

# 輸出実践 マニュアル

(財) 大阪産業振興機構

# 目次

<b>I</b>	<b>海外販売戦略には経済連携協定(EPA)・自由貿易協定(FTA)の活用が欠かせない</b>	
①	日本がEPA / FTA を締結または交渉中の国・地域	1
②	環太平洋経済連携協定(TPP)に参加している国	1
<b>II</b>	<b>輸出業務の流れと交渉の基礎を知ろう</b>	
①	海外取引にリスクはつきもの	2
②	貿易の流れをつかむ	2
③	契約交渉の基本5条件	4
<b>コラム</b>	<b>国際ルール「インコタームズ」って何?</b>	6
<b>III</b>	<b>輸出コストを計算しよう</b>	
①	ブレイク・ダウン方式	7
②	コスト・プラス方式	7
■	具体例の検討 I 売値はいくら?	8
<b>IV</b>	<b>輸出の実践はここがポイント</b>	
①	輸出に関わる規制を知ろう	9
②	買い手を発掘するには	10
③	相手の信用調査	10
■	具体例の検討 II 取引交渉と輸出実行	12
《参考》	英文輸出契約書ひな型 / 全文日本語訳	14



# 海外販売戦略には経済連携協定(EPA)・自由貿易協定(FTA)の活用が欠かせない

今世界では、複数の国家が地域ごとに経済圏をつくってまとめ、自由な貿易が可能な巨大経済圏を形成していこうという流れがあります。日本政府もすでに、経済連携協定(EPA)を東南アジア諸国やスイス、中南米と締結するなど、巨大経済圏の形成を模索しています。こうした動きは、これまで米国、中国など特定の国に片寄る傾向があった日本の貿易相手が、これからは分散・多様化することを意味しています。

## 1 日本がEPA/FTAを締結または交渉中の国・地域

**EPA/FTA**とは、国・地域同士で決めた輸出入や投資に関する国際的な協定のことです。この協定を活用すると、関税面で有利な条件で貿易を行うことができます。(注1)

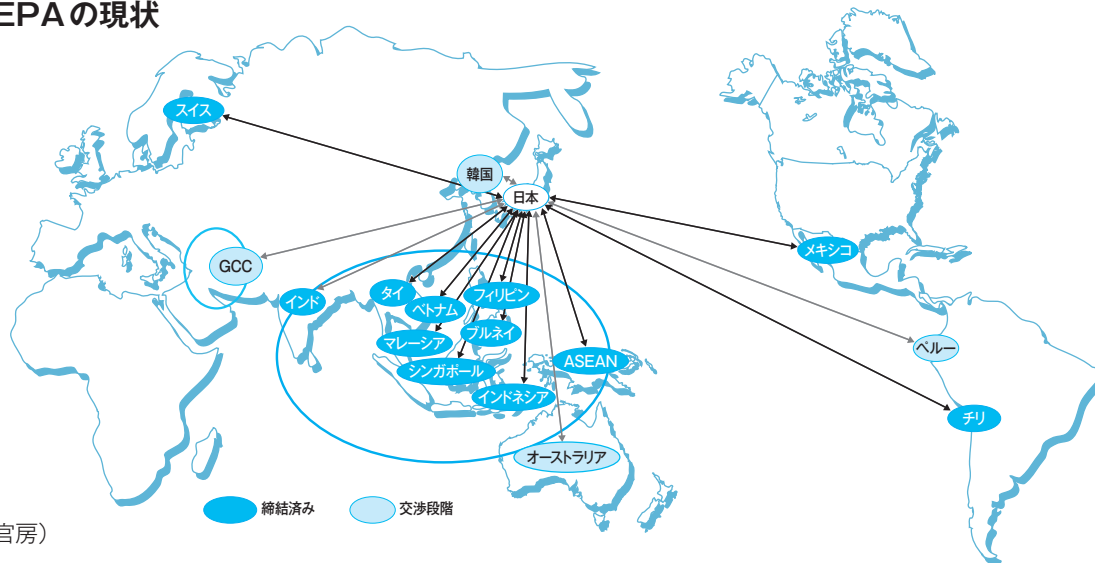
### (a) 締結済

アジア：インドネシア・シンガポール・タイ・フィリピン・ブルネイ・ベトナム・マレーシア・ASEAN全体・インド  
ヨーロッパ：スイス 中南米：メキシコ・チリ

### (b) 交渉中

中近東湾岸協力会議(GCC)・ペルー・オーストラリア・韓国(ただし韓国とは交渉中断中)  
\*2011年3月現在

### ■日本のEPAの現状



## 2 環太平洋経済連携協定(TPP)に参加している国

**TPP**とは、加盟国間で取引される全品目について、関税を100%撤廃することを原則とする協定です。(注2)

(a) シンガポール・ブルネイ・チリ・ニュージーランド(2006年に参加)

(b) 米国・オーストラリア・ペルー・ベトナム・マレーシア(2010年に参加)

注1 FTA (Free Trade Agreement / 自由貿易協定)：特定の国や地域の間で、輸出入にかかる関税や、サービス業を行う際の規制を削減・撤廃するための国際的な協定。

EPA (Economic Partnership Agreement / 経済連携協定)：FTAの内容に加えて、貿易以外の分野、例えば人の移動や投資を行う際の規制の緩和などを定め、相手国と連携して幅広い経済関係の強化を図る協定。

注2 TPP (Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement / 環太平洋戦略経済連携協定)：2006年にAPEC参加国であるシンガポール、ブルネイ、チリ、ニュージーランドの4カ国が発効させた貿易自由化を目指す経済的枠組み。加盟国間で取引される工業製品や農産物、金融サービスなど全品目について、関税を100%撤廃しようというもの。2015年をめどに、関税全廃を実現するべく協議が行われている。



# 輸出業務の流れと交渉の基礎を知ろう

## 1 海外取引にリスクはつきもの

海外取引は常にリスクを伴います。輸出については、輸出代金回収に関するリスクがあります。

## 2 貿易の流れをつかむ

輸出の流れをつかんでおきましょう。ここでは支払い条件(P6参照)が「送金決済」「前払い」のケースと「送金決済」「後払い」のケースを例に説明します。

### モノを輸出する時の流れ—電信送金(T/T remittance)前受けのケース—

#### 輸出市場調査

##### 海外の商品購買者 発掘／調査

- ・国際見本市への出展
- ・インターネットサイトを活用したビジネスマッチング など

#### ポイント

相手先のホームページを鵜呑みにせず、国際信用調査会社(Dun and Bradstreet 社など)の信用調査報告書を入手してしっかりチェックを！



#### 海外の商品購買者に対し offer (申込み) 実施

買手から商品購買条件を申し込んでくることもありますが、多くの場合、売手が売手の商品の販売条件を offer (申込み) として提示します。



#### 輸出交渉

一方が提示する offer に対して、他方は新たな申込みとして counter offer (反対申込み) を行い、商品の価格／数量／支払条件などさまざまな要素について取引交渉を行います。

#### 例えば

売手が商品の価格としてUS \$10,000を offer として提示すると、買手がその価格をUS \$8,000として引取る旨の counter offer を行います。売手がその価格に満足すれば売買契約が成立しますが、不満足であれば、更に売手がUS \$9,000などとして counter offer を行います。



