

# セカイコネクト

2016年度 上半期

## 海外企業の日本商品ニーズ調査

**COUXU**  
Corporation

COUXU株式会社

〒101-0042

東京都千代田区神田東松下町31-1

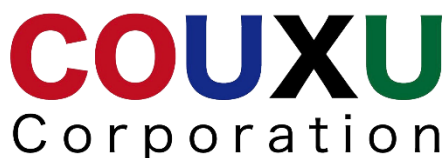
神田三義ビル 4階

☎03-5298-5190

# はじめに

2016年度 上半期に海外企業から、『日本企業とビジネスをしたい！』という依頼は、29ヶ国から725件となりました。

今までに頂いた調達依頼をもとに、海外企業は『何を日本企業に求めているか？』という情報をまとめる事で、海外進出をされる際の参考になればと思います。



COUXU株式会社  
代表取締役 大村 晶彦

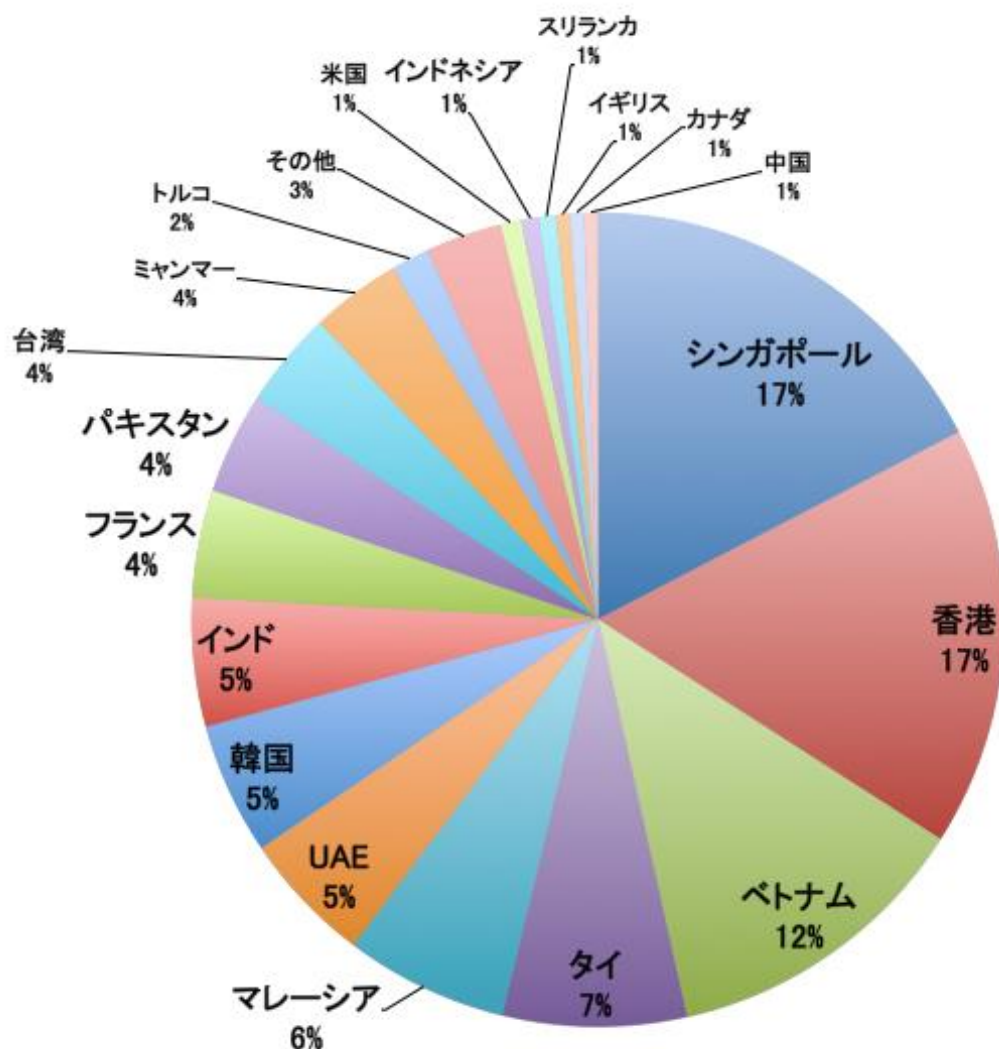
# 目次

1. 海外企業と今すぐ成約できる商品
2. 海外企業は日本商品を猛烈に仕入れたい
3. 半年で1億売り上げた化粧品会社の実例
4. 初めてでも2ヶ月で売買を成立させる方法
5. 誰でも出来る海外販路開拓レポートまとめ

