

# 輸出商談スキル セミナー補足資料

長光 正明

(ながみつ まさあき)

〒700-0822 岡山市北区表町2-4-39

[mas@optic.or.jp](mailto:mas@optic.or.jp)

<http://www.nagamitsu.com>

Tel(086)226-5228 Fax(086)224-3222

Copyright © Masaaki Nagamitsu 2016

本編の内容を転載・複写・使用・利用しないでください。

# ○ 輸出成功の秘訣

“輸出成功の秘訣”は、「**いいバイヤーに巡り合うこと**」につきます。

## 輸出成功の秘訣



## いいバイヤーに巡り合うこと

・「**いいバイヤー**」とは、

①**信頼**がおけること

「信頼がおける」とは

- ・信用状態（財力も含め）が良いバイヤー
- ・誠実なバイヤー

「**期待を裏切らない**」  
とは違う

利己主義による  
過度な期待に気  
をつける！

該当商品の  
「**輸入実績**」

②日本からの**輸入実績**があること

⇒ **輸入ノウハウ**と**輸送ノウハウ**により、問題のないスムーズな通関と物流が可能。

③**販路**を持っていること

⇒ 既存ルートと**商品の扱い方**と売り方承知により、即販売が可能。

・「**巡り合う**」ためには、

⇒まず、**展示会と商談会の利用**を考えます。

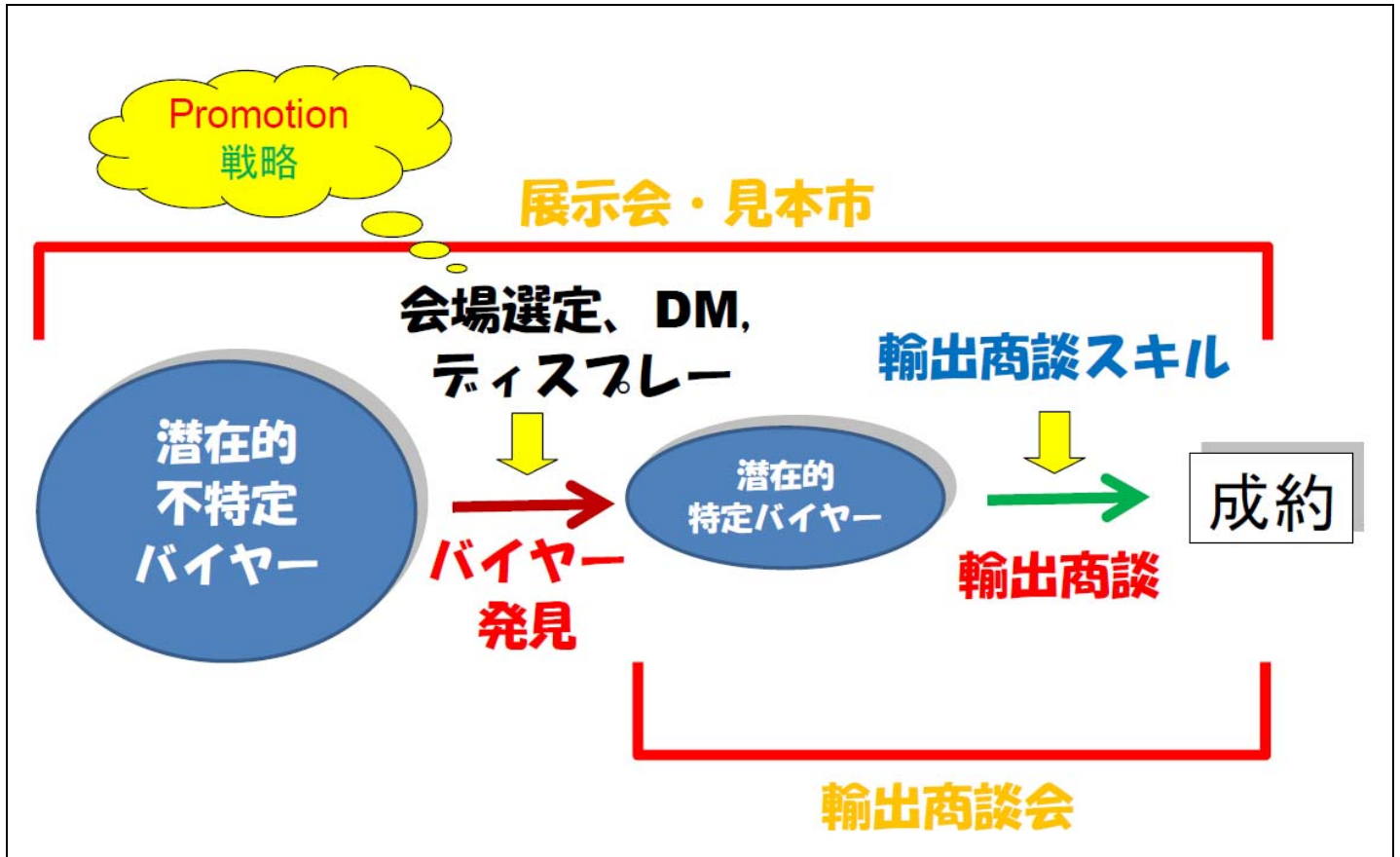
巡り合う  
「**場**」  
の選定

そして、そこでは**成約に導く**「**輸出商談**」をする必要があります。

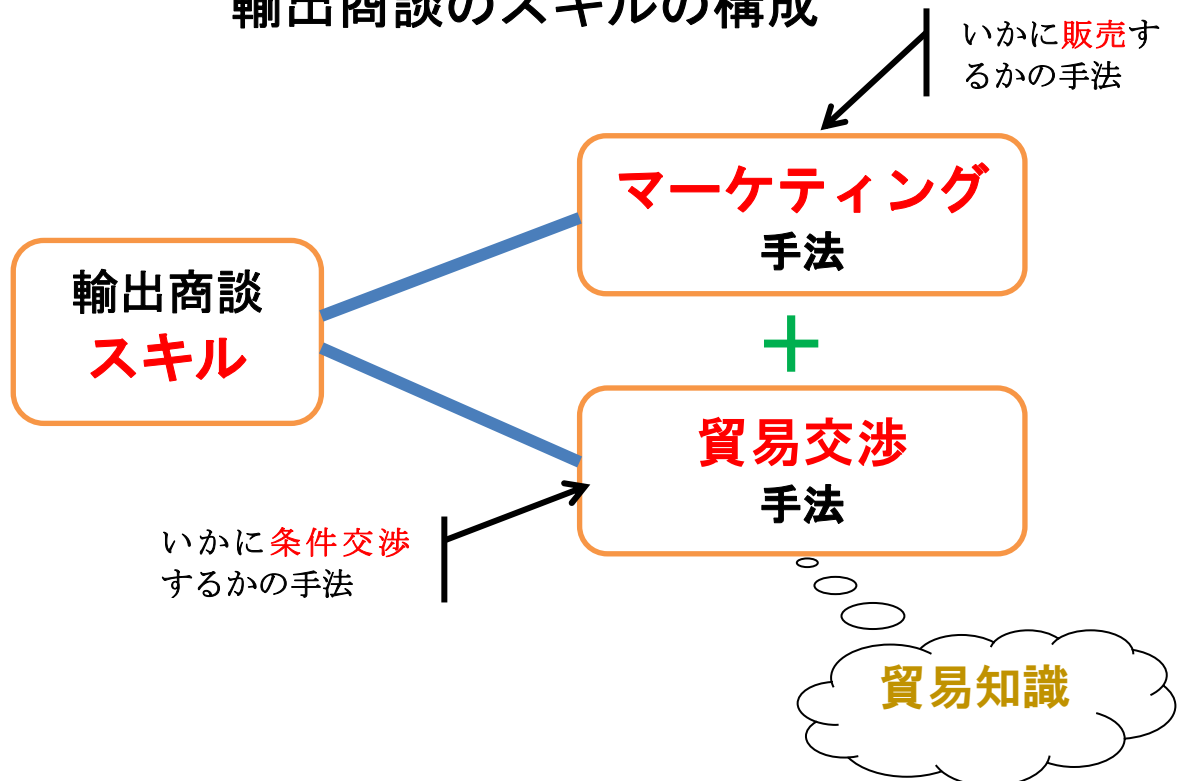
そこで、ここでは**成約に導く輸出商談の要点**について考えていきます。

まず、ここで取り上げます「輸出商談スキル」と展示会・見本市・輸出商談会との関係について把握しておきましょう

### 輸出商談スキルと展示会・見本市・商談会との関係

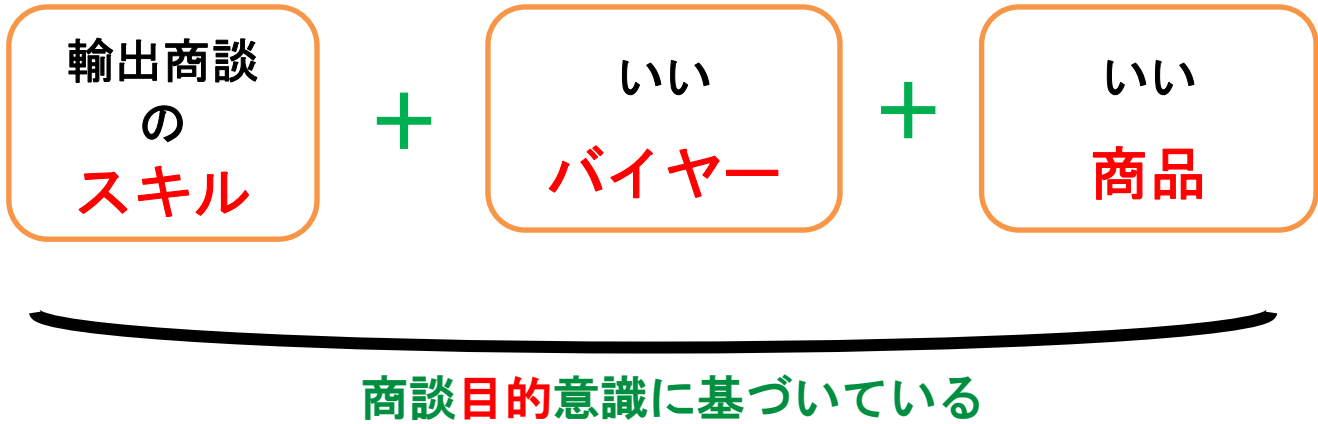


### 輸出商談のスキルの構成



## 輸出商談成功の秘訣

食品においては「日本の味」を伝えることが重要！



## 商談会・展示会成功への秘訣

- 商品の特徴を、簡単に、3項目で述べることができるか。  
