

2022 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 4 セッション(第 3 課題)

第 12 回 01 月 11 日(水):第 3 課題(3-1)の説明

第 13 回 01 月 18 日(水):課題解決の話し合い

第 14 回 01 月 25 日(水):プレゼンテーション(第 3 課題の解決策の発表)及び振り返り

・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>

PBL 第 3 課題と説明

作成時の留意点

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) 有望商品の**輸入企画書**の作成

ねらい ⇒ 輸入のマーケティング情報入手方法のヒントや輸入の仕組みを知り、「企画書」作成のポイントをつかむ。

新規事業立ち上げ担当の上司から有望商品の輸入を企画するよう指示されました。下記の**情報入手先の参考サイト**を活用しながら、各チームで関心のある商品及び産地を絞り込み輸入企画書を作成してみてください。

まず、商品選びから始めよう!

選ぶ商品に条件を付けていないので、**関心のある商品の選択から始めること**になります。

なお、この企業は、輸入は未経験のため、調べた**輸入の仕組みや流れ**の概要説明を企画書に入れることも考えられます。

また、国内のマーケティング情報において、選択した商品の売れている根拠(市場規模や時期も含む)を示す二次データがネット等でヒットすれば、これを示すことにより「**売れる需要**」があることの裏付けとして企画書の説得力が増します。

「**売れる需要**」の(調査結果の)情報は、下記の**輸入企画書のポイント**の、特に「**なぜ**」「**誰に**」「**どのくらいの量**」「**どのように販売する**」に直結します。

ここでは、全てのポイントを網羅するのが大変であるようなら、少なくとも「選んだ商品（商品の特定とHSコード）」、その商品の「輸入相手国・地域」、その商品を「選んだ理由」、「輸入規制」、「輸入規模」は調べるようにしましょう。

輸入企画書のポイント

輸入企画書には、誰が（輸入事業を担当する者）、何を（商品の特定とHSコード）、なぜ（商品を選んだ理由）、どこからいつ（輸入相手国・地域（輸出規制）、輸入時期）、どのくらいの量（輸入数量、輸入規模、市場規模）を、どのような輸入手続き（輸入通関、輸入関税、輸入規制*）をし、誰に（販売先）、どのように販売する（商品仕様、販売価格、販売方法（時期、ルート）、販売規制、プロモーション）のか等を、必要に応じ入れるようにしてみましょう。

なお、ここでは資金面や利益面の計画は考慮しないものとします。

お金はないが、やる気と事業アイデアがある場合の資金集めの知恵!?

参考課題 : <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/crowd-funding.pdf>

また、企業の外部環境（OT分析）も内部環境（SW分析）も触れなくてよいこととします。なお、輸入事業自体の起ち上げの目的（輸入事業の目的）についても経営者の判断としてここでは考えません。 *輸入規制 <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/export-import-kisei.pdf>

PREP 法による輸入企画書/プレゼンのまとめ方の一例

P = Point (結論)	どどここの国から輸入したこの商品をこの人々にネットで買ってもらう。
R = Reason (理由)	この手の商品がネットで今受けているので。
E = Example (理由の裏付け)	どこそこのお店のネットでは飛ぶように売れている。 市場規模/輸入規模もこれくらいあるようだ。 輸入規制もこのようになっていてハードルは高くない。
P = Point (結論)	この手の商品が売れてるチャンスにこの商品を扱いたい。

※輸入商品についての知的財産権についても知っておこう!

→ミプロ「初心者のための-並行輸入を学ぶ」https://www.mipro.or.jp/Document/hti0re0000000vfq-att/pdf_publications_ippim114n.pdf

ブレインストーミングとKJ法

各チームでの進め方

ブレインストーミング (自由にアイデアを出し合う)



カード等で

アイデアの**可視化**



アイデアの**整理**

この部分が「**KJ法**」

1967年、文化人類学者の川喜田二郎作案

輸入**企画書**作成



プレゼン (パワーポイントなど) 作成



出所「いらすとや」 https://www.irasutova.com/2016/07/blog-post_53.html

演習:【考えておこう】「**報告書・企画書・提案書**」と「**プレゼン**」の違いを**コミュニケーションのツールとしての視点**から考えてみよう!

ヒント <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/report-presentation.pdf>

情報入手先の参考サイト

《輸入 HS コードを把握し輸入関税と他法令規制を調べてみよう》

選んだ商品の HS コードを調べよう!

・税関 HS コード (関税分類の概要) http://www.customs.go.jp/tetsuzuki/c-answer/imtsukan/1201_jr.htm

・HS コードの調査:

⇒神戸税関業務部関税鑑査官: 受付時間 平日 8時30分~17時15分 TEL:078-333-3118 FAX:078-333-3147 E-mail: kobe-bunrui@customs.go.jp

⇒総務省 日本標準商品分類(平成2年6月改定) https://www.soumu.go.jp/toukei_toukatsu/index/seido/syuhin/2index.htm → 日本標準商品分類 <https://www.e-stat.go.jp/classifications/terms/30>

・輸入統計品目表(実行関税率表) <http://www.customs.go.jp/tariff/index.htm>

調査演習:「板チョコ」の輸出HSコードは1806.32 000です。輸入HSコード9桁を調べ、輸入関税率を調べてみてください。またどのような他法令の規制を受けますか、また、輸入時に納める消費税はどのようになっているか、次の財務省関税局のサイトを参考にしながら調べてみてください。

輸入時に納める消費税 http://www.customs.go.jp/news/news/consumptiontax2019/consumptiontax_annex03.pdf

選んだ商品の HS コードで調べよう!

