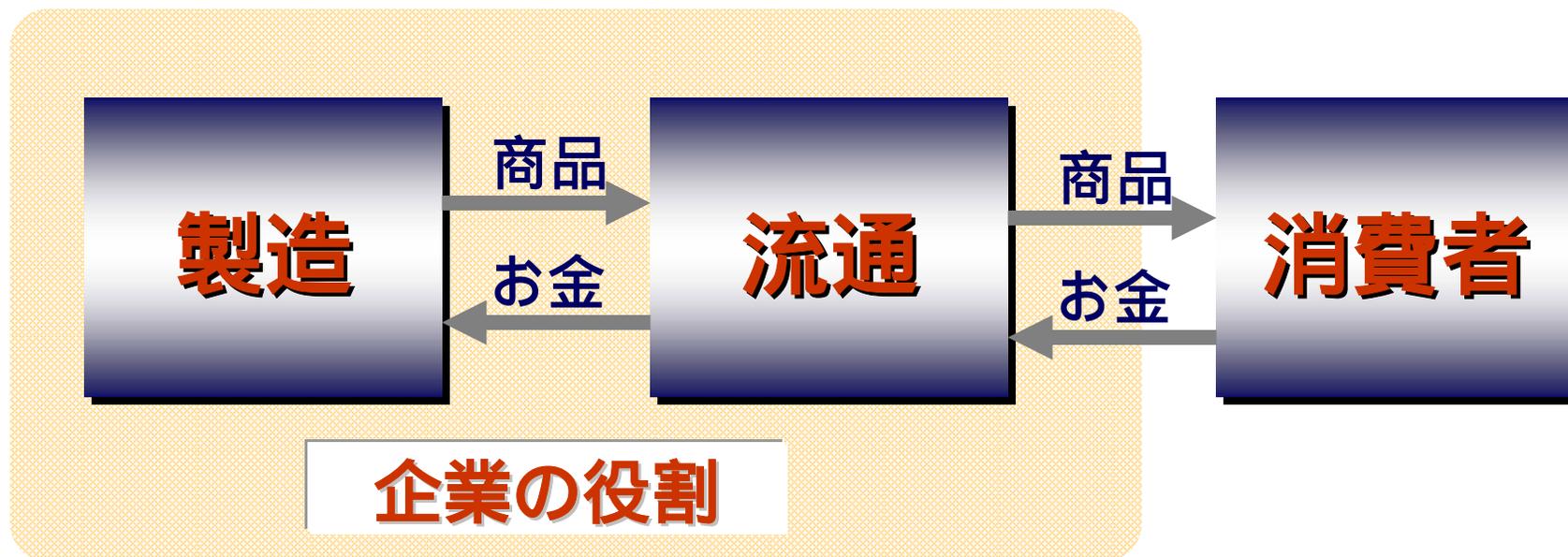


# 企業と取引条件

1. 生産・流通と企業
2. 流通の主なパターン
3. (製造業)取引の仕組み
4. (卸売業)取引の仕組み
5. (小売業)取引の仕組み
6. 商品
7. 取引の手順
8. 卸売業の取引条件

# 1. 生産・流通と企業



## 企業の役割

取引先に対する効用・満足を与えること  
(付加価値の増大)