⇒ 述べられる
- 商品に合った商談会・展示会か。  
⇒ 適切である

値段の条件にも

プレゼンテーション・スキルの「3の法則」 Rule of Three からも3項目が良い。

## ○ 商流のパターン

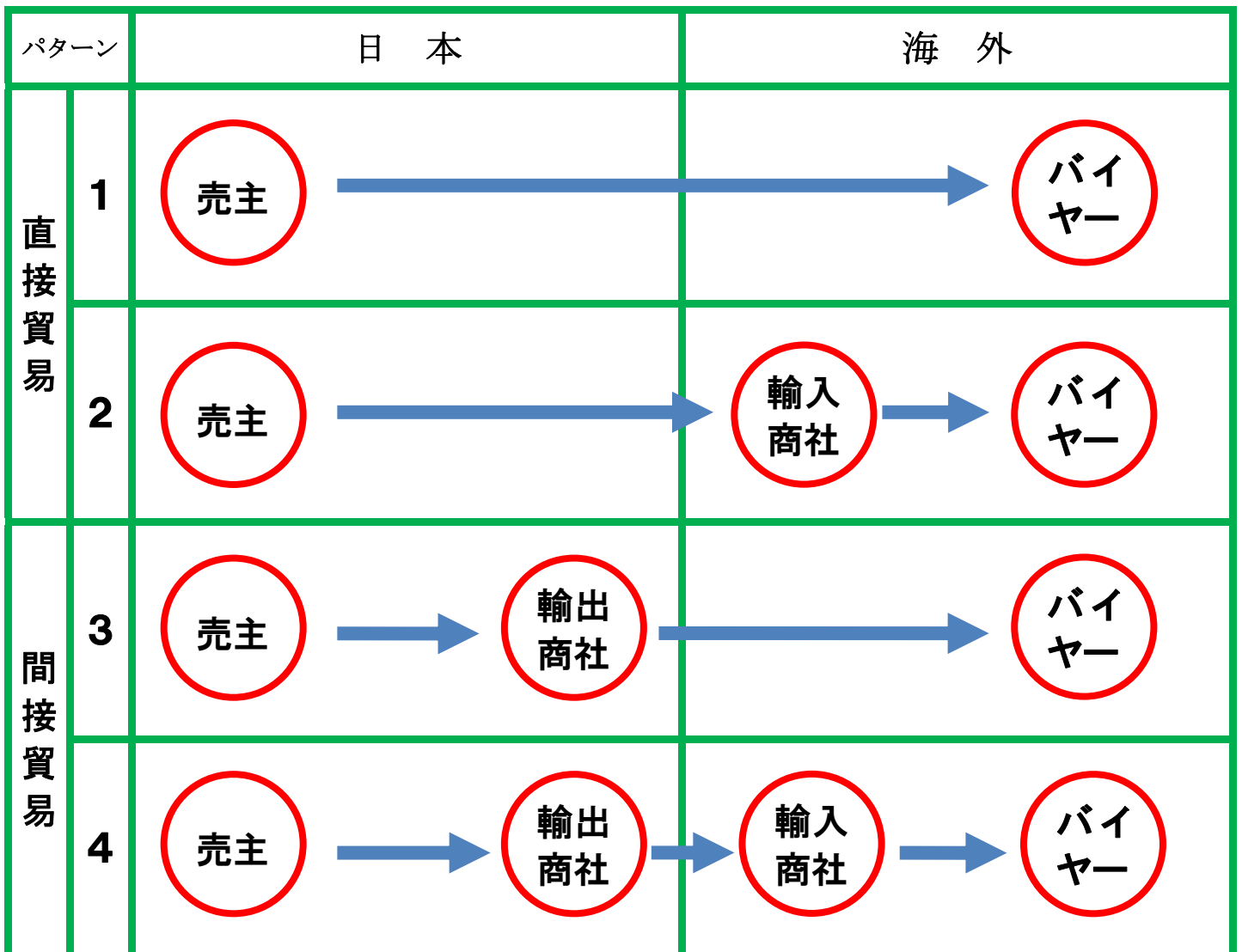
商流のパターンを理解するポイントは、**売買契約当事者**（売主と買主）が誰であるかを分析することです。

なお、バイヤーから「**輸出入商社**」の指定がある場合があります。

また、「**輸送業者**」や「**通関業者（海貨業者）**」についても買主側（バイヤーやその指定商社）からの指定がある場合があります。

ここでの「**バイヤー**」とは、「**最初に商談する/商談した相手**」のことです。

次のような流通業者等を指します：輸入商社、販売店、卸売業者、小売店（スーパーマーケット、デパート、専門店など）、消費者/エンドユーザーなど。



## ○商談時の留意点

- ・商流については、輸出目的に基づく輸出計画に応じた**商流**を考えておきます
- ・「**販売権**」を付与する場合には、**独占**と**非独占**について考慮しておきます。
- ・売り込もうと力まないことを心がけましょう。
- ・「**商談ノート**」(メモ)を作成する  
商談記録の目的は→ 引合の整理のため、フォローアップのため、報告のためです。
- ・商談中の商談内容は忘れないうちにまとめます。
- ・取引条件闘争には深入りしないことを心がけます。

## ②プレゼンに用いる販促**四点ツール**を整える。

### ・英文の名刺

### ・PR資料 (印刷資料や電子資料)

#### a 会社案内

#### b 商品カタログ

特徴をアピールし、他社との違いをアピールする。

**商品基本情報** (客観的根拠も示す) だけでなく、**梱包情報**も入れる。

この**商品基本情報**は「**商品カタログ**」の中で説明すると煩雑になる場合は、別に「**商品基本情報シート**」にまとめておくと便利です。

#### c 「Q&A集」も英語 (できれば現地語も) と併記で用意する。

よく問合せを受ける**質問事項とその回答を簡単に**まとめておきます。

