



貿易相談 Q&A

財団法人 生活用品振興センター

〒103-0031 東京都中央区日本橋人形町 2-15-2 松島ビル 4F

TEL 03-3639-8881 FAX 03-3639-8880 <http://www.gmc.or.jp>

□ 海外のバイヤーをどのように見つけたらよいか

どんなに素晴らしい製品であっても、顧客に売れなければ意味がありません。日本国内での商売であれば、長年の経験から直営販売店、問屋筋、小売店筋などを通して顧客に販売していたでしょう。宣伝方法もチラシ、看板、雑誌広告、テレビCMなどいろいろな方法があります。最近はインターネットのサイトを通じて直接、顧客に販売する機会も増えてきました。楽天市場やYahoo! Japan などポータルサイトへの出店を通じて急激に全国の顧客に販売網が広がるケースもあります。

中国貿易での新規取引先(バイヤー)の探し方として、伝統的な貿易実務の教科書には次のような方法が書かれています。しかし、貿易を初めてする会社では、これらのどれひとつとっても簡単なものではありません。

- ① 各地の商工人名簿(Directory)から探す
- ② 中国各地商工会議所の名簿から探す
- ③ JETRO 発行 Japan Trade Directory の利用
- ④ 商社の活用
- ⑤ 新聞・雑誌広告
- ⑥ 広州交易会や上海・北京見本市の活用
- ⑦ インターネットショッピング・サイトへの出店

詳しい説明をする前に、中国向けの新規輸出ビジネスの顧客・相手先はどのようなところかを、まず分析してみると、一般消費者・小売店・卸売業者・輸入専門業者などに分類できるでしょう。もし、皆さんの製品が一般消費者向けに作られた商品であれば、インターネットショッピング・サイトに出店することを考えてみてはいかがでしょうか。中国にはインターネット人口が5億人近くいると言われています。インターネットショップの利用者数は1.7億人という統計が出ています。その内の3%程度の人たちが日本からの商品を買いたいと思ったとしても、500万人の潜在市場があります。インターネット・ショップは中国の小規模の小売店相手の取引にも利

用可能ですが、大きな数量・金額の取引には輸送や通関上の問題が生じますので不向きになります。(中国市場向けインターネットショッピング・サイトへの出店方法については、改めて解説します。)

それでは、卸売業者や輸入専門業者の顧客はどのようにして見つけたらよいのでしょうか。このような大量取引をするにあたっては、まずは経験豊富な商社を経由することをお勧めします。初めての大口取引で、代金回収や輸送途上の事故でトラブルがあってははいけません。中国取引の場合でも通常、契約上の約束事を記載する契約書は英語で作られます。契約の話し合いは日本語・中国語が使われますが、契約書は英語で作られ、貿易関係書類はほとんどが英語となります。こうした専門的な言葉を十分に理解する人材不足のままに貿易を始めると、とんでもない事故に遭遇することがあります。貿易取引に慣れるまでは商社を使うことをお勧めします。

中国での展示会や商談会に出展する方法は、確実に現地状況を理解する手段となります。出展に際してはJETROの支援を得ることができます。“海外見本市に出展することにより、売れ筋商品は何か、新商品はこういった傾向にあるかといった情報の収集・交換が集中的にできます。来場者の反応がその場でわかり、簡単なテストマーケティングができる他、すでに現地で事業展開している場合は、販売店等のサポートができるといったメリットがあります。また、自社の品揃えを充実させるうえで、新規に扱おうとする海外の商品を見つけるのにも有効であり、投資や技術提携のための調査を行うこともできます。”

<http://www.jetro.go.jp/services/tradefair/> より