

综合商务日语

主编 李晓英 副主编 谭爽 张波 主审 徐英东



哈尔滨工业大学出版社
HARBIN INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

综合商务日语

主 编 李晓英

副主编 谭 爽 张 波

主 审 徐英东

哈尔滨工业大学出版社

内 容 提 要

本书分三大部分:「基礎知識編」介绍与日本进行商务活动时所需的商务基础知识;「商務文書編」安排常用商贸日语文书;「ビジネス文章編」提供最新的商业信息和贸易知识等方面的阅读文章。希望读者能通过多方面的知识学习,进一步了解日本商贸领域及中日贸易状况,掌握商贸日语的基础知识,提高读写及翻译能力。

本书可作为课堂教学的专业教材或阅读教材,适合于大学日语专业三、四年级学生及具有一定日语语言基础的广大专业人员自学使用。

图书在版编目(CIP)数据

综合商务日语/李晓英主编. —哈尔滨:哈尔滨工业大学出版社,2008.10

ISBN 978-7-5603-2595-8

I.综… II.李… III.商务—日语 IV.H36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 142180 号

责任编辑 尹继荣 苗金英

封面设计 高 杰

出版发行 哈尔滨工业大学出版社

社 址 哈尔滨市南岗区复华四道街 10 号 邮编 150006

传 真 0451-86414749

网 址 <http://hitpress.hit.edu.cn>

印 刷 肇东市粮食印刷厂

开 本 850mm×1168mm 1/32 印张 8.5 字数 218 千字

版 次 2008 年 11 月第 1 版 2008 年 11 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5603-2595-8

定 价 25.00 元

(如因印装质量问题影响阅读,我社负责调换)

前 言

本书以介绍与日本进行商务活动时所需的商务基础知识为主,分为商贸日语基础知识、商务文书及商务文章三大部分。

在商贸日语基础知识部分主要汇集日本国际贸易实务中常见的知识点和问题点,并在各个章节中插入相关的图表,力求使抽象的概念和繁杂的业务操作通过图表的形式表达得更加简明易懂。本书着重对进出口的流程、贸易条件的协商与签订、国际运输、货运单据、信用证、贸易货款的结算、日本的进口关税制度、外汇市场和外汇行情以及货物保险和索赔等方面加以叙述和说明。

此外,为了帮助读者扩大知识面,本书还安排了常用商贸日语文书以及最新的商业信息和贸易知识等方面的阅读文章,希望读者能通过多方面的知识学习进一步了解日本商贸领域及中日贸易状况,掌握商贸日语的基础知识,提高读写及翻译能力。

本书可作为课堂教学的专业教材或阅读教材,适合于大学日语专业三四年级学生及具有一定日语语言基础的广大专业人员自学使用。

本书主编由李晓英担任,副主编由谭爽、张波担任,主审工作由徐英东担任,校对工作由赵孟军、秦柏、段伟恒担任。在编写过程中,参考了许多日文原版专著、期刊,并对所选文章进行了适当的整理。

编写人员承担编写任务如下。

李晓英:基础知识编(第一章、第二章、第三章、第四章、第五章、第六章),商务文书编

谭爽:基础知识编(第十二章、第十三章、第十四章、第

十五章、第十七章), ビジネス文章編(文章八、文章九、文章十、文章十一、文章十二、文章十三、文章十四、文章十五)

张 波: 基礎知識編(第七章、第八章、第九章、第十章、第十一章、第十六章), ビジネス文章編(文章一、文章二、文章三、文章四、文章五、文章六、文章七)

由于经验不足, 水平有限, 本书在编写过程中疏漏及不当之处在所难免, 敬请专家、学者、同行以及广大读者予以批评指正。

编 者

2008 年 7 月

目 次

基礎知識編	1
第一章 外国貿易	1
第二章 輸 出	12
第三章 輸 入	21
第四章 市場調査	33
第五章 取引の折衝と取引条件の決定	38
第六章 インコタームズ	50
第七章 国際運送	62
第八章 船積書類	79
第九章 船荷証券	82
第十章 信用状 (L/C)	88
第十一章 貿易代金の決済	105
第十二章 通 関	112
第十三章 関 税	127
第十四章 外国為替相場	132
第十五章 保 険	141
第十六章 クレーム	160
第十七章 貿易管理制度と国際協定	163
商務文書編	172
文書一 会社移転のあいさつ状	172
文書二 支店開設のあいさつ状	173
文書三 支払いの請求状	174
文書四 支店開設の納品の督促状	175
文書五 新会社設立の挨拶状	176

