

入門

輸出入の 実務手びき

貿易のスタートから代金回収まで誰にでもできる
海外取引のしくみと手続き一切

日本実業出版社

宮下忠雄 著



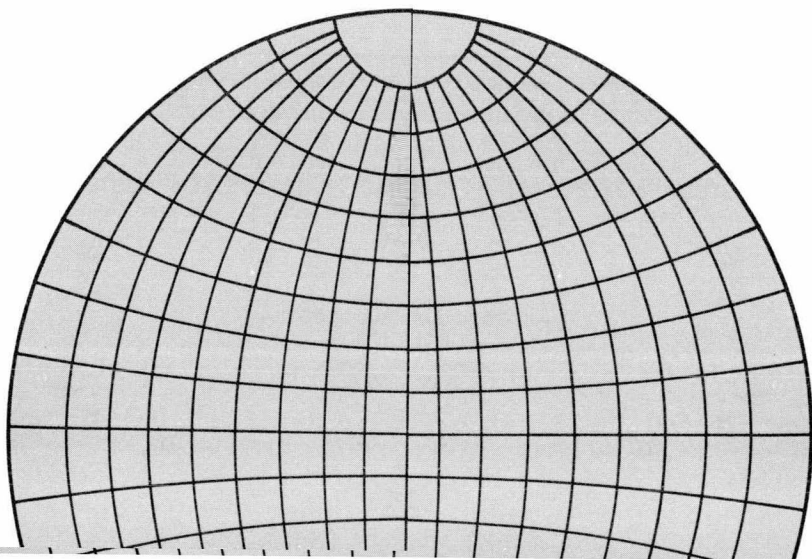
入門

輸出入の 実務手びき

貿易のスタートから代金回収まで誰にでもできる
海外取引のしくみと手続き一切

日本実業出版社

宮下忠雄 著



宮下 忠雄 (みやした ただお)

昭和10年、長野県生まれ。住友銀行入行後、
外国部長代理、外国課長を歴任後、昭和47年
退行し、貿易コンサルタント業をはじめる。
現在、株式会社ボエキ代表。フレックス貿易
実務学院学院長。

輸出入実務の豊富な経験を生かし、自ら輸出
入業、貿易業務代行業を営むかわら、中堅
メーカー、商社の貿易業務の指導・研修を行
なう。貿易実務講座を主宰し、輸出入実務の
普及にも力を注ぐ。

連絡先 〒101 東京都千代田区神田駿河台
2-1-19

株式会社ボエキ 電話 233-0400

〒150 東京都渋谷区渋谷 1-14-13

フレックス貿易実務学院

電話 486-5050

入門 輸出入の実務手びき 定価 1200 円

昭和57年2月28日 初版発行

昭和59年12月20日 第8刷発行

著 者 宮 下 忠 雄

発行者 中 村 洋 一 郎

発行所 株式
会社 日本実業出版社

東京都文京区本郷3丁目2番12号 ☎113

☎代表03(814)5161 振替 東京 7-25349

大阪市北区西天満6丁目8番1号 ☎530

☎代表06(362)6141

印刷所 壮光舎印刷株式会社

製本所 株式会社 若林製本工場

落丁、乱丁本はお取替え致します

© T. Miyashita 1982 Printed in JAPAN

ISBN4-534-00730-2 C2063 ¥1200 E

まえがき

外国に商品を輸出したいとか、自社の製品は海外でも十分売れるのだがと思っている人、あるいは逆に、外国から日本に製品を輸入して売ってみたいと考えている人は多いようです。

そんなときにネックになるのが、輸出入手続きの複雑さ、面倒さではないでしょうか。しかし、輸出にしろ輸入にしろ、その手続きの流れをよくみると、わりあい簡単で、単純なものです。たいていの商品については、単純なケースですみ、一部のモノの輸出入についてのみちょっと複雑・面倒な手続きが必要となるだけです。

むずかしいように思える相手先の選定、仕入や販売の折衝、品質、納期といったことは、輸出入取引に限られることなく、国内取引でも同じことといえますから、貿易は決して特殊なもの、一部の専門家でなければできないものではないのです。

そうはいっても、貿易は海を隔てた外国とのビジネスで、しかも、欧米で長い年月をかけて発達してきた方法によって仕事をすすめていかなければならないのですから、基本を知ってしまいうまで、やはり、不安感が伴うものです。

