

日本の一地方の中小企業の貿易・投資相談事例分析  
—直近三年間の相談事例の現況と既存の貿易・投資Q&Aとの比較・考察の試み—

長光 正明\*

岡山大学経済学部

**Analysis of Trade and Investment Consultation Cases of Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) in One Region of Japan**

**-An attempt to compare and discuss the current status of consultation cases in the last three years with the existing trade and investment Q&As-**

**Masaaki NAGAMITSU**  
**College of Economics, Okayama University**

This paper summarizes, as general and standard guidelines, the common problem-solving results obtained by applying the Action Research method, a kind of the qualitative research methods, to the main problem-solving cases of JETRO Okayama's Trade and Investment Consultation Cases of local SMEs handled by the author over the past three years, and attempts to compare and discuss some of these guidelines (here, three cases that the author believes are relatively frequently consulted on "Cross-Border EC," "Creating Price Lists," and "Intermediary Trade") with existing Trade and Investment Q&As, thereby clarifying the current state of recent trade and investment issues of local SMEs, and the results of such comparison and discussion are intended to be of help to trade practitioners and educators of SMEs. It's important to note that the area of existing trade Q&As that will be compared and discussed with such general and standard guidelines for trade practitioners and educators of SMEs is not the sort of area that would be found in academic research papers, and this paper does not aim for in-depth academic research for each case.

**Keywords:** JETRO, Trade and Investment Consultation Cases, Action Research, Trade and Investment Q&As, Cross-Border EC, Creating Price Lists, Intermediary Trade.

**キーワード:** JETRO, 貿易・投資相談事例, アクションリサーチ, 貿易・投資Q&A, 越境EC, 価格表の作成, 仲介貿易。

## I はじめに

本論文は、筆者が扱った直近3年の地方の中小企業のJETRO岡山の貿易投資相談事例における主だった課題解決について、質的研究手法のアクションリサーチ<sup>1</sup>の手法を応用して導いた共通する課題解決結果を一般的かつ標準的な指針としてまとめ、その指針のいくつか（ここでは、比較的相談頻度の高いと筆者が考える「越境EC」、「価格表の作成」、「仲介貿易」の三事例を取り上げている）を既存の貿易・投資Q&Aと比較・考察を試み、もって地方における中小企業の最近の貿易・投資課題の現況を明らかにするとともに、かかる比較考察結果が中小企業の貿易担当者や貿易教育担当者の一助になることを目的とするものである。

なお、この中小企業の貿易担当者や貿易教育担当者のための一般的かつ標準的な指針と比較・考察する対象の既存の貿易Q&Aの領域は、学術的研究論文の類いの領域のものではなく、また本論文も各事例についての学術的探求を目指すものではないことに留意していただきたい。

## II 貿易・投資相談の概要

### 1. 輸出の定義

---

\* [mas@optic.or.jp](mailto:mas@optic.or.jp)

ここで使用する、「輸出」の対象は、関税法第2条第1項2号で定義する「内国貨物」だけでなく、モノ・サービスを総称する経済学上の「財」とする。すなわち、「輸出」は、モノ・サービスの輸出を意味する。なお、輸出通関における「貨物」は、モノの内、「有体物」（民法第85条の「物」）を対象としている。したがって、サービスの輸出は、通関の対象ではない。

## 2. JETRO 岡山の貿易投資相談件数及び相談内容の紹介

ここでは、貿易投資相談事例として、「輸出」のみならず「輸入」及び「投資」も含まれる。

### (1) JETRO 岡山全体の相談件数（2017年度4月～2023年3月までの件数で、筆者が携わった件数を含む総相談件数）と筆者が預かった相談件数との割合

割合は以下の図表1の通りとなった。なお、下述する、公開されている関西の相談件数が2017年度～2019年度の3年間分である関係で、2017年度からカウントした。

図表1 JETRO 岡山全体の相談件数

	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度	2017年度	合計
JETRO 岡山の相談件数*	786件	579件	801件	1088件	961件	668件	575件	5,458件
筆者が預かった相談件数	100件	97件	118件	123件	127件	136件	137件	838件
割合	12.7226%	16.7530%	14.7316%	11.3051%	13.2154%	20.3593%	23.8261%	15.3536%

出所：筆者作成 ※岡山全体の相談件数：この相談件数においては、例えば、1回の相談に、香港向けと台湾向けの輸出の相談が含まれている場合等、相談案件数は2件とカウントされている。

ここで、JETRO 岡山全体の相談件数の他都道府県等の比較における位置づけについて、「全国の相談件数」及び「他都道府県別の相談件数」は、筆者の調べる限り公開されていない。このため、これらの件数と岡山の件数との比較はできていないことに承知おき願いたい。

なお、関西6府県（滋賀、京都、奈良、大阪、和歌山、兵庫）の相談件数（2017～2019年度）については公表されている（下掲の図表5 貿易投資相談件数（推移）参照）ので、企業規模との比較で、JETRO 岡山の相談件数の位置づけを以下の図表2のように試みた。

図表2 JETRO 岡山全体の相談件数と関西6府県の相談件数との比較

	2021年	2019年度	2018年度	2017年度	合計 2017～2019年度分	年平均* 2017～2019年度分
関西相談件数	データ無し	9,785件	10,329件	9,740件	29,854件	9,951件
関西中小企業数	564,579企業	データ無し	データ無し	データ無し	—	—
岡山相談件数	801件	961件	668件	575件	2,204件	735件
岡山中小企業数	50,112企業	データ無し	データ無し	データ無し	—	—

出所：筆者作成 ※年平均：小数点以下切り捨て。

関西中小企業数及び岡山中小企業数は、2019年のデータ<sup>2</sup>が無いようなので、2021年のデータを、中小企業庁「中小企業の企業数・事業所数」中小企業・小規模事業者の数（2021年6月時点）の集計結果を公表<sup>3</sup>より利用した。2021年のデータによる関西中小企業数の内訳は、数滋賀県32,195、京都府74,822、大阪府261,653、兵庫県134,030、奈良県30,062、和歌山県31,817で、合計564,579企業となっている。なお、中小企業とは、中小企業基本法及び中小企業関連法令において中小企業又は小規模企業として扱われる企業のこととして捉えている。

ここで、関西及び岡山の2017～2019年度の相談件数の年平均を2021年の中小企業数で割って、比較すると次

の図表3のように算出される。

図表3 関西及び岡山の2017～2019年度の相談件数の年平均

	計算式	割合
関西中小企業数における関西相談件数の割合	9,951件÷564,579企業	=1.7626%
岡山中小企業数における岡山相談件数の割合	735件÷50,112企業	=1.4667%

出所：筆者作成

この割合結果でみる限り、岡山の件数も他の6府県の件数とそんなに乖離はないと考える。また、筆者が預かった事例件数として、JETRO 岡山の相談件数との比較表は上掲の通りであった。

更に、業種別 JETRO 岡山相談事例件数（筆者扱い分のみ）と関西企業相談業種別構成比とを、以下のように比較してみた。

図表4 業種別 JETRO 岡山相談事例件数（筆者扱い分のみ）と関西企業相談業種別構成比の比較表

JETRO 岡山相談事例件数(筆者扱い分のみ)						関西企業相談業種別構成比					
2021年度	件数	2022年度	件数	2023年度	件数	2019年度	%	2018年度	%	2017年度	%
農林漁業・食料品	45	農林漁業・食料品	27	農林漁業・食料品	48	農林漁業・食料品	20.9	農林漁業・食料品	19.2	農林漁業・食料品	24.0
機械	24	機械	13	繊維	14	運輸・通信・貿易	16.5	運輸・通信・貿易	12.8	運輸・通信・貿易	10.2
雑貨	15	繊維	13	機械	12	化学	11.1	化学	12.6	化学	11.4
繊維	11	雑貨	10	雑貨	6	雑貨	10.4	雑貨	11.0	雑貨	9.5
化学	7	サービス	7	サービス	6	機械	9.6	機械	9.8	機械	12.1
鉱業金属	5	その他	7	電気・電子機器	4	サービス	8.9	サービス	7.6	サービス	8.4
電気・電子機器	2	鉱業金属	6	化学	3	電気・電子機器	8.0	電気・電子機器	9.4	電気・電子機器	8.6
輸送機器	2	化学	4	輸送機器	3	繊維皮革	7.7	繊維皮革	7.9	繊維皮革	7.1
木材・家具住宅	1	なし・不明	4	鉱業金属	2	鉱業金属	2.9	鉱業金属	3.7	鉱業金属	3.1
サービス	1	輸送機器	4	木材・家具住宅	1	輸送機器	2.0	輸送機器	3.2	輸送機器	3.3
IT	1	木材・家具住宅	2	建設	1	木材・家具住宅	1.3	木材・家具住宅	1.6	木材・家具住宅	1.4
その他	4					IT (通信除く)	0.6	IT (通信除く)	1.1	IT (通信除く)	0.8
合計	118	合計	97	合計	100	合計	100	合計	100	合計	100

出所：筆者作成 集計のデータは、JETRO 岡山相談事例件数（筆者扱い分のみ）は、本論文巻末の【相談実施状況】より集計したものであり、関西企業相談業種別構成比は、後掲の図表6（業種別3ヵ年度推移）より集計したものである。なお、関西企業相談業種別構成比の各合計は99.9%になるが、小数点以下の処理によるものと思われる。ここでは、100%と表記した。なお、ここでの比較は、岡山のデータが2017～2019年度でなく2021～2023年度となっているのは、今回取り上げる2021～2023年度の岡山中小企業業種別相談事例が、関西の中小企業の相談において業種的に網羅されているかの確認のためであることに留意いただきたい。

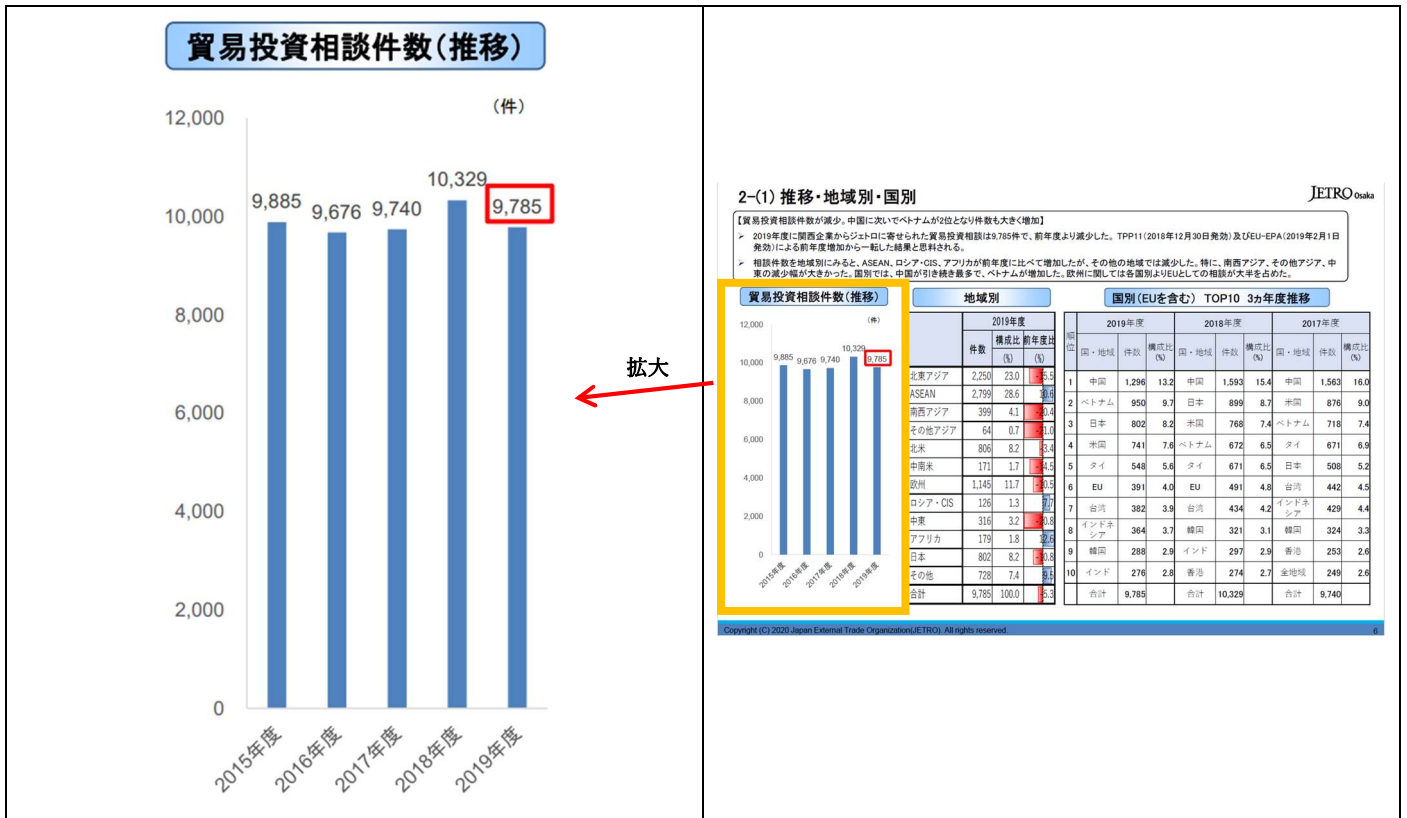
業種別構成割合的には、岡山と関西における地域産業のばらつきがみられるが、地域産業の特異性によるものと考えられる関西企業の「運輸・通信・貿易」業種を除けば、概ね共通産業における中小企業の相談事例が発生する土壌であろうと考えても差し支えないと捉えている。また、本論文の主目的が中小製造企業の貿易相談課題解決に軸をおいていて、「運輸・通信・貿易」は、そこから離れる業種であると認識しているので、今回の分析においては、共通業種における相談事例発生にそれほど影響はないと考えている。

また、岡山と関西の各業種別企業数の比較をすれば、さらに、貿易相談事例が発生する上において精度の高い地域土壌の分析が可能であろうが、本節の分析においては筆者が預かった相談事例の発生が岡山及び関西における共通する業種にまたがっているかの確認であり、そのための分析であるため、相談事案の岡山及び関西の業種別相談企業の業種分析を求めたものでないことをご理解いただきたい。

以上から、筆者が預かった事例件数及び業種別においても、関西中小企業相談の割合の趨勢上、おおむね標準的件数及び業種別と捉えても良いのではないかと考えている。このことは、概ね、他の都道府県においても、岡山の

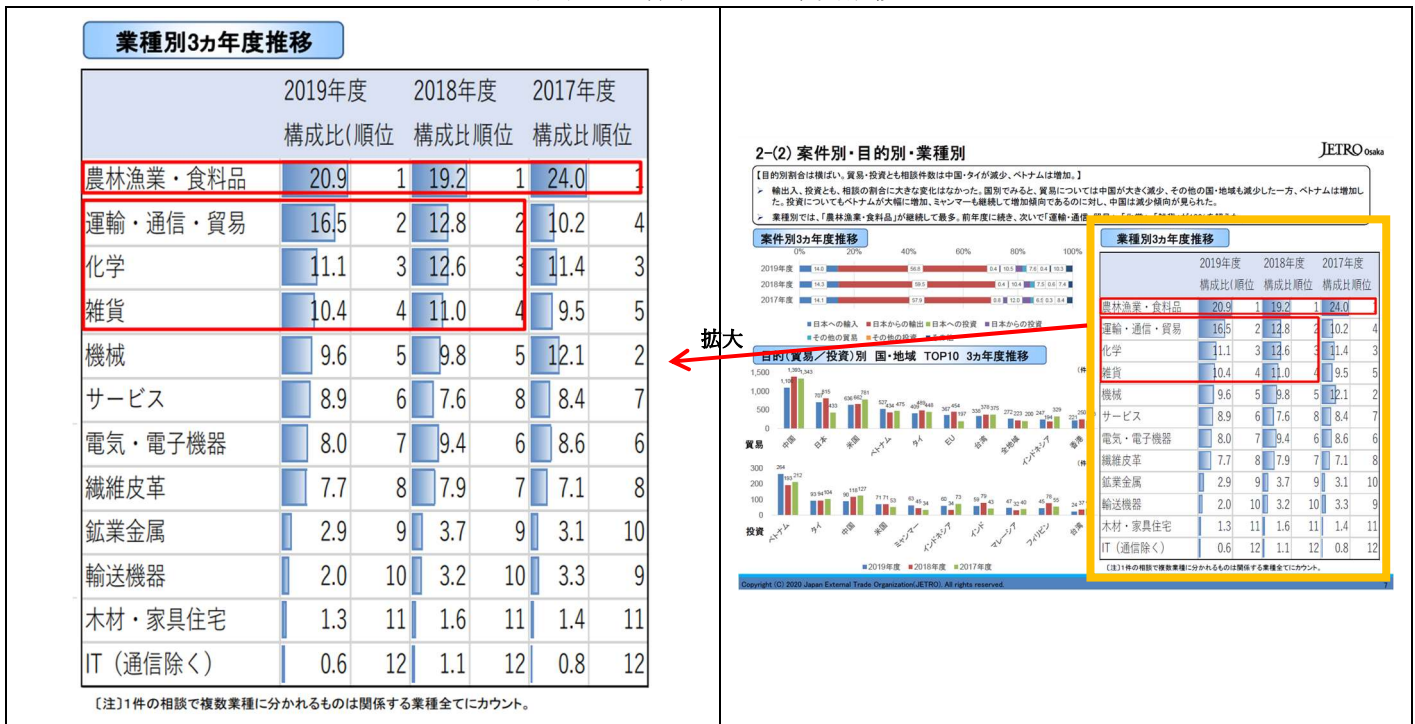
中小企業の相談事例と同様の課題が存在するのであろうと類推される。すなわち、一地域から端を発した課題解決という知見ではあるが、他の都道府県の中小企業においても通用する又は一助となる「標準的指針」と考えて取り扱ってもよいのではないかと考えている。

