

# 初めての海外展開・輸出 準備はどうする？

---

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

中小企業アドバイザー（新市場開拓）

2025年4月22日

# 本日の内容

- 海外展開（BLUEOCEAN） 何故する？ 何をしたい？
- 海外市場：商材について何も知らない人に売り込む
  - 知ってもらい、手に取ってもらい、  
買ってもらう。そして、リピーターになってもらう。
  - 継続した販売努力が必要。
  - 体力・コストが必要。

本日の内容：対応のステップ：

1. 調べる： 各国事情
2. 聞く： 機関・専門家
3. 相談対応からのご提案： 展示会・商談会対策
4. 知っておくべき基準

Q:  
BLUE OCEAN  
を泳ぐには  
如何する？



# 海外展開 何故する？ 何をしたい？

海外展開・輸出は本当に必要か？

①日本の人口減少、少子高齢化でマーケットが縮小する？←←本当にそうでしょうか？

②商売はあの手この手。 日本国内の販路開拓は十分にしたか？

海外展開、**継続して体力・コストが掛かる** ⇒安全性対応、英語資料作成、包装基準、人材確保 等

⇒⇒国内市場の再開拓に注力した方が良いケースもある。そうしたアドバイスも行う。

**海外展開⇒目標を定める : 継続して利益を上げる取引を創る。 ××目標が売上**

個人的にお薦めの市場：アジア

① メリット：

① 近い：WEB面談で時差が無い・視察に便利・時間・コスト的に利点

② **拡大するマーケット=所得増、人口増**

③ お互いに英語が第3国語、下手同士で会話が通じる

② デメリット：法律運用が恣意的な場合がある。信用調査・企業実態の把握が難しい。インフラが弱い。

③ **アジアの実態・注意点**：

日本より進んだデジタル対応、EC・SNSの活用・風評の拡散が早い。

親日的は以前の話 ⇒ 韓国のプレゼンス向上、特にベトナム。

# 脱線1 アジアの風景



シンガポール 高層ビル群 & マーライオン&マリーナベイサンズ

# 脱線2 アジアの風景



HCM中心部  
ホーチミン像



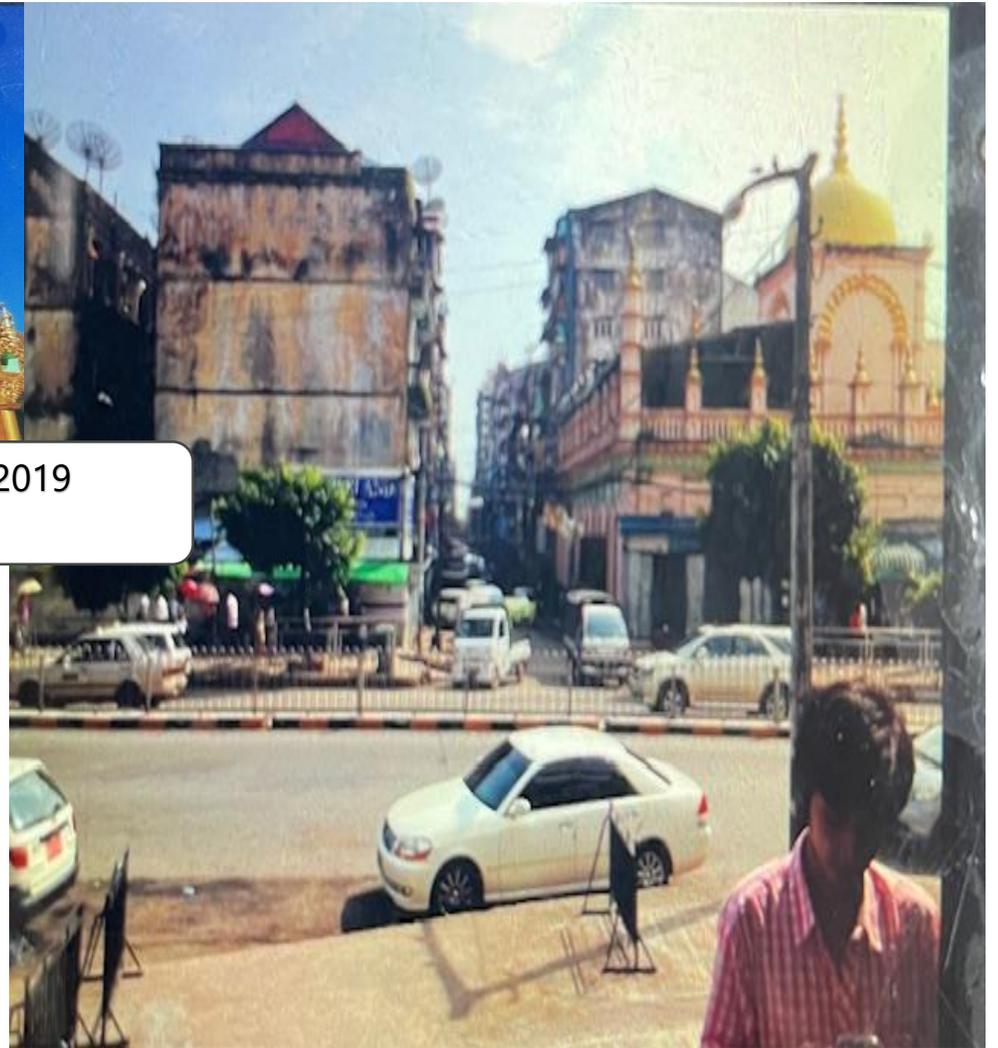
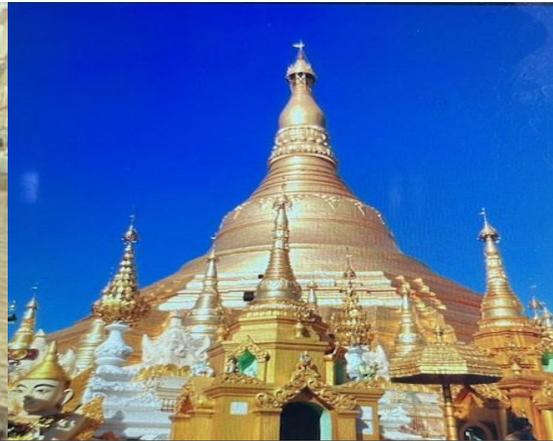
KL イスラム教正月  
2012



