



# 海外展開のすゝめ

～福岡商工会議所を活用して～

海外展開の経験がない方にも  
「海外展開」のあれこれを  
隔月で分かりやすくお届け！



## 第四章

### 「バイヤーとの商談」はどうすればいいの？(その1)

商談の進め方を考える前に少し準備が必要です。

これまで「誰に」、「何を」、「どのように」を考えてきましたが、この作業はバイヤーとの商談で使用する提案書を作成するために不可欠な作業です。

また、海外展開(輸出)においては、この3項目に加えて、「どうやって運ぶ」についても考える必要があり、バイヤーへ見積書を提出するうえで重要な作業となります。

確かに、バイヤーとの商談において商品の量や引き渡し場所が決定し、その条件によって見積り金額は変わってくるので、実際には、商談後に物流構築・物流金額算定を行うケースも多いです。

ただし、一般的には物流経費が海外到着金額の10%を占めるといわれており、価格戦略の大きな要素を占めるとともに、バイヤーも物流金額を算定できない場合が多く、仮で「どうやって運ぶ」を考えておいた方が、訴求力の向上、成約までの時間短縮などに有効です。

なお、参考までに当所が実施している商談会バイヤー(食品)へのアンケートにおいては、50%のバイヤーが商談時には見積りが必要と回答しています。加えて、日本での参考小売価格を求める声も多いです。

#### ■「どうやって運ぶ」を考えるために

まず何よりも大事なものは、「誰に」の国や地域に、「何を」の商品が、『そもそも輸出できるのか』を確認することです。

例えば果物の場合、韓国にサクランボ、中国にメロン、アメリカにブドウは輸出できません(2018年12月末時点)。相手国が輸入を禁止しているからです。

相手国で輸入できるかどうかは、実際には商工会議所やジェットロなどは確実な答えを伝えることはできず最終的に輸入者に確認することにはなりますが、海外展開ワンストップ相談窓口を活用し、国内の同様商品の現状や海外の輸入者からの情報を収集することは可能ですので、お気軽にお問い合わせください。

続いて大事なものは、「どうやって運ぶ」かについて、物流企业等他社任せにしない意識を持つことです。

輸出している企業の貿易形態の割合として、直接貿易が2割、間接貿易(国内決済・商社経由輸出)が8割という状況ではありますが、将来的に直接貿易を目指すことが重要であり、そのために中期的な社内人材育成として、日本の輸出通関で必要なこと、船や飛行機で運ぶために必要なこと、相手国の輸入通関で必要なことに関する情報を社内に蓄積することが大事であるからです。

直接貿易は、海外のお客様と近くなるという大きなメリットがあります。よって、市場動向の把握、物流コストの低減化(商談交渉力の向上)などとともに、「誰に」、「何を」、「どのように」を相手に伝えやすくなり、そこからのフィードバックにより新たな戦略を構築することも容易となります。

#### ■見積書を作成する

「どうやって運ぶか」については、物流企业と一緒に考えていくこととなりますので、まずは「価格」、「品質」、「数量」、「納期」、「引き渡し場所」、「重さ」、「サイズ」の7項目を事前に準備をしておいてください。

この7項目は、見積書にそのまま記載する項目でもあります。

準備をすることが難しい項目として「数量」と「引き渡し場所」があげられますが、最低ロットにて福岡市内(博多港や福岡空港)の指定倉庫渡しと相手国港渡し(はしけ渡し)の2種類の提出を依頼されてください。

最後に、物流企业との話し合い時に、今後現地輸入において必ず必要となる商品分類コード番号である「HSコード」の案を聞き取っておくことをお勧めします。

まとめ

海外の場合、「どうやって運ぶ」も考える

#### 目次



はじめに 「販路拡大」とは？(8月号掲載)／第一章 「誰に」売ればよいのか(8月号掲載)

第二章 「何を」売ればよいのか(10月号掲載)

第三章 「どのように」売ればよいのか 支援機関現地レポート(12月号掲載)

第四章 「バイヤーとの商談」はどうすればいいの？(その1)(2月号掲載)

第五章 「バイヤーとの商談」はどうすればいいの？(その2)(4月号掲載)

#### 海外展開のすゝめ

バックナンバーはこちら  
からご覧いただけます！



お問い合わせ／産業振興グループ TEL 092-441-1119