

# 海外メーカー交渉の進め方と 裏ワザ的テクニック

輸入ビジネスの旅 ラッコ

この度は、プレゼント企画にご協力いただきありがとうございます。  
お礼として、海外メーカーとの交渉の進め方と、メーカーにどうしても連絡が取りたいときの裏ワザ的テクニックをお伝えします。

輸入ビジネスでリサーチをしていて、連絡を取りたい良いメーカーをみつけたとします。  
このときのステップとして順番にお話していきます。

## ステップ1 初級編



### ●メールでのアプローチ

- ・まずは、数が大事です。  
目標を設定してどんどんメールを送っていきます。  
メーカーのホームページに記載されているメールアドレスにメールします。
- ・返事が来ない場合は、コンタクトフォームからメーカーに問い合わせしています。

### ●SNSからコンタクト

- ・返事が来ない場合は、メーカーのSNSをチェックします。  
メーカー公式のFacebookがあれば、そこからダイレクトメッセージを送ります。  
また、ホームページやFacebookに代表者や営業担当者などの情報があれば、その個人用Facebookアカウントへダイレクトメッセージを送ります。  
InstagramやTwitterでも同様のことができます。

## ●メールを送るときの注意点

- ・タイトルに「？」や「！」を入れると迷惑メールと判断されることがあります。  
このような特殊な記号や文字はタイトルに入れないようにしましょう。
- ・海外のメーカーは土日は休みのことが多いです。  
休みの日に来たメールは、他のメールに埋もれてしまって読まれないことがあります。

土日に送信したいときは、Gmailの「送信日時の設定機能」を使って平日にメールが届くようにしましょう。月曜日は忙しい会社が多く、金曜日は休み前で仕事モードではない担当者もいますので、火曜日から木曜日がおすすめです。

- ・こちらからの一方的なお願いではなくて、相手のメリットもいれましょう。  
テンプレと思われないように、相手メーカーに関する内容を入れるのもオススメです。  
添付ファイルとして、会社情報資料を作り、その中にその業界の日本での動向、EC市場の情報、自社の過去の実績、販売プランなどを記載するのもオススメです。

## ●返事が来ないとき

- ・返事が来ないときは、1週間ほど期間を開けてから、3回ほどメールを送ります。  
これは、パートナーさんに依頼しておくといでしょう。
- ・外国人は、要件だけをパッと知りたい方も多いです。  
タイトルはわかりやすく、文章は長くないようにしましょう。  
結論は文章の最初にもってくるようにしましょう。

返事がない場合は、徐々に文章を減らしていけば、返信率も高くなります。

また、最終的には

「メールしましたが届いていますか？」

「日本に送れますか？」

「在庫はありますか？」

といった短文の方が返信率が上がりやすいです。

## ●自己開示

- ・相手から見えてきちんとした会社と思われるように  
「会社ホームページをつくる」「独自ドメインで送る」「署名を入れる」なども効果的です。  
独自ドメインの場合、相手によっては迷惑メールに振り分けられることもあります。
- ・これまでに独占販売権を獲得して、日本での販売実績があればそれもアピールします。
- ・返事がないときは、独自ドメインでないGmailアドレスから再送信するのも良いです。

## ステップ2 中級編



### ●Skypeで電話

- ・メールの返事がないときは、電話もしてみます。  
英語が話せるパートナーさんを雇って、その方に電話を依頼します。  
メーカーのホームページに記載されている電話番号に電話します。  
Skypeなどの通話ツールを使った方が電話代も安くなります。

### ●固定電話から電話

- ・Skypeは非通知で表示されることがあるため、電話して繋がらないとき現地から固定電話でかけてもらいます。
- ・この場合、たとえばアメリカのメーカーに連絡したいときは、アメリカ国内の通話し放題サービスに加入されているパートナーさんをお願いできれば、電話代を気にしなくて良いので助かります。
- ・パートナーさんを採用するときに、このようなサービスに加入されているかを確認して採用の判断にすることもできます。

## ステップ3 上級編



## ●メールアドレスを予想してメール

- ・メーカーのホームページを見て、メールアドレスを予想して送る方法です。

[スタッフの名前+@ドメインでメール送信]

たとえば、社長の名前が「Mikeさん」だったとします。

そして、相手のメーカーの名前が「ABCストア」という名前で

ドメインが、@abc.comだったとします。

この場合、mike@abc.com といったメールで送るということです。

フルネームが分かる場合は、それを入れて送るのも良いです。

[担当部門+@ドメインでメール送信]

たとえば、info@abc.com というメールアドレスがホームページに載っていて返事が来なかったとします。

この場合に、「wholesale@abc.com」「trade@abc.com」「sales@abc.com」

といったように部門を予測して送ると返事があることがあります。

## ●手紙を書く

- ・手紙を書いて、相手の住所宛に送付するという方法もあります。  
この場合は、手書きの文字の方が気持ちが伝わってよいです。  
自分が作った文章を英語ができる方に翻訳してもらい、丁寧に書いていきます。

