

## 第2章 日本国内の輸出手続

### ◎ 本章のポイント

本章では、第1章の輸出事前確認が終了した後の輸出手続について述べる。

輸出手続の一つは貿易手続であり、まずは輸入者と交渉（金額、納期、数量、決済方法）を行い、契約を結ばなければならない。契約後は、契約条件の納期に間に合わせ、貨物を航空機や船舶に乗せなければならない。航空機や船舶に乗せるためには、船積前に輸出通関申告等が必要となる。

この一連事項を商社に任せることもできるが、自らが行うことも想定し、ここでその一連の流れを解説する。

本章は、以下の2つの項目で構成している。

- I. 貿易手続を理解する
- II. 輸出物流業者の選択

#### I. 貿易手続を理解する

貿易手続については ①契約方式と②決済方法について解説している。

- ① 海外取引も基本的には日本国内取引と同様で、商品・値段・納期・搬入場所・決済方法を当事者間で決定することである。国際貿易で特徴的なのは引渡し条件で、これが貿易価格の決定に大きく影響する。また、これらの手続に関する書類の多くに、英語を用いることに留意すべきである。
- ② 注意点としては、航空輸送の場合は、そのスピードを重視する特性から、銀行や輸出者に代金を支払う前に、貨物を引き取ることに留意すべきである。輸出者は、その決済方式を理解しておかないと、代金未回収で貨物だけが輸入者渡ってしまうリスクがある。

#### II. 輸出物流業者の選択

ここでは、契約締結後、航空機や船舶に乗せるために必要な情報をまとめた。船積業務は、通常、物流業者に委託するのでそれらの業者についての情報を載せている。

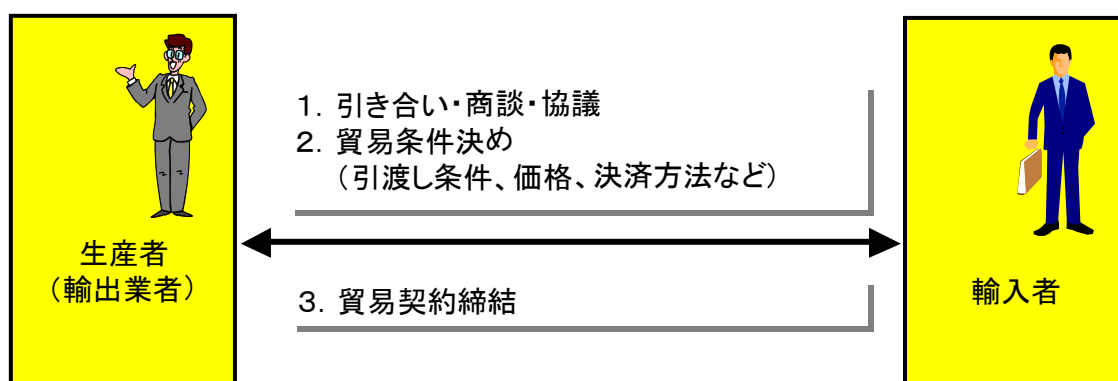
## I. 貿易手続を理解する

国際貿易を進めるためには、輸入者（現地商社等）を見つけ、どのようなものを（商品）、どれだけ（量）、いくらで（値段）、いつまでに（納期）取引するかを決定しなければならない。これは国内の商取引と何ら変わることはない。（【図2-1】）

国際貿易が国内取引と大きく異なる点は国境を越えること、そして言語や商慣習の違いがあることで、そのことから国内取引と比べてトラブルが生じやすい。そこで貿易手続を商社等に任せればリスクは軽減されるが、委託コストが発生する。従って、自社又は自分で直接貿易を行うことも想定に入れ、種々の手続と係わるリスクを理解しておく必要がある。

以下、契約を締結する前に、輸入者と協議・交渉しなければならないことを説明する。

【図2-1】貿易手続のイメージ



## 1. 貿易建値の決定

貿易建値とは、貿易取引上で売手と買手の間で事前に設定する、商品の販売価格である。

さらに、この貿易取引上の販売価格（例として：日本の輸出者からマレーシアの輸入者に販売する価格）は、その商品をどこで受渡しするかによって大きく変わるので、受渡し条件は価格を決定する上で非常に重要となる。日本国内における輸送運賃を含めて売手負担とする場合と、輸送運賃は買手負担とする場合では、当然ながら売値は変わってくる。つまり、通関料、日本国内の船積み費用、船・航空運賃、関税・輸入諸掛、マレーシア国内の輸送費用をどちらが負担するかを決める必要がある。