KLタワー  
マレーシア石油公社ビル  
日本の建設会社が施工

HCM 高島屋 2022  
一人当たりGDP  
USD 4,300

# 脱線3 アジアの風景



ミャンマー・ヤンゴン 2011/2019  
一人当たりGDP USD1,190



カンボジア  
アンコールワット  
一人当たりGDP  
\$ 2,500

# 対応のステップ 1 調べる

- 先ずは、各国事情に興味を持って、調べる。
- 調べて成功するとは限らないが、調べて理解しないと失敗する。  
※どこが良い国・市場かと聞かれても、ADは答えられない。

諸情報・各国事情を調べる参考サイト：どこに進出・輸出するか当りをつける参考資料。

① JETRO HP：各国別頁 基本情報

② みずほ銀行： HP ⇒ 法人 ⇒ 検索：投資環境レポート

※各国のお祭り・宗教祭に注目：繁忙期、商品が売れる時期・準備の日安  
：アジア・旧正月・テト、世界共通・クリスマス、

※斜め読みでOK， 次に機関・専門家に聞く。

# 各国事情 チェックするポイント

- 政治体制・宗教： 王国？ 軍事政権？ 共産主義？
  - 例：クーデター：ミャンマー軍政から2011年民主化、日系企業大挙して進出、2019年クーデター・外資の活動が停止。やはり軍事政権国家。
- B TO B企業:
  - GDPの構成内容
    - 個人消費が高い割合？
    - 工業が高い割合 産業機械／タイ 電子製品／ベトナム・シンガポール
  - 各国の産業誘致策 補助金・各種税の軽減等の優遇策
- B TO C 企業（食品の輸出等）
  - 人口数：食品関係 **胃袋の数&所得水準**が勝負ポイント
    - インドネシア2.5億人、ベトナム1億人
  - 年齢構成・所得水準：
    - 高齢化 タイ、シンガポール シニア向けビジネス・商材？
    - 若い人が多い ベトナム・カンボジア 益々の経済発展

