

## やさしい輸出取引の実践～K君の挑戦～No. 4

交流支援部経済交流課

クリアでは、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、「オファーの最低必要要素」として10個の要素を確認した。その中で特に重要な価格決定には、取引条件の決定が必要である。この取引条件は、インコタームズという国際取引規則に準じる事が、支払い条件、所有権の移転の時点、契約に関わる紛争解決を除き、売り主、買い主の役割や費用の負担、保険料の支払いや、通関費用等それぞれの規則の下での売り主。買い主が行う義務がきめられており貿易取引に欠かせない国際規則である事を確認した。その上で、買い主となるであろうH国のG社宛てオファーシートを作成、メールでオファーを行った。

（訳文:本文のみ）

当社は2013年10月21日付け貴社の引き合いをありがたく受け取りました。当社は次のとおり、当地時間10月31日正午までにメールによる回答を条件として、貴社に対し、確定オファーを致します。

商 品 :特上干し椎茸 ブランド名:特上” ×××どんこ”

品 質 :送付見本品 No.D-9と同等品

検査条件 :品質及び数量は、船積前の生産者による検査結果を最終とする。

最低受注数量 :10カートン

梱 包 :1袋(プラスチックバッグ) 250g、1カートン 250gx30袋 7.5kg(G/W9kg)

価格 : CIP ホンコン 1カートンにつき、US\$573

支払条件 :当社が貴社の注文を確認後、当社宛に開設される取消不能信用状(LC 一覧払い)

船積 :注文受領後2ヶ月

保険 :オールリスク(全危険担保条件)

当社のオファーは貴社を満足させ、速やかに注文を賜りますよう希望いたします。

敬具

注) 価格は実際の価格を反映したものではありません。

## 契約の締結

以上のオファーに対し、相手側の G 社 C 社長より 2 日後メールが F 社社長宛て届いた。内容は価格を US\$3 (カートン当たり) 値引きしてくれれば、他の条件は全て受け入れるという指値 (BID) であった。

F 社社長は、採算は厳しいが、最初の取引でもあるのでこの価格を受け入れ輸出を行いたい、と K 君のところへ相談にやってきた。K 君は、F 社社長と共に、この値引き要請を受け入れ早速契約書を作成したいと小笠原アドバイザーに申し入れた。小笠原アドバイザーは、早速 F 社社長に対し、値引き要請を受け入れる旨の連絡をするようアドバイスを行い、メールを送信させた。また、K 君に対し、契約書のドラフトを作成してみるようアドバイスを行った。ところが、5 日後、H 国の G 社から、下記内容の "Purchase Note" が航空便で届けられた。

PURCHASE NOTE No.1023

October 25, 2013.

F Trading Co.,Ltd

P.O BOX 003,△△△ 1-O-□,

O-prefecture ,Japan

Gentleman :

We as buyer confirm having bought from you as seller the following article on the terms and conditions stated below and on the back hereof :

Article : dried shiitake mushroom : Brand name : Prime grade "XXX Donko"

Quality : As per your sample No.D-9

Inspection : Manufacture' s inspection on both quality and quantity prior to shipment shall be final

Price : CIP Hong Kong US\$570/1 cartons boxes

Total amount :US\$5,700

Payment : Irrevocable LC at sight to be opened in favor of F Trading Co.,Ltd .two weeks after receipt of seller' s acknowledgement of purchase note.

Shipment : During December

Destinationi :Hong Kong

Insurance : "ALL Risk" to be effected by seller

Please sign and return the duplicate.

(Seller)

F Co.,Ltd

(Signature)

S.F

Prejident

(Buyer)

G Limited

(Signature)

C

Managing Director

先方から早々と買契約書が送付されてきたので、K君とF社長は、早速小笠原アドバイザーに助言を求めた。

小笠原アドバイザーは次のとおり説明した。

「契約書には買契約書と売契約書（Sales Contract）とがあり、買主、売主が同意してサインをすれば、どちらでもかまわない。今回は、先方がかなり買付けを期待していること、買主の買約書確認を売主が要請してきていること、早めに船積を実行してもらいたいことから、買主のPurchase Noteを送付してきたものと思われる。