国際貿易取引では、国際商業会議所（ICC）によるインコタームズと呼ばれる貿易取引条件が広く使用されている（P.35【表2-1】）。インコタームズの最新版（2000年）では13の取引形態が定められており、ほとんどはFOB、CIF、CFR（C&Fともいう）の3つの形態で行われている。

例えば、FOBの場合は、貨物受渡し場所は本船渡しになる。つまり「船に積むところまで」であるから、海上輸送以降の手配はマレーシア側の輸入者が行い、日本からの海上運賃以降の費用も輸入者が負担することとなる。CIFの場合は、相手国の港までの運賃は輸出者が負担する（貨物代金に含める）ので、輸出者が運送人を選択する。加えて貨物保険も輸出者が手配することになる。なお、CFRの場合もCIFと同様だが、保険は輸入者が手配することになる。

このように、受渡し条件によって輸出者が担う責任範囲が変わり、それに伴い販売価格も変わってくる。輸入者との交渉では、以上の貿易取引条件を事前に決めなければならない。

【表 2 - 1】 ICC インコタームズ 2000 の内容

取引条件		解説
<b>Eグループ（出荷地点渡し条件）</b>		
①	EXW (Ex.Works) (工場渡し)	貨物が現実にある場所で引き渡される条件。工場ならEX.Factory（工場渡し）、倉庫ならEX.Warehouse（倉庫渡し）で、引取り以降、通関、輸送はすべて買主が負担する。
<b>Fグループ（運賃抜き条件）</b>		
②	FCA (Free Carrier) (運送人渡し)	売主は輸出通関をすませ、買主が指定した輸送者に引き渡すまでの条件。輸送以降の費用は買主負担で、事故等による危険負担も貨物が運送人に引き渡された時点で、買主に移転する。
③	FAS (Free Alongside Ship) (船側渡し)	買主が指定した船積港の船側で積み込み器具に貨物が装着された時点までの費用を輸出者が負担する。危険も、同時点で輸入者に移転する（海上輸送のみに適用）。
④	FOB (Free On Board) (本船渡し)	売主は買主が指定した船積港で、搭載船舶・航空機に積み込むまでの費用を負担する。貨物が積み込まれて以降の危険は、買主が負担する。
<b>Cグループ（運賃込み条件）</b>		
⑤	CFR (Cost and Freight) (運賃込み)	C&Fと同義。貨物の本船積み込みまでの価格（FOB価格）に、仕向け地までの運賃（Freight）を含んだ費用を売主が負担する。売主の費用と責任で貨物の船積み・航空機搭載までを行う。
⑥	CIF (Cost, Insurance and Freight) (運賃保険料込み)	CFRに輸送保険料を含んだものが、売主が負担する条件。運賃・輸送保険料は売主負担であるが、船積以降の危険は買主負担である。
⑦	CPT (Carriage paid to) (輸送費込み)	売主が、自己の指定した運送人に貨物を引き渡すまでの一切の費用を含んだ価格と、輸送料を負担する条件。
⑧	CIP (Carriage and Insurance Paid to) (輸送費保険料込み)	CPTに保険料を加えた費用を売主が負担する条件。危険は事故等による危険負担も貨物が運送人に引き渡された時点で、買主に移転する。
<b>Dグループ（仕向け地渡し条件）</b>		
⑨	DAF (Delivered At Frontier) (国境持込渡し)	貨物の輸出通関が終了し、国境の指定地点で引き渡される形態（主に陸続きの欧州で使われる）。
⑩	DES (Delivered Ex Ship) (本船持込渡し)	貨物を指定仕向け港に持ち込むまでの費用を売主が負担する条件。本船からの陸揚げ費用は買主負担。輸入通関以降の費用は買主負担。船卸にかかわる危険や負担は買主責任である（海上輸送のみに適用）。
⑪	DEQ (Delivered Ex Quay) (埠頭持込渡し)	貨物を指定仕向け港に持ち込むまでの費用に加え、船からの陸揚げ費用を売主が負担する条件（輸入通関以降の費用は買主負担）。船卸にかかわる危険や負担は売主責任である（海上輸送のみに適用）。
⑫	DDU (Delivered Duty Unpaid) (関税抜持込込み条件)	売主が、輸入通関費用を含まずに仕向け地までの輸送費用（内陸を含む）までを負担する条件。輸入通関費用・関税は買主負担。
⑬	DDP (Delivered Duty Paid) (関税込み持込渡し)	売主が仕向け地までの輸送費用（内陸を含む）に加え輸入通関費用・関税までを負担する条件。

