

「これだけは知っておきたい貿易の基礎」

契約・決済・リスクの基本理解で海外展開へ！

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

販路支援部

入江泰明中小企業アドバイザー

2023年11月8日

本日の内容

1. 環境変化（食料品輸出のドライブ）
2. 海外展開でのハードル
3. 貿易実務 : 受渡条件
4. 貿易実務 : 決済
5. 貿易実務 : 品質
6. 貿易実務 : 販売権
7. 失敗実例
8. リスクマネジメント

【参考】 間接輸出と直接輸出

	貿易実務	海外での 代金回収	利益	補足
間接輸出	×	×	△	自分で海外との交渉はしないので、何か起きているのかわからない。 商売の判断も難しい。
直接輸出	○	○	◎	労力・リスクは大きいが相手の顔が分かる商売。 状況判断を自社で出来る。

1. 環境変化

- ① 少子高齢化による国内市場の飽和・縮小
- ② 農畜水産物の供給拡充
(農水省「みどりの食料システム戦略」)
- ③ 食料・農林水産品の輸出拡大
日本食ブームを背景に
(日本食は健康食のイメージ！？)

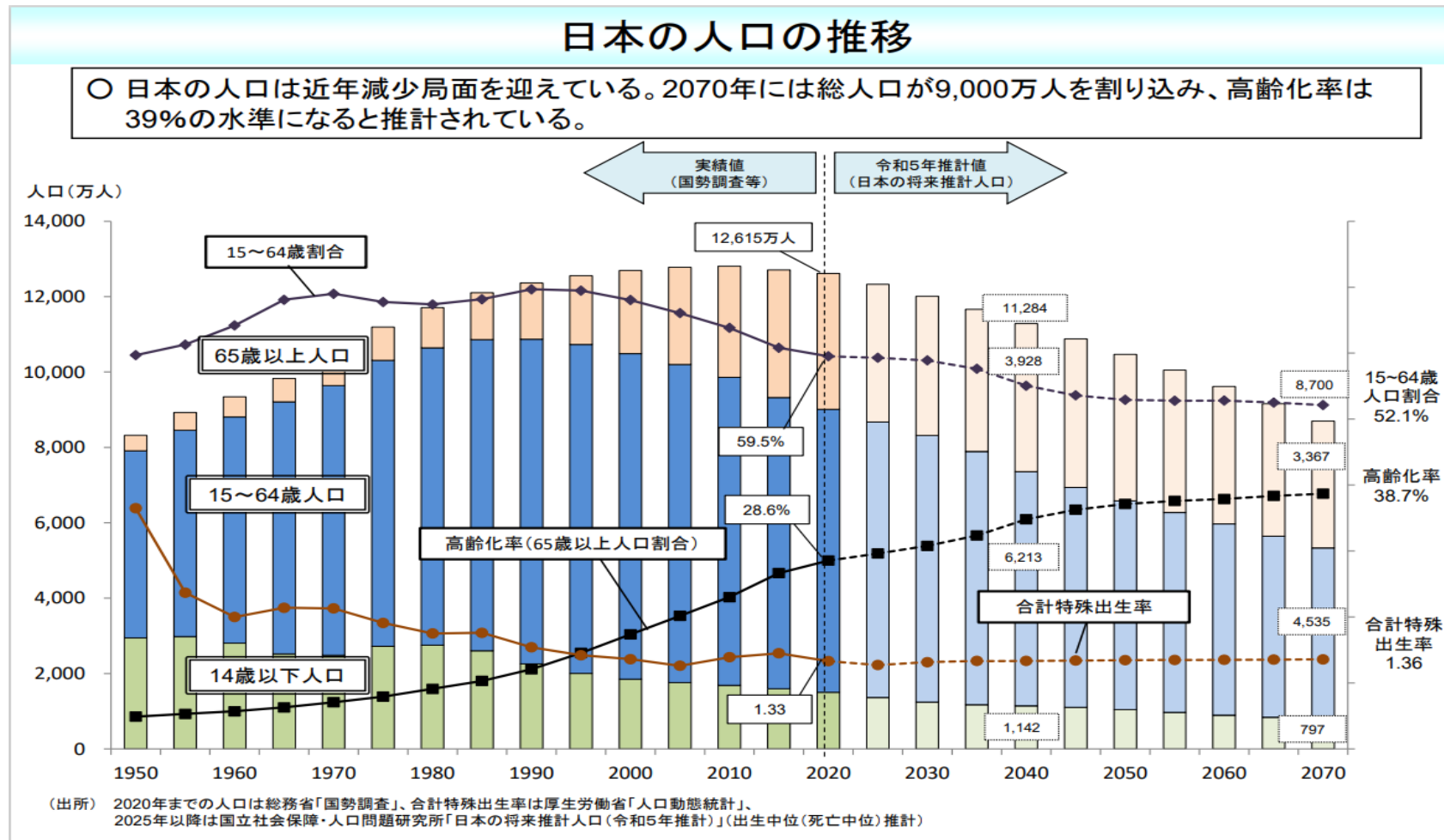


1. 環境変化

① 少子高齢化による国内市場の飽和・縮小

【参考】 日本の人口動態予測

- 今後、わが国の人口は、2020年の1億2,615万人から、2070年には8,700万人に減少（出生低位推計では2052年に1億人を割り、2070年には**8,024万人**になるものと推計）。



厚生労働省「日本の人口の推移」 <https://www.mhlw.go.jp/content/12600000/001094660.pdf>

1. 環境変化

② 農畜水産物の供給拡充（農水省「みどりの食料システム戦略」）

農畜水産物の輸出に必要なポイント：

安定した生産力

国際的な価格競争力

高品質

国際基準の衛生レベル



政府施策（農水省「みどりの食料システム戦略」）が後押しをしている。

1. 環境変化

③ 食料・農林水産品の輸出拡大 日本食ブームを背景に

2030年輸出 5 兆円目標の実現に向けた「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」の実施（2022年12月5日、関係閣僚会議） 政府輸出額目標： **2025年に2兆円、2030年に5兆円**

農林水産品・食品輸出促進対策事業

- 品目団体（農林水産物・食品輸出促進団体）の認定
- 戦略的輸出拡大サポート
- 日本食・食文化の魅力発信による日本産品海外需要拡大
- 輸出環境整備推進（HACCP認定加速化支援）
- 畜水産モニタリング検査支援
- 国際的認証資格取得支援
- 農業知的財産保護・活用支援 他多種多様な支援

