

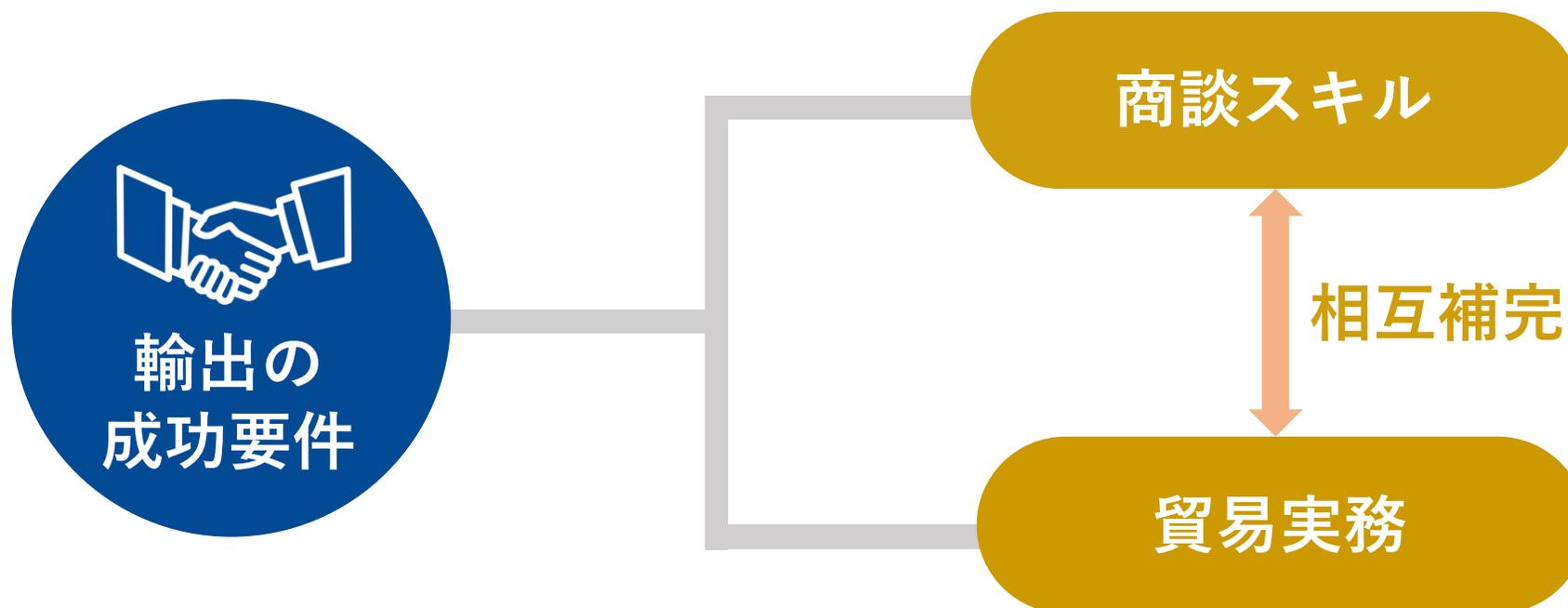
農林水産物・食品

# 輸出商談スキルセミナー

2020年3月

ジェトロ農林水産・食品部

- 1 海外バイヤーに商品を売り込み、成約を得るための一連のノウハウ
- 2 商談本番時だけでなく、輸出計画段階から事前準備、事後フォローアップまで含んだトータルなノウハウの体系



1. 輸出に取り組む前に
2. 商談の事前準備
3. 商談の進め方
4. 商談後の対応
5. 事例紹介・ジェトロの活用



米国の見本市「Summer Fancy Food Show2019」の様子

# 1. 輸出に取り組む前に

---

- (1) 輸出の目的を明確にする
- (2) 輸出計画を立てる
- (3) 輸出の全体像を理解する
- (4) 商流のパターンを理解する

なぜ輸出に取り組むのか、  
その目的を経営者層が明確に位置付けることが重要

- 経営基盤の強化
- 販路拡大、市場の多角化
- 稼働率向上、出荷の平準化
- イメージ、ブランド力向上
- 従業員のモチベーションアップ など



# 1. 輸出に取り組む前に (2) 輸出計画を立てる

どの商品をどの国・地域のどの顧客に対して、どのように売り込むのか検討する。

## 1 輸出候補商品の選定、絞り込み

## 2 取引先探し

ジェトロの活用（国際見本市／展示会、商談会、外国企業ダイレクトリー、各国・地域別バイヤーリストなど）

## 3 海外市場の調査（嗜好、トレンド、価格事情、消費者の購買力、競合関係など）

ターゲット国・地域の選定、想定顧客の設定

## 4 ターゲット国・地域での規制等に関する調査

輸入規制、販売規制、基準認証制度など

## 5 商標など知的財産権への対応の検討

## 6 商流の検討

輸出入業者探しや海外バイヤーの指定商社確認、など

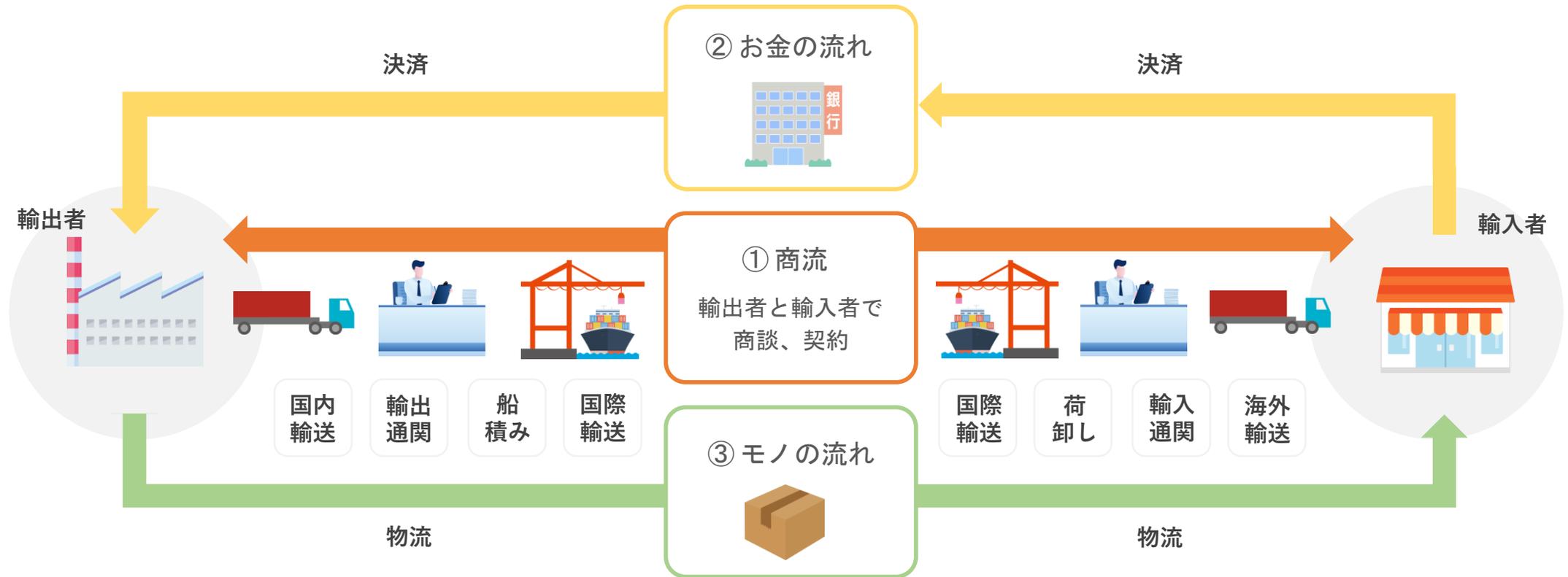


### Attention

- 必要に応じて海外出張を行い、競合品の価格、取り扱い輸入業者、市場の特性などを実地で調査することも重要です。
- 最初から完璧な計画を立てるのは難しいですね。現実にはそう簡単にはいかないことも多いので、まずは行動し、試行錯誤で取り組む姿勢も必要です。



# 1. 輸出に取組む前に (3) 輸出の全体像を理解する

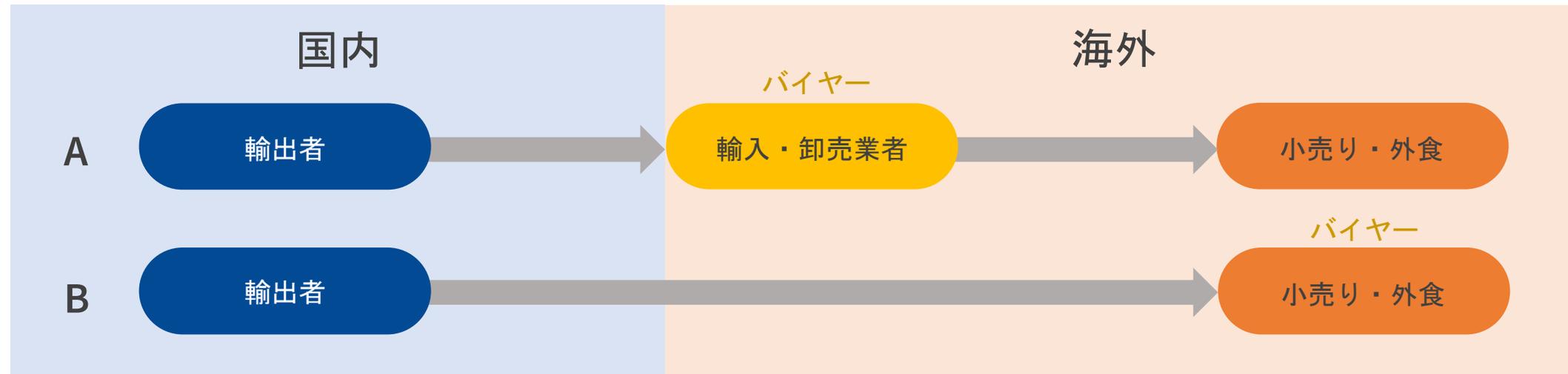


## 💡 Point

①商流、②お金の流れ、③モノの流れを把握する。商流が決まらなければお金の流れ（決済方法）も決まらない。

## 直接輸出

海外バイヤーとの交渉、契約、物流の確保、通関手続き、決済など輸出に関わる作業を自社で手配する。



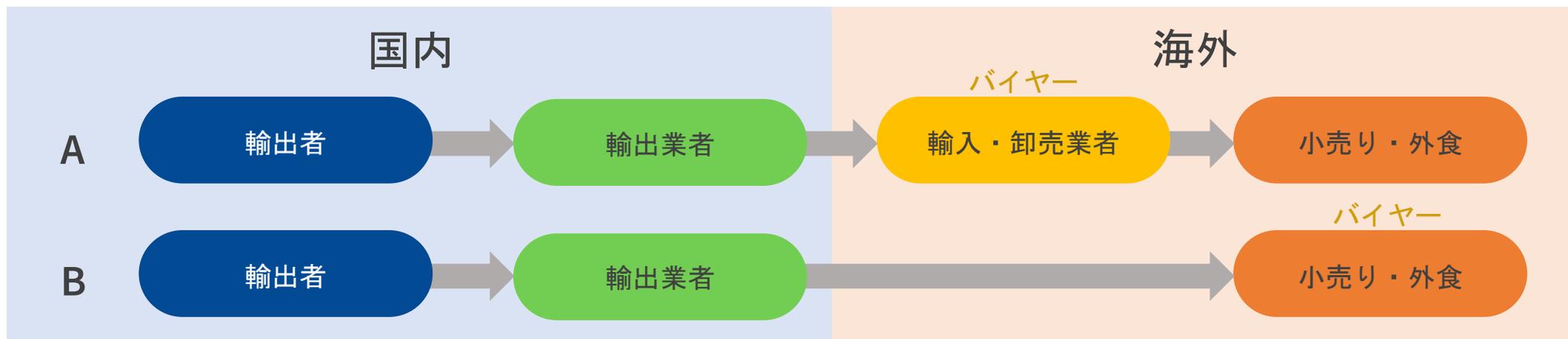
※バイヤー＝商談を行う相手

**メリット**：バイヤーと直接交渉できる。コスト軽減。現地事情が把握しやすい。

**課題**：外国語での交渉や貿易実務に通じた人材が必要。海外からの代金回収にリスクがある。  
海上輸送の場合、船会社の混載(LCL)サービスのない航路もあり、  
その場合 20フィート(FT)海上コンテナ単位(FCL)の物流になる。

## 間接輸出

輸出会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**： 国内の輸出会社との間で受発注を行う（＝国内決済）ので、海外からの代金回収リスクがない。  
輸出会社が混載するため、小ロット(LCL)物流でも可能。