また、契約書の表面に記載された条件と裏面約款を確認する必要がある。契約書の裏側に印刷された裏面約款は、取引の一般条件を記載しているもので、表面条件（契約書）と取引一般条件（裏面約款）がセットになって発行される。この裏面約款は、通常、売主がLCを入手し、船積後、銀行がLCの買取りが可能であれば、特に問題視されず取引を完了させることがある。しかしながら、この裏面約款は重要なので、今後に備え十分研究しておくことが重要である。」F社長は、このPurchase Noteにサインして送り返したところ、1週間後に、F社の取引銀行であるO銀行からF社宛てに、HK銀行より開設されたLCを受領したと連絡があった。F社長は、入手したLCに基づき出荷の準備を行う、とK君に連絡をしてきた。

## 船積手続き

K君とF社長は、フォワーダーであるM社とともに、LCで要求されているG社が開設した船積書類の準備と、椎茸農家の協力のもと“干し椎茸×××どんこ”の梱包に取りかかった。そして、船積が行われるK港のコンテナヤード（CY）までのトラック輸送、コンテナへの積み込み、輸出通関に係る手続き、輸出書類の作成代行を行ってもらうM社に、改めて手配を一任した。フォワーダーのM社と相談の結果、2週間後にK港を出港する『ドンシャン丸』に載せるのがちょうどスケジュール的に良い事が分かり、準備を進めることにした。同時に今回の販売条件がCIPであることから、F社が運送中の貨物に拘わるリスクをカバーする必要があることから、T社の海上保険を付保することにし、F社の手配で海上保険契約（全危険担保条件）を締結した。

## 干し椎茸×××どんこの出荷（コンテナ船による輸出）

それから1週間が経ち、出荷準備が完了した干し椎茸を搬出する為に、M社の手配したトラックが、F社の倉庫に到着し、作業完了後直ちにK港のコンテナヤードに向かった。

今回は、F社の干し椎茸だけで20フィートのコンテナ1本を借りるのは採算が合わないのので、他の荷主の貨物との混載で出荷することにしているが、このような混載作業が行わ



れるコンテナヤードに隣接した場所のことを、CFS（Container Freight Station）と呼び、このような混載貨物のことを、CFS貨物と呼ぶ。一方、自社の貨物でコンテナをまるまる借りる場合には、もともとの出荷地点までコンテナが搬入され、そこでコンテナへの積載が行われる。積載後は港のコンテナヤードに直接搬入され、このような貨物を、CY貨物と呼ばれる。

その後、干し椎茸を積載したコンテナは、保税地域でもあるCFSでの輸出通関も終え、無事

『ドンシャン丸』に船積みされたとの連絡を、M社からF社長とK君は連絡を受けた。

## 代金の回収

数日後、M社から、船会社の発行した貨物の受取証で、大切な有価証券である船荷証券（B/L ビー・エルと呼ぶ）をはじめとする、一連の船積み関係書類（これを船積み書類と呼ぶ）が送られてきた。一方、取引銀行のO銀行から連絡があり、F社の保有する船積み書類をO銀行に手渡せば、HK銀行が支払いの保証をしているB社の契約代金が、F社名義の外国為替口座宛てに振り込まれることが分かった。

F社長は、F社名義の外国為替口座を開設し、同時にO銀行に船積み書類を手渡した。

その3日後、この口座への5,700米ドルの入金が確認された。

## ホンコンに到着

更に2週間が経ち、H国のC社長からF社長にメールが入り、貨物は事故も無くホンコンに到着し、早速高級百貨店での販売を始めているが売れ行きは極めて好調であるとの連絡を受け、K君とF社長は、ホンコン向けの輸出を更に拡大する決意を強くした。そして干し椎茸の輸出が衰退していった原因の一つに、中国、韓国産の安値攻勢に対抗できず、やむなく輸出意欲が失われたことや、効果的な対抗手段が見出されず、いつの間に衰退していった過去の苦い経験を徹底的に検証した。

この事を十分認識した上で、今後はコスト削減と生産効率を上げ、日本の食の安心・安全管理と生産プロセスを”見える化”して”×××どんこ”という高級ブランドイメージを活かし、販売ルート開拓と販売戦略を立て、”県と市”の自治体のサポートを取りつけた。生産農家、輸出業者、自治体で連絡協議会を設け、国の農林水産振興の主力事業の一環として、農政局による産地証明書や商工会議所の産地証明書の発行手続きを自治体が代わって行う事ができるよう、国や各国の関係政府機関に働きかけることを始めたのである。