農林水産物・食品輸出促進対策地方公共団体事業

- GFPグローバル産地づくり推進



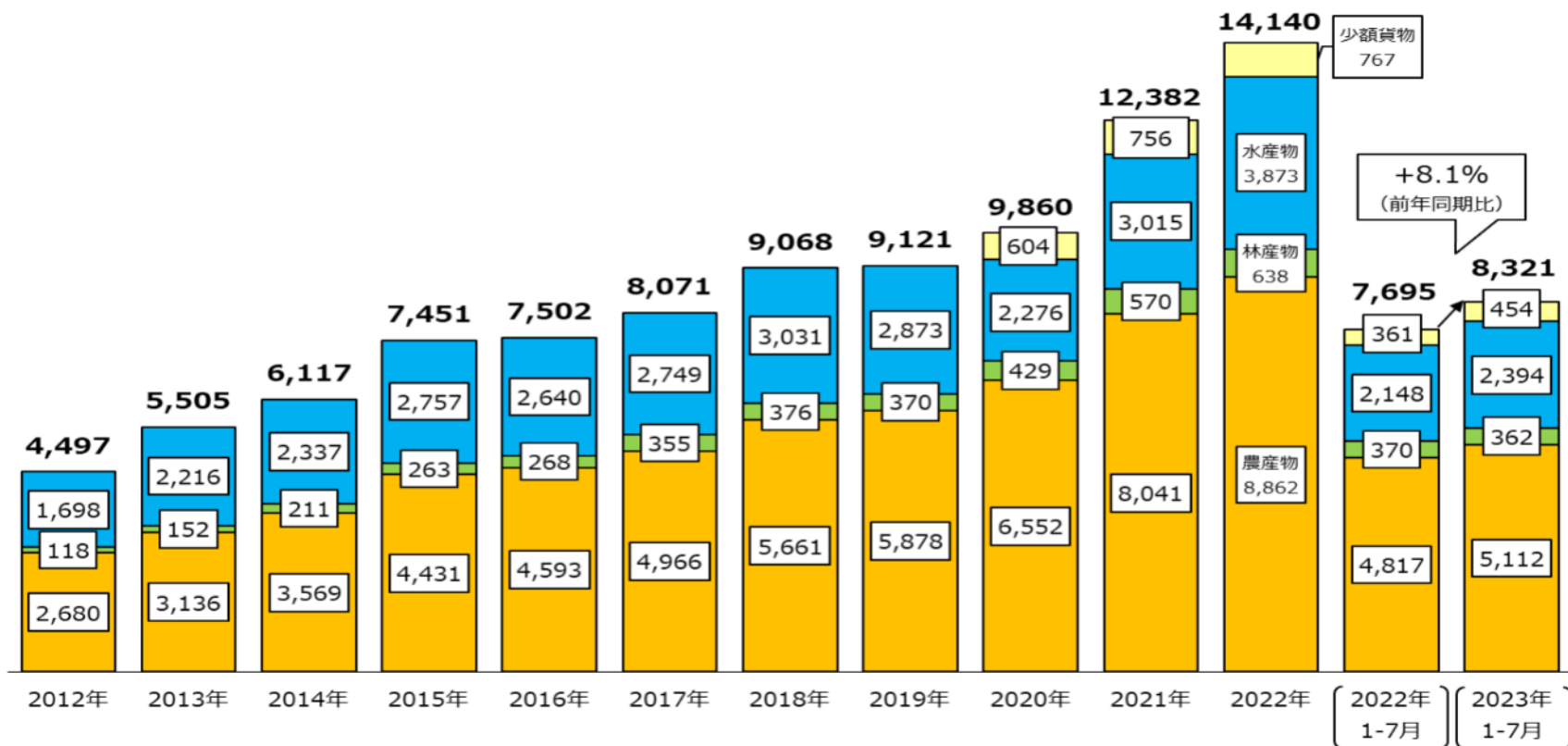
* GFP：農林水産省が推進する日本の農林水産物・食品輸出プロジェクト
Global Farmers / Fishermen / Foresters / Food Manufacturers Projectの略称

【参考】輸出拡大進捗ペース

農林水産物・食品 輸出額の推移

農林水産省
輸出・国際局

(単位：億円)



※財務省「貿易統計」を基に農林水産省作成

農林水産省「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」 <https://www.maff.go.jp/j/shokusan/export/progress/attach/pdf/index-4.pdf>

日本食への期待

美味しい vs. 体に良い



2. 海外展開でのハードル

① 語学

IT技術発達で従来の「外国語の壁」のハードルが低くなっている。



スマホで翻訳アプリを活用して**外国人と直接会話・交渉**しよう！



② 契約交渉

外国人との商談では諸条件（受渡条件・決済条件・品質条件）を確認する。



今回のセミナーでご説明する**受渡・決済・品質のポイントを理解して直接交渉**しよう。



③ リスク認識

債権リスク（代金回収）、商品特性・商売慣習にともなう損害リスクを事前に認識、予測しておく。



最初は**自社で許容出来る損害額範囲での商売を開始**しよう。



【参考】貿易の流れ（一般的な例）

貿易の流れ

- ① 商談開始： 輸出国の選定／取引相手の選別（信用調査）
- ② 契約締結： 見積価格の構成（受渡条件・決済条件）
輸出国・輸入国の関連法規
- ③ 商品受渡： 商品手配／引き渡し／通関手続き
- ④ 代金回収： 入金して初めて輸出完了／決済後の補償を極力回避



