

中国への進出のポイント  
と  
その留意点  
～中国での企業設立、貿易取引～

---

主催：(社)日本建築材料協会  
香港貿易発展局

於：大阪市中心公会堂 B1F大会議場  
2010年11月19日

ジェトロ大阪本部  
貿易・投資アドバイザー  
竹村仲生

## はじめに

---

本日は、社団法人日本建築材料協会様のお招きにより、「中国への進出のポイントとその留意点」というテーマで、お話をさせていただく機会を頂きましてありがとうございます。

日本は、一時、中国・インドなど新興国の高度成長に支えられ、企業の輸出も徐々に拡大しておりましたが、急激な円高とデフレの荒波の中で政策不在のまま日本経済の漂流が続いています。

一方中国は、「世界の工場」及び「世界の市場」として、ますます存在感を増しております。そのなか、9月には、尖閣諸島沖の衝突事件に端を発し、中国は、力による政治路線復活を印象を日本人に与えております。

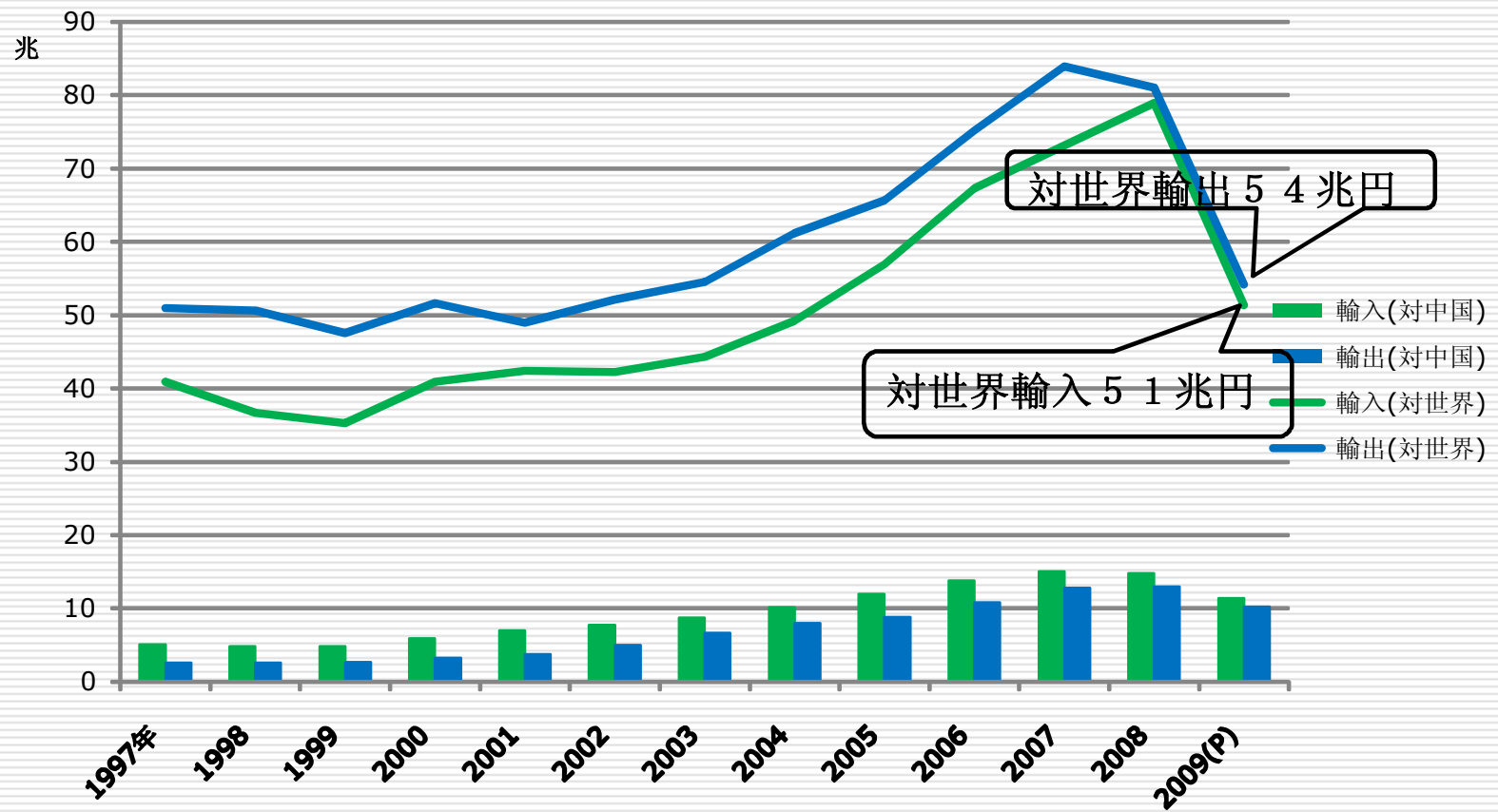
- 本日は
1. 中国のビジネス動向
  2. 進出のポイント
    - (1) 企業設立の留意点
    - (2) 貿易取引の留意点

を中心テーマとして、お話をさせていただきたいとおもいます。

今日のお話が、将来、皆様の会社の対中取引・投資の際の参考になれば、幸いです。

# 第一章：中国のビジネス動向

## 日本の対世界貿易及び対中国貿易（グラフ）



# 第一章：中国のビジネス動向

## 日本の対世界貿易総額（データ）

（単位：百  
万円、％）

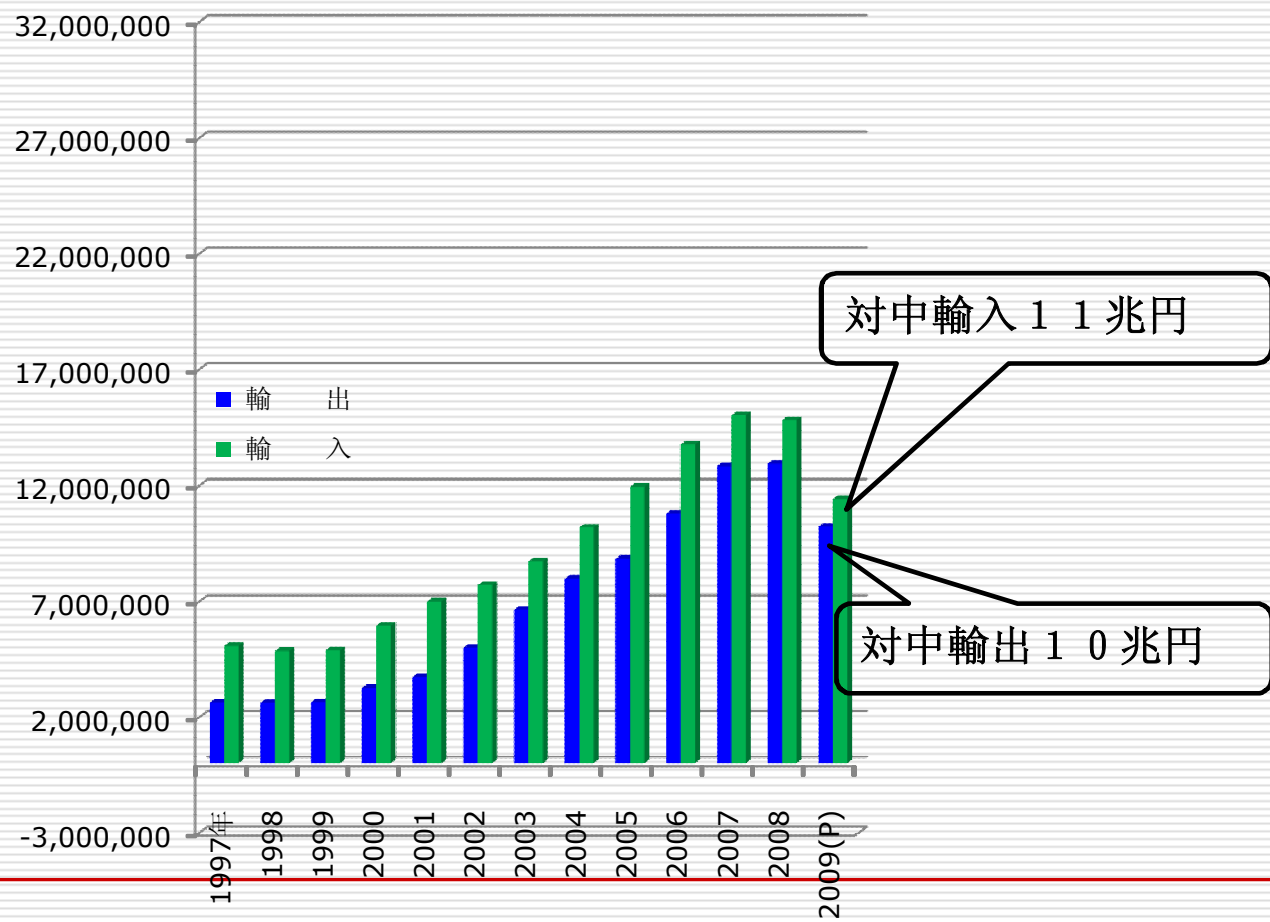
年	輸 出	伸率	輸 入	伸率	差 引	伸率
1997年	50,937,992	14	40,956,183	7.8	9,981,809	48
1998	50,645,004	-1	36,653,647	-11	13,991,357	40
1999	47,547,556	-6	35,268,008	-3.8	12,279,548	-12
2000	51,654,198	8.6	40,938,423	16.1	10,715,775	-13
2001	48,979,244	-5	42,415,533	3.6	6,563,711	-39
2002	52,108,956	6.4	42,227,506	-0.4	9,881,450	51
2003	54,548,350	4.7	44,362,023	5.1	10,186,327	3.1
2004	61,169,979	12	49,216,636	10.9	11,953,343	17
2005	65,656,544	7.3	56,949,392	15.7	8,707,152	-27
2006	75,246,173	15	67,344,293	18.3	7,901,880	-9
2007	83,931,438	12	73,135,920	8.6	10,795,518	37
2008	81,018,088	-4	78,954,750	8	2,063,338	-81
2009(P)	54,182,704	-33	51,374,884	-35	2,807,820	36

