

貿易実務講座(基礎編) in 山梨

～貿易実務の基礎力を確認して、海外営業・調達を円滑に実施する力を養成する～

ジェトロ山梨、甲府市、甲府商工会議所は、貿易実務講座を開催します。

貿易実務の基礎をはじめ、商談の準備やテクニック、トラブルの回避方法について、講演実績豊富な講師が分かりやすく解説を行います。

これから海外企業との取引を考えている方、新しく海外担当に着任された方は、この機会を是非ご活用ください。

日 時	2025年8月6日(水) 9:30～16:00 (休憩: 12:30～13:30)
受講方法	オンライン受講 WEBライブ形式(使用アプリ: Zoom)
対 象	山梨県内に事業所を有する企業・団体・個人事業主の方 ※講師と同業(講師業、コンサルタント業等)の方はお断りする場合があります。
主 催	日本貿易振興機構 山梨貿易情報センター、甲府市、甲府商工会議所
内 容	貿易実務の基礎、商談準備、商談テクニック、トラブル回避方法、必要書類の作成 詳細は次頁参照。
定 員	35名 (※定員に達し次第、締め切ります) ※複数名で参加される場合には、必ず1名様ごとにお申込みをお願いします。
講 師	中矢 一虎(なかや かずとら)氏 ・中矢一虎法務事務所(司法書士、行政書士)代表 ・国際法務株式会社 代表取締役 ・公立大学法人大阪 大阪公立大学商学部 講師
参加費	一般: 5,000円/名、ジェトロ・メンバーズ: 2,500円/名 (テキスト代込、テキストは郵送予定) ※指定口座への事前銀行振込となります。振込先は登録完了メールにてご案内します。
申込期限	2025年7月31日(木) 17:00 まで ※期限までにお申し込み/お振込みをお願いします。 ※ご入金後のキャンセルにつきましては、ご返金いたしかねますので予めご了承ください。
申 込 先	URL: https://www.jetro.go.jp/customer/act?actId=B0072131Q 
留意事項	・受講にあたって、Zoomアプリのダウンロードが必須となりますのでご注意ください。 ・受講にあたって、ウェブカメラ付PCまたは携帯端末が必須となりますのでご注意ください。 ・不正受講(集団受講等)を防止するため、受講中は参加者のカメラを常時オンにさせていただきます。 自画像が他参加者にも表示され得ることを予めご了承ください。 ・参加者情報については、共催先および講師へ共有することがあります。 ・その他、ご利用条件等は以下をご参照ください。 URL: https://www.jetro.go.jp/newsletter/ymn/2025/mensekijikoutou2025.pdf
問 合 先	ジェトロ山梨 担当: 中沢、名取 TEL: 055-220-2324/E-mail: ymn@jetro.go.jp

今後の流れは
次頁をご覧ください!

◆◆◆ 今後の流れ ◆◆◆

【1】 当日資料の郵送と、ログイン情報のご連絡

申込完了の受講者様には、**開催日前日**までに**当日使用するテキストを郵送**するほか、

ログイン情報（ZoomのミーティングID等）をメールにてご連絡します。

【2】 当日受講準備、入室

受講日当日はZoomアプリを起動し、9:10以降に、上記【1】でお知らせした受講アクセス情報を用いて接続し、入室待機をして下さい。ジェット口山梨より順次入室を許可いたします。

※10:00以降のZoomの入室や、再入室（退出後の再接続）などは原則できませんのでご注意ください。

【3】 受講、アンケート回答

講師は事前に郵送するテキストを使って、講義を進めていきます。

受講後、オンライン等でのアンケート回答にご協力をお願いいたします。

【貿易実務講座 レジューメ】（予定）

A.輸出実務

I 輸出（海外営業）のトラブルを知る

企業商習慣の差異

1. 【事例】 支払期日による代金支払い
2. 【事例】 外国企業担当者の異動や休暇

II 輸付出金回収リスク回避方法

1. 貿易保険
2. 信用状（L/C : Letter of Credit）

III 貿易実務基礎知識の確認

1. （設問） 日本の輸出通関システム
2. （設問） 輸出契約基本5条件
3. （設問） 貿易条件・インコタームズ2020の基本規定
4. （設問） 主要な船積書類
5. （設問） 日本企業の知的財産権保護

IV 海外営業商談の準備と開始およびサンプル出荷まで

1. 商談準備に必要な知識
2. 輸出入見積り条件の作成に関する重要テクニック5項目
3. 【事例演習A1】 見積り（Quotation）作成
4. 見本・サンプルや仕様書（specification）提示前の注意点
5. （応用）英文秘密保持契約書の締結
6. 【事例演習A2】 サンプル送付用のインボイス作成

V 正式発注に向けた海外営業交渉と実践

1. 決済（支払）条件の考え方手順
2. 輸出品に対する理不尽なクレーム要求を防ぐ方策
3. 【事例演習A3】 申込（offer）作成
4. 外国人バイヤーの購買に対する考え方
5. 【事例演習A4】 英文契約書（Sales Contract）作成
6. 【事例演習A5】 正式発注によるインボイス作成と輸出通関

B.輸入実務

I 輸入（海外調達）のトラブルを知る

1. 【事例】 品質トラブル
2. 【事例】 突然の輸入品値上げ要求

II 海外調達商談の準備

1. 輸入交渉に関する重要テクニック5項目
2. 日本の輸入通関システムと関税

III 正式輸入発注に向けた海外調達実践

1. 海外調達先の発掘とサンプル・見本の入手
2. 【事例演習B1】 海外調達先との輸入購買条件交渉と契約締結
3. 【事例演習B2】 貨物発送前の輸入側チェック
4. 輸入貨物到着および受領時の事務処理