

2021 年度岡山大学実践コミュニケーション論 レジューメ【A クラス】

第 3 セッション(第 2 課題)

第 8 回 11 月 24 日(水):第 2 課題(2-1)の説明

第 9 回 12 月 08 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 15 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 11 回 12 月 22 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、新型コロナの影響により中止になることもあります。

※なお、「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」は第 4 セッションの頭にします。

・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

コピーの場合、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**取引条件**の作成、そしてインタビューを通じて**持続的競争優位性**を把握し、その**持続的競争優位性**を訴えた引合先への**返信内容**を考えると共に、その**持続的競争優位性を活かした販路開拓アイデア**の創出を考える。

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取引条件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、企業の持続的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】 岡山の船舶用プロペラメーカーに、突然、シンガポールより次のサイトの 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 による船舶用プロペラの Inquiry : <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/inquiry-propellers.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）手順書及び取引条件（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（後述の「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、**取引条件**について、輸出を考える商品 Propeller は協力企業のネットなどで調べてみましょう。

取引条件の例：

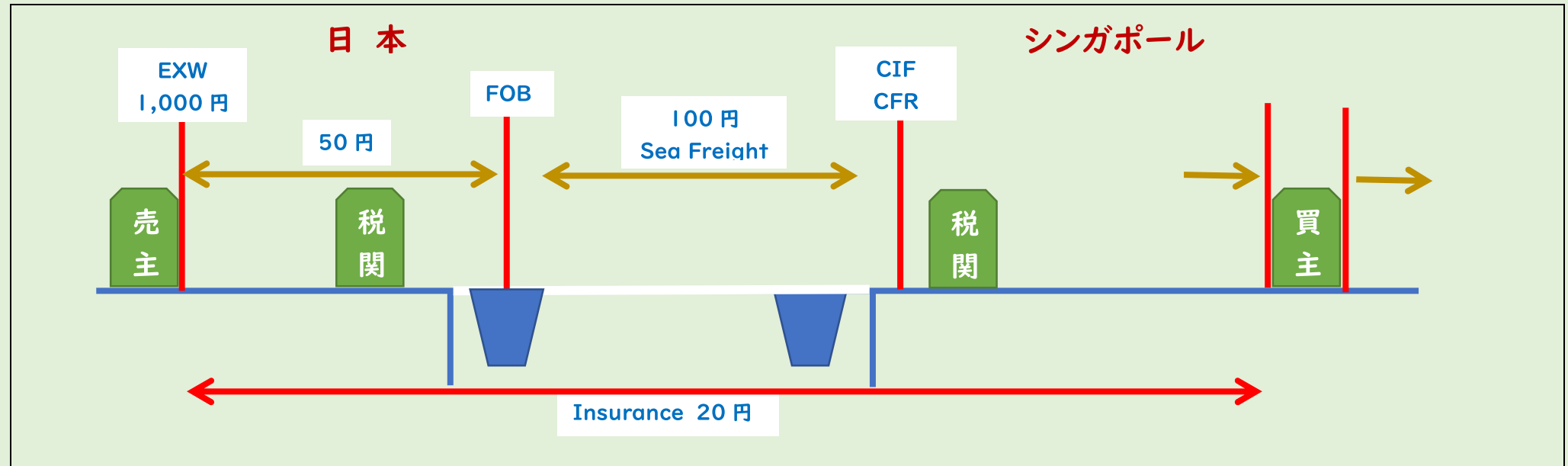
Price: EXW Our Warehouse in Okayama, Japan, in Japanese yen, NOT including any Export Packing/Stickers Costs NOR Banker's Charges. (他に次のような価格条件が考えられます：FOB Kobe Port, CFR Singapore port, or CIF Singapore port)
Payment: By TT remittance in advance for full Invoice Amount within 10 days from the date of your Purchase Order.
Packing : Export Packing, whose mode shall be determined according to your request.
Quality/Performance: As per the Drawings and Specs.
Minimum Quantity to be ordered: 1(one) unit.
Shipment: By sea freight.
Shipping Time: To be shipped within 20 days after receiving your payment.
Insurance & Freight/Carriage: NOT INCLUDING, which are for Buyer's account.

演習:この Terms and Conditions 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/サービスの強みや持続的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(企業の経営資源(コア・コンピタンスまたはコア資源:企業の社内リソース(商品・サービス群、自社工場(機械設備などを含む)、他社工場のネットワーク(調達力)、知的財産、人材、人脈、財力、開発力など)の四つの特性分析)に応じて質問してみます。

- ・価値性(Value):その経営資源は競争上有益な経済的価値/付加価値を作りだせるか?企業に価値をもたらす経営資源か?
- ・希少性(Rareness):その経営資源に希少性はあるか?
- ・模倣困難性(Inimitability):その経営資源は模倣されないか?
- ・代替困難性(Non-substitutability):模倣が困難でも、その経営資源は代用可能ではないか?

