

2022 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 2 セッション(第 1 課題)

第 5 回 11 月 02 日(水):第 1 課題(1-1)の説明

第 6 回 11 月 09 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 7 回 11 月 16 日(水):協力企業へのヒアリング(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。**

第 8 回 11 月 30 日(水):ヒアリングのまとめとプレゼン(第 1 課題の解決策の発表)

・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 1 課題と説明

コピペの場合、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。

岡山の和菓子メーカーの源吉兆庵に、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 による和菓子の Inquiry : <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/inquiry-sweets2022.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。

※ なお、この Inquiry では、通常、依頼されてくる「**価格表 Price List**」は、授業方針の都合上、外しています。

【課題 1-1】 海外の新規引合先への対応の**手順書**と**取引条件**の作成について考えてみよう。

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**について関連する、輸出を考える商品のイメージについては協力企業のネットなどで調べて把握しておきましょう。

取引条件の例：

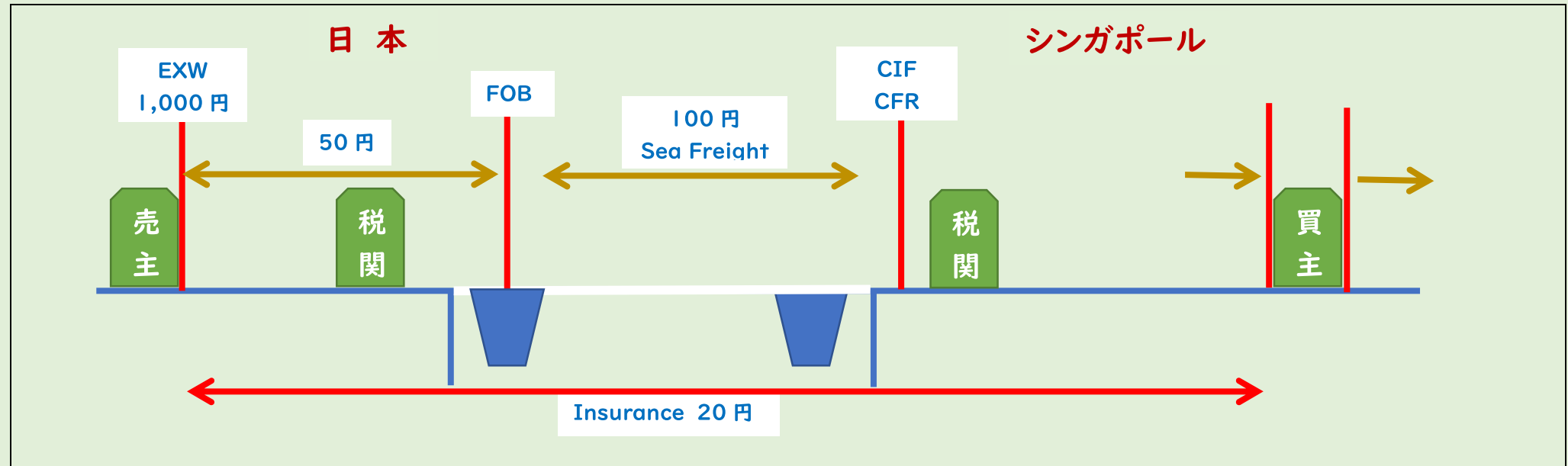
Price: EXW Our Warehouse in Okayama, Japan, in Japanese yen, NOT including any Export Packing/Stickers Costs NOR Banker's Charges. (他に次のような価格条件が考えられます：FOB Kobe Port, CFR Singapore port, or CIF Singapore port)
Payment: By TT remittance in advance for full Invoice Amount within 10 days from the date of your Purchase Order.
Packing: Export Packing, whose mode shall be determined according to your request.
Quality: As per the Samples.
Minimum Amount to be ordered: JPY(¥)1,000,000- in total in an assortment of Items
Shipment: By EMS/SAL, courier, or air/sea freight at your request.
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

・引渡場所と輸出価格の知識

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ができません。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】 予めネット等で企業・商品/サービスの強みや持続的競争優位性等を調べ、この優位性等を活かした販路開拓アイデアを考えてみよう。そして、訪問時にそれらについて質問し、評価してもらいましょう。持続的競争優位性等につながる強みは以下の分析手法を利用します：

SWOT分析*における①「強み」及び②「弱み」も聞いてみよう：

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。

VRIN分析

- ・**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)

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？

ミクロ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！

【課題 1-3】 課題 1-1 及び 1-2 を踏まえて、Inquiry への返信文を作成してみてください。

⇒ 返信文の例文については、先に紹介しました、Inquiry: <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/inquiry-sweets2022.pdf> の PP.2-3 の Reply to Inquiry を参照して下さい。

長光正明 2022.11.09

これ重要!

