

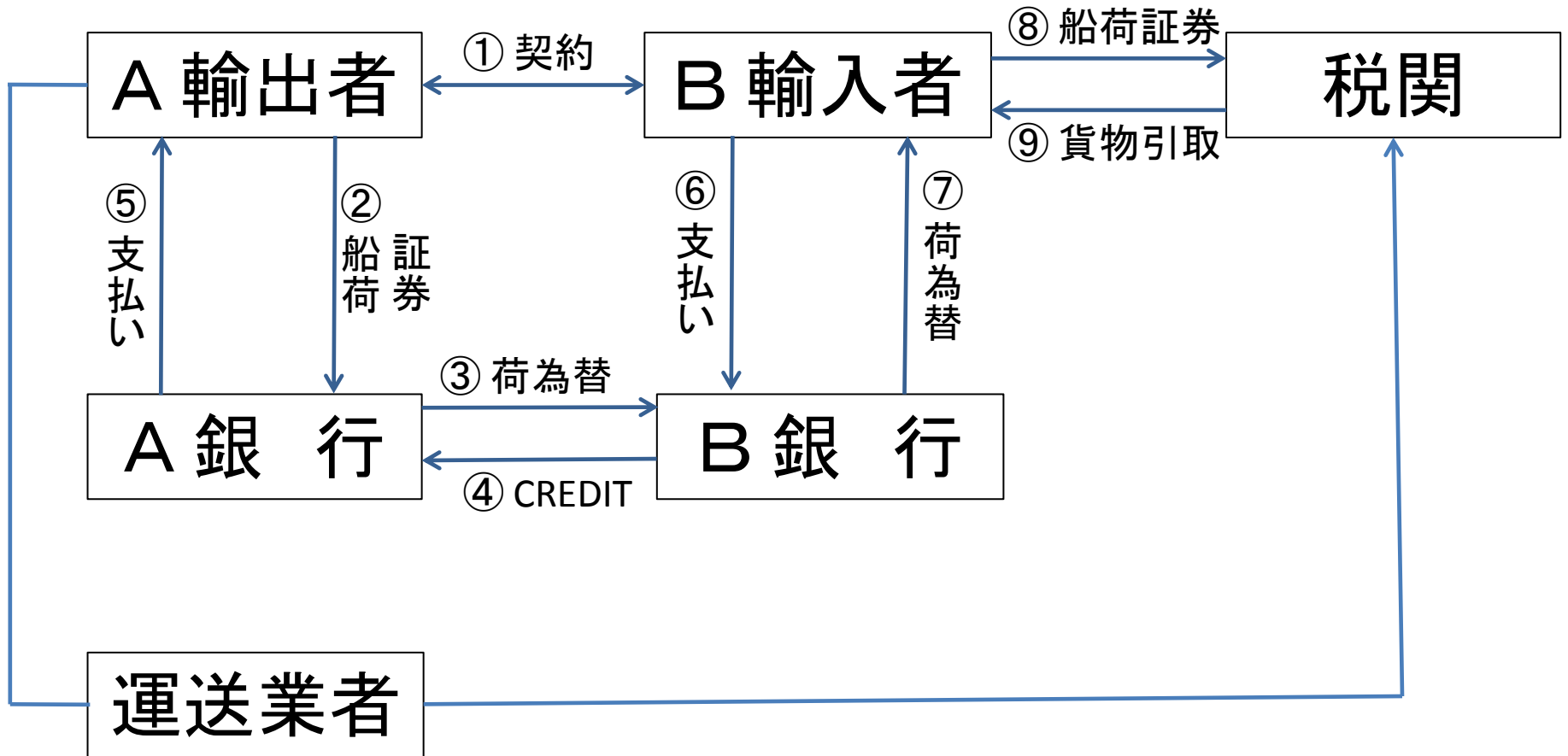
# 第4回上越国際ビジネス研究会

## 海外取引の流れ ～輸出価格の算出、設定～

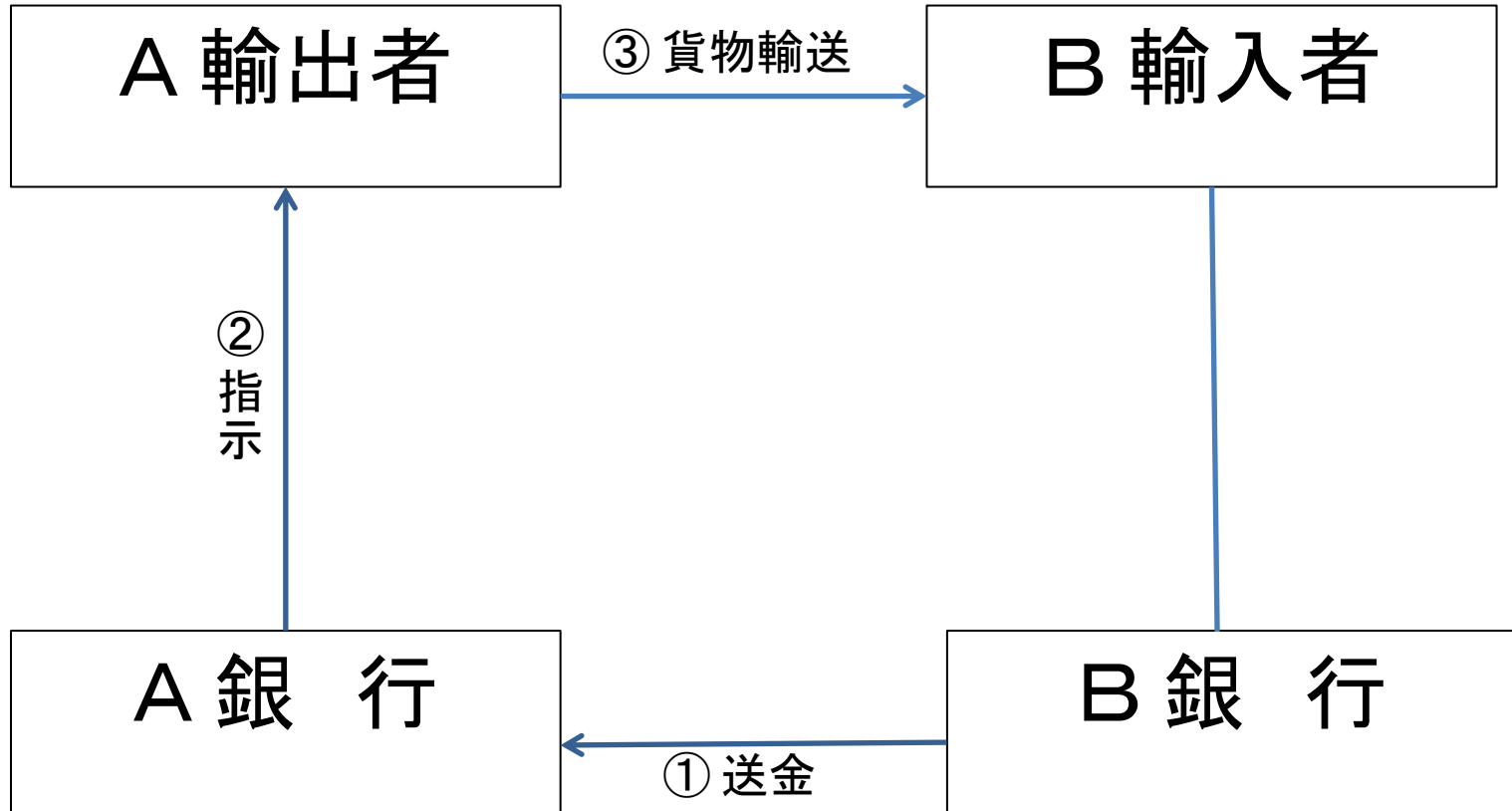
新潟県知事政策局  
輸出入促進担当参与 土屋

# 1.貿易と決済のパターン

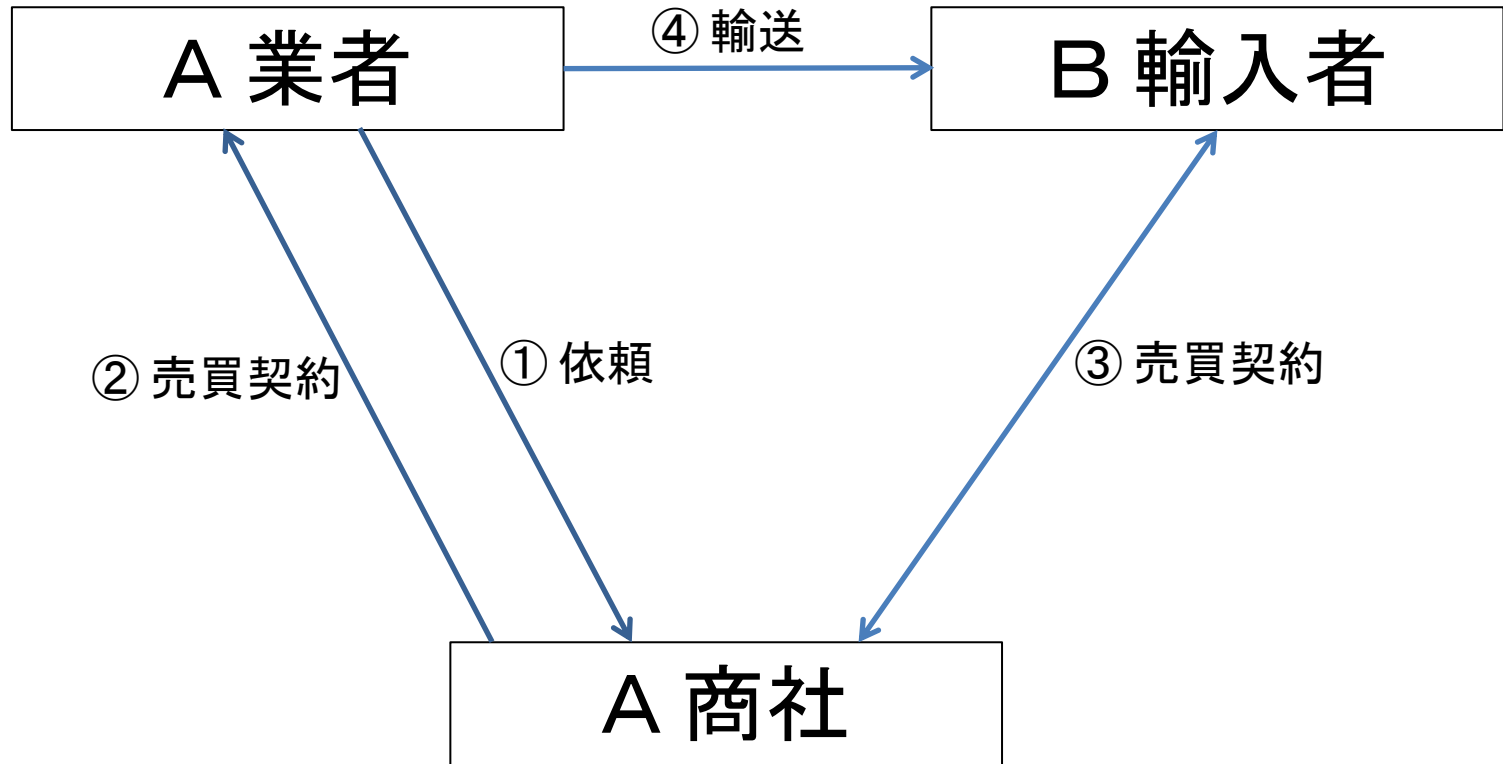
## ～①信用取引～



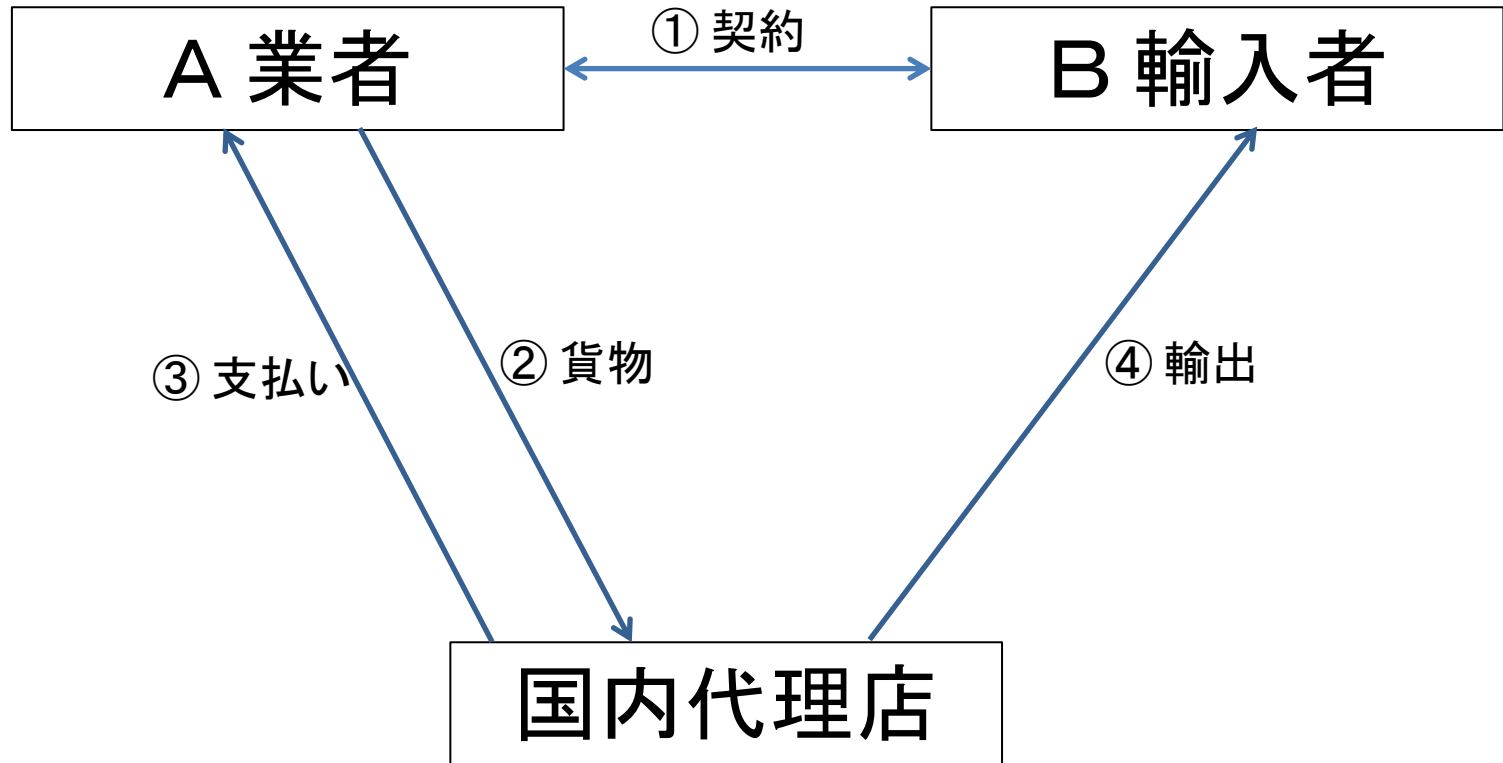
# 1.貿易と決済のパターン ～②現金取引～



# 1. 貿易と決済のパターン ～③間接貿易(商社経由)～



# 1.貿易と決済のパターン ～④国内代理業者渡し～



## 2.輸出価格の算出

① 工場出荷額

② FOB価格 (Free On Board) 〈本船渡し価格〉

