

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)

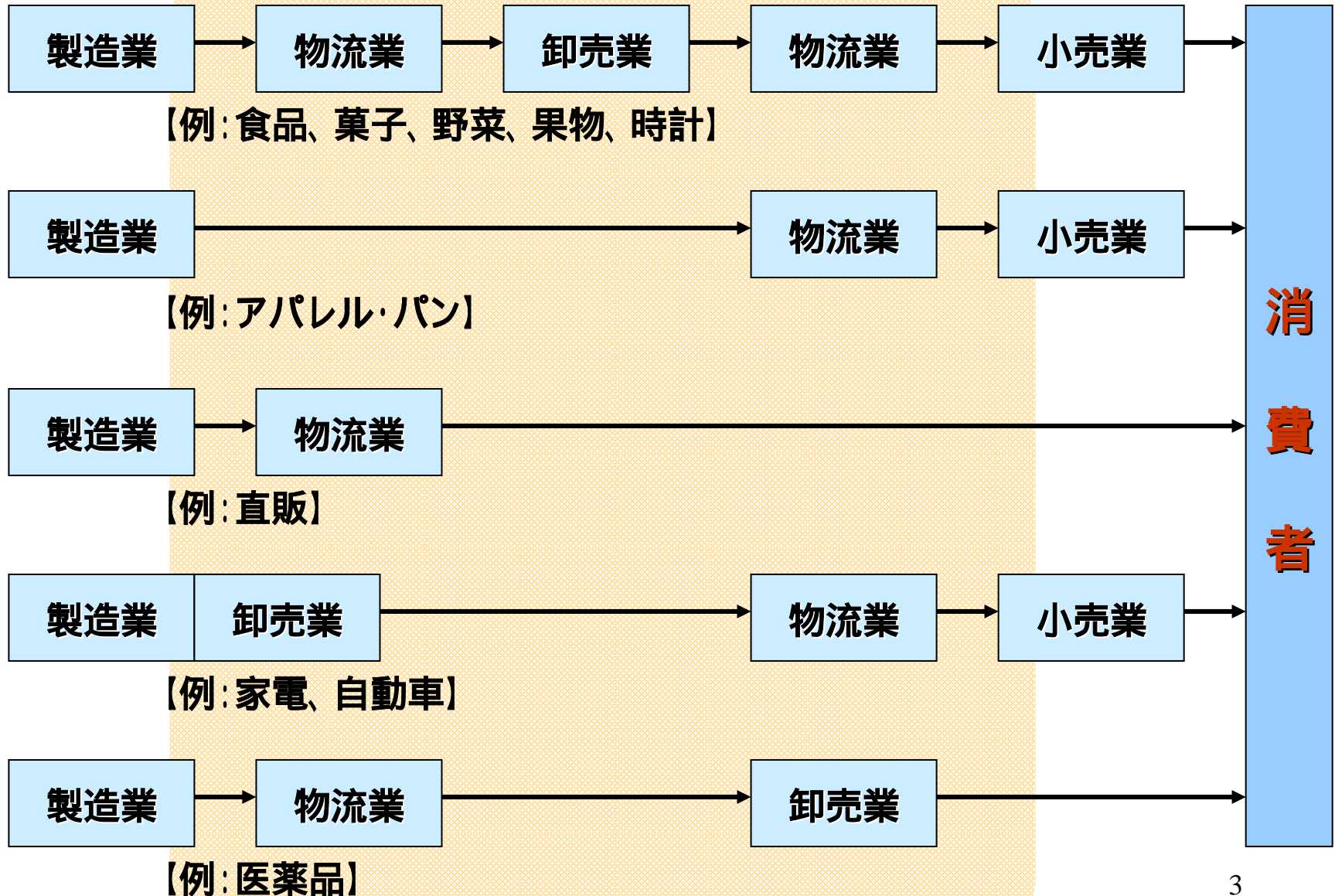
製造業

低コスト・高品質・安全性の製品の提供
(顧客満足の商品)