（注）（P）は速報値。

財務省報道発表（2010年1月27日）

# 第一章：中国のビジネス動向

## 日本の対中貿易総額（グラフ）



# 第一章：中国のビジネス動向

## 日本の対中貿易総額(データ)

(単位：百万円、%)

年	輸 出	伸率	輸 入	伸率	差 引	伸率
1997年	2,630,721	10.4	5,061,673	15	-2,430,952	20.5
1998	2,620,905	-0.4	4,844,135	-4.3	-2,223,230	-8.5
1999	2,657,428	1.4	4,875,385	0.6	-2,217,957	-0.2
2000	3,274,448	23.2	5,941,358	21.9	-2,666,910	20.2
2001	3,763,723	14.9	7,026,677	18.3	-3,262,954	22.3
2002	4,979,796	32.3	7,727,793	10	-2,747,997	-15.8
2003	6,635,482	33.2	8,731,139	13	-2,095,657	-23.7
2004	7,994,233	20.5	10,198,963	16.8	-2,204,730	5.2
2005	8,836,853	10.5	11,975,449	17.4	-3,138,596	42.4
2006	10,793,696	22.1	13,784,370	15.1	-2,990,674	-4.7
2007	12,838,998	18.9	15,035,468	9.1	-2,196,470	-26.6
2008	12,949,889	0.9	14,830,406	-1.4	-1,880,517	-14.4
2009(P)	10,239,060	-20.9	11,432,465	-22.9	-1,193,405	-36.5

(注) (P) は速報値。

財務省報道発表(2010年1月27日)

## 第一章：中国のビジネス動向 経済成長率予測

	2010年	⇒	2011年
中国	10.0%	⇒	9.7%
インド	7.7%	⇒	7.8%
ブラジル	4.7%	⇒	3.7%
ロシア	3.6%	⇒	3.4%
*世界	3.9%	⇒	4.3%
*日本	1.7%	⇒	2.2%

依然として高い成長率を維持

二極化

新興国→活況・回復  
先進国→停滞

(2009年1月26日国際通貨基金発表)

## 第一章：中国のビジネス動向 経済成長率

---

中国国家统计局発表（2010年1月21日）

2009年通年のGDP伸び率：  
8.7%

政府目標8%堅持  
達成!

回復の原動力：2008年11月の経済政策。

全国規模での公共投資が生産を刺激。

新車販売台数世界一：

(2009年：1364万台) ⇒ 10年：1700万台(予測)

中国・世界経済の安定/回復に貢献、今後も世界  
経済の牽引役を果たすことを強調（温家宝首相 9月13日）

---

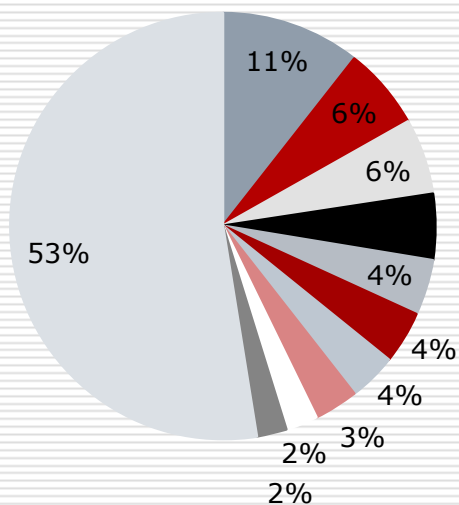


# 第一章：中国のビジネス動向

## 自動車業界活況

2009年中国市場販売台数(万台)

- VW(独)
- 現代自動車(韓)
- GM(米)
- トヨタ(日)
- ホンダ(日)
- 日産・ルノー(仏)
- 奇瑞汽車(中)
- 比亞迪汽車(中)
- 浙江吉利控股集团(中)
- 中国第一汽車集團(中)
- その他



1	VW(独)	144
2	現代自動車(韓)	85
3	GM(米)	79
4	トヨタ(日)	68
5	ホンダ(日)	58
6	日産・ルノー(仏)	54
7	奇瑞汽車	50
8	比亞迪汽車(BYDオート)	45
9	浙江吉利控股集团	33
10	中国第一汽車集團	31
11	その他	717
	計	1364



2010年(予測)  
1700万台  
1-6月 901万台

2015年生産過剰に！  
生産能力3100万台  
需要2200万台

地方政府系企業への融資：不良債権化懸念

第一章：中国のビジネス動向  
中国へ進出の外資企業

中国進出の外資企業数

	全体	日本	シェア	韓国	台湾
2000年	203,208	14,282	7.0%	9,559	24,585
2001年	202,306	15,164	7.5%	11,027	25,017
2002年	208,056	16,236	7.8%	13,010	25,613
2003年	226,373	18,136	8.0%	16,407	26,938
2004年	242,284	19,779	8.2%	18,760	27,386
2005年	260,000	21,586	8.3%	21,062	27,947
2006年	274,863	22,650	8.2%	21,898	28,276
2007年	286,232	23,035	8.0%	21,521	28,160

(注) データは各年末、工商行政管理総局への登記ベース

(出所) 「中国対外経済統計年鑑」各年版。05年以降は「中国貿易外経統計年鑑」

2008年度日本の対中投資契約件数1,438件（07年1,974件）、4年連続減少。

2009年現在29,876社

## 第一章：中国のビジネス動向 外資系企業の貿易額占有率

### 2009年度外資企業の貿易額占有率

中国よりの輸出：

1兆2,016億7,000万ドルの 55.9%

中国の輸入：

1兆56億ドルの 54.2%

中国の貿易総額：

2兆2,072億7,000万ドルの 55.2%

出所：ジェトロチャイナモニター2010年2月1日

中国の総貿易額の**1/2**以上が外資系企業が担っている。

第一章：中国のビジネス動向  
成長市場での日系企業の業務展開

<医薬・医療>

日本大手製薬企業 上海：医薬品基礎研究  
上海：薬局チェーンストア販売

\* 欧米医療関連企業 ⇒ 中国事業拡大

スイス製薬企業 上海：製薬開発拠点拡充 ←日本の研究所閉鎖  
オランダ医療機器企業 蘇州：医療診断装置製造拠点  
ドイツ製薬企業 北京：癌治療用創薬研究

医薬品市場は年間20%以上の伸びが期待できる。

# 第一章：中国のビジネス動向

## 成長市場での日系企業の業務展開

---

### <日用品>

- 大手スーパー、大手百貨店 : ⇒出店舗加  
大手商社 : ⇒中国の日用雑貨品卸大手を買収

### <生活用品>

- 生活用品企画製造メーカー : 中国での収納用品・ペット用品・園芸用品等の販売体制拡大  
衛生陶器メーカー : 中級高級トイレ販売好調  
中国著名ブランドとして認定。