コンサルティングの受講者の方でも、

なかなか独占販売権がとれなかったメーカーに気持ちを込めた手紙を送ったところ、とても喜ばれて、その後、独占販売権がもらえたことがあります。

## ●ZOOMでミーティングする

- ・連絡がとれたら、通訳さんをやとってZOOMで3社通話するのも効果的です。  
メールするときも、交渉するときも同じですが、  
まずは、「相手のことを理解して、その後に自分を理解してもらう」  
ことを意識しましょう。

自分のアピールだけになると、相手からすると、退屈な印象になってしまいます。

(流れの例)

→事前準備(ホームページを読む、商品を実際に使う、レビューを読む)

→共感ポイントを見つける

→共感ポイントからの質問

→共感をしっかり伝える

→自分の説明、PR、過去の実績、販売プランの説明

→相手のメリット

→熱意を伝える

といったように、『相手の立場になって』交渉を進めていきましょう。

『感謝の気持ちを伝える』ことも重要です。

## 特別編 裏技的テクニック



### ●訪問する

- ・たとえば、ドイツのメーカーに連絡を取りたいとします。  
この場合、ドイツにお住まいの方にパートナーさんになってもらって、  
交通費と時給をお支払いして、直接現地のお店に行ってもらうこともできます。  
実際にこの方法で、ヨーロッパのメーカーとコンタクトが取れたことがありました。

### ●ボイスメール

- これは、最近になって編み出した技です。  
iPhoneなどのボイスメール機能を使って、連絡をとりたいことを音声にして  
メールに添付して送る方法です。

相手からすると、気持ちのこもった音声は返信をしたくなる確率が上がります。

コンサルティングの受講者の方が、このやり方でなかなか連絡がとれなかったメーカーから返事が来て取引開始ができたこともあります。

#### 〔実際の内容〕

ボイスメール 約25秒  
iPhoneのアプリを使用  
気持ちを込めて録音

#### 【内容】

『ハロー マイクさん

サンプルを送ってくれて有難うございます。

「商品名」を実際に使ってみて、とても使いやすくて楽しかったです。  
あなたがこの商品にかける想いが伝わりました。  
ぜひ、この商品を日本で販売して広めたいと思っています。

よろしければ、あなたからお話をお伺いして、  
その後、私たちの販売プランもご説明したいです。

一度ZOOMなどでミーティングできませんでしょうか？

このミーティングが私達にとって、良いスタートになり、とても重要なものであると思っています。  
あなたの素晴らしい商品を日本に広めていきたいので、よろしくおねがいします。

(最後に気持ちを込めて)どう思いますか(What do yo think)?』

このボイスメールを送った後に、すぐにメーカーから返事がきてミーティングの運びとなりました。  
参考にしてもらえれば幸いです。

以上です。

## このレポートを読んでもらった方へ

私はこれまで9年間、欧米の会社を中心に輸入ビジネスをしてきました。  
5000件以上の海外メーカーやショップにアプローチして、150社以上の会社と取引してきました。

総代理店契約や独占販売契約も10社近くの会社とやりとりしてきました。

また、7年間、170名以上の方に対して、コンサルティングをさせてもらってきました。  
ミーティングの時間にすると、かるく数千時間です。

このレポートでお話した内容は、私がこれまで現在進行形で輸入ビジネスを実践してきて、  
膨大な数の試行錯誤と、失敗を繰り返してきて、培ってきた生の情報やノウハウです。

アプローチだけでも本当はもっともっとお話ししたいことがありますが、  
お話しだと、アプローチから交渉の話だけでも、  
この30倍くらいの量になってしまうのでこのへんでやめておきます(笑)

詳しい話は、これまでブログにも書いてきましたので、  
よろしければ参考にしてもらえれば幸いです。

ブログ 輸入ビジネスの旅

<https://import-1.net/>

夢の応援をテーマに、7年間毎日更新しています。

無料のレポートだからといって手は抜かずに、気持ちを込めて作りました。

あなたがこのレポートを活用されることで、  
海外のすてきなメーカーとつながり、  
すてきな商品を日本に広めて、  
たくさんの方を笑顔にしていかれることを心より祈っています。

最後まで読んでくださって、ありがとうございます。

—自分らしく、楽しみながら、理想の自分へ—

ラッコ

---

#### 【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。著作権は著作権者に属します。  
著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段をおいても複製、転載、流  
用、転売等することを禁じます。

#### 【その他】

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がございましたも、  
著者は一切の責任を負わないことをご了承ください。利用することにより生じたいかなる結果に  
つきましても著者は、一切の責任を負わないことをご承願います。

---