

ハイライト:貿易の流れ

日本は、多くの国と様々な貿易をしています。たとえば、原材料を海外から直接日本に輸入する、コストダウンの一環として製造拠点を労働賃金の安い中国・アセアンにシフトし、そこで製造された製品を日本に輸入する、ヨーロッパ産の原材料をベトナムで加工し日本に輸入する、日本製の高付加価値製品を海外の国々に輸出するなど、貿易取引は経済のグローバル化に伴い多様化しています。
今回は、こうした貿易取引の流れを簡単にまとめてみました。

貿易実務 3つの流れ

貿易実務で重要なのは、次の3つの大きな流れを確実に把握することです。

- モノの流れ：売主から買主に商品が輸送・運送される流れ。「輸出される貨物」「輸入される貨物」の流れをしっかりと把握することが重要です。また、実際に現場で貨物の流れを確認することも大切です。
- カミの流れ：契約から輸入者が貨物を引き取るまでに必要な書類の流れ。書類の作成者とその書類がどのような経路で流通するかを把握することが重要です。書類の意味や役割を理解し書類を作成することが大切です。
- カネの流れ：商品代金やその他貿易に関するコストを支払う流れ。代金の流れは書類の流れと密接な関係があります。

国内取引との違い

国内の商取引と貿易取引では次のような点が異なります。

- ◆ 商品の売主あるいは買主が異なる国にいるため、取引において商習慣や法律などに違いがある。
- ◆ 取引相手のことが良くわからないため、代金決済や納品に関する能力、信用度に不安があることが多い。
- ◆ 契約から、商品受取や代金決済などに時間がかかるため、確実に契約通りに取引が実行されるか不安がある。
- ◆ 商品の輸送に距離や時間を要するため、輸送中の事故による損傷や変質、盗難などが起こる場合がある。
- ◆ 取引相手国の通貨が異なるため通貨の交換が必要となり、さらに為替レートの変動による影響も考慮する必要がある。

直接貿易のメリット・デメリット

海外の企業から直接輸入を始める前に、商社経由で外国製品を仕入れる場合と比較した場合、どのような点が違っているかということを知っておく必要があります。直接貿易と間接貿易を比較すると、次のようなメリット・デメリットがあります。

	直接貿易 直接海外企業と取引する	間接貿易 商社経由で取引する
メリット	<ul style="list-style-type: none"> 商社マージンが削減できる 海外企業へ引き合い・発注が直接行える 	<ul style="list-style-type: none"> 商社機能を利用できる（貿易実務・情報力・商社金融・クレーム対応など） 小口取引が可能
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> 自ら貿易をおこなうことにより貿易実務（外国語）・製造物責任(P/L)対応・輸入金融準備・クレーム対応・在庫懸念などが負担になる 輸送コストを考えるとある程度まとまったロットにしないと費用倒れの可能性がある 	<ul style="list-style-type: none"> 商社マージンにより仕入れコストが増加する 海外企業への商品提示が間接的になる

間接貿易では、通常、商社と円建てで決済するため「為替リスクがない」と誤解されがちですが、為替リスク相当分は代金に含まれています。また、直接貿易では「為替リスクがある」のですが、自ら為替予約を取るなど相場を見ながらの採算確定ができるため、必ずしもデメリットとはいえません。

輸入の流れ

商品・取引先の決定

- | | |
|-------|--|
| 市場調査 | <ul style="list-style-type: none"> ◆ 輸入する商品を決めます。 ◆ 市場調査や意識調査などを行い、消費者のニーズにあったものを探します。 |
| 取引先探し | <ul style="list-style-type: none"> ◆ インターネット、見本市、大使館などさまざまな方法があります。 ◆ 北陸銀行ではビジネスマッチングも行っていきます。 |

交渉

- | | |
|-------|--|
| 輸入交渉 | <ul style="list-style-type: none"> ◆ 商品価格の交渉をします。 ◆ 規制や法令に照らし合わせて合致する商品を選びます。 ◆ 決済条件では運賃、保険など細かいところまで話し合います。 ◆ 契約が成立したら、購入契約書 (P/N)*を作成します。 ◆ 取引先国の商習慣なども理解しておく必要があります。 |
| 商品の発送 | <ul style="list-style-type: none"> ◆ 契約をしたら、いよいよ商品の輸送が始まります。 ◆ 商品を船に載せるにも卸すにも事前の届出が必要です。 ◆ 国内輸送との大きな違いに「通関」があります。 |

