

2013.3

企業リスクインフォ <2012 年度第 6 号>

海外取引に関する主要リスクとその対処法

はじめに

昨今、国内市場が伸び悩む中、いわゆる 6 重苦（円高、高い法人税、自由貿易協定、製造業への労働規制、CO2 削減目標、電力不足）も重なり、メーカーをはじめとして海外取引への参入もしくは拡大の機運が高まってきている。しかし、中堅・中小企業においては、海外取引のノウハウや海外取引に精通した人材が不足しており、海外取引への参入・拡大の障壁となっている。本稿では、初めて海外取引に参入する中堅・中小企業メーカーを想定して、海外取引の概要について触れた上で、海外取引に失敗しないためのリスク管理について検討する。

1. 海外取引の概要

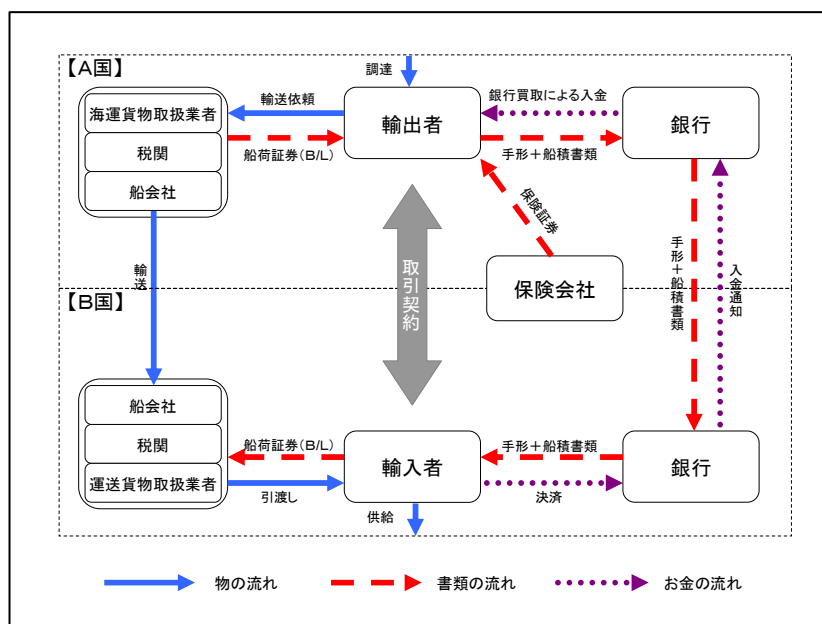
① 取引形態

企業が海外市場に取組む場合、その取引形態としては、大きく（ア）直接・間接貿易による海外市場に参入する方法（イ）資本投資を伴い海外市場で製造・販売を行う方法（ウ）ブランドやライセンスを提供する方法などがあり、それぞれの取引形態ごとに想定されるリスクは異なる。例えば、直接貿易でスポット取引を行う場合と 100% 出資の海外現地法人による生産・販売を行う場合とでは、さらされるリスクの内容や大きさが異なることは容易に理解できる。なお、本稿では、初めて海外取引に参入する中堅・中小企業メーカーを対象としているため、（ア）の直接貿易による海外市場への参入に焦点を当てて解説する。

② 取引の仕組み

海外取引においては、国内市場における取引とは異なる仕組み（決済や通関等）が採用されており、様々な関係者が関与することとなる。以下では、通常採用される決済手法である国際荷為替取引の仕組みとその関係者について概念図を示す。

【国際荷為替取引の仕組みと関係者】



③ 取引のプロセス

以下では、海外取引のプロセスについて、海外取引において特に留意しておくべき点を踏まえて海外取引における一連のプロセスを説明する。

(ア) 海外取引の企画

海外取引に参入する企画段階にあつては、基本方針、事業計画、経営資源の分配などの検討を行う一方、取引を予定する特定の国・地域の特徴も洗い出しておく必要がある。国内取引と異なる特徴としては、(ア) 地理的距離 (イ) 法律・制度の相違 (通関の有無等) (ウ) 文化・商慣習の相違 (契約書の位置づけ等) (エ) 機能通貨や決済手段の相違 (オ) 使用言語の相違 (カ) 情報の偏在等が上げられるが、これらの特徴がリスク顕在化の要因・背景となることを認識した上で、海外取引への参入の可否・手法を検討することが必要である。