**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。  
輸出会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。

## 2. 商談の事前準備

---

- (1) 商談準備事項
- (2) 取引先探し
- (3) 商談の際の必需品
  - ① 価格表の作成
  - ② 商品情報シート
  - ③ 商品PR資料
  - ④ サンプル

1

想定される  
商流



- 物流ルート・手段の想定 (p.12・13)
- 決済方法の検討 (p.14)
- 商社・貿易会社探し (p.15)
- 販売権の付与方針

2



商談資料

3



試食サンプル

## 航空輸送と海上輸送の特徴

	航空輸送	海上輸送
コスト	高い	安い
リードタイム	<ul style="list-style-type: none"> <li>・短い</li> <li>・手続きが迅速</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・長い</li> <li>・手続きが遅い</li> </ul>
物流	<ul style="list-style-type: none"> <li>・小ロット</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大ロット</li> </ul>
品質	<ul style="list-style-type: none"> <li>・温度・湿度差が少ない</li> <li>・衝撃が小さい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・温度・湿度差が大きい</li> <li>・衝撃が大きい</li> </ul>



## 航空輸送と海上輸送を比較したポイント

	航空輸送	海上輸送
メリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>・鮮度・品質を保持したまま素早く転送できる</li> <li>・1ケースでも輸送可</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コストを低く抑えた大量輸送が可能</li> </ul>
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>・輸送コストの高さから高級品の利用が中心</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・輸送時間が非常に長く品質保持にも課題</li> <li>・小ロットの輸出では混載の工夫が必要</li> </ul>

あくまでも航空輸送と海上輸送を比較した場合の一般的な特徴です。

(出所) 農林水産省「農林水産物・食品輸出の手引き ～国際輸送の鮮度保持技術・事例を中心に～」から作成

## 海上輸送



## 航空輸送



(出所) 農林水産省「農林水産物・食品輸出の手引き  
～国際輸送の鮮度保持技術・事例を中心に～」から作成

- 自国通貨と異なる通貨で取引する場合、自国通貨へ交換する際の外国為替相場は日々変動するため、為替の変動リスクが発生する。
- 特に相場の変動が激しい場合は、為替差損により売買の利益がなくなる可能性もあるため、予めリスクの回避策を講じておく必要がある。



- 取引通貨を自国通貨（円建て）とすることが確実です。それが難しい場合は、為替予約（銀行との間で、将来の一定期日に一定の為替相場（レート）で外貨を売買する契約を予め結んでおく）などの方法があります。
- 決済方法は、初めは電信送金（T/T）、信用状（L/C）取引がお勧めです。



### 取引先を探す手段

- ① 展示会・商談会に参加する
- ② 国内の輸出パートナーを探す
- ③ 海外のバイヤーを探す
- ④ 日本産農林水産物・食品輸出マッチングサイト（JAFEX）を使う

### バイヤーの選定

- ① 展示会・商談会で引き合いのあったバイヤーと組んでみる。
- ② 国内の輸出パートナー（商社）の持つネットワークを通じてターゲット国で販路（バイヤー）を選定してもらう。
- ③ 海外バイヤーリストから選んだターゲット企業へアプローチし、その反応を見て判断する。
- ④ マッチングサイトで自社商品に興味を持っている相手を見つける。



相手国・地域に出張して  
自分の目で見ることも大切！

CHECK!

<https://www.jetro.go.jp/eventstop/export/e-ptr/foods/events/>

カテゴリー	タイトル	開催日	開催場所	ステータス
セミナー・講演会	外食産業にとってのマレーシア市場	2019年10月17日	福岡	申し込み受付中
セミナー・講演会 相談会 初心者向け	農林水産品・食品輸出セミナー（農林水産省補助事業）—Fine Food and Sake HIROSHIMA 2020事前説明会—	2019年10月31日（呉）、11月1日（広島）	呉、広島	申し込み受付中
セミナー・講演会	「農林水産物・食品」輸出商談スキルセミナー	2019年10月10日	福岡	申し込み受付中
展示会・商談会	[出展募集] 日本産酒類商談会 in ベルリン	2019年11月11日	ドイツ・ベルリン	申し込み受付中
セミナー・講演会 相談会	愛媛の食品輸出のための商談スキルセミナー	2019年09月24日	松山	申し込み受付中
展示会・商談会	[出展募集] メキシコ・グアダハラ「Expo ANTAD & Alimentaria Mexico 2020」ジャパンパビリオン	2020年03月31日～2020年04月02日	メキシコ・グアダハラ	申し込み受付中



## 農林水産物・食品 輸出協力企業リスト

CHECK!  [https://www.jetro.go.jp/industry/foods/trading\\_company\\_list.html](https://www.jetro.go.jp/industry/foods/trading_company_list.html)

農林水産物・  
食品の輸出を行う  
次の企業のリストです。

商社、貿易会社、船会社（船舶代理店）、  
航空会社（航空代理店）、輸送会社・物  
流会社、海貨会社、フォワーダー、輸出  
梱包サービス、保険会社の情報を掲載し  
ています。

### 条件で絞り込む

- 業種  商社  物流関連企業  その他
- 取り扱い品目  肉/肉を用いた加工品  酪農製品/鶏卵/鶏卵加工品  魚介類/魚介類加工品  穀物/穀物加工品  
 米/米加工品  野菜・果実/加工品  糖類/糖類加工品/はちみつ  コーヒー/ココア/香辛料類  茶葉  
 調味料  清酒  焼酎  その他のアルコール飲料  非アルコール飲料  動・植物油  その他加工品  
 花き  木材
- 輸出先国・地域 [条件を指定する](#) ▼
- 輸送方法  常温  冷蔵  冷凍
- 所在地 [条件を指定する](#) ▼

会社名	業種	所在地	輸出先国・地域	取り扱い品目	輸送方法
株式会社TG GLOBAL  (169KB)	商社	北海道	中国、台湾、香港、タイ、 フィリピン、マレーシア、 シンガポール	肉/肉を用いた加工品、魚介 類/魚介類加工品、野菜・果 実/加工品、清酒、焼酎	常温、冷 蔵、冷凍、 混載（常 温）、混載 （冷蔵・冷 凍）

### Point

商社・貿易会社に何を求めるのか、目的を明確にしてから探すこと（輸出手続き、書類作成、代金回収、売先開拓など）。

(2) 取引先探し ③ 海外のバイヤーを探す (各国・地域別バイヤーリスト)

CHECK!  <https://www.jetro.go.jp/agriportal/buyerslist.html>

国・地域	企業名 (日本語名等)	企業名 (アルファベット)	URL	業種					主な取扱品目										
				卸売社業・小売業	製造業	外食産業	その他	同加工品	水産品	加工食品	同加工品	コメ	林産物	花き	青果物	畜産物	お茶	酒類	その他
米国				○						○									
米国				○		○			○	○	○			○	○	○		○	
米国					○	○			○	○	○			○	○	○	○	○	
米国							○		○	○	○			○	○	○	○	○	
米国				○													○		

ご利用にはご登録が必要です(無料)

38カ国・地域471社のバイヤーを掲載 (2019年3月更新)

ジェトロの海外事務所が収集した、日本産農林水産物・食品の取り扱いおよび日本企業との商談を希望している企業のリストです。

輸入業者、卸売業者、小売業者、フードサービス業者等

# (2) 取引先探し ④ 日本産農林水産物・食品輸出マッチングサイト (JAFEX) JETRO

CHECK!  <https://www.jetro.go.jp/tpppoas/special/agri/agribj.html>

- 

**リンゴのシードル/ジュース (海外限定)**  
 売りたい 案件番号 : 1161784  
 東京都, 日本  
 Apr 11, 2018 登録 Sep 09, 2019 更新  
 コンタクトメール受信数:3
- 

**日本酒**  
 売りたい 案件番号 : 1163988  
 岐阜県, 日本  
 Jan 15, 2019 登録 Jul 30, 2019 更新  
 コンタクトメール受信数:8
- 

**古代米純米酒 (海外限定)**  
 売りたい 案件番号 : 1165373  
 東京都, 日本  
 Jun 25, 2019 登録 Jun 25, 2019 更新  
 コンタクトメール受信数:4

B to B取引の機会を提供する案件データベースです。  
 「売りたい」「買いたい」案件を登録・検索可能。



**CHECK!** **ジェトロ・メンバーズ (JM) 会員 (入会は有料)**  
<https://www.jetro.go.jp/members/memberservice/option/creditcheck.html>

**CHECK!** **TTPP登録ユーザー (登録は無料)**  
<https://www.jetro.go.jp/tppoas/support/s-1/cofcreditj.html>

コファス・サービス・ジャパン株式会社による外国企業信用調査サービスを、ジェトロ・メンバーズ会員/TTPP登録ユーザー向けに特別料金にて提供しています。

## 外国企業信用調査料金 (英文レポート、税抜き)

対象地域	JM	TTPP	一般料金
北米、西欧	13,900円	17,500円	27,500円
東欧	13,900円	32,500円	32,500円
アジア、中南米、中近東、豪、NZ、ロシア、CIS	18,500円	22,500円	32,500円
アフリカ、その他	18,500円	27,500円	37,500円



※最新の料金や申込方法等は各URLをご確認ください。

# (3) 商談の際の必需品

商談に臨むに当たっては少なくとも以下の3点セットを最低限「英語」で準備。また、サンプルを用意する。

## 商談3点セット



① 価格表 (p.22~27)

② 商品情報シート (p.28)

商品の原材料・成分等の客観データを記載した資料

③ 商品PR資料 (p.29・30)

商品を売り込むためのプレゼン用資料



④ サンプル (p.31)