## 2 機関・専門家に聞く

### ① JETRO：各県に所在、資料が豊富・充実

- ✓ 貿易投資相談、新輸出大国コンソーシアム / 全般・ハンズオン支援
- ✓ コーディネーターによる輸出支援
- ✓ ◎海外ミニ調査サービス（有料） / マーケット調査・代理店等のリストアップ
- ✓ 海外ブリーフィングサービス / ローカル情報をアジア在住ADから聞く

### ② 中小機構：仙台市、東北本部：経験多岐に渡る12人のAD（JETROとの兼務者も）

- **国内支援との連携が可能**
- SPOT対応、対面・online面談 + 海外在住ADとの面談も可（現地情報）、
- 海外ハンズオン支援（長期対応、選考有り、事業計画策定、現地同行）
- 各種AD、弁護士、各国ADの支援
- 秋ごろに**online商談会・東北GOODSセレクションを予定**（是非、ご参加下さい）

# 参考：補助金を探す

(制度の現状については要確認)

## ①秋田県

目標を持って、  
上手に使い  
成果を出しましょう！！

## ②経産省：

## ③経産省・JETRO：

市場調査：ローカル消費者の  
意見・嗜好を聞くのに有効。

## ④中小企業庁：

## ⑤国際協力銀行（JBIC）：

事業計画書の準備

## ⑥日本政策金融公庫（日本公庫）：

### 3 相談対応からのご提案： 展示会・商談会対策

輸出の突破口：展示会・商談会等

直接輸出、間接輸出、展示会・商談会等でのバイヤー開拓=お客の開拓、

バイヤー・ニーズ：求める情報&対処法・（攻め）

① 商品資料の作成

② バイヤーとの交渉・連絡　：早く・遠慮しない

その後のステップ・（守り）

③ 契約社会　：記録に残す

④ 信用調査・代金回収　：財務係数と支払は別物

# 参考・再確認 バイヤー = お客様 & 価格

取引の流れ

貴社にとり、商社=バイヤーが交渉相手=お客様



貴社価格

¥ 1,000 ⇒⇒ 各段階で、各コスト+利益+関税 ⇒⇒  
の上乗せ

海外での小売価格

約 ¥ 3,000から ¥ 4,000

- 何も知らない人に高額商品を販売するには、継続した販売努力が必要。
- 先ずは、バイヤーのニーズに応える。

## 3-1 ① 商品資料 の作成・必須の内容 (英語で作成)

- **商品のストーリー・特徴・差別化ポイント =付加価値の源泉⇒利益**
  - ◎ 製法／雪室熟成、XX年の歴史に裏付けられた醸造法、受賞歴、オーガニック製品
  - ○ 国内での販売実績・販路
  - × 『豊かな自然』の繰り返しての強調  
⇔日本中に当てはまる。(1回の表記で十分。)
- (食品) **安全への取組**を明記・効果等の証明 ← (これを求めるバイヤーが増加)
  - HACCP対応、JFSB対応、FDA登録 等の明記
  - 健康食品 客観的・具体的な資料・証明、データの提示、  
注意：健康に成るとは書かない。医薬品となる可能性が残る。
  - PET商品 ○○獣医師監修等の記載、

## 3-1 ② 商品資料の作成・必須の内容 (英語で作成)

- 企業情報・連絡先
  - 住所、電話、SNS:LINE, WHAT'S UP, 担当者名 等
- 商品情報 詳細
  - 写真・動画、商品毎の特徴、消費期限・賞味期限、包装の仕様 等
  - OEM対応、業務用／小売り用の対応可能性
  - **消費期限：BEST BEFORE XYZ** (バイヤー希望)
    - 船便：20日から50日。航空便：早いが高い。
    - 常温品：最低でも180日、出来れば1年。
    - 冷凍・冷蔵品：混載での輸送も意外と難しい。  
⇒⇒レトルト・常温化の検討 ⇔ 課題：生産工程の加温で味が変わる？
- **価格表：別紙で準備**・建値 EXWで構わない(後述) ⇒運送費が分からない事が多い。
  - 商談会レベルでは変更の可能性を明記
- 国内小売価格の参考提示⇔要注意：我慢した低価格に成ってないか？