図表5 貿易投資相談件数（推移）



出所：ジェトロ大阪本部「関西企業の海外事業展開に関する調査」 [https://www.jetro.go.jp/jetro/japan/osaka/survey\\_invest.html](https://www.jetro.go.jp/jetro/japan/osaka/survey_invest.html) における、ジェトロ大阪本部「関西企業の海外事業展開に関する傾向（2019年度）2020年7月」 [https://www.jetro.go.jp/ext\\_images/Reports/02/2020/bd54af576dfd88ac/202007.pdf](https://www.jetro.go.jp/ext_images/Reports/02/2020/bd54af576dfd88ac/202007.pdf)（閲覧日 2024.06.13）P.6「2-(1) 推移・地域別・国別」の「貿易投資相談件数（推移）」より抜粋

図表6 業種別3カ年度推移



出所：上掲のジェトロ大阪本部「関西企業の海外事業展開に関する傾向（2019年度）2020年7月」P7「2-(2) 案件別・目的別・業種別」の「業種別3カ年度推移」より抜粋

(2) アドバイザーが受けた相談件数

今回分析する相談年度は、2021年度～2023年度であり、JETRO 岡山の相談件数の内、筆者が預かった事例件数は、前掲したように以下の図表7の通りである。

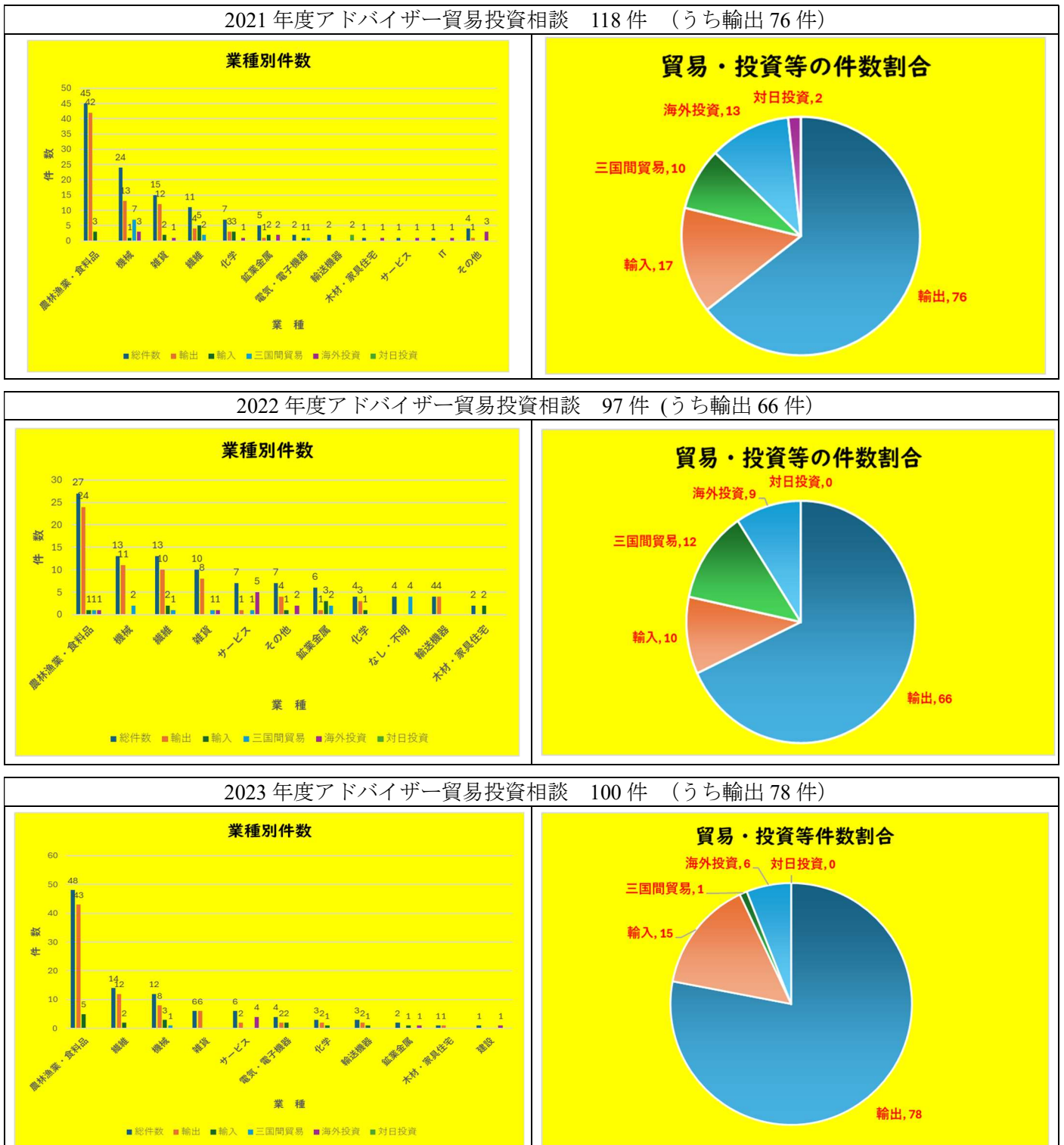
図表7 アドバイザーが受けた相談件数

	2023年度	2022年度	2021年度	合計
JETRO 岡山の相談件数	786件	579件	801件	2,166件
筆者が担当した事例件数	100件 (内輸出：78件)	97件 (内輸出：66件)	118件 (内輸出：76件)	315件 (内輸出：220件)
割合	12.72%	16.75%	14.73%	14.54%

出所：筆者作成

以下、2021年4月～2023年3月までのJETRO 岡山から入手した資料<sup>5</sup>を基に、筆者が担当した事例件数をグラフ化した図表を示す。

図表8 筆者が担当した各年度の事例件数のグラフ



出所：筆者作成

### III 貿易・投資相談内容の分析-相談事例の本質別グループ化と標準的指針

#### 1. 相談事例の本質別グループ化の分類プロセス

相談事例の本質別グループ化の分類プロセスについては、事例を輸出相談事例（三国間貿易事例を含む）と対外直接投資相談事例に分け、質的研究手法の一つである「アクションリサーチ」<sup>6</sup>の研究手法に則って、次の図表9のプロセスで本質の分類をした。

図表9 相談事例の本質別グループ化の分類プロセス

<p>1 輸出相談事例</p> <p>事例①（例えば、食品メーカーの米国への直接輸出事例）</p> <p>相談内容 → 仮説<sup>7</sup>（相談内容の本質は何かという仮説） → 解決案作成<sup>8</sup>（本質に対する解決策という仮説） → 面談対応<sup>9</sup>における相談者との共同作業による相談内容の本質の分析・整理による仮説の調整 → 検証<sup>10</sup> → 検証結果</p> <p>事例②（例えば、食品メーカーの米国への間接輸出事例）</p> <p>相談内容 → 事例①解決案と同様適応 → 検証 → 検証結果</p> <p>事例③（例えば、米国への食品の商社<sup>11</sup>輸出事例）</p> <p>相談内容 → 事例①解決案と同様適応 → 検証 → 検証結果</p> <p>事例④（例えば、三国間貿易事例）</p> <p>相談内容 → 事例①解決案と同様適応 → 検証 → 検証結果</p> <p>...</p> <p>小括：同様の検証結果が重なれば、この事例①解決案における本質が、同様事例に対しても適応しうるとして確認され、同様事例に対する共通化・標準化として「標準的指針」が図られることになると考察される。</p> <p>2 対外直接投資相談事例</p> <p>上述の輸出相談事例のプロセスと同様なプロセスで考察を進める。</p> <p>...</p>
---

出所：筆者作成

#### 2. 相談内容からその解決（標準的指針）へのプロセス

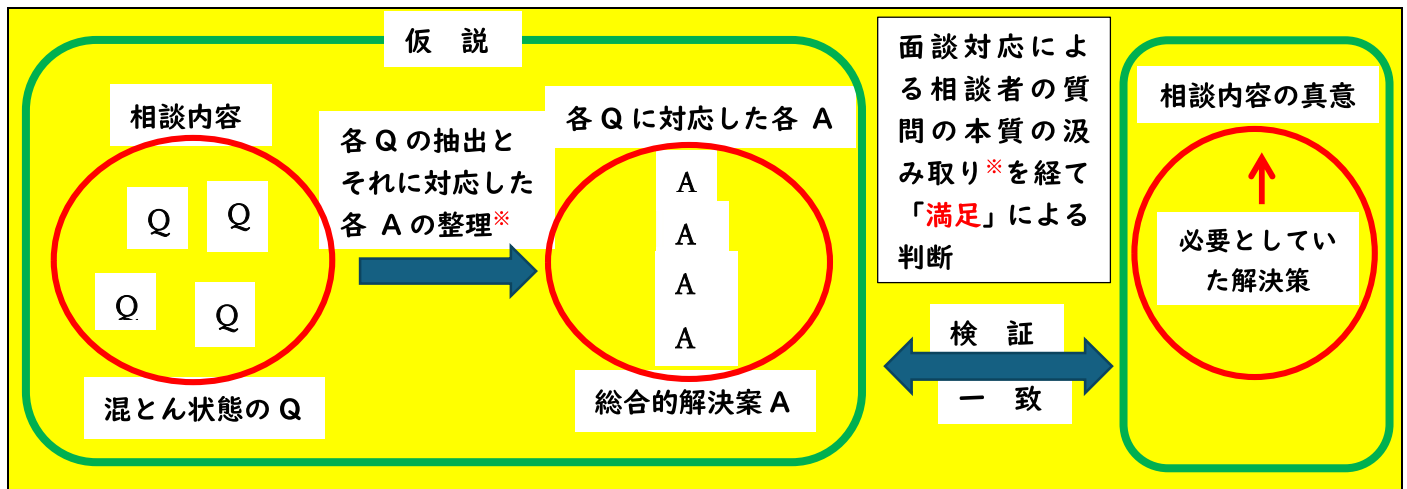
上述の注10で触れた、検証について、逆説的な表現をすれば、相談者の「役に立った」及び「まあ役に立った」というアンケート回答結果を得た「解決案」だけを抽出し、かかる共通化・標準化の指針とするという考察も、本論のねらいとするところとゴールが一致すると考えられる。つまり、本来のプロセスである相談内容→解決案→検証→標準的指針という流れが、すでに検証結果が「役に立った」及び「まあ役に立った」という「満足」を得ている解決案をもって、標準的指針（具体的には筆者が各相談から得た知見としてまとめた実践的指針としての資料）として取り扱ってもよいのではないかと、すなわちかかる解決案を整理すれば、本論のねらいとする中小企業の貿易・投資判断の指針に資すると考えられる。

そこで、この考えの下、各相談事例の仮説検証プロセスは、相談内容の紹介とその相談に対応して相談者から「満足」を得た解決策、すなわち標準的指針の紹介と整理という分析が、仮説検証プロセス及びその考察結果という位置づけで論じていくこととする。

### 3. 一般的な Q&A との違い

ここで、一般的な Q&A との違いについて述べて置く。以下の図表 10 において、各 Q が相談者によって何が問題かが取り出され明確に認識されている状態で A を求めている状態、つまり、何を把握すべきか判明している状態の質問 (Q) と回答 (A) が、一般的に言われている Q&A という設定であろう。

図表 10

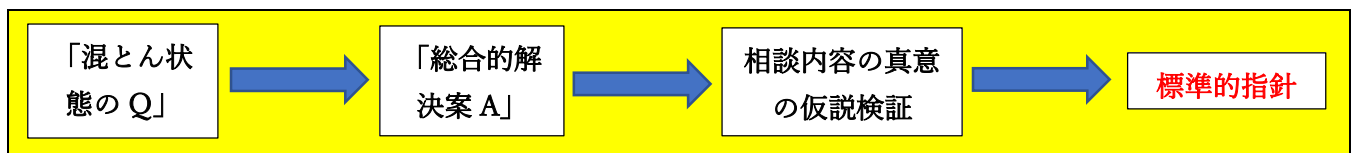


出所：筆者作成

\*「各 Q の抽出とそれに対応した各 A の整理」及び「面談対応による相談者との共同作業における質問の本質の汲み取り」：これらの一連の過程は、筆者の経験と直感に拠っている。すなわち、経験と直感により、そこで抽出した Q をベースに、面談により明確にした Q を整理し、その Q に対して導いた総合的解決案 A についての検証がなされるというプロセスになっている。ここで、本論はこの混とん状態に対する経験と直感による本論のような分析対応に対し、上述の「アクションリサーチ」の研究スタイルでの分析手法に則っての考察を試みている。

そこで、本論の相談内容が Q で、解決案が A であろうという位置付けにより、本論も Q&A の編纂ではないかという分析も一理あるやもしれない。しかるに、本論でいう相談内容の多くは、上掲の図表 10 のように相談内容の分析による「混とん状態の Q」の抽出と整理、つまり、これが相談者の質問真意であろうとの仮説を立て、そのうえでこれに対する解決策を総合的にまとめた仮説、つまり「総合的解決案 A」という仮説、さらにこれを検証し、標準的指針を求めるというプロセスから構成されている (図表 11 参照) もので、表面的には「混とん状態の Q」から抽出された各 Q とこれに対する各 A のみを見ると、一般的な Q&A と見えるやもしれないが、「混とん状態の Q」と「総合的解決案 A」との対応をもって、本論を Q&A の編纂とみるのは、いささか、「一般的な Q&A」とはその本質が異なると考える。

図表 11



出所：筆者作成

貿易投資相談における個別事案への対応には、貿易投資の総論的・各論的知見のみならず、多分に応談者の直観力・洞察力が問われていると考える。一般的な Q&A を紐解くことは、相談者の解決の糸口やヒントにはなりえるであろう<sup>12</sup>。しかし、共同作業(面談以外にも電話やメールでの作業を含む)を通じた実践的な解決を求める貿易投資相談における個別事案への対応としては、相談者の満足のいく解決につながるものとは考え難いと考ええる。

### 4. 相談事例の本質別グループ化と「標準的指針」


ここで取り上げる相談事案は、JETRO 岡山にて実施した貿易投資相談<sup>13</sup>において筆者が担当した事案 (巻末の【相談実施状況】を参照) から、本論文の主たる対象企業の中小製造業が関わる「輸出」と「投資」に絞って、

抽出したものである。その抽出元となっている各個別事案の詳細内容は、JETRO 岡山にて記録保管されている。

なお、個人情報保護及び守秘義務の観点から、相談者及び相談内容の詳細な情報は開示できないことを理解して頂きたい。

共通本質の抽出手順は、図表 1 2（相談事例の体系の一例）に示しているように、個別事例 → 個別事例の本質分析と回答・検証（各相談者との共同作業による個別事案の本質の分析と解決・検証） → 共通本質の整理と分析 → 質問の一般化作業 → 質問の回答としての相談内容の共通本質の細分分析 → 標準的指針（図解と説明を含む）という手順である。ここで、この手順を通じて、これらの分類に応じた共通する本質が「標準的指針」としてまとめられている。

図表 1 2 相談事例の体系の一例

相談個別事例の本質分析と回答・検証実施部分		相談事例の共通本質の整理作業（「一般的な Q&A」への転換作業）			
相談	個別事例	個別事例の本質分析と回答・検証 (各相談者との共同作業による個別事案の本質の分析と解決・検証)	共通本質の整理と分析 ↓ 質問の一般化作業 <sup>14</sup>	質問の回答としての相談内容の共通本質の細分分析 <sup>15</sup>	標準的指針（図解と説明を含む）
輸出	機械のベトナムとの貿易について	ベトナム事情+製品事情+共通本質⇒解決・検証	輸出の基本は何ですか	輸出の定義、外国貨物と内国貨物、免税売上・売上計上基準、輸出事業の企画の基本	各細分本質に対する標準的指針 
	日本酒のタイへの輸出について	タイ事情+製品事情+共通本質⇒解決・検証			
	自社商品をシンガポールへ輸出する方法	シンガポール事情+製品事情+共通本質⇒解決・検証			
	EU/米国/中国への衣類の販路開拓	EU/米国/中国事情+製品事情+共通本質⇒解決・検証			
	香港への食品の市場開拓	香港事情+製品事情+共通本質⇒解決・検証			
三国間	タイ工場製品の韓国への販売方法	タイ・韓国仲介取引事情+製品事情+共通本質⇒解決・検証	仲介貿易での秘匿方法	仲介貿易の実務	仲介貿易の実務の標準的指針
投資	韓国企業への出資について	韓国事情+共通本質⇒解決・検証	現法設立	対外直接投資企画の基本	当該基本に対する標準的指針

出所：筆者作成

以下に、2021 年度～2023 年度のアドバイザー貿易投資相談の「輸出」と「三国間」と「海外投資」における主だった共通する本質の分類結果一覧表（図表 1 3）を示す。

