

プログラム内容

I. オリエンテーション

1. 海外調達のメリット・デメリット
2. 国内調達と海外調達の相違点
3. 直接貿易と間接貿易、どちらを選ぶか？
4. 海外調達（実務）担当者の心得

II. 海外ベンダー発掘と交渉

1. ベンダー調査
 - (1)新規ベンダーの発掘
 - (2)信用調査
 - (3)カントリー・リスク
2. 国際取引における交渉の意義
3. インコタームズ（その使い分けと選択）
4. 代金決済（購買にとって有利な決済方法とは）
5. ロジスティック（輸送手段の選択と留意事項、フォワーダー業務と業者選択）
6. 三国間（仲介貿易）

III. 購買視点からの契約書作り

1. 英文売買契約書（理解しておくべきポイント）
 - (1)特異な単語の使い方、表現、言い回し
 - (2)注意すべき裏面約款条項（納期遅延、品質保証、不可抗力、紛争解決など）

IV. ワークショップ

英文商談メールによる交渉シュミレーション

（値上げ要請への対応、発注のテクニック、出荷督促などをテーマにノウハウの演習）

V. 海外ベンダーをコントロールする

1. 納期管理
 - (1)国際取引における納期の意味
 - (2)製品リードタイムと輸送手段、ルート選択（ロジスティックとの協働）
 - (3)契約条項や代金決済条件による納期管理
 - (4)迅速な輸入通関への事前準備
2. 運輸クレーム（法的背景と実務処理方法）
3. 商品クレーム（予防と対応）
4. 紛争解決手段（ADR）

※講座内容は一部変更の可能性があります。※出張研修も承っております。

講師プロフィール

トレード・コンシェルジュ Street Smart代表、ジェトロ認定貿易アドバイザー
ジェトロ貿易実務オンライン講座、英文ビジネスEメール編監修者
通訳案内士（通訳ガイド）、国際ビジネスコミュニケーター（A級）

法嶋 由昭（ほうじま よしあき）氏

1949年大阪生まれ。大阪大学法学部卒業後、住友商事入社。ニューヨークと台湾にて、のべ14年以上の海外駐在。滞在国20カ国以上の豊富な海外貿易経験をもつ。

2000年より山形県立産業技術短期大学校・国際経営科に勤務。学科主任教授として、貿易・海外取引にまつわる実務から、ビジネス英語や異文化コミュニケーション授業などを担当し、2010年定年退官。

現在は独立し、貿易コンサルタント・商談通訳などを主な業務とする国際取引コンサルタント業、企業等で海外調達や貿易実務、ビジネス英語研修の講師として全国を飛び回り活躍中。研修では軽妙な語り口と実践的な内容で、多くのビジネス・パーソンより絶大な支持を受けている。

著作：『駆け引きを有利に進めるビジネス英語』（三修社、2008）