=工場出荷額 + 国内輸送量 + 国内保険料 + 通関料

③ CFR価格 (Cost & Freight) 〈運賃込み本船渡し価格〉

④ CIF価格 (Cost Insurance And Freight)

=CFR + 海上保険料

## 3. オファーの提示

### ① Firm Offer (有効期限付きオファー)

輸入者が期限内に回答すれば契約は成立。

輸入者はいったん輸出者にファームオファーを出した後は取消しはできない。

### ② Offer Subject Confirmation (サブコンオファー)

サブコンオファーは相手方から承諾の回答があっても、オファーをした側（普通は輸入者）の確認がなければ契約は成立しない。

## 4. 価格の交渉～ 「輸出の落とし穴」から

### 〈事例〉

中国から大型工作機械の引合いがあり交渉を始めたが、交渉が延々と続き、3カ月過ぎても決まらず、他社との交渉を匂わせ激しく値下げを要求してきた。

新たな担当者までが出てきて、当社の技術について辛口評価をし始め、要求を受け入れなければ、安い価格を提示している会社を決めると脅してきた。

最後の手段として「腹を割って話をしよう」と切り出し当初の原価をばらし、これ以上は値引きできないと開き直った。

すると、交渉はそこで頓挫してしまった。

先方は当方を信用しないのである。どうしたらよいか？



①

中国の兵法「以逸待劳」戦術は基本。

自らは英気を養いつつ敵を焦らせ疲弊させる。

冗長な交渉戦術相手を疲弊させ、有利な状況を作りだそうとする中国人ビジネスの第1の基本。

②

中国人には商人は「<sup>かん</sup>奸商」(人を騙してビジネスをする)とする観念がある。

ビジネスにおける価格提示には過度のマージン(水分)が含まれているという社会通念がある。

中国における価格交渉は買い手側がこの「水分」を納得いくまでカットすることであり、売り手はそれを防戦することに他ならない。

しっかりとこうした状況を踏まえ、マージンを乗せてきり代をつくっておくことが大事。

③

「経済的価格の交換」+「情宣(誠意)価格の交換」

値引き交渉のための冗長な交渉に耐え抜かないと相手にも尊敬されない。

短気を起こして、「腹を割って話そう」と言って原価もマージンもさらけ出すと馬鹿にされてしまう。

手の内は絶対に明かしてはならない。

腹を割ったらそのときで交渉は終わりと思うべし。

値引きは失礼な行為ではない。

むしろ商売を知っていることを示す礼儀の一つであり、相手に敬意を示すための儀式であると理解するとよい。激しく理を尽くして議論すれば「喧嘩して友になる」ということもある。

