

貿易実務に関する考察 ～上質印刷洋紙の輸出貿易を課題として～

(一社) 東京都中小企業診断士協会城西支部

顧問・著者 田口研介

はじめに

トップの経営ビジョンや経営方針に基づき中小企業が海外展開を進める場合、主に自社製品の輸出貿易から着手する方法と現地法人を設立して生産や販売拠点を確保する方法があるが、人材や資金不足に制約を受ける中小企業では、商社や代理店を経由する間接的な輸出貿易から着手して、人材育成の目途が付き、現地におけるマーケティング活動が定着した段階において、自社単独の直接輸出に切り替えて、さらに輸出実績の飛躍的増大が見込まれる場合、現地法人の設立による生産・販売拠点の確保を決断しても遅過ぎることはない。

なお、自社製品等の輸出開拓には、ジェトロ等が主催する現地の展示会や商談会に参加することが効果的な開拓第一歩となる。いずれにせよ自社製品等の現地市場の反応や輸出の可能性について入念な事前調査を繰り返し行い、販路開拓に繋げる地道な営業努力が不可欠である。この小論が海外展開、特に輸出貿易に取り組む中小企業を支援する国際派診断士のためのコンサルティング・ツールとして活用されれば幸いである。

I. 貿易実務に取り組むための予備知識

1. 我が国の貿易管理制度

我が国の貿易管理はWTO（世界貿易機関）の多角的な自由貿易を原則としており、人命の尊重、動物の保護、有限天然資源の保存等を目的とする規制措置を講じることを認めている。貿易管理に関する主たる法律体系は以下の通りであるが、詳細については関係省庁発行による通達等を参照願いたい。

◇貿易に関する主たる法律体系

○輸出入に関する法率	* 外国為替及び外国貿易法（外為法）： 具体的な管理・手続は政省令等（注）で規定されている。 * 輸出入取引法
○通関に関する基本法	* 関税法・関税定率法・関税暫定措置法
○その他輸出入管理法	* 植物防疫法・家畜伝染病予防法・火薬類取締法・薬事法・食品衛生法
○国際条約・協定等	* WTO 条約・IMF 協定等の包括的取り決め * ワシントン条約など特定品目の取り決め * ウイーン売買条約（CISG）

（注）外為法に基づく主な政省令等には、輸出貿易管理令、輸出貿易管理規則、輸入貿易管理令、

輸入貿易管理規則、輸入公表（告示）、外国為替令、貿易関係貿易外取引等に関する省令等がある。

◇下記品目の輸出入に際しては、事前申請及び関係省庁の許可・承認等の取得が前提となる。

*輸出申請品目：ダイヤモンド原石・血液製剤・核燃料物資・核原料物資・放射性元素・化学物質・麻薬・向精神薬原料・漁船・オゾン層破壊物質・廃棄物・バーゼル関連物質・希少野生動物

*輸入申請品目：原子力・火薬・武器・銃砲弾・医薬・化学品・バーゼル関連・生鮮冷凍水産物等

*国際協定規制品目：ワシントン条約対象の動物植物、モントリオール議定書に定める規制物資等

2. 貿易実務に取り組むための予備知識

(1) 貿易実務遂行上の二大要件

- ①自社製品やサービスに国際競争力（価格競争力、非価格競争力、製品開発力）が備わっていること。
- ②語学力、交渉力、国際感覚や実務経験の優れた中核的人材が社内で育っていること。

(2) 貿易実務の三つの支流

- ①貨物の流れ→約定貨物が国内輸送を経て海上輸送または空輸により買主に引渡されまでの流れ
- ②資金の流れ→売主による約定品の仕入代金の支払、荷為替手形の振出による輸出代金の回収から買主による荷為替手形の引受または一覽による輸入代金の支払いまでの資金の流れ
- ③書類の流れ→売買契約書及びインコタームズに基づき売主が取揃える船積書類（インボイス、パッキングリスト、船荷証券、海上保険証券、荷為替手形等）が売主側の買取銀行を経由して信用状発行銀行を経由して買主側に引渡されるまでの書類の流れ