ジェトロ「貿易の流れ」 <https://www.jetro.go.jp/theme/export/basic/trading.html>

3. 受渡条件（インコタームズ）

【貿易実務の基本は受渡条件の確認】

貿易条件基準（Incoterms）

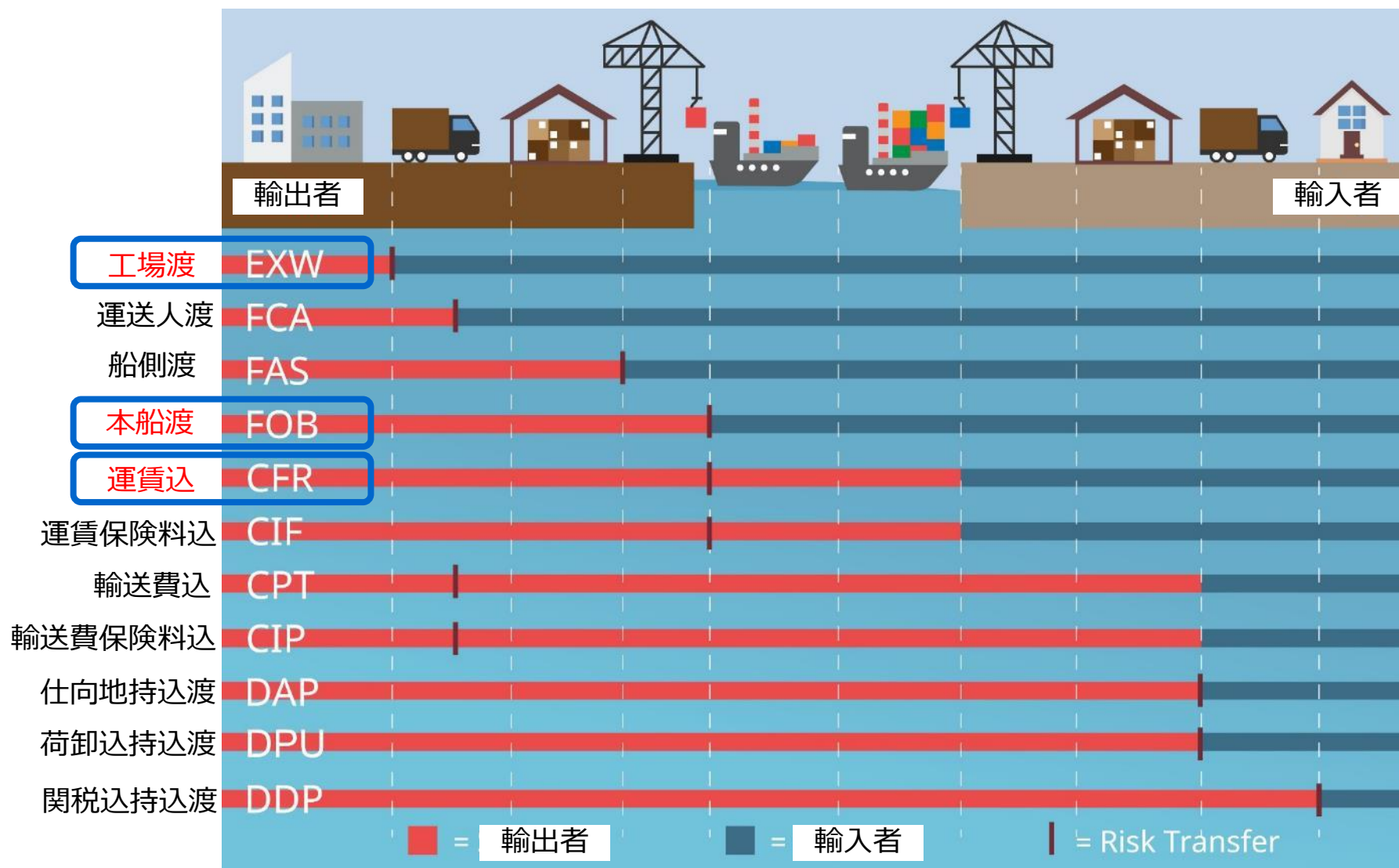
1936年、国際商業会議所（International Chamber of Commerce: ICC）が、商慣習で形成された貿易条件の共通の了解事項や合意事項を国際ルールとして確立するため、定型的な貿易条件としてまとめまとめたもの。

International（国際）のInとCommerce（商業）のCoにTerms（条件）を合わせ、インコタームズ（Incoterms）と呼ばれています。

条件分類

商品を受け渡す場所、危険、費用の負担により最新版（2020年）では11条件に分類されています。受け渡し場所は輸出国、積み出し港、輸入国、それに伴う売り主から買い主に移る危険負担、運送費用の負担者によって条件が決まります。

3. 受渡条件 (11のインコタームズの種類)

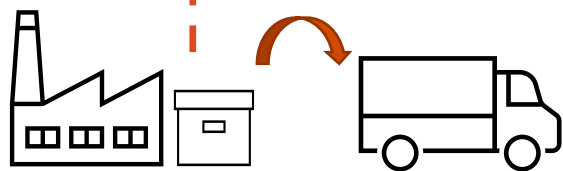


3. 受渡条件 (インコタームズと商品の流れ)

EXW
(ExWorks)

