

## 2020 年度岡山大学実践コミュニケーション論 レジユメ【A クラス】

## 第 3 セッション (第 2 課題)

第 8 回 11 月 25 日(水): 第 2 課題(2-1)の説明

第 9 回 12 月 02 日(水): 課題解決の話し合いと協力企業へのヒアリングの準備

第 10 回 12 月 09 日(水): 協力企業様へのヒアリング(予定時間 13:00 現地集合~16:00 現地解散)

⇒企業訪問のため、通常の講義時間の前後に時間を必要とします。なお、新型コロナウイルスの影響により中止になることもあります。

第 11 回 12 月 16 日(水): ヒアリングのまとめとプレゼンテーション(第 2 課題の解決策の発表)及び振り返り

・チーム分け(PBL 提示の都度します): 希望チーム分け表 <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/team.pdf>

・次の資料の配付(PBL 提示の都度配付):

①KPT 法と PDCA サイクル(PBL セッションを通じて作成) <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/kpt-pdca.pdf>

②自己の振り返り評価用(PBL 終了時作成) <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/reflection-personal.pdf>

③チームのメンバーの振り返り評価用(PBL 終了時作成) <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/reflection-member.pdf>

④チーム全体の振り返り評価用(PBL 終了時作成) <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/reflection-team.pdf>

作成時の留意点

## PBL 第 2 課題と説明

著作権侵害に気を付け、出所を明らかに!

課題: (モノの国際移動の関連課題) **インタビュー課題**: 海外の新規引合先への対応の**手順書**と**価格表**の作成、そしてインタビューを通じて**競争優位性を活かした販路開拓アイデアの創出**と共に、その競争優位性を訴えた引合先への**返信内容**を考える。

ねらい ⇒ 輸出の流れをつかみ、買主との取引条件を押さえ、引合への返信にはどのような内容が必要か考える。自分たちが考えた手順及び価格表と実際の企業へのインタビューによる比較により、実務的な考え方を学ぶ。併せて、企業の競争優位性をインタビューし、如何にすればその優位性を活かした販路開拓ができるかを考え、創意工夫する力を養成する。

【課題 1-1】 岡山の老舗和菓子メーカーに、突然、シンガポールより次のサイトの和菓子の Inquiry が E-mail できました。新規の顧客(潜在的取引先)からの Inquiry です。あなたはどのような対応をしますか?

E-mail による和菓子の Inquiry : <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/inquiry-sweets.pdf>

まず、この Inquiry を読んでみましょう。

ビジネスで使用される Inquiry とは、どのようなことをいうのかも調べてみましょう。

各チームでどのように対応していくのが良いかを考え、それを(1)手順書及び価格表(インタビュー前の作成)としてまとめてみてください。なお、**手順書**(Inquiry の「**返信内容**」(見本文は Inquiry の 2 頁目を参照)を含みます)については、対応手順を時系列で列挙するとまとめやす

いでしょう。この場合、Inquiry が手順書の最初の出発点となります（下述の「参考」にある「**引合から契約履行に至るまでの輸出手順のフローチャート例**」参照）。また、**価格表**について、輸出を考える①商品 は協力企業のネットなどで調べてみましょう。インタビューでも輸出可能かどうか確認してみ、不可能であれば、その理由を聞いてみましょう。（価格表の作成例は、下述の「参考」にある「**価格表の作成例**」参照）

②単価（輸出価格）及び③価格条件は、インタビューの結果に拠ってみてください（**したがって、インタビュー前の段階ではblankとなります**）。内密であれば、ネットで調べた「希望小売価格」 manufacturer's suggested retail price とか「定価」（カタログ価格） list price としても良いこととします。インタビューで公表しても良いとして得た輸出価格がある場合は、引渡場所に応じた原価の構成要素及び数量に留意してこれらの情報も得るようにしましょう。その他の条件も聞いておきましょう。価格表のひな型は下欄を参照してください。