- 本課題の“ねらい”をよく理解しておこう!

以下の返信文(取引条件も含む)が本課題演習解決の集約として作成されます。つまり、この返信文を完成するに至る一連の作業行為を理解することが本課題の“ねらい”となっています。なお、課題の“手順書”は、この Inquiry の一つのゴールである成約(契約の締結)に向けてのこの後の作業計画と“返信文”の位置づけを確認するものとなります。

Inquiry を受けての対応手順は、依頼されている **カタログ** と **取引条件** を作成した上で、以下のような **返信文の作成** がその中心となります。

↓
返信例
Reply to Inquiry

From: info@kitchoan.co.jp
Sent: Friday, November 10, 2022 11:00 AM
To: info@susi.com.sg
Subject: RE: Request for your catalog and terms & conditions

Ms. Zhang Ziyi, Manager of Importing Department
Singapore Sweets Importers Pte. Ltd.

Dear Ms. Zhang,

Thank you for your interest in our Sweets and your e-mail of November 9, 2022.

My name is (Ms.) Hanako Yamada who is an export manager.

With reference to your request for our current **catalog and terms & conditions** for the Sweets, please find attached our brochure with terms and conditions.
As you would learn from the brochure, our company has been established since 1977.
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. **見積りのための引合者への質問事項**

We are glad to immediately quote FOB/CFR/CIF prices (or any other Trade Terms) by return if you specify sweets in the catalog, shipping place and destination place you require.

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
MINAMOTO KITCHOAN CO., LTD.
7-28 Saiwai-cho, Kita-ku, Okayama city 700-0903, Japan
TEL: +81-86-364-1028 FAX: +81-86-364-1029
Email: info@kitchoan.co.jp URL: https://www.kitchoan.co.jp/

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核となります。

企業のインタビューに基づいて、自社の企業や商品の強さや特徴や競争優位性を簡単に強調しておきます。本課題で取り上げた競争優位性の分析は、経営戦略の一環として、この返信文においても活用されます。

長光正明 2022.11.09

上の返信メールの例に倣って、各チームで返信メールを赤枠内に収まるように作成してください。担当者の名前は、各チームで決めてください。

Reply to Inquiry

From: info@kitchoan.co.jp
Sent: Friday, November 10, 2022 11:00 AM
To: info@susi.com.sg
Subject: RE: Request for your catalog and terms & conditions

Ms. Zhang Ziyi, Manager of Importing Department
Ocean Marine Pte. Ltd.

Dear Ms. Zhang,

「3Cの法則」を心掛けながら作成してみましょう!

- ・Clear (明確に!) 曖昧は避ける。
- ・Correct (正確に!) 正しい文法とスペルで。
- ・Concise (簡潔に!) 無駄を省き、シンプルに。

