

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、貿易手続である。輸入者と交渉して、金額、納期、数量、決済方法を決め、契約を結ぶことである。

それが終わったら、その契約条件の納期に間に合わせるために、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、船積み前に輸出通関申告が必要である。商社に任せれば、これらの手続に煩わされることはない。しかし、自分で行う場合は、相手と交渉し契約を結び、その納期にあわせて物流業者に依頼しなければならない。

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の契約方式は、基本的には日本国内と同様で、どの貨物をいくらで、いつまでに、どこに届け、代金はいつ回収するかを当事者間で決定することである。プロセスのなかで、国際貿易に独特な引渡し条件（輸出者から輸入者へ、どの地点で貨物が引き渡されるかの条件。これにより費用負担を輸出入者のどちらが負担するかが決定されるため、貿易価格の決定に大きく影響する）について述べている。特に、これらの手続に関する書類の多くが英語を用いることに留意すべきである。

②の決済方法については、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が可能とな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、輸出代金を回収できず、貨物だけを輸入者にとられてしまうというリスクが高くなる。

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の必要な情報をまとめている。いわゆる船積業務は、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。

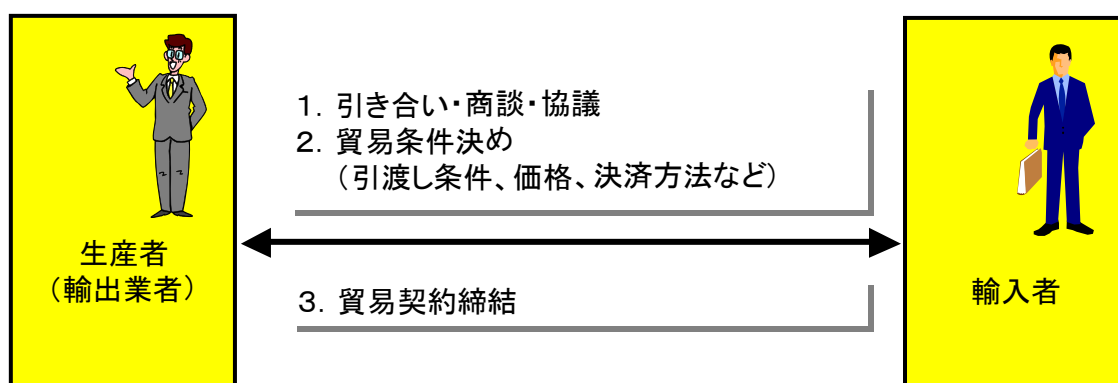
I. 貿易手続を理解する

国際貿易を進めるためには、輸入者を見つけ、どのような商品を、どれだけ、いくらで、いつまでに取引するかということ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。

しかし、国境を越えるため、言語も慣習も違うということでトラブルが生じやすい。商社等に任せてしまえばリスク軽減にはなるが、コストは増大する。自分で直接貿易を行うとする場合は、種々のリスクを理解しておく必要がある。

以下、貿易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

日本の輸出者が米国の輸入者に対し商品をいくらで売るかは、その商品をどこで受渡しするかによって変わってくる。この受渡し条件は価格決定の重要要素である。日本国内の売買において、輸送運賃を含めて売手負担とするか、買手負担とするかでは、売買価格が変わるのと同様である。国際取引においては、通関料、日本国内の船積費用、船・航空運賃、関税・輸入諸掛、米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（その部分の料金を価格に含めるということは、その部分の業務を実行する責任が生ずることを意味する）。

国際貿易では、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.41【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、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米国側の輸入者が行い、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（品代金に含める）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、それに伴い売渡し価格も変わってくる。輸入者との交渉では、価格に対してどの受渡し条件をとるか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
Eグループ (出荷地点渡し条件)		
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。
Fグループ (運賃抜き条件)		
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。
Cグループ (運賃込み条件)		
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。
Dグループ (仕向け地渡し条件)		
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。