## 3-2 バイヤーとの交渉・連絡 早く・遠慮しない

- バイヤー： 展示会では数十社・者と面談交渉している。
  - 基本的にサンプル要求。 確証は無いが、それもチャンス。
  - 展示会・商談会の当日にSNS等でコンタクトする。 メールは見ない場合も多い。
  - サンプルは過大・過剰で無ければ、迅速に送る。
    - 例：面談から3か月後に送付しても忘れてている。
  - 出来る対応を迅速・確実に行う。
- 要求には前向きに対処する。例：『ささにしき』5トンが必要。 自社2トンのみ保有。
  - **XX** 要求に対処できないと判断し断る。⇔東北の人は真面目、優しい・遠慮し過ぎ。



- 諦めない。コンタクトを維持する。
- ◎関係者に当たってみる。価格が上がる等の場合は躊躇せず伝える。
  - 結果4トン、価格XXXX円なら可能と成った場合、それで交渉する。  
⇒バイヤーにとり無いよりまし。
- 相手を慮って躊躇・断るより、前向き積極的な対応を維持・示す。
  - 商売はあの手この手。

## 3-3 海外は契約社会 記録に残す

- 海外は契約社会、交渉経緯を各種の記録に残すことが必須。
- SNS,メール等、多様な手段で連絡するが、安易に消去しない。消去の前に紙に残す。
- 交渉は出来るだけ明確な記述を心掛ける。 日本的な曖昧さはしない。
- 簡単でいいので条件提示を一枚物に纏めておく。
- 幸運な例：
  - 全く契約書を作らず複数回の輸出。
  - 但し、代金は、必ず100%を前金で受領。

# 参考：契約の基本事項 ( 案・物販 )

## 誰と誰の契約か

- 売り手： 買い手：
- 特定方法 :会社名、住所、法人番号等を記載。

## 対象物の特定:商品名、サイズ、数量等

## 対価・支払い時期・方法

- 単価、合計額、**支払い通貨**等、
- 支払い時期、
- 銀行振り込み。

## 引き渡し期限と場所

- INCOTERMSに基づいて、EXWORK FOB東京 等。

## 所有権移転時期

- 代金が全額支払われた時点で、所有権が移転する

## 注意:PL・補償

- (保険での対応範囲の再確認)
- (取引相手に確認)

## 3-4 信用調査・代金回収 財務係数と実際の支払は別物

### 海外の信用調査会社・機関

調査機関	窓口
NEXI 信用調査報告書	NEXI
Dun & Bradstreet (D&Bレポート)	東京商工リサーチ
COFACE	JETRO 他
CREDISAFE	同社日本法人

海外の信用調査会社・機関からは財務資料の入手が可能

= 支払い能力があるかどうかの参考資料。



**支払いは別物。滞る事も多々ある。**

⇒難癖をつけて払わない国、ケースもある。

**対処方法：**

**業界・関係者に取引相手の風評を聞く・確認する。**

## 3-4 ② 代金回収・取り込み詐欺に注意

代金回収： 必ず、交渉時・見積もりに明記する

- BEST: 前金 100%

- 交渉結果： 前金50%～、 残金：発送の通知後 X日以内

### 取り込み詐欺

- 最初の数回は契約通りの支払いで信用を創る
- 何回目かに、数量を増やしたり、頻度を増やし発注。多量の商品を受取る。
- しかし、代金の支払いは無い。
  
- 発注数量・頻度が不自然に増えたら注意が必要。
- 詐欺でなくとも支払いが滞る事はある。相手への与信に注意。

## 4 輸出に際し 知っておくべき基準

- HSコード 商材について、世界共通認識番号
  - HS条約という「商品の名称及び分類についての統一システム（Harmonized Commodity Description and Coding System）に関する国際条約」に基づいて定められたコード番号です。
  - 5年毎に改定、最新2022 調べ方 税関HP
  - 事前に教えて貰えばADの調査に役立つ
- インコタームズ 費用負担とリスク移転時期について世界共通基準  
改定あり 最新2020、 EX WORK, FOB, CIF等

# HSコードの見つけ方

日本税関HP  実行関税率表 ⇒ 税率

輸入統計品目表（実行関税率表）

実行関税率表（2025年4月1日版）NEW  
実行関税率表（2025年1月1日版）



分類		類注	税率
第1類	動物（生きているものに限る。）	類注	税率
第2類	肉及び食用のくず肉	類注	税率
第3類	魚並びに甲殻類、軟体動物及びその他の水棲無脊椎動物	類注	税率
第4類	酪農品、鳥卵、天然はちみつ及び他の類に該当しない食用の動物性生産品	類注	税率
第5類	動物性生産品（他の類に該当するものを除く。）	類注	税率

