

## やさしい輸出取引の実践～K 君の挑戦～No. 3

交流支援部経済交流課

クリアでは、自治体の海外経済活動に対してより効果的な支援を行うため、経済交流課に経済アドバイザー（商社 OB）を設置しています。海外経済活動に必要な基本情報から、輸出入や海外でイベント、商談を行う際の注意点などの個別具体的なアドバイスまで、専門的見地からの助言を行っています。どうぞご活用ください。小笠原経済アドバイザーの視点による注目情報をお届けします。



前回は、外国との取引で不安に感じる7つのリスクと、輸出貿易には3つのプロセスがあり、さらに外国の取引相手との具体的な交渉には5つの流れがあるということ勉強した。そして今回、いよいよ具体的な貿易（輸出）取引の実践について学ぶ。

### 第二日目 輸出取引の実践～K 君の仮説と実践～

小笠原アドバイザーは、K 君が貿易に関する基本的なプロセスを理解したことを受け、O 県の特産品の中から強みのある商品を選定し、実際にその商品の消費国を調査した上で、日本の食品食材に興味があり、その市場が存在している東南アジアの食品卸業者にオファー（OFFER）をするようK 君に指示をした。

K 君は、O 県で生産、製造される食品や加工品、工業製品などについて、SWOT 分析（Strength(強み)、Weakness(弱み)、Opportunity(機会)、Threat(脅威)の4つの視点から評価を行う分析手法。）した上で、実践可能な仮説を立てた。そして、以前からK 君の志に感銘を受け協力を申し出ていたF 社の社長と面談し、市場が存在するS 国とH 国への輸出にチャレンジしてみる事にした。

まず、商品の選定について、SWOT 分析結果、F 社の取扱商品の内、日本でも知名度も高く、他県よりも優位にあるブランド“乾燥椎茸（どんこ）”を第一候補として選定した。

小笠原アドバイザーはK 君の洞察力に大いに満足するとともに、地域に根ざした産業育成に対するK 君の自治体職員としての理念、O 県の山村地域振興のための並々ならぬ責任感と企画力に大いに感心した。

小笠原アドバイザーは、K 君が着目した乾燥椎茸の輸出振興のメリットとその影響力、ビジョンとの整合性から、K 君の商品選択は具体的で説得力と企画力に富んだ選択であると確信した。そして、K 君に対し、その仮説を論理的に企画書に落とし込む作業に入るようアドバイスを行った。

## 〈商品選択の背景〉

○山村地域の若者の県外流失や高齢者の増加、それに伴う地域経済の衰退による住民サービスの低下、県の山林事業の衰退や山林の激しい荒廃、河川インフラの劣化による水害被害の増加など、地域の抱える問題は山積み状態。

H市はかつて、昭和40年代に盛んであった椎茸栽培、材木取引の活況による経済活動の好循環で、○県でも最も元気な中堅の市であった。このころは椎茸栽培が盛んで、輸出用の干し椎茸は年間2400トンを超えていた。優良な原木の管理の為、H市の山林組合は積極的に山林管理を行い、大勢の若者が就労者としてこの重要な役割を担っていた。しかし現在は、椎茸栽培に適した原木が減少し、椎茸栽培を担う若者は収入の少ない椎茸農家を継がないなど、椎茸農家が減少しており、椎茸の畑である山林が荒れ放題となっている。干し椎茸の生産は大きく落ち込み、国内向けに年間1400トン程度を生産しているに過ぎない。F社としても輸出は行った事がなく、国内向けに贈答品用高級干し椎茸の「どんこ」を2トンほどしか取扱っていない状態である。



どうしてこのような輸出の落ち込みや生産農家の衰退が始まったのか、原因究明を行い、その原因となる課題を克服することで持続的発展へと繋げなければならない。小笠原経済アドバイザーは、是非成功するようK君に対し最大援助をするべく注意深く見守る事を誓った。

第一段階として、K君は、ブランド品である“干し椎茸どんこ”の英文パンフレットとサンプルをH国の食品卸会社2社及びS国の食品卸会社2社に送付し、商品の購入に興味があるかどうかを問い合わせた。(PROPOSAL)

### 第三日目～K君の仮説～

H国の2社から2週間後早速返事があった。E社からは、既に安価な干し椎茸を中国から輸入しているので、○県産“高級干し椎茸”は自社での取扱が難しいが、品質の落ちる安価な“干し椎茸”を紹介して欲しいとの連絡があった。最近のH国では、日本ブランドの食品は安心・安全として人気があると言う。

一方、G社からも、昔○県産“干し椎茸どんこ”を取扱っていた事があり、現在も時々客から「日本の○県産干し椎茸は手に入らないのか？」と問い合わせがあるので、この機会に是非とも取引を再開したい、数量、品質、価格、納期、取引条件を知らせて欲しいと引き合いが入った (INQUIRY)。

また、S国からも1社引き合いがあり、小笠原アドバイザーと下記のとおり考慮し、輸送距離、価格と品質と、かつての○県産の“どんこ”ブランドを知っている客層をターゲットとして、中国産との品質の違いを際立て、市場に再認識させる意味でまずH国のG社に販売し、“ブランド”の再確立を図る事にした。そして、H国G社向けにオファーをすることでF社社長と合意した。

