

## 輸出貿易をはじめましょう

さて今回から、貿易実務のツボでは、輸出貿易について見ていきます。

一般的に輸出実務では、市場調査・信用調査などを行い取引先の決定、取引先との交渉、契約や決済、商品の運送・通関などの諸手続きを経て、輸入者のもとへ商品が届く、というステップで実務が進んでいきます。

今回の貿易実務のツボでは、輸出貿易をはじめるといふあたり、①市場調査、②取引先探し、③申込み・交渉という3つのステップについて簡単にまとめてみました。

### 商品・取引先の決定 (①、②)

市場調査・取引先探し

### 交渉 (③)

輸出交渉

### 手続き

通関・船積み手続き・輸出許可・船積み・発送後手続き

### 代金の回収

輸出の決済・クレーム対応

### 輸出実務の流れ

## 市場調査



輸出を始めるにあたり、市場調査は欠かせません。今の流行や消費者が何を必要としているのかなど、マーケットの調査をしっかりと行い、最終消費者のニーズにあった商品を選びましょう。選んだ商品についての総コストや法令などを事前に知る必要もあります。

### ◆輸出商品選定

自社取扱商品の中で、輸出商品を選定します。市場調査を行い、海外市場の規模や競合となる取引先を調べ自社商品売り込むことができるかを検討します。

### ◆商習慣・相手国の習慣

日本国内では当たり前となっている常識が、海外企業相手の貿易においては通用しないことがあります。取引相手の国の習慣や、商習慣について理解しておく必要があります。

### ◆関連法令・規制

取り扱う商品によっては輸出の際に法令があったり、法的な規制がある場合もあります。以下にその一例を示します。

貿易関係法による輸出規制：輸出禁止製品、輸出承認を必要とする品目（ワシントン条約<sup>\*</sup>、モントリオール議定書<sup>\*</sup>）、輸出許可を必要とする品目、経済産業大臣の許可を必要とする品目、武器や大量破壊兵器など（リスト規制<sup>\*</sup>、キャッチオール規制<sup>\*</sup>）。安全保障貿易管理ホームページ（<http://www.meti.go.jp/policy/anpo/>）で確認可能。

その他輸出を規制する国内法など：文化財保護法、植物防疫法、麻薬及び向精神薬取締法など。

また、日本の輸出規制に該当しない場合でも、相手国の輸入規制や、検疫に該当した場合、取引ができなくなるので、事前に調べる必要があります。さらに、相手国の関税率も採算検討に必要となります。

＜相手国の輸入規制・検疫についてのホームページの一例＞

ジェットロ・国地域別情報：<http://www.jetro.go.jp/world/>

＜関税率についてのホームページの一例＞

World Tariff：<http://www.jetro.go.jp/theme/trade/tariff/>

（利用時にはユーザー登録が必要。無料で利用可能。）

## 輸出貿易をはじめましょう

### ◆知的財産権の確認・取得

商品を輸出し現地で販売するには、輸出国の知的財産権を侵害しないかを調査する必要があります。また、日本で特許権・商標権を持っていても輸出国ではその権利効力はありません。つまり、別途知的財産権を取得する必要があります。その際、その国の特許事務所を通じて行う必要があります。海外の権利調査・現地での特許取得については、専門家の助けを借りるとスムーズに進みます。

### 取引先探し



市場調査が終わったら慎重に取引先を選びましょう。探す方法にはいろいろな手段があります。広い視野で情報をしっかり集め、安定したビジネスを続けられる有益な取引先相手を探して下さい。

### ◆ビジネスマッチング\*

北陸銀行では国内のみならず海外に進出している日系企業、海外の製造業者・商社などとのビジネスマッチングを行っています。詳しくは、最寄りの本支店までお問い合わせ下さい。

