

与信管理の英語

～海外企業との取引で押さえないポイント～

株式会社クレディセーフ企業情報



海外与信管理についてのお問い合わせはこちらまで

marketing@creditsafe.co.jp

株式会社クレディセーフ企業情報

クレディセーフ企業情報は、世界で最も利用されているオンライン企業情報会社です。

ユーザー数は 100,000 以上にのぼり、3 億 2,000 万件以上の企業情報を提供しています。高品質の情報を誰もが使いやすいフォーマットで提供し、従来の企業信用情報サービスに変革をもたらしています。また、非公開企業であることから、第三者的立場からの調査・情報提供を可能とします。

クレディセーフは 1997 年にノルウェーで設立され、現在世界中で 1,100 名を超える従業員を抱えています。企業信用情報業界でめざましい成長をとげている企業であり、英国、ドイツ、フランス、スウェーデン、アイルランド、イタリア、ベルギー、オランダ、米国など、現在 12 カ国に 16 事務所で事業を展開しています。

2016 年には日本オフィスを東京と福岡に開設し、アジアの主要拠点として本格的に活動を開始しました。当社詳細については <https://www.creditsafe.com/jp/> でご覧いただけます。

はじめに

与信管理や債権回収のさらなる理解へ

クレディセーフ企業情報では日頃から経営者や輸出入業務を担当する方向けに与信管理に特化したセミナー・研修をする機会が多くあります。そのなかで常々「日本の国内取引と同じ感覚で海外取引をとらえている人が多い」と感じています。

英単語の意味を理解することで、海外取引の与信管理や債権回収に対する理解が深まればと考え「与信管理の英語」「信用調査の英語」「債権回収の英語」「海外取引の英語」の 4 パート別に作成しました。

海外取引へのさらなる理解にお役立てください。

出典

<著書>

「海外取引でよく使われる与信管理の英語」（牧野和彦著、IBC パブリッシング刊）

目次

1. 与信管理の英語
2. 信用調査の英語
3. 債権回収の英語
4. 海外取引の英語

1. 与信管理の英語

● Credit Management（与信管理）

取引先の信用リスクを管理すること。経営管理や顧客管理の一環である。

与信管理には矛盾した二つの目的がある。売上を上げることと、不良債権を削減することである。一見相反する目的だが、仮にどちらか一方の目的だけである場合、与信管理は不要になる。



● Credit Application（与信取引申請書）

与信取引申請書は、取引先に関する情報を直接入手するツール。与信判断の情報源の一つ。

credit application（与信取引申請書）とは、金融機関においては融資申込書であり、一般の事業会社では売掛での取引を認めるための書類である。後者の場合、日本では社内稟議書であることが多い。つまり社内で営業担当者が記載することになる。一方、欧米では一般の事業会社でも顧客に記入させることが多い。

● Credit Manager（与信管理部長）

欧米企業において、与信管理、債権回収の業務全般を担う部門の責任者。日本と違い、信用取引を否認する権限を持つ場合もある。

欧米企業の credit manager（与信管理部長）の役割は幅広い。credit decision（与信判断）から、setting credit limit（与信限度の設定）、monitoring accounts receivable（売掛金のモニタリング）、obtain security interests（担保権の取得）、collection（債権回収）まで行う。

● Five Cs of Credit（信用の5C）

与信管理の基本を表現した標語。5C をアレンジして、4C や 6C を提唱する企業もある。

five Cs of credit（信用の5C）は、credit（信用）の頭文字であるcと各単語の頭文字をそろえた一種の語呂合わせである。ここから派生して、6C や 4C もある。5C とは、character（人間性）、capacity（支払能力）、capital（資本力）、collateral（担保力）、conditions（条件）である。

● Trade Reference（信用照会）

欧米で、取引先の与信判断をする際の重要な情報源。与信取引申請書などを使って信用照会先の連絡先を入手する。

trade reference は欧米独特の商習慣である。新しく取引をしようとする相手方が、きちんとお金を支払ってくれるかどうかを判断する貴重な情報源となっている。日本でも、同業者同士でこうした信用情報の交換は行われている。しかし、情報を交換する者同士は、互いを知っていたり、顔見知りであったりすることが多い。これに対して、trade reference では、面識のない企業の担当者同士が情報を交換する点が大きな違いである。

● Credit Policy（与信管理規定）

企業や団体において、与信管理、債券回収に関する方針やルールを定めた規定。業務マニュアル的な機能を持つ場合もある。

credit policy は、直訳すると与信方針となる。しかし、日本では一般的に、与信規定、与信管理規定、与信管理規程などと呼ばれている。名称は違えど、与信管理に関する社内規定であることに変わりはない。

● Credit Limit（与信限度額）

取引先の信用リスクに応じて設定されるのが、与信限度額。信用リスク以外に、支払条件、サイト、担保の有無も影響する。

与信限度額とは、金融機関においては融資の限度額を指す。一般の事業会社では、売掛での取引の限度額を指す。1回の売掛取引の上限額ではなく、未回収金額の上限となる。maximum credit や credit line とも呼ばれる。

● Pareto Principle（パレートの法則）

生産性を表す法則であり、企業経営においては少数の主要顧客から大きな売上が発生していることを例えるのに使われる。

Pareto principle（パレートの法則）は、80-20 rule（80:20の法則）とも呼ばれている。イタリアの経済学者、Vilfredo Pareto（ビルフレッド・パレート）が1906年に、イタリアの土地の80%は、20%の富裕層が保有していることを発見した。いわゆる、富の偏在である。

● Current Ratio（流動比率）

企業の短期的な支払能力を分析する指標。安全性の分析において代表的な財務比率でもある。

current assets（流動資産）は、1年以内に支払期限が到来する負債に対して、1年以内に現金化できる可能性が高い資産をどの程度保有しているかを見る指標である。

<計算式>

current assets（流動資産） / current liabilities（流動負債） = current ratio（流動比率）

● Days Sales Outstanding / DSO（売掛金回収日数）

取引先に対する売掛金の回収に要する平均的な日数。債権回収の効率性を判断する指標。

企業の与信管理の効率性を判断する代表的な指標。財務分析では、efficiency（効率性）を判断する指標としても使われる。collection period、days receivable ともいう。

<計算式>

accounts receivable（売掛金） / sales（売上） × 365 = days sales outstanding（売掛金回収日数）

● Days Payable Outstanding / DPO（買掛金支払日数）

取引先に対する買掛金を支払うのに要する平均的な日数。効率性を判断する指標。

企業の efficiency（効率性）を判断する指標。payment period ともいう。欧米では、accounts payable（買掛金）は、バランスシートの数字をそのまま用いる。しかし、日本では、月末や期末に買掛金の支払いが集中する会社もあり、正確を期すために期中平均などを使うこともある。

<計算式>

accounts payable（買掛金） / cost of goods sold（売上原価） × 365 = days payable outstanding（買掛金支払日数）