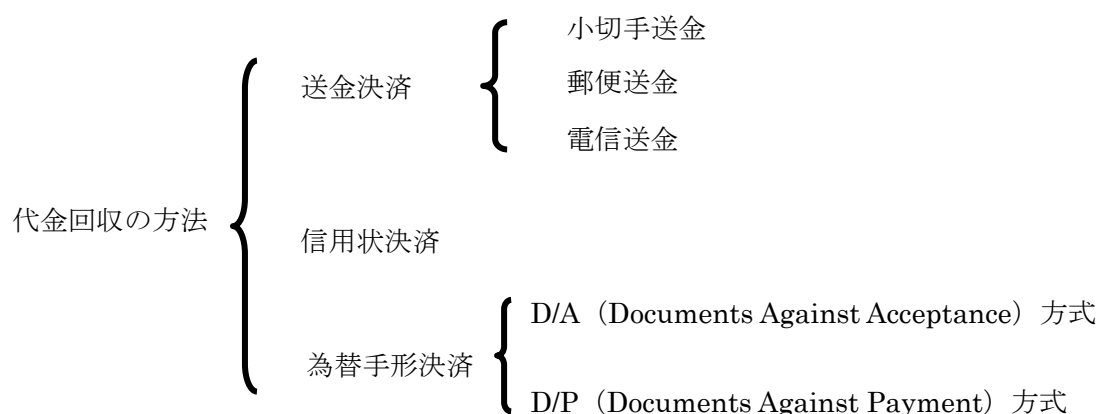
## 2. 信用調査と決済方法の決定

商取引は代金回収が行われ完了する。先の貿易取引条件の決定と共に、決済方法を決定しなければならない。

ビジネス習慣や使用言語の異なる相手と代金回収上でトラブルがあった場合、その解決には困難が伴う。従って、相手先の信用調査と決済方法の決定は慎重に行わなければならない。

このような事情から、輸出者としては、輸入者の財務能力や信用度合いを考え、代金回収方法を選択することになるが、主な決済方法は、次の「送金決済」、「信用状決済」、「為替手形決済」(D/A、D/P)の3つがある。**【図2-2】**「信用状決済」と「為替手形決済」は、代金回収のリスクを考え、銀行が関与する割合を高めることで、リスクを低くしようとするものである。

**【図2-2】代金回収の方法**



以下では信用調査の要点と、上記3つの決済方法の紹介とそれぞれのメリットとデメリットを比較する。

## (1) 取引相手の信用調査

### 1) 調査すべき事項

取引相手の詳細を調査することは時間と費用が伴うが、下記の事項をできる範囲で事前調査すべきである。

#### ①一般情報

業種、設立時期、沿革、従業員数、企業の信頼性、契約実行能力、経営幹部の経歴や評判、係争の有無等。

#### ②財務内容

売上高、払込資本金、利益、配当、キャッシュ・フロー、資産、取引銀行等。

#### ③販売力

マーケティング、販売網、主要取引先、関連会社等。

### 2) 調査の方法

調査方法としては、以下が考えられる。

#### ①見学

経験と責任のある立場のものが先方を訪問し、責任者と面談し、会社や関連施設等を見学させてもらう。

#### ②直接情報

相手先より直接、決算書類（できれば監査済のもの）や事業計画を入手する。その際に、会社案内（Company Brochure や Annual Report 等）が発行されていればよいが、ホームページが開設されていれば、そこから必要最低限の情報入手が可能。

