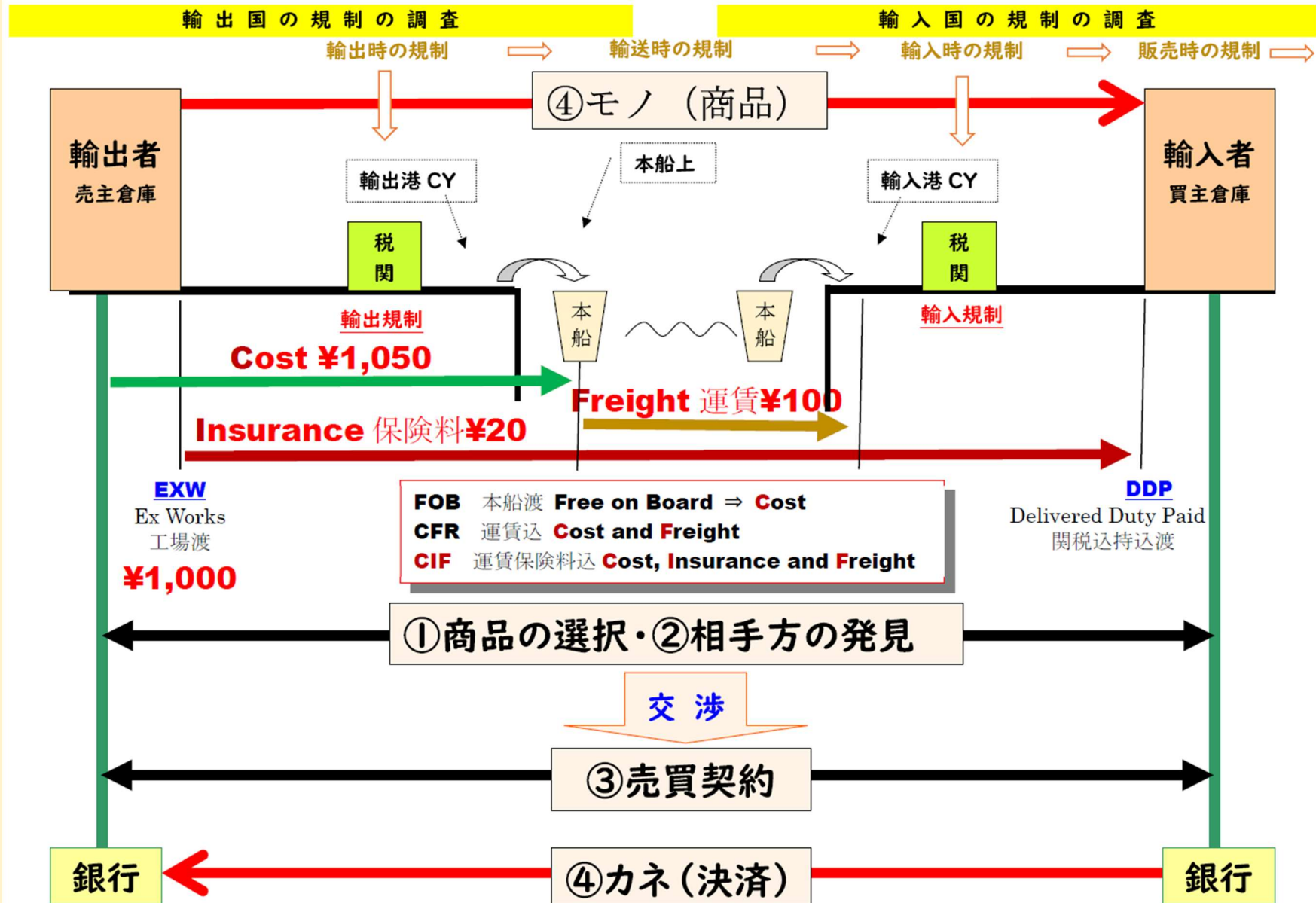


輸出の流れ
輸出の基本構成（四つの規制）

長光正明 2020.10.18 改訂 2021.08.15 再改訂 2022.09.03 再々改訂 2023.08.05

輸出入取引成約までの手順と履行の図解



基本的な輸出手続きの流れ（直接輸出のケース）

輸出の流れ

【契約前の流れ】

引合・見積依頼→見積書→注文書 という流れの後、

スポット契約の場合：通関諸掛りの見積には候補の通関業者に依頼し、後に通関を依頼する場合、委任状を渡すこととなります。なお、輸出者は、引合から契約及びその履行に至る一連の取引の流れに関する帳簿書類を5年間（輸出許可の日の翌日から起算）保存する義務があります。



【契約の締結：契約書の作成と署名】

輸入者との間で、積地条件（INCOTERMSのEXW、FOB/FCA、CIF/CIPなど）の場合、その条件にて輸出契約（売買契約）を結びます。積地条件の場合、引き渡し時に、EXWでは「課税売上」を、FOB/FCAやCIF/CIPなどでは「免税売上」をたてます。