#### 輸出契約／契約書作成

取引交渉で売手と買手の条件が合致すれば、売手からの輸出契約が成立！  
この時点で、売手は輸出契約書を作成して相手方に対して、同意の証として署名を求めます。



#### 輸出代金入金確認

輸出契約の支払条件が T/T (電信送金) 前払いならば、商品代金の入金を確認。

#### 発展

支払条件が信用状(注3) なら、代金回収は船積後になるので、信用状の受領後、契約内容が信用状の内容と合致しているかをしっかりチェック。

また、商品を輸出するために、商品の生産・在庫等に問題がないかを調べます。



## 日本の輸出者による船積実行

契約した内容に合わせて、輸出者は商品を物流業者(海貨業者/注4)に手渡します。

**発展** T/T 前払い条件以外の支払い条件の場合もインボイス(請求書)や梱包明細書を準備して、それらの船積書類も合わせて物流業者に渡します。



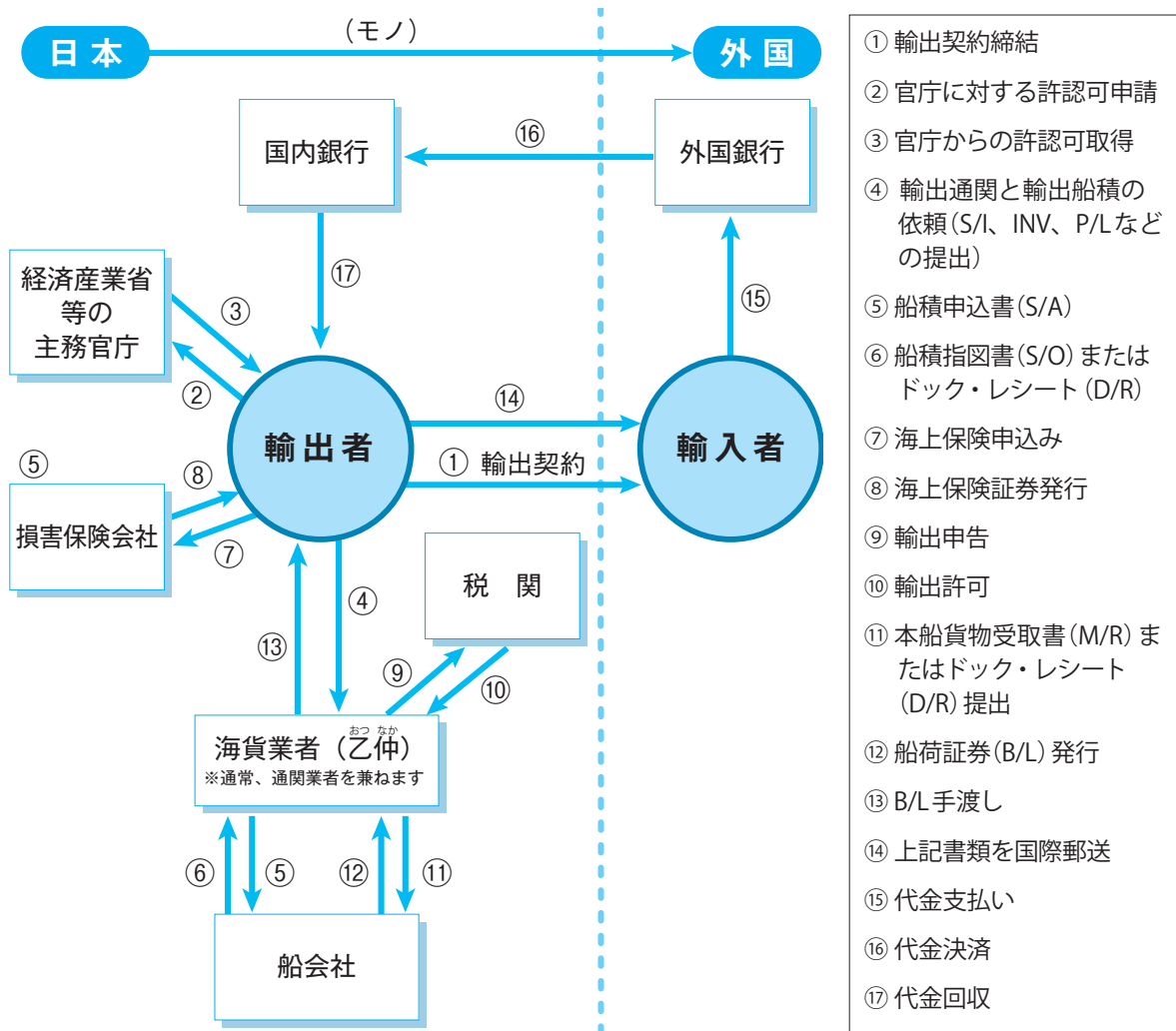
## 船積書類を郵送等により、輸出者が輸入者へ直接送付

インボイスや梱包明細書を準備して、それらの船積書類を直接輸入者へ国際宅配便等で送付します。

**発展** 船積後の代金回収の場合——支払条件が信用状なら、輸出者は信用状の内容に合わせて船積書類をそろえ、信用状開設銀行宛の請求書となる為替手形を作成します。つまり荷為替手形の作成です。この荷為替手形を輸出者側の銀行に呈示して輸出代金を回収します。

## 貿易取引の流れとさまざまなプレイヤー(当事者)

### — 輸出取引、T/T送金・後払いのケース —



注3 信用状: Letter of Credit (L/C)。輸入者側の銀行が、輸出代金の支払いを輸出者に対して保証する支払保証状のこと。L/Cに基づいて決済を行う取引を「信用状取引」といい、万一輸入者が代金を支払えない場合も、銀行が代わりに支払ってくれる。

注4 海貨業者: 「乙仲」「フォワードナー」と呼ばれる。船積み作業に必要な書類作成や煩雑な手続きを代行してくれる。通常、通関業者を兼ねている。

### 3 契約交渉の基本5条件

日本企業が外国企業との間で貿易取引の交渉を行う際に、重要な条件要素が5個あります。それは、①商品及び品質条件、②価格条件、③数量条件、④支払条件(決済条件ともいう)、⑤船積条件です。

さて、それでは基本5条件について、個別に検討していきます。


#### (1) 商品及び品質条件

##### ① 商品の決定

通常、各商品には商品番号等が付されていることが多いので、その番号についてもはっきりと特定します。実務上のトラブルを避けるためにも、商品／商品番号等はよくチェックしてください。

##### ② 品質の特定

商品によって、下の表のような観点から品質を特定します。特に、輸入についてのクレームは、品質に起因することがよくあります。商品品質のクレームをスムーズに解決するためにも、商品見本や仕様書、図面など客観的な証拠を手元に置くよう心掛けましょう。

 **クレーム**とは、貿易取引で起こるさまざまなトラブルに関して損害賠償請求などをすること、されることで、国内取引で使われる「(消費者や取引相手からの)苦情」とは意味が異なります。問題の原因に応じて、主に、「運送クレーム」「保険クレーム」「貿易クレーム」「法務クレーム」の4種類に分類されます。

