



# 日本語テンプレート

## テンプレート1: 初回問い合わせ（新規取引打診）

件名: 【取引のご相談】 御社製品の仕入れについて

株式会社〇〇〇〇

ご担当者様

突然のご連絡失礼いたします。

[会社名] の [名前] と申します。

弊社は [Amazon/楽天市場/自社EC等] にて [ジャンル名] の商品を販売しております。

御社の [商品名/ブランド名] に大変興味を持ち、ぜひ仕入れについてご相談させていただきたくご連絡いたしました。

つきましては、以下の点についてお教えいただけますでしょうか。

1. 卸売販売のお取引は可能でしょうか
2. 最小ロット数（MOQ）はどのくらいでしょうか
3. 卸価格表をお送りいただくことは可能でしょうか
4. 御社製品の販売にあたり、必要な条件等はございますでしょうか

弊社の概要は以下の通りです。

- 会社名: [会社名]
- 設立: [設立年]
- 事業内容: [EC販売チャネルの説明]
- 主な販売チャネル: [Amazon Japan / 楽天市場 / 自社EC 等]
- 月間販売実績: [月商目安]

- ウェブサイト: [URL]

お忙しいところ恐れ入りますが、ご検討いただけますと幸いです。

何卒よろしくお願いいたします。

---

[名前]

[会社名]

[電話番号]

[メールアドレス]

---

## テンプレート2: 見積もり依頼

**件名:** 【見積もりのお願い】 [商品名] の仕入れについて

---

株式会社〇〇〇〇

[担当者名] 様

お世話になっております。

[会社名] の [名前] です。

先日はお取引についてご回答いただき、誠にありがとうございました。

早速ですが、以下の商品について見積もりをお願いできますでしょうか。

【見積もり希望商品】

商品名	品番/型番	希望数量
[商品名1]	[品番1]	[数量]
[商品名2]	[品番2]	[数量]
[商品名3]	[品番3]	[数量]

【確認したい事項】

- 上記数量での卸価格
- 納品までのリードタイム
- 送料の目安（配送先: [都道府県]）
- お支払い条件（前払い/掛売り/その他）
- 初回取引時の条件（あれば）

お手数をおかけいたしますが、ご対応のほどよろしく願いいたします。

---

[名前]

[会社名]

[電話番号]

[メールアドレス]

---

### テンプレート3: 価格交渉（リピート注文時）

件名: 【ご相談】 継続取引に伴う価格のご相談

---

株式会社〇〇〇〇

[担当者名] 様

いつも大変お世話になっております。

[会社名] の [名前] です。

おかげさまで御社の [商品名/ブランド名] は非常に好評で、安定して販売を伸ばすことができいております。

つきましては、今後も継続的に取引させていただきたく、以下のご相談をさせていただきますでしょうか。

【現在の状況】

- 月間発注量: 約[数量]個
- 取引開始からの累計発注額: 約[金額]円

- ・今後の発注見込み: 月[数量]個以上に拡大予定

【ご相談内容】

発注量の増加に伴い、卸価格の見直しをお願いできないでしょうか。

具体的には、月間[数量]個以上の継続発注をお約束する代わりに、現在の卸価格から[5-10]%程度のお値引きをご検討いただけますと大変ありがたく存じます。

弊社としても、御社製品の販売に注力し、さらなる拡販に努めてまいります。

ご多忙のところ恐れ入りますが、ご検討いただけますと幸いです。

---

[名前]

[会社名]

[電話番号]

[メールアドレス]

## テンプレート4: 独占販売権の交渉

件名: 【ご提案】 [販売チャネル] での独占販売契約について

---

株式会社〇〇〇〇

[担当者名] 様

いつも大変お世話になっております。

[会社名] の [名前] です。

御社との取引を通じて [商品名/ブランド名] の販売が順調に拡大しており、感謝申し上げます。

本日は、さらなる販売拡大に向けたご提案をさせていただきたくご連絡いたしました。

【ご提案内容】

[Amazon Japan / 楽天市場 等] における御社製品の独占販売契約をご検討いただけないでしょうか。

【独占販売のメリット】

- ・**価格の安定:** 転売業者による価格崩壊を防止できます

- **ブランドイメージの保護:** 商品ページの品質を管理し、御社ブランドの価値を守ります
- **販売数量の保証:** 月間最低[数量]個の発注を保証いたします
- **マーケティング投資:** 広告費として月額[金額]円を投資し、積極的に販売促進を行います