《輸入規模を調べてみよう》

・輸入統計の調査 <http://www.customs.go.jp/toukei/srch/index.htm?M=01&P=0>

調査演習:その輸入HSコード9桁を使って、2020年の日本への輸入上位5か国・地域の輸入規模を調べてください。

調査方法→財務省の貿易統計における品別国別表にて、「統計年月の指定」を2020年の『年内の累計』に、「品目の指定」を『品目コード指定』にし、「HSコード9桁」を入れ、「表示件数の指定」を『200』にして、輸入の上位国・地域5位までの数量と金額を調べます。

・ジェトロ世界貿易投資報告 2022年版 資料 世界と日本の貿易投資統計 https://www.jetro.go.jp/ext_images/world/gtir/2022/shiryo.pdf

調査演習:上のサイトから、2021年の「縫製品」の輸入について、中国の伸びとアジア NIES (韓国、台湾、香港、シンガポール) の伸びはどのようになっていますか調べてください。その結果、どのような感想を持ちましたか。 **ヒント** 表 II 日本の商品別輸入 (2021年) P.11 凡例: 表中の「伸び率」は前年同期比。「-」は実績なし、または負の値に関わる伸び率。「0」は単位未満の数値。直接投資金額の「△」は引き揚げ超過。「n.a.」は数値が不明、入手できない、あるいは算出できないことを示す。



寄り道:日本の企業で海外企業をM&Aをしている上位はどこ?

上記統計の表14 日本のクロスボーダーM&A上位5件(2017年~2022年6月)【対外M&A】P.14で調べてみよう。

《市場規模を調べてみよう》

- ・政府統計ポータルサイトe-Statの**商業統計調査**より出典 <https://www.e-stat.go.jp/stat-search/files?page=1&layout=datalist&toukei=00200553&tstat=000001095895&cycle=0&tclass1=000001106235&tclass2=000001106275&tclass3=000001114495>
表番号第3-1表 平成28年経済センサス-活動調査 確報集計(事業所に関する集計) <https://www.e-stat.go.jp/stat-search/file-download?statInfId=000031725044&fileKind=1>
☞ <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/28census-commerce.xlsx>

調査演習: 海外からネクタイを輸入することになりました。競合者になるかもしれない全国のネクタイ製造業の調査をし、「売上」から市場規模をつかもう。
☞ 上の表から、「E 製造業」の中の→「1182 ネクタイ製造業」における平成28年の商業統計調査を調べ、次の表を埋めてください。

総数(単独・本所・支所)		売上(収入)		単独事業所		売上(収入)		本所・本社・本店		売上(収入)		支所・支社・支店		売上(収入)	
事業所数	従業者数(人)	金額(百万円)		事業所数	従業者数(人)	金額(百万円)		事業所数	従業者数(人)	金額(百万円)		事業所数	従業者数(人)	金額(百万円)	

商品選びの参考にもなります

《商品別の輸入手続きの概要を調べてみよう》

mipro 【調べてみよう】 mipro(ミプロ)って、何?

- ・ミプロの小口輸入 100 問 2012 年 https://www.mipro.or.jp/Document/hti0re000000vi2-att/pdf_publications_0095si.pdf

演習: 上のサイトから、「化粧品の輸入・販売」について調べてみよう。どんな規制がありましたか。(ヒント:45 頁 Q33→さらに、次のサイト「化粧品輸入・販売マニュアル 2020」も参考にしよう https://www.mipro.or.jp/Document/hti0re000000vi2-att/pdf_publications_0063nre.pdf)

- ・ジェトロ 商品ごとの輸入手続き <https://www.jetro.go.jp/world/japan/qa/importproduct.html>

演習: 日本で商標が登録されているブランド品の輸入が可能かどうか調べてみよう。商標権侵害にはならないの?

☞ 上のサイトから→「皮革・毛皮・ハンドバック等」を開き、「ブランド商品の並行輸入における留意点:日本」で調べてみましょう。

《輸入販売の概要を調べてみよう》

- ・ミプロのマーケティング 2019 年 https://www.mipro.or.jp/Document/hti0re000000vi2-att/pdf_publications_kgqa113pn.pdf

演習: 輸入商品の選定や市場調査について、上のサイトのQ6(11頁)及びQ5(10頁)を読んだ上で、感想を述べてください。

Q6 の⑤では、「パレートの法則」も考慮しておこう

《商品・仕入先の探し方》

演習: 輸入の相手先(供給者、輸出者、メーカーなど)や商品は、どのようにして見つけたらよいと思いますか。

- ・ミプロ「小口輸入ビジネス入門 2020」6 頁 https://www.mipro.or.jp/Document/hti0re000000vi2-att/pdf_publications_0104slib.pdf
- ・「取引先発見方法」のヒント <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/torihikisaki.pdf>

