

新编国际贸易 日语实务教程

第二版

新編國際
貿易日語
實務教程

楊樹曾

杨树曾

编著

外语教学与研究出版社

新编国际贸易 日语实务教程

第二版

杨树曾 编著

新編國際
貿易日語
実務教程

杨树曾 编著

外语教学与研究出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

新编国际贸易日语实务教程 / 杨树曾编著. — 2版. — 北京: 外语教学与研究出版社, 2018.1

ISBN 978-7-5135-9812-5

I. ①新… II. ①杨… III. ①国际贸易—日语—教材 IV. ①H36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 003300 号

出版人 徐建忠
项目策划 薛 豹
责任编辑 杜红坡
封面设计 彩奇风
出版发行 外语教学与研究出版社
社 址 北京市西三环北路 19 号 (100089)
网 址 <http://www.fltp.com>
印 刷 北京京华虎彩印刷有限公司
开 本 787×1092 1/16
印 张 17
版 次 2018 年 3 月第 2 版 2018 年 3 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5135-9812-5
定 价 40.00 元

购书咨询: (010) 88819926 电子邮箱: club@fltp.com

外研书店: <https://waiyants.tmall.com>

凡印刷、装订质量问题, 请联系我社印制部

联系电话: (010) 61207896 电子邮箱: zhijian@fltp.com

凡侵权、盗版书籍线索, 请联系我社法律事务部

举报电话: (010) 88817519 电子邮箱: banquan@fltp.com

法律顾问: 立方律师事务所 刘旭东律师

中咨律师事务所 殷 斌律师

物料号: 298120001

序 (一)

即将公布的外语专业国家质量标准日语部分指出，在日语专业的教学中实行“核心课程+”的模式，即要在确保日语专业的核心课程基础上，实行“学术型”与“应用型”两种课程体系。其中在应用型人才培养方式上，提倡体系性的教学，提倡用日语开设应用型课程。杨树曾教授编著的《新编国际贸易日语实务教程》一书是对新国标中提出的育人方向的最好诠释，是通过“核心课程+”培养多样化日语人才的重要尝试。

我国已经成为全球第二大经济体，是世界经济发展的主导力量之一。日本是中国的重要贸易伙伴，中日贸易对我国的经济发展起着重要的支撑作用。然而长期以来，我国的日语人才培养偏向于同质化，围绕着语学和文学展开，缺少个性，与对日经济的人才需求有脱节。中国日语教育需要来自一流大学、一流学科的“双一流”学术人才，也需要培养应用型人才。杨树曾教授从贸易实务框架、常用会话、信函等出发，设计编写了本书，相信对于中国日语教育 and 应用人才培养益处多多。

教育部高等学校外国语言文学类专业

教学指导委员会副主任委员

修刚

2017年4月24日

序 (二)

改革开放以来,我国与世界各国在政治、经济、文化等各领域的交流日益频繁。我国的对外贸易规模逐年扩大,在经济发展中起着举足轻重的作用,也为世界经济的发展做出了应有的贡献,甚至成为世界经济发展的主导力量。

我国的对日贸易,规模仅次于对美贸易,对我国的经济发展起着至关重要的作用。然而,我国的日语人才培养与两国间经济贸易的发展并不匹配。各高校的日语教育,从课程设置、教学内容和教材来看,多以语言、文化为主,而在专事经贸日语教学的课程和教材中少有涉猎提高学生的日语技能和跨文化交际能力的。从这个意义上说,杨树曾教授的《新编国际贸易日语实务教程》一书再次出版正合时宜,对于培养日语经贸方面的应用型人才有着重要的作用和意义。

该教材是杨树曾教授从事多年日语教学与研究的结晶,从实用和实践的角度诠释了国际贸易的流程及发展。该教材编写科学,结构合理,内容丰富,循序渐进,符合学生的知识接受规律,是一部融理论与实践于一体的精品教材。

特此推荐。

中国日语教学研究会名誉会长

吉林大学教授 博士生导师

宿久高

2017年4月17日

はじめに

国際貿易実務スキルとは、実務上の判断能力がどの程度あるかということであり、単にオフィスの中で書類を右から左に回す、ルーチンの仕事能力とは区別されます。

貿易実務では、自分で考え、答えを出していかなければなりません。間違った方向を選択してしまうと大変です。一生懸命やればやるほどマイナスになり、すべてが無駄になります。

近年、年功序列型の人事体系が修正され、能力主義的な評価をとる会社が増えています。中国の経済状況が今と昔と大きく変化しているのも一因でしょう。日本では、岩戸景気だとかいざなぎ景気といったような高度成長期には、年功序列型人事でも企業は結果を出すことができましたが、今は景気が低迷し、企業は経営合理化を推し進めるところがほとんどです。そして、社員それぞれが結果を求められる体制になってきています。組織内でも仕事が「できる」人で、「できない」人という構造になっています。

