

credit safe

## 海外取引のはじめかたと 知っておくべきリスク管理

～海外企業との取引前に知っておきたい実務とノウハウ～

株式会社クレディセイフ企業情報



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](mailto:marketing@creditsafe.co.jp)

## 株式会社クレディセイフ企業情報

クレディセイフ企業情報は、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。

クレディセイフは 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 力国に 16 事務所で事業を開いています。

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

新たに海外取引を検討している企業や、代理店経由でなく直接取引をはじめる企業がこれまでにないスピードで増えています。

ただし相手企業のことを充分に知らないまま取引開始してしまうと、思わぬ落とし穴にはまることもあります。日本の常識が通用しない、海外ならではの商習慣も依然として多く存在します。与信管理コンサルタントとして、数多くの講演実績を持つ当社代表、牧野和彦のノウハウを初心者の方でも分かりやすいように基礎からまとめました。

貴社の海外取引にお役立てください。

## 出典

### <著書・訳書>

『海外取引の与信管理と債権回収の実務』（牧野和彦著、日本実業出版社刊）

『海外取引の与信管理と債権回収』（牧野和彦著、税務経理協会刊）

『e ビジネスのリスクマネジメント』（牧野和彦著、エクスマディア刊）

オレッジマネジメントジャパン株式会社 ウェブサイト（牧野和彦著）

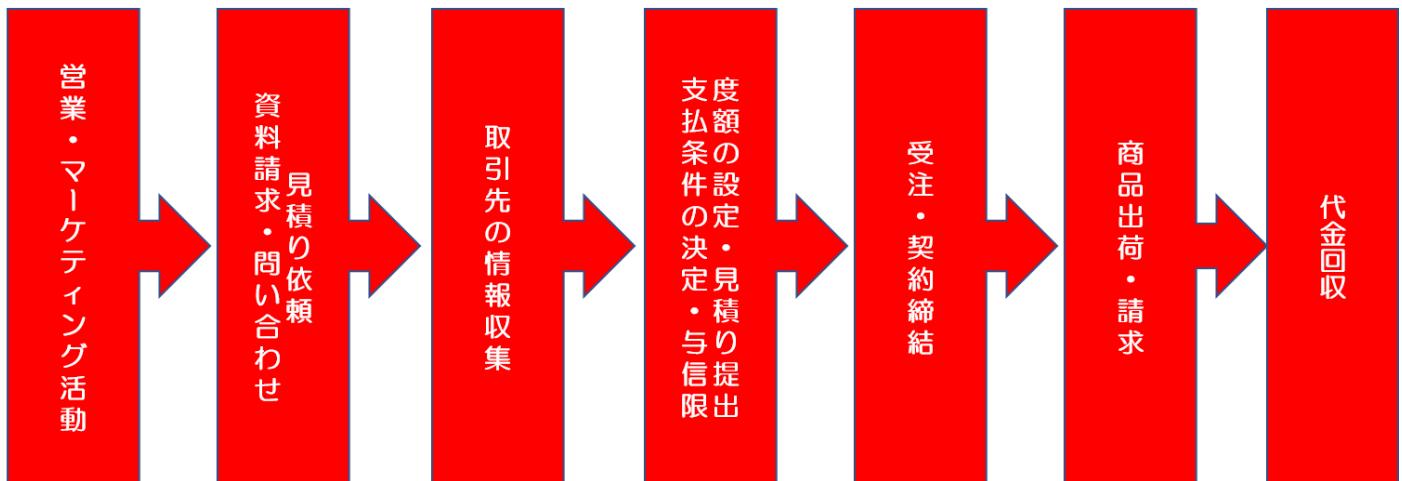
## 目次

1. 営業から始まる、一般的な海外取引プロセス
2. 海外取引における国際物流の流れとは～海上輸送～
3. 海外取引における国際物流の流れとは～航空輸送～
4. 海外取引における国際物流の流れとは～輸入フロー～
5. 回収リスクや為替リスク、海外取引のリスク
6. 海外与信で必ずチェックしたいカントリーリスク
7. 海外取引の代表的な支払条件～Advance Payment と L/C～
8. 海外取引の代表的な支払条件～Confirmed L/C と D/P,D/A～
9. 海外取引の代表的な支払条件～Open Account～
10. 海外取引に特有の貿易条件とは
11. 荷為替手形取引にはどんなリスクがあるか
12. 輸出規制を正しく把握していますか？
13. 電子メールひとつでできる、カンタン海外送金
14. 契約時にできるリスク管理
15. 海外取引に利用できる二つの保険とは～貿易保険～
16. 海外取引に利用できる二つの保険とは～輸出取引信用保険～
17. 代金回収業務はファクタリングで外部委託できる
18. 訴訟による回収は一割以下～勝訴＝回収ではない～

19. 訴訟に踏み切る前に検討すべきこと～パラリーガルアクションと予備調査～
20. 訴訟に踏み切る前に検討すべきこと～海外弁護士の選び方～
21. 裁判以外の解決策～ADR という選択肢～
22. 裁判以外の解決策～裁判と仲裁の違い～
23. 海外では一般的。コレクション・エージェンシーとは
24. コレクション・エージェンシーはなぜ回収できる？
25. アウトソーシングできる回収業務
26. 変わりゆく債権回収の業界
27. 倒産がわかったときに取るべき7つの行動
28. 債務者が法的整理を申請したら、必ずやるべきこと
29. 取引先の信用調査は海外与信管理の基本
30. 取引先を審査～与信取引申請書を作成しよう～
31. 信用調査会社と付き合おう！
32. 信用調査会社から得られる情報とは
33. 機密性の高い情報が手に入るトレード・レファレンス

## 1. 営業から始まる、一般的な海外取引プロセス

### 海外取引のプロセス



#### ①営業・マーケティング活動

海外取引（輸出）における一般的なプロセスは、まず 営業・マーケティング活動から始まる。

営業・マーケティング活動をほとんど行わなくとも顧客から注文がある企業もあるが、一般的にはよほどどの競争優位性がないかぎり、何もしなくとも顧客からの注文があるものではない。

したがって、右下の表のような営業・マーケティング活動を行って、見込客を集めることになる。インターネットが発達した現在では、海外に支社や営業所を設立することなく自社の商品やサービスを世界中で販売できる。

#### ②資料請求・問い合わせ・見積り依頼

営業・マーケティング活動の結果、見込客から資料請求や問い合わせがくる。

いわゆる営業マンのセールス活動よりもマーケティング活動による集客を中心の業態では、第一段階が資料請求という場合もある。あるいは資料請求と見積依頼が同じという場合もあるだろう。

#### ③取引先の審査

単なる資料請求や問い合わせであれば、資料を送付したり、質問に応じたりすればよいが、見積依頼となると、支払条件も提示する必要があるため、この段階で取引先の審査をすることになる。

具体的には、インターネットで顧客の情報収集をしたり、信用調査レポート入手したりすることになる。

#### ④支払条件の決定・与信限度額の設定・見積もりの提出

収集した情報を評価・分析し、顧客の信用度に応じて支払い条件や与信限度額を決定する。この決定に基づき、支払い条件や与信限度の設定を行い、見積書を提出する。

海外取引の支払い条件や与信限度額はあらかじめ決めていて、顧客別に設定しない日本企業も多いが、リスクが高いので、ぜひ顧客別に設定しておきたい。

#### ⑤受注・契約締結

見積りに伴う条件交渉が成立すれば、受注、契約締結となる。基本売買契約を締結し、継続的な取引は注文書と請求書で対応する企業も多い。なかには、基本売買契約を締結せず、単に注文書と請求書だけという取引形態をとっている企業もある。

