

輸出貿易をはじめましょう

貿易実務のツボ第9号では、輸出の取引相手が決まり、申し込みと交渉を行うところまでを解説しました。

交渉が進み、輸出者・輸入者双方で納得のいく条件がそろったら、いよいよ正式に契約となります。一口に契約と言っても、さまざまな条件があり、それらを一つ一つ吟味しながら最終的な契約条件（貿易条件）を決めていく必要があります。

今回は、契約条件と契約書への記載項目を解説します。

商品・取引先の決定（貿易のツボ第9号）
市場調査・取引先探し

交渉（貿易のツボ第9号）
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

貿易条件



貿易条件とは、つまり契約条件のことです。売買する当事者間の費用負担*の範囲と貨物の危険負担*の範囲を条件付けするものです。さまざまな貿易条件がありますが、通常の輸出入貿易で使われる主なものは次に挙げる3つで、国際商業会議所が制定した貿易取引条件の解釈に関する国際ルール（インコタームズ*）に基づくのが慣習となっています。現在2010年版が最新です。（2015年10月時点）

◆ FOB条件（Free On Board） 本船渡条件

船積の手配、海上保険付保は輸入者に委任します。船積港において、貨物が本船の甲板に積み込まれた時点でリスクと費用が輸出者から輸入者負担へと移ります。この際、輸出者は輸出許認可の取得および輸出通関手続きを行う必要があり、リスク移転後の費用は一切輸入者の負担となります。

例えば、運送契約や保険契約をする必要がなく、3つの条件の中で費用負担を最小限にした場合は、FOB条件で契約すると良いでしょう。ただし輸入者が不慣れな場合、輸出者側で運送・保険を手配した方が、結果的にトータルで費用が安くなることもあります。

◆ CFR条件（Cost and Freight） 運賃込条件

FOB条件に加え、輸出者は、貨物が船積港における本船の甲板に積み込まれた時点までのリスクと費用の負担、さらに仕向地までの運賃を負担します。

例えば、信頼できる船会社に海上輸送を依頼したい場合は、CFR条件が良いかもしれません。

◆ CIF条件（Cost, Insurance and Freight） 運賃・保険料込条件

船積の手配、海上保険の付保は輸出者が行います。貨物が船積港における本船の甲板に積み込まれた時点までのリスクと費用の負担に加え、輸出者はさらに仕向地までの運賃と保険料を負担します。貨物の所有権は船積書類が輸入者に提供されれば、貨物の船積時にさかのぼって輸入者に移転します。

例えば、日本の船会社に海上輸送を任せ、かつ保険料も価格に含めたいと考える場合は、CIF条件で契約すると船会社は輸出者が指定することになります。

各貿易条件にはそれぞれ一長一短がありますので、目的に合った貿易条件を選ぶことが重要です。初めての場合、どの条件で契約するかは、輸出者が輸入者の貿易条件の意向を確認し、それに沿った見積もりを提示しましょう。貿易条件により価格が変わってきますので、注意しましょう。

