

I.貿易取引概要

1. 貿易取引の全体像

1.貿易取引のリスク

<貿易取引のリスク>

1)信用リスク

国が異なるため輸出者・輸入者が相互の情報を十分に持っていない。

2)輸送リスク

国が異なるため商品の輸送距離が長く、時間がかかる。輸送途中で商品がダメージを受ける可能性も高くなる。

3)為替変動リスク

異なる通貨を交換するためのレートが変わる。

売主と買主は、船積み時期や代金決済方法等、**契約の条件**として前もって取り決める。



輸出者

輸出者（売手）側

輸入者（買手）が本当に代金を支払ってくれるのか不安。為替変動による金利差や資金繰りの点からも、出来るだけ代金決済の早い契約を結びたい。

商品の船積み前に、**代金の支払い**をしてくれるのが一番安心だ。



輸入者（買手）側

輸出者（売手）が本当に商品を送ってくれるのか、又ちゃんとした商品が届くのか不安だし、為替変動による金利差や資金繰りの点からも代金決済が遅い契約を結びたいわ。

商品が手元に届いてから支払いをするのが一番安心だわ。



輸入者



- ◆ 信用リスク
- ◆ 代金回収リスク
- ◆ 商品入手リスク

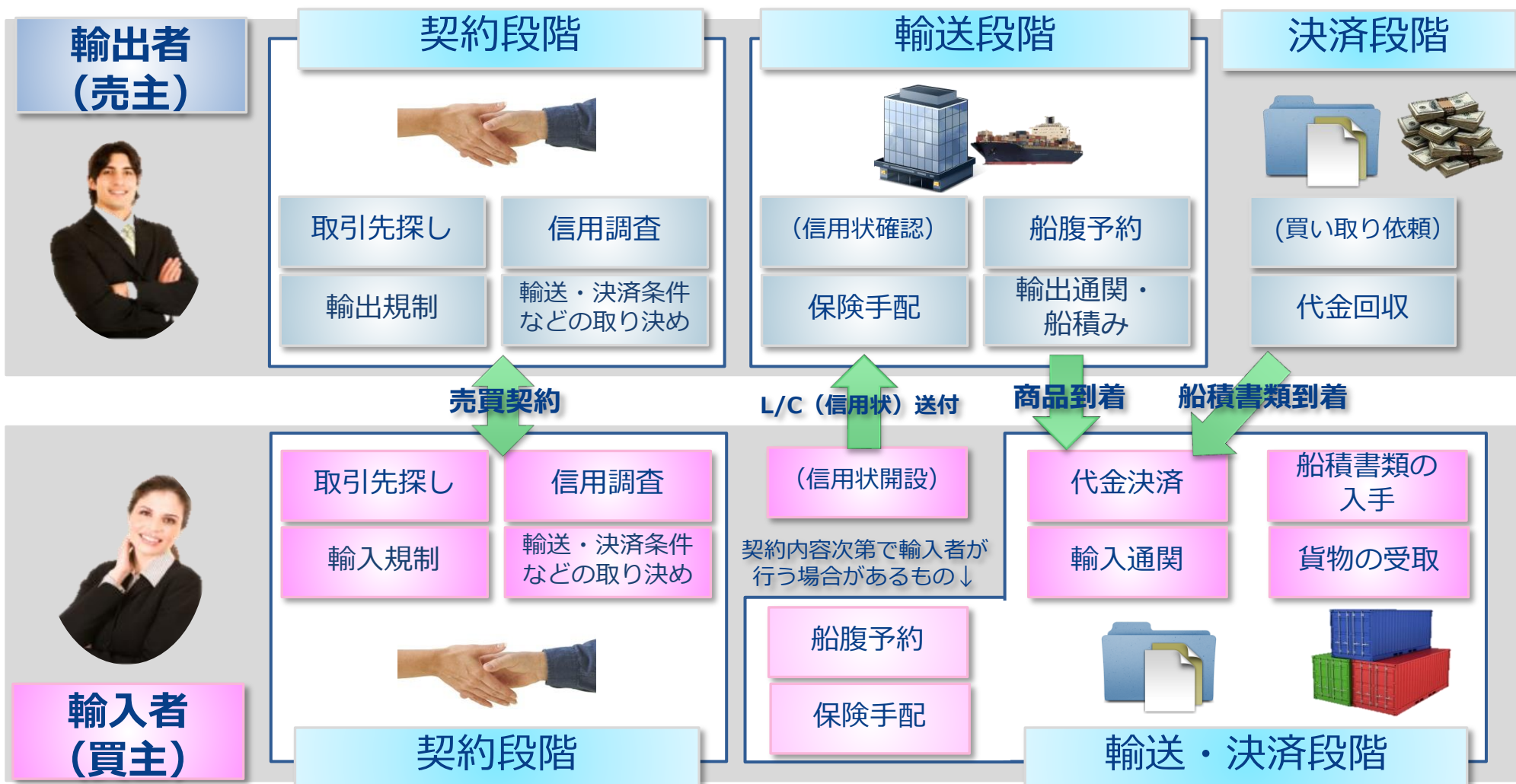
- ◆ 資金負担リスク
- ◆ 為替変動リスク
- ◆ 貨物輸送上の事故リスク



これら**リスクを軽減・回避**するために、貿易取引の仕組みや手続きが生まれてきた。

2.貿易取引の全体図

<主な貿易取引の流れ>



3.貿易取引の関係者

<貿易の主な関係者>

貿易の関係者は多岐にわたる。各関係者の役割をしっかりと把握しておくことで、トラブルが起こった時の原因や責任の所在を明確にすることが可能である。



メーカー

貿易に関係するメーカーは、原材料部品を国内で調達したり、輸入したりして輸出品を製造する。商社を通じて貿易取引をする（間接貿易）ことも多いが、メーカー自身で行う（直接貿易）ケースも増えている。



商社

国内メーカーが製造した商品を輸出する業務および国外メーカーから商品・原材料などを輸入する業務を行う。



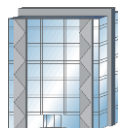
銀行

銀行は輸出者と輸入者の間で貿易決済・融資などを行う。銀行が貿易決済を行う事で貿易取引をスムーズに行える。



保険会社

保険会社は海上・航空輸送、国内輸送にあたって貨物保険の引受けを行い、保険証券などを発行する。またPL保険の引受けも行う。



海貨・通関業者(乙仲) フォワーダー

海運貨物取扱業者（海貨業者）は、輸出の時。乙仲と呼ばれることもある。は船積まで、輸入の時は本船からの引取以降の一連の貨物取扱業務を行う。通関業者は輸出入の通関手続きを行う。海貨業者が通関業者を兼ねる場合が多い。