#### 価格表のひな型

価格表のイメージは次のようになります：特に①～⑥はインタビューで聞いておきましょう。その他の条件もこれで良いか確認しましょう。

## Price List

**Please specify brand, quantity, shipping place and destination place you want.**

Description						Quantity	Unit Price
Brand	Goods	HS No.	Best before Date	Size(cm)	Content		
①KIBI-DANGO	Japanese sweet dumpling made of mochi rice	1901.90	20 days from the production date	15x25x3(H) /box	30 pcs / box	1 box	② @JPY1,300-

**Price List** には、必ず取引条件を付けます。

取引条件の例：

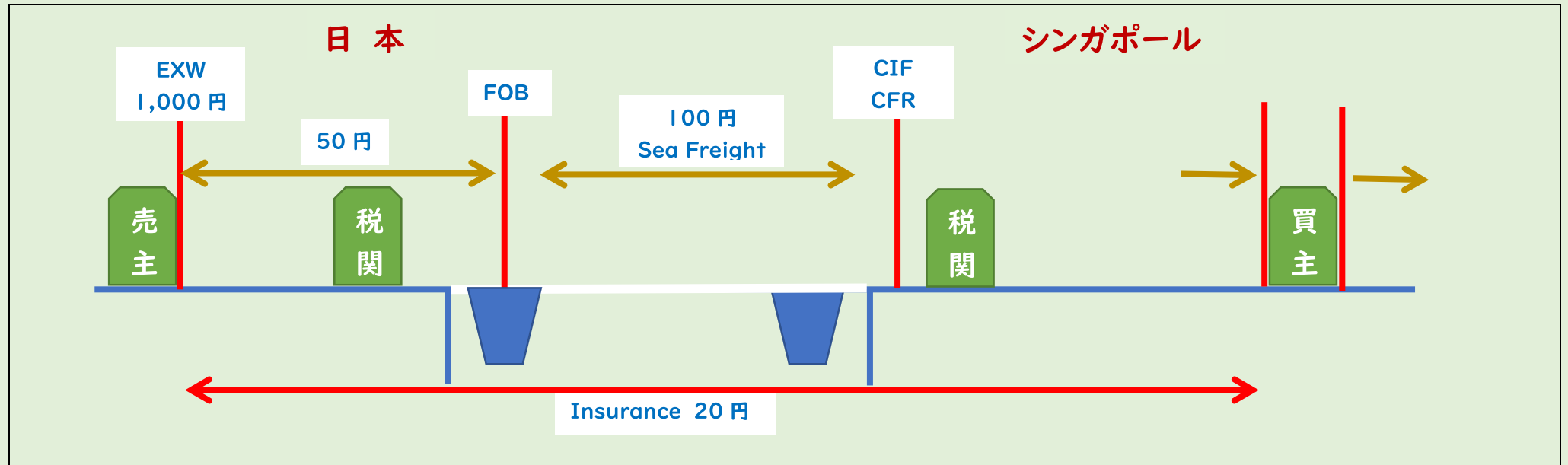
<b>Price:</b> ③ EXW Our Warehouse in Okayama, Japan, in Japanese yen, <b>NOT including any Export Packing/Stickers Costs NOR Banker's Charges.</b> （他に次のような価格条件が考えられます：Manufacturer's Suggested Retail Price, List Price, FOB Kobe Port/Kansai International Airport, CFR Singapore port/Singapore Changi Airport, or CIF Singapore port/Singapore Changi Airport）
<b>Payment:</b> By TT remittance in advance for full Invoice Amount within 10 days from the date of your Purchase Order.
<b>Packing :</b> Carton Box, but not including Export Packing, which shall be quoted according to your specifying items and their quantity.
<b>Quality:</b> As per the Sample.
<b>Minimum Amount to be ordered:</b> ④ JPY(¥)500,000- in total in an assortment of Items above.
<b>Shipment:</b> ⑤ By EMS/SAL, courier, or air/sea freight at your request.
<b>Shipping Time:</b> ⑥ To be shipped within 20 days after receiving your payment.
<b>Insurance &amp; Freight/Carriage:</b> NOT INCLUDING, which are for Buyer's account.