#### ③間接情報

##### ・信用調査機関情報（Credit Report）

一般的な情報入手方法で、世界的に有名な Dun & Bradstreet 等の調査機関が世界各国にあり、日本でも利用者が多い。

##### ・銀行情報：

取引銀行経由で入手する。

##### ・業界情報

主として同業者情報となる。

##### ・会社登記

会社の登記の確認。

- ・ 株式市場情報

上場会社に限られるが、市場で情報収集が可能。

- ・ その他

格付機関（Moody's 等）情報やアナリスト情報を参考。

### 3) 判断のポイント

上記方法で入手した情報を統合、分析、検討し、相手先の内容把握に努め、仮に優良先と判断できても小口の取引から始め、数ヵ月間に渡る相手先の取引状況や商売に対する考え方等を理解し、自社（輸出者）にとって相応しい商売相手かを見極めたい。

なお、カンントリー・リスク（具体的には革命、内乱、社会不安、国有化、為替取引・外国送金停止等、国の支払能力に対する不安）を事前に見抜くのは難しいかもしれないが、個別取引先のリスクを越えたさらに大きなリスクなので、外務省の各国情勢等で常時目配りをしておく必要がある（<http://www.mofa.go.jp/mofaj/area/asia.html>）。

## （2）決済方法

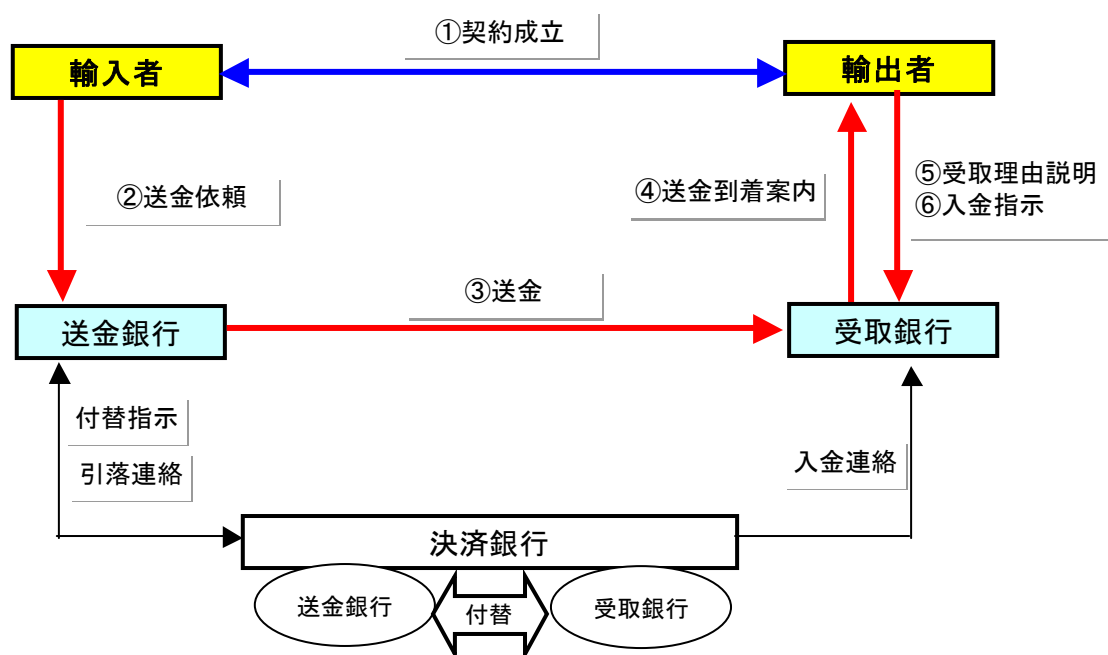
### 1) 送金決済

マレーシアの輸入者が日本の輸出者に対して自発的に代金を支払う方式である。通常は、マレーシアの銀行に商品代金を振り込み、日本の銀行を通じて日本の輸出者に支払われる。銀行での手数料は送金手数料のみである。

送金には、船積前に代金を振り込んでもらう「前受け」と、船積後に振り込んでもらう「後受け」がある。言うまでもないが、輸出者にとっては「前受け」が望ましい。「後受け」の場合、輸入者に悪意があった場合は、貨物だけをとられ、送金されないというリスクも発生するためである。逆に、前受けのリスクは輸入者が負うので、送金決済という方法は輸出入者間に十分な信頼関係が確立されていることが条件となる。

