

輸出へのステップ

Step 1 まずは輸出について知る

輸出とはどのようなことかを知り、**目標を明確に**しましょう！

- 無料講座 30分で学べる初めての輸出

<https://www.jetro.go.jp/elearning/freetrial.html>

輸出成功事例、トラブル事例、輸出のプロセスなど、輸出についての心構えを含め今後の手引きとなる内容を簡単にわかりやすく学べます。

※ より貿易実務について学びたい方は、ジェトロ事務所へご相談ください。

Step 2 相手を知る・自分を知る

相手の市場は？ ☐政治 ☐経済 ☐社会 ☐インフラ（物流・通信事情）など
商品のニーズは？ ☐気候 ☐風土 ☐文化 ☐習慣 ☐嗜好 ☐競合など

- マーケティング基礎情報

<https://www.jetro.go.jp/industry/foods/marketing/>

- 農林水産物・食品 輸出支援プラットフォーム > カントリーレポート

<https://www.jetro.go.jp/agriportal/platform/>

輸出先国の制度・手続きは？ ☐放射性物質規制 ☐動植物検査
 ☐規格・認証等 ☐残留農薬規制 など

- 日本からの輸出に関する制度

<https://www.jetro.go.jp/industry/foods/exportguide/country/>

自分の強み・弱み ☐商品力 ☐技術 ☐製造力 ☐認証・商標・特許
 ☐ブランド認知度 ☐価格競争力 など

より効果的な商談へのポイント

- ・ 強みや弱みを明確にする ⇒ 相手と自分をしっかり分析する。
- ・ 特徴を的確に捉える ⇒ 競合との差別化を打ち出すことができる。

Step 3 取引方法を決める

直接取引 【メリット】現地での取扱い状況や価格などをコントロールしやすい。
 【デメリット】貿易実務が伴うため、労力・リスクなどの負担が多い。

間接取引 【メリット】原則、国内取引になるため貿易実務を伴わない。
 【デメリット】現地での取扱い状況、価格などの情報を把握しづらい。

越境EC インターネット環境が整備・普及することで利用者が増加しています。
 初期費用を抑えるメリットがありますが、商品に対する輸送費が大きくなります。
 その他にも販売規制やセキュリティ対策なども注意が必要です。

農林水産省
北陸農政局

輸出へのステップ

Step 4 商談前 ＜準備＞

商談が決まったら資料の準備をしましょう！

見本市・商談会への参加には、商品情報シートの作成が必要になります。

出展者の「伝えたい情報」とバイヤーの「知りたい情報」をまとめることで、効率的な商談を！

汎用性が高い「FCP展示会・商談会シート」を参考にして必要な情報を準備しておくとう便利です。

(主催者によって書式が異なる場合があります)

https://www.maff.go.jp/j/shokusan/fcp/syoudan_sheet/

価格設定やロットは
明確に！

資料への表示価格は、
引渡価格、国内小売価格、
国内卸価格なのか。
国内送料、輸出通関費用
等が含まれているのか。
数量の単位を間違えると
価格が大きく変わります。

チェック！

商品画像

画像の良し悪しは重要
です。
見た目の印象で商談の
流れが大きく左右され
ます。
妥協せず、大きさ・角
度・画質・明るさなど、
拘りの画像を使用して
ください。

商談会の場合は、商談時間が決まっています。

つつい自分の拘りを熱く説明しがちになりますので、相手に伝えたいこと要点を事前に整理して、
時間内に話ができるようにまとめておきましょう(相手が話す時間も考慮してください)。

連絡先情報は忘れずに準備

その場で完結することはありませんので、必ず連絡先を交換してください。

通信環境の確認。

無線LANは便利ですが通信が途切れて大事なことが伝わらない場合があります。

事前チェック！ ☐映像 ☐画質 ☐音声 音量 ☐カメラ位置 など

Step 5 商談 ＜取引先を探す＞

インターネットで企業情報や見本市、商談会、マッチング情報などを調べる

● イベント情報を調べる

<https://www.jetro.go.jp/events.html>

● ジェトロ JAPAN STREETへ登録

https://www.jetro.go.jp/services/japan_street.html

● GFPサービスの活用

<https://www.gfp1.maff.go.jp/entry>

Step 6 商談後 ＜フォローアップ＞

商談後に連絡が途絶えるケースがあります。こちらから積極的にメール等で連絡をしましょう。

すぐに諦めず!! 国内の商談と同じように、繰り返し丁寧にフォローアップすることが次に繋がります。

☐お礼 ☐お見積の提示 ☐反応がない場合は他の商品情報を提案してみる

農林水産省
北陸農政局