(3) 国内取引と異なる諸点

- ①現地の言語、文化、生活、法律や制度、労働慣行や取引慣行に対するリスク対応策が不可欠である。
- ②現地語の交渉力を磨くとともに、政府案件の早期情報収集ができる提携関係の構築が重要である。
- ③輸出貿易では取引銀行が信用状を発行し買主の債務を保証するので売主は代金回収の不安がない。
- ④貿易取引では海上輸送に長期間を要して品質劣化や荷傷み、海難による全損が生じることがある。
- ⑤途上国の場合、正当な理由がなくても、強引な値引やマーケット・クレームを提起することがある。
- ⑥小口多頻度の国内取引に比べて貿易取引は“全量買取りの返品なし”が原則なので安定感がある。
- ⑦円貨以外の決済は外貨交換が必要になるので、外国為替相場の変動リスク対策を講じる必要がある。

(4) 貿易実務者とその役割

①輸出者（Exporter, Seller, Shipper, Beneficiary, Drawer）

②輸入者（Importer, Buyer, Consignee, Payer）

国内で買付けた商品を輸出する、あるいは、海外で買付けた商品を輸入する商社や代理店の他

自ら製造を行わないで原材料等を輸出したり、輸入したりする製造業者が輸出者や輸入者となる場合がある。

- ③取引銀行：輸入者と輸出者の間で代金に介在して、通知、保証、買取や支払等の決済業務がある。
- ④船会社・航空会社：輸出国から輸入国に貨物を輸送する。船舶や航空会社の他、複数の輸送手段を組合せた複合輸送会社が存在する。
- ⑤通関・荷役業者：輸出入貨物の通関書類の作成・通関手続、船積み・荷卸し作業等を行っている。
- ⑥保険会社：貨物の海上輸送中の損傷、喪失、海難事故等の補償を行う海上保険会社と政変等による取引停止や取引先の破産等による損害補償を引受ける信用保険会社がある。
- ⑦官公庁等：輸出入貨物に関税をかけ、違法な貨物の監視を行う税関、貨物の安全性や規格を検査する検査機関、原産地証明書を発行する商工会議所等がある。

(5) 主要外国通貨

主要通貨とは国際市場において取引量や取引参加者の多い通貨を言い、米ドル、ユーロ、日本円、英ポンド、スイス・フラン、豪州・ドル、カナダ・ドル等が該当する。また外国為替市場では主要通貨とマイナー通貨の区分があり、その判断基準は市場における資金流動性如何ということになる。主要通貨は問題ないが、マイナー通貨は市場の資金流動性に加え、為替相場の変動に留意する必要がある。

通貨の種類：

米国・ドル (US\$)、カナダ・ドル (C\$)、英国・ポンド (£)、ドイツ・マルク (DM)、フランス・(FFr)、スイス・フラン (SFr)、オランダ・ギルダー (DGI)、イタリア・リラ (Lit)、豪州・ドル (A.\$)、中国 (元)、香港・ドル (HK\$)、シンガポール・ドル (S\$)、タイ・バーツ (Bhat)、インド・

ルピー (IND.RP)、韓国・ウォン (W)、台湾・ドル (NT\$)、ユーロ (EUR)、その他

(6) 主な外国為替相場

通常、為替相場は為替銀行側からみた売買相場になっていることに注意する必要がある。

- ①TTS (Telegraphic Transfer Selling Rate, 電信売相場)：電信で銀行が外貨を売る相場
- ②TTB (Telegraphic Transfer Buying Rate, 電信買相場)：電信で銀行が外貨を買う相場
- ③Actual Rate (直物相場)：2営業日以内に売買される相場
- ④Usance Rate (先物相場)：将来の特定日に売買される相場

(7) インコタームズ

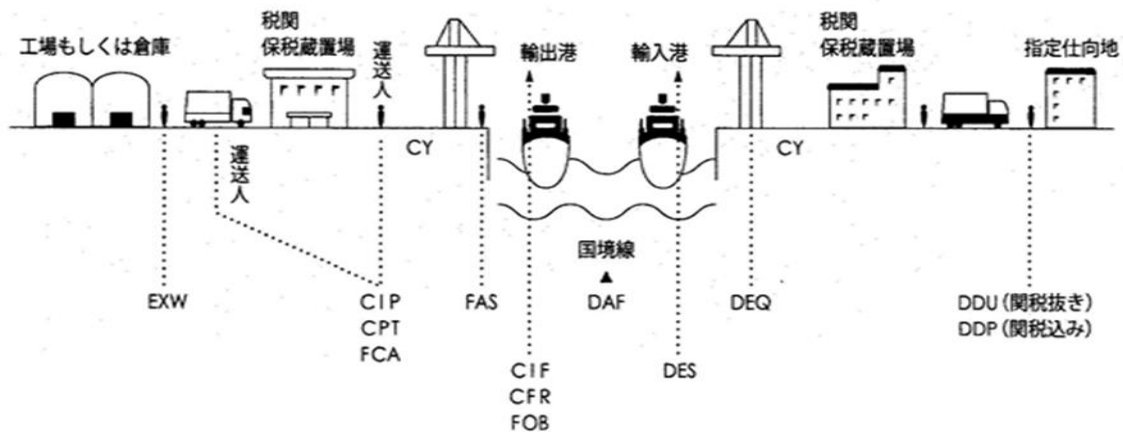
インコタームズ(International Commercial Terms)とは輸出入貿易における売買単価の計算基準として国際商業会議所が制定しており、イ. 貨物の引渡場所、ロ. 危険負担の分岐点、ハ. 費用負担の分岐点等を明示した国際基準であって、貿易取引上、FOB、CFR、CIFが主流になっている。なお、近年、定期船、コンテナ船、航空輸送や陸上輸送による複合輸送会社が急増しているため、