● Fixed Assets to Net Worth Ratio（固定比率）

企業の長期的な支払能力を判断する指標。固定資産への投資が自己資本の範囲内で行われているかを見ている。

固定比率は、純資産が固定資産にどれだけ投じられているかを見る指標である。低いほど良く、日本では100%が一般的な目安とされている。これに対して、欧米では percentage（パーセンテージ）ではなく times（回転率）で表現されていることもある。また、一般的な目安も 75% または 0.75 と考えられている。

<計算式>

fixed assets（固定資産） / net worth（純資産） = fixed assets to net worth ratio（固定比率）

● Inventory Turnover Ratio（棚卸資産回転率）

棚卸資産がどれだけ早く売上につながっているかを見る指標。在庫効率を分析する財務比率。

inventory（棚卸資産）には、raw materials（原材料）、work in process（仕掛品）products（製品）が含まれる。企業によっては、科目ごとに金額を表示していることもあれば、総額で表示していることもある。inventory turnover ratio（棚卸資産回転率）が高い企業は、原材料の仕入れから販売までの日数が短く、資金効率が高い。一方、在庫を切らしているために、販売損失がある可能性もある。売上原価を棚卸資産の期中平均で割って求めるが、売上原価のかわりに sales（売上）を使うこともある。

<計算式>

cost of goods sold（売上原価） / average inventory（棚卸資産の期中平均）
= inventory turnover ratio（棚卸資産回転率）



● Negative Net Worth（債務超過）

貸借対照表において、資産より負債が上回っている状態。危険な財務状態を示す危険な兆候の一つ。

negative net worth（債務超過）は、企業の財政状態の悪化を示す代表的な兆候である。deficit net worth ともいう。債務超過の状態が2年以上も続けば、倒産の可能性が高くなる。通常、銀行は債務超過の企業に融資しない。また、一般の事業会社でも、債務超過の会社と与信することは多くない。

● Qualitative Analysis（定性分析）

取引先の分析手法の一つ。決算書以外の分析全般を指す。非財務分析とも呼ばれる。

企業分析というと、financial statements（財務諸表）の分析を中心に考えがちだが、非財務的な要素も侮れない。これを qualitative analysis（定性分析）という。一方、財務の分析は、quantitative analysis（定量分析）という。定量分析と定性分析を両方から分析することを総合分析という。

● Quantitative Analysis（定量分析）

取引先の分析手法の一つ。決算書に関する分析全般を指す。財務比率分析とも呼ばれる。

quantitative analysis（定量分析）は別名、financial ratio analysis（財務比率分析）ともいう。企業の financial conditions（財務状態）を、solvency（安全性）、efficiency（効率性）、profitability（収益性）、growth（成長性）、productivity（生産性）などさまざまな観点から分析する。

● Quick Ratio（当座比率）

企業の短期的な支払能力を分析する指標。流動比率よりも厳しく安全性を見ている。

liquid assets（当座資産）は、cash（現金）、accounts receivable（売掛金）、notes receivable（受取手形）、marketable securities（有価証券）のこと。current assets（流動資産）の中でも、より現金性の高い資産を指す。特に、inventory（棚卸資産）が含まれていないことが大きな違いといえる。なお、欧米では、受取手形はほとんど使用されていないので、計算式上で書かれていないことも多い。

<計算式>

$\text{liquid assets（当座資産）} / \text{current liabilities（流動負債）} = \text{quick ratio（当座比率）}$

● Return on Assets / ROA（総資産利益率）

企業の収益性を判断する指標。企業が総資産をどれだけ有効に活用して、利益を生み出したかを見ている。

ROA（総資産利益率）は収益性を測る指標で、主に投資目的で企業分析をする際に使われる。企業が総資産をどれだけ有効に活用して、利益を生み出したかを見ている。業種によっても異なるが、5%が一つの目安になる。

<計算式>

$\text{net profit（純利益）} / \text{total assets（総資産）} = \text{ROA（総資産利益率）}$



● Return on Equity / ROE（自己資本利益率）

企業の収益性を図る代表的な指標で、主に投資目的で企業分析をする際に使われる。

ROE（自己資本利益率）は収益性を図る代表的な指標で、主に投資目的で企業分析をする際に使われる。企業が自己資本をどれだけ有効に活用して、利益を生み出したかを見ている。株主の視点から見ると、自分たちが投資したお金をどれだけ有効に活用して、企業が利益を上げているのかを判断する基準となる。海外では、業種によっても異なるが、10%~20%が良い企業の条件といわれる。日本の場合、上場企業の平均でも8%前後である。

<計算式>

$\text{net profit (純利益)} / \text{equity (自己資本)} = \text{ROE (自己資本利益率)}$

● Total Liabilities to Net Worth Ratio（負債比率）

企業の安全性を判断する指標。返済不要の自己資本と返済必要な他人資本の関係性を見ている。

total liabilities to net worth ratio（負債比率）は、企業の安全性を分析する代表的な指標である。比率は低いほど安全性が高く、比率が高くなるほど、安全性は低くなる。業種によって差はあるが、一般的な目安は150%以下である。

<計算式>

$\text{total liabilities (総負債)} / \text{net worth (純資産)} = \text{total liabilities to net worth ratio (負債比率)}$

● Working Capital（運転資本）

流動資産から流動負債を引いた金額を指す。短期的な支払能力を見たり、与信限度額設定に使われる。

working capital（運転資本）は、企業の短期的な支払能力を測る指標として使われている。balance sheet（貸借対照表）のcurrent assets（流動資産）からcurrent liabilities（流動負債）を差し引いて求める。

● Open Account（オープンアカウント）

決済条件の一種。請求書を発行して、支払期日までに支払いを求める支払条件。期日現金のこと。

オープンアカウントとは、売掛での決済条件のことである。請求書を発行して、支払期日までに支払いをしてもらう決済条件の総称。日本では、期日現金などともいう。日本国内では、支払いはほとんど銀行振込で行われるが、米国では小切手による決済が多い。日本と違って、銀行で口座を開設すると、checking account（当座口座）になる。同時に小切手帳を渡されて、簡単に小切手を切ることができるようになる。

● Credit Insurance（取引信用保険）

売掛などの信用取引に対する保険。国内取引を対象にしたものと、海外取引を対象にしたものがある。

credit insurance（取引信用保険）は大きく国内取引向け、海外取引向けと分けられている。海外取引向けの保険では、大きく2種類の取引信用保険がある。一つは、独立行政法人の日本貿易保険（NEXI）が提供する貿易保険。もう一つは、民間の保険会社が提供する輸出取引信用保険である。

● Lock Box（ロックボックス）

鍵のついた郵便局の私書箱。売掛金の回収専用銀行が企業向けに提供するサービス。

このサービスを理解するには、米国の決済事情を知っておく必要がある。米国では、check（小切手）による決済が個人や企業において主流である。米国といえば、クレジットカードを思い浮かべる人も多いが、クレジットカードの支払いも、最後は小切手で行うのだ。米国のスーパーマーケットに行けば、レジに並んでいる主婦らしき女性が、小切手帳を取り出してサインしているところをよく見かける。