FOB

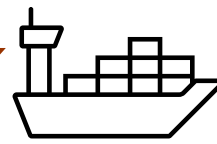
CFR



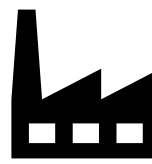
輸出者



輸出港

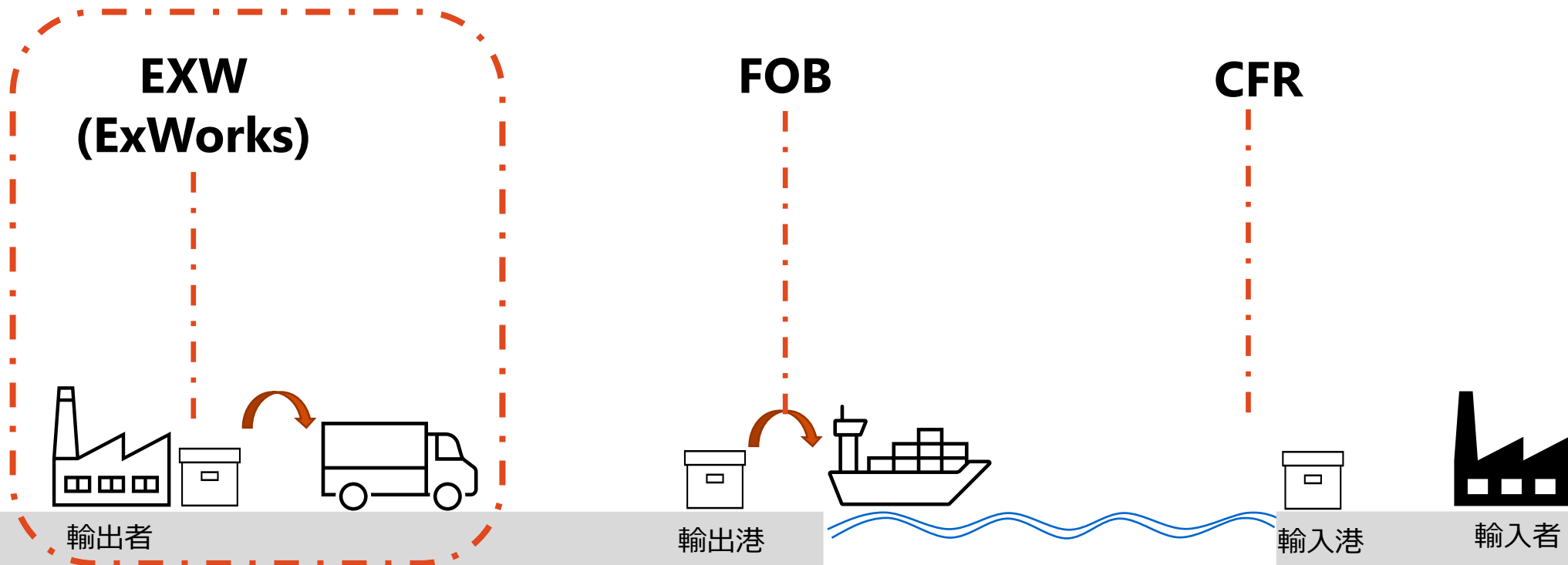


輸入港



輸入者

3. 受渡条件 ①EXW

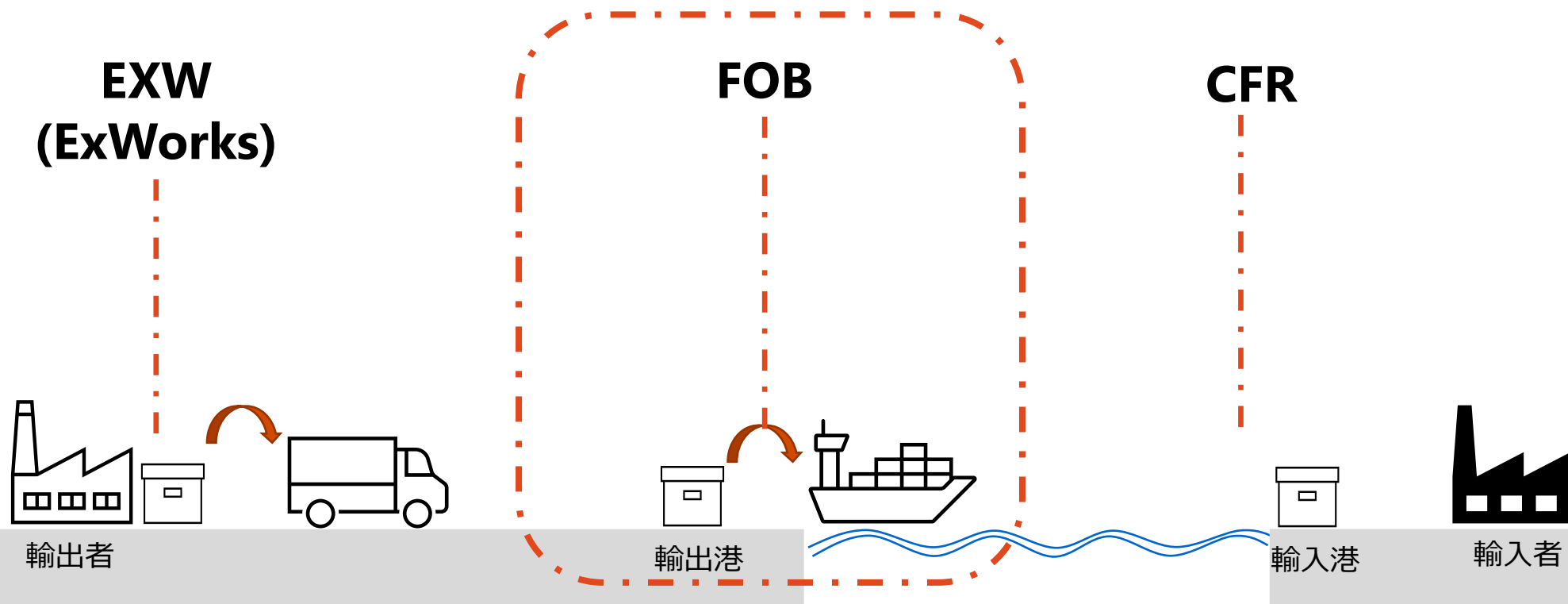


① EXW (Ex Works)

売り主がその工場（事業所）で商品を引き渡し、所有権・危険が買い主に移転する。

工場～港～輸出国までの配送費用、保険、諸掛り全般は、全て買い主が負担、売り主には最も責任が軽い条件。

3. 受渡条件 ②FOB



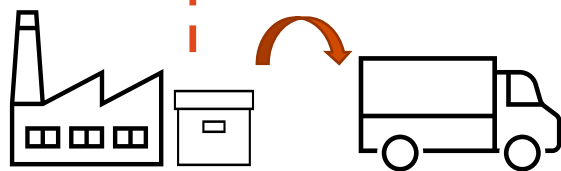
本日のポイント1

② FOB

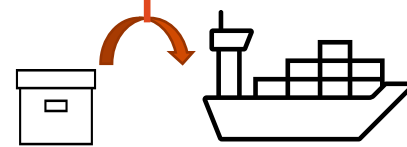
売り主は、買い主の指定する本船に商品を引き渡し、危険が買い主に移転する。本船への引き渡しには、売り主による船艙内への積み付けも含まれる。売り主は内国税・船積諸掛り・輸出関税を負担、危険は商品が本船船上に置かれた時点で売り主から買い主に移転、商品の所有権は船荷証券（Bill of Lading）に帰属する。

3. 受渡条件 ③CFR

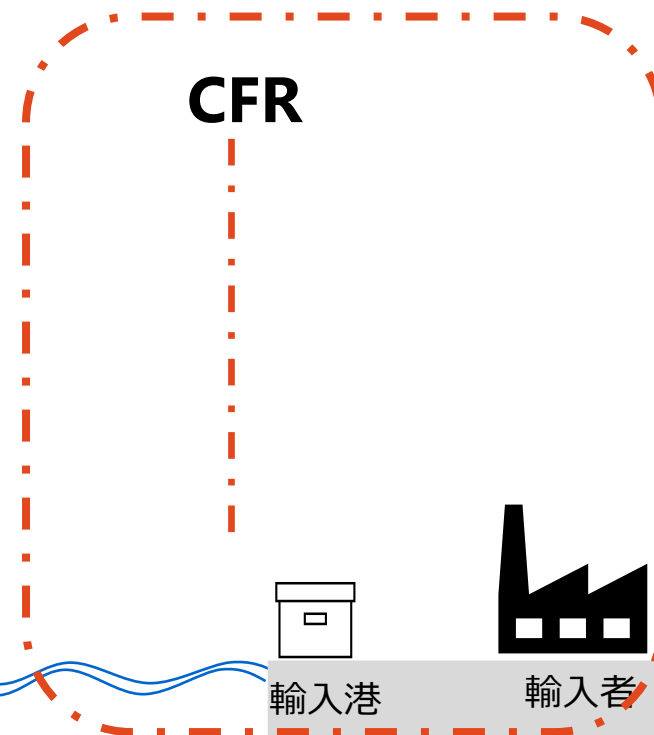
**EXW
(ExWorks)**



FOB



CFR



③ CFR

売り主は自己の費用で運送契約を締結、手配した本船に商品を引き渡し危険が買い主に移転する。

FOBに関わる費用に加え運送費用を売り主が負担する。

商品の所有権はFOB同様、船荷証券に帰属する。

3. 受渡条件 (3条件のまとめ)

