

加古川市・兵庫県東播磨県民局・加古川商工会議所

東播磨ビジネスマッチングフェア

中小企業の海外展開支援セミナー

“中小企業の初めての国際取引の基本—  
モノづくり国際ビジネスに役立つ基礎知識—”

2014年10月29日

(社)大阪府産業支援型NPO協議会 海外展開専門部会  
副部会長 岸田 勝昭

# はじめに ー 本講演の主な内容

- 国際ビジネスの基本的パターンと心構え
- 国際貿易取引(輸出・輸入・海外取引)の基礎知識
- 初めて直面する異文化と外国語(英語 **etc.**)の問題に関する基本的考え方

# I モノづくり国際ビジネスの 基本的パターンと心構え

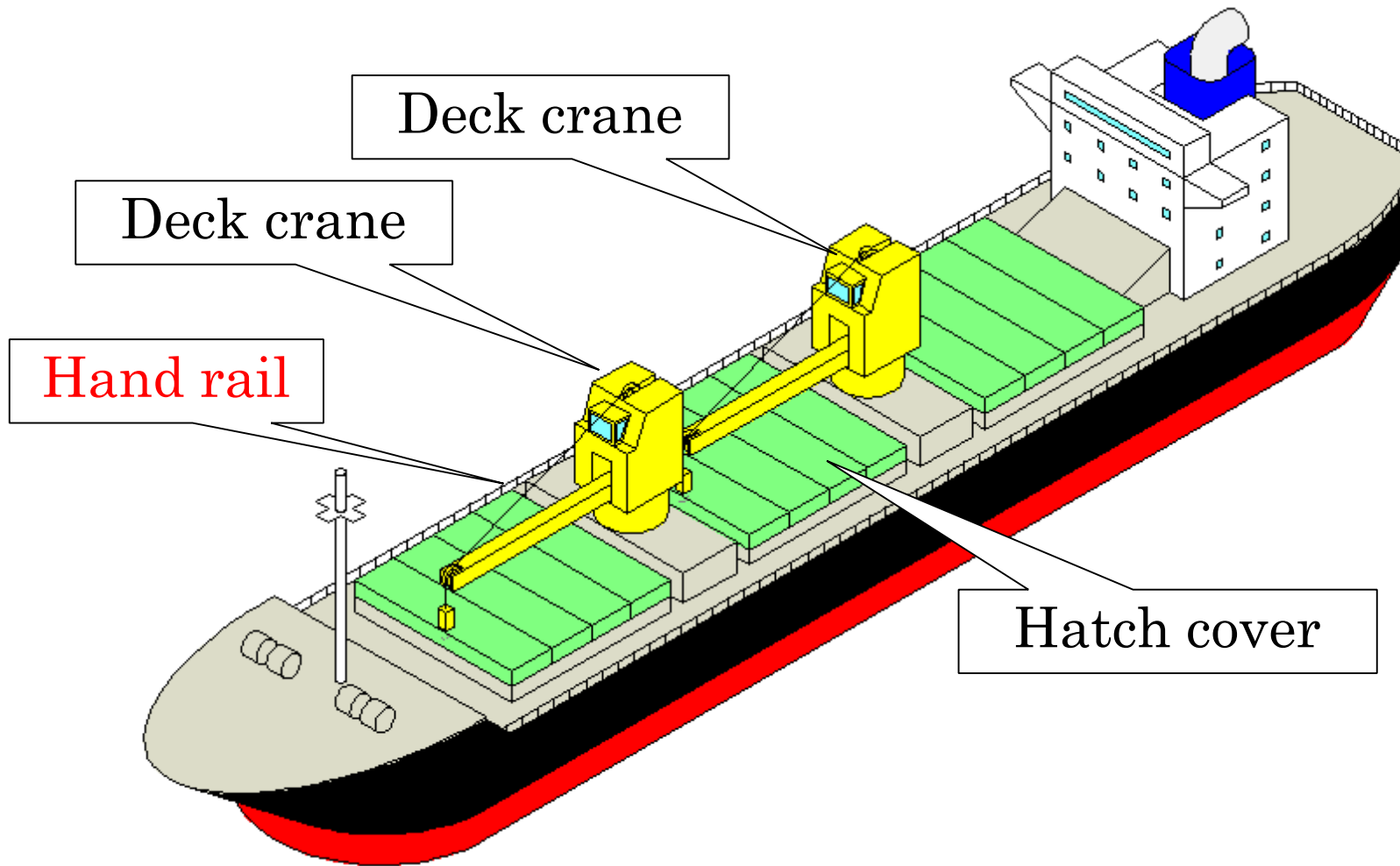
## ● 基本的パターン

- 日本⇒海外への輸出
- 現地工場製品の現地販売(現地国内商取引)
- 現地工場製品⇒日本への輸入
- 海外協力メーカー**OEM**製品の輸入
- 現地工場製品⇒第三国への輸出
- 仲介貿易(三国間貿易)ー日本の本社契約
- 委託加工貿易 **etc.**