ゆとりある都市生活者への販売戦略

## 第一章：中国ビジネス動向

### 成長市場での日系企業の業務展開

---

#### <サービス業>

- 警備事業企業 : ⇒ 四川省にて事業拡大
- 温泉施設企業 : ⇒ 中国で大型温泉施設経営
- 旅行業企業 : ⇒ 中国での旅行商品販売
- 婚礼プロデュース業 : ⇒ 上海で結婚式場
- 通信教育業企業 : ⇒ 幼児教育事業拡大

日本の国内サービス業界が縮小⇒海外展開

広東省・福建省では中華圏よりの投資増加。

## 第一章：中国のビジネス動向 日系企業の動向

---

\*ジェトロアンケート調査（実施機関：2009年9-10月）

対象：アジア17カ国地域に進出の日系企業2,990社

回答あり：中国進出日系企業579社。

「景気後退によるマイナス面での影響あり」 ⇒86.3%

「09年上半期に底を脱した」 ⇒57.9%

「09年より10年の営業利益が改善する」 ⇒61.2%

ジェトロセンサー2010年3月号記事より編集

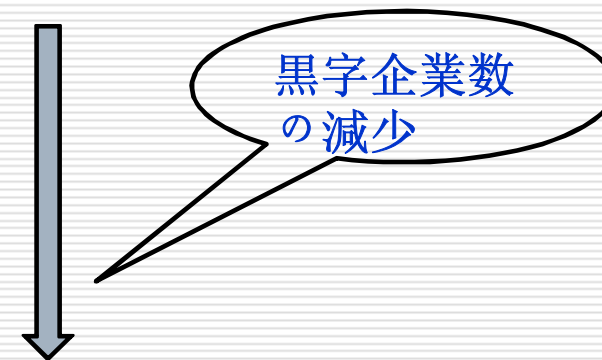
日系進出企業の**1/2**以上が景気回復感をもっている。

## 第一章：中国のビジネス動向 日系企業の動向

---

\* 中国進出の日系企業中の“黒字企業”

2005年	73.0%
2006年	67.0%
2007年	62.1%
2008年	59.6%
2009年	51.9%



黒字企業減少の理由：従業員賃金上昇、  
限界に近づきつつあるコスト削減。

最低賃金引上げ傾向

労働賃金の上昇に強い懸念



## 第一章：中国のビジネス動向 国内販売成功の為には

---

### 中国国内販売に成功する為には（上海近郊の日系企業へのインタビュー結果）

- 成功要因
1. 現地法人経営者が中国事業についての明確な意識設定、本格的関与。  
3ヵ年計画で日系以外の企業への販売数値目標設定
  2. 在中国企業の需要の積極的取り込み。
  3. 顧客企業との相互信頼を醸成する日本流営業  
販売手法の徹底（きめ細かさ、信頼感）
  4. 高い技術力を前提としたコスト削減策

【中国国内販売に成功している中小企業事例調査報告書】

（2010年5月ジェトロ上海センター）

①周到な進出準備②本社と出向者の目的意識の合致、③日系企業以外の需要取組努力

## 第一章：中国のビジネス動向 まとめ

---

- \* 中国は、世界経済の牽引役。
  - \* 輸出世界一（中国経済急成長の原動力）、  
「世界の工場」及び「世界の市場」としての地位確立。
  - \* 中国の輸出、輸入とも、50%は外国投資企業が関与。
  - \* 中国の内需拡大政策が海外の業種を呼び込む。
  - \* 中国進出の日系企業には、多くの課題がある。  
「高付加価値化」「新市場開拓」「生産コスト削減」
  - \* 従来の「モノづくり」形企業の進出から、サービス提供企業の  
進出へ。
  - \* 企業設立には、中国の法規に基づく許認可取得が必要。
-

## 第二章：進出のポイント

### 日系企業の対中進出形態の傾向

---

#### 日本企業：対中国進出形態の傾向

	<u>業種</u>	<u>特徴</u>
1990年中期、後期	* 製造業の進出	日中合弁企業
2001年頃～	* 製造業の進出	日本企業（独資）
2005年頃～	* 卸売業・小売業	日本企業（独資）
2006年頃～	* 製造業（中小企業）	日本企業（独資）
2007年頃～	* 一部製造業の撤退	日中合弁企業、独資企業
2008年頃～	* サービス貿易	技術ライセンス供与
	* 小規模企業の進出	消極的進出
	* 大・中企業現地法人再編成	
	中国各地での積極的業務展開	
2009年頃～	* 大企業では研究開発部門（R&D）を中国に	

## 第二章：進出のポイント

### 中国で企業設立するには

---

1. 企業設立には、中国側機関による許認可が必要。
    - \*プロジェクトの許認可
    - \*企業設立の許認可
  2. <外商投資産業指導目録>
    - ・奨励類：中国の経済・産業の発展に寄与する業種ハイテク・バイオ技術を有するもの等
    - ・制限類：資源節約・生態環境改善に不利なもの等
    - ・禁止類：環境汚染被害を及ぼすもの、法律・行政法規に規定するもの等
  3. 準拠法：
    - 外資企業（独資）：①公司法②外商独資企業法  
③外商独資企業法実施細則等
    - 合弁企業：①公司法②中外合資経営企業法  
③中外合資企業法実施条例
-

## 第二章：進出のポイント

### 中国で企業設立するには

#### 中国での企業設立 審査

許認可が必要。

#### 企業設立審査（独資企業の場合）に必要な書類

- \* 外商投資企業設立申請書
- \* 出資者による企業化調査（F/S）→提出用
- \* 出資者代表の署名つき定款
- \* 外商投資企業董事長、副董事長、董事選出名簿、委任派遣状等
- \* 出資者の登記証明、信用証明等
- \* 企業名称事前確認通知書（写し）
- \* 外商投資企業の登録地使用許可証或は賃貸契約等
- \* 環境影響評価届出或は批准証明等
- \* 許認可機関の要求するその他書類等

## 第二章：進出のポイント

### 何のために進出するのか

---

#### 製造業の進出の背景（例）

製造コスト低減のため（低労働賃金を期待）：  
納入先よりの進出要請があったため：

#### 問題点

企業に海外進出のノウハウがない。  
全社的事業での海外事業展開の位置づけがない。

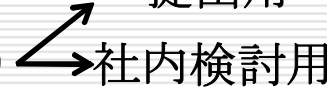
対応策 ↓

- \* 達成すべき明確な目標策定。
  - \* 事業化の為の調査（**Feasibility Study F/S**）実施
  - \* 海外事業展開戦略策定
  - \* 社内了解取得
-

## 第二章：進出のポイント 現地法人設立前

---

### 調査必要

\* 事業化調査 (F/S) (データによる調査⇒現地調査) 

\* 独資企業設立にするか？ 合弁企業設立にするか？

\* 目的に合致した場所の選定

工業団地か？民間企業よりの賃借？工業団地の条件比較（事前に標準契約書入手し比較検討）

\* 建設業者の選択

戦略なき現地法人設立になっていないか？  
オーナー経営者の独断専行になっていないか？

## 第二章：進出のポイント 進出地域の検討

例：進出地域の検討→＜中国＞



ジェトロ情報の活用

- I。政治・経済指標・政治的安定度
- II。投資に対する開放策
  - \*外国投資者への禁止・制限・奨励業種
  - \*輸出入管理 \*利益送金
- III。税金（法人税、個人所得税、増値税等）
- IV。労働市場、労使関係、雇用（①一般従業員②幹部社員）  
解雇、労災
- V。人件費（賃金）
- VI。電力事情
- VII。治安

