

【クレア経済アドバイザーの視点】

クレアでは自治体の海外経済活動に対しより効果的な支援を行うため、経済交流課に経済アドバイザー（商社OB）を設置しています。

海外経済活動に必要な基本情報から、輸出入や海外でイベント、商談会を行う際の注意点などの個別具体的なアドバイスまで、専門的見地からの助言を行っています。どうぞご活用ください。

毎月、山崎経済アドバイザーの視点による注目情報をお届けします。



貿易のいろは（その2）—需要を見つける

交流支援部経済交流課

1. 前号のおさらい

前号に於いて貿易は国境を越える取引であり、様々なリスクが存在することを述べた。しかしリスクの所在と回避策について説明する前に、貿易取引はどのように進められて行くかをまず知っておかなければ、リスクの存在も対応策も論じられない。

そこで、りんごの輸出取引を例に取り説明したいと思う。

2. りんご農園A社からの相談

皆さんの自治体に所在するA社と言うりんご農園が、富裕層が拡大している中国にりんごの輸出を行いたいと考えており、どのように取り進めたら良いか相談に来たでしょう。このA社の山田社長は、果たして中国で日本のりんごに対するニーズがあるのかを知りたがっている。



中国に行ったことも無く、輸出取引の経験も全く無い山田社長は、商社数社に商談したところ、取引の単位が小さすぎると言うことで、いずれからも断られてしまった。皆さんはこのような場合、どのように対応するだろうか？

3. 専門機関への相談

商品に対するニーズの存在や、その価格動向などの市場調査を行うことは、国内取引・貿易取引を問わず、必ず行わなければならないことである。しかし、お金を掛けてまで、市場調査を行う余力の無いA社のような存在にとっては、日本貿易振興機構（通称ジェトロ）や、中小企業基盤整備機構などの政府独立行政法人に相談するのが近道である。

これらの機構には、国別・商品別の多くの情報の蓄積があり、また直接且つ原則無償で

個別相談にのってくれる窓口もある。また世界各地の日系進出企業が所属する日本商工会などの組織も、現地の生の情報を持っており、同様に頼りがいのある存在であろう。取引関係のある銀行に相談するのも、良いかも知れない。

ジェットロを例に取れば、彼らのホームページを詳細に検索するだけでも、多くの参考になる情報を得ることが可能である。是非これらの団体を活用することを、まずはアドバイスするのが良いだろう。

4. 見本市への参加

早速山田社長はジェットロに相談した結果、ニーズの存在が確認出来たので、具体的に商談を取り進めようと決意した。しかし経験も知見も無い A 社には商談の手がかりすら思いつかない為、再度ジェットロに相談した結果、上海で頻繁に行われている食品見本市に参加することを勧められた。



色々な組織が主催する国内外の見本市に参加することは、確かに効率的に商談を取り進める為の有効な手段である。見本市ではまず優秀な通訳と中国人マネキン^{*}を予め確保し、多くの来訪者に自分のりんごをPRし、試食して貰い、コメントを聞き、質問を受ける等により、具体的取引の可能性を引き出すことが可能になる。

その際、より多くの来訪者と名刺の交換をしておくことも、事後のフォローをする上で肝要である。時間的余裕があれば、経験豊富な組織体主催の見本市に参加すれば、円滑な準備と運営が期待出来、より安心だろう。

さて上海での見本市参加で、来訪者の反応に大変良い手応えを得て帰国した山田社長のもとに、数社から是非 A 社のリンゴを購入したいので、価格その他の条件を提示して欲しいとの引き合いがメールで寄せられて来た。長年ビジネスで苦労してきた山田社長が、まず考えたのは貿易において、**相手企業の信用力をどの様に調査したら良いか**という点である。

山田社長は、学生時代の友人で長年商社に勤務し、現在はクレアの経済アドバイザーをしている山崎氏に相談してみる事にした。

一次号に続くー

※マネキン：店頭において各種商品の宣伝・販売促進にあたる販売員（宣伝販売促進員）

（経済アドバイザー 山崎 和彦）