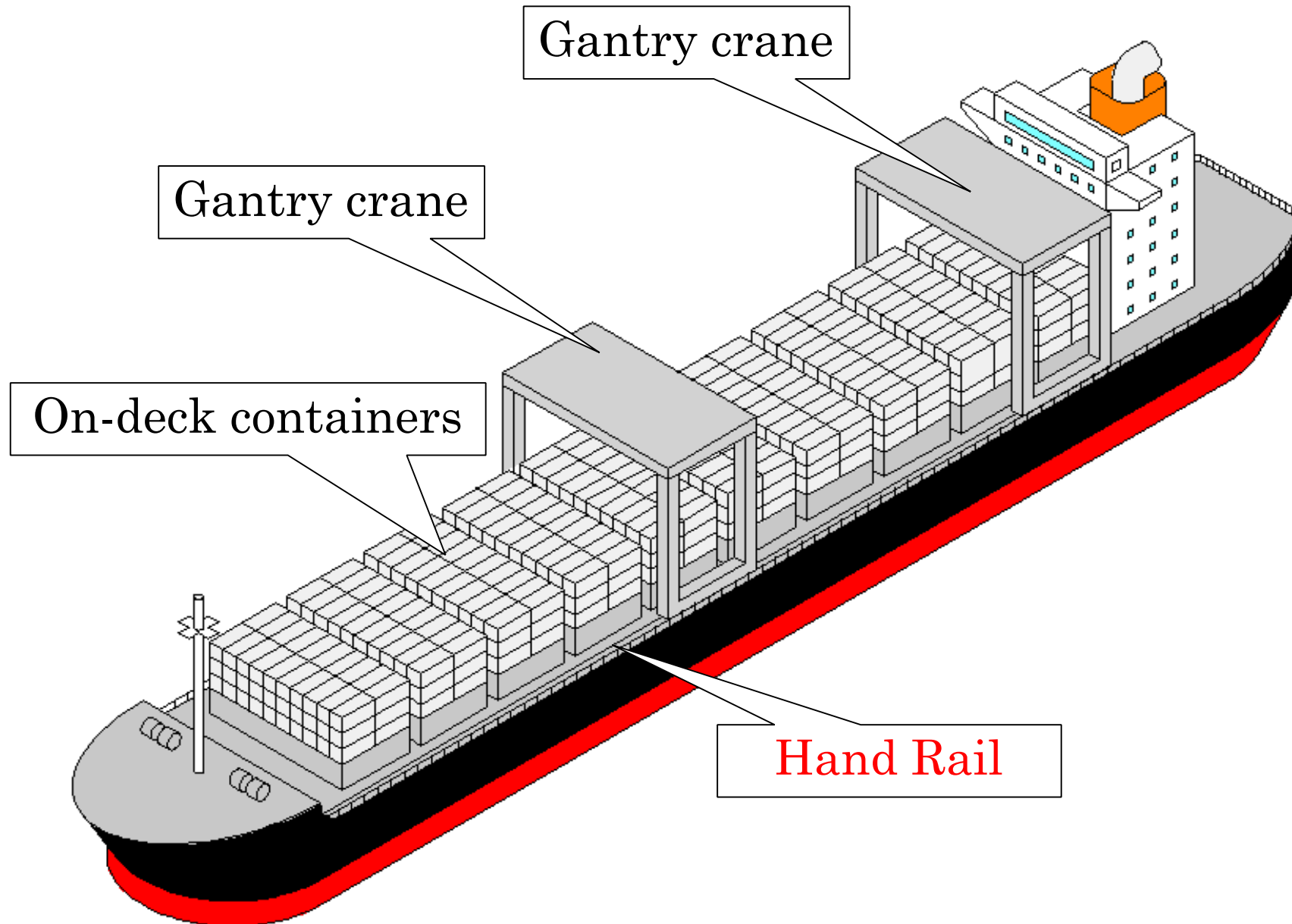
# モノづくり国際取引の心構え —国際商取引とは？

- **国境を越えた異なる国**の間の  
売買取引  
**International Trade** (国際貿易)
- リスクはあるが怖くはないビジネス  
— 成功するリスク / 失敗するリスク
- **異文化間**の人間同士の商取引

