

和歌山・田辺

チャンスは今！

ネットで海外市場の販路開拓  
(東南アジア編)

「世界44カ国にお茶を販売できたワケ」

 Max Line マックスライン

 京都和東  
茶  おぶぶ茶苑

京都から来ました。

和歌山での講演

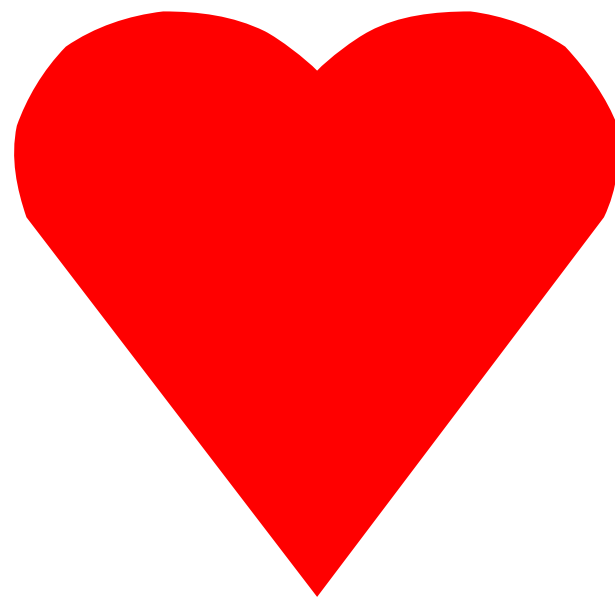
3回目



みかん狩り

なので

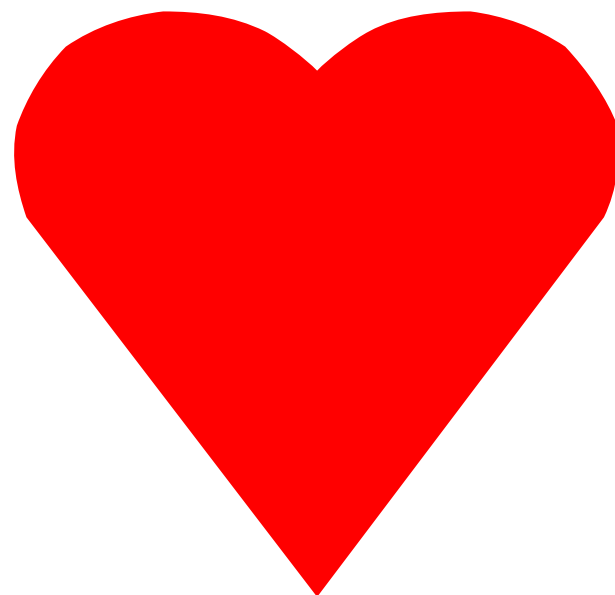
I



和歌山

特に

I



田

迎



# 質問

質問

すでに  
海外との取引が  
ありますか？

おぶぶは、

2005年1月、  
初の海外取引

# 初めての海外の お客さま



米国在住 日本人 寿司シェフ

2013年 現在、  
發送実績国  
44力国

■北米

アメリカ合衆国

カナダ

■南米

コスタリカ

メキシコ

ペルー

ベネズエラ

ブラジル

チリ

■アフリカ

セネガル

南アフリカ

■ヨーロッパ

オーストリア

スウェーデン

ギリシャ

ロシア

ポルトガル

イギリス

フランス

スペイン

ウクライナ

フィンランド

デンマーク

オランダ

ドイツ

チェコ

スロバキア

ハンガリー

クロアチア

ポーランド

■オセアニア

オーストラリア

ニュージーランド

■中東・中央アジア

アラブ首長国連邦

イスラエル

キルギス共和国

トルコ

■東南アジア

台湾

香港

フィリピン

シンガポール

インドネシア

タイ

インド

韓国

日本

2013年 現在、  
發送実績国  
44力国

# 海外ネット通販の 良い点



海外に  
配送してくれるのは、  
配送業者。

だから、

実質的な日常業務は、  
国内通販と一緒に。

始めるのは、  
超カンタン！

おぶぶについて

# 海外ネット通販の 始め方

戦略・ターゲット

ぶらちやけ

まずは、



①

日本語で

「海外発送OK！」

と書きましょう。

海外から注文が来たら、

郵便局に連絡！

郵便局なら  
世界116カ国に  
発送可能！

②

注文が来るようなら

英語のWEBサイトを

作ろう！

③

その後

各国語のWEBサイトを  
作るべきかと。

②、③あたりから

戦略・ターゲットが必要。

# ターゲット

※言語に依存

1. 日本人(海外在住)
2. 日本語が分かる人
3. 英語が分かる人
4. その国の言語が分かる人

# 戦略

- エリアは？

⇒国や地域だけがエリアではない。



## 新しいエリアの考え方

- 言語
- 文化と流行
- 気候や季節

戦略・ターゲットより  
大事なこと

# はじめに大事なこと

1. ご自身のビジネスの立ち位置？

メーカー、卸業者、小売店、コンサル？

2. 商品の強みは？

なぜ海外から注文するのか？

# おぶぶの場合

## 1. 立ち位置

メーカー、卸業者、小売店、コンサル？

## 2. 商品の強み

茶畑直送！

# 海外ネット通販の 課題

# 課題

## 1. 言語

## 2. マーケティング(文化・流行)

現地の文化や流行がわからないと無理

例) **TOIEC**900点でもマーケティングできません。

つまりネイティブの力が必要。

## 3. 流通

配送物がなくなる。

または、戻ってくる。

## 4. ルールがすぐに変わる

例) 311後は、原産地証明が必要。

# 海外展開のキモ

## 海外展開のキモ

- ●
- 海外はどこにもない。
- 世界は国の集まり。



海外展開のキモ

現地パートナーが  
重要

# 茶畑オーナー制度 について

海外展開のキモ

現地パートナーが  
重要

海外展開のキモ

おぶぶの場合、  
世界中の  
茶畑オーナーと  
つながりを深める。

世界につながっていける  
根本的な理由

大義

使命

コンセプト

おふぶの場合、  
「日本茶を世界へ」

使命を持ち、  
いい仲間とつながろう！



もちろん  
楽しみながら

一歩ずつ

おぶぶも  
ゼロからの  
スタートでした。

# 初めての海外の お客さま



米国在住 日本人 寿司シェフ

2005年、  
当時

茶畑オーナー制度も  
英語サイトもなく、  
海外通販の  
経験もなかった。

今の姿は、  
一歩ずつ  
進んだ結果

だから、最初は

楽しもう！

(失敗も含めて)



最近の失敗

いろいろある。

でも・・・

楽しもう！

(失敗も含めて)

続けていければ、  
使命に出会える。

さいごに