しかし、海外取引のトラブルを防止する意味で、各条項を精査して契約を締結すべきである。

#### ⑥商品出荷・請求

契約締結が完了すれば、出荷の準備を整えて商品を出荷することになる。支払条件によっては商品出荷前に支払いがある。

海外取引ではまったくの後払いというのは送金取引ぐらいで、それ以外は商品出荷前にバイヤーから、出荷に必要な書類を送ってもらうことになる。

L/C取引の場合も、L/Cが開設されてから出荷ということになる。

商品を出荷したら、請求書も発行する。商品が到着したら受領書を入手することがトラブルを防止するうえで重要になる。

#### ⑦代金回収

支払条件に従って、代金の回収を行う。支払期日どおりに支払いがなければ、督促を行い、1日でも早く遅延債権の回収を図る。

海外取引の営業・マーケティング活動		
インターネット	現地紙への広告	販売代理店
イエローページ登録	セミナーの開催	チャネルマーケティング
DM	展示会・見本市への出展	業務提携など
FAX	営業マンの訪問	
テレマーケティング	顧客からの紹介	

## 2. 海外取引における国際物流の流れとは～海上輸送～

海上輸送には「コンテナ扱い貨物」と「混載貨物」がある。

費用や利便性から利用頻度が高いのは、後者である。

### ①CFS (Container Freight Station)への搬入

輸出者が自分でトラックを手配して、CFS（保税倉庫）へ貨物を搬入する。ここで、貨物の検量、検尺が行われる。いわゆる、フォワーダーを活用すると、貨物を工場まで引き取りに来て CFS までの輸送も行ってくれる。

### ②搬入確認

書類を元に貨物の搬入確認が行われる。

### ③輸出申告及び輸出許可

輸出申告については、フォワーダーが代行してくれる。問題がなければ、輸出許可が下りる。

税関検査となると余計に日数がかかる。

### ④バンニング及びコンテナの移動

貨物をコンテナに積むことをバンニングという。コンテナに積まれた後、コンテナは CY (Container Yard) に移動される。

### ⑤本船出港

コンテナが本船に積まれて出港する。

コンテナ扱い貨物の場合、バンニングのプロセスがなく、その分、必要日数も 1 日程度短縮される。

ただし、コンテナー本分の貨物があることが大前提となる。



### 3. 海外取引における国際物流の流れとは～航空輸送～

前回は、海上輸送での輸出について取り上げた。

今回は、航空輸送での輸出について見ていく。



#### ①貨物の集荷と積み下ろし

荷主の依頼に基づき、フォワーダーが貨物の集荷をして、自社の倉庫に積み下ろしをする。

#### ②検量及びラベリング

貨物の検量、検尺を行い、Air Way Bill（航空貨物運送状）を貼付する。

#### ③輸出申告及び輸出許可

輸出申告については、フォワーダーが代行してくれる。問題がなければ、輸出許可が下りる。

税関検査となると余計に日数がかかる。

#### ④ULD 組み付け及び航空会社へ搬入

航空機に載せるため、貨物は、ULD (Unit Loading Device) に組み付けられる。

その後、貨物は航空会社へ搬入される。

#### ⑤フライト

事前にスペースを確保した航空機に載せられて輸送されます。

海上輸送との違いは、何といってもスピードである。海上輸送の場合、コンテナでも5日程度、混載貨物だと6日程度かかる。航空輸送の場合、集荷からフライトまで2-3日で終わってしまう。もちろん、その分、コストは高くなる。

## 4. 海外取引における国際物流の流れとは～輸入フロー～

過去2回にわたり、海上及び航空手段による輸出の流れについて見てきた。

今回は、輸入の流れについて見ていこう。

### 海上輸送

#### ①本船到着後、コンテナが下される。

本船の到着は、事前にフォワーダーなどから

Arrival Notice がある。



#### ②コンテナの移動とデバンニング

コンテナは、CY（コンテナヤード）から CFS（保税倉庫）へ移動される。

その後、各荷主の貨物ごとに仕分けされる。

#### ③輸入申告及び許可

輸入申告については、フォワーダーが代行してくれる。問題がなければ、輸入許可が下りる。

税関検査となると余計に日数がかかる。

#### ④配達

トラックに積み込まれ、貨物は届け先に配送される。

上記は混載貨物の場合の流れである。

コンテナ扱い貨物の場合、CFS にてデバンニングのプロセスがなく、その分、必要日数も 1 日程度短縮される。

### 航空輸送

#### ①到着

航空機到着後、貨物は空港の保税地域に搬入される。

#### ②積み下ろし

貨物は ULD から積みおろされ、個数や梱包状態などの確認をされる。

### ③輸入申告及び許可

輸入申告については、フォワーダーが代行してくれる。

問題がなければ、輸入許可が下りる。税関検査となると余計に時間がかかる。

### ④積み込み、配達

輸入許可が降りると、貨物は保税地域からトラックドックへ移動され、トラックに積み込まれて、届け先に配送される。

## 5. 回収リスクや為替リスク、海外取引のリスク

初めて海外取引を行う企業が知っておくべきリスクについて考えてみよう。

### ①回収リスク

貿易では、製品のデリバリーと代金の回収には大きな時間差がある。また、物理的にも離れているため、支払に対する圧力が国内取引のそれと比べると弱い。

こうした点で、国内取引で単純に後払いを認めるのと違い、海外取引での与信管理には細心の注意を払う必要がある。

### ②為替リスク

円建て取引であれば、為替リスクを気にする必要はない。

しかし、ドル建てやその他通貨での取引を行う場合は、常に為替リスクが付きまとう。

それぞれどのようなリスクがあるのだろう。

#### <輸出>

ドルなどの決済通貨に対して円高になるほど、バイヤーにとっての支払額は膨らむため、価格競争力が落ちる。

ドルなどの決済通貨に対して円安になるほど、バイヤーにとっての支払額は減るため、価格競争力が増す。



#### <輸入>

ドルなどの決済通貨に対して円高になるほど、輸入企業にとっての支払額は減るため、購買力が増す。

ドルなどの決済通貨に対して円安になるほど、輸入企業にとっての支払額は増加するため、購買力が減る。

### ③輸送リスク

貿易取引においては、製品は船便や航空便とトラックなど陸上輸送の組み合わせで、海外の取引へ送付される。陸上輸送が中心の国内取引と違い、輸送距離、時間ともに長いため、輸送中の破損リスクが生じる。

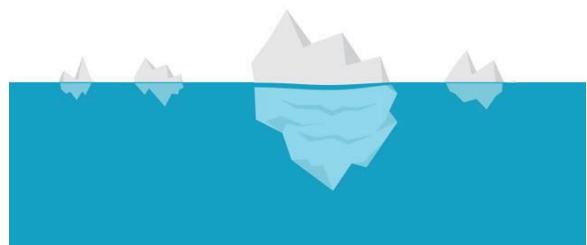
こうしたリスクは、契約条件によりバイヤー、セラーのどちらかが貨物保険等を掛けることで、リスクヘッジされる。

## 6. 海外与信で必ずチェックしたいカントリーリスク

貿易を行う上で取引先の信用度と同じ、あるいはそれ以上に重要なのが、取引先が存在する国のカントリーリスクである。

カントリーリスクといつても様々にリスクが存在するが、貿易を行う上で重要なのは、次の3点である。

- ①戦争や紛争などが勃発するリスク
- ②国家として債務不履行に陥るリスク
- ③外貨管理上の制限で取引先が送金できないリスク



大手商社や銀行では、こうしたリスクを自社や系列の研究所で分析しているが、一般の事業会社には、そこまで人員を避ける余裕はない。

日本貿易保険の保険の引き受けの基準となる国別のカテゴリーを参考にしている企業が多い。

OECD カントリーリスク専門家会合において、国毎の債務支払い状況、経済、金融情勢等を議論し、それぞれの評価が決定している。

日本貿易保険は、このOECDの評価を基に、国、地域のカテゴリーを決めている。

A～Hまで8段階のカテゴリーになっており、もっとリスクの低いのがA、高いのがHとなっている。

GやHになると、引き受けできない国や地域も多い。

例えば、今、話題のミャンマーはHである。引受停止ではないが、条件付きで引き受けできる。

しかし、L/C条件が付いており、輸出の場合、L/C取引でなければ保険が付保できない。

貿易保険は、実質的に国が民間企業の海外展開をサポートするための保険という位置づけであるから、カントリーリスクの高い国でも政策的に保険を引き受ける場合もあるだろう。

