

◆薩摩國シティセールス大学の目標

- ①新しい時代を切り拓いてきた「薩摩國」の熱きスピリッツを持つ、シティセールス人材を発掘、育成し、地域の未来を支える産業振興の実現に寄与する
- ②地域資源を掘り起し、磨きをかけ、誇りを持って内外に薩摩川内市を売り込み（＝シティセールス）、地域振興を実現するために官・民が共に学び、実践し、「稼ぐ力・戦う力」を身に付ける
- ③シティセールス始動10周年となる平成32年に、大学の集大成として活動成果と今後の目標を広く内外に発信するシンポジウムを開催。シティセールス先進地＝薩摩川内市をアピールする

◆各部・コースの学習計画

1	学部	企業のチカラ
2	学科	貿易実践
3	対象	海外に販路を求める事業者
4	目的	企業が儲け、ひいては薩摩川内市の経済活性化を目指す
5	科目概要	薩摩川内市の荷を川内港及び空路等を利用して海外との輸出入を行う
6	学習内容	<ul style="list-style-type: none"> ・自ら貿易手続きをすることができる人材を育成しつつ、観光物産協会等の専門商社でも輸出事務手続きを行えるようにすることにより、各事業者の輸出業務に関する負担を軽減し、幅広い産品を輸出ビジネスラインにのせる ・学科カリキュラムの内容は2年間継続を前提とし「貿易に関する手続き」のみならず、貿易事業に必要な「海外マーケティング」も学べるものとする ・各社の貿易実務習得並びに事業促進の為の補完的位置づけとして毎回の研修終了後、希望者に講師による貿易相談を実施する
7	商圏	商圏→ASEAN諸国、中国及び将来展望としてはアラブ圏、EU等の輸出入を目指す 輸出品目→薩摩川内市、鹿児島県の事業者が扱う商品(必要に応じて日本全国対象)
8	講座開催回数	年度間講座7回
9	到達目標	2018年度：貿易実践学科の計画策定・体制構築と貿易実ビジネスの火種づくり 2019年度：貿易実践学科の実務研修、収益目的の貿易事業実践、海外バイヤー招聘、見本市出展等 将来的に：自社での貿易手続きを可能とし、観光物産協会等の専門商社との体制構築及び継続的な貿易取引の完成を目指す
10	参加人員	39名
11	担当課・G・担当者	交通貿易課 グローバルグループ 東

12	定性目標	<ul style="list-style-type: none"> ・輸出手続きを自社で行うことができる ・観光物産協会等の専門商社が輸出事務手続きを行えるようにすることにより各事業者の輸出業務の負担を軽減し、幅広く地域産品を輸出ビジネスラインにのせる ・事業者の間口を広く受け入れ、自ら貿易手続きをすることができる人材を育成する
13	定量目標	<ul style="list-style-type: none"> ・貿易実務体得事業者5社以上 ・海外との取引成約5件以上 ・継続取引契約3件以上

◆学習計画

	日付	テーマ	講師	学習内容	到達目標
第1回	5/21	貿易実務の基礎を学ぶ	シマ・ロジス・テック(有) 吉松 孝一 氏	<ul style="list-style-type: none"> ・貿易実務の流れ ・貿易制度 	貿易実務の流れや貿易制度の基礎を理解する
第2回	6/12	商談スキルアップワークショップ	ジェットロ鹿児島	<ul style="list-style-type: none"> ・英文名刺作成 ・自社商品の特徴や強みの再確認等 	自社及び商品の効果的なPRの仕方を理解する
第3回	7/17	貿易実務の基礎を学ぶ	シマ・ロジス・テック(有) 吉松 孝一 氏	<ul style="list-style-type: none"> ・契約まで ・インコタームズ ・決済と金融 ・貿易実務書類 	契約までの手続きの流れを理解する
特別講座	8/8	薩摩川内市ポートセミナー	交通貿易課	<ul style="list-style-type: none"> ・薩摩川内港の港湾サービスを紹介 	薩摩川内港の港湾サービスを理解する

第4回	9/14	貿易実務の基礎を学ぶ	シマ・ロジス・テックス(有) 吉松 孝一 氏	・輸送 ・保険 ・貿易実務書類	輸送方法や保険について理解する
特別講座	10/16	貿易実践講座	日本関税協会	入門編・税関業務説明	税関業務について基礎を理解する
第5回	11/22	貿易実務の基礎を学ぶ	シマ・ロジス・テックス(有) 吉松 孝一 氏	・通関 ・クレーム対策	通関やクレーム対策方法について理解する
第6回	1/18 or 2/20	貿易実務の基礎を学ぶ	シマ・ロジス・テックス(有) 吉松 孝一 氏	・取引に役立つ海外情報(シンガポールor台湾)	海外の現状について理解する(シンガポールor台湾)