#### ■品質基準を特定するさまざまな方法

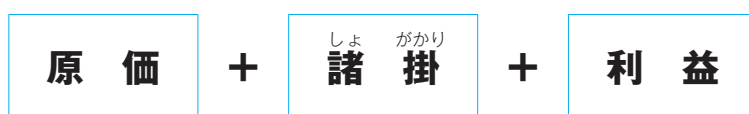
1	見本(Sample)	繊維の色・柄など言葉で表現しにくい商品の品質を特定する時に有効。
2	標準品 (Standard Quality)	農産物など見本と実際の商品の品質を完全に一致させることが不可能な場合は、「標準品」と呼ばれる条件を設定する。その基準としてよく使われるのが平均中等品質条件 (Fair Average Quality Terms / FAQ)で、公的機関が定める「並」の品質を示している。
3	ブランド・商標	トレードマークなどで品質を特定。衣料品などに多用される。
4	仕様書 (Specification)	薬品、化学製品などは、化学名・化学構造式・色・におい・比重など、商品の仕様を指定する。
5	規格品	JIS (日本工業規格)、DIN (ドイツ工業規格)、ISO (国際標準化機構の規格)など、国際的に認知されている公的な規格を指定する。
6	図面(drawing)や 商品説明書など	


## (2) 価格条件

貿易取引において、相手方との価格を決定します。

### ① 貿易取引の価格構造

主に以下の3つに分類できます。



 **諸掛 (貿易業務に直接係わる費用)** しよ がかりは、貿易取引に特有のコストです。国内諸掛(国内輸送費・倉庫費用・通関費用など)及び国際諸掛(国際輸送費や国際貨物損害保険料)の2つの要素があります。

### ② 通貨

自国通貨・相手国通貨・第三国通貨のどれを選択するかも事前に検討しなければなりません。日本円建てでは為替相場の変動に伴うリスクは生じませんが、外貨建ての場合には為替相場の変動があるのでリスク回避を行うことも必要です。

## (3) 数量条件

数量条件を決める際、海外取引で使用する単位は次のとおりです。貿易事務手続きを効率化するために、最低引取量(例えば取引の最低量をコンテナ単位やパレット単位とする)を決めておくといいでしょう。

### ■貿易取引でよく使われる数量単位

重量(Weight)	1,000 kg = 1 metric ton (MT) = 1 kilo ton = M/T
容積(Measurement)	1 M3 = 1 cubic metre (40 cubic feet = 1.133M3)
長尺 (Length)	0.3048 metre ÷ 1 feet (ft) 0.9144 metre ÷ 1 yard (yd)
面積 (Square)	0.0283 M2 ÷ 1 square feet (sft)
個数	piece = pc, each = ea, dozen = dz

#### 重量トン (Weight ton)

- (a) 日本／フランス：メートルトン：1,000kg = 1 Metric Ton
- (b) 英国：ロングトン：1,016kg = 1 Long Ton
- (c) 米国：ショートトン：907kg = 1 Short Ton

#### 容積トン (Measurement Ton)

- (a) 1 M3 = 1 M/T
- (b) 1.133 M3 ÷ 40 cft (立方フィート) = 1 M/T

## (4) 支払条件

主要な支払条件は、以下のとおりです。支払方法と支払時期の2つの要素を組み合わせて、条件を決定することになります。

### ① 主な支払方法

- a 送金(Remittance)決済——電信送金 (Telegraphic Transfer: T/T)
- b その他の決済——信用状(Letter of Credit : L/C)

### ② 支払時期

- a 前払い (Advance Payment)
- b 同時払い (Cash on Shipment/Delivery)
- c 後払い (Deferred Payment)
- d 相殺 (Write-off)・交互計算 (Open Account)

#### 注意

なお、信用状など荷為替手形を使用する場合の支払時期については、次のとおりとなります。

- a 一覧払い (at sight)
- b 期限付払い ④ at 120 days after sight (一覧後120日払い)

## (5) 船積条件

輸出地に停泊している船舶や航空機などの輸送機関に輸出商品を積み込むこと、及びその輸送機関が積荷を終えて目的地に向けて出航・離陸するなど出発する事実状態を船積みと呼びます。契約では、船積みの時期と船積みを行う場所・国を特定します。

#### コラム

### 国際ルール「インコタームズ」って何？

貿易取引では、前述の5条件に加え、貿易条件(輸出入の当事者が負う、商品受け渡しの際の「費用の範囲」「危険の範囲」)を確定することも重要です。しかし、個別の取引ごとに決めるのは一般的ではなく、国際的に取り決められた解釈基準を利用します。その基準として世界的に広く利用されているのが「インコタームズ (International Commercial Terms : INCOTERMS)」です。

インコタームズは、国際商業会議所(ICC)が、輸出入取引に関する定型的な取引条件、特に、当事者間の費用範囲の限界と危険範囲の限界について解釈の仕方を定めた国際規則で、1936年に制定されました。その後、国際貿易取引の実態に合わせて修正・追加が行われ、2011年1月1日からは最新版であるインコタームズ2010が全世界で同時発効しています。



# 輸出コストを計算しよう

輸出の際、収益を確保できるかどうかを事前に計算しなければなりません。輸出コストを計算する方法として代表的なのは、「ブレイク・ダウン方式」と「コスト・プラス方式」です。

なお、コストを計算する際に最も重要なことは、収益に大きく影響する要素、例えば必要費用や、為替相場変動リスクを必ず計上することです。一方で、収益に余り影響しない小さな費用は、このコスト計算つまり、採算段階では神経質になる必要はありません。

