

【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3）—商談の準備

交流支援部経済交流課

【前号のおさらい】

上海での見本市参加後、山田社長のもとに、数社から是非A社のリンゴを購入したいので、価格その他の条件を提示して欲しいとの引き合いがメールで寄せられて来た。貿易において、相手企業の信用力をどの様に調査したら良いか、山田社長は、学生時代の友人で長年商社に勤務し、現在はクレアの経済アドバイザーをしている山崎氏に相談してみる事にした。

【相手企業の信用力調査】

取引をしようとする相手先の信用力（即ち代金の支払い能力や財務内容）を把握することは、ビジネスに於いて極めて重要なことである。相手先が上場企業であれば、財務内容などは容易に把握出来るが、そうでなければ、一般的に有効な調査手段としては、まず信用調査書を手に入れることがあげられる。

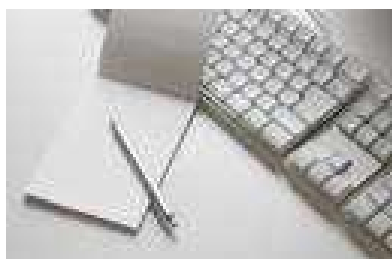
東京のクレアにいる友人の山崎アドバイザーを訪ねた山田社長は、同氏より『貿易に於いて世界的に有名な信用調査書は、米国のDun&Bradstreet社と言う調査会社の出している通称「ダンレポ」と呼ばれる調査書である。お金を払いHPにアクセスすれば、調べたい会社の情報をデータベースより入手できる。情報がデータベースに無い場合は、新たに調査書の作成を依頼することも出来る。また日本では帝国データバンク社等も、ダンレポと同様のサービスを行っている。尚中国企業に関しては、日本貿易促進協会でも調査書を手に入れる。いずれにせよ信用調査書を入



手したら、その内容を十分に分析し、取引相手として信用力があるか否かを判断する必要がある。当然の事ながら、信用力が低い相手との取引は避けることは言うまでも無い。また取引銀行や証券会社などに、相手先の業界に於ける評判などを聞いて参考にすることも、有効な手段である。ただし信用調書が全てではなく、あくまで自分で現場におもむき、自分の目で相手先を確かめることがビジネスの基本であることは言うまでもない。』とのアドバイスを受けた。

早速引き合いを寄せてきた数社に関する評判を、日頃取引のある銀行に聞いてみたところ、即座に B 社を推奨してくれた。この B 社は上海で富裕層に大変人気のある高級スーパーで、業績も極めて好調のようで、近々上場も検討しているとの話であった。同時に国内取引の際に利用している帝国データバンクに依頼し、B 社に関する信用調書を入手した。

その結果、財務内容、業績ともに良好な会社であることが判明した。同社陳社長は日本



の大学に留学したあと、日本の大手スーパーに 2 年ほど勤めていたことのある人物であることも分かった。山田社長は B 社に大変興味を抱き、上海の見本市に参加した際貰った名刺に記載された陳社長と言う人物の電話番号に電話をかけ、2 週間後に上海で会うことにした。

【B 社からの引き合い】

2 週間後に B 社を訪れた山田社長は、日本語が堪能な陳社長より、『日本滞在時に食べた日本のリンゴの味が忘れられないので、是非 A 社のリンゴを輸入し、自分のスーパーで中国の人々に販売をしたい。その際は販売を一手に A 社に任せて欲しい。』という強い意思表示を受け意気投合した。



陳社長より正式に引き合いを出すので、至急山田社長の方から、条件の提示をして欲しいと言われた。貿易の実務の分からない山田社長は誤解を生じてはいけないので、日本に帰国次第返答する旨を陳社長に約束し、日本に帰国した。

早速山崎アドバイザーに連絡し、引き合いを入手したので A 社としての条件提示をしたいが、具体的にどのように取り進めたら良いかを相談した。アドバイザーから、貿易に於いて引き合いを入手したら、オファ (Offer) という形で、詳細条件の提示を行わなければ行けないことを教えて貰った。

一次号に続くー

(経済アドバイザー 山崎 和彦)