**演習:**この Price List を訳してみよう。

・PBL のグローバル課題についての基礎知識

・引渡場所と原価のおさらい

**演習:**次の場合、FOB、CFR、CIF はいくらになりますか、チームで考えてください



・国際売買取引で取り決めるべき契約条件にはどんなものがあるのか考えてみよう

**演習:**ネット通販の次の問題を話し合ってください

**国内の売買取引の契約の取り決めについての討議課題**

デパートに出かけることができない場合に、ネットでの通信販売で、シャツを買うことにしました。ネット販売ですから、シャツを手にとって見ることはできません。また、ネット販売業者も決まっています。さらに買主と売主が目の前にいません。

あなたは買主としてシャツの購入のためには、何から始めますか、また、購入の観点から、どのようなことをすることが必要だと考えますか？

この課題について次のサイトで説明します：

<http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/kokunai-baibai-torikime.pdf>

【課題 1-2】 訪問時に企業・商品の強みや競争優位性等についても質問してみよう。

### SWOT 分析\*における

①「強み」を以下の VRIN 分析 (企業の四つの経営資源 (コア・コンピタンスまたはコア資源) の特性分析) に応じて質問してみます。

**価値性(Value):** 競争上有益な経営資源はあるか?

- ・希少性(Rareness): その希少性はどうか?
- ・模倣困難性(Inimitability): その模倣は困難か?
- ・代替困難性(Non-substitutability): 模倣が困難でも、同等の機能を生み出す代替りの経営資源がないか?

②「弱み」も聞いて、克服できるアイデアが浮かぶか検討してみます。

以上の「強み」と「弱み」を踏まえて、国内外へどのようにすれば売れるか考えてみよう。

\*SWOT 分析: 企業・商品の持つ競争優位性による戦略計画の立案のための分析手法の一つ。「SWOT」は、「強み (Strengths)」、「弱み (Weaknesses)」、「機会 (Opportunities)」、「脅威 (Threats)」の頭文字。

#### SWOT 分析

	好影響	悪影響
内部環境	強み (Strength)	弱み (Weakness)
外部環境	機会 (Opportunity)	脅威 (Threat)

競合品・競合企業は?

#### クロスSWOT 分析

	強み (Strength)	弱み (Weakness)
機会 (Opportunity)	自社の強みで取り込むことができる事業機会は何か?	自社の弱みで事業機会を取りこぼさないためには何が必要か?
脅威 (Threat)	自社の強みで脅威を回避できないか?	脅威と弱みが合わさって最悪の事態を招かないためには?