#### d 「**商品特長早わかり**」も英語 (できれば現地語も) と併記でまとめておく。

商品の特長の説明は、「**製品のポイント説明書き**」を利用してポイントを数点 (**3ポイント位**まで) に絞って**簡潔**にします。

## 競争の分類

1. 国際間での特徴、優位性は
2. 国内産地間での特徴、優位性は
3. 国内産地内での特徴、優位性は

**他社にはない特徴が必要ですが…。**

### ・価格表

### ・サンプル

- a コンパクトで、説明しやすいように用意する。
- b インパクトを与え、魅力を感じさせる工夫をする。
- c 使い方の説明も要領よくできるように用意する。
- d 根拠やデータを示しながら、客観性を持たせてアピールする。
- e 日本で実績のある売り方（販促方法）の提案→この時、「営業秘密保持契約」の必要性も考える。
- f サンプル商品（パッケージも）の感想を聞く。

## 商 談 ノ ー ト

ページ No. 1

商 談 番 号	<b>1</b>	受付担当者	<b>長光 正明</b>
商 談 日 時	<b>2014年3月1日13時30分</b>		
<b>商 談 者 の 詳 細</b>			
国 名	<b>USA</b>	電 話	<b>1-(213) 485-2111</b>
氏 名	<b>Mr. John Lee</b>	F A X	<b>1-(213) 485-2112</b>
肩 書	<b>Import Manager</b>	E - m a i l	<b>john_lee@lax.com</b>
会 社 名	<b>Los Angeles Inc.</b>	U R L	<b>www.lax.com</b>
住 所	<b>200 North Spring St., Los Angeles, CA 90012, U.S.A</b>	(名 刺 貼 付 欄)	
業 種	<b>食品輸入商社</b>		
取 扱 品	<b>主に日本の食品</b>		
<b>商談内容 - 要点を項目別に、簡潔にまとめること</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Wish to buy Kagoshima Fukamushi Cha.</b></li> <li>• <b>To quote CIF Los Angeles Port by a 20' FCL.</b></li> </ul>			