【弊社の販売実績】

- 御社製品の月間販売数: [数量]個
- Amazon商品ページの評価: ★[評価]（レビュー[件数]件）
- 過去[期間]の累計販売額: [金額]円

独占販売の条件等、詳細についてお打ち合わせの機会をいただけますでしょうか。

オンラインまたはご訪問、どちらでも対応可能です。

ご検討のほど、何卒よろしくお願いいたします。

---

[名前]

[会社名]

[電話番号]

[メールアドレス]

---

## テンプレート5: OEM/ODM製造の相談

**件名:** 【製造のご相談】 OEM製品の製造について

---

株式会社〇〇〇〇

ご担当者様

初めてご連絡させていただきます。

[会社名]の[名前]と申します。

弊社は [販売チャンネル] にて [ジャンル] の商品を販売しており、新たにオリジナル商品の企画・製造を検討しております。

御社の製造実績を拝見し、ぜひOEM製造についてご相談させていただきたく存じます。

### 【企画中の商品概要】

- 商品カテゴリ: [カテゴリ]
- 参考商品: [既存商品名やURL] (このような仕様をベースに検討中)
- 希望ロット: 初回[数量]個、月間[数量]個
- 希望仕様: [サイズ/素材/色/機能等の概要]
- ブランド表記: 弊社ブランド名でのOEM
- 希望納期: 初回[時期]頃

### 【お聞きしたいこと】

1. 上記のような商品の製造は対応可能でしょうか
2. 最小ロット数 (MOQ) はどのくらいでしょうか
3. サンプル製作は可能でしょうか (費用・期間)
4. 概算の製造単価をお教えいただけますでしょうか
5. パッケージ・ラベルのデザインも対応可能でしょうか

お忙しいところ恐れ入りますが、お見積もり・ご相談の機会をいただけますと幸いです。

---

[名前]

[会社名]

[電話番号]

[メールアドレス]

---

---

## English Templates

### Template 1: Initial Inquiry (New Supplier Contact)

**Subject:** Wholesale Inquiry – [Your Company Name]

---

Dear Sales Team,

My name is [Your Name], and I am the purchasing manager at [Your Company Name], an e-commerce company based in Japan.

We specialize in selling [product category] through major online marketplaces including Amazon, Rakuten, and our own e-commerce website.

I came across your [product name/brand] and am very interested in establishing a wholesale partnership. Could you please provide the following information?

1. Do you offer wholesale pricing for resellers?
2. What is your minimum order quantity (MOQ)?
3. Could you share your wholesale price list or catalog?
4. What are your payment terms for new accounts?
5. Do you ship internationally, or would we need to arrange our own freight?

**About Our Company:**

- Company: [Company Name]
- Location: [City, Japan]
- Sales Channels: Amazon Japan, Rakuten, Shopify
- Monthly Revenue: Approximately \$[amount]
- Website: [URL]

We look forward to the possibility of working together. Please let us know if you need any additional information.

Best regards,

[Your Name]

[Your Company Name]

[Phone Number]

[Email Address]

---

## Template 2: Price Negotiation (Volume Discount)

**Subject:** Volume Discount Request – Ongoing Partnership

---

Dear [Contact Name],

Thank you for our continued partnership. We have been very pleased with the quality of your products, and our customers consistently give positive feedback.

As our sales continue to grow, I would like to discuss the possibility of volume-based pricing. Here are our current and projected order volumes:

**Current Orders:**

- Monthly order quantity: [quantity] units
- Total orders to date: \$[amount]

**Projected Orders (next 6 months):**

- Expected monthly quantity: [quantity] units
- Estimated annual volume: \$[amount]

Given our commitment to increasing orders, would it be possible to discuss a [5-10]% discount on our current wholesale pricing? In return, we can offer:

- A guaranteed minimum monthly order of [quantity] units
- Advance payment or shorter payment terms
- Priority promotion of your products on our sales channels

We value our relationship and would like to explore ways to grow together. Would you be available for a call this week to discuss?

Best regards,

[Your Name]

[Your Company Name]

---

## Template 3: Exclusive Distribution Rights

**Subject:** Proposal for Exclusive Distribution on Amazon Japan

---

Dear [Contact Name],

I hope this message finds you well. I am writing to propose an exclusive distribution agreement for your products on [Amazon Japan / specific marketplace].