共通する本質の分類一覧表：2021 年度～2023 年度のアドバイザー貿易投資相談

図表 1 3 主だった共通する本質の分類結果一覧表

相談種類	件数	質問の一般化	本質別分類（共通する本質）	標準的指針（図解等を含む） <sup>16</sup> URL は、筆者がネット上で公開しているサイト（パスワードがかかっているサイトがあるので、閲覧希望の場合、筆者に一報いただきたい）
輸出	220 件	輸出貿易相談での共通指導事項	「商流の整理」	「貿易形態」 <a href="https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/jitsumu-2.pdf">https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/jitsumu-2.pdf</a>
			「HS コード」	税関への案内
			「国内売買取引との違い」	「国際売買取引の本質」 <a href="https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/boeki-no-honsitsu-okadai.pdf">https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/boeki-no-honsitsu-okadai.pdf</a>
			「製造物責任」	「P/L 保険」
			「商標権」	知財は、弁理士等の専門家への案内としているが、注意喚起が必要な事項。
			「帳簿書類の保存義務」	「帳簿書類の内容」 「貿易（輸出を中心として）における各種保存期間」 <a href="http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/hozon.pdf">http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/hozon.pdf</a>
			「輸出目的の確認」	「輸出目的の明確化」国内市場の低迷による生産量確保：間接経費（工場固定費）回収のため の場合は新規輸出開拓投資は危険であることの説明が必要。
			「輸出のリスクにはどのようなリスクがあるのか？それを回避するにはどうすればよいのか？」	「貿易リスク」 海外ビジネス相談事例から見るリスクマネジメント 演習版 <a href="http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/risk-management.pdf">http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/risk-management.pdf</a> 解答編 <a href="http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/risk-management-kaito.pdf">http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/risk-management-kaito.pdf</a>



		ネットで販売する場合の留意点は？	「越境 EC」	「ネット通販における買主との売買契約の留意点」 <a href="http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/online-shopping-contract.pdf">http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/online-shopping-contract.pdf</a>
		輸出の売上はいつ計上すべきか？	「輸出取引の会計処理」	「貿易会計」 <a href="https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/2jikan-boeki-kaikai-DESKTOP-22AJ1SV.pdf">https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/2jikan-boeki-kaikai-DESKTOP-22AJ1SV.pdf</a>
		引き合いが来たが何から始めればよいか？	「輸出書類の流れ」	「これだけは知っておきたい貿易実務の基礎知識」 PP.121 <a href="http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/2021okayama-kiso.pdf">http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/2021okayama-kiso.pdf</a>
			「周辺業者」	「これだけは知っておきたい貿易実務の基礎知識」 PP.120 <a href="http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/2021okayama-kiso.pdf">http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/2021okayama-kiso.pdf</a>
			「返信メール」	「返信メールのひな型」
		海外へ売りたい	「輸出の流れの全体像」	「実践的輸出の流れ」
			「輸出/国際マーケティング」	「これだけは知っておきたい貿易実務の基礎知識」 PP.127-132 <a href="https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/2021okayama-kiso.pdf">https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/2021okayama-kiso.pdf</a>
			「輸出向け商品開発」	輸出マーケティングの製品戦略
			「四つの規制」	「輸出入取引成約までの手順と履行の図解」 <a href="https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/boeki-no-honsitsu-okadai.pdf">https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/boeki-no-honsitsu-okadai.pdf</a>
		取引相手を見つけない	「バイヤーの見つけ方」	「取引先発見方法の一例」 <a href="https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/torihikisaki-hakken.pdf">https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/torihikisaki-hakken.pdf</a>
		相手の信用状態を知りたい	「信用調査」	「Ⅲ 取引創設とマーケティング」 PP.16-21 <a href="https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/jitsumu-3.pdf">https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/jitsumu-3.pdf</a>
		どのように交渉すべきか？	「貿易契約条件の交渉」	「各種英文貿易契約書の分類」 <a href="http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/contracts-text.pdf">http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/contracts-text.pdf</a>
		輸出価格はどのように決めたらよいのか？	「輸出原価の採算」	「貿易事業部の利益計画の立て方」 <a href="https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/rieki-keikaku.pdf">https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/rieki-keikaku.pdf</a>
		価格表はどのように作成したらよいのか？	「価格表の作成」	「多品種小ロットの輸出商談マニュアル」 <a href="http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/tahinshu261223.pdf">http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/tahinshu261223.pdf</a> 「これだけは知っておきたい貿易実務の基礎知識」 P.105&P.111 <a href="https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/2021okayama-kiso.pdf">https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/2021okayama-kiso.pdf</a>
		輸出商社との取引の留意点は？	「間接輸出」	「輸出販売権の交渉」「再授権の可否」
		リスト規制やキャッチオール規制について知りたい	「安全保障貿易」	貿易管理制度－輸出規制
		輸出先の関税が安くならないか？	「EPA」	「EPAの基礎」 <a href="http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/epa-no-kiso.pdf">http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/epa-no-kiso.pdf</a>
三国間	23件	海外子会社工場製品の他国への販売方法は？	「仲介貿易の輸出入先の秘匿方法」	「仲介貿易の実務」 <a href="http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/chukai-boek-jitsumui.pdf">http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/chukai-boek-jitsumui.pdf</a>
海外投資	28件	海外の生産拠点・販売拠点の現地法人の設立を考えている	「海外進出」	「海外進出の基本的要点」 <a href="http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/kaigai-sinshutsu.pdf">http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/kaigai-sinshutsu.pdf</a>

出所：筆者作成

## 5. まとめ

本論での主たる分析・考察の対象事案は「輸出」であるが、ここで取り上げる抽出事案は、「輸出」と「三国間」と「海外投資」とについての各相談事例において共通する本質のグループ別に「質問の一般化」を試みて、当該一覧表に示されているように分類整理した。

「質問の一般化」の試みは、相談者から預かった当初の“相談内容”のタイトルとは、面談において異なる内容に変化することが多々あり、一つの相談事例の中に多数の相談課題が入り混じった幅員常態となっていて、相談者との共同作業における相談解決に至る過程で、相談者が相談している質問は、“このことですね”と整理した質問が「質問の一般化」の試みであり、この整理に基づいて、相談者の必要としている「共通の本質」が認識されてくる。この一般化された質問は、一つの相談事例の中に多数含まれる。これを分類整理したものが、「共通す

る本質の分類」である。換言すると、先に論じた「一般的な Q&A」への転換を試み、これを整理する過程である。

ここで、共通本質の整理と分析の際の「質問の一般化」の「質問の回答としての相談内容の共通本質の細分析」に際し、今まで蓄積された既存の「標準的指針」が活用されるケースが多いが、新たに創出される「標準的指針」もある。したがって、共通本質の抽出手順における個別相談事例から「標準的指針」に至る過程のゴールには、新たに創出される「標準的指針」だけでなく、既存の「標準的指針」も多く存在している。むしろ、そのほとんどが既存の「標準的指針」といっても過言でないと考えている。また、この既存の「標準的指針」は、「個別事例の本質分析と回答・検証」においても活用される。

なお、今回の抽出について、相談者は、岡山県内の中小企業が中心となっていて、相談件数がそれほど多くない地方事情ではあるが、今回のデータの三年間において一回だけの事案一つでは、企業の共通課題（後に同様事例が出てくる可能性はあるが）とは取られ難いので、事案抽出から漏れているケースもあり、また、二つ以上あれば件数の少ない地方事情においては、その共通課題の意義を持つと考えて抽出しているケースもあること、さらに中小企業にとって必要であろうと考えて抽出した「共通する本質」の主だった分類をまとめたものであること、を承知おき願いたい。

また、下掲の一覧表における輸出件数 220 件について、この輸出件数は、2021 年度 76 件+2022 年度 66 件+2023 年度 78 件=220 件となっている。一つの相談事例の中に多数の相談課題が入り混じっていて、輻輳常態となっていて、相談者との共同作業における相談解決に至る過程で「共通する本質」が認識されてくる。各相談事例に共通の課題であっても、必ずしも相談者との共同作業における解決課題に取り上げられるとは限らないし、取り上げられたとしてもカウントされていないケースもあり、さらに相談事例が全て「共通する本質」と認識されているとは限らないとともに、ここでは中小企業に意義あるであろうと考える主だった「共通する本質」を取り上げた一覧表となっていることに留意して頂きたい。

なお、三国間貿易及び海外投資（海外直接投資のことである）の各件数の各年度における内訳は、三国間貿易総計 23 件：2021 年度 10 件、2022 年度 12 件、2023 年度 1 件、海外投資総計 28 件：2021 年度 13 件、2022 年度 9 件、2023 年度 6 件となっている。（上掲の図表 8（筆者が担当した各年度の事例件数のグラフ）を参照）

#### IV 標準的指針の比較考察

本論文では、前章で分類した「標準的指針」について、JETRO 貿易・投資相談 Q&A 等<sup>17</sup>で取り上げられている同様事例について、比較考察を試みる。

◎JETRO 貿易・投資相談 Q&A からは、特に以下の内容から選んだ：

・基本的な貿易・投資に関する Q&A

貿易（33 件） [https://www.jetro.go.jp/world/qa/t\\_basic.html](https://www.jetro.go.jp/world/qa/t_basic.html) 閲覧日 2024.06.13

投資（4 件） [https://www.jetro.go.jp/world/qa/i\\_basic.html](https://www.jetro.go.jp/world/qa/i_basic.html) 閲覧日 2024.06.13

・日本の輸出入に関する Q&A

輸出 <https://www.jetro.go.jp/world/japan/qa/export/> 閲覧日 2024.06.13

（項目：輸出規制・通関手続き、保険、関税・諸税、貨物輸送・物流、決済・金融・為替、契約、国際条約・協定、規格・基準・表示、貿易その他、トラブル・クレーム）

◎さらに、必要に応じ、JETRO の他の資料や他機関の資料も考察の対象としている。

前章で論じた相談事例の「本質別グループ化」の分類において、JETRO 貿易・投資相談 Q&A 等との比較分析として取り上げる本質別分類に対応する筆者作成サイトの標準的指針との対比は以下の図表 1 4 の通りである。ここでは、3 事例を取り上げる。一つは、ネット活用による輸出手法として JETRO の輸出支援サービスの一つにもなっている「越境 EC とインコタームズ」を取り上げている。もう一つの事例は、中小製造企業に必要不可欠の課題である「価格表の作成」を選んだ。あと一つの事例は、EPA/FTA 協定にもかかわる「仲介貿易の輸出入先の秘匿方法」である。

図表 1 4 JETRO 貿易・投資相談 Q&A 等との対比表

質問の回答としての本質別分類	標準的指針	JETRO 貿易・投資相談 Q&A 等
----------------	-------	---------------------

1. 越境 EC とインコタームズ	「ネット通販における買主との売買契約の留意点」 <a href="http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/online-shopping-contract.pdf">http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/online-shopping-contract.pdf</a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・JETRO「Free House Delivery という貿易条件の概要」 <a href="https://www.jetro.go.jp/world/qa/04A-011026.html">https://www.jetro.go.jp/world/qa/04A-011026.html</a> 閲覧日 2024.06.16</li> <li>・JETRO「越境 EC の流れと全体像，取り組むための準備 2023 年 4 月 26 日」の「2. 海外 EC ビジネスにおけるチェックポイント ～②販売準備～」 P.36 <a href="https://www.jetro.go.jp/ext_images/jetro/japan/kanazawa/ec/seminar_01.pdf">https://www.jetro.go.jp/ext_images/jetro/japan/kanazawa/ec/seminar_01.pdf</a> 閲覧日 2024.06.16</li> </ul>
2. 価格表の作成	「多品種小ロットの輸出商談マニュアル」 <a href="http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/tahinshu261223.pdf">http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/tahinshu261223.pdf</a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・JETRO「輸出価格の算定方法」 <a href="https://www.jetro.go.jp/world/qa/04J-140101.html">https://www.jetro.go.jp/world/qa/04J-140101.html</a> 閲覧日 2024.06.22</li> </ul>
3. 仲介貿易の輸出入先の秘匿方法	「仲介貿易の実務」 <a href="http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/chukai-boek-jitsumui.pdf">http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/chukai-boek-jitsumui.pdf</a>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・JETRO「仲介貿易（三國間貿易）における留意点」 <a href="https://www.jetro.go.jp/world/qa/04J-120104.html">https://www.jetro.go.jp/world/qa/04J-120104.html</a> 閲覧日 2024.06.22</li> <li>・JETRO「三國間貿易の留意点：中国」 <a href="https://www.jetro.go.jp/world/qa/04C-140101.html">https://www.jetro.go.jp/world/qa/04C-140101.html</a> 閲覧日 2024.06.22</li> </ul>

出所：筆者作成

以下，各事例を考察する：

## 1. 越境 EC とインコタームズ

本節では，「越境 EC とインコタームズ」について，筆者の標準的指針から考察する JETRO Q&A 等の分析を論じる。

### (1) JETRO 参考・引用サイト

今回取り上げる課題の「越境 EC とインコタームズ」関連の JETRO Q&A 等及び筆者の標準的指針の参考・引用サイトは，次の通りである。

#### ① JETRO の参考・引用サイト

- ・JETRO「Free House Delivery という貿易条件の概要」 <https://www.jetro.go.jp/world/qa/04A-011026.html> 閲覧日 2024.06.16
- ・JETRO「EXW（工場渡）の輸出入手続き」 <https://www.jetro.go.jp/world/qa/04C-070306.html> 閲覧日 2024.06.16
- ・JETRO「越境 EC の流れと全体像，取り組むための準備（2023 年 4 月 26 日）」の「2. 海外 EC ビジネスにおけるチェックポイント ～②販売準備～」 [https://www.jetro.go.jp/ext\\_images/jetro/japan/kanazawa/ec/seminar\\_01.pdf](https://www.jetro.go.jp/ext_images/jetro/japan/kanazawa/ec/seminar_01.pdf) 閲覧日 2024.06.16
- ・JETRO「電子商取引における留意点：台湾」 <https://www.jetro.go.jp/world/qa/W-151101.html> 閲覧日 2024.06.16
- ・JETRO「中国における越境 EC の概要と留意点：中国向け輸出」 <https://www.jetro.go.jp/world/qa/J-210602.html> 閲覧日 2024.06.16

#### ② 標準的指針：筆者作成 参考・引用サイト

- ・「ネット通販における買主との売買契約の留意点」 <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/online-shopping-contract.pdf> 閲覧日 2024.06.16

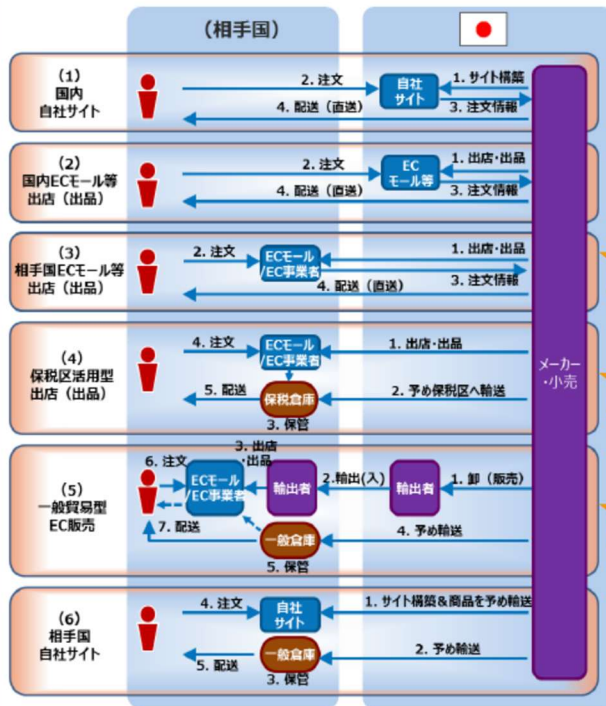
### (2) 出店タイプの類型と買主との契約におけるインコタームズ

#### ① 分析 1：出店タイプの類型

まず，越境 EC における出店タイプの類型について，前項(1)の①JETRO 参考・引用サイトの「越境 EC の流れと全体像，取り組むための準備（2023 年 4 月 26 日）」で，次の図表 1 5 が紹介されている。

図表 1 5

## 2. 海外ECビジネスにおけるチェックポイント ～②販売準備～



### 比較ポイント

- 自社サイト / ECモール
- 国内サイト / 海外サイト
- 日本から配送 / 海外在庫
- 誰が売るか

### 考慮すべき点

- ECに適した商品か
- 商品競争力(ブランド力・価格)
- 投入可能資金・人材
- 既存の取組・ネットワーク

出所：経済産業省（2019年5月）  
<https://www.meti.go.jp/press/2019/05/20190516002/20190516002-1.pdf>

Copyright © 2023 JETRO. All rights reserved. | 36

出所：前掲，JETRO「越境 EC の流れと全体像，取り組むための準備 2023 年 4 月 26 日」の「2. 海外 EC ビジネスにおけるチェックポイント ～②販売準備～」P.36 より

※ DtoC (Direct to Consumer) とは，メーカーが自社の商品の販売を，EC モールを通さず自社 EC サイト上で直接消費者向けに販売するビジネスモデルのことをいう。

ここでは，6 種類の類型が紹介されている。これらの類型と前項(1)の②筆者作成参考・引用サイトの「ネット通販における買主との売買契約の留意点」の後掲の図表 1 6 と比較すると，上掲図表 1 5 の類型(1)が図表 1 6 の一番上の流れで，(2)・(3)が二番目にあたる。(5)が三番目，(4)・(6)が四番目に該当すると考える。企業が構築しようとしている，類型がいずれにあたるのかの認識は，商流構築の基本となるもので，明確にする必要がある。筆者は，越境 EC の相談を受ける際，最初に以下のタイプのイメージで企業が目指そうとしている類型を整理することとしている。そこでは，サイトの存在する場所の国内外ということより，そのサイトの集客率の高低に焦点を置く必要がある。もっとも，台湾では，サイトが台湾にある越境 EC サイトに出店することは，日本から直送する場合といえども，台湾での販売営業企業とみなされ，台湾に拠点を設けてする行為と同様の規制や納税義務が外国出展者にあると考えておくことが必要だとされているので，少し勝手が違うようである（前項(1)の① JETRO 参考・引用サイトの「電子商取引における留意点：台湾」参照）。

