

取引先の見つけ方

- 海外で新しい販売先を探す手段は、主に次のとおり挙げられます。

メディアの活用

- ✓ 電話帳、海外雑誌、新聞、専門誌
- ✓ ビジネスマッチングサイト

支援機関の活用

- ✓ JETRO、商工会・商工会議所
- ✓ 取引金融機関

商談会・展示会の活用

- ✓ 国内外で開催される国際見本市、展示会、商談会

現地訪問

- ✓ 現地での情報収集、アプローチ

- 新しい販売先との交渉段階において、**信用調査**(ダンレポート、コファス、Kompass等)を併せて実施しておくことが重要です。

※対象国によっては、十分な信用調査サービスを受受できないケースがあります。

その場合、取引ロットを小さく抑える、前払決済で取引する等の保全手段が必要です。