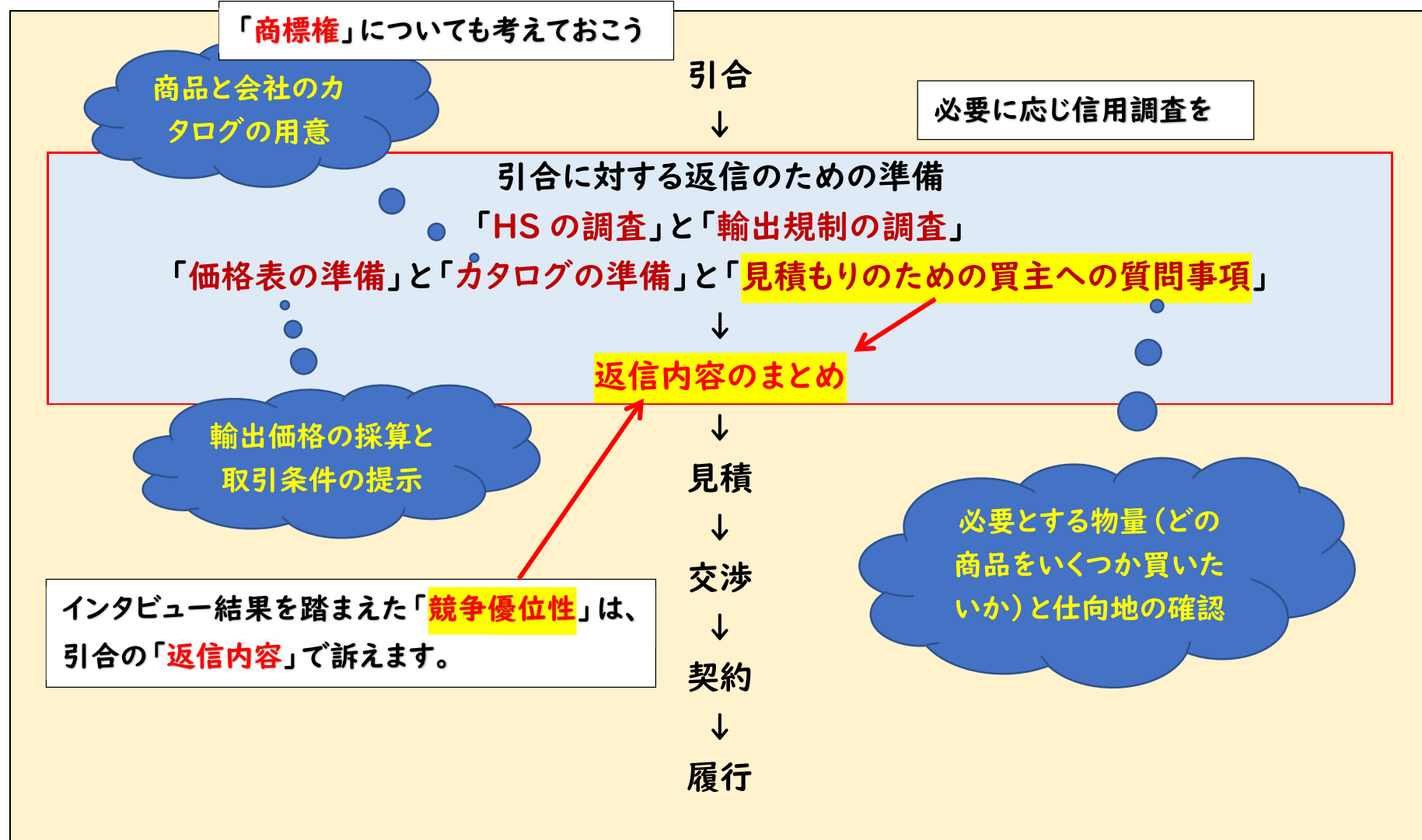
出典: 「マーケティング」(東京法令出版 2018 年 1 月) 39 頁から抜粋

☞ 訪問後、以上の質問の結果をまとめた上で、強みや競争優位性等を活かした**販路開拓のアイデア**を考えてみよう!

## 参考

### 【課題 1-1】の参考：手順書・価格表の作成

#### 「引合から契約履行に至るまでの輸出手順のフローチャート例」



演習:【調べておこう】「冒認登録」って何? 特許庁の次のサイトを参照して:<https://www.jpo.go.jp/news/kokusai/bonin/index.html>



## 「価格表の作成例」

A チームの場合

## A TEAM

November 25, 2020

## Price List

Please specify brand, quantity, shipping place and destination place you want.

Description						Quantity	Unit Price
Brand	Goods	HS No.	Best before Date	Size(cm)	Content		
① KIBI-DANGO	Japanese sweet dumpling made of mochi rice	1901.90	20 days from the production date	15x25x3(H) /box	30 pcs / box	1 box	② @JPY1,300-

**Price:** ③ EXW Our Warehouse in Okayama, Japan, in Japanese yen, **NOT including any Export Packing/Stickers Costs NOR Banker's Charges.** (他に次のような価格条件が考えられます: Manufacturer's Suggested Retail Price, List Price, FOB Kobe Port/Kansai International Airport, CFR Singapore port/Singapore Changi Airport, or CIF Singapore port/Singapore Changi Airport)

**Payment:** By TT remittance in advance for full Invoice Amount within 10 days from the date of your Purchase Order.

**Packing:** Carton Box, but not including Export Packing, which shall be quoted according to your specifying items and their quantity.