(イ) 取引相手の検討・選択

取引相手の検討については、業界内での情報収集、展示会への出展、特定の機関 (JETRO、商工会議所、在日外国公館等) を介したマッチングなど、様々な方法が存在する。取引相手候補が抽出されると次は取引相手としてふさわしいか否かを判断する段階になる。会社HP・会社名鑑の閲覧、信用照会先による情報提供、調査会社による信用調査などを利用して取引相手候補の概要をつかむとともに、直接コンタクトを取って、経営方針、製品知識、販売チャネルなど様々な情報を引き出すことが重要となる。ここでは、情報を鵜呑みにするのではなく、裏付けの取れる情報と取れない情報とを明確に峻別した上で情報の信憑性を判断していくことが重要となる。

(ウ) 契約交渉・締結

自社にふさわしい取引相手が見つかった後、製品パンフレットや見積り案などの提示による予備的な交渉段階を経て、一般的な取引条件、個別的な取引条件へと本格的な交渉段階に入る。そのような過程を経て、価格、数量、品質、決済条件、引渡し条件などを確定させていくこととなるが、代金決済の時期や品質の決定方法・時期、追加費用が発生した場合の費用負担など、紛争や悪影響を未然に防止するという観点から慎重な交渉やリスク対策を行う必要がある。

(エ) 契約の履行

個別的な受発注があれば、製品の確保・梱包、運送や保険の手配、通関手続き、為替予約など具体的な履行準備段階に入る。貨物の積荷により船荷証券 (Bill of Lading) が発行され、また、保険会社との貨物保険契約による保険証券が発行される。輸出者はこれらの証券を含む船荷書類および荷為替手形を取引銀行へ提示するによって決済・金融を実行し、その後輸入者が船荷証券を提示するによって製品の引渡しを受け、一つの取引が終了する。

(オ) 取引の反復 (もしくはクレームの処理)

スポット取引ではない限り契約当事者は継続的な取引を行うことになるが、ときにはクレームや苦情などを受付けることも想定される。そのようなクレームや苦情などを適切に対応するとともに、再発防止策の策定・合意などを繰り返すことによって、信頼関係を築いていくことになる。取引の反復により、取引相手との信頼関係が構築されれば、取引量や品目を増やすなどにより取引を拡大させていくことになる。

2. 海外取引において考慮すべき主要なリスクとその対処法

海外取引においては、上述したとおり地理的距離、決済方法、使用言語等の国内取引との相違点により、国内取引においてはそれほど懸念されていないリスクが顕在化する場合がある。以下では、海外取引において考慮すべき主要なリスクとその対処法について、概観していくこととする。

① 代金回収リスク

輸出する立場からすると、製品を輸出したにもかかわらず代金が送金されない、輸入者が破綻し代金回収が困難となるといったリスクが一番に危惧される。国内取引においても想定されるリスクであるものの、海外取引においては、国内取引とは決済方法が異なることや取引先の信用力に関する情報収集が難しいことなどから、国内取引とは異なった対策が必要となる。

想定されるリスク	想定されるリスクに対する主な対処法
代金の回収不能	・ <u>決済条件（前払い）の合意</u> 代金の前払いは、輸出者の立場からすれば一番安全な決済条件である。ただし、輸入者としては製品が届く前の送金については抵抗感が大きく、輸入者が簡単に受入れるとは限らないため、柔軟な対応と信頼関係構築が必要となる。 ・ <u>信用状（Letter of Credit）の取り付け</u> 信用状とは決済のために海外契約当事者の取引銀行が発行する支払を確約した証書のことをいい、輸出者からすると支払保証を得ることを意味する。信用状に記載された書類と引換えに発行銀行が支払責任を負担するため、輸出者は船積みと同時に輸出代金を回収することができ、輸入者も輸入代金を前払いする必要がなくなる。ただし、信用状の発行にはコスト（手数料）がかかる上、常に信用状が発行されるとも限らない。 ・ <u>貿易保険（輸出取引信用保険）の付保</u> 貿易保険とは、不可抗力によるリスクや海外契約当事者の責めに帰すべきリスクをカバーする保険であり、代金回収不能による損害を填補するものである。ただし、貿易保険では填補される損害の範囲が限定されており、100%填補されるとは限らない。
取引先の破綻	・ <u>入念な取引先の信用調査</u> 一般的な信用調査は社風（Character）、財務（Capital）、経営能力（Capacity）を判定基準として行なわれている。会社 HP・会社名鑑の閲覧、信用照会先による情報提供、調査会社による信用調査などが利用されるが、出来る限り経営トップ同士で面談し、経営理念や経営方針などを聴取して信頼に足るかを見極めることが重要である。 ・ <u>貿易保険（輸出取引信用保険）の付保</u> 取引先の破綻についても貿易保険が機能する。さらに、保険会社が有する与信管理、売掛債権保全、債権回収機能を活用できる場合もあり、海外ビジネス展開の強化策ともなる。