【代表的な条件】

① EXW (Ex Works)

売り主がその工場（事業所）で商品を引き渡し所有権・危険が買い主に移転する。工場～港～輸出国までの配送費用、保険、諸掛り全般は全て買い主が負担、売り主には最も責任が軽い条件。

② FOB

売り主は買い主の指定する本船に商品を引き渡し危険が買い主に移転する。本船への引き渡しには売り主よる船艙内への積み付けも含まれる。売り主は内国税・船積諸掛り・輸出関税を負担、危険は商品が本船船上に置かれた時点で売り主から買い主に移転、商品の所有権は船荷証券（Bill of Lading）に帰属する。

③ CFR

売り主は自己の費用で運送契約を締結、手配した本船に商品を引き渡し危険が買い主に移転する。FOBに関わる費用に加え運送費用を売り主が負担する。商品の所有権はFOB同様、船荷証券に帰属する。

➡ 海上輸送の必要手続きは買い主に任せ、FOBから始めるのが無難。

3. 受渡条件 (FOBから始めよう！)

Ex Works

FOB

CFR

➡ 海上輸送の必要手続きは買い主に任せ、
FOBから始めるのが無難。

【参考】 船荷証券（Bill of Lading）

船荷証券（B L : Bill of Lading）とは：

① 貨物受領書

船会社から荷主に発行された運送貨物の受領書。

② 引換証券

船会社が指定された場所（港）で、B L上の貨物の正当所持者にB Lと引換に貨物を引き渡すことを確認した引換証券。

③ 有価証券

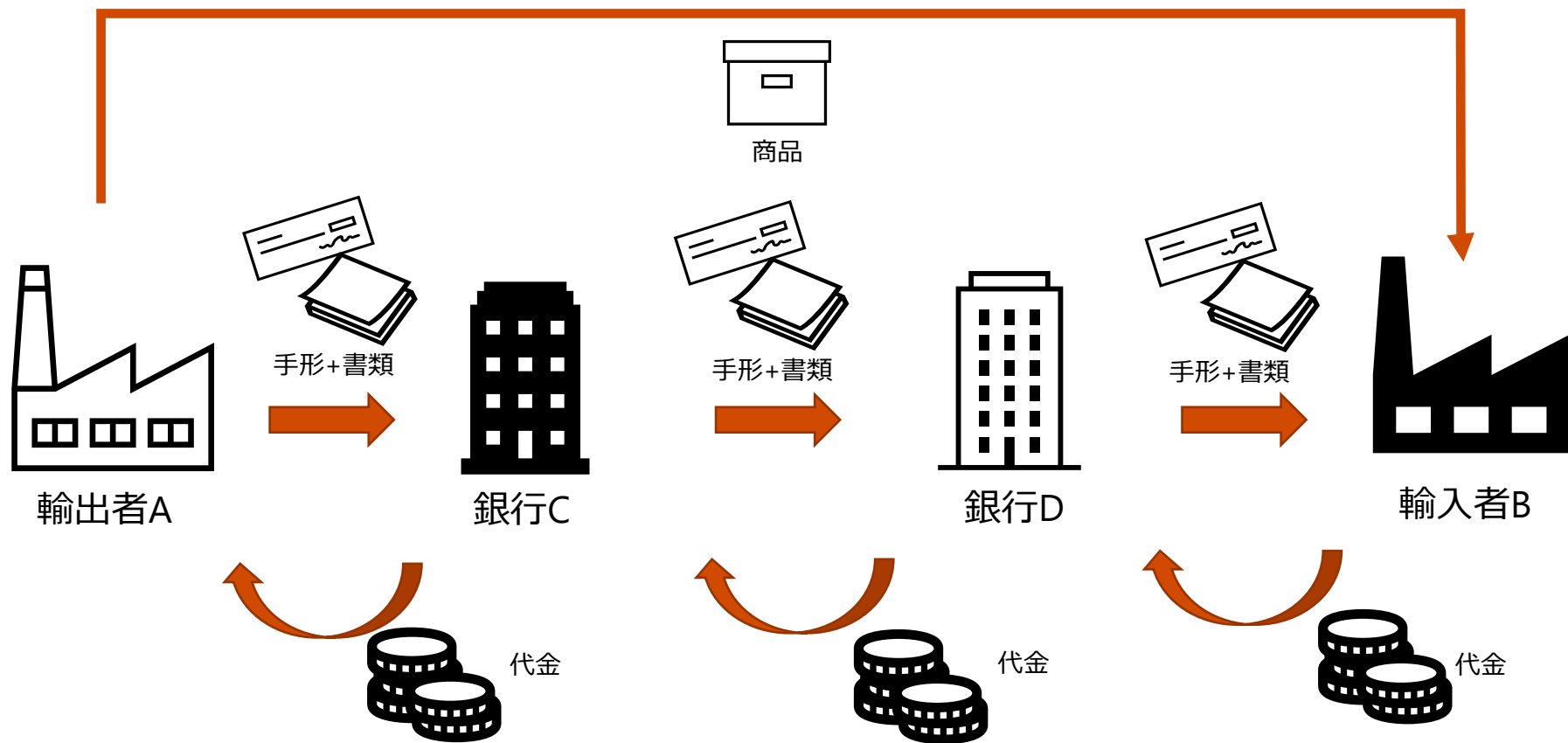
記載された貨物の所有権を形にした証券であり、証券の引き渡しは貨物の引渡しと同じと見なされる有価証券。

④ 流通証券

裏書により譲渡が可能な流通証券。



4. 決済（代金と船積書類の流れ）



4. 決済 ①輸出荷為替手形による決済

輸出荷為替手形による決済

本日のポイント2

**信用状（L/C: Letter of Credit）取引、
D/P、D/A取引。**

輸出荷為替手形を取引銀行に買い取って貰い、買い主が支払うまでの一時的にFinanceを受けるもの（万が一、買い主による荷為替手形が決済されない場合は買い戻すwith recourse条件（遡及条件）に要注意）。