新しいインコタームズが増加してきている。売買当事者がいどのインコタームに基づき貿易取引を行うのか、売買契約書の中で明示することが重要である（一覧表はジェトロの資料より転載）。

インコタームズ2000における貿易条件一覧

Eグループ (出荷条件)	EXW	Ex Works	工場渡条件
Fグループ (主要輸送費抜き条件)	FCA FAS FOB	Free Carrier Free Alongside Ship Free On Board	運送人渡条件 船側渡条件 本船渡条件
Cグループ (主要輸送費込条件)	CFR CIF CPT CIP	Cost and Freight Cost, Insurance and Freight Carriage Paid To Carriage and Insurance Paid To	運賃込条件 運賃保険料込条件 輸送費込条件 輸送費保険料込条件
Dグループ (到着条件)	DAF DES DEQ DDU DDP	Delivered At Frontier Delivered Ex Ship Delivered Ex Quay Delivered Duty Unpaid Delivered Duty Paid	国境持込渡条件 本船持込渡条件 埠頭持込渡条件 関税抜き持込渡条件 関税込持込渡条件

リスクの移転地点



(注) CY(コンテナ・ヤード)
コンテナの受渡し、保管場所

III. 貿易実務のポイント解説 ～上質印刷洋紙の輸出貿易を中心に～

初めて貿易実務に取り組む中小企業は、公的支援機関や中小企業診断士等から、海外ビジネスの基本や心構え等について確り学んでおくことが肝要である。さらに中小企業が海外事業で成功するためには、トップが抱いている国際化ビジョンや戦略を社内外に明示して取り組むことが大切である。

自社製品等の販路開拓には、目標市場で開催される展示会や商談会に積極的に参加することが第一歩に繋がる。自社製品等に対する現地の輸入業者の反応や具体的な輸出商談を通して自社製品等の輸出可能性を探索し、興味を示す企業と粘り強く販路開拓に繋げていく根気が必要である。さらに自社製品等の

取扱いに最大の興味を示す企業の信用調査を行って協議を重ね、輸入代理店として指定することになる。

(phase 1) 現地調査から輸入代理店の発掘まで

(1) 輸出国の一般調査

政治安定度、経済成長率、税制、貿易・為替管理上の制約条件、為替相場の安定度、労働慣行、取引慣行、企業文化、カントリー・リスク、流通機構等のマクロ調査を実施する。

(2) 標的市場の徹底調査

- ① 現地における紙類の流通機構、需給状況、市況動向、競合企業の銘柄名と価格動向を調査する。
- ② 現地製紙会社の市場供給力を調査する一方、新聞社、出版社、印刷会社、各種の包装紙製造会社等が要求する品質（平滑度・白色度・多色印刷度、強度、破裂度、PH 等）並びに平版仕立ての標準的な商品規格（サイズ・グラム数、500枚包装等）の受注が可能かどうかは重要な要件になる。
- ③ 現地需要家渡しの価格を積上げて果たして当方の採算が取れるのかも重大な関心事となる。

(3) 標的市場向けの価格見積

◇インボイス価格の見積

A 商品仕入代金	工場側線貨車積込条件による仕入単価
B 貨物輸送料	工場から船積地保税倉庫までの輸送料
C 貨物通関量	輸出申告書等作成料・税関申告代行料
D 船積諸掛	トラック代、クレーン使用料・荷役費
E 輸出代理店手数料	A~D 小計×3~5%
F インボイス価格	A~E 合計

