

# 【2倍、3倍は当たり前、海外で売れる日本商品。 海外ビジネスのノウハウ！】

## 目次

- はじめに
- 海外のビジネスは難しいのか？海外ビジネスの可能性！
- どんなものが売れるのか？あっと驚く発想の転換。
- 販売の仕方、PR方法、言葉の壁への対処法。
- 最後に

## 【 はじめに 】

このレポートをご覧になっていただいている方は、おそらく、海外好きか？もしくは、日本でのビジネスに限界を感じている方、あるいは、より多くのビジネスチャンス在海外へ求めている方だと思います。

私の場合は、海外が好きで、海外に旅行に行くたびに、外国人が日本に憧れを持っていたり、日本製を欲しがるのを見て、以前から外国人向けビジネスにすごい可能性を感じていました。

ただ、海外、外国人というだけで多くの方が、無理だとあきらめ、大きなマーケットである外国人向けのマーケットを捨てているのが現状です。

非常にもったいないことです。

ですので、よく海外で聞く話が、

- 日本製の炊飯器を中国人のサイトで購入した外国人
- 海外で日本食レストランを経営しているのはアジア系の経営者。
- 日本のゲームを販売している香港のネット会社。

などなど、日本の商品を外国人が売っているケースが非常に多いです。

なぜこうなってしまったか？といえば、ひとえに日本人の英語嫌い、また、日本の素晴らしい物を過小評価していることにあります。

**このレポートでは、そんな苦手意識を持っているあなたに、海外ビジネスの可能性を少しでも紹介できればと思います。**

## 【どんなものが売れるのか？あっと驚く発想の転換。】

海外では、あっと驚くものが売れたりします。

例えば、日本の南部鉄瓶。

日本の伝統的なものですが、今ではあまり流行らなくなったものともいえます。

ただ、これが、今、海外で売れているといるのです。

売れているのは、これ！



外国人受けするように色を従来のものよりカラフルにした結果、売れているそうです。

これは、もともと外国人用に売られていたものですが、日本でも人気が出て、逆輸入もされるほどヒット商品になったと言われています。

あと、日本では、100 円、200 円で売られている日本の古いゲーム。

もはや、アンティークとも言えるゲーム初期の時代のスーパーファミコン、ネオジオ、PC エンジンなどのゲームが、海外のマニアの中では高値で取引されています。

(レアなものになると、日本の 10 倍以上の価格がつけられたり。)  
これは、以前、友人のフランス人が来日した際に、購入していったゲームの山です。



このほか、日本のフィギュアなども売れたりします。

実は、最新のゲームでもパッケージが日本と海外では違っていたり、日本だけの限定品などがあり、海外のマニアからするとどうしても手に入れてみたいものの一つなのだそうです。

また、ただ同然で捨てられている着物の端切れを使い、外国人向けのかばんや帽子を作ったりと、付加価値をつけて販売できるケースもあります。

欧米の女性などには、日本のお弁当箱がかわいいとか、日本の女性服もヨーロッパの服と違ってかわいいらしく、人気が高いです。  
(男性の私には、その微妙な違いは、分からないのですが、とにかく、どこかが違うようです。)

他、風水的に色、形が良いと言うだけで、日本の数倍以上の値段をつける果物まであるそうです。



栃木の梨が、『金運の果物』として香港で販売。  
日本の2倍~2.5倍の1個1500円から2000円で香港で取引されています。

ここ最近では、漁師に捨てられていたなまこが、中国で「黒いダイヤ」と呼ばれ、高値で取引されています。



(知り合いの中国人経営者から聞いた話だと、1キロ10万円で取引される乾燥なまこもあるとか。。)

このように、日本では知られていないが、海外で非常に人気があるものは多いです。

また、名称、デザイン、色使いを外国人向けにアレンジして少しだけ変えることで、考えられなかった利益を上げることも可能なのです。

## 【販売の仕方、PR方法、言葉の壁。】

では、売れそうな商品を見つけたらどこで売ればいいのか？

まず、日本のヤフオクの世界版、E-bay で販売することもできます。

世界最大の規模を誇るイーベイ（ebay）

→ <http://www.ebay.com/>

ここを使えば、北米、ヨーロッパ、アジア、オセアニアなど世界各国の人に商品を販売することができます。

また、中国人向けには、淘宝（タオバオ）

→ <http://www.taobao.com/>

お金持ちが増えている中国人に売れば、思わぬ利益が出るかも。

しかし、最大の問題、言葉の壁はどうでしょう？

個人的な感想では、慣れの問題です。

最初は、大変かもしれませんが、慣れれば、後は、同じことの繰り返しです。

最初は、辞書や翻訳ツールなど片手にがんばってみてはいかがでしょうか？

ここで、がんばれるかどうか大きな分かれ目となります。

あと、もう一つ非常に使える方法としては、外国人の友達、あるいは、語学が堪能な日本人に手伝ってもらうこと。

特に、中国人などは、留学生も多いのでバイト感覚で手伝ってくれると思います。

そして、ある程度、売れるものなどの感覚をつかめれば、自分でECサイトを立ち上げてみるのもいいでしょう。

意外に、簡単に作れますし、多言語化対応のECショップもあります。

オススメは、

### 【おちゃのこネット】月額500円～

サイトを英語表記で表示できるネット販売作成サイト。  
外国人へ売りたい方にはお薦めです。輸出ビジネス向けに使えます。

### 【Jimdo】月額無料～

海外生まれの簡単サイト作成サイト。海外生まれだから、各言語対応。  
作成もすごく簡単で、外国人向けのビジネスをはじめるならオススメです！

これ以外にもたくさん手軽に作ることができるサイトはあるので、探してみてください。

そして、PR方法に関しては、個人的には、外国人が多く使うGoogleでの[アドワーズ広告](#)が非常に効果的だと思います。

ピンポイントで国別に広告をネット上で出すこともできますし、  
広告費をどのくらいかけるかは、自由に決められますので、  
予算のない方でも十分に使えます。

他、Facebookを使った広告などもあります。

そのほか、少し上級編にはなりますが、マニアックな商品を販売する場合、  
その国の人が使っている掲示板などに書き込んだりしてPRすることもできます。

## 【 最後に 】

外国人を相手にしたビジネス、一見、非常にめんどくさそうに思えますが、やっている人も少なく、また、日本ブランドの付加価値がついている分、大きな利益を上げることも可能です。

日本人の人口が減少に転じ、縮小していく日本でのマーケットではなく、人口が増え続け、富裕層が増えてきている海外へとビジネスを検討することは、あなたのビジネスに大きな変化をもたらすことになるでしょう。

私の経験ですが、外国人は、返信が遅かったりする事があったりと、いい加減な事がありますが、こちらメールの返信など急がず、ゆっくりできるというメリットもあります。

その辺は、経験を積みながら、彼らの習慣などを学んで、ビジネスをしていけば、楽しくなってくると思います。

逆に、日本人の場合、すごく細かいところまで気にすることもあり、気づかれしたり、素人が作ったサイトには、目もくれないということがあります。

**外国人相手にビジネスをするからこそ、あるいろんなメリットがありますので、是非、皆さん、挑戦してみてください。（英語など語学の勉強にもなります。）**

作成： 海外起業家's EGG 運営局