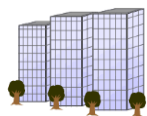
船会社

船会社はコンテナ船などの船舶の運航管理を行い、輸出地から輸入地へ貨物を運ぶ。



航空会社

航空会社は航空機の運航管理を行い、輸出地から輸入地へ貨物を運ぶ。



行政機関

国内法で許認可が必要な場合、法令の主務官庁で許認可を取得する。

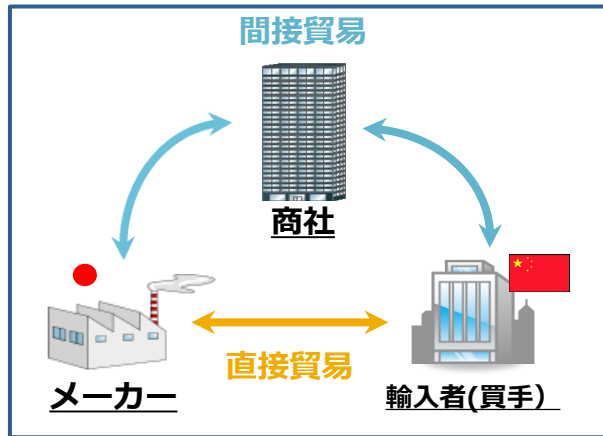


税関

税関では適正な通関手続き（輸出入の審査・許可）や関税、消費税などの徴収を行う。また密輸出入の水際対策や全国の輸出入貿易の実態を集計した貿易統計の作成も行う。

4.貿易取引の種類

◆直接貿易と間接貿易



輸入企業・輸出企業が第三者（例えば**商社**）を介して行うのが、間接貿易、
商社を介さずに行うのが、直接貿易。

メーカーにとってのメリット・デメリット

■直接貿易

メリット : 仲介コストが掛からない、相手のマーケット調査を独自に行える、価格・取引条件の交渉がしやすいなど。

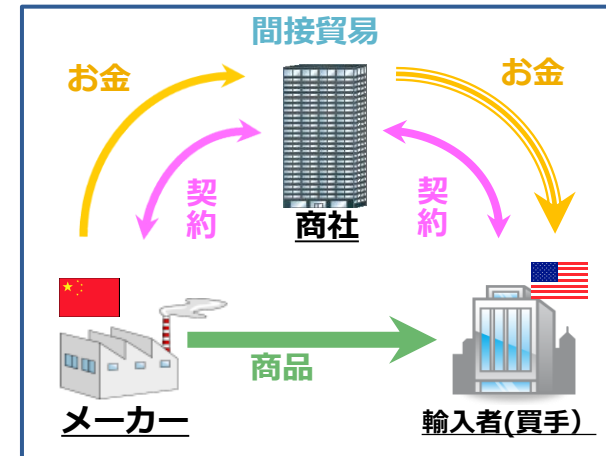
デメリット : 交渉実務における手間がかかる、発生するリスクを自社ですべて負わなくてはならない。

■間接貿易