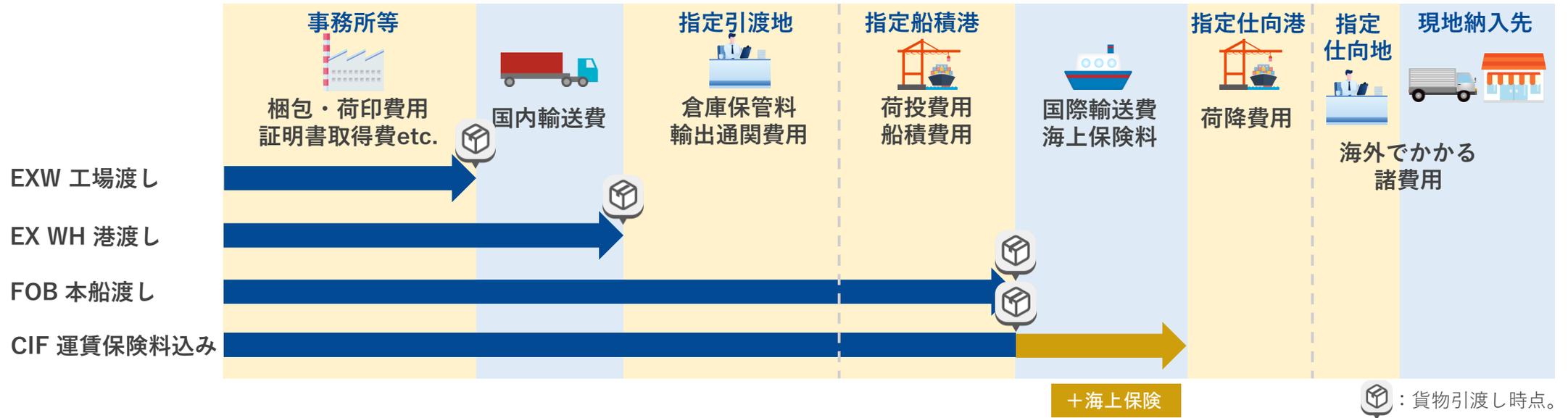


試食用・持ち帰り用のサンプル

**⚠** ここでは、説明の便宜上、商談を行う上で最低限必要な「機能」によって書類を三つに分類した。実際は、一つや二つの資料でまとめたり、三つ以上の資料に分ける事も可能。

# 輸出者の負担費用の範囲

典型例を紹介したもので、実際にはさまざまなパターンがあります



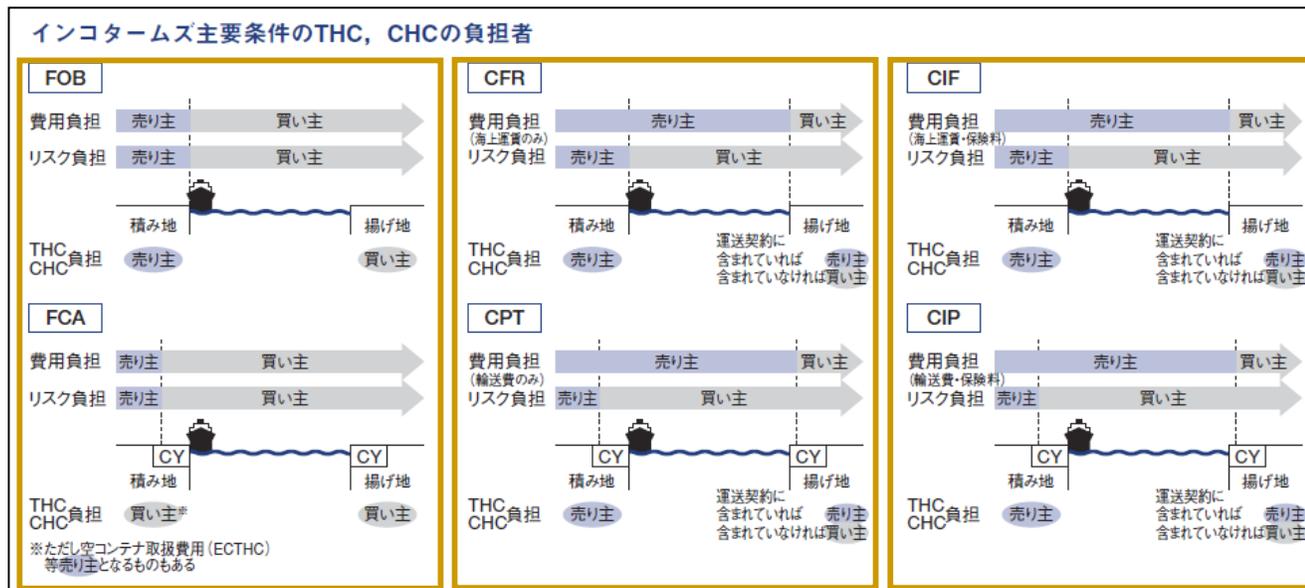
**インコタームズ** (Incoterms; International Commercial Terms) とは、国際商業会議所が制定した貿易取引条件とその解釈に関する国際規則。以下3点についてパターン化し、世界共通の条件として定めたもの。

- ① 貨物の引取場所と危険 (リスク) の移転時点
- ② 費用 (コスト) 分担
- ③ 手続き手配分担

実務上は商習慣的に FOB、CFR、CIF条件が使われているが、コンテナ船、航空輸送の増加に伴い、FCA、CPT、CIPなど新しい取引条件による取引も多くなっている。各条件について費用負担を把握することが肝要。

- 商談などの際によく使われているFOB/CIF等のインコタームズは在来船を想定した条件であり、現在の国際輸送の主流であるコンテナ輸送を想定しておらず、実態に合っていない点がある。
- 例えば、FOB/CIFの貨物の引き渡しは本船上に貨物が置かれた時点で完了するが、コンテナ輸送の場合には、実質的にはコンテナヤード（CY）で船会社に引き渡した時点で完了する。

- ターミナル・ハンドリング・チャージ（THC）やコンテナ・ハンドリング・チャージ（CHC）の費用負担をめぐる二重払いの回避やトラブル防止のため、これらの費用負担について売買契約書に取り決めておくことが望ましい。



(出所) 石川雅啓「コンテナ諸掛は誰が負担するのか」『ジェトロセンサー』（2005年6月号）

- FOB、CIF価格などの算出に必要な輸出通関費用、港湾荷役費用、船積み費用、国際輸送費、保険料等は、輸出する貨物の数量、輸送ルート、輸送手段が確定しなければ正確に算出することは不可能。最低出荷条件で事前に費用算出の準備。

商流（輸出商社を通すかどうか等）や物量（ロット）が決まらず、輸出通関費用なども不明で、FOB、CIF価格が算出できない場合



少なくとも主要港までの **港渡し価格**

「例：EX KOBE W/H(Warehouse)」を事前に算出、準備しておく。



但し、商流がある程度確実に想定される場合は、可能な範囲で費用を算出しておくのが望ましいですね。



## 梱包・荷印費用

荷印（ケースマーク）：自社で実施する場合は人件費、他社に委託する場合は委託費を考慮。  
次スライドも参照。

## 国内輸送費用

主要港（東京、横浜、名古屋、神戸、大阪、福岡など）の近くの倉庫（冷蔵庫）までの費用を算出しておくといよい。

## 検査・証明書取得費用

動植物検疫検査、衛生証明書等の申請を乙仲に委託する場合は委託費。  
自社で申請する場合は人件費。



### Attention

港渡し価格は「CY渡し」以外の「倉庫渡し」もあります。その場合、倉庫への入庫料、保管料の費用負担者も確認が必要です。また、決済に要する銀行等への手数料も要確認です。



## ケース1

国内保税庫の納品単価 ¥120 (20個入りケース当たり ¥2400)  
 [国内メーカーの希望小売単価 ¥200 (20個入りケース当たり ¥4000)]

品目・仕向地	加工食品一般・ニューヨーク
輸出形態	海上コンテナ(混載)
ロット	1ケース20個入り、外(30cm×40cm×35cm)=0.042m <sup>3</sup> (立米)

(1ロット(1ケース)当たりのコスト)

(¥100=\$1で換算)

国内保税庫納入価	(@ ¥120)	20入 × @ ¥120	¥ 2,400
ケースマーク・ラベル代		ケースマーク ¥10 + ラベル代 20枚 × @ ¥4/枚	¥ 90
貼り手間		20枚 × @ ¥6/枚	¥ 120
輸出諸掛		0.042m <sup>3</sup> × @ ¥5,000/立米	¥ 210
輸出者手数料		¥2,400 × 10%	¥ 240
FOB Japan	(@ ¥153)	輸出価格	¥ 3,060
海上保険		FOB × 110% × 0.5%	¥ 17
海上運賃		0.042m <sup>3</sup> × @ ¥16,000/立米	¥ 672
CIF New York	(@ ¥187)	現地港着値	¥ 3,749
(通貨換算)	(@ \$1.87)	¥3,749 ÷ @ ¥100	\$ 37.49
輸入諸掛		0.042m <sup>3</sup> × @ \$100.00	\$ 4.20
関税		FOB × 10%	\$ 3.06
輸入者手数料		CIF × 10%	\$ 4.16
倉庫原価		倉庫着原価	\$ 48.91
販売者手数料		原価/15% (配送費込み)	\$ 8.63
卸売価格	(@ \$2.88 (¥288))	店着価格	\$ 57.54
仕向地小売店売価	(@ \$4.11 (¥411))	店着/30%	\$ 82.20 (¥ 8,220)

(注) 仕向地小売店売価は、国内保税庫納入価の約3.4倍(¥8,220÷¥2,400)、国内希望小売価格の約2倍(¥8,220÷¥4,000)になります。

## ケース2

国内保税倉庫の納品単価 ¥80/kg (10kg入りケース当たり ¥800/ケース)

品目・仕向地	大根・香港
輸出形態	海上コンテナ(リーファー、単品で輸出した場合の想定)
ロット	800ケース(1箱/10kg)(1本(L規格)/1kg)

(1ケース(10本)当たりのコスト)

(¥12.1=HK\$1で換算)

国内保税庫納入価	(@ ¥80) 10本(kg) × @ ¥80	¥ 800
輸出商社手数料		¥ 120
輸送・諸手続費用		¥ 294
海上輸送一式	191円/10本(kg)	
輸出申告料	7円/10本(kg)	
通関取扱手数料	13円/10本(kg)	
植物検疫申請料	6円/10本(kg)	
保管・入出庫	35円/10本(kg)	
横持ちトラック	9円/10本(kg)	
コンテナ横置き料	6円/10本(kg)	
コンテナ横持ち料	27円/10本(kg)	
CIF 香港	(@ ¥121) 現地港着値	¥ 1,214
(通貨換算)	(@ HK\$10) ¥1,214 ÷ @ ¥12.1	HK\$ 100.3
輸入手続・輸送費用、商社手数料		HK\$ 15.5
卸売価格	(@ HK\$11.58 (¥140)) 店着価格	HK\$ 115.8
仕向地小売店売価	(@ HK\$18.0 (¥218))	HK\$ 180.0 (¥ 2,178)

(注) 仕向地小売店売価は、国内保税庫納入価の約2.7倍(¥2,178÷¥800)になります。

(出所) 農林水産省『農林水産物・食品の輸出についてのヒント集』

**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 W x D x H	No. of package (per ctn)	Gross Weight (per ctn)	Unit price(per ctn)	
						Deliver at XXX port	Deliver at 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)
- 価格表の有効期限を記載する。
- 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。
- 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。

Product Information MM DD, YYYY

Basic Information		Description of products		Photo
Name of products		Description of products		
Product characteristics				
Name of Manufacturer				
Place of production				
JAN Code				
Package	Size	(W) mm X (D) mm X (H) mm		
	Weight or Volume			
	Package Material			
Packing (by Carton)	Size	(W) mm X (D) mm X (H) mm		
	No. of package			
	Gross Weight			
Storage Condition				
Shelf life				
Ingredient and Additives		Nutrition Facts (per XXX g)		
Place of origin		Calories XXX	Content	
Allergen		Certification		
(Free Space)				

- バイヤー側で輸入・販売規制等々を確認する際の基礎資料ともなるので、正確かつ漏れなく記載すること。
- 特に欧米系のバイヤーはアレルギー情報に気を遣う傾向があるので、しっかりと準備すること。
- 賞味期限はできるだけ長い方が有利。一般に、最低でも6カ月以上、できれば1年以上あるのが望ましい。
- FSSC 22000やオーガニックなど取得済みの認証があれば記載すること。
- 余力があれば、輸出ターゲット国・地域の表示、添加物、アレルギー等々の規制を調べ、それに対応した商品情報シートを作成すると効果的。

- 「バイヤー＝外国人」であることを意識して作成する。
- 最低でも既存のパンフレット類を準備する。

## 何をPRするか？

- 食べ方（レシピ含む）
- 商品の特徴・魅力
- 海外バイヤーの関心事項



## どう見せるか？

- 写真を使う
- ポイントを絞る
- 英語（現地語であればなお可）にする
- 客観性を持たせる



Point

付加価値をつけるには同種の他社製品との差別化も必要です



値段が高い理由がよく分からない

日本製だから高いのは当然!

うちの製品が一番美味しい!

日本の産地ごとの特徴は?  
他社との違いはどこにあるの?