類型分類の本質は，BtoC において，消費者 (C) が輸入者となる直送取引（以下，「直接輸出取引」という）かということと，相手国地域に予め備蓄しておいて，そこから引き渡す取引（図表 1 6 の四番目の流れ：図表 1 5 の(4)・(6)の類型）となっているのかという点にある。後者の場合，相手国における非居住者保管備蓄及びその諸費用，非居住者輸入通関及びその諸費用，PE（代理人 PE を含む），所得税，VAT，販売税，それら諸税の申告及びその税理士等に支払う諸費用など，様々の課題が浮上して来る。前者ではこのような問題はない。各類型におけるメリット・デメリット，自社サイトに無い EC モールの集客力などをよく勘案したうえで，越境 EC のビジネス参入を考える必要がある。はた目には，参入し易いように映る場合があるだろうが，後者の場合，場合によっては海外直接投資による現地子会社設立の際の投資採算との比較まで考える必要があるかもしれない。

図表 1 6

## 越境 EC の出店 (出品) タイプのイメージ

(「物販系商品」(目に見えるモノ)を対象商品としたイメージ)

日本		海外	
自社	<b>自社サイト出店/出品 (DtoC)</b> <small>EC カート (Shopify, Magento, WooCommerce 等) の活用</small>	<b>注文</b>	消費者
	<b>輸出</b>	<b>海外からの発送</b>	<b>輸入</b>
自社	<small>FBA 注4 を利用しない JETRO AMAZON 事業</small>	<b>プラットフォーム (モールも含む。以下同様) 出店/出品</b> <small>日本からの発送を許可している越境 EC 注1</small>	<b>注文</b>
	<b>輸出</b>	<b>海外からの発送</b>	<b>輸入</b>
自社	<b>間接輸出 (国内指定倉庫渡し)</b>	<b>プラットフォーム買取輸入・倉庫備蓄</b> <small>JETRO の JAPAN MALL 事業</small>	<b>注文</b>
		<b>国内発送</b>	<b>注文</b>
自社	<b>輸出</b>	<b>自社輸入・倉庫備蓄注3</b> <small>中国の保税區注2 やアマゾンの FBA 注4 等 FBA を利用する JETRO AMAZON 事業</small>	<b>注文</b>
		<b>国内発送注3</b>	<b>注文</b>

※「サービス系」や「デジタル系」の場合は、上図の上から二つの流れである DtoC 又はプラットフォーム出店のイメージです。

※米国における Sales Tax については、多くの州において Remote seller という制度のもとで、売上高が閾値を超える場合に納税を課していることに留意する必要があります。

注1 日本からの発送を許可している越境 EC:

「中国で展開されている、Tmall Global (天猫国際)、Kaola (考拉海購)、京東全球購 (JD Worldwide)、淘宝 (タオバオ)、欧米で 2 強といわれる eBay (イーベイ) と Amazon (アマゾン)、東南アジアに強い Shopee (ショッピー)、Lazada (ラザダ) などが有力となり、この他に現地ローカル EC モールへ出店する場合があります。」(引用: ジェイグラフ「越境 EC とは?」<https://www.j-grab.co.jp/cross-border-ec/>)

注2 中国の保税區:

中国における「越境 EC は、物流面において、直送方式 (海外から、受注の都度、郵便物として直接購入者のところに郵送される方式) と保税區方式 (国が指定する越境 EC 試験地域に一旦大量に郵送した後、専用保税倉庫で保管し、受注を受けた都度、(長光注: 出店/出品業者が) 輸入税を納めたうえ、国内郵送の形で購入者に届ける方式) があります。」(引用: JETRO「中国における越境 EC の概要と留意点」<https://www.jetro.go.jp/world/qa/210602.html>)

参考: BUSINESS LAWYERS「中国向け越境 EC の仕組み (保税區モデル・直送モデル)」<https://www.businesslawyers.jp/practices/984>

注3 自社輸入・倉庫備蓄+国内発送:

諸費用の採算を忘れないように注意する必要があります。例えば、①輸入関連諸費用 (代行輸入者などが必要な場合は彼らの費用も含まれます) と輸入税)、②消費地国の保管関係諸費用、③消費地国の銀行関係諸費用、④消費地国の税務関連諸費用 (VAT、Sales Tax、所得税の申告及び納税諸費用) などに留意する必要があります。

注4 アマゾンの FBA: 上記の注3の④の関連注記です。

米国アマゾンの「Fulfillment by Amazon (FBA) を活用しての越境ビジネスにおけるアマゾンの米国施設の利用は、日米租税条約第 5 条第 4 項に規定する「商品の保管や引渡のためのみの準備的又は補助的なアマゾンの施設の利用」であって、同条約の第 5 条第 1 項の「恒常的施設 (PE)」の適用除外と考へて、「恒常的施設 (PE)」には該当しないと認識には注意する必要があります。なぜなら、米国アマゾンの FBA では、準備的又は補助的な活動を越えて、受注、ピッキング、梱包、出荷、配送、受け渡し、代金回収、顧客のアフターサポートなどの業務を日本の出店事業者に代わって行っているため、このような活動は同条約の第 5 条第 5 項の「代理店 PE」と考えられるからです。」(「日米租税条約」[https://www.mofa.go.jp/mofai/ai/ko/trtreaty/tdf/treaty159\\_1a.pdf](https://www.mofa.go.jp/mofai/ai/ko/trtreaty/tdf/treaty159_1a.pdf)) 関連条文は次頁参照。

ところで、日本では、「倉庫 PE 事件判決 (東京高判平成 28 年 1 月 28 日)」というものがあり、ここでは、当該倉庫が単なる「準備的又は補助的な性格の活動」というものではなく、その越境ビジネスにおいて、その「事業を行う一定の場所での活動が当該事業にとって不可欠なもの (唯一のもの) であるか否か」という点に着目して「本質的かつ重要な部分を形成しているかどうか」を判断していると考えられ、係る倉庫を「本質的かつ重要な部分を形成している」として PE であると認定して、課税がなされています。(参考: PwC「恒久的施設 (PE) に関する近時の動向と実務への影響」<https://www.pwc.com/ja/legal/news/assets/legal-20180731-jp.pdf>)

\*なお、「日本国内 EC モールのヤフオク、ヤフーショッピング、楽天などに出品したまま、日本国内の転送事業者の商品を買って取り、海外の購入者に発送代行してもらう (引用: 上掲ジェイクラブ)」という「転送型」(購入代行サービス業者などによる) については、ここでは省いています。

出所: 筆者作成

中国向けの越境 EC の優遇税制の特異性について、中国に拠点を設けずに日本から直送する場合に、外国企業も出店できる中国の越境 EC サイトへ出店する場合、ポジティブリストに含まれる商品 (「越境電子商務小売り輸入リスト」として 2020 年 1 月 1 日より実施されている 2021 年 2 月時点で 1,413 品目) の場合「電商総合税」という優遇税が受けられるが、リスト外の商品の場合、一般の輸入貿易と同様の輸入税及び規制を輸入者が負担することになっている (JETRO「中国における越境 EC の概要と留意点: 中国向け輸出」参照)。

これは、中国の定める「小口貨物」の範疇を超えない場合、「行郵税」という優遇税が受けられるが、超えると判断される場合は、輸入者は一般輸入税及び規制を受けることになると類似している。

物販の話ではないが、電子商取引における「デジタルプロダクト」の輸入関税について、いくつかの EPA 協定 (DEPA 協定, RCEP 協定, TPP (CPTPP) 協定, 日米デジタル貿易協定など) では、賦課しないことになっている

る\*。なお、デジタルプロダクトとは、TPP 協定第 14.1 条の定義によると、「コンピュータ・プログラム、文字列、ビデオ、映像、録音物その他のものであって、デジタル式に符号化され、商業的販売又は流通のために生産され、及び電子的に送信されることができるものをいう」とあり、放送コンテンツも含まれる。

\*関税の賦課に関する各協定の条文：DEPA 協定－Article 3.2: Customs Duties, RCEP 協定－第十二・十一条 関税, TPP (CPTPP) 協定－第十四・三条 関税, 日米デジタル貿易協定－Article 7 Customs Duties となっている。

## ② 分析 2：買主との契約におけるインコタームズ

### ②-1 BtoC におけるインコタームズ

上述①で見た類型において、消費者（C）への「直接輸出取引」を志向している相談者が疑問に思っている事案として、消費者との取引において、どの時点での引き渡しとしての契約となるのか、あるいは契約とするのかということが良く訊かれる。これは、BtoC におけるインコタームズの問題である。この問題については、筆者の調べる限りでは、JETRO の Q&A では、特段取り上げられているようではなかった。

危険負担の観点から、売主としては、上掲の「JETRO の参考・引用サイト」の「Free House Delivery という貿易条件の概要」で紹介する、消費者に引き渡すまでの諸費用と危険を売主が負担する Free House Delivery も、さらにインコタームズの DDP も、いずれも採用したくないはずであろう。

さりとて、上掲の「JETRO の参考・引用サイト」の「EXW（工場渡）の輸出入手続き」で紹介する、インコタームズの EXW では、売主の工場や倉庫等で引き渡すことにより売主の危険負担は最小限に抑えられるとはいえ、日本での輸出通関を海外消費者に強いることとなり、無理であろう。

そこで、登場してくるインコタームズの FCA, CPT, CIP の採用が考えられる。これらの条件の内、「Free House Delivery」から輸入通関及びその費用（必要に応じ、関税, VAT, その他の輸入税を含む）を消費者の負担として控除した条件になっている条件が CIP である。

### ②-2 FCA, CPT, CIP を採用した契約条文例

Trade terms として採用する場合の FCA, CPT, CIP のそれぞれの契約条文例を紹介しておく：

① **FCA** の場合：FCA delivered at our warehouse/factory in Okayama, Japan ; any transportation expenses from our warehouse/factory to the designated place in your country shall be your responsibility. Please note that Import duties, VAT, and other customs taxes shall be your responsibility for payment.

「貿易条件：FCA 日本国岡山にての弊社の倉庫/工場渡し。但し、弊社の倉庫/工場から貴国の指定場所までの輸送費は貴殿の負担です。なお、関税, VAT, その他の輸入諸税は貴殿のお支払となります。」

② **CPT** の場合：CPT delivered at our warehouse/factory in Okayama, Japan, thence to the designated place in your country. Please note that Import duties, VAT, and other customs taxes are not included and will be your responsibility for payment.

「貿易条件：CPT 日本国岡山の弊社倉庫/工場にて引渡の上、貴国の指定場所までの輸送費込み渡し条件。但し、関税, VAT, その他の輸入諸税は含まれていません。それらは貴殿のお支払となります。」

③ **CIP** の場合：CIP delivered at our warehouse/factory in Okayama, Japan, thence to the designated place in your country. Please note that Import duties, VAT, and other customs taxes are not included and will be your responsibility for payment.

「貿易条件：CIP 日本国岡山の弊社倉庫/工場にて引渡の上、貴国の指定場所までの輸送費保険料込み渡し条件。但し、関税, VAT, その他の輸入諸税は含まれていません。それらは貴殿のお支払となります。」

出所：筆者作成

### ②-3 FedEx で送付する場合の留意点

前項の FCA, CPT, CIP の条件における流通過程との整合性を確認するため、越境 EC や小口貨物の輸送で使用されるクーリエの代表として、FedEx を取り上げ、特に通関及び保険/補償について、以下のように考察してみた。

#### 1) FedEx と通関

以下の、FedEx の「通関手続き」「通関手続き」によると、輸出通関は、荷送り人がその責任を、輸入通関は荷受人がその責任を負うことになっている。なお、A が輸出通関について、E が輸入通関についての規約となっている。

### 【通関手続】

<p>A. 国境を越えるすべての貨物は、税関を通過しなければなりません。荷送人は、出荷する荷物が税関のすべての規制上の要件に準拠することを確認し、通関に必要なすべての書類と情報を提供し、荷物と通関手続きに関して提供した適切な Harmonized Tariff Schedule Code を含むすべての陳述と情報が真実で正しく完全であり続けることを表明・保証する責任を負います。当社の航空貨物運送状に付随して他の書類（例えば、コマーシャル・インボイス）を必要とする貨物については、配達所要時間が追加でかかる場合もあります。当社は、単独の裁量で、管轄権を有する政府当局による法執行により、またはお客様による本書に明記された義務への違反により生じる違約金、罰金、損害、または保管料（ただし、これに限りません）などのその他の経費もしくは費用をお客様に請求する権利を保有します。</p>	<p>E. 現地の法律により許可されている場合、別段の指示がなければ（例として、以下に説明する「フェデックス・インターナショナル・ブローカー・セレクト」経由）、当社は荷受人の名前で荷受人を代表して、荷物を通関させることを唯一の目的として、お客様の国際貨物の通関手続きを行います。当社は通関のために、お客様の貨物情報を税関およびその他の規制当局に提出します。当社は、荷送人、荷受人、もしくは登録輸入業者からの要請により当社が提供した通関に関わる付帯サービスについての料金、および管轄当局での各種申請のために当社が管轄当局に支払った費用をお客様に請求することができます。料金の種類と金額は国によって異なります。この情報については、fedex.com をご覧になるか、当社の営業担当者にご確認ください。</p>
--	--

出所：FedEx 国際サービス規約「運送申告価額と損害賠償責任限度」（<https://www.fedex.com/content/dam/fedex/apac-asia-pacific/downloads/fedex-scc-ja-jp.pdf>）の P.11 より抜粋 閲覧日 2024.06.21

このように、FCA、CPT、CIP の条件のインコタームズの規定通り、輸出通関は売主（荷送人）名義で、輸入通関は買主（荷受人）名義で行う対応となっている。

なお、代表的なクーリエの一つである DHL の輸入通関業務についても、FedEx と同様に荷受人の代理人として通関業務を行うことになっている：「DHL Express 運送約款」の「1. 通関手続及び法令遵守」の（2）において、「（2）荷送人又は荷受人の真正で正当な代理人として行動すること、また、輸出管理及び通関手続を行う通関業者を指名すること。」<sup>18</sup>とあり、DHL が、荷送人又は荷受人を代理して通関業務を行うことができることになっている。

## 2) FedEx と保険と補償

FedEx ではいかなる種類の「保険」も提供していないので、別途、他の保険会社で付保することになる。したがって、CIP の場合、インコタームズの規定に従って、通常、協会貨物約款（A）の貨物保険を付保することになる。

しかし、「損害賠償」はしている。「貨物の滅失、毀損、遅延その他のクレームに関する当社の「損害賠償責任限度額」は、1 貨物当たり 100 米ドルまたは重量 1 キログラム当たり 20.00 米ドル（1 ポンド当たり 9.07 米ドル）のいずれか大きい金額に制限されます。」<sup>19</sup>として、補償されている。しかし、この限度額を超えて補償をしてもらいたい場合、「お客様が当社の賠償責任限度額を超える価額の賠償を希望する場合、お客様は航空貨物運送状に貨物の「総運送申告価額」を申告し、かつ「従価料金」をお支払いいただかなければなりません。日本における輸出の従価料金は、貨物の総運送申告価額が、(i) 12,500 円 または (ii) 1 ポンドあたり 1,375 円のいずれか大きい方を超えた価額について 12,500 円ごとに 170 円（端数切り上げ）になります。」<sup>20</sup>として、追加料金（これを「従価料金」という）を払えば、損害の賠償（オプション補償）をしてもらうことができることになっている。

### FedEx の補償のイメージ

		10%	
損害賠償責任限度額	総運送申告価額	貨物の CIF 価格	保険会社がカバーする保険金額

出所：筆者作成

【梱包】なお、梱包が不良の場合、商品が水濡れや外圧による破損があっても補償されない（補償の免責）となる場合があるので、次の案内の「梱包のガイドライン」にしたがって、正しく梱包する必要があります。

FedEx の「梱包のガイドライン」：<https://www.fedex.com/content/dam/fedex/apac-asia-pacific/downloads/fedex-how-to-pack-ja-jp.pdf>

ここで、BtoC to BtoB の取引条件を比較した図表を以下に紹介しておく：

B2C	主要な取引条件	B2B
FCA/CPT/CIP※ (運送人渡し)	価格 (貿易条件)	積地渡し 一般に FOB、CFR、CIF、FCA、CPT、CIP
消費者用包装で、 小口梱包	梱包	一般輸出用梱包
アリペイ、 クレジットカード	支払	送金・L/C
小口ロット	数量	最低取引ロット
国際郵便・国際宅配便	輸送手段	海上・航空輸送
小口通関制度 (小口貨物の通関制度の利用)	通関	業務通関 (一般商業貨物の通関)

※引渡の完了時点を日本の工場や倉庫にて国際宅配業者に引き渡した時点又は最寄りの郵便局に持ち込んだ時点とする場合：この場合の貿易条件は、インコタームズの FCA(送料(一買主の指定場所までの諸費用(買主国での輸入通関とその通関諸費用。ただし輸入税を除く) 若払い、郵便以外の場合。)、CPT(送料元払い、CIP(送料元払い、保険料も立て替える場合)とする条件が適当です。次頁参照 ↓