勝つ人間になるためには、「できる」人になることが必要です。つまり、貿易実務の分野では、貿易実務のスキルを向上させ、実務上の判断能力をつけることが重要です。よくありがちな「経験と勘をたよりに」では、もはや通用しません。

本書は、「できる」人のスキル向上のために書き上げたものです。

貿易実務の世界は、めまぐるしく変化しています。本書の特徴は、タイトルに盛り込まれています。貿易取引を学ぶ初学者ができるだけ理解しやすいように心がけました。単なる貿易取引の手続き書や貿易用語解説書でなく、物事の理由や背景が分かるように心がけて記述しました。初学者ならば必要だと思う内容に絞り込んでいます。

今回の改訂では、2007年版運送条件について加筆し、また、本書に関連する通関と

AEOの内容も増加しました。同時に、また、日本のAEO制度やEPA/FTA、電子商取引と信用や電子商取引における国際物流の変化など内容を付け加えました。

さて冒頭でも述べましたが、本書を貿易実務のスキルアップに役立てていただき、「できる」実務家になるためのツールとしてぜひ利用してください。

最後に、この本を書くチャンスと助言をいただいた外語教学与研究出版社の薛豹氏、いろいろの手配りをしてくださった杜紅坡さんに、心からお礼申し上げます。



2016年8月1日

目次

第1章 貿易取引の概要

- 1. 貿易売買の概念
- 2. 貿易売買の主体
- 3. 貿易売買の形態
- 【シミュレーション交渉1】 → 紹介の仕方
- 4. 貿易取引の規範
 - (1) 国際条約の原則
 - (2) 国際取引商慣習による制約原則
- 【シミュレーション交渉2】 → 貿易取引の規制
- 練習問題 (一)

第2章 商 談

- 1. 商談の予備段階
 - (1) 市場調査
 - (2) 市場調査の方法
 - (3) 取引関係の創設
 - (4) 取引の勧誘
- 【シミュレーション交渉3】 → 市場調査問題
- 2. 契約の作成
 - (1) 売買の基本条件と品質
 - (2) 数量と包装

001

002

004

004

006

009

009

010

011

013

015

016

016

017

018

025

029

033

034

035

【シミュレーション交渉4】	→包装についての相談	041
(3) 引合いとオファー		043
(4) カウンター・オファー		044
(5) アクセプタンス（承諾）		047
【シミュレーション交渉5】	→オファーの承諾と契約の成立	049
	→ファームオファー	050
	→オファー	051
練習問題（二）		052
3. 契約の成立		054
(1) 契約の成立時期と条件		054
(2) 成約の方式		054
(3) 契約書の内容と形態		057
【シミュレーション交渉6】	→取引交渉から契約が成立 するまで	058
	→契約書について	059
練習問題（三）		060

第3章 価格条件

1. 価格の基本概念	064
2. 取引通貨	064
3. 貿易条件の定型化	065
(1) 売買慣習	065
(2) インコタームズとは	066
(3) インコタームズの分類	067
【シミュレーション交渉7】	→インコタームズについて
4. 貿易条件の概説	068
(1) 工場渡し条件	070
(2) 運送人渡し条件	071
(3) 船側渡し条件	071
(4) 本船渡し条件	072
(5) 運賃込み条件	075
(6) 運賃保険料込み条件	076
(7) 運送費込み条件、運送費保険料込み条件	078

(8) 国境持込み渡し条件	079
(9) 本船持込み渡し条件	080
(10) 埠頭持込み渡し条件	081
(11) 仕向地持込み渡し条件	081
(12) 担保利益と受益利益	082
【シミュレーション交渉8】	→インコタームズのその他の条件 083
	→取引価格の構成要素 084
	→価格交渉 085
練習問題 (四)	086

第4章 運送条件

089

1. 海上運送	090
(1) 定期船運送	090
(2) 用船運送	092
(3) 輸出通関と船積み	095
2. 通関とAEO制度	098
(1) 輸入通関とAEO	098
(2) 輸出とAEO	099
【シミュレーション交渉9】	→船舶を利用する海上運送 100
3. 運送の方式	102
(1) コンテナ輸送	102
(2) 複合輸送	103
(3) 航空輸送	104
(4) 荷印と注意マーク	105
【シミュレーション交渉10】	→コンテナ輸送 106
4. 受渡し	107
(1) 船積に関する用語	108
(2) 積日に関する「信用状統一規則」の規定	109
【シミュレーション交渉11】	→受渡場所や受渡方法について 110
5. 船積書類	111
(1) 船積書類の役割と構成	111
(2) 船荷証券	113
(3) インボイス	117