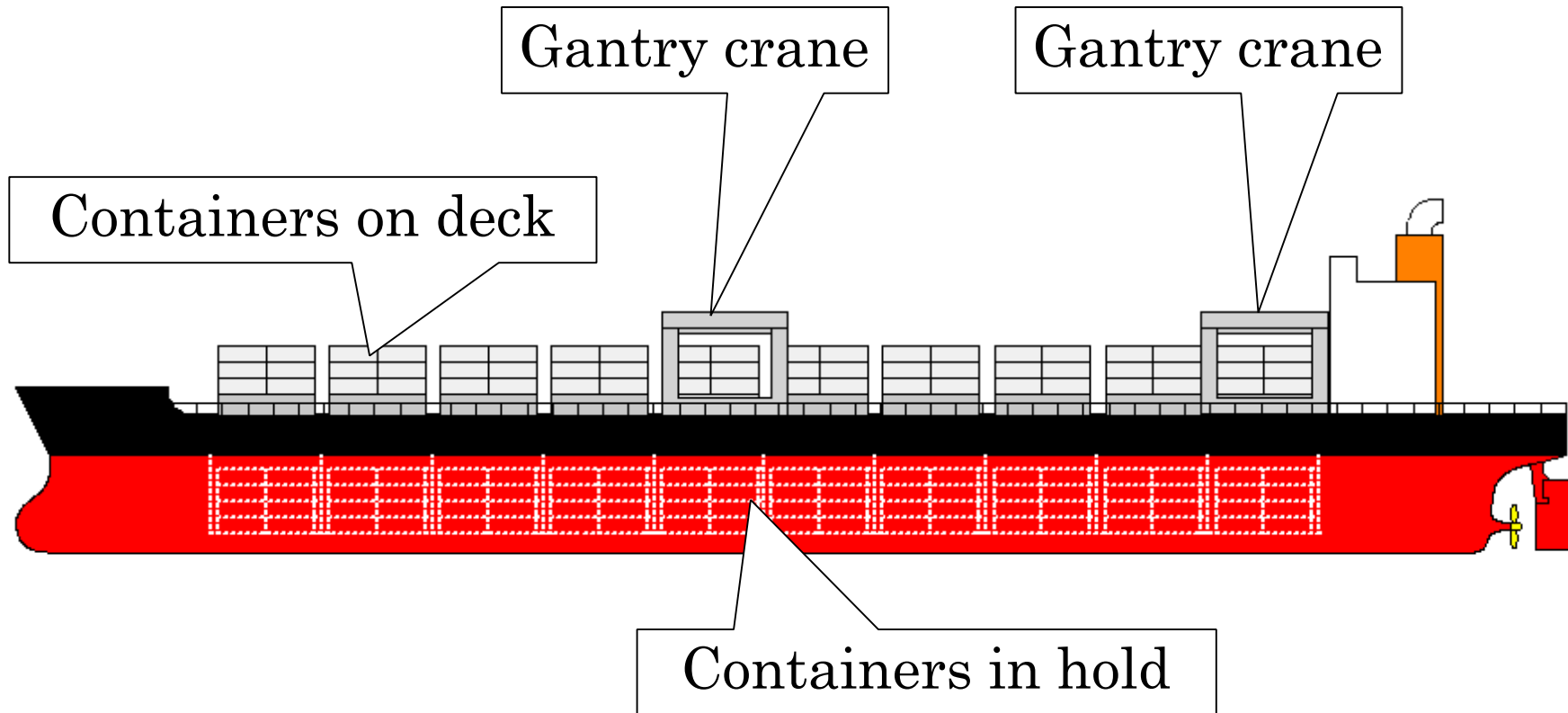
# Multi-purpose cargo ship



# Open bulk type cargo ship



# Open bulk type cargo ship



## Ⅱ 国際貿易取引の基礎知識

### 国際取引(貿易)に必要な3領域の 基本的知識

#### ● 貿易実務知識:

交渉、国際運送、保険、外国為替、通関 **etc.**

#### ● 国際商品知識:

競合商品、業界における位置づけ

#### ● 国際市場知識:

国・地域の特性、サプライ・チェーン、国際物流



