

EC物販  
メーカー/卸

# マスター ガイドブック

e Business Labo

メーカー取引の  
スタートアップ  
マニュアル

# はじめに



こちらのガイドブックは  
メーカー取引を  
開始するにあたっての  
スタートアップマニュアルとして  
ご利用いただけます。

メーカー取引をする際の  
基礎的な内容から  
EBLメンバーの成功事例なども  
ご紹介させていただきます。

今すぐ実践できる  
内容になりますので  
是非ご活用ください。

# 目次

## 国内メーカー商談会 OSR

- メーカー商談会について 4ページ
- MOS申込みについて 5ページ
- OSR申込みについて 6ページ
- 仕入れ商品の決済方法 7ページ
- EBLメンバーの成功事例紹介 8ページ～
- メーカー商談会の今後について 14ページ

# メーカー商談会について

## ・メーカー商談会とは

メーカー商談会は全国の小売店様やEC販売事業者様と卸メーカー様の出会いの場をオンラインとオフライン両方を通して提供しています。卸メーカー様も小売店様も会員様のみのため、誠実で正確なお取引を安心して行っていただけます。

## ・登録メーカー数 (2022年9月現在)

東京 約4,000社  
大阪 約200社

## ・登録メーカー 取扱商品ジャンル (2022年9月現在)

家電・レジャー・美容・健康・雑貨その他・キャラクター雑貨・シューズフットケア用品・靴下・傘・婦人衣類・紳士衣類・子供服・ベビー用品・衣料その他・肌着インナー・生活用品・服飾雑貨・寝具・インテリア・タオル・化粧品・食品・おもちゃなど

# OSR申込みについて

## ・ OSR会員登録申込用紙

OSRメーカー商談会をご利用いただくための会員登録のご申請が必要です。

## ・ 印鑑

申込用紙に印鑑の捺印が必要です。法人の方は法人印。個人事業主登録の方は屋号印。個人事業主登録がまだの方は個人印が必要です。

## ・ 販売者用アカウント

販売者用アカウントは必須ではございませんが、個人事業主登録がまだの方は登録のために最低でもAmazonまたは楽天、Yahoo!ショップなどの販売者用アカウントの登録が必要になります。

## ・ 保証金5万円

OSRメーカー商談会でのお取引は全て掛売りになります。そのため保証金としてお預かり金5万円が必要となります。また、この保証金については退会時に登録時と退会時の事務手数料を差し引いた4万円をご返金させていただきます。

# MOS申込みについて

## ・ OSR会員登録

MOSからの商品仕入れの場合の代金支払いについてもOSR登録メーカー取引同様に掛売りとなります。そのためMOSをご利用いただくためにはOSR会員登録が必須となります。

## ・ MOS申込書・契約書の提出

MOSの利用申込書のご申請が必要です。またシステムの利用につきましてMOS利用規約厳守のための契約書に署名捺印が必要となります。

## ・ MOS利用料金について

MOSの利用料金は月額1,100円（税込）となります。

## ・ MOS無料期間について

現在MOSの利用申込者の方には利用価値をご体感いただくため無料の使用期間を設けております。通常ご登録から1ヶ月間を目安に無料期間を実施しています。また、今回の見学会ご来場者様につきましては2022年12月31日までの無料期間付きでご利用いただけます。

# 仕入れ商品の決済方法

## ・ 決済サイクル

毎月25日締め翌月20日払いとなります。請求書を受け取り指定月の20日までに仕入れ代金をお支払いいただきます。

## ・ 支払い方法

現金での銀行振り込みのみとなります。

## ・ 送料について

送料については各メーカー毎、商品ごとによって異なるため仕入れの発注の際には商品情報に記載されています。ご不明点などがある場合には必ず発注前に仕入れ先メーカーの担当者に確認して下さい。

## ・ 納品について

納品はご発注いただいた商品ごとによって異なります。商品によっては即時納品もあれば納期が明記された物もございます。ご不明点などがある場合には必ず発注前に仕入れ先メーカーの担当者に確認して下さい。