**Quality:** As per the Sample.

**Minimum Amount to be ordered:** ④ JPY(¥)500,000- in total in an assortment of Items above.

**Shipment:** ⑤ By EMS/SAL, courier, or air/sea freight at your request.

**Shipping Time:** ⑥ To be shipped within 20 days after receiving your payment.

**Insurance & Freight/Carriage:** NOT INCLUDING, which are for Buyer's account.

This Price List is valid until March 15, 2021.

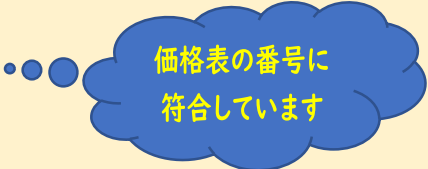
A TEAM

担当者のサイン

担当者の名前 (例: (Ms.) Hanako Yamada), Export Manager

【課題 1-1】及び【課題 1-2】の参考:「インタビュー質問項目のまとめ」

<p>課題 1-1 手順書・価格表の作成のための質問項目</p> <p style="text-align: center;">手順書の質問</p> <p>①どのような手順で対応していきますか？</p> <p>②どのような返信内容で対応していきますか？</p> <p>③商標権はどのようになっていますか？</p> <p style="text-align: center;">価格表の質問</p> <p>①選んだ商品は輸出可能か？ 不可能の理由も</p> <p>②単価（輸出価格）は？ 企業秘密であればその旨も</p> <p>③価格条件は？</p> <p>④最低注文数量・金額は？</p> <p>⑤輸送方法は？</p> <p>⑥納期は？</p>	<p>課題 1-2 弱みを克服し競争優位性等を活かした販路開拓アイデアの創出のための質問項目</p> <p>①強みは？</p> <p style="text-align: center; color: red;">VRIN 分析によるコア・コンピタンスの探求</p> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 25%;">1) 価値性</td> <td style="width: 25%;">2) 価値性</td> <td style="width: 25%;">3) 価値性</td> <td style="width: 25%;">...</td> </tr> <tr> <td>希少性</td> <td>希少性</td> <td>希少性</td> <td></td> </tr> <tr> <td>模倣困難性</td> <td>模倣困難性</td> <td>模倣困難性</td> <td></td> </tr> <tr> <td>代替困難性</td> <td>代替困難性</td> <td>代替困難性</td> <td></td> </tr> </table> <p>②弱みは？</p> <p>③競合品・競合企業は？</p>	1) 価値性	2) 価値性	3) 価値性	...	希少性	希少性	希少性		模倣困難性	模倣困難性	模倣困難性		代替困難性	代替困難性	代替困難性	
1) 価値性	2) 価値性	3) 価値性	...														
希少性	希少性	希少性															
模倣困難性	模倣困難性	模倣困難性															
代替困難性	代替困難性	代替困難性															



上の課題 1-2 の「強み」・「弱み」の質問時には、以下のポイントを押さえながらインタビューをしましょう！

「輸出商談におけるバイヤーのよくある質問・リクエスト」  
 (Buyer's FAQ/Most Common Requests about the Goods at export meeting)



- ①特長 Features、②値段 price、③味 taste、④包装 packaging、⑤賞味期限/消費期限 best-before date/expiration date、⑥添加物 additives、⑦残留農薬 pesticide residues、⑧アレルギー成分 allergic ingredients、⑨HACCP 等 HACCP, etc.