上記基礎データは企業進出のF/S作成時に必要



## 第二章：進出のポイント 各地の最低賃金

中国各地の最低賃金引き上げ（2010年7月1日現在）

	省	月給 (元)	実施日	省	月給 (元)	実施日	
東北	遼寧省	900	7月1日	中部	山西省	850	4月1日
	吉林省	820	5月1日		安徽省	720	7月1日
東部	北京市	960	7月1日		江西省	720	7月1日
	天津市	920	4月1日		河南省	800	7月1日
	上海市	1,120	4月1日		湖北省	900	5月1日
	江蘇省	960	2月1日		湖南省	850	7月1日
	浙江省	1,100	4月1日	西部	雲南省	830	7月1日
	福建省	900	3月1日	陝西省	760	7月1日	
	山東省	920	5月1日				
	広東省	1,030	5月1日				
	深セン市	1,100	7月1日				
	海南省	830	7月1日				

データ出所:

ジエトロ・チャイナモニター (2010年7月5日)

平均引上げ率: 約 20%

## 第二章：進出のポイント 進出場所と住む環境

---

### <工業団地の比較>

- I。 工業団地レベル（国家級、省級、市・鎮級）
- II。 インフラストラクチャー（環境保全策の完備）
- III。 交通利便性、物流（港、空港、内陸輸送）
- IV。 用地賃借価格（レンタル工場賃借料）
- V。 産業集積状況・日系協力企業の分布

### <派遣される日本人の生活環境>

- I。 住居環境
- II。 食の環境
- III。 治安
- IV。 海外勤務規定

## 第二章：進出のポイント 現地法人運営

---

日本企業の海外投資の基本的考え：

現地側企業に問題解決能力がある場合：

⇒本社関与は最少限度に抑える

現地側企業に問題解決能力が無い場合：

⇒本社の積極的管理が必要

\* 本社の過剰な現法管理は、現地職員の総経理（社長）への不信につながり、現地職員のモチベーション低下を招く懸念がある。

## 第二章：進出のポイント

### 現地法人（現法）被派遣者の人選

---

#### < 現法派遣者の使命 >

- I。親会社から現法の運営を預かる使命  
子会社（現法）の統制  
親会社（本社）との調整、技術・技能・経営ノウハウの移転
- II。現法における地位  
董事長、董事、総経理、副総経理、工場長
- III。求められる能力：業務遂行能力、リーダーシップ能力、部下育成能力

派遣前の教育訓練は必要

---

## 第二章：進出のポイント 被派遣日本人の留意点

---

派遣者が留意すべき点：

- \* 中国の歴史、文化、慣習、言葉への深い理解が必要。  
『働いている場所が外国である。』→認識が必要。
- \* 日本本社の理念、ビジョンの理解及び伝達。
- \* 現法職員との積極的コミュニケーションの強化。
- \* 現法職員に自主性を持たせる⇒総経理・職員間の連帯感醸成  
(安い賃金で有能な人材を雇用することは、困難な時代)

第二章：進出のポイント  
企業設立 準拠する法律・通達

---

独資本企業設立

合弁企業設立

《公司法》

《外資企業法》

《中外合資企業経営企業法》

《外資企業法実施細則》

《中外合資企業経営企業法実施細則》

《企業所得税法》・《企業所得税法実施条例》

労働契約法・労働契約法実施条例

---

## 第二章：進出のポイント 法規・通達

### 《外資の不正常撤退による中国側関係利益享受者の国を跨ぐ追求と訴訟業務手引き》

【公布部門】 商務部弁公庁、公安部弁公庁、司法部弁公庁

公布文書番号】 商資字〔2008〕323号 【公布日】 2008-11-19

#### <要約>

外資の無責任撤退が発生後、中国側当事者は直ちに関連司法主管部門（裁判所或は捜査機関）に民商事・刑事事件が発生したことを申請するよう指示している。

各主管部門は「民商事司法協助条約」或は「刑事司法協助条約」に基づき、国外に司法協力を請求できる。請求された国側は、条約により、その国にいる事件当事者に召喚状・起訴状など司法文書を届ける。