メリット : 手間がかからない、リスクを軽減できる、商社のネットワークやスケラビリティを生かした取引先開拓ができるなど。

デメリット : コストが掛かる、マーケットがつかみづらい、自社で直接取引相手と条件を交渉できず、仲介業者にコントロールされ易い。

◆三国間貿易



■仲介貿易

輸入国と輸出国の間に、第三国が入り、「カネ（代金）」と「カミ（契約書）」のやりとりを仲介する。「モノ（商品）」は、直接、輸出国から輸入国へ輸送される。

■中継貿易

第三国が仲介する点は仲介貿易と変わらないが、「モノ（商品）」も第三国を経由するのが中継貿易。

* 仲介貿易と中継貿易の違い

仲介貿易・・・商品は第三国を経由しない（通関しない）

中継貿易・・・商品は第三国を経由する（通関する）

◆並行輸入

◆OEM輸入

◆委託加工貿易

◆逆輸入

◆開発輸入

2. 取引準備

～契約段階～

1.取引準備

【市場調査・市場戦略】

＜市場調査・市場戦略＞

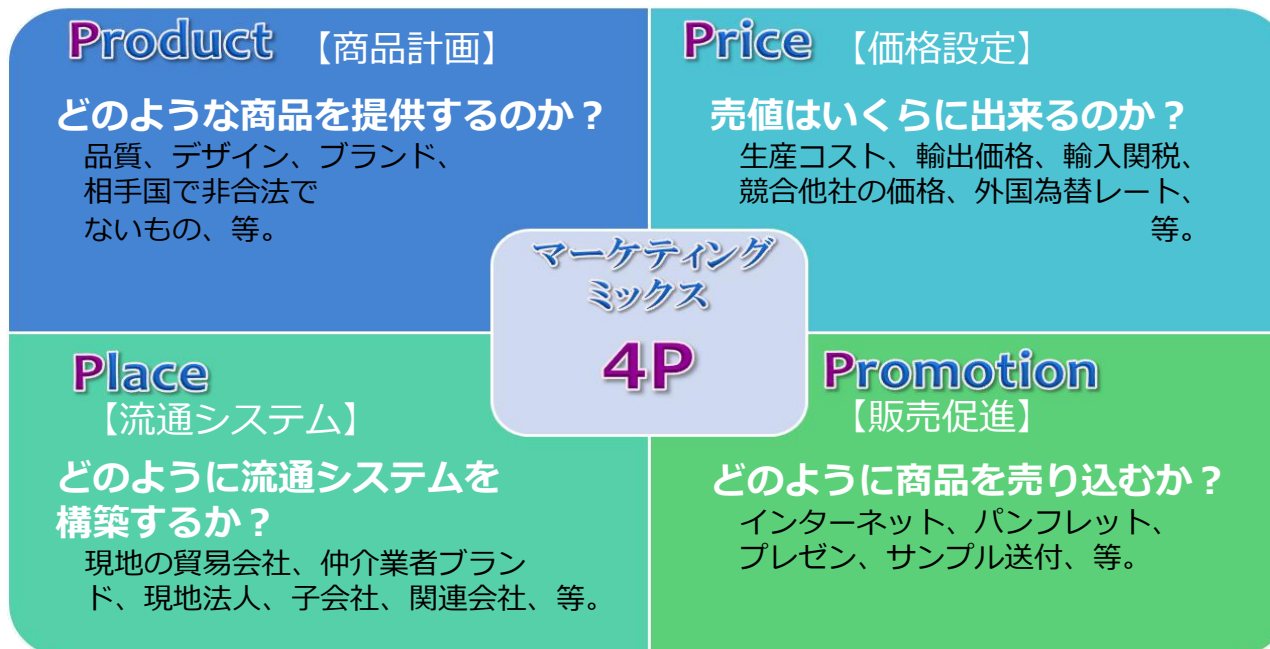
貿易取引を検討するに当たって、**相手国に関する情報**（社会情勢、インフラ、制度、通貨、カントリーリスクなど）と、**商品に関する情報**（市場規模、流通経路、競合他社など）の両面から市場調査を行う必要がある。