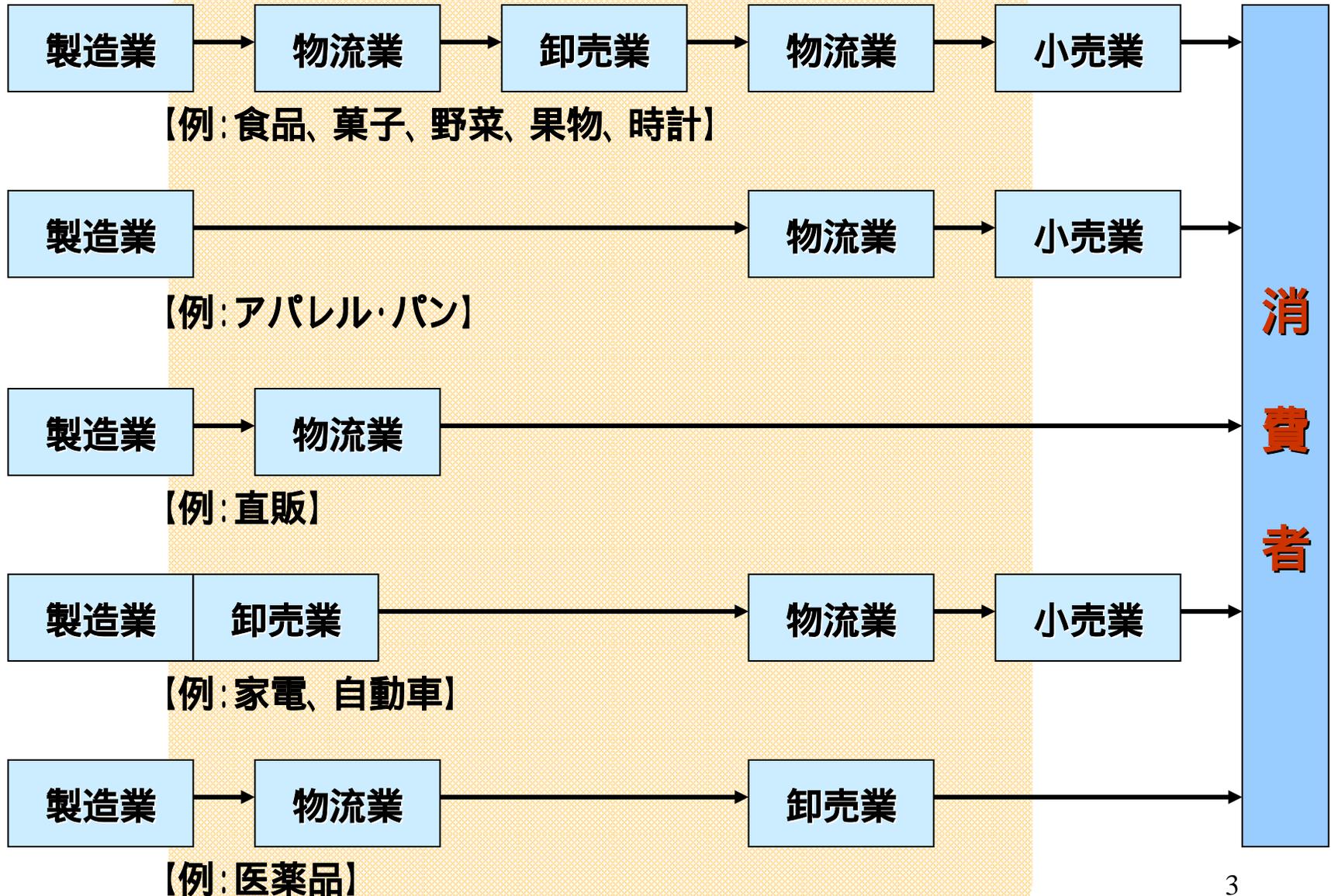
## 製造業

低コスト・高品質・安全性の製品の提供  
(顧客満足の商品)

