

ジェトロ富山 無料セミナー (10/25 開催)

## 農水産物・食品輸出のための 貿易基礎知識と商談対策のポイント

ジェトロでは、11月13日～14日に岐阜県高山で日本酒輸入・販売に携わるバイヤーを海外から招き、輸出商談会を開催します。また、来年2月には金沢で農水産品を対象とした輸出商談会も開催されます。そこでジェトロ富山では、海外販路を確保、拡大しようとする富山の蔵元や農水産品・食品を生産する皆様のための輸出商談スキルアップセミナーを開催いたします。本セミナーでは、海外取引に初めて取り込むにあたって必要な貿易実務の基礎知識や輸出商談会活用の手順と技法を解説するだけでなく、講師がバイヤー役となって模擬商談も行いますので、より実践的に輸出実務を習得することができます。

農水産品・食品の関係者のみならず、輸出にご興味がある方にも大変参考になる内容ですので、多くの方のご参加をお待ちしています。

■日 時：2012年10月25日(木) [午前] 9:30～12:30 (開場 9:00)

[午後] 13:30～16:30

<※午後のみ参加も可能です>

■会 場：富山県総合情報センター(情報ビル) 4F 第1会議室 駐車場無料  
(富山市高田 527 TEL: 076-432-1116 [www.toyama-tic.co.jp/tic-comp/access.html](http://www.toyama-tic.co.jp/tic-comp/access.html))

■内 容： <<午前>> 講 義： 「国内取引との違い、海外取引に必要な準備」をメインに説明  
<<午後>> 講 義： 「輸出商談会の活用と実務」をメインに説明  
模擬商談： 講師がバイヤー役となり、参加者と模擬商談を行いながら、商談を行う際に留意すべき点を解説

### 詳細内容は裏面に掲載

■講 師：株式会社パシフィック物産 代表取締役/ジェトロ認定貿易アドバイザー 長光 正明 氏

【講師プロフィール】 国際取引のコンサルタント会社代表として、中小企業の国際取引のために必要な人材育成・通関・契約・海外出張等に関する指導に従事。ジェトロ認定貿易アドバイザーの他に、経済産業省中国経済産業局専門家支援アドバイザー、農林水産省輸出促進サポーター、岡山県産業振興財団登録アドバイザー、岡山商工会議所貿易相談員、吉備国際大学社会学部ビジネスコミュニケーション学科非常勤講師を務める。 < <http://www.nagamitsu.com/> >

■定 員：30名(先着順) ■受 講 料：無 料

■主 催：ジェトロ富山

■共 催：富山県農林水産物等輸出促進協議会 ■協 力：北陸銀行、富山第一銀行、富山銀行

■申込方法：FAX・メール・電話にて、10月24日(水)までにジェトロ富山へお申込ください。

■お問合せ：ジェトロ富山(杉山) TEL: 076-444-7901 / FAX: 076-444-7903 / E-mail: TOY@jetro.go.jp

ジェトロ富山宛て FAX: 076-444-7903 ※このまま送信願います

### 「貿易基礎知識と商談対策のポイント」受講申込書

年 月 日

<b>貴社名</b>		<b>TEL</b>	
<b>E-mail</b>		<b>FAX</b>	
<b>参加方法</b>	<input type="checkbox"/> 午前・午後の両方に参加 <input type="checkbox"/> 午後のみ参加            ※いずれかにチェック		
<b>ご 芳 名</b>		<b>所 属 ・ 役 職</b>	

※ ご記入頂いたお客様の情報は適切に管理し、本セミナー運営のために利用致します。  
お客様の個人情報保護管理者：ジェトロ富山 所長 TEL: 076-444-7901

## 【 内 容 】

### I 国内取引との違い、海外取引に必要な準備

1. 貿易と国際売買取引
2. 国内取引と国際取引の違い
3. 国内取引の引渡し場所と価格体系
  - ◆国内の引渡し場所 ⇒ 現場渡しと持込み渡し
  - ◆国際取引の引渡し場所 ⇒ インコタームズ
4. 輸出とは、輸入とは
  - ◆関税法の紹介
5. 貿易取引の形態
  - ◆直接貿易と間接貿易 販売店と販売代理店
6. 国際取引の決済と仕組み
  - ◆送金と信用状
7. 国際取引の輸送方法
  - ◆国内の主な輸送方法 ⇒ 陸送
  - ◆国際取引の主な輸送方法 ⇒ 海上輸送・航空輸送
8. 国際取引の貨物保険
9. 国際取引の梱包
10. 貿易取引契約を律する法律
  - ◆準拠法とウィーン売買条約の紹介

### II 輸出商談会の活用と実務

#### 序章 輸出商談会のために最初に考えておくこと

- 輸出商談会の活用
- 輸出商談会のメリットとリスク
- 輸出商談会の目的を確認しておこう
- 加工食品の輸出の留意点

#### 第1章 社内の海外戦略と体制

1. 海外戦略における輸出商談会の位置付け

2. 自社に合った海外市場への参入ルートは？

- ◆海外市場進出のための参入ルート

#### 第2章 海外販路を目指す前の注意点

1. 輸出予定品の選定と見込み顧客の検討
2. 販売（輸出）予定品の HS コードの調査と輸出規制調査
3. 知的財産権戦略
4. 相手国市場に合う商品か
  - ◆規制調査
  - ◆市場調査
  - ◆仕様調査
5. 海外PL保険の検討
6. 貿易保険の検討

#### 第3章 輸出商談会での販促用品の準備と契約交渉のための書類の準備

1. 販促用品の準備
  - ◆英文/欧文（現地語）配布資料の作成
  - ◆「ポイント説明書き」の作成
  - ◆「Q & A」の作成
2. 契約交渉のための書類の準備
  - (1) 「英文価格表」の作成
    - ◆英文価格表の理解
    - ◆英文価格表の構成
    - ◆英文価格表の訳
    - ◆英文価格表の作成情報
  - (2) 販売店契約、代理店契約の場合の各取引条件の整理と準備
  - (3) 「商談ノート」の作成
  - (4) 「聞き込み票」の作成

#### 第4章 短時間で効率よく訴える手法の分析と検討

1. どの順序で、どのようにアピールするか
2. 3分プレゼンテーションの工夫

#### 第5章 輸出商談会終了後の取組みについて

- ◆フォローアップ戦略

#### 第6章 商談後の貿易実務

- ◆商談後の貿易実務の流れ

### III 模擬商談

1. 商談会の手順
2. バイヤーからの質問事項
3. 貿易取引交渉における留意点
4. 値段以外の交渉における留意点



- 富山駅から JR富山駅より富山地方鉄道市内電車(路面電車)大学前行きで終点1駅手前の「新富山駅」下車(約15分、200円)富山県総合情報センター方面へ徒歩約10分
- 富山空港から 富山空港より車で約15分(タクシーでは約2,000円)、JR富山駅前行き急行バスで終点「富山駅」下車(約30分、400円)市内電車に乗り継ぐ

## 日本貿易振興機構(JETRO) 富山貿易情報センター

- 〒930-0866 富山県富山市高田527
- TEL:+81-76-444-7901 ■ FAX:+81-76-444-7903
- E-mail:toy@jetro.go.jp
- 窓口サービス時間:平日 9:00~17:00