



since 1960

三條金物卸商協同組合

— 三條金物倶楽部 — ニュース速報

決断と実行 ～社業と地域の発展のために～

【初心者のための貿易実務セミナー】



去る2月21日、三條商工会議所と三條金物卸商協同組合が主催する【初心者のための貿易実務セミナー～海外バイヤーからの引き合い対応のポイント～】が三條商工会議所で行われました。

昨年6月に行われた前回の【海外販路開拓セミナー～知識ゼロからはじめる海外販路開拓～】（内容は海外販路開拓の基礎知識や原則的なもの）に続くもので、今回は「海外から引き合いが来た際の対応方法、関係書類の準備から契約、決済まで」の貿易の流れについて、ツバメロジス(株)貿易顧問の田辺良則氏から御講演を頂きました。

初めに、田辺氏は人口減少問題を抱えた日本経済について、「中小企業の事業者数が大幅に減ってきている。政府は公表しないが1980年代から現在までに100万社近く減少した。人口が減れば地域経済も衰え、税収が減ればインフラの維持も難しくなる。海外市場に目を向けることは地域企業存続の有効な選択肢のひとつ。」と改めて海外市場の重要性について説明されました。

その後の講演内容の大要は下記のとおり。



田辺良則氏

【引き合いのきっかけ作り、海外展示会】

- JETRO の HP で各国の展示会情報を閲覧できる。
- 展示会では誰に何を売るか明確な戦略と、しかけづくりが重要。日本酒を売るために地元のシェフを雇い、料理とそれに合う酒を来場者に勧め大成功した例もある。
- 知的財産保護のため対象国の調査、申請も必要。
- 価格表が必要。価格は日本の価格で良い、代理店や商社に任せず必ず自ら決めること。

【海外からの引き合いに対する対応】

- 礼状や質問への回答、資料提出はスピードが最重要。
- 送料など各種費用の負担先、決済方法は明確にしておく。

【契約】

- 契約書は相手に任せず必ず自社で作成すること。
- 口頭での合意ではなく、取り決め事項は必ず契約書に明記する。
- 契約サインは署名権限者から取り付けること。

【安心・安全な代金決済】

- 出来るだけ前払い決済が望ましい。
- 前払いが難しい場合は、銀行から支払い保証を受けるなど可能な限りリスクを減らす。

【商品の輸送手段】

- 海外への輸送手段は大きく分けて3つ。
 1. 各国の運送業者（新潟運輸、日本通運、DHL、FEDEX など）主に中口輸送向き。
 2. 国際郵便（EMS、SAL 便）価格が 20 万円以下なら税関申告不要。主に小口輸送向き。
 3. 手荷物として輸送する。価格が 30 万円を超える場合輸出申告しなければならないのでインボイスの用意が必要。
- 輸送手続きに必要な書類 ①船荷証券 ②荷為替手形 ③インボイス ④パッキングリスト ⑤原産地証明書 ⑥船積指図書など

【トラブルを避けるために】

- 業界で信用度の高い業者と取引する。
- 営業許可証、決算書類の提示を必ず求める。
- 取引は少量を小刻みに行い、その都度代金決済を行い、リスクを分散させる。

【まとめ、海外展開に挑む心構え】

- 国、地域を代表して海外展開に挑むという強い意志が必要。
- 継続は必須、1～2度の活動や短期間での判断、決断はダメ。
- 現地に真に信頼できるパートナーの存在、人間関係構築は不可欠。

以上のお話と、最後にツバメロジス様様のサービスと自治体の貿易サポートについて触れ、講演を締めくくられました。

海外貿易ということで、英語の専門用語や複雑な書類の準備が複数必要など、話の内容だけでは非常にハードルが高いと感じます。「当たって砕けろ」で現地に飛び出していく勢いも必要かもしれません。(松谷)