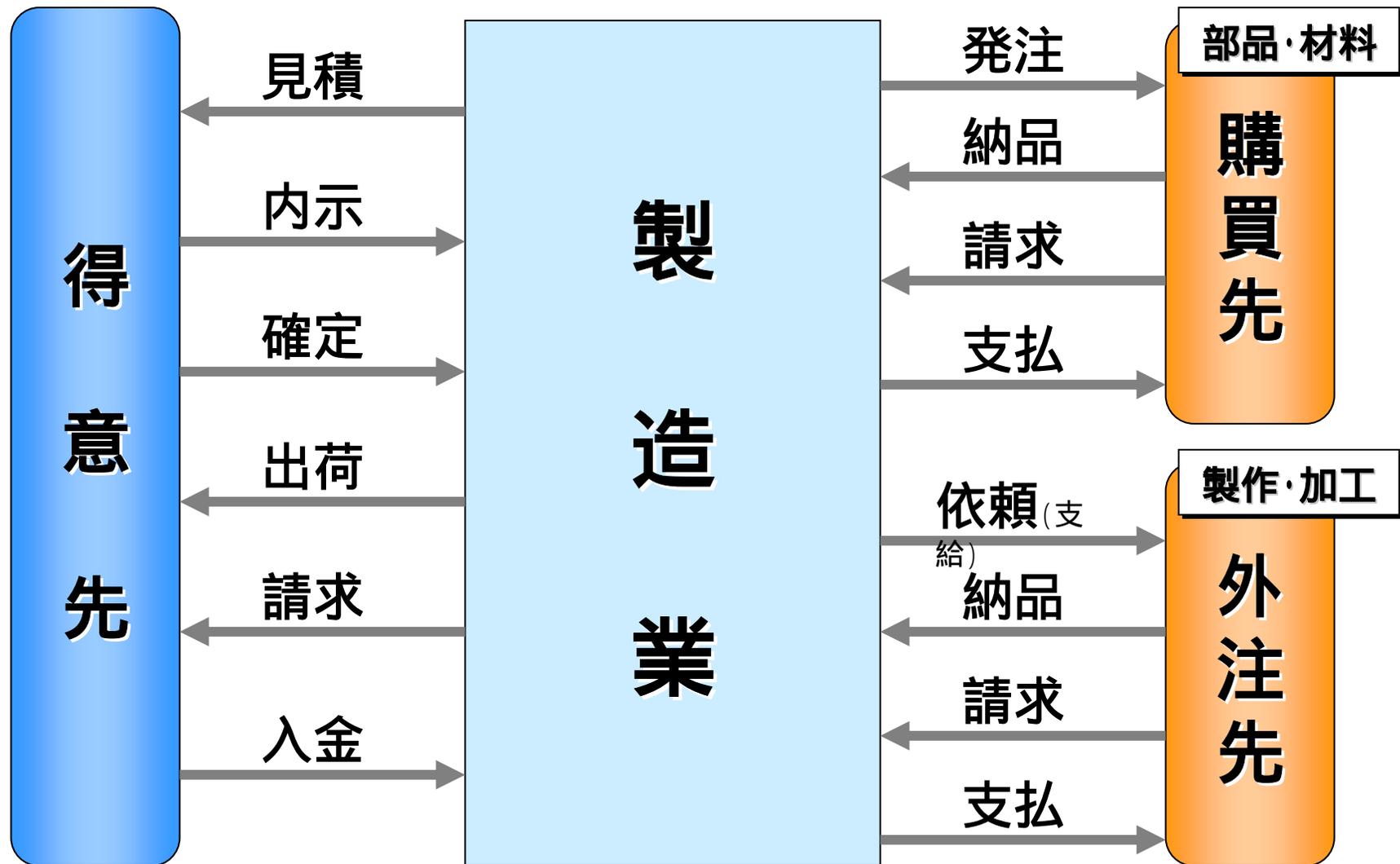
## 流通業

商品に対する販売力・物流・保管・サービスの提供  
(最終消費者の満足・効用)