● Personal Guarantee（個人保証）

経営者などが法人に対する債務を個人として弁済することを保証すること。

日本では、中小企業が銀行から融資を受ける場合、必ず連帯保証を求められる。日本ほど前提条件にはなっていない国が多いものの、海外でも同じ状況である。特に、創業時や設立間もない会社の場合、経営者の個人保証を求められることが多い。

● Secured Loan（担保付融資）

融資には大きく、担保付融資と無担保融資がある。金融機関は信用リスクの高い企業に対しては、担保付で融資することが多い。

日本の銀行融資、特に中小企業向けは担保付であることが多い。それに対して、欧米では、無担保融資も珍しくない。また日本では、中小企業への融資では、経営者の連帯保証がほぼ前提条件となっている。しかし欧米では中小企業に対する無担保融資でも、必ずしも personal guarantee（個人保証）も取るとは限らない。経営者の個人の信用や事業の収益性や将来性を判断して、無担保で融資をする。

● Invoice（請求書）

納品書と請求書をかねた書類。日本と違い、欧米では支払いの締め日制度がなく、納品時に請求をすることが多い。

invoice は「送り状」と訳されることも多い。納品書と請求書の役割を兼ねているからだ。これは日本と米国では、請求書システムが異なることに起因する。日本では cycle payment といい、請求に締め日制度を採用している。「月末締めの翌月末払い」などである。これに対して、米国は net といい、納品と請求を同時に行い、その日から決められた日数が due date（支払期日）となる。

● Account Statement（取引先一覧）

取引先一覧は取引先ごとに作成し、取引内容を時系列で整理するための書類。督促状代わりに使われることもある。

account statement（取引先一覧）は statement of account とも呼ばれる。顧客ごとに作成され、取引の履歴が記載されたものである。形式はさまざまである。自社で取引内容を記録することはもちろん、顧客との間で債権債務を確認するツールとしても使われる。初期の支払遅延が発生した段階で、リマインダー代わりに活用されることもある。

● Accounts Receivable Aging Report（売掛金年齢表）

財務部門は、売掛金年齢表で取引先の支払状況をモニタリングし、営業部門が取引先にフォローアップさせる。

売掛金年齢表は、与信管理の基本的なツールであり、財務部門が作成することが多い。単に aging report ともいう。一般的には current（支払期日前）、1-30 days past due（1～30 日遅延）、31-60 days past due（31～60 日遅延）、61-90 days past due（61～90 日遅延）、90+days past due（91 日以上遅延）というように分類される。遅延が多い企業では、91 日以上もさらに、91～120 日、121～150 日と分類することもある。

● Deteriorate（悪化する）

財務状態の悪化や劣化、信用状態の低下を表現する動詞。

deteriorate（悪化する）とは、品質、価値、効率が悪くなること。与信管理では、credit deterioration（信用悪化）などという表現が使われる。企業の financial conditions（財務状態）が悪化したり、credit rating（信用格付け）が低下したりするなど、credit risk（信用リスク）が高まることを示す。impaired credit（傷ついた信用）という表現もある。

● Delinquent（延滞している）

支払遅延や延滞、滞留を表現する形容詞。

延滞とは、支払期日に遅れることだが、数日程度の遅れではなく、30 日以上の遅延先を指す場合もある。また、due date（支払期日）という単語から、overdue/past due（期日を過ぎた、遅延の）という言い方もする。

● Outstanding（未払いの）

支払いをしていない状態を指す形容詞。未払いだが、支払期日を過ぎているとは限らない。

outstanding invoices、unpaid invoices、overdue invoices、past due invoices など類似表現があり、混乱する人も多い。確かに日本語では、全て未払請求書と訳せる。しかしその意味は大きく異なる。outstanding invoices と unpaid invoices は同義語で、まだ支払いがすんでいない請求書である。未払いだからといって、遅延や滞留を意味しているとは限らない。一方、overdue invoices、past due invoices は同義語であり、due（支払期日）を過ぎた請求書ということになる。未払請求書だが、正確には「支払期日を過ぎた未払請求書」ということになる。



2. 信用調査の英語

● Credit Report（信用調査レポート）

企業情報レポートは、消費者の信用情報に関するものと、企業の信用情報に関するものの2種類に大きく分かれる。

米国では、個人が自分の信用状態を知るために自分の信用調査レポートを確認することが多い。The Fair Credit Reporting (FCRA)（公正信用報告法）という法律によって、消費者は自分の信用調査レポートを大手の credit bureau（信用調査機関）から無料で入手することができる。



● Credit Rating（信用格付け）

企業は信用格付けを元に、与信判断を行い、金融機関は信用格付けを元に審査をし、融資利率も決める。

credit rating（信用格付け）にもいろいろな種類がある。個人、法人、国と分かれる。個人格付は、credit bureau（個人信用調査機関）と呼ばれる会社によって行われる。Equifax（エクイファックス）、Experian（エクスペリアン）、TransUnion（トランスユニオン）が大手である。

法人格付では、bond（社債）などを発効する大企業の格付けとそうでない企業の格付けに分かれる。前者は Moody's Investors Service（ムーディーズ）、Standard & Poor's（スタンダード&プアーズ）、Fitch Ratings（フィッチ・レイティングス）が世界的な格付会社である。後者では当社 creditsafe（クレディセーフ）が業界に革新を起こすべくビジネス展開している。

● Listed Company（上場企業）

海外取引先が上場しているか、非上場かは、与信判断において重要である。

海外の credit report（企業情報レポート）を読む場合に意識しておかなくてはならないのが、上場、非上場の区別である。上場企業を listed company、public company、publicly-held company などという。非上場企業は、unlisted company、private company と呼ばれる。上場企業の場合、企業情報レポートには financial statements（財務諸表）が必ず掲載されている。

● Doing Business as / DBA（商号）

企業情報レポートで正式な社名でなく、商号や屋号を表記するときに使われる用語。

doing business as は米国やカナダで企業の商号や屋号を表現する法律用語で、DBA、dba、d.b.a と記載されることもある。また英国、香港、オーストラリアなどでは trading as、T/A、t/a、と表現される。似た表現に aka、a.k.a、as know as もある。

● Line of Business / LOB（業種）

業種を指すことも多いが、取扱品目を指すこともある。企業内部部門の代わりに使用されることもある。

LOB は単に industry（業種）を指すことも多いが、取扱品目を指すこともある。また、corporate division（企業内部門）の代わりに使用されることもある。credit report（企業情報レポート）では、LOB について SIC (Standard Industrial Classification)（標準産業分類）が使われていることが多い。4 桁のコードで、細分類まで分類されている。SIC は米国で開発された業種分類だが、英国でも採用されている。

● Current Investigation（直近の調査結果）

企業情報レポートで「直近の調査結果」の項目を確認すれば、調査がどの時点で行われたかがわかる。



国内企業情報レポートの多くは、調査時点からの日数の経過により価格設定を変えている。これに対して海外、特に欧米系レポートは、調査日数やデータの鮮度に関わらず、価格は一定である。同様に欧州系企業である当社の場合、最新調査日は履歴に反映される。なお日本国内のレポートは閲覧無制限、海外レポートも高品質なものを低価格で提供している。データが古い場合も新規調査で最新情報をスピーディに提供することが可能となっている。

