し、共有可能な知見へと変換します。マスタでは定義しきれない『現場の納得感』を、直近の取引データという動的な事実によって担保すること。この包摂的なアーキテクチャこそが、伝統的な商習慣を尊重しつつ、次世代のサプライチェーンへと繋ぐための USAGI の正解（アンサー）です。

© 株式会社 USAGI | B2B プラットフォーム「USAGI システム」 <https://sys.usagi.jp/>  
管理を越え、正しき俯瞰の地平へ。現場の機微を包摂する設計が、次世代の秩序を編み出す。