送金の方法には、小切手によるもの、銀行為替によるもの等があるが、現在、ほとんどの場合、銀行為替を電信で送る電信送金（T/T：Telegraphic Transfer）で行われている。輸出者は、取引銀行に外貨普通預金口座または当座預金口座を用意する必要がある（P.39【図2-3】）。

【図2-3】電信送金による決済の仕組み



出所：『国際複合輸送業務の手引き』 社団法人日本国際ナショナルフレイトフォワーダーズ協会

## 2) 信用状 (L/C : Letter of Credit) による決済

一般的に L/C 決済は、貿易取引上で最も確実な決済方法と認識されている。輸入者側の取引銀行 (L/C 発行銀行) が輸入者の L/C 開設依頼に基づき「支払い確約書」を輸出者の買取銀行 (L/C 通知銀行) に発行し、それに従った書類と手形によって支払いがなされるものである。このことは、「支払い確約書」により、銀行が支払いを補償すること (たとえ輸入者が銀行に品代金を入金しなくても、銀行が輸出者への支払いを補償する) で、代金回収上のリスクがない点が輸出者にとっての大きなメリットである。ただし、L/C 決済は海上輸送のみで航空輸送には一般的に使わない (理由は後述)。

基本的な流れは、以下のとおりである (P.40 【図2-4】)

- ① 信用状発行にあたる輸入側の銀行 (L/C 発行銀行) が契約関係にある日本の銀行 (L/C 通知銀行) を通じて信用状が輸出者に送られる。
- ② 輸出者はその信用状に記載されている条件 (商品、価格、輸出時期、貿易建値、銀行への必要書類の部数等) に従って、輸出船積を行う。
- ③ 船積後、輸出者が L/C に要求されている書類 (船荷証券をはじめとする輸出船積に関する書類) を L/C 通知銀行に引き渡す。銀行は、その書類が信用状に合致したことを条件に、荷為替手形を買い取り、手形代金を支払う。つまり、「貨物」そのものではなく「書類」の引渡しにより、輸出代金が決済されることになる。
- ④ L/C 通知銀行は、受領した書類を輸入国の L/C 発行銀行へ送る。L/C 発行銀行は輸入者から手形代金が支払われていることを条件に、船積書類を輸入者に引き渡す。



このような仕組みで代金回収上のリスクが軽減される理由は、輸出者が銀行に提出する書類の中にある運送人が発行する船荷証券がないと、輸入者は貨物を引き取ることができないためである。海上貨物の場合、L/Cが要求する書類のなかで、B/L（Bill of Lading：船荷証券）と呼ばれる船会社等海上運送を行う業者が発行する証券がある。

B/Lとは、

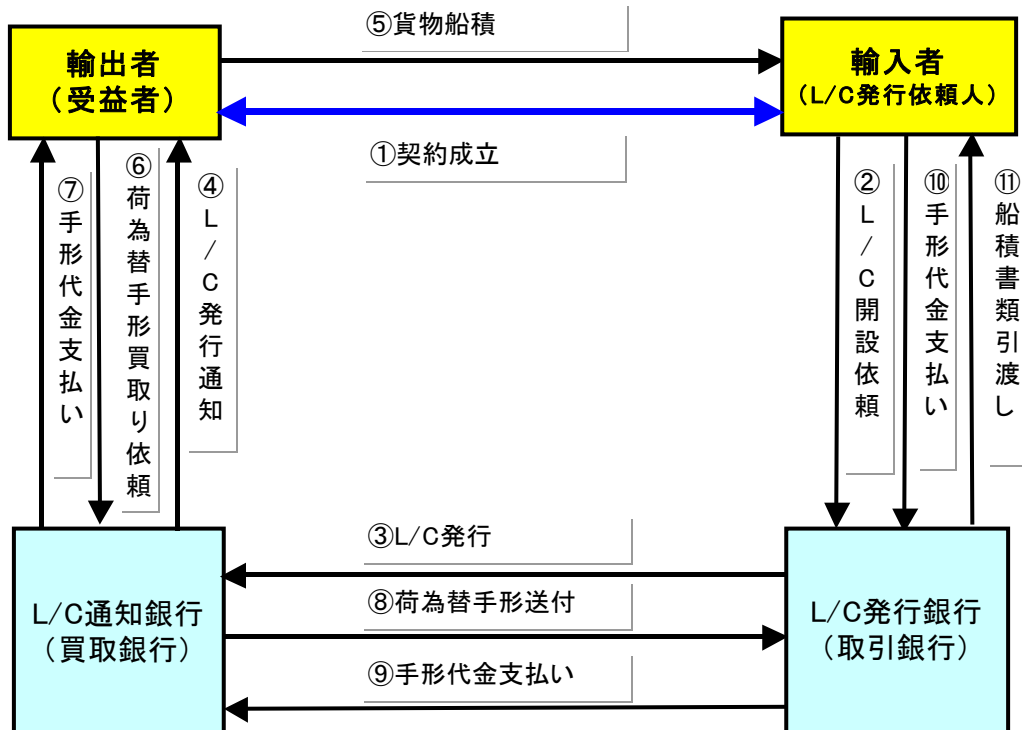
- ① 海上運送人が貨物を受け取ったという受領証であるので、着地でこれを提示することにより、海上運送人へ貨物の引渡しを求める権利証券となる。
- ② また、当該書類を持っている者が貨物の所有権を有するという担保にもなる。
- ③ 銀行はこの有価証券である書類に裏書きをすることで、所有権を譲渡できる。また、銀行は荷受人を輸入者ではなく、銀行の指定人宛にしたB/Lを要求することもできる。というように、貨物の運送状としての役割以上の担保性や流通性を持つ「有価証券」としての特徴をもっている。

