

## やさしい輸出取引の実践～K君の挑戦～No. 2

クレア交流支援部経済交流課

クレアでは、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。



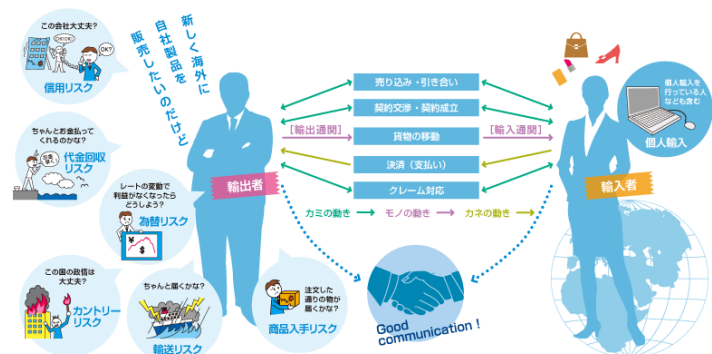
前回のおさらいとして、K君の理解しているように、国内取引は、取引相手の双方がお互いに信頼をベースに取引を継続しており、問題がおきても、双方の社長や担当者による話し合いで解決ができています。即ち、全てが目に見える形で、取引の流れができあがっていて、代金の決済も、手形取引は銀行のバックアップがあり、利益は多くはないが、リスクが比較的少ないと言える。

前回のK君の回答に対し、小笠原アドバイザーは言う。

基本的な国内取引の実態については、感覚的に把握できている。ただ、それだけでいきなり輸出取引を始めるのは、輸出取引に関与する複雑な関係機関、書類、輸送、海外に跨る銀行や、通関業務等で起こる様々な問題に対し、適切にリスクの存在を判断する事が難しい。即ち国内取引の感覚で、貿易相手に対し、いきなり信頼ベースで取引を開始することは、思わぬ損失やクレームの発生、支払い拒否等々のトラブルの発生を招きかねない。輸出取引に関わる紛争を未然に防ぎ、損失の発生を最小限に抑える為には、輸出取引の基本ルールをしっかり理解し、取引の流れの中に存在するリスクを出来るだけ可視化して、それぞれのルールに基づき判断する事が重要である。

### 〈輸出取引に存在する様々なリスク〉

K君が理解しているように、国内取引は、売り手と買い手双方がお互いを良く知っていて、信頼関係を築いている。従って、問題が発生しても話し合いで解決できるし、商品を目で確認し、支払い条件も長年の信用に基づいた手形決済が確立している。このような国内取引では、輸出取引のリスクが見えにくい。輸出取引に対しては、不安だけが浮かんでくる事になる。



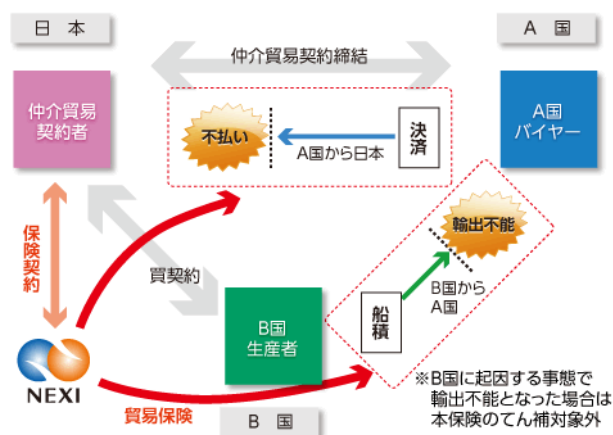
そこで、小笠原アドバイザーは、その不安を輸出取引に存在するリスクととらえ、それらを可視化し、整理しておく必要があると指摘し、次のように示した。

### 外国との取引で発生する不安（リスク）

- ① **言葉の理解不足による不安**：意思疎通がスムーズに行われぬ。日本の商習慣と異なり、誤解が生じる恐れがある。それを防ぐためには、国内取引には必要とされなかった確認方法を行う必要がある。（契約書とは別に、やりとりは必ず文書にし、相手の確認を取っておく事。）
- ② **当該国の法制度（輸出入制度）の相違による不安**：それぞれの国には、独自の輸出入制度があり、輸入規制や、ライセンス制度、輸入割当制度がある。取引を始める前に、関係国の法制度や、各種規制、輸入を制限された商品等を調査しておく必要がある。
- ③ **カントリーリスクに対する不安**：取引を行う国によっては、戦争、内乱、政治体制の変更、財政事情によって、取引相手とは関係なく、輸出入の禁止、外貨の送金停止などが起こる不安がある。従って、取引を始める前に、市場調査、国際情勢、政治情勢、社会情勢を把握し、このカントリーリスクを回避する為の事前準備が必要である。
- ④ **相手企業の信用に対する不安**：輸出取引では、国内取引と違って頻りに面談出来ないため、契約書通り履行できるかどうかの不安がある。特に新規の相手の信用度（財政状態、生産能力、営業能力、経験、約束の実行力等）を把握する事が難しい。その為には、取引を行う前に、相手の信用調査を慎重に行う事が重要である。
- ⑤ **長距離輸送による、貨物の損傷の発生に対する不安**：海外の相手側へ貨物を輸送する場合、一般的には輸送距離が長い。そのため、運送途中の事故や、貨物の変質、損傷などの損害が発生する不安がある。これらの不安を解消するため、貨物海上保険を付保して損害をカバーするなどの準備が必要である。
- ⑥ **商品の到着と代金支払いとの時間差の発生に対する不安**：輸出取引では、商品の受け渡しと代金の支払いを同時に行うことは困難であり、通常はいくらかの時間差が生じる。支払い条件によっては、代金を回収出来ないケースや、商品を手入れ出来ないケースも発生する。これらの支払いに関する不安を解消するためには、支払い条件を信用状条件にすることで、支払いを銀行が保証する事になるので、支払いに関する不安を解消できる。