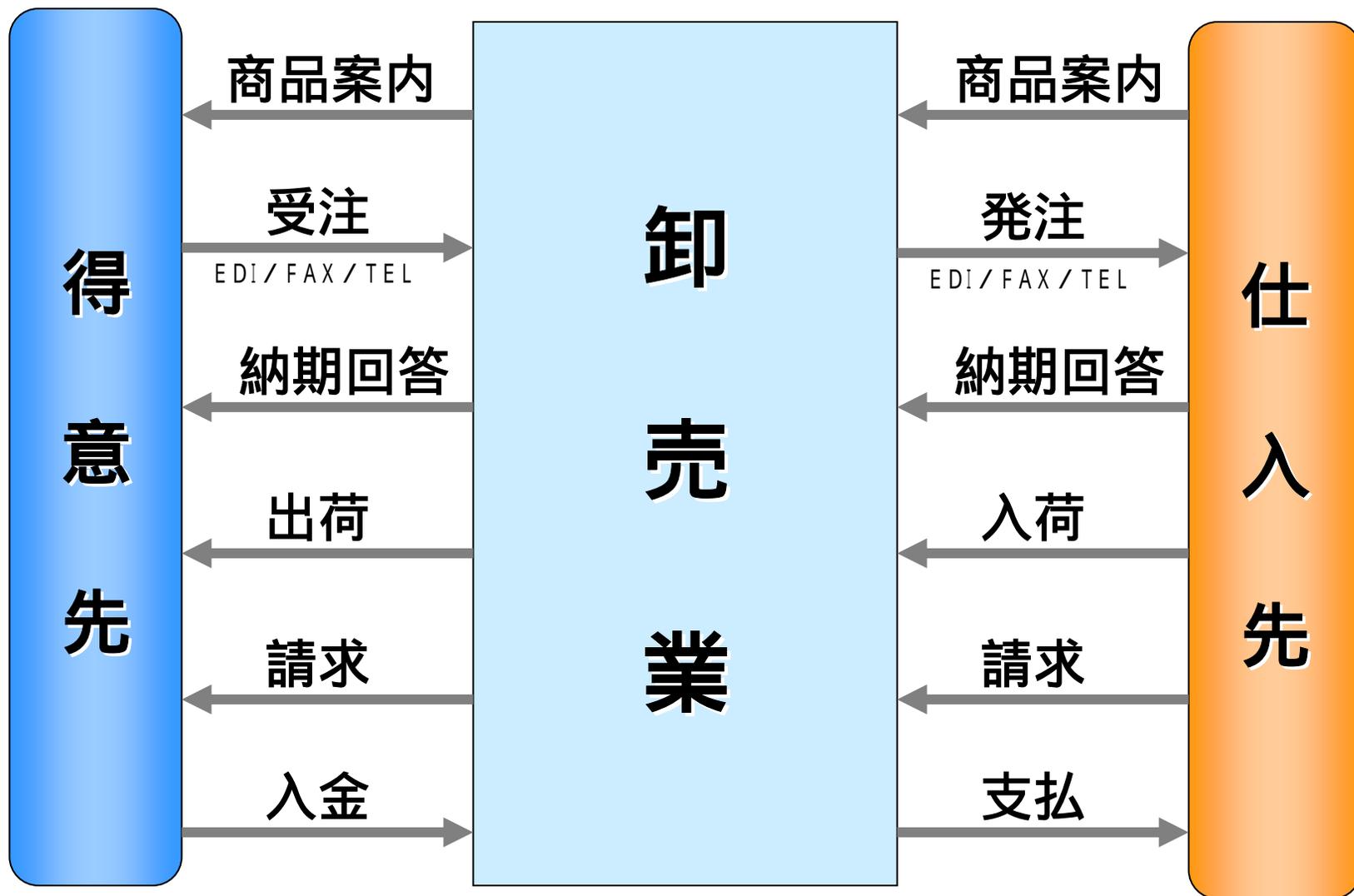
## 2. 流通の主なパターン



### 3. (製造業)取引の仕組み

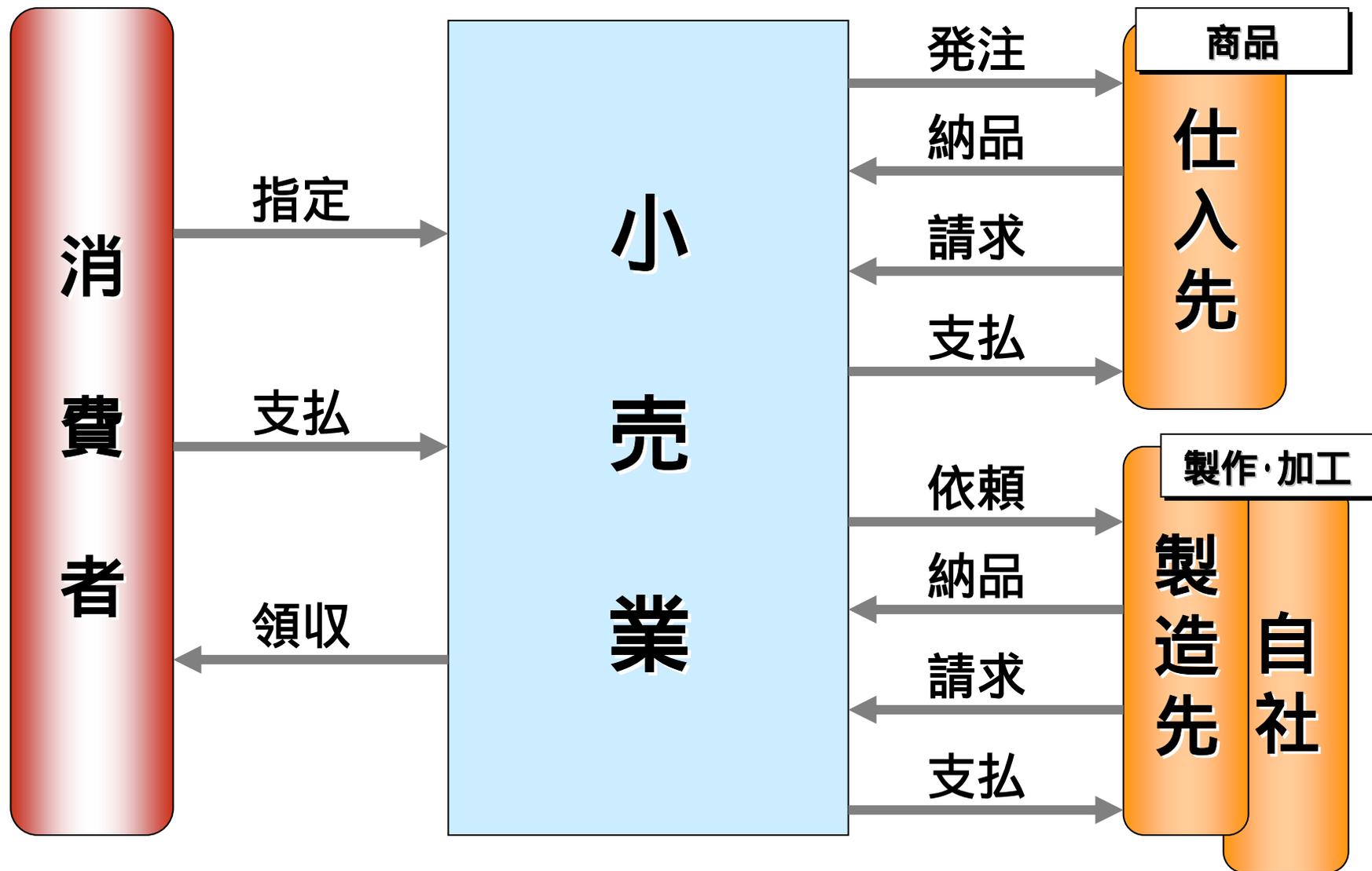


## 4. (卸売業)取引の仕組み



\* EDI = Electronic Data Interchange

# 5. (小売業)取引の仕組み



# 6. 商品

	流通	生産 / 消費	形	(例)
商品	流通ルートに のる	時間差 がある	形がある	家電・食品 その他多数
サービス	流通ルートに のらない	同時に 行われる	形がない (技術・工数・)	ホテル・理容 その他多数
物件	流通ルートに のる、のらない	時間差・同時 ともにあ	「形がある」 「形がない」 の混在	設備工事 建設・その他

上記は、あくまで「商品」の基本形であり、例外はある。

「事業のあり方」「流通の組み方」によって、商品の取扱いが異なる面がある。

商品 / サービスを兼ね備えた事業が増えつつある。

— 小売業 (本屋・コーヒー、コンビニ……………)

