

メーカー仕入れ超入門！

ゼロからわかる業界用語辞典



俺せど コータ



【推奨環境】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新のAdobeReaderをダウンロードしてください。

(無料) <http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。下記の点にご注意戴きご利用ください。

このレポートの著作権はコータに属します。著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

目次

目次	3
はじめに	6
①取引の流れ・実務	7
発注（はっちゅう）	8
出荷単位（しゅっかたんい）	9
在庫（ざいこ）	10
バックオーダー	11
納期（のうき）	12
リードタイム	13
見積もり依頼（みつもりいらい）	14
サンプル提供（さんぷるていきょう）	15
納品書（のうひんしょ）	16
請求書（せいきゅうしょ）	17
受領書（じゅりょうしょ）	18
返品対応（へんぴんたいおう）	19
検品（けんぴん）	20
②取引条件・価格関連	21
上代（じょうだい）	22
下代（げだい）	23
掛け率（かけりつ）	24
卸値（おろしね）	25
仕切り価格（しきりかかく）	26
ロット	27

MOQ（えむおーきゅー）	28
値入れ（ねいれ）	29
利幅・マージン（りはば・まーじん）	30
支払いサイト（しはらいさいと）	31
掛け払い（かけばらい）	32
先払い（さきばらい）	33
与信審査（よしんしんさ）	34
インボイス	35
相見積もり（あいみつもり）	36
発注書（はっちゅうしょ）	37
取引条件書（とりひきじょうけんしょ）	38
帳合（ちょうあい）	39
③商品情報・販促	40
SKU（えすけーゆー）	41
JANコード（じゃんコード）	42
商品ラインナップ	43
プライベートブランド・PB（ピービー）	44
OEM（おーいーえむ）	45
ODM（おーでいーえむ）	46
型番商品（かたばんしょうひん）	47
定番商品（ていばんしょうひん）	48
シーズン商品	49
デッドストック	50
新規取り扱い（しんきとりあつかい）	51
販促物（はんそくぶつ）	52

おわりに	53
発行者情報	54
-コータ-	54

はじめに

はじめまして、コータです！

メーカーから商品を仕入れる。

この言葉だけ聞くと、なんだか難しそうで、自分にはまだ早いんじゃないか...そう思っていないか？

実際、メーカー仕入れの現場では、ふだん耳にしないような業界特有の用語が飛び交います。

でも、それを知らないからといってチャンスを逃してしまうのは、もったいないです。

このレポートでは、「これからメーカー仕入れを始めてみたい」と思っている方が、最初につまずきやすい“言葉の壁”をスッと越えられるように、業界用語をわかりやすくまとめました。

商談で使える会話フレーズ付きなので、「知らない言葉が出てきても焦らない」「ちょっと言ってみたら通じた」という安心感にもつながるはずです。

まずはこの辞典を通して、“メーカー仕入れの世界への第一歩”を自信を持って踏み出せるようになっていただけたら嬉しいです。

①取引の流れ・実務

1. 発注
2. 出荷単位
3. 在庫
4. バックオーダー
5. 納期
6. リードタイム
7. 見積もり依頼
8. サンプル提供
9. 納品書
10. 請求書
11. 受領書
12. 返品対応
13. 検品

発注（はっちゅう）

意味

発注とは、商品を購入したい数量や納期などを指定して、取引先（メーカーや卸業者）に正式な注文を行うことです。電話やメールでの口頭発注もありますが、一般的には発注書などの書面で行われます。

発注の使用例文

- ・今回の新商品につきまして、正式に100個発注させていただきます。発注書を本日中にお送りします。
- ・発注のタイミングによっては、次回ロットでの対応になる場合がございますので、早めにご連絡いただけると助かります。

