

令和6年度 国際ビジネス支援講座 カリキュラム

I. 貿易取引＜基礎＞コース	
開催日時	令和6年10月24日(木) 9:30～17:00
会 場	松山商工会議所 4階 第二会議室
本セミナーで学べるポイント	貿易取引に関する基本用語から仕組み、輸出入取引の流れ、および費用、輸送、通関、代金決済、金融に至るまでの全般的な基礎知識をわかりやすく習得することができます。また、近年注目されている越境ECの概要についても説明いたします。
受講対象者	貿易実務の初心者

II. 貿易取引＜輸出入実務者＞コース	
開催日時	令和6年11月7日(木) 9:30～16:50
会 場	松山商工会議所 4階 第二会議室
本セミナーで学べるポイント	地域商社、フォワーダー、貿易保険、損害保険等に從事されている方から、輸出・入取引における海外の取引先開拓、物流、通関、貿易保険によるリスクヘッジや海外展開における多方面からの実務的な知識を得ることができます。
受講対象者	貿易実務担当者、管理者

III. 貿易取引＜海外営業実践＞コース	
開催日時	令和6年11月14日(木) 10:00～15:30
会 場	松山商工会議所 4階 第二会議室
本セミナーで学べるポイント	・海外取引に向けた商談や展示会のノウハウや段階ごとの準備について学び、実践力を高めます。 ・実際に学んだスキルを活用できる商談会や展示会イベントなどについて、活用方法を交えて、ご紹介します。
受講対象者	貿易実務担当者、管理者、経営者

IV. 海外取引＜海外展開支援＞コース	
開催日時	令和6年11月21日(木) 9:30～16:30
会 場	松山商工会議所 4階 第二会議室
本セミナーで学べるポイント	・海外展開における知財リスクの実務的な知識を学べます ・貿易を行う上で必要となる防疫について学べます。 また、各種機関の海外展開支援施策について、自社で活用できるサービスがないか、確認することができます。
受講対象者	貿易実務担当者、管理者、経営者

講 師：(株)グローバル・ビズ・ゲート 代表取締役 池田 陸行 氏	
第1講座 9:30～10:50	◆貿易取引の仕組みと基礎知識 ・貿易取引の流れ ・海外取引には一定のルールがある ・取引申し込みから契約締結まで
第2講座 11:00～12:00	◆取引契約で決めること ・貨物保険による運送リスクの回避 ・価格の決め方(建値)・インコタームズ ・決済条件と代金回収は表裏一体
第3講座 13:00～14:50	◆貿易書類を理解する ・船積書類と通関書類 ・主な貿易書類 ◆貿易運送と通関 ・運送と通関手続きの手配 ・船積み/荷降しの流れ ・通関手続きの仕組み
第4講座 15:00～17:00	◆決済と金融 ・適用為替相場と為替変動リスクの回避 ・貿易代金決済 ◆日本の関税制度 ・関税制度の仕組み ◆新しい貿易の形態 ・越境EC

講 師：愛媛エフ・イー・ゼット(株) アイロット事業部 国際営業課 リーダー 鳥生 佳代 氏	
第1講座 9:30～10:45	◆取引先開拓と各種規制への対応 ・市場調査、取引相手の具体的発掘方法 ・相手方信用調査と選定 ・輸出入に関する規制の確認と対応 ・HSコードと輸入国の関税率調査方法
第2講座 10:45～12:00	◆取引成約に向けた取組 ・インコタームズ(費用と危険負担)留意点 ・コスト構造と取引価格の決定 ・決済方法の決定 ・取引交渉に際しての留意点
講 師：郵船ロジスティクス中国(株) 四国支店長・営業開発課長 坂東 啓一 氏 西日本営業部 開発課 通関サポートチーム 土屋 公一 氏	
第3講座 13:00～14:30	◆輸入通関の基礎 ・関税評価 ・輸入他法令 ・NACCS ・関税の付帯税 ・事後調査について ◆フォワーダーについて ・主要各国の防疫の特色 ・海外現地法人のネットワーク(特色、強み)
講 師：(株)日本貿易保険 大阪支店営業グループ長 高橋 透氏 大阪支店 種田 佑斗氏	
第4講座 14:40～15:40	◆貿易保険とは何をカバーするものなのか？ 1. 輸出に際するリスク、主なリスクヘッジについて 2. 貿易保険の概要、カバー範囲について ・非常リスク、信用リスクの概要 3. 海外現地工場のリスクヘッジについて ・カントリーリスクの保全策 4. 貿易保険が活用できるケースのご紹介 ・輸出ケース、海外投資ケース 5. 要点まとめ
講 師：損害保険ジャパン(株) 愛媛支店 法人支社 支店長代理 海瀬 優季 氏	
第5講座 15:50～16:50	◆貨物保険と運送保険の基礎知識 1. 貨物保険と運送保険の違い 2. 外交貨物保険の必要性 3. 貿易と外交貨物保険の関連性

講 師：株式会社KM International 代表取締役 中 正宏 氏 ※講師はオンライン	
第1講座 10:00～12:00	◆海外営業を体系的に理解するための8ステップ ・輸出ビジョン形成 ・SWOT分析 ・輸出事業計画書作成 ・商談資料作成 ・商談会・展示会に参加する ・商談後のバイヤーとのコミュニケーション ・輸出貨荷・貿易実務 ・プロモーション、マーケティング、ブランディング ◆商談編 ・商談前準備 ・商談中のプレゼンテーション ・商談後のフォローアップ
第2講座 13:00～15:00	◆商談資料作成編 ・商談資料作成のためのノウハウ ◆海外営業の手法について ・国内外展示会を戦略的に活用する ・ディストリビューターの探し方 ・アポイントの取り方 ◆展示会編 ・展示会前準備 ・展示会期中 ・展示会後のフォローアップ ◆質疑応答
講 師：日本貿易振興機構(ジェトロ) 愛媛貿易情報センター 係長 数実 奈々 氏	
第3講座 15:00～15:30	◆実践編～海外バイヤーに会える！ジェトロのサービスと事例紹介～ ・商談会編 ・展示会編 ・専門家による支援サービスなど

講 師：INPIT愛媛県知財総合支援窓口 窓口支援担当者 小西 早苗 氏	
第1講座 9:30～10:50	◆海外進出と知財リスク ・海外ビジネスにおける知財戦略の重要性 ・知的財産権とは ・海外進出と知財リスク ・海外展開における支援施策
講 師：農林水産省 神戸植物防疫所坂出支所 松山出張所 所長 岡島 秀弥氏	
第2講座 11:00～12:00	◆日本の植物防疫制度について ・植物防疫所の概要 ・輸入防疫について ・輸出防疫について ・国内防疫について
第3講座 13:00～16:30	◆各種機関の海外事業支援策について 13:00～14:40(各25分) ・JICA四国 ・日本政策金融公庫 ・商工組合中央金庫 ・中小企業基盤整備機構 休憩(10分程度) 14:50～16:30(各25分) ・愛媛大学 ・えひめ産業振興財団 ・松山商工会議所 ・ジェトロ愛媛

※上記カリキュラムの内容は状況によって一部変更の可能性がございます。予めご了承ください。