そこで輸出入の実務を解説した本が必要となるわけですが、私のみた限りでは、今ある本の多くは、貿易実務についてむずかしく説明されすぎているようです。近郊の山歩きを楽しみた

いハイカーに、岩登りの技術が長々と解説されているくらいがあります。

なんとか輸出入の実務を簡潔に、説明過多にならずに、しかも現実のビジネス推進に十分役立つようまとめられないか、ということで生まれたのがこの本です。とりわけ、貿易実務は書類づくりにある——という観点から、書類の実例をふんだんにとり入れ、輸出と輸入の流れにそって、それら書類のはたす役割、づくり方のポイントを述べてあります。

これから輸出入をはじめようという人、あるいは、初歩的な段階にある新進・中堅の貿易マンにきつと役立つことと信じています。また、いまや国内取引の延長としての貿易知識は、一般のビジネスマンにも不可欠といえますが、そんな方々もぜひ一読してひと通りの実務知識を身につけていただきたいと思います。

なお、本書の出版にあたっては、日本実業出版社の斎藤矩次氏と森田幸和氏の絶えざる鼓舞激励と、適切な助言、協力をいただいたことを感謝します。また、多忙な業務のかたわら資料づくりにはげんでくれた、文野康邦君にもお礼を申しあげます。

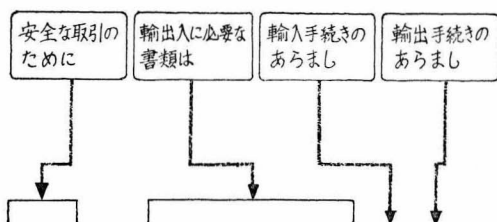
昭和五七年二月四日

宮下 忠雄

Ⅰ 輸出入取引をスタートするには……………11

輸出入を
検討するときは

- | | | | |
|----------------------|-------------|------------------|-------------|
| 4 | 3 | 2 | 1 |
| 輸出するとしたら自社でやるか商社を通すか | 自社の商品と同種のもの | 自社商品を輸出しようというときは | 輸出入は誰にでもできる |
| 19 | 16 | 14 | 12 |

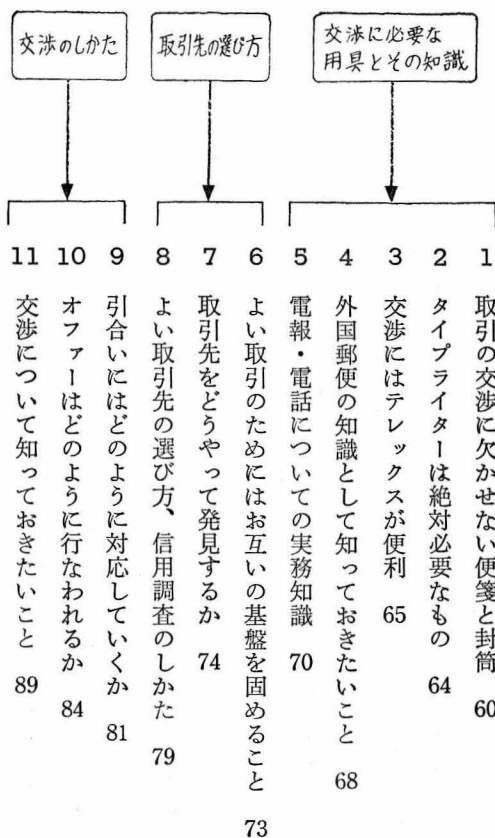


- 11 輸出取引の安全はどのように守られているか 54
- 10 貿易を行なうのに知っておきたい法律知識 52
- 9 輸出入に関係する機関とその役割は 47
- 8 「結」——輸入者の貨物受取りから代金の支払いまで 43
- 7 「転」——輸出者の通関準備から代金回収まで 40
- 6 「承」——輸入者のL/C開設から輸出者の船積準備まで 38
- 5 「起」——交渉から契約成立まで 36
- 4 輸出入の「起・承・転・結」を書類の流れでつかんでおく 34
- 3 輸入の手続きのあらましは 32
- 2 輸出の手続きのあらましは 30
- 1 カミ、ヒト、シクミの三要素を理解する 28