⑦ 輸出取引に関わる資金負担の不安 :

信用状以外の支払い方法で、相手側と代金後払いの契約が成立した場合、商品の出荷から代金の回収までの期間、代金を一時的に立て替える必要があり、資金繰りや効率的な資金運用の面から不利と言わざるを得ない。信用状を利用すると、立て替え期間を短くし、資金負担を軽減する事が可能になり、資金負担の不安を解消することができる。



以上 7 項目について輸出取引のリスクが明確になり、K 君は、国内取引と輸出取引との相違をはっきり整理することができた。今まで漠然としていた輸出取引の不安から解放された K 君は、〇県の企業活性化のために海外に新しい市場を開拓し、輸出企業を育て、〇県のモデル事業の先駆けとしたい旨を小笠原アドバイザーに伝え、協力を求めた。

小笠原アドバイザーは、〇県の企業群を輸出企業に育てるためには、闇雲に輸出を強制するのではなく、輸出振興のための明確なビジョンが必要で、自治体、企業が納得し、一度や二度の挫折にもめげず、継続的に問題点を克服して輸出市場を開拓していくための旗印を掲げるべきであると指摘した。ビジョンが明確であれば、何が問題で、どこを改善、改革すればビジョンに向かって切磋琢磨し継続的な努力を行う事ができるか明確になるからである。さらに、成功に繋げるには、輸出のメリット、目的、輸出プロセスの仕組みを系統的に把握し、輸出取引に関わる法令や、関連企業、支払いに関わる銀行、基礎的な貿易用語等を、K 君のみでなく企業の担当者と共有し、共通言語として認識する事が大切であるとアドバイスを行った。K 君はアドバイスに基づき、下記のとおり整理を行った。



〈輸出貿易のメリットと目的〉

- ① 輸出のメリット : 〇県の地場産業の優れた商品について、既存の日本市場だけでなく、現在成長著しいアジアの市場や日本ブランドを求めている海外市場に販売網を広げる事で、規模のメリットだけでなく、海外に 〇 県ブランドを広める事が出来る。また、それに伴い、周辺企業や協力企業の活性化を図る事が出来る。
- ② 輸出の目的 : 〇 県の企業を輸出企業にすることで経済の活性化が図られ、〇 県の地場商品の開発と生産設備への投資が促される。また、雇用が促進され、人口流出による高齢化が抑えられる。さらに、海外との人的交流が活性化するため、〇 県の観光振興に資する活動にも広がっていく。

## 〈輸出貿易のプロセス〉

輸出貿易は大きく 3 段階に分けられる。

- ① **契約の段階**：商品の選択と取引相手の選択／相手側の法規制の調査／契約の締結
- ② **運送の段階**：輸送手段の決定／貨物の搬入／通関・船積
- ③ **決済の段階**：代金決済／貨物の引き取り

このうち、“運送の段階”、“決済の段階”は、フォワーダーや銀行が業務を代行することが通常であるが、“契約の段階”は、企業が主体的に行う必要があるため、詳細に整理した。

## 〈契約へのプロセス〉

海外との取引を行うためには、輸出対象商品の中で、海外市場でも通用と思われる強みのある商品は何か、又その商品の強みを明確にしてPR活動を行った上で、売り込み先の海外市場を選択し、取引相手を探す。

取引相手の選択には、いくつかの方法がある。これらは市場調査と呼ばれ、非常に重要なプロセスの一つである。

- (1) 対象国において、見本市や食品展などがあれば参加し、自社商品のPR活動を行い、来訪してくれた顧客の中から選択する。
- (2) 現地事情に詳しいJETROの現地事務所、現地の商工会議所出先機関、現地邦銀、商社の現地事務所等を訪問し、顧客情報を入手する。あわせて、現地の法規制や商取引の慣習などについての情報の入手も行う。
- (3) 現地新聞、テレビ、インターネットへ広告を出し、現地顧客からの接触を待つ。



(いずれも、費用や時間、費用対効果を検討した上で、自社に見合う方法で取引相手を探す事が重要である。)

さらに K 君は、実際に輸出貿易を始めるための具体的な交渉の流れを、次のようにまとめた。



1. 売り込み (PROPOSAL)：取引の相手になりそうな海外の小売店、現地輸入業者、卸売り業者などにカタログやチラシ、メール、サンプル等を送付して、積極的に売り込みを図る。この場合、相手に興味を抱かせる O 県の強みや商品ブランドを前面に打ち出す工夫が重要である。
2. 引き合い (INQUIRY)：相手側から興味を持った商品に対し、数量、品質、価格、納期、

取引条件についての質問を受ける。

3. 申し入れ (OFFER) : 取引を行いたい商品について、数量、品質、価格、納期、取引条件を相手側に具体的に提示する。
4. 反対申し込み (COUNTER OFFER) : 申し入れに対し、相手側から買い入れるに当たり、より良い条件への変更 (数量、価格、納期、取引条件) の逆提案を受ける。こうした交渉は双方が満足するまで行う。
5. 承諾 (ACCEPTANCE) : 交渉の結果、最終的に相手が取引内容 (数量、品質、価格、納期、取引条件) を承諾すれば、契約は成立する。契約成立時には必ず契約書を作成し、双方で確認をする。

一次号へ続くー