【納期の取り決め】

納期について、予め、通関業者と配船スケジュールやフライト・スケジュールの入手も兼ねて打ち合わせをしておきます。

以下、通関業者と連絡を取りながら進めることをお勧めします。



【出荷準備】

契約に基づき、輸出者として出荷の段取りに入ります。INVOICE+P/L（梱包明細書）の作成（予定船積情報挿入）。



【入金の確認】

輸入者からの前払送金が支払条件であるなら、予め取り決めた入金期限までに受領します。L/Cの場合は、予め取り決めた開設通知期限までに接受します。



【輸送会社への予約】

その後、出荷の手配として、船社の配船スケジュールや航空輸送のフライト・スケジュールにより、本船やフライト便を決め予約をします。

そのためには本船出港日やETDの搬入締切日（カット日）から逆算します。

なお、航空貨物の場合は、航空会社により多少の違いがありますが、輸出貨物カット時間はフライト出発前の180分前から120分前に設定されているようです。（参考：「輸出貨物の空港搬入カット時間を厳守しなければならない理由」<https://www.fusafusagoumou.jp/entry/2017-10-03-060052>）

海上輸送のFCLの例：CYカット毎週木曜日16:30、毎週金曜日入港・土曜日出港における場合、税関による現物検査に掛かった場合の余裕日とCYオープン（通常10日前後）を考慮して、カット日の前の週の金曜日の午前中頃くらいには「空のコンテナ」を岡山の倉庫に持ち込み、コンテナに積み込みます。なお、通常、FCL(CY)のカット日は入港日の前日、LCL(CFS)のカット日は入港日の前々日となっています。

（参考：FUNADE「輸出するときは「カット日」が重要！CYはいつになる？」<https://hunade.com/cut-off>及びFUNADE「コンテナ輸出の流れ 予約から許可までの手続き」<https://hunade.com/container-nagare>）



【貨物の積み込み】

予め、商品リストから積む優先順位を付けます。商品には荷印を付けます。荷印の番号は商品リストの番号に合わせます。



積む予定の商品の全体及び積み込み状態を写真にとります。



【貨物の港・空港への搬入】

通関業者に連絡を取り、船積み港/船積み空港へ貨物（商品）を搬入します。



海上輸送の場合で多品種かつ FCL の場合、「空のコンテナ」を岡山の倉庫に持ち込み手配の後、積み込む同類商品グループごとに、積込完了時に写真を撮り、コンテナ・ロード・プラン（CLP）にそのグループの配置をメモし、商品リストの番号（荷印と同一番号）に積込済みチェックを入れます。これをグループごとに、実施します。FCL で工場での積み込みの場合、積込完了後、コンテナのドアを閉め、シールします。「実入りのコンテナ」を船積み港に返します。積込済み分のリストに基づいて、インボイスと P/L（梱包明細書）を作成し、CLP をまとめ、写真と共に通関業者に渡します。必要に応じ、通関業者に船積み依頼書（S/I）を渡します。通関業者には予め海上保険の付保（CIF の場合）も依頼しておきます。通関業者には予め概算金を前渡しします。



【税関への輸出申告】

（一般的な貨物保税地域搬入後の輸出申告による流れ）

予め委任した通関業者により、税関への輸出申告をしてもらい、その後、税関にて→書類審査・貨物検査→輸出許可の取得という流れになります。



【貨物の出航】

以上で、輸出通関が無事終了すれば、本船/航空機に積み込まれ、仕向け港/仕向空港に向けて出航します。



【船積書類の整理】

船社より船荷証券（B/L）又は航空便の場合 AWB を入手し、保険証券/保険承認状（CIF/CIP の場合）を入手し、インボイス+P/L（確定船積情報挿入）とともに整理します。

《船積書類の例》

インボイス+P/L（確定船積情報挿入）、B/L、保険証券/保険承認状、CLP（FCL の場合に参考資料として）



【船積案内の通知】

以上の船積書類をスキャンし、船積み案内（S/A）に添付し、これを輸入者に通知します。



【船積書類の原本の引渡】

・送金の場合：以上の船積書類のオリジナルを輸入者に渡します。その際、B/L と保険証券/保険承認状には裏書（裏面に白地裏書）をしておきます。なお、保険証券/保険承認状への裏書はその譲渡の必要条件ではないという解釈があります（次のサイトを参照：新谷哲之介「貿易取引における電子式貨物海上保険証券の譲渡」https://www.jstage.jst.go.jp/article/giij/80/1/80_109/pdf）。

・L/C の場合：以上の船積書類のオリジナル（これらの必要船積書類は L/C に記載されています）と手形を用意して、輸出者の取引銀行に持ち込み（Open L/C）、手形買取（Negotiation L/C）又は取立依頼をします。