そう考えると、民間企業としては、NEXIの評価をそのまま採用するのではなく、多少、厳しく評価する必要がある。

## 7. 海外取引の代表的な支払条件～Advance Payment と L/C～

海外取引の代表的な支払条件は、Advance Payment(前払い) Confirmed L/C(確認信用状) L/C(信用状) D/P(支払渡し／支払時書類渡し) D/A(引受渡し／引受時書類渡し) Open Account(オープンアカウント) の6種類があり、この順に債権回収のリスクが高くなる。

海外の代表的な支払条件		
取引の分類	支払条件（英文）	支払条件（日本語訳）
送金取引、小切手	Advance Payment	前払い
信用状付荷為替手形取引	Confirmed L/C	確認信用状
	L/C	信用状
信用状なし荷為替手形取引	D/P	支払時書類渡し
	D/A	引受時書類渡し
送金取引、小切手	Open Account	オープンアカウント

### Advance Payment (前払い)

Advance Payment は、海外取引において最も確実な代金回収方法である。Cash in Advance ともいう。通常は送金取引であることが多い。この支払条件を採用しているかぎりにおいては、代金回収のリスクはゼロである。

ただし、輸出者にとってリスクがないということは、バイヤーがリスクをすべて負担するということである。代金を前払いしたが、商品が届かない、商品の品質が悪い、数量・色が注文と異なるなど、あらゆるリスクを負わなくてはならない。

ゆえに、前払いはバイヤーから敬遠される支払条件だ。いわば、売り手優位の取引方法である。

### L/C (信用状)

日本企業の貿易において最も一般的な支払条件が、L/C = Letter of Credit (信用状) である。

貿易は、L/Cで行うものと一般的に考えられている。また、海外取引の信用リスクの観点からも、L/Cでの決済はリスクフリーと同義語に語られることが多い。

L/Cとは、銀行が発行する支払いの保証書のことである。正確にいと、「信用状付の荷為替手形取引」ということになる。

つまり、海外取引の代金支払いを銀行がバイヤーの代わりに保証するものである。

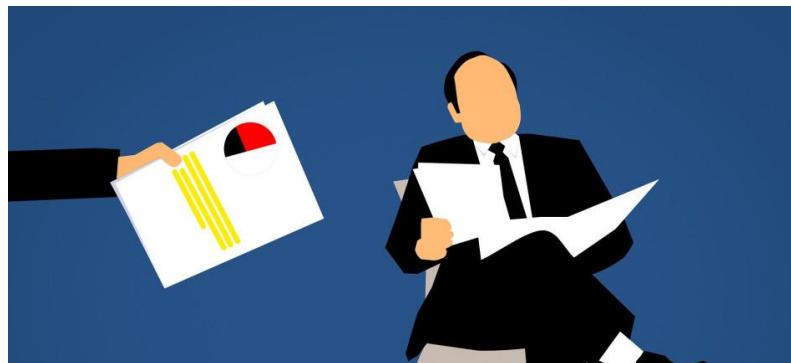
通常、L/C は輸入地にあるバイヤー側の銀行が発行するが、何らかの理由でバイヤーが倒産したりすれば、L/C を発行した銀行が代わりに輸出者に対して支払いを行なう。

手続きは、まずバイヤーが、取引銀行に L/C の開設を依頼する。

バイヤーの依頼を受けた取引銀行は、取引金額に相当する保証金をバイヤーに預託させる。

その保証金を担保に銀行が取引代金の支払いを輸出者に保証する。

世界的に信頼性のある銀行が支払いを保証すれば、輸出者は安心して取引できるわけだ。



L/C には開設銀行、通知銀行、バイヤー、輸出者すべての同意がなければ L/C の修正や取消しができない Irrevocable L/C (取消不能信用状) と、バイヤーが一方的に取消しできる Revocable L/C (取消可能信用状) がある。通常、L/C といえば、取消しができない Irrevocable L/C を指す。

## 8. 海外取引の代表的な支払条件～Confirmed L/C と D/P,D/A～

### Confirmed L/C (確認信用状)

貿易取引において万全であると考えられていた L/C にも、次のようないくつかの弱点が存在する。

- ・バイヤー、輸出者双方に生じる L/C 発行や現金化のコスト
- ・煩雑な事務処理
- ・L/C 開設銀行の倒産

第一は、発行に伴う費用である。L/C を発行する際に、バイヤーは発行費用を銀行に支払う。

また、L/C を受け取った輸出者も銀行に L/C をもち込み、現金化するのに通知費用を支払わなくてはならない。事務処理も煩雑である。

加えて L/C の最大の問題点は、銀行が倒産した場合の支払いに対する保証がないという点だ。

いくら銀行の信用力が高いとはいえ、発展途上国など取引相手国のカントリーリスクが高い場合にはつねに倒産のリスクにさらされているといっても過言ではない。発行銀行が破たんすれば、支払いが保証されなくなる可能性もある。

こうしたリスクを回避するためには、Confirmed L/C (確認信用状) と呼ばれる決済手段を用いることだ。L/C の発行銀行の信用力が低い場合は、米国の大手銀行など格付けが高く、国際的に信用力の高い他の銀行が、発行銀行が発行した L/C を二重に保証する。

これを Confirm (確認) と呼び、確認する銀行を確認銀行、確認された信用状を確認信用状という。

しかし、バイヤーの信用力が高くないと、確認信用状の開設はできない。

また、開設費用や時間も当然ながら、通常の L/C よりかかるという問題点がある。

さらには、日本の輸出企業を取り巻く経営環境として、中国をはじめとするアジア企業との熾烈な競争が、ここ数年で顕在化してきた。品質面で遜色がなければ、価格面や支払条件での優位性のある企業と取引をするのは、ビジネスの原理である。

こうした理由で、海外取引の決済条件に前払いや後払いの送金取引や、後述する D/P、D/A などの荷為替取引など、L/C 以外の選択肢を採用する日本企業も増えている。

前払いの送金取引を除き、必然的に輸出者のリスクは L/C 取引と比べて増加することになる。したがって、リスクを管理するために、海外取引の与信管理を強化しようという日本企業が増加しているのが、現在の状況である。

### D/P (支払渡し/支払時書類渡し) と D/A (引受渡し/引受時書類渡し)

この二つは、信用状なしの荷為替手形取引である。

荷為替手形による支払条件には、Documents Against Payment (D/P、支払渡し／支払時書類渡し) と Documents Against Acceptance (D/A、引受渡し／引受時書類渡し) がある。



両者ともに、荷為替手形の回収を条件に出荷をする方法である。

L/C を開設する費用と手間をバイヤーが嫌がる場合などに、この支払方法が使われる。

L/C と違い、第三者の支払保証はなく、国際取引での“現金取引”のようなものだ。

D/P とは、手形代金の支払いと引換えに書類を渡すことを条件に、商品を出荷する方法である。

回収銀行は通常、手形代金の支払いを受領してから書類をバイヤーに渡すので、それまでは、積荷は輸出者の管理下にある。

D/A は、手形の引受けに対して書類を渡す支払条件である。

バイヤーは手形の期日までに支払う約束をすることで、書類を受け取って、商品を受領できる。

## 9. 海外取引の代表的な支払条件～Open Account～

### Open Account (オープンアカウント)

これは、欧米の企業間取引において最も一般的な支払方法で、無担保の与信取引を指す。

実際の支払手段によって、Check (小切手) または Bank Remittance (銀行送金) で支払われるが、実務上は圧倒的に Telegraphic Transfer (電子送金) で行う。