該当品等の説明

ここをクリックすると、  
「HSコードと品名の一覧及  
び輸入関税率表」が出てきます。

# 【参考 新商材導入 HSコードの見つけ方 日本版】

第11部 繊維用繊維及びその製品

第62類 衣類及び衣類付属品(メリヤス編み又はクロセ編みのものを除く。)

2016年1月現在

統計番号 Statistical code		品名 Description	関税率 Tariff rate					関税率(経済連携協定) Tariff rate (EPA)			
番号 H.S. code			基本 General	暫定 Temporary	WTO協定 WTO	特惠 GSP	特別特惠 LDC	シンガポール Singapore	メキシコ Mexico	マレーシア Malaysia	チリ Chile
62.01		男子用のオーバーコート、カーコート、ケープ、クローク、アノラック(スキージャケットを含む。)、ウインドチャーター、ウインドジャケットその他これらに類する製品(第62.03項のものを除く。)			<b>基本税率</b>						
		オーバーコート、レインコート、カーコート、ケープ、クロークその他これらに類する製品									
6201.11		羊毛製又は織獣毛製のもの									
	100	1 毛皮付きのもの	16%		12.8%		無税	無税	無税	無税	無税
	200	2 その他のもの	11.2%		9.1%		無税	無税	無税	無税	無税

## 4-2 インコタームズ 世界共通／費用負担とリスク移転を規定

「インコタームズ（Incoterms／International Commercial Terms）」とは、国際商業会議所（ICC）が、貿易取引における費用負担・役務等の取引条件、

- 危険移転の分岐点、
- 費用（商品代金+運送の手配と運賃の支払い）
- 保険の手配と保険料の支払い、
- 通関手続きと費用の負担区分

など、売主・買主が行うべき義務をまとめた国際規則。

「FOB」「CIF」のように、アルファベット3文字で表されるのが特徴。

**但し、支払通貨・代金、支払い方法、所有権の移転時点、契約違反の結果等は定めていません。**

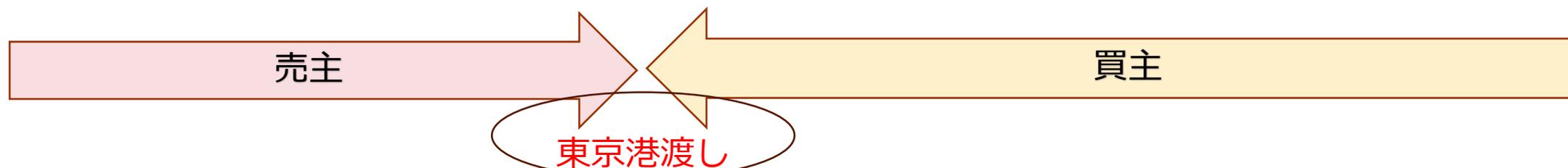
⇒これらの事項は契約書で確認する。

## 4-2 インコタームズ 世界共通の貿易条件

ExW	Ex Works (insert named place of delivery)	工場渡し（指定引渡地を挿入）
-----	---	----------------



FOB TKY	Free on Board (insert named port of shipment)	本船渡し（指定船積港を挿入）
---------	---	----------------



CIF BKK	Cost Insurance and Freight (insert named port of destination)	運賃・保険料込み（指定仕向港を挿入）
---------	---	--------------------