## 1 ブレイク・ダウン方式

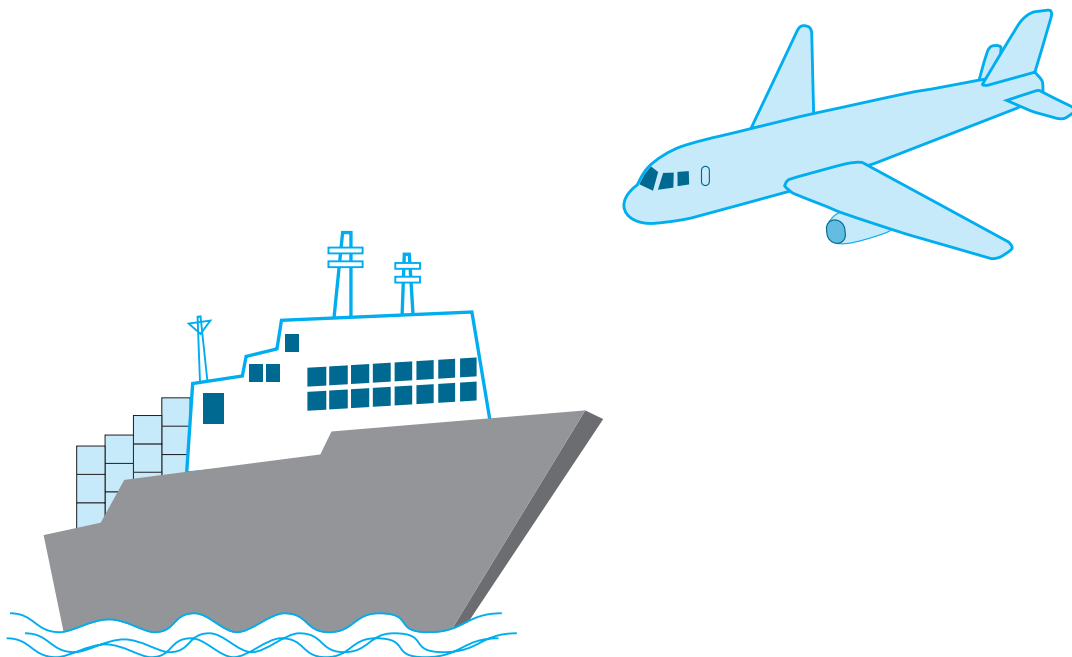
 販売可能な小売価格・卸売価格を調べて逆算する方式です。

この方式は、現地で販売可能な小売価格および卸売価格を調査して、その価格から必要費用などを逆に計算して、自らの輸出価格を決定するやり方です。また、競争品が外国で販売されている場合にも、その競争品に掛かる予想必要費用を割り出して、自らの輸出価格を決める場合もあります。この方式は、外国マーケットの状況が把握できている場合には有効な価格決定方法といえます。

## 2 コスト・プラス方式

 原価や仕入れ価格に諸費用や利益を加算する方式です。

一方、一番オーソドックスな価格決定方式が、コスト・プラス方式です。商品の原価や仕入れ価格に、貿易に直接関係する輸出梱包費用・国内輸送費用・国内倉庫費用・物流業者や通関業者に支払う輸出横持ち費用や輸出通関代行費用、及び期待する利益、並びに輸入者との契約によっては国際輸送費や貨物海上保険料などを加算します。



## 具体例の検討 I 売値はいくら？

日本の商社、未来商事株式会社は、米国の取引先であるチャールズ社(CHARLES LLC) に対して事務機器部品のキャスターを米国通貨建てで見積もりすることになりました。売値はいくらになるかを計算してください。

品名	Caster(s)	
数量	2,000 sets	
原価または仕入値	¥300/set	①
国内輸送費 輸出通関等諸掛費用	¥30/set	②
海上運賃	海上運賃は US \$200 (US \$200× JP ¥100/ \$) ÷ 2,000 = ¥10/set	③
海上保険料	¥2/set	④
見込利益	¥58/set	⑤
販売支払条件	T/T remittance in advance	
船積期	20XX 年 7 月頃	
為替レート	1US \$ = ¥100	

原 価	+	諸 掛	+	利 益	=	¥400/set
① ¥300/set		② ¥30/set		⑤ ¥58/set		
		③ ¥10/set				
		④ ¥2/set				

[ケースⅠ FOB条件の場合]

$$\text{①} + \text{②} + \text{⑤} = \text{¥388} = \text{US \$3.88}$$

[ケースⅡ CFR条件の場合]

$$\text{①} + \text{②} + \text{③} + \text{⑤} = \text{¥398} = \text{US \$3.98}$$

[ケースⅢ CIF条件の場合]

$$\text{①} + \text{②} + \text{③} + \text{④} + \text{⑤} = \text{¥400} = \text{US \$4.00}$$

### ■貿易条件

<b>FOB</b> (Free on Board)	<b>本船渡し</b>	コンテナ船ではなく在来船による輸送に適用。売り主が指定船積港において、買い主によって指定された本船の船上で物品を引き渡すことを意味する。物品の危険負担は、物品が本船上に置かれた時に売り主から買い主に移転する。
<b>CFR</b> (Cost and Freight)	<b>運賃込み</b>	売り主が本船の船上で物品を引き渡すが、価格表示では指定仕向地(輸入地)や、合意された引き渡し地点までの運賃を含めて表示する。指定仕向地までの運送契約義務は売り主にあるので、通常、船賃は輸出地を出航する前に売り主によって支払われる。
<b>CIF</b> (Cost, Insurance and Freight)	<b>運賃保険料込み</b>	CFR条件に加えて、貨物損害保険契約の付保義務が売り主に課される。

\* 上記のルールでは FOB = COST とする。



# 輸出の実践はここがポイント

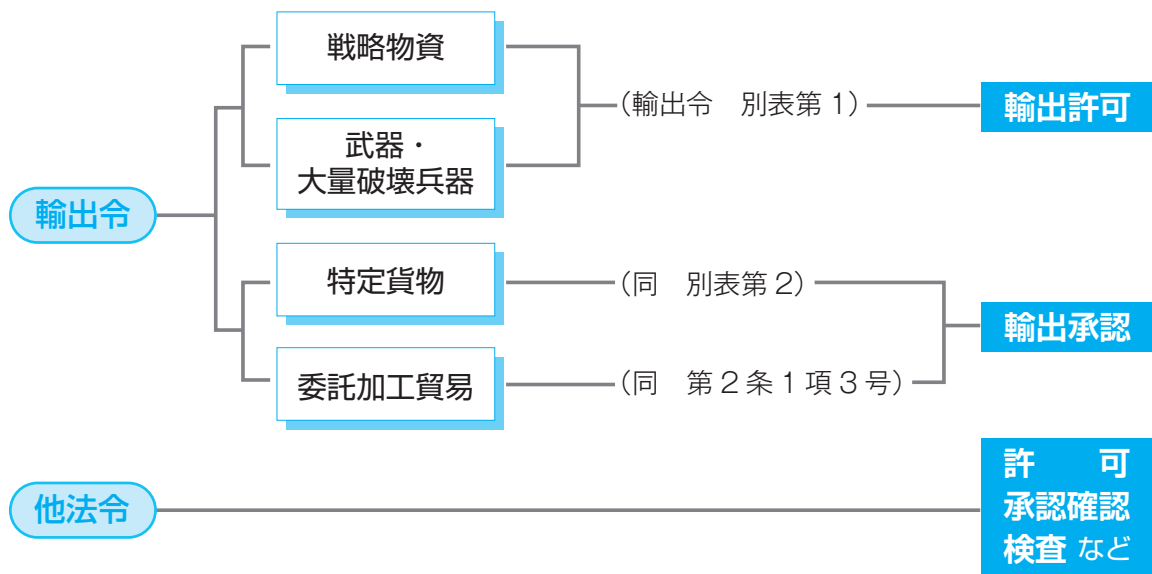
## 1 輸出に関わる規制を知ろう

まず、輸出に関する日本の法令に注意しましょう。

### ■法令によって輸出が規制されている物品

外国為替及び外国貿易法によって定められる輸出貿易管理令(輸出令)による規制	〔輸出許可品目：リスト規制(注5)〕核燃料物質や核原料物質など 〔輸出許可品目：キャッチオール規制(注6)〕大量破壊兵器や通常兵器の開発等に用いられる恐れのある物品 〔輸出承認品目〕原油・木材など国内必需給物資。 皮革製品の委託加工など
関税法による規制	向精神薬・麻薬など

### ■外為法による輸出規制の概略



注5 リスト規制：輸出しようとする貨物が、輸出令の別表第1の1-15項で指定された軍事転用の可能性が特に高い機微な貨物に該当する場合などには、貨物の輸出先等がいずれの国であっても事前に経済産業大臣の許可が必要となる。

