



新世纪应用型高等教育
日语类课程规划教材

新世纪

经贸日语教程

新世纪应用型高等教育教材编审委员会 组编
主编 张麓营



大连理工大学出版社
DALIAN UNIVERSITY OF TECHNOLOGY PRESS



新世纪

新世纪应用型高等教育
日语类课程规划教材

经贸日语教程

新世纪应用型高等教育教材编审委员会 组编

主编 张麓营

副主编 孙 馨 傅志瑜



大连理工大学出版社
DALIAN UNIVERSITY OF TECHNOLOGY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

经贸日语教程 / 张麓营主编. —大连: 大连理工大学出版社, 2011. 3

新世纪应用型高等教育日语类课程规划教材

ISBN 978-7-5611-6067-1

I. ①经… II. ①张… III. ①对外贸易—日语—高等学校—教材 IV. ①H36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 029457 号

大连理工大学出版社出版

地址: 大连市软件园路 80 号 邮政编码: 116023

发行: 0411-84708842 邮购: 0411-84703636 传真: 0411-84701466

E-mail: dutp@dutp.cn URL: <http://www.dutp.cn>

大连印刷三厂印刷 大连理工大学出版社发行

幅面尺寸: 185mm×260mm 印张: 9.5 字数: 219 千字

印数: 1~2000

2011 年 3 月第 1 版

2011 年 3 月第 1 次印刷

责任编辑: 梁 勃

责任校对: 杜晓芳

封面设计: 张 莹

ISBN 978-7-5611-6067-1

定 价: 25.00 元

前言

在经济贸易日益全球化的今天，中国的经济高速发展，进出口贸易、技术交流和相互投资日益繁荣。与此同时，我国与日本的经济贸易的交往逐年扩大。社会对日语人才的需求也呈现出多元化的趋势，仅仅具备单一的语言知识已经不能满足社会经济发展对外语人才的需求。我国庞大的对日经济贸易业务需要大量的复合型的商务日语人才。而大量的复合型的商务日语人才的参与，又反过来为我国对日本经济贸易的顺利发展起到了推动作用。在这样的现实背景下，编写一本实用、易懂的贸易教材显得尤为迫切。

本教材涵盖了对外经济贸易的基本内容和所有的业务环节。在每个章节中对重要概念做了简单明了的阐释，内容安排的宗旨是帮助学习者在掌握日语知识的同时，掌握更多的进行贸易和商务活动的方式、方法。

全书共16课，每课正文后附有重要单词的中文解释，并注明了其词性及声调。“注释”部分对文中出现的专业术语进行了详细解释。课后补充有“豆知识”，作为开阔知识面使用；“关联表现”中主要列举了一些常用的表达方式，可供读者记背。“练习问题”供读者对所学内容进行自测和巩固。本教材适用于大学本科日语专业高年级学生、具有一定日语基础的自学者以及从事对日经贸工作的人员学习、参考。

本教材的编写者均有在日本学习、生活、工作的经历，其中主编张麓营教授有十余年的贸易实战经验。本教材承蒙日本专家对初稿进行了认真的校对与审阅，在此一并表示感谢。

为方便教师更好地开展立体化教学，本教材配有电子教参，请登录<http://www.dutpgz.cn>下载。

尽管编者倾心而作，但书中难免有不尽如人意之处，敬请各相关应用型本科院校和读者在使用过程中给予指正，并将意见及时反馈给我们。

所有意见和建议请发往：dutpwy@163.com

欢迎访问我们的网站：<http://www.dutpgz.cn>

联系电话：0411-84707604 84706231

编者

2011年3月

目 次

第一課 貿易とは.....	1
第二課 市場調査.....	10
第三課 取引先探し.....	18
第四課 引き合いとオファー.....	29
第五課 契約書.....	37
第六課 決済条件（1）.....	48
第七課 決済条件（2）.....	57
第八課 引渡し条件.....	64
第九課 貨物の輸送.....	73
第十課 保険.....	80
第十一課 通関.....	86
第十二課 船積み書類.....	94
第十三課 クレーム.....	103
第十四課 特殊貿易.....	110
第十五課 世界貿易の動き.....	119
第十六課 貿易文書.....	131
附 録.....	137
答 案.....	143