関連証拠を押さえる。

事件関係者と資金の行方を調査を行う。

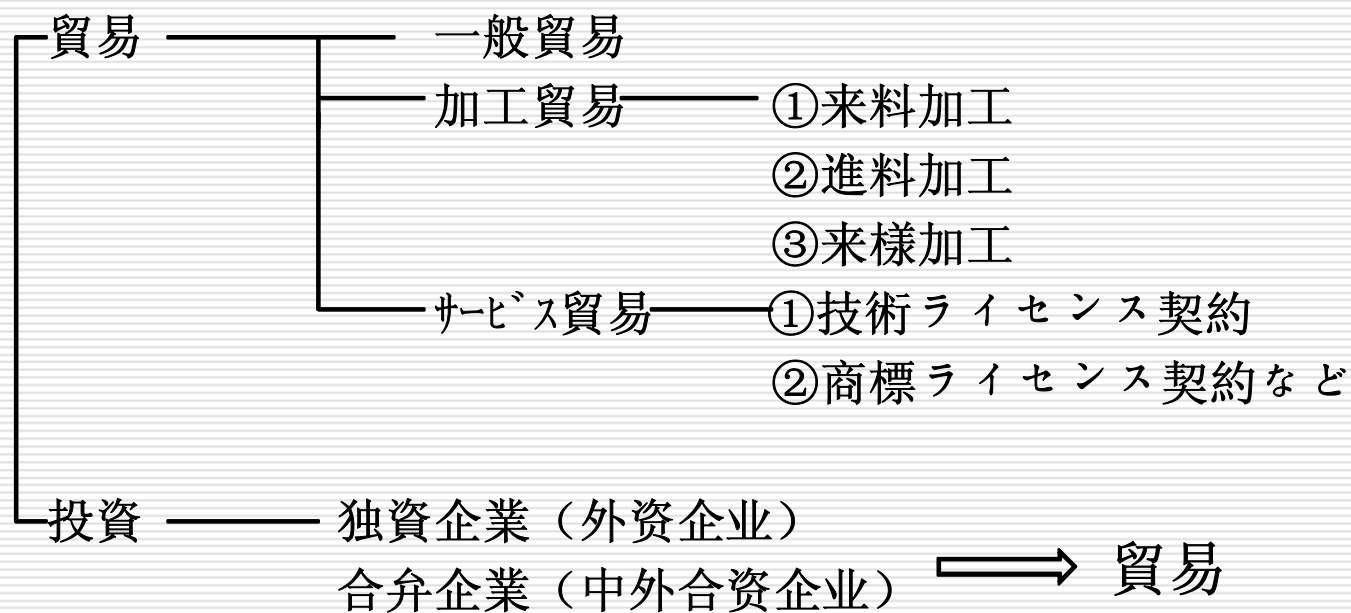
捜査に関連する物品の押収を行う。

などの司法協力を提供する義務がある。

中央政府・地方政府の法規・通達には注意を払う必要あり。

## 第二章進出のポイント 貿易取引・投資

### 中国への進出形態

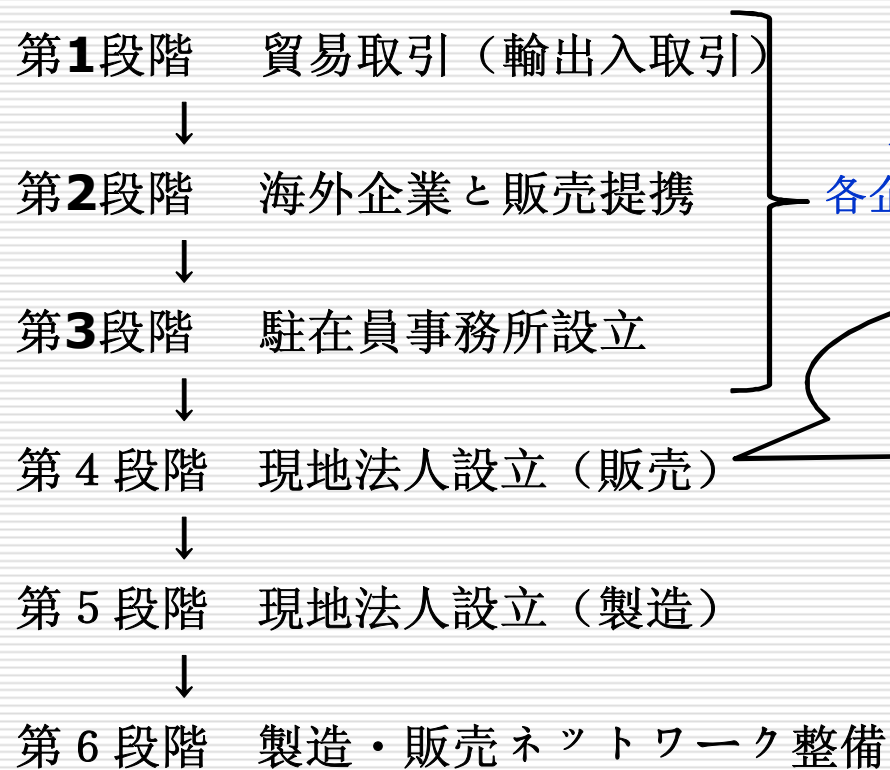


駐在員事務所（常驻代表机构）情報収集



## 第二章：進出のポイント 貿易取引

### 海外進出の発展形態



貿易取引（貿易実務）の知識  
各企業に蓄積されたノウハウがある。

相談事例が多いのは、  
この段階よりの参入。

## 第二章：進出のポイント 各種展覧会の活用

各種展覧  
会の活用

第15回中国国際家具（大連）展覧会 期間2010年6月10-13日

出品：家具類・家具資材・木工機械・金具

出品企業：421社 海外21カ国(110社) 中国 (311社)

家具メーカー : 214社

木工機械・技術供給商：120社

家具部材・資在供給商：87社

観衆： 家具及び資材展観衆数：27,503名（国内：24,343名）（海外：3,160名）

観衆分析：

家具問屋・小売	: 41%
木製品工場	: 18%
家具メーカー	: 16%
貿易会社	: 10%
木工機械メーカー	: 4%
政府関係	: 2%
建築工事・業界協会・不動産・ホテル・学校等:	9%

## 第二章：進出のポイント 貿易取引

---

### 標準的物品売買契約書の記載条項

- |        |            |
|--------|------------|
| ①商品名   | ⑫品質保証      |
| ②仕様/品質 | ⑬不可抗力      |
| ③単位、数量 | ⑭違約金       |
| ④単価、総額 | ⑮クレーム      |
| ⑤原産地国  | ⑯契約解除      |
| ⑥荷印    | ⑰INCOTERMS |
| ⑦船積期   | ⑱仲裁        |
| ⑧支払条件  | ⑲通知        |
| ⑨引渡条件  |            |
| ⑩保険    |            |
| ⑪品質保証  |            |
-

## 第二章：進出のポイント

### 貿易取引：社内体制の構築

---

社内体制の組織化 ⇒ 貿易業務部門設置

人材育成（海外営業、市場調査、与信管理）

人事制度・就業規則 ⇒ 海外出張規定、

#### 必要知識

- \* 知的財産権の流出防止対策
- \* 日本の輸出に関する制度（安全保障貿易管理制度）
- \* 生産物賠償責任保険（Product/Liability）
- \* トラブル発生時のリスクヘッジ：

貿易関係に強い渉外弁護士との顧問契約  
和解、斡旋、調停、仲裁、訴訟

貿易知識を組織に蓄積することにより、危機判断ができる。

## 第二章：進出のポイント まとめ

---

### 留意点

- \* 中国の歴史、文化、習慣、言語に対する理解が必要
  - \* 中国（海外）との取引には、貿易実務の知識は必要である。
  - \* 貿易・投資とも相手との取決め事項は書面で残すことが必要。  
(契約書の締結)
  - \* 戦略なき現地法人設立は、早晚行き詰まる。
  - \* 本社側で海外統括部門の設置、出向予定者の事前教育研修。
  - \* 安い賃金で、有能な人材を雇用することは、非常に困難
  - \* 低付加価値の業種は淘汰される。
-

## 第二章：進出のポイント

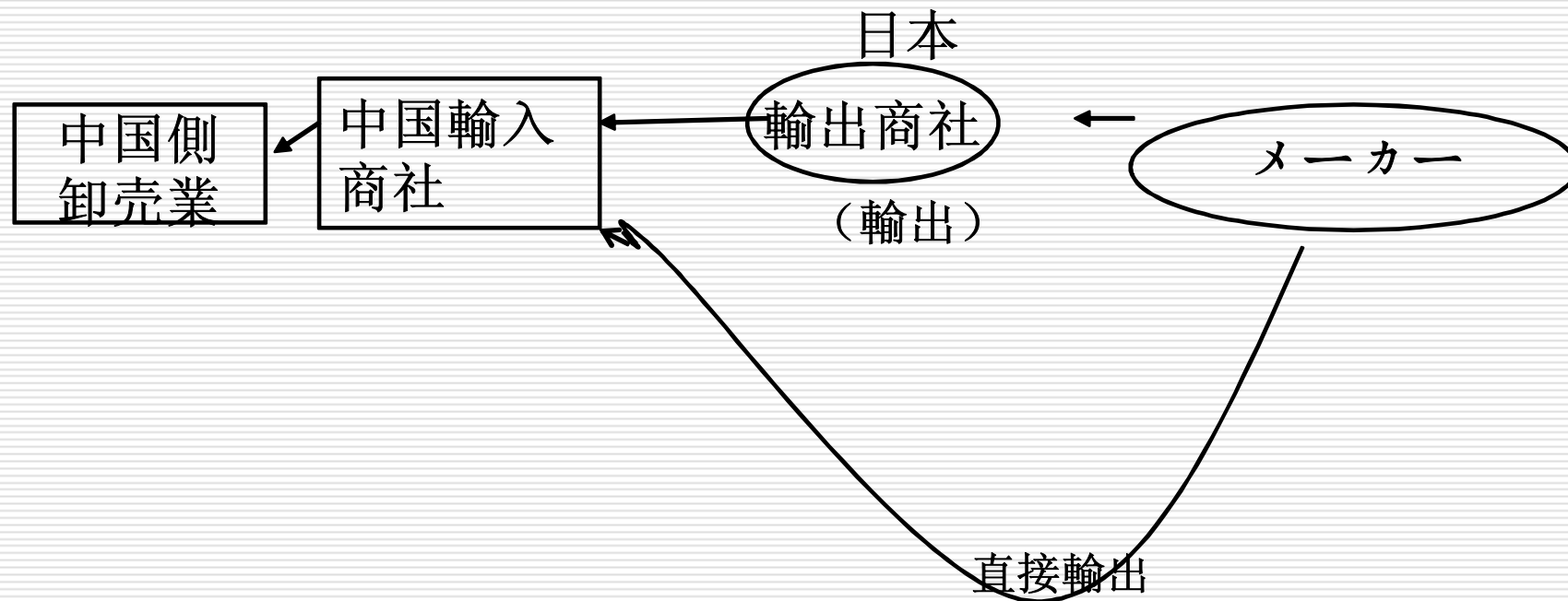
### 現地法人（現法）運営のための留意点

---

- ① 遵法意識を植え付ける必要あり
- ② 現法職員が本社を敬愛するように仕向ける努力の必要性
- ③ 現法運営者への本社よりの適切なアドバイス
- ④ 現法運営者人選についての本社の積極的な関与
- ⑤ 現法出向幹部への事前教育（本社方針の理解を徹底）
- ⑥ 現法への一般出向者に対する教育（海外派遣者マニュアルの作成）
- ⑦ 現地赴任前の教育（社内研修、外部セミナー参加）
- ⑧ 給与支給と日本での社会保険、日中税務問題への対応
- ⑨ 海外危機マニュアル
- ⑩ 現法出向者の現地生活に関する高い要求への対処策
- ⑪ 突発事故発生時の本社側対応（派遣者交通事故）