生はちょっと…  
他にどうやって食べるの?

日本人は生で食べる!

中国産緑茶と日本産緑茶は同じGreen Tea?  
製法が異なると何が違うの?

そんなの知らないよ!

食品の安全性は?  
どのように担保しているの?

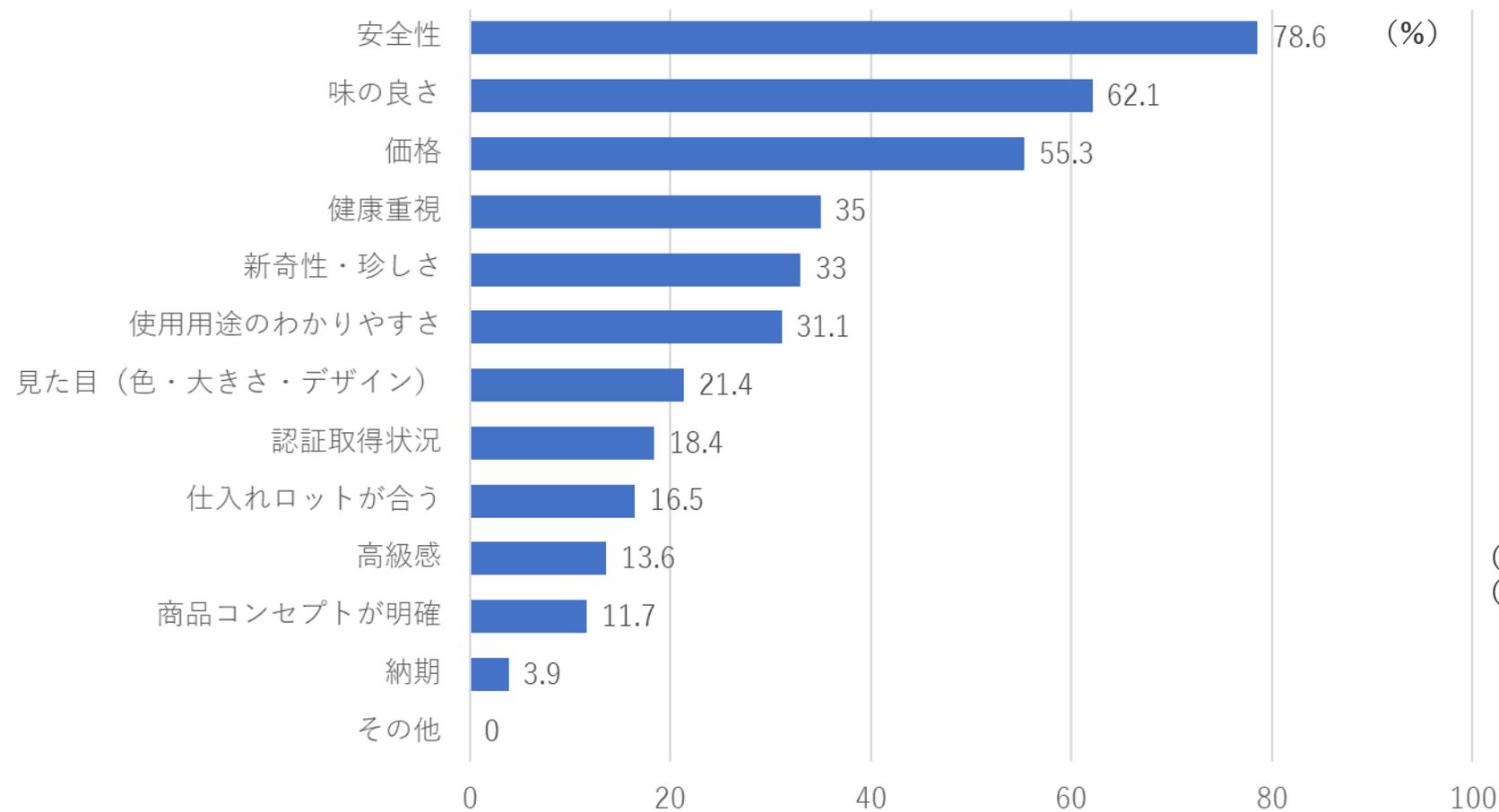
今まで勤と経験で無事故だったから大丈夫!

?

?

- 試食用サンプルは、商品自体だけでなく、**調理例などPR資料と連動する形で提示するとより効果的。**（商談会場の備品、機器等の状況を事前に把握しておくこと）
- **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。  
また、バイヤーの負担に配慮し、後でサンプルを送付するなどの対応を取ることもスマート。
- サンプルのパッケージは日本で使用しているもので構わないが、適宜、**英語や現地語の表示・説明ラベルを付ける**と効果的。

## 日本産食品を取り扱うにあたり重視する点は何ですか？ (複数回答可)

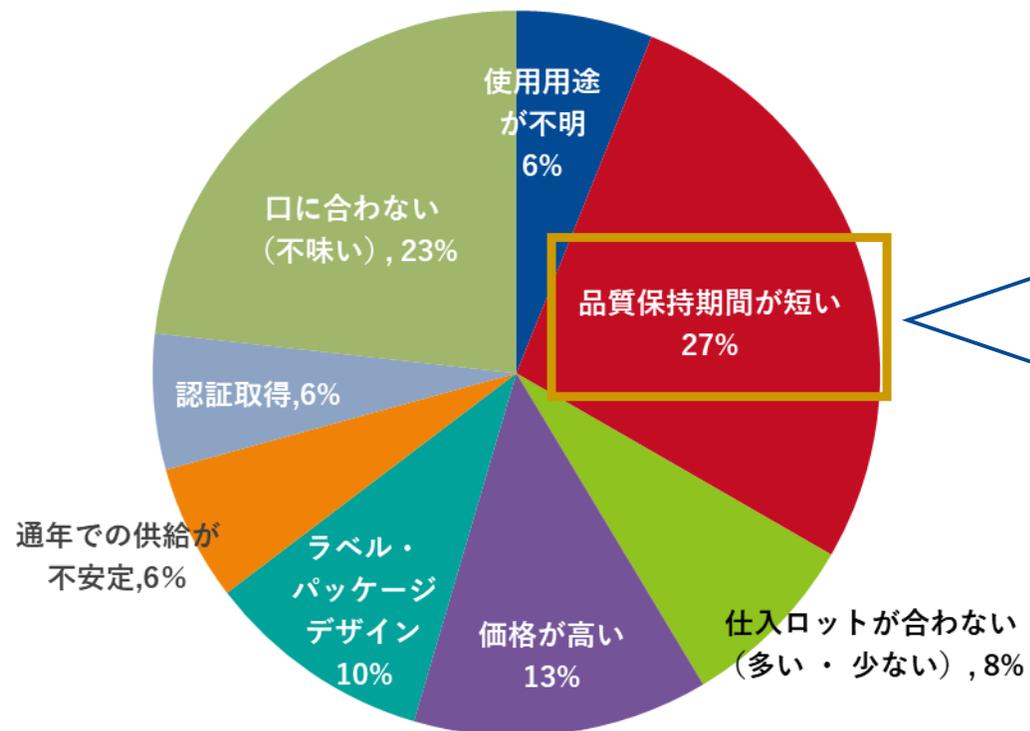


(注1) n=103  
(注2) 回答者には一般客も含まれる。

(出所) 「香港Food Expo2019」において  
ジェトロが海外バイヤーおよび一般客を  
対象に実施したアンケート

## 品質保持期限（賞味期限）を課題として挙げるバイヤーが多い

日本産食品を取り扱うにあたり課題は何ですか？（複数回答可）



（出所）「香港Food Expo2016」において  
ジェトロが海外バイヤーを対象に実施したアンケート

### 賞味期限を課題とする理由（例）

- 物流や輸入通関に時間を要するため、小売店に並ぶ時点では、既に賞味期限のうち一定期間が経過した状態になる。
- 一般的に現地バイヤーは「買い取り」（返品不可）で日本食品を輸入する。

### 輸出者が注意すべきポイント

- 国際輸送や輸入通関に要する時間を考慮。
- 一般にアジア圏では最低でも6カ月以上、欧米圏では1年以上の賞味期限が望ましい。
- 現地バイヤーとの商談では、まずは賞味期限が比較的長い商品を提案する。相手の反応によっては賞味期限自体の延長（商品開発）を検討する等の取り組みが求められる。

# 3. 商談の進め方

---

- (1) 一般的な商談の流れ
- (2) 名刺交換・自己紹介時のポイント
- (3) 商品説明時のポイント
- (4) 売り込み・提案時のポイント
- (5) 質疑・交渉・まとめ時のポイント
- (6) 商談メモ作成のポイント

### 3. 商談の進め方 (1) 一般的な商談の流れ

- 商談はコミュニケーションであるため臨機応変な対応が必要。限られた時間の中で成果を上げるためには、商談の流れを予め想定し、シミュレーションしておくことが重要。
- 特に、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。
- 短い商談で取引が成立することはまずない。商談の目標は、お互いの取引に向けた意思を確認し、商談後の具体的なフォローアップにつなげること。

#### モデルケース = 40分の場合 (ジェットロ商談会での標準的な時間設定)



- 英語版の名刺を準備し、連絡先メールアドレスを記載する。  
電話番号には日本の国コード（+81）の記載があれば親切。
- 会社案内、自己紹介は簡潔に済ませることが基本。  
簡潔さの中にもPRポイントを盛り込む。
- バイヤー側は、商品だけでなくあなたの「熱意」や「やる気」「誠実さ」といったものもチェックしている。



名刺例（上段：日本語版、下段：英語版）

- 商品説明時には、商品情報シートやパンフレット等を読めば分かることを逐一説明するようなことはせず、商品の特徴を分かりやすく説明する。
- 単に「健康に良い」「安全、安心」と言うだけでなく、根拠やデータを示すなどして客観性と説得力を持たせる。特に、価格が高い場合は、その理由をしっかりと説明する。



例えば、オーガニック、グルテンフリー、FSSC22000などの第三者認証を取得している場合、アピールポイントになりますね。

nonGMO、USDAオーガニック、  
ナッツフリー、グルテンフリー



- 海外バイヤーになじみのない商品の場合は、使い方や食べ方を分かりやすく説明する。
- バイヤーの試食後の反応を見逃さないこと。

## 問題

この商品の使い方・食べ方が分かりますか？



## 答え

高麗人参の蜂蜜漬け



スライスして生で食べたり  
お酒やお茶に入れたりする。

伝統食品の場合やパッケージ  
が外国語の場合、その商品が  
何であるか、どのように使う  
か馴染みのない人には分から  
ないことに留意。

- 海外バイヤーの最大関心事は「売れるかどうか？」の一点。

海外バイヤーに

「これは売れる」「試してみよう」と思わせる材料を提供する。

- 競合品との差別化
- マーケティング・売り方の提案  
(商品の位置付け、訴求価値等)
- 販売促進活動への協力提案

#### キーワード

品質、価格、機能・効能、安全・安心、基準・認証、パッケージデザイン、利便性、カスタマイズ性、味、触感、見た目・形状、ブランド、評価・実績、新規性、話題性、ストーリー性など



- 相手国・地域の市場の状況（食文化、日本食の浸透度、競合事情、価格相場等）を事前によく調べ、的確な提案に努める。

- 最後は「熱意」が決め手になることも。



- 質疑・交渉では、取引成立に向けて、**取引条件などお互いの希望や条件を確認**する。
- 確認漏れが生じることのないよう、**事前に質問項目や確認事項をリストアップ**しておく。
- 相手からの質問に対しては **明快に回答する**（曖昧な点を残さない）。
- 商談の最後には、**今回の合意点および次にとるべきアクションをお互いに確認**する。