まとめ

発注は仕入れ取引の起点となる重要な行為です。数量や納期の伝達ミスを防ぐためにも、書面での発注を基本とし、内容は必ず双方で確認するようにしましょう。

出荷単位（しゅっかたんい）

意味

出荷単位とは、メーカーや卸業者が商品を出荷する際に設定している最小単位のことです。たとえば「1ケース6個入り」や「1カートン10セット」など、まとめて梱包・発送される形が基準となります。

出荷単位の使用例文

- ・こちらの商品は1出荷単位が10セットとなっておりますので、10セット単位でのご注文をお願いいたします。
- ・1ケースごとの出荷単位となるため、バラ出荷はお受けできません。

まとめ

出荷単位は物流効率やコストにも関係する大切な基準です。希望の注文数が出荷単位に合っているかを確認した上で発注するようにしましょう。

在庫（ざいこ）

意味

在庫とは、メーカーや卸業者、あるいは小売業者が保管している未販売の商品数を指します。在庫数の確認は、発注の可否や納期判断の基準になります。

在庫の使用例文

- ・この商品は現在在庫が残りわずかですので、お早めのご発注をおすすめします。
- ・現在在庫が切れており、次回入荷は来週の予定となっております。

まとめ

在庫状況は取引において非常に重要な情報です。タイミングによっては在庫切れのリスクもあるため、商談や発注の際には必ず確認しましょう。

バックオーダー

意味

バックオーダーとは、在庫が不足している商品に対して、注文だけ先に受け付けて、入荷後に納品する対応のことです。注文は確定されますが、納期は未確定になるケースが多いです。

バックオーダーの使用例文

- ・こちらの商品は現在欠品中ですが、バックオーダーでお受けすることは可能です。
- ・バックオーダー分については、入荷次第順次出荷いたします。

まとめ

バックオーダーは、在庫切れ時でも機会損失を避ける手段ですが、納期の遅れや変更が起こりやすいため、あらかじめ顧客との調整も必要です。

納期（のうき）

意味

納期とは、商品が発注先から納品される予定日、または期限のことです。リードタイムと連動する概念で、販売スケジュールを立てる上で重要な指標になります。

納期の使用例文

- ・ご発注分の納期は〇月〇日を予定しております。確定次第、改めてご連絡いたします。
- ・急ぎの納期希望につきましては、可能な限り調整いたしますが、確約はできかねます。

まとめ

納期は販売や在庫計画に直結する要素です。事前に明確な納期を確認し、ズレが生じそうな場合はすぐに連絡・調整を行うことが信頼構築につながります。

リードタイム

意味

リードタイムとは、商品を発注してから納品されるまでにかかる期間のことです。メーカーや卸の在庫状況、生産体制、物流の混雑状況などによって日数は変動します。

リードタイムの使用例文

- ・通常のリードタイムはご発注から5営業日ほどとなっております。
- ・繁忙期はリードタイムが長くなる傾向がありますので、余裕をもってご注文ください。

まとめ

リードタイムは、商品がいつ手元に届くかを把握するために欠かせない情報です。納期管理や販売スケジュールの精度を高めるために、必ず確認しましょう。

見積もり依頼（みつもりいらい）

意味

見積もり依頼とは、商品やサービスの価格・条件を事前に確認するために、メーカーや卸業者へ金額提示を求めることです。正式な発注前に取引条件を確認するための基本的な手続きです。

見積もり依頼の使用例文

- ・新商品の仕入れを検討しておりまして、まずは見積もりをいただけますでしょうか。
- ・複数商品のまとめ見積もりをお願いしたいのですが、対応可能でしょうか。

まとめ

見積もり依頼は、価格交渉や発注判断の出発点です。条件を明確に伝え、書面での見積もりをもらうことで、後のトラブルを防ぐことができます。

サンプル提供（さんぷるていきょう）

意味

サンプル提供とは、本発注前に商品を実際に確認できるよう、メーカーや卸から見本を送ってもらうことです。品質や仕様、デザインの確認などが目的で、無償または有償で対応されます。