輸入者は以上の船積書類により、仕向港/仕向空港にて輸入通関に赴くことになります。

貿易（モノ・サービスの輸出入）事業を開始するにあたっての留意点

基本

- **信頼のおける相手**と取引する。
- この事業は**儲かるのか**考える。
- **貿易担当者**を誰にするのかを決める。

手順（何から始めるか）

- 「**貿易の流れ**」を知る。⇒ 「**輸出入価格**」を採算する。→筆者の次のサイト <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/tahinshu261223.pdf> を参照。
- 「**周辺事業者**」を知る。（特に対象商品に適した**通関業者**を選定する。）
- 「**貿易リスク**」を知る。→次頁の「輸出リスクと対策（貿易保険を含む）」を参照。
 - 製造物責任**を考える。
 - 知財侵害・被侵害**を考える。⇒交渉に際し「**秘密保持契約**」の締結を考える。
- 「**輸出入事業企画書**」を作成する。
 - 扱うモノ・サービスの**需要**を考える。
 - 商流**（契約関係：販売店や代理店を含む）を図解整理する。
 - HSコード**の把握と輸入税の調査（**EPA**を含む）をする。
 - 輸出入規制**と**販売規制**の調査をする。
 - 輸送手段**と**輸送方法**を考える。
 - 商標**の取扱を考える。
- 「**契約書**」作成を考える。
- 「**貿易会計**」を整える
- 「**保存すべき帳簿書類**」の管理と管理担当者を置く。→筆者の次のサイト <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/hozon.pdf> を参照。
 - 関税法関係、外為法(特に**安全保障貿易***)関係、EPA 関係に伴う**帳簿書類**。
- 必要に応じ、「**各種規制対応体制**(**安全保障貿易管理体制***を含む)」を整える。

*安全保障貿易関連は、特に輸出規制として。

輸出リスクと対策(貿易保険を含む)

貿易リスクの軽減・回避方法

貿易リスクの分類	軽減・回避方法	
売買当事者を原因とするリスク	・クレームリスク ・与信リスク(代金回収リスク)	・クレーム条項を 契約書 に挿入する (貿易条件によって、輸出 FOB 保険 や海上 保険 を付保する) ・信用調査の上、 契約書 で支払条件を有利にする
	・不法行為リスク	・知財侵害の被害者側対策：特許取得しない戦略、商標権対策などの 知財戦略 ・知財侵害の加害者側対策：知財調査の上知財侵害時の損害最小限にする対応義務条項 (Indemnity) を 契約書 に挿入する。知財侵害リスク 保険 の付保 ・製造物責任保険の相手側の付保義務の条項を 契約書 に挿入する ・P/L 保険 、リコール 保険 の付保
	・輸出入原価採算割れリスク	・輸出入 原価計算 の方法を知る (価格表は EXW を起点に考える)
	・法令違反リスク	・関係法令の調査のうえ、相手側の Compliance 規定や違反時に被る損害賠償回避規定 (Hold Harmless 規定) を 契約書 に設ける *1

*1 法令違反リスク軽減・回避のためにする契約書に規定する「相手側の Compliance 規定」及び「違反時に被る損害賠償回避規定」の例

Article xx COMPLIANCE and INDEMNITY

(1) Buyer shall comply with the applicable laws and regulations on the Products in Buyer's country/region. If Buyer fails to comply with them and any and all claims, causes of actions, liabilities, demands, costs or expenses of any nature whatsoever (including, without limitation, attorneys' fees and disbursements) incurred or suffered by Seller pursuant to such applicable laws and regulations have arisen, Buyer shall indemnify and hold Seller harmless from and against them.

(1) 買主は、買主の国/地域における契約製品に関する適用法令に従う。買主が、その適用法令に従わずかつかかる適用法令により売主が被るいかなるそして全てのクレーム、訴訟の申し立て、責任、請求、いかなる性質の出費又は費用（弁護士費用とその支払金などを含む）が生じる場合、それらに対して買主は売主を保護し、損害を与えない。

(2) The obligation of Buyer provided for in this paragraph shall survive after the cancellation, termination, rescission or expiration of this Agreement.

(2) 本項に規定の買主の義務は、本契約の解除、解約（終了）、取消し、期間満了後も、その効力が継続する。

売買当事者を原因としないリスク	・カントリーリスク	・日本貿易 保険 を掛けることを考えてみる
	・為替リスク	・円建取引の価格条件や円約款規定を 契約書 に入れる ・ 為替予約 をする
	・不可抗力リスク	・不可抗力条項を 契約書 に入れる ・海上 保険 でカバーできるものは付保する ・日本貿易 保険 を掛けることを考えてみる
	・輸出入規制リスク	・「政府許認可を効力発生要件にする規定」や「買主売主の規制に対応する義務はインコタームズに基づくこと」等を 契約書 に挿入する ・日本貿易 保険 を掛けることを考えてみる