取引条件	主な交渉・確認事項
<b>品質条件</b> Quality	品質の決定方法 （見本売買、標準品売買、銘柄売買、仕様書売買、規格売買、船積品質条件、陸揚品質条件、検品条件） Sample approval, As per the specification sheet No.XXX, Subject to Inspection, etc
<b>数量条件</b> Quantity	数量単位、最低出荷数量 Unit, Minimum ordering quantity,
<b>価格条件</b> Price	貿易条件（インコタームズ）、決済通貨の確認 Trade terms(FOB Kobe/FCA Kobe ,etc) Unit price, Payment currency
<b>受渡条件</b> Delivery	貿易条件（インコタームズ）と受渡場所、受渡時期（船積み時期）、積み替えの可否、分割船積みの可否 Trade terms, Port of shipment, Time of Shipment, Transshipment :not allowed, Partial Shipment:not allowed, etc
<b>決済条件</b> Payment Term	決済時期、決済方法 LC at sight, TT remittance(Advanced money), etc
<b>その他</b> Others	保険、包装、荷印、証明書、仕向け港 etc Insurance, Packing, Shipping mark, Cetificate, Port of Destination, etc

（出所）ジェトロ『実践 貿易実務』（第11版）などを基に作成

### 3. 商談の進め方 (6) 商談メモ作成のポイント

- 商談メモは、商談内容を記録に残し、商談後の対応を的確に行うためのもの。
- 商談中のメモは走り書きとなるため、書き損じたり、書き漏らしたりすることが多い。商談の合間や直後など、記憶が鮮明なうちに作成する。
- マンパワーに余裕があれば、商談には2名以上で出席することが望ましい。

商談相手	(名刺貼り付け欄)	企業名: 役職: 名前: メールアドレス: 住所: WEBサイト:
	分野: <input type="checkbox"/> 外食(レストラン等) <input type="checkbox"/> 食品メーカー <input type="checkbox"/> 飲料メーカー <input type="checkbox"/> 商社・貿易・輸入 <input type="checkbox"/> 卸・問屋 <input type="checkbox"/> 物流・倉庫 <input type="checkbox"/> スーパー <input type="checkbox"/> デパート <input type="checkbox"/> 惣菜・中食 <input type="checkbox"/> ホテル <input type="checkbox"/> ケータリング <input type="checkbox"/> その他( )	
商談内容		
	<input type="checkbox"/> 取引成立 【成約額】JPY/US\$ _____	
	<input type="checkbox"/> 可能性 【見込額】JPY/US\$ _____ 1. 非常にある    2. ある    3. ほぼない    4. ない	
	<input type="checkbox"/> 関心商品( )	
----- その他所感:		
----- 今後必要なアクション <input type="checkbox"/> カタログ送付 <input type="checkbox"/> サンプル送付 <input type="checkbox"/> 見積り送付 <input type="checkbox"/> 契約書案送付 <input type="checkbox"/> その他( )		

## 4. 商談後の対応

---

- (1) フォローアップ
- (2) 契約書作成
- (3) 継続的な取引に向けて

## 4. 商談後の対応 (1) フォローアップ

- 商談終了後はできるだけ早く礼状を出し、フォローアップのコミュニケーションを開始する（1週間以内）。
- 商談メモを確認し、商談時に相手から出された課題・質問への回答、見積書の送付など必要な対応を取り、取引条件を詰めていく。
- 相手から返信には速やかに回答。

相手から反応がなかった場合でも、粘り強くコンタクトを取る。

<商談後のサンキューメール文例>

*Subject: Thank you for visiting our booth;* ○○（自社名）

*Dear* ●●（来場バイヤー名），

*Thank you for visiting our booth at Seafood Expo North America 2019. We are so glad that you were interested in our products. If you need more information about our products, please let us know. We would like to keep in touch with you.*

*Sincerely yours,*

○○（自社名）

××（担当者名）

（商談時の写真や商品画像をメール本文に直接貼り付けると効果的です）

<基本的な取引条件>

- ①価格 ②数量
- ③品質 ④受渡し
- ⑤決済



**Attention**

必要に応じて先方に出向くことも大切です。



## 4. 商談後の対応 (2) 契約書作成

- バイヤーとの間で取引の合意に達したら、契約締結の準備を行う。契約書は輸出者と輸入者の合意事項を記録し、後々の紛争を未然に防ぐとともに、万一、紛争に発展した際の解決の拠り所となるものである。
- 契約書には、輸出者が作成し輸入者にサインを求める販売契約書（Sales Contract）と、輸入者が作成し輸出者にサインを求める購買契約書（Purchase Contract）とがある。

**裏面約款は契約を作成する側が自社に有利な内容とすることが多いため、自社の契約書に署名させるよう努力すべき。**

- 取引金額が小さい場合、メールやファックスのやり取りだけで取引が行われているケースがみられるのも事実（但し、推奨されるものではない）。

次スライド以降に例を掲載しました。参考にしてください。



## 4. 商談後の対応 (2) 契約書作成～表面の例～

○○○○ (社名) ABC Building X-X Akasaka, Minato-ku, TOKYO, 110-XXXX JAPAN Telephone : 81-3-3357-XXXX Telefax: 81-3-3357-YYYY http://www.-----.co.jp			
<b>Sales Contract</b> ①			
○○○○ (社名) ② as Seller hereby confirm the Sale to the undermentioned Buyer of the following goods on the terms and conditions stated herein INCLUDING ALL THOSE PRINTED ON THE REVERSE SIDE HEREOF, which are agreed to, understood and made as a part of this Contract: ③			
Date: May 12th, 2011 ④ Contract No.: BGE-0905SG018 ⑤			
<b>Buyer's Name and Address</b> ⑥ △△△△ (社名) Central Trade Building **-*** Raffles Quay, SINGAPORE 045+++			
<b>Commodity and Quality</b> ⑦ Omura Tech Portable DVD Player ODV-P55W ※Meet JIS C 6XXX*	<b>Quantity and Unit</b> ⑧ 1,000 Sets	<b>Unit Price</b> ⑨ US\$94.00 per Set	<b>Amount</b> ⑩ US\$94,000.00
<b>Trade Terms</b> ⑪ CIP Singapore		<b>Terms of Delivery</b> ⑫ Transshipment : Not allowed Partial Shipment : Not allowed	
<b>Port of Shipment</b> ⑬ Osaka, Japan		<b>Time of Shipment</b> ⑭ By August 10th, 2011, subject to Seller's receipt of L/C by June 22nd, 2011	
<b>Port of Destination</b> ⑮ Singapore, Singapore		<b>Inspection</b> ⑯ Inspection in Japan as final in respect of quantity, quality, specification and conditions of the Goods.	
<b>Final Destination</b> ⑰ Singapore, Singapore		<b>Insurance</b> ⑱ ICC (A), War Clauses, Strikes Clauses for 110% invoice value	
<b>Packing</b> ⑲ 20sets in a box, and 50 boxes to be containerized		<b>Payment</b> ⑳ At sight draft under an irrevocable L/C	
<b>Shipping Mark</b> ㉑ <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">             ABC              Singapore              C/No. 1-50              Made in Japan           </div>		<b>Special terms &amp; Conditions</b> ㉒ Required documents: Signed Commercial Invoice in 5 copies Packing List in 3 copies Certificate of Origin in 2 copies Certificate of Inspection	
<b>Accepted and Confirmed By Buyer</b> ㉓ △△△△ (社名) (署名(サイン)) (署名者(タイプ)) (署名者肩書)		<b>Seller</b> ○○○○ (社名) ㉔ (署名(サイン)) (署名者(タイプ)) (署名者肩書)	
ON ㉕			

### 【構成要素】

- ①輸出(売り)契約書 / 輸入(買い)契約書の別
- ②売り手(輸出者): 本例は、輸出者側のフォームによる輸出契約書なので、住所などはレターヘッドに記載されているかたちになる。
- ③契約成立文言 ※点線部分で「本契約が裏面(裏面約款)も含めたものである」と示されている。
- ④作成日付
- ⑤契約書番号
- ⑥輸入者名、住所
- ⑦商品名と品質: 本例では JIS 規格準拠とされている。
- ⑧数量と数量単位: 当該品目に適した数量単位を記載し、誤解のないようにする。
- ⑨単価: 通貨単位を明記し、誤解のないようにする。
- ⑩合計金額: 通貨単位を明記し、誤解のないようにする。
- ⑪貿易条件: 通常、インコタームズで表現される。
- ⑫船積港・仕出港: 通常は輸出港。
- ⑬荷卸港・仕向港: 通常は輸入港。
- ⑭最終仕向地: 輸入地の到着港と最終仕向地が違う場合に、最終仕向地を記載する。
- ⑮梱包・包装条件: その品目の運送に適した梱包が記載される。
- ⑯引渡条件: 本例では、積み替え、分割積み、いずれも禁止されている。
- ⑰船積時期: 本例では、輸出者が信用状(L/C)を6月22日までに受領することを条件とした船積時期の取り決めとなっている。
- ⑱検査条件: 本例では、日本での数量、品質、状態を最終的な検査条件としている。
- ⑲保険条件: 本例では、ICC(A)に戦争保険、ストライキ保険の付保を条件としている。
- ⑳支払条件: 本例では、L/C付一覽払手形決済条件としている。
- ㉑荷印: 自社の貨物であることが運送人に分かるような記号を記載する。
- ㉒その他の条件: 本例では、船積書類の種類と通数の指定が記載されている。
- ㉓輸入者の署名: タイプ打ち署名と手書きのサインを併記する。
- ㉔輸出者の署名: タイプ打ち署名と手書きのサインを併記する。
- ㉕輸入者による署名日

### 【本文訳】

○○○○(社名)は売り主として、この書面に規定されている条件・状況に従い、下に示されている商品の買い主への販売を確認するものである。裏面に印刷されている内容は合意され、了解され、この契約の一部を構成するものとする。

※左記は販売契約書(Sales Contract)例。輸入者側のフォームの場合は購買契約書(Purchase Contract)となる。

(出所) ジェトロ『ジェトロ貿易ハンドブック 2013』より抜粋

## 4. 商談後の対応 (2) 契約書作成 ～裏面約款の例～

The sale specified on the face hereof shall be subject to the following terms and conditions:

### 1. Basis

All business shall be transacted between the parties hereto on Principal-to-Principal basis.

### 2. Shipment

The date of a bill of lading shall be accepted as the conclusive date of shipment. Partial shipment shall be permitted, unless otherwise stated on the face hereof and, in such case, each shipment shall be considered as a separate contract.

### 3. Payment

An irrevocable letter of credit shall be established by Buyer within fifteen (15) days after the date of the Contract and such letter of credit shall be valid and effective for at least fifteen (15) days after the last date of shipment for negotiating the relative draft. The opening bank shall be nominated by Buyer and confirmed by Seller in advance.

### 4. Increased Costs

If Seller's costs of performance are increased after the date of the Contract by reason of ocean freight or air freight, taxes or other governmental charges and cargo insurance rate etc., Buyer shall reimburse Seller for such costs.

### 5. Insurance

Under CIF or CIP terms, insurance shall be effected by Seller for one hundred and ten percent (110%) of the invoice amount. Premium for any additional insurance coverage, if required by Buyer, shall be borne by Buyer.

### 6. Export Inspection

Export inspection by Japanese sworn surveyors, manufacturers or Seller shall be considered as final in respect of quantity, quality, specification and conditions of the Goods. When Buyer requires special inspection of the Goods in Japan before shipment, Buyer may appoint an inspector subject to Seller's prior approval and bear all inspection expenses thus incurred.

### 7. Claim

Buyer's claim arising under the Contract shall be notified to Seller by e-mail or other means within forty-five (45) days after arrival of the Goods at the destination specified in a bill of lading. Full particulars of such claim, together with a report of the sworn surveyor nominated by the parties hereto shall be made in writing and forwarded by a registered airmail within fifteen (15) days after notification. Otherwise, no claim shall be accepted by Seller.