◇輸入代理店販売価格の見積

G 約定品仕入価格	インボイス価格を直物相場で割り現地通貨換算
H 通関料	輸入申告書等作成料・税関申告代行料
I 関税・消費税	課税商品の場合、輸入税額と内貨扱の消費税額
J 荷卸費	トラック代、クレーン使用料、荷卸人件費等
K 倉庫料	港湾倉庫搬入料・保管料・搬出料
L 輸送料	港湾倉庫から自家倉庫までの運搬費
M 銀行諸掛	信用状開設手数料・保証料・ユーザンス金利等
O 販売手数料	G~M 小計×7%程度
P 代理店の販売単価	G~O 合計

なお、現地の洋紙取扱業者のリストから候補企業を選んで金融機関による信用調査や同業者の情報収集を行うとともに、幹部による面接や協議を経て、当社の輸入代理店として指定することにした。

(phase 2) 引合い入手から、商談、受注、契約書作成まで

(1) 経過報告

後日、輸入代理店から現地の出版会社と交渉の結果、品質については当方が送付した上級印刷用紙 **OK Brand** の品質に興味を示している。購入予定の数量は **800M/T**、調達時期は2か月後になるが間に合うかを含め、**C I F New York** の条件で見積価格を連絡するよう依頼があった。

早速、メーカーの販売責任者と協議の結果、受注数量と先方の使用月から航海と陸上輸送の要する日数を船積月から繰り上げた抄紙時期についても間に合わせられる。商品規格についても抄紙機の幅に合致するので問題ないとの回答であった。翌日工場側線貨車積み渡し条件の価格提示があったので、当方において **CIF New York** までの価格見積を行い、輸入代理店に有効期限付にて申込みを行った。

(2) 引合い入手と商談の進め方

貿易取引における商品の引合に基づく売り手と買い手との商談の進め方は大凡、下記の通りであり、洋紙の輸出商談においても概ね同様であった。

- ① 売手は現地の取引先候補（以下、買手と称する）に対し、取扱商品の品質、デザイン、機能、性能特徴、価格等を説明、取引の勧誘（**Proposal**）を行う。
- ② 買手は売手から勧誘を受けた商品に関心があるときは、売手に対して、品質、規格、性能、数量、納期等の具体的な要望を申し出る一方、価格見積（**Quotation**）の提出を依頼（**inquiry**）する。
- ③ 売手は見積書（**Quotation**）を買手に提出し、商品の仕様（品質、規格、性能等）、数量、価格、納期（船積時期）支払条件等の取引条件を明示する（**Offer**）。
売手の **Offer** には期限を明示した「確定申し込み（**Firm Offer**）、買手の承諾や売手の確認により契約が成立する「最終確認条件つき申し込み」と早い者勝ちが成立する「先売り御免申込がある。
- ④ 売り申し込み、買手は見積条件の一部変更を要求する「反対申し込み」を行う等、両者間で取引条件に関する反対申し込みを経て、合意に達することが多い。
- ⑤ 契約は売買当事者の双方が取引条件を合意した上で成立する。

(3) 売買契約書の締結（添付資料参照）

貿易取引でも口頭の契約でも有効であるが、何らかの紛争発生時に備えて国際基準に照らした正式の売買契約書を締結しておくことが大切である。洋紙の輸出事例でも概ね同様であった。

1) 売買契約書の構成と約款

個別の商談毎に契約書を作成すると、手間が掛かるので予め契約書を「注文書（**Purchase Order**）」と「注文請書（**Sales**）」の定型様式を用意して必要事項を記載する方法がよい。なお、記載事項の有効性については、手書文書→タイプ文書→印刷文書の順で優先することになっている。

◇表面約款：基本的な取引条件を記載する。

- ① 契約日、売買当事者の名称と所在地
- ② 品名、型番、規格、単位、数量、品質
- ③ 円貨、外国通貨、単価、インコタームズ、総額
- ④ 決済条件（信用状付、D/P、D/A、送金等）