サンプル提供の使用例文

- ・実際の仕上がりを確認したいので、先に1点サンプル提供をお願いします。
- ・サンプル品に問題がなければ、正式に発注させていただきます。

まとめ

サンプル提供は、仕入れ判断において重要なステップです。実物を見てから判断したい場合は、遠慮せずに相談してみましょう。

納品書（のうひんしょ）

意味

納品書とは、商品が納品される際に同封される書類で、品名・数量・単価などが記載されています。受領側が届いた商品と内容を照合するために使用します。

納品書の使用例文

- ・本日発送分には納品書を同封しておりますので、商品到着時にご確認ください。
- ・納品書と現物の内容が一致しない場合は、到着後3日以内にご連絡をお願いいたします。

まとめ

納品書は、取引内容を確認・証明する重要な書類です。商品受領時には必ず納品書と照らし合わせて、数量や内容に誤りがないかをチェックしましょう。

請求書（せいきゅうしょ）

意味

請求書とは、商品の代金を支払ってもらうために発行される書類です。取引日・商品名・数量・金額・支払期日・振込先などが記載されており、経理処理にも使用されます。

請求書の使用例文

- ・月末締め分のご請求書を本日郵送いたしましたので、ご確認をお願いいたします。
- ・請求書の内容に不備がある場合は、お手数ですが至急ご連絡ください。

まとめ

請求書は代金回収のために必要不可欠な書類です。取引ミスを防ぐためにも、金額や品目に誤りがないかを発行時・受取時に必ず確認しましょう。

受領書（じゅりょうしょ）

意味

受領書とは、商品や請求書などを「確かに受け取りました」という証明として発行・返送する書類です。納品後や請求書の受領確認として使われる場合があります。

受領書の使用例文

- ・ 請求書の受領書を同封しておりますので、ご確認のうえ返送をお願いいたします。
- ・ 商品到着後、受領書へのご署名をスキャンしてお戻しいただけますでしょうか。

まとめ

受領書は「受け取ったこと」の証拠になるため、トラブル回避や確認作業の一環として重宝されます。取引先によっては提出が必須になる場合もあります。

返品対応（へんぴんたいおう）

意味

返品対応とは、不良品や誤納品などがあった際に、商品を返却し、代替品の再送や返金などの処理を行うことを指します。返品可否や条件は取引開始前に確認しておくことが重要です。

返品対応の使用例文

- ・初期不良が見られましたので、返品対応をお願いできますでしょうか。
- ・返品をご希望の場合は、商品到着後7日以内にご連絡をお願いいたします。

まとめ

返品対応の可否や条件は、事前にしっかり確認しておくべきポイントです。スムーズな対応のためには、写真添付や状態確認などのルールを守ることが大切です。

検品（けんぴん）

意味

検品とは、納品された商品に破損や不具合がないか、注文内容と一致しているかなどを確認する作業です。倉庫や現場で受け入れ時に行われます。

検品の使用例文

- ・商品到着後、すぐに検品を行いましたが、1点のみ外装破損がございました。
- ・検品の結果、数量と伝票が一致しておりましたので、正式に受領とさせていただきます。

まとめ

検品はトラブルの早期発見と取引の信頼維持につながる重要な作業です。商品が届いたら、できるだけ早く検品を行い、問題があればすぐに連絡しましょう。

②取引条件・価格関連

- | | |
|------------|-----------|
| 1. 上代 | 13. 与信審査 |
| 2. 下代 | 14. インボイス |
| 3. 掛け率 | 15. 相見積もり |
| 4. 卸値 | 16. 発注書 |
| 5. 仕切り価格 | 17. 取引条件書 |
| 6. ロット | 18. 帳合 |
| 7. MOQ | |
| 8. 値入れ | |
| 9. 利幅・マージン | |
| 10. 支払いサイト | |
| 11. 掛け払い | |
| 12. 先払い | |