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。なお、VRIN 分析の四つの特性がネガティブなら、それらは弱みになります。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・商品の持つ持続的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)



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?

ミクロ的的外部脅威については次の「輸出で知っておきたいマーケティングの基礎(飲食料品)」を参照してください。
<http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/micro-threats.pdf>

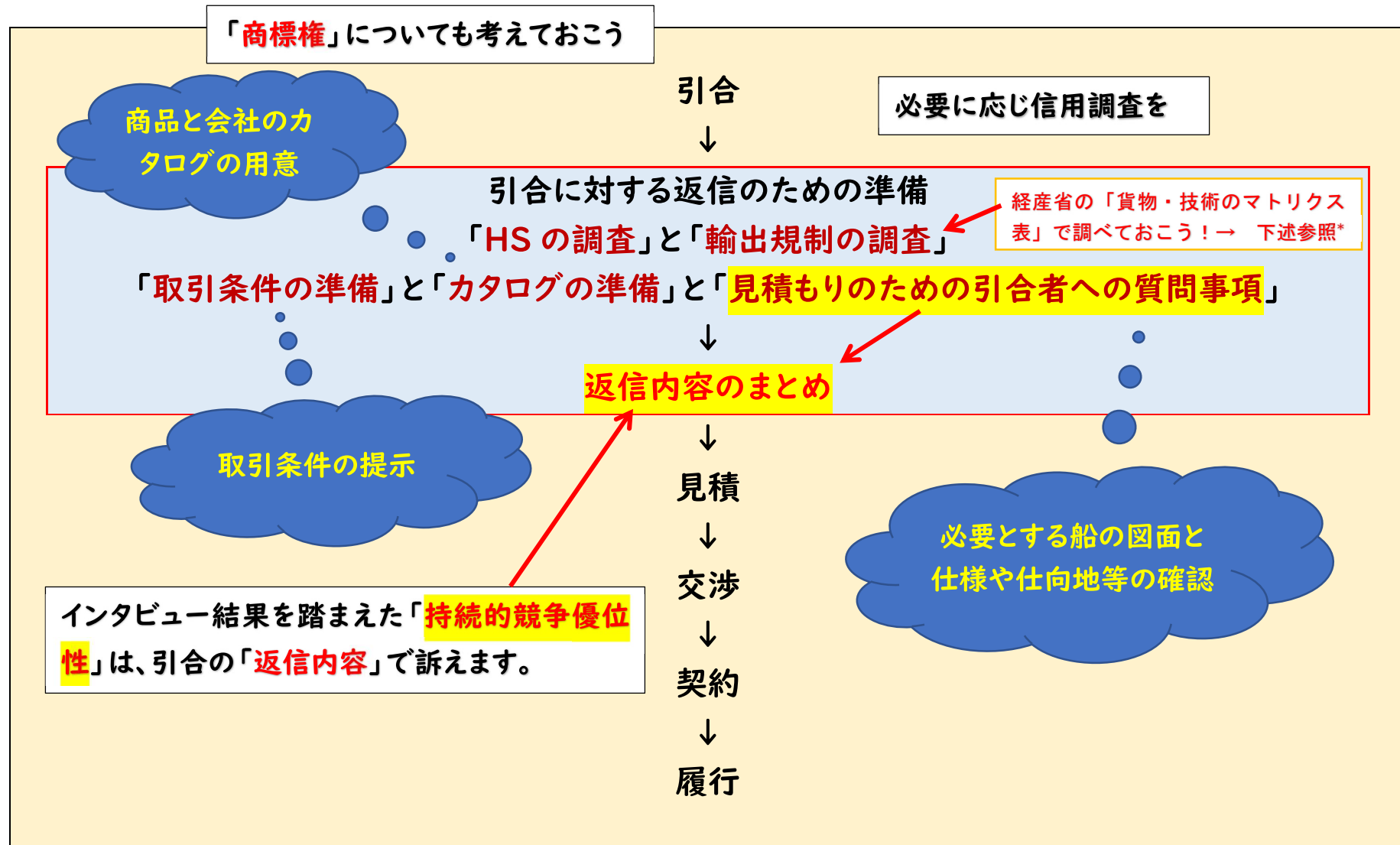
出典:「マーケティング」(東京法令出版 2018 年 1 月) 39 頁から抜粋