注6 キャッチオール規制：リスト規制以外であっても、輸出しようとする貨物等が大量破壊兵器や通常兵器の開発等に用いられる恐れがある場合は、事前に経済産業大臣の許可が必要となる。ただし、ホワイト国(輸出令別表第3に掲げる地域、つまり輸出管理の厳格国26カ国)についてはキャッチオール規制の対象から外れている。

## 2 買い手を発掘するには

次に輸出の相手先となる買い手を探します。

### (1) 市場調査

貿易取引を行う際に、最初に着手するのが自社の輸出ターゲットとなる海外市場についての市場調査です。収集する情報は、主に2つのタイプに分けられます。

#### a 一般事項

国民経済(購買力)、文化、商習慣、嗜好性、政策、通貨など。

#### b 特定事項

特定の商品や品種、価格などについて具体的に調べた情報。たとえば、想定消費者数、平均市場単価、競合他社の情報など。

### (2) 相手方発掘の方法

市場調査と並行して、輸出相手先となるビジネスパートナーを探す必要があります。以下のような機関・サービスを利用することができます。

- ・ (財) 大阪産業振興機構
- ・ 日本貿易振興機構(JETRO) 大阪本部
- ・ 大阪商工会議所
- ・ 中小企業基盤整備機構
- ・ 国際信用調査会社
- ・ 在日外国大使館
- ・ 在日外国貿易機関
- ・ 海外の商業会議所、貿易団体
- ・ 国際見本市
- ・ 業界紙・専門誌
- ・ ホームページ など

## 3 相手の信用調査

### (1) 海外企業の信用調査情報の主な入手ルート

#### ① 国際的信用調査会社のルート

もっとも一般的で情報量の多い方法です。米国に本拠を置く Dun & Bradstreet Corp.(通称：ダン社)が圧倒的なシェアと伝統、世界的な情報網を持っています。国内では帝国データバンク、東京商工リサーチなどにも依頼できます。

#### ② 相手企業の取引銀行のルート

対象となる相手企業の了解を得たうえで、取引銀行にアクセスして信用情報の提供を依頼します。

#### ③ 各輸出入製品組合などのルート

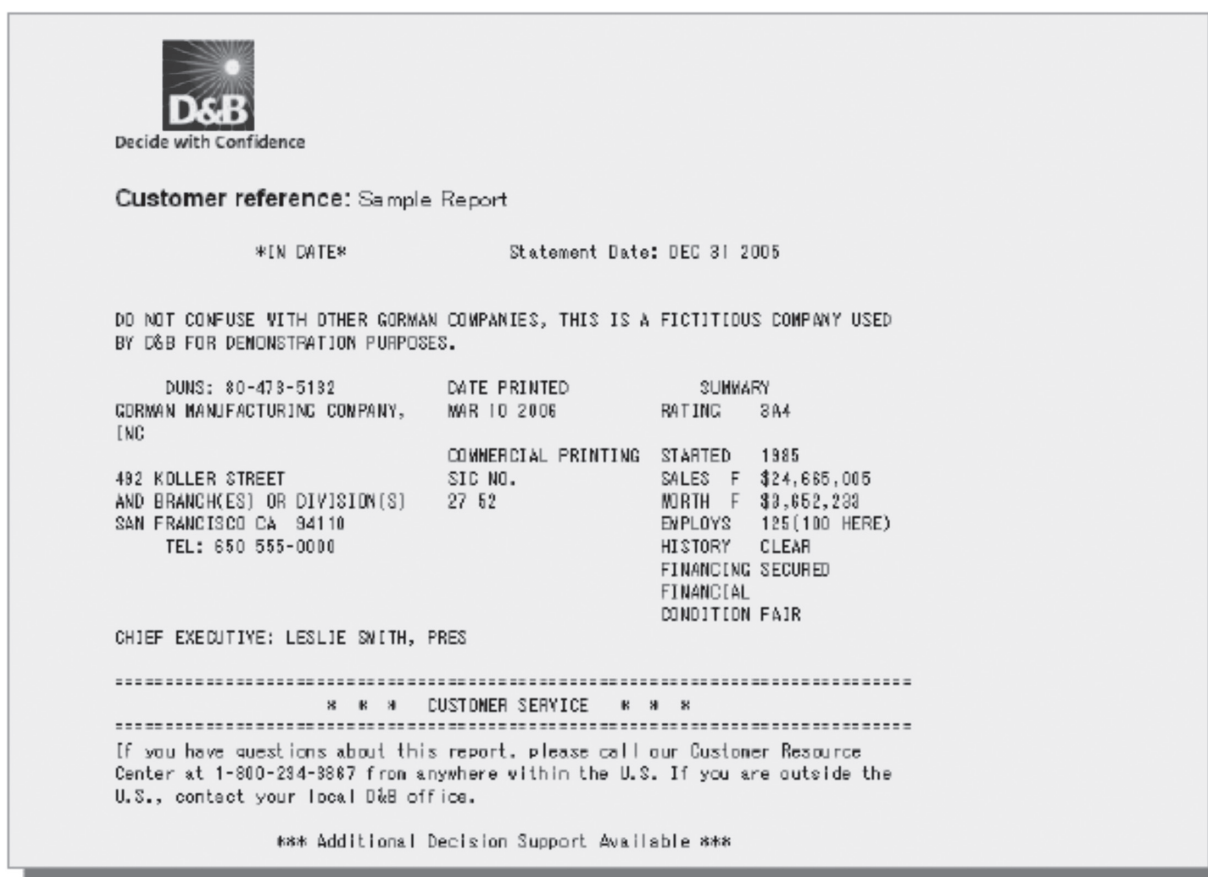
貿易取引を行う企業が、商品別に組合を結成している場合があり、組合加盟企業に外国企業の倒産情報などを提供してくれる場合があります。

## (2) チェックのポイント

入手した情報をもとに、相手方が信頼できる企業かどうか、次のような観点からチェックしましょう。

- (a) 経営業績
- (b) 財務状態
- (c) 経営組織
- (d) 社風
- (e) 会社を取り巻く客観情勢など

### ■ 東京商工リサーチがオンラインサービスで提供する信用調査レポート「ダンレポート」



**D&B**  
Decide with Confidence

**Customer reference:** Sample Report

\*IN DATE\*                      Statement Date: DEC 31 2005

DO NOT CONFUSE WITH OTHER GORMAN COMPANIES, THIS IS A FICTITIOUS COMPANY USED BY D&B FOR DEMONSTRATION PURPOSES.

DUNS: 80-473-5132	DATE PRINTED	SUMMARY
GORMAN MANUFACTURING COMPANY, INC	MAR 10 2006	RATING    3A4
492 KOLLER STREET	COMMERCIAL PRINTING	STARTED   1985
AND BRANCH(ES) OR DIVISION(S)	SIC NO.	SALES   F \$24,665,005
SAN FRANCISCO CA 94110	27 62	NORTH   F \$9,852,238
TEL: 650 555-0000		EMPLOYS  125(100 HERE)
		HISTORY   CLEAR
		FINANCING SECURED
		FINANCIAL
		CONDITION FAIR

CHIEF EXECUTIVE: LESLIE SMITH, PRES

\*\*\*\*\*  
\*\*\* CUSTOMER SERVICE \*\*\*  
\*\*\*\*\*

If you have questions about this report, please call our Customer Resource Center at 1-800-294-3867 from anywhere within the U.S. If you are outside the U.S., contact your local D&B office.