④

けなし始めたら本気と思え。

値下げ交渉で埒があかないと品質や規格についてけなし始める場合がある。

中国側は必ず競合他社と交渉しており、「無中生有」=有りもしないのにあるように見せかけ、敵の判断を惑わしながら「嘘」から「実」へ展開していく。

(他社からのオファーを引き合いに出し、比較させて値引きさせようとする。)

「釜底抽薪」=煮えたぎる釜の油も薪を抜いてしまえば冷えてしまう。(勢いのある相手の弱点をついて士気を弱らせる戦術)こうした場合はうろたえることなく、堂々と相手に自社の優位性を説き相手の策を跳ね返さなければならない。

⑤

### 交渉上の注意。

中国側は兵法を使って多彩な交渉術を駆使してくる。  
したがって、冷静な態度、毅然とした態度で臨む必要がある。  
遠慮がちな対応は不可。  
傲慢な態度も不可。  
誠心誠意言うべきことは理路整然として言う。  
粗暴な暴言は慎む。  
怒って怒鳴ったり、机を叩いたりしない。  
忍耐と礼節が大事。

⑥

## 「莫談国事」

交渉が難航してくると相手側は「歴史認識」を持ち出してくるケースがある。

このような時は我々はビジネスをしているので政治の話はしないときっぱり断る。

交渉が難航するために過去の歴史の話を持ち出されズルズルと妥協をして主導権を握られてしまう日本の大企業がある。

これでは対等なWin-Winの関係は構築できない。

⑦

## 中国貿易の先輩たちの格言

「あおいくま」

あ:あせるな!

お:おこるな!

い:いばるな!

く:くさるな!

ま:まけるな!

## 5.輸出債権の保全

(1) 決済条件は売主側に有利になるよう変更する。

a. 後払い送金は支払いの確約がない。

銀行の支払い確約の得られる信用状(L/C)決済とする。

L/Cには一覽払い(At Sight)とユーザンス付き(一定期間の支払い猶予)がある。

売主側に有利とするためになるべく一覽払いとする。

船積後90日のユーザンスを受ける場合でも、90日の

ユーザンス付きL/C(at 90days after B/L date)とする。



## ※一覽払い (At Sight) とは

支払者(輸入者、買い手)が手形の提示を受けた時、直ちに支払う方法。

輸入者はこれを決済(支払い)をしないと銀行から船積書類を受けとれない。

## ※ユーザンスとは

外国貿易取引において一定期間、輸入代金の支払猶予を行うこと。

または、支払繰延をすること。

## ※ユーザンス手形とは

一覧払いではない、期限付きの手形のこと。

## ※輸入ユーザンスとは

輸入為替にユーザンスがつけられること。

輸入貨物代金の支払い繰延べを一定期間輸入者に許容する  
輸入金融の一方式。

この金融を行う主体がシッパーであれば、シッパー・ユーザンス。  
銀行であれば、銀行ユーザンスに大別される。

つまり、輸入取引の場合、為替銀行や輸出者が輸入者に対して、  
貨物代金の決済を一定期間猶予し、その間に輸入者は貨物を売却して、  
代金を回収し、期日に輸入決済を行うもの。

## 5.輸出債権の保全

- b. 継続的輸出の場合、契約ごとのL/C開設ではなく、回転信用状 (Revolving L/C) を開設してもらう。

これにより、輸出者は確実に代金の回収ができる。  
この方法は、時間と費用の節減につながる。

## ※回転信用状 (Revolving L/C) とは

輸入者が一定の取引先と継続的に同一種類の商品を輸出してもらう場合に、まず一回分の金額に相当する信用状を発行してもらい、その船積・決済が完了すると同時に、同金額の信用状が自動的に更新されるようにする信用状のこと。

# 5.輸出債権の保全

c. L/C開設が困難な場合は、

手形支払書類渡し

(Documents against payment : D/P)

