

Question

2

海外に商品・製品を輸出する

Q. 輸出ビジネスの形態とリスクはどのようなものか？注意点は？

要旨 輸出の形態にどのようなものがあるか、輸出取引にどのようなリスクがあるかを理解することが、輸出ビジネスの出発点となります。また、輸出取引条件の有利不利は、取引当事者の力関係と、貿易実務の知見度合が主な要因となります。

解説

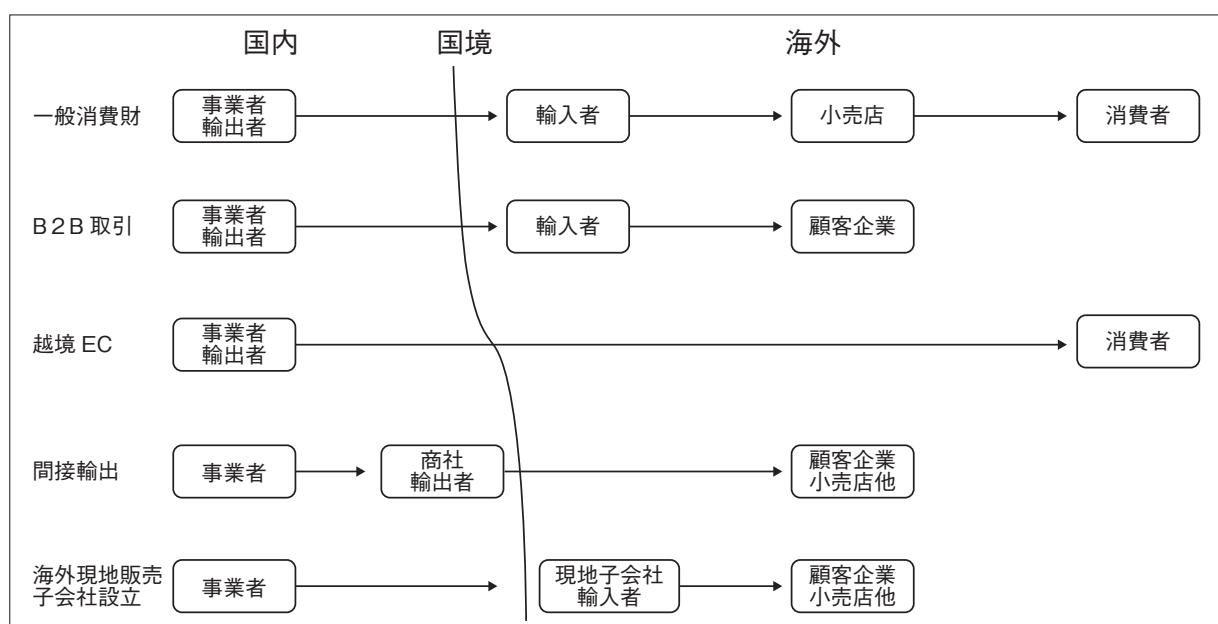
1. 輸出の形態

どの形態を採るかがビジネスモデルの出発点となります。〔図1〕の変化形が多くあります。

2. 主なリスクと対策

〔図2〕に掲げたリスクはごく一部です。商品・製品に力があることが大切です。次に貿易実務や外国語といった不得手な部分をどう補強（外部応援含めて）するかが課題となります。

〔図1〕



〔図2〕

項目	リスク内容	対策例
品代回収	輸出代金の回収不能	前金、LC（信用状）、貿易保険付保
為替変動	円高になると不利	日本円取引、円高を折込み価格設定
輸入規制	現地で輸入通関困難	輸入者に通関責任を負わせる、現地法令の習熟
物流トラブル	物流由来の製品減失等	インコタームズのFCA、CPT、CIP取引とし、輸入者が物流の危険を負担する
契約内容	約束の反故	合意事項のすべてを契約書に盛り込む

海外に商品・製品を輸出したいがどうすればいいか？ ～国内ビジネスとの共通点、相違点～

<ご提案のポイント>

- ・輸出は国際ビジネスです。国内ビジネスとの共通点と相違点があります。
- ・共通点は、輸出の場合も「何のために」「誰に」「何（価値）を」「どのように」を明確にして、ビジネスの骨格をつくることです。
- ・相違点は、国内ビジネスよりもリスクが大きいことです。
- ・リスクを回避するために、間接輸出という方法もあります。この場合、国内取引となります。

1. 国際ビジネスとは

輸出入は、国内の税関を通過し輸出され、外国の税関を通り輸入されます。また、販売先は外国企業（個人もあり）です。物流も商流も日本と外国をまたぐことになります。これを国際ビジネスと言います。

2. 国内ビジネスと国際ビジネスの共通点

ビジネスの骨格は同じです。「何のために」：輸出の目的や実現したいこと、「誰に」：どの国や地域のどのような企業や消費者に対して、ということです。なお、世界中にというのはターゲットを設定しないに等しいです。「何（価値）を」：顧客企業や最終ユーザーにとってのメリットや、彼らのニーズ、競合他社との差別化要因、「どのように」：顧客企業や最終ユーザーに届くまでの手立てです。どういう段階を経て届けるか、どうアフターフォローするのか、などです。

3. 国内ビジネスと国際ビジネスの相違点

商品や製品輸出のリスクを挙げてみましょう。最大のリスクは二つあります。品代回収と為替変動です。品代回収は、性悪説に立つのが国際ビジネスでは基本となります。前金、LC（現地銀行が輸入者の支払債務を保証）、手形取引、後払い、などについて力関係で決まります。為替は日本円だとリスクなし、相手通貨や米ドルだと大きなリスクになります。それ以外にも、現地国の輸入規制、通関や検疫のリスク、現地法令、言語の違い、商習慣の違い、物理的距離、時差、これらが国内取引にないリスク要因となります。

4. 間接輸出について

上記は直接輸出についてで、事業者が輸出者となり外国企業等と輸出売買取引を行う場合です。それに伴うリスクを回避するために、間接輸出という方式もあります。国内の事業者に販売し、その事業者から外国企業に輸出するというものです。輸出者が商社機能を果たします。貿易実務の経験がない、あるいは少ない場合に有力な方法となります。