## 今後の検討課題

M社からの情報によれば、乾燥椎茸の粗粉碎椎茸がアメリカのスーパー向けに相当量輸出されているし、台湾やシンガポールの中国系裕福層は、日本の干し椎茸を好む傾向があるとの事であった。このことから、東南アジア向けの裕福層向けには、ブランドイメージが高い上級～中級クラスの“どんこ”の販売促進と、アメリカ向けには、選別後の干し椎茸のくずを粗粉碎して販売するべく検討を始める事にした。

また、韓国や中国品との価格競争の問題は、中華料理店向けに販売するのではなく、品質と安全に特価した日本ブランドの椎茸と、その椎茸を使用した日本料理レシピを組み合わせ、**「料理文化の輸出」**というカテゴリーを、新たに自治体と椎茸農家で育成するプログラムの実現によって、回避できると確信した。

F社長は、今回初めての輸出取引がスムーズに成功したので、今後は、K君がクレアからO県職員に復帰後、彼から自治体間の連携サポート受けながら、椎茸農家を5軒から昔の85軒程度に増やし、増産による価格競争力をつける事を提案し、国内の市場開拓にも、全力で取り組むための計画と目標を立てた。また、後継者の育成や、他県の椎茸農家との情報共有、どんこの生産環境を守る山林の維持管理を行う必要があると感じ始めている。

## K君の初夢

平成31年の11月。

K君は、O県の特用林産振興課の課長として、輸出業者F社長と販売先のH国C社長と共に、H市の椎茸農家と椎茸の畑である”ほだ場”の現場に出張していた。特産の干し椎茸“×××どんこ”輸出仕様の集荷作業視察のためである。

平成25年、初めてF社長とホンコン向け7トン余りの“×××どんこ”を輸出して以来、5年が経過していた。当時5軒しかなかった椎茸農家は、それぞれの若者が都会から戻り、椎茸農家の後継者として名乗りを上げ、今では40軒となった。当時荒れ放題だった山林は見事に管理され、椎茸育成の“ほだ場”は見事によみがえった。当時干し椎茸の生産は1,400トンあまりであったが、今で2,500トンあまりまで増産されていた。もちろん、ブランド品としての評価が高い“×××どんこ”は、そのうち35トン程度だが、全国の輸出規模が100トンとすれば、かなりの輸出割合を占めるようになってきた。また、並どんこも合わせると、干し椎茸の輸出は250トンまで増加していた。

まず、若者が椎茸農家に魅力を感じ、収入は輸出により格段と増加した。輸出業者は今や、F社を含め5社まで増えている。もちろん、輸出品目も、高級ブランド品だけでなく、日本料理のレシピに使われる中級干し椎茸や、中華料理に使用される普及品も増加している。そして、一部食品加工業者は、椎茸農家で輸出用からはじかれた乾燥椎茸を活用してスープや粉末製品を製造し、アメリカやヨーロッパへ輸出を始めたのである。このため、今まで捨て値で販売していた乾燥くず椎茸も無駄なく販売できるようになり、価格競争力は、大幅に増してきたのである。この事業が仕組みとして好循環し、機能し始めたのだ。K君は今やO県の誇る椎茸課長と呼ばれている。