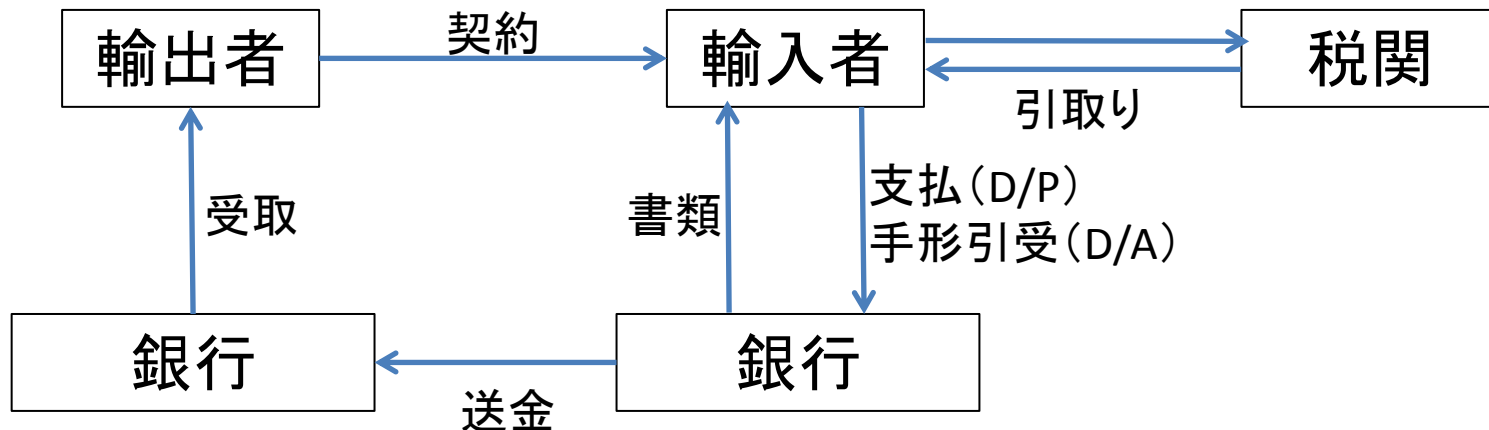
手形引受書類渡し

(Documents against acceptance : D/A)

\* 荷為替手形を利用した貿易決済方法の一つ。輸入者が銀行に代金を支払うことにより船積書類を入手し、貨物を受けとる。(銀行による保証はない)

\* 輸入者が銀行に対して期限付き荷為替手形の支払いを引受けることを条件に船積書類が銀行から輸入者に引き渡され、貨物を受けとる。

この際、輸出手形保険の付保を検討する。



## ※輸出手形保険とは

NEXI(日本貿易保険)が運営を引受けている貿易保険の一つ。

D/PやD/Aによって振り出された荷為替手形を買いとった銀行がその手形が満期に決済されないことから発生する損失を填補するための保険。

輸出手形保険は手形買取銀行が保険契約者であり被保険者となるため、保険の申込みから事後の手続きまで当銀行が行う。

ただし、輸出者が初めて、当保険を利用しようとする場合には、輸出者自身がNEXIに利用者登録をする必要がある。



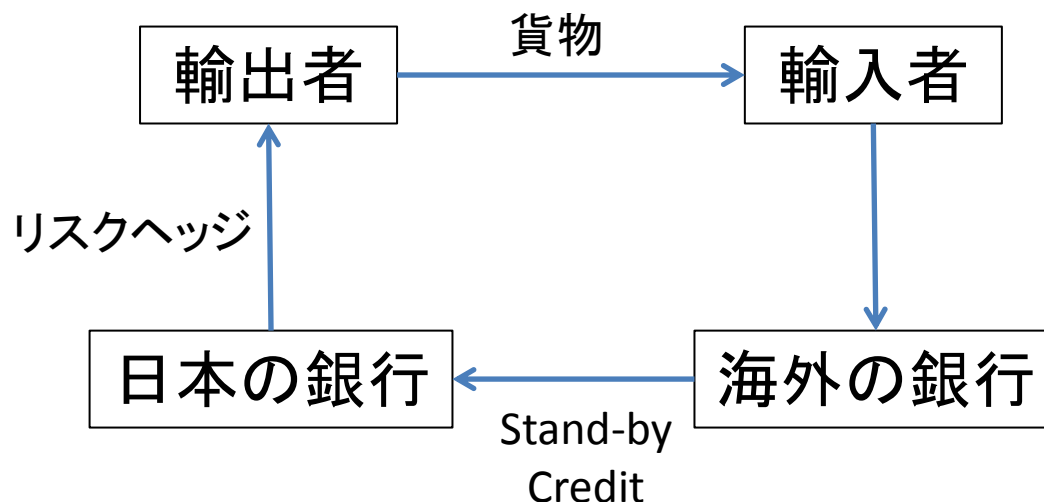
また、NEXIは海外企業の信用格付けをして「海外商社名簿」に登録して、一定以上の格付けを有する海外企業を対象に保険の引受けをしている。

この海外商社名簿に未登録の企業を対象に保険を付保しようとする場合は、信用調査書を添付のうえ、NEXIにバイヤー登録をし、一定以上の格付を取得することが必要。

## 5.輸出債権の保全

- d. 送金ベースであってもなるべく前金の割合、しかも契約時の前金を増やすなど工夫すべし。

前受けの場合は逆に前受金返還保証を要求される場合もある。逆に後払い送金が多額に残る場合、現地銀行の支払保証 (Letter of Guarantee: L/G または Stand-by Credit) を受けとるなど、リスクに備える。



