

# 輸入ビジネス で成功する ためのポイント

回答 ADVICE



(株)ありがとう  
代表取締役社長  
静岡商工会議所 専門指導員  
櫻井 渉 さん

**Q** 当社は、経済連携協定締結を見据えた『輸入ビジネス』を検討しています。輸入で注意すべき点は何でしょうか？

「輸入ビジネス」では、「日本に無  
いから」、または「安いから」売れる  
などと安易に考え輸入をしたが、  
全く売れず在庫の山になっている  
というケースをよく耳にします。そ  
こで、輸入を成功するためのポイン  
トについて、ご紹介します。

## 輸入商品の選定

「輸入商品の選定」は、輸入ビジ  
ネス成功のカギと言えますので、よ  
り多くの情報を集め、より多くの  
商品から慎重に選ぶ必要があります。  
また、売れるモノを探すだけで  
なく、売れるモノを海外で作ること  
(生産委託)や、既存商品を日本仕  
様へ改良することも含めた商品選  
定を行います。

次に、品質の考え方の違いや国  
際輸送などの理由から、輸入商品  
は、破損や故障だけでなく、数量違  
い、色やサイズ違い、商品の型番違  
いなど不良品が多いのも事実です。  
不良品の出にくい商品選定も重要  
です。

個人使用ではなく、販売目的で  
の輸入は、商品によって輸入時と販  
売時に様々な規制があります。輸  
入時の規制としては、食品衛生法、  
植物防疫法、医薬品医療機器等法

(旧・薬事法)などがあります。販  
売時の規制としては、電気用品安  
全法、家庭用品品質表示法、消費  
生活用製品安全法などがありま  
す。規制の少ない商品を選ぶのも一  
つです。

## コスト計算

販売は、いかに買い手の納得する  
価格を提示できるかが重要となる  
ので、細かい『コスト計算』を行うこ  
とが大切です。「輸入ビジネスは、  
販売価格の四割から六割までの仕  
入れ値ならOK」と言われています  
が、誰でも輸入が可能で今、さら  
なる仕入れ価格を下げる努力が  
必要です。

特に、コスト高となる要因は、関  
税と物流費と言われています。関  
税は輸出国によって違いますので、  
同等商品であれば関税の低い国か  
ら輸入することも一案です。また、  
最適な物流による輸入を行うこと  
を心がけましょう。

コスト項目：商品代金、国際輸  
送費、関税、消費税、輸入通関費  
用、銀行手数料、規制関連費  
用、国内輸送費、各種保険料、  
利益など

## 販売先の確保

輸入ビジネスでは、いかに安く良  
いモノを仕入れても、売れなければ  
成功とは言えません。既存の顧客  
に売る商品なら別ですが、新規に  
顧客を探さなければならぬ商品  
だとしたら、『販売先の確保』は必  
須です。

商品を売り込む際の「売り」は、  
価格面だけでなく、品質や機能性  
のPRや、販売代理店の権利取得  
などの差別化による販売戦略を考  
えることが大切です。

「商品」ありきよりも、「販売  
先」ありきのビジネスモデルの方が、  
『輸入』では成功率が高くなります。

## POINT

- じっくりと商品を選定し、しっかりと原価計算をする
- いくつか販売先の目処を立ててからビジネスを始める