

# HIDEYUKI HOSHINA

[ivyintl@hotmail.com](mailto:ivyintl@hotmail.com)

March 15, 2016

## 主題：中国から買いましょう。(中国からの仕入れの仕方)

1. もし中国から買いたい品物か、その大まかなジャンルが分かっているならば、先ず [www.alibaba.com](http://www.alibaba.com) へ行って仕入先を探しましょう。アリババに出ている品物にはそれを売っているサプライヤー、又は工場の連絡先や詳細が出ていて、アリババが中国企業ということもあり、地元中国からの出展が大多数です。もちろんアリババは **Global Trade** 検索ですので、興味のある国を指定すればその国のサプライヤーだけを見る事が出来ます。
2. 今日ここでは **Wholesale(卸売り)**の仕入れについて述べますが、もし中国から個人用に小物を少量ずつ輸入したいのであれば、[www.aliexpress.com](http://www.aliexpress.com) を試してごらんください。これは [www.alibaba.com](http://www.alibaba.com) の個人版のようなもので、[www.amazon.com](http://www.amazon.com) と同じ感覚で利用できます。もちろん **aliexpress** での支払いは **Credit Card** で **O.K.** です。
3. もし買いたい品物を決めていないとか、どんな品物を買ってよいか分からないと言う状態であれば、いっその事中国へ行きましょう。「中国を歩けば **Expo** に当たる」と言うくらいに、中国では年間を通して至る所で沢山の **Trade Show(見本市)**をやっています。私のお勧めは、毎年4月と10月に広東省広州でやっている、「中国輸出入商品交易会」、いわゆる広州交易会(**Canton Fair**)です。この **Trade Show** は名実共に世界一を誇る規模で、両月共にのべ15日間に渡り、商品のジャンル別に三つの期間に分けて開催されます。中国は「世界の工場」と言われるだけあって、出展される品物は何でもあります。この **Trade show** の詳細は [www.cantonfair.org.cn](http://www.cantonfair.org.cn) から見る事が出来ます。
4. 必ず2社以上のサプライヤー、又は工場から見積もりを取り、商品のスペック、そして値段と支払い条件を比較しましょう。中国ではよほど特殊な、又は専門的な品物でない限り、一つの品物を一社独占で作っている事はありません。同一商品をごまんとある工場が作っており、それらのある工場ではそこから直接、またある工場では輸出入会社を通して販売しています。パテント商品とか商標商品であっても、必ず類似品、いわゆるパクリ商品を作っている所があります。そういう品物であってもそれを輸入する国で類似品等を規制する法律がないのであれば、それでも良いのです。気を付けなければならないのは、どんなに見掛けが同じに見えても、製造工場によって必ずどこかのスペックが違うという事です。
5. さて商品のスペックを吟味し、それに見合う値段を受け入れる事が出来れば、次は実際のサンプルを請求して下さい。これも必ず2社以上から取り寄せるべきです。私はこの場合、言い値の違う2つ以上のサプライヤーからサンプルを取り寄せて、スペックの違い等を確認します。実際のサンプルを見る事はとても大事な事です。カタログやメールの写真だけでは分からない点、又はだまされやすい点がとても多いからです。またもしその商品を買ってくれるお客さんが既にいるのなら、そのサンプルをお客さんに見せて品質についての同意を求めべきです。これら、商品のスペックとサンプルの確認は、**Trade show**に行けばその場で確認する事ができるわけです。

6. ここで少し売り方についてお話しします。 私が独立して会社を立ち上げた時は、まとまった資金などは何もありませんでした。 しかし商品の知識とアジアからの買い付けの仕方を知っていたので、私はインデントと言われる方法で商売を始めました。 インデントとは日本語では「委託買付け」とも言いますが、私の場合支払いも買い付け委託者が仕入先に直接にしてもらい、私は商品が納入された後で仕入先から口銭、いわゆるコミッションを送ってもらい、それを会社のプロフィットとしておりました。 このやり方は、手持ちの資金がなくても出来る商売であります、仕入先との相互信頼がないと出来るやり方ではありません。
7. さていよいよ購入する商品を決めたら、次は支払い方法について決めなくてはなりません。 現在、中国のサプライヤーの多くは、**30/70** いわゆる **30%前金、70%出荷時支払い** をワイヤートランスファー (T/T) で行う事を薦めています。 前金は契約成立時、残額は **B/L(Bill of Lading, 船荷証券-ふなにしょうけん)** が発行され、それと **Invoice** 等の船積書類を **E-mail** 等で **Consignee(荷受人)** が受け取った時点で送金しなくてはなりません。 この支払い方法はとても信用のあるサプライヤーであれば初めての取引からでもかまいませんが、もし普通の中国の中小企業との取引に於いては、私は初めは **L/C(信用状)** を開設する事をお勧めします。 ここでは **L/C(信用状)** について詳細の説明はいたしません、知りたい方は、**Union Bank** のバートン鈴子さんにお尋ね下さい。 **L/C** を開設すると言う事は銀行を通して購入する品物の支払いをするという事なので、このサービスに対して銀行への手数料を支払わなくてはなりません、**L/C** を開設する事で購入者の方からある程度、出荷される商品についての条件や、必要書類を指定する事が出来ます。 そして **L/C** を開設した銀行は、それらの条件を完全に満たして作成された船積書類を受け取った時にのみ支払いが決済されます。 という事は購入者にとっては確かな品物を受け取る為の **Protection** とも考えられます。 それと同時に中国のサプライヤーにとっては、**L/C** に示された通りの品物を出荷し、必要書類をそろえて銀行に渡せば、代金の支払いが保障されているので、彼らにとっても代金回収の **Protection** となる訳です。 ただ欠点は、先にも述べたとおり、購入者にとっては **L/C** 開設手数料や決済手数料などの負担、また、サプライヤーにとっては **L/C** 受け取り手数料、及び **L/C** 交渉料などの負担を強いられると言う事です。 ですから同じサプライヤーと商売を続け、お互いに信頼を置く事が出来るようになって始めて **L/C** 決済から **T/T** 決済に変えてゆくのが良いでしょう。
8. 中国人との商売には根気が必要です。 とにかく中国には多くの人間がいて、競争が激しいので、何かスキがあれば直ぐにやられます。 ただ一旦「友人」となったら信頼を得て胸襟を開いて商売してゆく事ができるのも中国人の良い所です。「友人」となる為にはやはり彼らとのスキンシップが大切です。 **E-mail** だけのビジネスではいつまでたっても通り一遍なオファーしかもらえません。 クレームがあっても相手にしてくれません。 中国人は食べる事がとても好きで、食べる事に幸せを感じます。 ですから皆さんも中国人と商売を始めたら必ず中国へ行って彼らに会い、一緒に食事をして酒を飲みましょう。 そしてたまにはこちらへ来てもらって、ここで食事に誘って酒を飲みましょう。 そうすれば皆さんも必ず近い将来に、最善の中国人のビジネスパートナーに出会える事が出来るでしょう。