つまり、銀行は輸入者から代金が支払われない場合は、この証券を転売して代金を回収するという手段を保有することで、代金回収のリスクを最小限にすることが可能なため、輸出者に対しても支払いが補償できることになる。輸出者にとって、L/C決済は100%前受けの送金決済に続き確実な代金回収方法ではあるが、L/C開設銀行は輸入者の口座内容等を十分チェックする必要があるので、L/C開設料として相応の手数料（一般的には商品代金の0.2%から0.5%、最低金額でも1万円程度）を徴収する。

銀行が介入することにより支払いが確実となるが、デメリットとしては、オリジナル書類がL/C発行銀行に届くまで時間がかかり、輸入者がオリジナル書類を入手するのが遅くなるので、迅速な貨物の引取りができなくなるケース（B/Lがないと貨物も引き取れないし輸入通関も行えない）が起りやすい。近年では、船の速度も速くなっており、銀行の事務処理が遅れると輸入者が銀行からオリジナル書類を受領する前に、貨物が到着するといった事態も起りうる。この点は、航空貨物にとっては致命的である。なぜならば、航空便は搭載翌日には輸入国に到着しているので、オリジナル書類が銀行を経由しては輸入通関が大幅に遅れてしまうからだ。

そのため、航空輸送では、航空運送状（Air waybill）に船荷証券が持つ権利証券・担保証券の機能を消滅させた。つまり、迅速な引取りを可能とするために航空運送状は貨物に付随して送られ、着地で輸入者（あるいは、その指定を受けた通関業者やフォワーダー）に渡され、輸入通関がかけられ貨物が引き取られる仕組みとなる。しかしこの仕組みでは、貨物が代金回収なしに引き取られるリスクがあるため、航空運送状では、Consignee欄に荷受人名でなく、取引行銀行を指定することでリスクを回避している。従って、航空輸送の場合は、送金による前受け決済が望ましい。