## 1. H 国と S 国の選定

H 国の距離的なメリット、及び以前同国では O 県産の“どんこ”ブランドが確立されていた。

## 2. ターゲットとする客層とアプローチ

裕福層が急増中で、中国品との差別化が可能。

## 3. リスク分析

カントリーリスク分析（アジアの中でも成長著しい安定した国家）、G 社の財務分析（中国取引を中心に国内最大の食品卸優良企業）、品質保証は F 社が保証。取引条件は日本でコンテナ船を手配し、船積、保険付保する CIP 条件の方が相手任せの FCA 条件よりも船積リスクを回避できる。（取引条件は後述）。代金回収リスクを回避するため、支払い条件を LC 条件とする。（詳細は後述）

K 君は、F 社の社長と共に、早速小笠原アドバイザーに本格的なオファー（OFFER）を行う為のアドバイスを求めた。アドバイスは下記の通りである。

オファー（OFFER）とは、売買契約の成立を目的として、取引条件を提示して行う売り込み条件、又は買い入れ条件の申し入れのことを言う。一般的には、“selling offer”である売り込み条件のことを指す。

オファーを行う場合は、次の「最低必要要素」を必ず盛り込む事が重要である、と小笠原アドバイザーは K 君に提示した。

### オファーの最低必要要素

- ① 商品名 ② 価格 ③ 数量 ④ 梱包 ⑤ 品質 ⑥ 船積時期 ⑦ 決済条件
- ⑧ 貨物海上保険 ⑨ オファーの有効期限 ⑩ その他特別条件

以上の通り、10個の要素を整理して、オファーシートを作成するよう指示された K 君は、F 社の社長と相談しながら下記のように整理した。

#### ① 商品名

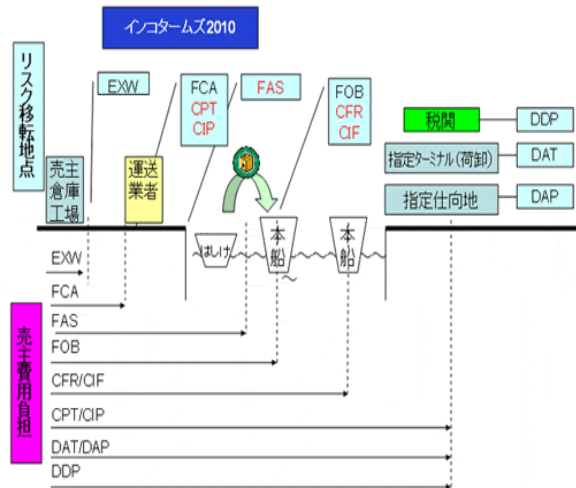
O 県産“干し椎茸どんこ”の商品名及びブランドネームなどを明示する。

#### ② 価格

まず価格の見積もりとして、干し椎茸どんこのコストを勘案し、F社の輸出費用を算出してもらったことにした。

F社の社長は、干し椎茸生産農家に輸出梱包をさせ、O県に近いK港輸出コンテナヤードまでの国内運賃と持ち込み費用を加算した上で、F社の取り扱い口銭を乗せ、売り手の費用負担とリスク明確にする為の国際的貿易条件（インコタームズという）を選定する必要がある。

そのため、小笠原アドバイザーは、今回輸出運送を行うコンテナ船でのその条件を2つ紹介した。



### 1) .CIP (Carriage and Insurance Paid to) : 輸送費保険料込み

これは、売り手である日本のF社が、輸出地の港から買い手の受け入れ指定仕向け地までの船賃(コンテナ船)と保険費用を負担するという条件である。通常オファー価格の後に“CIP HONGKONG”や“CIP Singapore”のように記載する。オファー価格について、香港やシンガポールまでの費用はすべて売り手であるF社が負担するということを表している。

### 2) FCA (Free Carrier) : 運送人渡

これは、商品(貨物)を運送人(船会社)に引き渡すまでの費用しか売り手は負担しないという条件である。すなわち、海上運賃(コンテナ船)又は航空運賃及び保険料は、買い手が自分で手配し負担するという条件である。通常オファー価格の後に、“FCA Kobe”や“FCA Yokohama”のように記載する。オファー価格について、積み出し港である神戸や横浜で運送人に引き渡すまでの費用しかF社は負担しないということを表している。

#### 【リスクの移転】

FCAとCIPにおける売り手と買い手の費用負担の範囲とリスクの範囲は必ずしも一致しないことに注意を要する。国際的には、運送人に荷物が渡された時点で、売り手から買い手にリスクが移転されると規定されている。

例えば、船積みを待つコンテナヤードに置いてあるコンテナが台風で流された場合の責任は、既に荷物は売り手から運送人の手に渡されているため、売り手から買い手に既にリスクが移転していることになり、売り手は責任から逃れることになる。