国内取引の銀行振込みによる決済と同じで、債権回収のリスクが高いため、格付けの高い国の、格付けが高いバイヤーに対してのみ適用する支払条件といえる。

オープンアカウントでは、支払期日までの期間は一般的に 30 日-90 日程度である。

この期間は与信管理上、非常に重要で、請求書の日付、出荷日、商品の受領日のどれをもとに設定するかによって大きく変わるが請求の日付を起算日とする場合が多い。

では、そのほかの支払条件も見ておこう。

販売代理店との契約において採用される支払条件が次の二つだが、双方ともに格付けの高い大企業向けである。

### その他の支払条件

#### Consignment (委託契約)

これは先進国の有名な大企業向けの支払条件で、輸出者にとって最もリスクの高い支払方法である。

販売代理店の契約においてよく採用される支払条件で、代理店がエンドユーザーに再販できてから販売実績に応じて支払いを受けるという方法である。

委託契約では、基本的に代理店に商品買取りのリスクはなく、一定期間販売できない場合は返品できる。

輸出者にとってはつねに返品リスクを抱え、最悪の場合は代理店がエンドユーザーから受領した商品代金を流用する可能性もある。

非常にリスクの高い契約、支払条件で、あまりお勧めできない。



#### Minimum Guarantee (最低保証)

この方法では、海外のバイヤーは、通常は輸出者に請求金額の最低金額、つまり運賃や商品の FOB (Free On Board) 価格の数パーセントを支払う (FOB 価格とは、商品を積出し港で買い手に渡すときの値段のこと)。

そして、商品がエンドユーザーに販売できた段階で残高を支払う。

委託契約のように商品が再販できるまで支払義務はないが、委託契約との違いは返品ができないという点だ。注文と価格が確定しているという点で、委託契約よりは保証されている。

しかし、この支払条件も基本的に支払期日のない後払いであり、非常にリスクが高い。

## 10. 海外取引に特有の貿易条件とは

これまで取り上げてきた支払条件とは別に、国際取引には貿易条件がある。

国際取引における貿易条件とは、貨物の出荷に伴う費用負担や貨物の危険負担の範囲を当事者間で取り決めた条件である。

たとえば、バイヤーが実際に商品を手にする前に商品に損害が発生した場合、貿易条件によって責任負担が変わる。

基本的には、その時点での積荷をもつほうが責任を負うことになるのだが、こうした危険負担についても事前に細かく取決めをしておかないとトラブルの原因になりやすい。

国際取引において最もよく使われるのが、次の貿易条件である。

### 主な貿易条件

Free On Board(FOB)	本船渡し
Free Alongside Ship(FAS)	船側渡し
Cost Insurance and Freight(CIF)	運賃・保険料込み本船渡し
Cost and Freight(CFR)	運賃込み本船渡し

#### ①Free On Board (FOB) 本船渡し

輸出者が、指定地までの商品と出荷費用を負担するという条件である。FOBは、船、トラック、電車、航空便で使われる。

バイヤーは輸出者に出荷手配の委託に必要な費用を払い、輸出者は販売を完了する責任を負う。

追加費用としては、港湾使用料、ターミナル受領費、通関業者への手数料がかかる。

通関業者は、集配サービス、FAX、テレックス、電話料、書類作成費用、関税、海上保険、諸費用を請求する。

#### ②Free Alongside Ship (FAS) 船側渡し

この貿易条件においては、バイヤーが海上運賃や航空運賃を負担し、輸出者が商品を出荷地まで運ぶコストと責任を負担する。

輸出者は取り決めた場所まで商品を運搬し、そこからはバイヤーが責任をもって商品を出荷する。

商品に損失がある場合の責任は、その商品のある場所で決まる。

### ③Cost, Insurance and Freight (CIF) 運賃・保険料込み本船渡し

輸出者はバイヤーからの要請に基づき、海上運賃の見積りを取得して、その費用を価格に含める。

通常、バイヤーが海上運賃を支払うが、この場合には輸出者が負担する。

海上運賃は、輸出者に対して支払われるので、freight collect (着払い) ではない。

輸出者の責任範囲には商品の製造、出荷用の梱包、港や空港までの運搬、通関業者の手配、海上運賃の支払いそして保険の付保、バイヤーの目的地までの国内輸送手配など多岐にわたる。

また、Cost and Freight(CFR) は、保険の付保を輸入者側が行うという点で、CIF とは異なる。

## 11. 荷為替手形取引にはどんなリスクがあるか

信用状なしの荷為替手形取引はリスクが高い。

日本人には、手形と聞いただけで、不渡り、銀行取引停止を連想する悪い癖がある。だからこそ、日本人の債権者としては、直感的に「支払いは確実だ」と思ってしまう。

しかし、海外取引に使われる手形は、Promissory Note (約束手形) ではなく、Bill of Exchange (為替手形) であり、不渡りに対する日本のような厳しい罰則規定もない。

したがって、D/P、D/A は手形取引の一種と考えるよりは、オープンアカウントに近いと認識したほうがよい。

D/P と D/A のリスク	
D/P(支払渡し)	商品を送っても代金が支払われる保証は無い →転売や再度の積直し
D/A(引受渡し)	為替手形と引換えに商品はバイヤーの手に移るが 為替手形の不渡りの規定は甘い →貿易保険などのコスト増