手続き

- | | |
|--------|---|
| 輸入の手続き | <ul style="list-style-type: none"> ◆ 取引銀行に信用状 (L/C)*の開設を依頼します。 ◆ 船会社に船積みの予約をします (FOBの場合)。 ◆ 輸入契約がFOB*やCFR*の場合は輸入者側で海上貨物保険を付保します。 ◆ 輸出者側で船積みが終わると船積み通知書 (S/A)*が届き、船荷証券 (B/L)*を入手します。 |
| 輸入の決済 | <ul style="list-style-type: none"> ◆ 海外との取引では、外国通貨との交換が発生します。 ◆ 為替相場は常に変動し海外取引において大きなリスクとなる場合があります。これを回避するために銀行で事前に外国為替予約を行うことをお勧めします。 |
| 貨物の荷卸 | <ul style="list-style-type: none"> ◆ 船会社の代理店の手で荷卸が行われます。 ◆ FCL貨物*の場合は卸されたコンテナはコンテナ・ヤード (CY)*に持ち込まれます。 |
| 通関 | <ul style="list-style-type: none"> ◆ 通関から国内の配送までを海貨業者*や通関業者に依頼します。 ◆ 業者に提出する書類には、船荷証券 (B/L)、商業送り状、保険証券、パッキングリスト、到着案内 (A/N)*、荷渡し指図書 (D/O)*などがあります。 ◆ 商品によっては、ここで検疫検査があります。 |
| 輸入許可 | <ul style="list-style-type: none"> ◆ 関税・消費税の納付が確認されると税関より輸入許可書が交付されます。 |

国内での販売

- | | |
|-------------------------|---|
| 商品の到着
販売準備
クレーム対応 | <ul style="list-style-type: none"> ◆ 許可を受けた商品がようやく輸入され、手元に届きます。 ◆ 再梱包やラベル貼り、説明書の挿入などの作業が必要です。 ◆ 欠陥品であったり、数量が足りない場合は、クレーム対応が必要です。 |
| 国内での販売 | <ul style="list-style-type: none"> ◆ 国内の流通に乗ります。 ◆ 輸入した商品を最終消費者に販売します。 |

輸出の流れ

商品・取引先の決定

- 市場調査
- ◆ 市場調査や意識調査などを行い、消費者のニーズに合ったものを探します。
 - ◆ 異国の人が買主となるため、相手の生活・商習慣について理解が必要です。

- 取引先探し
- ◆ インターネット、見本市、大使館などさまざまな方法があります。
 - ◆ 北陸銀行ではビジネスマッチングも行っています。

交渉

- 輸出交渉
- ◆ 商品価格、運送・決済方法など取引条件についての交渉をします。
 - ◆ 商品の品質・デザイン・色・包装や製造日数・コスト・在庫などを検討し輸出商品の詳細を決定します。
 - ◆ 締結したら販売契約書または注文請負書を作成します。
 - ◆ 輸入者に対して信用状（L/C）の発行を依頼します。

手続き

- 通関
- ◆ 通関手続きは、通関業者に委託します。
 - ◆ 通関業者はインボイス¹に基づき輸出申告書類（E/D）¹を作成し、申告を行います。

- 船積み手続き
- ◆ 船会社に船腹予約（ブッキング）¹をします。
 - ◆ 貿易条件（主にCIF条件¹）によっては、保険の手配も必要です。
 - ◆ 必要な書類は、信用状に従い以下のようなものがあります。
 - ◆ 主要書類：商業送り状、海上保険証券、船荷証券
 - ◆ 補足書類：パッキングリスト、原産地証明書¹、容積重量証明書、領事送り状など

- 輸出許可
- ◆ 通関業者によって申告された書類に基づいて税関での審査、税関検査が行われます。

- 船積み
- ◆ 海貨業者に委託します。
 - ◆ コンテナ・ヤード（CY）の中から空のコンテナをピックアップし、輸出貨物を詰めて再びCY搬入します。これをバンニングといいます。
 - ◆ バンニングされたコンテナは外装状態やシールの確認をされます。
 - ◆ ガントリークレーンなどの大型機器を使用して本船に積み込まれます。