\*\*\* Additional Decision Support Available \*\*\*

(出所：東京商工リサーチ ウェブサイト <http://www.tsr-net.co.jp/>)

## 具体例の検討Ⅱ 取引交渉と輸出実行

### ステップ1

日本商事(株) (JAPAN TRADING CO., LTD.) は、タイ王国の ABC 社(ABC Inc.) に対して車輛用部品を輸出する計画です。  
タイ王国の ABC 社より引合(Inquiry)があったので、日本商事(株)の担当である A 君は、次のように申込み(Offer)を行いました。

(A君のEメール)

Dear Sir,

We thank you for your e-mail of February 17 th , 20XX. As you requested, we are pleased to offer you as follows subject to your acceptance reaching us by February 28 th .

1. Product : Spare Parts for Train item number JPN-116-A
2. Price : US \$1/unit CIF Bangkok by sea
3. Quantity : 20,000.-units
4. Total Amount : US \$20,000.-
5. Payment : T/T remittance in advance
6. Time of Shipment  
: By March 10 th from Japan

As we would wish to effect a speedy clearance, we are offering you the lowest possible price. We would much appreciate it if you could give your prompt attention to our offer.

Yours sincerely,

(日本語訳)

20XX年2月17日のEメールありがとうございます。お問合せいただいた件につきまして、2月28日までに貴社よりご回答を頂くことを条件とし、下記の通りご提案させていただきます。

1. 製品 車輛部品 製品番号：JPN-116-A
2. 価格 1個あたり US \$1 CIF バンコク 船便
3. 数量 20,000 個
4. 合計金額 US \$ 20,000-
5. 支払条件 電信送金前払い
6. 出荷時期 3月10日までに日本出帆

迅速な決済のためにも、当方より最安値をご提示させていただきました。当方からの提案につきまして、早急なご検討をいただけますと幸いです。

### ステップ2

相手方との輸出契約が成立したら、商品に関する輸出手続きとして、インボイス(次ページ参照)を輸出者側で作成して、輸物品とともに税関長宛に輸出申告書を提出します。日本の場合、多くの輸出企業は、通関業務の専門企業に業務委託して、輸出申告の代理にて輸出許可を取得するのが一般的です。

## INVOICE

INVOICE NO. : JPN-00-123

(インボイス番号)

INVOICE DATE : March 5th, 20XX

(インボイス日付)

FOR ACCOUNT AND RISK OF :

(買手名・住所)

ABC INC.

10th Pataya Street,

Bangkok, Thailand

SHIPPED PER : (船名) Rokkou Maru

SAILING ON OR ABOUT : (出航日・予定日) March 10th, 20XX

PORT OF LOADING : (積港) Yokohama, Japan

PORT OF DESTINATION : (仕向港) Bangkok, Thailand

PAYMENT : (支払い) T/T remittance in advance

MARKING :

(荷印)

**JPN**

Spare Parts for Train

JPN-116-A

C/N 1-UP

Made in Japan

DESCRIPTION (商品名)	QUANTITY (数量)	UNIT PRICE (単価)	TOTAL AMOUNT (総額)
DELIVERY TERMS : CIF Bangkok by sea (受渡条件)			
Spare Parts for Train Item number JPN-116-A	20,000 units	US \$1.00/unit	US \$20,000.-
TOTAL : 20,000 units (合計)			US \$20,000.-

PACKING : EXPORT STANDARD PACKING

(梱包)

NET WEIGHT : 6,000 KGS

(純重量)

GROSS WEIGHT : 6,600 KGS

(総重量)

MEASUREMENT : 7.0 M3

(容積)

COUNTRY OF ORIGIN : Japan

(原産国)

MANUFACTURER : Kyoto Industry Co., Ltd. Japan

(製造者名)

JAPAN TRADING CO.,LTD.

(売手名)

< Signed >

Ichiro Suzuki, Export Manager

# 英文輸出契約書ひな型

## SALES CONTRACT (売約書)

BUYER: MESSRS. (買手)	CONTRACT DATE: (契約日)	CONTRACT NO.: (契約番号)
	ORDER NO.: (注文番号)	

DESCRIPTION (商品名)	QUANTITY (数量)	UNIT PRICE (単価)	TOTAL AMOUNT (総額)
----------------------	------------------	--------------------	----------------------

DELIVERY TERMS:  
(受渡条件)

TOTAL:  
(合計)

TRANSSHIPMENT: (積替え)  
PARTIAL SHIPMENT: (分割船積)  
TIME OF SHIPMENT: (船積時期)  
PORT OF LOADING: (積荷港)  
PORT OF DESTINATION: (仕向港)  
PACKING: (梱包)  
PAYMENT: (支払い)

INSURANCE: (保険)  
INSPECTION: (検査)  
OTHER TERMS AND CONDITIONS: (その他条件)

Subject to general terms and conditions set forth in back.  
(裏面の一般的取引条件によるものとする)

ACCEPTED BY:

_____	(Buyer)	_____	(Seller)
	(買手)		(売手)
On _____	(日付)		

Please sign and return one copy.  
(署名後一部返送してください)

SEE TERMS AND CONDITIONS ON REVERSE SIDE  
(裏面約款を御覧下さい)

## **1. SHIPMENT OR DELIVERY**

The obligations of Seller to ship or deliver the goods specified on the face of this Contract ( "Goods" ) by the time or within the period specified on the face of this Contract shall be subject to the availability of the vessel or the vessel' s space.

If, under the terms of this Contract, Buyer is to secure or arrange for the vessel or vessel' s space, Buyer shall secure or arrange for the necessary vessel or vessel' s space on berth terms basis and give Seller shipping instructions within a reasonable time prior to shipment, including but not limited to the name and detailed schedule of the vessel. If Buyer fails to give such instructions within a reasonable time prior to shipment, Seller may, at its sole discretion and for Buyer' s risk and account, arrange for the vessel or the vessel' s space and make shipment of the Goods without prejudice and in addition to any other rights and remedies Seller may have under this Contract or at law or in equity or otherwise.

In case of shipment or delivery in installments, any delay or failure in shipment of one installment shall not be deemed a breach of this Contract giving rise to a right of Buyer to cancel this Contract or refuse to accept performance with respect to other installments.

## **2. PAYMENT**

If payment for the Goods shall be made by a letter of credit, Buyer shall establish in favor of Seller an irrevocable letter of credit through a prime bank of good international repute immediately after the conclusion of this Contract in a form and upon terms satisfactory to Seller.

If Buyer' s failure to make payment, to establish a letter of credit or otherwise to perform its obligations hereunder is reasonably anticipated, Seller may demand that Buyer provide, within a reasonable time, adequate assurance satisfactory to Seller of the due performance of this Contract and may withhold shipment or delivery of the undelivered Goods until such assurance is given.