**Note of Meeting**

Page No. \_\_\_\_\_

<b>Buyer's No.</b>		<b>Person in Charge</b>	
<b>Date</b>			
<b>Details of Buyer</b>			
<b>Country</b>		<b>Phone</b>	
<b>Name</b>	(Mr./Ms.)	<b>FAX</b>	
<b>Title</b>		<b>E-mail</b>	
<b>Company Name</b>		<b>URL</b>	
<b>Address</b>		<b>(Business Card Here)</b>	
<b>Type of Business</b>			
<b>Lines of Goods</b>			

**Requests**

## ○商品基本情報におけるポイント

必要に応じ、以下の情報を提供します。「商品カタログ」の中で情報提供する場合と、別途、「商品基本情報シート」として提供する場合があります。

### ◎製造情報

- **Name of Manufacturer** 製造者名
- **Place of Production** 製造地

### ◎商品情報

- **Name of Products** 商品の名称：一般名称も記載します。
- **Features of Products** 商品の特長：別紙「商品特長早わかり」（「製品のポイント説明書き」）とともに、ここでも強調しておきます。
- **HS Code** HSコード：必ず調べて記載しましょう。
- **Jan Code JAN** コード：

**JAN (Japanese Article Number)** コードは、日本工業規格(JIS)に定められている、商品識別番号とバーコードの規格の一つで、日本の共通商品コードとして流通情報システムの重要な基盤となっています。

**JAN** コードは日本国内のみの呼称で、国際的には **EAN** コード(**European Article Number**)と呼称され、アメリカ、カナダにおける **UPC (Universal Product Code)** と互換性のある国際的な共通商品コードです。

**JAN** コードはバーコード (**JAN** シンボル) として商品などに表示され、**POS** システム (**Point of Sale system** 販売時点情報管理：物品販売の売上実績を単品単位で集計する経営の実務手法) をはじめ、受発注システム、棚卸、在庫管理システムなどに利用されています。

コードの構成の中のメーカーコードは重複しないよう一般財団法人流通システム開発センターが一元管理しており、コードを利用したいメーカーは商工会議所などを通じて同センターから自社のコードを取得することになります。

## ◎梱包情報

・ **Mode of Packing** 梱包種類、**Contents** 入数、**Containers/Packages** 容器/包装、**Size** サイズ、**Weight** 重量など。

なお、J I Sでは、個装(物品個々の包装)、内装(包装貨物の内部の包装)、外装(包装貨物の外部の包装)の3種類に分類しています。

### 【以下、飲食物の場合】

## ◎安全と健康に関する情報

- ・ **Allergen** アレルギー情報
- ・ **Certificates** 証明書類: **Table of Ingredients with Each Percentage of Contents, Production Flow Chart, Certificate of Analysis and Certificate of Origin are available upon Buyer's request.** (成分割合付き成分表、製造工程表、試験成績書及び原産地証明書について、買主の要請により、供給される) というように記載します。
- ・ **Ingredient and Additives** 成分及び添加剤、**Their Places of Origin** それらの原産地

・ **Nutrition Facts** 栄養成分表：次の表示例を参考にしてみてください。

### Nutrition information Per container (75g)

**Energy 390kcal Protein 5.3g Total fat 19.1g Carbohydrate 49.1g Sodium 311mg**

1 容器包装あたりの、熱量、たんぱく質、脂質、炭水化物、ナトリウム及び表示された栄養成分の含有量 (**Energy value and amounts of core nutrients**) ⇒厚労省栄養成分表示の英文案内サイト：<http://www.caa.go.jp/en/pdf/syokuhin569.pdf>

・ **Preservation Method** 保存方法: 例えば、**Avoid storing the goods where the humidity &/or temperature is/are high, and keep them in dark, clean and cool places.** (高温多湿を避けて、清潔で日光の当たらない涼しい場所で保管のこと。)

・ **Shelf Life** 賞味期限・消費期限

**Use by** 消費期限：飲食物について、安全に消費できる最終日を表します。イギリス、オーストラリアでは、**best before** (賞味期限) と区別して使っています。

**Best before** 【略 **BB**】 賞味 [推奨使用] 期限：保存がきく飲食物に使用されます。本来の風味が保たれる目安を表します。消費期限と異なり、この日以降も (風味は落ちるかもしれないが)、飲食可能ということです。食品以外の製品の「本来の品質が保たれる期間」を表す場合にも使います。

## 商品基本情報シート (飲食物用)

## Products Basic Information for food and drink

なお、商品基本情報は、英文価格表の作成時に作成する「商品基本情報整理表」も参考にして、情報整理します。

Information on Products 商品情報			Place & Date 作成地・日:
Name of Products	商品の名称		
Features of Products	商品の特長		
HS Code	H S コード	Jan Code	JAN コード
Information on Manufacturing 製造情報			
Name of Manufacturer	製造者名	Place of Production	製造地
Information on Packing 梱包情報			
Mode of Packing	梱包種類	Size	サイズ
Contents	入数	Weight	重量
Containers/Packages	容器/包装		
【以下、飲食物の場合】			
Information on Sanitation 安全と健康に関する情報			
Allergen	アレルギー情報		
Certificates 証明書類	Table of Ingredients with Each Percentage of Contents, Production Flow Chart, Certificate of Analysis and Certificate of Origin are available upon Buyer's request. (成分割合付き成分表、製造工程表、試験成績書及び原産地証明書について、買主の要請により、供給される)		
Ingredient and Additives 成分及び添加剤		Their Places of Origin それらの原産地	
Nutrition Facts 栄養成分表			
Nutrition information Per container ( g ) 1 容器包装あたりの栄養成分		Energy value and amounts of core nutrients 表示された栄養成分の含有量	
Energy 熱量			kcal
Protein たんぱく質			g
Total fat 脂質			g
Carbohydrate 炭水化物			g
Sodium ナトリウム			mg
Preservation Method 保存方法	Avoid storing the goods where the humidity &/or temperature is/are high, and keep them in dark, clean and cool places. (高温多湿を避けて、清潔で日光の当たらない涼しい場所で保管のこと。)		
Shelf Life 賞味期限・消費期限			
Use by	消費期限	Best before	賞味 [推奨使用] 期限
Remarks:			

Products Basic Information for food and drink

No.