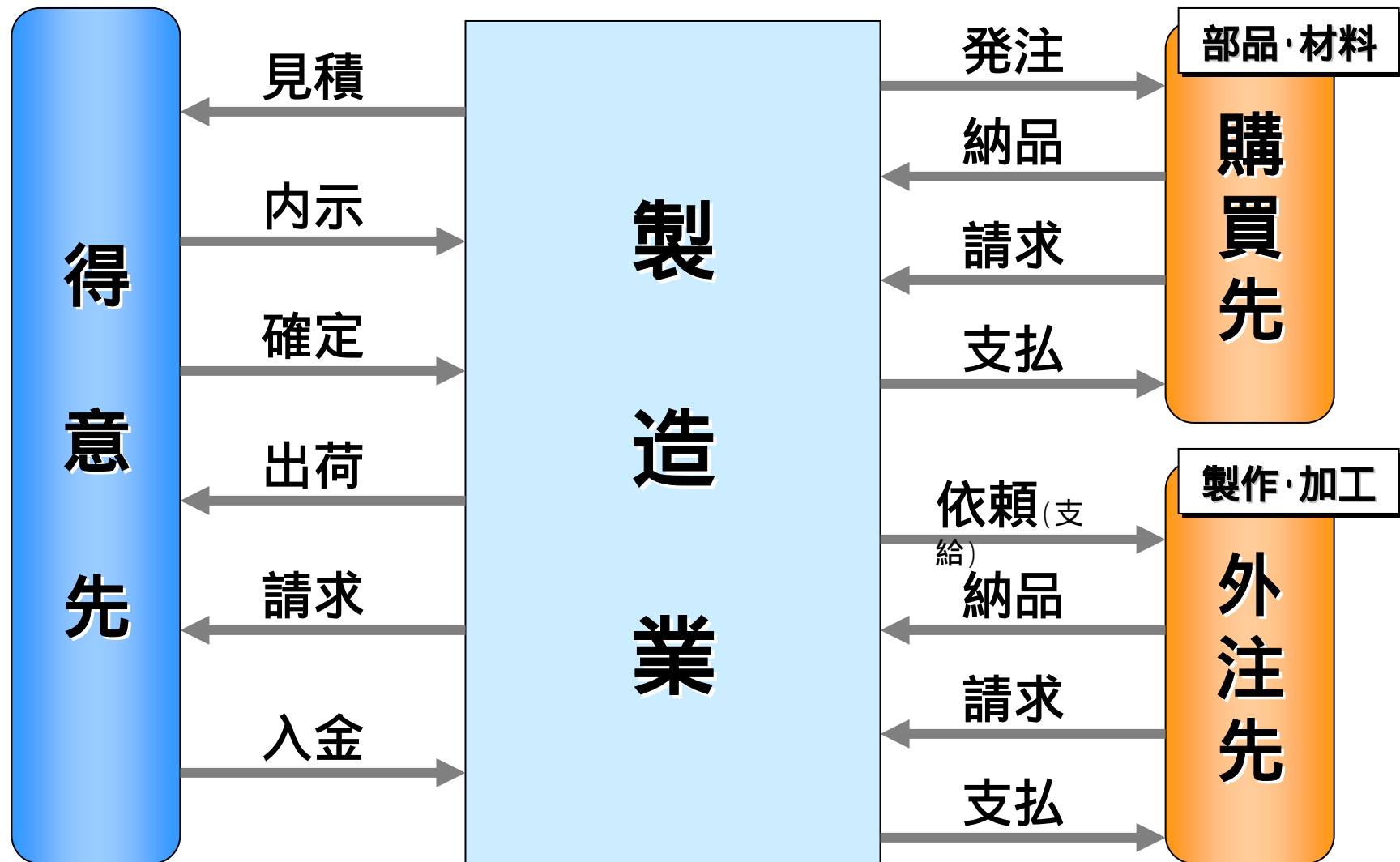
流通業

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)

