

貿易実務のツボ

第4号



輸入貿易をはじめましょう

さて、前回までの貿易実務のツボでは、「貿易の流れ」、「輸入の代金決済（外国送金）」、「輸入の代金決済（信用状取引）」について見てきました。

一般的に輸入実務では、市場調査などを行い商品・取引先の決定、取引先との交渉、契約や決済、商品の運送・通関などの諸手続きを経て、輸入された商品が手元に届き、国内で販売する、というステップで実務が進んでいきます。

今回の貿易実務のツボでは、輸入貿易をはじめめるにあたり、①市場調査、②取引先探し、③信用調査、④申込み&交渉、という4つのステップについて簡単にまとめてみました。

商品・取引先の決定 (①~③)

市場調査・取引先探し・信用調査

申込み・交渉 (④)

輸入交渉・商品の発送

手続き

輸入の手続き・輸入の決済・貨物の荷卸
通関・輸入許可

国内での販売

商品の到着・販売準備・クレーム対応
国内での販売

輸入実務の流れ

市場調査



輸入の第一歩として市場調査は欠かせません。今の流行や消費者が何を必要としているのかなど、マーケットの調査をしっかりと行い、最終消費者のニーズにあった商品を選びましょう。選んだ商品についての総コストや法令などを事前に知る必要もあります。

◆輸入商品選び

製造コストの安い国からの輸入では、製品品質にばらつきがあったり、思っていたより劣っていたりする場合があります。見本を送ってもらい実際の商品を手にする事で、製造側の品質レベルや製造能力を確認できます。

◆仕入価格の見積もり

商品が手元に届くまでには、商品自身の代金に加えて送料、保険、関税など、さまざまな費用がかかります。一見安いようでも、これらの代金を加算することで国内製品と価格が同じか上回ってしまうことすらあります。商品が作られてから手元に届くまでをシミュレーションして、最終的な販売価格を想定してみましょう。

◆在庫の見当

海外との取引では発注から納品まで、国内の取引に比べて時間を要するのが一般的です。商品の受注から納品までの時間（リードタイム）を確認して、どの程度の在庫が必要なのか検討しましょう。

◆関連法令・規制

取り扱う商品によっては輸入の際に法令があったり、法的な規制がある場合もあります。以下にその一例を示します。

国内関係法による規制：食料管理法、火薬類取締法、薬事法など

貿易関係法による輸入規制：輸入禁止製品、輸入割当がある品目、輸入承認を必要とする品目、事前確認が必要な品目、通関時に確認が必要な品目、輸出入取引法に基づき輸入の商品が必要な品目など

輸 入 関 税：関税法、関税定率法など、税関ホームページ(<http://www.customs.go.jp>)、管轄地の税関相談官にて確認可能

輸入貿易をはじめましょう

取引先探し



商品が決まったら慎重に取引先を選びましょう。探す方法にはいろいろな手段があります。広い視野で情報をしっかり集め、安定したビジネスを続けられる有益な取引先相手を探して下さい。

◆ビジネスマッチング*

銀行で行っているほか、インターネットを用いた公的機関によるビジネスマッチングもできます。北陸銀行では国内のみならず海外に進出している日系企業、海外の製造業者・商社などとのビジネスマッチングを行っています。詳しくは、最寄りの本支店までお問い合わせ下さい。

◆見本市の利用

国際見本市や海外での見本市・展示会に参加することで、実際に商品を見て商談を進めることができます。通常複数の企業が出展するので、一回の参加で多数の企業と商談し、比較検討ができます。

◆商談引合（トレードインクワイアリー）

ジェットロ*や商工会議所などには海外の企業から商品売買について引合いがきます。それらの機関が発行する資料から探すことができます。

◆在日大使館・出先機関の利用、ダイレクトリー†の利用

各国在日大使館は日本への輸出窓口です。自国のダイレクトリーや輸出商品、業者リストを備えています。ジェットロには世界各国のダイレクトリーが備えてあり、自由に閲覧できます。

◆インターネット

海外の製造業者・商社が日本語のホームページを開設し、日本企業向けに海外輸出業者あるいは製造業者を紹介しているところもあります。

〈ホームページの一例〉

NCネットワークチャイナ：<http://WWW.ncnc.china.com/ja>

Alibaba.com：<http://japan.alibaba.com/>

(財)対日貿易交流促進協会(ミプロ)：<http://www.mipro.or.jp/index.shtml>

信用調査



取引先の候補が決まったら、その業者に対して信用調査を行いましょう。相手が海外の企業となるため日本人の常識とは違う点多々あり、できるだけ客観的な調査をする必要があります。取引相手の候補が決まったら交渉を始める前に必ず信用調査を行います。信用調査は安心して貿易を行うために欠かせません。

◆信用調査の内容

対象企業については次の4項目が中心で、信用調査の4Cと言われてます。

1. 経営者の能力や性格など(Character)
2. 営業能力、営業状態、営業品目など(Capacity)
3. 資本金、財政基盤など(Capital)
4. 客観的な経済情勢や政治情勢(Conditions)

輸入貿易をはじめましょう

◆調査方法

最も広く利用されている方法として、取引先銀行を通じて銀行信用照会先となっている銀行での照会です。このほかにも信用照会先となっている関連企業への照会やダンレポート*など信用調査を専門的に行っている調査機関や商業興信所*、商工人名録を利用する方法もあります。

北陸銀行でも信用調査を承っております。詳しくは、最寄りの本支店までお問い合わせ下さい。

申込み&交渉



取引先の候補が信用確実な企業であることが確認できたら、いよいよ取引申込みです。ただし、この段階ではまだ「契約」ではありません。取引先候補から提出される見積もりを基に採算やコスト計算し、その上でさらに交渉を行い、具体的な契約条件を決めていきます。