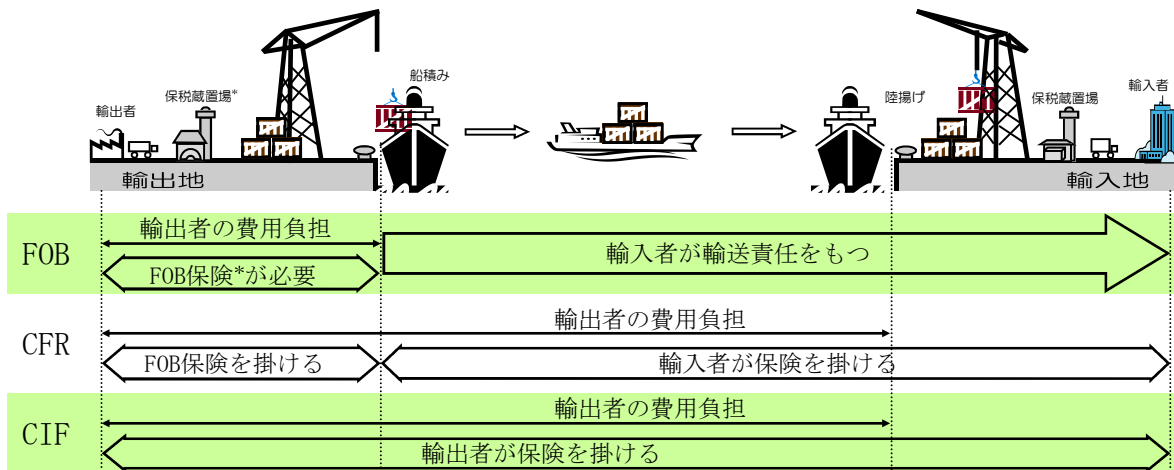
輸出貿易をはじめましょう

◆ 契約条件の決定

主な貿易条件と、そのリスク分担は次のとおりです。

FOB (本船渡条件)	Cost = 製造原価、包装費用、国内運送費用、船積諸掛、輸出経費、輸出者利益	
CFR (運賃込条件)	Cost = 製造原価、包装費用、国内運送費用、船積諸掛、輸出経費、輸出者利益	Freight = 運賃
CIF (運賃保険料込条件)	Cost = 製造原価、包装費用、国内運送費用、船積諸掛、輸出経費、輸出者利益	Insurance Fee = 保険料 Freight = 運賃

前記のFOB、CFR、CIFという略称は貿易条件を示すインコタームズの記号です。この他にもいくつかありますが、通常の輸出入貿易ではこの3つを基礎知識としていれば良いでしょう。



3つの契約条件

	FOB(本船渡し)	CFR(運賃込本船渡し)	CIF(運賃・保険料込本船渡し)
輸出者の貨物に対する危険負担	いずれの条件も、輸出地の港で船舶の甲板に貨物を積込むまで		
運賃	輸入者負担	輸出者負担	
保険料	(付保は輸入者の責任)		輸出者負担
表示方法	FOB輸出地港名	CFR輸入地港名	CIF輸入地港名
日本から米国に向けて輸出する場合の例	FOB Vessel Kobe	CFR Vessel San Francisco	CIF Vessel Sun Francisco
米国から日本へ輸入する場合の例	FOB Vessel San Francisco	CFR Vessel Kobe	CIF Vessel Kobe
船荷証券(B/L)*の運賃欄の表示	FREIGHT COLLECT(着払い)	FREIGHT PREPAID(前払い)	
船荷証券(B/L)およびその他の書類の提出義務	輸出者にあり		
保険証券*の提出義務	輸出者になし		輸出者にあり

輸出貿易をはじめましょう

契約書作成



契約条件が決まったら契約書を作成して、契約を交わします。契約書に記載すべき項目には、たくさんの貿易に関する専門用語が使われ、中には英語で記されるものもあります。締結前に契約内容の一つ一つを確実に理解しましょう。

◆契約書は、輸出者と輸入者のどちらが作成するかによって呼び名が変わります。

1. 輸出者が作成する場合…Sales Contract(販売契約書) または、Sales Note(注文請書)

2. 輸入者が作成する場合…Purchase Contract (購入契約書)

または、Purchase Order/Purchase Note(注文書)

◆契約書に記載すべき主な項目

契約書に記載する主な項目と内容について以下に一覧で示します。

Seller	売主	売主の名称および住所
Buyer	買主	買主の名称および住所
Descriptions of goods	品名	商品名を正確に記入。記入しきれない場合は“as per attached sheet”と記載し、詳細なリストを添付する。
Quality	品質	対象となる商品の品質や仕様を確認する方法は、①見本による方法:sale by sample、②商標による方法:sale by brand、③説明による方法:sale by explanation、④仕様書による方法:sale by specification、⑤標準品を基準に:sale by standard、などである。例えば“Quality to be strictly as per the attached sample”「品質は厳密に見本のとおりであること」などと具体的に記載する。
Specifications	仕様	
Quantity	数量	数量は、個数・重量・長さ・容積などによる単位で示す。
Unit	単位	応用例: “Minimum quantity per order:10,000kgs”「最低注文量10,000kg」
Unit price	単価	単位の例: “@US\$35.00- per kg”「kgあたり35ドル」
Currency	通貨	US\$, JPY(日本円)など
Trade Terms	貿易条件	例: FOB SHANGHAI, CFR TOYAMAなど
Transportation	運送手段	Vessel(船)、Aircraft(航空機)、Parcel(小包)、Hand carry(携帯)など
Destination	到着場所	例: TOYAMA, JAPAN
Times of Shipment	出荷の時期	出荷の時期を具体的に記載する。例: “November/December Shipment”「11月ないし12月積み」、 “Shipment within 50 days from receipt of L/C which shall be opened within 30 days after closing contract”「出荷は契約締結後30日以内に発行されるL/C受領後、50日以内。」
Packing	梱包	輸送する商品に適した包装方法を記載する。例“1 piece in a polyethylene bag; 1 dozen in a carton.” 「1個ずつポリエチレン袋に入れ、1ダースをカートンに入れること。」
Shipping Marks	荷印	貨物の種類や内容、買主や仕向地が分かるように梱包の外側に印刷する内容。
Inspection	検査	省略可。例えば海外のメーカーの最終検査証を要求する場合などに記載する。
Documentation	書類	省略可。例えば輸入する際に通関上必要になる書類“Certificate of Origin <Form A>”「原産地証明書*」などが必要な場合に記載する。
Payment Terms	支払条件	輸入貨物代金の決済方法。輸入者・輸出者にとって非常に重要な契約事項。例: “Payment in advance for full amount”「代金は全額前払い」、 “Payment:D/A 90days after sight”「支払は一覧後90日払いD/A(引受渡し)条件*による」
Insurance	保険	
Freight Payer	運賃負担者	貿易条件が決定したときに自ずから付保実行者*が決まる。