☞ 訪問後、以上の質問の結果をまとめた上で、強みや持続的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・取引条件の作成

「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」



*プロペラの規制調査結果 → <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/export-control.pdf>

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>

「取引条件の作成例」

Aチームの場合

A TEAM

November 25, 2021

Terms and Conditions

Price: 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: FOB Kobe Port, CFR Singapore port, or CIF Singapore port)
Payment: By TT remittance in advance for full Invoice Amount within 10 days from the date of your Purchase Order.
Packing : Export Packing, whose mode shall be determined according to your request.
Quality/Performance: As per the Drawings and Specs.
Minimum Quantity to be ordered: 1(one) unit.
Shipment: By sea freight.
Shipping Time: To be shipped within 20 days after receiving your payment.
Insurance & Freight/Carriage: NOT INCLUDING, which are for Buyer's account.

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・取引条件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;">取引条件の質問</p> <p>①品質/性能条件は？</p> <p>②価格条件は？</p> <p>③最低注文数量は？</p> <p>④輸送方法は？</p> <p>⑤納期は？</p>	<p>課題 1-2 弱みを克服し持続的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;">VRIN 分析によるコア・コンピタンスの探求 (商品を取り上げると商品ごとの)</p> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>商品 1) 価値性</td> <td>商品 2) 価値性</td> <td>商品 3) 価値性</td> <td rowspan="4">...</td> </tr> <tr> <td>希少性</td> <td>希少性</td> <td>希少性</td> </tr> <tr> <td>模倣困難性</td> <td>模倣困難性</td> <td>模倣困難性</td> </tr> <tr> <td>代替困難性</td> <td>代替困難性</td> <td>代替困難性</td> </tr> </table> <p>自社企業・商品・サービスの「持続的競争優位性」の分析手法：上述したように経営資源の潜在的な優位性の分析ツールである「VRIN 分析」を中心に分析する</p> <ul style="list-style-type: none"> ・Value (価値)：どんな付加価値を作りだせるか ・Rarity (希少性)：希少性はあるか ・In-imitability (模倣困難性)：模倣されないか ・Non-substitutability (代替困難性)：代替可能ではないか <p>②弱みは？</p> <p>③競合品・競合企業は？</p>	商品 1) 価値性	商品 2) 価値性	商品 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
商品 1) 価値性	商品 2) 価値性	商品 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)

↓
【例】

- ①**特長** features、②**値段** price、③**品質/性能** quality/performance、④**包装** packaging、⑤**耐久性** durability、
⑥**品質マネジメントシステム** ISO 9001:2008 (JIS Q 9001:2008) , etc.

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) 手順書及び取引条件」とそれらの質問及び「企業・商品の強みや持続的競争優位性等」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取引条件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) 手順書及び取引条件」と比較し、必要に応じ、インタビューで得た情報に基づき手直して「(2) 手順書及び取引条件」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・商品の強みや持続的競争優位性等」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。最後に「(5) 返信英文」の作成をしてプレゼンに臨みます。

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取引条件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取引条件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) 手順書及び取引条件」の作成と質問の準備



出典イラストAC: <https://www.illustrationmate.com/detail.php?id=62528&word=8229&size=2000x2000>

【課題 1-2】「企業・商品・サービスの強みや持続的競争優位性等」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

インタビューで得た情報の活用を忘れずに!

【インタビュー後のまとめ作業】

「(2) 手順書及び取引条件」の作成



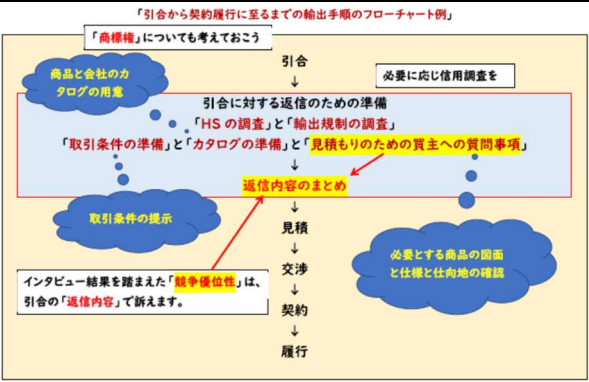
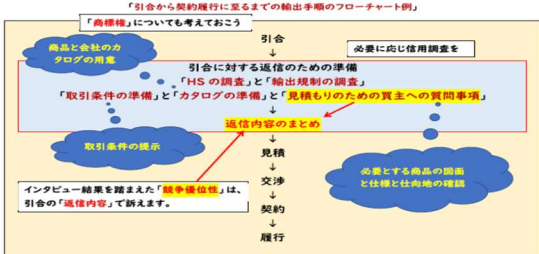
出典イラストAC: <https://www.illustrationmate.com/detail.php?id=62528&word=8229&size=2000x2000>