◆取引申込みと見積もり

輸入者側から特定商品に対する価格・数量・納期・支払条件等の買い付け条件を提示して取引の申込みをします。それに対して、輸出者側から商品の品質・数量・価格・納期・決済条件等の見積もりが提出されます。このやり取りの繰り返し契約条件を決めていきます。

◆コスト計算

輸入を締結する前に、海外からの見積書を基に採算が確保できるかどうかを確認します。輸入による採算を検討するには、あらかじめ下のような採算管理表を様式化して利用すると良いでしょう。

取引内容・条件		取引内容・条件	
1.外国の輸出者名		6.輸入関税	(管轄地の税関相談官に確認)
2.国内の販売先名		7.消費税	
3.海外調達サイド	船積場所/船積日/輸出者への支払条件	8.信用状発行手数料	期間・金額などにより異なる
4.国内販売サイド	受渡場所/受渡日/ 国内販売先からの支払い条件	9.ユーザンス*諸掛	信用状*の一覧払いで、銀行が対外的に支払った後で本邦ローンを一定期間利用するときに発生する金利
5.仕入価格 ※採算の準備として 為替変動リスクを 回避する方法を検 討する必要がある	FOB*条件の場合は、 FOB価格+海上運賃+海上保険料 CFR*条件の場合は、 CFR価格+海上保険料 CIF*条件の場合は、CIF価格	10.銀行保証料	貨物が到着しているのに船積証券(B/L)が未着の場合の銀行による輸入貨物引取保証にかかる保証料
		11.陸揚・通関費用	(海貨業者(乙仲*・通関業者)や航空貨物取扱業者などを通じてそれぞれの費用を確認)
		12.倉庫保管料	
		13.国内輸送料	
		14.火災保険料	
		15.その他	上記以外の費用
小計(A)	商品発送に関する費用	小計(B)	商品受入に関する費用
仕入コスト合計(C)		(A) + (B)	
16.見積もり利益		(D)	
市場販売価格		(C) + (D)	

*は4ページに解説があります。

輸入割当（制度）

外国為替法および外国貿易法（輸入防疫管理令）に基づく国外からの対象品目の輸入について、数量や金額に応じ制限が加えられる制度。対象となる品目はIQ（Import Quota）品目とも呼ばれる。国内産業の保護のため、関税とともに設けられている。

ビジネスマッチング

企業等に対してビジネスパートナーを紹介することで、中小企業やベンチャー企業、起業家の事業展開を支援する。さらに、ビジネスパートナーとの事業連携や事業提携等を図る活動。ビジネスパートナーとは、中小企業、ベンチャー企業、起業家らと連携や提携、取引等を望んでいる企業などを指し、個人投資家も含まれる。

ジェトロ（JETRO）

独立行政法人日本貿易振興機構。Japan External Trade Organization。2003年10月に設立。前身の日本貿易振興会は1958年7月、日本貿易振興会法に基づき貿易振興を目的として、20億円の基金で設立された特殊法人。日本企業の貿易支援のほか、日本経済の活性化を目的とした外国企業誘致支援も行っている。研究機関としてアジア経済研究所を持つ。

ダイレクトリー

企業や各種団体の人名簿や住所録、電話帳などを総称したもの。WEB上データベース形式や、冊子で販売されているものがある。

ダンレポート

ダン・アンド・ブラッドストリート社(Dun&Bradstreet Corp./海外企業調査専門会社)で信用調査を行った結果レポート。費用は一件あたり8,000～23,000円程度。2～3日で調査結果がでる。新規調査が必要な場合は回答まで1ヶ月程度かかる場合もある。従業員総数が全世界に約3万人で、世界200ヶ国4400万社の企業情報データベースを有する世界最大のアメリカ国内でも最も信用のある企業信用調査会社。1841年創業。同社の傘下に格付け機関のムーディーズ、ニールセン。日本法人は1989年4月に設立。

**商業興信所**

依頼を受けて企業や商工業者の営業状態、人物、経歴、世評などを調査する機関。一般から依頼を受けて報酬を受け取るものと、会員のために調査を行う会員組織のものがある。

FOB

Free on Boardの略で、本船積込渡し条件。貿易取引条件のひとつで、輸出サイドの本船渡し条件の積み込み価格のことをいう。受け荷主側が運賃・保険料を支払い、船積み決定権がある。

CFR

Cost and Freightの略でC&Fともいう。貿易取引条件の一つで、運賃込条件。CIFと同様、輸出側が到着港までの海上運賃を負担する。ただ、リスク負担に関しては買主が海上保険を手配し、保険料を負担する。

CIF

Cost, Freight and Insuranceの略。運賃・保険料込条件。貿易取引条件の一つ。貨物代金には到着港までの海上運賃と貨物保険料が含まれている。FOB価格に仕向け地までの貨物の保険料と運賃を加算したものを契約価格とする契約。

ユーザンス

ユーザンス(usance)とは、外国貿易取引において、一定期間、輸入代金の支払猶予を行うこと、もしくは支払繰延金融、信用の供与などのことを意味する。

信用状（L/C）

Letter of Creditの略。輸入者の依頼で、銀行が発行する荷為替信用状のこと。船積み書類の提示、輸出入手形に対して発行銀行が商品代金の支払いを確約するもの。

乙仲

一般的に海貨業者のこと。旧海運組合法（1947年（昭和22）に廃止）で定められていた乙種海運仲立業の略称。長く海運・貿易業界で使われていたため、いまでも慣用的に使われることがある。海貨業者とは、港湾運送事業法（昭和22年法律161号）で定める一般港湾運送事業のうちの海運貨物取扱業者を指す。