

いつでも、どこでも、低コストで始められる！  
 コロナ禍だからこそその起業・副業のチャンス

# リモート 輸入ビジネス

## 成功マニュアル

2021年6月20日発行

株式会社あさ出版(代表取締役:佐藤和夫、所在地:東京都豊島区)は、大須賀 祐 著『リモート輸入ビジネス 成功マニュアル』を2021年6月20日(日)に刊行いたします。

輸入ビジネスもリモート化が進み、賢くしっかり儲かるものに

新型コロナの影響で海外渡航ができなくなり、個人輸入ビジネスも大打撃・・・と思いきや、売り上げを順調に伸ばしている人がいます。リモート輸入ビジネスをいち早く行っている人たちです。

なかでも、著者は、2018年より取り組み始めていたため、ノウハウも仕組みも整え終えており、売り上げを順調に伸ばしています。その方法、考え方などを、本書でご紹介いたします。

リモート化によってできること、契約書の注意事項、用意すべき書類など、これ1冊で儲かる輸入ビジネスの仕方がわかります。

タイトル:リモート輸入ビジネス 成功マニュアル

ページ数:240ページ 著者:大須賀 祐

価格:1,650円(税込) 発売日:2021年6月20日

ISBN:978-4-86667-290-8

### 【目次】

第1章 いま、「リモート輸入ビジネス」を始めるべき7つの理由

第2章 リモート輸入ビジネスの「全体観」をつかむ

第3章 リモート輸入ビジネスの「手続き」の仕方

第4章 リモート輸入ビジネスの「商談・契約」の仕方

第5章 どうやって「B to B」のビジネスを成功させるか

付録:リモート輸入ビジネスに必要な書類や英文契約書のチェック法を紹介

### 【著者プロフィール】



おおすか ゆう  
大須賀 祐

一般社団法人日本輸入ビジネス機構理事長/日本貿易学会正会員

ジェトロ認定貿易アドバイザー(現AIBA認定貿易アドバイザー)/株式会社インポートプレナー 最高顧問

早稲田大学卒。東証一部上場企業入社後、3年目で最優秀営業員賞受賞。しかし国内ビジネスに失望し、会社を退社。輸入ビジネスに身を投じる。2004年当時わずか合格率8.4%の狭き門「ジェトロ認定貿易アドバイザー」を取得。

現在は輸入ビジネスアドバイザーとして、クライアントとともに年間100日強を海外で過ごし、全世界的に活躍中。また中小企業向けに利益倍増のための新規事業戦略としての輸入ビジネスを提唱し大人気を博している。セミナー受講者は約12,000人、海外での実践講座のクライアント数は、2021年5月時点で920名を超え、今なお数多くの成功者を輩出。その圧倒的な実績によりクライアントからは「輸入の神様」と称されている。また、輸入ビジネス界に対する多大なる貢献により、歴史と伝統ある日本最大にして最高の権威を有する貿易の学術団体「日本貿易学会」の正会員に推挙され、貿易界の発展にも寄与している。2019年、輸入ビジネスという考え方を広めるため、一般社団法人日本輸入ビジネス機構理事長に就任。著書多数。



コロナ禍においてリモートワークが進んだのと同様に、輸入ビジネスもリモート化が進み、より儲かるチャンスが高まっています。いまだからこそ、「リモート輸入ビジネス」を始めるべきなのです。

## ①「個人」でも大企業に勝てる

海外では、メーカーが販売価格(定価)を決め、統制する制度はありません。決めるのは、「取引相手にいくらで売るか」という出荷価格のみ。取引相手に商品を売ってしまえば、その取引相手が別の相手にいくらで売ろうが、かまわないのです。つまり「定価」に縛られないので大企業とも戦えます。

## ②「B to B」ならリスクも最小限に抑えられる

自分ですべての経営資源を用意しなくてよく、他社の経営資源を利用できる「B to B」でリスクを最小限に抑え、利益を最大化できます。

## ③ 商取引の「オンライン需要」が伸びた

オンラインの商取引であるEC(電子商取引)市場規模は、BtoCで19.4兆円(前年比7.65%増)、BtoBで市場規模は353.0兆円(前年比2.5%増)に拡大しています\*。しかし、大企業の参入をおそれる必要はありません。ほとんどの大企業にとって、あなたとあなたの取り扱う商品は単なる「1メーカー」「1商品」です。大企業は、ニッチな輸入ビジネスには参入してきません。本書が対象とするニッチなマーケットでは大企業参入のあおりを食らいにくいのです。

\*電子商取引に関する市場調査の結果を取りまとめ 経済産業省2020年7月22日

## ④「関税フリー」で低コスト、高利益に

2021年6月現在、全世界で関税をなくす流れがすごい勢いで加速しています。とくに注目したいのは、2019年2月1日に発効した「日欧EPA」です。

単に関税を撤廃・削減するだけでなく、多角的に貿易・投資を促進するための条約です。日欧EPAでは、農産品や工業品にかかる関税を日本が約94パーセント、EUが約99パーセント撤廃します。この関税撤廃の流れは、輸入する者にとって最大のチャンスです。

## ⑤ 海外メーカーは「輸出したがつている」

コロナ禍により国内でのビジネスが苦しくなり、海外メーカーは、少しでも売上を回復すべく、国内外を問わず、「お客さま」となってくれる相手を探し始めています。

このことで、海外メーカーとのやりとりのハードルが格段に下がっているので、普通だったら取引が難しい、大きな規模の企業にもコンタクトをとりやすくなります。

## ⑥「オンライン展示会」の普及でどこからでも取引できる

コロナショックによって、世界中のありとあらゆる展示会が中止となってしまいました。「新たな一手」を打ち、メーカーと買い手の交流の場を設け始める必要があります。それが、オンライン展示会です。

渡航費ゼロ、時間コストも半分以下で商品探しができてしまうわけですから、オンライン展示会は、新型コロナウイルスの感染拡大が収まった後も展示会の「主流」として存在感を発揮し続ける可能性があります。

## ⑦ 輸入ビジネスに「不安」を抱く必要はない

「輸入ビジネス」に対してよくある「不安」は、すべて誤解です。正しい知識と情報を味方につければ大丈夫です。

① 英語ができないから難しそう ② 手続きが煩雑だから難しそう

③ お金がないから難しそう ④ 個人では難しそう

⑤ 販路の開拓なんてできないから難しそう

これら不安はすべて誤解です。