⑤船積に関する事項（期限、仕向港、分割積等） ⑥荷印や梱包に関する事項

⑦海上保険に関する事項（付保条件・金額等） ⑧その他必要な書類と部数

○売買契約書例示（表面約款）

Taguchi Trading Co. Ltd. Tokyo (full address)				
Sales & Purchase Contract (No.10)			Date: March 10,2015	
Taguchi Trading Co. Ltd. Tokyo as Seller hereby confirm the Sale to under-mentioned Buyer of the following commodity on the terms and conditions as stated herein including all those printed on the reverse side which are agreed to understand and made a part of this Contract.				
Buyer's Name and address: A.B.C. Trading Co. Ltd. New York (full address)				
Commodity and Specifications : Woodfree Coated Printing Paper OK Brand Size : 31 inch×43 inch Substance : 60 grams per square meter	Quality : as per enclosed sample	Quantity : 800M/T of 1,000kg.	Unit Price : US\$1,200.00	Amount : US\$960,000.00
Trade Terms : CIF New York, U.S.A.		Terms of Shipment : Transshipment is not allowed Partial shipment is allowed		
Port of shipment : Yokohama, Japan		Time of shipment : By April 30,2015 subject to Seller's receipt of L/C by April 10,2015		
Port of Destination : New York, U.S.A.		Marine Insurance : All Risks, War Clauses, S,R.C,C. Clause		
Method of Packing : In Export Standard Packing : 10 reams of 500 sheets per bale		Payment : Ai sight Bill of Exchange under an irrevocable L/C		
		Special terms and condition : Signed Commercial Invoice in 2 copies Packing List in 2 copies		
Accepted and confirmed by Taguchi Trading Co, Ltd. Tokyo (address) as seller _____ (signature)		Accepted and confirmed by A.B.C. Trading Co. Ltd. New York (address) as buyer _____ (signature)		

○売買契約書（裏面約款）

The Sales specified on the face hereof shall be subject to the following terms and conditions.

1. Basis : All business shall be transacted between hereto on Principal-to-Principal basis.

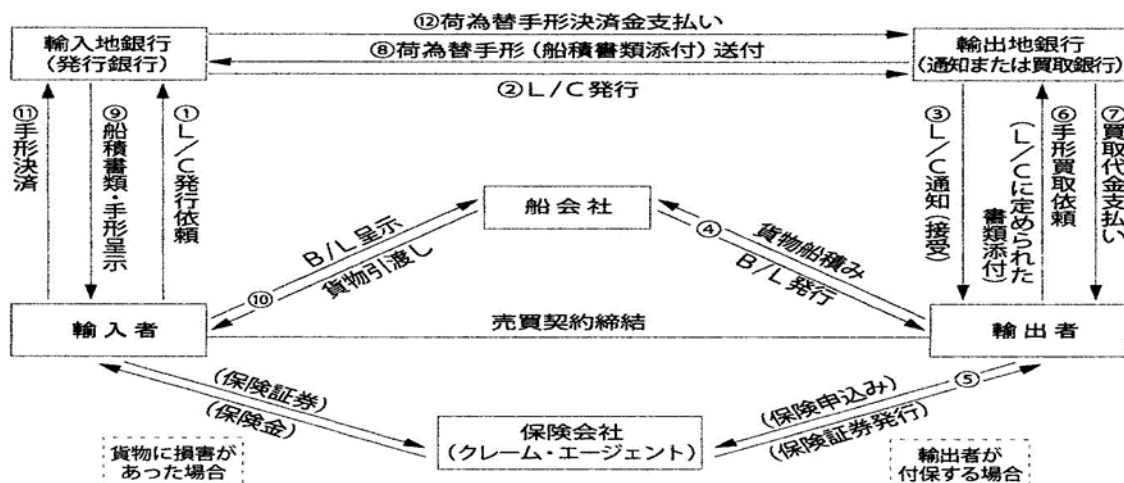
2. Shipment : The date of Bill of Lading shall be accepted as the conclusive date of shipment. Partial shipment shall be permitted, unless otherwise stated on the face and, in such case, each shipment shall be considered as a separate contract.
3. Payment : An irrevocable letter of credit shall be established by Buyer within fifteen (15) days after the date of the contract and such letter of credit shall be valid and effective for at least fifteen (15) days after the last date of shipment for negotiating the relative draft. The opening bank shall be nominated by Buyer and confirmed by Seller in advance.
4. Increased costs : If the Seller's costs of performance are increased after the date of Contract by reason of ocean freight, taxes or other governmental charges and cargo insurance rate etc., Buyer shall reimburse Seller for such costs.
5. Insurance : Under CIF or CIP terms, insurance shall be effected by Seller for one hundred and ten percent (110%) of the invoice amount. Premium for any additional insurance coverage, if required by Buyer, shall be borne by Buyer.
6. Export Inspection : Export inspection by Japanese sworn surveyors, manufacturers, or Seller shall be considered as final in respect of quantity, quality, specifications and conditions of the Goods. When Buyer requires special inspection of the Goods in Japan before shipment, Buyer may appoint an inspector subject to Seller's prior approval and bear all inspection expenses thus incurred.
7. Claim : Buyer's claim arising under the Contract shall be notified to Seller by e-mail or other means within forty- five (45) days after arrival of the Goods at the destination specified in a bill of lading. Full particulars of such claims, together with a report of the sworn surveyor nominated by the parties hereto shall be made in writing and forwarded by a registered airmail within fifteen (15) days after notification. Otherwise, no claim shall be accepted by Seller.
8. Force Majeure : In the event of Acts of God, government orders or restraints, war or warlike conditions, blockade, hostilities, revolution, strike, lockout, civil commotion, fire, epidemics, or any other occurrences beyond Seller's control, Seller shall not be liable for non delivery of the Goods or delay in performance of the Contract caused by directly or indirectly thereby in which case, Buyer shall accept the delayed shipment or the cancellation of all or any part of the Contract, if proposed by Seller.
9. Arbitration : All disputes, controversies or differences which may arise between the parties hereto, out of or in relation to the Contract shall be finally settled by arbitration in Japan in accordance with the Commercial Arbitration Rules of The Japan Commercial Arbitration Association. The award rendered by the arbitrator(s) shall be final and upon the parties hereto.
10. Trade Terms : All trade terms provided in the Contract shall be interpreted in accordance with the latest Incoterms of the International Chamber of Commerce.
11. The Contract constitutes the entire agreement between the parties hereto and supersedes all prior agreements with regard to the subject matters hereof.
12. Governing Law : The Contract shall be governed as to all matters by and under the laws of Japan.