# 蛇足：関税、その対策

関税：輸入国に決定権がある。通常は自国産業の保護が目的。

納税者：輸入者

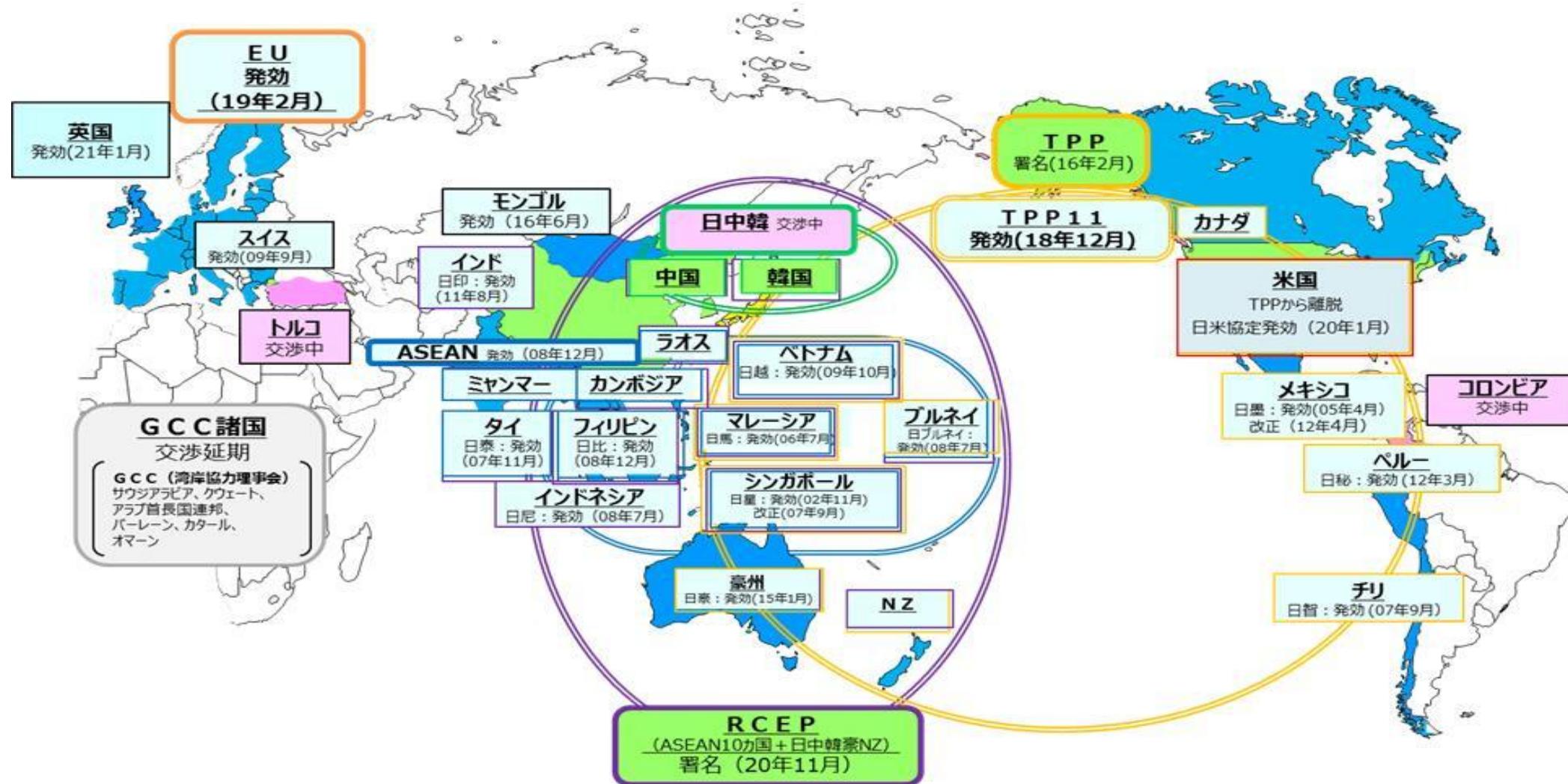
高関税国：ワイン　：ベトナム　50%、インド　　150%

減税・免税対策　FTA/EPAの活用

- 2国間協定：日本・メキシコ、日本・シンガポール
- 多国間協定：TPP, RCEP　日本・ASEAN

必要事項：原産地証明の取得　等

# 国別・地域別の経済連携協定



# A: 準備してBLUE OCEAN（海外市場）へ泳ぎ出しましょう。

---



---

ご清聴、ありがとうございました。  
お気軽にご相談下さい。

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 東北本部  
宮城県仙台市青葉区一番町4-6-1、 仙台第一生命タワービル6階

電話：022-399-9031

職員

柴田	咲季	mail： <a href="mailto:shibata-sa@smrj.go.jp">shibata-sa@smrj.go.jp</a>
武政	直嗣	mail： <a href="mailto:takemasa-n@smrj.go.jp">takemasa-n@smrj.go.jp</a>
大門	明	mail： <a href="mailto:daimon-a@smrj.go.jp">daimon-a@smrj.go.jp</a>