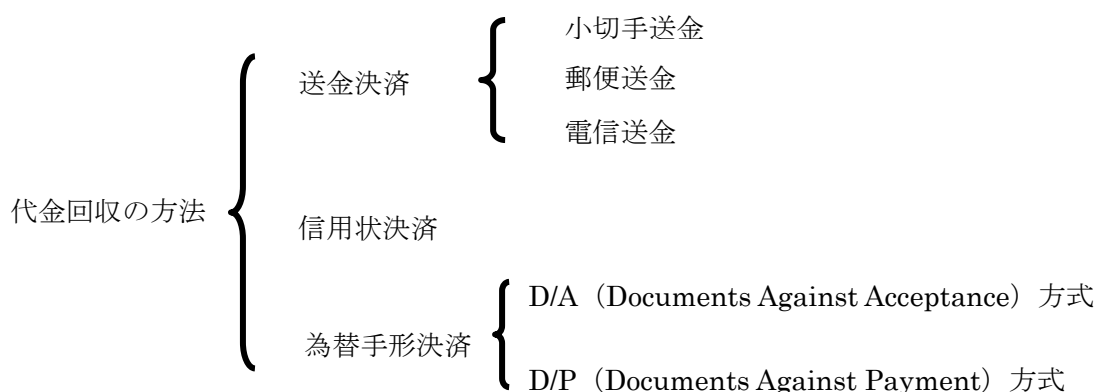
2. 決済方法の決定

貿易取引条件の決定とともに、品代の回収方法を決定しなければならない。貿易開始以前に相手側の信用調査等を行う必要があるが、ビジネス習慣や言語の異なる国でのトラブルがあった場合、その処理は極めて難しくなる。

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関係を考え、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】)。

以下、この3つの決済方法を紹介し、最後にそれぞれのメリット及びデメリットを表として比較する。信用状決済と為替決済は、代金回収のリスクを抑えるために、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



(1) 送金決済

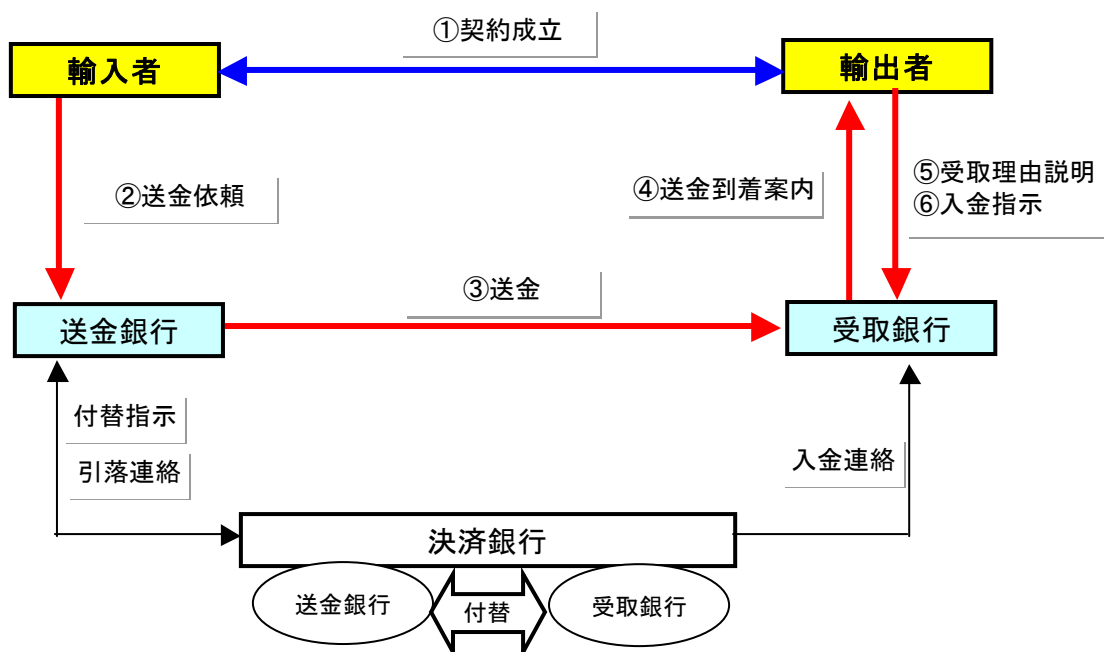
米国側の輸入者が日本の輸出者に対して自発的に代金を支払う方式である。通常は、米国の銀行に品代金を振り込み、日本の銀行を通じて日本の輸出者に支払われる。銀行での手数料は送金手数料のみである。

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に存在するので、送金決済という方法は輸出入者間に十分な信頼関係があることが条件となる。

また、送金の方法には、小切手によるもの、銀行為替によるものなどがあるが、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。この場合、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（【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』 社団法人日本インターナショナルフレイトフォワードーズ協会

(2) 信用状（L/C：Letter of Credit）決済

もっとも基本的かつ確実な決済方法である。輸入者の取引銀行（信用状発行銀行）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、代金回収のリスクがない点が輸出者にとって魅力である。ただし、海運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.45【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）から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リスクが減らせる理由は、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。海運貨物の場合、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 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。

