

## 【USAGI 通信 傑作選】 Vol.13 「点」の取引を、「シナプス」の繋がりに変える理由

※この文書は、会員向けに週一回発行しているコラムの中で、特に評価の高かったものを抜粋し、一般公開しているものです。

### 依存からの脱却、リスクヘッジの本質

ビジネスにおける「ヘッジ」とは、不確実性を回避し、生存率を高めるための防衛策です。もし調達先や販売先を1社だけに依存していれば、その1社に不測の事態が起きた瞬間、自社の取引業務もまた停止のリスクに晒されます。

USAGI システムは、特定の1社が独占的に運用する「閉じたシステム」ではありません。たとえ主要な取引先がUSAGIを退会したり、取引不能な事態に陥ったとしても、あなたの企業アカウントは有効なまま残り続け、他のUSAGI利用企業との新しい取引の可能性を継続できるのは、システムそのものが「特定の依存」から解放されているからです。

### 「線」から「面」へ、そして「シナプス」へ

かつてお客様から「受発注システムなど世の中に星の数ほどある。なぜUSAGIなのか？」と問われたことがありました。

USAGIが既存のシステムと決定的に異なるのは、それが「1対1の受発注」という単なる「線」の繋がりにとどまらない点にあります。

1. **横の連携:** 複数の取引先と柔軟に、水平に繋がる。
2. **縦の連携:** 購入と販売の両面でシステムを機能させ、情報の血流を止めない。
3. **三社連携:** メーカー・卸商社から販売店、エンドユーザーまで、階層を飛び越えて情報を届ける。

これらが組み合わせることで、流通網はまるで脳の「シナプス」のように、新たな繋がりを自律的に形成し始めます。

### 経営の「恒常性 (ホメオスタシス)」を維持する

一つひとつの繋がり(線)は細くても、それが多層的に絡み合い「面」となることで、ネットワーク全体の強度は飛躍的に高まります。どこか一つの経路が断たれても、別のシナプスが即座に代替のルートを確保する。

このヘッジ機能による「シナプスの強度」こそが、外部環境の変化に左右されない、経営の恒常性維持を可能にするのです。

単なる道具としてのシステムを超え、企業の生命力を拡張する神経系へ。

USAGIは、あなたのビジネスが「外海」で生き抜くための、しなやかな知性でありたいと考えています。

© 株式会社 USAGI | B2B プラットフォーム「USAGI システム」 <https://sys.usagi.jp/>

1社依存から「面」の繋がりへ。流通網をシナプスのように繋ぎ、経営の恒常性を支える。