# 貿易実務における3つの流れ

## ① モノの流れ(国際物流)

外航貨物船輸送・航空貨物輸送・**EMS**

## ② カネの流れ(商品代金の国際決済)

外国為替銀行

## ③ カミの流れ(英文書類)

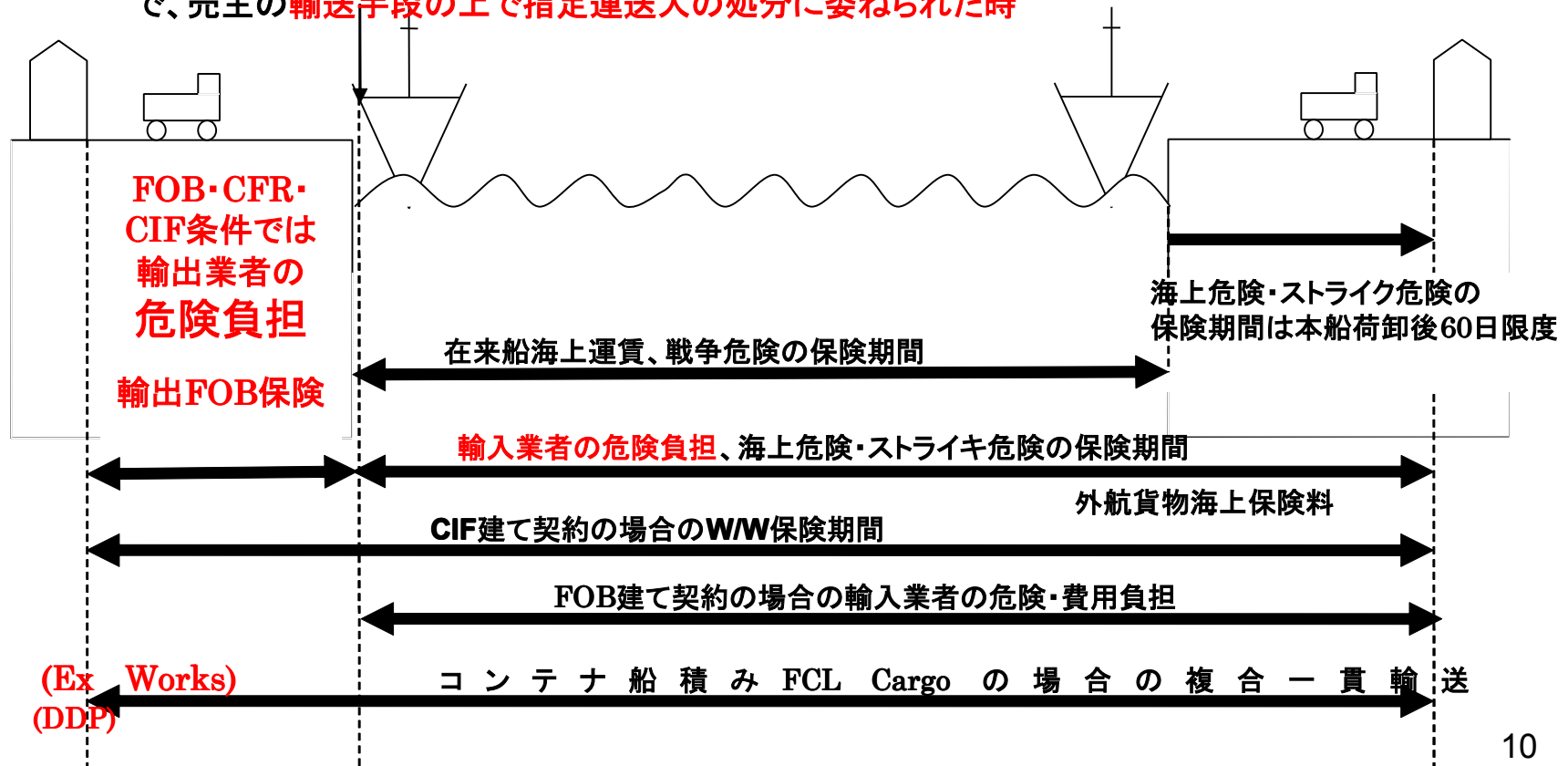
売買契約書・販売店契約書、商業送り状・運送書類・海上保険証券 **etc.**

# 国際貿易取引の基礎知識：基本的国際ルール

## Incoterms 2010：貿易取引の超概略

- ・**FOB・CFR・CIF 建て契約**の場合の**危険の移転時期**：本船船上に置かれた時
- ・**FCA・CPT・CIP 建て契約**の場合の**危険の移転時期**：CY, CFS等