### ①D/P におけるリスク

D/P では、バイヤーが手形代金を輸入地の銀行に支払って、初めて船積書類を受領することができる。

支払いが行われるまでは、貨物は輸出者の所有となる。

バイヤーが輸入地の銀行手形代金の支払いをしない場合は、貨物に対する権利も放棄したことになる。

こうなると、輸出者は他のバイヤーを探して貨物を転売するか、最悪の場合には貨物を再度、船積みして輸出地まで送り戻すしかない。

つまり D/P 取引では、商品を送っても代金が支払われる保証はないということだ。

D/A と違って、手形代金が支払われないかぎり、貨物の所有権はバイヤーに移転しないが、代金の受取りのことを優先に考えればリスクのある取引なのである。

むろん、輸入地の銀行は関係者に通知するだけで未払いに対する責任はないので、未払いの輸出代金に対する回収は自社で行わなければならない。

## ②D/A におけるリスク

D/A の場合は、B/L 等の書類を入手するのに、実際にお金を支払わなくても期日後に支払うという為替手形を発行すればよい。

通常、30 日-180 日後が支払期日となるケースが多い。

仮に期日後にバイヤーの手形が決済できない場合は、すでに商品はバイヤーの手に渡っているのに、販売代金を受領できることになる。

国にもよるが、手形の不渡りといっても、日本の約束手形の不渡りのような厳しい制裁措置やペナルティはない。

ましてや、それが理由で会社が倒産することもあり得ない。また、手形の決済銀行は手形の不渡りについて何もしてくれない。

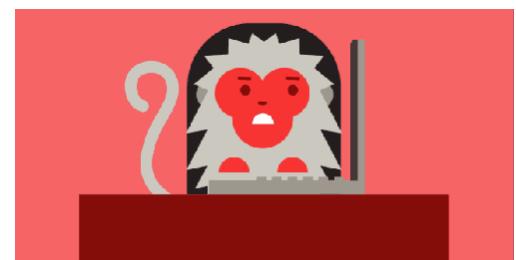
そのため、債権者が債権の回収を図ることになる。

したがって、D/A 取引に関しては、貿易保険の付保やファクタリングを検討すべきである。

## 12. 輸出規制を正しく把握していますか？

輸出しようとする製品や技術が外為法で規制されている場合、経済産業大臣の許可が必要になることや、輸出そのものができない場合もある。

外為法による主な規制は次の 2 つ。



### 1、リスト規制

①武器（鉄砲、火薬類、軍用車両）

②原子力（数値制御工作機械、炭素繊維、周波数変換機、真空ポンプ、直流電源装置、測定装置）

③化学兵器、生物兵器（弁、ポンプ、バルブ、毒性物質の原料、クロスフロー濾過機、凍結乾燥器、密閉式発酵槽）

④ミサイル（人造黒鉛、二軸式混合機、アルミニウム粉、ジェットミル、加速度計、振動試験装置）

⑤先端材料（炭素繊維成形品、ニッケル・チタン合金）

⑥材料加工（軸受、ロボット）

⑦エレクトロニクス（コンピューター、集積回路、半導体製造装置）

- ⑧通信関連（光ファイバー、暗号装置）
- ⑨センサー、レーザー（レーダー、赤外線カメラ）
- ⑩その他（水中カメラのような航法・海洋推進装置の関連資材など）

## 2. 大量破壊兵器キャッチャール規制、通常兵器補完的輸出規制

リスト規制対象外の製品や技術であっても、大量破壊兵器の開発などに利用されるおそれがあれば、やはり許可が必要になる。

また、取引の相手先やエンドユーザーが、大量破壊兵器の開発などを行っている、あるいは過去に行なったことがあれば、同じく許可が必要になる。

具体的には、経済産業省のホームページに掲載されている「外国ユーザーリスト」を参照して、該当の有無を調べる。

◆安全保障貿易（経済産業省）

<http://www.meti.go.jp/policy/anpo/index.html>



また、平成 22 年 4 月 1 日から、新たなルールとして「輸出者等遵守基準」がスタートした。

継続的に輸出を行う輸出者が遵守すべき事項を経済産業大臣が定め、その基準に従って輸出や技術提供を行うことを輸出者等に求める仕組み。

近年の外為法違反に加え、物の輸出や技術の提供に関してデータを改ざんするなどの不正な行為が発生していることを背景に、違法な輸出・技術提供の未然防止のために導入された。

こうした外為法違反に関しては罰則も規定されているため、最大限の注意が必要だ。知らなかつたでは済まされない。

● 刑事罰：1,000 万円以下の罰金、10 年以下の懲役

● 行政制裁：3 年以内の輸出・技術提供の禁止

ほとんどの企業には関係ないと思うが、関税法でその輸出が禁止されている物品もある。禁止されているものを輸出した場合には、関税法等で処罰されることとなる。

● 麻薬、向精神薬、大麻、あへん、けしがら、覚せい剤

● 児童ポルノ

● 特許権、実用新案権、意匠権、商標権、著作権、著作隣接権、育成者権を侵害する物品

●（知的財産侵害物品）不正競争防止法第 2 条第 1 項第 1 号から第 3 号までに掲げる行為を組成する物品

## 13. 電子メールひとつでできる、カンタン海外送金

ここで、海外送金（入金）の主流になりつつある電子メールの活用について、代表的な Paypal（ペイパル）のモデルで解説しておこう。

ペイパルは 1999 年 10 月創業の米国ベンチャーで、その電子メールを使った決済システムは急速に普及している。

現在、ペイパルは全世界約 40 カ国で展開し、2,000 万以上の口座（うち法人が 370 万口座）を獲得、毎日平均 2 万 8,000 人が新規に口座を開設している。

ペイパルの特徴は、何といっても送金先の電子メールアドレスさえわかれば、全世界に安全に送金ができるという利便性だろう。しかも、基本的に送金手数料はゼロである。

ペイパルに口座をもっている顧客が、電子メールで送金を依頼すると、送金先の PC に入金を通知するメールが届く。

送金を受けた相手が、実際に現金を受け取るにはペイパルに口座を開設しなくてはならないが、一度開設してしまえば、そのお金を小切手で受け取ったり、自分の銀行口座に振り替えたりできる。

その受取人側の選択肢は次の三つがある。

- 入金額を小切手にして郵送してもらう
- 自分の銀行口座に振り替える
- ペイパルを活用して第三者への支払いに充当する



ただし、実は、サービスのすべてが無料というわけではなく、口座の種類によって、いろいろな制限がある。口座は次の 3 タイプだが、開設の費用はどれも必要ない。

- Personal (個人向け)
- Premier (プレミア)
- Business (法人向け)

個人向けの場合は、送金、受領、自分の口座への入金、銀行への振替えが、すべて手数料なしで行える。

ただし、米国の銀行に当座がなければならない。

なお、個人向けでは送金者が クレジットカードを使って送金したお金は受領できない。

クレジットカードでの送金を受領する場合は、個人向けからプレミアに移行する必要がある。

プレミアと法人向けは基本的に同じだが、受領に手数料が取られる点が違う。

そのほか、海外の銀行の場合は、銀行への振替えに手数料が取られる。

加えて、為替手数料を日本の銀行に支払うことになる。

日本でも当初はペイパルと提携していたあるネット専門銀行が、独自で似たような電子メール送金サービスを2002年7月から始めている。

ペイパルとその銀行の提携がうまくいかなかった理由は定かではないが、日本の銀行間の振込手数料の高さや法規制が障害となったのであろう。

現在、日本のユーザーがペイパルを使用する場合、自分のペイパルの口座に入金する方法は次の3通りがある。

- クレジットカードを利用する
- 米銀の口座をもっていれば、それを利用する
- 日本の銀行から振込手数料を払って、ペイパルの口座に振り込む

私自身はペイパルに口座を開設しているが、実際の送金や受領はまだ行っていない。

相手の海外の取引先が了承してくれれば、近々試してみたいと思う。

ペイパルがこれほど短期間に普及した背景には、ネットオークションやインターネットショッピングの普及以外にも、米国的小切手社会という”決済インフラ”も関係している。

その点、ATM、銀行引落し、銀行振込み、郵便振替えがインフラとしてきちんと整備されている日本では、米国ほどの爆発的な普及は見せないだろう。

しかし、使い勝手はよいので、1日の送金上限額が10,000ドルくらいにまで緩和されれば、送金ベースの国際決済も行いやすくなる。

## 14. 契約時にできるリスク管理

契約書作成において有利に交渉を進めるには、こちらから契約書のひな形を提示することである。

当然、そのひな形は自社に都合の良い条項がはじめから盛り込まれている。

相手はそのひとつひとつを精査して、不利な条項について指摘をして、交渉するハンディを負うことになる。

反対に、相手からこうしたひな形を提示されると、自社でこうした作業を行うことになり、労力と時間が膨大にかかる。

また、こちらが見逃す点も出てくる可能性がある。野球など後攻が有利とされているスポーツもあるが、契約締結においては先攻が圧倒的に有利である。そのためにも、国際法に詳しい弁護士に自社の業種と取引形態に適合した英文契約書のひな形をいくつか作成しておいてもらい、使い分けることをお勧めしたい。