Best regards,

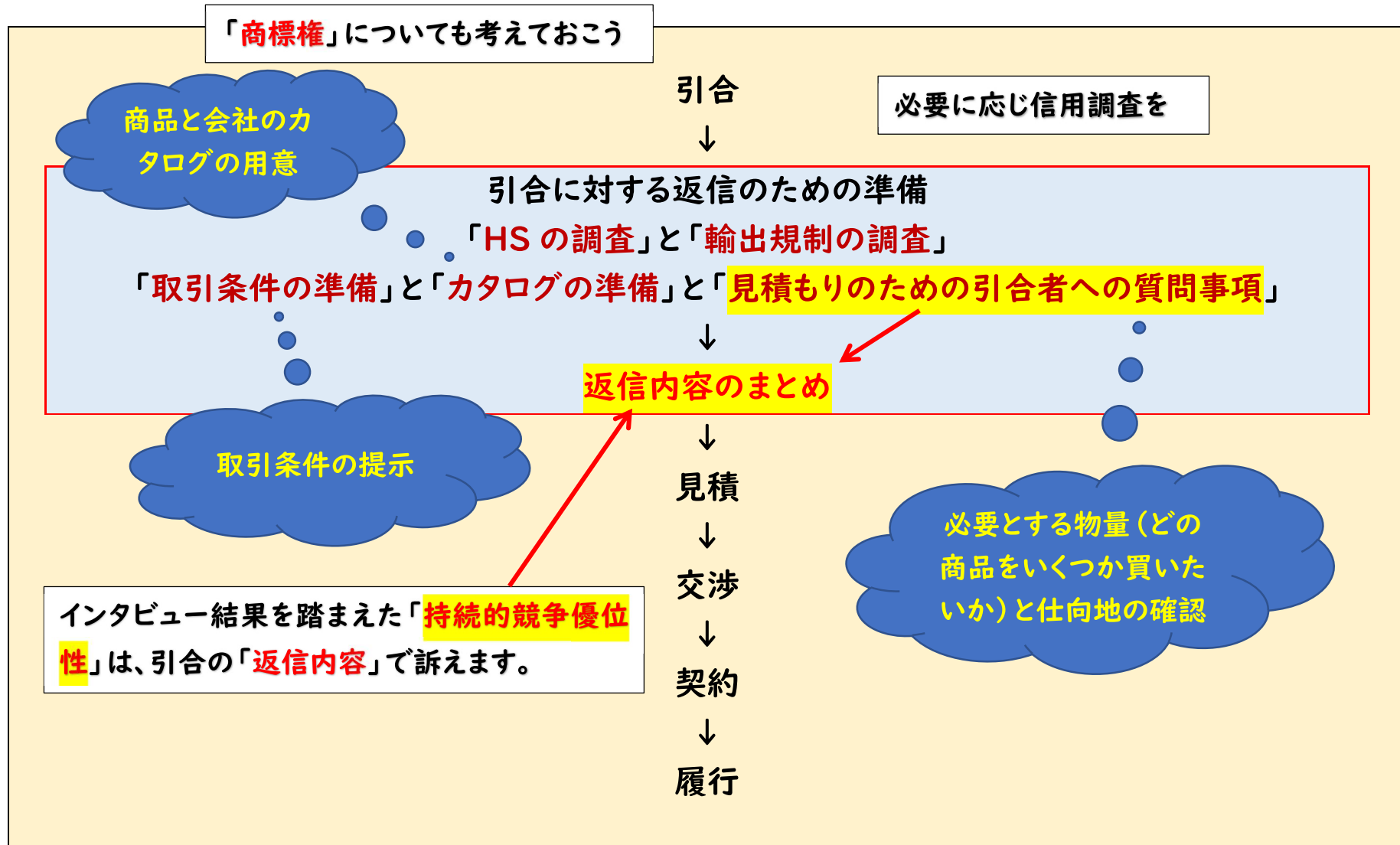
(Ms./Mr.) _____, Export Manager
MINAMOTO KITCHOAN CO., LTD.
7-28 Saiwai-cho, Kita-ku, Okayama city 700-0903, Japan
TEL: +81-86-364-1028 FAX: +81-86-364-1029
Email: info@kitchoan.co.jp URL: https://www.kitchoan.co.jp/

3 / 3

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」



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 10, 2022

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: As per the Samples.
Minimum Amount to be ordered: JPY(¥)1,000,000- in total in an assortment of Items.
Shipment: By EMS/SAL, courier, or air/sea freight at your request.
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品質は？</p> <p>②価格条件は？</p> <p>③最低注文金額は？</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.

国際食品規格に関係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)

企業訪問時のインタビューの質問優先順位

以下の優先順序に応じて行います。時間が無いようでしたら **A のみに集中**してください。

A. 【課題 1-2】及び【課題 1-3】関係:

- ・御社の**持続的競争優位性等**をこのように考えてみました。⇒ これについて評価をしてもらう。
- ・それを踏まえて**返信文**をこのように作成してみました。⇒ これについて評価をもらう。

B. 【課題 1-2】関係:「持続的競争優位性等を活かした**販路開拓アイデア**」の評価をもらう。

C. 【課題 1-1】関係:「**取引条件**」の評価をもらう。

D. 【課題 1-1】関係:「**手順書**」の評価をもらう。

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)-1 手順書及び取引条件」及び「(1)-2 企業・商品・サービスの強みや持続的競争優位性等」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して「(2)-1 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「(2)-2 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「(3) 販路開拓アイデア」を考えてみよう。最後に「(4) 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ました。”

