

令和7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7年11月6日（木） 9:30～17:00
会 場	松山商工会議所 5階大ホール
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、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。
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7年11月12日(水) 10:00～17:00
会 場	愛媛国際物流ターミナルI-LOT （愛媛県松山市大可賀3丁目150－1）※
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、損害保険等に従事されている方から、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、経営者

※駐車スペースに限りがありますので、乗り合わせできていただくか、公共交通機関のご利用をお願いいたします。

Ⅲ. 貿易取引＜海外営業実践・EC活用＞コース	
開催日時	令和7年11月19日（水） 9:30～17:00
会 場	松山商工会議所 5階大ホール
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。 ・EC関連のモールビジネスでの海外取引開始のノウハウを学ぶことができます。 ・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、ジェトロ愛媛よりご紹介します。
受講対象者	貿易実務担当者、管理者、経営者

Ⅳ. 海外取引＜海外展開事例研究、人材活用＞コース	
開催日時	令和7年11月26日（水） 9:30～16:45
会 場	松山商工会議所 5階大ホール
本セミナーで学べるポイント	・海外展開においてを先行している企業から具体的な事例を学びます。 ・高度外国人材の採用方法から実際に活用している企業などからノウハウや、定着化のための取組等の実体験を聞くことができます。 ・海外取引、進出を行っているまたはこれから行おうとしている企業や関係機関職員らと接点を持ち、「横のつながり」を持つことができます。
受講対象者	貿易実務担当者、人事関連担当者、管理者、経営者

講 師：株式会社グローバル・ビズ・ゲート 代表取締役 池田 隆行 氏	
9:30～10:20	◆貿易取引の仕組と基礎知識 ・貿易取引とは ・海外取引には一定のルールがある ・適用為替相場と為替変動リスクの回避
10:30～11:00	◆取引契約で決めること ・取引申し込みから契約締結まで ・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
11:00～12:00	◆貿易書類を理解する ・船積書類と通関書類 ・主な貿易書類
13:00～14：30	◆船積み・輸出通関と輸出代金決済 ・運送と通関手続きの手配 ・船積み/輸出通関 ・輸出代金決済
14:30～16：00	◆輸入代金決済と荷揚げ・輸入通関 ・輸入代金決済 ・荷揚げ作業 ・輸入通関と日本の関税制度
座 談 会	
16:00～17：00	受講者の方や関係機関等と各自の課題や意見交換したい事項についてグループにて討議いただきます。

講 師：愛媛エフ・エー・ゼット株式会社 アイロット事業部 国際営業課 リーダー 鳥生 佳代 氏	
10：00～12：00	～愛媛コンテナターミナルを見に行こう！！～ ◆概要説明 ・FAZとは？ ・松山港の概要 ◆ターミナル、倉庫見学(現地参加のみ) ◆物流の流れの説明 ・モノの流れ ・FAZの商社機能 ・愛媛県内での業者案内 ・商談会、展示会等の体験談
講 師：株式会社 ベガスグローバルエクスプレス 四国支店 課長補佐 梶井 逸馬 氏	
13：30～15：00	◆物流業者の仕事内容 ・具体的にできること、できないこと ・何の手続きを始めたらいいか ・小口貨物運送、サンプル輸送について ◆貨物輸送の現状 ・どういったトラブル、相談が多いか？
講 師：株式会社日本貿易保険 大阪支店 営業グループ 白井 昭広 氏	
15:00～16：00	◆高まる地政学的リスク・取引リスク対策としての貿易保険 ・NEXIの保険、サービスを有効活用いただくために
講 師：損害保険ジャパン株式会社 愛媛支店 法人支社 支店長代理 海瀬 優季 氏	
16：15～17：00	◆貨物保険と運送保険の基礎知識 ・貨物保険と運送保険の違い ・外航貨物保険の必要性 ・貿易と外航貨物保険の関連性

講 師：日本貿易振興機構（ジェトロ） パートナー 則本 博文 氏	
9:30～12:30	◆海外営業の手法について ・輸出計画の策定 ・ディストリビューターの探し方 ・アポイントの取り方 ・商談資料作成 ・バイヤーとのコミュニケーション ◆展示会編 ・国内外展示会を活用する ・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：Zen Group株式会社 ZenPlus事業部 営業 向吉 里樹 氏 ZenPromo事業部 営業 並木 祐臣 氏	
13：30～16：00	◆ECビジネス（BtoB,BtoC）の基礎 ・ECビジネスの仕組み、全体像 ・ECを通じてのバイヤーとのコミュニケーション ・輸出入荷・貿易実務 ◆ECビジネス（主にBtoC）でのプロモーション、マーケティング ・SNSを活用したマーケティング ・ECにおける写真撮影のコツ ◆ECビジネスにおける成功事例/失敗事例
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 数美 奈々 氏	
16：15～17：00	◆ジェトロのサービスと事例紹介～ ・商談会・展示会編 ・専門家による支援サービス ・様々な情報提供サービス ・ジェトロ職員の海外での体験、業務内容について

講 師：愛媛大学 国際連携推進機構 留学生就職促進プログラム推進室 プログラム推進サブ・コーディネーター 矢代淳子 氏	
9：30～10：45	◆高度外国人材とは ◆高度外国人材採用のポイント ◆留学生が求める企業像
講 師：株式会社フジコソ 専務取締役 富岡 怜奈 氏	
11：00～12：00	「高度外国人材の採用・活用について」 ◆高度外国人材採用の経緯 ◆定着化のための取り組み ◆現在の取り組み
講 師：株式会社アテックス 常務取締役 営業本部長 村田 善彦 氏	
13：00～14：00	「海外輸出のイロハ」 ◆輸出に力を入れたきっかけ ◆輸出する国の選定方法 ◆失敗体験、成功体験 ◆外国人材の活用
講師：愛媛県立宇和島水産高等学校 水産食品科 教諭 田中 雄大 氏	
14：15～15：15	「はじめての食品輸出について」 ◆なぜ輸出をはじめた？ ◆輸出のためには、何から始めたらよいのか。 ◆食品衛生、規制について（HACCP等の規制対応について） ◆現地販売での手応え ◆今後の展開について
座 談 会	
15：30～16：45	受講者の方や関係機関等と各自の課題や意見交換したい事項についてグループにて討議いただきます。
懇 親 会	
17：30～	場所：会場近隣のレストランまたはホテル等 会費：5,000円程度 ※希望者の方に後日、詳細をご案内致します。 ※料金改定等により、金額が変動する可能性があります。 ※定員に限りがございますので、懇親会参加の方は、2025年10月31日までにお早めにお申込みください。