

食品輸出連続セミナー 開催のご案内

## 貿易基礎知識と商談対策のポイント

～海外バイヤーとの商談に向けた準備～

ジェットロ富山では、8月27日に日本産食材の輸入に強い関心を持つ海外バイヤーを招き、輸出商談会を開催します。本セミナーはこの商談会に向けた事前準備セミナーとなっており、海外バイヤーとの商談に必要な準備、効果的な提案方法、商談後のフォローアップ方法、さらには模擬商談など、実践的な輸出実務を内容として、全4回シリーズで開催します。

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：2013年7月25日（木）～7月26日（金）  
 [午前] 9:30～12:30（開場 9:00） [午後] 13:30～16:00  
 <※午前のみ、午後のみ参加も可能です。但し、内容は多少前後することもあります。>  
 ■会 場：富山県総合情報センター（情報ビル）1F セミナー室D **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)）

内容は多少前後することもありますので、予めご了承ください。

| 日 時  | 内 容   |
|------|---|
| 7/25 | 《午前》 商談のポイント、国内取引と海外取引の違い   |
|      | 《午後》 英文価格表の作り方(理解と作成手順)   |
| 7/26 | 《午前》 英文価格表の作り方(作成演習)  |
|      | 《午後》 模擬商談(講師や他の参加者からの質問やコメントを受け、自社プレゼンを客観的に確認しながら、商談を行う際に留意すべき点を解説)、輸出商談会活用実務 |

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/ジェットロ認定貿易アドバイザー試験合格者 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。ジェッ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：ジェットロ富山  
 ■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、日本政策金融公庫富山支店、商工組合中央金庫富山支店  
 ■申込方法：FAX・メール・電話にて、7月23日（火）までにジェットロ富山へお申込ください。  
 ■お問合せ：ジェットロ富山(杉山、高場) TEL：076-444-7901 / FAX：076-444-7903 /  
 E-mail：TOY@jetro.go.jp

ジェットロ富山宛て 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

|        |                                  |                                  |                                  |                                  |                                   |  |
|--------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|--|
| 貴社名    |                                  |                                  |                                  |                                  | TEL                               |  |
| E-mail |                                  |                                  |                                  |                                  | FAX                               |  |
| 参加方法   | 参加希望の所にチェックを入れてください。             |                                  |                                  |                                  |                                   |  |
|        | <input type="checkbox"/> 7/25 午前 | <input type="checkbox"/> 7/25 午後 | <input type="checkbox"/> 7/26 午前 | <input type="checkbox"/> 7/26 午後 | <input type="checkbox"/> 模擬商談での発表 |  |
| ご 芳 名  |                                  |                                  | 所 属 ・ 役 職                        |                                  |                                   |  |
| .....  |                                  |                                  | .....                            |                                  |                                   |  |
| .....  |                                  |                                  | .....                            |                                  |                                   |  |

※ 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：ジェットロ富山 所長 TEL:076-444-7901

