

1. 輸入取引について

Q₁

初めて、海外から商品を輸入したいと考えています。
輸入取引の基本的なプロセスを教えてください。

A₁

輸入取引のプロセスの中で重要なポイントとして次の5つが挙げられます。

1. マーケティング

輸入取引を行うにあたっては、十分なマーケティングを行うことが取引を成功させるポイントとなります。取引開始のために調査すべき内容については多岐にわたりますが、特に、①市場調査、②商品の選定、③取引相手の選定が重要です。

2. 許認可手続

「外国為替及び外国貿易法」（以下「外為法」）において、輸入取引は「原則自由」に行うことができますが、必要最小限の管理・調整による規制は残されています。

海外に輸入貨物代金を事前に支払うことが容易に行えるようになっている現在では、代金の支払いを済ませてしまった後で輸入貨物を通関できないケースが起り得ますので、外為法およびその関連法令等をよく理解し、輸入許可事項を十分に調査した上で取引を進めていくことが大切です。

3. 契約

貿易取引も国内取引も、相手との出会いから契約成立までの過程は基本的に同じです。取引条件について、輸出者側、輸入者側とも異議なく、すぐに売買契約が成立する場合もあれば、両者の希望する条件に違いがあり、反対条件の申入れ（カウンターオファー）のやりとりが続くこともあります。

一般的にカウンターオファーのやりとりでは、値引きを求めたり、サンプルの送付を求めたりすることになります。特に、プライスリストは標準価格を示しますので、その価格で満足できない場合には、さらに有利な別の Quotation（クォーテーション：価格提示）や Offer（オファー：取引条件）を要求することもあります。それらの交渉を経て契約が成立します。

4. 貨物の移動

主な方法として、船による輸送と飛行機による輸送があげられますが、いずれの場合も通関業者（※）に手配を委託するのが一般的です。

※通関業者とは、輸出入者の依頼により、業として税関官署に対して通関手続、関税法令に係るあらゆる手続等を代理・代行する者をいい、営業には税関長の許可を必要とします。

5. 代金の決済

貿易代金の決済方法は、決して難しいものではありません。貿易取引は、売買契約が2国間にまたがっているため貿易代金決済は難しいものと考えられがちですが、基本的な代金決済の仕組みを知ることによってこの不安は解消されます。代金決済方法には大別して荷為替手形（※）によるものと送金によ

るものがあります。

※荷為替手形とは、輸出入代金決済のため輸出者が輸入者宛てに振出す為替手形に、船荷証券（B／L）、商業送り状（インボイス）等の船積書類が添付された手形のことをいいます。

(1) 荷為替手形による決済方法

A. 信用状（L／C：Letter of Credit）付荷為替手形による決済

信用状付荷為替手形による決済は最も典型的な形態です。輸入を行う場合、海外の輸出者が輸入者の信用状態を把握するのは容易ではありません。そこで、輸入者の代金支払いを銀行が保証することによって、取引をスムーズに行うことができます。

B. 信用状なし荷為替手形による決済

輸出者が輸入者の信用状態を十分把握できる場合、例えば日本の企業が海外の支店や現地法人から輸入する場合や、長年の取引関係があり輸入者の信用状態に心配のない場合には、輸出者は輸入者に信用状の開設を求めないケースがあります。このような決済方法を「信用状なし荷為替手形による決済（D／P・D／A決済）」といいます。

(2) 送金による決済方法

送金による決済には商品の受領前に送金する場合（前払送金）と商品の受領後に送金する場合（後払送金）とがあります。

また、送金方法としては、電信送金、送金小切手の2種類があります。送金小切手は相手先への資金到着に日数がかかること、到着日が送金時に不確定であること等の難点の他、郵送途中に紛失する危険があります。従って、送金による決済には、相手先への資金到着が早く、未着の照会にもすぐ対応できる電信送金をお勧めします。

下は、信用状ベースの輸入取引を例にとったフローチャートです。基本的な輸入取引の流れをご確認下さい。

