

商談内で実施する事項リスト（農林水産物・食品）

商談で抜け・漏れがないよう、伝える事項や確認事項をあらかじめ確認の上、商談の流れを想定して組み立てておきましょう。以下は、商談内で実施した方が良い事項をリスト化したものです。

自分からバイヤーに伝えること

任意：バイヤーの関心や商談の流れに応じて触れるとよい項目

- 【必須】 自分の名刺ファイルを送付する。
- 【必須】 既存取引の状況、輸出経験、海外バイヤー所在国への輸出実績の有無。
海外バイヤー所在国に関する規制クリアしているか／クリアに向けて取り組み中か。
- 【必須】 Who『購買層』
特にエンドユーザーがどこの誰なのかを説明しましょう。
- 【必須】 What『商品の特徴』
商品の差別性、機能性等より優れている点を強調します。対面と違って試食をこちらで用意できないので、食べ方や調理例、ペアリングとしてお勧めできる商材を具体的に紹介しましょう。
- 【必須】 How much『価格』
商談価格として1パレット、1コンテナのFOB価格、最小ロットは用意しておきましょう。
- 【任意】 Where『生産されている地域』
会社や生産現場が位置する地域の優位性や利点を改めて探ってみてください。
- 【任意】 When『創業からの歴史』
何代も続く歴史がある会社は海外バイヤーから羨望のまなざしで見られることがありますが、長い歴史はなくても、苦労しながら乗り越えてきたエピソードはバイヤーに評価されます。
- 【任意】 How『誰によって、どのような環境で作られたか』
商品の作られ方は写真や動画があると便利です。また、FSSC22000 や SQF などの食品安全認証は安心・安全の見える化として海外のバイヤーからは評価されます。また、その他に取得している認証（オーガニック、ハラール、ASC等）があればアピールポイントになります。

バイヤーに確認すること

バイヤーに聞かなければ得られない情報を確認しましょう。時間を有効に使うためにも、事前に調べれば分かることは、ウェブサイトを確認する、ジェトロからご提供するバイヤー情報をよく読むことで整理してください。

- バイヤーの担当（仕入れ担当？営業担当？）
- カバーしている商圏
- 自分の商品との類似品の取り扱い実績があるか、課題として感じていることはあるか
- 日本側パートナー（提携している輸出商社等）の有無
- 現地側輸入/卸の指定があるか

- 商品の保管・取引先への配送状況・温度管理
- 提案した商品についてバイヤーから何かリクエスト（改善点）があるか

ビジネス上確認すること

1回の商談で終わらないよう、次につながるステップを確認しましょう。

- 今後誰が何をいつまでにするか
- バイヤー側の窓口・連絡先
- 見積書の提出先・対象商品・取引条件
- サンプルについて

★出展者の「伝えたい情報」と、バイヤーの「知りたい情報」を1枚にまとめることで、効率的に商談を進めることを可能にした「FCP 展示会・商談会シート」で情報をまとめることも効率的です。

https://www.maff.go.jp/j/shokusan/fcp/syoudan_sheet/

★オンライン商談にあたり事前準備が必要な環境・機器等については、こちらの資料をご覧ください。

<https://www.jetro.go.jp/world/reports/2020/02/ab26215ff5a64e60.html>

商談のSCRIPT例

海外バイヤーとの商談に当たっては、p.1~2の事項の優先順位や商談の流れをご自身で組み立てることが必要です。以下にSCRIPT例をお示ししますが、あくまでも一例であり、状況等に応じて大きく異なるものであることをご了承ください。

(SCRIPT例：40分、通訳ありを想定。社名・商品等は架空です)

時間	内容	ポイント
3分	1. 名刺交換・自己紹介	
	<p>こんにちは。本日はお時間を頂きありがとうございます。</p> <p>Spicy Sauce Companyの柴田と申します。本日は弊社の「濃くうまチーズソース」をご案内したいと思います。まずは私からご説明をしてもよろしいでしょうか？画面共有します。</p> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>画面共有の操作方法を要確認！</p> <p>デスクトップが映っているケース、スライドショーになっていないケース、デュアルモニター使用でサブモニターの方が映ってしまうケース等が散見されます。</p> </div> <p>①生産地域・生産環境（どこでどのように作っているか）</p> <p>Spicy Sauce Companyは1995年に創業し、25年の歴史があります。工場は愛知県岡崎市という、古くから調味料の生産を行っている地域にあります。食品安全には特に注意を払っており、FSSC 22000の認証も取得しています。</p> <p>また、私の名刺をチャットボックスで送ります。</p> <p>②既存取引の状況、輸出経験等</p> <p>現在は香港・台湾に輸出しており、タイ（バイヤー国）は初めてです。</p>	<p>企業紹介や商品説明を動画(1~2分程度)にすると、時間短縮・最初の掴みになるメリットがあります。</p> <p>会社や生産現場が位置する地域の優位性や利点を改めて探ってみてください。</p> <p>やり取りした名刺は、画面を閉じる前にダウンロードしておく必要があります。</p> <p>海外バイヤー所在国への輸出経験の有無を伝えておきましょう。</p>
10分	2. 商品説明	
	<p>①商品の特徴（何に使うものか、どうやって使うものか、食べ方）</p> <p>肉や野菜、魚など多様な料理にかけて使います。また、忙しい朝はパンやウインナーにかけるだけでも、手軽にお召し上がり頂けます。温野菜や野菜スティックに付けて食べることもできます。</p> <p>調理イメージの写真を共有しますので、ご覧ください。</p>	<p>商品の優れている点を強調します。根拠を求められるケースもありますので、バックデータを確認しておきましょう。</p>