● High Credit（最高与信額）

企業情報レポートの支払情報に記載される項目で、1 回の売掛取引における最高金額を指す。

high credit（最高与信額）は、credit report（企業情報レポート）の payment（支払情報）に記載される項目の一つであり、1 回の取引の上限額を指す。一方 credit limit（与信限度額）は、1 回の取引の上限額ではなく、与信残高の上限額である。厳密に言えば両者は異なるが、同義語として使われることもある。

● Non-Sufficient Funds (NSF) Check（不渡り小切手）

現金化できなかった小切手を指すが、日本の小切手の不渡りほど信用不安を呼び起こす情報ではない。企業情報レポートの支払情報に登場する。

NFS check とは、残高不足で決済できなかった小切手のことである。bad check、returned check とも呼ばれる。日本の不渡り小切手と違い、6 カ月以内に 2 回の不渡りで銀行取引停止処分などの厳しい罰則があるわけではない。

● Prompt（期日通り）

企業情報レポートの支払情報に記載される項目。仕入先に対する支払いが期日通りに行われたことを示す。

海外の credit report（企業情報レポート）では、payment（支払い）に関する情報が記載されている。そこを見ると、supplier（仕入先）は開示されないが、各仕入先別の支払状況が記載されていたり、業種別の支払い状況が書かれていたりすることもある。

● Median（中央値）

四分位分析において、データを小さい順に並べた場合、中央に来る値を指す。信用調査レポートでは、業界標準の項目に使われる。

credit report（企業情報レポート）には、industry norms（業界標準）という項目がある。日本の企業情報レポートでは、業界の平均値が記載されていることが多いが、海外では代わりに、4つの数値が記載されている。upper（第1四分位）、median（中央値）、lower（第3四分位）、subject（当該企業）である。これは quartile（四分位数）と呼ばれ、統計などでデータの分布のばらつきを表すのに使われる。データの総数が奇数の場合、中央値は完全に真ん中の値になる。偶数の場合、中央に近い値2つの平均を取る。単に平均値を比較するよりも、四分位数のほうが、業界全体の中で対象企業の位置づけが明確になりやすいという利点がある。

● Net 30（30日後払い）

海外で使われる決済条件の一種。数字は起算日からの日数を表しており、支払い期日が分かる。

net 30以外にも、net 10、net 15、net 60もよく使われる。netは純額の意味で、値引きや割引後の正味額という意味。米国ではnet 30が一般的で、英国ではnet 60もよく使われる。net 10、net 15も請負業やサービス業で使われている。

● 2 10 net 30（10日以内2%割引、30日後払い）

海外で使われる支払条件の一種。早期割引の日数や割引率などの条件を示している。

“2 10 net 30”という表記以外に、“2% 10 net 30”、“2/10 net30”という表記もよく使われる。また割引率と日数の組み合わせもいろいろある。割引率は1~3%が多いが日数はさまざま、珍しいところでは“1 30 net 31”という条件もある。



● Now Owes（与信残高）

企業情報レポートの支払情報に記載される項目。回収されていない売掛金の合計額を指す。

credit report（企業情報レポート）に記載される payment（支払情報）は、レポートを取得した月の当月、または先月の情報が記載されている。決算書に比べると、取引先の現在に近い資金繰りを推測することができる重要な情報源である。特に slow（遅延）や placed for collection（回収代行の依頼）の表記に注意して確認をする。あまりにこうした表記が多い取引先は、売掛での取引を避けて前払いやL/C（信用状）取引で対応する。

● Installment（分割払い）

企業情報レポートの支払情報に分割払いと記載される場合、支払遅延による分割払いの可能性もあるので、注意を要する。

installment payment（分割払い）がよく利用されるのは、mortgage（不動産ローン）などの bank loan（銀行融資）である。ところが、credit report（企業情報レポート）の payment（支払情報）の項

目に installment（分割払い）という記載を見かけることがある。これには二つの状況が考えられる。一つは建設やシステム関係などの業種で、取引金額が大きく、代金を受け取るまでの期間が長期の場合だ。進捗状況に応じて、顧客に代金の請求が行われるため、与信的に特に問題はない。もう一つは支払遅延による分割払いである。この場合は仕入先に対して、金額が大きく長期の支払いが遅延していること意味しているため、要注意である。

● Lien（担保権）

企業情報レポートに記載されるのは小額のものが多く、中には高額のものがある。資金繰りが厳しく税金を滞納している可能性がある。

lien は、担保権の一種である。lien は約定担保であり、法定担保でもある。例えば、自動車の割賦購入により設定される auto lien（自動車担保権）は、約定担保。一方、税金の未払いで設定される tax lien（租税担保権）、judgment lien（判決担保権）は、法定担保権にあたる。credit report（企業情報レポート）に記載されるのは租税担保権が多い。corporate income tax（法人所得税）など高額なものが記載されている場合、資金繰りが厳しく税金を滞納している可能性がある。

● Registered Charges（登記担保）

英国、シンガポール、香港、オーストラリアなどの国の企業情報レポートに記載される項目。担保を設定している債権者が誰であるかを確認する。

registered charges（登記担保）とは、登記された、charges を指す。charge とは、具体的に、judgement（判決）、lien（担保権）、mortgage（不動産抵当権）などのこと。英国、シンガポール、香港、オーストラリアなどの国の credit report（企業情報レポート）に、registered charges という項目がある。そこには、charge number（登記番号）、charge date（登記日）、amount secured（登記額）、chargee（担保権者）などの情報が記載されている。米国のレポートの UCC Filing（米統一商事法典申請書）の項目に相当する。

● Bank Reference（銀行照会）

信用照会と並んで取引先の信用情報を入手する手法。銀行から見た取引先の信用状態がわかる。

bank reference（銀行照会）は、取引先の信用状態を確認するための一つの情報源である。企業間取引においては、主に credit application（与信取引申請書）を活用して、銀行照会が行われる。一般的に銀行は顧客の情報を開示したがる傾向があるが、取引申請書のコピーを見せたり、顧客から銀行に照会に応じるように依頼すると照会に応じてもらいやすくなる。

● Low Seven Figures（金額の範囲）

信用照会や銀行照会で使用される用語。数字と形容詞を使って、金額の範囲を示している。

bank reference（銀行照会）において、顧客の情報が開示される場合、詳細な情報の提供を避けて、range（範囲）で回答することが多い。その際、下記の形容詞と figure（桁数）の組み合わせで表現されるのが慣例である。

形容詞	数字
Low	1~2
Moderate	3~4
Medium	5~6
High	7~9



例えば、medium five figures の場合、5 万~6 万ドルになる。

● Going Concern（継続企業）

取引先の財務諸表を分析するとき、「継続企業の前提に関する注記」が記載されているかどうかを必ず確認する。

going concern（継続企業）とは、財務諸表の作成にあたり、企業が将来にわたって事業を継続する assumption（前提）にあるという考え方である。going concern assumption（継続企業の前提）に significant doubt（重大な疑義）がある場合、監査法人や公認会計士などの監査人は、その旨を財務諸表に記載する必要がある。