*は4ページに解説があります。

用 語 解 説

費用負担

貿易において、輸出地・輸送中・輸入地における保険料や運賃等の資金負担のこと。船積みまでの費用、輸入地までの運賃、輸出地から輸入地までの保険料など、様々な費用が発生する。貿易条件によって、費用負担の所在は変わってくるため、契約の際に決定しておくことが必要である。

危険負担

Risk Taking。貿易実務において売買契約をしてから引渡しまでの間に、輸出者、輸入者いずれの責任にも帰すことのできない不可抗力や、第三者により商品の破損、損失が発生したときの再調達義務のこと。商品そのものの再調達義務のことであり、金銭を支払う保険とは別物。損害商品に相当する保証が行われる保険の場合は、その商品あるいは金銭を誰に渡せばよいかを決める必要があり、つまりは再調達義務の有無、すなわち危険負担についての所在をはっきり決めておく必要がある。

インコタームズ

Incoterms。International Commercial Termsの略称。国際商取引において国や地域による生活習慣・商取引の違いによる取引トラブルを避けるために決められた契約の統一基準。国際商業会議所(ICC:International Chamber of Commerce)が作成。現在、2010年版が最新となっている。(2015年10月時点)

保税蔵置場

民間所有の施設。輸出入業者の希望する場所に設置できる。外国貨物の積み卸しや運搬、蔵置ができる場所のこと。税関長の許可により、設置することができる。蔵置期間は原則3ヶ月だが、保税蔵置場に置くことを承認されると2年蔵置でき、さらに特別な理由がある場合は延長もできる。

FOB保険

輸出FOB保険のこと。日本の各港から輸出される貨物について海上保険抜きでの輸出契約を結んだ場合、国内各地の各工場、倉庫または港頭倉庫搬出から本船積みまでの輸送中および保管中の危険を併せてカバーする保険。FOBやCFRの場合では、危険負担の移転時以降買主側で貨物海上保険を手配をするので、日本の売主としては本船積みまでのリスクをカバーするものとして、FOB保険が必要となる。

FOB保険

輸出FOB保険のこと。日本の各港から輸出される貨物について海上保険抜きでの輸出契約を結んだ場合、国内各地の各工場、倉庫または港頭倉庫搬出から本船積みまでの輸送中および保管中の危険を併せてカバーする保険。FOBやCFRの場合では、危険負担の移転時以降買主側で貨物海上保険を手配をするので、日本の売主としては本船積みまでのリスクをカバーするものとして、FOB保険が必要となる。

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。

保険証券

保険契約成立の証拠として保険会社が発行する、契約内容を記載した書類。保険事故が発生した場合、保険金請求のため必要となる書類。

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。

D/A(引受渡し)条件

Documents Against Acceptance。荷為替手形を利用した貿易決済方法のひとつ。信用状(L/C)なしの荷為替手形で、輸入者が銀行に対して期限付き荷為替手形の支払いを引き受けることを条件に、船積書類が銀行から輸入者に引き渡され、貨物を受け取ることができる。

付保実行者

保険や運賃等、手配や負担を担う者のこと。貿易条件により、保険の手配・保険料・船舶の手配・運賃等を負担する側が輸出者・輸入者で異なる。