国際食品規格

国際食品規格に関する次の用語を押さえておこう：

- **HACCP** (Hazard Analysis Critical Control Point 危害要因分析重要管理点:食品の衛生管理の手法)
- **ISO22000** (食品の生産から流通全体を通じた食品安全管理のマネジメントシステムの国際規格)
- **FSSC22000** (ISO22000 を追加要求事項で補強した国際規格)
- **GAP** (Good Agricultural Practice: 農業生産工程管理:適正な農業生産の規範)

【課題 1-2】の参考：「**販路開拓アイデアの創案**」

課題 1-2 競争優位性を活用した販路開拓アイデアの創出（インタビュー後の作業）のための参考  
和菓子の輸出の留意点の調査方法の一例

1. 海外の輸入規制の調査

次のジェトロの「日本からの輸出に関する制度」のサイトをクリックし：

<https://www.jetro.go.jp/industry/foods/exportguide/>

「品目別に見る」又は「国別に見る」を選んで、例えば「品目別に見る」の場合→加工食品→菓子 まで行き、  
その中の調べたい国を選んで、①品目の定義、②輸入規制、③食品関連の規制、④輸入手続き、⑤輸入関税等、⑥その他、を調べる。

2. 海外の市場の調査

次のジェトロの「海外マーケティング基礎情報」のサイトをクリックし：

<https://www.jetro.go.jp/industry/foods/marketing.html>

関心のある国地域を選んで、①国・地域別マーケティング基礎情報を把握し、さらに、関心のある品目を選んで、②市場価格調査（品目別）を調べ、又は、主要都市を選んで、③市場価格調査（主要都市別）を調べる。



販路開拓アイデアのヒントとして、次のサイトも見てください！

(1)JETRO「シンガポール食品マーケットの現況とそのアプローチ」[https://www.jetro.go.jp/ext\\_images/industry/foods/past-seminar/pdf/201707/3\\_sg.pdf](https://www.jetro.go.jp/ext_images/industry/foods/past-seminar/pdf/201707/3_sg.pdf)

(2)山田コンサルティンググループ株式会社「シンガポールの食品業界の動向」[https://www.yamada-cg.co.jp/share/images/internationalbusiness/case/parts01\\_0000007065.pdf](https://www.yamada-cg.co.jp/share/images/internationalbusiness/case/parts01_0000007065.pdf)



## 企業訪問の準備

インタビューする内容として、チームで考えた「(1) 手順書及び価格表」とそれらの質問及び「企業・商品の強みや競争優位性等」の質問を準備します。

インタビュー質問項目の用意を!

インタビュー結果のまとめ!

### 企業訪問とその後の作業

企業に訪問して、実際の実務ではどのように対応しているのかインタビューし、それを実際に実務で行っている手順書及び価格表としてインタビュー結果をまとめた上で、自分たちが考えた「(1) 手順書及び価格表」と比較し、必要に応じ手直しして、インタビューの感想を入れた「(2) 手順書及び価格表」を各チームで作成してみましょう。併せて、インタビューで得た「(3) 企業・商品の強みや競争優位性等」をまとめ、これを活かした「(4) 販路開拓アイデア」を考えてみよう。

インタビュー後のまとめ方のヒント: 例えば、“インタビュー前にはこのような対応手順及び価格表を考えていましたが、実際の実務ではここが違って感心しました。このインタビュー結果を踏まえ、次のように対応手順と価格表をまとめてみました。”

#### 【インタビュー前の準備作業】

【課題 1-1】「(1) 手順書及び価格表」の作成と質問の準備



出典イラストAC: <https://www.illustration-acc.com/detail.php?id=62520&word=8229&size=2000x1000>

【課題 1-2】「企業・商品の強みや競争優位性等」の質問の準備  
上述の「参考」にある「インタビュー質問項目のまとめ」参照

必要に応じ手直しを

インタビューの感想を忘れずに!

