

やさしい貿易取引の実践～K君の挑戦～ No. 1

クレア交流支援部経済交流課

【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。どうぞご利用ください。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。



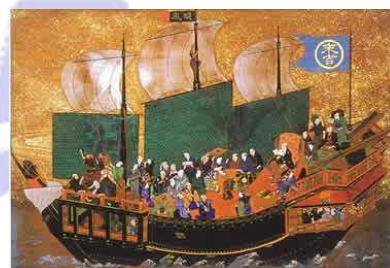
1. はじめに

貿易取引の重要性

これまで日本は諸外国と貿易取引を通じ経済発展を遂げてきた。即ち貿易立国日本という世界に冠たる貿易大国を実現してきた。過去は南蛮貿易、古くは平清盛による日宋貿易など、四方を海に囲まれた日本は早くから海外に目を向け、海を渡る生命のリスクをも顧みず貿易に日本の発展を託してきた。それこそが、当時の為政者による富国政策であり、貿易こそが国民に活力を与え繁栄の礎であると確信していたからである。

今年、大きな政治課題にもなっている TPP 交渉は今や避けて通れない国際貿易自由化の大きな時代の流れである。平成の黒船と言われる所以でもある。国内では、夫々の組織・団体の考え方、国民や政府の立場にたった国益の考え方、弱者救済の考え方、国際取引推進の考え方、賛否両論あるが、政治判断を待たざるを得ない。

いずれにせよ、今や貿易の拡大発展は日本の経済発展だけでなく、グローバル化時代に欠かすことの出来ない重要施策であると言っても過言ではない。又日本の伝統的工業製品だけでなく、TPP の時代に備え日本でしか生産出来ない安心安全・健康的な農産品の輸出にチャレンジする時代を迎えたとも言えるのではないか。日本の貿易収支についての見通しや、今後の日本の経済発展についての課題や戦略は別の機会に譲るとして、この機会に現代に生きる我々は、伝統ある貿易立国日本の礎である輸出取引についてその取引の手続きやルールについて考えてみたい。



2. 輸出取引の目的と実践～K君の挑戦（輸出取引の実践）

○県からクレアに派遣されたK君は、○県の有力企業がここ最近、高齢化と人口減少により国内市場の規模縮小や取引減少等により、元気をなくしている現実に心を悩ませている。何とか○県の活性化と若者の県外流出を止め、若者が県内で仕事を見つけ元気になるためには、県内の経済活性化しかないと考えている。その鍵を握っている県内の中小企業が元気になり、日本の市場だけでなく、貿易を通して海外に市場を求め、開拓していくし

かないと常々考えてきた。しかしながら貿易の仕組みや、知識がないため、どの様に取り組んでいけばいいのか全く検討がつかず悩んでいたところ、今回〇県よりクレアに派遣され海外事業の勉強をする機会を与えられた。そこで長年思い悩んでいた貿易取引の実践について、クレアの小笠原経済アドバイザーに相談してみる事にした。

小笠原経済アドバイザーは快く承諾して、貿易取引実践のためのアドバイスを勤務終了後、近くの居酒屋で毎週 1 回勉強会を開く事を約束してくれた。

第一日目 貿易取引と国内取引～K 君の情熱と奮闘～

まず、国内取引と貿易取引の違いについて、小笠原アドバイザーは、K 君に国内取引と貿易取引の違いはどこにあるのかを尋ねた。K 君は国内取引では地元の〇県で手広く食品卸業を営む藤沢商会社員である大学の友人である B 君が話してくれた取引の話の思い出し、次のように答えた。



B 君の会社は、〇県の中堅スーパー「丸一」向けに、T 県の水産加工会社から、粕漬けの赤魚を毎年 5 トン買い付け販売している。仕入先も T 県の創業 30 年の有力加工会社であり、業員は 60 名を抱え安定した経営を続けており、今まで納品を欠かしたことはない。同社の社長も年に 2 度訪問してくれる。また販売先のスーパー「丸一」は、価格面では厳しいが、安定して買い付けを行ってくれる。支払いは手形期日が長い、幸い長年の取引銀行である地銀の〇銀行が資金面で面倒を見てくれており、今まで大きなトラブルもなく、取引を継続している。という話である。

即ち、国内取引は信用が大切でお互いの社長がよく訪問し合っている。商品の売買は商品の品質と、現物を確認し、お互いに納得した上で取引を行う。支払いは商品が到着後月末締め、翌月 10 日に 90 日手形で支払われる。契約書は殆ど発行せず、納品書で済ませている。商品の受け渡しは殆どがトラック輸送（冷蔵コンテナ）である。輸送会社とはいつでもトラックの輸送状況がトレースできる仕組みができています。トラブルが発生しても話し合いで解決してきた。ただ B 君によれば、仕入れ先の水産加工会社は原料の赤魚をノルウェーから鯖とともに輸入しているようで、円と US\$ の為替変動や、主力商品の鯖の水揚げ量によって価格や赤魚の輸入量の変動が大きく、輸入元の貿易商社がその殆どのリスクを負っているが、当然ながら取引口銭としてコストに上乗せしてくると聞いており、貿易を直接行うには見えないリスクが数多く存在していると漠然と感じている。

K 君は国内取引と貿易取引について、それぞれの取引には”リスク”が存在し、そのリスクは貿易取引の方が見えづらく、そのリスクが貿易取引の大きな壁になっていると実感したと小笠原アドバイザーに伝えた。小笠原アドバイザーは K 君の実感した貿易取引のリスクについて次回出来るだけ可視化して、K 君の理解を深める事が必要であると考えた。