Information on Products			Place & Date:
Name of Products			
Features of Products			
HS Code		Jan Code	
Information on Manufacturing			
Name of Manufacturer		Place of Production	
Information on Packing			
Mode of Packing		Size	
Contents		Weight	
Containers/Packages			
Information on Sanitation			
Allergen			
Certificates	Table of Ingredients with Each Percentage of Contents, Production Flow Chart, Certificate of Analysis and Certificate of Origin are available upon Buyer's request.		
Ingredient and Additives		Their Places of Origin	
Nutrition Facts			
Nutrition information Per container ( g)		Energy value and amounts of core nutrients	
Energy			kcal
Protein			g
Total fat			g
Carbohydrate			g
Sodium			mg
Preservation Method	Avoid storing the goods where the humidity &/or temperature is/are high, and keep them in dark, clean and cool places.		
Shelf Life			
Use by		Best before	
Remarks:			

# 製品のポイント説明書き

他との違いに重点  
をおいて考える

三項目位  
にできる  
だけ短く  
簡潔に

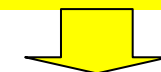
## ADVANTAGES

1 600年前の酒造り

600-Year-Old Brewing Method

「菩提もと」造り "Bodai-moto" method

英語・現地語と  
日本語の併記を



Competitor

「速醸もと」造り "Sokujiyo-moto" method

2 天然発生の乳酸菌による

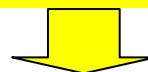
By naturally-generated lactic acid bacterium



Competitor

乳酸菌の人口添加による By adding it artificially

3 複雑な味わい Complex flavor



Competitor

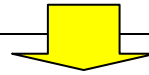
一般的な味わい General flavor

説明順序の順に列挙を  
又は  
優先順に列挙を

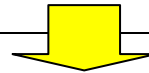
# 製品のポイント説明書き

## ADVANTAGES

1



2



3

## 英文価格表の構成

## レターヘッド

貴社の住所 連絡先 など

PRICE LIST

日付  
P/L 番号

## 商品明細欄

商品明細	数量	単価
Description of Goods	Quantity	Unit Price

## 主要取引条件欄

(表面条項)

価格条件 (引渡条件)	Price
支払条件	Payment
梱包条件	Packing
品質条件	Quality
数量条件 (最低取引数量)	Quantity
船積条件 (輸送・納期)	Shipment
その他	

## 一般取引条件欄 General Terms and Conditions

[裏面条項の中で先んずべき主要な一部]

