

<海外ビジネス実務セミナー第3弾>

「貿易・商談実務スキルアップ講座」開催のご案内

ジェトロ新潟、(公財)にいがた産業創造機構では、海外ビジネスや貿易実務に携わっている方、基礎実務を体系的に整理してみたいという方などを対象に、1日目は貿易実務の基礎知識、2日目は商談・交渉を進めるにあたって必要な知識の習得を目指す講座を、以下のとおり開催します。

講師には、貿易実務の経験者で国際法務の専門家である中矢一虎氏を招き、2日間で海外ビジネスに必要な実務知識等の習得を目指します。これから輸出入を考えている方、既に海外取引に携わっている方も含め皆様のご参加をお待ちしております。

日 時	2017年8月30日(水)・31日(木) 9:30~16:30 (12:30~13:30は昼休憩) ※受付開始9:10
会 場	新潟県立大学 1号館B棟2階1257教室 (新潟県新潟市東区海老ヶ瀬471 TEL:025-270-1300) 会場案内URL: http://www.unii.ac.jp/access/ ※無料駐車場あり。
内 容	別紙カリキュラムの通り。(2日間コース) (持参物) 筆記用具 ※状況に応じて内容を変更する場合があります。
講 師	中矢一虎氏 中矢一虎法務事務所(司法書士 行政書士)代表/司法書士/行政書士/ 大阪市立大学商学部 講師 【講師略歴】 神戸大学法学部卒業後、住友商事株式会社に入社。パリやロンドン駐在時には、主に化学品の貿易取引に携わる。今日まで、欧米・中国・アジア・アフリカ・中近東など世界80カ国以上を国際取引にて歴訪した経験を持つ。現在、中矢一虎法務事務所(司法書士 行政書士)の代表を務め、国際契約書の相談や作成を行う司法書士及び行政書士であり、日本国内の企業契約法務や個人の相続・遺言・信託など幅広い法律業務を多数こなしている。大阪市立大学商学部講師、各種団体が主催する講演会・研修会の講師としても幅広く活躍している。 【著書】「貿易実務の基本と三国間貿易完全解説」(中央経済社)他多数 【事務所ウェブサイト】 http://nakayakazutora.com/
主 催	ジェトロ新潟、(公財)にいがた産業創造機構
共 催	新潟県、新潟市、新潟商工会議所
後 援	第四銀行、北越銀行、大光銀行、(一社)新潟港振興協会
定 員	50名(定員になり次第締め切ります)
テキスト代	お申し込み1名につき 2,000円(受講当日に会場で現金にてお支払いください。) ※ジェトロメンバーズ企業様はテキスト代無料と致します。
申 込 方 法	下記のジェトロ新潟HP イベント情報よりお申込ください。 (URL: http://www.jetro.go.jp/jetro/japan/niigata.html) ※受講票は発行しません。(定員を超過した場合のみご連絡します) 1社から何名でも参加いただけます。
申 込 締 切	2017年8月28日(月) 17:00
お問い合わせ	ジェトロ新潟 担当 戸嶋、森 TEL:025-284-6991 FAX:025-284-7910 E-Mail: nig@jetro.go.jp

「貿易実務スキルアップ講座」プログラム

1日目 8月30日(水)

I. 貿易実務全体の入門理解

1. 貿易の流れを歴史から検証する
2. 世界と日本(日・EU経済連携協定の
大枠合意を含む)

3. 国際取引は3つの要素がカギとなる

4. 貿易実務はモノ・カネ・カミ

5. 貿易条件とインコタームズ

【インコタームズ2010概要】

『1』貿易条件

(1) 費用の範囲

(2) 危険の範囲

(3) 世界の貿易条件解釈基準

『2』インコタームズ

(1) インコタームズの誕生

(2) インコタームズ2010

(3) インコタームズ2010の主要3規則

(4) インコタームズ2010の実務上の注意

6. 貿易と保険は切り離せない

7. 外国為替と支払条件を理解する

(参考) 新しい貿易条件支払条件(TSU:電子
貿易決済サービスとBPO:銀行支払確約機能)

II. 輸出コスト計算(基本)

1. ブレイクダウン方式

2. コストプラス方式

3. 具体例の検討

4. 申込(オファー:offer) 書面作成

III. 入門演習① 売契約書の作成

IV. 船積書類

1. 船積書類

2. インボイス

3. 梱包明細書(パッキング・リストを作成する)

4. 原産地証明書を作成する

5. 貨物海上保険証券を入手する

6. 船荷証券を入手する

7. <発展>航空運送状(Air Waybill)と
航空運送

8. <発展>船荷証券(B/L)正本全部呈示の
方法による輸入貨物引取り

V. 入門演習② 船積書類の作成

1. インボイス

2. パッキングリスト

VI. 入門演習③ 貿易実務(入門・基礎)の 理解問題

VII. 輸出業務と輸入業務の流れ

1. 輸出の大きな流れ

2. 輸入の大きな流れ

<参考>特恵関税制度

2日目 8月31日(木)

I. 第1ステップ

1. 海外新規顧客・供給先の開拓方法

(1) 事例1. 海外国際見本市

①見本市参加までに準備すべきこと

②見本市での顧客対応

③帰国後のフォロー

(2) 事例2. 国際インターネット販売

①販売申込(sales offer)で気をつける
べきこと

②注文キャンセルの対処方法

(3) 事例3. 現地販売調査

①海外出張の事前準備

②現地訪問先と調査方法

II. 第2ステップ

1. 売主と買主の取引開始前の状況分析

2. 売主側の輸出価格の検討と申込準備

(1) 具体例の検討

(2) 申込(オファー:offer)書面作成

3. 買主側の輸入採算等の分析と

仕入先変更準備

(1) 具体例の検討

(2) 買主の採算と意向

(3) 反対申込(カウンターオファー:
Counter offer)書面作成

4. 売主・買主による模擬交渉の実施

III. 第3ステップ

1. 売主側の船積実施と船積書類の準備

2. 買主側の荷受実施

3. 日本の輸出取引に関する消費税の免税

IV. 第4ステップ

1. 海外からの商品調達トラブル対処法

(1) 事例 輸入取引と品質・納期

①輸入ビジネスの注意点

②不良品の対応

2. 海外販売先からの代金回収トラブル対処法

(1) 事例1. 代金回収の基本

①不良債権の対応

②内容証明郵便の送付

③今後の予防策

(2) 事例2. 代金回収交渉

代金回収案の提示