<p>商品のこだわりとして、すべて日本産の原料を使い、特にチーズは北海道産の生乳を100%使用して製造しています。</p> <p>濃厚なチーズのコクを感じられる商品なので、はっきりした味が好まれるタイ（バイヤー国）の消費者にも親和性が高いと考えております。</p> <p>また、タイ（バイヤー国）では糖尿病患者が増えていると聞きますが、チーズは糖質の吸収度合いが低い食品ですので、野菜スティックにかけてお召し上がり頂くことで、血糖値を気にされる方にもご利用頂けると思います。</p> <p>レトルトパウチなので、湯煎か電子レンジで温めてください。実際に開けてみたいと思います。パウチを開けると、このようなチーズソースが入っています。これを、例えばこのように白身魚のソテーにかけて、完成です。</p> <p>②競合商品と比べての強みは何か 業務用と小売用の取り扱いがあり、どちらも対応可能です。業務用については、プレーンの味に加えて、ハーブ等のスパイスを加えた商品も製造しております。</p> <p>③購買層 小売用は女性向けを想定しています。日本では特に20代・30代の主婦の方に人気があります。</p> <p>④消費期限設定 消費期限は1年半となります。</p> <p>⑤開発理由・歴史・開発秘話 本商品は肉、野菜、魚、パンなど多様な料理に合うよう、開発に当たっては各種チーズの配合バランスを研究しました。その結果、チーズのコクを残しつつ、淡白な味の料理にもはっきりした味の料理にも合う商品を開発しております。</p>	<p>対面と違って試食をこちらで用意できないので、食べ方や調理例、ペアリングとしてお勧めできる商材を具体的に紹介しましょう。</p> <p>競合品との差別化ができるとアピールポイントになります。</p> <p>特にエンドユーザーがどこの誰なのかを説明しましょう。</p> <p>消費期限はできるだけ長い方が有利です。一般に、最低でも6カ月以上、できれば1年以上が望ましい。</p> <p>どんな理由で開発されたのか、初めて商品を見る相手にわかりやすく説明しましょう。</p>
--	---

7分	3. 売り込み提案	
	<p>①価格設定・取引条件 本商品は1ロット20個入りで、EX NAGOYA W/H（名古屋港までの港渡し価格）の場合5,000円です。通常は最小ロット10でお願いしていますが、お取り扱い頂けるようでしたら、はじめの1年は最小ロット5にさせていただきます。 納期・リードタイムについては、在庫がありますので、受注後にタイ語（バイヤー国）のラベル作成・貼付を行い、1週間で出荷可能です。 御社では指定の商社が日本にありますか？</p> <p>②販促への協力姿勢 弊社では本商品のレシピ集を用意しており、調理例をYouTubeにアップしています。画面共有しますので、ぜひご覧ください。現在は日本語・中国語のみですが、タイ語（バイヤー国）でも作成させていただきます。 また、店頭で使えるPOPも取り揃えているので、例えば野菜コーナーや鮮魚コーナー、畜肉コーナーにも本商品を置いて頂き、各コーナーに合ったPOPを付けることで、お客様に調理イメージを持って頂くことができます。現在台湾・香港で使用しているPOPはこちらです。</p> <p>③規制対応状況 本商品に使用している食品添加物については、タイの食添規制に合致していることを確認済みです。</p> <p>④輸送条件（温度設定等） 本商品は常温保存品なので、海上輸送で問題ありません。</p>	<p>商談価格として1パレット、1コンテナのFOB価格（難しい場合は、少なくとも主要港までの港渡し価格）、最小ロットは用意しておきましょう。</p> <p>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ます。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ります。</p> <p>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です。</p> <p>事前に輸送手段を調べておきましょう。冷蔵・冷凍の場合、相手先国の空港に保冷環境があるかどうか調べた上で商談することが望ましいです。</p>

15分	4. 質疑・交渉	
	<p>当方からのご説明は以上です。ご質問はありますか？</p> <p>(よく聞かれる取引条件)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・品質条件：品質の決定方法 ・数量条件：数量単位、最低出荷数量数 ・価格条件：貿易条件（インコタームズ）、決済通貨 ・受渡条件：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 ・決済条件：決済時期、決済方法 ・その他：保険、包装（ラベル対応含む）、荷印、証明書、仕向け港など <p>(相手からの質問がない場合、こちらからの質問例)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商品に対する印象はどうか。 ・類似商品は既に販売実績があるか。ある場合の売れ行き。 ・取引に当たり懸念事項があるか。 ・他の取り扱い商品について、現地で需要があるか。 ・一番売れる時期とそのための仕入時期 	<p>確認漏れが生じることがないように、事前に質問項目や確認事項をリストアップしておきましょう。</p> <p>調べればわかること（バイヤーの会社が展開している小売店数など）は、なるべく聞かないようにしましょう。</p> <p>商談相手について調べてニーズについて仮説を立てておき、本番で確認するという手順を行うと、より深い商談ができます。</p>
5分	5. まとめ	
	<p>それでは、ご指示頂いた FOB KOBE の場合の価格表を作成し、メール送付します。また、そちらからは日本での指定商社のご担当者様の連絡先をお送りくださるとのこと、お待ちしております。</p> <p>本日はお時間を頂きまして、ありがとうございました。</p>	<p>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しましょう。</p>