

2019 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 27 日(水):第 2 課題(2-1)の説明

第 9 回 12 月 04 日(水):課題解決の話し合い

第 10 回 12 月 11 日(水):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

- ・チーム分け(PBL 提示の都度します):希望チーム分け表 <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/team.pdf>
- ・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>

PBL 第 2 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。下述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。

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、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については、二次データがネットでヒットすれば売れる根拠(市場規模や時期も含む)を示すことも良いし、そこま
での調査は省いて、「**売れる需要**」があることとしたとしても良いこととします。

「**売れる需要**」の(調査結果の)情報は、下述のポイントの、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の「輸入規制」と
「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)、なぜ(商品を選んだ理由)、どこからいつ(輸入相手国・地域、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、必要に応じて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。

参考

因みに「輸出企画書」のポイントは、この裏返しです!

輸出企画書のポイント

輸出企画書には、誰が(輸出事業を担当する者)、何を(商品の特定)、なぜ(商品を選んだ理由)、いつどこへ(輸出相手国・地域、輸出時期)、どのくらいの量(輸出数量、輸出規模、市場規模)を、どのような輸出手続き(輸出通関、輸出規制)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、必要に応じて入れます。

さらに、資金面や利益面の計画が考慮されます。

情報入手先の参考サイト

《輸入 HS コードを把握しよう》

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

《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>
- ・ジェトロ世界貿易投資報告 2019 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/2019/shiryo.pdf
☞ 表 11 日本の商品別輸入 (2018 年) P.123

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 (2014 年~2019 年 6 月) 【対外 M&A】 P.126

《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 <https://www.e-stat.go.jp/stat-search/file-download?statInfId=000031725044&fileKind=1>
☞ <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/28census-commerce.xlsx>

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》

- ・ミプロの小口輸入 100 問 https://www.mipro.or.jp/Document/hti0re0000000vi2-att/pdf_publications_0095si.pdf
- ・ジェトロ 商品ごとの輸出入手続き <https://www.jetro.go.jp/world/japan/qa/importproduct.html>

《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 https://www.mipro.or.jp/Document/hti0re0000000vi2-att/pdf_publications_kgqa113pn.pdf

演習:【調べてみよう】 mipro (ミプロ) って、何?

mipro

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!
各チームで 100 文字以内でまとめてみてください。

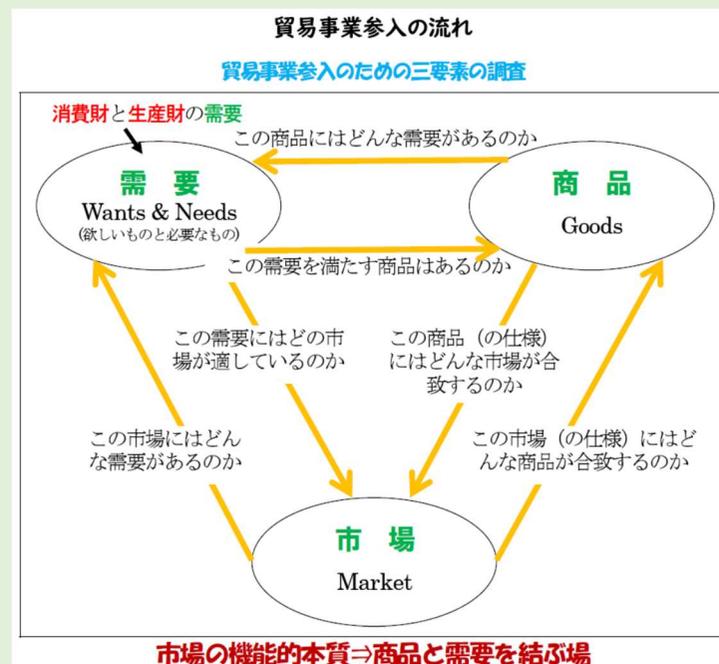
PBL のグローバル課題についての基礎知識

演習: 次の課題をチームで行ってください:

- ① 前回調べた「板チョコ」の**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、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。
http://www.customs.go.jp/news/news/consumptiontax2019/consumptiontax_annex03.pdf
- ② その輸入HSコード9桁を使って、2018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2018年の『年内の累計』に、「品目の指定」を『品目コード指定』に、「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。
- ③ 輸入の相手先（供給者、輸出者、メーカーなど）は、どのようにして見つけたらよいと思いますか。

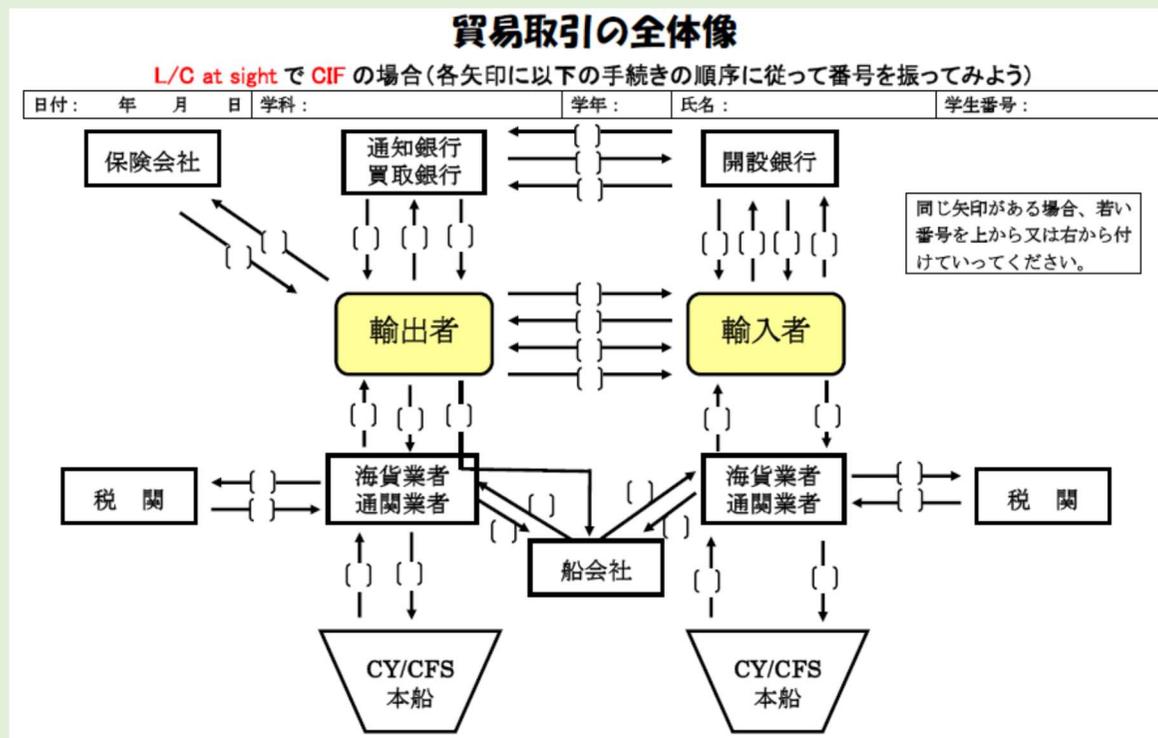
演習:【考えてみよう】輸出事業や輸入事業へ**参入する手順**って、どんなイメージ? 各チームで考えてみよう

- ・貿易事業参入の基本的な流れを押さえておこう⇒ <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/marketing-claim-okadai.pdf>



• 国際売買取引全体の仕組みを押さえておこう

貿易取引全体の理解: <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/kibi-kokusai-boeki-zentaizou.pdf>



演習:【考えてみよう】諸君は**税関**に身近に接することがあると思いますか。

演習:次の税関の動画を見ての感想を話し合おう。

税関ってどんなところ? <https://www.youtube.com/watch?v=ai1pu3ftM1E>

税関 その使命 <https://www.youtube.com/watch?v=z0H3KFRVqcY>

税関業務紹介【名古屋税関】<https://www.youtube.com/watch?v=slL36Fp2Oso>

各チームのプレゼン

輸入企画書をチームで作成した後、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 7 分位までとし、パソコン設定準備時間を含み 10 分間とします。
- ・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。

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>

⇒コピーを提出してください。

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>

⇒コピーを提出してください。

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>