「(3) 企業・商品・サービスの強みや持続的競争優位性等」をまとめ、

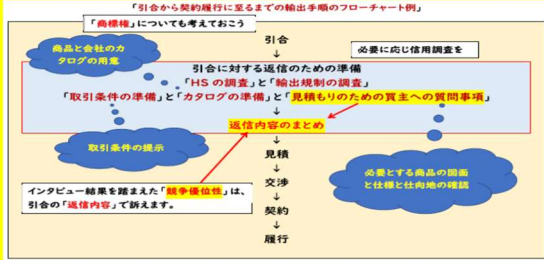
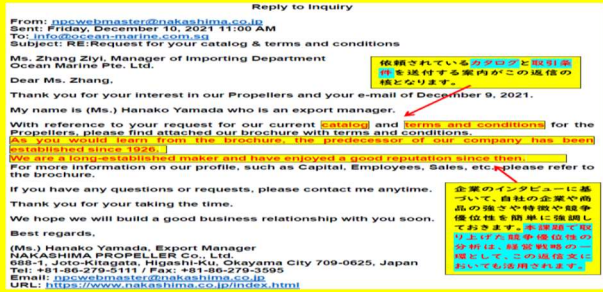

↓これを活かした↓

「(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	
<p>【課題 1-1】 (1) 手順書及び取引条件の作成 (インタビュー前) と質問</p>  <p>引合状の内容 ⇒「カタログと取引条件」が欲しい</p> <p>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?</p>		<p>(2) 手順書及び取引条件の作成 (インタビュー後) 感想</p> <p>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</p> 	
<p>「取引条件の作成例」 A チームの場合 A TEAM November 25, 2021</p> <p>Terms and Conditions</p> <p>Price: 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: FOB Kobe Port, CFR Singapore port, or CIF Singapore port)</p> <p>Payment: By TT remittance in advance for full Invoice Amount within 10 days from the date of your Purchase Order.</p> <p>Packing: Export Packing, whose mode shall be determined according to your request.</p> <p>Quality/Performance: As per the Drawings and Specs.</p> <p>Minimum Quantity to be ordered: 1(one) unit</p> <p>Shipment: By sea freight.</p> <p>Shipping Time: To be shipped within 30 days after receiving your payment.</p> <p>Insurance & Freight/Carriage: NOT INCLUDING, which are for Buyer's account.</p> <p>A TEAM 担当者のサイン 担当者の名前(例: (Ms.) Hanako Yamada), Export Manager</p>		<p>「取引条件の作成例」 A チームの場合 A TEAM November 25, 2021</p> <p>Terms and Conditions</p> <p>Price: 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: FOB Kobe Port, CFR Singapore port, or CIF Singapore port)</p> <p>Payment: By TT remittance in advance for full Invoice Amount within 10 days from the date of your Purchase Order.</p> <p>Packing: Export Packing, whose mode shall be determined according to your request.</p> <p>Quality/Performance: As per the Drawings and Specs.</p> <p>Minimum Quantity to be ordered: 1(one) unit</p> <p>Shipment: By sea freight.</p> <p>Shipping Time: To be shipped within 30 days after receiving your payment.</p> <p>Insurance & Freight/Carriage: NOT INCLUDING, which are for Buyer's account.</p> <p>A TEAM 担当者のサイン 担当者の名前(例: (Ms.) Hanako Yamada), Export Manager</p>	
<p>【課題 1-2】 企業・商品等の強みや持続的競争優位性等の質問</p> <p>・商品面：①特長 features、②値段 price、③品質/性能 quality/performance、④包装 packaging、⑤耐久性 excellent durability、⑥品質マネジメントシステム</p> <p>・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。</p> <p>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 ...</p> <p>②弱みは? ③競合品・競合企業は?</p>		<p>(3) 企業・商品等の強みや持続的競争優位性等のまとめ 感想</p> <p>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</p>	
<p>(4) 販路開拓アイデアの創案へ</p>		<p>(5) インタビューで得た持続的競争優位性の返信内容での訴えへ</p>	