文書六	事務所移転のご案内	177
文書七	創立五周年記念パーティーのご案内	178
文書八	商品の注文状	179
文書九	見本送付のご案内	180
文書十	出荷通知状	181
文書十一	見積書送付	182
文書十二	新規お取引のお願い	183
文書十三	取引先ご紹介のお願い	184
文書十四	アポイントメントの依頼状	185
文書十五	価格改定の交渉状	186
文書十六	支払条件緩和の交渉状	187
文書十七	受注の承諾状	188
文書十八	取引申込の断り状	189
文書十九	紹介の礼状	190
文書二十	商品買上げの礼状	191
文書二十一	工場見学の礼状	192
文書二十二	支払いの請求状	193
文書二十三	支払いの督促状	194
文書二十四	取引上条件の照会状	195
文書二十五	取引先の信用状態の照会状	196
文書二十六	転任のあいさつ状	197
文書二十七	発表会、展示会出席への礼状	198
文書二十八	電子メールの形式	199
文書二十九	ビジネスのお礼の手紙	202
文書三十	スピーチ	203
文書三十一	契約書	206
文書三十二	申込書	209
付 録		210

ビジネス文章編	213
文章一 中国と日本の貿易	213
文章二 中国の対外経済	215
文章三 日中経済関係	217
文章四 中国が貿易総額で米国を抜いて第 1 位に、中日相互 依存がさらに進展	220
文章五 外国為替相場の変動要因 (一)	223
文章六 外国為替相場の変動要因 (二)	227
文章七 中日間の輸送	232
文章八 中国の不動産バブル陰る背景に政府の投機抑制	236
文章九 東アジア FTA 米国視野に重層的枠組みを	238
文章十 中国の WTO 加盟が香港のアパレル産業に与える 影響	241
文章十一 珠江デルタの繊維業が危機	245
文章十二 広東省シンセンのプレス加工	249
文章十三 中国、輸出時の増値税還付を削減——貿易摩擦 緩和へ	251
文章十四 中国本土から香港に工場回帰	254
文章十五 中国の小売販売額 16.4%の伸び	258
参考文献	260

基礎知識編

第一章 外国貿易

一、貿易の形態

1. 外国貿易と国内取引

貿易とは外国貿易とも言われるように、外国と商品売り買いすることであり、国内における取引と区別している。外国貿易と国内取引との違いは、次の点である。

①税関をパスしなければならない。

②通貨が異なる。

③上記①②に関連して、外為法や関税関連法などの法規制がある。

④外国語が必要である。

2. 外国貿易の定義

外国貿易は「輸入貿易」と「輸出貿易」に大別される。関税第二条は、「輸入」と「輸出」及び「外国貨物」と「内国貨物」を次のように定義している。

関税法

(定義)

第二条 この法律又はこの法律に基づく命令において、次の各号に掲げる用語は、当該各号に掲げる定義に従うものとする。

「輸入」とは、外国から本邦に到着した貨物（外国の船舶により公海で採捕された水産物を含む）又は輸出の許可を受けた

貨物を本邦に（保税地域を経由するものについては、保税地域を経て本邦に）引き取ることをいう。

「輸出」とは、内国貨物を外国に向けて送り出すことをいう。

「外国貨物」とは、輸出の許可を受けた貨物及び外国から本邦に到着した貨物（外国の船舶により公海で採捕された水産物を含む）で輸入が許可される前のものをいう。

「内国貨物」とは、本邦にある貨物で外国貨物でないもの及び本邦の船舶により公海で採捕された水産物をいう。

3. 伝統的な外国貿易

急激に変化する時代に、貿易のあり方も激変している。伝統的な外国貿易は、輸出者と輸入者の取引を銀行が輸出者宛信用状を発行することで保証し、船会社は貨物の引換証である船荷証券を発行して貨物を受領・輸送し、輸出者は自らが振出した為替手形に船荷証券を添えて銀行に提示・決済するという仕組みで成り立っていた。このほか保険会社が輸送の危険をカバーし、輸出港と輸入港に在住する通関業者や倉庫業者などが外国貿易をサポートする役割を担った。