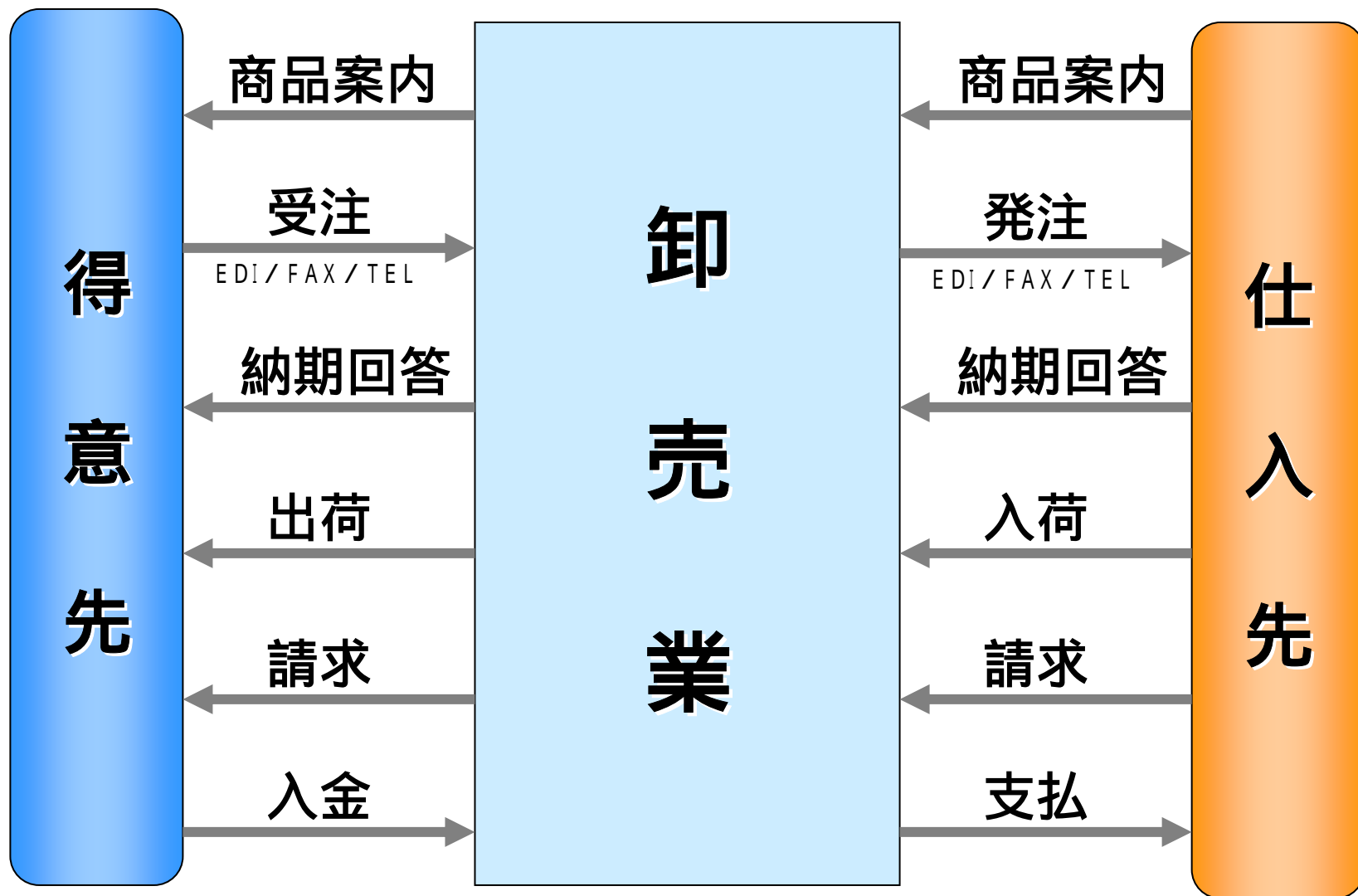
2. 流通の主なパターン



3. (製造業)取引の仕組み

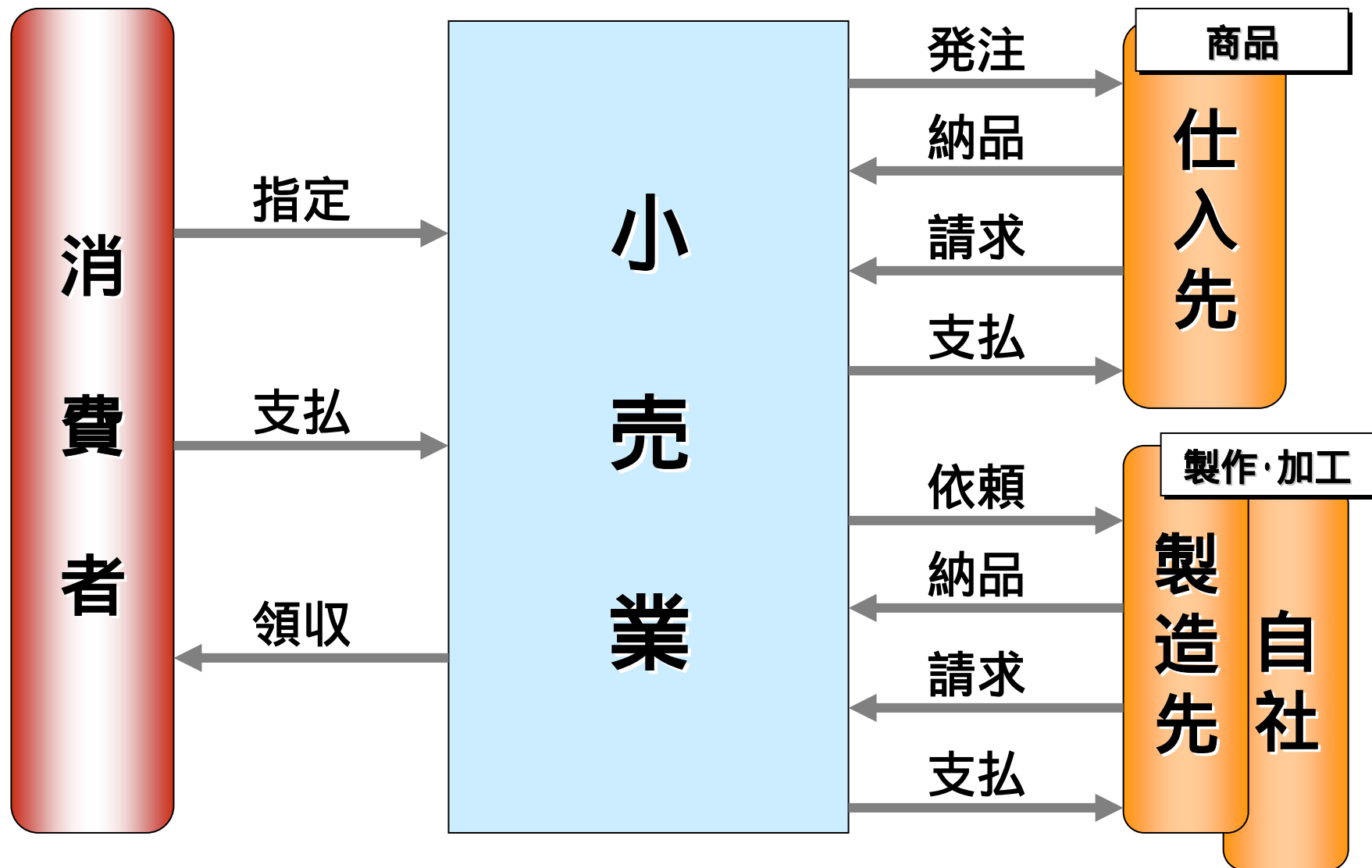


4. (卸売業)取引の仕組み



* 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・仕入した商品を得意先に、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