# 1.海外企業と今すぐ成約できる商品

## 【調達依頼 国別グラフ】

どこの国の企業が日本商品を仕入れたいと思っているか？  
COUXU社に海外企業から来た調達依頼の案件数まとめ。



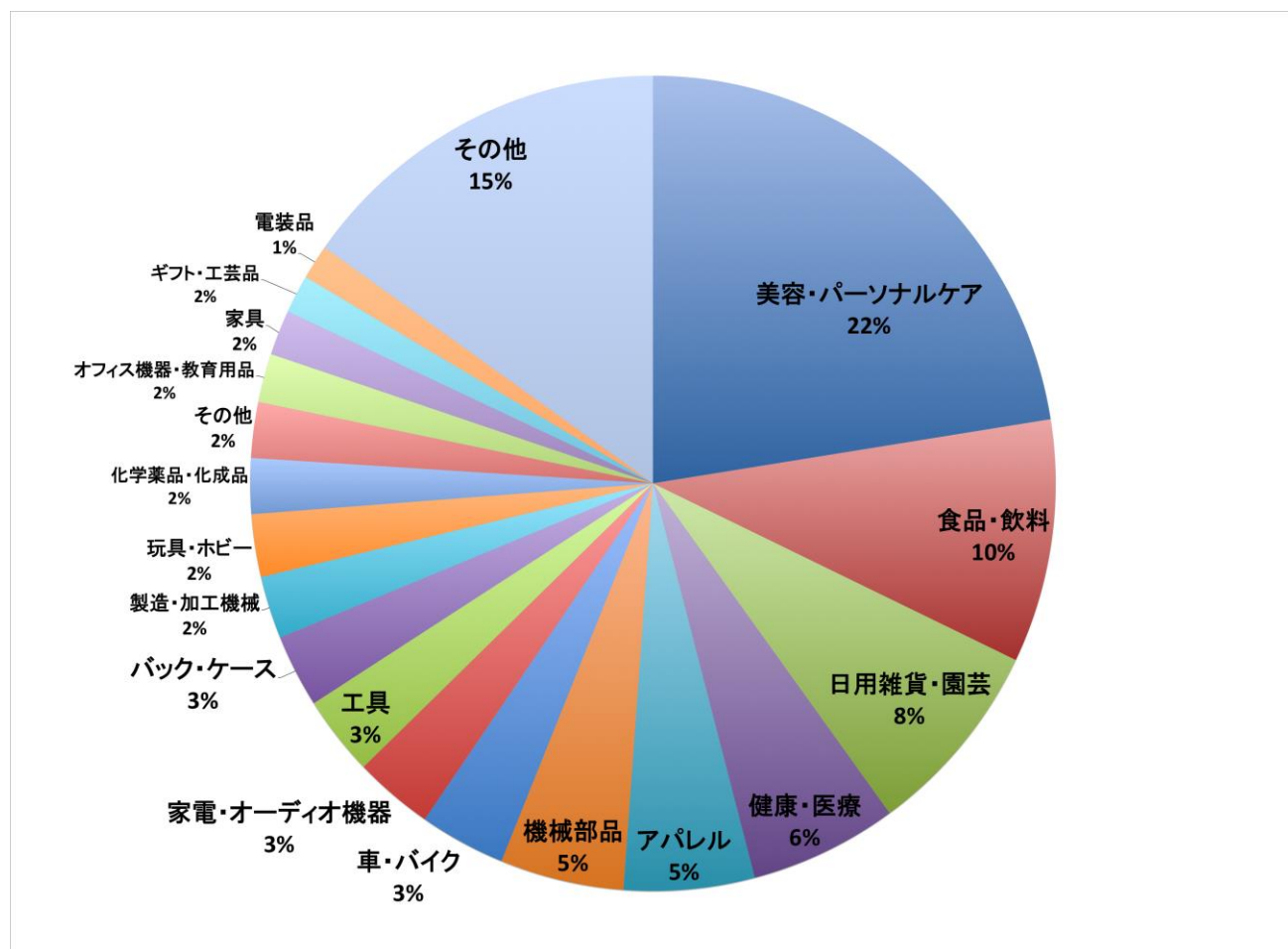
調達依頼がどこの国から来ているかの案件ごとに円グラフにしました。

シンガポール、香港 は、昨年度から変わらず日本からの購買意欲は高く推移しています。また、基本的に アジア・東南アジア企業で70% を占めております。

## 【調達依頼 業種別グラフ】

どんな日本商品を仕入れたいと思っているか？

COUXU社に海外企業から来た調達依頼の案件数まとめ。



小売店舗に流通する商品が65%と基本的には、海外にも類似商品がある商品のニーズが多い傾向となっています。対照的に日本でしか流通していない建築設備や特殊な商品は、海外企業の認知がないため、依頼としてくる事は少ない傾向にあります。

