

＜海外人材育成講座＞ 貿易実務講座（海外取引実践編）

ジェトロ新潟、(公財)にいがた産業創造機構では、日頃貿易実務に携わっている方や初心者の方でもより理解を深めたい方を対象に、輸出・輸入をはじめとする海外取引の実践的な実務内容が学べるウェブライブセミナーを開催します。

講師には8月開催の初級編・営業基礎編に引き続き、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お招きし、昨今、急速に増加しているオンライン商談会・展示会の利用方法や輸出・輸入手続時における留意点や交渉ポイント、代金回収トラブル対処法などについてわかりやすく解説していただきます。

海外事業や貿易実務担当をしている方や実践的な知識を学びレベルアップを図りたいと考えている皆様のご参加をお待ちしております。

日時	2020年12月22日(火) 9:30～16:30 ※9:15～接続可能
会場	ウェブライブセミナー(使用アプリ:Zoom)
内容	別紙カリキュラムの通り。※状況に応じて内容を変更する場合があります。
講師	<p>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</p> <p>【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、日本貿易振興機構(ジェトロ)貿易実務オンライン講座「英文契約編」の監修も行った。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。</p> <p>【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 【監修】ジェトロ貿易実務オンライン講座「英文契約編」</p>
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
後援	第四銀行、北越銀行、大光銀行
受講対象 及び定員	新潟県内に事業所を有する企業・団体・個人の方 35名(先着順)
テキスト代	お申込み1名につき 2,000円 ※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名分のテキスト代を無料とします。 ※別途、振込請求書をご登録住所宛にご郵送します。
申込方法	下記のWEBページよりお申込みください 【URL】 https://www.jetro.go.jp/customer/act?actId=B0057269F
申込締切	2020年12月15日(火) 17:00まで
お問い合わせ	日本貿易振興機構(ジェトロ) 新潟貿易情報センター 担当:大嶋、山下 新潟県新潟市中央区新光町16-4荏原新潟ビル5階 TEL 025-284-6991 E-mail nig@jetro.go.jp

<受講方法>

①アプリのダウンロード

各自の端末から下記URLにアクセスし、Zoomアプリのダウンロード・インストールをお願いします。

⇒Zoomミーティングクライアント ダウンロードページ

【URL】https://zoom.us/download#client_4meeting

②Zoomの使用可否を確認

各自の端末から下記URLのテストミーティングにアクセスし、Zoomの使用可否をご確認ください。

⇒テストミーティングページ【URL】<https://zoom.us/test>

③受講用資料(テキスト含む)の郵送

事前に当日用のセミナーテキスト、Zoomミーティング入室時に必要な「受講者番号」等の資料をご登録住所宛に郵送します。

※開催日の一週間前を目途に郵送予定。

④接続テスト<希望者のみ>

ご希望の方を対象に12月21日(月)14:00～14:30にジェット口新潟と受講者の方との間で接続テストを実施します。

(所要時間5分程度)

ログイン用のミーティングID、パスワードは別途メールでお知らせします。

⑤参加用ミーティングID、パスワードのお知らせ

受講日前日(12月21日(月))までに、ご登録されたメールアドレス宛に当日参加用のミーティングIDとパスワードをお知らせします。

⑥当日ログイン/入室

受講日当日、12月22日(火)9時15分以降に各自の端末から事前に郵送された「受講者番号」と⑤で送信されたミーティングIDとパスワードを用いてご入室ください。

※その他詳しい受講方法については、受講日前日までにお知らせいたします。

※参加者の皆様におかれましては、音声ミュート、カメラオンの状態で受講していただきます。

※必要機器:パソコン(携帯端末も可)、ヘッド(イヤ)ホン

※集団受講(端末1台で複数名受講)はご遠慮ください。

※セミナーの録画、録音はご遠慮ください。

※ZoomにかかるIDやURLがメール、SNS等で不用意に拡散されることのないようご注意ください。

※アプリケーションをダウンロードしてご利用の場合、現在のZoomの仕様では、自動アップデート機能がありません。使用する際は、必ず事前にバージョンを確認し、最新版を保った状態で使用するようご注意ください。

貿易実務講座(海外取引実践編)カリキュラム

I 海外の新規顧客開拓方法

1. 海外オンライン商談会・展示会の利用
 - (1)オンラインとリアルの違いを理解
 - (2)オンラインを上手く利用する方法
 - (3)オンライン商談会・展示会の探し方
 - (4)貿易マーケティング3条件とは何か
 - (5)日本の輸出通関システム
 - (6)輸出契約基本5条件
 - (7)貿易条件・インコタームズ2020の基本規定
 - (8)外国バイヤーの購買に対する考え方
 - (9)主要な船積書類
 - (10)輸出代金(後払い/後受け)回収リスクの回避方法

2. 国際電子商取引を利用した海外営業

【演習】

1. ネットコンテンツへの販売条件掲載
2. 英文契約・注文請情報(Acknowledgement)の作成
3. 契約締結後のサンプル出荷とインボイス作成

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
 - ⒶEPA(経済連携協定)や特惠関税を利用する
 - Ⓑ輸入制限(輸入してはならない貨物)とは何か
 - Ⓒ税関で確認する日本国内法令輸入規制を知る
 - Ⓓ国内の転売先を見つける
 - Ⓔ安定供給を目指す
 - Ⓕ納期遅れの無い輸入販売体制を築く
3. 輸入演習

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。