しかしながら、相手側がコンテナ船の手配を遅らせれば、その本船が決まるまで港で船積みを持たなければならなくなり、船積み遅れによるリスクは、資金回収の遅れとなる。(運送人：船会社、飛行機会社)

### ③ 決済条件

代金回収には色々な種類があるので、全てをここでは説明出来ないが、最も安全な回収条件は、船積み前に代金が回収出来る前渡金である。しかし、現実問題としては、売り手が

余程強い立場にない限り、買い手に前渡金を要求することはほぼ不可能であることから、一般的に輸出信用状（L/C—エルシーと呼ぶ）という決済条件が使用される。

そこで、今回の取引の決済条件は、L/C（エルシー）決済を提案すべきだと、小笠原アドバイザーは、K君とF社社長にアドバイスを言い、L/Cについて次のように説明を行った。

L/Cとは、取引銀行が買い手に代わって支払いを保証する保証状のことで、極めて安全な決済条件である。特に、初めての取引相手に対しては、L/C を決済条件とすることが、債権の保全を考える上でキーポイントである。L/C 条件を受諾せず、船積み後の後払い条件を要求する取引先である場合は、代金回収の保証は無いため、先に述べた信用調査をもとに、相手に対して信用の供与をするか否かを、慎重に判断しなければならないことになる。

#### ④ 数量

1袋250g入り（内装）1カートン 30袋（パック）

#### ⑤ 品質

売り手は、買い手に対し、保証可能な数量及び品質を明記する必要がある。

特に品質については、ある程度の余裕を持った範囲での保証をしないと売り手としては思わぬリスクを負担することになるので注意を要する。

#### ⑥ 船積み時期

最も注意しなければならないことは、貿易に於いては絶対に到着時期（納期）を保証してはならないという点である。現在でこそ、航空機や高速コンテナ船での輸送が一般的になったとは言え、一般的に輸送距離が長い貿易取引においては、到着時期を保証することは、売り手としてのリスクに繋がるため、船積み時期のみを明記することが肝要である。

#### ⑦ 梱包

梱包の詳細を明記する。

#### ⑧ 品質及び数量の保証条件（検収条件）

輸出国における船積み前の品質及び数量が、売り手としての最終保証であることを明記する必要がある。言い換えれば、到着時点での数量及び品質の保証をしてはならないということである。輸送距離の長い貿易においては、輸送途上における数量の欠損、品質の劣化が生じる可能性が高いためである。一般的には製造（生産）者による検査証明書か、第三者の検定機関の検査証明書を以て売り手の最終保証としている。

#### ⑨ オファターの有効期限

必ず明記しないと、大きなリスクを抱えることになるので忘れてはならない項目の一つである。オファターの期限を長くすると、その間の市況変動などのリスクを被る可能性あり、避けるべきであるが、一般的には数日から二週間程度の間が妥当と思われる。

#### ⑩ その他特別条件

商品により特別条件が必要（今回は特に付けない）

## オファーシートの作成

F社社長は下記オファーを作成した。また、F社社長は、懇意にしているフォワーダーと相談して、コンテナ船のルールや運賃条件を提示してもらい当面は20フィート、ドライコンテナの混載条件で積み出す事にした。

フレートや通関手続きの一切を専門のフォワーダーに任せ、F社社長は、採算面のコスト計算を綿密に行った上で、下記H国”G社”のC社長宛メールを送信した。K君は自らプロモートした初めての輸出取引に身に引き締まる思いをしながら、進捗状況を見守る事にした。

Messrs. G Limited.

October 21,2013

Attention : Mr.C Managing Director

We have received with thanks your inquiry of 10<sup>th</sup> October,2013

We hereby offer you firm subject to e-mail reply by noon of 31<sup>st</sup> October,2014 here as follows :

- ① Article : dried shiitake mushroom ; Brand name : Prime grade XXX Donko
- ② Quality : As per our sample No.D-9  
Inspection : Manufacture's inspection on both quality and quantity prior to shipment shall be final.
- ③ Minimum Quantity Acceptable : 10 carton boxes
- ④ Packing : 1 plastic bag : 250g, 1 carton box(250gX30bags) :7.5kg(※G/W9kg)
- ⑤ Price :CIP H US\$573/1carton box
- ⑥ Payment :Irrevocable L/C at sight to be opened in our favor after we acknowledge your order.
- ⑦ Shipment : Two months after the receipt of order
- ⑧ Insurance : All Risk
- ⑨ Offer Validity : by noon of 31<sup>st</sup> October,2013.

We hope you will find our offer satisfactory to you and will be favored with an order soon.

Best Regards,

F Trading Co.,Ltd

※G/Wとは、運賃計算トンのことでR/Tともいう。輸送運賃については、実重量又は容積重量のいずれか大きい方が運賃請求単位になる。運賃計算対象となるトン数の意味で、W/Mとも略す。

以上のオファーをe-mailでH国G社あて送付した。

次号はいよいよ完結編。契約の成立から支払いの確認までを説明する。

また、このように輸出取引を継続して進めていった結果、5年後の〇県の椎茸農家と輸出事業がどのように発展しているかもお届けしたいと思う。どうぞお楽しみに。

一次号へ続くー