Kg ?
Lb. ?

マーケティング・ミックス

外国へ商品を輸出する場合、相手のニーズや価格感覚が、国内と異なることを認識しなければならない。ターゲットとなるマーケットが決まれば、マーケティング・ミックス「4P」を使用して、効果的な市場戦略を立てよう。



1.取引準備

【信用調査・取引与信】

<信用調査・取引与信>

取引先候補が絞られ、具体的な引き合いがあったり、申し込みを受けたりする時点で、今後その取引先候補と契約を交わして、本当に問題がないか、信用調査を行う。

*4C



Capital【資産、財政状態】

取引先候補の財政状態から、支払能力を調査。



Character

【品格、誠実性、信頼性】

これまで社会的トラブルがなかったか、業界の評価などから会社の品位や誠実さを調査。



Capacity

【営業能力、経験、取引量】

取引先候補のこれまでの実績から会社の能力を調査。



Conditions

【政治・経済的事情、企業環境】

取引先候補の国の政治・経済的事情に問題がないか、又、業界全体の成長性や取り巻く環境を調査。

<取引与信>

銀行、信用調査機関（例：ダン社）、業界内、格付け（例：ムーディーズ社、S&P）

（社内リスク管理部：リスク管理総合基準、個別決裁基準表）

<リスクの高い相手との取引> → 輸出者が支払いの確約を受ける方法

- ・ 貿易保険 > 輸出手形保険
- ・ 国際ファクタリング
- ・ Confirmed L/C
- ・ フォーフエイティング
- ・ 輸出取引信用保険

1.取引準備

【輸出規制・輸入規制】

<輸出規制の確認>

⇒「法務・安保研修」で詳しく説明致します。

- ◎ 軍事用途に使用されないか。
- ◎ 不当な人物・団体に貨物が渡らないか。

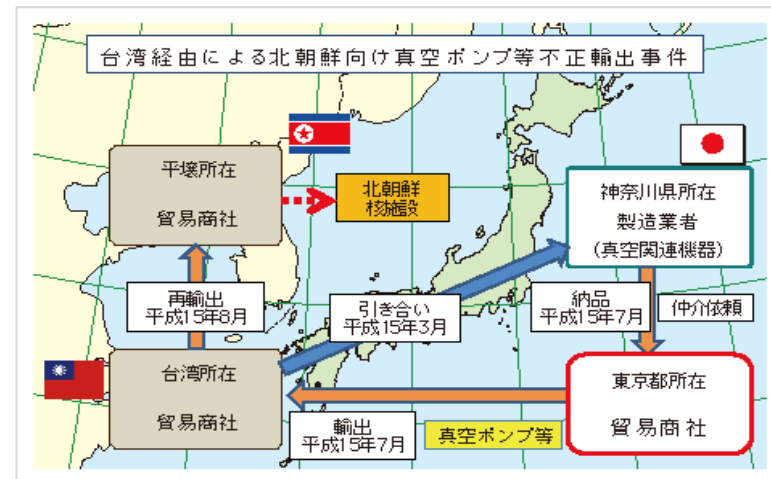
- ✓ 何を輸出するのか？
- ✓ 輸出品は**最終的に**何に使用されるのか？
- ✓ どこに輸出するのか？
- ✓ **最終的に**誰が輸出貨物を受け取るのか？

