

ウィークリーニュースレター44号 2025

<輸出プロジェクト苦戦中…>

今年の6月にフィリピンに展示会に参加しました。その後どうなったのか？続報です。まずは輸出をしようと思った経緯です。

インバウンド客が和食を目的に来日しています。ラーメン、そば、うどん、その中にたこ焼きもあります。そしてフィリピンではたこ焼きが流行っている。お店がたくさんある。それなら日本のたこ焼きミックスを使ってもらえるのでは？実際にフィリピンでお店を出したいという問い合わせもありました。そんなことを言われたら輸出したくなりますよね？

実際に展示会でたこ焼きを焼いていると反応がいい！日本人がたこ焼きを作っている時点で付加価値のあった気がします。イタリア人がピザ生地を回しているような感覚でしょうか？試食をしてもらうと地元のたこ焼きよりも美味しい！という反応もありました。すでにたこ焼き店舗を展開している会社とも名刺交換ができました。Google 翻訳で会話をして是非購入を検討したい！とも話してくれました。手応えがあって帰国。フィリピンには2人のパートナーさんがいます。その2人に展示会後は折衝を依頼。定期的にリモートで面談するのですが話が進まず。

あの手応えは何だったのか？リップサービスだったのか？詳しく2人からヒアリングすると価格が合わない。輸送や関税、リードタイムなどの条件が合わない。ただコレはコレで課題を解決して再提案できるのが日本。しかし海外の担当者との交渉が続かない。コレは一体どういうこと？

<日本とまるで違う交渉の進め方>

実は今年の2月に輸出専門の商社と契約をしました。エリアは全世界です。同様に交渉が続かない現象が起きています。「アメリカからあんな依頼が来ています。ペーカリーショップで扱う予定です。」見積もりやサンプル、規格書を提出します。しかし1ヶ月後には担当者との連絡が途切れる。継続的な交渉が続かない。

この半年で取り組んだ印象は、「海外輸出への交渉は難しい」です。特に商習慣の違いを痛感しています。日本の場合だと営業する、興味を持ってもらう、サンプルを提案、使ってもらう、価格交渉、契約成立。この段階を踏んで取引がスタートします。第1段階の興味を持ってもらうがまだない状態。興味を持ってもらう方法が必要なのではないかと手探り状態です。

<長期的に考える>

本格的に輸出に取り組んで9ヶ月が経ちました。目に見えた成果は出ていません。商社との契約の時に言われたのが1年～2年の期間を見て判断してください。という言葉。それだけ輸出するには時間がかかるということ。「和食の原料だからすぐに引き合いがあるだろう」と甘い考えで初めたものの上手く行かない。ビジネスとはこういう事です(笑)

再度アプローチの方法とターゲットを絞り直そうと思います。ちなみに…海外進出のお手伝いプロジェクトも併走しています。こちらに興味ある人が是非お声がけください。フィリピン限定ですが情報は一部提供できると思います。

<11月の当選番号確定！！当選番号が5個です！>

2022年3月からスタートした納品書番号のおみくじです！今一度、ルールのご説明。納品書の番号が抽選対象の数字です。下の番号と一致した場合、納品書の金額から10%オフします。自動的にオフはしません。お客様から「当選しました！」とメールか電話、LINEでご連絡をいただくと確定です。申告の締切は翌月の1日が締め切りです。「1965」「2059」「2111」「2156」「2268」最後のチェックを忘れずに！！