出所：筆者作成

### (3) まとめ

筆者の扱った事案における越境 EC に関する中小企業の関心は、当該ビジネスの構築における出店タイプの選定や、その構築ノウハウにあることが多く見受けられた。前者においては、前述の(2)の①の「分析 1：出店タイプの類型」で考察したようにその出店タイプの分類・整理が必要となる。後者の越境 EC ビジネスの構築ノウハウにおいては、EC モールやプラットフォーム（マーケットプレイス）を活用する場合は、それらの運用業者が彼らの規約とともに彼らが保有する、その構築ノウハウに則って活用することになる。

また、中小企業においては、越境 EC を取り上げる視点が、往々にしてマーケティングに機軸を置いた場合が多く、商流や契約に視点を置いた考察が少ないように見受けられる。契約には、EC モールとの契約とともに買主との契約もおろそかにできない。相手国の規制に通じ対応する（日本からの越境 EC では限界があるが）とともに、それらの負担軽減や回避の工夫として、買主（消費者）との契約における、特に相手国の規制における免責条項を設けることや貿易条件を取り決めることに留意する必要があるであろう。



## 2. 価格表の作成

本節では、「価格表の作成」について、筆者の標準的指針から考察する JETRO Q&A 等の分析を論じる。

### (1) JETRO 参考・引用サイト

今回取り上げる課題の「価格表の作成」関連の JETRO Q&A 等及び筆者の標準的指針の参考・引用サイトは、次の通りである。

#### ① JETRO の参考・引用サイト

・JETRO 「輸出価格の算定方法」 <https://www.jetro.go.jp/world/qa/04J-140101.html> 閲覧日 2024.06.22

#### ② 標準的指針：筆者作成 参考・引用サイト

・「多品種小ロットの輸出商談マニュアル」 <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/tahinshu261223.pdf> 閲覧日 2024.06.22

・「これだけは知っておきたい貿易実務の基礎知識」 P.105&P.111 <https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/2021okayama-kiso.pdf> 閲覧日 2024.06.22

### (2) 価格表の「単価」の考え方

#### ① 「単価」の表示方法

前掲の JETRO 「輸出価格の算定方法」においては、以下のように EXW 算出の例が紹介されている。

「JETRO の EXW 算出の例」

項目	単価	個数	金額
国内卸価格	¥ 1,000	100個	¥ 100,000
梱包 (国内梱包資材)	- ¥ 100	1箱	- ¥ 100
海外用1箱の価格			¥ 99,900
最低取引数量	¥ 99,900	5箱 (500個)	¥ 499,500
梱包 (海外梱包資材)	¥ 300	5箱	¥ 1,500
銀行手数料	¥ 5,000	1回	¥ 5,000
合計			¥ 506,000
外貨	\$1= ¥ 110		EXW \$4,600

出所：前掲の JETRO 「輸出価格の算定方法」より抜粋

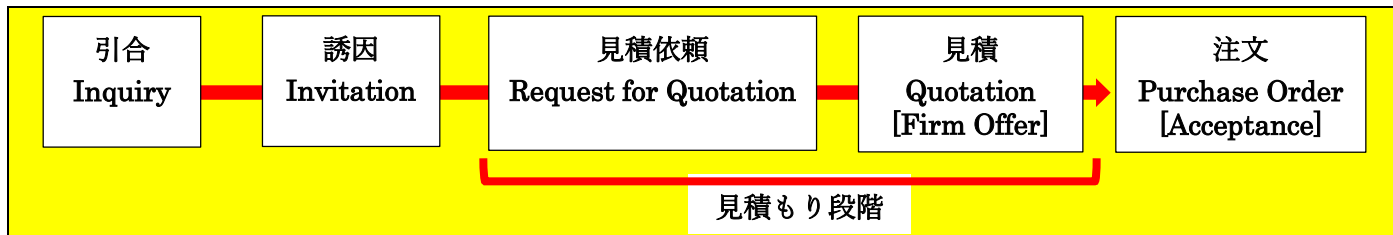
「梱包料」の国内外仕様の調整が工夫されている。EXW 算出課程の紹介であるので、価格表の表記には反映されない。同算出の考え方としては、良く考慮されている。

実際の「価格表」の作成においては、このケースであれば、国内卸価格(国内仕切り価格)として1箱(carton=ctn)にて、@JPY1,000-×100個=JPY100,000-/ctn が「EXW 価格」の「単価」として扱うことがポイントである。換言すると、「単価」は**最小梱包単位**(SPQ: Standard Packing Quantity) 当たりで表示する。ここでは、入数 100 個が入った一箱となる。

これにより、一箱当たりの EXW での国内買付価格が提示されていることになる。その際、消費税は外税の単価であることに留意する。

梱包料の採算は、引合から注文に至る過程の「見積もり段階」（図表 1 7 「引合から注文に至る流れ」参照）で確定させる。そのため、価格表では、梱包料は採算されていないことを明示する。

図表 1 7 「引合から注文に至る流れ」



出所：筆者作成

同様に、「銀行手数料」についても、最低取引数量と T/T 送金とで、1 回 5,000 円が算出されているが、「見積もり段階」のステージがあるのが一般的であるため、この採算も見積数量と決済手段（支払方法）に応じた銀行手数料で算出する。このため、ここでも、銀行手数料は採算されていないことを明示する。

これらのことを踏まえた「価格表」は以下のようなイメージになる：

図表 1 8 「価格表のイメージ」

Description 商品明細	Q'ty/carton 入数	Unit Price 単価
	100pcs/ctn	JPY100,000/ctn on EXW our factory

**Price and availability subject to change without notice**  
**Please specify items, quantity, shipping place and destination place you want. We are glad to immediately quote FOB/CFR/CIF prices!**  
 \* All prices are quoted on Ex-Works (EXW) of Incoterms 2020  
 \* Minimum order q'ty Required: Five (5) cartons (500pcs)  
 \* Any costs/charges for export packing/stickers and bankers are not included. Also, consumption tax (10%) is not included.

出所：筆者作成

## ② 価格表の Trade Terms は EXW 価格で表示することの目的と理由

目的として、主に三つ挙げられる。一つは、当然であるが EXW で販売する目的である。二つは、原価管理のためである。製造企業において工場出荷まで及び出荷後の物流関係コストの原価集計における原価要素と計算経緯の計算根拠を価格表作成者が把握し、その記録を残し、計算の正当性や正確性を管理し、変動時の改訂などに備える。三つは、価格戦略のためである。買主への提示のための価格の基礎原価となり、これを把握した上で、他のインコタームズの引き渡し条件の算出や、競争価格や戦略のための値段の構築が可能となる。

ここで、EXW 価格で表示せざるをえない理由を考えてみる。価格表の提出時は、通常、次の三つの要素が判明していない：

- 1 輸送量（物量）
- 2 仕向先（輸入国の仕向港や仕向空港など）
- 3 輸送方法（海上輸送、空輸、郵便など）

これらが判明しないと、物流コスト、輸送料や輸送方法に影響する梱包料、各種検査証明料等が採算出来ない。採算できないと、EX-GODOWN, FOB/FCA, CFR/CPT, CIF/CIP なども採算出来ない。

一般に、輸出者としてはできるだけ輸入者の採算しやすい価格条件（引渡条件）を提示するよう心がけるのが親切であり、当然そのようにすべきである。つまり、EXW よりは FOB/FCA が、場合によっては FOB/FCA よりは CFR/CPT や CIF/CIP の方が輸入者にとって分かりやすく採算しやすいはずであろう。また、通常、輸入者にと

って、EXW で契約することは一般的ではないと考える。このように考えると少なくとも、まずは FOB や CIF の提示が妥当だということになる。

しかし、初めて会う相手方の場合、相手の要望、特にいずれの商品（商品の特定）を、いくつ（数量の特定）、どこに（仕向先の特定）輸入したいのか、が判明していない。このような場合、できれば商品を実際に見てもらった上（見本品売買）で、相手からこれらの要望を聞き、適正（適切かつ正確）な見積による値段提示が望まれる。相手からこのような要望が判明しないまま、FOB（又は CFR や CIF）や FCA（又は CPT や CIP）で提示すると、結果的に相手の要望を無視した、適正でない値段提示により相手に混乱や誤解をまねきトラブルを生じる可能性がでてくるやもしれない。

ここに、EXW 価格での提示が原価採算の起点として妥当性があるということが認識されよう。

EXW 価格提示の商談においては、相手が希望する商品やその数量、仕向先を聞いて見積依頼を受けるという手順が重要な商談内容の一つとなる。そして、その後の見積書の提示は商談フォローアップの要となり、交渉継続の理由や機会となっていく。

相手の具体的な要望の判らない中での、つまり適正かどうかわからない FOB や FCA 採算の提示は、“親切”な行為とはならず、混乱や誤解を招く要因の一つになりかねない。

初対面の相手との展示会や見本市などでの輸出商談において、「商品説明」とともに「EXW 価格での値段の説明」と「引合（見積依頼）を得る」ということが商談の重要な内容であることを心得た上で商談に臨んでいただきたい。

なお、初対面相手の輸出商談の場合、その目的は“見積引合を取る”ことで、希望商品の「見積書」がないままの即断即決注文とはならないこと（そのような受注をしないこと）に注意する。1 輸送量（物量）、2 仕向先（輸入国の仕向港や仕向空港など）、3 輸送方法（海上輸送、空輸、郵便など）を特定して、取引条件を考慮した見積書に基づいて受注しても、タイミングを逸するものではない。

FOB/FCA 単価や CIF/CIP 単価など（Ex-Godown 単価や CFR/CPT 単価も）は、相手の購入希望商品・数量や仕向先・輸送手段を特定した段階での見積書段階で提示するものであることに留意してもらいたい。

ここでは、EXW にしろ FOB/FCA にしろ、輸出価格を“開示する”という前提で説明しているが、戦略上、「市場価格」の案内だけで、輸出価格、つまり卸価格を伏せるという場合が考えられる。価格開示は営業秘密保持の観点からも考慮する必要があるからである。

### (3) 価格表の構成

価格には、取引条件が前提になって採算されている。このため、価格表は、単価とともに取引条件が表示される必要がある。ここで表示されるべき取引条件には、「主要な取引条件」と基本契約で規定する「一般取引条件」のうち主要な条項を抽出した条件（紛争解決、インコタームズ、準拠法など）の 2 段構成の取引条件がある。以下に、2 段構成の取引条件を表示した輸出用の「価格表」を例示しておく：

図表 1 9 「価格表」

<p>英文価格表の構成</p> <p><b>レターヘッド</b> 貴社の住所 連絡先 など <b>PRICE LIST</b> 目付 P/L 番号</p> <p>商品明細欄 商品明細 数量 単価 Description of Goods Quantity Unit Price</p> <p>主要取引条件欄 (表面条項) 価格条件 (引渡条件) Price 支払条件 Payment 梱包条件 Packing 品質条件 Quality 数量条件 (最低取引数量) Quantity 船積条件 (輸送・納期) Shipment その他</p> <p>一般取引条件欄 General Terms and Conditions [裏面条項の中で先んずべき主要な一部] 紛争解決 インコタームズ 準拠法 など</p> <p>To be subject to our final confirmation</p> <p>署名欄</p>	<p>Exporter's Code: 10000CTU0000</p> <p><b>PACIFIC BUSSAN CO., LTD.</b> 2-4-39 Omotecho, Kitaku, Okayama City 700-0822, Japan Tel:+81-86-226-5228 Fax:+81-86-224-3222 E-mail: mas@optic.or.jp URL: http://www.nagamitsu.com</p> <p><b>PRICE LIST</b> To: Ms. Mary Chen, Import Manager HONG KONG INC. No. 250 Hus Shan Road, Hong Kong</p> <p>・最小梱包単位の単価 P/L No.260820 ・最小梱包単位の梱包情報 June 20, 20xx</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Descriptions of Goods</th> <th>Quantity</th> <th>Unit Price</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="3" style="text-align: center;">Japanese Green Tea (HS: 0902.10)</td> </tr> <tr> <td>"Kagoshima Fukamushi Cha" Package Size: 25cm(H)×15cm×5cm Carton Size: (24 packages/ctn) Gross weight: 26kg Net weight: 24kg M'ment (m): 0.20(H) × 0.56(W) × 0.38(D)</td> <td>One (1) Carton (24 packages/ctn)</td> <td>@JPY12,900/ctn (@JPY537.5/package)</td> </tr> </tbody> </table> <p>EXW Our Warehouse in Kagoshima, Japan</p> <p><b>Price:</b> EXW Our Warehouse in Kagoshima, Japan, in Japanese yen, including export packing costs (including palletizing costs). <b>Payment:</b> By TT remittance in advance for full Invoice Amount within 10 days from the date of your Purchase Order. <b>Packing:</b> A tea bag has 10g of green tea leaves. 1 package of 100 tea bags. Each Carton Box containing 24 packages. A Pallet has 30 Cartons Boxes. Pallet Size: 1.15m (H) x 1.10m x 1.10m with 775 kg in Gross Weight. If applicable, IPPC Marks shall be stamped on packing &amp; stuffing materials (including pallets, dunnage, etc.). <b>Quality:</b> Best-Before Date of One (1) year from the B/L date. As per the Sample No.551 sent on March 1, 2014. <b>Ingredients:</b> Japanese Green Tea from Kagoshima. <b>Minimum Quantity to be ordered:</b> 30 cartons (720 packages) on a plastic pallet <b>Shipment:</b> On a 20' FCL Basis by sea freight from Shibusai Port, Japan <b>Shipping Time:</b> To be shipped within 20 days after receiving your payment <b>Insurance &amp; Ocean Freight:</b> NOT INCLUDING, which are for Buyer's account. However, if Seller insures the goods, such insurance shall be against ICC Clause (A) for 110% of the CIF Invoice Amount</p> <p><b>ARBITRATION:</b> Any dispute, controversy or difference which may arise between the parties hereto, out of or in relation to or in connection with the Contract to be entered into according to this Price List, or any breach thereof shall be settled, unless amicably settled without undue delay, by arbitration in Osaka, Japan in accordance with the rules of procedure of The Japan Commercial Arbitration Association. The arbitral award shall be final and binding upon both parties herof. <b>GOVERNING LAW:</b> The Contract to be entered into according to this Price List shall be governed by and construed in accordance with the laws of Japan. <b>TRADE TERMS:</b> Trade terms such as EXW, FOB, CIF and any other terms which may be used in this Price List shall have the meanings defined and interpreted by the Incoterms 2010 Edition, ICC Publication No.715.</p> <p>To be subject to our final confirmation</p> <p><b>PACIFIC BUSSAN CO., LTD.</b> <i>Masaaki Nagamitsu</i> Masaaki Nagamitsu, President &amp; CEO</p> <p>Shipping Mark H K Hong Kong C#1 Made in Japan</p>	Descriptions of Goods	Quantity	Unit Price	Japanese Green Tea (HS: 0902.10)			"Kagoshima Fukamushi Cha" Package Size: 25cm(H)×15cm×5cm Carton Size: (24 packages/ctn) Gross weight: 26kg Net weight: 24kg M'ment (m): 0.20(H) × 0.56(W) × 0.38(D)	One (1) Carton (24 packages/ctn)	@JPY12,900/ctn (@JPY537.5/package)
Descriptions of Goods	Quantity	Unit Price								
Japanese Green Tea (HS: 0902.10)										
"Kagoshima Fukamushi Cha" Package Size: 25cm(H)×15cm×5cm Carton Size: (24 packages/ctn) Gross weight: 26kg Net weight: 24kg M'ment (m): 0.20(H) × 0.56(W) × 0.38(D)	One (1) Carton (24 packages/ctn)	@JPY12,900/ctn (@JPY537.5/package)								

出所：筆者作成

(4) まとめ

価格表の作成においては、まず、「国内仕切り価格」と「海外仕切り価格」の橋渡しが必要である。いずれも、EXW 価格がベースである。前掲のJETRO「輸出価格の算定方法」で述べているように、「商談会に参加する段階では、輸出する商品の数量、輸送ルート、輸送手段は確定していません。このため、本項では、輸送数量、輸送ルート、輸送手段の前提をおかずに算出でき、海外取引価格設定の基準となる工場渡価格 (Ex-Works: EXW) での価格設定方法を記載します。EXW は、海外バイヤーから見積依頼があった場合の見積書作成の基礎となります。」、さらに「海外用価格提示の基礎となる EXW 価格は、国内の工場渡し価格に輸出のために必要な諸費用 (銀行手数料や、必要であれば特別な梱包費等) を調整した価格です。」とあるように、価格表は、物量による物流コストに影響されない価格である EXW 価格で表示されるもので、さらに国内工場渡して採算される価格が提示されるべきである。この価格は、まさに「国内仕切り価格」(国内卸価格) そのものである。海外のバイヤーもこの価格で買い付けることができる価格である。

この価格に、見積もり段階で、梱包料や銀行手数料を調整採算した価格が「海外仕切り価格」と認識される。なお、ここで、論じている「価格表」の「価格」は、Cost-plus に基軸を置いたもので、輸出マーケティングにおける価格戦略としての「価格」である Break-down に視点を置いたものでないことに留意して頂きたい。

物量に、物流固定費が関わる限り、物量により EXW 条件以外の貿易条件は、変動する。単価が異なり、品種が異なり、量が異なるなど、多品種小ロットを扱う中小企業にとって「EXW 価格表」の考えは重要である。