#### 【インタビュー後のまとめ作業】

「(2) 手順書及び価格表」の作成



出典イラストAC: <https://www.illustration-acc.com/detail.php?id=62520&word=8229&size=2000x1000>

「(3) 企業・商品の強みや競争優位性等」をまとめ、  
↓これを活かした↓  
「(4) 販路開拓アイデア」の創案と「(5) 返信内容での訴え」へ

インタビュー課題の流れと全体像

インタビュー前の準備

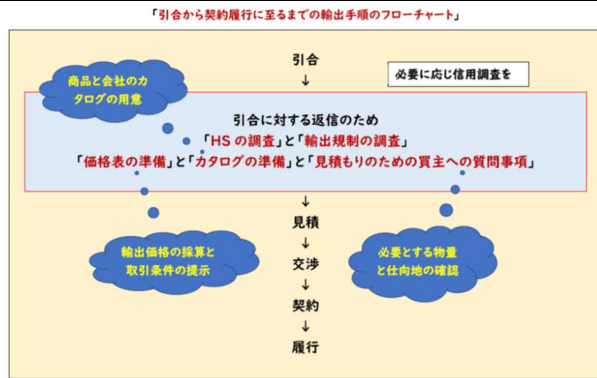
インタビュー結果のまとめ

【課題 1-1】

(1) 手順書及び価格表の作成 (インタビュー前) と質問

(2) 手順書及び価格表の作成 (インタビュー後)

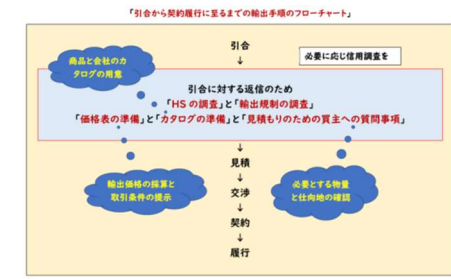
感想



引合状の内容⇒「価格表とカタログが欲しい」

- ①どのような手順で対応していきますか？
- ②どのような返信内容で対応していきますか？
- ③商標権はどのようになっていますか？

インタビューした手順書の質問結果のまとめとそれを踏まえた手順書の作成



A TEAM November 25, 2020

**Price List**  
Please specify brand, quantity, shipping place and destination place you want.

Brand	Goods	Description	HS No.	Best before Date	Size/ctn	Content	Quantity	Unit Price
① KIBI-DANGO	Japanese sweet dumpling made of mochi rice		1901 90	30 days from the production date	15x25x3/10 /box	30 pcs / box	1 box	② JPY1,300

**Price:** ③ EXW Our Warehouse in Okayama, Japan, in Japanese yen, NOT including any Export Packing/Stickers Costs NOR Banker's Charges. (他: 次のような条件が考えられます: Manufacturer's Suggested Retail Price, List Price, FOB Kobe Port/Kansai International Airport, CFR Singapore port/Singapore Changi Airport, or CIF Singapore port/Singapore Changi Airport)

**Payment:** By TT remittance in advance for full Invoice Amount within 10 days from the date of your Purchase Order.

**Packing:** Carton Box, but not including Export Packing, which shall be quoted according to your specifying items and their quantity.

**Quality:** As per the Sample.

**Minimum amount to be ordered:** ④ JPY¥500,000 in total in an assortment of Items above.

**Shipment:** ⑤ By EMS/SAL, courier, or air/sea freight at your request.

**Shipping Time:** ⑥ To be shipped within 20 days after receiving your payment.

**Insurance & Freight/Carriage:** NOT INCLUDING, which are for Buyer's account.

This Price List is valid until March 15, 2021.

A TEAM  
担当者のサイン  
担当者の名前 (例: (Ms.) Hanako Yamada), Export Manager

- ①選んだ商品は輸出可能か？  
不可能の理由も
- ②単価 (輸出価格) は？  
企業秘密であればその旨も
- ③価格条件は？
- ④最低注文数量・金額は？
- ⑤輸送方法は？
- ⑥納期は？

インタビューした価格表の質問結果のまとめとそれを踏まえた価格表の作成

A TEAM November 25, 2020

**Price List**  
Please specify brand, quantity, shipping place and destination place you want.

Brand	Goods	Description	HS No.	Best before Date	Size/ctn	Content	Quantity	Unit Price
① KIBI-DANGO	Japanese sweet dumpling made of mochi rice		1901 90	30 days from the production date	15x25x3/10 /box	30 pcs / box	1 box	② JPY1,300