Buyer shall pay the price specified on the face of this Contract without set-off, counterclaim, recoupment or other similar rights which Buyer may have against Seller, which rights shall be exercised in separate proceedings between Buyer and Seller.

Any new, additional or increased freight rates, surcharges (bunker, currency, congestion or other surcharges), taxes, customs duties, export or import surcharges or other governmental charges, or insurance premiums, which may be incurred by Seller with respect to the Goods after the conclusion of this Contract shall be for the account of Buyer and shall be reimbursed to Seller by Buyer on demand.

If Buyer fails to pay for the Goods in accordance with this Contract, Buyer shall pay to Seller as liquidated damages and not as a penalty overdue interest at the rate of the lower of eighteen percent (18%) per annum or the maximum interest rate permitted by the laws of Buyer' s country, calculated from the due date for such payment until the actual date of payment calculated on the 360 day a year basis for the actual number of days elapsed.

## **3. FORCE MAJEURE**

If the performance by Seller of its obligations hereunder is directly or indirectly affected or prevented by force majeure, including but not limited to Acts of God, flood, typhoon, earthquake, tidal wave, landslide, fire, plague, epidemic, quarantine restriction, perils of the sea, war declared or not or threat of the same, civil commotion, blockade, arrest or restraint of government, rulers or people, requisition of vessel or aircraft, strike, lockout, sabotage or other labor dispute, explosion, accident or breakdown in whole or in part of machinery, plant, transportation or loading facility, governmental request, guidance, order or regulation, unavailability of transportation or loading facility, bankruptcy or insolvency of the manufacturer or supplier of the Goods, or any other causes or circumstances whatsoever beyond the reasonable control of Seller or manufacturer or supplier of the Goods, then Seller shall not be liable for loss or damage, or failure of or delay in performing its obligations under this Contract and may, at its option, extend the time of shipment or delivery of Goods or terminate unconditionally and without liability the unfulfilled portion of this Contract to the extent so affected or prevented.

#### 4. DEFAULT

In case of ( i ) Buyer' s failure to perform any provision of this Contract; ( ii ) Buyer' s inability to pay its debts generally as they become due; ( iii ) Buyer' s bankruptcy or insolvency or ( iv ) appointment of a trustee, receiver or liquidator of Buyer or of any material part of Buyer' s assets or properties ( "Events of Default" ), Seller may, at its sole discretion, ( i ) terminate this Contract or any part thereof; ( ii ) declare all obligations of Buyer immediately due and payable; ( iii ) resell the Goods; ( iv ) hold the Goods for Buyer' s account and risk; ( v ) postpone the shipment of Goods; or ( vi ) stop the Goods in transit, and Buyer shall reimburse Seller for all losses or damages arising directly or indirectly from such Events of Default.

The rights and remedies of Seller hereunder are cumulative and in addition to Seller' s rights, powers and remedies existing at law or in equity or otherwise.

#### 5. INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS

Nothing herein contained shall be construed as transferring any patent, trademark, utility model, design, copyright, mask work or any other intellectual property rights in the Goods, all such rights being expressly reserved to the true and lawful owners thereof.

Seller shall be neither responsible nor liable for any infringement or unauthorized use with regard to any patent, trademark, utility model, design, copyright, mask work or any other intellectual property rights.

#### 6. WARRANTY, CLAIM

UNLESS EXPRESSLY STIPULATED ON THE FACE OF THIS CONTRACT, SELLER MAKES NO WARRANTY OR CONDITION, EXPRESSLY OR IMPLIEDLY, AS TO THE FITNESS OR SUITABILITY OF THE GOODS FOR ANY PARTICULAR PURPOSE OR USE OR THE MERCHANTABILITY THEREOF.

If any warranty exists, Seller' s liability shall be limited to replacement or repair of the defective Goods.

Any claim by Buyer of whatever nature arising under or in relation to this Contract shall be made by registered airmail within thirty (30) days after the arrival of the Goods at the port of destination, or solely with respect to claims alleging the existence of a latent defect in the Goods, within six (6) months after the arrival of the Goods at the port of destination, and any such claim shall contain full particulars with evidence certified by an authorized surveyor.

#### 7. LIMITATION

Seller shall not be responsible, whether in contract or warranty, tort or on any other basis, to Buyer for any special incidental, consequential, indirect or exemplary damages, and in no event shall Seller' s total liability on any or all claims from Buyer exceed the price of the Goods.

#### 8. GENERAL

- (1) All disputes, controversies or differences arising out of or in relation to this Contract or the breach thereof which cannot be settled by mutual accord without undue delay shall be settled by arbitration in Tokyo, Japan, in accordance with the rules of procedure of the Japan Commercial Arbitration Association. The award of arbitration shall be final and binding upon both parties, and judgment on such award may be entered in any court or tribunal having jurisdiction thereof. This Contract shall be, in all respects, governed by and construed in accordance with the law of Japan, provided that the application of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods shall be excluded. The trade terms herein used, such as FOB, CFR, CIF, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP and DDP shall be interpreted in accordance with "INCOTERMS 2010" .
- (2) The failure of Seller at any time to require full performance by Buyer of the terms hereof shall not affect the right of Seller to enforce the same. The waiver by Seller of any breach of any provision of this Contract shall not be construed as a waiver of any succeeding breach of such provision or waiver of the provision itself.
- (3) This Contract constitutes the entire agreement between the parties hereto and supersedes all prior or contemporaneous communications, agreements or undertakings with regard to the subject matter hereof. This Contract may not be modified or terminated except by a written agreement of Seller and Buyer.
- (4) Buyer shall not transfer or assign this Contract or any part thereof without Seller' s prior written consent.

### 1. 出荷または納入

本契約書の表面に明記する商品(「本件商品」)を、本契約書の表面に明記する時までにはまたは期間内に出荷または納入する売主の義務は、船舶または船舶のスペースが利用できることを条件とする。

本契約の条件に基づき、買主が船舶または船舶のスペースを確保または手配することになっている場合、買主は、必要な船舶または船舶のスペースを船主負担条件で確保または手配し、出荷前の合理的な期間内に、船舶の名称および詳細な日程などの出荷指示を売主に与える。買主が出荷前の合理的な期間内にかかる指示を与えなかった場合、売主は、その単独の裁量で、かつ買主の危険負担および勘定で、船舶または船舶のスペースを手配し、既得権を損なうことなく、本契約、コモンローもしくはエクイティに基づきまたはその他で売主が有するその他の権利および救済手段に加えて、本件商品の出荷を行うことができる。

分割で出荷または納入を行う場合、1回の出荷の遅延または不履行は、本契約を解約するまたはその他の回の出荷に関する履行の受け入れを拒否する買主の権利を生じさせる本契約の違反とはみなされない。

### 2. 支払い

本件商品についての支払いを信用状で行う場合、買主は、本契約の締結後直ちに、国際的に評判の良い一流銀行を通じて、売主が納得する書式および条件で売主宛での取り消し不能信用状を開設する。

買主が支払いを行わないか、信用状を開設しないか、またはその他本契約に基づく義務を履行しないことが合理的に予想される場合、売主は、本契約の適切な履行について売主が納得する十分な保証を合理的な期間内に提供するよう買主に要求し、かかる保証が与えられるまで未納入の本件商品の出荷または納入を差し控えることができる。