【インタビュー前の準備作業】

【課題 1-1】「(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.illustrationac.com/illustration/5465504.html>

【課題 1-2】「(1)-2 企業・商品・サービスの強みや持続的競争優位性等」の作成と質問の準備

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)-1 手順書及び取引条件」のまとめ



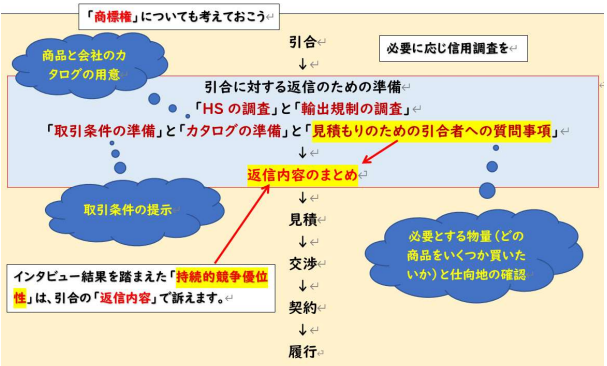
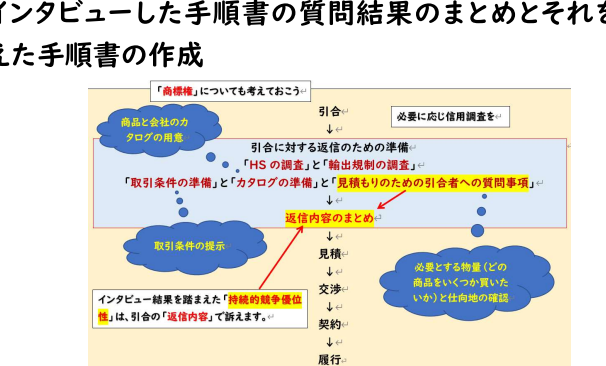
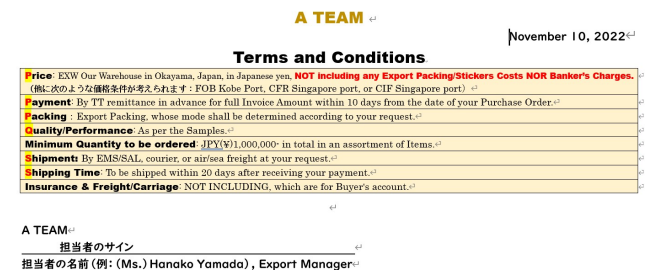
出典イラストAC: <https://www.illustrationac.com/illustration/5465504.html>