② 運送リスク

輸出・輸入いずれの立場であっても、納期の遅延やその後のビジネスの遅滞、約束した製品の過不足や輸送中の汚損などのリスクが危惧される。さらに、海外との取引においては単位あたりの運送コストを削減するため一度に多くの製品を運送する傾向があり、一度リスクが顕在化すると影響も大きくなる特徴がある。このようなコストとの兼ね合いも考慮して取引数量を調整するなどのリスク対策も必要となる。

想定されるリスク	想定されるリスクに対する主な対処法
(輸出者) 納期の遅延による輸入者からの責任追及 (輸入者) 納期の遅延によるその後のビジネスの停滞、前払い金の回収不能	・ <u>売主、買主の責任の明確化</u> 国際商工会議所 (I C C) が作成した標準的な貿易条件 (インコタームズ 2010 等 (International Commercial Terms の略)) を使用するなどして、当事者双方の間で売主、買主の義務を明確化しておく必要がある。 標準的な決済条件では、積地で本船に積み込んだ時点で売主から買主に危険負担および費用負担が移転するとされているが、標準的な貿易条件で明確化されていない事項について別途契約条件に定めておく必要がある。なお、運送契約において運送人は遅延によって生じる損害について免責となっており、運送人に責任転嫁することは困難であるため、契約当事者で取り決めておくほかない。 ・ <u>一度に運送する物流量の調整</u> 一度に運送する物流量が大きくなるとリスクが顕在化した場合の影響が大きくなる。大量運送によるコスト削減効果と納期遅延等による悪影響を比較考量し、一度に運送する物流量を調整することが必要である。必要に応じて物流コストの増加を販売価格等に転嫁することも検討しなければならない。 ・ <u>前払輸入保険の付保</u> 前払輸入保険とは、貨物代金を前金で支払う契約において、支払った前払金が回収不能となった場合の損害を填補する保険である。前払いが決済条件となる取引において、貨物届かず前払金の回収不能が懸念される場合には検討しておく必要がある。
製品の過不足・輸送中の汚損など	・ <u>数量計測手法や運送方法・梱包方法の合意</u> 数量計測手法は、取引の目的となる貨物が包装貨物かばら物かで大きく異なる。特に、ばら物の場合は、一定の誤差があっても契約条件を充足した履行とみなされるため、数量計測手法について定めておくとともに、過不足分の清算方法についても定めておく必要がある。 また、製品の特性や運搬の方法などにより汚損等が懸念される場合には、運送や梱包などの方法などについても詳細に詰めておく必要がある。 ・ <u>貨物保険の付保</u> 貨物保険を付保することにより、製品の不足 (Shortage) や輸送中の汚損 (Contamination) 等を担保することも可能となる。貨物保険に加入しておけば事故が発生した場合に煩わしい交渉や訴訟手続きなどに時間を割かれることなく本業に集中することができる。

③ 法的リスク

海外取引を行う場合、商慣習や使用言語の違いなどから国内取引以上に法的リスクが顕在化しやすい。日本の商慣習として信用・信頼を前提とした不文律によって企業間取引が規律されることがあるが、海外取引においては合意した契約条項によって企業間取引が規律されることを肝に銘じておく必要がある。予め考えられる法的リスクを洗い出し、事前に対応策を明文化しておくことは、安定的・継続的な取引関係の構築にも繋がるため、事前予防策に重点をおいて対策に取り組んでおく必要がある。