### 3. 仲介貿易の輸出入先の秘匿方法

本節では、「仲介貿易の輸出入先の秘匿方法」について、筆者の標準的指針から考察する JETRO Q&A 等の分析を論じる。

#### (1) JETRO 参考・引用サイト

今回取り上げる課題の「仲介貿易の輸出入先の秘匿方法」関連の JETRO Q&A 等及び筆者の標準的指針の参考・引用サイトは、次の通りである。

##### ① JETRO の参考・引用サイト

- ・JETRO「仲介貿易（三国間貿易）における留意点」<https://www.jetro.go.jp/world/qa/04J-120104.html> 閲覧日 2024.06.22
- ・JETRO「三国間貿易の留意点：中国」<https://www.jetro.go.jp/world/qa/04C-140101.html> 閲覧日 2024.06.22

##### ② 標準的指針：筆者作成 参考・引用サイト

- ・「仲介貿易の実務」<http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/chukai-boek-jitsumui.pdf> 閲覧日 2024.06.22

#### (2) 「仲介貿易」の定義

「仲介貿易」の定義について、浜谷源蔵（1997）※は「我が国の業者が契約の当事者となって貨物が外国相互間に直接移動する売買契約を結び、輸出者に対しては買手、輸入者に対しては売手となり、前者に対しては代金を支払い、後者よりこれを受け取る形態の取引をいう。その支払額と受取額との差額が仲介者の収益となるのである。」と述べている。

なお、我が国の外国為替及び外国貿易法第 25 条第 4 項を受けて、輸出注意事項（最終改正 輸出注意事項 25 第 29 号・20130909 貿局第 10 号 平成 25 年 9 月 27 日 経済産業省貿易経済協力局）では、「仲介貿易取引」を「外国相互間の貨物の移動を伴う貨物の売買、貸借又は贈与に関する取引」と定義している。

※浜谷源蔵（1997）『最新貿易実務増補新訂版』同文館出版 P.447

#### (3) JETRO Q&A 等の「仲介貿易の輸出入先の秘匿方法」関連文献レビュー

以下に、JETRO Q&A 等の「仲介貿易の輸出入先の秘匿方法」関連の文献レビューを試みる。ここでは、JETRO Q&A のみでは、本課題の情報が乏しいので、以下のように、他機関からの情報も取り入れ、それらのレビューも紹介することとした。

##### ① 前掲の JETRO「仲介貿易（三国間貿易）における留意点」一部加筆

→ここでは、「信用状条件として要求される書類の中には、A 社（仲介業者）にて準備できるインボイスやパッキングリストのような書類もありますが、船積み地である B 国か（輸出者）ら取り寄せなければならない船荷証券（B/L）や原産地証明書などの書類もあります。このとき、B 国で発行された船荷証券や原産地証明書の書き替えが必要となるケースが発生します。このような場合は、船荷証券については船会社に、原産地証明書については商工会議所にご相談ください。」と説明があり、決済条件が信用状における、その要求する書類の観点から「船荷証券や原産地証明書の書き替え」について述べてある。ここでは、かかる”書き替え“が仲介貿易の輸出入先の秘匿方法として捉えたものではないが、秘匿の手法としても”書き替え“が必要である場合がある。これについては後述する。

本 Q&A では、さらに、仲介貿易において、日本が仲介業者の場合、安全保障貿易の規制や一定金額以上の受払における日銀への報告義務などが紹介されている。

##### ② 前掲の JETRO「三国間貿易の留意点：中国」

→ここでは、中国における三国間貿易は、外貨決済も含め現在では行うことができるようになってきているとの説明がなされているが、仲介貿易の輸出入先の秘匿方法については取り上げていない。

③ 芳賀淳「三国間貿易（仲介貿易）と FTA 活用の注意事項」貿易アドバイザー協会第 94 号 2019 年 10 月発行 PP.3-6 <https://trade-advisers.com/wp-content/uploads/2019/11/aiba94.pdf> 閲覧日 2024.06.22

→本稿では、仲介貿易の留意事項について、インボイス、パッキングリスト、B/L、AWB、保険証券の取り扱い留意点として、それらの書き替えの説明をしている。ここでは、輸出入者の情報秘匿性を前提としつつも、それに基づいた“秘匿の効果・影響分析”や“秘匿の他のアイデア（秘匿しない方法）”の観点からの説明には至らず（紙面の字数制限もあり、本寄稿の目的も異なることも考えられる）、書き替え処理手続きについての説明となっている。さらに、FTA 活用時の留意事項として、原産地の自己証明（申告）制度をとる日欧 EPA の場合は、インボイスなどに記載するの原産地に関する申告文に輸出者の情報が記載され、「仲介貿易の情報秘匿ができない場合もあるので、その場合には同一企業グループ内での利用にとどめ、資本関係のない企業間での仲介貿易は避けるのがよいと言えます。」とあり、秘匿の視点から注意をしている。

④ 益倉孝「仲介貿易の留意点を教えて下さい」大阪産業創造館 よくある経営・法律相談 [https://www.sansokan.jp/akinai/faq/detail.san?H\\_FAQ\\_CL=0&H\\_FAQ\\_NO=1563&KEY\\_WORD=](https://www.sansokan.jp/akinai/faq/detail.san?H_FAQ_CL=0&H_FAQ_NO=1563&KEY_WORD=) 閲覧日 2024.06.22

→ここでは、仲介貿易における輸出業者と輸入業者とが直接取引をするのを防ぐためには、“「営業秘密情報」の秘匿、管理は特に重要”であるとして、次の秘匿項目を挙げている：

- ・仕入先（製造工場）の名前や住所【買主への漏洩リスク】
- ・海外買主の名前や住所【仕入れ先への漏洩リスク】
- ・仕入れや販売に伴う価格情報【買主/仕入れ先への漏洩リスク】、他

さらに、「これを防ぐには、仕入れ、販売それぞれ独立した別契約を締結し、仲介者の法的権利を確保した上で、仕入価格の買主への漏洩、販売価格の仕入れ先への漏洩など、情報を厳しく管理する必要があります。」とし、特に次の船積書類には上述の秘匿項目が記載されているため、これらの書類に対しては“切り替え（スイッチング）”が必要であると結んでいる：

- ・商業送り状
- ・船荷証券、海上運送状
- ・保険証券
- ・原産地証明書、その他書類

まさに、ここでの Q&A は、今回の課題の解決として、当を得た説明となっている。筆者は、ここで、秘匿の限界を捉えた観点から、つまり、漏洩回避の限界から、“秘匿をしない手法”を標準的指針として次項で論じる。

⑤ 上羽博人（2020）、「企業活動と貿易取引：製造業を中心にした活動形態と貿易取引との関係」- 松山大学論集 [https://matsuyama-u-r.repo.nii.ac.jp/?action=repository\\_action\\_common\\_download&item\\_id=2885&item\\_no=1&attribute\\_id=22&file\\_no=1](https://matsuyama-u-r.repo.nii.ac.jp/?action=repository_action_common_download&item_id=2885&item_no=1&attribute_id=22&file_no=1) 閲覧日 2024.06.22

→本論文では、「はじめに」で紹介されているように「企業の経営資源、活動の違いにより貿易取引がどのように異なるのか、取引される財（貨物）により貿易取引の形態に違いが出るのか、貿易取引が企業活動にもたらすものについて論じる。」とあるように、多国籍企業との比較分析も含め、様々な側面から貿易取引を論じているが、仲介貿易については論じられていない。

⑥ 山田晃久（1988）、「三国間貿易契約から国際マーケティングへのネットワーク論的一考察：取引契約実務例を中心として」P.117 <https://core.ac.uk/download/pdf/236557603.pdf> 閲覧日 2024.06.22

→本論文では、仲介貿易業者の輸出者と輸入者との直接取引防止については、触れていないが、「3. 三国企業間の船荷証券の検討」において、「B/L上もっとも重要な問題点は、資料V（筆者注：船荷証券のひな型の資料）における shipper/ consignee の部分である。商社などは、shipper の部分を master L/Cの条件と合致させるためや最終の買主に貨物の供給元を知られないように、台湾の実際の荷主のかわりに日本の信用状開設者を shipper 名で記入することが多々ある。」として、供給元の秘匿に努力している様子が窺われる。

⑦ 小林篤史（2012）、「19 世紀前半における東南アジア域内交易の成長：シンガポール・仲介商人の役割」

- 社会経済史学 [https://www.jstage.jst.go.jp/article/sehs/78/3/78\\_KJ00008329679/\\_pdf](https://www.jstage.jst.go.jp/article/sehs/78/3/78_KJ00008329679/_pdf) 閲覧日 2024.06.22

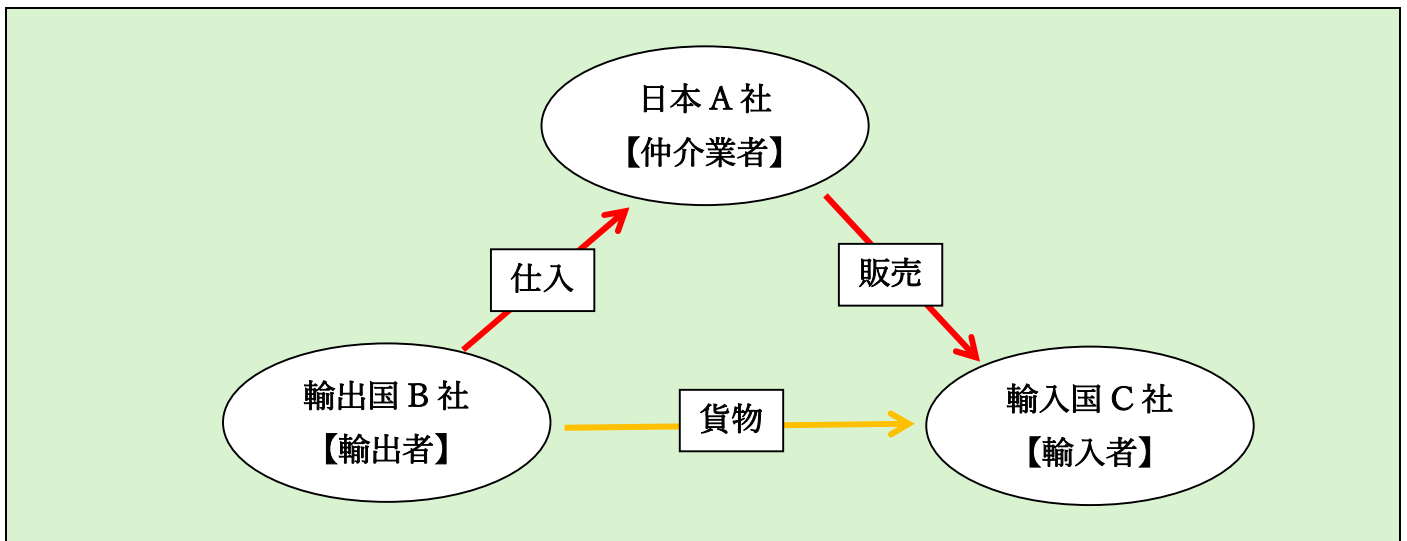
→ここで論じられている「仲介商人」は、その定義が紹介されていない。また、「仲介貿易」の仲介業者に焦点を当てているわけではなく、代理店や販売店や取次（日本商法でいう「問屋」も含む）などの行為も含まれているように解釈される。

本項の関連文献レビューの小括として、ここで取り上げた文献において、本課題の「仲介貿易の輸出入先の秘匿方法」に関する事案があったものは、前掲の ③芳賀淳「三国間貿易（仲介貿易）と FTA 活用の注意事項」及び④益倉孝「仲介貿易の留意点を教えて下さい」の2点であったことが認識された。

#### (4) 標準的指針からの前項の関連文献レビューへの考察

前項の関連文献レビューにおいて、本課題の「仲介貿易の輸出入先の秘匿方法」に関する事案があったものは、前掲の ③芳賀淳「三国間貿易（仲介貿易）と FTA 活用の注意事項」及び④益倉孝「仲介貿易の留意点を教えて下さい」の2点であった。ここでは、これらのレビューを踏まえ、前掲の標準的指針として筆者の「仲介貿易の実務」を紐解きながら本事案を考察する。

【仲介貿易の図解】



出所：筆者作成

前掲の ③芳賀淳「三国間貿易（仲介貿易）と FTA 活用の注意事項」及び④益倉孝「仲介貿易の留意点を教えて下さい」において、商業送り状、パッキングリスト、船荷証券、海上運送状、AWB、保険証券、原産地証明書各船積書類の書き替えや切り替えなどのスイッチについて、商業送り状及びパッキングリストについては、それぞれの売主から買主へ提示するものであるため、ことさらスイッチという問題ではないであろうが、他の書類は、原産地証明書及び保険証券を除き、輸出入者双方の情報を隠す必要があれば、スイッチの問題が出現する。つまり、船荷証券、海上運送状、AWBについては、Shipper の B 社名の A 社名への変更問題である。EPA/FTA の原産地証明書には輸出者の情報が記載され、協定によっては付加価値基準 (RVC) の場合の FOB 価格の記載問題

が出現する。保険証券については、A-B間の貿易条件が付保条件（CIF/CIP）であれば仕入金額の開示問題が出現する。

これらの問題解消は、船荷証券、海上運送状、AWBについては、A-B間の独占販売店契約で、ShipperのB社名を隠さず取引を行うことである。B社を隠さない取引になると、メーカーのブランドやメンテナンスを含み、様々な面で取引が円滑にいくと考えられる。

EPA/FTAの原産地証明書における輸出者の情報の記載も、気にしなくて良い。ただし、付加価値基準（RVC）の場合のFOB価格の記載問題は残るが、最悪、関税等の負担を承知し原産地証明書を発行しない戦略も考えられる。保険証券については、A-B間の貿易条件をCIF/CIPにしないことで解消される。

ここで、A-B間の独占販売店契約の必要箇所のみを抜粋した具体的契約条文例を紹介しておく。なお、この独占販売店契約の当事者は、前掲の【仲介貿易の図解】の当事者となっている：

### EXCLUSIVE DISTRIBUTORSHIP AGREEMENT

**This Agreement, entered into this 19th day of July of 20XX by and between 輸出国B社, a corporation duly organized and existing under the laws of Korea and having its principal office of business at B社の住所 (hereinafter called "Supplier") and 日本仲介業者A社, a corporation duly organized and existing under the laws of Japan and having its principal office of business at A社の住所 (hereinafter called "Distributor")**

#### WITNESSTH THAT:

**WHEREAS, Supplier is the manufacturer and seller of the products as defined in Article 1 hereof and 供給者は、本契約第1条に定義されている製品の製造者及び販売者であり、**

**WHEREAS, Supplier has a right to grant Distributor a distributorship and sub-distributorship for the said products in the territory as defined in Article 1 hereof and Distributor is desirous of being granted such distributorship and sub-distributorship,**

一方、供給者は、本契約第1条に定義されている地域内の当該製品の販売権及び再販売権を販売店に付与する権利を有し、販売店は、かかる販売権及び再販売権の付与を望んでいる。

**NOW THEREFORE, it is agreed between the parties as follows:**

#### Article 1. Definitions

**(1) The word "Products" used herein means the products listed on Exhibit "A" hereto, all of which are manufactured and sold under the trademark ("商標名") by Supplier, including any other products additionally agreed upon between the parties in writing.**

(1) 本契約書で使用する「本件製品」とは、本契約書の別紙「A」に記載されている製品を意味し、これらはすべて供給者による商標（「商標名」）の下で製造および販売されており、さらに当事者間の書面の合意により追加される製品を含むものとする。

**(2) The word "Territory" used herein means Japan and B国 where Distributor may resell Products.**

(2) 本契約書で使用する「本件販売地域」は、販売店が本件製品を再販できる日本およびB国を意味する。

**(3) The "Trademarks" used herein means registered name ("商標名") and all other names, marks, logos, emblems, trade names or trademarks, registered or not, owned, controlled or used by Supplier.**

(3) 本契約書で使用する「本件商標」とは、登録名（「商標名」）および登録されているかどうかにかかわらず、供給者によって所有、管理、または使用されているその他すべての名前、マーク、ロゴ、エンブレム、商号または商標を意味する。

#### Article 2. Appointment : 独占販売店への指名

**(1) Supplier hereby appoints Distributor as its sole and exclusive distributor to sell Products in Territory subject to the terms and conditions set forth herein and Distributor hereby accepts such appointment.**

**(2) Distributor may designate exclusive or non-exclusive distributor(s) of Products in Territory ("Sub-Distributor").**

##### 第2条 指名

(1) 供給者は、本契約に定める条項に従い、販売店を本件販売地域において本件製品を販売する独占的な販売店に指名し、販売店は、この指名を受諾する。

(2) 販売店は、本件販売地域において本件製品の独占または非独占の販売店（「再販売店」）を指名することができるものとする。



**Article 3. Privity : 契約関係 ～～略～～**

**Article 4. Exclusivity : 独占的権利**

**(1) Supplier shall not sell any Products in Territory, or knowingly or with reason to believe that Products would be resold, supply Products to any person or firm outside Territory for or with a view toward their resale in Territory, without a prior written consent of Distributor.**

(1) 供給者は、販売店の事前の書面による同意なしに、いかなる本件製品も本件販売地域内に販売してはならない。また、故意にまたは再販されると信ずるに足る根拠を持って、本件販売地域での再販に向けて、または本件販売地域での再販を目的として、本件販売地域外の個人または会社に本件製品を供給してはならない。