(4) 荷造り明細書	118
(5) その他の船積書類	118
【シミュレーション交渉12】	119
→船積書類と船荷証券について	119
→積出しについて	121
練習問題（五）	123

第5章 海上保険

125

1. 海上保険の内容	126
(1) 海上保険とは	126
(2) 保険条件	127
(3) ヨーク・アントワープ規則	130
(4) 損害填補の範囲	130
(5) ロンドン保険業者協会貨物約款	132
2. 保険要旨	134
(1) 保険期間と保険金額	134
(2) 個別予定保険と包括予定保険	139
(3) 保険証券の発行	140
(4) 委託販売保険	141
(5) 保険と大数の法則	141
(6) 因果関係と近因説	142
【シミュレーション交渉13】	142
→保険期間について	142
→保険の種類について	143
→保険についての相談	144
練習問題（六）	145

第6章 貿易決済

149

1. 外国為替と外国為替相場	150
(1) 外国為替の要旨	150
(2) 外国為替相場	150
(3) 外国為替の種類	152
2. 決済要旨と方式	153
(1) 決済要旨	153
(2) 決済方式とD/P・D/A取引	156

【シミュレーション交渉14】	→船積みの支払条件について	162
	→支払い方法	163
	→決済用書類について	164
3. 信用状決済の要領		165
(1) 信用状の要旨		165
(2) 信用状の種類		166
(3) 信用状取引の特徴		170
(4) 厳密一致の原則		171
(5) 信用状条件不一致のとき		172
(6) 信用状のチェック・ポイント		172
(7) 輸入信用状の実務		173
【シミュレーション交渉15】	→信用状取引における原則について	174
	→信用状決済	175
	→分割払い	176
練習問題（七）		177

第7章 クレーム

1. 貿易クレームとは	182
(1) クレーム要旨	182
(2) クレーム原因と対策	183
(3) 貿易クレームの解決方法	184
【シミュレーション交渉16】	→クレーム処理
	→クレームを受け入れる
	→クレーム拒絶
2. 商事仲裁	190
(1) 仲裁合意	190
(2) 仲裁制度の要旨	190
(3) 仲裁制度の長所と調停の相違	191
(4) 仲裁約款と付託契約	192
(5) 仲裁の利点と欠点	192
(6) 日本の仲裁機関	193
【シミュレーション交渉17】	→裁判よりも好ましい紛争の

解决方法——仲裁

練習問題（八）

194

195

第8章 ビジネス文書の種類・形式

197

1. ビジネス文書の種類・形式

198

2. 挨拶・紹介・推薦文書作成要領

201

【シミュレーション交渉18】 →代理の申込み

207

→商品紹介

208

練習問題（九）

210

第9章 貿易実務の最新動向をつかもう

211

1. インターネットで取引先を探す

212

2. ジェトロインターネットの利用法

212

3. EDI

213

4. 特殊関税制度

214

(1) 相殺関税

214

(2) 不当廉売関税

214

(3) 緊急関税（セーフガード）

215

5. EPAとFTA

215

6. 知的財産権侵害物品の水際取締制度

216

練習問題（十）

216

第10章 電子商取引と信用

219

1. はじめに

220

2. 信用調査

220

3. 売買当事者間によるe-agreementの締結

221

(1) 通信業務運営に関する条項

223

(2) 法的問題に関する条項

223

4. 電子メッセージの認証

226

練習問題（十一）

227

第11章 電子商取引における国際物流の変化**229**

1. はじめに	230
2. 総合商社の流通革新	230
3. 商取引の効率化と情報技術	232
(1) 需要動向の把握と情報技術	232
(2) 市場の変革	233
4. 企業間取引とFinancial TTP	234
5. Financial TTPによる代金決済	236
6. 決済方式の一例	237
(1) 前払いの方法	237
(2) 後払いの方法	238
(3) 同時払いによる方法	238
(4) 取立為替による方法	238
(5) ネットティングによる方法	239
練習問題 (十二)	241

付録 (一) 契約書条項**243****付録 (二) 貿易用語略語中日対照表****246****参考文献****253**

だい しょう
第1章

ぼう え き と り ひ き が い よ う
貿易取引の概要



ぼうえきばいばい がいねん

1 貿易売買の概念

貿易売買の概念は時代とともに変化しているが、一般常識として、異なる国と国との間に行われる商取引である。貿易取引における売買の目的物、つまり売買の対象となるものは物品である。その物品は、商品としての適性を備えていなければならない。貿易取引は一般に商品を媒体として行われる。即ち国際間の売買の形で遂行される。