## ①誠実協議条項は通用しない

海外との取引において、契約の締結が非常に重要であることはすでに述べた。

国により異なるが、Agreement (契約) 自体は通常、契約書がなくても Offer (申込み) と Acceptance (受諾) によって成立する。

しかしそれでは、トラブルが発生したときに「言った、言わない」の論争になるので、書面にて明確に記載し、双方が捺印することにより効力を生じさせるわけである。

最大のポイントは事細かに取り決めをすることである。日本で見られる何かあったときはお互いに誠意をもって解決しようという考え方とは正反対である。

したがって、英文契約書にはいわゆる日本の契約書にある「誠実協議条項」なるものは存在しない。

何かあったときは、お互い相手に不信感を抱き、とても誠実に協議などできないので、そんな条項を入れること自体が無意味なわけだ。

こう考えると、良い悪いは別として、単一民族国家である日本の考え方方が特殊なのかもしれない。

こんな細かいことまで決めるのか、というぐらいあらゆる可能性を想定して、契約書を作成するぐらいで丁度良い。

それだけ周到に準備をして契約を締結しても、想定もしないトラブルが起きるものだ。

## ②債権回収において重要な条項

英文の契約書は固有条項と一般条項に分かれるのが普通である。

固有条項は、各契約に固有の契約内容であるのに対して、一般条項は契約内容によらずに各種の契約にある程度共通する状況である。

したがって、一般条項を常日頃より整備しておけば、後は個別の契約に合わせて特有の条項をドラフトすればよい。

今回は、英文契約の各条項の詳細に触れずに、債権回収の観点からとくに重要と思われる条項のみ取り上げる。

債権回収において最も重要な条項といえば、Payment Condition (支払条件) である。

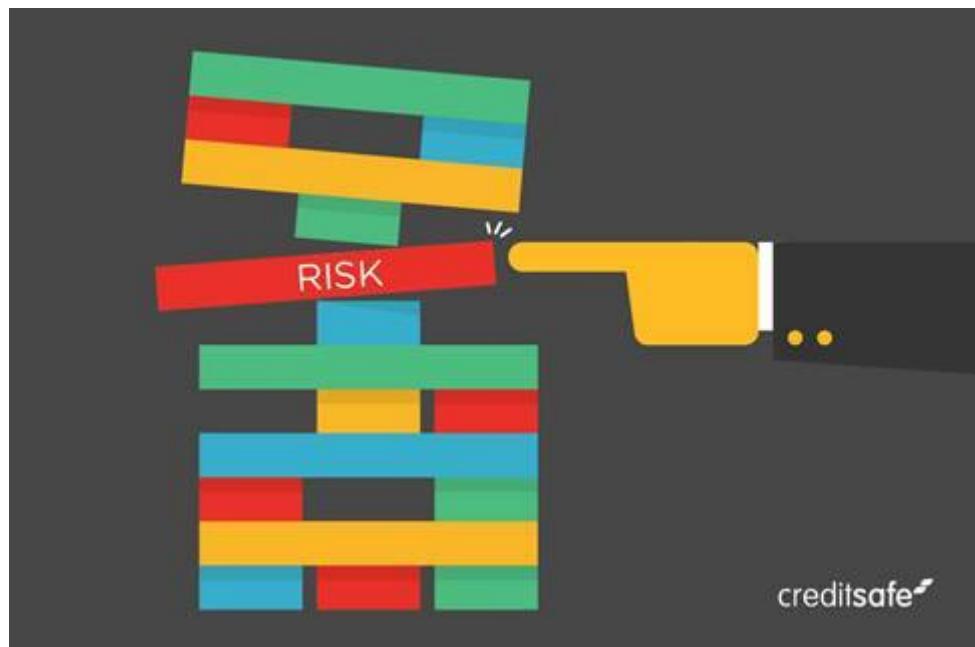
ここには基本となる支払条件を取り決めるのはもちろんだが、期日どおりに支払われない場合に、Overdue Interest (遅延金利) を加算する旨の条項も盛り込むことがきわめて重要である。

利息制限法が規定されている国もあり上限利息の確認も必要だが、重要なのは利率ではなく、この条項を盛り込むことで、遅延に対する抑止効果があるということだ。

また、Termination (契約解除) の条項で、債務者が支払いを遅延し、債権者からの通知に対しても一定の期間内に支払いを実行しなかった場合は、債権者は契約を一方的に解除できる旨を入れておく。

こうすることで、契約残の商品の出荷を停止しても、債務者から損害賠償に問われる可能性がなくなる。  
同じように債務不履行時には、債務者が期限の利益を喪失する旨も定めておくと良い。  
契約書にしっかりこの二つの条項は盛り込む必要がある。

※英文契約書のサンプルは次のページをご覧下さい。



## 英文契約書のサンプル

## 一般的な英文契約書の構成

Title (表題)
Premises (頭書)
Whereas Clause (前文)
Specific Provisions (固有条項)
Definitions (定義)
Price & Payment Condition (価格と支払条件)
Delivery & Title (引渡しと所有権)
Order & Shipment (注文と出荷)
Inspection (検査)
Warranty (品質保証)
Products Liability (製造物責任)
Intellectual Property Rights (知的所有権)
General Provisions (一般条項)
Term (契約期間)
Termination (契約解除)
Force Majeure (不可抗力)
Confidentiality (秘密保持)
Entire Agreement (完全合意)
Assignment (譲渡)
Waiver (権利放棄)
Notice (通知)
Disputes Resolution (紛争解決)
Governing Law (準拠法)
Jurisdiction (裁判管轄)
Signature (署名)

## 15. 海外取引に利用できる二つの保険とは～貿易保険～

貿易保険と輸出取引信用保険とは、名称は違っても基本的には同じ保険商品である。

ただし、両者の大きな違いは、貿易保険は政府が提供し、輸出取引信用保険は民間が提供するという点だ。

実は、この輸出取引信用保険、案外と知られていない。



また、名前だけは聞いたことがあっても、実際に利用している企業は大企業を除くと意外に少ない。数少ない国際取引の債権保全策の一つなので、貿易や国際取引に関与している企業であれば、基礎知識として知っておくと良いだろう。

貿易保険も輸出取引信用保険も、日本企業の輸出入人、仲介貿易、海外投資等の対外取引におけるリスクを回避する保険商品である。最近、日本で普及し始めた取引信用保険の国際版と思えば良い。

主に貿易保険や輸出取引信用保険では、国際取引に絡む下記の2種類のリスクをカバーすることができる。

- 非常危険 「戦争や外貨送金規制など取引相手国のマクロなリスク」
- 信用危険 「取引先の支払遅延や破綻による回収不能などの与信リスク」

### 貿易保険のメリットとデメリット

貿易一般保険では、輸出・仲介契約に伴う非常危険や信用保険を、ニーズに応じて船積み前から保証を付保することができる。

この保険は、取引先ごとに掛けることもできるし、取引先全体を対象として包括的に設定することもできる。

一般的な物品の売買や仲介にかかる取引だけでなく、技術提供契約や知的財産等のライセンス契約を対象とした保険もある。また、金融機関などを対象に貸付金を保証する貿易代金貸付保険もある。

貿易保険の最大のメリットは、取引先を選んで保険を付保することができる点である。もちろん、すべての企業に保険を付保できるわけではない。

株式会社日本貿易保険（以下：NEXI）では、海外商社名簿と呼ばれる独自のバイヤー格付けを行っており、この格付けに基づいて引き受けの可否が決められる。

また、国が産業政策として保険を提供している面もあり、民間がリスクを取らないカントリーリスクの高い国の企業にも保険をかけることができる点もメリットである。

一方、最大のデメリットは、取引先の破産などの事故が発生した場合に、保険金が輸出者に支払われた後も、回収義務が輸出者に課せられる点であったが、2014年10月1日以降の契約の場合ではNEXIへ保険金請求から回収まで委任することが可能となった（要権利行使委任状の提出）。

なお回収が難しい場合でもこちらから終了することができず、このような場合には終了認定と呼ばれる NEXI が本債権を回収不能と認めるまで続くことになる。

こうした報告だけでなく、全般的な害類や手続の煩雜さもユーザーが不満をもつ点である。

また、取引先の破産などの事故が発生してから保険金を受領する前に、NEXI に保険金請求書を提出してから 1-2 か月もかかることも使い勝手が悪い点である。

◆株式会社日本貿易保険（NEXI） <https://www.nexi.go.jp/>

## 16. 海外取引に利用できる二つの保険とは～輸出取引信用保険～

### 輸出取引信用保険のメリットとデメリット

取引信用保険自体は、欧州で以前から普及していたもので、100 年以上の歴史を持っている。

したがって、主なプレイヤーもほとんど欧州勢である。

日本では、1990 年代後半によく上陸したが、本格的に普及したのはここ数年である。

また、日本では国際取引にかかる信用保険は、国が独占事業として行ってきたが、規制緩和の一環として、2005 年 4 月より民間にも開放された。

日本の大手損保会社もこうした欧州の保険会社と提携をして、輸出取引信用保険を提供している。

輸出取引信用保険は、貿易保険と基本的には同じ保険商品で、取引先が倒産、あるいは一定期間支払不能になった場合に、回収不能額の一定割合が保険金として支払われる。

最大のメリットは、保険金の支払後の回収義務を保険会社が負う点である。回収義務がないのだから、当然、報告義務も生じない。

また、書類や手續などが NEXI にくらべて煩雜でないことも利点になる。

一方のデメリットは、実質的にシングルバイヤーでの引き受けができず、包括保険が中心である点だ。

各社の方針により違いがあるが、概して取引先で 5-10 社から、取引金額で 5 億-10 億円からといった制限が設けられている。

そして、こうした取引先も輸出者が自由に選択できるわけではない。

例えば、化学事業部のタイにおける取引先すべてなどというセグメント別での抽出になる。

そして、保険料もこうした取引先に対する売上のコンマ数パーセントという計算で決まってくる。

### 輸出取引信用保険の主要保険会社

英文社名	日本語社名	国	日本での主な提携先
------	-------	---	-----------

Euler Hermes	ユーラー・ヘルメス	ドイツ	三井住友海上
Atradius	アトラディウス	オランダ	東京海上日動
Coface	コファス	フランス	あいおい損害保険、損害保険ジャパン