第一課 貿易とは

貿易のいろいろ

貿易の概念

異なる国（またはそれに準ずる地域）と国との間に行われる商取引です。即ち、国際間の財物の交換ということです。国際取引、あるいは国際貿易とも言います。商品を外国に売る側からは輸出取引、買う側からは輸入取引と呼ばれます。

貿易取引は一般に商品を媒体として行われます。通常は、形のある商品（財貨）の取引を指すが、無形物の取引を含める場合もあります（例：サービス貿易、技術貿易など）。

貿易の主体

貿易は、主体が私的であるか国家であるかによって、民間貿易と国営貿易とに分類されます。民間貿易は、個人または会社組織の貿易業者がその主体です。一方、国営貿易は、その主体は国家管理にある貿易関係の機関です。

貿易とその契約は、その各当事者が国を異にして離在していることによって初めて成立します。さらに売買当事者が国を異にしている事実から、売買される物品が自国より他国へ、あるいは他国より自国へ移動する現象が起こり、これが端的に輸出貿易と輸入貿易として具現されることとなります。

貿易の形態

貿易の中にいろいろな形態が含まれ、通常、次のような形態があります。

● 直接貿易・間接貿易

直接貿易（直貿）とは、海外の輸入者、輸出者と直接貿易をすることで、それに対して、間接貿易（間貿）とは商社などの仲介者を經由して貿易を行うことです。

● 順委託加工貿易・逆委託加工貿易

順委託加工貿易とは、外国から原料、材料等を輸入し、それを国内で加工し製品として輸出する貿易です。逆委託加工貿易とは、外国に原料・材料とデザインやそれにまつわる資金等を提供して加工させ、加工された製品を輸入する方式です。

● 並行輸入

ブランドなどの名声・信用・商標を損なわず、国内の一手販売代理店を通さずに、別の輸入ルートを開拓に輸入販売をすること。

● 中継貿易

A国からの貨物を、C国に輸入・加工し、B国に再輸出する貿易。

● 仲介貿易

A国からB国への輸出取引について、C国の商社が仲介する貿易取引。中継貿易と異なり、C国には通関行為がない。

● 企業内貿易

多国籍企業のA国の拠点からB国の拠点に向けて輸出が行われること。

● 求償貿易

輸入代金を通貨で支払うのではなく、等価値の貨物を輸出することで相殺すること。バーター貿易（物々交換）。

直接取引と間接取引

直接取引とは、一国と外国との貿易業者が、ともに自己の「計算と危険」で「本人対本人」の立場において、商品の売買を行う場合が直接取引で、貿易売買の本格的な取引形態です。

間接取引には、一般的な場合と特殊な場合によって、多種多様の形態があります。一般的な場合には委託取引があります。委託取引には、通常、委託販売による輸出（委託販売）と、バイヤーが自己の買付代理人を通じて商品を輸入する委託買付があります。

国内取引との違い

貿易取引

貿易取引は国際間における物品売買であり、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します。

輸出入取引は、取引の進め方に始まり、貿易に関する法令、契約書の諸条件、特に一般的諸条件の取り決め、売買される貨物の引渡しの時期（所有権の移転時期）、輸出入貨物の通関、信用状（L/C）を中心とした決済方法、各種の保険、クレームの処理方法、輸出入取引の採算にかかわる外国為替、貿易に関する金融など、実に多くの事柄が貿易取引に絡んできます。

主な特質

①言語

まずコトバの問題ですが、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な書類も外国語で作成しなければなりません。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・確実・迅速・合理的に行われなければなりません。

②外国為替

その交換過程において外国為替という厄介な問題が発生し、為替相場の変動によるリスクを負担することにもなります。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ります。代金の支払いと受け取り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のあるということが出来ます。

③税関制度

国内取引と異なる貿易売買においては、物品の移動が自由ではありません。物品の輸出・輸入に当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。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ります。

④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ありません。また、遠距離への物品の海上運送において物品の仕向け地への到達がしばしば遅延します。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ます。

⑤準拠法

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、売買当事者が取引上の必要から法律上の手続きをとろうとする場合、当事者の一方または他方に属するいずれの国の法律によるか、あるいは第三国の法律によるか、といった問題、すなわち準拠法の問題が生じます。それは各業界には、貿易取引においてそれぞれの有力な団体が制定した標準契約があり、また定型化された貿易契約形態、たとえば、FOBやCIFといった貿易条件においては、国際習慣的な標準解釈があるので、これらを基準として準拠法問題を決定し得るものと考えられるからです。