で、売主の**輸送手段の上で指定運送人の処分に委ねられた時**



# インコタームズ (Incoterms) 2010

## とは？

### ・ **International Commercial Terms** の略語

- ・ **国際商業会議所** (本部 パリ) が制定、世界中の商工会議所  
・ 商業会議所がメンバー。

### ● 「貿易条件の解釈に関する国際規則」

- 売主 (輸出者等) → 買主 (輸入者等) への物品の引渡しに伴う役割分担 (「売主の義務」vs. 「買主の義務」) を規定

- 売主 → 買主 への **危険 (リスク) 移転時期** を規定 ←  
【注意!】 **所有権の移転時期とは別!**

- 売主と買主の **費用分担の分岐点** を規定

# インコタームズの代表的な貿易条件（ 規則 = Trade Terms）（1）

- **EXW (Ex Works)** = 工場渡（指定引渡地）  
売主にとり最少の義務！ ← 売主のリスクは軽減できるが、サヤを稼げる余地減少。
- **FOB (Free on Board)** = 本船渡（指定船積港） — 本船船上に置かれた時危険が移転
- **CIF (Cost, Insurance and Freight)** = 運賃  
保険料込（指定仕向港）

## インコタームズの代表的な貿易条件 (規則) (2)

- **DDP (Delivered Duty Paid)** = 関税持込渡  
(指定仕向地)条件:
  - **売主(輸出者)にとり最大の義務!** ← 売主  
のリスクはEx Works条件より高いが、サヤ  
を稼げる余地も増加。
  - 海外のフォワーダー(通関業者)と提携してい  
るフォワーダー(国際物流会社)に国際一貫  
輸送・輸入地での**輸入通関(輸入税支払)**を  
委託すれば可能。

## CIF価格建て輸出契約における貨物の危険の移転時期

● **FOB** 価格建て契約の場合と同じ  
⇒ 輸出港における**本船船上**に置かれた時点

● FOB, CIF価格建て契約は**在来船積貨物**に適

## FCA, CIP価格建て輸出契約における貨物の危険の移転時期

● **FCA (Free Carrier)** = **運送人渡** (指定引渡地)

● **CIP (Carriage and Insurance Paid To)** = **輸送費保険料込** (指定仕向地)

⇒ 輸出地の指定場所 (コンテナ・ヤード等) において 車上で運送人 (船会社 等) に引き渡された時

● **FCA, CIP** 価格建て契約は **コンテナ船積貨物・航空貨物に適**

# 市場調査と取引先の発見 (1)

- 国内外の**商工会議所**・**商業会議所**の貿易相談窓口・資料の活用
- **海外展開支援非営利法人**の活用(低コスト・実務代行)・・・実務経験豊富な大手企業**OB**専門家
- **ジェトロ**(日本貿易振興機構)の貿易相談窓口・資料の活用
- 在日外国大使館・領事館・公使館・州政府**在日事務所**等の**商務官**・資料の活用
- 地方公共団体の窓口・資料の活用



## 市場調査と取引先の発見 (2)

- 国内外国際見本市・**展示会**への**出展**・視察
- 海外**現地出張**による直接調査・新規取引先開拓ワーク
- 海外から来る新規取引申込みへの対応
- 商社情報網の活用（商社経由の輸出入）
- **アリババ (有料)**、**JETROのTTPP (=Trade Tie-up Promotion Program、無料)** 等のビジネスマッチングサイト

# 国際取引におけるリスク回避・軽減策

- **代金回収**上のリスク ⇒ **L/C**(銀行信用状) **or** 工場渡し条件で現金決済  
• 取引信用保険の利用
- **為替**リスク ⇒ **円建て**契約 **or** **米ドル**先物予約
- 国際売買契約・国際販売代理店契約・国際販売店契約・秘密保持契約等の **国際契約上のリスク**  
⇒ 日本企業に適した**英文モデル契約書の活用**
- 予期しない**偶発的事故・大災害発生**のリスク  
⇒ **損害保険**
- **カンントリー**・リスク ⇒ **Coface** データ等の利用  
(独法) **日本貿易保険**の活用

# 海外生産、海外OEM生産による 新規販路開拓

- グローバルなパートナーを見つけることが成否のカギ → **華人人脈** (アセアン全般)、**ムスリム人脈** (特にインドネシア、マレーシア、アラブ)
- 市場調査、**事業計画策定**
- アセアン、中国、インド**etc.**主要都市の一般工職の**賃金比較および上昇予想**
- **工業団地整備状況** — 電気・水道・ガス、港湾、道路等のインフラ整備状況・**レンタル工場**も
- アセアンの**サプライ・チェーン網**、**国際物流網**整備状況