【図2-4】信用状による決済の仕組み



### 3) D/P (支払渡し)、D/A (引渡し) 決済

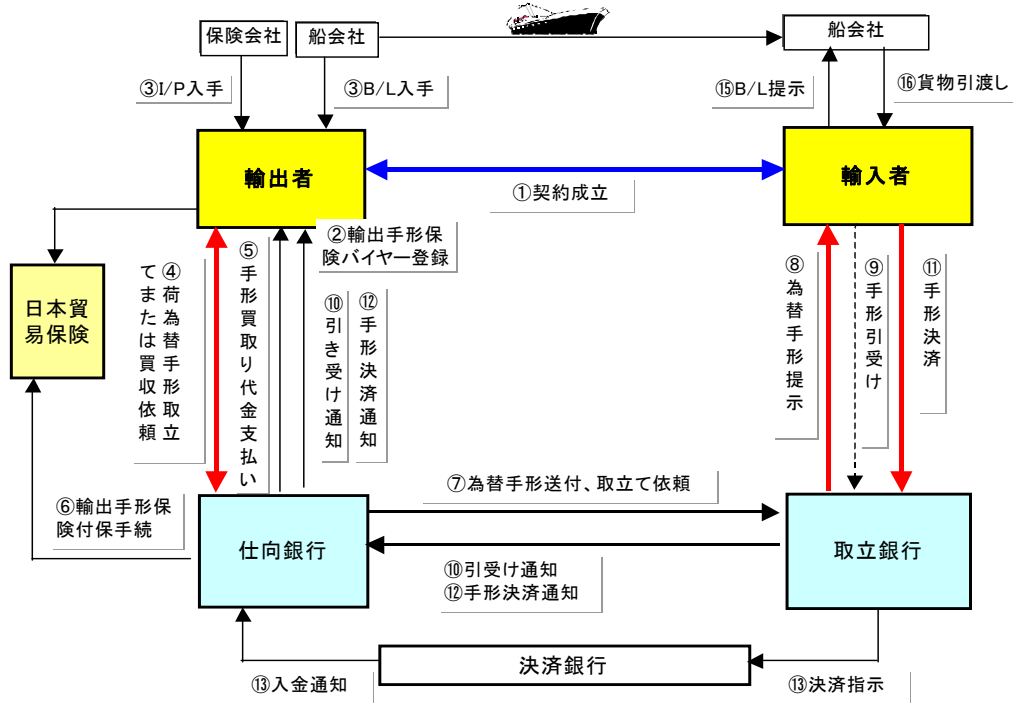
D/P 決済とは、輸出者（債権者）が、商品代金回収のため、輸入者（債務者）宛に振り出した外国為替手形を輸出外国為替銀行に預託し、その取立てを委託した場合、当該銀行が輸入者の為替手形支払いを条件に船積書類を輸入者に渡す方式である。

D/A 決済とは、輸入者が品代金の支払いを約束した場合（具体的には期限付き為替手形引受け）を条件に、船積書類を輸入者に渡す方式である。L/C 決済の場合は、輸出代金は銀行が保証するが、D/P、D/A 決済の場合は、輸出代金を銀行が保証するわけではない。

輸出側の仕向け銀行は、輸出入者の信頼性や銀行に提示された書類（為替手形と船荷証券を含む船積内容を示す書類一式）を確認し、信頼度がある場合は書類が提示された時点で、輸出者に代金が支払われる。信頼度がない場合は取立てに回され、輸入者側が支払いをきちんと行ったことが確認されてから、銀行から輸出者に代金が支払われる（P.42【図2-5】）。

D/P 方式の場合、輸入者が代金を支払わねば銀行は書類を渡さないため、債権未回収のリスクが小さいが、D/A 方式の場合、手形を引き受けた（Acceptance）時点で書類が引き渡されるため、代金回収のリスクは高くなる。対抗手段は、輸出側の日本政府の輸出手形保険でリスクを軽減するという程度しかない。

【図2-5】D/P・D/A 決済の仕組み



出所：『国際複合輸送業務の手引き』社団法人日本インターナショナルフレイトフォワーダーズ協会

【表2-2】各決済方法の比較

比較項目:	送金決済	信用状決済(L/C)	D/P決済、D/A決済
輸出者の代金回収リスク:	前受けならノーリスク、一方、後受けはハイリスク	ローリスク、(支払い確約に基づき、輸入者から回収ができなくても、銀行が保証する。)	ハイリスク、特にD/A決済はリスクが高い。
決済に関わる費用:	多少の費用が発生する	費用が発生する	多少の費用が発生する
代金支払人:	輸入者が支払う	支払い確約に基づき、信用状発行銀行が支払う	為替手形にも基づき、輸入者が支払う
メリット:	<ul style="list-style-type: none"> <li>銀行手数料が安い</li> <li>輸入者が早く関連書類を入手でき、輸入準備ができる</li> <li>航空輸送に最適</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>代金回収が確実</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>L/Cに比較して書類作成等の負担が小さく、手数料も安い</li> </ul>
デメリット:	<ul style="list-style-type: none"> <li>後受けの場合は入金リスクがある</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>銀行経由となるため、書類が輸入者に届くまで時間がかかる</li> <li>航空輸送では原則的には使えない</li> <li>銀行が要請する書類を準備する上での事務負担が大きい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>特にD/A決済の場合入金リスクが伴う</li> <li>銀行経由となるため、書類が輸入者に届くまで時間がかかる</li> </ul>