### 【裏面約款の訳文】

表面に記載された販売は、下記の条件に従うものとする。

#### 1. 契約の基礎

両当事者間でのすべての取引は、本人と本人の間で行われたものとする。

#### 2. 船積

船荷証券の日付は船積日を証明する証拠として受け入れられる。表面約款に別の記載がない限り、分割船積は認められ、この場合、各船積はそれぞれ別個の契約として考えられる。

#### 3. 決済

取消不能信用状は、買い主により、契約日後 15 日以内に開設されるものとし、かつ、この信用状は為替手形の買取りのために、船積期限の最終日後、少なくとも 15 日間は有効でなければならない。開設銀行は買い主により指名され、売り主により事前に確認されるものとする。

#### 4. 増加費用

もし、売り主の契約履行上の費用が本契約締結日以降、海上又は航空運賃、税金もしくはその他政府関連の諸掛り及び貨物保険等により増加した場合は、買い主は売り主にこれらの費用を支払うものとする。

#### 5. 保険

CIF もしくは CIP 条件の場合は、売り主によりインボイス金額の 110% で付保される。保険条件を更に追加するよう買い主が要求してきた場合、その保険料は買い主負担とする。

#### 6. 輸出検査

日本の公認検定機関、製造者もしくは売り主による数量、品質、仕様及び商品の状態についての輸出検査を最終とする。もし、買い主が日本において船積み前に商品の特別な検査を要求する場合、買い主は売り主の事前承認を条件として、検査人を指名できるものとし、買い主はそれにより生じたすべての検査費用を負担するものとする。

#### 7. クレーム

本契約より生じる買い主のクレームは、船荷証券記載の目的地に貨物が到着した後 45 日以内に、売り主に対して E-MAIL ないしはその他の方法により、通知される。このクレームの詳細は書面にされ、両当事者が指名した公認検査機関の報告書を付けて、クレーム通知後 15 日以内に、書留航空便で送付されなければならない。さもなければ、売り主はクレーム通知書を受理しないものとする。

(出所) ジェトロ『ジェトロ貿易ハンドブック 2013』より抜粋

## 4. 商談後の対応 (2) 契約書作成 ～裏面約款の例～

### 8. Force Majeure

In the event of Acts of God, government orders or restraints, war or warlike conditions, blockade, hostilities, revolution, strike, lockout, civil commotions, fire, epidemics or of any other occurrences beyond Seller's control, Seller shall not be liable for non-delivery of the Goods or delay in performance of the Contract caused directly or indirectly thereby, in which case, Buyer shall accept the delayed shipment or the cancellation of all or any part of the Contract, if proposed by Seller.

### 9. Arbitration

All disputes, controversies or differences which may arise between the parties hereto, out of or in relation to the Contract shall be finally settled by arbitration in Japan in accordance with the Commercial Arbitration Rules of The Japan Commercial Arbitration Association. The award rendered by the arbitrator(s) shall be final and binding upon the parties hereto.

### 10. Trade Terms

All trade terms provided in the Contract shall be interpreted in accordance with the latest Incoterms of the International Chamber of Commerce.

### 11. Entire Agreement

The Contract constitutes the entire agreement between the parties hereto and supersedes all prior agreements with regard to the subject matter hereof.

### 12. Governing Law

The Contract shall be governed as to all matters including validity, construction and performance by and under the laws of Japan.

### 8. 不可抗力

天災地変、政府の命令もしくは抑止、戦争もしくは戦争状態、港湾封鎖、敵対行為、革命、ストライキ、工場閉鎖、暴動、火災、伝染病、もしくは売り主が制御できないその他の現象が発生した場合は、売り主はそれにより、直接ないしは間接に起因する貨物の出荷不能、もしくは契約履行の遅延に対して、責任を負うものではない。その場合、買い主は船積遅延、もしくは、売り主よりの申出があった場合、本契約の全部もしくは一部の解約に応じるものとする。

### 9. 仲裁

本契約により、または本契約に関連して、当事者間に生ずるであろうすべての紛争、論争ないし意見の相違は、日本国において(社)日本商事仲裁協会の商事仲裁規則に従った仲裁により、最終的に解決されるものとする。仲裁人による仲裁判断は最終であって、両当事者を拘束する。

### 10. 貿易条件

本契約に規定されるすべての貿易条件は、国際商業会議所の最新のインコタームズにより解釈される。

### 11. 完全合意

本契約は両当事者間における完全な合意を構成し、本契約の目的物に関するすべての従前の合意に優先する。

### 12. 準拠法

本契約は、効力、解釈および履行を含むすべての事項について、日本国の法律に準拠するものとする。



Point

p.46～48に記載したものは、売主側の立場による、英文を正文とする個別の販売契約書(Sales Contract)の例です。実際に契約書を締結する際には、具体的な契約内容等に照らして各条項を十分に検討して、各社にてご作成ください。また別途、売買基本契約書を締結する場合があります。

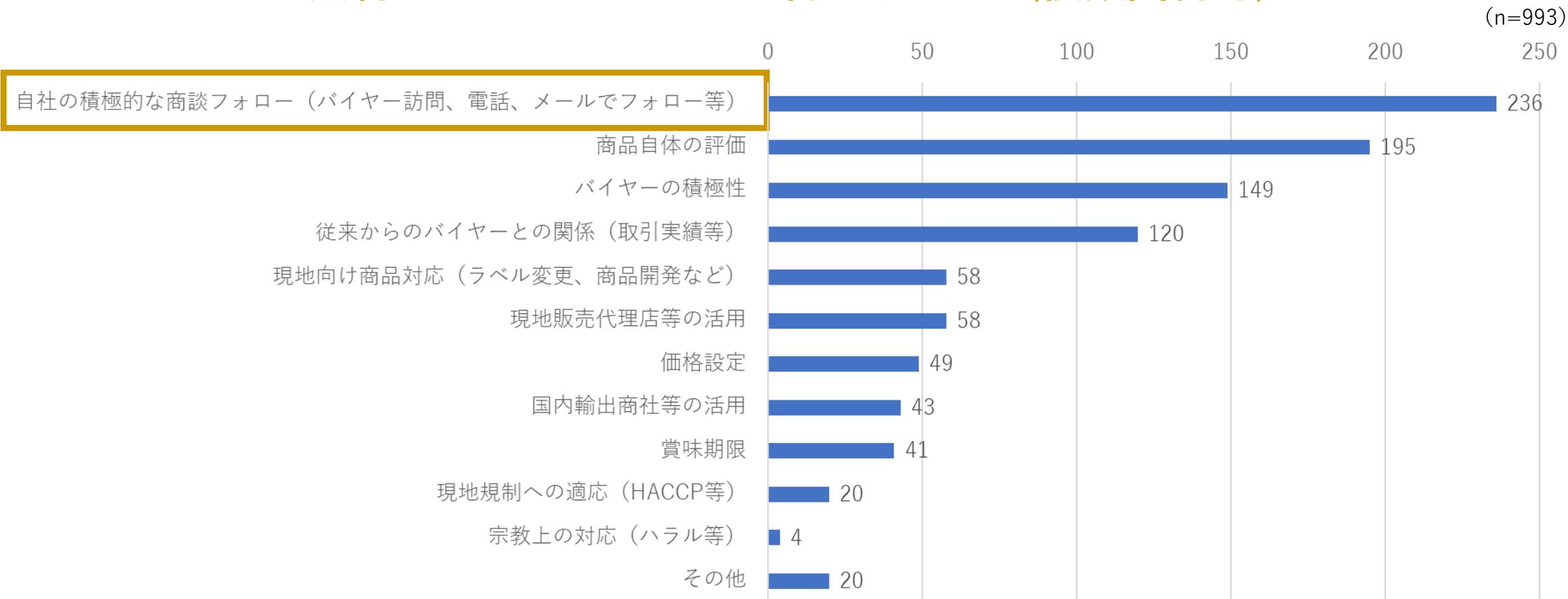
(出所) ジェトロ『ジェトロ貿易ハンドブック 2013』より抜粋

- 個別の商品の販促にかかる予算が限られているバイヤーの場合、売上げが芳しくないときは取引が途絶えるケースが多くなる。
- 取引を継続的なものとしてゆくためには、現地での販売促進活動に輸出者自らが協力する姿勢が求められる。また、信頼関係が築けるかどうか重要。
- 販促活動への協力を通じて、現地市場のニーズやトレンドが理解でき、それが新たな商品開発や売り方の提案につながる ことがある。

右の写真は、  
台湾のスーパーマーケットにおける  
販促（県別フェア）の事例です



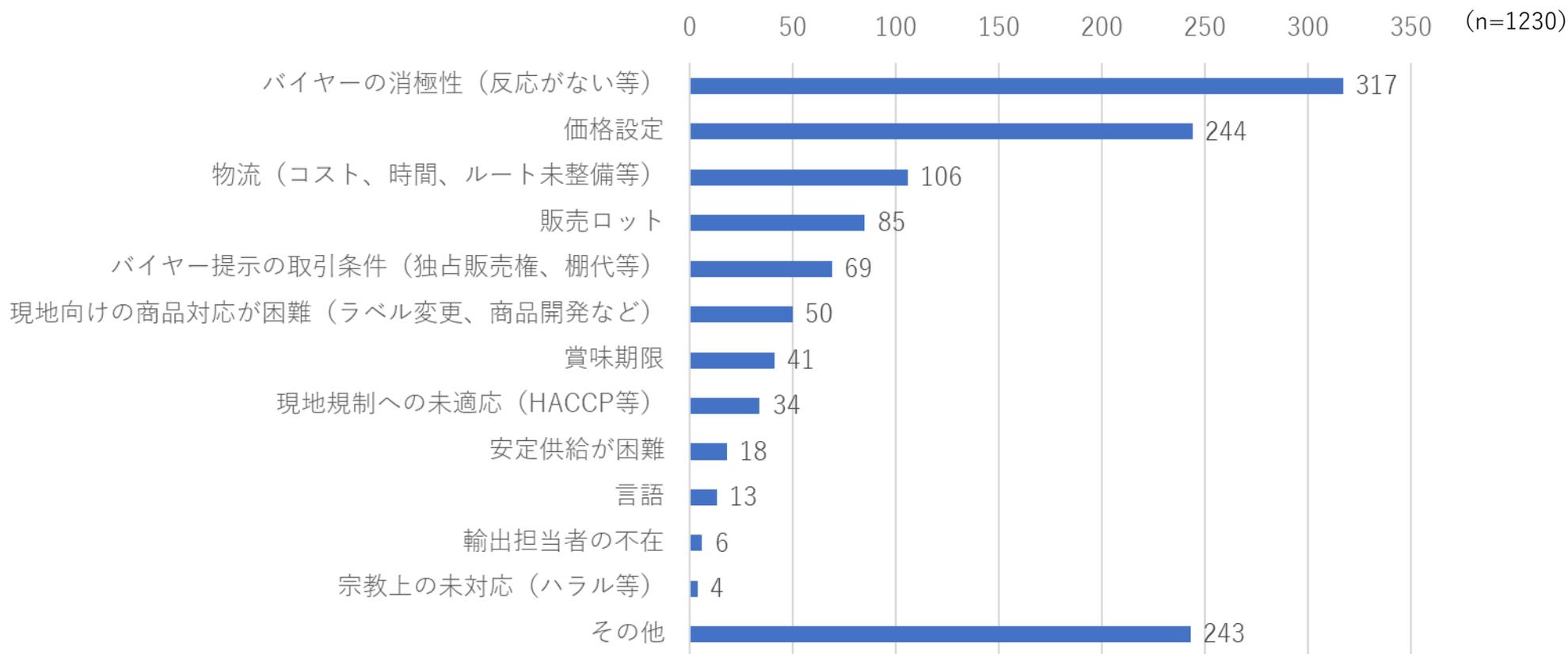
## 成約に至ったポイントは何ですか？（複数回答可）



出所：ジェトロ「展示会・商談会に参加した企業に対する3カ月後フォローアップアンケート結果（2019年度）」

注：母数はジェトロ事業で実施した商談により「成約に至った」と回答した企業総数。

## 「成約に至らなかった」もしくは「成約には至っていないが引き続き商談中」の理由は何ですか？（複数回答可）



出所：ジェトロ「展示会・商談会に参加した企業に対する3カ月後フォローアップアンケート結果（2019年度）」

注：母数はジェトロ事業で実施した商談により「成約に至らなかった」もしくは「成約には至っていないが引き続き商談中」と回答した企業総数。



## 1. ブースに立ち止まってもらうためのチェック項目

- 商品の魅力を伝える「一言セールスポイント」がある。
- セールスポイントや商品の特徴を通訳に事前に説明・理解してもらっている。
- ブースのディスプレイは、商品が見やすく、バイヤーが手に取りやすい商品配置になっている。
- 試飲・試食は十分な量が用意できている。バイヤーは商品の質を重視します。
- ポスター・のぼりは見やすく効果的に配置されている。多すぎると見難くなる場合があります。
- 商品の製造工程、特徴、歴史、原材料など、バイヤーが興味をもちそうな資料・展示物を用意している。