# アセアン・中国・インド等主要都市 一般工職の賃金/月比較(2013年)

- |           |              |                 |                      |
|-----------|--------------|-----------------|----------------------|
| ・北京       | <b>\$466</b> | ・ダナン            | <b>\$105 (2012年)</b> |
| ・上海       | <b>\$449</b> | ・ヤンゴン           | <b>\$53</b>          |
| ・青島       | <b>\$281</b> | ・ビエンチャン         | <b>\$132?(不明)</b>    |
| ・クアラルンプール | <b>\$344</b> | ・プノンペン          | <b>\$74?(不明)</b>     |
| ・ジャカルタ    | <b>\$239</b> | ・ムンバイ           | <b>\$188</b>         |
| ・マニラ      | <b>\$301</b> | ・ベンガルール         | <b>\$398</b>         |
| ・バンコック    | <b>\$345</b> | ・ダッカ (バングラデッシュ) | <b>\$74</b>          |
| ・ホーチミン    | <b>\$148</b> |                 |                      |

(出所: ジェトロ「アジア・オセアニア主要都市・地域の投資関連コスト比較」、成美堂出版「世界地図2014年版」)

## Ⅲ 中小企業の海外展開活動に おける英文化支援

- 会社案内・製品カタログの英文化
- 製品取扱説明書の英文化
- 海外顧客候補・顧客とのE-メール、レターによるコレポン (商業英語通信 = **business correspondence in English**)
- 海外顧客との交渉同席・通訳 ⇒ 英文議事録
- 売買契約書・販売(代理)店契約書・ライセンス契約書等の英文契約書ドラフト作成
- **WEB サイト**の英文化 **etc.**

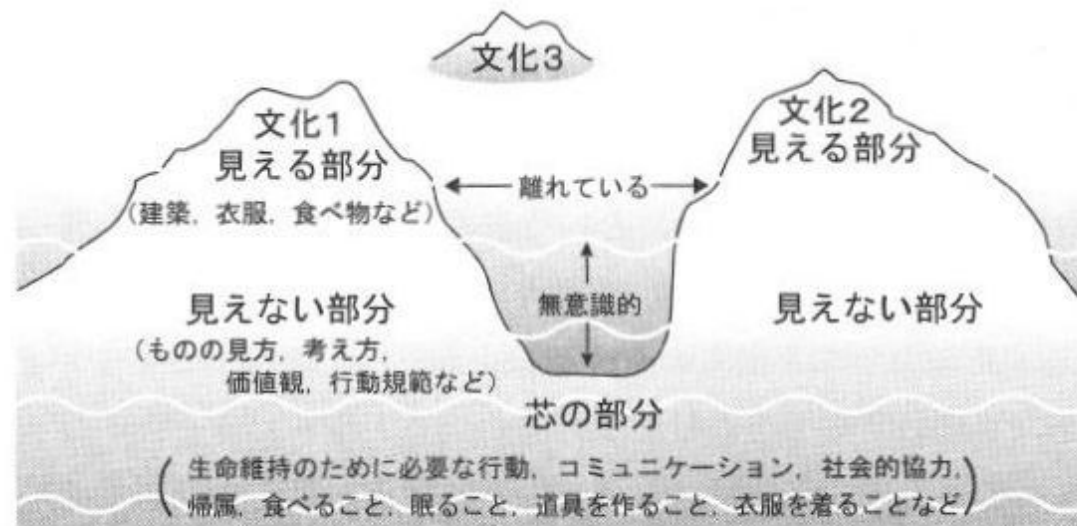
# 「翻訳よりも英文化」による中小企業の海外展開支援

- 語句・文章の**単なる翻訳**で済まさない
- 貿易取引の国際ルールに沿った英文化
- 相手に訴えたい**自社の意図・思い・背景**を、英文でわかりやすく表現して伝える
- **異文化**の相手の思い **vs.** **自文化**の自社の思い  
⇒ どのように表現すれば**共感 (= empathy)**を得られるか、**気配り**の英文化

## IV 初めて直面する異文化と外国語の問題 に関する基本的な心構え 国際ビジネスコミュニケーション

- 国際ビジネスコミュニケーションは、**異文化間コミュニケーション**そのもの ⇒ コミュニケーションにより円滑な国際取引をはかる場 ⇒ **言葉(外国語、特に英語)**
  - 海外拠点経営(海外工場、海外販売拠点)は**異文化経営**の場
- ⇒ 人間同士の**異文化接触・異文化受容の場**