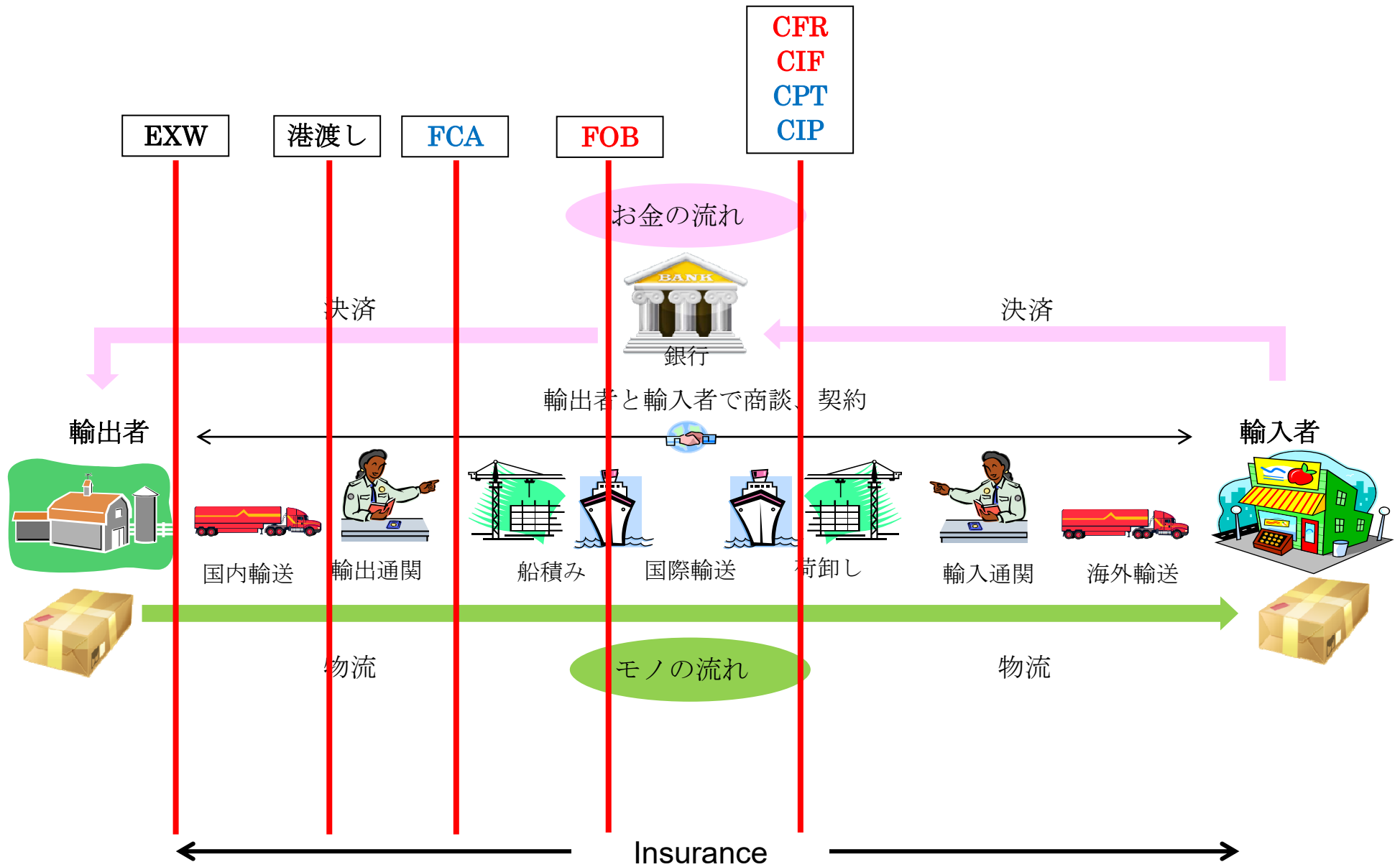
紛争解決 インコタームズ 準拠法 など

To be subject to our final confirmation

署名欄

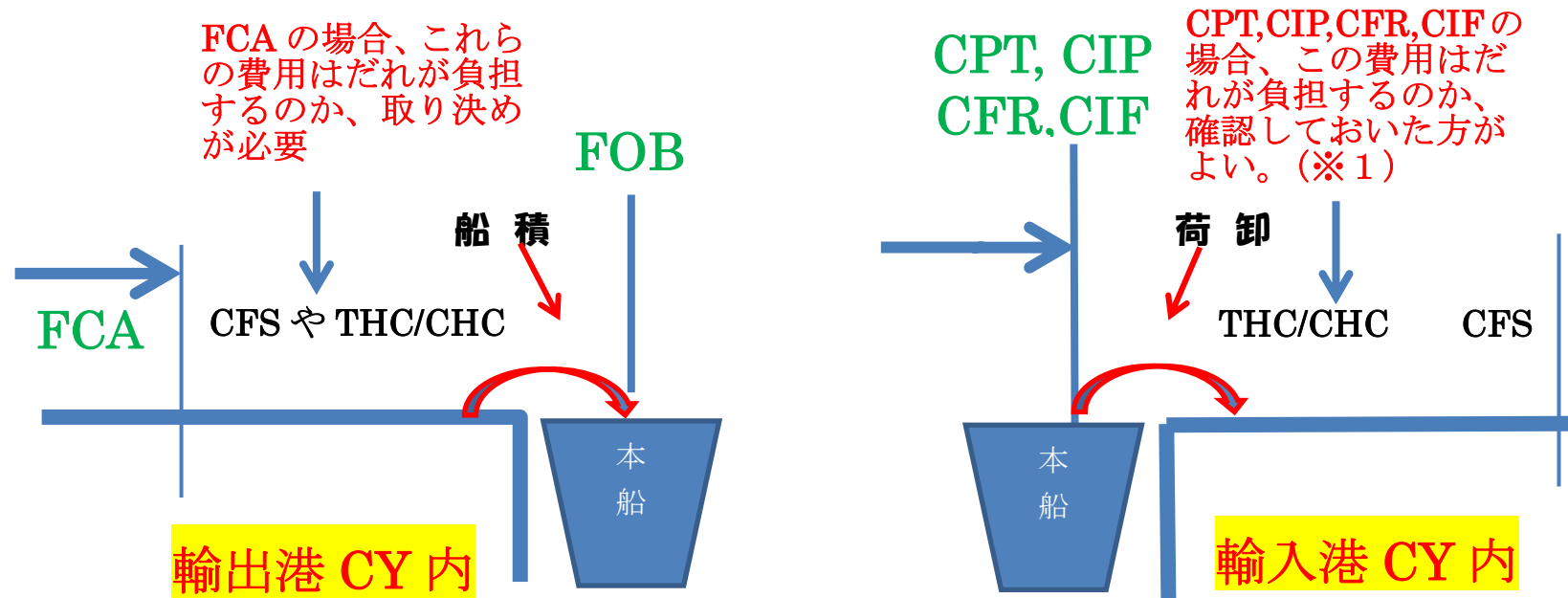


# インコタームズの費用の範囲



出所：イラストはジェトロ農水の「商談スキルセミナー」 7頁より

## 【コンテナ船の海上運賃の構成】

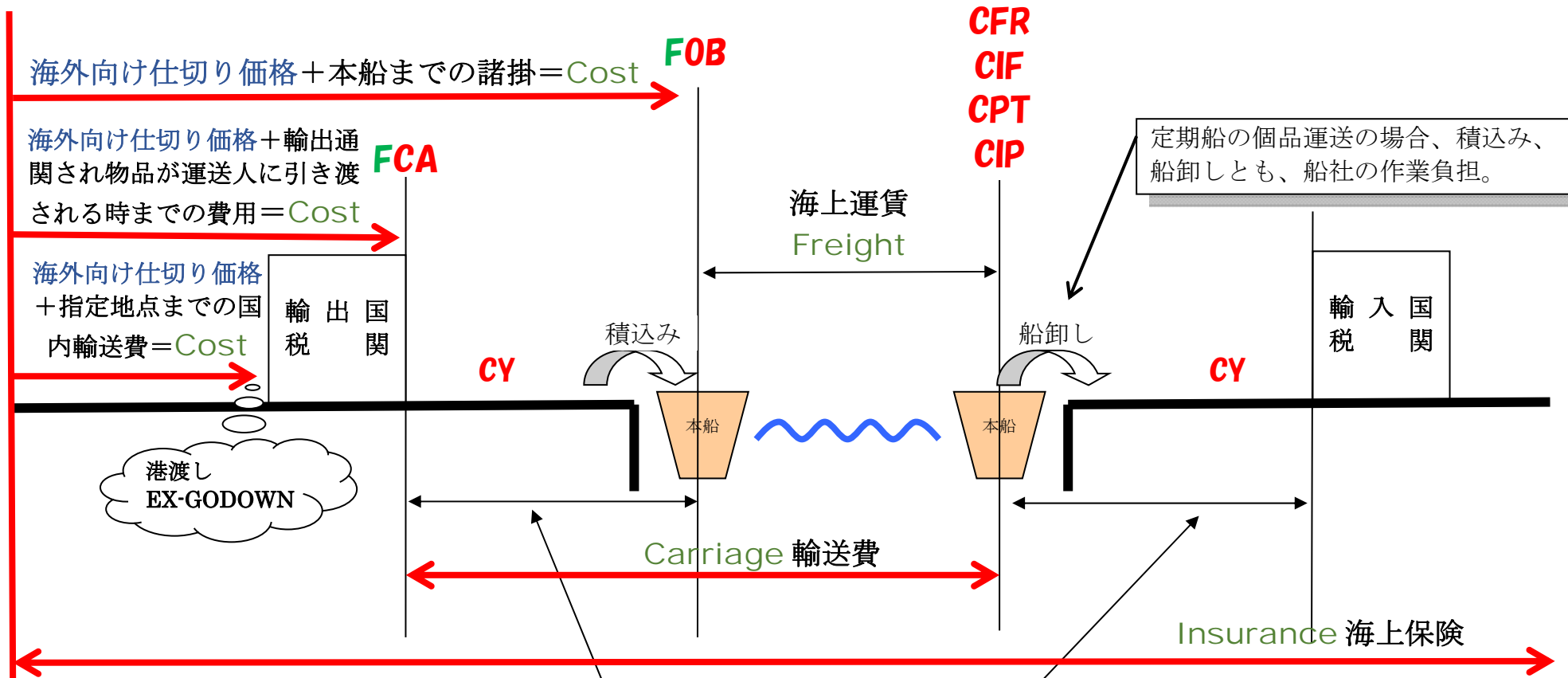


※1: CPT、CIP、CFR、CIF において、インコタームズでは、揚地における THC/CHC は、運送契約上売主の負担とされていない場合には、買主の負担となる。

**THC (Terminal Handling Charge)・CHC (Container Handling Charge)**: 船会社が荷主に課金するコンテナターミナル内で発生する諸費用(ガントリー・クレーンの使用料、コンテナ・ヤード内の移動作業料、コンテナの維持・管理作業料など)に関わる料金。

# 【コンテナ船の売主(輸出者)が負担する費用と Trade Terms】

EXW



CY (Container Yard) で発生する費用 (CFS、CHC、THC など)  
 CPT、CIP、CFR、CIF において、インコタームズでは、揚地における THC/CHC は、運送契約上売主の負担とされていない場合には、買主の負担となる。THC (Terminal Handling Charge)・CHC (Container Handling Charge) : 船会社が荷主に課金するコンテナターミナル内で発生する諸費用(ガントリー・クレーンの使用料、コンテナ・ヤード内の移動作業料、コンテナの維持・管理作業料など)に関わる料金。