また、インターネットを用いた公的機関によるビジネスマッチングもできます。次のような当行との提携機関がございますので、ご利用ください。

＜提携機関のホームページの一例＞

ジェトロ\*：<http://www.jetro.go.jp/>

中小企業基盤整備機構\*：<http://www.smrj.go.jp/index.html>（中小企業向け）

### ◆見本市の利用

国際見本市や海外での見本市・展示会に参加することで、実際に取引相手と商談を進めることができます。通常複数の企業が出展するので、一回の参加で多数の企業と商談し、比較検討ができます。

### ◆商談引合（トレードインクワイアリー）

ジェトロや商工会議所などには海外の企業との商品売買について引合いがきます。それらの機関が発行する資料から探すことができます。

### 信用調査



取引先の候補が決まったら、その業者に対して信用調査を行いましょう。相手が海外の企業となるため日本人の常識とは違う点多々あり、できるだけ客観的な調査をする必要があります。取引相手の候補が決まったら交渉を始める前に必ず信用調査を行います。信用調査は安心して貿易を行うために欠かせません。

### ◆信用調査の内容

対象企業については次の4項目が中心で、信用調査の4Cと言われてます。

1. 経営者の能力や性格など (Character)
2. 営業能力、営業状態、営業品目など (Capacity)
3. 資本力、財政基盤など (Capital)
4. 客観的な経済情勢や政治情勢 (Conditions)

## 輸出貿易をはじめましょう

### ◆調査方法

最も広く利用されている方法として、取引先銀行を通じて銀行信用照会先となっている銀行での照会です。このほかにも信用照会先となっている関連企業への照会やダンレポート\*など信用調査を専門的に行っている調査機関や商業興信所<sup>1</sup>、商工人名録を利用する方法もあります

北陸銀行でも信用調査を承っております。日本貿易保険（NEXI）<sup>2</sup>の利用を前提に、信用調査を依頼することができます（8社まで無料で依頼可能）。詳しくは、最寄りの本支店までお問い合わせ下さい。

### 交渉



取引先の候補が信用確実な企業であることが確認できたら、いよいよ取引申込みです。ただし、この段階ではまだ「契約」ではありません。詳しい見積もりを取引先に提示し、さらに交渉を行い、具体的な契約条件を決めていきます。

### ◆取引申込みと見積もり

輸入者からの商品購入の意思表示、問い合わせ、引き合いを受けて、それに対して輸出者から商品の品質・数量・価格・納期・決済条件等の見積もりを提示します。このやり取りを繰り返し契約条件を決めていきます。

### ◆コスト計算

見積もりを提示する際には、全体のコスト計算が必要となります。商品の原価・人件費なども考慮する必要がありますが、貿易条件によって輸出者が負担するコストが変わることにも注意が必要です。輸出者の負担コストが変わると輸入者との契約金額も変わってきますので、価格を提示する際に注意が必要です。以下の表が輸出者・輸入者の費用負担の割合を表したものになりますのでご参照ください。

		輸出者費用負担					輸入者費用負担					
	輸出地での運送		輸出通関手続き 輸出許可			運賃 支払	輸入通関手続き 輸入許可			保険 契約	輸入地での運送	
	輸出地 国内の 運送に かかる 保険料	輸出地 国内の 運送費 用	倉庫 保管 料	輸出通 関費 用	船積 費 用	海上 運賃	荷揚 費 用	輸入通関 費 用	コンテナ ヤード・倉 庫保管料	海上 保 険 料	輸入地 国内の 運送に かかる 保険料	輸入地 国内の 運送費 用
FOB												
CFR												
CIF												

上記の表中に記載されているFOB条件<sup>1</sup>・CFR条件<sup>1</sup>・CIF条件<sup>1</sup>については、次回の「貿易実務のツボ第10号」で詳しくご説明します。

\*は4ページに解説があります。

## ワシントン条約

「絶滅のおそれのある野生動植物の種の国際取引に関する条約（Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora）」の通称。野生動植物の種が過度に国際取引に利用されることを避けるために、生きている野性動植物やその卵・種子等において輸出入取引を規制している。

