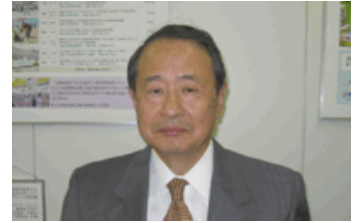


【クレア経済アドバイザーの視点】

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4）一本格的商談

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、数社からぜひ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ほしいとの引き合いがメールで寄せられて来た。

山田社長は引き合いがあった企業の信用力調査を行い、取引相手として信用があると判断したB社の陳社長に会うため上海に渡った。上海にて陳社長から正式な引き合いを入手した山田社長は、今後の商談の進め方を教えてもらうため、アドバイザーのもとを訪れた。

【本格的商談】

上海の高級スーパーB社の陳社長より、りんごのオファ（英語で Offer という）を要請されたA社の山田社長は、早速オファとは一体何かについて、クレアの山崎アドバイザーに相談してみた。山崎アドバイザーによると、輸出における本格的商談は下記の手順で行われることを教えてくれた。



- ① まず商品を輸入したい買い手（輸入者）は、価格、数量、決済条件、品質、梱包などの購入希望条件を商品の売り手（輸出者）に対して提示するが、この行為を貿易では**引き合い**（英語で Inquiry という）を出す（提示する）と呼んでいる。
- ② 一方**引き合い**を受けた売り手はその**引き合い**の内容を見て、買い手の購入希望条件に必ずしもすべて対応できないかもしれないが、交渉次第では契約に持ち込むことが可能で

あると判断すれば、売り手として可能な販売条件の詳細を買い手に提示することになる。この条件提示のことを、貿易では**オファ** (Offer) を出す (提示する) と呼んでいる。もちろん対応可能でないと売り手が判断すれば、その時点で商談は消滅する。

- ③ ここで重要なことは、オファには必ず有効期限を設けることが求められる。なぜならば、販売条件を無期限に放置しておくことは、その後の何らかの事情により、一部条件の変更せざるを得ない事態が起こるリスクを伴うからである。さらに一旦提示した**オファ**はその有効期限内には、撤回できないのが貿易における国際慣習となっている。
- ④ 提示された**オファ**の条件を、買い手が受諾すれば契約は自動的に成立する。一方**オファ**に示された条件の一部ないし全てを買い手が受諾できない場合には、商談は成立しない。歩み寄る余地はあると買い手が判断した場合には、買い手は最終条件を**指値** (英語で Bid ビッドと呼ぶ) という形で売り手に提示する。この際、指値にもオファと同様に有効期限を設けなければならない。**指値**を売り手が受諾した場合は、契約は自動的に成立する。
- ⑤ なお上記のやりとりは必ず文書で行い、契約成立後は速やかに合意事項を確認した売買契約書を作成し、売り手および買い手双方の署名を取得しておくことが、極めて大切なことである。将来契約履行にあたって仮に問題が生じた場合に、契約に至るまでの一連の書類や、契約書が明確な証拠となるためである。



オファの意味が理解できた山田社長は、早速自社のりんごの**オファ**をしたいと考え、山崎アドバイザーから**オファ**に織り込む条件について、引き続きアドバイスをもらうことにした。

一次号に続くー

(経済アドバイザー 山崎 和彦)