● Subsidiary（子会社）

企業情報レポートにおける子会社と関連会社の違いは、株式の保有比率によることが多い。

subsidiary（子会社）と affiliate（関連会社）の違いは、各国の法律による定義が異なる。しかし企業情報レポートにおいては、株式の 50%超を保有しているかどうか判断基準になっていることが多い。50%超であれば子会社になり、50%以下は関連会社になる。企業情報レポートでは、親会社に関してもいくつかの表記がある。例えば ultimate parent（最上位の親会社）は、グループ会社の holding company（持ち株会社）を指していることが多い。

● Annual Return（年次報告書）

英国、シンガポール、カナダなどの国の会社法に規定される、年に一度提出する義務がある書類。

annual return（年次報告書）とは、英国、シンガポール、カナダなどの国の会社法に規定される、年に一度提出する義務がある書類のことである。secretary/company secretary（秘書役）とは、会社法で設置が義務づけられている役職で、director（取締役）を兼務することはできない。

● International Financial Reporting Standards / IFRS（国際会計基準）

近年、IFRS を採用する国が増えている一方で、日本や米国のように、全面的な適用を見合わせている国も出てきている。

International Financial Reporting Standards は、正式には国際財務報告基準と訳されるが、国際会計基準と表現されることも多い。その前身が、International Accounting Standards Board（国際会計基準審議会）がその制定にあたっている。

● Generally Accepted Accounting Principles / GAAP（米国会計基準）

直訳すると、「一般的に認められた会計原則」となるが、米国の会計基準を指す。

Generally Accepted Accounting Principles は、直訳すると、「一般的に認められた会計原則」となるが、米国の会計基準なので、米国会計基準とも訳される。また、英語では省略形の GAAP、あるいは、U.S.GAAP とも言われる。米国で上場している企業は、GAAP に合致した財務諸表の作成が、Securities and Exchange Commission / SEC（証券取引委員会）によって義務付けられている。Financial Accounting Standards Board / FASB（財務会計基準審議会）が、GAAP 全体を規定している。一方、州や地方政府に関する GAAP は、Governmental Accounting Standards Board (GASB) が規定している。

● National Association of Credit Management / NACM（全米与信管理協会）

全米最大、世界最大の与信管理の業界団体。会員になることで、信用情報や業界の情報などの情報を入手できる。

NACM（全米与信管理協会）は、1896 年に設立された。1893 年の financial panic（金融恐慌）で倒産が急増したために、企業や金融機関がお互いに協力の必要性を感じたことが設立の背景だ。全米最大、世界最大の与信管理の業界団体である。主に、製造業、卸売業、金融機関などの企業が会員となっている。NACM の主な業務は、business credit reports（信用調査）、collections（債権回収）、education（教育）、certificates（資格）などである。

● Fair Credit Reporting Act / FCRA（公正信用報告法）

消費者信用情報会社に関する米国の法律。消費者は、年に一度、無料で自分の信用情報レポートを取得することができる。

Fair Credit Reporting Act（公正信用報告法）は consumer credit reporting agency（消費者信用情報会社）に関する米国の法律で、1971 年に施行された。消費者は自分の信用情報の正確性を確認するために、年に一度、無料で自分の credit report（信用情報レポート）を取得することができる。具体的には、米国の三大消費者信用情報会社が運営するサイトから各社のレポートを取得する。日本では、消費者の信用情報は、業界別の組織が管理している。業界ごとに管理している信用情報が異なるため、自らの信用情報を正確に把握したい場合は、各団体の情報を確認する必要がある。

● Without Recourse（償還義務のない）

小切手や約束手形などを譲渡するとき、裏書にこの文書を入れることで、不渡りになった場合、裏書人は支払義務を免れることができる。

check（小切手）や promissory note（約束手形）や、その他 negotiable instrument（流通証券）を譲渡するとき、裏書に without recourse（償還義務のない）という文言を入れることで、万が一、小切手や約束手形が不渡りになった場合、endorser（裏書人）は支払義務を免れることができる。何も記載せずに裏書きをすれば、それは、with recourse（償還義務のある）を意味することになる。小切手や手形に裏書きすることで、裏書人は支払義務を負うことになる。

3. 債権回収の英語

● Claim（債権）

日本語のクレーム（苦情）と違い、債権や請求権を指す。

日本語でクレームというと、苦情や文句を指す。これは和製英語で、英語の意味は債権、請求権、主張のこと。日本語のクレームに相当する英語は、complain である。クレーマーも和製英語で、claimer という英語はない。クレーム客という意味で、complaining customer が使われる。How to handle customer complaints といえば「顧客からのクレームへの対応法」になる。



● Demand Letter（督促状）

支払いを督促する書面の総称だが、法的な催告状を意味することもある。

demand letter（督促状）は支払いを督促する書面の総称で、比較的、支払遅延が長期化した段階で出されることが多い。これに対して、初期の遅延段階で送られるのが、reminder（リマインダー）である。reminder とは、動詞の remind（思い出させる）から来ており、支払いを思い出せるための通知である。日本では、「未入金のお知らせ」といった表現がよく使われる。

● Contingent Fee（成功報酬）

弁護士や債権回収代行会社の料金体系は、成功報酬であることが多い。債権額や遅延期間などによって決められる。

弁護士や collection agency の報酬は、成功報酬制が多い。世界には collection agency が 2 万社以上あるといわれている。そのため競争も激しい。“No Collect, No Pay”（回収できなければ無料）のキャッチフレーズを掲げていることも多い。

● Arbitration（仲裁）

裁判外紛争処理の一種。当事者の合意に基づき、裁判ではなく、第三者である仲裁人の判断で紛争を解決すること。

仲裁とは、Alternative Dispute Resolution / ADR（裁判外紛争処理）の一種で、当事者の合意に基づき、裁判ではなく、第三者である arbitrator（仲裁人）の判断で紛争を解決すること。仲裁で出された仲裁判断には、裁判による確定判決とほぼ同じ効果がある。

● Collect Debts（債権を回収する）

collection は、債権回収を指し、部門名として使われることも多い。

コレクションやコレクターというと、稀少品の収集、収集家を思い浮かべるかもしれない。しかしビジネス、とりわけ財務関連において collection といえば、債権回収を指すことが多い。また与信管理から債権回収までの業務全般を credit and collection という。

● Collection Agency（債権回収代行会社）

第三者として債権回収を代行する会社。海外では一般的なビジネスであり、法人向けと個人向けに分かれる。

法規制の観点から日本では債権回収をビジネスにできないが、これは世界的に見れば少数派である。多くの国では許可や登録を行うことで、債権回収ビジネスとして行うことができる。

