

貿易の迷宮

安く買って
高く売れば
いいんだろ!?

Vol.1 安値の幻想

初心者が陥る『ソーシング』の罠を描く、貿易実務エンターテインメント



海野 駆 (Umino Kakeru)

26歳 / 元・国内営業エース → 貿易部新人

性格：超ポジティブ・直感型

弱点：「インコタームズ」をただのアルファベットだと思っている。



陸田 怜 (Rikuda Rei)

34歳 / 貿易部・課長 (シニアスペシャリスト)

性格：冷徹な論理派





What is 1688.com?

- アリババグループが運営する中国国内向け B2B卸売サイト。
- Alibaba.com (国際向け) よりも価格が圧倒的に安い。
- 決済には中国の銀行口座が必要など、購入ハードルが高い。

日本 EC サイト販売価格

2,000円



中国 1688.com 卸価格

10元

(約 200 円)



「に…にひゃくえん!? 今まで俺たちが売ってたのは何だったんだ!」

売値 : 2,000円

仕入 : - 200円

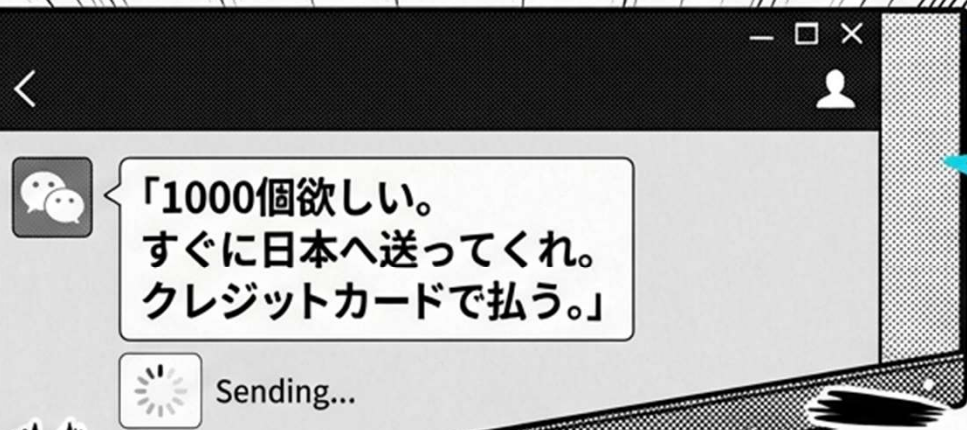
利益 : 1,800円/個!!

1,000個売れば...

1,800,000円の利益!?

「これはドル箱だ!
粗利90%なんて
ありえない!」





**「ビジネスはスピードだ！
他社に気づかれる前に
在庫を押さえる！」**



**彼はまだ、物流も、関税も、
送金規制も知らない。**

ピコーン!!

< 陸田 怜 (Singapore)



「海野さん。
ブラウザの履歴が見えてるわよ。」

「その10元は『Ex-Works
(工場渡し条件)』の価格。まさか、その
まま利益計算してないでしょうね?」

彼はまだ、物流も、関税も、
送金規制も知らない。

??-??
「EX...WORKS...???
いんこたーむず…?
A、B、C…?」

「エックス…ワークス?
新しいジムの名前ですか?」

Rikuda

既読

迷宮の扉が、今開いた。

貿易の罠：画面の価格 ≠ 仕入れ値



貿易において「買う」とは、商品を移動させるコストを払うことである。

貿易の悩み、専門家が解決！ トレードビズ・コンサルティング



専門家による
強力サポート



EPA/FTAのプロフェッショナル
10年以上の実務経験を活かし、関税削減と貿易手続きを最適化します。



貿易と経営のダブル支援
貿易実務だけでなく、経営戦略に基づいた海外展開までサポートします。



信頼の国家資格
通関士、FPに加え、中小企業診断士試験合格者が対応します。

豊富な知識で
ビジネスを加速



難しい貿易知識をわかりやすく
初心者でも安心の「貿易・EPA基礎知識」
コンテンツが充実しています。



経営に役立つ最新情報を発信
専門家目線のブログで、FTAの最新動向や
役立つ情報を常にお届けします。

まずはウェブサイトで
情報収集！