国内取引と違って、暗黙の合意は成り立ちません。貿易取引では双方の価値観、常識がずれるため、記録の残る書面で、相互の理解を確かめながら進める必要があります。

貿易の基本 3 要素

貿易取引の手続きは、当然国内取引より複雑になります。国境を挟んで法律や通貨が違います。文化、習慣、言語も違います。それらを克服するために、貿易手続きにはいくつもの国際ルールや国際慣習があります。

貿易手続きにおける基本は、①モノの流れ、②カネの流れ、③書類の流れの3要素で、それらは相互に関連し合っています。3要素の流れをしっかりと把握することが、貿易実務をマスターする近道です。

①モノの流れ

売り手から買い手に、国境を越えてモノが輸送されます。製造、検査、梱包、保険、輸送、国境を越えるための輸出通関と、諸手続きが行われていきます。さらに外国への輸送、到着地での輸入通関、買い手までの輸送が行われます。

また売り手と買い手の間での責任と費用の分担を理解することが大切です。モノの流れは、貿易の3要素の中で最も基本となるものです。

②カネの流れ

モノの受渡しに伴って、買い手が売り手にカネ（代金）が支払われます。モノの受渡しとカネの支払いタイミングの相関関係にはいくつかの種類があり、それぞれの手続きが異なります。さらには、買い手が支払いたい通貨と、売り手が受け取りたい通貨が違う問題をどうやってクリアするかという為替の手続きを理解することも大切です。

③書類の流れ

貿易におけるモノとカネの流れには、必ず関連した書類が付随しています。貿易取引にはいくつもの過程があり、その過程ごとに違う書類が行き交います。

【新出単語】

ちゅうかいしゃ〔仲介者〕③	(名)	中介者
かこうぼうえき〔加工貿易〕④	(名)	加工貿易
いたくかこうぼうえき〔委託加工貿易〕⑦	(名)	加工貿易，来料加工
ちゅうかいぼうえき〔仲介貿易〕⑤	(名)	转口貿易
きゅうしょうぼうえき〔求償貿易〕⑤	(名)	补偿貿易
バーター貿易〔barter ぼうえき〕⑤	(名)	易货貿易
いたくはんばいぼうえき〔委託販売貿易〕⑧	(名)	寄售貿易
がいこくかわせ〔外国為替〕⑤	(名)	外汇，国外汇兑

いってはんばい〔一手販売〕④	(名)	独家经销, 包销
そうさい〔相殺〕①	(名・他サ)	抵消, 相抵
けっさい〔決済〕①	(名・他サ)	结算, 结账, 清账
さいさん〔採算〕①	(名)	核算, 核算盈亏
しょうとりひき〔商取引〕④③	(名)	商业交易, 商业贸易
ぶっぴん〔物品〕①	(名)	物品, 东西, 货物
うりぬし〔売主〕②	(名)	卖方, 卖主
かいぬし〔買主〕②①	(名)	买方, 买主
かわせそうば〔為替相場〕④	(名)	外汇, 外汇汇兑
だいきん〔代金〕①①	(名)	货款, 价款
やくじょうひん〔約定期〕①	(名)	约定的商品, 合同规定的商品
つみに〔積荷〕①	(名)	装载的货物
しむけち〔仕向け地〕③	(名)	目的地, 发往地, 目的港
ちえん〔遅延〕①	(名・自サ)	延误, 耽搁, 延迟

【注 釈】

◆ サービス貿易

包括国际运输(海运、空运)、保险、金融、通信、旅游、技术、知识财产、劳务等多种形式。

◆ 委託販売

贸易公司将本国的产品委托给国外的有关公司进行的销售行为。

◆ 委託買付

贸易公司委托国外的有关公司购买其国家的产品的行为。有设置最高购入价格和价格完全按照市场价两种方式。

【豆知識】

売買にかかわる国際条約

もっとも重要なものとして「国際物品売買契約に関する国際連合条約」(United Nations Convention for the International Sale of Goods)があげられます。この条約は、1980年にウィーンで開催された国連外交会議で採択され、1988年に発効しました。「国連統一売買条約」または「統一法」とも言います。各国の批准・承諾または加入によって効力が生じ、各締約国の企業はこれを守らなければならないことになります。