もちろん、20世紀後半はプラントや大型機械の売買、特許やノウ・ハウ契約および代理店との契約などから大型化・巨額化・長期化してその内容も複雑多岐にわたってきているために貿易の概念が変化しているように考える人もいるが、現象面はともかくとして、貿易取引の原型が売買にあることにはちがいはない。本書は、この国際間の物品売買の実務過程を中心に、貿易のもっとも一般的な基礎知識を提供するものである。

貿易取引は国際間物品売買であり、国内商業も物品売買がその主体であるために、両者がともに商品の売買が取引の基本的要素であることにおいて相異はない。しかし国を異にする、という点で国内取引とは違ったさまざまな特徴が貿易売買においては存在する。国が異なるということにおいて、宗教・教育・言語・商慣習・法律・通貨・度量衡・習俗・価値観・自然環境および生活水準などの諸点において違いがみられる。貿易というのは、なにしろ国境を越えての物資の移動現象であるから、以上の違いからくるちょっとした誤解がモトで、トラブルも多発しがちである。そこで貿易売買にみられるおもな特質を観察してみよう。

言語 まずコトバの問題であるが、商談成立間で相互の意思の伝達が外国語で行われ、契約書その他の必要書類も外国語で作成しなければならない。貿易取引が国際間における物品の売買を中心に構成されるとするならば、この国際売買を推進・実現・完

成するためには、売主・買主間におけるコミュニケーションが明瞭・确实・迅速・合理的に行われなければならない。

がいいくかわせ こくさいかん おこな ぶつびんばいばい けつ か か ち い てん こくない
外国為替 国際間で行われる物品売買の結果としての価値の移転は、国内のそれと
 ちが あいこと つう か こうかん とくしゅ ばんしょう ひつぜんてき
 は違って、相異なる通貨の交換という特殊の現象を必然的にもなってくる。すなわ
 こうかん かに てい がいいくかわせ やっかい もんだい は せい かわせ そう ば へんどう
 ち、その交換過程において外国為替という厄介な問題が派生し、為替相場の変動による
 ふ たん
 リスクを負担することにもなる。

がいこくかわせ がいこくかわせ てがた どうい ぎ しよう だいきん し はら うけ と
 外国為替はまた外国為替手形と同意義に使用されることがある。代金の支払いと受取
 りとが通貨地域を異にした場合に、為替手形は外国為替手形となるが、貿易金融はこの
 ような外国為替手形と密接に結びついた関係にあるということができる。

かんぜいせい ど こくないとりひき こと ほうえきばいばい = ぶつびん い どう じ ゆう ぶつびん
関税制度 国内取引と異なる貿易売買においては、物品の移動は自由でない。物品の
 ゆ しゆつ ゆ にゆう かなら げんぶつ しょうい ぜいかん けん さ きよ か え
輸 出 ・ 輸 入 にあたっては 必 ず現物と書類を税関で検査され、それぞれの許可を得な
 ければならないことは、貿易の大きな特色 といえる。税関に申告して検査を受けると
 いうよけいな手数がかかるから、手続きそのものが非 常に複雑になる。もし、これを
 おこた みつ ゆ けい じ はん
怠れば、密輸として刑事犯とされている。

さらにある場合には、政府の管理政策によって約定品の輸出または輸入が禁止または制限される場合や特定の外国への輸出または外国よりの輸入が政府の特別許可を要する場合などがある。そのほか、諸々の事情による貿易相手国の輸入制限や国際的に締結される諸種の協定によって、輸出・輸入が制約を受ける場合がある。

海上運送 海上運送が長い日時を要し、かつ積荷が海上危険にさらされることはいうまでもない。また、遠距離への物品の海上運送において物品の仕向地への到達がしばしば遅延する。この遅延は、海上運送という特殊性のために生じる不可避免的な現象とのみ見てはならない。現実の取引においてはこのような遅延が、物品の代金決済の問題に関連するだけでなく、売買契約上他の条件にも抵触することもあり、さらにそれが売買当事者間に商事紛争を生ぜしめるまでに発展することもあり得る。

じゅんきょほう ほうえきばいばい ほういき こと くに くに あいだ おこな とりひき
準 扱法 貿易売買は法域を異にする国と国との間に行われる取引であるために、
ばいばいとう じしゃ とりひきじょう ひつよう ほうりつじょう てつづ ばあい とう じしゃ いっぼう
売買当事者が取引上の必要から法律上の手続きをとうろうとする場合、当事者の一方ま
たは他方の属するいずれの国の法律によるか、あるいは第3国の法律によるか、といっ
た問題、すなわち 準 扱法の問題が生ずる。例えば日本においては、この問題は基本的