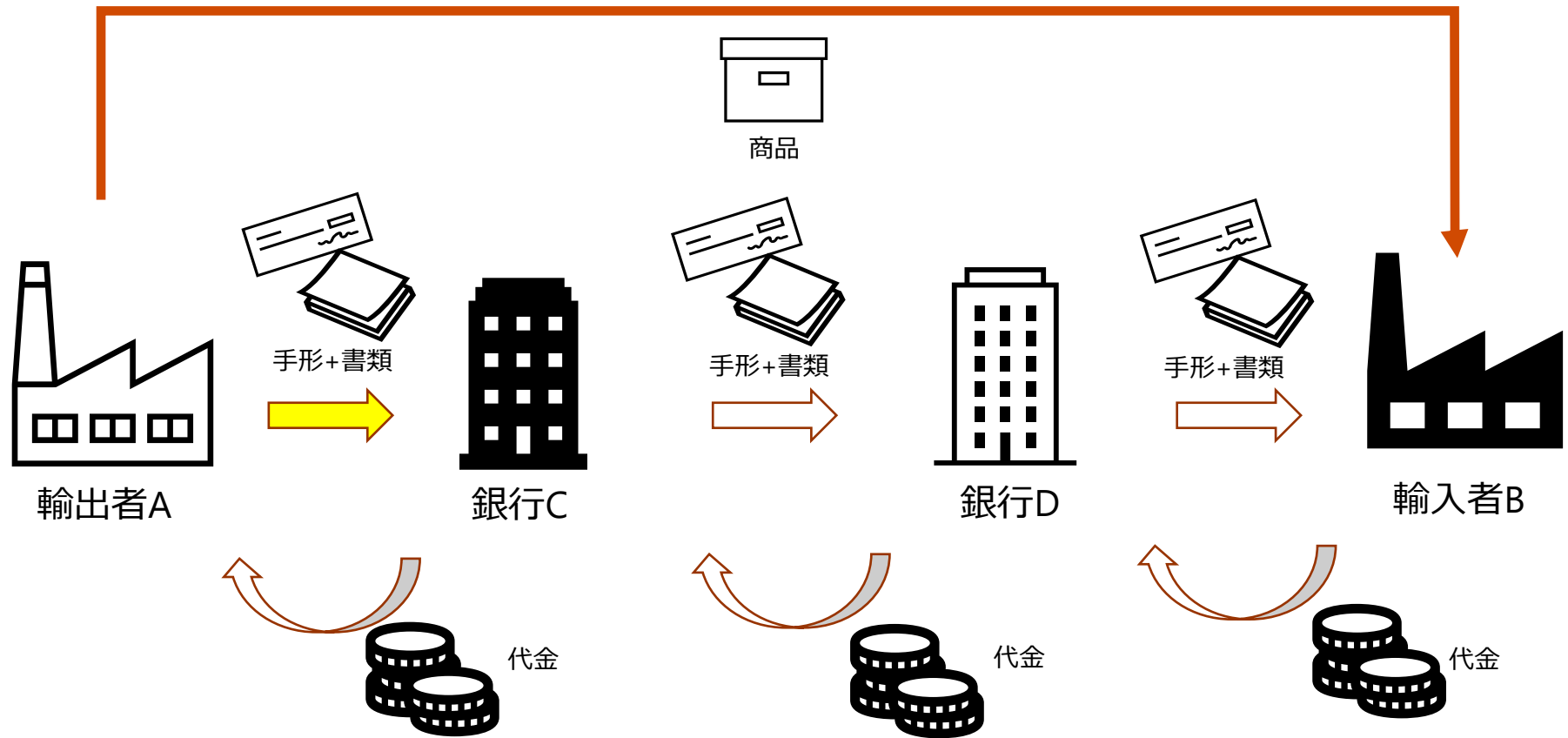
【解説】

荷為替手形：貿易上では通常以下の手順で支払いが行われる。

- i. 輸出者Aが輸出代金を回収する為に輸入者Bを支払人とする為替手形を振り出し、船積書類を添付して取立依頼銀行であるC銀行に持ち込む。
- ii. C銀行はその手形の取立の為に輸入地のD銀行へ送付する。
- iii. D銀行は輸入者Bに提示、代金回収する。
- iv. D銀行は回収した代金をC銀行へ送金する。
- v. C銀行は送金された代金を輸出者Aに支払う。



4. 決済 ①輸出荷為替手形による決済



4. 決済 ①輸出荷為替手形による決済



4. 決済 ①輸出荷為替手形による決済

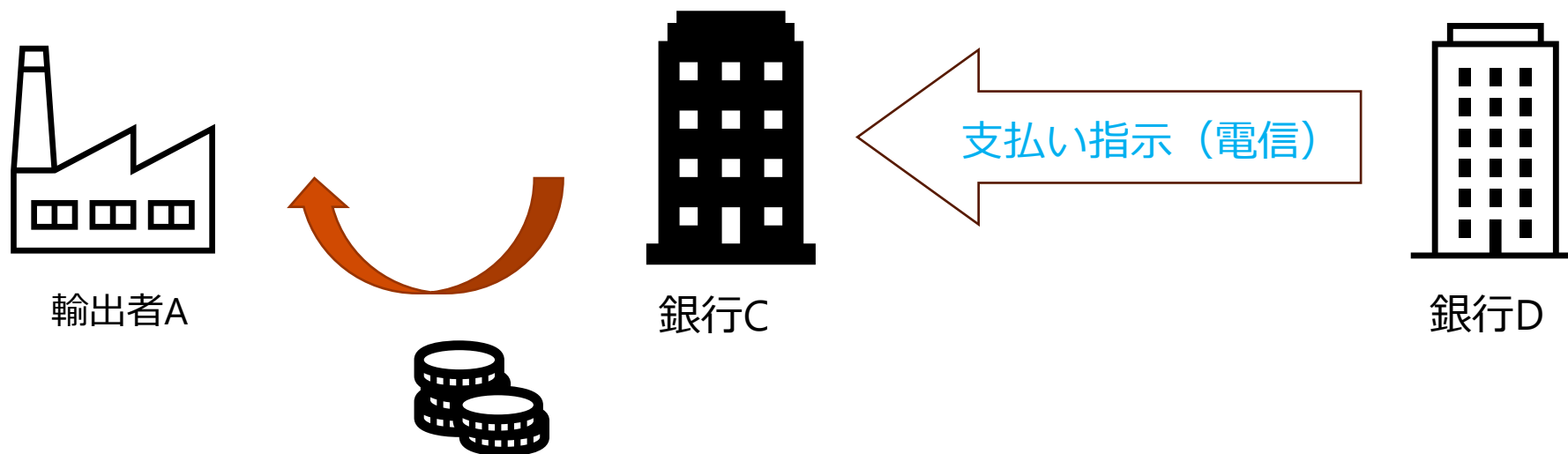


4. 決済 ②T/T送金 (Telegraphic Transfer)

T/T送金 (Telegraphic Transfer)

送金銀行（買い主の取引銀行）から支払銀行（売り主の取引銀行）から支払指図を電信で行う方法。

➡ 支払日時を商品引き渡し前、或いは同時にすることが重要（債権管理）



5. 品質 ①品質・数量（重量）に関する取り決め

船積時点での品質・数量を保証することを基本とする。
食料品の貿易の商慣習として『積み地ファイナル（Loading final）』。
保証内容の公正性を担保する為、
公的機関の証明書取り付けは有効。