# 7. 取引の手順

通常、取引は次のような手順と内容で行われている。

1

自社の商品・仕入れた商品を得意先に、商品の提案・案内を行う  
・得意先に喜ばれる商品、価値のある商品

2

得意先が購入する予定の商品の販売価格の交渉を行う  
・単品、取引量、インセンティブ

3

得意先が購入する際の商品の受渡しの条件とルールを決める  
・受発注、納品の方法、配送

4

得意先が購入した商品の請求・支払条件とルールを決める  
・仕入基準、請求の方法、支払条件

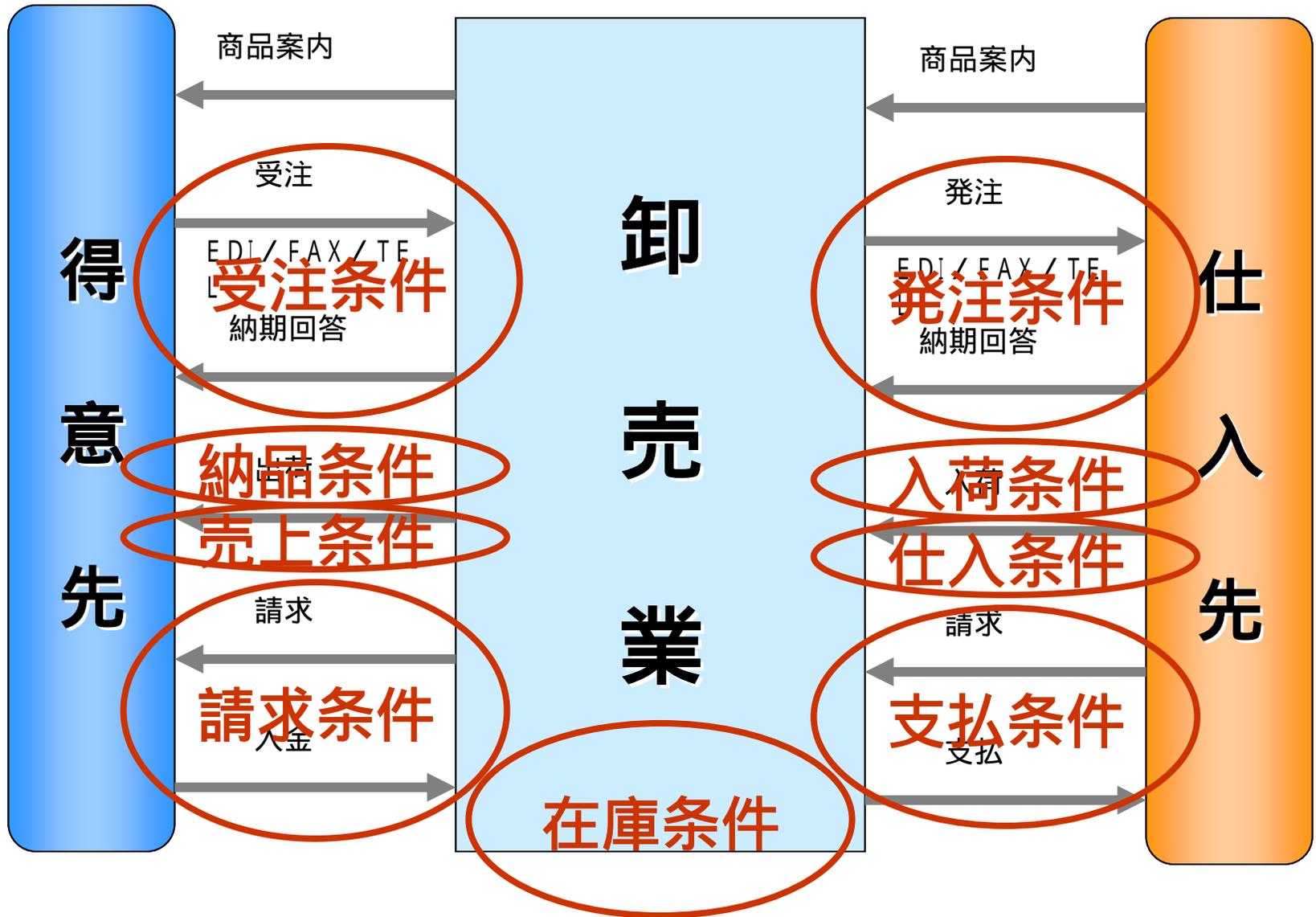
5

得意先が支払った商品の代金を確認する  
・売掛金管理

\*1 「2・3・4」を同時に交渉して、決められるケースもある。

\*2 「3・4」の条件とルールが基本的に決められているケースが多い。

# 8. 卸売業の取引条件



# 9. 受注条件



## 1) 受注種類

- 即出荷 - - - 受注を受けて、在庫・仕入先から出荷(当日・翌日)
- 仕入出荷 - - 仕入先から納品次第に出荷(納期指定も有り)
- 納期出荷 - - 得意先から納期指定を受けて出荷
- 内示 - - - 受注前に、商品確保の依頼(後日、受注を受ける)
- 確保 - - - 得意先との約束で事前に商品を得意先用に確保

## 2) 受注形態

EDI  
FAX  
TEL

営業担当  
インターネット  
来社(窓口)

# 9. 受注条件

## 3) 商品手配

受注	在庫	出荷	(在庫無し のとき、仕入先へ発注)
受注	発注	仕入	出荷 (仕入先から 出荷もある、在庫を持たない)
受注	生産	仕入	出荷 (生産先からの 出荷もある、在庫を持たない)
受注	加工	仕入	出荷 (加工先からの 出荷もある)
受注	出荷依頼	商品扱い会社	出荷 (主に商社機能)

## 4) 納期回答

必須のケース	a. 注文請書の発行 b. EDI・FAX・TELによる回答 c. 得意先の発注書への回答
任意のケース	a. 納期遅れが発生 b. 得意先からの要望
不要のケース	

## 5) 受注残

残管理が要のケース	
残管理が不要のケース	(コンビニ・スーパーなどへの納品商品)

# 9. 受注条件

## 6) 運用

日次受注締め

a. 設定有り(1回・複数 / 1日)

・翌日配送などの条件で設定

・大量商品の扱い企業が適用

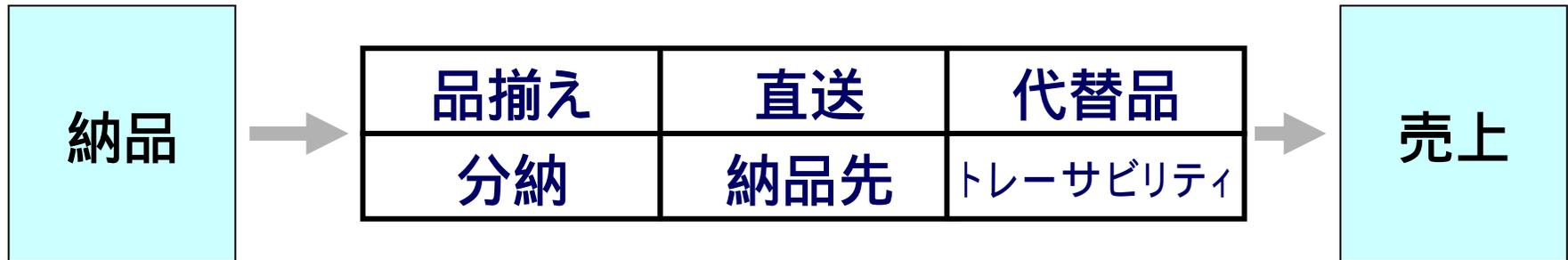
b. 特に設定なし

・中小企業に多い

・納期指定が主な取引

追加受注

# 10. 納品条件



## 1) 品揃え

- 品揃え要 - - - 受注に対しての全商品を揃えて納品  
(受注単位、物件単位など)
- 品揃え不要 - - - 受注に対して、出荷できる商品を納品  
(出荷不可は、受注消滅か受注残管理へ)