貿易の決済において、為替手形の役割は大きい。手形には、為替手形(Bill of Exchange)と約束手形(Promissory Note)があるが、貿易の決済では、通常、為替手形が使われている。担保として貨物引換証である船荷証券が添付された為替手形を荷為替手形(Documentary Bill)といい、信用状に基づいて振り出される為替手形が荷為替手形の場合、その信用状を荷為替信用状(Documentary Credit)という。

4. 貿易形態の激変

船荷証券を基軸とする荷為替信用状の仕組みで成り立つ伝統的な貿易形態が大きく変わろうとしている。特に船荷証券の機

能については、運送状との比較あるいは電子化という問題で従来の概念が見直されようとしている。

貿易形態の激変には、通信手段と輸送手段の変革が大きく影響している。通信手段の変革とは電報→Telex→Fax→E・メールの変遷を指し、輸送手段の変革とは、コンテナ船の出現と航空貨物の発達に代表される。海上コンテナ輸送と航空機は、全天候型の定時運航を可能にし、従来の“Port to Port”システムを一変させ“Door to Door”システムを普遍化させた。

5. 貿易に関わる法規——外為法

貿易に直接関係する法規として外為法や関税関連法があり、薬事法や食品衛生法など間接的に貿易を管理もしくは規制する法律を他法令と呼ぶ。

外為法と略称される「外国為替及び外国貿易法」は、1998年4月に改正された。改正前は「外国為替及び外国貿易管理法」というていた。

6. 貿易にたずさわる者の必須条件

貿易にたずさわる者に求められる条件として、①貿易実務知識②商品知識③マーケット知識④語学力が挙げられる。外国貿易に従事するからには、必要最小限の貿易英語を使いこなす必要がある。話すことと書くことには、能力の限界があるが、実践経験を積むことにより意を通じることが可能になる。

商品やマーケットについては、担当する商品や地域になじむことで専門的に分化される。貿易実務知識は世界共通であり、貿易に関係する以上、基本知識の習得は必須である。

7. 貿易の種類

いわゆる外国貿易をはじめとして、個人輸入、小口輸入、並

行輸入、スーパーなど流通業による開発輸入、OEM、プラント輸出、海外建設、資源開発に至るまでが貿易の範疇に入る。また商社、流通業、自動車・鉄鋼・電機など製造業、銀行、損保、海運、航空会社、NVOCC(Non-Vessel Operating Common Carrier)、通関業者、海貨業者、混載業者、倉庫業、エネルギー産業、コンピューターや半導体などエレクトロニクス産業、水産業、ジェネコン、エンジニアリング会社などが貿易に直接関わっている。

WTO の自由化プログラムに組み込まれている情報通信分野の対象はNTTやKDDなどの通信サービス部門だが、情報サービス産業やマルチメディア、あるいは観光産業、証券などは、国際ビジネスとはいえ貿易とは考えにくい。ただし保険料や運賃は国際収支のサービス収支の主要項目であり、貿易においても不可欠なサービスである。貿易の対象はモノ及びモノの取り扱いに伴うサービスと考えるのが妥当である。

(1)個人輸入(海外通信販売)

個人輸入は、伝統的な外国貿易とは異なった形態の貿易である。個人輸入とは、消費者が個人的に使用することを目的に海外から直接商品を輸入する方法と定義される。カタログを通じて注文し、決済方法は前払い送金、受け渡しは郵便局止めか、宅配便である。個人使用が前提ゆえ、比較的少量の商品を購入することになる。特別な数量制限はないが、医薬品の個人輸入の場合、通常個人で使用する量として2カ月分までが許容範囲である。金額も特別な制限はないが、“簡易税率”が適用される少額輸入貨物(20万円以下)が一つのメドになる。

(2)小口輸入

中・小規模の小売業が、海外のメーカーや輸出業者から直接

輸入する場合の障害として、貿易実務知識の欠如の他、取引数量や金額が大きすぎるという問題がある。個人輸入のビジネス版として、海外の通信販売会社のカタログを利用して商品を直接輸入する方法が、小口輸入にも可能である。通信販売業界では、消費者向け通信販売を B to C (Business to Consumer)、企業向け通信販売を B to B (Business to Business)と呼んでいる。