上代（じょうだい）

意味

上代とは、メーカーや卸が「この価格で販売してほしい」と設定する希望小売価格（定価）のことです。小売店が消費者に提示する販売価格の目安となり、掛け率をかけることで仕入れ価格（下代）が決まります。

上代の使用例文

- ・こちらの商品は上代が税込8,800円になります。掛け率60%でのお取引となりますので、仕入れ価格は5,280円です。
- ・上代を大きく下回る価格での販売はお控えいただいております。ブランド価値を守るため、ご理解ください。

まとめ

上代は仕入れ価格の計算や販売戦略の基準となる大切な情報です。取引の初期段階から必ず登場する用語なので、「上代＝定価」と覚えておくと理解がスムーズになります。

下代（げだい）

意味

下代とは、実際に商品を仕入れるときに支払う価格のことです。上代に掛け率をかけて算出され、取引先から提示されることが一般的です。「卸価格」とも呼ばれます。

下代の使用例文

- ・ 上代が12,000円、下代は掛け率60%で7,200円となります。
- ・ 次回ロットより、原材料の高騰に伴い下代が変更となります。

まとめ

下代は利益計算の出発点となる重要な価格です。掛け率や仕入れ条件により変動するため、毎回の取引でしっかり確認しましょう。

掛け率（かけりつ）

意味

掛け率とは、上代に対して何％で仕入れるかを示す割合です。例えば掛け率60％であれば、上代10,000円の商品は6,000円で仕入れることになります。

掛け率の使用例文

- ・ 当社との通常取引では掛け率は一律60％となります。
- ・ 掛け率については、ロット数や年間取引額に応じて調整も可能です。

まとめ

掛け率は下代を決めるための基本情報です。単純な計算で利益率が見えるので、価格交渉や仕入れ判断において必ず意識しておくべき用語です。

卸値（おろしね）

意味

卸値とは、卸業者が小売業者に商品を販売する際の価格のことです。一般的に下代と同義で使われることが多く、取引における仕入れ価格を指します。

卸値の使用例文

- ・こちらの商品の卸値は1個あたり3,800円になります。
- ・一定数以上まとめてご発注いただければ、卸値の調整も可能です。

まとめ

卸値は実際に支払う仕入れ価格であり、利益計算に直結します。上代・掛け率と併せて確認することで、より適正な仕入れ判断が可能になります。

仕切り価格（しきりかかく）

意味

仕切り価格とは、メーカーや卸が特定の取引先に対して個別に設定する卸価格のことです。掛け率に関係なく、あらかじめ「1個〇〇円」と提示されるケースが多く、実質的には下代と同義で使われることもあります。

仕切り価格の使用例文

- ・こちらの商品は仕切り価格で1個あたり3,000円となります。
- ・展示会期間中に限り、特別仕切り価格でのご案内が可能です。

まとめ

仕切り価格は個別交渉によって決まることが多く、取引条件や数量に応じて柔軟に設定されます。掛け率ベースではなく金額で提示されるため、比較検討しやすい特徴があります。

ロット

意味

ロットとは、商品を発注する際の最小単位を指します。「1ロット=10個」など、一定数以上でのまとめ注文が必要になる取引条件です。

ロットの使用例文

- ・この商品は1ロット20個からのご注文をお願いしております。
- ・サイズやカラーの混載ロットにも対応可能です。

まとめ

ロットは仕入れ可能な最小単位であり、在庫リスクや資金繰りに影響します。発注前にロット数と組み合わせ条件をしっかりと確認しましょう。

MOQ（えむおーきゅー）

意味

MOQとは「Minimum Order Quantity」の略で、取引を成立させるために必要な最小の発注数量を指します。ロットと似ていますが、MOQは初回取引やキャンペーン時の条件として設定されることが多いです。