<輸入規制の確認>

⇒当研修の「輸入」で詳しく説明致します。

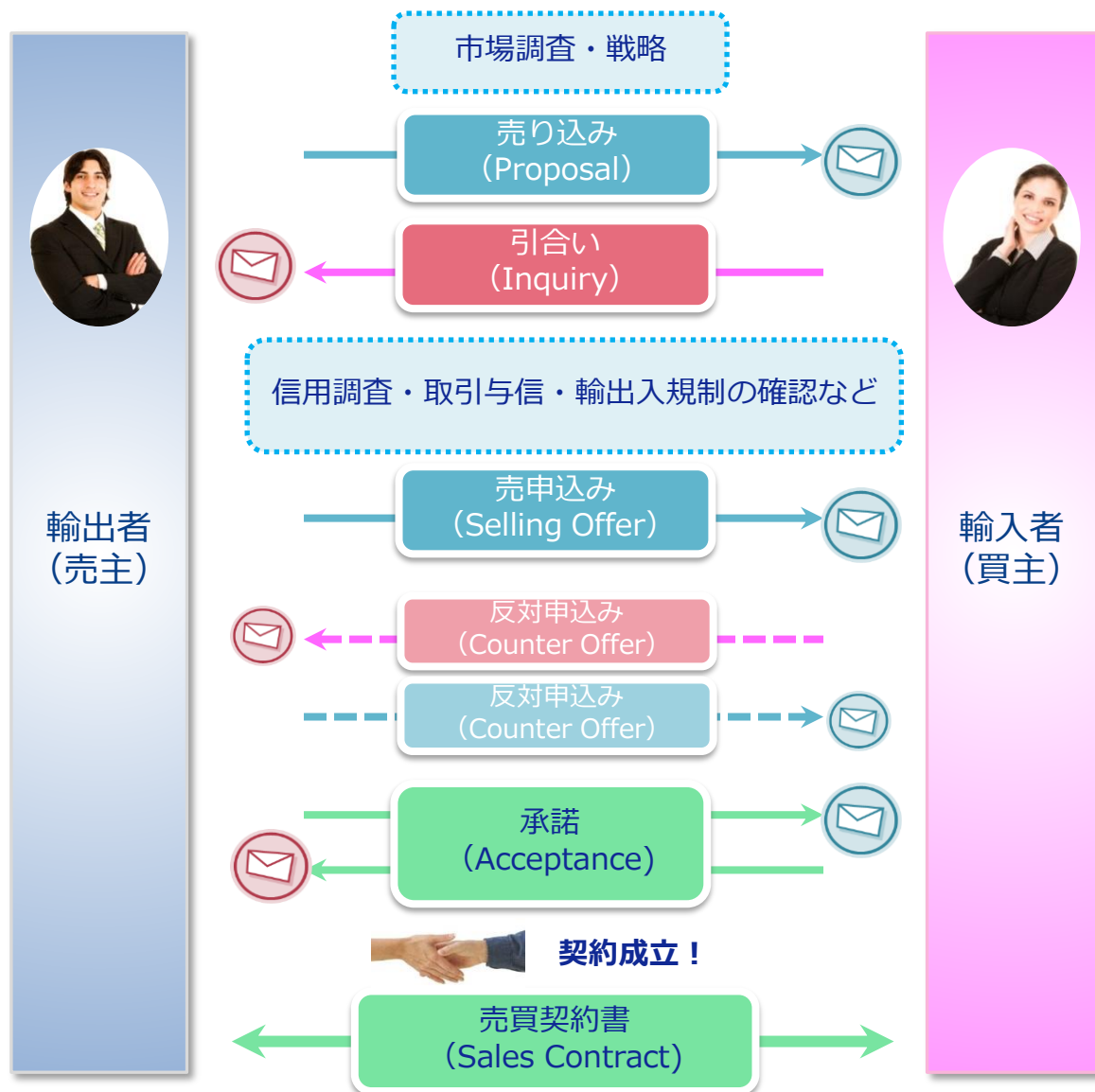
- ◎ 輸入禁制品ではないか。
- ◎ 数量制限のある商品ではないか。
- ◎ 他法令該当品ではないか。
- * EPA・FTA税率の適用により、関税が削減・撤廃される商品ではないか。

「迂回輸出」に注意！



警察庁HPより (<http://www.npa.go.jp/archive/>)

2. 契約締結までの流れ



<取引交渉の流れ>

売り込み (Proposal)

取引先に対し、自社の会社概要、今回の取引の趣旨、商品の明細などを送付する。また、広告や自社のホームページ、展示会なども利用される。

引き合い (Inquiry)

売り込みレター、広告・ホームページ等から、商品取引に興味を示し問い合わせること。詳しい商品内容や仕様書の説明を要求したり、サンプル等を依頼する。

売申込み (Selling Offer)