## 2.海外企業は日本商品を猛烈に仕入れたい

- アパレル・雑貨
- 食品・お菓子
- 美容・健康

# 海外企業のニーズ例

## アパレル・雑貨

### シンガポール

企業業態 : Wholesaler | Retailer

男女問わず20代をターゲットにしているアパレル雑貨に興味があり、長期的な付き合いが出来るパートナーを探しています。



### タイ

企業業態 : Retailer

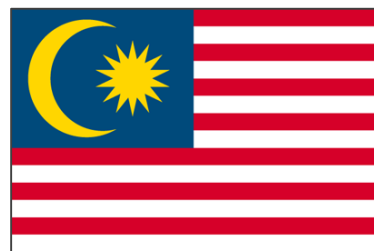
日系の百貨店できめ細やかなカスタマーサービスが強みです。質の高い日本のアパレル雑貨や小物についての情報を探しています。



### マレーシア

企業業態 : Wholesaler

アパレル雑貨、日用雑貨の情報を探しています。現地の百貨店・ハイパー/スーパーマーケット・セブンイレブンに販路を持っています。ブランドの認知含めて、比較的長期的な販売戦略を共に実行できる日本企業を求めています。





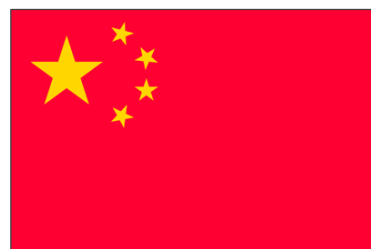
# 海外企業のニーズ例

## アパレル・雑貨

### 中国

企業業態 : Wholesaler

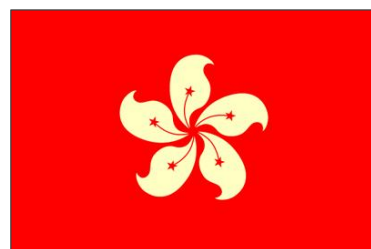
アパレル関連商材(衣服からアクセサリ-まで)についての情報を探しています。まずは商品カタログを提供して欲しいとの要望です。



### 香港

企業業態 : Wholesaler | Retailer | EC site  
Consumer

大人の女性向けのアパレル商品を探しています。ターゲットは20-30代の女性です。香港では2店舗で販売しており、東南アジアに輸出もしています。



### シンガポール

企業業態 : Wholesaler | Retailer

女性向けのアクセサリやアパレル商品を探しています。日本製品にする評価が高く、これから取り扱いを強化したいとの要望です。



# 海外企業のニーズ例

## アパレル・雑貨

### タイ

企業業態 : Trader | Wholesaler | Company

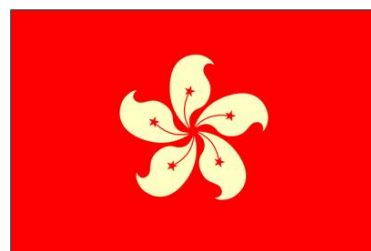
バッグやアクセサリ全般に関する情報が欲しいとの事ですが、特にユニークなものを探しています。  
現在タイからの輸出業が本業ですが、今後、輸入業も始めたいと考えています。



### 香港

企業業態 : Trader | Wholesaler | Retailer  
EC site

アパレル関連商品・アクセサリについて情報が欲しいです。香港と深圳に専用の倉庫を持っています。オンラインでの中国・香港において広い販路を持っています。



### ベトナム

企業業態 : Wholesaler

イヤリング、リング、ピアス、ネックレス等のファッションアクセサリ、バッグやアパレル関連商品を仕入れたいです。マーケットは主にベトナムになります。日本の商品が好きで長年日本から商品を仕入れている経験があります。



# 海外企業のニーズ例

## 食品・菓子

### インドネシア

企業業態 : Wholesaler | Retailer

様々な国から食品を輸入しディストロビューターとして活動している企業です。不備率が少ない品質の高い日本のお菓子に関する情報を探しています。



### タイ

企業業態 : Wholesaler

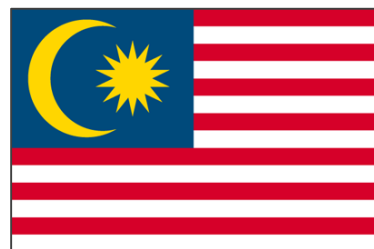
食品全般に関して情報を探しています。輸入及び問屋業を1975年からやっています。主な顧客はホテルやレストラン、テスコ、伊勢丹、フジスーパー、モールグループ、セブンイレブン等です。