MOQ（最小注文数量）の使用例文

- ・ 初回注文のMOQは100個となります。以降は50個から対応可能です。
- ・ MOQを下回るご発注の場合、別途送料が発生いたします。

まとめ

MOQは取引を開始するハードルのひとつです。自社の販売計画や在庫スペースに合っているかどうかを考慮して、発注判断を行いましょう。

値入れ（ねいれ）

意味

値入れとは、仕入れ価格に対していくら上乗せして販売するか、つまり利益を確保するための上乗せ幅を指します。上代から下代を差し引いた「粗利」として把握されることもあります。

値入れの使用例文

- ・この商品は値入れ率が低いため、まとめ買い割引などでカバーする必要があります。
- ・ブランド商品は値入れがしっかり取れる反面、仕入れ条件が厳しめです。

まとめ

値入れは利益確保に直結する重要な視点です。仕入れ価格と販売価格の差を意識して、安定した利益を確保できる商品を選ぶことが大切です。

利幅・マージン（りはば・まーじん）

意味

利幅・マージンとは、商品を仕入れて販売した際に得られる利益の割合や金額のことです。上代（販売価格）から下代（仕入れ価格）を差し引いた粗利益であり、ビジネスの採算性を測る重要な指標です。

利幅・マージンの使用例文

- ・この商品は利幅が大きいので、セールをしても利益が十分に確保できます。
- ・マージンが少ない商品は、回転率やまとめ買いでカバーしていく必要があります。

まとめ

利幅・マージンは事業の収益性に直結します。販売戦略や商品選定の際には、数字をしっかりと把握しておくことが欠かせません。

支払いサイト（しはらいさいと）

意味

支払いサイトとは、請求締め日から実際の支払日までの猶予期間のことです。「月末締め・翌月末払い」の場合、支払いサイトは約30日になります。

支払いサイトの使用例文

- ・ 当社の標準支払いサイトは、月末締め・翌月末払いとなっております。
- ・ 支払いサイトについては、取引実績に応じてご相談も可能です。

まとめ

支払いサイトは資金繰りに大きく影響します。長いサイトほど支払いの猶予が得られる一方、取引開始直後は短めに設定されることが多いため、条件の確認と交渉が重要です。

掛け払い（かけばらい）

意味

掛け払いとは、商品を先に納品してもらい、後日まとめて支払う取引方法のことです。請求書払いとも呼ばれ、月締め・翌月支払いなどが一般的です。

掛け払いの使用例文

- ・継続取引のお客様には、掛け払い（月末締め・翌月末払い）で対応しております。
- ・掛け払いをご希望の場合は、事前に与信審査が必要となります。

まとめ

掛け払いは、キャッシュフローの安定につながる便利な支払い方法です。ただし信用取引になるため、初回は利用できないこともあり、審査や条件確認が必要です。

先払い（さきばらい）

意味

先払いとは、商品の発送前に代金を全額支払う取引方法です。初回取引や単発発注の際に求められることが多く、相手側のリスク回避として使われます。

先払いの使用例文

- ・初回取引につき、先払いでのお支払いをお願いしております。
- ・ご入金確認後、2営業日以内に出荷させていただきます。

まとめ

先払いは取引先のリスクを下げるための方法ですが、買い手側にとっては資金拘束が早まるという面もあります。信頼関係が築ければ、掛け払いに切り替わることもあります。

与信審査（よしんしんさ）

意味

与信審査とは、掛け払いなどの信用取引を行う前に、取引先の支払い能力や経営状況を確認するための審査のことです。法人格や事業年数、財務状況などが審査対象になります。

与信審査の使用例文

- ・ 掛け払いをご希望の場合は、事前に与信審査を実施させていただきます。
- ・ 与信審査の結果により、お取引条件が変更になる場合がございます。

まとめ

与信審査は、安心して継続的な取引を行うために欠かせないステップです。掛け払いを希望する際には、必要書類の準備や審査期間を見込んで、早めに動くことが大切です。

インボイス

意味

インボイスとは、商品の取引内容や金額、税率などが記載された明細書のことです。特に2023年から導入されたインボイス制度（適格請求書等保存方式）では、消費税の仕入税額控除を受けるために必要な書類とされています。