- 発送後手続き
- ◆ 輸入者あてに船積み通知書（S/A）を発送します。
 - ◆ 船名、数量、出港日、入港予定日、商品名などを連絡します。
 - ◆ 船会社と連絡を取り、船荷証券（B/L）の発行を確認をします。

代金の回収

- 輸出の決済
- ◆ 為替手形などの買取書類を作成します。
 - ◆ 信用状取引の場合、取引銀行に買取を依頼し、手形金額を支払ってもらいます。
 - ◆ 海外との取引においては外国為替相場に基づく外国通貨との交換が発生します。
 - ◆ 為替相場の変動リスクを回避するためにも、取引先銀行との外国為替予約を行うことをお勧めします。

- クレーム対応
- ◆ 輸入者へ届いた商品に不備があった場合はクレームの対応が必要です。



次回から輸入業務について詳しく見ていきます。

*は4ページに解説があります。

購入契約書 (P/N)

Purchase Contractの略。P/N: Purchase Note/Purchase Orderともいう。

信用状 (L/C)

Letter of Creditの略。輸入者の依頼で、銀行が発行する荷為替信用状のこと。船積み書類の提示、輸出入手形に対して発行銀行が商品代金の支払いを確約するもの。

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の略でC&Fともいう。貿易取引条件の一つで、運賃込条件。売主と買主の義務はCIFと同じであるが、買主が海上保険を手配し、保険料も負担する。

船荷証券 (B/L)

Bill of Ladingの略。運送人が荷送人との運送契約に基づいて船積みしたことを証明する書類。荷送人の請求によって運送人が発行する。物品の(海上、複合)受取証、運送契約書。貨物の引き渡しに際し必要となる引換証。貿易代金決済の為、荷為替を取り組む場合に必要となる“荷”を表象する有価証券。

FCL貨物

Full Container Load貨物の略。コンテナ単位の貨物のこと。コンテナ一本を単位として運送される大口貨物をいう。これに対してコンテナ一本に満たない小口貨物をLCL貨物という。

コンテナ・ヤード (CY)

船会社によって指定された港頭地区の場所であって、輸出の場合には実入りコンテナを引き受け、船積みの為に蔵置し、輸入の際には船卸した実入りコンテナを蔵置し、引き渡す施設。

海貨業者

荷主からの委託で貨物の受渡しを行う業者。港湾運送事業法に基づき、国土交通大臣の許可を必要とする。海運貨物取扱業者。

到着案内 (A/N)

Arrival Noticeの略。貨物の運送を引き受けた船会社又はその代理店が着荷通知先(Notify Party)宛に貨物の到着を通知するための書類。一般的には運賃請求書(Freight Bill)を兼ねることが多い。

荷渡し指図書 (D/O)

Delivery Orderの略。船会社が貨物の引き渡しをCYオペレータ、CFSオペレータに指示する書類。貨物の引き渡しはB/Lと引き換えに行われるが、実務上、船会社は荷受人からのB/L提出と引き換えにD/Oを発行交付し、荷受人はこれを提示して貨物の引き渡しを行う。在来船の場合は、D/Oを本船に提出し、貨物の引渡しを受ける。

インボイス

品名、数量、価格、契約条件、契約単価などが記載されており、船積みされた貨物の明細を現わすとともに、代金の決済、輸出入申告などの処理にも使われる。貿易取引上最も重要な書類のひとつ。商業送り状(Commercial Invoice)と公用送り状(Official Invoice)とがあり、単にインボイス(Invoice)という場合には一般的にCommercial Invoiceを指す。

船腹予約

ブッキング(Booking)。船積予約。船会社、航空会社に貨物の運送依頼の予約をすること。通常、ある特定の航路に就航する船舶又は航空機について、ある仕向地までのスペースを確保する意味で用いられる。

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。

原産地証明書

Certificate of Origin。貨物の原産国を証明した書類。日本から輸出する場合は商工会議所で発給を受ける。

S/A

Shipping Adviceの略。船積案内書。貨物の船積み完了後、輸出者が輸入者に対して発行する書類の一つで、注文番号、品名、数量、金額、船名、出港日、B/L NO、など、船積みの明細が書かれている。

貿易実務のツボ

発行：北陸銀行

国際部 国際業務推進グループ

〒930-8637 富山市堤町通り1-2-26

TEL: (076)423-7111(代表) FAX: (076)423-7561

E-mail: kokugyo@hokugin.co.jp