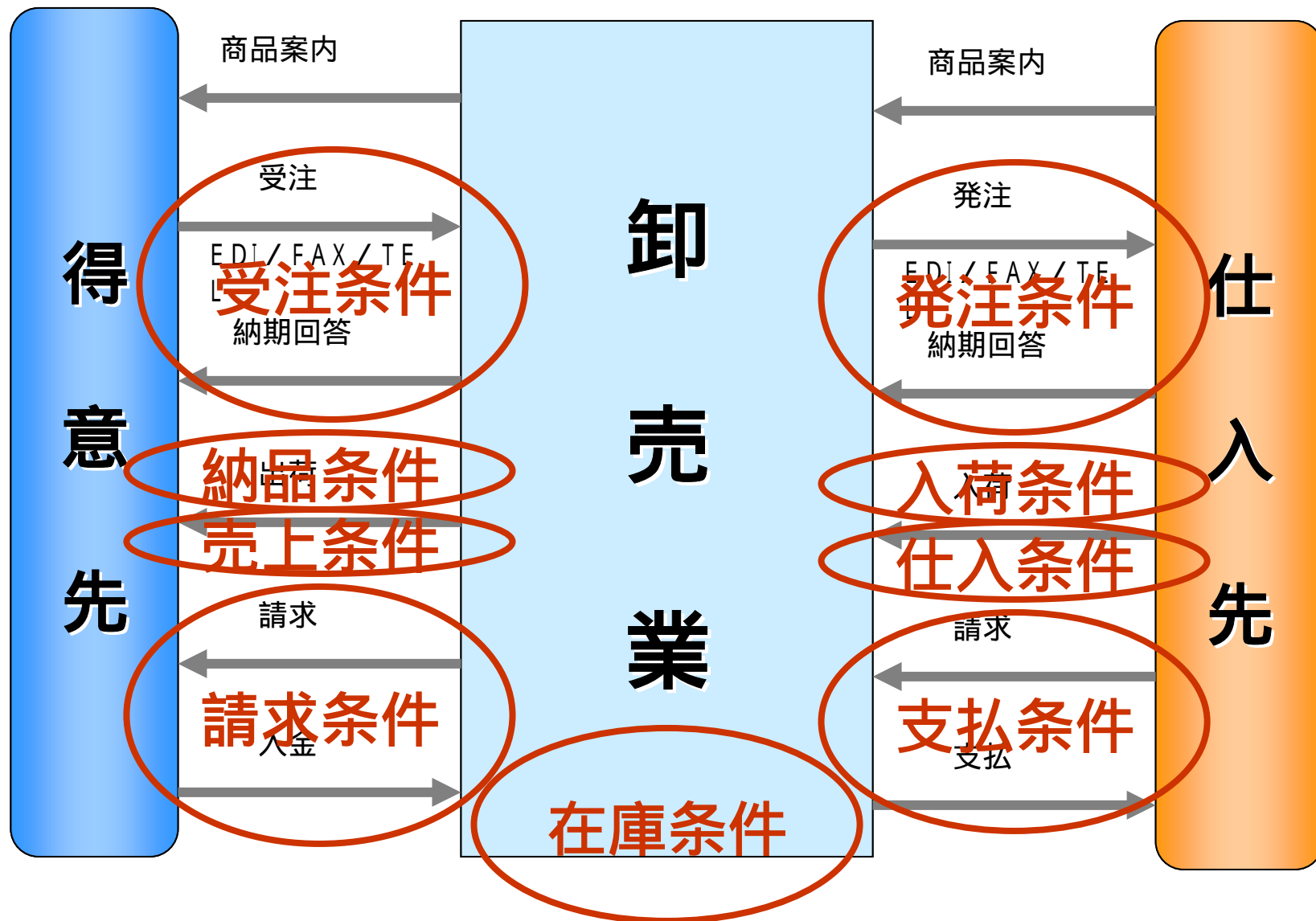
5

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)