## 5.輸出債権の保全

### e. ファクタリングまたはフォーフェイティングの利用

金額が比較的大きく、L/Cで期限付き手形の銀行買取がある場合、銀行が引き受けるフォーフェイティング(Forfeiting)という輸出者への買い戻し請求権を放棄した金融取引がある。

買取銀行は手形債権のリスクに応じて手形代金を割り引く。代金回収リスクのみならず、カントリーリスクも銀行にヘッジができる。

また、国際ファクタリング会社を使い、債権をファクタリング会社に譲渡する方法もある。

この方法は上記のフォーフェイティングと異なり手形の銀行の買取が条件とならない。L/Cの発行が困難な場合でも貿易保険をかけずに回収リスクを回避できる。

## ※ファクタリング会社とは

輸出代金の回収は、上記a～dの方法があるが、費用の発生や手続きの煩雑さなどに加え、輸入国の信用状発行などが難しい場合もある。

そうした場合、ファクタリングという民間機関の機能を利用する方法がある。

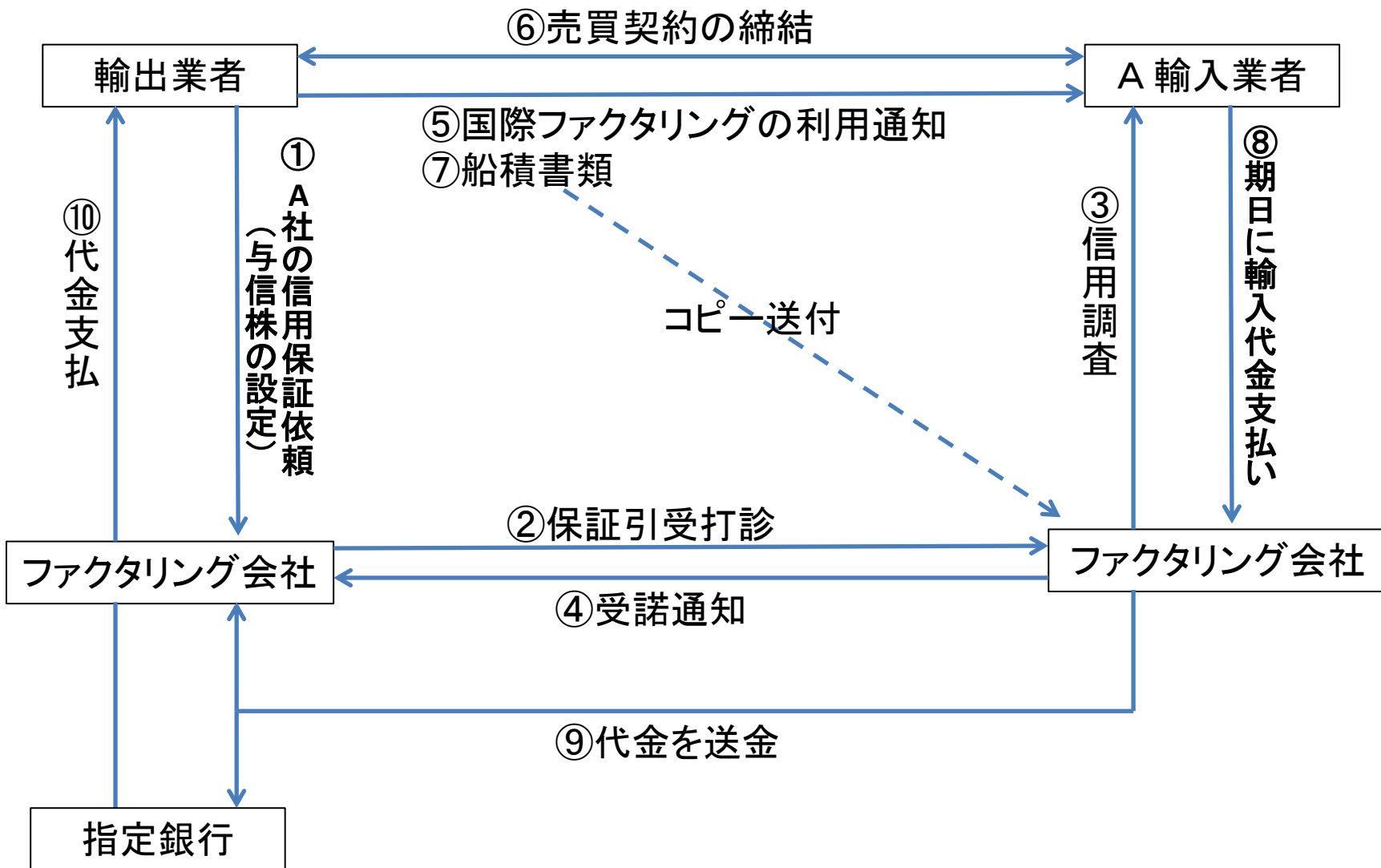
例えば、輸出代金を船積後30日後に送金するという決済条件の提示がある場合、その輸出代金債権についてファクタリング会社から100%の支払保証を取得し、輸出契約に結びつける。