## 2. 説明を聞いてもらうためのチェック項目

- 英語で商談に対応できる体制を整えている。
- 英語の資料が準備できている。  
日本語の資料は翻訳をご準備されることをお勧めします。
- 英語の名刺が準備できている また、枚数は十分である。
- 商品の魅力を30秒で説明できる。バイヤーは時間がありません。  
短時間で効果的な説明が必要です。



CHECK! **3. 成約につなげるためのチェック項目**

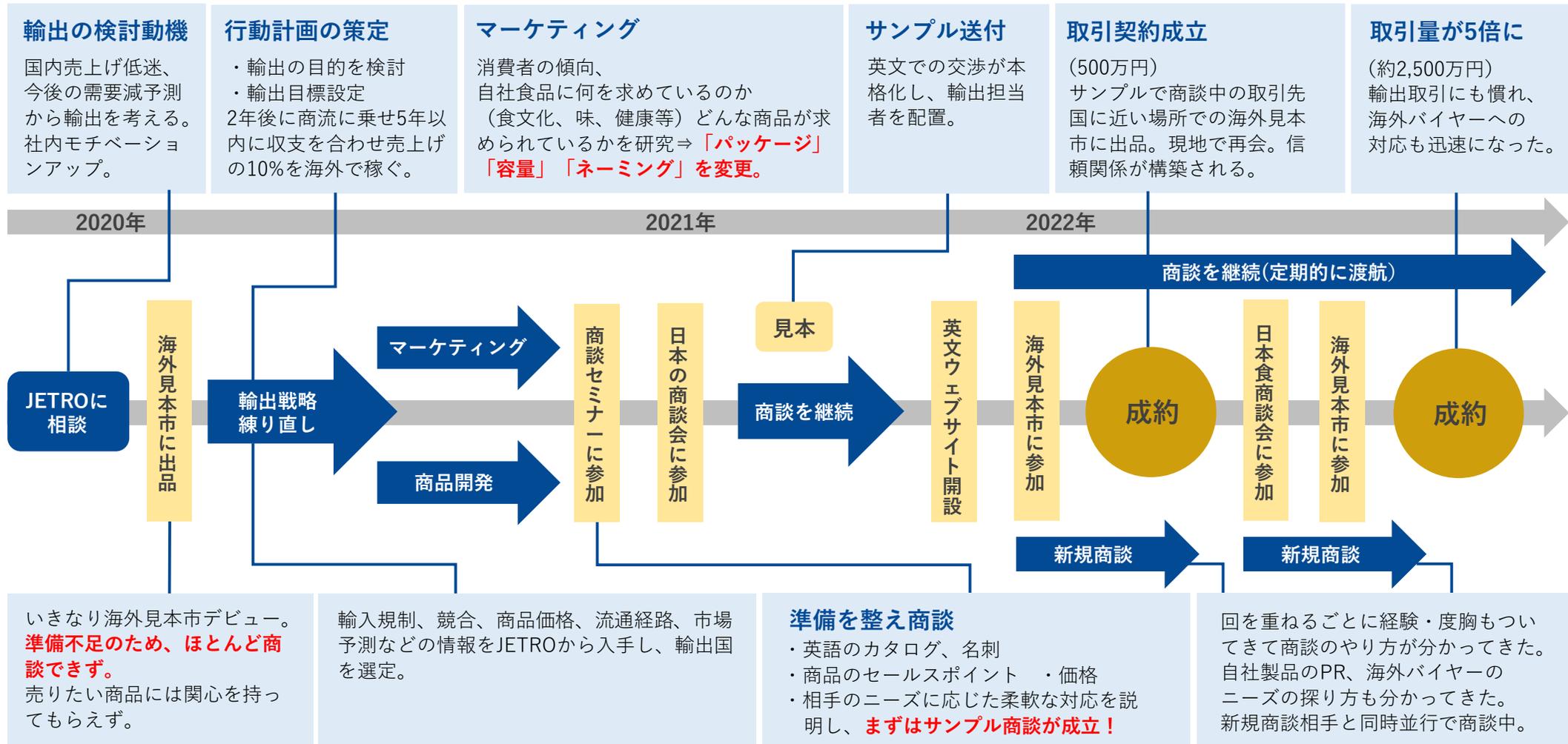
- 商談するための場所は確保できている。
- 輸出用建値、決済条件が準備できている。CIF/FOB、Air/Surface 等。
- 在庫状況と納期を提示できる。
- 最小ロットと最大ロットが決まっている。
- 販売店契約、代理店契約の場合の取引条件を説明できる。
- バイヤーからパッケージ、レシピの変更要望があった場合、どこまで対応できるか検討が済んでいる。
- （取得済みの場合）残留農薬検査証明、有機認証、BRC・IFS 等の認証を提示できる。

CHECK! **4. 成約につなげるためのフォローアップ項目**

- 商談メモや交換した名刺を活用し、内容、連絡先等の確認に漏れがないようご注意ください。
- サンキューメール、質問事項の回答、追加資料の提出は1週間以内にはご対応されることをお勧めします。  
標準化できるものは事前に作成しておくことと事後の対応もスムーズに出来、先方に与える印象も良くなります。

4. 商談後の対応

# 食品輸出の成功に向けたマイルストーン



# 5. 事例紹介・ジェトロの活用

---

## 地域全体の魅力で、飛騨高山を世界に売り込む！



同社製品「甚五郎」



同社製品「ゆず兵衛」

■元禄年間に大文屋として創業した酒造店。主力商品である「大吟醸四ツ星」、代表銘柄である「深山菊」、「甚五郎」のほか、酒粕を使用した「ふなさかさけかすふっくらクリーム」などの化粧品も人気がある。また、酒蔵内には、レストランを構え、外国人旅行者を含む多くの観光客が訪れる。

■岐阜県高山市

■従業員 : 40名

■資本金 : 2,400万円

■事業内容 : 酒製造・販売・飲食

■目的 : 輸出

■対象国・地域 : 香港・台湾・中国・タイ・フランス・  
スイス・米国など

(出所) ジェトロ活用事例から抜粋

[https://www.jetro.go.jp/case\\_study/2018/funasakashuzo.html](https://www.jetro.go.jp/case_study/2018/funasakashuzo.html)

- 日本酒の輸出に挑戦しはじめたのは、2012年ごろ。シンガポールにおいて、飛騨牛と日本酒をPRするイベントに参加し、地域全体の魅力を伝えることが大事だと気づく。飛騨高山の魅力とは、日本酒だけではなく、美味しい牛肉や野菜、郷土料理といった食であり、深い山々に囲まれた自然であり、歴史ある町の景観などがあげられる。これらの魅力をストーリーとしてPRすることは、同社のお酒も含む飛騨地域で生産する商品の魅力向上に繋がるのだということを実感。
- その後、ジェトロ主催の日本酒の海外バイヤー招へい商談会に参加。当時のジェトロ岐阜の所長にアドバイスを受け、成約に必要な交渉の仕方を学べたことは良い経験となる。その時は、バイヤーと、何か話をすれば、契約が取れるかもしれないという軽い気持ちで臨んでいたが、「折角バイヤーが、良い商品と思ってくれても、今のような交渉の仕方では、取引できるのか不安になり、契約はとれませんよ。貿易価格や流通経路に関しても交渉できるよう、しっかり準備したうえで交渉する必要があります。」とのアドバイスを受け、大変甘かったと反省。「契約を取る、勝ちに行く」姿勢が大事ということを教わる事ができた。
- 最初は、体当たりで海外バイヤーとの商談に挑み、数多くの失敗も経験したが、今では商談に関するノウハウもかなり身につけることができ、大事な財産となっている。
- 最近の大きな成約は、米国の大規模量販店等に、4,800本の酒を輸出できたこと。粘り強く交渉を継続したことで成約することができた。輸出したのは、当社の主力製品「甚五郎」2,400本と「ゆず兵衛」2,400本。
- 同社の輸出本数は、2014年には100本程度だったが、2018年1月時点で、12,000本を超える予定。

## 伝統の「市田柿」 台湾・香港の旧正月需要を商機に輸出拡大



台湾でのプロモーション活動

■みなみ信州農業協同組合（JAみなみ信州）は、長野県の南部・飯田下伊那地域を管轄するJA。「市田柿」「南水(梨)」「りんご」「きゅうり」「南信州牛・信州ポーク」など「安心・安全・健康・高品質」にこだわった農畜産物は全国的に高い評価を受けている。

- 長野県飯田市
- 職員 : 166名(営農部)
- 事業内容 : 営農事業、経済事業、信用事業、共済事業
- 目的 : 輸出
- 対象国・地域 : 台湾、香港、マレーシア、タイ

(出所) ジェトロ活用事例から抜粋  
[https://www.jetro.go.jp/case\\_study/2018/ja-mis.html](https://www.jetro.go.jp/case_study/2018/ja-mis.html)

- 国内での市田柿の市場は年末年始がピークで、年が明けると少しずつ国内需要は減少する。一方、台湾・香港など旧正月(春節)を祝う習慣のある中華系マーケットでは、1~2月は日本産のフルーツ、菓子などの食品が高級ギフトとして重宝されている。そこで、この旧正月商戦に焦点をあて、国内の需要が減少する時期に市田柿の海外輸出を重点的に進めることで、シーズンを通じた安定出荷と販売価格維持を図りたいと考えた。
- 輸出は台湾向けを中心に10年ほど前から始まり、2016年には全体出荷量のうち4%を輸出。しかし、その形態は国内市場を経由した間接輸出であるため、自らが海外マーケットの現状を把握していないという課題を持っていた。また、海外での販売拡大のためには市田柿の知名度を上げることが必要という認識もあった。
- ジェトロの地域団体商標海外展開支援事業を使い、初年度はアジア(台湾・香港)と欧州(ドイツ・フランス・英国)の市場調査を実施し、海外販売戦略づくりのための情報収集を行った。これにより、(1)海外における知名度の低さ (2)日本国内他産地の干し柿との競合 (3)賞味期限の短さ (4)輸送や販売時の温度管理などの具体的な課題が浮き彫りに。
- 事業2年目は、旧正月向けギフト需要の拡大を目指して台湾・香港におけるプロモーション活動実施と、新規市場として有望なマレーシアの市場調査を実施。プロモーション活動にあたり、それまで整備されていなかった英語と中国語(繁体字)のリーフレットを作成し、市田柿の特徴を分かりやすく現地の消費者に届けるように工夫。結果、輸出量は前年比124%増につながった。
- 今後も輸出を継続するためには、賞味期限や販売時の温度管理、若年購入層の開拓なども重要な課題ととらえており、引き続き検討が必要。

## 国内で蓄積したノウハウを海外展示会でも発揮



香港Food Expo 2017  
(独自のスタイルで販  
売促進する様子)

■1959年、手すきおぼろ昆布加工業者として創業。厳選国産素材6種類をブレンドした「黄金のだし」、国産野菜を使用した「かんたん野菜だし」、化学調味料・動物性原料不使用の「精進だし極」などが人気商品。