● First Party Collection（債権者による回収）

債権者が債権を回収すること。債権回収代行会社が債権者の名前で督促するサービスも同義。

債権者やその子会社などによる回収を first party collection（債権者による回収）と呼ぶ。大手企業はコスト削減のために債権回収機能を外部化して、子会社や関連会社に行っていることが多い。

● Automatic Stay（自動停止）

米連邦倒産法で、倒産の申し立てが裁判所に受理された瞬間から、債権回収や担保権の実行が禁止される。

automatic stay（自動停止）は、米連邦倒産法の大きな特徴の一つで、Chapter 7（米連邦倒産法第7章）や Chapter 11（米連邦倒産法第11章）などの倒産の申し立てが裁判所に受理された瞬間から開始される。

● Bankruptcy（倒産）

倒産全般を示す一般的な名詞であると共に、倒産を表す法律用語でもある。

bankruptcy（倒産）と insolvency（支払不能）は、混同されて使用されていることが多い。これは各国の倒産法や用語の違いに由来されるが、実際には同義語として使われることも頻繁にある。

● Chapter 7（米連邦倒産法第7章）

米連邦倒産法における清算型の法的手続き。日本の破産法に相当する。

一言で bankruptcy（倒産）といってもいろいろある。夜逃げや行方不明などの私的整理と、裁判所が介入する法的整理に分かれる。米国の法的整理では、liquidation（清算型）の Chapter 7、reorganization（再建型）の Chapter 11、Chapter 13 の3種類が代表的な手続きになる。

● Chapter 11（米連邦倒産法第 11 章）

米連邦倒産法における再建型の法的手続き。日本の民事再生法に相当する。

Chapter 7（米連邦倒産法第 7 章）では、会社を liquidation（清算）するのに対して、Chapter 11（米連邦倒産法第 11 章）では、reorganization（再生）することが前提となる。

● Debtor in Possession / DIP（占有債務者）

米連邦倒産法第 11 章の手続きにおいて、管財人と同じような権限を持ち、再建を主導する債務者。

日本で和議法が民事再生法に改正されたとき、米国の Chapter 11（米連邦倒産法第 11 章）を参考にしたといわれる。その代表的なものが、debtor in possession / DIP（占有債務者）の制度である。DIP は、trustee（管財人）と同じような権限を持ち、再建を主導する。例えば、財産の管理、債権の調査、裁判所への報告、税務申告などである。

● Creditors' Committee（債権者委員会）

七大無担保債権者で構成され、米連邦倒産法第 7 章の手続きにおいて重要な役割を担う。

creditors' committee（債権者委員会）は U.S. Bankruptcy Law（米連邦倒産法）の特徴的な存在で、Chapter 7（米連邦倒産法第 7 章）の手続きにおいて重要な役割を担う。U.S. trustee（連邦財務官）は、無担保債権者の中から、債権額の大きい順番に 7 名の creditors' committee を選任する。

● Proof of Claim（債権証明）

取引先が法的整理を申請した場合、債権の存在を証明するために債権者が裁判所に提出する書類。

債権者は bar date（締切日）と呼ばれる期日までに proof of claim（債権証明）を裁判所に file（提出する）必要がある。債権届出を行わないと、distribution（配当）を受けることができなくなる。債権証明には債務者名、債権者名、住所、債権額、担保の有無などを記載する。

● Administration（会社管理手続）

会社管理手続は、英国における再生型の法的整理。裁判所内で行うものと、裁判所外で行うものがある。

administration（会社管理手続）は、英国における再生型の法的整理である。会社管理手続が開始されると、administrator（管理人）が選任される。この管理人は、insolvency practitioner（倒産実務家）と呼ばれる資格を有する solicitor（弁護士）や chartered certified accountant（勅許公認会計士）である。



● Company Voluntary Arrangement / CVA（会社任意整理）

英国の再建型の倒産手続き。裁判所内で行うものと、裁判所外で行うものがある。

Company Voluntary Arrangement（会社任意整理）は、英国の債権型の倒産手続きである。法的整理であり in court（裁判所内）で行うものと、out of court（裁判所外）で行うものがある。手続きの簡潔さから裁判所外が多く活用される。

● Liquidation（破産）

英国、香港、シンガポールにおける清算型の法的手続き、債権者側から申し立てる強制破産と債務者が申し立てる自己破産がある。

liquidation は、英国、香港、シンガポールにおいて破産を意味し、winding-up ともいう。債権者や投資家から強制的に破産させる compulsory liquidation / involuntary liquidation（強制破産）がある。

● Garnishment（差押え）



債務者の財産が第三者の管理下にある場合の差押えを指す。給与が対象となることが多い。

garnishment（差押え）と似た表現に attachment（差押え）がある。債務者の財産が第三者の管理下にある場合の手続きを garnishment、債務者の管理下にある財産に対して行う手続きを attachment と呼ぶ。

● Repossession（動産の差押え）

債権者が、動産の担保権を実行すること。対象となる財産は自動車やボートなどが多い。

債権者が security interest（担保権）を実行することを repossession という。金融機関の多くは repossession agent（差押え代行業者）と呼ばれる専門業者に依頼する。米国では州によって法律は異なるが、ほとんどの州で担保権者が債務不履行時に担保権を実行することを認めている。つまり、裁判所の手続きを経ることなく担保権を実行することができる。

● Foreclosure（不動産の差押え）

不動産に対する差押え。米国では対象となる財産や状態によって、使う用語が異なる。

不動産に対する差押えを foreclosure という。競売は、foreclosure sale という。日本では対象となる財産にかかわらず差押えと表現されるが、米国では対象となる財産や状態によって、いくつかの言葉が存在する。日本語に訳すと全て差押えとなってしまうが、正確には法制度が異なるので用語が違ふということである。

● Insolvency（支払不能）

一般的な支払不能を指すと共に、英国やカナダでは、法律用語として使われている。

bankruptcy（倒産）と insolvency（支払不能）はよく混同されている。米国においては、前者が法的な意味での倒産であるのに対して、後者は財務的な意味合いを持つ。

● Statute of Limitations（出訴期間）

英米における法律手続きを提起できる期間。日本の時効に相当する。

statute of limitations（出訴期間）とは、英米における法律手続きを提起できる期間であり、日本の法律における時効に相当するものと考えればいい。ただし、日本は西欧州などで採用されている civil law（大陸法、民法）であるのに対して、英米は common law（英米法、慣習法）というように、法律体系が異なるために全く同じものではない。

● National Do Not Call Registry（全米電話禁止リスト）

セールスや勧誘電話を拒否したい米国の消費者が登録するリスト。リストに掲載された消費者にセールスや勧誘の電話をすることが禁止される。

日本でも自宅にかかってくるセールスや勧誘電話は歓迎されない。米国ではそれを 2003 年に立法化、National Do Not Call Registry（全米電話禁止リスト）に掲載された電話に unsolicited call（未承諾の電話）を規制した。違反すると、500～1500 ドル/1 回の電話とかなり高額な罰金が科せられる。

