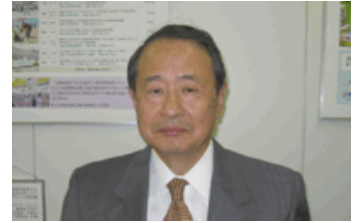


【クレア経済アドバイザーの視点】

クレアでは自治体の海外経済活動に対し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）を配置しています。

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、商談会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。

毎月、山崎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。



貿易のいろは（その1）

交流支援部経済交流課

1. はじめに

ご承知の通り、日本は少子化によるGDPの縮小や、急激な円高による企業の海外シフトに歯止めの掛からない状況が進行しており、サービス需要は別として、今後国内におけるモノの需要は総じて減少して行くことは間違いない。このような状況の下で、日本が活路を見だして行く為には、今後成長の著しいアジア諸国に、日本が誇る良いモノを紹介し、新たな需要をこれらの新興諸国で創造していくことであると、多くの人々が思っているはずである。

しかし今まで貿易とは縁もゆかりのなかった人々にとっては、いざ貿易を始める決意をしても、その経験や知識不足に起因する危惧から、その第一歩が踏み切れないのではなかろうか。確かに貿易には様々な国際的なルールがあり、基礎的な実務知識が欠如していると、国内取引以上に大きなリスクを抱え込むことになる。確かに見慣れない、聞き慣れない専門用語が、日常の貿易の実務では飛び交っている。

商社など専門家に全てを任せれば、これらの知識は無くても、実際に貿易を行うことは可能である。仮に商社経由の貿易を行うにせよ、モノを持つ当事者自身が少しでも貿易の基礎知識を持ち合わせていれば、見えてくる景色はまったく異なることは明らかである。もちろん自らの手で貿易に携わる場合は言を俟たない。



そこで、長年に亘り貿易実務に携わってきた筆者として、貿易に関心を持つ方々に、今後このメルマガを通じて、出来るだけ分かりやすく、貿易実務（主に輸出実務）の“いろは”について、話をして行きたい。

2. 国内取引と貿易取引の違い

貿易取引と言ってもビジネスの本質は概ね万国共通であるが、だからと言って日本国内におけるビジネスのやり方が、どこでも通用すると考えるのは、甚だ危険であると言わざるを得ない。では一体国内取引と、貿易取引は何が違うのであろうか。

まず第一に、貿易取引とは国境を越える取引であるということである。当たり前のことなのだが、国境を越えるということには、様々なリスクが存在しているということである。



具体的には、

- ① 国によっては、戦争や経済混乱などの国そのものが抱えるリスク（いわゆるカントリーリスク）が存在する。現在の一部の中東諸国などが、まさにこれに該当する。
 - ② 国によって、モノを取り巻く商習慣や法制度がまったく異なることが数多くある。例えばある回教国で、ある日本企業が、豚肉を原料とした素材を販売したとして、大きな政治問題に発展した実例も存在する。或いは金利の概念すら否定する相手も存在する。
 - ③ 国によっては、法制度は存在しても、賄賂等により公正な司法手続きが行われないこともある。
 - ④ 総じて輸送期間・輸送距離が長いから、輸送途上に於ける事故の確率も多い。
 - ⑤ 取引相手国が外国であることから、取引の決済通貨が異なるため日本円との交換レート変動によるリスクが存在する（いわゆる為替リスク）。儲かったつもりでも、為替変動で利益がすっ飛ぶどころか、多大な損失を被ることもある。
 - ⑥ 取引相手が、外国という遠隔地に存在するため、日本国内以上に見えにくい点が多々あり、代金回収或いは相手の契約履行の面で不安要因が多い。
- 等々であるが、これらのリスクの存在を認識した上で、それらに見合った対応策を予め講じていれば、多くの場合リスクはそれなりに避けられる。



これらのリスクに如何に対応すべきかを、今後数回にわたって説明していきたい。

(経済アドバイザー 山崎 和彦)