K君は、そこで夢から覚めた。

目覚めたK君は、この夢を必ず実現すると改めて新年の目標に掲げたのである。

## 終わりに ~K君の挑戦~

K君の輸出事業への挑戦の話はこれにて完結。

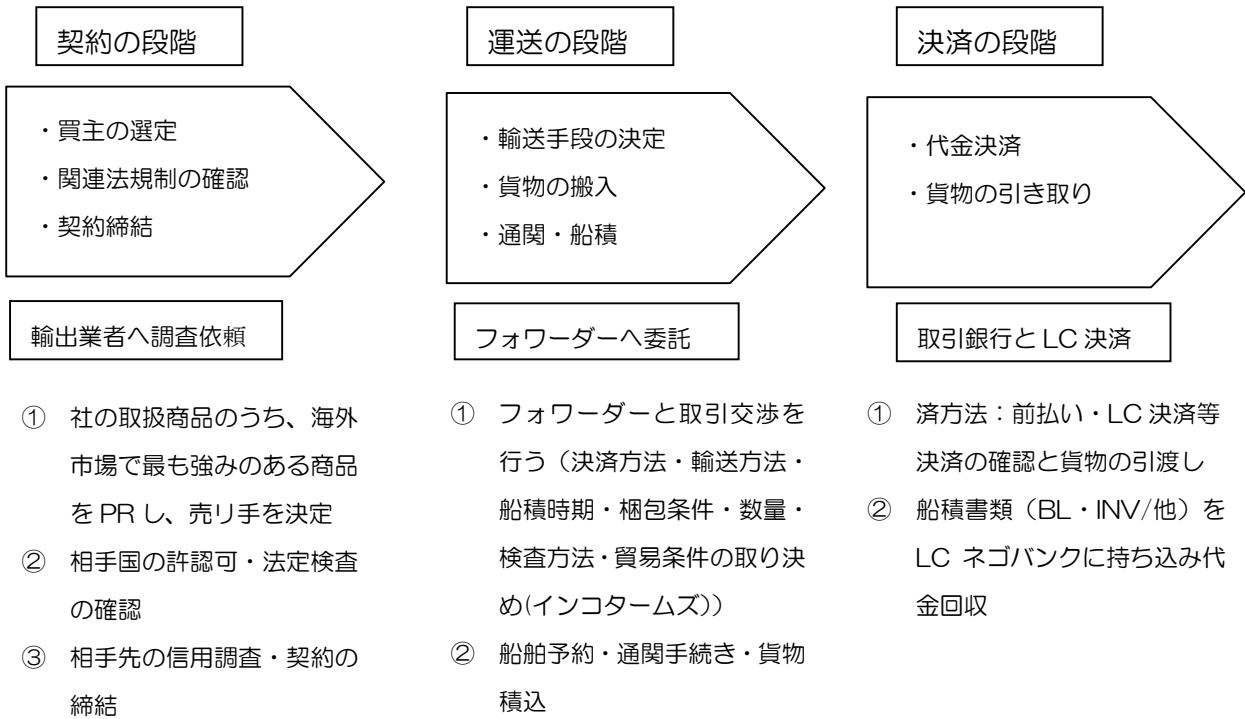
これまで、輸出取引の基本的な流れについて、O県の”乾燥椎茸輸出”を例に、農産品輸出の実務を通じ、地域活性化へ挑戦した志の高い若き自治体職員をフォーカスして勉強してきた。

しかしながら、現実はこのように事業がスムーズに進むわけではない。今回は、輸出取引とは何かということに対してできるだけリアル感を持たせ、臨場感を感じてもらうために意図的に誇張した部分もある。しかし、読者がまず、地域活性化というモチベーションを土台として輸出取引に興味を持っただけならば、今回の目的はほぼ達成されたものと同じである。実際の輸出取引の実務は、さらに細かい手続きやルール、関係機関との連携が必要である。