CFS (Container Freight Station) : CY 内にある混載貨物専用倉庫で、船社によって混載貨物としてコンテナ詰め作業が行われる場所。

なお、FAS、FOB、CFR、CIF はコンテナ船での使用は適切でないとしています。(インコタームズ 2010 年「助言メモ」)

## 【売主(輸出者)が負担する費用と責任】

**FOB** = 本船(On Board)に渡して免責(Free) ⇒ 適する輸送手段は在来船

	売主の責任	Cost = 海外向け仕切り価格 + 本船までの諸掛	Freight	Insurance
<b>FOB</b>	本船に渡して免責	含まれる		
<b>CFR</b>	本船に渡して免責	含まれる	含まれる	
<b>CIF</b>	本船に渡して免責	含まれる	含まれる	含まれる

**FOB (Free On Board)** 本船渡

**CFR (Cost and Freight)** 運賃込

**CIF (Cost, Insurance and Freight)** 運賃保険料込

**FCA** = 運送人(Carrier)に渡して免責(Free) ⇒ 適する輸送手段はコンテナ船や空輸

	売主の責任	Cost = 海外向け仕切り価格 + 輸出通関され物品が運送人に引き渡される時までの費用	Carriage	Insurance
<b>FCA</b>	運送人に渡して免責	含まれる		
<b>CPT</b>	運送人に渡して免責	含まれる	含まれる	
<b>CIP</b>	運送人に渡して免責	含まれる	含まれる	含まれる

