

第2回上越国際ビジネス研究会 次第
「海外ビジネスのわからないところ・心配なところ」

日時 平成24年11月7日(水) 14:00~16:30

会場 上越商工会議所 中会議室

主催 上越商工会議所、上越市

共催 日本貿易振興機構(ジェトロ)新潟貿易情報センター

1 テーマの考え方、グループワークの進め方等について

講師 新潟県知事政策局 輸出入促進担当参与 土屋 敬三 氏

【講師紹介】

1983.8 ジェトロ・コロンボ事務所所長

1995.8 ジェトロ・サンフランシスコ・センター次長

2003.10 ジェトロ・ロサンゼルス・センター所長

2008.4 ジェトロ大阪本部長

2011.4 新潟県知事政策局 輸出入促進担当参与

2011.4 ジェトロ関東貿易情報センター・アドバイザー

2 グループワーク

※研究会終了後、名刺交換会・情報交換をしていただく時間があります。

上越第2回国際ビジネス研究会のレジメ

1. 海外取引先はどうやって見つけるか？

<国内でのスキーム>

- ① ホームページによる広報と引き合い受付体制整備
英語、中国語版等、ヒット件数の分析、動画の多様、社長のメッセージ
- ② ダイレクトリーによる業者検索
- ③ 通販業者サイトへの参加（バイドゥ、アリババ、ダオバオ、楽天など）
- ④ 雑誌への記事掲載（業界紙、英字新聞、専門雑誌）
- ⑤ 国内の見本市参加
- ⑥ ジェトロの TTPP(Trade Tie-up Promotion Program)への登録参加
- ⑦ NICO（新潟産業創造機構）との連携
- ⑧ 商社への間接貿易依頼
- ⑨ 商工会議所との連携
- ⑩ 在京大使館（商務部、経済部）、外国商工会議所、州政府事務所との連携
- ⑪ 既存取引先、協力企業からの紹介

<海外でのスキーム>

- ① 地方自治体、商工会議所、ジェトロ主催の海外視察ミッションへの参加
- ② ジェトロ海外事務所（世界73ヶ所）からの情報入手
- ③ 海外日本大使館、領事館、JICAからの情報入手
- ④ 日系企業協会（商工会、商工会議所）からの情報入手
- ⑤ 日系企業用工業団地内企業グループからの情報入手
- ⑥ 海外見本市の参加（ジェトロ、中小機構、NICO）、逆見本市への参加
- ⑦ 取引先
- ⑧ 現地の役所、商工会議所
- ⑨ 民間調査会社
- ⑩ 卸売りマート等流通拠点（例：義烏市小商品城、シカゴマーチャングイズマート）

<その他留意点>

- ① 企業内の英語化
- ② 信用調査の実施
- ③ 販売価格リスト（英文）
- ④ 商品カタログ（英文）
- ⑤ 日系企業ターゲット→現地企業をもターゲット→海外生産
（間接貿易→直接貿易→販売代理店→駐在員事務所設置→現地法人設立）

2. 英語も貿易もわからない、どうすればよいか？

<語学>

- ① できるだけ英文資料を整備する。
- ② ビジネス英語を習得する。
- ③ 英語・中国語のわかる国際人を採用する。
- ④ 留学生を活用する。
- ⑤ 英文契約書の作成など最初のうちはコンサルティング会社と相談する。
- ⑥ 英語の独学（相手に自社の製品を説明できるまで練習する）、恥ずかしがらないで積極的に外国人に話しかける。
- ⑦ 名刺は英語。
- ⑧ 外国人を連れてきて練習。（自社の業務内容を英語でプレゼンする）

<貿易実務>

- ① ジェトロの貿易実務講座の受講（オンライン講座）
- ② 取引が出た際、ジェトロに逐次相談する。
- ③ モノの流れと書類の流れをつかむ。
- ④ 実際の自社の商品の輸出シミュレーションを行う。
- ⑤ 信用調査機関を予め調べておく。
- ⑥ トラブルが発生した時の対処方法を学ぶ。
- ⑦ コンサルティング会社の指導を仰ぐ