(phase 3) 信用状到着から出荷、船積、輸出代金回収まで

(1) 経過報告

- ① 売買契約書に基づき銀行経由にて信用状が到着したので、早速メーカーに約定品を発注した。
- ② 約定品の抄紙完了と荷揃が確認できたので、工場側線から港湾の保税倉庫までの貨物輸送と倉庫への搬入を業者に手配した。
- ③ 約定品の倉庫搬入を確認後、送状と梱包明細書を作成、外航定期船の船腹を確保する一方、船積業者に対しては約定品の出庫指図、通関手続、船積作業、船荷証券の入手までの業務を代行させ、全ての作業が完了した旨、報告を受けた。
- ④ 海上保険会社と付保条件や料率の交渉を行い、保険料の支払を確約し海上保険証券を受け取った。
- ⑤ 信用状に指定された船積書類一式（送状、梱包明細書、船荷証券、海上保険証券等）に信用状原本と輸出代理店が振出した荷為替手形を添付し買取銀行に対し額面金額の買取り申請を行い、書類審査を経て、荷為替手形に記載された輸出代金の入金を確認したので、全ての輸出実務は完了した。

信用状付荷為替手形決済取引における貿易書類の流れ



Bill of Exchange(荷為替手形)

For : US\$960,000

At-----sight of this First Bill of Exchange (Second of the same tenor and date being unpaid)

Pay to Mitsui-Sumitomo Banking Corporation, Tokyo (address) (通知銀行・買取り銀行)

The sum of U.S. Dollars Nine Hundred Sixty Thousand Only (インボイス金額・請求金額)

Value received and charge the same to account of A.B.C. Trading Co. Ltd, NY (輸入者・支払人)

Drawn under Letter of Credit No.12345 of April 30, 2015 opened by Bank of America, New York.

To Bank of America, New York(address) (信用状発行銀行)

Taguchi Trading Co. Ltd. Tokyo (輸出者・振出人・受益者)

あとがき

事業の国際化、グローバル化が喧伝されているが、海外進出の主体は大企業であり、中小企業はまだ少数派にとどまっている。しかし、長期に亘って国内需要の停滞による受注減や主要取引先の海外移転による取引機会の縮小等により、先行きに不安を抱く中小製造業も多いと予想している。一方、新興国市場を中心に中間所得層の需要拡大に対応するため、直接投資を伴い販売・生産拠点の設立に取り組んでいる中小企業が着実に増加している。ともあれ貿易実務の知識や経験不足、現地経営ノウハウ不足が表面化して経営不振を招き、本社の救済に縋りり、撤退を決断する中小企業もいる。

診断士が顧問先の中小企業から直接、海外展開とくに貿易に関する相談を持ちかけられた際、または公的機関の相談員として一般相談を受けた際、小論が少しでも役立てば幸いである。なお、次回は貿易実務の個別事項について考察したい。