参考資料：  
貿易実務

---







参考資料：  
貿易実務

---

～海外との取引は“貿易取引”です。～

引合⇒見積⇒交渉⇒契約締結⇒引渡

留意すべき点

- |                     |             |
|---------------------|-------------|
| ①双方の取決内容が文書化されていない⇒ | 契約書作成       |
| ②貿易代金未回収            | ⇒ 信用状取引     |
| ③契約不履行              | ⇒ 事前信用調査    |
| ④国際商習慣に熟知していない      | ⇒ INCOTERMS |
| ⑤納期（引渡期限）厳守         | ⇒ ペナルティー    |
| ⑥品質保証               | ⇒ 第三者機関検品   |

自社作成の契約書使用を  
心がける。

## 参考資料： 貿易実務

---

### <輸出業務全体の流れ>

1. 海外マーケティングから取引先決定  
①市場分析②取引先相手探し③輸出規制④リスク管理
2. 取引先との交渉、条件検討  
①引合い②オファー③取引交渉④取引条件の検討⑤取引先の信用調査⑥運送方法検討⑦輸出入コスト検討 ⇒見積書作成
3. 契約成立 ⇒ 契約書作成
4. 信用状(L/C)開設、通知⇒ 銀行に確認、L/Cに間違いあれば、すぐ訂正要求。
5. 通関、船積手続  
①許認可申請②船腹申請③保険付保④貨物搬入⑤通関書類作成  
⑥B/L受領⑦他船積書類準備
6. 銀行への手形買取依頼  
①輸出荷為替作成②船積書類(Invoice,Packing List,B/L等)
7. 銀行経由船積書類を送附(コピーを輸出者より輸入者に送附)

## 参考資料： 貿易実務

---

### <取引開始>

引合い(Inquiry: 中国輸入希望者より)

(1) 引合の内容確認

例 Cypress Kiln Dry

角材 105mmx105mmx4m

板材 15mmx105mmx3m

(2) 引合いに対し、誰が輸出当事者になるのか？

\* 輸出商社の場合；

(1) 輸出商社がメーカーより国内で買付ける場合

(2) 輸出商社が輸出の代理、或は輸出代行を行う場合

いずれの場合も、商社、メーカーの責任範囲を明確にしておくことが必要です。

参考資料：  
貿易実務

---

- (3) Offer (輸出者よりの販売申込：見積書提出)  
商品名、サイズ、品質、仕様、価格、  
輸送方法、貿易条件、決済方法の呈示  
し交渉する。  
\* 参考資料～見積書(Estimate)～参照
- (4) 各項目毎に交渉合意に至るまで、交渉が必要。  
双方が取引条件に合意後、協議書(Agreement)作成。
- (5) 上記協議書に基き契約書(Sales Confirmation)作成必要。  
\* クレーム回避の為、国際ルールに沿った正式売買契約書の作成が望ましい。

## 参考資料： 貿易実務

---

### \* 契約書の構成

＜表面約款＞(基本的な取引条件項目を記載)

- ・ 契約日、売買当事者の名称、所在地
- ・ 商品名、サイズ、単位・数量、仕様・品質(G.M.Q販売適正品質)
- ・ 通貨単位、価格、総額、取引条件(運賃、保険料の負担、リスク移転時期等)
- ・ 決済条件
- ・ 船積条件(輸送手段、仕向港、船積時期、分割積、積み替え可否)
- ・ 梱包条件
- ・ 海上保険
- ・ 必要書類と部数(通関上必要な書類、各種検査証明書、原産地証明書など)  
⇒ 輸入者に確認必要。
- ・ 荷印(Shipping Mark)⇒ 輸入者に確認必要。

参考資料：  
貿易実務

---

契約書の構成<裏面約款>

(一般取引条件:General Terms and Conditionsを記載)

- ・取引形態(契約の基礎:Basis)
- ・船積(Shipment)
- ・決済(Payment)
- ・増加費用(Increased Cost)
- ・海上保険(Insurance)
- ・輸出検査(Export Inspection)
- ・クレーム(Claim)
- ・不可抗力(Force Majeure)
- ・仲裁(Arbitration)
- ・貿易条件(Trade Terms)
- ・完全合意(Entire Agreement)
- ・準拠法(Governing Law)

---

\* 参考資料～売買契約書(Sales Confirmation)～参照

## 参考資料： 貿易実務

---

### \* 契約書作成

通常、輸出企業は、定型契約書をもち、自社の一般取引条件を契約の前提条件として、裏面約款として印刷しているケースが多い。

今回の場合も、日本側輸出企業で契約書を作成し、その契約書に相手側の署名させるように最大努力が必要です。

参考資料：  
貿易実務

---

インコタームズ(INCOTERMS:貿易条件の解釈に関する国際規則)

海外取引先国の法律、制度、商習慣は当然日本とは違います。  
国際商業会議所(ICC:International Chamber of Commerce)  
では、共通の了解事項、合意事項を取決め、それを国際的商慣行と  
しています。現在使われている最新版は“INCOTERMS2000”です。

貿易条件(Trade Terms):

英語3文字の略字 + 商品の引渡場所も明記する。

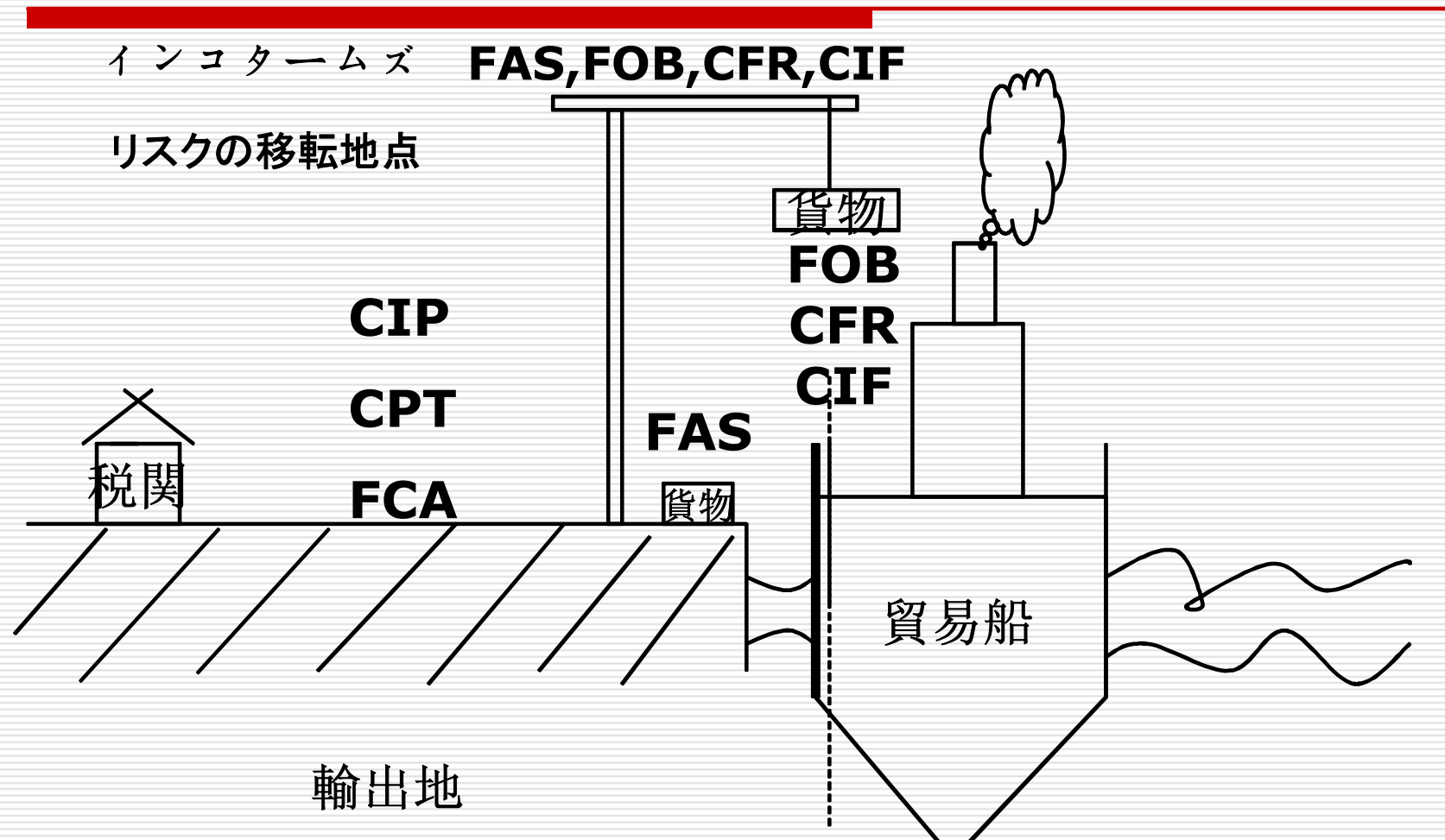
@ \$100/m<sup>3</sup> **FOB** OSAKA port