引き合いの中で何度かのやり取りを行った所で、売主が売買の取引条件を提示する。

反対申込み (Counter Offer)

それぞれ申込みされた内容に不服があれば内容を修正し、申込み者に示す。

承諾 (Acceptance)

提示された条件を承諾すること。双方が承諾をすることによって、契約が成立する。

売買契約書 (Sales Contract)

口頭の約束でも契約となりうるが、売買契約書 (Contract) を締結し、合意内容を書面で残しておく必要がある。

3. 契約締結までの条件交渉

＜契約締結までに決める条件＞

- ✓ 品質条件
- ✓ 数量条件
- ✓ 引き渡し・リスク負担条件
(インコタームズ)
- ✓ 決済条件
- ✓ 納期
- ✓ 価格
- ✓ 保険



3. 契約締結までの条件交渉

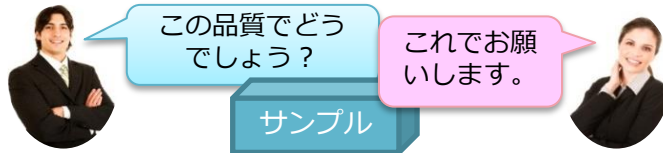
【品質条件】

＜品質条件＞

良い品質と言っても人によってさまざま ⇒ 双方できちんと指定

◆ 見本売買 (Sale by Sample)

買主または売主が実際に取引したい商品サンプルを相手に提示して取引を行う。



◆ 標準品売買 (Sale by Standard Quality)

品質が自然条件に左右されるものは、見本と現物との正確な一致が不可能。そのため、標準品を示し、品質のずれを価格で調整する。

- ① 農産物など⇒**平均中等品質条件** (FAQ : Fair Average Quality Terms)
- ② 冷凍魚や木材など⇒**適商品質条件** (GMQ : Good Merchantable Quality Terms)

◆ 銘柄売買 (Sale by Trade Mark or Brand)

トレードマークやブランドを指定する方法。トレードマークやブランドには、品質保証機能があるため、同じトレードマークの同種の商品は、商品ごとに品質が異なることはない。

◆ 規格売買 (Sale by Grade or Type)

ISO規格など、国際的な標準が定められている場合、その規格を品質条件とする。

◆ 仕様書売買 (Sale by Specification)

機械類や化学品の取引の場合、仕様書を使用し、写真や図面（設計図）、見本品などを添付して行う。



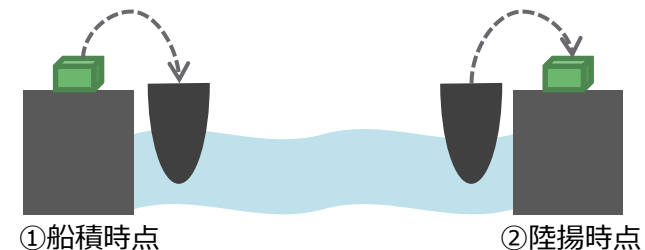
仕様書

構造：×××××
性能：×××××
耐久性：×××××
サイズ：×××××
××××××××

* 品質決定の時期

- ① 船積み品質条件 (Shipped Quality Terms)
- ② 陸揚げ品質条件 (Landed Quality Terms)

輸出国の国際検定機関で「**品質検査証明書**」 (Inspection Certificate) を作成してもらう。



3. 契約締結までの条件交渉

【数量条件】

＜数量条件＞

品質と合わせ、取引する数量も条件指定しておく必要がある。

数量・重量は、世界各国で単位も異なる場合があるため、きちんと指定しておく。

● 重量トン (W/T : Weight ton)

- 仏トン (Metric ton) 1,000kg/ton
- 米トン (Short ton) 907kg/ton
- 英トン (Long ton) 1,016kg/ton



はい、10
メトリックトン
ですね。

10M/Tくだ
さい。



● 容積トン (M/T : Measurement ton)

船の運賃は、

1m³=1M/T(=1,000kg)「メトリックトン」
と換算し計算されます。

* M3「エムスリー」

* M3の他に同意語で立米 (りゅうべい)、Cubic Meter(CBM)とも言う

* どの時点での数量か？

- ① 船積数量 (重量) 条件 (Shipped Weight Terms)
- ② 陸揚数量 (重量) 条件 (Landed Weight Terms)

