

<海外人材養成講座>

「貿易実務講座（初級編）」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、海外事業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した講座を以下の通り開催します。1日目は貿易実務の基礎知識、2日目は輸出にあたって新規顧客開拓、取引交渉の進め方、現地パートナーとの関係構築の仕方など必要な知識の習得を目指します。また、講座翌日には受講者で参加を希望する方を対象に港湾見学会を開催します。(※港湾見学会参加対象は講座受講者のみとなります。)

昨年度に続き講師には、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是非お待ちしております。

日 時 2018年8月6日(月) 9:30~16:30 (12:30~13:30は昼休憩) ※受付開始 9:10
2018年8月7日(火) 9:00~16:00 (12:00~13:00は昼休憩) ※受付開始 8:40
(オプション) 2018年8月8日(水) 10:30~11:30: 新潟東港コンテナターミナル港湾見学会
(※港湾見学会の対象は講座受講者のうち希望者のみとなります。) 詳細は下記参照下さい。

会 場 新潟県工業技術総合研究所 1階講堂(新潟県新潟市中央区鏡西 1-11-1)
会場案内 URL: <http://www.iri.pref.niigata.jp/newaccess.html> ※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) ※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、新潟商工会議所(予定)

後 援 新潟市、第四銀行、北越銀行、大光銀行、(一社)新潟港振興協会(予定)

定 員 50名(定員になり次第締め切ります)※1社から3名まで参加いただけます。

テキスト代 お申し込み1名につき 3,000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・NICO クラブ会員企業様は1社につき1名様テキスト代を無料と致します。

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)

申 込 締 切 2018年8月2日(木) 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

<新潟東港コンテナターミナル見学会>(希望者のみ)

日時: 8月8日(水) 10:30~11:30 参加費: 無料

場所: (株)新潟国際貿易ターミナル 会議室(新潟市北区横土居3228-2)

内容: コンテナターミナルの概要説明 DVD 鑑賞/屋上からの港湾設備の説明

※当日の会場への交通手段を申込時にご登録ください。県庁から送迎バスを運行予定です(県庁駐車場の利用は無料)。
お車をご希望の場合、現地駐車場は利用台数に限りがありますので、交通手段の調整をお願いする場合がございます。
1社から複数名参加の場合は乗り合わせて、お越しくさせていただきますようご協力をお願いします。

「貿易実務講座（初級編）」 プログラム

1日目 8月6日（月）

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
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. プレイクダウン方式
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)正本全部呈示以外
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7日（火）

I. 海外の新規顧客開拓方法

海外国際見本市

- ・見本市参加までに準備すべきこと
- ・見本市での顧客対応
- ・帰国後のフォロー

II. [事例] 輸出実践

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
3. 買主側の輸入採算等の分析と仕入先変更準備
4. 売主・買主による交渉の実施と契約締結

III. 輸入実践

1. 海外調達交渉での主導権を握る方法
2. 海外調達をする物品を選ぶ際の注意点
3. 海外調達のロジスティックと輸入通関を理解する
4. 国内の転売先を見つける
5. 安定供給を目指す
6. 納期遅れの無い輸入販売体制を築く

IV. 新しい海外ビジネスモデルの構築

事例1. 代理店と販売店

- ・現地代理店の特徴および業務遂行上の注意点
- ・現地販売店の特徴および業務遂行上の注意点

事例2. 海外委託加工販売

- ・委託加工によるビジネスプラン
- ・迅速な納品要求への対応

事例3. 三国間取引

- ・三国間取引における各当事者の視点

V. 海外販売先からの代金回収トラブル対処法

事例1. 代金回収の基本

- ・不良債権の対応
- ・内容証明郵便の送付
- ・今後の予防策

事例2. 代金回収交渉

- ・代金回収案の提示

VI. 海外からの商品調達トラブル対処法

事例. 輸入取引と品質・納期

※状況に応じて内容を変更する場合があります。