**Price:** ③ EXW Our Warehouse in Okayama, Japan, in Japanese yen, NOT including any Export Packing/Stickers Costs NOR Banker's Charges. (他: 次のような条件が考えられます: Manufacturer's Suggested Retail Price, List Price, FOB Kobe Port/Kansai International Airport, CFR Singapore port/Singapore Changi Airport, or CIF Singapore port/Singapore Changi Airport)

**Payment:** By TT remittance in advance for full Invoice Amount within 10 days from the date of your Purchase Order.

**Packing:** Carton Box, but not including Export Packing, which shall be quoted according to your specifying items and their quantity.

**Quality:** As per the Sample.

**Minimum amount to be ordered:** ④ JPY¥500,000 in total in an assortment of Items above.

**Shipment:** ⑤ By EMS/SAL, courier, or air/sea freight at your request.

**Shipping Time:** ⑥ To be shipped within 20 days after receiving your payment.

**Insurance & Freight/Carriage:** NOT INCLUDING, which are for Buyer's account.

This Price List is valid until March 15, 2021.

A TEAM  
担当者のサイン  
担当者の名前 (例: (Ms.) Hanako Yamada), Export Manager

【課題 1-2】

企業・商品の強みや競争優位性等の質問

(3) 企業・商品の強みや競争優位性等のまとめ

感想

・商品面：①特長、②値段、③味、④包装、⑤賞味期限/消費期限、⑥添加物、⑦残留農薬、⑧アレルギー成分、⑨HACCP・ISO22000・SSC22000・GAP  
 ・企業面：①製造力、②企画力、③技術力、④物流力、⑤開発力  
 などの観点から特に「強み」を分析する。

- ①強みは？  
1) 価値性、希少性、模倣困難性、代替困難性  
2) 価値性、希少性、模倣困難性、代替困難性  
3) 価値性、希少性、模倣困難性、代替困難性  
...
- ②弱みは？
- ③競合品・競合企業は？

質問結果をまとめ、それを活用した販路開拓のアイデアの創出結果のまとめへ

(4) 販路開拓アイデアの創案へ

(5) インタビューで得た競争優位性の返信内容での訴えへ

## 各チームのプレゼン

本課題をチームでまとめた後、プレゼンを実施します。

- ・プレゼンは各チームごとにパワーポイントなどを利用して教室全員に向けて発表します。発表時間は各チーム 6.5 分位（パソコン設定準備時間を含み）までとします。
- ・各プレゼン後、発表したプレゼン内容について、ここは良かったとか、ここをこうの方が良いのではないかななどのコメントをしてあげてください。
- ・全てのチームのプレゼンが終了した後に、どのチームが一番良かったかを評決します。⇒評決の用紙：<http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/2020assessment.pdf>
- ・優勝チームは、成果発表会で各チームを代表してプレゼンします。

### プレゼンテーション評価の採点方法

採点は、話し手の評価として、「聴きやすい」と「説得力がある」という点について、またスライドの内容と構成として、「分り易い」と「良くまとまっている」という点について、

話し手の評価	聴きやすい	説得力がある
スライドの内容と構成	分り易い	良くまとまっている

次の点数で評価することにします。

素晴らしい:5点	良い:4点	普通:3点	もっと工夫が欲しい:2点
----------	-------	-------	--------------

### 振り返り作業

本 PBL 授業の始めに配付しました、次の資料を作成し、お互い評価しましょう。

- ①KPT 法と PDCA サイクル (PBL セッションを通じて作成) <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/kpt-pdca.pdf>
- ②自己の振り返り評価用 (PBL 終了時作成) <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/reflection-personal.pdf>
- ③チームのメンバーの振り返り評価用 (PBL 終了時作成) <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/reflection-member.pdf>
- ④チーム全体の振り返り評価用 (PBL 終了時作成) <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/reflection-team.pdf>