

シップ&デビットは  
健全に処理  
されていますか？



**Vistex**<sup>®</sup>

Now it all  
**adds up**<sup>®</sup>

ハイテク業界向けVistexソリューション: シップ&デビット

[info@vistex.com](mailto:info@vistex.com) | [www.vistex.com](http://www.vistex.com)

半導体や電子部品業界において年間何千億円もの収益漏れが発生しており、営業責任者はどのように効率的に収益を最大化できるでしょうか。現行のシップ&デビットの再評価や新しいプログラムを検討する必要があります。





## 目次

はじめに: シップ&デビット 4  
処理がもたらす価値

難点を把握する 5

シップ&デビット処理のコツを学ぶ 6

嵐を乗り切る: 先進的な  
シップ&デビット業務のために 9

まとめ: シップ&デビットに関する新  
しい指針を策定しましょう 10



## 難点を把握する

サプライヤ(売り手)と販売代理店(買い手)の双方で注意すべき課題が沢山あります



### おろそかな期限管理

リポートが期限内に発行できるように、サプライヤは販売代理店からの請求やデビットを適切なタイミングかつ一貫した方法で検証しなければなりません。



### 適切に管理されない請求

適切なタイミングでの請求処理をするもの、過少支払や二重支払によって販売代理店に毎年数億円の損失が発生することがあります。



### 不十分な監査システム

サプライヤが厳格な監査システムを導入していることは、シップ&デビットの要件に基づいて販売代理店が取引していることを保証します。



### 不正なデータ

何千もの請求が毎月届くため、データ分析、請求処理、見越金の把握が困難ことがあります。



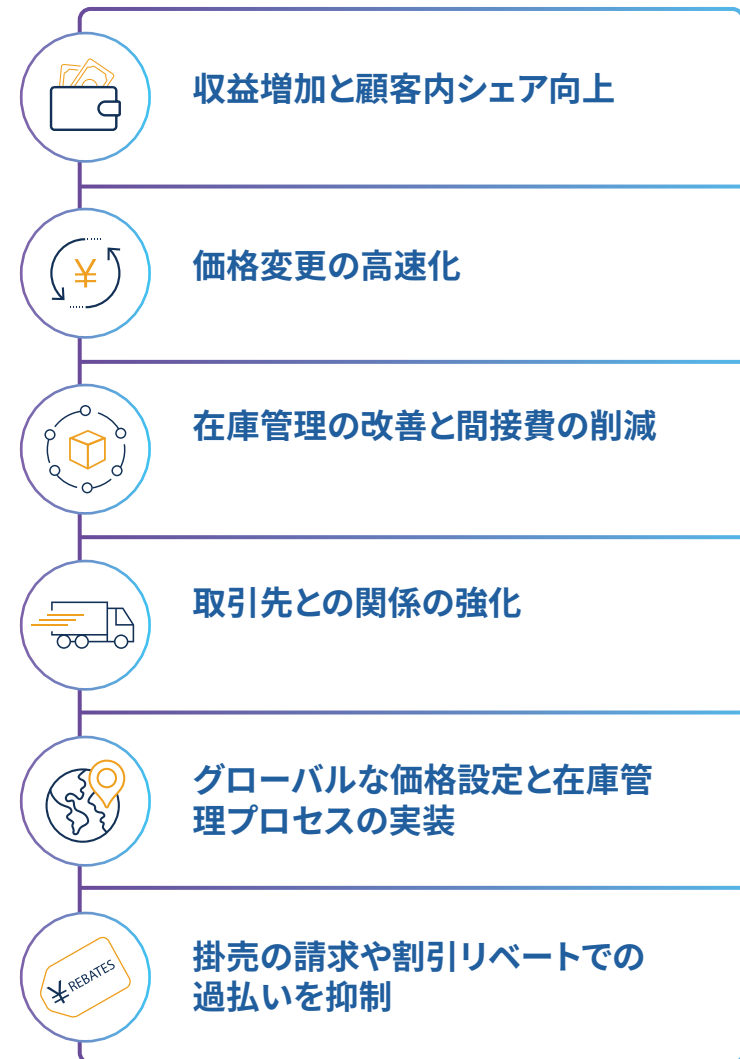
## シップ&デビット処理のコツを学ぶ

テック業界で広く採用されているシップ&デビットは、販売代理店が特定の製品を仕入額より安値で顧客に出荷するための前契約を指します。取引の差額は販売代理店の利益を確保するためにサプライヤが補填します。