プレゼン内容のまとめ
プレゼンは、以上を次のようにまとめた構成になります：

1	各チームでまとめた、海外の新規引合先への対応の 手順書 の説明。	 <p>「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」 「商標権」についても考えておこう 商品と会社のカタログの用意 引合 ↓ 必要に応じ信用調査を 引合に対する返信のための準備 「HS の調査」と「輸出規制の調査」 「取引条件の準備」と「カタログの準備」と「見積もりのための買主への質問事項」 ↓ 返信内容のまとめ ↓ 見積 ↓ 必要とする商品の開画と仕様と仕向地の確認 交渉 ↓ 契約 ↓ 履行</p>			
2	各チームでまとめた、 取引条件 の説明。	 <p>「取引条件の作成例」 A チームの場合 A TEAM November 25, 2021 Terms and Conditions Price: EXW Our Warehouse in Okayama, Japan, in Japanese yen. NOT including any Export Packing/Stickers Costs NOR Banker's Charges. Payment: By TT remittance in advance for full Invoice Amount within 10 days from the date of your Purchase Order. Packing: Export Packing, whose mode shall be determined according to your request. Quality Performance: As per the Drawings and Specs. Minimum Quantity to be ordered: 10ml/unit. Shipment: By sea freight. Shipping Time: To be shipped within 30 days after receiving your payment. Insurance & Freight/Carrriage: NOT INCLUDING, which are for Buyer's account. A TEAM 担当者サイン 担当者の名前 (例: (Ms.) Hanako Yamada), Export Manager</p>			
3	インタビューを通じて、各チームで把握した 持続的競争優位性 の説明。	<table border="1"> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> ・商品面：①特長 features、②値段 price、③品質/性能 quality/performance、④包装 packaging、⑤耐久性 excellent durability、⑥品質マネジメントシステム ・企業面：①製造力、②企画力、③技術力、④物流力、⑤開発力 <p>などの観点から特に「強み」を分析する。</p> </td> <td> <p>①強みは？</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 ... <p>②弱みは？</p> <p>③競合品・競合企業は？</p> </td> </tr> </table>	<ul style="list-style-type: none"> ・商品面：①特長 features、②値段 price、③品質/性能 quality/performance、④包装 packaging、⑤耐久性 excellent durability、⑥品質マネジメントシステム ・企業面：①製造力、②企画力、③技術力、④物流力、⑤開発力 <p>などの観点から特に「強み」を分析する。</p>	<p>①強みは？</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 ... <p>②弱みは？</p> <p>③競合品・競合企業は？</p>	必要に応じて、インタビューでの 感想 を交えて説明します。
<ul style="list-style-type: none"> ・商品面：①特長 features、②値段 price、③品質/性能 quality/performance、④包装 packaging、⑤耐久性 excellent durability、⑥品質マネジメントシステム ・企業面：①製造力、②企画力、③技術力、④物流力、⑤開発力 <p>などの観点から特に「強み」を分析する。</p>	<p>①強みは？</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 ... <p>②弱みは？</p> <p>③競合品・競合企業は？</p>				
4	各チームで作成した、その 持続的競争優位性 を訴えた引合先への 返信英文 の説明。	 <p>Reply to inquiry From: pp@webmaster@nakashima.co.jp Sent: Friday, December 10, 2021 11:00 AM To: zhangziyi@oceanmarine.com Subject: RE: Request for your catalog & terms and conditions Ms. Zhang Ziyi, Manager of Importing Department Ocean Marine Pte. Ltd. Dear Ms. Zhang, Thank you for your interest in our Propellers and your e-mail of December 9, 2021. My name is (Ms.) Hanako Yamada who is an export manager. With reference to your request for our current catalog and terms and conditions for the Propellers, please find attached our brochure with terms and conditions. As you would learn from the brochure, the production of our company has been established since 1926. We are a long-established maker and have enjoyed a good reputation since then. For more information on our profile, such as Capital, Employees, Sales, etc. please refer to the brochure. If you have any questions or requests, please contact me anytime. Thank you for your taking the time. We hope we will build a good business relationship with you soon. Best regards, (Ms.) Hanako Yamada, Export Manager NAKASHIMA PROPELLER CO., LTD. 688-1, Joto-Kitagata, Higashi-Ku, Okayama City 709-0625, Japan Tel: +81-86-279-5111 / Fax: +81-86-279-3085 Email: pp@webmaster@nakashima.co.jp URL: https://www.nakashima.co.jp/index.html</p> <p>依頼されているカタログと取引条件を送付する案内がこの返信の趣となります。</p> <p>企業のインタビューに基づいて、自社の企業や商品の強みや特徴や競争優位性を簡単に強調しております。詳細な取引条件は、経営戦略の一環として、この返信添付にて別途お送りいたします。</p>			
5	各チームで考えた、 持続的競争優位性 を活かした 販路開拓アイデア の創出の説明。				

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 分位（パソコン設定準備時間は別）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、ここをこうした方が良く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、「分かり易い」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	分かり易い	良くまとまっている

次の点数で評価することになります。

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>