## 2) 分納

- 分納可 - - - 受注商品に対して、出荷可能数を納品  
(出荷不可は、受注消滅か残数の別途出荷)
- 分納不可 - - - 受注商品の数量に対して、全数を揃えて納品  
(出荷不可は、受注消滅か受注残管理へ)

# 10. 納品条件

## 3) 直送

得意先指定 - - 得意先が受注したときに納品先を指定  
(定期的納品先とは別の場所)

仕入先・生産先・加工先からの納品 - - 自社へ納品せず、直接得意先へ納品

## 4) 納品先

固定 - - 得意先の受注に対して、常に同じ納品場所  
(例: 店舗、工場、倉庫など)

任意 - - 受注の都度、納品場所が指定 (直送とも言える)  
(例: 工事現場、一般顧客、得意先の顧客など)

## 5) 代替品

可能 - - 受注商品に対して出荷不可の場合に、替わりの商品を納品 (例: 同一性能、色違いなど)

不可 - - 一切替わりの商品の納品は不可  
(ほとんどの納品がこのケース)

## 6) トレーサビリティ

納品先(売上先) - - 商品のロット・シリアル番号、納品時期<sub>14</sub>

# 11. 売上条件



## 1) 販売価格

標準販売価格	- - -	得意先への標準販売の価格
得意先別価格	- - -	得意先によって販売する固有の価格
得意先別商品掛率管理	-	得意先別に標準価格の掛率での価格
特別価格	- - -	受注の都度、決める価格
期間限定価格	- - -	期間限定による特別の価格
その他		

## 2) 売上計上

出荷日	- - -	商品を出荷した日付が売上
着荷日	- - -	得意先に到着した日付が売上
検収日	- - -	得意先に納品された商品の検査により、合格した日付が売上 (合否の通知を受ける)

# 11. 売上条件

## 3) 売上種類

商品売上	a. 売上	- - -	得意先への売上
	b. 無償売上	- - -	得意先へサンプルなどでの売上
	c. 社内売上	- - -	社員などへの売上
	d. その他		
サービス売上	a. 修理	- - -	商品の修理代
	b. 加工	- - -	商品の加工代
	c. 手数料	- - -	仲介などの手数料
	d. 保守	- - -	商品の保守
	e. その他		
物件・工事			

## 4) 納品伝票

自社伝票	- - -	自社作成の納品伝票で納品
得意先指定の納品伝票	- - -	得意先から指定された納品伝票で納品
業界伝票	- - -	業界で統一した納品伝票で納品

### < 参考 > 納品伝票の構成

売上	売上控
物品受領書	送り状

# 11. 売上条件

## 5) 値引

- |         |     |                     |
|---------|-----|---------------------|
| 売上の商品単位 | - - | 伝票の明細ごとの値引          |
| 売上传票単位  | - - | 売上传票単位での値引 (売上传票別)  |
| 月の売上単位  | - - | 月の売上締めでの値引 (得意先別月別) |

## 6) 売上返品

- |          |     |               |
|----------|-----|---------------|
| 売上传票との関係 | a . | 売上传票に基づいて返品処理 |
|          | b . | 売上传票に関係なく返品処理 |
| 返品商品の扱い  | a . | 自社に戻して、在庫管理   |
|          | b . | 仕入先・製造先に返品    |
| 自社返品     | a . | 検査待ち(良・不良の判断) |
|          | b . | 不良在庫扱い        |
|          | c . | 返品在庫扱い        |

# 12. 請求条件



## 1) 請求先

得意先 = 請求先 - - - 得意先と請求先が同一

得意先 ≠ 請求先 - - - 得意先と請求先が異なる

(例: 大企業における営業部門と請求部門のケース、  
商社機能が入っているケース)

## 2) 請求締め

一括締め - - - 月一度の締め日設定 (例: 20日、末日…)

随時締め - - - 請求先の要望に応じて締める

納品伝票 - - - 納品伝票単位で請求

# 12. 請求条件

## 3) 回収

種類	a. 基本	- - -	請求先との基本契約で取決め
	b. 個別	- - -	受注単位での回収条件の設定
条件	a. 区分	- - -	手形、振込み、現金
	b. 手形サイト	- -	30、60、90……
	c. 回収月日	- -	当月、翌月……

## 4) 消費税計算

単位	a. 個別	- - -	売上商品
	b. 伝票	- - -	売上伝票の売上合計
	c. 請求書	- -	発行請求書
計算	a. 四捨五入、切り上げ、切捨て		

# 13. 発注条件



## 1) 発注方式

- 見込発注 - - - 販売を見込んで発注
- 発注点発注 - - 在庫に対しての発注基準を設定して発注
- 受注発注 - - - 在庫を持たず受注に対して発注
- 任意発注 - - - 新商品などの任意に発注