インボイスの使用例文

- ・当社は適格請求書発行事業者の登録が完了しており、インボイスの発行に対応しております。
- ・インボイス対応の請求書をご希望の場合は、発行番号をご確認ください。

まとめ

インボイス制度に対応した取引を行うことで、仕入先と買い手双方が適正な税処理を行えます。事業者登録や発行対応が整っているか、必ず事前に確認しましょう。

相見積もり（あいみつもり）

意味

相見積もりとは、同じ条件の商品やサービスについて、複数の取引先から見積もりを取って比較・検討することです。価格や条件の妥当性を確認するための基本的な行動です。

相見積もりの使用例文

- ・今回の新規仕入れに関して、数社に相見積もりをお願いしております。
- ・相見積もりの結果、価格差が大きかったため条件交渉を行いました。

まとめ

相見積もりは、適正価格で仕入れるために有効な手段です。ただし、安さだけでなく、納期や対応力なども含めて総合的に判断することが重要です。

発注書（はっちゅうしょ）

意味

発注書とは、商品名・数量・価格・納期などを記載し、正式な注文意思を伝えるために作成する書類です。口頭やメールだけでなく、書面で発注内容を残すことでトラブルを防げます。

発注書の使用例文

- ・見積書の内容にて正式に発注いたしますので、発注書を添付いたします。
- ・発注書受領後、納期の確定をご連絡いただけますでしょうか。

まとめ

発注書は、発注の証拠となる重要な書類です。誤発注や納期ミスを防ぐためにも、書面でのやり取りを基本とし、内容の確認を丁寧に行いましょう。

取引条件書（とりひきじょうけんしょ）

意味

取引条件書とは、仕入れや販売に関する基本ルールを明文化した書類のことです。支払い方法、納期、返品対応、送料の負担など、トラブルを防ぐために重要な内容が記載されます。

取引条件書の使用例文

- ・ 初回お取引にあたり、取引条件書をお送りしますので内容をご確認ください。
- ・ 条件変更をご希望の場合は、取引条件書を更新させていただきます。

まとめ

取引条件書は、継続的な取引をスムーズに行うための共通ルールを確認・共有するものです。内容をしっかり読み、合意したうえで保管しておくことが信頼関係の第一歩となります。

帳合（ちょうあい）

意味

帳合とは、あるメーカーの商品をどの卸業者・代理店を通して仕入れることができるかを示す取引上のルールのことです。メーカーからの直接取引ができる場合と、指定の商社を経由しなければならない場合があります。

帳合の使用例文

- ・申し訳ございませんが、〇〇社の商品は弊社では帳合がありませんので、〇〇商事様経由でのご案内となります。
- ・帳合の関係で当社からは一部商品の供給ができませんが、ご希望があればご紹介可能です。

まとめ

帳合は取引ルートを制限する重要な概念です。希望する商品をスムーズに仕入れるためには、どこが帳合を持っているかを事前に確認しておくことが欠かせません。

③商品情報・販促関連

- 1.SKU
- 2.JANコード
- 3.商品ラインナップ
- 4.プライベートブランド・PB
- 5.OEM
- 6.ODM
- 7.型番商品
- 8.定番商品
- 9.シーズン商品
- 10.デッドストック
- 11.新規取り扱い
- 12.販促物

SKU（えすけーゆー）

意味

SKUとは「Stock Keeping Unit（ストック・キーピング・ユニット）」の略で、在庫管理上の最小単位を指します。色・サイズ・型番などの違いによって商品を個別に管理するための識別コードです。

SKUの使用例文

- ・こちらの商品はSKUごとに在庫を管理しておりますので、色違いもそれぞれご確認ください。
- ・SKU単位での販売実績をもとに、次回の仕入れ数量を調整しています。

