



## 第1回 輸出の基礎を学ぶ 2025年1月31日(金) 13:00~14:00

講師 新井 剛史 氏 (日本貿易振興機構[ジェトロ] 農林水産食品部 主幹)

### 輸出業務の基礎

#### 海外に販路をつくれば、 国内市場の需給も安定する

- ・コロナ禍で停滞する時期もあったが、全体として、輸出は順調に伸びている。政府は2025年までに農林水産物・食品の輸出額を2兆円、2030年には5兆円に拡大する目標を掲げている。
- ・国別では、中国、米国、韓国、台湾が上位を占めており、輸出のみならず日本食レストラン数、店舗当たりの売上も伸びている。
- ・日本と文化や習慣が異なるため、小型のサツマイモや長イモなど、国内では評価が高くない食品が歓迎されるなど、新しい商品市場創出の可能性がある。海外に販路をつくることで、安定した生産が可能になる。
- ・輸出の効果としては、①国内で評価されない商品が海外で高評価を得る可能性、②販路が広がれば国内市場の需給が安定、③輸出をきっかけにブランド力が向上、④信用力や現場での意欲がアップ、などが挙げられる。
- ・海外にいる相手と取引することから、貿易には国内取引とは異なるリスクが存在する。リスクを回避し、貿易を円滑に行う知恵が「貿易実務」だ。
- ・海外と取引を始めるにあたって、①商流(商談・契約)、②お金の流れ、③モノの流れを把握すること。商流が決まらなければお金の流れ(決済方法)も決まらない。
- ・輸出には、海外バイヤーと直接交渉する直接輸出と、輸入商社を通じて輸出する間接輸出がある。直接輸出の方がコストを軽減でき、現地事情も把握しやすいが代金回収などのリスクもあり、貿易に慣れるまでは間接輸出で行うのも一法だ。
- ・商流やロットが決まらなければ価格を算出できないが、少なくとも主要港までの港渡し価格を事前に算出しておく必要がある。港渡し価格=原価・粗利益+梱包・荷印費用+国内輸送費用+検査・証明書取得費用、となる。

### 各国(地域)の市場動向、法規制

#### 国別の動向や規制については事前に調べておく

- ・輸出上位市場——中国・香港・米国などの概要を知っておくこと。
- ・中国は輸入規制が厳しく、輸入可能な品目は限られる。香港は海外産品を受け入れやすく、関税は基本的にフリーで、輸入規制等も少ない。米国では日本食がブームだが、食品規制の水準は高く、事前の準備が必要だ。
- ・法規制を確認しておく必要がある。解消されつつあるが、福島第一原発事故の影響による原発規制やALPS処理水海洋放出後の規制などがある。そして輸出ができない禁止品目もある。
- ・動植物検疫の確認も忘れずに。輸出可能であれば証明書が必要となる。米国や韓国は食品関連施設の登録が必要で、国別の関税率も事前に調べておくこと。残留農薬、汚染物質、食品添加物なども確認した方がよい。
- ・プラスチックに関する規制も増えているため、包装容器の規格、ラベルの表示義務も確認すべきだ。
- ・ラベルに関しては、賞味期限(長めがよい)、食品安全に関する基準・認証、アレルギー情報などに注意すること。パッケージに関しては、輸出先を意識したデザインとして、差別化を図ると良い。

### 事業計画策定への検討事項

#### 商談に英文の資料は必須! サンプルも十分に用意を

- ・事業計画策定段階では、①輸出候補商品の選定・絞り込み、②取引先探し、③海外市場調査(嗜好やトレンド・価格)、④国・地域ごとの規制等に関する調査、⑤商標など知的財産権への対応を検討、⑥商流の検討、などについて検討すること。
- ・輸送に関しては、航空か海上か、それぞれのメリット、デメリットを知っておくこと。
- ・その他、為替変動リスクの回避策を講じておくこと。円建ての取引が望ましい。決済方法は、初めは電信送金(T/T)、信用状(L/C)

取引がお勧めだ。

- ・取引実績が少ない場合は、全額前受けを打診し、難しければ銀行発行の信用状取引を依頼することをお勧めする。
- ・自社商品が規制に適合しているか、事前の確認が必要だ。違反と判断されると、全量廃棄か船戻し(シッピングバック)を命じられることもある。
- ・近年、特に台湾向けに輸出された青果物では、基準値超過が多く発生しており、注意が必要だ。
- ・商談の際に、英文資料は必須となる。サンプルも十分に用意しておかないと、商談機会を逸する。
- ・情報収集や輸出相談ならジェトロの活用をお勧めする。ホームページ上の情報提供やマンツーマンでの相談にも対応できる。

### 貿易実務の基礎-全体像