### マレーシア

企業業態 : Wholesaler

メーカー機能もある会社です。新たに日本商品を仕入れたいと考えており、消費期限が120日以上長く、日本でも一定以上認知のある食品に関する商品を仕入れたいと考えております。



# 海外企業のニーズ例

## 食品・菓子

### シンガポール

企業業態 : Wholesaler | Retailer | EC site  
Consumer

日本食レストランを多数経営している企業です。日本食品に関する情報を探しています。既存仕入れ商品の見直し、新商品の発掘の両方に興味があります。また、良い商品があればレストランメニューとしても取り入れたいとの事です。



### アゼルバイジャン(中東)

企業業態 : Wholesaler | Retailer

様々な国からお菓子(チョコレート等)や食品(パスタ等)輸入しアゼルバイジャンに販売しております。特に自国の富裕層向け商品を取り扱っております。生鮮食品以外で食品に関する情報を探しています。



### タイ

企業業態 : Trader | Wholesaler | Company

既に日本からキーコーヒーとマリンフードを輸入しています。日本商品の代理店としての活動も行っています。世界の展示会出展を積極的に行うなどマーケティングに力を入れています。幅広く日本の食料品に関する情報を探しています。



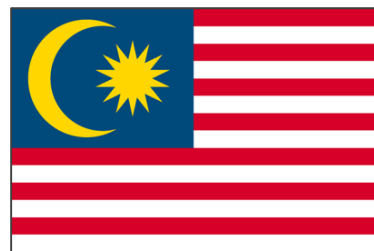
# 海外企業のニーズ例

## 食品・菓子

### マレーシア

企業業態 : Trader | Wholesaler | Retailer  
EC site

日本から食品、飲料品の情報を探しています。現地のハイパー/スーパーマーケット・セブンイレブンに販路を持っています。現地でのブランドの認知に力を入れており、比較的長期的な戦略で商品のマーケティングをしています。



### シンガポール

企業業態 : Wholesaler

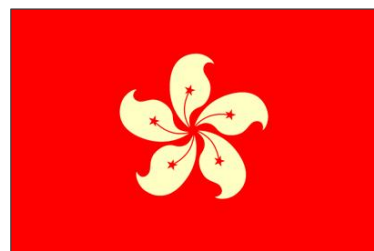
日本から食品を仕入れたいと考えております。主な販路はレストランやスーパーマーケットです。日本から多くの商品情報をカタログや提供可能な商品のリストを求めています。



### 香港

企業業態 : Trader | Wholesaler | EC site

妊婦、乳児、幼児が安心して食べられる食品(離乳食、おかし、栄養補給食品、サプリメント)に関する情報を探しています。



# 海外企業のニーズ例

美容・健康

## カナダ

企業業態 : Wholesaler

日本製の質の高さと評判から日本以外の市場であまり流通していない画期的な化粧品についての情報を探しています。厚い顧客層と強い財政基盤がある企業です。



## 韓国

企業業態 : Wholesaler

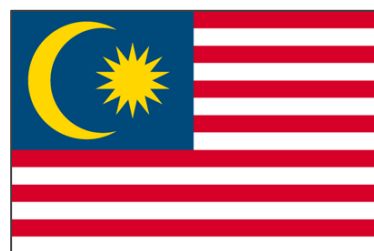
新規事業立ち上げにともない、既に販売している自社のネットワークで、日本の化粧品を販売または卸して展開していきます。



## マレーシア

企業業態 : Wholesaler | Retailer | EC site  
Consumer

化粧品についての情報を探しています。ハラール認証が既に取りれていたらなおさらいいです。貿易を7年間やっていて、アジアと中東地域に販路を持っています。



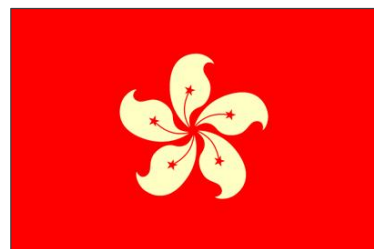
# 海外企業のニーズ例

美容・健康

## 香港

企業業態 : Wholesaler | Retailer

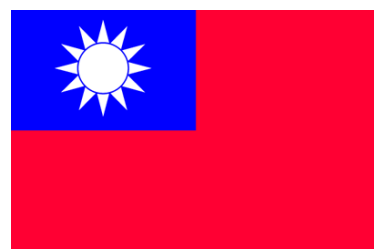
500以上のブランドと20,000点以上の化粧品の取り扱いがある企業です。日本からは資生堂の取り扱いがありません。化粧品とスキンケア商品に関する情報を探しています。