## 【 内 容 】

|   |   |
|---|---|
| <p><b>I 国内取引との違い、海外取引に必要な準備</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 貿易と国際売買取引</li> <li>2. 国内取引と国際取引の違い</li> <li>3. 国内取引の引渡し場所と価格体系             <ul style="list-style-type: none"> <li>◆国内の引渡し場所 ⇒ 現場渡しと持込み渡し</li> <li>◆国際取引の引渡し場所 ⇒ インコタームズ</li> </ul> </li> <li>4. 輸出とは、輸入とは             <ul style="list-style-type: none"> <li>◆関税法の紹介</li> </ul> </li> <li>5. 貿易取引の形態             <ul style="list-style-type: none"> <li>◆直接貿易と間接貿易 販売店と販売代理店</li> </ul> </li> <li>6. 国際取引の決済と仕組み             <ul style="list-style-type: none"> <li>◆送金と信用状</li> </ul> </li> <li>7. 国際取引の輸送方法             <ul style="list-style-type: none"> <li>◆国内の主な輸送方法 ⇒ 陸送</li> <li>◆国際取引の主な輸送方法 ⇒ 海上輸送・航空輸送</li> </ul> </li> <li>8. 国際取引の貨物保険</li> <li>9. 国際取引の梱包</li> <li>10. 貿易取引契約を律する法律             <ul style="list-style-type: none"> <li>◆準拠法とウィーン売買条約の紹介</li> </ul> </li> </ol> | <p><b>第3章 自社の英文価格表を作成してみよう</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・輸出商品の基本情報の整理表作成演習</li> <li>海外向け仕切り価格の算出表作成演習</li> <li>EXW 計算ために前提となる取引条件の取り決めの作成演習</li> <li>・レターヘッドの作成演習</li> <li>・肩書の作成演習</li> <li>・英文価格表の作成演習</li> </ul>   |
| <p><b>II 英文価格表の理解と作成</b></p> <p>英文価格表の理解</p> <p>(1) 英文価格表の意義と位置づけ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・輸出戦略と英文価格表</li> <li>・契約交渉に向けての戦略ツール</li> <li>・ストーリーの紹介と一連の貿易書類との比較</li> </ul> <p>(2) 英文価格表を読んでみよう</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>① 輸出入者コード (JASTPRO)</li> <li>② 貿易条件 - 価格を EXW にする理由</li> <li>③ 支払条件 - 支払手段と英文記載例</li> <li>④ 品質条件 - 品質決定方法と英文記載例</li> <li>⑤ 梱包条件 - IPPC マーク、英文記載例、海上コンテナの内寸サイズ、FCL と LCL</li> <li>⑥ 保険条件 - A/R 又は A</li> </ol> <p>自社の商品の HS コードを調べよう</p> <p>英文価格表の作成</p> <p>第1章 英文価格表作成のための手順</p> <p>第2章 英文価格表の作成演習</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・輸出商品の基本情報の整理表作成演習</li> <li>海外向け仕切り価格の算出表作成演習</li> <li>・商品明細欄の作成演習</li> <li>・表面条項・裏面条項の作成演習</li> <li>・レターヘッドの作成演習</li> <li>・肩書の作成演習</li> <li>・英文価格表の作成演習</li> </ul>  | <p><b>III 輸出商談会の活用と実務</b></p> <p><b>序章 輸出商談会のために最初に考えておくこと</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 輸出商談会の活用</li> <li>○ 輸出商談会のメリットとリスク</li> <li>○ 輸出商談会の目的を確認しておこう</li> <li>○ 加工食品の輸出の留意点</li> </ul> <p><b>第1章 社内の海外戦略と体制</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 海外戦略における輸出商談会の位置付け</li> <li>2. 自社に合った海外市場への参入ルートは？             <ul style="list-style-type: none"> <li>◆海外市場進出のための参入ルート</li> </ul> </li> </ol> <p><b>第2章 海外販路を目指す前の注意点</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 輸出予定品の選定と見込み顧客の検討</li> <li>2. 販売（輸出）予定品の HS コードの調査と輸出規制調査</li> <li>3. 知的財産権戦略</li> <li>4. 相手国市場に合う商品か             <ul style="list-style-type: none"> <li>◆規制調査</li> <li>◆市場調査</li> <li>◆仕様調査</li> </ul> </li> <li>5. 海外 PL 保険の検討</li> <li>6. 貿易保険の検討</li> </ol> <p><b>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</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 販促用品の準備             <ul style="list-style-type: none"> <li>◆英文/欧文（現地語）配布資料の作成</li> <li>◆「ポイント説明書き」の作成</li> <li>◆「Q &amp; A」の作成</li> </ul> </li> <li>2. 契約交渉のための書類の準備             <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 「英文価格表」の作成                 <ul style="list-style-type: none"> <li>◆英文価格表の理解</li> <li>◆英文価格表の構成</li> <li>◆英文価格表の訳</li> <li>◆英文価格表の作成情報</li> </ul> </li> <li>(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</li> <li>(3) 「商談ノート」の作成</li> <li>(4) 「聞き込み票」の作成</li> </ol> </li> </ol> <p><b>第4章 短時間で効率よく訴える手法の分析と検討</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. どの順序で、どのようにアピールするか</li> <li>2. 3分プレゼンテーションの工夫</li> </ol> <p><b>第5章 輸出商談会終了後の取組みについて</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆フォローアップ戦略</li> </ul> <p><b>第6章 商談後の貿易実務</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆商談後の貿易実務の流れ</li> </ul> <p><b>IV 模擬商談</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 商談会の手順</li> <li>2. バイヤーからの質問事項</li> <li>3. 貿易取引交渉における留意点</li> <li>4. 値段以外の交渉における留意点</li> </ol> |



■ 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