想定されるリスク	想定されるリスクに対する対処法
突然の契約破棄・解除	・ <u>オファーの工夫</u> 海外取引では国内取引と異なり一回の取引タームが長く、その期間に製品が売り切れた、製品が劣化してしまったなど、取引の前提となる状況が変化するため、条件付のオファーを出すなどの工夫が必要である。 ・ <u>契約書の入念なチェックと保存</u> 海外の知らない者同士の取引においては契約書がすべてである。無用な争いを避けるため弁護士等の専門家による契約書のチェックを経た上で、記録を保存しておく必要がある。 ・ <u>仲裁条項の明記</u> 突然の契約破棄・解除に対して、法的な手段をとろうとすると、多大な労力・コストがかかるため結局泣き寝入りするおそれがある。万が一に備えてコストをかけずに執行力を獲得できる手段を用意おくことで、突然の契約破棄・解除に対する抑止力になることも期待される。
品質相違による相手方からの責任追及	・ <u>品質決定や品質検査の実施時期・方法の明確化</u> 海外取引においては現物を見て品質を見定めることは難しい。そのため、製品の品質をどのように決めるか（見本やスペック説明など）、品質検査をどのタイミングで実施するか（出荷時・積地・揚地など）、品質検査をどのような方法で実施するか（自主検査・買主検査・第三者検査など）などを予め詳細に決定しておくことが必要である。
製造物の欠陥による責任追及	・ <u>設計、製造、指示警告の検証や回収の取り決め</u> 海外取引における製造物責任は当事者共同で負うとする契約条件が多く、いずれの立場においても製造物責任への対処が必要となる。製造物責任を追及される根拠として、設計・製造・指示警告の欠陥が上げられるが、これらの欠陥について検証を行い、万が一欠陥が発見された場合についての回収や責任・費用分担についても事前に取り決めておくことが望ましい。 ・ <u>海外PL保険への加入</u> 特定の地域（特に北米）では、製造物責任に対する責任追及が厳しいなど、地域や各国固有の特徴がある。万が一海外でPL事故が発生した場合に発生する可能性がある賠償金や訴訟費用・応急手当などの諸費用に対する備えとして海外PL保険に加入しておく必要がある。

④ 市場価格・為替リスク

海外取引においては市場価格や為替の変動により、少なくとも輸出・輸入のいずれか一方で取引の採算に影響が生じる。海外取引において、市場価格や為替変動による採算への影響を極小化するためにはこれらの変動要因に対する対策が必要となる。

想定されるリスク	想定されるリスクに対する主な対処法
市場価格等の変動による採算への影響	・ <u>価格調整条項の明記</u> 市場価格や為替が大きく変動した場合において契約条件を維持することは、一方が得をし、一方が損をする構図となるため、結果的に継続的な取引を困難にする。継続的な取引が前提となっている場合には、市場価格、為替、運賃、保険料などが予期に反して変動した場合に備えて、価格調整を行うことができる旨の契約条項（ex. スライド条項等）を入れておき交渉の余地を残しておくことが望ましい。
為替の変動による採算への影響	・ <u>為替予約</u> 輸出者は将来手にする外貨を銀行に売るために行う売り予約、輸入者は将来支払うために行う買い予約をしておく必要がある。ただし、為替予約というリスクヘッジにより差益を獲得する機会を失うリスクもある。 ・ <u>通貨オプション</u> 上記の通り為替予約が常に有利に働くとは限らないため、手数料を払って予約を実行しない権利（オプション）を確保しておくことも行なわれる。 ・ <u>円建て取引の推進</u> 円建ての取引であれば為替リスクの排除が可能であるが、相手方が為替リスクを負うことになるため、為替差損の負担を求められることもある。この為替変動による為替損の分配について予め定めておくことを円約款（Yen Clause）という。 ・ <u>為替マリー</u> 為替マリーは獲得した外貨をプールし、他の外貨建て代金支払に用いる手法である。為替リスクを回避することができるが、自社が売主・買主双方の立場にあることが必要となる。

⑤ カントリーリスク（政治リスク・自然災害リスクなど特定の国・地域に関わるリスク）

昨今世界的に頻発する内乱やテロ、さらには自然災害の脅威を踏まえると、海外取引においては特定の国や地域に特有のリスクが顕在化することが想定される。したがって、海外取引を行う上ではカントリーリスクに対する対策の検討も必要となる。