上場企業の決算書さえも、粉飾が大きな社会問題になることがある。監査もしていない未上場企業の決算書の信憑性にはどうしても疑問が付きまとう。

一方、支払情報は調査対象企業ではなく、その仕入先から情報を入手するため、改ざんのしようがない。企業の真実の資金繰りを知ることができる。

## 17. 代金回収業務はファクタリングで外部委託できる

貿易保険、輸出取引信用保険と並んで、海外取引の信用取引に伴うリスクを外部化できるのが、国際ファクタリングである。

国際ファクタリングは、銀行やファクタリング会社がオープンアカウントの海外取引を輸出者に対して保証するものである。

ファクタリング業務は日本の大手銀行や、その子会社であるファクタリング会社が提供しているサービスである。

自行、海外の銀行、ファクタリング会社等のネットワークを通じて、代金回収のリスクを引き受ける。

日本のファクタリング会社のほとんどは、国際的なファクタリング組織である FCI (Factors Chain International) などに加盟している。

ただし、戦争などのカントリーリスクやマーケットクレームによる未払いはカバーされない。

ファクタリングは、国内取引においても使われる債権保全手段で、債権を保証する方式と買い取る方式がある。

さらに保証式は、個別の案件ごとに保証する個別保証式と包括的に保証する根保証式の2種類がある。

国際ファクタリングは、輸出ファクタリングが中心だが、輸入ファクタリングを扱っているところもある。

### ①国際ファクタリングのメリット

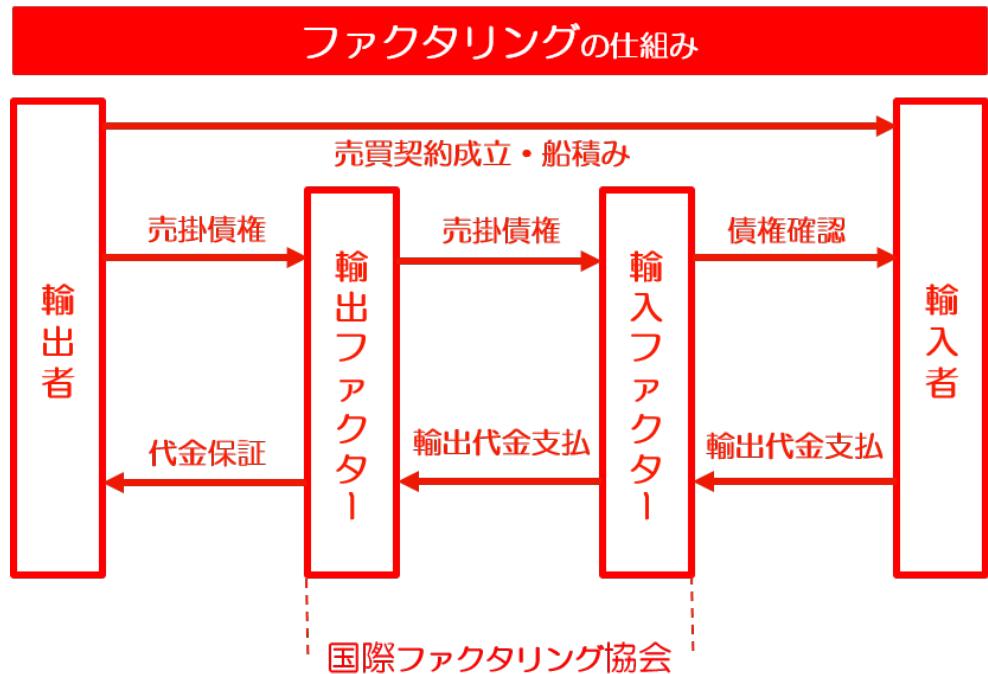
- 海外取引の与信リスクを外部化できる

- 格付けのない取引先も引き受け可能
- 輸出代金の 100% が保証される
- 債権譲渡により期日前に資金化可能

最大のメリットは、貿易保険に頼らずに送金取引など海外取引のリスクを回避できる点である。

海外取引の代金回収を保全するには、L/C を決済条件とすれば良いのだが、海外バイヤーにとって L/C の開設に伴う費用や手間が相当かかり、敬遠されることも多い。

無論、輸出者が圧倒的な競争力を有し、L/C が前金でしか取引しないとすれば問題はないわけだが、そのような絶対的優位性を持つ日本企業は多くない。



したがって、輸出者は海外のバイヤーに負担をかけずに、L/C と同等のリスクヘッジができる、これに越したことないわけである。

格付けが低い取引先に対する与信取引も安心して行うことができる。

貿易保険や輸出取引信用保険を付保できない場合に、国際ファクタリングを利用することも可能である。

保険を付保できても、限度額に制限がある場合や、格付けのないバイヤーとの取引を保全できる。

貿易保険の保険支払金額は、最高でも輸出金額の 95% だが、国際ファクタリングの場合は 100% カバーされるという利点もある。

また、L/C やその他荷為替手形取扱いに伴う事務処理や費用も省くことができる。

貿易保険のように、事故発生時から保険金受領までの煩雑な手続もない。

保険金受領後の回収活動報告なども必要ない。

インボイスと B/L (Bill of Lading) のコピーでファクタリングの手続ができるメリットは大きい。

## ②国際ファクタリングのデメリット

最大のデメリットは、貿易保険や輸出取引信用保険は、バイヤーに知られることなく、リスクヘッジできるのに対して、ファクタリングではバイヤーの承諾が必要になる。

買い取り型では、輸出者が保有する債権を輸出ファクター（国内の銀行やファクタリング会社）に譲渡することになる。さらに、同債権はバイヤー所在地の輸入ファクターに債権譲渡される。