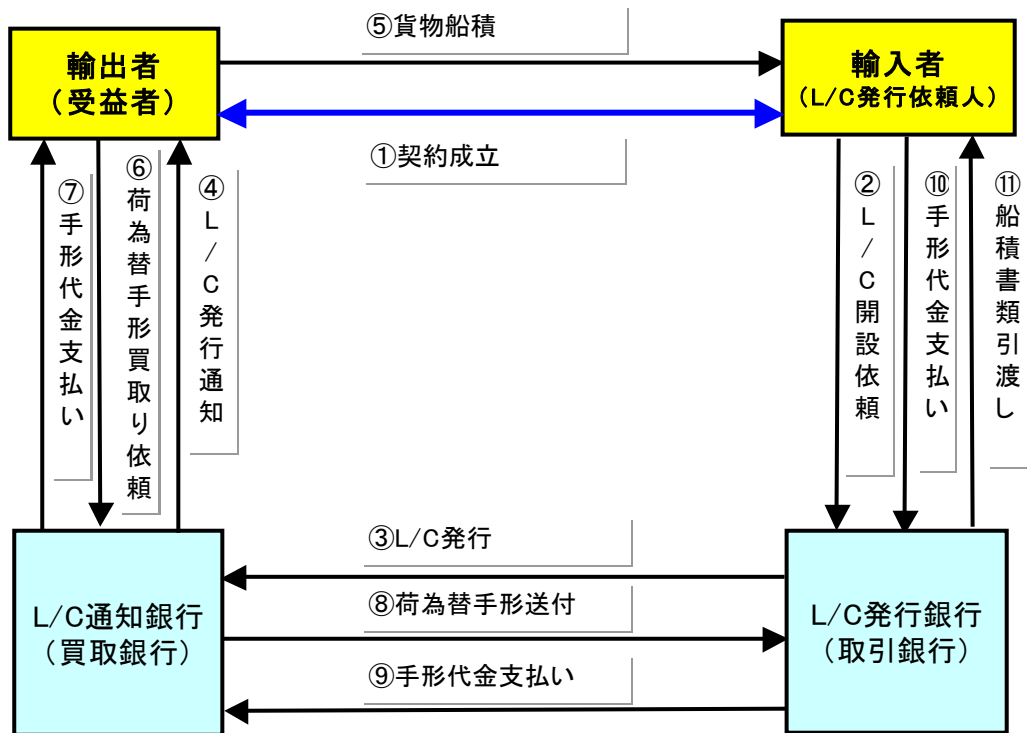
つまり、銀行は輸入者から代金が支払われない場合は、この証券を転売して代金を回収するという手段をとることで、代金回収のリスクを最小限にすることが可能なため、輸出者に対しても支払いが補償できることになる。輸出者にとって、最も確実な代金回収方法ではあるが、L/C 開設銀行は輸入者の口座内容等を十分チェックする必要があるので、L/C 開設料として相応の手数料（一般的には商品代金の 0.2% から 0.5%、最低金額でも 1 万円程度）を徴収する。

銀行が介入することにより支払いが確実となるが、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り、迅速な貨物の引き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）が起りやすいことが弱点となる。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こりえる。

この欠点は、航空貨物にとっては致命的である（航空便は搭載翌日には輸入国に到着しているため、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る）。この欠点を補うため、航空輸送では、航空運送状（Air waybill）に船荷証券がもつ権利証券・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（Air

waybill) 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、L/C 決済の場合、Air waybill は、Consignee 欄に荷受人名を記載する記名式で発行されるので、Consignee 欄に L/C 発行銀行を指定することでリスクを回避している。航空便使用の場合は、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、輸入者が商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。

