相手先ブランド（OEM）立ち上げチェックリスト

ESTROUTE ・3つの進め方のコストと分岐点を確認（第1版）

自社ブランドの最初の資金は、型代ではなく進め方の選択に使うべきです。このシートは3つの進め方の分岐点、コスト構造、リスクを並べ、サンプル作成と契約の前にどれが自社に合うかを判断できるようにするものです。空欄は現在の実際の見積で埋めてください。

1. 3つの進め方の比較

進め方	分岐点	初期投資	最小ロット	向いているケース
既存品へのラベル変更	低い。ラベルと梱包のみ変更	版代・ラベル代	仕入先の完成品最小ロット	まず販路を検証したい、予算が限られる
色・梱包の変更	中程度。サンプル承認と技術合意が必要	版代、シリンダー代、サンプル代	通常は既存品よりかなり大きい	見た目の差別化が必要
型・構造の専用開発	高い。構造設計と試験が必要	型代、開発費、試験費	最も大きい。型の能力次第	販売量が安定し、権利関係が明確

2. 開始前の確認事項

確認項目	確認すべき内容	結論
意匠の出所と知的財産	第三者の特許・意匠・商標に触れないか、非侵害の表明を得られるか	
型・版の帰属	金額、償却可否、帰属先、その後の保守・改造の費用負担	
開発費・サンプル代	量産発注で控除されるか、その条件と数量の分岐点	
最小ロットと段階価格	初回ロットの分岐点、追加発注の分岐点、価格ごとの数量帯	
表示の責任	販売先市場の必須表示、言語、責任者情報。誰が作り、誰が確認し、誤りの費用を誰が負うか	
ブランドの状況	販売先市場での商標調査・出願の有無、出店先が商標や授権を求めるか	
独占と地域	専用モデル、独占地域、期間、販売目標の取り決め	
量産の安定性	封印見本の保管、AQL検査基準、初回ロットとの比較方法	

3. 工場ができること・できないこと

できること	できないこと
既存モデルのラベル変更、色・梱包の変更	自社ブランドと販路の商業リスクを負うこと
図面に基づく加工・組立	商標出願を代行し、適合責任を代わりに負うこと
少量の試作（交渉次第）	販売先市場でのモデル独占を保証すること
梱包・説明書の印刷支援	第三者の権利侵害の有無を代わりに判断すること

4. 初回発注の推奨構成

まずは既存品のラベル変更か、少量の梱包変更で回転を検証し、ラベル・梱包・セット構成を詰めてください。型の話は、あるモデルが2回の仕入サイクルで安定して回ってからで十分です。型代と開発費は分けて交渉し、可能なら償却し、できない場合は予定数量に按分して、1個あたりで見て本当に合うのかを確認してください。

本資料は ESTROUTE が越境調達の自己点検および仕入先との意思疎通のために作成したものです。表は自由にコピー・改変し、発注時に添付していただけます。貴社の品目に合わせた版が必要な場合は sales@orientalroute.com までご連絡ください | estroute.com