



輸出販売の実務展開

はじめに

単に「海外で売れるのであれば売りたい」という安易な心構えでは、この厳しい競争環境の中でその販売が達成されることはありません。必ず、海外販売事業を拡大発展させる頑固たる意思とその姿勢が求められます。

その意味においても、すべてのものは計画から始まると言えます故、是非、この機会に、目標売上、経費予算、及び目標収益を基準に、商品の開発体制、及び販売体制等を含む「三ヵ年海外販売プロジェクト」たる事業企画の立案をして戴きたくお願い申し上げます。

トレード・ブリッジ



輸出版売

まずは、当該商品が対象海外市場で販売するには、当該商品仕様がその国での安全規格に適合していること、特許等の問題は大丈夫なのか、また、P/L保険に加入されているのか 等、法的に合法であることが条件です。

外国企業を相手とした貿易取引では、国内取引とは違った手続きやルールがありますので、これらのことを理解して戴くことが重要です。輸出版売の実務には、マーケティング、売買交渉、契約締結、決済、出荷船積、保険付加、通関、金融、及びクレーム処理などが伴います。

(1)市場調査

その第一歩は、当該商品の市場の探求から始まります。つまり、当該商品の最も有望な市場を知ることです。その為には、輸入国における①該当商品の需給状態、②競争品の有無、③当該製品の販売経路、④輸入国の一般経済状態、⑤輸入国の輸入・経済政策、及び⑥当該商品仕様に求められる規格・規制（安全規格、特許、PL 保険）等々の研究、いわゆる市場調査（Market Research）をする必要があります。

(2)取引先の発掘

以上より、当該商品についての販売の対象市場が分ったら、次には、その商品を取扱うに妥当なしっかりした信用のある取引先を探し出すことです。しかしながら、優秀な取引先を発見することは、極めて難しいことで、逆に良い相手を選び当てたならば、それで取引は半ば成功したと言えます。取引先の選定は取引開始の基本です。海外における取引先を見出すには色々な手法があります。最も良い方法は見本を携えて目的市場へ出掛けることです。しかし、これには相当な時間と費用が要りますので、一般的にはその実行は容易ではないでしょう。手近な方法としては、相手国の現地商工会議所などへ問合せをする、或いは、調査会社へ依頼することも一つです。

(3)取引の申込

次に、その相手に①取引商品の明細、②取引開始、及び取引量等の希望、③取引形態等々を記載した取引申込状(Letter proposing business)を送り、当該商品の販売取扱の興味を打診します。

✓ 取引形態

貿易取引においても、種々の形態での取引があります。代理店取引の形態でも、その代理権の範囲、当事者の権利義務、販売地域などにより、異なります。ある商品につき協定地域内における一手販売権を認与されている代理店を一手販売代理店(Exclusive Selling Agent)と言い、一手販売権を認与していない場合は、非独占販売代理店(Non Exclusive Selling Agent)と言います。



(4)相手の信用調査

取引の申し出に応じてきた相手が有望と判断したら、先方の財政状態、営業状態、取引能力などその信頼性 (Reliability) の調査いわゆる信用調査を行います。信用調査の目的は、相手の信頼性 (Reliability) を測定することで、その基本的要点は Capital (資産)、Capacity (営業能力)、Character (品格・社風) です。必要に応じ、商業興信所などを利用する方法もあります。

(5)注文の勧誘

次に、前述で妥当と思われる相手に電子メールなどで具体的にオファー (Selling offer) を致します。即ち、商品サンプル提示と併せ、当該商品の売渡に関し、価格、数量、出荷時期、代金決済条件、その他の条件を提示し、注文の勧誘を行います。

✓ 価格に関する条件

売買価格の建て方 (建値) と、どこの国の貨幣で取引をするのかの 2 点の条件提示が必要です。

引取価格については、契約品の引渡場所がどこか、輸出地か輸入地か、売主はどの範囲まで費用を負担するのが基本で、それによって危険や所有権の移転時点も違ってきます。定方条件には、主として、FOB = (指定積出港) 本船積込渡、C&F = (指定仕向地) 運賃込み、及び CIF = (指定仕向地) 運賃・保険料込み等があります。

✓ 代金決済に関する条件

貿易代金の決済は、出荷を基準に、決済の行われるのはその前か、後か、同時かによって、前払、後払、同時払の 3 種となり、その比率での組合せの方法もあります。一定額を超える代金決済に対しては、信用状 (L/C = Letter of Credit) での決済が一般です。つまり、輸入業者が相手国の輸出業者に対して発行するもので、信用状に書かれた条件を満たせば、銀行がその輸出業者に対して代金支払いを保障するものです。信用状 (L/C) の開設、及び買取には手数料を銀行へ支払わなければなりません。

(6)売買契約

すべての契約は、一方の申込に対し他方がこれを承諾すること (即ち 合意=agreement) によって成立するものですが、相手は何と言っても海千山千のツワモノです。申し出た条件に何らかのの変更や修正を加えたうえで承諾してくることが多く、これに対し、変更修正を加えて承諾する (Counter Offer)、所謂、売買交渉をして、売買契約を取り交わします。



(7)商品代金の回収

貿易取引での商品代金の回収は、通常信用状（L/C）で行います。売買契約が締結されたなら、相手へ商品代金の決済を要求します。つまり、信用状（L/C）の開設を要求します。

(8)出荷船積手配

信用状（L/C）の開設を取り次ぐ輸出地の銀行を通して、信用状が受益者（輸出者）へ送られてきます。その内容・条件に従い、出荷船積手配をしなくてはなりません。船積に関する諸作業や通関手続はすこぶる面倒で、慣れないと種々の手違いを起すから、海運貨物取扱業者、俗に言う乙仲に任せます。

乙仲は委託者（輸出者）の名で、船腹の申込、積込関係書類の作成、船会社指定場所への貨物の搬入、船荷証券の入手、通関に関する一切の手続等をやってくれますので、乙仲を利用する方が能率的、経済的です。

(9)L/C 買取

船積が終わったならば、船会社に申し出て、船荷証券(B/L= Bills of Lading)を発行して貰います。所謂、これは運送貨物の受取証です。この船荷証券を含む船積書類一式を買取銀行へ提出し、商品代金を買取銀行から回収します。

尚、荷為替を取り組む（L/C 買取）には、その前に銀行との取引に関し、予めいろいろの約定書や責任者の印鑑などを届けておかなければなりません。

以上が、輸出版売における一般的な一連の流れです。