

□ 製品を輸出したいが商社を通すのと直接の取引はどちらが良いか？

(質問)

海外でも特に発展途上国に販路を広げたいのですが、市場開拓のノウハウも無く、代金回収のリスクも負いたくありません。貿易商社を介在させれば手取り早いのですが、商社に払う取り扱い口銭（売買の仲介をした手数料）も馬鹿にならないと聞いています。商社を起用するメリットと口銭を安くする方法はありませんか？

(回答)

貿易を始めるには国内取引とは違った専門知識が必要になります。貿易実務知識以外にも、外国為替、国際条約と規制、海外顧客与信管理、カントリーリスク管理、海外法務等々の人材を確保しなければなりません。しかしこれらの組織を内製化するには多大なコストと専門家の育成期間が必要で、商量が小さい段階ではコスト倒れになりましょう。貿易商社にはこのようなバックオフィスの組織があり、いざと云う時に役立ちます。貿易量が少ない初期の段階での商社起用のメリットと言えましょう。

#### 商社の貿易機能 商社の役割

貿易で必要とされる業務と商社に期待できる機能としては次のようなものが挙げられます。

##### ① 海外市場・販路の開拓(輸出)

まずは自社製品が相手国でニーズがあるのか、売れ筋商品と期待できるのか、仕向地の購買力を勘案して価格設定をどうするか等を含め市場調査を行う必要があります。コンサルタントを起用したり、社員を長期出張させたり、また JETRO の貿易支援機能を活用する等の手段が考えられますが、商社の海外ネットワークを活用するのも選択肢の一つです。

##### ② 貿易に関する諸法令コンプライアンス

次に商談が成立し商品を輸出する段階では、輸出貿易管理令を始めとする各種法令に抵触しない商品であり、かつ規制対象国向け輸出ではないことを確認する必要があります。いわゆる通関コンプライアンス遵守の体制を構築する必要があります。商社は様々な商品を取り扱うため、これらを専門に扱う通関管理部署を有しているので、適正通関のアドバイザーとして期待できます。

##### ③ 貿易実務

輸出貿易では、日本と商習慣の違いや決済のリスクに加え為替変動のリスクも伴い、貿易特有の知識や経験が必要となります。また商品を海外顧客に確実に届けるには、輸出入通関実務知識や海外輸送固有のリスクと責任負担区分や最適輸送モードの策定、船積手配業務、海上貨物保険と多岐に亘ります。更に最も大切な輸出代金回収業務と為替変動のリスク負担の問題も生じます。

これらの貿易に必要とされる機能を全て引き受けてくれる商社は有難い存在ですが、その対価が適正か否かの判断は千差万別です。担当営業マンの質に負う処が大ですが、未知の分野を誠実に案内してくれ、共に問題解決に向かうパートナーに足るかの判断が重要となります。