【関連表現】

- ① 競争力を維持していくために、弊社は品質の確保、品種の多様化、納期の厳守、取引方法の柔軟化などの面で、いっそう努力していかなければなりません。

我公司为了保证自己的竞争力，必须更加努力做到产品质量优良，品种多样，交货及时，贸易方式灵活。

- ② 弊社の扱う商品は広範囲に及んでいます。また、各種の柔軟な取引方法を採用しています。たとえば、委託加工貿易、見本委託加工貿易、スイッチ貿易、補償貿易、バーター貿易及び貿易代理制など、いずれの方法でも取引は可能です。

我公司的业务范围十分广泛，同时也在采用各种灵活的贸易方式，如来料加工、来样加工、过境贸易、补偿贸易、易货贸易以及贸易代理制等都可以采用。

- ③ 私たちの取引範囲には、委託加工、補償貿易、バーター貿易、中継貿易などがあります。

我们经营的项目有：来料加工、补偿贸易、易货贸易和转口贸易等。

- ④ わが社の製品は、全国各地と世界の三十ヶ国と地域に販売されております。
我们的产品行销全国各地和世界三十多个国家和地区。

- ⑤ わが社の貿易相手国・地域の中で、中国の占める比重は最大であり、わが社にとって今や不可欠の貿易相手であります。
在我公司的贸易对象国及地区中，中国所占的比重最大，对我们来说，现在中国是不可缺少的贸易伙伴。

- ⑥ 近年来、中国は対外開放政策に伴い、資本、技術などの導入の面で空前の活況ぶりを呈しております。
近年来，随着对外开放政策的实施，中国在引进外资和技术方面出现了空前活跃的繁荣局面。

- ⑦ 経済協力は発展の一途をたどり、貿易総額は五年前の数倍の伸びを見せております。
经济合作日趋发展，贸易总额达到五年前的数倍。

- ⑧ 今後、われわれは平等互惠の原則のもとでともに努力し、積極的に協力しあつて、中日貿易のために、新たな貢献をしようと思ひます。
今后我们会在平等互惠的原则下努力，积极地互相合作，为中日贸易做出新的贡献。

- ⑨ わが国の貿易の基本方針、政策は一貫しています。つまり独立自主、自力更生という方針を貫くと同時に広く友人を作り、平等互惠、有無相通じるといふ原則の下で、世界各国と貿易による往来を行い、わが国の経済を發展させるといふものです。

我国对外贸易的基本方针政策是一贯的，这就是在坚持独立自主、自力更生的同时，广交朋友，在平等互利，互通有无的原则指导下，同世界各国开展贸易往来，发展我国经济。

- ⑩ われわれの厳守する原則は、自国の支払い能力に応じて輸入しなければならないということです。

我们坚持我国进口必须根据本身的支付能力进行这一原则。

【練習問題】

一、次の漢字に仮名をつけなさい。

一手販売：_____ 密輸：_____ 度量衡：_____ 相殺：_____
売主：_____ 一任：_____ 遅延：_____ 特許：_____
契約：_____ 適性：_____

二、次の下線の仮名を漢字に直しなさい。

- (1) 両面の取引をけんえいする。
- (2) 商品をばいたいとしておこなわれます。
- (3) 売買とうじしゃが国を異にします。
- (4) 輸入だいきんを通貨で支払う。
- (5) 契約をていけつする。

三、次の選択肢から正しいものを一つ選びなさい。

- (1) 中国の旅行者が外国でホテル代を支払い、外国人旅行者が中国でホテル代を支払うのは、貿易形態として、次のどれですか。
 - 1 個人輸入
 - 2 求償貿易
 - 3 サービス貿易
 - 4 国境貿易
- (2) ある中国の会社は韓国のBB0商社を経由して、中国から日本へハイテクを輸出することにしました。このような輸入する形態は、次のどの貿易形態ですか。
 - 1 仲介貿易
 - 2 中継貿易
 - 3 間接貿易
 - 4 企業内貿易
- (3) 受託者からみると、原材料の提供を受け、その加工品を委託者に輸出する形態は、次のどの貿易形態ですか。
 - 1 並行輸入
 - 2 中継貿易
 - 3 委託加工貿易
 - 4 順委託加工貿易