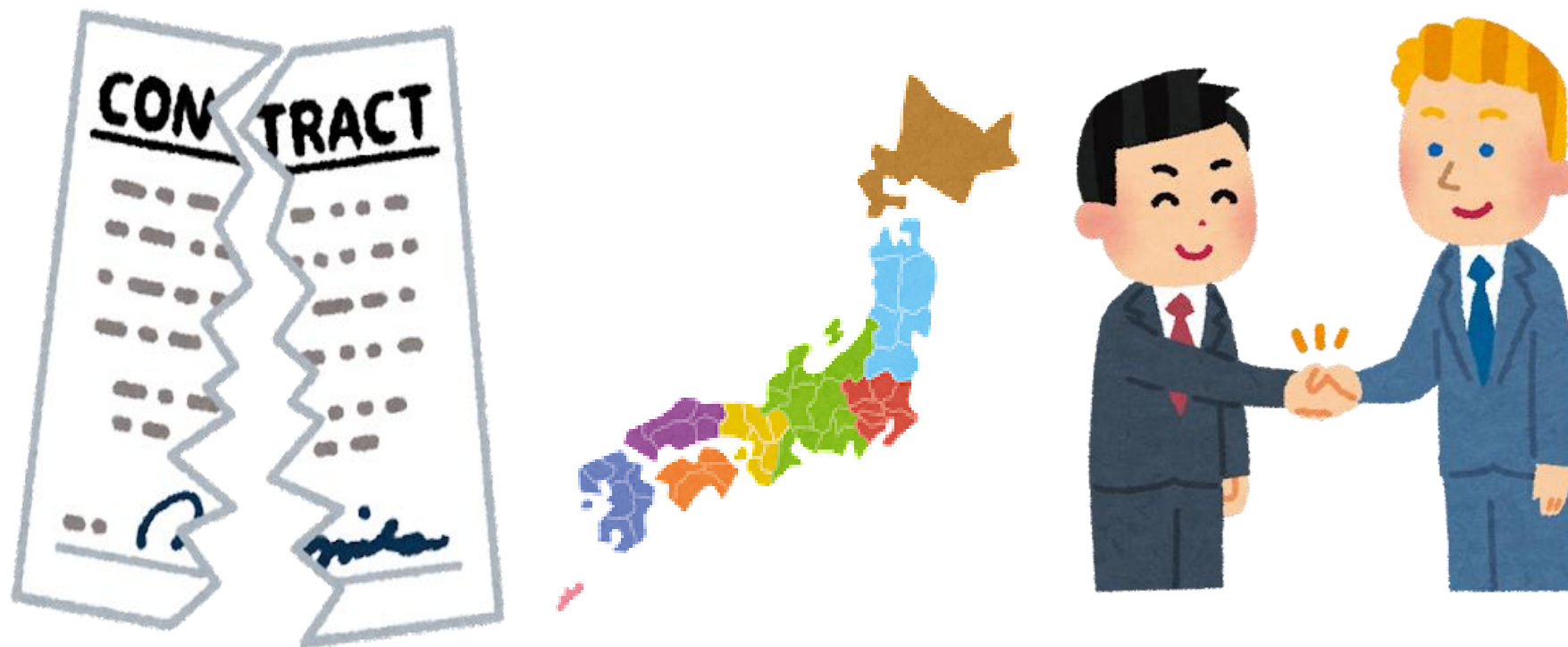
本日のポイント3

【参考】歴史的背景

歴史的に食料貿易（穀物・食肉・砂糖他）は食糧余剰国からの輸出、買付国が積み地まで船を手配して受け渡しを行っていたケースが殆どであった。売り主は航海途上に発生し得る品質劣化に対しては免責となるルールを確立していた。

5. 品質 ②品質問題発生時のリスク軽減

前述の通り買い主に商品が引き渡された以降の品質問題に対して免責である条件で契約締結を心掛ける。一方、係争に持ち込まれる場面を想定し、調停先となる裁判所・仲裁機関は売り主所在国（日本）と規定することも重要。



6. 販売権

ディストリビューター起用に際する権利・義務：

商品の継続的な販売行為を行う者（輸入者・買い主）と商品の供給者（輸出者・売り主）との間で締結される基本契約は以下に分類出来る。

① 代理店契約

商品取引の代理又は媒介（他人間の契約成立に尽力する事実行為をなすこと）を行う場合であり、輸入者・輸出者の間には売買契約等は存在せず、客先に対する代金回収リスクは輸出者にある。一定の地域又は客先に対して、その代理店に**独占的**にこの代理又は媒介する権限を与える場合、**総代理店**と呼ぶ。

② 販売店契約

輸入者が輸出者から商品を買受けそれを転売するであり、両者間には売買契約が都度締結され、客先に対する代金回収リスクは輸入者にある。また、販売店契約では販売地域や宣伝、広告の方法等客先の販売に関する事項の規定も行う。一定の地域で**独占的**に商品を販売する権限を与える場合、**一手販売店契約**と呼ぶ。

【留意事項】

総代理店・一手販売店に商品を独占的に取り扱う権利を与える見返りとして、一定期間内の取扱数量・売り上げのノルマ設定、競業他社の類似品の取り扱いを禁ずることを検討すべきである。独占的に取引を行う義務を双務的に負うことは販売活動促進に繋がる。

6. 販売権 メリット・デメリット

	債権回収 リスク	販売促進	収益	補足
代理店	○	△	○	自社リスクが高い為、 市場の把握が必要
販売店	×	○	△	販売店に任せ、市場 理解が疎くなりがち



7. 失敗事例 ①商品特性の確認忘れ

混載での匂い

コンテナ輸送で数量が少ない場合は混載（他社の荷物と一緒に積むこと）となります。小麦粉を積んだ際に同じコンテナ内にコーヒーが積まれており、商品を納入した際にコーヒーの匂いを理由に貨物の受領を拒否、再度、同じ商品を手配したため、その費用を負担することになった。

➡ 食品は他の商品の匂いがつくと商品価値を失う為、混載時には一緒に積む商品に規制をかけること。



7. 失敗事例 ②商品の到着遅延

運賃高騰時の貨物到着大幅遅延

貨物（コンテナ）の揚げ港到着遅延が発生。理由は、海上輸送物流の増加、燃料価格高騰により海上運賃が上昇、一方、契約済みの海上運賃は相場に比べると格安であった。単価の高い貨物の輸送者依頼者はプレミアム運賃を受諾、その結果、当該貨物は航海途上の港で長期放置となった。契約を確認すると「**港での積み替えは可能**」条項が付されていた。買い手からは到着遅延をクレームされ、冷蔵商品でもあり、品質懸念もあった。