まとめ

SKUは在庫管理や売上分析を正確に行うための基本単位です。類似商品でもSKUが異なれば別の商品として扱うことになるため、仕入れ時にはSKUごとに確認する習慣をつけましょう。

JANコード（じゃんコード）

意味

JANコードとは、日本で流通している商品に付けられるバーコード規格のことです。商品ごとに固有の番号があり、POSレジや在庫管理システムでの商品識別に使用されます。

JANコードの使用例文

- ・この商品にはすでにJANコードが付与されておりますので、登録なしで販売可能です。
- ・JANコードの申請やラベル貼りについては、弊社で対応可能です。

まとめ

JANコードは商品管理や販売現場での識別に不可欠です。仕入れ時にはJANコードの有無を確認し、必要に応じて申請や登録の対応が求められます。

商品ラインナップ

意味

商品ラインナップとは、メーカーや卸業者が提供する商品の種類や構成のことです。カテゴリ・価格帯・シーズン性などを含めた全体像を指し、仕入れの戦略や売場作りに関係します。

商品ラインナップの使用例文

- ・来月の展示会では、春夏の新商品を含めた商品ラインナップを一新する予定です。
- ・御社の売場構成に合わせて、当社の商品ラインナップからおすすめをご提案させていただきます。

まとめ

商品ラインナップを把握することで、どのような商品展開が可能か、仕入れや提案の幅を広げることができます。新商品や人気商品の動向も含めて、常に最新情報に目を通すようにしましょう。

プライベートブランド・PB（ピービー）

意味

プライベートブランド（PB）とは、小売業者や販売企業が独自に企画・開発したブランドや商品群のことです。メーカーに製造を依頼し、自社ブランドとして販売されます。

プライベートブランド・PBの使用例文

- ・PB商品として、当社のロゴ入り仕様でご対応いただけますか？

- ・量販店ではPB商品の構成比が年々高まっており、独自性が強化されています。

まとめ

プライベートブランドは、他店との差別化や利益率の向上に大きく貢献します。仕入れ先と連携してオリジナル商品を作る体制を整えることで、販売力を高めることができます。

OEM（おーいーえむ）

意味

OEMとは「Original Equipment Manufacturer」の略で、他社が企画・ブランドを持つ商品を、自社で製造する形態のことです。つまり、メーカーが製造だけを担当し、販売元は別会社になります。

OEMの使用例文

- ・御社のブランド名で販売するOEM商品のご相談をさせていただきたいのですが。
- ・当社では、小ロットから対応可能なOEM製造ラインを保有しております。

まとめ

OEMは、自社ブランドの商品展開を可能にする手段です。独自性を持ちながらも製造リソースを外部に委ねられるため、コストや開発スピードの面でもメリットがあります。

ODM（おーでいーえむ）

意味

ODMとは「Original Design Manufacturing」の略で、製造だけでなく商品企画や設計も含めてメーカーが行う形態のことです。販売者はブランドだけを持ち、開発はすべてメーカーに任せるスタイルです。

ODMの使用例文

- ・ ODM対応可能な商品があれば、オリジナルブランドとして展開を検討したいです。
- ・ ODMでご依頼いただければ、企画から製造まで一貫対応が可能です。

まとめ

ODMは、開発リソースがない企業でもオリジナル商品を持てる便利な方法です。メーカーの提案力や技術力が成功の鍵となるため、信頼できるパートナー選びが重要です。

型番商品（かたばんしょうひん）

意味

型番商品とは、メーカーがあらかじめ仕様・価格・品番を決めており、複数の取引先で同じ条件で流通する商品を指します。特別なカスタマイズはできず、市場での競合が起こりやすい商品です。