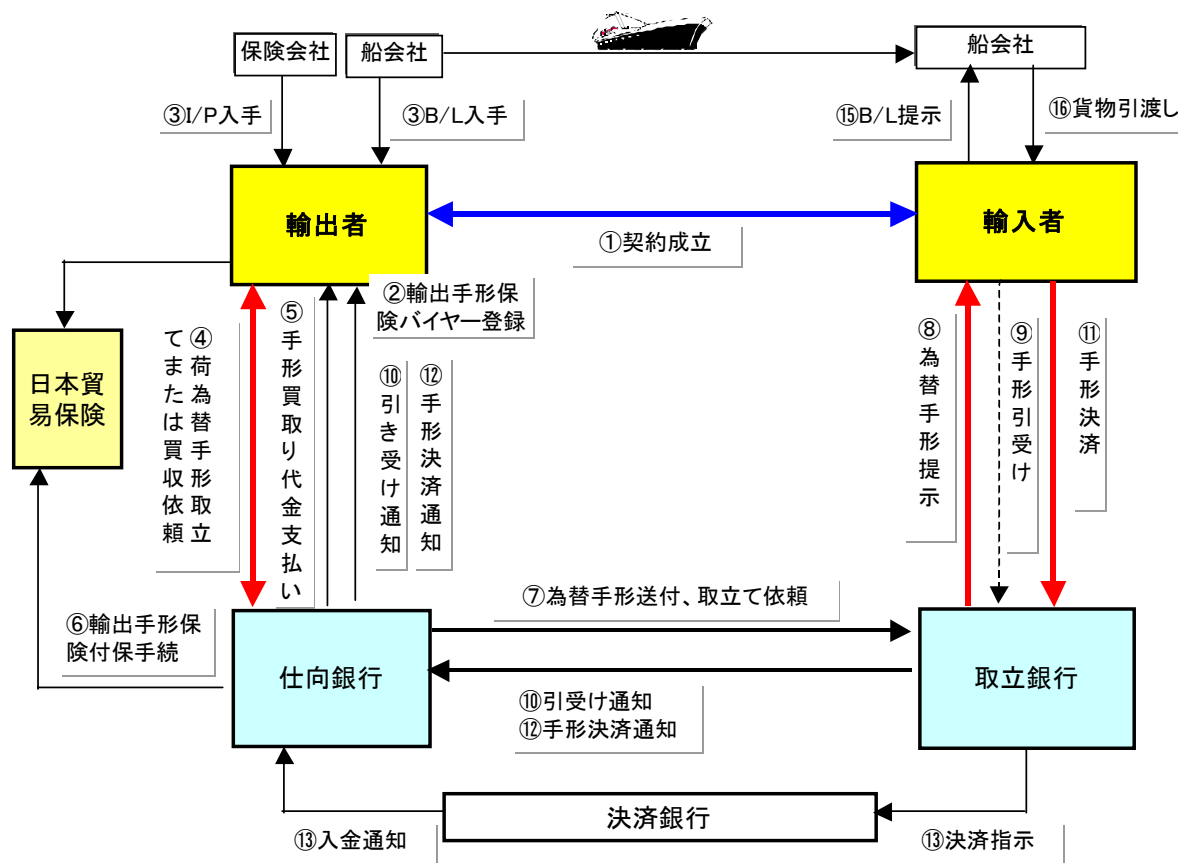
つまり、L/C 決済の場合は、輸出代金を銀行が保証するが、D/P、D/A 決済の場合は、輸出代金を銀行が保証するわけではない。

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) をチェックし、信頼度がある場合は、書類が提示された時点で輸出代金が支払われる。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るまで、銀行から輸出代金が払われない(【図2-5】)。

D/P方式の場合、輸入者が代金を支払わなければ銀行は書類を渡さないため、債権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(P.47【表2-2】)。

【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 (支払渡し) D/A (引渡し) 決済
輸出者にとっての代金回収リスク	<ul style="list-style-type: none"> 前受けならなし 後受けなら高い 	<ul style="list-style-type: none"> 低い (支払い確約に基づき、輸入者からの回収ができなくても銀行が保証) 	<ul style="list-style-type: none"> 高い。特にD/Aは高い
決済に係わる費用 (銀行手数料)	<ul style="list-style-type: none"> 安い 	<ul style="list-style-type: none"> 高い 	<ul style="list-style-type: none"> 比較的安い
どのように支払われるのか	<ul style="list-style-type: none"> 輸入者が支払う 	<ul style="list-style-type: none"> 支払い確約に基づき信用状発行銀行が支払う 	<ul style="list-style-type: none"> 為替手形に基づき輸入者が支払う
メリット	<ul style="list-style-type: none"> 銀行手数料が安い 輸入者が早く輸出関連書類を入手でき、輸入準備ができる。航空輸送に最適 	<ul style="list-style-type: none"> 代金回収が確実 	<ul style="list-style-type: none"> 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
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> 後受けの場合は、入金リスクがある 	<ul style="list-style-type: none"> 銀行経由のため、書類が輸入者に届くまで時間がかかる 航空輸送では原則使えない 銀行の要請する書類作成等の事務負担が大きい 	<ul style="list-style-type: none"> 入金リスク (特に、D/A) 銀行経由のため、書類が輸入者に届くまで時間がかかる

II. 輸出物流業者の選択

ビジネスの具体的内容や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商品を実際に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、輸出者が自ら行うこともできるが、専門業者に委託するのが一般的である。

専門業者には、通関業者、倉庫業者、梱包業者、混載業者など業務によってそれぞれプロが存在している。輸出者にとっては、それぞれの業務を個々の専門業者別に依頼することも可能であるが、すべての業務を一本化して、ひとつの業者に依頼する方が効率的となる。

すべての業務を請負う業者の代表例として、フォワーダーといわれる業者がいる。フォワーダーは、船会社や航空会社を利用し、自らの運送責任で運送を請け負う。また、通関業務を兼業し、船積業務を一貫して提供している。さらに、米国に現地法人等を設けて、米国での輸入通関や保管や輸送業務まで行い、日本から米国の顧客戸口までの一貫輸送を提供する会社もある。

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。その加盟企業についてホームページ（<http://www.jiffa.or.jp/members/index.html>）より検索可能である。

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 社がある。その加盟企業はホームページより検索可能である。（<http://www.jafa.or.jp/outline/index.html>）

さらに通関業者（フォワーダーが兼ねているケースが多い）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を持ち、業者が登録している（P.49 **【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

2005年8月1日現在