国際ファクタリングでは、世界各国のファクタリング会社が、連携して安全に代金回収、資産化を手助けする国際的な組織を作りあげている。

有力な組織としては、Factors Chain InternationalやFactor International Groupがあり、日本の大手銀行系のファクタリング会社が参加している。

(日本)

(外国)



## ※ ファクタリング会社利用の概算費用

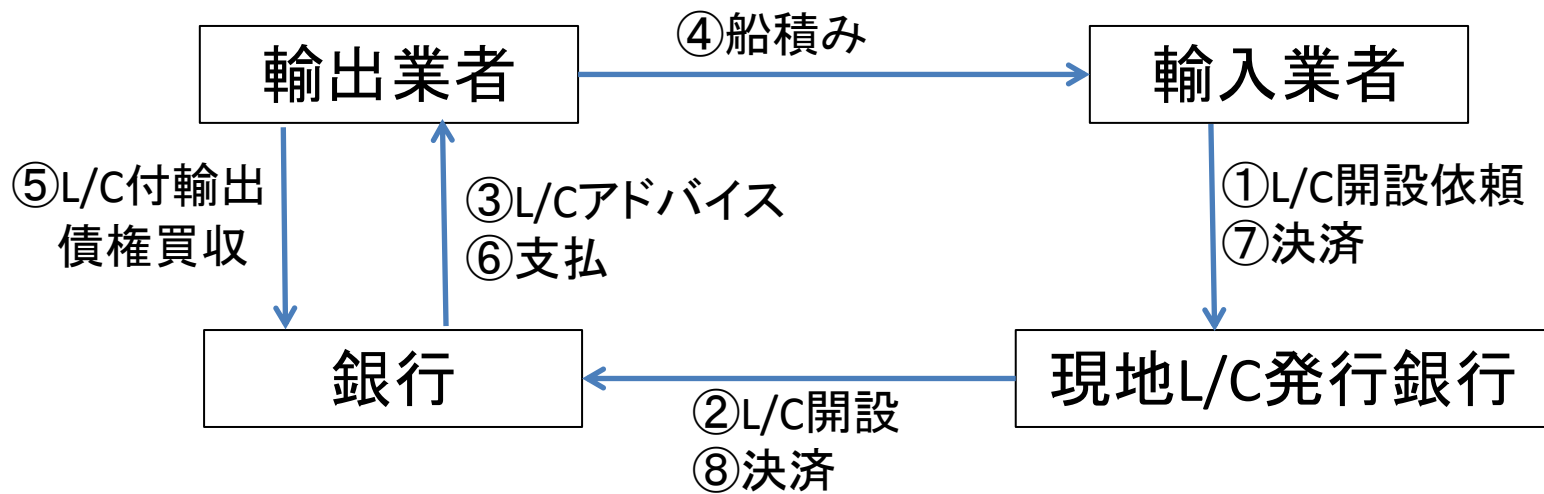
- ・信用調査費＝1万円程度
- ・保証料＝インボイス金額に対し、1カ月あたり0.7%～2%
- ・その他＝通信費などかかる場合がある。

## ※フォークフェイティング（ Forfeiting ）とは

L/C確認引受と同じく、輸出企業の売掛債権回収のリスクを軽減する目的で、輸出企業が振出す輸出手形を輸出企業が買戻し義務を負わない形で、銀行が買取る方式。

銀行はリスクに応じて割引をする。





※手形の買戻し義務を伴わない輸出債権の売却となるので、輸出企業の売掛金債権をオフバランス化することが可能。

※貿易債権と異なり、100%のリスクヘッジが可能。

※(条件)

L/C取引が基本。ユーザンス条件の取引が条件となる。

期間は180日～1年

※買取銀行(フォーフェイター)は買取依頼人に対する手形の遡及権(輸出者の買戻し義務)の行使を放棄するというノン・リコース取引である。

## ※ノン・リコース取引とは

非遡及のもの。

一般的な日本の住宅ローンはリコースローンであり、  
アメリカの住宅ローンはノン・リコースローンとなっている。