

2019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4セッション(第3課題)

第11回 12月18日(水): 第3課題(3-1)の説明と協力企業へのヒアリングの準備

第12回 01月08日(水): 協力企業へのヒアリング(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)

第13回 01月15日(水): 課題解決の話し合い

第14回 01月22日(水): プレゼンテーション(第3課題の解決策の発表)

・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) 海外の新規引合先への対応の**手順書**と**価格表**の作成 ● ● ●

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価格表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。

岡山の老舗酒造メーカーに、突然、シンガポールより次のサイトにあるお酒の 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によるお酒の Inquiry : <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/inquiry.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。

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)手順書及び価格表としてまとめてみてください。

なお、**手順書**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。

価格表について、輸出を考える①商品(酒類)は宮下酒造のネットで調べてみましょう。インタビューでも輸出可能かどうか確認してみて、不可能であれば、その理由を聞いてみましょう。

②単価及び③価格条件は、インタビューの結果に拠ってみてください。内密であれば、ネットで調べた「希望小売価格」manufacturer's suggested retail price とか「定価」(カタログ価格) list price としても良いこととします。インタビューで公表しても良いとして得た輸出価格がある場合は、引渡場所に応じた原価の構成要素及び数量につき留意してこれらの情報も得るようにしましょう。価格表のひな型は下欄を参照してください。

価格表のひな型

価格表のイメージは次のようになります：①～⑥はインタビューで聞いてみよう

Price List

Please specify brand, quantity, shipping place and destination place you want.

Description					Quantity	Unit Price
Brand	Type of Liquor, Grade & HS No.	Size	Alcoholic content			
① BIZENSHU	Sake (a Japanese Alcoholic Drink made from fermented rice) Junmai (made only with rice, koji and water)	HS 2206.00	720ml/bottle	15 to 16%	1 bottle	② @JPY1,500-

Price List には、必ず取引条件を付けます。

取引条件の例：

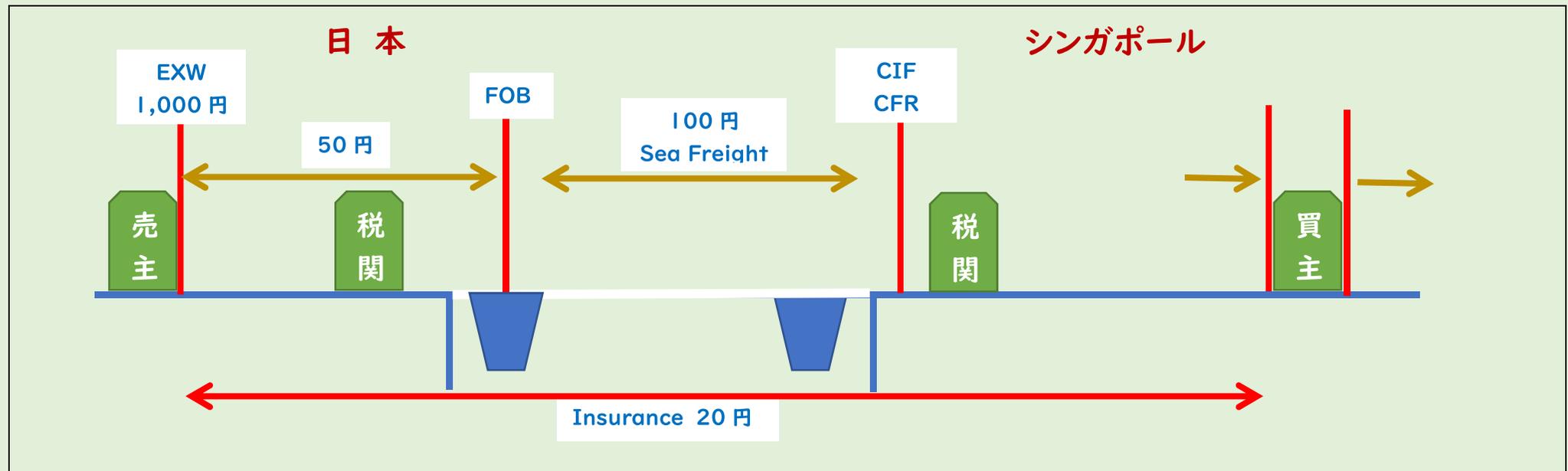
Price: ③ EXW Our Warehouse in Okayama, Japan, in Japanese yen, NOT including any Export Packing/Stickers Costs NOR Banker's Charges. (他に次のような価格条件が考えられます：Manufacturer's Suggested Retail Price, List Price, FOB Kobe Port/Kansai International Airport, CFR Singapore port/Singapore Changi Airport, or CIF Singapore port/Singapore Changi Airport)
Payment: By TT remittance in advance for full Invoice Amount within 10 days from the date of your Purchase Order.
Packing : Carton Box, but not including Export Packing, which shall be quoted according to your specifying items and their quantity.
Quality: As per the Sample.
Minimum Amount to be ordered: ④ JPY(¥)500,000- in total in an assortment of Items above.
Shipment: ⑤ By EMS/SAL, courier, or air/sea freight at your request.
Shipping Time: ⑥ 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 Price List 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

・引渡場所と原価のおさらい

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はできません。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>

企業訪問の準備

インタビューする内容を、チームで考えた「(1) 手順書及び価格表」に沿って準備します。

企業訪問とその後の作業

インタビュー結果のまとめ!

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価格表として**インタビュー結果**をまとめた上で、**自分たちが考えた(1) 手順書及び価格表と比較し、インタビューの感想を入れた「(2) 手順書及び価格表」**を各チームで作成してみましょう。

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価格表を考えてみましたが、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価格表をまとめてみました。”

(1) 手順書及び価格表



必要に応じ手直しを

インタビューの感想を忘れずに!

(2) 手順書及び価格表



出典イラスト AC : <https://www.ac-illustr.com/main/detail.php?id=542559&word=%E6%89%B9%E9%A0%86%E6%9B%B8>

各チームのプレゼン

各チームのプレゼンは(2) 手順書及び価格表でしましょう。

- ・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。

振り返り作業は、次の最終セッション(第 5 セッション)の終了時にします。