シップ&デビットはサプライヤと販売代理店の間で取り交わされるユニークな契約です。仕組みはシンプルですが、ミスが発生する余地がたくさんあります。補填金は両社の合意を前提に取引しますが、ずさんな書類管理やあいまいな記録によって、補填金の受領が困難になる場合があります。

販売代理店とサプライヤはシップ&デビット処理を合理化し、管理負担を軽減するために、現行業務を棚卸しし、より信頼できる自動化ソリューションの採用が急務であると言えます。

**シップ&デビットを完璧に処理できて初めて、販売戦略に活用できます。**



## 取引先に最適な価格を設定

販売代理店は半導体メーカーから製品を定価で購入し、割り引いた金額でお客様に販売します。四半期ごとや月ごとに、販売代理店は半導体メーカーに販売レポートを提出し、シップ&デビットの対象となる販売を報告します。そして販売代理店はサプライヤにデビットを送付し、サプライヤは販売代理店に対してクレジットを発行します。その結果、販売代理店は健全な粗利益を維持することができます。

シップ&デビットでは、半導体メーカーが製品に対して一律の価格を設定し、販売代理店はその価格で在庫を購入します。これにより、販売代理店は複数の在庫を顧客ごとに異なる価格設定で管理する必要がなくなります。最終顧客が販売代理店に対して販売価格の値引きを交渉するため、販売代理店は割引価格で販売する許可を求め、半導体メーカーが承認すれば、販売代理店は製品を出荷し、割引や自社のマージンを補填するためのクレームを半導体メーカーに提出します。

**シップ&デビット処理を自動化しない限り、  
マージンに影響する可能性があります。**



## キャッシュフローを意識した取引

シップ&デビット管理システムの導入はキャッシュフローの改善につながります。商品の出荷直後のデビット請求はキャッシュフローに大混乱を引き起こす可能性があり、かたや商品の販売からクレジットの受取りまでの期間が長くなれば、キャッシュフローの維持が困難になります。

シップ&デビットは、サプライヤと販売代理店の在庫を減らし、外的なプレッシャーや経済活動の低迷を相殺しながら、新しい市場での競争や、新規ビジネスの獲得ができるように設計されています。優れた価格戦略に基づいてインセンティブプログラムを実行することで、サプライヤは画一的な価格モデルを維持しながら、販売代理店にインセンティブを提供できるようになっています。

年契約で実施されるシップ&デビットは調達に焦点を当てており、通常、サプライヤを起点に在庫購入時に発行されます。

半導体メーカーは、販売代理店の値下げ分を還元するためにシップ&デビットの仕組みを構築しており、販売代理店はインセンティブを求めます。市場環境によっては、半導体メーカーは取扱量の多い販売代理店に対してより安価な価格設定を認める場合もあります。サプライヤへのデビット請求を計算する際には、POSデータや該当する受注書が使用されます。シップ&デビットを適用するためには、顧客の発注書、請求書番号、または送り状などのデータが必要になることが一般的です。

# 嵐を乗り切る：先進的なシップ&デビット業務のために

半導体メーカーと販売代理店の双方にとって、タイムリーな請求処理が信頼関係の強化につながります。支払い超過、重複、過請求、払戻の遅れ、取引先やパートナーからの不満に「さよなら」をしましょう。

## 半導体メーカーにとっての利点

### 収益を最大化

半導体メーカーは最終顧客の需要を可視化し、収益の最大化に向けて取り組みやすくなります。

### 取引先からの信頼性を向上

販売代理店が最終顧客に製品を提供する際に、特別価格契約で設定された金額以上の割引ができないようになります。

### 過払いを削減

インセンティブの過払いを大幅に減らせます。

### 価格変更を合理化

シップ&デビットを加味したプライシングを簡素化し、市場環境に応じて柔軟に価格変更できるようになります。

## 販売代理店にとっての利点

### 取引の確実性を向上

販売代理店は収益を元手にビジネスをする必要があります。製品の出荷後すぐにデビットを請求できれば、サプライヤとの長期的で良好な関係の構築に役立ちます。販売代理店が製品を販売し、サプライヤに対してデビットをすぐに請求できれば、キャッシュフローが改善し、ビジネスの見通しが立ち、取引に対するストレスが減ります。販売代理店は支払いが完了するまで数週間から数カ月待つ必要はありません。