## II. 輸出物流業者の選択

具体的な取引条件と支払い方法が決まれば、その契約内容に沿って実際の輸出船積手配が行われる。船積手配は、具体的に、①商品を船や航空機に搭載する手続と、②通関手続の 2 つに分けられる。前者は船会社や航空会社に搭載を手配すること、後者は税関から輸出許可を取得することである。

この 2 つの業務は、輸出者自身が行うこともできるが、専門業者に委託することが一般的で、専門業者としては、通関業者、梱包業者、混載業者等が存在する。また輸出者は、それぞれの業務をその専門業者に依頼することも可能であるが、ひとつの業者に一括して依頼する方が効率的となる。

すべての業務を請負う業者としてフォワーダーが存在する。フォワーダーは、キャリアー（船会社や航空会社等）を利用し、自らの輸送責任で輸送業務を顧客から請け負う。また、通関業務も兼業し、関わる業務を一貫して請け負っている。またフォワーダーの中には、海外に現地法人等の拠点を設けて、輸入通関、保管、流通加工そして輸送業務まで行い、日本から海外の顧客戸口まで一貫輸送を提供する業者も存在する。

海運貨物については、業界団体である日本インターナショナルフレイトフォワーダーズ協会（JIFFA）のメンバーとして 331 社をあげることができる。その個々の企業はホームページより検索可能である。（<http://www.jiffa.or.jp/members/index.html>）

また、航空フォワーダーについては、航空貨物運送協会（JAFPA）を組織しており、正会員 125 社がいる。その加盟企業はホームページより検索可能である。航空フォワーダーも海運同様、航空機への搭載手配だけでなく通関業も兼ね、現地までの一貫輸送を提供しており、会社によっては海外現地法人を持っている業者も存在する。

（<http://www.jafa.or.jp/outline/index.html>）

通関業者（フォワーダーを兼ねているものも多いが）の団体としては、通関業連合会があり、大規模港湾ごとに支部がある。（P.43 **【表 2 - 3】**）

【表 2 - 3】 通関業会リスト

業会名	住所	連絡先
東京通関業会	〒135-8615 東京都江東区青梅 2-56 東京港湾合同庁舎内	TEL 03(3529)0728～9 FAX 03(3599)1541
横浜通関業会	〒231-0001 横浜市中区新港町 1-6-1 横浜税関新港分関内	TEL 045(201)0614 FAX 045(212)1992
神戸通関業会	〒650-0041 神戸市中央区新港町 14-1 生活用品振興センタービル内	TEL 078(331)3996 FAX 078(331)1013
大阪通関業会	〒552-0021 大阪市港区築港 2-1-2 第一大阪港ビル内	TEL 06(6573)3896 FAX 06(6573)3990
名古屋通関業会	〒455-0032 名古屋市港区入船 2-1-17 名古屋港湾会館内	TEL 052(661)1223 FAX 052(653)8319
門司通関業会	〒801-0841 北九州市門司区西海岸 1-3-10 門司港湾合同庁舎内	TEL 093(321)6212 FAX 093(321)6212
長崎通関業会	〒850-0862 長崎市出島町 1-36 長崎税関内	TEL 095(820)7228 FAX 095(820)7234
函館通関業会	〒040-0061 函館市海岸町 22-5 共栄運輸（株）ビル内	TEL 0138(42)5010 FAX 0138(42)5020
沖縄通関業会	〒900-0001 那覇市港町 2-15-1 海邦港運ビル内	TEL 098(866)3311 FAX 098(868)3307

通関業者に委任する場合、通関業者は依頼主である輸出者または輸入者から、事前に業務委託に関する委任状を徴収しなければならない。この委任状は、通関業法等の規定により、通関業者に対して要求されるものであり、輸出入者に要求されるものではない。

委任状の様式については、特に指定はない。当該通関業者宛に通関業務及び関連業務を委任すること等が記されているのが通例である。各通関業者は通常自社の書式を持っているので、それらを取り寄せ、内容をよく確認してから業務を彼等に委任することをお勧めする。