想定されるリスク	想定されるリスクに対する対処法
サプライチェーンの断絶	・ <u>輸出・輸入先の複数化</u> 特定の国・地域に取引を依存している状況においてひとたび内乱や自然災害などが発生すると、輸出不能による売上減や輸入不能によるサプライチェーンの断絶などの悪影響が想定されるため、取引先を地理的に分散するなどの対策をとることが必要である。

	・ <u>取引先の国・地域の調査</u> 海外取引を行うにあたっては、取引先の信用調査のみならず、取引先の国・地域の調査も欠かすことは出来ない。現地政治の動向や自然災害の発生状況のみならず、インフラの整備状況や現地生活の実情など綿密な調査が望ましい。
内乱や自然災害などの不可抗力による免責の主張	・ <u>免責条項</u> 不可抗力（当事者の合理的な制御を越える事由）が発生した場合に、当事者の責任の範囲を明確にするためにも不可抗力条項を定めておく必要がある。不可抗力にあたる具体的な事由を列挙するとともに、列挙事由に限定されない旨の文言もいれることが必要である。ただし、不可抗力を主張して金銭の支払を拒絶されることがないように、金銭債務は不可抗力による免責から除外しておく必要がある。 ・ <u>免責条項の通知と立証</u> 免責の効果を得るためには、通常免責を主張する側が不可抗力の発生通知と立証をする必要がある。不可抗力について予見義務と回避義務を尽くしたことを証明できる相応の対策をとっておく必要がある。

おわりに

本稿では、これから海外取引に参入する中堅・中小企業を想定の上、直接貿易についてその概要とリスク管理のポイントについて解説を試みた。もっとも、海外取引の形態は、上述した直接貿易には限定されるものではなく、取引形態によってもリスク顕在化の要因やパターンが異なるため、採用する取引形態を踏まえてリスクを洗い出し、一つ一つ対処していくことが重要となる。

また、国際的な取引ルールの策定・改訂、社会インフラの整備・拡充などに起因して、今後海外取引は一層拡大していくことが想定される。これから海外取引に参入し、拡大していく企業にとっては上記の通りリスクをとっていかなければならず、海外取引の拙巧はリスク管理にかかっているといっても過言ではない。その一方で、初めから完璧な対策をとることは不可能であり、リスクが顕在化することを前提として、リスクを想定した予防策を講じると共に、リスク顕在化のたびに再発防止を検討し、改善を行なっていくという海外取引のマネジメントスタイルを確立することが重要なポイントとなる。

参考文献

独立行政法人 日本貿易振興機構 平成 21 年度輸出失敗事例等調査事業報告書

URL : <http://www.jetro.go.jp/world/japan/reports/07000189>

独立行政法人 日本貿易保険

URL : <http://www.nexi.go.jp/>

日本経済新聞出版社 入門・貿易実務＜第三版＞ 椿弘次

日本経済新聞出版社 貿易・為替の基本＜第四版＞ 山田晃久

日本損害保険協会「国際取引契約と不可抗力」 田村淳也

URL : http://www.sonpo.or.jp/archive/publish/bousai/jiho/pdf/no_248/yj24824.pdf

以上

（文責：コンサルティング第一部 ERM グループ コンサルタント 釜瀬 幸一郎）

株式会社インターリスク総研は、MS&AD インシュアランスグループに属する、リスクマネジメント専門のコンサルティング会社です。ERM のコンサルティングに関するお問い合わせ・お申込み等は、下記の弊社お問い合わせ先、または、お近くのあいおいニッセイ同和損保、三井住友海上の各社営業担当までお気軽にお寄せ下さい。

お問い合わせ先

(株)インターリスク総研 コンサルティング第一部

TEL.03-5296-8914 <http://www.irric.co.jp/>

ISO31000準拠！ ERM（全社リスク管理）コンサルティング

企業価値向上に資する全体最適の観点から、企業を取り巻く様々なリスクを全社的に管理するために、貴社の実状に即した効果的・効率的な体制づくりを支援します。既に体制構築されている場合の実効性を高めるための取組み推進や、各種個別課題解決のご支援も可能です。

ERMコンサルティングはISO31000に準拠したメニューを活用・応用して実施します。

不許複製／Copyright 株式会社インターリスク総研 2012