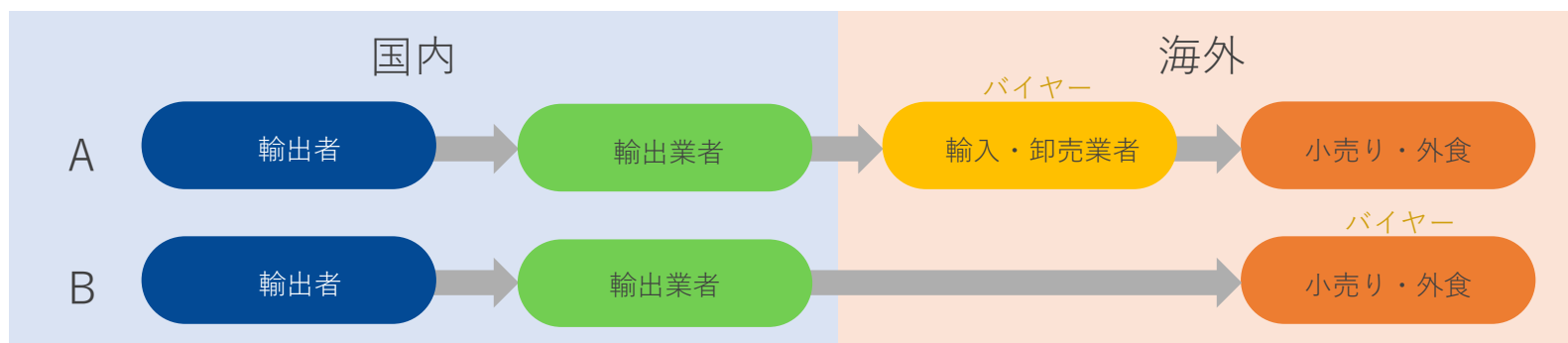


## 間接輸出の場合

輸出商社を通じて輸出を行う（実質的には国内取引）。



※バイヤー＝商談を行う相手

**メリット：** 国内の輸出業社との間で受発注を行う（＝国内決済、為替リスク無し）  
ので、国内販売と同じ。海外からの代金回収リスクがない。  
輸出業社が混載するため、小ロット(LCL)物流でも可能。  
バイヤーが物流効率化の目的で日本側輸出商社を指定する場合もある。

**課題：** 現地事情が把握しにくい。全体の輸出コストが見えにくい。  
輸出業社への支払い手数料分だけコスト増になる。



#### Point

取引量が少なく貿易に慣れるまでは間  
接輸出で行うのも一法。バイヤーが輸  
出業者を指定するケースもある。

# 【Ⅲ】商談当日の進め方： ①見積価格表のポイント

**JETRO**

JETRO TRADING Co., LTD.  
1-23-45 AKASAKA, MINATO-KU, TOKYO 107-XXXX JAPAN  
Tel: +81-3-XXXX-XXXX Fax: +81-3-XXXX-XXXX Email: abc@jetro.go.jp

**PRICE LIST**

MM DD, YYYY

| No | Name of products | Description of products | Carton size | No. of    | Gross     | Unit price(per ctn) |            |
|----|------------------|-------------------------|-------------|-----------|-----------|---------------------|------------|
|    |                  |                         | W x D x H   | package   | Weight    | Deliver at          | Deliver at |
|    |                  |                         | (per ctn)   | (per ctn) | (per ctn) | xxx port            | xxx port   |
|    |                  |                         |             |           |           |                     |            |
|    |                  |                         |             |           |           |                     |            |
|    |                  |                         |             |           |           |                     |            |
|    |                  |                         |             |           |           |                     |            |

Payment: T/T remittance in advance  
Minimum Ordering Quantity: XX carton boxes

Notes:

1. This list is for your reference only.
2. This list is valid until MM/DD/YYYY.

JETRO TRADING Co., LTD.

Taro Boeki, Sales Director

■ 価格付けはよくよく慎重に行うこと。いったん価格を出すとこれが今後の商談の基準となるので要注意。  
(輸出商社が介在する場合はコストが異なるため注意)

■ カートンサイズ等の記載。

■ 価格は外貨である必要はなく円建てでも可。  
外貨表示をする場合には適用レートを記載する。

■ 支払い条件、最低出荷数量を記載する。

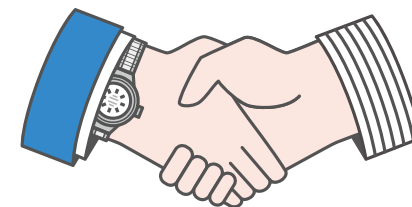
■ 価格表の有効期限を記載する。

■ 特に日本円で前金を希望する場合は「前払い、通貨は円建て」と明記する。

■ 不確定要素がある場合は、参考用であることや前提条件を明記する。

## ② 交渉・まとめ時・サンプル等のポイント

- 通訳が入る場合は、実質的な商談時間は半分もない。先方への説明、質問事項等を事前にしっかりと整理しておく。
- 試食用サンプルは、商品自体だけでなく、調理例などPR資料やクッキング動画と連動する形で提示するとより効果的。
- 持ち帰り用サンプルは、できるだけコンパクトなものを用意する。
- 商談の最後には、今回の合意点および次に取るべきアクションをお互いに確認する。
- バイヤーと一緒に写真を撮る。バイヤーは1日に何人もの相手と商談するので、記憶はすぐ不確かになる。商品も一緒に写すと、尚良い。
- 独占販売契約等を提案された場合は注意。安易に契約しない。期間を設定する、期間内の最低発注数量を設定する等の条件を提示した方が良い。



## ジェトロスキルセミナーURL

[基礎編：「農林水産物・食品輸出のはじめ方」 | 動画で見る！農林水産物・食品の輸出 - 農林水産物・食品の輸出支援ポータル - ジェトロ](#)

# ご清聴ありがとうございました

## 【免責事項】

本資料は、日本企業、日系企業への情報提供を目的としたものであり、法律上のアドバイスではありません。

本資料で提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用ください。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本資料で提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益などを被る事態が生じたとしても、ジェトロ及び執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。本資料は信頼できるとされる各種情報に基づいて作成しておりますが、その正確性、完全性を保証するものではありません。ジェトロは、本資料の論旨と一致しない他の資料を発行している、または今後発行する可能性があります。

本資料の無断での転載、複製、転送、配布等を禁止します。