## 台湾

企業業態 : Trader | Wholesaler | Company

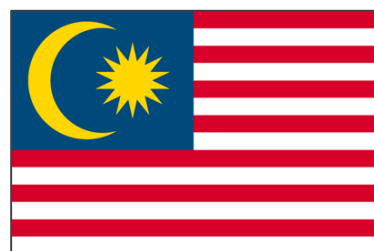
化粧品、スキンケアに関する情報を探しています。販路は百貨店にある自社のセレクトショップです。特にオーガニック商材に興味があります。



## マレーシア

企業業態 : Wholesaler | Retailer | EC site  
Consumer

化粧品についての情報を探しています。日系の百貨店になります。現地法人または現地のディストリビューターを介しての商流となります。



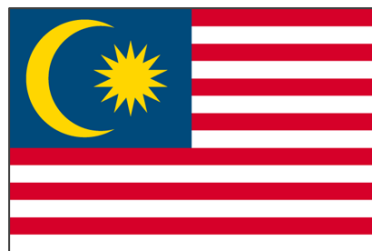
# 海外企業のニーズ例

美容・健康

## マレーシア

企業業態 : Wholesaler

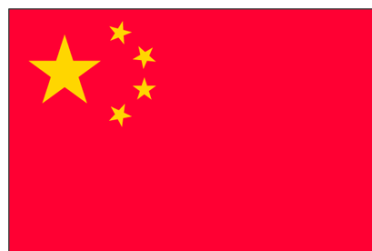
日本から化粧品を仕入れたいと考えています。主な販路はマレーシア国内の薬局です。マレーシアの6,000の薬局を主な顧客として抱えています。



## 中国

企業業態 : Trader | Wholesaler | EC site

既に自社で持っている原料と日本で調達できる原料を併せて、OEMでフェイスクリームを製造できる化粧品メーカーの情報を探しています。始めは比較的小ロットを希望しておりますが、長期的な取組を希望しています。



## イギリス

企業業態 : Retailer

日本の化粧品についての情報を希望しています。イギリスの大手百貨店であり、ハイクラス商品を探しております。





本日に来た海外企業のニーズ  
が見たい方はこちら！

お問い合わせ



【お電話でのお問い合わせ】



03-5298-5190

COUXU株式会社（コーク株式会社）

### 3.半年で1億売り上げた化粧品会社の事例

# 主な成約事例

国	業態	金額	商品
台湾	小売店	950 万円	スキンケア化粧品

商談期間 6ヶ月



日本の処方箋薬局チェーンが企画開発したオーガニック化粧品を、台湾の最大手処方箋薬局チェーン150店舗程に導入されました。日本企業の台湾への渡航、台湾企業の日本への来日を行い、お互いの事業理解に対する時間は十分に取った事が成功要因でした。

国	業態	金額	商品
韓国	問屋	1800 万円	日焼け止めクリーム

商談期間 1ヶ月



韓国企業は中国に販路をもつ企業であり、欲しい商品も中国で既に流通している商品でした。そのため取引条件が商談のメインでありFace to Faceで商談は行っておりません。本案件は、すでに流通している商品を即効性をもった商談をし条件良く提供した事が成功要因でした。

# 主な成約事例

国	業態	金額	商品
シンガポール	問屋	1000 万円	チョコレート菓子

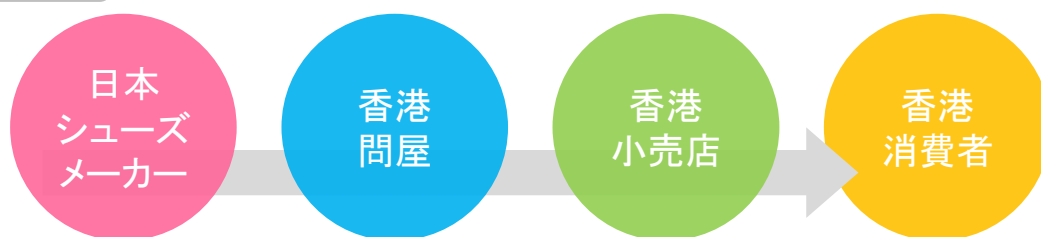
商談期間 3ヶ月



シンガポール企業は、自社店舗でアンテナショップを運営している企業です。ただ、基本的な売上の多くは他社小売店に卸す問屋業をメインにしている会社です。日本でしか流通していない商品を求める企業であり、日本企業が10SKU程のお菓子をまとめて提案した事で成約しました。ほとんど成約している状態で現地に渡航し契約書を交わすというステップで成約を獲得しました。