2

輸出入のしくみをしっかりと頭に入れておく………

- 5 商業英語や専門用語にたじろぐことはない 22
- 6 海の間うと取引することの不安は？ 25

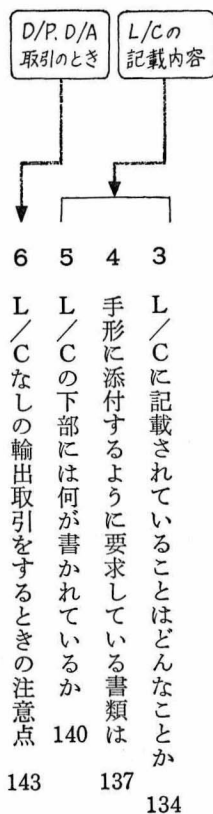
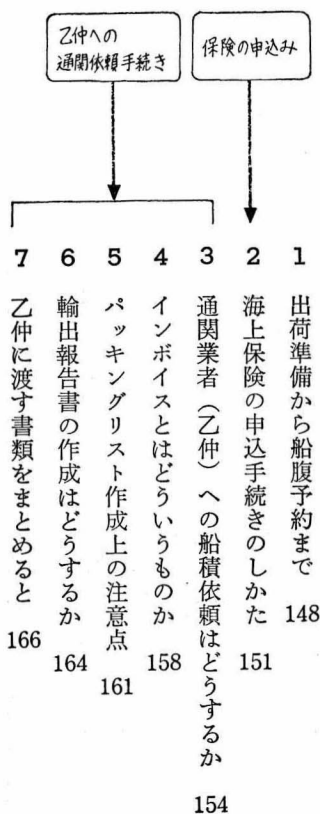


4 輸出入取引でとり決める条件と契約書の知識.....91

輸出にかかる費用	FOB, C&F, CIFのちがい	契約書の記載内容	契約書の例
9	7	4	2
乙仲費用、運賃、保険料はどのくらいかかるか	販売契約書の裏面に書かれていること	商品明細欄にはどんなことを書くか	契約書の一般的なスタイルはどんなものか
121	111	102	93
8	6	5	3
輸出価格を構成するものにはどんなものがあるか	販売契約書の裏面に書かれていること	出荷条件欄にはどんなことをどのように記載するか	売買契約書の標題などはどんなことを記載するか
117	114	104	99
1			1
			見知らぬ相手との取引では契約が大事
			92

5 船積み前の手続きとL/Cの知識.....125

L/Cの例
2
輸出について政府等の許可があるものもある
126
1
L/Cとはどんなものか
132



6 船積みの手続きとそれに必要な書類のつくり方

7 船積案内から銀行への買取依頼までの手続き……………169

B/L、航空貨物
運送状の例

銀行への買取
依頼

- 1 バイヤーが特に要求してくる書類を揃える 170
- 2 船荷証券（B/L）とはどんなものか 173
- 3 航空貨物の場合の運送状は 179
- 4 船積案内書は送付書類の明細書 183
- 5 書類を銀行に買取依頼するには 185
- 6 書類に記載内容不一致（ディスクレ）があるときは 189
- 7 いつ、どんな書類があるかの一覧表をつくる 191

8 輸入取引のスタートから代金決済までの手続き……………193

輸入するときの
検討事項

- 1 輸入を始める前に知っておくべきこと 194
- 2 輸入貨物の評価申告をするかどうかを検討する 197
- 3 輸入にはどんな費用がかかるか 198
- 4 L/Cを開設する前に検討しておくこと 202

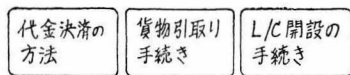


- 4 銀行の外国為替相場表をみると 244
- 3 銀行の呈示する為替相場はどんなしくみで決まるか 241
- 2 外国為替市場とは何か 237
- 1 外国為替と銀行の役割 234

9

輸出入取引に欠かせない外国為替の知識

233



- 12 L/Cなしの輸出入取引の場合は 230
- 11 輸入代金の決済はどのように行なわれるか 228
- 10 書類到着前に貨物を引き取るときの手続き 221
- 9 貨物引取りの手順は 218
- 8 貨物の引取り手続きはどのように行なわれるか 215
- 7 英文のL/C開設依頼書はどのようにつくるか 210
- 6 輸入関係融資申込書で銀行の承諾を得る 208
- 5 見積書を受けて注文するときの注意点は 204

