



3 輸出の流れが実現するまで

ステージ1. 準備段階

市場調査を行う

- 輸出を実現するためには、輸出国の状況を調査し、販売戦略を立てます。そのためには幅広く情報集める必要があります。
- 市場調査後、輸出商品の開発や選定、価格の設定を行います。

市場調査(例)

現地での嗜好性はどうか？

- 現地にいる人に受け入れられそうか？
→ 現地人？ 滞在外国人？ 旅行者？



現地でのニーズはどうか？

- どんな人が買いそうなのか？
→ 富裕層？ 若い人？ 男性女性？ ターゲットを定めます。
- どこで買いそうなのか？
→ インターネット？ スーパー？ 飲食店？ 販売者、販売場所を定めます。
- どんな目的で買いそうなのか？
→ ギフト用？ 接待用？ 個人？ 価格設定、パッケージを定めます。

取引先を探す

- 現地で販売を行う現地人脈の活用が必要です。
- 海外展示会への出展等を通じて取引先を探します。(販路開拓)

法規制、検疫などの確認

- 現地取引先に法規制・検疫等の確認をします。

ステージ2. 契約段階

契約交渉～契約成立

- 取引先と取引条件を交渉し、契約書によって合意します。

基本的な取引条件を契約書に記載する

- ① 契約日付・売買当事者の名前・所在地
- ② 品名・数量 国によって品名が異なる場合があります。数量の基準や単位が異なる場合があります。
- ③ 決済通貨 円建て、ドル建てなどの通貨で決済するのか。
- ④ 為替 為替が変動した時は、売主か買主のどちらが負担するのか。
- ⑤ 決済条件 銀行経由の送金（先払いか後払いか）か、他の方法か。
- ⑥ 船積条件 輸送する費用および保険料の負担について。
- ⑦ リスクヘッジ 問題が起きたときの対処について、裁判を行う場合の管轄裁判所、準拠法等どこの国の法律を適用するか。





ステージ3. 実行段階

輸出における書類と情報および貨物の流れ



- ① 輸出者は、下記書類をもって海貨(通関)業者へ輸出の依頼をします。
 インボイス…商用送り状。船積した商品の明細請求書
 パッキングリスト…梱包ごとの貨物の明細
- ② 輸出者は、貨物を保税地域に搬入します。
 保税地域とは輸出する貨物を税関手続きが終了するまで保管される場所です。
- ③ 検査を受け検査証明書を取得します。
- ④ 海貨(通関)業者は、船積依頼に基づき税関へ輸出申告を行います。
 インボイス・パッキングリストは輸出申告の際に必要です。
- ⑤ 税関が、必要な審査や検査を行い、輸出を許可します。
- ⑥ 船会社が、船積を行います。
- ⑦ 船会社が貨物を船積したときに、輸出者宛てに船荷証券 (B/L) が発行されます。
 船荷証券は貨物の所有権を輸出者から輸入者に移転する大事な有価証券です。
- ⑧ 海貨(通関)業者は、船荷証券、輸出許可書を輸出者へ渡します。
- ⑨ 相手先との契約に基づき現地銀行から日本国内の銀行を経由し代金を受領します。
 (後払いの場合)