輸出国の公認検定機関で「**重量容積証明書**」(Certificate and List of Measurement and/or Weight)を作成してもらう。

◆ 数量過不足容認条件 (More or Less Terms)

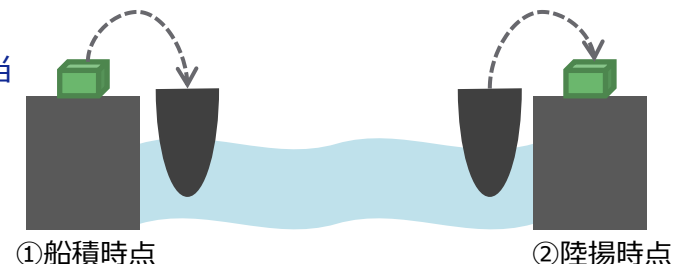
契約の範囲内の過不足を認めるための条件。

穀物や鉱産物のような、輸送中に欠減が生じ、契約数量通りの受け渡しが困難な場合に、当条件を契約に付けておく。

*"5% more or less at Seller's (Buyer's) option"

5%以内の過不足は売主 (買主) の任意

*信用状(L/C)開設時には契約内容と数量が不一致にならぬよう注意。



4. 契約書について

だくせい
* 諾成契約…一方のオファーに他方が承諾すると成立する契約

契約は口頭でも成立するが、必ず書面で契約書を作成し、証拠をお互いに残しておく。

<貿易取引に使用する契約書について>

契約書の書式は、商習慣により、取引先や業界によって異なる場合があります。

- ◆ 買主からの**注文書**や、売主からの**注文請書**を売買契約書に使用するもの
- ◆ 両者が合意した条件を全て一つの契約書中に記載するもの
- ◆ 基本的取引条件をあらかじめ合意しておき（基本契約）、個々の売買取引の都度、その取引についての条件を個別に規定していくもの（個別契約）

<タイプ条項と印刷条項（裏面約款）>

表面 = タイプ条項

品名、単価、船積時期など、その取引固有の条件を記載。
取引毎に条件をタイプで打ち込むことからそう呼ばれる。

裏面 = 印刷条項（裏面約款）

どのような取引にもあてはまるように、出来合いの契約条項が印刷されている。この内容を一般取引条件（General Terms Conditions）と呼ぶ。これらの条項は契約書に印刷されていることから、印刷条項と呼ばれる。



当社の書式
でよいです
か？

いえ、当社の
書式を使用し
ましょう。



自社にとって譲れない条項は相手方と交渉しましょう。

4. 契約書について 【ケーススタディ】

＜売買契約書の作成＞

当社（Sojitz Corporation）は、ベトナムのバイヤー（Vietnam Trading Co.,Ltd.）から、空気圧縮機と溶接機の注文を受け、輸出することとなった。

売買契約書は、当社が作成し、ベトナムの輸入者に送付することになった。

下記の契約の内容から、別紙の契約書「CONTRACT OF SALE」を完成しなさい。



【作成条件】

①作成日は、20XX年4月30日とする。

②輸出者である当社（双日）がサインすべきところは、自分のサインを記入しなさい。

③輸出者：双日株式会社

住所：東京都千代田区内幸町
2丁目1番1号

輸入者：Vietnam Trading Co.,Ltd.
住所：100 Nguyen Minh Hoang,
Tan Binh District,
Ho Chi Minh City, Vietnam

■ 商品名 (COMMODITY & QUALITY), 数量 (QUANTITY) :

Air Compressor	20sets
Welding Machine	10sets

■ 荷印(MARKING) :



■ 単価(UNIT PRICE) : Air Compressor @US\$460.00-
Welding Machine @US\$740.00-

■ 引渡し条件(TERMS OF DELIVERY) : CIP Ho Chi Minh, Vietnam

■ 総額(TOTAL AMOUNT) : US\$16,600.00-

■ 積出港(PORT OF SHIPMENT) : 横浜港 (Yokohama, Japan)

■ 仕向港(PORT OF DESTINATION) : ホーチミン港 (Ho Chi Minh, Vietnam)

■ 船積時期(TIME OF SHIPMENT) : ETD Yokohama until June 30, 20XX

■ 決済条件(PAYMENT) : 一覽払取消不能信用状 (Irrevocable L/C at sight)

■ 貨物海上保険(INSURANCE) : ICC(A) and S.R.C.C. Risks

売主（当社）が付保する (To be covered by seller)