国	業態	金額	商品
香港	問屋	800 万円	レディースシューズ

商談期間 3ヶ月



神戸のシューズメーカー企業が香港にて提案商談をした事がファーストステップです。現地のニーズに合うように、日本では展開していない商品で香港向けに企画した商品で成約しています。現地のニーズがわからない、情報が不足していた状態でしたので、現地の消費者、小売店を調査しながらの商談を行った事が成約した大きな要因です。

## 4.初めてでも2ヶ月で売買を成立させる方法

## 【海外企業の声(動画)】

クリックすると動画が見られます！まずは、御覧ください。



クリック！



クリック！



## 【現状の日本企業と海外企業の課題】



### バイヤー視点（海外企業）

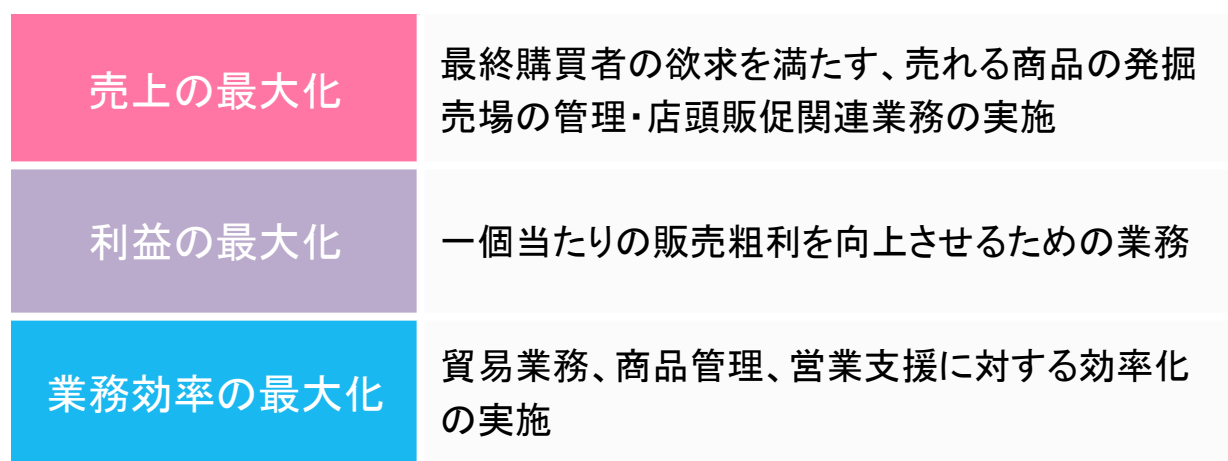
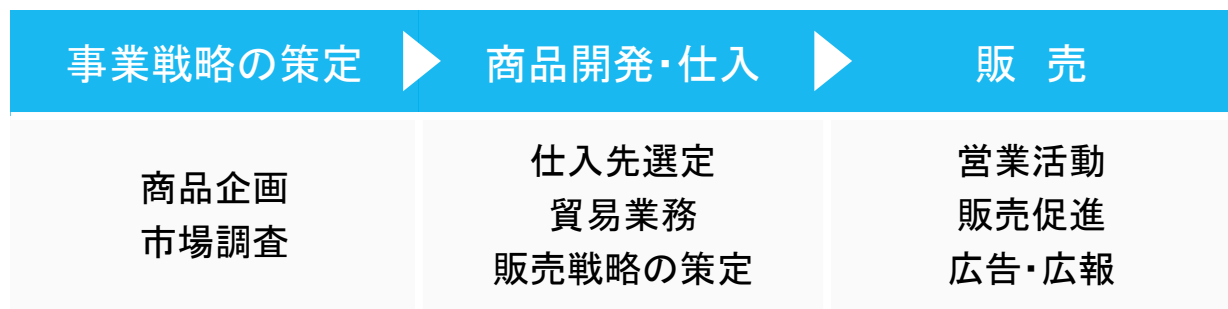
- 日本商品を仕入れる事に手間がかかりすぎる。
- 日本企業に直接コンタクトしてもレスポンスが無い。
- 英語でのコミュニケーションに障害がある。
- 手続きに手間取る企業が多い。



### サプライヤー視点（日本企業）

- 国内の既存事業で手一杯
- 海外企業とどうやって商談して良いかわからない。
- 人材が足りない。英語が苦手！
- 海外企業を信用できない。

## 【海外企業（バイヤー）業務の整理】



### 体系的なバイヤー業務の考え方



日本商品力だけで海外企業は購買を判断しておりません。日本企業の強みは高品質商品、Made in Japan などが代表的ですが、これは購買する際の一つの要因にしか過ぎません。海外企業が考えている事を体系的にまとめると下記となります。