「(2)-2 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↓

「(3) 販路開拓アイデア」の創案と「(4) 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)-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>「商標権」についても考えておこう</p> <p>商品と会社のカタログの用意</p> <p>引合</p> <p>必要に応じ信用調査を</p> <p>引合に対する返信のための準備</p> <p>「HS の調査」と「輸出規制の調査」</p> <p>「取引条件の準備」と「カタログの準備」と「見積りのための引合者への質問事項」</p> <p>返信内容のまとめ</p> <p>取引条件の提示</p> <p>見積</p> <p>必要とする物量 (どの商品をいくつか買いたい) と仕向地の確認</p> <p>交渉</p> <p>契約</p> <p>履行</p> <p>インタビュー結果を踏まえた「持続的競争優位性」は、引合の「返信内容」で訴えます。</p>	<p>(2)-1 手順書及び取引条件のまとめ (インタビュー後)</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>「商標権」についても考えておこう</p> <p>商品と会社のカタログの用意</p> <p>引合</p> <p>必要に応じ信用調査を</p> <p>引合に対する返信のための準備</p> <p>「HS の調査」と「輸出規制の調査」</p> <p>「取引条件の準備」と「カタログの準備」と「見積りのための引合者への質問事項」</p> <p>返信内容のまとめ</p> <p>取引条件の提示</p> <p>見積</p> <p>必要とする物量 (どの商品をいくつか買いたい) と仕向地の確認</p> <p>交渉</p> <p>契約</p> <p>履行</p> <p>インタビュー結果を踏まえた「持続的競争優位性」は、引合の「返信内容」で訴えます。</p>	<p>感想</p>
<p>A TEAM</p> <p>November 10, 2022</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 Samples.</p> <p>Minimum Quantity to be ordered: JPY¥1,000,000+ in total in an assortment of Items.</p> <p>Shipments: By EMS/SAL, courier, or air/sea freight at your request.</p> <p>Shipping Time: To be shipped within 20 days after receiving your payment.</p> <p>Insurance & Freight/Carriage: NOT INCLUDING, which are for Buyer's account.</p> <p>A TEAM</p> <p>担当者のサイン</p> <p>担当者の名前 (例: (Ms.) Hanako Yamada), Export Manager</p>	<p>(2)-2 企業・商品等の強みや持続的競争優位性等のまとめ</p> <p>インタビューした取引条件の質問結果のまとめとそれを踏まえた取引条件の作成</p>  <p>A TEAM</p> <p>November 10, 2022</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 Samples.</p> <p>Minimum Quantity to be ordered: JPY¥1,000,000+ in total in an assortment of Items.</p> <p>Shipments: By EMS/SAL, courier, or air/sea freight at your request.</p> <p>Shipping Time: To be shipped within 20 days after receiving your payment.</p> <p>Insurance & Freight/Carriage: NOT INCLUDING, which are for Buyer's account.</p> <p>A TEAM</p> <p>担当者のサイン</p> <p>担当者の名前 (例: (Ms.) Hanako Yamada), Export Manager</p>	<p>感想</p>
<p>【課題 1-2】 (1)-2 企業・商品等の強みや持続的競争優位性等の作成と質問</p> <p>・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</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</p> <p>などの観点から特に「強み」を分析する。</p>	<p>(2)-2 企業・商品等の強みや持続的競争優位性等のまとめ</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>感想</p>
<p>(3) 販路開拓アイデアの創案へ</p> <p>(4) 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	<p>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>	 <p>「商標権」についても考えておこう</p> <p>商品と会社のカタログの用意</p> <p>引合への返信のための準備 「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「見積りのための引合者への質問事項」</p> <p>必要に応じ信用調査を</p> <p>返信内容のまとめ</p> <p>見積</p> <p>交渉</p> <p>契約</p> <p>履行</p> <p>必要とする物量(どの商品もいくつか買いたい)と仕向地の確認</p> <p>インタビュー結果を踏まえた「持続的競争優位性」は、引合の「返信内容」で訴えます。</p>	
2	<p>各チームでまとめた、取引条件の説明。</p>	 <p>A TEAM November 10, 2022</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. (例に次のような条件が考えられます: FOB Kobe Port, CFR Singapore port, or CIP 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 Samples.</p> <p>Minimum Quantity to be ordered: JPY¥1,000,000- in total in an assortment of Items.</p> <p>Shipment: By EMS/SAL, courier, or air/sea freight at your request.</p> <p>Shipping Time: To be shipped within 20 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>	
3	<p>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。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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 <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>	<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。</p>
4	<p>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>	 <p>Reply to Inquiry</p> <p>From: ncw@netmaster@nakashima.co.jp Sent: Friday, December 10, 2021, 11:00 AM To: zhangziyi@oceanmarine.com Subject: RE: Request for your catalog & terms and conditions</p> <p>Ms. Zhang Ziyl, Manager of Importing Department Ocean Marine Pte. Ltd.</p> <p>Dear Ms. Zhang,</p> <p>Thank you for your interest in our Propellers and your e-mail of December 9, 2021.</p> <p>My name is (Ms.) Hanako Yamada who is an export manager.</p> <p>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. We are a long-established maker and have enjoyed a good reputation since then.</p> <p>For more information on our profile, such as Capital, Employees, Sales, etc, please refer to the brochure.</p> <p>If you have any questions or requests, please contact me anytime.</p> <p>Thank you for your taking the time.</p> <p>We hope we will build a good business relationship with you soon.</p> <p>Best regards,</p> <p>(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: +81-86-279-3990 Email: ncw@netmaster@nakashima.co.jp URL: https://www.nakashima.co.jp/en/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端にあります。</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きます。詳細な取引条件や競争優位性の情報は、経営戦略の一環として、このメール添付にてお送りいたします。</p>	
5	<p>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。</p>	 <p>出典：イラスト素材提供 https://www.gettyimages.com/detail/illustration/1234567890/1234567890.html</p>	

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/2022assessment-1.pdf> (クラス全体で 1 枚配布:切り離して使用)
- ・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>