①小口輸入に Wholesale Price(卸値)を設定している場合があり、注文金額や数量によって値引きに応じることがある。また小口輸入の場合、現地の混載業者を利用して安い輸送手段を選択できる可能性もある。輸入手続きの要領は、法規制のある場合を除いて個人輸入と基本的には同じといつてよい。

②販売を目的とした輸入の場合、金額や数量の多少に関係なく、輸入販売業者の許可や品目ごとの認可が必要になったり、販売の際に日本語表示が義務付けられるなど、法律上の規制で、個人輸入にはない輸入手続きが必要になることがある。

(3)小口貨物の輸送方法

個人輸入や小口貨物の輸出入に使われる輸送方法には、①郵便小包②国際宅急便③航空貨物の3種類がある。船荷証券は使われない。

郵便小包扱いの場合は「申告納税方式」ではなく、「賦課課税方式」で処理される。商品に添付されている Customs Declaration に基づき輸入審査を行い課税額を決定し国際郵便物課税通知書を発行するのは、郵便局ではなく税関外国郵便局出張所である。

(4)並行輸入

並行輸入とは、輸入総代理店契約の対象とされている特定商品が、輸入総代理店以外の事業者によって第三国を経由して輸

入されることである。並行輸入が行われると、輸入総代理店は国内において予期せぬ競争を強いられるため、これを阻止する手段を講じることになる。その典型的なものが、輸入総代理店契約中に、並行輸入を防ぐ義務を明記する場合である。公正取引委員会は昭和四十七年(1972 年)に「輸入総代理店契約等における不公正な取引方法に関する認定基準」を発表し、「契約対象商品の並行輸入を不当に阻害すること」を不公正な取引方法として規制している。

輸入総代理店契約というのは、外国の事業者がわが国の事業者に対して、その製品の国内での一手販売権を与えることを約したものを指す。

(5)流通業による開発輸入

流通産業用語としての開発輸入は、小売り業や卸売り業が日本市場のニーズに適応するスペックを作り、ときに海外現場の生産プロセスに介入し、そのままもしくは日本で若干の仕上げ加工を施す程度で店頭に陳列されうる商品の輸入を意味している。

(6)OEM (Original Equipment Manufacturing)

OEM とは、契約相手のブランド名で製品や完成品を供給する委託生産方式のこと。国内や外国の委託者のブランド(相手先ブランド)で製品(部品の場合もある)を製造し供給することで、国内取引はもちろん、貿易取引でも活発に行われている。OEM 生産の長所は大量生産によるコスト・ダウンが考えられる。

(7)事業法

乙仲と俗称される海運貨物取扱業(海貨業)は、港湾運送事業法においては一般港湾運送事業者と規定されている。日本では

海貨業や倉庫業が通関業の許可を受けて通関業務も合わせて行っているが、法律上、通関業は海貨業と別個の業種である。通関業務を行う通関業者は、通関業法の許可を受けた通関業者(Customs Broker)で通関士を置くことが義務づけられている。倉庫業は倉庫業法によって規制される。倉庫業とともに物流の重要な一端を担っているトラック輸送業は貨物自動車運送事業法によって規制されている。

(8)NVOCC(Non-Vessel Operating Common Carrier)

アメリカの 1998 年外航海運改革法では、NVOCC と Ocean Freight Forwarder(OFF =海運貨物取扱業者)は「海上運送仲介業者(OTI= Ocean Transportation Intermediary)」として明確に規定されている。日本においては平成元年 12 月施行の貨物運送取扱事業法で定義されている「利用運送事業」が、NVOCC と混載業者(consolidator)を指す。

貨物運送取扱事業法において「実運送」とは、船舶運航事業者、航空運送事業者、鉄道運送事業者又は貨物自動車運送事業者(以下「実運送事業者」という。)の行う貨物の運送をいい、「利用運送」とは、実運送事業者の行う運送(実運送に係わるものに限る。)を利用してする貨物の運送をいう。