売上を上げる商品を、効率よく仕入れを行い、粗利額を高く 継続的に 販売したい。



ただ特に海外企業が抱えている問題は・・・

売上を上げる商品を、~~効率よく~~仕入れを行い、粗利額を高く 継続的に販売したい。

海外企業が日本商品を仕入れる際、圧倒的に困る問題は・・・



日本商品は効率良く仕入れられない

海外企業から良く言われるダメ出しの例



- 日本企業のメール送信は遅い。
- 契約書作成に異常に時間がかかる。
- 納期が遅い。
- 英語だけど何を伝えたいかわからない。
- 貿易知識がない。
- 自分(買い手)の国の事を理解していない。
- 商品の強みは何なのか理解する事ができない。

日本の商品には2つの共通点があります。

- ① 日本商品は他国商品と比較すると割高
- ② 資料や画像のみだと相手に伝わり辛い

結果的に海外企業にとっては…

「よくわからない高い商品」となってしまう。



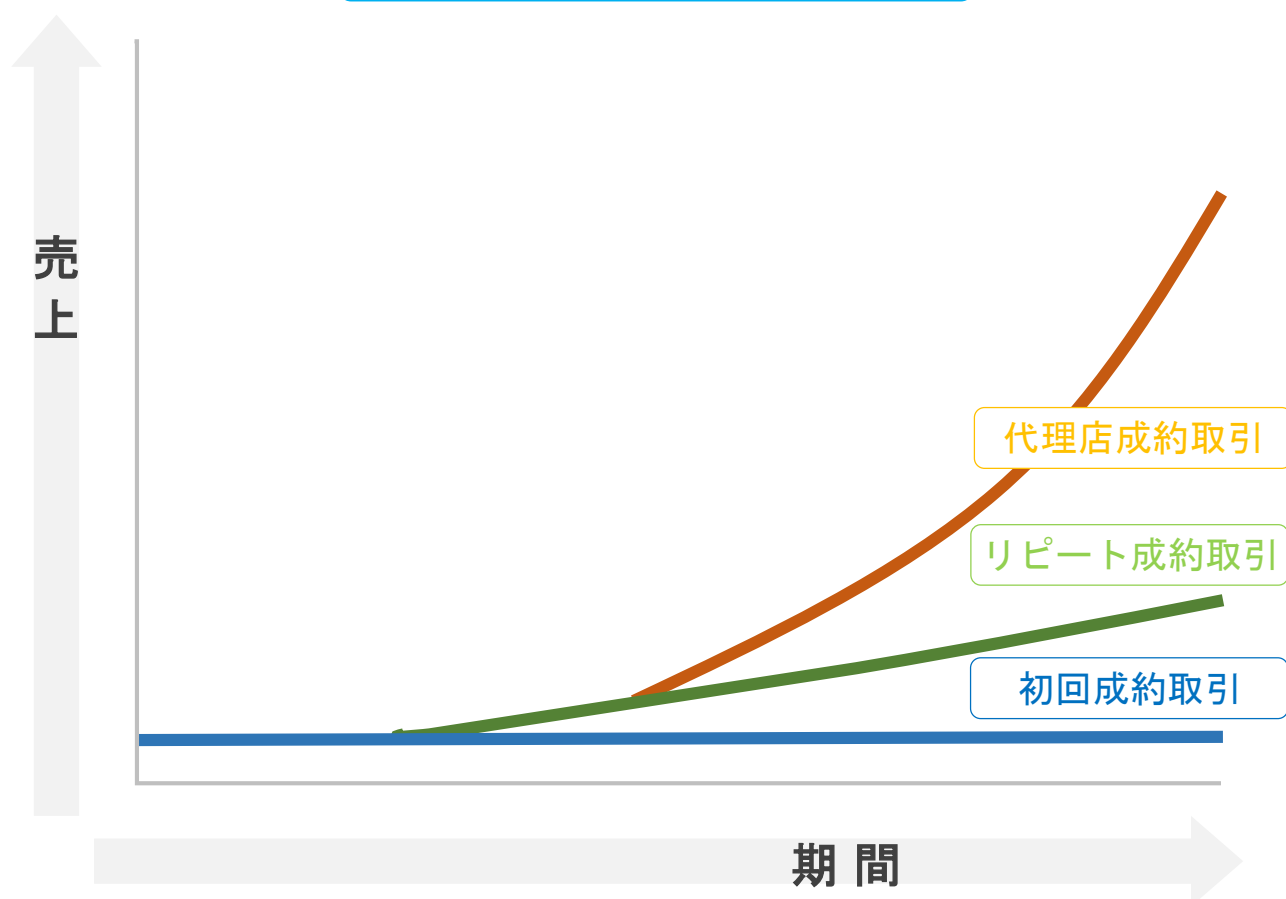
海外企業は効率良く商談が進まず、  
日本企業は売り込む事が非常に困難

## 5.誰でも出来る海外販路開拓レポートまとめ

## 【上手く海外企業に営業出来ている 日本企業の共通点】

私達の取組の中では、ほとんどの成約が小ロットの取引から始まっており  
ます。そこからリピートオーダーを獲得し、その取引を繰り返している内に  
大きな売上利益につながっているというケースが大手数を占めています。

