

## プログラム

### ① 平成 29 年 10 月 3 日(火)「貿易実務入門編」

#### I 貿易実務全体の入門理解

1. 貿易の流れを歴史から検証する
2. 世界と日本
3. 国際取引は 3 つの要素がカギとなる
4. 貿易実務はモノ・カネ・カミ
5. 貿易条件とインコタームズ【インコタームズ 2010 概要】
  - 1 貿易条件
    - (1) 費用の範囲
    - (2) 危険の範囲
    - (3) 世界の貿易条件解釈規準
  - 2 インコタームズ
    - (1) インコタームズの誕生
    - (2) インコタームズ 2010
    - (3) インコタームズ 2010 の主要三規則
    - (4) インコタームズ 2010 の実務上の注意
6. 貿易と保険は切り離せない
7. 外国為替と支払条件を理解する  
(参考) 新しい貿易支払条件

#### II 輸出コスト計算 (基本)

1. ブレイクダウン方式
2. コストプラス方式
3. 具体例の検討
4. 申込 (オファー : offer) 書面作成

#### III 入門演習① 売契約書の作成

#### IV 船積書類

1. 船積書類
2. インボイス
  - (1) 商業インボイス
  - (2) 通関用インボイス
  - (3) プロフォーマインボイス
3. 梱包明細書 (パッキングリスト)
4. 原産地証明書を作成する
5. 貨物海上保険証券を入手する
6. 船荷証券を入手する

7. <発展>航空運送状 (Air Waybill) と航空運送
8. <発展>船荷証券 (B/L) 正本全部呈示以外の方法による輸入貨物引取り

## V 入門演習② 船積書類の作成

1. インボイス
2. パッキングリスト

## VI 入門演習③ 貿易実務 (入門・基礎) の理解問題

## VII 輸出業務と輸入業務の流れ

1. 輸出の大きな流れ
  2. 輸入の大きな流れ
- <参考> 特恵関税制度

## ② 平成 29 年 10 月 4 日 (水) 「貿易実務実践編」

### I 第 1 ステップ

1. 海外新規顧客・供給先の開拓方法
  - (1) 事例 1. 海外国際見本市
    - ① 見本市参加までに準備すべきこと
    - ② 見本市での顧客対応
    - ③ 帰国後のフォロー
  - (2) 事例 2. 国際インターネット販売
    - ① 販売申込 (sales offer) で気をつけるべきこと
    - ② 注文キャンセルの対処方法
  - (3) 事例 3. 現地販売調査
    - ① 海外出張の事前準備
    - ② 現地訪問先と調査方法

### II 第 2 ステップ

1. 売主と買主の取引開始前の状況分析
2. 売主側の輸出価格の検討と申込準備
  - (1) 具体例の検討
  - (2) 申込 (オファー : offer) 書面作成
3. 買主側の輸入採算等の分析と仕入先変更準備
  - (1) 具体例の検討
  - (2) 買主の採算と意向
  - (3) 反対申込 (カウンターオファー : counter offer) 書面作成
4. 売主・買主による模擬交渉の実施

### Ⅲ 第3ステップ

1. 売主側の船積実施と船積書類の準備
2. 買主側の荷受実施
3. 日本の輸出取引に関する消費税の免税

### Ⅳ 第4ステップ

1. 海外からの商品調達トラブル対処法
  - (1) 事例 輸入取引と品質・納期
    - ① 輸入ビジネスの注意点
    - ② 不良品の対応
2. 海外販売先からの代金回収トラブル対処法
  - (1) 事例1. 代金回収の基本
    - ① 不良債権の対応
    - ② 内容証明郵便の送付
    - ③ 今後の予防策
  - (2) 事例2. 代金回収交渉  
代金回収案の提示