● Fair Debt Collection Practices Act / FDCPA（公正債権回収行為法）

第三者として債権を回収する弁護士や債権回収代行会社を規制する米国の法律。

FDCPA（公正債権回収行為法）では、third party（第三者）として債権を回収する人間や団体を規制している。こうした人間や団体を debt collector（債権回収者）と呼んでおり、collection agency（債権回収代行会社）はもちろんのこと、回収を担当する attorney（弁護士）や、債権を購入して回収する会社も含まれる。日本でも貸金業法で同様の債権回収に関する規制がある。

● Telephone Consumer Protection Act / TCPA（電話消費者保護法）

テレマーケティング会社や販売者など、テレマーケティングを業務として行う事業者を対象とした米国の法律。

Telephone Consumer Protection Act / TCPA（電話消費者保護法）では、telemarketer（テレマーケティング会社）および seller（販売者）など、テレマーケティングを業務として行う事業者が対象になる。しかし債権回収の電話も、unsolicited call（未承諾電話）として該当するケースもあり、関連する訴訟も増加傾向にある。

4. 海外取引の英語



● Contents for the International Sale of Goods / CISG（ウィーン売買条約）

国際的な物品売買に関する条約。条約に加盟している国の企業との取引では、自動的に適用される。

ウィーン売買条約の正式名称は「国際物品売買契約に関する国連条約（United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: CISG）」。CISG や Vienna Convention と呼ばれる。本条約は、国際取引の促進を目的に、国連国際商取引法委員会（UNCITRAL）が起草し、1980年4月のウィーン外交会議において採択、1988年1月1日に発効した。2013年現在で80カ国が批准しており、日本では2009年8月1日より発効している。

● Letter of Credit / L/C（信用状）

荷為替取引における銀行が行う一種の支払保証。買主の信用を銀行が補完するもの。

L/C（信用状）とは、荷為替取引における銀行が行う一種の支払保証である。buyer（買主）の信用を銀行が補完するもので、買主の信用リスクが高い場合などに、決済条件として使われる。買主はL/Cを開設するためには、ある程度の信用力が必要であり、当然銀行はL/Cの発行に際し買主の審査を行う。

● Confirmed L/C（確認信用状）

信用状の発行銀行以外に、格付けの高い、国際的に信用度の高い銀行が、代金の支払いを確約した信用状。

L/C（信用状）は、銀行が行う支払保証である。L/Cの記載と書類の内容が合致していれば、銀行が輸出者と輸入者の間に介在し、代金を回収してくれる。そのためL/Cの開設銀行は、L/Cを開設する輸入者の信用リスクを審査している。ところが、開設銀行自体の信用リスクは担保されていない。格付けの高い、国際的に信用度の高い銀行がL/Cの支払いを確約したものを、confirmed L/C（確認信用状）と呼ぶ。

● Standby L/C（スタンバイ L/C）

買主が、支払遅延や支払不能に陥った場合に、売主からの要請に基づいて銀行が支払いを保証する信用状。

スタンバイ L/C は buyer（買主）が、支払遅延や支払不能に陥った場合に、seller（売主）からの要請により銀行が支払いを保証する信用状。通常の L/C と違い、取引限度額と有効期間を定め、その範囲内の取引は常に保全されることになる。都度、L/C を開設する必要はなく、L/C の利用回数や手数料にもよるが、利用回数が多い企業ほど、スタンバイ L/C に変更することで開設費用は削減できることが多い。

● Letter of Guarantee / L/G（保証状）

輸出者や輸入者が、銀行や船会社に差し入れる書類で、支払いやその他の損害義務を保証するもの。

輸出者が L/C（信用状）取引において銀行に差し入れる保証状。L/C 取引で、買取書類と L/C の内容に discrepancy（不一致）がある場合に、銀行に手形を買い取ってもらうために、輸出者が銀行に差し入れる念書のこと。万が一、手形が不渡りになった場合、輸出者が銀行から手形を買い戻すことになる。L/G ネゴともいう。

● Purchase Order（発注書）

発注した製品名、数量、色、形状、価格、その他取引条件が記載されている書類。



一般的に契約の成立は、買主からの offer（申し込み）に対する売主の acceptance（受諾）があって成立する。正式な契約書がなくても、発注書と請求書があれば、契約の存在を証明することはできる。もちろん契約書が存在する取引に比べると、証拠力は弱いと言わざるを得ない。そこで、基本契約書を締結した上で、日常の取引は発注書と請求書だけで済ませるのが理想的である。

● Bill of Lading / B/L（船荷証券）

売主が買取銀行に為替手形の買取を求めるときに提出する書類。有価証券であり、船会社と荷主の運送契約書でもある。

B/L（船荷証券）は L/C（信用状）取引において重要な書類で、seller（売主）が negotiating bank（買取銀行）に bill of exchange（為替手形）の買い取りを求めるときに提出する書類のことである。

● Air Waybill / AWB（航空運送状）

航空会社から発行される貨物の受領証であり、航空会社と荷主の間の運送契約書でもある。

air waybill（航空運送状）は空路輸送における海上輸送 B/L のような役割を果たす。航空会社から発行される貨物の受領証であり、航空会社と荷主の間の運送契約書でもある。consignment note とも呼ばれる。B/L との大きな違いは有価証券ではないという点だ。

● Shipped B/L（船積船荷証券）

在来船での輸送の場合、実際に貨物が船に積み込まれてから、発行される船荷証券。

bill of lading /（船荷証券）には、shipped B/L（積荷船荷証券）と received B/L（受取船荷証券）がある。船荷証券の記載が前者は shipped で始まり、後者は received で始まっている。

● Surrendered B/L（サレンダー B/L）

輸出者が船荷証券に裏書きをして、船会社に返却することで、輸入者が船荷証券の原本を提示せずに貨物を引き取ることができるようにした船荷証券。

サレンダー B/L は、送金取引などで使われる手法である。元地回収 B/L とも呼ばれる。アジア諸国など近海の取引では、船荷証券よりも、貨物が先に到着することがある。このような場合に、輸出者が船荷証券に裏書きをして、船会社に surrender（返却する）ことで、仕向港で、輸入者は船荷証券の原本を提示せずに貨物を引き取ることができる。

● Clean B/L（無故障船荷証券）

貨物の数量、梱包、状態について備考や注記がない船荷証券。信用状取引において要求される。

船会社が貨物を積み込む際、積荷の数量、梱包、状態が不完全な場合、remarks（備考）や notations（注記）を船荷証券に記載することがあり、foul B/L（故障付船荷証券）という。対して、こうした記載がない船荷証券を clean B/L（無故障船荷証券）と呼ぶ。

● Bill of Exchange（為替手形）

債権者が債務者に対して支払いを求めて振り出す手形。海外取引でよく使われる。

bill of exchange（為替手形）とは、claimant（債権者）が debtor（債務者）に対して支払いを求めて振り出す手形である。draft とも呼ばれる。債務者が支払いを約束して債権者に振り出す約束手形とは違い、主に貿易などの海外取引で使われる。つまり貿易において為替手形を作成して、振り出すのは輸出者になる。為替手形に船積書類を加えたものを荷為替手形と呼ぶ。