### 売上の上がり方イメージ

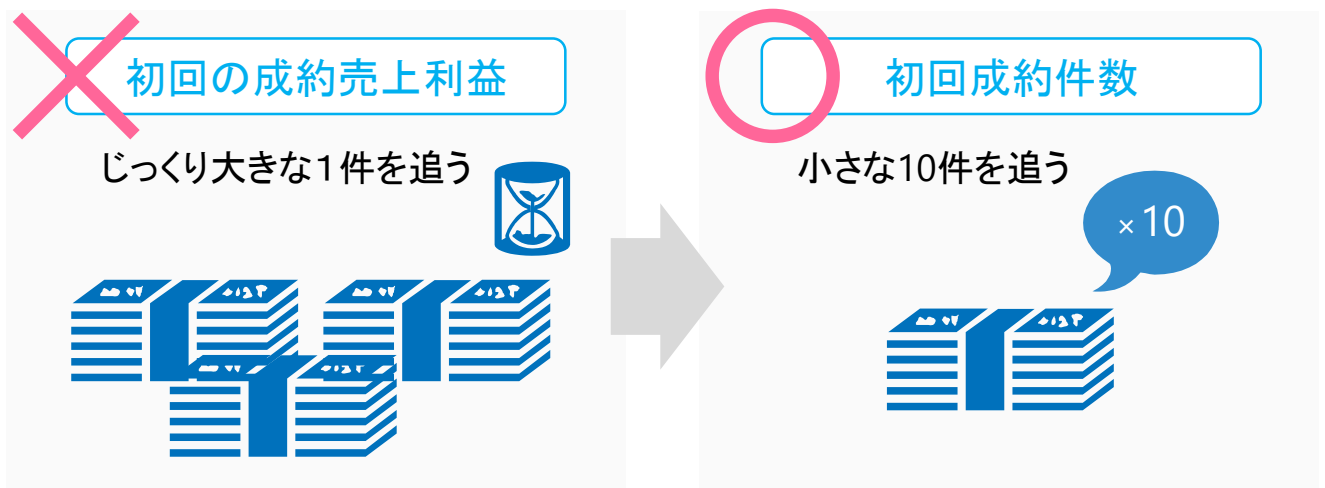


## 【海外企業との商談でまず考える優先事項】

まだ、海外で大きく販売をされていない日本企業様は特に、数千万円の取引を時間をかけて商談するより、小ロットの成約を多くの企業と行う事が営業工数の削減と、売上利益に繋がりやすいという傾向にあります。

また、商談を行う際もメールでPDFの資料や価格表のみで商談をするよりは、サンプルを送って実際の商品を見もらう事が商談を成約しやすい傾向にあります。

結果的に、多くの企業に販路が出来た！という結果になる事も少なくありません。



## 【実際の成功事例集】

クリックすると動画が見られます！まずは、御覧ください。

Made in Japan 商品がリピートされる理由



クリック！



海外販売未経験社長が3ヶ月で販路開拓できたワケ



クリック！




海外展開に向けて相談したい！  
海外企業のニーズを見たい！  
海外企業に提案したい！

そんなあなたへ・・・

お問い合わせ



【お電話でのお問い合わせ】

 03-5298-5190


COUXU株式会社（コーク株式会社）

あなたの商談候補になる  
海外企業をその場で3社紹介する  
協業説明会を行っています。

説明会に参加する



【お電話でのお問い合わせ】

 03-5298-5190

COUXU株式会社（コーク株式会社）



## 【会社概要】

社名	COUXU株式会社（コーク株式会社）
設立	2013年11月14日
本社所在地	東京都千代田区神田東松下町31-1 神田三義ビル4F
連絡先	TEL: 03-5298-5190 / FAX: 03-5298-5191
資本金	3,000,000 円
代表者	代表取締役 大村 晶彦
事業内容	世界バイヤーの調達代行・調達支援業務海外展開支援サービス

## 【事業内容】

私達COUXU株式会社は、海外へ日本商品を販売する営業代行会社ではなく、海外企業から「日本の製品・商品を調達したい！」という要望を集め、日本企業様に商談機会を提供させて頂くという活動を行っております。