買主は、本契約書の表面に明記する価格を、買主が売主に対して有する相殺、反対請求またはその他同様の権利なく支払う。それらの権利は、買主と売主間の別個の手続きにおいて行使する。

本契約の締結後に本件商品に関して売主に生ずる新たな、追加の、または増額された運賃、割増金(燃料庫、通貨、混雑もしくはその他の追加料金)、租税、関税、輸出もしくは輸入追徴金もしくは政府のその他の請求金、または保険料は、買主の勘定とし、要求があり次第買主が売主に払い戻す。

買主が本契約に従って本件商品の代金を支払うことを怠った場合、買主は売主に対し、年率18パーセントまたは買主の国の法によって認められる最高金利のいずれか低い方の率で、当該支払いの期日から実際に支払いが行われた日までに実際に経過した日数について、1年360日で日割り計算した金額を、遅延罰金としてではなく約定された損害賠償金として支払う。

### 3. 不可抗力

売主による本契約に基づく義務の履行が、不可抗力によって直接または間接的に影響を受け、または妨げられた場合、売主は、損失もしくは損害、または本契約に基づく義務の不履行もしくは履行遅延の責任を負わず、売主の随意に、そのように影響を受けたまたは妨げられた範囲について、本件商品の出荷もしくは納入の時期を延期し、または責任を負うことなく無条件に本契約の未履行部分を解除することができる。不可抗力は、天変地異、洪水、台風、地震、津波、地滑り、火災、伝染病、流行病、検疫制限、海難、宣戦布告されたもしくはされていない戦争、もしくは戦争のおそれ、国内動乱、封鎖、政府、統治者もしくは人民の勾引もしくは拘束、船舶もしくは航空機の徴用、ロックアウト、サボタージュもしくはその他の労働紛争、機械類、工場、輸送もしくは荷積み施設の全部もしくは一部の爆発、事故もしくは故障、政府の要請、指示、命令もしくは規制、輸送もしくは荷積み施設の利用不能、本件商品の製造者もしくは供給者の破産もしくは支払い不能、または売主もしくは本件商品の製造者もしくは供給者の無理なく制御できる範囲を超えたその他何らかの原因もしくは事情を含むが、これらに限らない。

### 4. 債務不履行

(i) 買主が本契約の規定を履行しないか、(ii) 買主がその債務全般を期日が到来したときに弁済できないか、(iii) 買主が破産もしくは支払い不能となるか、(iv) 買主もしくは買主の資産もしくは財産の重

要部分の管財人、財産保管理人もしくは清算人が任命される場合(「債務不履行の事象」)、売主は、その単独の裁量で(i)本契約もしくはその一部を解除し、(ii)買主の全債務について直ちに期限の利益を喪失させると宣言し、(iii)本件商品を再販売し、(iv)買主の勘定および危険負担で本件商品を保有し、(v)本件商品の出荷を延期し、または(vi)本件商品の輸送を中止することができ、買主は売主に対し、当該債務不履行の事象から直接または間接的に生じたすべての損失または損害の賠償をする。

本契約に基づく売主の権利および救済手段は累積的であり、コモンローもしくはエクイティに基づき、またはその他で存在する売主の権利、権能および救済手段に追加される。

## 5. 知的所有権

本契約に含まれるいかなる規定も、本件商品における特許、商標、実用新案、意匠、著作権、マスクワークまたはその他の知的所有権を移転するとは解釈されず、かかる権利はすべて、その真正かつ適法な所有者に明確に留保される。

売主は、特許、商標、実用新案、意匠、著作権、マスクワークまたはその他の知的所有権に関し、侵害または無断使用の責任を負わない。

## 6. 保証、請求

本契約書の表面で明確に定めるほか、売主は、本件商品の特定目的もしくは用途への適合もしくは適応性、または本件商品の市場性について、明示黙示を問わずいかなる保証も条件も与えない。

保証が存在する場合、売主の責任は、瑕疵ある本件商品の交換または修理に限定される。

本契約に基づきまたは本契約に関連して生ずるあらゆる性質の買主による請求は、本件商品が仕向港に到着した後30日以内に、または本件商品の隠れた瑕疵の存在を申し立てる請求のみに関しては、本件商品が仕向港に到着した後6ヶ月以内に、書留航空郵便で行い、かかる請求は、正規検査官によって認証された証拠のある十分な詳細を含むものとする。

## 7. 限度

売主は、特別損害、付随的損害、派生的損害、間接的損害または懲罰的損害賠償については、契約、保証、不法行為、またはその他いかなる根拠によっても買主に対して責任を負わず、いかなる場合も、買主からの一切の請求に基づく売主の責任の総額は、本件商品の価格を超えない。

## 8. 一般規定

- (1) 本契約または本契約の違反から生ずる、またはそれらに関連するすべての紛争、論争または意見の相違のうち、不都合な遅延なく双方の合意によって解決できないものは、一般社団法人日本商事仲裁協会の手続規則に従い日本国東京での仲裁によって解決する。仲裁裁定は最終的であって、両当事者に対し拘束力を有し、かかる裁定に基づく判決は、その管轄権を有するいずれの裁判所またはその他の裁定機関でも登録することもできる。本契約は、すべての点において日本法に準拠し同法に従って解釈されるものとするが、国際物品売買契約に関する国連条約は除外するものとする。FOB、CFR、CIF、FCA、CPT、CIP、DAT、DAPおよびDDPなど、本契約で用いる貿易条件は、「INCOTERMS 2010 (2010年版インコタームズ)」に従って解釈される。
- (2) いずれの時点であれ売主が本契約の条件の完全な履行を買主に求めないことは、その条件を強制する売主の権利に影響を与えない。売主が本契約の規定の違反に対する権利を放棄することは、続いて起こる当該規定の違反に対する権利放棄、または当該規定自体の適用除外とは解釈されない。
- (3) 本契約は、本契約の当事者間の合意事項の全体を構成し、本契約より前または本契約と同時の本契約の主題に関するやりとり、合意事項または了解事項のすべてに取って代わる。本契約は、売主と買主との書面での合意によらない限り、修正または解除できない。
- (4) 買主は、事前に売主から書面で同意を得ない限り本契約またはその一部を移転または譲渡してはならない。

<著作および監修>

中矢 一虎(なかや かずとら)

◎1958年大阪生まれ。1981年神戸大学法学部(商法専攻)卒業。

◎(財)大阪産業振興機構貿易相談員。

◎中矢一虎法務事務所(司法書士 行政書士)代表、大阪市立大学商学部講師。

電話番号 : 06-6242-6718 ホームページ : <http://www2.ocn.ne.jp/~business/>

◎主著は『貿易書類の読み方・作り方』(ばる出版)、『貿易実務ハンドブック』(中央経済社)、  
『最新貿易実務入門と英文契約書の読み方』(創元社)、『輸出入実務完全マニュアル【改訂  
版】』(すばる舎リンクージ)など。


**輸出実践マニュアル**

(財)大阪産業振興機構

発行 2011年3月



2011.3

リサイクル適正   
この印刷物は、印刷用の紙へ  
リサイクルできます。