※「供給」の方の制限は、テリトリー以外の販売は供給者は当然可能であるが、テリトリー内で再販される恐れがある場合や再販を故意にしようとする場合はそのような取引相手には供給しないでくださいということ。

**(2) Supplier shall promptly advise Distributor of all inquiries or orders received by Supplier relating to the supplying of any Products in Territory.**

(2) 供給者は、本件販売地域において、本件製品の供給に関する供給者が受け取ったすべての引合又は注文について、迅速に販売店に通知するものとする。

～～～以下略～～～

出所：前掲の筆者「仲介貿易の実務」より抜粋

(5) まとめ

今回の事案は、仲介貿易における輸出入者の直接取引防止のための輸出入者の双方の情報の秘匿の事案であった。しかし、秘匿には限界があり、直接取引防止にも限界があることを筆者は経験している。

メーカー保証の場合に際しメーカー名を明かさざるを得ない必然性があったり、修理（部品）やメンテナンス（部品）に対する買主現場へのメーカー支援を必要としたり、商品の商標権を前提としたブランディング戦略上、メーカー名を伏せた戦略には無理があることなど、秘匿の限界性を相談者に説明し、“メーカー名の秘匿方針”から“メーカー名の開示戦略”への転換を提示する標準的指針となっている。

仲介業者が輸出者から独占販売権を確保すれば、輸出入者の名前や住所が明示される仲介貿易取引を行うことができる。そして、販売先のテリトリーからの輸入者の直接アプローチによる引合は、メーカーの輸入者との直接取引が契約違反となるため、仲介業者に回されることとなり、一定の歯止めとなり得る。もちろん、契約とて万能ではないが、最後は当事者双方の信頼関係がポイントとなるのは、商いの常であろう。

V まとめ

「共通する本質の分類」をしていて、興味深いことの一つに、通関手続きそのもの、外航貨物海上保険そのもの、貿易金融そのもの、外国為替の仕組みそのものの相談は、ほとんどない。面談等において、かかる質問に触れる場合、本質事項の「貿易担当者の周辺業者と準備」を案内し、相談者がすでに取引している銀行（貿易金融や為替取引について外国為替部門への連絡）、損害保険会社（外航貨物保険部門や貨物保険部門などへの連絡）、運送会社（通関部門への連絡）に制度や手続きについて相談することを伝えることで解決している。同様に、知的財産関係についても、専門家（特許庁や弁理士など）への相談を進めることになるが、特に「商標権」については、その取扱いについて重要であることを案内している。

補助金関係の質問も、散見するが、日本政策金融公庫や検索サイト（J Grants「補助金を探す」やJ-Net21（中小機構）「支援情報の検索」など）の案内で解決している。を案内している。

よく質問を受ける通関業者の検索については、税関の「通関業者一覧表」<sup>21</sup>や一般社団法人日本通関業連合会の「通関業者検索システム」<sup>22</sup>を案内している。また、輸送手段については、郵便局、国際運送業者（DHL や FedEx など）、海上輸送<sup>23</sup>、航空輸送<sup>24</sup>の連絡先の案内で十分であり、相談実務ではことさらその仕組みや手続きなどの詳細は不要である場合が多い。

以上のことから、通関手続、海上保険、貿易金融、外国為替、知財、補助金、通関業者、輸送手段については、「共通する本質の分類」から外している。また、取扱商品・サービスや輸出先などに関する個別事項についても、「共通する本質の分類」から外している。

ここで、本論文で得た知見から、「一般的な Q&A」と「貿易実務教科書」との関係について、論じておく。「一般的な Q&A」の編纂と「貿易実務教科書」の編纂とにおける体系的違いはあるが、各「共通する本質」項目の説明においては異なるものではない。相談者や読者（学生や社会人など）にとっては、各項目の説明へ至るアプローチが異なるだけである。したがって、本論文で分析する「共通する本質」については、その課題の解決を求めている人々にとっては必要とするものであろう。ここに、「貿易実務教科書」において欠けている項目や説明があるとすれば、それらを補う努力が望まれることは明らかであろう。なお、本論文において、「欠けている」欠点を指摘することが目的でなく、それらがあるとすれば、それらを「補完する方向性の判断」の一助を目的とするものであることを理解して頂きたい。

本論文で比較考察した事例は、三事例のみであったが、これを更に増やすことや、また、本論文で考察した分析はこの岡山という地域において極めて限られた中小企業の相談事例に基づいた研究であるが、岡山にとどまらず、各都道府県単位の輸出及び対外直接投資相談事例の集計と分析をすることがなされれば、さらなる客観的に裏付けられた貿易・投資判断の標準的指針となるべき共通化・標準化の知見を得ることになるものと考えられよう。



【相談実施状況】

2021年4月～2023年3月

(1) 2021年度

【C2-1】  
2024/6/15現在

2021年度個別貿易相談実施状況

Table with columns: No., 相談開始年月日, 相談終了年月日, 相談内容, 相談結果, 国・地域名. Contains 46 rows of trade consultation records.

【C2-1】  
2024/6/15現在

2021年度個別貿易相談実施状況

Table with columns: No., 相談開始年月日, 相談終了年月日, 相談内容, 相談結果, 国・地域名. Contains 46 rows of trade consultation records.

表 1 2021年度 貿易投資相談 内訳

Summary table of trade and investment consultations. Includes sections for '相談案件数 801件', '貿易相談内容', '投資相談内容', and '貿易相談 国・地域別'. Total cases: 801, 711.

Table with columns: 国・地域名, 日本からの輸出, 日本への輸入, その他の貿易, 合計. Breaks down the 711 trade consultation cases by country/region.

出所：JETRO 岡山「2021年度個別貿易相談実施状況」より

【欄2-2】  
2024年度個別貿易相談実施状況  
2024/6/15現在

№	相談年月	相談内容	相談相手	相談内容	相談結果	相談場所
1	4月12日	インドネシアからの輸出について	インドネシア	インドネシアからの輸出について	解決済み	インドネシア
2	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
3	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
4	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
5	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
6	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
7	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
8	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
9	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
10	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
11	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
12	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
13	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
14	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
15	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
16	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
17	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
18	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
19	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
20	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
21	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
22	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
23	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
24	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
25	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
26	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
27	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
28	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
29	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
30	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
31	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
32	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
33	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
34	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
35	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
36	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
37	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
38	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
39	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
40	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
41	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
42	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
43	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
44	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
45	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
46	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
47	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
48	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
49	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
50	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
51	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
52	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
53	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
54	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
55	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
56	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
57	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
58	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
59	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
60	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
61	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
62	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
63	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
64	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
65	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
66	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
67	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
68	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
69	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
70	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
71	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
72	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
73	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
74	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
75	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
76	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
77	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
78	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
79	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
80	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
81	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
82	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
83	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
84	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
85	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
86	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
87	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
88	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
89	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
90	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
91	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
92	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
93	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
94	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
95	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ
96	4月12日	タイからの輸入について	タイ	タイからの輸入について	解決済み	タイ
97	4月12日	タイからの輸出について	タイ	タイからの輸出について	解決済み	タイ

表 1 2022 年度 貿易投資相談 内訳

貿易相談 国・地域別

国・地域名	日本からの輸出		日本への輸入		その他の貿易		合計	
	案件数	構成比	案件数	構成比	案件数	構成比	案件数	構成比
日本	46	11.6%	35	52.2%	12	26.1%	93	18.6%
中国	41	10.3%	12	17.9%	0	0.0%	53	10.6%
米国	47	11.8%	0	0.0%	2	4.3%	49	9.8%
ベトナム	17	4.3%	7	10.4%	7	15.2%	31	6.2%
全地域	21	5.3%	7	10.4%	1	2.2%	29	5.8%
EU	26	6.5%	0	0.0%	0	0.0%	26	5.2%
韓国	21	5.3%	3	4.5%	0	0.0%	24	4.8%
香港	21	5.3%	0	0.0%	1	2.2%	22	4.4%
台湾	18	4.5%	1	1.5%	3	6.5%	22	4.4%
シンガポール	16	4.0%	0	0.0%	0	0.0%	16	3.2%
タイ	13	3.3%	0	0.0%	2	4.3%	15	3.0%
アラブ首長国連邦	14	3.5%	0	0.0%	0	0.0%	14	2.8%
インドネシア	11	2.8%	0	0.0%	0	0.0%	11	2.2%
ブラジル	10	2.5%	0	0.0%	0	0.0%	10	2.0%
オーストラリア	10	2.5%	0	0.0%	0	0.0%	10	2.0%
インド	6	1.5%	0	0.0%	3	6.5%	9	1.8%
フランス	9	2.3%	0	0.0%	0	0.0%	9	1.8%
ASEAN	6	1.5%	0	0.0%	0	0.0%	6	1.2%
パングラデシュ	3	0.8%	0	0.0%	2	4.3%	5	1.0%
トルコ	5	1.3%	0	0.0%	0	0.0%	5	1.0%
オランダ	5	1.3%	0	0.0%	0	0.0%	5	1.0%
ドイツ	5	1.3%	0	0.0%	0	0.0%	5	1.0%
メキシコ	5	1.3%	0	0.0%	0	0.0%	5	1.0%
マレーシア	4	1.0%	0	0.0%	0	0.0%	4	0.8%
ボツワナ	0	0.0%	0	0.0%	3	6.5%	3	0.6%
ニュージーランド	3	0.8%	0	0.0%	0	0.0%	3	0.6%
フィリピン	1	0.3%	0	0.0%	1	2.2%	2	0.4%
パキスタン	2	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	2	0.4%
カナダ	2	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	2	0.4%
カメルーン	2	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	2	0.4%
その他	7	1.8%	2	3.0%	9	19.6%	9	1.8%
計	397	100.0%	67	100.0%	46	100.0%	501	100.0%

相談案件数 579件

内容	案件数	構成比
日本からの輸出	397	68.6%
日本への輸入	67	11.6%
その他の貿易	37	6.4%
日本からの投資	63	10.9%
日本への投資	0	0.0%
その他の投資	1	0.2%
その他	14	2.4%
計	579	100.0%

投資相談内容

相談内容	案件数	構成比
投資関連法令・規制	16	25.0%
設立手続き	11	17.2%
一般情報提供	10	15.6%
投資コスト	6	9.4%
視察・駐在手続き・ビザ	5	7.8%
産業・市場	5	7.8%
税制	4	6.3%
雇用・労務	4	6.3%
契約・交渉	1	1.6%
その他	1	1.6%
政治経済動向	1	1.6%
合計	64	100.0%

投資相談 国・地域別

国・地域名	案件数	構成比
ベトナム	7	10.9%
タイ	7	10.9%
フィリピン	5	7.8%
インド	5	7.8%
アラブ首長国連邦	5	7.8%
シンガポール	4	6.3%
インドネシア	3	4.7%
トルコ	3	4.7%
ポーランド	3	4.7%
アルバニア	3	4.7%
ルーマニア	3	4.7%
カナダ	3	4.7%
オーストラリア	3	4.7%
その他	10	15.6%
合計	64	100.0%

貿易相談内容

相談内容	案件数	構成比
輸入規制・関連手続き	81	16.2%
流通販売関連規制・規格	57	11.4%
貿易基礎・入門	56	11.2%
輸出規制・関連手続き	40	8.0%
関税率・課税表	39	7.8%
契約・交渉	35	7.0%
その他	30	6.0%
引き合い・企業情報	26	5.2%
関税以外の課税	25	5.0%
貨物輸送・物流	22	4.4%
産業・市場	20	4.0%
決済・金融・為替	15	3.0%
原産地規則	11	2.2%
原産地証明手続き（第三者証明）	11	2.2%
知的所有権	8	1.6%
原産地証明手続き（自己証明）	6	1.2%
通関手続上の根拠・保存資料	4	0.8%
上記以外	15	3.0%
合計	501	100.0%

(2) アドバイザーによる個別貿易相談  
輸出入に関する実務、契約、貿易上のトラブルなどに関する指導・助言を目的にアドバイザーによる個別貿易相談を実施している。

2022 年度の総実施件数は、97 件。

実施地域	実施場所	実施件数	開催日
岡山市	ジェトロ岡山	97 件	週1回 午後1時～4時

出所：JETRO 岡山「2022 年度個別貿易相談実施状況」より

(3) 2023 年度

【編2-2】  
2024/6/15現在  
2023年度個別貿易相談実施状況

相談内容	相談件数	相談内容	相談件数	相談内容	相談件数	相談内容	相談件数
日本からの輸出	556	日本への輸入	105	その他の貿易	28	日本からの投資	54
日本への輸入	105	その他の貿易	28	日本への投資	2	日本への投資	2
その他の貿易	28	日本からの投資	54	日本への投資	2	その他の投資	8
日本からの投資	54	日本への投資	2	その他の投資	8	その他	33
日本への投資	2	その他の投資	8	その他	33	計	786
その他の投資	8	その他	33	計	786		100.0%
その他	33	計	786				
計	786						

表 1 2023 年度 貿易投資相談 内訳

貿易相談 国・地域別

国・地域名	日本からの輸出		日本への輸入		その他の貿易		合計	
	案件数	構成比	案件数	構成比	案件数	構成比	案件数	構成比
日本	58	10.4%	76	72.4%	4	14.3%	138	20.0%
全地域	54	9.7%	1	1.0%	5	17.9%	60	8.7%
米国	53	9.5%	0	0.0%	1	3.6%	54	7.8%
台湾	39	7.0%	0	0.0%	0	0.0%	39	5.7%
中国	24	4.3%	5	4.8%	3	10.7%	32	4.6%
シンガポール	29	5.2%	0	0.0%	1	3.6%	30	4.4%
オーストラリア	28	5.0%	2	1.9%	0	0.0%	30	4.4%
香港	25	4.5%	2	1.9%	0	0.0%	27	3.9%
韓国	17	3.1%	2	1.9%	2	7.1%	21	3.0%
ベトナム	21	3.8%	0	0.0%	0	0.0%	21	3.0%
フランス	18	3.2%	0	0.0%	1	3.6%	19	2.8%
EU	18	3.2%	0	0.0%	0	0.0%	18	2.6%
インドネシア	17	3.1%	0	0.0%	0	0.0%	17	2.5%
タイ	16	2.9%	0	0.0%	0	0.0%	16	2.3%
マレーシア	14	2.5%	0	0.0%	2	7.1%	16	2.3%
インド	12	2.2%	4	3.8%	0	0.0%	16	2.3%
英国	13	2.3%	0	0.0%	0	0.0%	13	1.9%
ニュージーランド	9	1.6%	2	1.9%	0	0.0%	11	1.6%
フィリピン	8	1.4%	2	1.9%	0	0.0%	10	1.5%
国指定なし【アジア】	9	1.6%	0	0.0%	0	0.0%	9	1.3%
カナダ	8	1.4%	0	0.0%	0	0.0%	8	1.2%
国指定なし【欧州】	4	0.7%	0	0.0%	3	10.7%	7	1.0%
不明	6	1.1%	0	0.0%	1	3.6%	7	1.0%
アラブ首長国連邦	6	1.1%	0	0.0%	0	0.0%	6	0.9%
スイス	5	0.9%	0	0.0%	0	0.0%	5	0.7%
ガーナ	5	0.9%	0	0.0%	0	0.0%	5	0.7%
モンゴル	4	0.7%	0	0.0%	0	0.0%	4	0.6%
サウジアラビア	4	0.7%	0	0.0%	0	0.0%	4	0.6%
ウクライナ	4	0.7%	0	0.0%	0	0.0%	4	0.6%
イタリア	0	0.0%	2	1.9%	2	7.1%	4	0.6%
その他	28	5.0%	7	6.7%	3	10.7%	38	5.5%
計	556	100.0%	105	100.0%	28	100.0%	689	100.0%

相談案件数 786件

内容	案件数	構成比
日本からの輸出	556	70.7%
日本への輸入	105	13.4%
その他の貿易	28	3.6%
日本からの投資	54	6.9%
日本への投資	2	0.3%
その他の投資	8	1.0%
その他	33	4.2%
計	786	100.0%

貿易相談内容

相談内容	案件数	構成比
輸入規制・関連手続	137	19.9%
貿易基礎・入門	84	12.2%
流通販売関連規制・規格	68	9.9%
輸出規制・関連手続	62	9.0%
引き合い・企業情報	54	7.8%
関税率・譲許表	51	7.4%
産業・市場	48	7.0%
その他	45	6.5%
契約・交渉	42	6.1%
貨物輸送・物流	30	4.4%
関税以外の諸税	24	3.5%
HSコード	8	1.2%
統計	7	1.0%
原産地規則	7	1.0%
知的財産権	4	0.6%
その他関連手続・関税制度	4	0.6%
トラブル・詐欺・クレーム	3	0.4%
原産地証明手続（第三者証明）	3	0.4%
上記以外	8	1.2%
合計	689	100.0%

投資相談内容

相談内容	案件数	構成比
投資関連法令・規制	12	18.8%
一般情報提供	12	18.8%
設立手続き	9	14.1%
渡航・社在手続き・ビザ	8	12.5%
産業・市場	7	10.9%
投資コスト	6	9.4%
税制	2	3.1%
決済・金融・為替	2	3.1%
雇用・労務	2	3.1%
その他	2	3.1%
政治経済動向	1	1.6%
統計	1	1.6%
合計	64	100.0%