# 異文化間コミュニケーションにおける **Culture** 力 一ターの「**文化の島**」を考える



(出所) 八代京子・町 恵理子・小池浩子・吉田友子 『異文化トレーニングーボー  
ダレス社会を生きるー』 三修社, 2011年, 19頁。



## 高コンテクスト文化と低コンテクスト文化

- 《異文化間コミュニケーションにおける**コンテクスト (context)**とは》: コミュニケーションが  
起こる物理的・社会的・心理的・時間的な環境の全て
- 《高コンテクスト文化》: 非明示的メッセージに  
頼る度合いが高いー日本、インドネシア、アラ  
ブ諸国、中米諸国、中国、韓国等・・集団主義
- 《低コンテクスト文化》: 明示的メッセージに  
頼る度合いが高いー 米国、ドイツ、スカンジ  
ナビア諸国等・・個人主義を好む

# 各国の文化コンテクスト度

高コンテクスト

日本人

中国人

アラブ人

ギリシャ人

スペイン人

イタリア人

英国人

フランス人

米国人

スカンジナビア人

ドイツ人

低コンテクスト

ドイツ系スイス人

(出所: 馬越恵美子・桑名義春編著 2010年 [Ferraro 1990])<sup>26</sup>

## 体験事例・文献事例に見る異文化摩擦

- 異文化摩擦 (Intercultural Friction) とは：  
文化的背景の異なる二者間で生じる違和感、習慣・価値観・考え方の違いから生じる軋轢・葛藤・不和・衝突・紛争などのこと。  
e.g. Intercultural Conflict (異文化間紛争)
- 異文化適応 (Intercultural Adaptation) とは：異文化摩擦を乗り越えて異文化に順応

# インドネシアでの事例

- ① 華僑系インドネシア企業・日本商社・日本鉄鋼メーカーの3社合弁会社（商社主導型）：  
日本人技術者が**皆の面前で**インドネシア人従業員（スマトラ島出身）を**叱責**したのに対して、辞表を叩き付けられ、報復騒動となった。
- ② イスラム教徒のRamadan（ラマダン）の断食：  
イスラム暦で第9の月に30日間、**夜明けから日没まで断食**→日本人工場長の心配

## 原因(背景)の考察

- ① インドネシア人は誇り高い民族→人前で恥をかかされるのを嫌う(出身島・種族によっても異なる)
- ② 異文化・日本商社の文化・日本メーカーの文化の三つどもえ **friction** (異文化への対応に相違)
- ③ イスラム教→礼拝室、復讐。不倫は厳罰。
- ④ キリスト教徒、仏教徒もかなり多い(特に中国系インドネシア人)。バリはヒンズー教。

# 日系商社米国法人L.A.での事例

- 社員はmultiracial/multicultural/multilingual (他民族・多文化・多言語)
- 給与査定は米国企業の基準でマニュアル化
- L.A.の現地法人で現地社員(秘書)の昇給のための人事考課を行った時、**中米ラテンアメリカ系米国人**から強い complain が出た。

“I have seniority in this department.”
- 争点：**能力主義 (merit system)** か **年功序列主義 (seniority system)** か？

# Saudi Arabiaでの実例

- ① 日本人商社マンがサウジアラビアのある企業の社長を初めて訪問した時の社長の冒頭の言葉:

“Do you know about Palestinians?”

- ② 乗ったタクシーの運転手がモスク(回教寺院)に入っていく、40分待たされて重要なビジネス・アポに大幅遅刻 ⇒ テキスト 290頁
- ③ 猛暑の夏は午後昼寝、夕方事務所へ戻る。

## 中近東アラビア湾岸諸国での事例

- “An **L/C is a contract.**” “**tomorrow**” 開設、約束通り、サウジアラビアから高額 L/C (銀行発行の信用状) が即日日本到着の例。
- 有能なパレスチナ人、アルメニア人、エジプト人社長、エジプト人医師
- サウジアラビア人、クウェート人オーナー社長自宅での **dinner** 招待は断わるな！
- サウジアラビアの Bin Laden Corporation は立派な大手ゼネコン



〔文献事例〕：マレーシア、フィリピン、中国、米国  
における日系企業管理職の異文化間  
コミュニケーション摩擦

- 現地駐在日本人管理職/現地人管理職が困難に感じていた行動に関するインタビュー調査

- 協力日系企業総数 74社

- 日本人駐在管理職 在4カ国総数 213名

- 現地人管理職 4カ国総数 288名

(西田ひろ子編著 2008年『グローバル社会における異文化間コミュニケーション』)

## 現地インタビュー調査結果

- 調査の対象民族を便宜上、中国、中国系マレーシア、マレー系マレーシア、フィリピン、米国の5民族にグループ分けして集計
  - 現地人の行動に最も困難を感じる度合いが高かったのは在フィリピン日本人駐在員
  - 最も困難度が低かったのは対中国系マレーシア人に対する在マレーシア日本人駐在員
  - 5民族共に、日本人の品質管理、時間に厳しい行動、問題点徹底追及姿勢に摩擦を感じながらも、日本人から学ぶべき点と回答。
- (西田ひろ子編著 2008年『グローバル社会における異文化間コミュニケーション』)