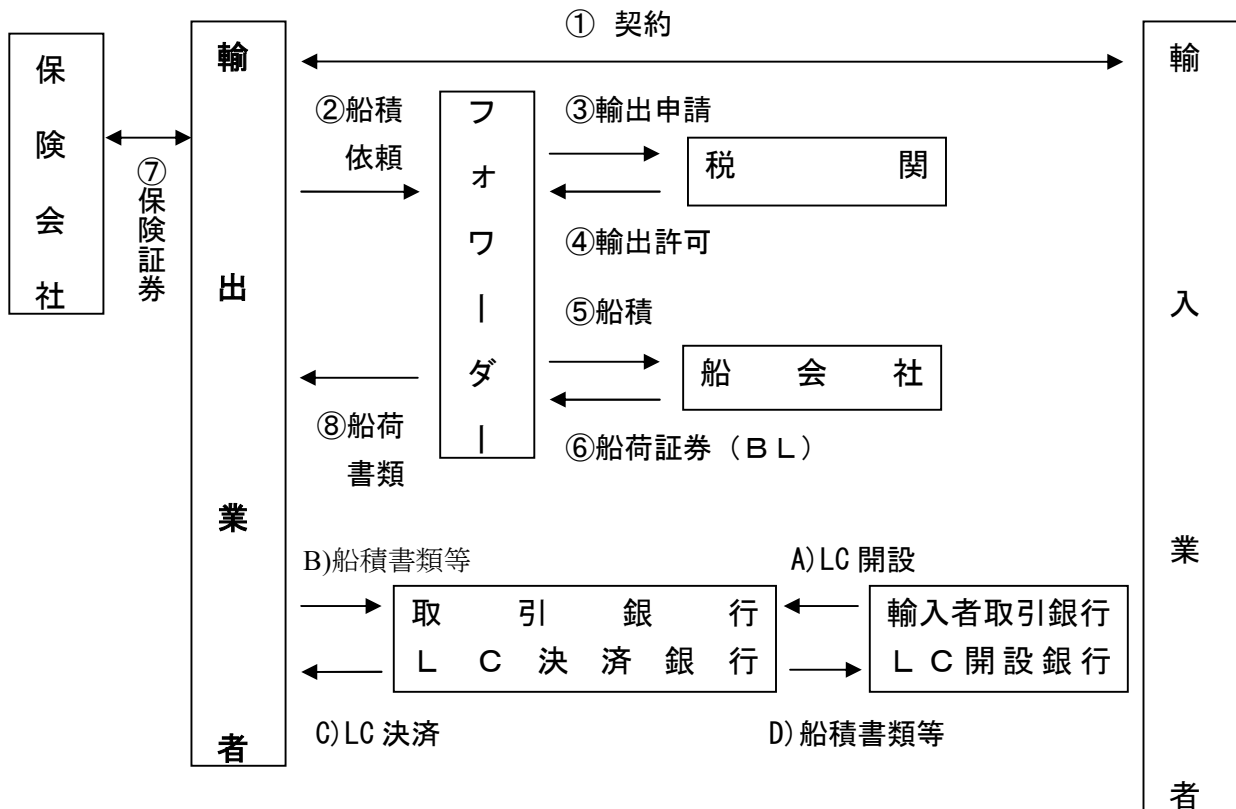
残りの紙面にて、記載できなかった輸出取引の概略をまとめたので、今後の輸出取引実務の参考にしていただきたい。

## 【輸出取引の流れ】

輸出取引は、一般的には下記のプロセスを経ることになっている。



## 【輸出の書類・貨物・決済の流れ】



### 〈書類・貨物の流れ〉

- ① 輸出者と輸入者で売買契約を締結
- ② 輸出者は、フォワーダーへ貨物の通関・船積を依頼
- ③ フォワーダーは、貨物を保税地域に運び、船積依頼書に基づき税関へ輸出申告を行う
- ④ 税関は、必要に応じて書類審査・現物検査を行い、輸出許可書を発行
- ⑤ 船会社は、船積を行う
- ⑥ 船会社は、船荷証券（BL）を発行、フォワーダーへ渡す
- ⑦ 輸出者は、保険会社から保険証券の発行を受ける
- ⑧ フォワーダーは、輸出許可書・船荷証券と船積書類を輸出者に引き渡す

### 〈決済の流れ〉

- A) 輸入者は、取引銀行輸出者が指定した銀行へ LC（信用状）を開設する
- B) 輸出者は取引銀行から LC 入手の連絡を受け、荷為替手形と船積証券（BL）と船積書類を揃え取引銀行に信用状（LC）を買取ってもらう
- C) 取引銀行から信用状（LC）を買取ってもらい、貨物代金を入手する
- D) 信用状（LC）を買取った銀行は、荷為替手形、船荷証券（BL）や船積証券を LC 開設銀行に送り、代金を回収する。輸入者は荷為替手形を引受け、貨物代金を銀行に支払うことで船荷証券（BL）と船積書類を入手し、船荷証券を船会社に提示し、貨物を引き取る

※インコタームズ（incoterms）とは、国際商業会議所（ICC）が制定した貿易取引条件とその解釈に関する国際規則（international commercial terms の略）。インコタームズの規則はアルファベット三文字（例えば、FOB、EXW、CIP など）で表され、売主、買主が行うべき義務をまとめた取引条件のこと。

～おわり～