第二課 市場調査

市場調査のいろいろ

市場調査の内容

貿易取引を始める場合、まず最初にかからねばならないことは海外の市場調査です。商品を海外に輸出するためには、その商品がはたしてどの市場に向いているかを知ることが大切で、また、相手の購買力の規模とその他の情報も必要であるから、貿易をはじめる前に海外の市場調査は欠かせないものです。

輸出市場調査は、輸出マーケティングの最も重要な基礎です。調査目的には、

- ① 新市場開拓のため
- ② 既存市場の確保・維持のため
- ③ 市場シェア拡大のため
- ④ 新製品の市場開拓のため

などがあげられます。輸出市場調査の内容から、さらに下記の三つの面に細分することができます。

(1) 輸出市場環境調査

輸出市場環境とは、目標とする輸出市場をとりまく諸般の環境を意味します。その調査内容は、相手の政治情勢、経済事情、貿易、商業および社会一般などの各項を含む広範なものです。

(2) 顧客調査

顧客とは、直接の取引相手先である顧客と最終消費者の双方を意味します。この顧客に関する調査は、市場調査のうち極めて重要であり、その主要内容は次の通りです。

①顧客の調査

②顧客のイメージ調査

③顧客の動機調査

(3) 商品適性とその流通経路調査

有望な市場がわかったならば、輸出しようとする当該商品にもっとも適した販路で商品を流すことです。つまり、外国市場でどのような輸入業者を選ぶか、どのような取引ルートにのせるかが、その市場で成功するかどうかの決定的な要因となる場合が多いのです。また、同種商品の輸入価格や小売価格についても調査しておく必要があります。

市場調査の方法

(1) 直接調査

直接調査の主な方法としては、次の三つが挙げられます。

一つ、駐在国の新聞や雑誌などから情報を入手して調査します。

二つ、取引相手国市場への出張により調査します。

①貿易商社またはメーカーが一社で単独出張により調査します。

②業界から派遣される市場調査団に参加して行う共同出張調査。

③海外における国際的な展示会に参加のため出張して調査します。

三つ、取引先を通じて調査します。

(2) 間接調査

諸外国の大使館、領事館および海外諸国の商業会議所のような公的・私的機関を通じて行う市場調査、またはこれらの機関が発行している調査データや資料などを収集利用して調査します。また、国内外の調査機関に調査目的を明示し、私費で調査を委託する方法もあります。

信用調査

取引申込みを相手先から呼びかけられた場合はもちろん、当方から申し出た場合であっても、信用調査は堅実に行うべきです。具体的以下の4項目を信用調査の原則として十分注意して調べなければなりません。

第一に、相手先の性格、業界における評判、契約の履行、特に代金決済について誠実さがあるかどうかなど商業道德全般について

第二に、相手先の財政状態すなわち資本金の額だけではなく、資金繰り、財務比率、含み資産などが問題について

第三に、相手先の営業能力すなわち業歴、営業実績、営業地域の広さ、顧客数、セールスマンの人数、質などが問題について

第四に、取引相手が所在する現地市場の政治的な状況などについて

信用調査を行う具体的な方法としては、商業興信所に依頼したり、取引関係業者にたずねたりするほかに、最も広く利用されるのは相手先の取引銀行により信用調査を行う方法です。信用調査を依頼する場合の照会状の要領はおおむね次の如くです。

- ① 調査したい商社名とその所在地。
- ② 調査したい理由。
- ③ 回答は秘密に取り扱う旨の誓約。
- ④ 謝辞。

実例 1（信用調査の依頼）

拝啓 ますますご隆盛の趣と喜び申し上げます。

さて、このたび御地の〇〇商社から取引の申込みを受けました。しかし、当社では、これまで同社とは取引がなく、信用状態がまったく不明でございます。

つきましては、ご多用中とはなはだお手数でございますが、当社に関します下記の事柄について、さしつかえない程度で結構ですので、お調べのうえ、お知らせくださいますようお願い申し上げます。

なお、調査の件については固く秘密を守り、ご迷惑をかけないことを約束いたします。また、ご調査についての諸経費はすべて当社で負担させていただきますので、ご請求下さいますよう合わせてお願い申し上げます。

敬具

実例 2（断り状）

拝復

〇月〇日でご照会のありました当市の〇〇商会の信用調査の件、当社当店と長