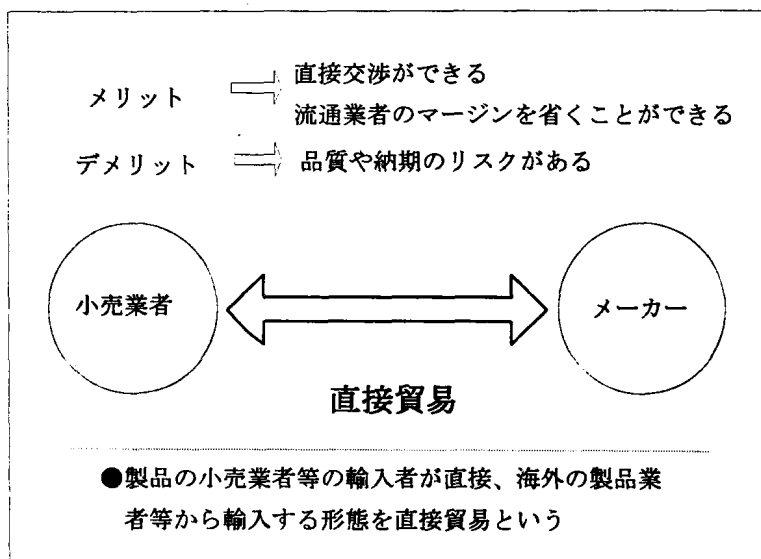
混載業者は、通常、複数荷主、同一仕向地宛の LCL 貨物を自社上屋/CFS 等を集荷してバン詰め(混載)して極力 FCL 単位で船会社に渡し混載手数料などを得る業態/業者を総称する。FCL 貨物も扱う。国際複合輸送業などの様に自社事業として行う場合と、大手買付企業の代理で複数ベンダーから集荷を行って混載するケースなどがある。海貨業や倉庫業機能を兼ねている場合が多く、相当の集荷力を持つ大手業者が国際複合輸送業とリンクして営むケースが多い。フォワーダー(貨物運送取扱人)として国際複合輸送を行っている業者の大部分は、港運業、

倉庫業、海貨業等を基盤として、国際貨物輸送分野へ事業を多角化したものである。

二、直接貿易と間接貿易

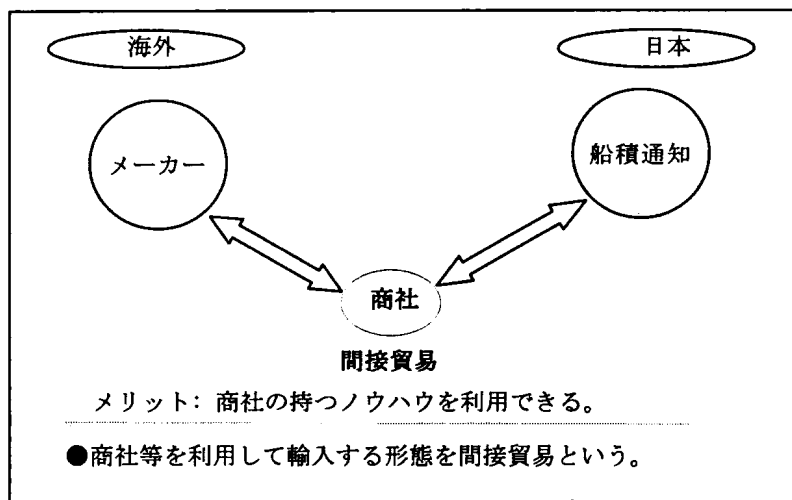
直接貿易とは、メーカーや小売店などが直接、外国企業と取引をする形態で直接輸入、直接輸出がこれにあたる（図 1.1）。一方、間接貿易とは、一般に商社を介して取引を行なうものである（図 1.2）。

図 1.1 直接貿易



間接貿易の場合、貿易契約の当事者は、商社と海外の企業であり、国内のメーカーなどと商社間には、国内取引が行われることになる。

図 1.2 間接貿易



間接貿易は、このように商社が輸出入を行うのでメーカーなどは商社へマージンを支払うことになる。したがって、直接貿易と比較しその分経費がかさむ事になる。

最近では、直接貿易の割合も増え、商社不要論も出ているが、商社を利用した間接貿易には、次の利点がある。

①貿易を行うためには、国際商取引の知識、経験が必要である。また、高度の語学力も必要である。このような人才を育成する必要があるが、これを商社に肩代わりさせることが可能である。

②貿易取引の多くは、商品を買取る方式であるため、返品不能問題や代金決済上のリスクなどが発生する可能性がある。間接貿易の場合、これらのリスクは、商社により負担される。

③商社の場合、ほとんどの外国の市場、流通に精通している事が多く、また、商品知識も豊富であるところから、これらのノウハウを有効利用することができる。