## 2) 発注媒体

- EDI
- FAX
- TEL
- TEL、メール

## 3) 納期回答

- 仕入納期回答要 - - - 入荷月日の入手
- 仕入納期回答不要

# 14. 入荷条件



## 1) 入荷検査

検査要 - - - 検査内容により実施し、OKのみ入荷  
検査不要 - - 全数入荷

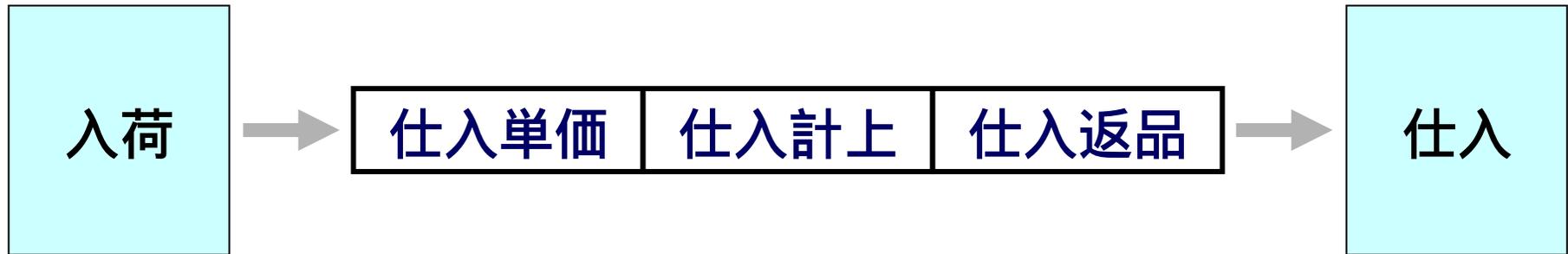
## 2) 入荷仕入

入荷 仕入 - - - 入荷処理してから仕入処理を実施  
入荷仕入同時 - - - 入荷と仕入を同時に処理  
仕入 入荷 - - - 例外的に「輸入」で発生する処理

## 3) 入荷先

固定 - - - 基本的に決まった場所に入荷 (指定もある)  
個別 - - - 発注の都度、入荷場所を指定

# 15. 仕入条件



## 1) 仕入単価

標準仕入単価	- - -	仕入先の標準の単価 (複数仕入先ありえる)
特別単価	- - -	仕入先から特に指定された単価
都度単価	- - -	取引ごとに決まる単価

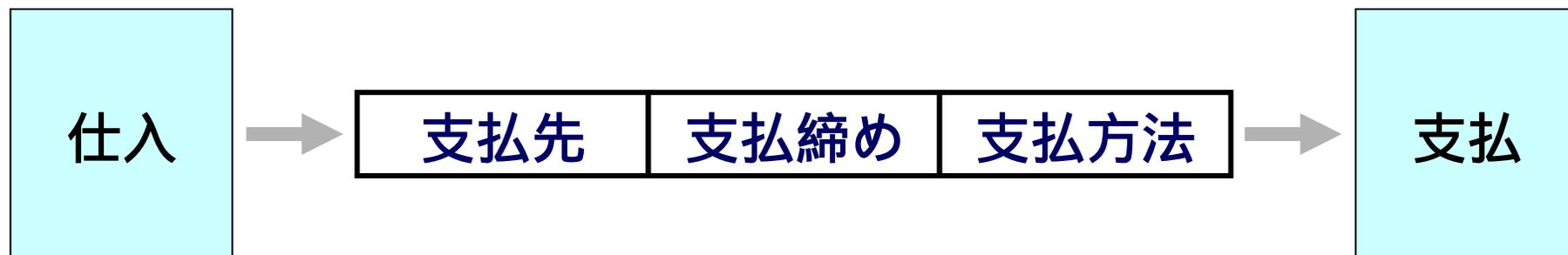
## 2) 仕入計上

仕入先出荷日	- - -	仕入先が出荷した日付
着荷日	- - -	商品が届いた日付
検収日	- - -	商品を検収した日付 (良品のみ)

## 3) 仕入返品

返品条件	- - -	返品可否、期間限定
得意先返品	- - -	得意先からの直送、自社経由

# 16. 支払条件



## 1) 支払先

仕入先 = 支払先 - - - 仕入先と支払先が同一  
仕入先 ≠ 支払先 - - - 仕入先と支払先が異なる  
(例: 商社機能が入っているケース)

## 2) 支払締め

一括締め - - - 月1回締めで支払  
複数締め - - - 月複数回に分けての締めで支払  
納品伝票 - - - 伝票単位での支払

## 3) 支払方法

現金  
手形  
振込み  
集金