**FCA (Free Carrier)** 運送人渡

**CPT (Carriage Paid To)** 輸送費込

**CIP (Carriage and Insurance Paid To)** 輸送費保険料込

# ○プレゼンとフォローアップのスキル

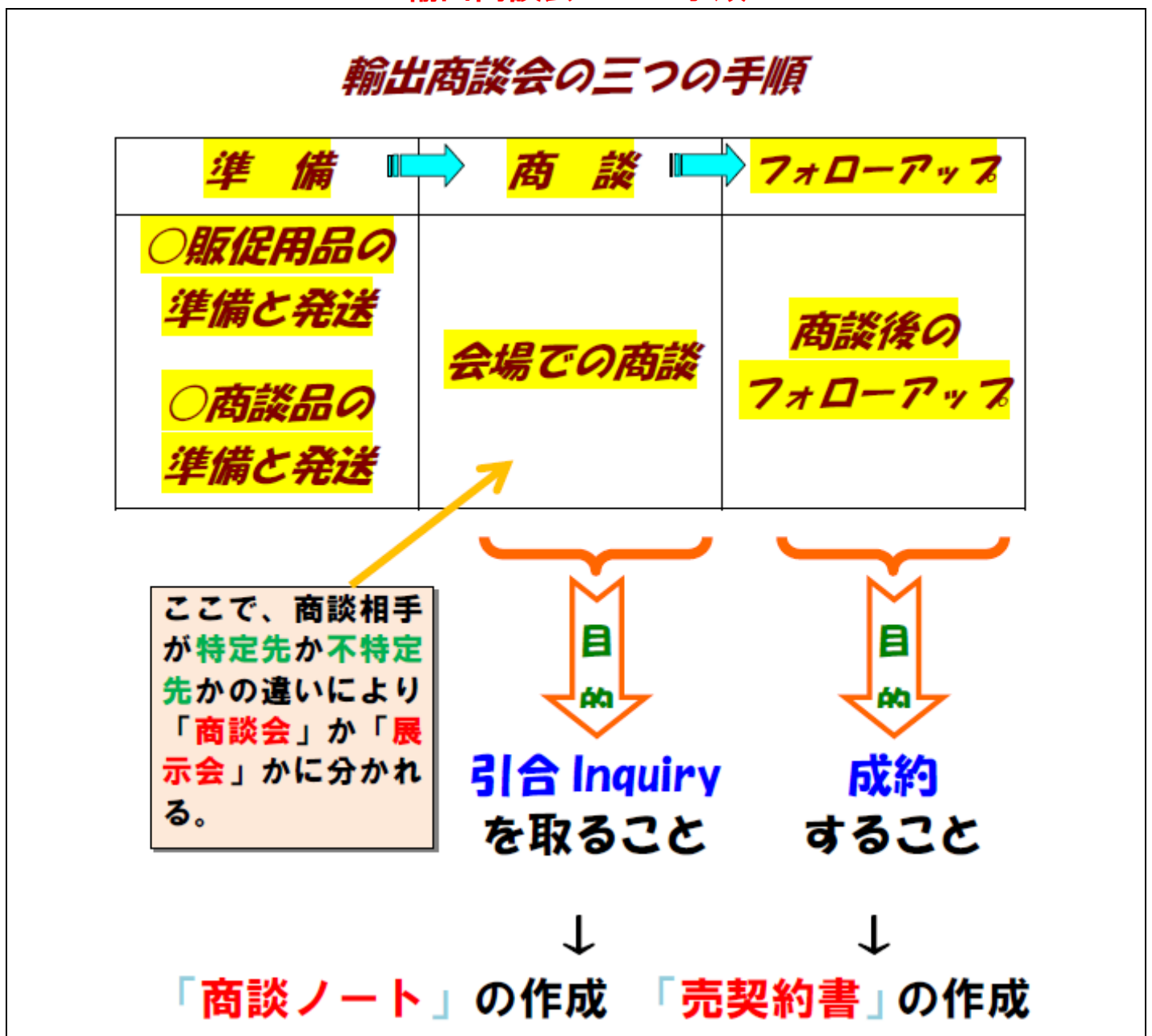
## ◎プレゼンのスキルのポイント

商談の進め方を知る

・商談会の流れ:

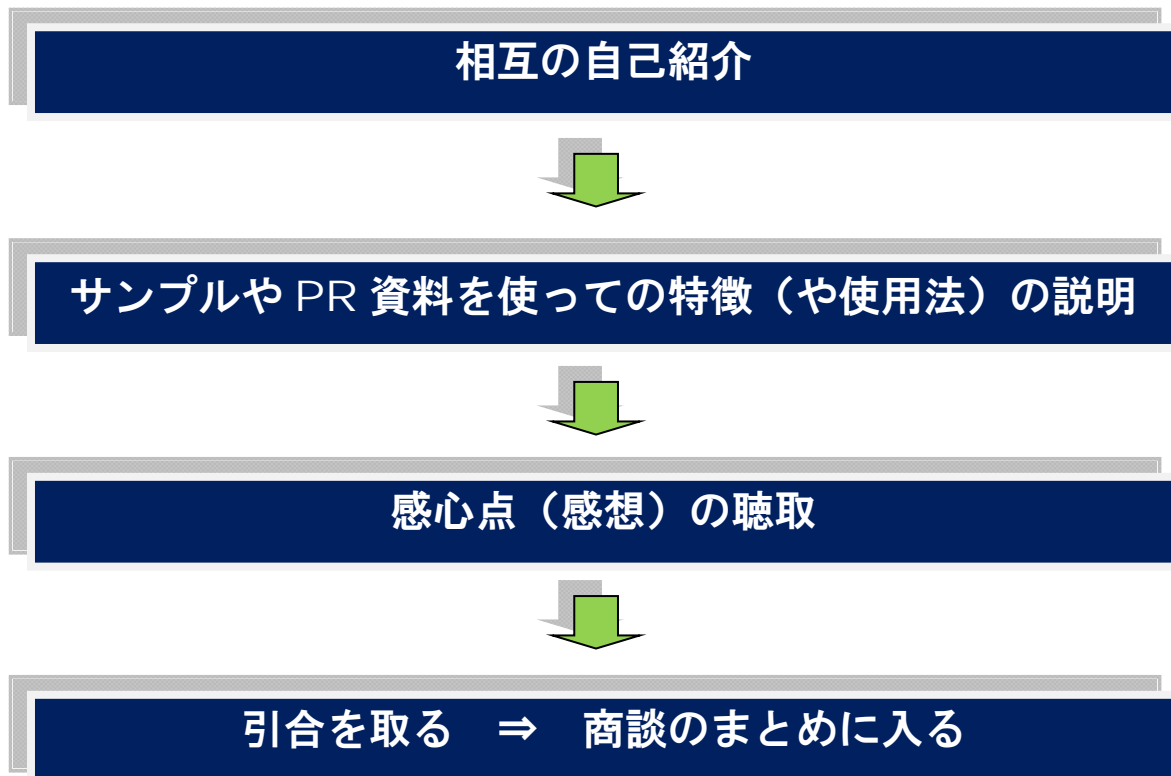


### 輸出商談会三つの手順



## ・商談の流れ:

・まず、相手の自己紹介を訊こう→相手を知ることから



商談相手から、見本商品に対する評価・判断や何らかの情報提供をもらう約束をした場合、「商談のまとめ」の際に、期限を切って（例えば、1カ月以内の返答の約束とか）プッシュしておいた方が良い場合がある。

・この流れでシミュレーションをしておく。

## ○クロージング

商談のまとめとして、他社と違うということを、再度、分かりやすくできるだけ簡略に繰り返し印象付ける。

◎「まとめ」のポイント

次のステップに向けての約束を取り付けること→**引合を取る**ことへつながるよう心がけます。

- ・相手の要望と条件を訊き、こちらの要望と条件をいう。
- ・相手の宿題とこちらの宿題を確認する。期限を約束する。

## ○フォローアップのスキルのポイント

- ・まず、「**礼状**」 a Letter of Thanks でつなぎます。
- ・返信がなくてもあきらめないことです。しかし、ひつこく追わない見極めも必要です。
- ・商品に関心があれば、見積依頼を受けることになります。  
そして、**見積書** (Quotation) を作成します。
- ・**現地に出向き、情報交換と販促協力**を心がけます。
- ・**トライアル・オーダー**から**リピート・オーダー**へのステージ、そして、**輸出の事業化**へのステージへとつないでいきます。

長光正明 〒700-0822 岡山市北区表町 2-4-39

[mas@optic.or.jp](mailto:mas@optic.or.jp) <http://www.nagamitsu.com> [Tel:086-226-5228](tel:086-226-5228)

無断で使用しないで下さい。