型番商品の使用例文

- ・この型番商品は他店でも扱われているため、販売価格の調整が難しくなっています。
- ・型番商品については、在庫状況によって出荷日が変動する可能性があります。

まとめ

型番商品は仕入れやすい一方で、価格競争に巻き込まれやすい特徴があります。利益率を確保するには、販売手法や販促施策で差別化する必要があります。

定番商品（ていばんしょうひん）

意味

定番商品とは、季節や流行に左右されず、年間を通じて安定して販売される商品のことです。在庫リスクが少なく、継続的な販売が見込めるため、仕入れの柱になる商品です。

定番商品の使用例文

- ・この定番商品はリピート率が高く、常に在庫を切らさないようにしています。
- ・売場の基本構成として、定番商品と季節商品を組み合わせて展開しています。

まとめ

定番商品は、売上の安定化や顧客の固定化に役立ちます。売場のベースとなるため、売れ筋をしっかりと把握し、継続的な仕入れを行うことが重要です。

シーズン商品

意味

シーズン商品とは、春夏・秋冬などの季節やイベントに合わせて販売される商品のことです。需要が限られた期間に集中するため、販売タイミングと在庫管理が非常に重要です。

シーズン商品の使用例文

- ・夏のシーズン商品は3月中に発注を締め切らせていただきます。
- ・在庫リスクを抑えるため、シーズン商品は売り切り前提で展開しております。

まとめ

シーズン商品は、期間限定で売上を伸ばせるチャンスがある一方で、売れ残りによる在庫リスクも高い商品です。導入時期と数量の見極めが成功のカギとなります。

デッドストック

意味

デッドストックとは、長期間売れ残ってしまい、動かなくなった在庫のことです。保管コストやスペースを圧迫し、利益を圧迫する原因にもなります。

デッドストックの使用例文

- ・ 昨年の秋冬商材が一部デッドストックになってしまいました。
- ・ デッドストック対策として、在庫処分セールを実施いたします。

まとめ

デッドストックは、適正在庫を超えた仕入れや販売計画のミスから生まれます。過剰在庫を避けるためにも、定期的な在庫チェックと仕入れ数の見直しが必要です。

新規取り扱い（しんきとりあつかい）

意味

新規取り扱いとは、これまで仕入れていなかった商品やブランドを新たに取り扱い開始することを指します。導入にあたっては、取引条件の確認や販促準備が必要です。

新規取り扱いの使用例文

- ・こちらのブランドを来季から新規取り扱いしたいと考えております。
- ・新規取り扱いにあたり、販促物や商品説明会などのサポートは可能ですか？

まとめ

新規取扱いは、品ぞろえの拡充や顧客ニーズへの対応に有効です。ただし、売場構成や在庫管理を考慮し、慎重に導入を進めることが成功のポイントです。

販促物（はんそくぶつ）

意味

販促物とは、商品の販売を促進するためのポップ、カタログ、什器、バナーなどのツール類を指します。メーカーや卸が取引条件として無償提供することもあります。

販促物の使用例文

- ・新商品の販促物（ポスター・棚札）を同梱させていただきます。
- ・展示会向けに使用できる販促物があれば、ご提供をお願いできますか？

まとめ

販促物は、商品の魅力を店頭やWEBで効果的に伝える手段です。メーカー側から積極的に提供してもらえよう、販促支援の内容も取引条件の一部として確認しておきましょう。

おわりに

最後まで読んでいただき、ありがとうございました。

メーカー仕入れは、用語を知っただけで商談のハードルがぐっと下がり、

ちょっとしたやりとりでも「この人、ちゃんとわかってるな」と信頼を得やすくなります。

はじめはわからなくて当然です。ですが、一つひとつ理解していけば、確実に前に進める世界です。

この辞典が、その第一歩を踏み出すお手伝いになれば幸いです。

あなたの一歩が、次の成果につながりますように。

発行者情報

-コータ-

メールマガジン

仕入れ資金ゼロで初月から月10万円稼ぐ方法

<https://oresedo.com/mail-magazine/>

X（旧Twitter）

https://x.com/oresedo_kota

YouTube

<http://www.youtube.com/@俺せど>