投資相談 国・地域別

国・地域名	案件数	構成比
ベトナム	15	23.4%
オーストラリア	10	15.6%
全地域	7	10.9%
台湾	5	7.8%
マレーシア	5	7.8%
カナダ	5	7.8%
インド	3	4.7%
日本	3	4.7%
インドネシア	2	3.1%
カンボジア	2	3.1%
バングラデシュ	2	3.1%
韓国	1	1.6%
中国	1	1.6%
タイ	1	1.6%
フィリピン	1	1.6%
ニュージーランド	1	1.6%
合計	64	100.0%

(2) アドバイザーによる個別貿易相談  
輸出入に関する実務、契約、貿易上のトラブルなどに関する指導・助言を目的にアドバイザーによる個別貿易相談を実施している。  
2023年度の総実施案件数は、100件。

実施地域	実施場所	実施件数	開催日
岡山市	ジェトロ岡山	100件	週1回 午後1時半～3時半

出所：JETRO 岡山「2023年度個別貿易相談実施状況」より

## 引用・参考文献

### 【貿易・投資相談関連】

小泉潤二・志水宏吉 (2007), 『実践的研究のすすめ—人間科学のリアリティ』 有斐閣 P.255

JETRO 岡山「2021・2022・2023 年度個別貿易相談実施状況」

JETRO 大阪本部「関西企業の海外事業展開に関する調査」 [https://www.jetro.go.jp/jetro/japan/osaka/survey\\_invest.html](https://www.jetro.go.jp/jetro/japan/osaka/survey_invest.html) 閲覧日 2024.06.15

中小企業庁「2020 年版 中小企業白書 (HTML 版)」 閲覧日 2024.06.15

JETRO「貿易・投資相談 Q&A」 <https://www.jetro.go.jp/world/qa/> 閲覧日 2024.06.16

### 【仲介貿易関連】

浜谷源蔵 (1997), 『最新貿易実務増補新訂版』 同文館出版 P.447

芳賀淳「三国間貿易 (仲介貿易) と FTA 活用の注意事項」貿易アドバイザー協会第 94 号 2019 年 10 月発行 PP.3-6 <https://trade-advisers.com/wp-content/uploads/2019/11/aiba94.pdf> 閲覧日 2024.06.22

益倉孝「仲介貿易の留意点を教えて下さい」大阪産業創造館 よくある経営・法律相談 [https://www.sansokan.jp/akinai/faq/detail.san?H\\_FAQ\\_CL=0&H\\_FAQ\\_NO=1563&KEY\\_WORD=](https://www.sansokan.jp/akinai/faq/detail.san?H_FAQ_CL=0&H_FAQ_NO=1563&KEY_WORD=) 閲覧日 2024.06.22

上羽博人 (2020), 「企業活動と貿易取引: 製造業を中心にした活動形態と貿易取引との関係」 - 松山大学論集 [https://matsuyama-u-repo.nii.ac.jp/?action=repository\\_action\\_common\\_download&item\\_id=2885&item\\_no=1&attribute\\_id=22&file\\_no=1](https://matsuyama-u-repo.nii.ac.jp/?action=repository_action_common_download&item_id=2885&item_no=1&attribute_id=22&file_no=1)

閲覧日 2024.06.22

山田晃久 (1988), 「三国間貿易契約から国際マーケティングへのネットワーク論的一考察: 取引契約実務例を中心として」 P.117 <https://core.ac.uk/download/pdf/236557603.pdf> 閲覧日 2024.06.22

小林篤史 (2012), 「19 世紀前半における東南アジア域内交易の成長: シンガポール・仲介商人の役割」 - 社会経済史学 [https://www.jstage.jst.go.jp/article/sehs/78/3/78\\_KJ00008329679/\\_pdf](https://www.jstage.jst.go.jp/article/sehs/78/3/78_KJ00008329679/_pdf) 閲覧日 2024.06.22

小林篤史 (2012), 「19 世紀前半における東南アジア域内交易の成長: シンガポール・仲介商人の役割」 - 社会経済史学 [https://www.jstage.jst.go.jp/article/sehs/78/3/78\\_KJ00008329679/\\_pdf](https://www.jstage.jst.go.jp/article/sehs/78/3/78_KJ00008329679/_pdf) 閲覧日 2024.06.22

### 【アクションリサーチ関連】

中村和彦 (2008), 「アクションリサーチとは何か?」人間関係研究 (7), 1-25, 2008-03-15 南山大学人間関係研究センター [https://rci.nanzan-u.ac.jp/ninkan/publish/item/07\\_02\\_01.pdf](https://rci.nanzan-u.ac.jp/ninkan/publish/item/07_02_01.pdf) 閲覧日時 2024.04.08

## 注

<sup>1</sup> 「アクション・リサーチ」:「アクション・リサーチとは、組織あるいはコミュニティの当事者 (実践者) 自身によって提起された問題を扱い、その問題に対して、研究者が当事者とともに協働で問題解決の方法を具体的に検討し、解決策を実施し、その検証をおこない、実践活動内容の修正をおこなうという一連のプロセスを継続的におこなう調査研究活動のことを意味する。」(小泉潤二・志水宏吉 (2007), 『実践的研究のすすめ—人間科学のリアリティ』 有斐閣 P.255 より抜粋)

<sup>2</sup> 2019 年のデータ:筆者の調べる限り、2016 年のデータは、中小企業庁「2020 年版 中小企業白書 (HTML 版)」付随統計資料 6 表 都道府県別規模別企業数 (民営, 非一次産業, 2009 年, 2012 年, 2014 年, 2016 年) <https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2020/chusho/index.html> (閲覧日 2024.06.15) にあるが、2019 年はなく、次のデータは 2021 年となっていた。

<sup>3</sup> 中小企業庁「中小企業の企業数・事業所数」中小企業・小規模事業者の数(2021 年 6 月時点)の集計結果を公表: (令和 5 年 12 月 13 日) 都道府県・大都市別企業数, 常用雇用者数, 従業者総数 ([https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/chu\\_kigyocnt/](https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/chu_kigyocnt/) 閲覧日 2024.06.15)

<sup>4</sup> このサイトの調査レポートは、2024.06.13 時点では、閲覧可能であったが、現在 (2024.08.08) 閲覧できない状況となっている。

<sup>5</sup> 2021 年 4 月~2023 年 3 月までの JETRO 岡山から入手した資料:元のデータは、巻末の【相談実施状況】を参照してもらいたい。なお、ここでの資料は、次章第 1 節の分類プロセスの「注 4 「検証」」における「相談アンケート」(本論文巻末の【ひな型】参照)の「役に立った」及び「まあ役に立った」という検証を得たデータ(フォロー事案による補完も含め)となっている。

<sup>6</sup> 「アクション・リサーチ」:「アクション・リサーチとは、組織あるいはコミュニティの当事者 (実践者) 自身によって提起された問題を扱い、その問題に対して本章、研究者が当事者ととともに協働で問題解決の方法を具体的に検討し、解決策を実施し、その検証をおこない、実践活動内容の修正をおこなうという一連のプロセスを継続的におこなう調査研究活動のことを意味する。」(小泉潤二・志水宏吉 (2007), 前掲書 P.255 より抜粋)

下図は、アクションリサーチの流れを示した図 (出所:中村和彦 (2008) P.4 の図 1-1 より抜粋) である。

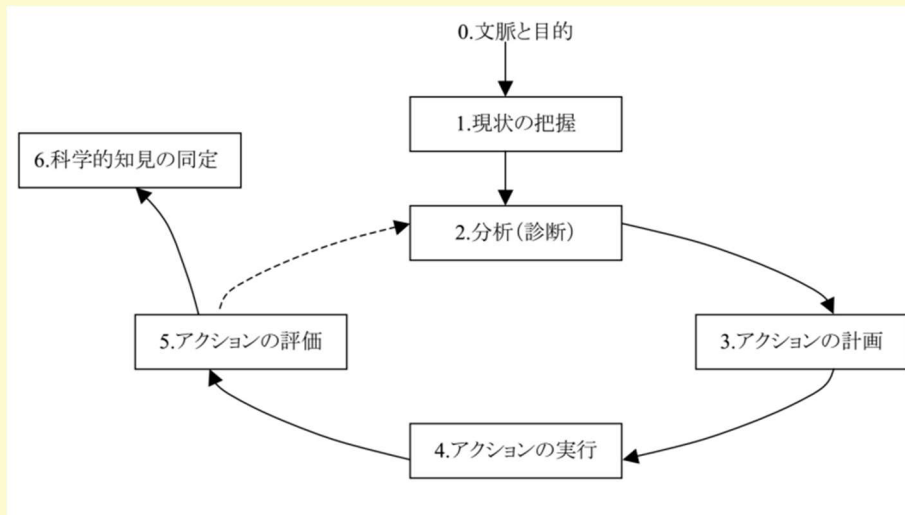


図 1-1. アクションリサーチのサイクル  
(渡辺, 2000; Coghlan & Brannick, 2005 を参考に筆者が作成)

筆者が受ける企業からの貿易・投資相談を上図のアクションリサーチの流れに沿って当てはめると次のようになるう：

- 1.現状の把握：企業が持ち込む実践的課題（相談事案）とその企業へのインタビューによるその課題の背景の把握。（ここから当該企業との協働/共同作業が始まり、以下のステップ 5 まで協働/共同作業がとなる）
- 2.分析（診断）：その課題の分析。
- 3.アクションの計画：分析結果に基づく解決策の作案。
- 4.アクションの実行：解決策の面談による伝達確行為と解決策の実行又は実行を持つまでもなく次のステップ 5 の評価となる判断。
- 5.アクションの評価：解決策を受けた企業の課題解決となったかどうか、課題解決策として満足であったかどうかのアンケート等による評価。
- 6.科学的知見の同定：以上の 1～5 のアクションリサーチの過程を通して得られた知見を考察し、この知見を普遍化一般化して、「標準的指針」とするステップ。

なお、このサイクルについては、中村和彦（2008）によると、「アクションリサーチには反復的なサイクルで継続的に取り組まれることもあるが、一回のサイクルで行われることもある。」(P.3) として、「反復的なサイクル」と共に、「シングル・サイクル（一回転のサイクル）」も取り上げられているが、ここでは、筆者の本研究論文の手順と一致する「シングル・サイクル（一回転のサイクル）」を取り上げている。

7 「仮説」：相談内容の本質(相談者の意図)は何かを分析した仮説である。これは、筆者が相談者からの相談を最初の相談時において直接受け付けているわけではなく、JETRO 岡山を通じて、同事務所が用意している「相談受付フォーマット」（本論文巻末の【ひな型】参照）により、又はそれによらずメール又は電話により、などして受け付けているという背景（事情）がある。

なお、この仮説は、一つに限らず、その本質の分類ごとに複数に亘るのが通常である。例えば「食品メーカーの米国への直接輸出事例」の本質分類の例でいうと：仮説 1) 輸出貿易の基本的知識がないのでは、仮説 2) 輸出規制(FDA 規制)の知識がないのでは、仮説 3) 輸出マーケティングの基本的知識がないのでは などである。

8 「解決案作成」：仮説に対する解決策である。これも仮説の一環である。ここでも、上の本質分類ごとに解決案（という仮説）が作成される。上の例でいくと、解決案 1) この程度の輸出貿易知識で解決するのでは、解決案 2) この程度の FDA 規制の知識で解決するのでは、解決案 3) この程度の輸出マーケティング知識で解決するのでは などである。

9 「面談対応」：面談対応の意義は、相談者と応談者との問題解決に対する共同作業が対面で実践されることにより、電話やメールなどによる場合よりもより精度の高い成果が得られることである。また、面談対応時における応談者の質問事項の共同作業による標準化、パターン化による指針構築も一定水準の相談者の満足度につながる解法に寄与すると考えられるため考察の対象になると思われる。

なお、相談者は、共同作業による問題解決のプロセスを踏んでいるという認識はしていないと考えている。

10 「検証」：実際に相談者と面談して、仮説に基づく解決策が相談者の相談意図と合致していたかどうかの検証である。これは、応談後、こちらの提示した解決案(応談時の共同作業による補完的調整を加味した解決策)に「役に立った」かどうかという「相談アンケート」（本論文巻末の【ひな型】参照）を相談者から取っていて、「役に立った」及び「まあ役に立った」というアンケート回答をもってして、かかる相談意図と合致したという判断とみなし、貿易・投資判断の指針の一助となるべき共通化・標準化の知見の検証結果として考察している。この知見が「標準的指針」として作成される。

11 「商社」：本論文の主な対象企業は、中小製造企業であるが、輸出及び対外直接投資事案の分類においては、排除していない。

12 相談者が一般的な Q&A で、事足りているなら、わざわざ相談事案には上がってこないのが実情だと把握している。

13 貿易投資相談：JETRO 岡山（独立行政法人日本貿易振興機構 岡山事務所）〒700-0985 岡山県岡山市北区厚生町 3-1-15 岡山商工会議所ビル 8 階。貿易投資相談の URL <https://www.jetro.go.jp/jetro/japan/okayama/advice.html> 閲覧日 2024.05.11。

14 質問の一般化作業：事例から「質問の一般化」に分析した作業段階からは、「一般的な Q&A」への転換が、図られていることになる。

15 質問の回答としての相談内容の共通本質の細分分析：ここでの回答には、今まで蓄積された既存の「標準的指針」が活用され



るがケースが多いが、新たに創出される「標準的指針」もある。

- <sup>16</sup> 「標準的指針」：筆者が作成してネット上で公開している「標準的指針」に関連する主だったサイト一覧
- 輸出商談スキルマニュアル（農水編）の決定版 <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/shodan-ketei270107.pdf>
  - 輸出に向けてのマーケティングのための導入分析 <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/introductory-analysis-for-export.pdf>
  - 多品種小ロットの輸出商談マニュアル <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/tahinshu261223.pdf>
  - 中小企業の輸出成功の初段階の輸出マーケティング <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/export-marketing.pdf>
  - 海外ビジネス相談事例から見るリスクマネジメント  
演習版 <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/risk-management.pdf>  
解答編 <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/risk-management-kaito.pdf>
  - ネット通販における買主との売買契約の留意点 <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/online-shopping-contract.pdf>
  - 中期利益計画の算出とマーケティング論の活用例 <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/chuki-rieki-keikaku20180516.pdf>
  - 税関の輸出事後調査及び安全保障輸出管理についての基本的な知識 <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/chousa-anzenhoshou.pdf>
  - Made in Japan とは <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/made-in-japan.pdf>
  - グローバル人材育成のための資料 <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/jetro-teiannsho.pdf>
  - EC サイトと小口輸出 <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/i-common-2020.03.12.pdf>
  - EU 域内外取引の VAT <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/eu-vat-2020.07.24.pdf>
  - 仲介貿易の実務 <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/chukai-boek-jitsumui.pdf>
  - 輸出企画書の構成 <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/export-proposal.pdf>
  - 海外進出の基本的要点 <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/kaigai-sinshutsu.pdf>
  - 基本的な輸出手続きの流れ（直接輸出のケース） <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/yushutsujitsumu-nagare.pdf>
  - 貿易（輸出を中心として）における各種保存期間 <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/hozon.pdf>
  - FDA 申請手続きにおける新たに米国に日本酒を輸出する場合の留意点 <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/fda-sake.pdf>
  - EPA の基礎 <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/epa-no-kiso.pdf>
  - 完全生産品の解釈 <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/wo-epa.pdf>
  - 日本の EPA 地図 <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/epa-map 2020.pdf>
  - 米国の法体系 <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/us-legal-system.pdf>
  - 米国の安全基準・規格の体系 <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/OSHA-ANSI-standards.pdf>
  - 越境 EC における EU の VAT と DDP <http://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/eu-vat-ddp.pdf>
  - 貿易会計 <https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/2jikan-boeki-kaikei-DESKTOP-22AJ1SV.pdf>
  - これだけは知っておきたい貿易実務の基礎知識 <https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/2021okayama-kiso.pdf>
  - III 取引創設とマーケティング PP.16-21 <https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/jitsumu-3.pdf>
  - 輸出入取引成約までの手順と履行の図解 <https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/boeki-no-honsitsu-okadai.pdf>
  - 貿易事業部の利益計画の立て方 <https://nagamitsu1950.sakura.ne.jp/rieki-keikaku.pdf>
- <sup>17</sup> JETRO 貿易・投資相談 Q&A 等：<https://www.jetro.go.jp/world/qa/> 閲覧日 2024.06.16
- <sup>18</sup> DHL Express 運送約款 <https://mydhl.express.dhl.jp/ja/legal/terms-and-conditions.html> 閲覧日 2024.06.21
- <sup>19</sup> 上掲の FedEx の国際サービス規約「運送申告価額と損害賠償責任限度」 P.13 参照。なお、問合せ先として FedEx カスタマーサービス 0120-003200（043-298-1919）が紹介されている。
- <sup>20</sup> 上掲の FedEx の国際サービス規約「運送申告価額と損害賠償責任限度」 P.13 参照。
- <sup>21</sup> 税関の「通関業者一覧表」<https://www.customs.go.jp/tsukangyousha/ichiran.xlsx> 閲覧日 2024.06.11
- <sup>22</sup> 一般社団法人日本通関業連合会の「通関業者検索システム」<https://search.tsukangyo.or.jp> 閲覧日 2024.06.11
- <sup>23</sup> 海上輸送：一般社団法人国際フレイトフォワードーズ協会（JIFFA）「正会員」<https://www.jiffa.or.jp/member/index.html#si> 閲覧日 2024.06.11
- <sup>24</sup> 航空輸送：一般社団法人航空貨物運送協会 JAJA「会員紹介」<http://www.jafa.or.jp/members/> 閲覧日 2024.06.11