in U.S.Dollars

\*「商品を大阪港に停泊している貿易船のデッキ上で引渡す。その価格が、単価100米ドル/立方メートル」という意味です。



参考資料  
貿易実務



# 参考資料

## 貿易実務

貿易条件(インコタームズ2000)			
E group	EXW	Ex Works(…named place)	工場渡(…指定地)
F group	FCA	Free Carrier(…named place)	運送人渡(…指定地)
	FAS	Free Alongside Ship(…named port of shipment)	船側渡(…指定船積港)
	FOB	Free On Board(…named port of shipment)	本船渡(…指定船積港)
C group	CFR	Cost and Freight(…named port of Destination)	運賃込(…指定仕向地)
	CIF	Cost ,Insurance and Freight(…named port of Destination)	運賃,保険料込(…指定仕向地)
	CPT	Carriage Paid To(…named place of destination).	輸送費込(…指定仕向地)
	CIP	Carriage and Insurance Paid To(…named place of destination).	輸送費、保険料込(…指定仕向地)
D group	DAF	Delivered At Frontier(…named place)	国境持込渡(…指定仕向地)
	DES	Delivered Ex Ship(…named place of destination)	本船持込渡(…指定仕向地)
	DEQ	Delivered Ex Quay(…named place of destination)	埠頭持込渡(…指定仕向地)
	DDU	Delivered Duty Unpaid …named place of destination)	関税抜き持込渡(…指定仕向地)
	DDP	Delivered Duty Paid (…named place of destination)	関税込み持込渡(…指定仕向地)
		各条件の貨物の引渡地点:	
E group		売主の工場、倉庫など	運送手配、輸出通関手続は、買主責任
F group		輸出地で、船側、本船または運送人への引渡時点	貨物運送手配、運賃支払⇒売主義務
C group		輸出地で、本船または運送人への引渡時点	輸送中のリスクは買主負担
D group		揚地側の指定場所	輸送中のリスクは売主負担

出所 : 貿易ハンドブック2008(JETRO)より作成

## 参考資料 貿易実務

---

船積に関する留意点：

### (1) 商品の納期 (Time of Delivery )

貿易取引では、契約商品を特定日(例えば12月19日など)に引渡すなどの契約は、結ばず、「一定の期間内に船積する」など、船積時をベースにする。

例： Shipment: December ,2010 at Osaka-Port

Shipment: during November and December  
at Shipper's option.

Shipment: within 30days after receipt of L/C.

### (2) 船積完了は？

一般的には、船積完了は船荷証券(B/L)の発行日(B/L Date)とされる。念のために、売買契約書で、

~~“The date of Bills of Lading shall be taken as~~  
conclusive proof of the date of shipment”と明記しておく。 51

## 参考資料 貿易実務

---

### 貿易取引のクレーム

金銭を伴う損害賠償を言います。

#### (1) 運送クレーム :

貨物の運送に起因するクレームで、積み・揚げ荷役、保管運送中の事故等による損傷、不足など。

これらのクレームに対しては、船会社等の運送人にクレームする。ただし、運送約款で免責される場合が多く、通常は海上保険を付保し、保険会社に保険金を請求する。

#### (2) 貿易クレーム:

- ①品質クレーム(品質不良、品質相違、不完全包装)、破損
- ②数量クレーム(数量不足)
- ③受渡クレーム(船積相違、船積遅延、法規違反)
- ④価格・決済クレーム(契約不履行、解約)

\* 証拠書類: 公正な第三者の行なう鑑定書が必要。

社団法人 日本海事検定協会

財団法人 新日本検定協会

## 参考資料 貿易実務

---

### (3) 貿易クレーム解決法

#### ① 当事者間の直接交渉による解決法

当事者間で話し合い、賠償額等の合意をはかる。一般的な方法。

#### ② 第三者による解決方法

・斡旋：第三者の専門機関に依頼し解決を図る。法的強制力なし。

・調停：当事者が選んだ調停人作成の調停案により双方に譲歩を求め解決を図る。法定強制力なし。

・仲裁：斡旋、調停、訴訟に優る解決法。法的強制力あり。

・訴訟：国際商取引から生ずる紛争を訴訟で解決する国際的裁判所はない為、自国或は相手国裁判所に提起することになる。

\* 日本⇒社団法人日本商事仲裁協会

\* 国際⇒国際商業会議所仲裁裁判所

## 参考資料 貿易実務

---

### (4) 貿易クレームの予防策:

市場変動による支払拒否(マーケットクレーム)など回避する為には、

- ①相手側の定期的信用調査
- ②売買契約書の内容を完全なものにする。
- ③取引条件を綿密に規定する。(K/D材の乾燥方法、時間)
- ④信用状取引に関する知識

## 参考資料 貿易実務まとめ

---

くどいようですが、もう一度、下記の点をチェックしてください。

### 取引先の選定

#### (1) 相手国市場調査実施

##### ポイント

- ① 需要の有無⇒継続的に定期的に輸出できるか？
- ② 商習慣⇒信用状取引ができるかどうか？
- ③ 金融機関⇒ 外為業務ができる銀行か？
- ④ 輸送事情⇒ 港湾施設・鉄道・道路事情は？

JETRO、現地銀行駐在員事務所などより情報収集

#### (2) バイヤーの選出

- ① 貿易業者名簿(Directory)⇒JETRO、商工会議所
- ② 取引銀行に依頼し斡旋依頼。

## 参考資料 貿易実務まとめ

---

### (3)バイヤーの信用調査

非常に重要です。

- ①財政状態(資本金、資産等)
- ②営業能力(販売力、過去の実績等)
- ③企業体質(誠実、公正な取引姿勢等)
- ④客観情勢(相手国の政治、経済、貿易に対する規制等)

\* 相手側の言葉、ホームページのみでは、情報不足ですので、考えられるあらゆる手段を使って、相手側企業を調べることが必要です。

(4)海外との取引に伴う危険回避には、貿易実務を理解しておくことをお勧めします。

---



# 参考資料 見積書サンプル

## 見積書サンプル

AAA TRADING CO., LTD.			110 BINGOMACHI 1-CHOME, CHUO-KU OSAKA 541-0000, JAPAN		
<b>ESTIMATE</b>					
Messrs.			No. Osaka,		
Dear Sirs,					
In compliance with your inquiry, we take pleasure in submitting our estimate, as indicated hereunder, for your kind consideration, and look forward to receiving your favorable response at early date.					
Name of Commodity:					
Time of Shipment:					
Terms of Delivery:					
To be shipped from:					
Total Amount:					
Terms of Payment:					
This estimate is valid until					
Item No.	Description	Quantity	Unit	Price Total	
AAA TRADING CO., LTD.					
E. & O.E.					