➡ 海上輸送では運賃が高くなっても積み港から揚げ港まで直接輸送する契約条項にすることは重要事項。尚、業界では「船は悪天候（時化）で遅れるもの。到着時期は確約しない。」というのが一般常識。

7. 失敗実例 ③商品引き渡し後の品質クレーム

品質に関する合意確認不足

商品の受け渡しはFOB、品質は輸出国政府発行の品質証明書で合意していたが、輸入国に貨物が到着した後、買い手は長期保管後に商品を販売、販売先から品質劣化の指摘があり、**輸入国衛生当局**の関与もあり品質補償に発展した。買い手から商品代金の支払い遅延も起きており、結果として品質補償分を割り引いた金額での入金となった。

➡ **商品を相手に受け渡した後の品質クレームには応じない条件での契約締結。**

➡ **商品引き渡し後の値引き交渉の余地を残す未入金をさけること。**

8. リスクマネージメント (概略)

商売リスク	リスクマネージメント
相場リスク (商品・為替・運賃)	相場リスクヘッジ (相場連動価格、円建てでの取引)
債権回収リスク	決済条件 (始めは前金・現金、その後、ユーザンス決済へ) 貿易保険付保
品質リスク	品質保証・期限の事前取り決め
政治リスク	貿易保険付保
不可抗力 (天変地異)	貿易保険付保 キャンセル条項の事前確認

8. リスクマネジメント （貿易保険）

『貿易保険とは？』

- ◆ 引き受け元の保険会社：日本貿易保険（政府100%出資の公的機関）
- ◆ 対象リスク：信用危険（集荷後の代金未払い・集荷前の相手先破産）
非常危険（カントリーリスクによる貨物代金回収不能）
- ◆ 補足①：中小企業、農林水産業従事者向けの保険有り
「中小企業・農林水産業輸出代金保険」
- ◆ 補足②：中小企業・農林水産業従事者に対する
信用調査書取付費用無料（8件）

尚、民間保険会社による海上保険、
PL保険（生産物賠償責任保険）の付保もお忘れなく。

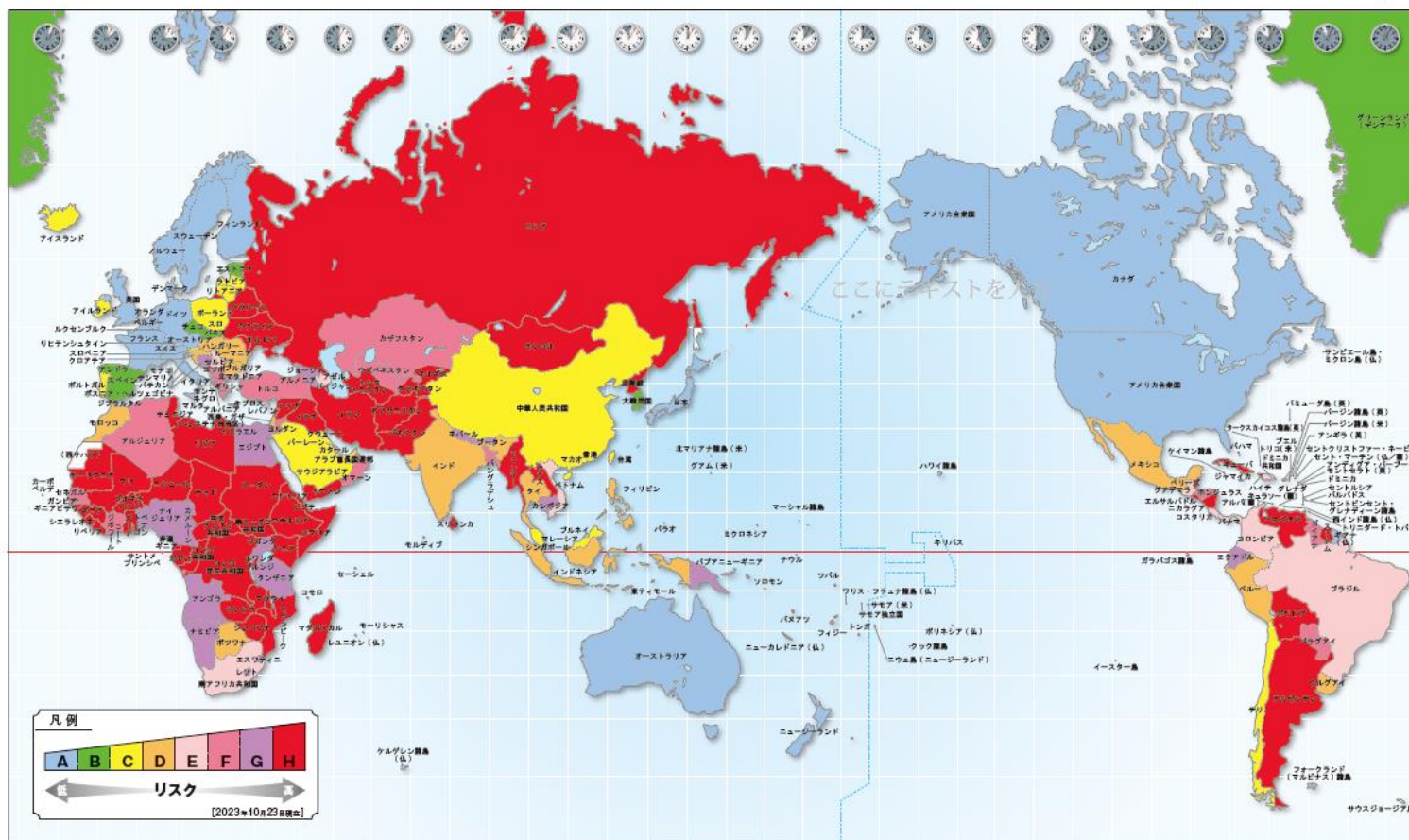


8. リスクマネージメント (カントリーリスク)



2023 COUNTRY RISKMAP

日本貿易保険
<https://www.nexi.go.jp/>



日本貿易保険「カントリーリスクマップ」 <https://www.nexi.go.jp/cover/img/rskmap.pdf>

7. まとめ

本日のまとめ：自社での輸出初成約の条件

受け渡し条件 : **FOB**

決済条件 : **L/C か 前金決済**

品質補償 : **輸出国での商品の引き渡し時の
品質状態でファイナル**

**輸出商談での不明点やお悩みがありましたら
中小機構の専門アドバイザーに
お気軽にご相談ください。**





Be a Great Small.

中小機構