# 異文化の外国人と対面商談時の 注意点

- 下手な英語、片言の英語でも**OK** ⇒ **情熱を込め、身振り手振りで、相手の目を良く見て、強弱を付けて、ゆっくり話す**
- **重要商談時に通訳者が必要な場合：**  
日本側が用意する**日本人通訳者**が望ましい  
← **通訳者との事前打合せ、守秘義務**

# Business English Writing における 良いパラグラフ構成

## 《良い知らせの通信文》《悪い知らせの通信文》

① 出状の理由・  
経緯

② 中心点

③ 事情の説明

④ 結び

① 出状の理由・  
経緯

② 事情の説明

③ 中心点

④ 結び

**good news** は先に、**bad news** は後に。

## 全ての条件が同じ場合の 依頼文における Politeness の程度

1. Give us a special discount of 20%.
2. Will you give... ?
3. Can you... ?
4. Would you... ?
5. Could you... ?
6. Would you mind giving... ?
7. I wonder if I might ask you to...
8. I was wondering if you could...

## 日本人が間違いやすい期日・期間・数量の英文化 (1)

### ●「～以前」

**before July 11** (7月11日以前—**11日**を含まず)

⇒ **on and before July 11** (7月11日以前—**11日**を含む)

### ●「～以後」

**after June 10** (6月10日以後[以降]—**10日**を含まず)

⇒ **on or after June 10** (6月10日以後[以降]—**10日**を含む)

● 貿易取引のL/C決済を規定している国際的な**UCP 600** (信用状統一規則2007年版 国際商業会議所) 第3条 (解釈) にも同様の規定あり

## 日本人が間違いやすい期日・期間・数量の英文化 (2)

- (UCP規定) 船積期間: **from** May 15, **to** May 31, **until [till]** May 31, **between** May 15 **and** May 31  
— 記載された日を含む
- ・ **before** May 31, **after** May 15 — 記載された日を含まない
- (UCP規定) 支払期日: **after** June 20 — 記載された日を含まない。しかし、下記に注意
- ・ **first half of** May: **1日～15日迄** (**1, 15日含む**)
- ・ **second half of** May: **16日～31日迄** (**両日含む**)
- ・ **beginning of** May, **middle of** May, **end of** May も同様の解釈で各々 **1日～10日迄**、**11日～20日迄**、**21日～31日迄** (**両日含む**)

## 日本人が間違いやすい期日・期間・数量の英文化 (3)

### ● 「～以上」

**more than** 40 sets: **41**セット以上 (**40**は含まず)

### ● 「～以下」

**less than** 40 sets: **39**セット以下 (**40**は含まず)

## 日本人が誤解を受けやすい「難しい」、「直ぐに」

- ・欧米人にとり **difficult** は「**難しいが可能**」
- ・米国企業にとり **soon** は **7(多い)**～**30**日程度、**immediately** は「**その日の内**」の感覚



## V おわりに

英語が苦手な企業でも海外展開は可能 ⇒

- 単なる翻訳ではなく、**貿易実務の基本**、売り手、買い手双方の**状況・背景**、**ビジネス取引内容を把握**した上での英文化支援
- **Culture** の違いを受容し、相手との**相互理解**、**共感**、**ビジネスを成功させて共に喜びを分かち合う**ことを目指した英文化支援
- 欧米人(特に米国人)の「**直線型論理思考**」  
**vs.**「**東洋人の渦巻き線型論理思考**」に注意

# 英語が苦手でも中小企業の海外新規展開は不可能ではない

●外国語力よりも**内容と強い情熱**

⇒ 外国語が出来なくても、海外展開支援組織の経験豊富な支援専門員等が**実務代行**可能。

●**トップ同士の交流**が海外販路開拓最大の武器

⇒ **社長が動けば相手の社長も動く！**

●異文化理解 の努力 ⇒ **異なった価値観の受容** ← **グローバルビジネスに不可欠**

●**海外ビジネスの場で育成した若手人材** ⇒ **自社の将来(国内・海外)の強力な戦力**

## 参考文献

- 亀田尚己編著・平野英則・岸田勝昭・長沼健・吉川英一郎著『現代国際商取引—良くわかる理論と実務』（第2刷）文真堂，東京，2014年6月。
- 『ジェトロ貿易ハンドブック 2014』ジェトロ（日本貿易振興機構），東京，2014年2月