### 信頼性を向上

販売代理店が仕入値よりも低い価格を検討する場合に、すでにサプライヤへの支払が完了しているため、価格調整の実行や問い合わせだけに集中できるようになります。

### 取引を簡素化

プロセスを簡素化することで、半導体メーカーとのやり取りが容易になります。これにより業務負荷が削減し、迅速な支払が可能になります。

## シップ&デビットに関する 新しい指針を策定しましょう

ほとんどのハイテク企業は、見積価格と実売価格を一貫して管理できていません。そのため、見積価格と実売価格の照合プロセスでミスが発生し、過払い、支払いの遅延、そして収益性を悪化させるという重大なリスクにさらされています。

シップ&デビット業務の自動化により、販売代理店とビジネスを行う半導体メーカーは、顧客とのビジネスの可視性が高まり、コストの削減や売上実績のモニタリングが可能になり、最終的には新しいビジネス機会と価値を生み出します。



## テクノロジーがもたらす変化

お客様の需要や価格への要求は絶えず変化しており、特別価格やシップ&デビットの管理プロセスを自動化することは、大きなメリットをもたらします。ERPを導入している多くの企業では、シップ&デビットの管理機能に制限がある場合や、そもそもERPにその機能を搭載していない場合があります。シップ&デビット管理に特化したシステムを導入している企業は、ミスの減少、収益の向上、パートナー関係の改善、時間やコストの削減、費用対効果の向上などのメリットを享受しています。

## Vistexがハイテク企業にもたらす価値

ソフトウェアベンダー、半導体メーカー、受託製造メーカー、OEMのいずれであっても、シップ&デビットプログラムの収益状況を把握し、需要を促進し、利益率を確保することは、売上を伸ばすために重要です。Vistexのソリューションを活用することで、ハイテク企業は直接販売でも間接販売でも、取引先データ、契約、価格設定、見積、デザイン登録、シップ&デビット、リベート、共同購買、マーケティング支援金(MDF)、インセンティブ、IPライセンスなどのチャネルとの取引を包括的に管理できるようになります。その結果、ハイテク企業は顧客との取引に関する貴重なインサイトの獲得、グロスからネットまでの収益の改善、市場シェアの拡大、損益管理が可能になります。Vistexは、価格設定の高度化、アタッチ率の向上、収益管理の合理化による利益率と収益の向上に貢献し、あらゆる取引施策が貴社の成長に寄与していることを確認できるようになります。

## 展開オプション | 貴社にあわせたシステム

Vistexソリューションは、オンプレミス、クラウド、ハイブリッド環境のいずれも利用可能で、取引施策とその結果を可視化します。より深いインサイトを得ることで、事実に基づいた意思決定ができ、収益の向上、コストの管理、利益漏れの最小化、業務プロセスの合理化など、貴社のニーズに最適な方法を提供します。

### 貴社のビジネスに適した選択肢



オンプレミス



クラウド



ハイブリッド

### 著者について | Jennifer Gross 業界マーケティング担当シニアマネージャー (Vistex)

Jennifer Grossはハイテクおよびパッケージング業界において20年以上の経験を有するマーケティング専門家です。前向きかつ成功に向けた情熱を持っており、戦略策定、統合マーケティング、イベント、プロダクトマーケティングの分野に精通しています。

### Vistex® について

Vistexのソリューションは、事業活動に不可欠な販売や購買に関わる業務プロセスの最適化を支援します。企業にはロイヤリティ、インセンティブ、プライシングなどの販売施策が多数存在しており、それら全ての資金の流れを把握し、売上と利益への影響を確認することは容易ではありません。Vistexは、これらを数値で見える化し、各施策の効果を確認して次のアクションを検討し、プロセスの継続的な改善を通じて企業の成長に結びつけられるようになります。様々な業界をリードする世界的企業がVistexを利用しています。利用するVistexのソリューションは、SAP S/4HANA®に溶け込むソリューション、SAP Business Suiteのアプリケーション、または、あらゆるERPに統合可能なクラウドソリューションとして、企業が実施する販売施策の効果をリアルタイムで可視化しています。

Vistex®、Go-to-Market Suite® およびその他の Vistex, Inc. のグラフィック、ロゴ、サービス名は、米国およびその他の国における登録商標またはトレードドレスです。これらの資料に含まれる情報は、受信者が使用するためだけのものです。Vistex, Inc. の書面による許可なく、いかなる形式、目的であっても、本資料のいかなる部分も複製、送信することはできません。本資料に記載された情報は、予告なしに変更されることがあります。すべての著作権はVistex Inc. に帰属します。

[info@vistex.com](mailto:info@vistex.com) | [www.vistex.com](http://www.vistex.com)

All rights reserved. © Copyright 2021 Vistex, Inc.



ソフトウェア



サービス



オンプレミス



クラウド

**Vistex**®

Now it all  
**adds up**®