・財務省貿易統計での概況品検索で有望輸入国を探す <https://www.customs.go.jp/toukei/sankou/howto/krei.htm>

調査演習: この度、我が社の新事業企画部より“えびの輸入販売事業”の企画が出されました。上司より、生や冷蔵や茹でたものも含みどこの国から日本に輸出されているか、日本の**輸入上位 10 か国**を調査するよう言われました。

調査手順: 上のサイトから、次の順序で、「2. ある商品の貿易を調べる。」→「b. 概況品で調べる。(概況品情報)」にある「概況品コード表」の最新版「輸入」より「えび」のコードを調べ、→「概況品での検索(実績のある全ての国一覧)」を開けて、「概況品別国別表」のを入力して「検索」をクリックして「概況品別国別表」を開き、「**【全国の概況品情報】「B-1 概況品別国別表」:各概況品について、どの国と貿易しているかの統計表**」<https://www.customs.go.jp/toukei/srch/index.htm?M=13&P=0>を開き、「**輸出入の指定**」を「**輸入**」にし、「**統計年月の指定**」を「**年内累計**」で「**2019年**」(1月~12月)を指定し、「**概況品コード**」を「**概況品コード指定**」にし、調べた「**コード**」を入れ、「**国の指定**」を「**全対象指定**」とし「**表示件数の指定**」を「**200**」として、日本の**輸入上位 10 か国**を調べてみてください。

※裏技⇒「**CSVダウンロード**」で画面の上段にある「**メニューバー**」の「**データ**」の「**並べ替えとフィルター**」の「**ユーザー設定の並び替え**」の「**降順Z→A**」を活用して調べましょう。

概況品は、いくつかの統計品目をまとめて一般的な名称を付したもので、**生のエビも冷凍のエビも茹でたエビも含まれます。**

※**エビの概況品コード 00701131** (HS 0306.11~0306.12, 0306.15~0306.17, 0306.19-1, 0306.31~0306.32, 0306.34~0306.36, 0306.39-1)

03.06: 甲殻類 (生きているもの、生鮮のもの及び冷蔵し、冷凍し、乾燥し、塩蔵し又は塩水漬けたものに限るものとし、殻を除いてあるかないかを問わない。)、**くん製した甲殻類** (殻を除いてあるかないか又はくん製する前に若しくはくん製する際に加熱による調理をしてあるかないかを問わない。)、**蒸気又は水煮による調理をした殻付きの甲殻類** (冷蔵し、冷凍し、乾燥し、塩蔵し又は塩水漬けたものであるかないかを問わない。)並びに**甲殻類の粉、ミール及びペレット** (食用に適するものに限る。)

※なお、**エビの規制調査例**は以下の通りです: (1)【**経済産業省の輸入承認 (2号承認)**】日本の漁業者保護を目的とした規制: えび (HS 03・06) の輸入は、本邦の区域に属さない海面を船積地域とする甲殻類として、貨物を輸入する前に経済産業省による輸入承認 (2号承認) が必要となっていますが、外国の陸地 (保税地域等) から積み出された場合は規制対象とはなりません。参考サイト: ・JETRO「水産物全般の輸入手続き: 日本」<https://www.jetro.go.jp/world/qa/04M-010913.html> ・経済産業省「特定地域からの輸入規制 (2号承認)」https://www.meti.go.jp/policy/external_economy/trade_control/04_kamotsu/02_import/import_2go.html (2)【**輸入防疫制度: 水産資源保護法に基づく農林水産大臣の輸入許可制度**】養殖業に大きな被害をもたらす魚病の海外からの侵入を防ぐことを目的とした規制: 生きていない食用のエビは規制の対象外です。また、生きていても保管を経ずにすぐに店頭等で販売消費される場合は規制の対象外です。(3)食品衛生法による規制(4)食品表示法による規制

PBLのグローバル課題についての基礎知識

演習: 輸入ハンドバッグ店の儲けは!? 次の輸入ハンドバッグの儲けを計算してみよう。(次のサイトの表に従って計算すると簡単かも!)<http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/baibai-no-keisan-okadai.pdf>

1個 FOB で50ドルのハンドバッグを100個輸入しました。その際、1ドル100円でした。

また、この輸入に際し、海上運賃1万円と海上保険1万円が、更に関税1万円と輸入通関諸費用1万円がかかりました。消費税は考えないものとします。

仕入原価 (CIF 価額に仕入諸掛 (輸入に要した諸費用) を加算したもの) の20%の利益を見込んで予定販売価格を設定しました。

予定販売価格の10%引きで50個販売しました。この場合の儲け (利益額) はいくらでしょうか。



出典サイト: <https://publicdomainq.net/tote-bag-0026480/>

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)

第 15 回目の成果発表の際には、今回の発表で気づいたことなどを反映し、さらに改良・改善バージョンで臨んでください。

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>