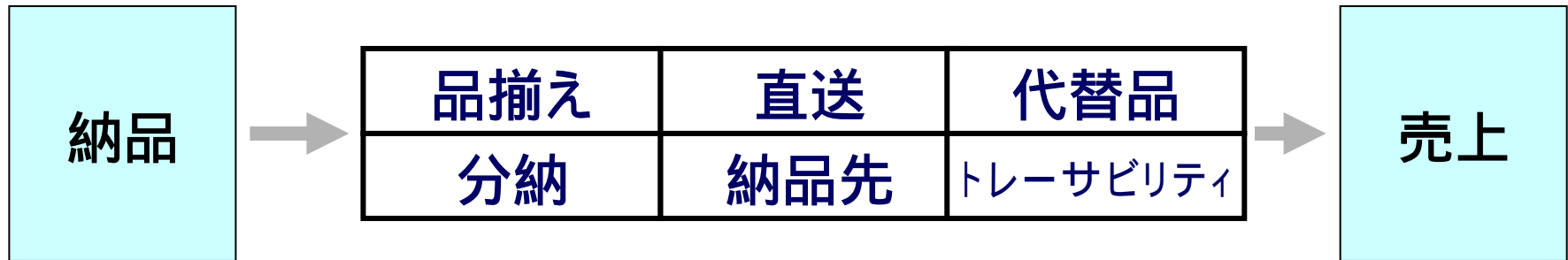
- ・翌日配送などの条件で設定
- ・大量商品の扱い企業が適用

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

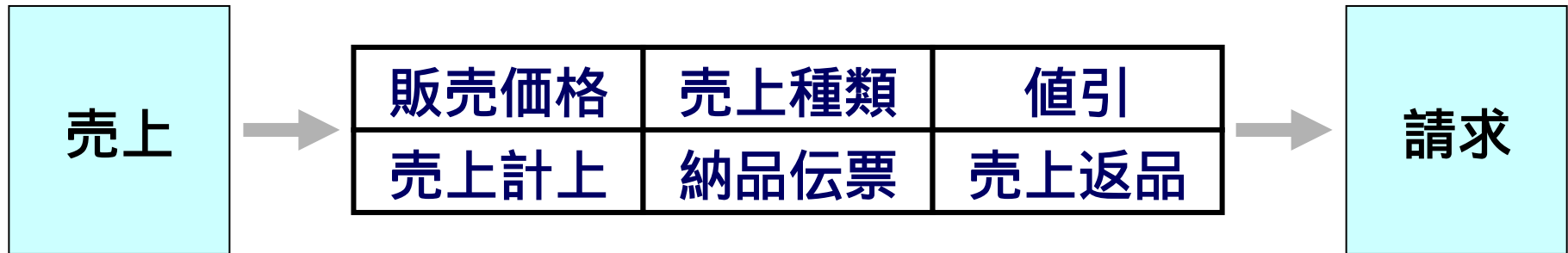
可能 - - 受注商品に対して出荷不可の場合に、替わりの商品を納品 (例: 同一性能、色違いなど)

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₁₄

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	- - -	売上传票の売上合計
	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

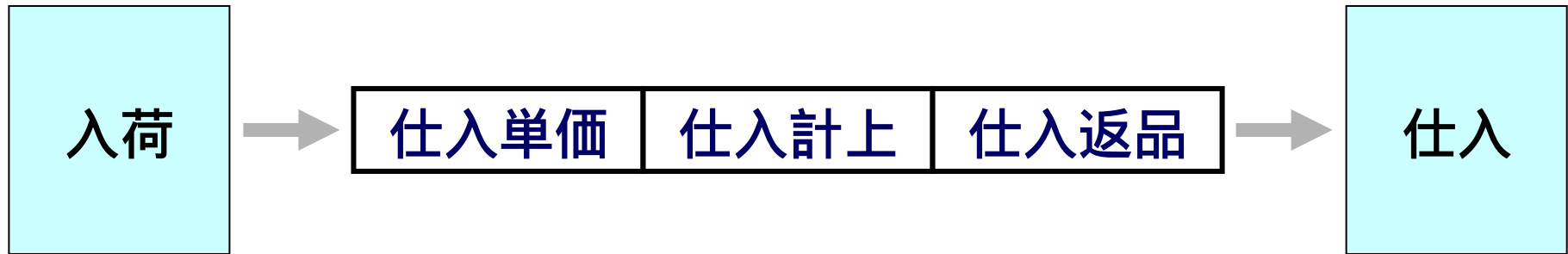
2) 入荷仕入

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