

仮想事例から学ぶ基本貿易取引上の留意点 2

関西大学特別契約教授 博士（商学） 吉田 友之

仮想事例 2

輸出マーケティング・リサーチにより有望と思われる輸出マーケットを抽出し、当社の取り扱う商品を当該マーケットに向けて輸出するのが可能であると判断した。当該マーケットにおいて良好な取引先を探出するために、オンラインビジネスディレクトリーを通じて当社の取引希望条件を満たす取引先を探出できた。この取引候補先と取引に関わる連絡を開始したところ、とんとん拍子に交渉が進み、相手方から取引を開始したい旨の意向が示された。当社は、当社にとって良い条件が提示される見込みがあり取引候補先担当者の人柄も良いように思われるため、早速具体的な契約交渉を行い契約の締結にこぎ着けたいと考えている。当社にとって何か問題となることがありますか。

〔本事例のポイント〕性悪説、信用調査

新規の取引業者を探し出す手段は多種多様であるが、どの方法においても一長一短があり、それらから知り得た取引候補先は必ずしも信頼がおけるとはかぎらない。したがって輸出者は、どの方法から探し出した場合であってもその候補先との間で信頼関係を築けるかどうかを検討する必要がある。輸出者にとって取引にあたって最も不安に感じるのは代金が確実に支払われるのか否かであろう。その点について、輸出者は、決済条件を代金前受けとする場合には、ひとまず安心といえよう。しかし、輸出取引では、輸入者は、最初は輸出者にとって有利な決済条件で始め、何度かの取引を通じて輸入者がその度誠実に決済を履行し輸出者を油断させたうえで、その後決済条件を代金後受けに変更したとたんに輸入者から代金支払いが履行されなくなるというような事例が枚挙にいとまがない。このように一般的には、約定品の引取拒絶、信用状の不開設、代金支払いの不履行・遅延など、いわゆる貿易クレームを惹起する輸入者が散見される。また、輸入者は当初から誠実に取引を行う意思がなく、輸出者の契約義務を円滑に履行できなくなるような罠を当該

取引上に仕掛け輸出者の契約不履行を理由に賠償請求するような、いわゆるマーケット・クレームが生じる場合がある。これらのクレームを未然に防止するために、相手方が契約内容を遵守し契約通りに代金を支払う業者であるかどうかの確認が重要となり、そのために輸出者は相手方の信用調査を行わなければならない。

信用調査の対象項目は、① Character（商業道徳性）業界の評判・相手方のビジネスマナー・誠実性、② Capacity（営業・取引能力全般）営業力・営業状態・技術力・経験・相手方の取引能力、③ Capital（資産・資本状態）資本力や支払能力・財政状態、④ Conditions（商況・経済状況）経済状況・政治状況・取引商品の市場動向であり、これらを頭文字のCをとって4Csと呼んでいる。

信用調査は自社社員が行うこともできるが取引候補先の取引銀行や取引先（同業者照会〔Trade Reference〕）に情報を求めても真実を聞き取ることは難しく自ずからその調査には限界がある。そこで通常は、以下のような第三者機関に信用調査を依頼することになる。

1. 取引先銀行（Bank Reference）

銀行は、国内銀行間のみならず国際間での銀行のネットワークをゆうしている。輸出者はこのネットワークを通じて海外企業の情報を入手することができる場合がある。

取引先銀行による信用調査は、必ずしも調査対象企業の詳細な情報を入手できないこともあるが、信用調査は、手元に調査資料があれば直ちに、それがなければ海外の本支店またはコルレス先を通じて比較的短期間の内に入手でき、一般的に信用調査機関に比べて比較的低廉な費用でありながらその割に中身の濃い内容となっているといわれる。しかし、銀行にとってこれは本業ではなくどの銀行でも信用調査を行ってもらえるかは定かではない。

仮想事例から学ぶ基本貿易取引上の留意点 2

関西大学特別契約教授 博士（商学） 吉田 友之

2. 信用調査機関（商業興信所）（Credit Reference）

1) ジェトロ（JETRO; Japan External Trade Organization）〔日本貿易振興機構〕

ジェトロを通じてコファスサービスジャパン（株）から信用調査サービスを受けることができる。一般的に信用調査には、法人形態、沿革、所有者、経営活動、業務内容、財務情報、公示される重要な記録、要約、与信判断などが盛り込まれている。このサービスは、ジェトロメンバー向けに特別料金（約50%割引）で提供されている。外国企業信用調査は〔英文レポート〕、北米、西欧、北欧、南欧では約1.5万円、東欧、アジア、中南米、中近東、アフリカ、その他の地域では約2万円となっている。その他のオプションとして翻訳・至急サービスなどがある。調査日数は約1～2週間となっている。また、ジェトロが運営する国際ビジネスマッチングサイトであるe-Venueの登録ユーザーならば、ジェトロメンバーほど割引率は高くはないが割引料金でコファスにより調査サービスを受けられる。

2)（株）日本貿易保険（NEXI; Nippon Export and Investment Insurance）

輸出者は、非常危険（Country Risk）や信用危険（Credit Risk）から生じる損失である、貨物の輸出不能または代金回収不能に備えて貿易保険をかけることができる。この保険を申し込む際に、日本貿易保険を通じて信用調査を行うことができる。但し、この信用調査の内容は、日本貿易保険が保険を引き受けるか否かの判断材料とする海外商社登録のみに利用されるため、輸出者に提供されることはない。信用調査料は世界の各地域ともに約0.3～2.2万円である。申込後のその内容の変更・取消・返金は原則的にできず、保険が引き受けられない場合においてもその料金は生じる。中小企業基本法上の「中小企業者」に該当する場合には、信用調査料は無料となっている。なお、調査日数は約3～4週間となっている。

3) その他

（株）東京商工リサーチ(http://www.tsr-net.co.jp/service/product/dnb_report/)を通じてダン・アンド・ブラッドストリート（Dun & Bradstreet）から、また（株）帝国データバンク(https://www.tdb.co.jp/lineup/overseas/ov_step.html)を通じてエクスペリアンジャパン（株）から信用調査報告書を有料で入手できる。また、総合商社系の会社や大手銀行系の会社などが海外企業の信用調査を請け負っている。

信用調査は、新規の取引候補先に対して実施するのはもちろんのこと、すでに取引関係に入っており過去にまったくトラブルの生じていない業者に対しても定期的・継続的に行うべきである。信用調査に要する費用対効果面からすると、初めて信用調査を行う場合とすでに何度かそれを行っている場合とでは信用調査の対象項目の力点や信用調査の依頼先を変更することも必要となろう。一般的には取引候補先には比較的費用の低廉な銀行などを通じてとくにCharacterに重点をおいた信用調査を行う。一方、すでに取引関係を有する先には比較的費用は高いがCapacity、Capital、Conditionsに重点をおいた詳細な信用調査の実施可能な信用調査機関を利用することも考えられる。