# EBLメンバーの 成功事例紹介

## ・事例 1

### プロフィール

Mさん/男性/40代/物販未経験/副業/大阪在住  
月商平均150万円/利益平均30万円~40万円

本業の仕事する傍ら何か副収入を得られる方法はないかと模索している中でYouTubeを通してEBLに参加。

物販は未経験だったがメーカー商談会に参加して経験を積む。

最初は訳もわからずの状態いきなり商品を仕入れるというよりはどんな商品があるのかをチェックすることから始める。

Amazonの販売者アカウントは新しく開設したもののため闇雲に仕入れても出品規制があり出品すらできない状態だった。



**そこでメーカー仕入れができる強みを活かすことに決めた。**

**行き当たりばったりの宝探しのような仕入れではなく、利益は剥離でも安定的に継続して仕入れができる事がメーカー商品のメリットである。**

**そこで、利益を出していく商品と販売実績を作る商品と選別してリサーチしていくことを決める。**

**結果初年度にして新規開設のAmazonアカウントだけでも販売個数は3,000個を超えた。**

**その他にもメルカリと楽天、Yahooにもアカウントを開設しそれぞれの販売先で売れ易いであろう商品が少しずつわかってくるようになった。**

**Amazonでの販売売上は毎月安定的に100万円を超えるようになったので、現在は楽天とYahooの構築に着手中。**

**最初から大きな金額をイメージしてしまうとなかなか上手くいかずに気持ちが悪えてしまう可能性もあると考え、コツコツ1年間積み重ねた結果全てのカテゴリーやブランドでの出品規制は自動的に解除された。**

## Mさんが取り組んだ事

**Amazonの販売用アカウントを開設**



**メーカー商談会に参加して利益の取れる商品と剥離でも安定的に売れ続ける商品を仕入れ始める**



**利益商品ばかり探していると値崩れなどの販売競争に巻き込まれることを体感しアカウント強化を最優先に決める**



**繰り返しリピート仕入れができる商品数が増えると毎月の売り上げも安定してくる**



**この頃から販売用アカウントを見るのが楽しくなってくる**



**商品のリサーチに慣れてくるとAmazon以外のメルカリやYahoo、楽天など他の販売先でも売れそうな商品が少しずつわかるようになってくる**



**現在は他販路での販売を始めたことからAmazonだけで100万円以上の売上を作らなくてもAmazonとメルカリとYahooの3つの販売先で売上を作って安定した利益を得られるようになった。**

# EBLメンバーの 成功事例紹介

## ・事例 2

### プロフィール

**Tさん/男性/40代/物販未経験/副業/東京在住  
月商平均1,000万円/利益平均100万円～150万円**

**全く物販は未経験でせどりや転売も一切やったことがない状態からのスタートでした。**

**元々、会社員をしながら様々な投資を経験しており、メーカーと直接取引ができる環境でネット販売ができるのであれば仕入れも楽そうだなと考えEBLに参加しました。**

**安く買って高く売ればいいくらいの知識しかなかったので考え方はとてもシンプルでした。**

**卸で商品を仕入れるので一般消費者より安く商品が仕入れられれば利益は出せるという無謀にも思える考えからのスタートでした。**

**良い意味で転売やせどりといった知識がなかったのが固定概念がないのが功を奏したと今は思っています。**

**商談会に参加したり、メルマガで提供される商品情報を片っ端からチェックしたり、オンライン商談会のLINEで配信される特価品などの情報も隈なくチェックしました。**

**そこでメーカー担当者の方に名前と顔を覚えてもらわないとB to Bのビジネスは出来ないと思いましたが、最初は必死にそんな活動をしていました。**

**最初からボロ儲けのような状態なんてそもそもあり得ないと考えていたので少しずつ信用を積んでいこうと無理のない範囲での資金から仕入れてはアマゾンやメルカリで販売することから始めました。**

**その努力が報われたとまでは言えませんが、現在では大きいロットの仕入れをするまでになれました。**

**所謂、高回転の商品を繰り返し販売し利益につなげることを現在はしています。**

**今後はOEMなどにも展開できないかと模索中です。**

**次ページ**

## **Tさんが取り組んだ事**

**メーカー商談会にどんなメーカーがいてどんな商品が提供されているのかを隈無くチェックした**



**仕入れ先のメーカーさんとの信頼関係構築のためコツコツと仕入れをして信用を獲得していく**



**最初は少しだった仕入れも日を重ねるごとに量も金額も増やすことができてくる**



**Amazonやメルカリのアカウントも順調に成長し毎月の売り上げの安定感を実感する**



**この頃から販売用アカウントを見るのが楽しくなってくる**



**この繰り返しをしていくうちに幾つかのメーカー担当の方からも特別な情報をいち早くもらえるようになり高回転の商品を繰り返し仕入れられるルートが作れるようになった**



**現在はリピート商品をベースに安定した売上を作れている中でメーカーさんの協力を得て自社商品の製作も視野に物販事業の拡大を目指しています。**

# メーカー商談会の 今後について



こちらのメーカー商談会は  
2022年4月1日より  
株式会社オークファングループとして  
新たなスタートを切っています。

今後は東京でのオフライン  
メーカー商談会にも  
力を入れていきたいと考えております。

登録いただけるメーカー様の増加と共に  
EC販売者様のご参画も  
必要不可欠となります。

これまで実現する事が無かった  
メーカー×ECという  
堅実なビジネスモデルを  
業界再建と共に  
成し遂げていきたいと思えます。

本日はご来場いただきまして  
誠にありがとうございました。