

■ 新聞閲覧

編集長が選ぶこのニュース・・・



インポート卸、価格設定の見直し

欧米を軸にしたインポート卸各社で、取引条件に応じて価格設定を見直す動きが出ている。ブランド物のインポート卸は、従来卸側が在庫リスクを負担する依託取引を中心に、F O B（本船渡し）の4倍以上を小売価格の目安とすることが通常だったが、ブランドによっては約3倍に抑制し、内外価格差を圧縮、小売側が在庫リスクを持つ完全買い取りを基本に価格競争力を高め、新規販路の開拓にも取り組み始めた。（「織研新聞」）

更に輸入増加の危惧

コメント

全国の生地産地は海外からの製品輸入で経営を圧迫されているが、特にアウトウェアのファッション素材を生産する尾州産地はブ

ランド製品の輸入に苦しめられている。

同紙はインポート卸（衣料品）の価格設定例に付いて次のように報道している。

{ F O B 1 5 0 ユーロの場合 }

- | |
|---|
| (1) 1 ユーロ |
| 社内レート1ユーロ = 140円（為替レートは1ユーロ = 138円） |
| (2) 運賃・関税諸掛などの費用 |
| F O B の 1.25 倍として $150 \times 1.25 \times 140 \text{円} = 26.250 \text{円}$ |
| (3) 原価率を小売価格の30%、粗利益を50%として |
| $26.250 \text{円} \div 0.3 = 87.500 \text{円}$ （小売価格） |
| $26.250 \text{円} \div 0.5 = 52.500 \text{円}$ （卸売価格） |
| $52.500 \text{円} \div 87.500 \text{円} \times 100 = 60\%$ （掛け率） |

あくまでもこれは一つの事例ではあるが、F O B と小売価格の倍率は4.16である。これを3倍以内に抑制して、内外価格差を縮小しようという動きがある、というのが報道の趣旨である。F O B の4倍は以上の価格は「卸売のコストやリスク負担を前提にした合理的な範囲」とされてきた。しかし、小売店がインポート物を直接買い付けるケースが日常化しており、従来の価格設定に無理が生じたのも事実だ。

また、多くのブランド製品が「ジャパン社」で販売されており、インポート卸としても掛

け率の引下げが、急務となっていた。自らL C（信用状）を開設して商社マージンを省いたり、F O B そのものの引下げを交渉したり、また依託から買い取りに取引形態を変更することで、掛け率は50%程度でも可能というわけだ。

一般消費者にとっては好都合ではあるが、尾州産地にとってはインポート商品の更なる増大懸念を抱えることになる。尾州産地としては、それらと競合の少ない尾州クオリティを発揮することが求められる。