Over the past [period], we have successfully built strong sales for your brand:

**Our Track Record:**

- Monthly sales: [quantity] units / \$[amount]
- Product rating: [rating] stars ([number] reviews)
- Return rate: Below [percentage]%
- Customer satisfaction: [percentage]%

**Why Exclusive Distribution Benefits You:**

1. **Price Stability:** We will maintain MAP (Minimum Advertised Price) to protect your brand value
2. **Brand Control:** Professional product listings with high-quality images and optimized descriptions
3. **Guaranteed Volume:** Minimum monthly purchase of [quantity] units
4. **Marketing Investment:** We will invest \$[amount]/month in advertising to drive sales
5. **Reporting:** Monthly sales and market reports for your reference

**Proposed Terms:**

- Territory: Japan (Amazon Japan, Rakuten, Yahoo Shopping)
- Duration: 12 months (renewable)
- Minimum Order: [quantity] units/month
- Exclusivity Fee: Negotiable

I would welcome the opportunity to discuss this proposal in detail. Would you be available for a video call at your convenience?

Best regards,

[Your Name]

[Your Company Name]

---

## Template 4: Sample Request

**Subject:** Sample Request for [Product Name]

---

Dear [Contact Name],

Thank you for providing your wholesale information. Before placing our first order, we would like to request product samples for quality evaluation.

**Samples Requested:**

Product	SKU/Model	Quantity
[Product 1]	[SKU]	1-2 units
[Product 2]	[SKU]	1-2 units

**Shipping Information:**

- Company: [Company Name]
- Address: [Full Address, Japan]
- Phone: [Phone Number]

We are happy to cover the sample cost and shipping fees. Please let us know:

1. The total cost for the samples
2. Available shipping methods to Japan
3. Estimated delivery time

Once we evaluate the samples, we plan to place an initial order of [quantity] units.

Thank you for your assistance.

Best regards,

[Your Name]

[Your Company Name]

---

## Template 5: OEM/Private Label Manufacturing Inquiry

**Subject:** Private Label Manufacturing Inquiry

---

Dear Manufacturing Team,

My name is [Your Name] from [Company Name]. We are an e-commerce company based in Japan, and we are looking for a reliable manufacturing partner for our private label products.

**Product Specifications:**

- Product Category: [Category]
- Reference Product: [URL or description of similar product]
- Material: [Preferred materials]
- Size/Dimensions: [Specifications]
- Color Options: [Colors needed]
- Custom Branding: Logo printing/embossing on product and packaging
- Packaging: Custom box/bag with our brand design

**Order Details:**

- Initial Order: [quantity] units
- Monthly Reorder: [quantity] units
- Target Unit Price: \$[amount] (please advise if realistic)

**Questions:**

1. What is your MOQ for private label orders?
2. Can you provide samples? (Cost and lead time?)
3. What is the production lead time after sample approval?
4. Do you offer packaging design services?
5. What quality certifications do you hold? (ISO, CE, FDA, etc.)
6. What are your payment terms? (T/T, L/C, etc.)

We would appreciate a quote and any relevant information about your manufacturing capabilities. Product photos or a catalog would also be helpful.

Best regards,

[Your Name]

[Your Company Name]

[Phone Number]

[Email Address]

# 交渉を成功させるコツ

## 初回連絡のポイント

- **必ず会社情報を明記する:** 個人名だけだと信用されない。法人でなくても屋号・事業概要を記載
- **具体的な販売チャネルを書く:** 「ネット販売」ではなく「Amazon Japanで月商〇万円」と明記
- **ウェブサイトを用意する:** 簡単でもいいので会社サイトがあると信頼度が格段に上がる
- **丁寧すぎるくらいでちょうどいい:** 特に日本のメーカーは礼儀を重視する

## 価格交渉のポイント

- **実績を数字で示す:** 「たくさん売れています」ではなく「月間300個販売」と具体的に
- **Win-Winの提案をする:** 値引きだけ求めるのではなく、発注量の保証や前払い等の見返りを提示
- **段階的に交渉する:** 初回から大幅値引きは求めない。まず取引実績を作ってから

## 海外メーカーとの交渉のポイント

- **簡潔な英語で書く:** 長い文章より箇条書き。相手も英語ネイティブでないことが多い
- **時差を考慮する:** 返信は24-48時間待つのが普通
- **Alibaba経由の場合:** Trade Assuranceの利用を推奨。支払いトラブルを防げる
- **サンプル確認は必須:** 写真と実物は異なることが多い。必ずサンプルを取り寄せる