● Documents Against Acceptance / D/A（手形引受書類渡し）

輸入者が手形を引き受けることで、船積書類を受け取り、貨物を引き取ることができる決済条件。

D/A（手形引受書類渡し）は、輸入者が手形を引き受けることで、船積書類を受け取り、貨物を引き取ることができる決済条件である。手形の acceptance（引き受け）とは、期日に支払うことを約束し、手形に署名することである。つまり、D/A 決済では、輸入者は代金決済せずに、先に貨物を入手することができる。

● Documents Against Payment / D/P（手形支払書類渡し）

輸入者が支払いすることで、船積書類を受け取り、貨物を引き取ることができる決済条件。

D/P（手形支払書類渡し）は、輸入者が支払うことで、船積書類を受け取り、貨物を引き取ることができる決済条件である。通常は、D/P at sight などと記載され、at sight（一覧払い）である。遠隔地から輸入する場合は、usance（ユーザンス、支払期限）を付けることもある。

● Factoring（ファクタリング）

金融会社が事前に企業から売掛金などの債権を買い取る。買取型と保証型があり、企業の債権保全策として使われている。

ファクタリングは、海外取引の代表的な債権保全策である。日本では、メガバンクが子会社でファクタリングを手がけており、銀行のサービスとしても提供している。ファクタリングには、買取型と保証型がある。買取型では、ファクタリング会社が、claimant（債権者）から accounts receivable（売掛金）を買い取る。これに対し、後者は、debtor（債務者）が支払いを遅延した場合に、債権者に対して支払いを保証してくれる。

● Incoterms（インコタームズ）

国際商業会議所によって制定された貿易条件で、海外取引で幅広く活用されている。三文字のアルファベットで表記される。

Incoterms（インコタームズ）は、International Commercial Terms の略称である。1936 年にパリで制定された International Rules for the Interpretation of Trade Terms（貿易条件の解釈に関する国際規制）が改正を重ねて、現在の Incoterms2010 となった。

● Cost and Freight / CFR（運賃込）

売主が指定された港までの貨物の輸送手段を手配し、運賃を支払う貿易条件。

CFR（運賃込）は以前、C&F と呼ばれていた。CFR と FOB の違いは、freight（運賃）負担にある。FOB では、本船渡なので、船積みする港までの輸送費用は売主が負担する。CFR では、目的地となる仕向港まで、輸送手段を売主が手配し、運賃も負担する。

● Free On Board / FOB（本船渡）

貨物の危険負担が船の上に置かれた時に、売主から買主に移動する貿易条件。

FOB（本船渡）は、貨物の危険負担が船の上に置かれたときに買主に移動する貿易条件。インコタームズ 2000 では、危険負担のタイミングは、貨物が ship's rail（船の手すり）を通過したときだったが、on board（本船の上）に変更された。

● Certificate of Origin（原産地証明書）

輸出品が特定の国で生産、製造されたことを証明する書類。原産地証明書と特定原産地証明書とがある。

certificate of origin（原産地証明書）には大きく 2 種類ある。原産地証明書と preferential certificate of origin（特定原産地証明書）である。一般の原産地証明書は、取引相手国の法規制や取引先の契約条件によって取得を義務づけられるもの。日本では東京商工会議所などの各商工会議所で取得することができる。

● Shipping Instructions（船積依頼書）

輸出者が作成し、国際輸送業者や船会社に提出する書類。通関時に必要となる。

船積依頼書は輸出者が作成し、国際輸送業者や船会社に提出する書類である。S/Iと省略されることもある。commercial invoice（商業送り状）、packing list（梱包明細書）と並び、通関時の重要な書類となっている。国際輸送業者が自社の書式を指定することもある。



● Consignor（荷送人）

荷物を送る企業や人。通常、売主や輸出車であることが多い。

荷物を送る企業や人を consignor（荷送人）といい、consigner とも書く。shipper、sender ともいう。通常、seller（売主）や exporter（輸出者）であることが多い。

● Packing List（梱包明細書）

輸出者が作成し、国際輸送業者や船会社に提出する書類。梱包の明細が記載されている。

梱包明細書は輸出者が作成し、国際輸送業者や船会社に提出する書類である。bill of parcel、unpacking note、unpacking slip、shipping list などとも呼ばれる。

● Arrival Notice（貨物到着案内）

貨物の到着を知らせるための書類。貨物の数量、重量、明細、本船名などが記載される。

arrival notice（貨物到着案内）とは、文字通り、貨物の到着を知らせるための書類である。notice of arrival ともいう。通常、到着の数日前に carrier（運送人）や代理店から consignee（荷受人）と notify party（着荷通知先）に送られる。天候や運航状況によって、実際の到着日が変更されることもある。また、貿易条件によっては、貨物到着案内は運賃や港湾での貨物取扱費用の請求書を兼ねていることもある。

● Delivery Order / D/O（荷渡指図書）

船会社が、船荷証券と引き換えに、荷受人に対して発行する書類。荷受人はこれを提示することで、貨物を取り取ることができる。

船会社は、bill of lading（船荷証券）と引き換えに、荷受人に対して delivery order（荷渡指図書）を発行する。荷受人はこれを提示することで、実際の貨物を取り取ることができる。D/O、デリバリー・オーダーとも呼ばれる。

● Freight Forwarder（国際輸送業者）

日本では一般的に、国際輸送を手がける輸送会社を指す。乙仲や海貨業者とも呼ばれる。

freight forwarder（国際輸送業者）は、日本では一般的に、国際輸送を手がける運送会社を指し、フォワーダーといわれることも多い。また、乙種海運仲立業を略した「乙仲」や海貨業者とも呼ばれる。英語では、carrier、forwarder、forwarding agent などとも呼ばれる。貨物の輸送だけでなく、通関業務や倉庫業務も請け負っている。

● Non-Vessel Operating Common Carrier / NVOCC（非船舶運航業者）

自らは船舶を保有せずに、貨物輸送を請け負う会社。

Non-Vessel Operating Common Carrier / NVOCC（非船舶運航業者）とは、自らは船舶を保有せずに、貨物輸送を請け負う会社。ドアツードアで貨物を一貫して輸送する国際複合輸送も手掛ける。

● International Air Transport Association / IATA（国際航空運送協会）

全世界 60 カ国、240 社の航空会社が加盟しており、他に航空貨物代理店や旅行代理店も加盟している航空運送に関する世界的な協会。

International Air Transport Association（国際航空運送協会）は、省略形の IATA と記載されることが多く、「イアタ」と発音する。全世界 60 カ国、240 社の airline（航空会社）が加盟している。この 240 社で全世界の空の交通量の 84% を占めているといわれる。

<与信管理の英語>

2018 年 11 月初版

2019 年 3 月第 2 版

発行：（株）クレディセイフ企業情報

制作：（株）クレディセイフ企業情報

本書の一部、または全部を無断で使用、複写したりすることを禁じます。

© 株式会社クレディセイフ企業情報 All rights reserved.