- 福井県敦賀市
- 従業員 : 231名
- 資本金 : 1,000万円
- 事業内容 : 通信販売事業、業務卸売事業、東京・大阪催事販売事業、寿司製造販売事業
- 目的 : 輸出
- 対象国・地域 : 台湾、香港、ベトナム

(出所) ジェトロ活用事例から抜粋  
[https://www.jetro.go.jp/case\\_study/2018/wakasakawamoto.html](https://www.jetro.go.jp/case_study/2018/wakasakawamoto.html)

- 輸出セミナーへ参加したことがきっかけで、海外展開に関心を持ち始める。同年にジェトロの国内商談会へ初参加したが、なかなか輸出に結びつかず。現状を打開すべく、ジェトロがジャパンパビリオンを構える「FOOD TAIPEI」に出展することに。この出展がきっかけとなり、2016年に初めての輸出が実現。
- 輸出は実現したものの、慣れない貿易手続きでよく混乱。そこで、ジェトロの貿易実務講座にできる限り参加。講座では、貿易の基礎を体系的に学ぶことができた。それでもなお、各国の輸入規制や必要書類の作り方、証明書の取得方法など課題もあったが、その都度ジェトロの担当者に相談。
- 海外販売店契約の注意点や解決方法は契約取引交渉ワークショップで学ぶ。弁護士のアドバイスを受けながら実施した模擬交渉は実際の交渉に役立った。自治体や大学が提供する輸出支援サービスも存分に活用し、台湾からのリピート注文にも何とか対応することができた。
- **さらさなる販路拡大のためには、国内で培った販促スタイルやノウハウを海外のパートナーに理解し受け入れてもらうことが重要だと感じる。**幸いにも展示会でよきパートナー企業と巡り合い、二人三脚で販促活動に邁進することができている。さらに、**台湾の消費者の意見を反映して、動物性原料不使用の商品や塩分を抑えた海外向け新商品を2017年に開発し、現在は国内のラインナップにも追加。**
- **海外販路拡大の手を緩めることはない。**ジェトロ主催の国内商談会には継続的に参加。日本にいなながら海外バイヤーと商談できるのが魅力であり、新商品のマーケティングや新市場の開拓に活用。一方、販路の拡大には海外に自ら出向き、販促活動に関わることが肝心。展示会は有効な手段。効率的に有望バイヤーと商談することができ、自社のブランド化にも貢献。

## (1) 情報・スキル支援

- ①相談活動
  - 農林水産物・食品輸出相談窓口(国内・海外)
  - 海外コーディネーター相談
- ②調査
  - 品目別輸入制度調査、米国食品安全強化法対応支援、日本食品消費動向調査等
- ③ジェトロHP
  - 輸出ポータルサイト、JAFEX(日本産農林水産物・食品輸出マッチングサイト)等
- ④セミナー
  - 商談スキルセミナー、品目別セミナー、海外マーケットセミナー等
- ⑤各有望品目の研究、ニーズの伝達、品目別団体との連携

## (2) 商流構築支援（商談機会の提供）

- ①海外見本市
  - 海外の有力食品見本市にジャパンパビリオンを設け出展
- ②海外商談会
  - ターゲット市場との商流を築くため、海外で商談会を実施
- ③国内商談会
  - 世界各国の優良バイヤーを招へいし、各地で商談会を実施
- ④商社マッチング
  - 輸出（希望）事業者と輸出協力事業者（商社・物流企業等）が商談する機会を提供

## (3) 海外向け情報発信

- 日本産農林水産物・食品の魅力・価値を伝え、新たな需要創出に繋げる。
- 海外見本市での料理デモの実施
  - 招聘バイヤーの生産現場視察、文化的背景学習機会のアレンジ
  - 海外プロ向けセミナー
  - 日本産食材サポーター店認定制度

## (4) 個別企業支援・地域支援

- 新輸出大国コンソーシアム
- 輸出プロモーター（輸出有望案件発掘支援事業）  
輸出が有望な商品を持つ熱意のある企業を専門家が一貫サポート
- 一県一支援  
地域先駆けモデルを構築するため、国内事務所が輸出の取組を総合的に支援する

ジェトロだけでなく各省庁や関係機関の持つ情報も幅広く掲載  
ユーザーの目的別にコンテンツを表示

## 海外バイヤーリスト

ジェトロの海外事務所が収集した  
日本産農林水産物や食品を取扱う  
海外の輸入業者、卸売業者、小売  
業者、フードサービス業者などの  
リスト

## 国・地域、品目別に 規制が分かる

## 国・地域、品目別に マーケット情報（小売 価格など）が分かる

## 国・地域別 イベントカレンダー

日本の農林水産物・食品の輸  
出促進に関するプロモーショ  
ンイベントや販売イベント

## 成功事例を知る

- ジェトロ活用企業の事例紹介
- 農林水産物・食品輸出の手引き - 国際輸送の鮮度保持技術・事例を中心に -

など

(EUとの合意) 英国は、英国議会と欧州議会の双方で離脱協定の批准が完了し、その旨を通知した日の翌月初日、もしくは2020年2月1日のいずれか早い日をもって離脱する。

10月29日 英下院にて、12月12日を英国議会総選挙の投票日とする法案が可決。  
11月 6日 議会解散

12月～ (総選挙後) 英国議会にて離脱協定案の審議

(可決の場合)

○ 離脱協定に基づく離脱へ  
(移行措置期間へ)

移行期間中は現在のEUの仕組みが英国でも維持される。  
⇒ 日EUEPAの利用可。

移行期間中の日英間の協議によって  
(合意の場合) (非合意の場合)

日EUEPAを日英に承継した税率を適用可。

WTO税率の適用

詳細は次頁へ

(否決の場合)

× 合意なき離脱  
(2018年EU離脱法適用へ)

EUと英国間で合意した離脱協定案を批准できない、または発効できないまま、英国がEUを離脱する状態。

(12月13日現在) 総選挙の結果を受け、離脱協定案が可決され、2020年1月31日を期限とする離脱協定に基づく離脱となるシナリオが最も高い。

(再) 国民投票?

× 離脱取消 (残留)

最大野党である労働党によれば、政権を取った場合に、国民投票を行い、EU残留または新離脱協定 (同党が再交渉を行い勝ち取ることが前提) のどちらかを選ぶとしていた。

出所：JETRO、英国政府ほか各種資料をもとに作成

☞『合意に基づく離脱』の場合では移行措置期間（～2020年12月31日、期間延長の可能性あり）が設定され、同期間中は  
**日EUEPAは適用される**

☞移行期間中、日英間でEPAの取り扱いを協議し、決定される見通し。

☞移行期間中に同協議がまとまらない場合には、英国政府がWTOに提出した税率表にしたがった関税率が適用される。

## 日本の対英農産品輸出（2018年）上位品目および関税率

主要品目	単位	2018年		（現行） <sup>*1</sup> 日EUEPA関税	<sup>*2</sup> WTO税率
		数量	金額（千円）		
ソース混合調味料	KG	1,493,860	914,372	無税	0.077€/ℓ
アルコール飲料	L	790,769	749,028	無税	0～10.2%
醤油	KG	3,445,003	551,725	無税	0.077€/ℓ
牛肉	KG	52,304	468,039	無税	12.8%+ 176.8€/100kg
清涼飲料水	L	1,333,033	459,119	無税	9.6%
錦鯉等（観賞魚）	KG	18,622	261,043	無税または 8年目撤廃	無税、7.5%
緑茶	KG	34,983	194,842	無税	0～3.2%
スープ プロス	KG	343,834	179,572	無税	11.5%
レシチン等	KG	9,120	137,739	無税	5.7%
味噌	KG	631,495	134,436	無税	7.7%

**\*1**

移行期間中有効。同移行期間後の取扱いは、日英間で移行期間中に議論し決定される見通し

**\*2**

英国政府がWTOに提出（承認待ち）している税率表。

①移行期間中に、日英間による日EUEPAの承継が行われていない、または②EPAを利用しない、場合にはWTO税率が適用される。

## 日本の対英農産品輸出（2018年）上位品目および関税率（続き）

主要品目	単位	2018年		(現行) 日EUEPA関税	WTO税率
		数量	金額（千円）		
ラノリン	KG	33,892	130,815	無税	無税
※真珠（天然・養殖）	GR	316,789	123,200	無税	無税
米	MT	422	120,958	除外	65～175€ /1,000kg
メントール	KG	61,875	117,422	無税	5.5%
ぶり（生鮮・冷蔵・冷凍）	KG	63,274	102,775	無税	15% (冷凍フィレ)
ペプトン等	KG	1,171	70,622	無税	3.4%
うどん・そうめん・そば	KG	232,862	61,536	無税	7.7%+21.1又は 24.6€/100kg
ホタテ貝 (生鮮・冷蔵・冷凍・塩蔵・乾燥)	KG	22,000	57,290	8年目撤廃	8%（冷凍）
配合調製資料	MT	86	55,427	無税または 8年目撤廃	0～12% 23～948€/1,000kg
果汁	KG	35,125	55,271	無税	品目ごと細分化

出所：JETRO、英国政府ほか各種資料をもとに作成

- ④ **各種基準・認証**については、『2018年EU離脱法』によりEUの法律が英国法に一旦置き換えられ、原則EU内措置と同様の取り扱いが継続されるが、その後は、新法や改正により徐々に独自のものとなっていく可能性あり。
- ④ **施設認定、園地登録**等の既存の認可リストは英規則に引き継がれ、英国向けにも適用されることが想定されるが、特に新たな申請については、EUと英国は別々になるとみておくべき。
- ④ (日EUEPAによる) **地理的表示 (GI)**や (EUから認証を受けている) **有機同等性**については離脱時には適用されなくなる。継続については英国との協議次第。

## 合意なき離脱時における非関税各分野への影響

分野	離脱時の影響
有機同等性	適用されなくなる。継続については、日英間で移行期間中に議論し、決定される見通し
GI	
放射性物質検査対象等	
漁獲証明	
残留農薬基準	
新規食品登録	
施設認定	
園地登録	
第3国リスト認定	
TRACES (輸入管理通知システム)	

## その他想定される影響

### 【物流】

○特にEUからの輸入手続きへの対応能力の不足や非関税障壁の発生等から通関の遅延が見込まれる。  
⇒ (緩和措置) 合意なき離脱となった場合に英税関における輸入通関手続きの混乱を抑えることを目的に、時限的な簡易手続き「**移行簡易手続き (TSP: Transitional Simplified Procedures)**」を導入 (19年2月4日発表)。

### 【価格】

○一時的に**流通量が不足**。生鮮食品などの選択肢減少、価格上昇が見込まれる。  
○ポンド安に伴う**輸入品価格上昇** (購買力低下) が予測される。  
≡生活必需品の消費性向が強まり、中高級品に対する需要が低下?

BREXITに関する総合的な情報ページは以下ご覧ください  
<https://www.jetro.go.jp/world/europe/uk/referendum/>

## 輸出相談窓口にご相談



お電話：03-3582-5646

<受付時間> 平日9時～12時/13時～17時  
(祝祭日・年末年始を除く)



オンライン：

<https://www.jetro.go.jp/services/advice/>

★ご相談は無料です★

具体的に  
聞いてみたい  
ことがある

## メールマガジンで情報収集

機会があれば  
ジェトロ事業に  
参加したい

ジェトロ 農林水産・食品 Newsletter で検索

- イベント情報
  - 調査レポート
  - 注目のニュース
- などを配信しています（月2回程度）

## ホームページで情報収集

ジェトロ 農林水産・食品 で検索

- 参加募集中のイベント情報
- 調査レポート（全文読めます）
- 各国の情報 etc

とりあえず  
どんな情報か  
見てみたい

## お近くのジェトロ窓口へ相談

ジェトロ 全国の窓口 で検索



# 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思わ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。