参考資料  
 売買契約書表面約款サンプル

CONFIRMATION OF SALE												
AAA TRADING CO., LTD.												
OSAKA HEAD OFFICE												
1000, BINGOCHI-MACHI 1-CHOME, CHUO-KU												
OSAKA 000-0000, JAPAN												
SOLD TO:							DATE:					
							OUR NO.:					
TERMS OF PAYMENT:												
TERMS OF SHIPMENT:						DATE OF SHIPMENT:						
DESCRIPTION				QUANTITY		UNIT PRICE			TOTAL			

## 参考資料 売買契約書裏面約款サンプル

### 裏面約款

THIS CONFIRMATION OF SALE FOR THE GOODS SPECIFIED ON THE FRONT HEREOF IS SUBJECT TO INCOTERMS OF I.C.C. IN FORCE AT TIME OF EXECUTION HEREOF AND THE FOLLOWING TERMS AND CONDITIONS. AND SUCH TERMS AND CONDITIONS SHALL CONSTITUTE THE ENTIRE CONTRACT BETWEEN BUYER AND SELLER									
1.	The goods to be sold by Seller and purchase by Buyer hereunder (hereinafter "the Goods") shall be as specified on the front hereof. SELLER MAKES NO OTHER WARRANTY OF ANY KIND. WHETHER EXPRESSED OR IMPLIED (INCLUDING NO WARRANTY OF MERCHANTABILITY OF THE GOODS OR OF THE FITNESS OF THE GOODS FOR ANY PURPOSE).								
2.	Unless otherwise expressly provided, Seller may make installment deliveries provided that each of such delivery shall be deemed as a separate contract and that the payment therefor is due on each delivery. Failure to deliver any part of the Goods called for in this contract shall not be grounds for cancellation of the balance. Buyer shall accept partial deliveries and payment therefor is due on each such partial delivery.								
3.	If this contract calls for Seller to pay shipping and/or insurance costs, such costs shall be at the applicable rates in effect on the date hereof. any increase in such costs prior to delivery hereunder shall be at Buyer's expense and for Buyer's account.								
4.	Buyer shall pay, or shall reimburse Seller for, any expenditures required of Seller due to any increase in excise or processing taxes of any nation or state (or political subdivision or agency thereof) or any increase in duty charges that may be imposed by any legislation enacted after the date of this contract: or at its option Seller may increase the price in the amount of said increase in taxes or duty charges.								
5.	If this contract calls for delivery in any country other than Japan, Buyer shall be responsible for obtaining any and all import licenses and other governmental authorizations to enable Seller to deliver the Goods therein.								
6.	If this contract calls for payment by letter of credit, Buyer shall establish through a first-class bank, within seven (7) days of the date of contract, an irrevocable and operative letter of credit available for Seller's draft at sight and valid for at least thirty (30) days after the last shipping date. The amount of such letter of credit shall be sufficient to cover the full contract value, additional charges and/or other expenses to be borne by Buyer. Should Buyer fail to provide such letter of credit in accordance with the terms hereof. Seller shall have the option of cancelling this contract, reselling the Goods elsewhere and holding Buyer accountable for all claims and damages suffered by Seller as a result thereof in addition to any and all other rights and remedies it may have under the applicable laws.								

参考資料：  
貿易実務

---

売買契約書サンプル(部分)

Sales Contract

Contract No. **AF005JC**

Date of Execution of Contract : **Nov.19,2010**

Place of Execution of Contract : **Osaka City,Japan**

Seller : **A A A Trading Co.,Ltd.**

Address:

Fax No. : E-mail address:

Buyer: **B B B Co.,Ltd.**

Address: \_\_\_\_\_ **China**

Fax No. E-mail address:

The Buyer and the Seller,through friendly negotiation,have executed this Contract on a basis of CIF Shanghai in USDollars and agreed to the term and conditions stipulated below.

Name of Commodity: **Cypress Kiln Dry Sawn Lumber**  
( **Japan Origin**)

**1 0 5 mm x 1 0 5 mm x 4 m**

**1 5 mm x 1 0 5 mm x 3 m**

Specifications & Quality: **In Accordance with JAS(Japan Agricultural Standard)**

---

参考資料：  
経済急成長のひずみ

---

地域・所得格差増大：

沿海部⇔内陸部（東部⇔中西部）、  
都市⇔農村

失業問題：農民工（地方よりの出稼ぎ労働者）

エネルギーの恒常的不足：

03年度以降電力、水、石油等不足現象頻発。

環境問題：大気・水質汚染・有害廃棄物問題。

資源問題：中国の買付増加による国際商品市況高騰、  
国内資源保護。

参考資料：

「第十一次5ヵ年計画」での外資利用政策

---

2006年11月10日公布

外資利用目標

- 1) 「**量優先**」の外資利用から「**質優先**」への構造変革
  - ①先進技術、先進管理システム、高資質人材の導入。
  - ②生態環境建設、環境保護、資源エネルギー節約、総合利用を推進、外資を国内産業構造や技術のレベルアップに利用。
- 2) 「**単純労働**」の利用からの脱却、① 研究開発② 高水準設計
  - ③ 物流方面での開拓を推進し、**高付加価値**生産基地をめざす。
  - ④中西部地区、東北地区工業区での外資利用により規模、質、水準向上を図る。
  - ⑤東部地区の国際的競争力を増強する。

注：東部地区：北京市、天津市、遼寧省、河北省、山東省、浙江省、福建省、広東省

中西部地区：東部地区以外の地区

参考資料：

「第十一次5ヵ年計画」での外資利用政策

---

《外資利用政策》のキーワード。

エネルギー節約、環境保護、資源重視  
国内産業構造の高度化、技術水準向上



- \* 十分な環境保全策をとっていない企業
- \* 高エネルギー消費型企業
- \* 労働集約型企業
- \* 貿易摩擦を引起こす品目を扱う企業等

に規制をかける。



各通達

- \* 《産業構造調整指導目録》
-

参考資料：

「第十一次5ヵ年計画」での外資利用政策

---

“低付加価値加工貿易”企業に対し

- ①淘汰を促す。
- ②素材の現地調達に転換
- ③中西部に生産拠点移転
- ④保証金を納付できる企業との提携
- ⑤保税物流港区（上海洋山、大連、天津に新設）企業との取引などを促す。



参考資料：  
改革・開放政策の歩み

---



経済発展を最優先

1978年～84年 改革・開放政策試行。

- ・ 78年経済改革・対外開放政策
- ・ 80年経済特区（深圳・珠海・厦門・汕頭）

1984年～92年 改革・開放政策拡大。

- ・ 84年沿海開放都市14ヶ所決定、海南島を  
経済特区に指定。
- ・ 経済技術開発区、沿海経済解放区設置

1992年～99年 社会主義市場経済体制

- ・ 94年 外国投資拡大
- ・ 97年 増値税導入

参考資料：  
改革・開放政策の歩み

---

2000年～08年 経済発展期。

- ・ 00年「西部大開発戦略」、輸出加工区
- ・ 01年WTO加盟、私営企業家の共産党入党容認。02年胡錦涛体制
- ・ 08年対外貿易額（2兆5、616億ドル）  
外貨準備高 1兆9,460億<sup>ドル</sup>

\*ジェトロ貿易投資白書2009年版

2009年～現在 : 世界経済が減速、経済刺激策、輸出抑制より  
輸出促進政策への転換

リーマンショック以後中国の著しい台頭。  
対外摩擦も織り込み済み

## 参考資料 貿易実務

---

情報収集手段：

(独) 日本貿易振興機構 <http://www.jetro.go.jp/biz/world/asia/>

(財)日中経済協会 [http://www.jc-web.or.jp/data/e\\_data/outline/index.htm](http://www.jc-web.or.jp/data/e_data/outline/index.htm)

日中投資促進機構 <http://www.jcipo.org/>

日本国際貿易促進協会 <http://www.japit.or.jp/>

(財)海外貿易開発協会 (JODC) <http://www.jodc.or.jp/local/index.html>

アセアンセンター <http://www.asean.or.jp/>

中国駐日本国大使館 <http://www.china-embassy.or.jp/jpn/jmh/default.htm>

人民網日本語 <http://j.peopledaily.com.cn/>

Google (中国語) <http://www.google.com/intl/zh-CN/>

YAHOO CHINA (雅虎中国) <http://cn.yahoo.com/>

終わり

---

御清聴有難うございました！

2010年11月19日

竹村仲生

ジェトロ大阪本部

貿易・投資アドバイザー

電話06-6447-2307

E-mail : [Tsugio\\_Takemura@jetro.go.jp](mailto:Tsugio_Takemura@jetro.go.jp)