## モントリオール議定書

「オゾン層を破壊する物質に関するモントリオール議定書」の略称。ウィーン条約に基づき、オゾン層を破壊するおそれのある物質を指定し、その物質の製造・消費・貿易を規制している。

## リスト規制

「ワッセナーアレンジメント」（地域の安定を損うおそれのある通常兵器および関連汎用品や技術の輸出を規制した協約）などの国際的な合意（輸出管理レジーム）に基づき、大量破壊兵器やその他の通常兵器の開発・製造に用いられる懸念がある貨物・技術を規制する。品目や仕様がリスト化されており、経済産業大臣の許可が必要となる。

## キャッチオール規制

リスト規制以外のものを取り扱う場合でも、大量破壊兵器等の開発・製造に用いられる懸念のある貨物・技術のすべてを輸出規制の許可対象とする制度。経済産業大臣の許可が必要となる。ただし、仕向地がホワイト国（輸出管理が厳格に実施されていると日本が定めた27か国）は許可申請の対象外となる。

## ビジネスマッチング

企業等に対してビジネスパートナーを紹介することで、中小企業やベンチャー企業、起業家の事業展開を支援する。さらに、ビジネスパートナーとの事業連携や事業提携等を図る活動。ビジネスパートナーとは、中小企業、ベンチャー企業、起業家らと連携や提携、取引等を望んでいる企業などを指し、個人投資家も含まれる。

## ジェトロ（JETRO）

独立行政法人日本貿易振興機構。Japan External Trade Organization。2003年10月に設立。前身の日本貿易振興会は1958年7月、日本貿易振興会法に基づき貿易振興を目的として、20億円の基金で設立された特殊法人。日本企業の貿易支援のほか、日本経済の活性化を目的とした外国企業誘致支援も行っている。研究機関としてアジア経済研究所を持つ。

## 中小企業基盤整備機構

独立行政法人中小企業基盤整備機構。2004年7月設立。創業から新事業展開、経営基盤の強化、事業再生、海外への販路拡大など、中小企業の事業支援を行う。全国10ヵ所の地域本部・事務所を有し、顧客を幅広くサポートしている。

## ダンレポート

ダン・アンド・ブラッドストリート社(Dun&Bradstreet Corp./海外企業調査専門会社)で信用調査を行った結果レポート。費用は一件あたり8,000～23,000円程度。2～3日で調査結果がでる。新規調査が必要な場合は回答まで1ヶ月程度かかる場合もある。従業員総数が全世界に約3万人で、世界200ヶ国4400万社の企業情報データベースを有する世界最大のアメリカ国内でも最も信用のある企業信用調査会社。1841年創業。同社の傘下に格付け機関のムーディーズ、ニールセン。日本法人は1989年4月に設立。

## 商業興信所

依頼を受けて企業や商工業者の営業状態、人物、経歴、世評などを調査する機関。一般から依頼を受けて報酬を受け取るものと、会員のために調査を行う会員組織のものがある。

## 日本貿易保険（NEXI）

独立行政法人日本貿易保険。2001年4月に発足し、貿易保険に係る業務を行っている。2001年3月までは国営事業として経済産業省によって直接業務が行われてきたが、近年のニーズ多様化に伴い質の高いサービスを提供するため発足した。海上保険では救済することができない、対外取引に対するリスクをカバーする保険を取り扱う。

## FOB

Free on Boardの略で、本船積込渡し条件。貿易取引条件のひとつで、輸出サイドの本船渡し条件の積み込み価格のことをいう。受け荷主側が運賃・保険料を支払い、船積み決定権がある。

## CFR

Cost and Freightの略。貿易取引条件の一つで、運賃込条件。CIFと同様、輸出側が到着港までの海上運賃を負担する。ただ、リスク負担に関しては買主が海上保険を手配し、保険料を負担する。

## CIF

Cost, Freight and Insuranceの略。運賃・保険料込条件。貿易取引条件の一つ。貨物代金には到着港までの海上運賃と貨物保険料が含まれている。FOB価格に仕向け地までの貨物の保険料と運賃を加算したものを契約価格とする契約。