カバー装幀——波川 泰彦

トレース——天日 貢

吉野工房

輸出入取引をスタートするには

1 輸出入は誰にでもできる

世界中が市場となる “貿易の自由化” ということは、どなたでも見たり聞いたりしたことがあるだろう。ところが、このことばの意味するところは、誰でも、どんな会社でも、自分の好みのものや自社製品を、自分で自由に輸入したり輸出したりできることだとちゃんと理解している人、企業は案外少ない。“貿易の自由化” とは、政府や通産省が政策や国際交渉で使う特殊な専門用語だぐらいに思っていて、相かわらず海外との取引はすべて政府・役所の許可のもとで商社や貿易会社が行なうもの、貿易なんて縁遠いものと考えている人や会社が多いのである。

そのように思うのもやむを得ない面がある。日本は、有史以来、外国との取引を自由に行なうことを禁じ、輸出入は政府の厳しい管理下においてのみ認められる、という歴史があったからである。もちろん、古代から中国や朝鮮と交易はあったし、明治の文明開化時代にはドットと外国からモノ（のみならず文化も）が入ってきた。第二次大戦後、潰滅的打撃を受けた経済社会が、高度成長を経て今日に至っているのも、総合商社をはじめ各企業が輸出入に力を注いだ結果ということができる。

しかし、このような交易、貿易が行なわれてきたとしても、原則として海外取引はすべて制限、禁止されており、国が認める範囲内で許されるという “不自由貿易” であったのである。

こうした国の方針が「原則自由」へと転換したのは、ついこの間の昭和五五年一二月の「外国為替及び外国貿易管理法」の改正以後だから、貿易は行ないにくいものと思われるのは、むりもない。貿易は不自由なものという長い間の習慣と考え方から、いまだに多くの人々や企業は抜け出せないでいるのだ。

手続きは慣れば簡単 輸出入をすることは、今のわが国では、原則として自由であり、誰にでもできるのだ、ということを変更して知っておいていただきたいと思う。これまで、自社の製品を海外で売ってみたいが、商社を通さないとできないのじゃないかと考えて、実際に貿易に手を出さなかったのであれば、是非、考えを改めてもらいたいものだ。今は、個人でも海外の有名ブランドを輸入できる時代なのである。

もちろん、相手は海の方こうにいるのだから、商品を輸出するにしろ輸入するにしろ、国内で取引するよりは少し手続きがこみいっている。しかし、その手続きの大半を代行してくれる業者に数パーセントの手数料を払えば、世界中が市場となり、世界各国から品物を取りよせることができるのである。

手続き自体も、はじめてのときは、多少とまどうことがあるかもしれないが、本書で述べる貿易のしくみ、書類の流れを理解してしまえば、とくに頭を悩ますことはない。年間二九兆円という輸出、三二兆円もの輸入が現に行なわれているのだ（昭和五五年度、大蔵省関税局調査）。手続きが複雑面倒で特殊技術がいるようであれば、これほどの貿易高になるはずがない。隣近所の会社、ライ

バル会社をみれば、輸出入をやっている会社がすぐに何社か思いあたるのではないだろうか。そんな会社は、事もなげに海外取引を行なっているはずである。

2 自社商品を輸出しようというときは

貿易は釣りに似ている “貿易は誰にでもできる” “輸出入手続きはむずかしい”——それならわが社もひとつ、と決心されるのはいいことだが、実際に海外と取引をして、商売がうまくいき、長続きするには、扱う商品、製品の市場をおおよそ把握しておかなければならない。

貿易は釣りに似たところがあって、釣針にエサをつけ、どこでもいいから糸を垂れば魚が釣れるという単純なものではない。やはり魚のいそうなポイントを見きわめることが大切であるが、初心者が魚釣りをするときには、いきなり穴場を狙わず、よく釣れる魚がいると評判のところから始めるのが通常で、そのほうが確実である。それと同様、貿易も、これまでどんな種類のモノが取引されているかの実績を調べ、自社の製商品に関連するものがよく輸出入されているかどうかを知ることが第一歩となる。

まず輸出入の実態を知る では、どういう商品がどの程度の規模で行なわれているか——。それを知る資料として、通産省の「貿易業態統計」や大蔵省関税局の「外国貿易概況」などがある。

これらは、日本の輸出入取引の実際について、業態や商品、相手国別に、いろいろな角度から分