輸出大全エクスプレス

**第7回　チェックポイント集**

P2 ①輸出そのものについて（7項目）

P3 ②製品と市場について（5項目）

P4 ③輸出で活用する情報とツールについて（7項目）

P5 ④検査証明書、許認可、認証について（4項目）

P6 ⑤商談と契約について（6項目）

P7 ⑥輸出入通関と国際物流について（6項目）

①輸出そのものについて

1.あなたの事業は、輸出が必要ですか？

2.輸出を行うなら、その理由と目的は何ですか？

3.輸出で稼ぎたい収益は、年間、月間、それぞれいくらですか？

4.その収益を、今後何年間で実現させたいですか？

5.あなたに適した輸出方法は、プラットフォーム使用型、展示会使用型、商社や国内の代理人を立てた国内取引型、自社で動画とネットを活用する相対取引型、あるいはこれらを組み合わせた型のうち、どれが良さそうですか？

6.あなたが輸出で組むべきパートナーは、どんな立場で、どんな役割を担ってくれる人ですか？

7.あなたにとって、「輸出が成功した」とは、何が達成されたことを意味しますか？

②製品と市場について

1.これまでの内容を学習して、輸出に適していそうだと思った製品は、何ですか？

2.その製品の市場を見込めそうな国は、どこですか？

3.あなたの製品は、その国のどんな問題を、どう解決できそうですか？

4.その国では、どんな分野の、どんな対象者が見込み客になりそうですか？

5.その国で、あなたの製品の輸入販売を手伝ってくれそうなバイヤーさんには、どんな適性や知識が必要ですか？

③輸出で活用する情報とツールについて

1.あなたの製品は、海外のバイヤーが購入を判断できる情報が揃いますか？

2.揃わない情報があるとすれば、3分野38項目のうち、どれですか？

3.日本で使ってきた製品資料やプレゼン媒体の中で、海外向けにもそのまま使えそうなものはありますか？

4.輸出を考えた時、新たに用意しなければならない情報は何ですか？

5.自社のwebサイトに、英語の輸出情報ページを作ることはできますか？

6.自社でYouTubeのアカウントを作って、動画を投稿することはできますか？

7.英語の動画やページに来た海外からの問合せには、今のところどう対応しようと考えていますか？

④検査証明書、許認可、認証について

1.輸出したい製品とその原料について、今のところ、どんな証明書や認証を取得していますか？

2.現在お持ちの証明書や認証は、英語版も揃えられますか？

3.輸出を考えると、新たに申請、取得が必要な検査証明、許認可、認証は何ですか？

4.それらの取得に要する費用を目標収益と照らし合わせると、コストや利益の計算にどんな影響がありますか？

⑤商談と契約について

1.あなたが海外のバイヤーに「会う前に確認してほしい」と思う情報は何ですか？

2.輸出の商談で、あなたが「この判断は直接バイヤーに会わないと下せない」と思う事柄は何ですか？

3.バイヤーが信頼できて能力もあると判断できたら、バイヤーさんの輸入販売手数料として何%まで考慮できますか？

4.バイヤーさんの現地での調査・営業活動を助けるため、初期段階でどんな権限を与えられますか？

5.双方の基本的な合意事項をMOUにまとめるとしたら、どんな分野のどんな項目での合意が必要だと考えていますか？

6.売買契約の条件は、現時点では、どんなものを考えていますか？

⑥輸出入通関と国際物流について

1.現時点では、EMS、クーリエ、混載便、20FT、40FTのうち、どの輸送手段が輸出に適していそうですか？

2.長距離、長期間の輸送を考えると、製品の作り変えや容器の変更は必要ですか？

3.輸出申告は自社と通関業者、どちらが行ったほうがよさそうですか？

4.製品のHSコードは、正確に特定できましたか？

5.お近くに集荷、通関、船積みをそれぞれ委託できそうな業者はいますか？

6.製品をご希望の国にご希望の数量、輸出した場合の収益は計算できましたか？