保証型でも代金回収は輸入ファクターが行うため、バイヤーの承諾が必要になる。

また、引き受けに際しては契約締結前に手續が必要で、ファクタリング会社がバイヤーの信用調査をするのに 1 週間-1 ヶ月を要する。

当然、審査の結果、バイヤーの信用状態が悪く引き受けてもらえないこともある。

この引き受けの判断は、輸出ファクターよりも輸入ファクターが行うことが多い。

そして、日本のファクタリング会社は FCI などを通じて、引受先の輸入ファクターを探すので、1 社がだめなら他のファクタリング会社も同じ回答になる場合もある。

## 18. 訴訟による回収は一割以下～勝訴＝回収ではない～

最後の手段として法的手段を検討する債権者は多い。

果たして、どれくらいの確率で訴訟による回収が成功するのだろうか。

適切な統計は探すことができなかったが、感覚的には 1 割にも満たないのではないだろうか。

訴訟による回収が成功しない理由は、大きく分けて 3 つある。

### ①勝訴＝回収ではない

訴訟経験のない企業では、裁判に勝てば回収したのも同然と、勘違いしている企業が多い。

訴訟が日常茶飯事の欧米社会と違って、日本企業は訴訟に慣れていない。

日本人は、生涯一度たりとも弁護士や裁判所の世話にならずに過ごす人が大半だ。

まず、裁判の結果、債権者が勝訴をしても、敗訴した債務者が控訴する可能性がある。

三審制であれば、最高裁まで争うことができる。債務者が控訴せずに判決が確定しても、債務者が自主的に支払うとは限らない。

強制執行をするにしても、大前提として債務者に執行する資産がなくてはならない。

法的手段に訴える前に債務者の資産調査を行うことが不可欠である。

これを行わないと、勝訴はしたが債務者に強制執行できる資産がなく、裁判費用と弁護士費用だけ損したことになりますかねない。よくある話である。

調査には通常 1-2 か月ほどかかるので、法的手段を視野に入れた段階で調査を開始すべきである。

さらに言えば、これはあくまで勝訴した後の話であって、敗訴することもある。

とくに債務者からクレームが出ている場合、品質に関わる場合で、米国のように陪審制をとっている国では、債務者側に腕の良い弁護士が付くと債権者が敗訴することもある。

あるいは、発展途上国など保護主義の強い国も、現地の企業が勝ちやすいという訴訟リスクがある。

## ②タイミングの問題

これは意思決定の遅い日本企業に共通の失敗である。

現地の弁護士に直接依頼しても、必要資料の提出、

現地語への翻訳など 1 か月以上かかるることはザラにある。ましてや債権者側の書類管理がずさんで必要な書類を整備するのに時間がかかる場合も珍しくない。

すべての書類が整い裁判所に提出し、訴状が債務者に送達される頃には、債務者はすでに倒産していた。

笑えないが実際にあることだ。



## ③個人からの回収はできない

日本では中小企業に対する融資やリースの条件として、代表者の個人資産の担保提供や連帯保証を要求されることが多い。

日本の銀行のほとんどは、担保至上主義から抜け出せないのが現状だ。先日もある大手銀行の融資担当者と話していたら、現在も融資先の審査と称しては、登記簿を取得して担保価値を調べる毎日だと言っていた。

また、代表者もこれを当たり前として受け入れる土壤があり、経営者として個人資産を担保に出せば経営者として初めて一人前などと言われる。

日本では、マスコミやドラマのせいか、社会通念的に株式会社や倒産に関する大きな誤解が存在するようである。

株式会社の代表者は無限の責任を有していて、会社が倒産した場合は必ず私財を提供しなくてはならないと勘違いしている人が多い。これは大きな間違いである。

私財を提供するのは代表者が銀行からの借り入れに個人で連帯保証をしているからなのだ。

この事実が忘れ去られ、会社の倒産＝代表者の私財提供という図式ができてしまった。

要は日本では代表者の連帯保証は前提条件なのである。

しかし、これはあくまで日本の常識であって、世界では非常識なのだ。

欧米では、銀行が企業に融資する場合も、企業の事業性そのものを審査して融資するノンリコース型の融資や無担保融資が多い。

ノンリコースローンや無担保融資のリスクの見返りとして、利率を高く設定し収益を上げている仕組みだ。

仮に、担保を取る場合でも現金化に時間のかかる不動産よりも、現金性の高い売掛金や棚卸資産が担保の主流である。

つまり、破たんした企業の資産がない場合、代表者が裕福であることと強制執行に供する資産があるかどうかは全く別物なのである。

第一に、個人の資産を提供させるには代表者の連帯保証が必要である。これがなければ話にならない。

連帯保証もないのに代表者の個人資産を売却して債権を回収できるものと勘違いしている担当者が実に多い。

国により法律が異なるので一概には言えないが、連帯保証なしで個人の資産を提供させるには、代表者としての責任を問う民事訴訟か、詐欺などの刑事訴訟を起こす必要がある。

したがって、海外の企業と取引する際には、代表者の個人財産ではなく、企業としての与信リスクを十分に分析する必要がある。

また、万が一取引先の代表者が連帯保証に同意し連帯保証を取得する場合にも、連帯保証の文面には注意が必要だ。

取引先の国の法律に長けた弁護士に相談することが必須である。

## 19. 訴訟に踏み切る前に検討すべきこと～パラリーガルアクションと予備調査～

訴訟を起こす場合には様々な要因を多方面から検討する必要がある。

とくに、訴訟提起から回収までの大まかな流れを確認し、最善と最悪のケースを想定し、それぞれのケースの費用、手間、時間を比較検討することが大切である。

欧米では Paralegal Action (パラリーカルアクション) と呼ばれる弁護士のサービスがある。

訴訟を起こす前の段階で、弁護士が第三者として介入し債権の回収を図るものだ。具体的には弁護士が督促をしたり、和解のための交渉をしたりすることになる。この段階で成功裏に回収できれば回収金額に応じた成功報酬を支払うことになる。

また、Feasibility Study (予備調査) と呼ばれる訴訟等の法的手段による回収の可能性についての事前調査を有料で依頼することもでき、専門家の見解を知ることができる。

予備調査で勝訴の可能性はもちろん、債務者の資産調査も行う弁護士もいて、強制執行に供する資産の有無までわかる場合もある。

実際に訴訟に踏み切る場合は、債務者が破産法を申請する可能性や、担保債権者や大口の国内仕入先の動向も確認する。

国や、州の法律により異なるが、破産法を申請されると債権者単独での回収は難しくなり、破産手続における配当を待つことになる。

## 20. 訴訟に踏み切る前に検討すべきこと～海外弁護士の選び方～

欧米では Collection Attorney (回収専門の弁護士) も多く、Contingent Fee (成功報酬) だけで回収を依頼できる。

回収できない場合弁護士費用がかからないので、無駄なコストをかけずに済むという利点がある。

成功報酬は、回収金額の 30-40%が一般的だ。

債権額が数千万円と大きい場合は、弁護士だからと臆せずに、積極的に値引きを要請してみよう。

5%くらいは十分対応してくれる可能性はある。

とくに米国など、弁護士も競争が厳しく仕事を獲得するために、多少の無理は聞いてくれる。



ただし、実際の回収ではなく勝訴判決を得ることを成功とみなし、成功報酬を請求するという料金システムの弁護士もある。

そうなると、目的が回収ではなく勝訴になってしまったため、債権者の意向と乖離が生じてトラブルの基になりやすい。

依頼に際しては成功報酬の定義を十分確認する必要がある。

成功報酬の弁護士は総じて、報酬を得るために懸命に努力をしてくれる場合も多いが、あまりに複雑な案件や回収の可能性の低い案件は、見込みが薄いとしてきちんと対応してもらえない可能性もある。

また、報酬体系が、Hourly Charge (時間ごとの請求) になっている弁護士事務所もある。

思った以上に訴訟に時間がかかったが、結局債務者に資産はなく債権を全く回収できなかった。

拳銃の果てに、莫大な弁護士費用までも負担させられたというケースもあるので、細心の注意が必要である。

弁護士は業務に費やした時間に単価を掛けた金額を請求てくるわけだが、実際に、弁護士がその業務を行っていたか検証する術はない。いわゆる、水増し請求などの可能性も考えられる。

日本的な感覚で海外の弁護士に依頼をすると、非常に落胆する場合がある。

「こちらは素人だから、それぐらいはこちらが聞かなくても最初から教えておいてくれ」というような考え方だ。

海外の弁護士は、聞かれた質問にしか答えない場合が多い。

また、依頼者に不利なことでも聞かれない限り黙っているという傾向がある。

例えば、前述の予備研究にしても、「勝訴の可能性は未知数だが、他に回収できる手段がないので、訴訟を起こすのが残された最後の手段である」というような結論が出てきやすい。

依頼する側からあらゆる可能性について分析するように、積極的に問い合わせていく方が良い結果が得られる。

そうした努力を惜しむのであれば、世界的なネットワークをもつ欧米の法律事務所や日本の総合法律事務所を使う方が、コストは高いが安心して依頼できる。

## 21. 裁判以外の解決策～ADR という選択肢～

ADRとは、Alternative Dispute Resolution（裁判外紛争処理）のこと、裁判によらない紛争の解決策を指す。具体的には、和解、仲裁、調停、斡旋などがある。海外取引で最もよく使われるのが、Arbitration（仲裁）である。

仲裁の場合は当事者双方に対する強制力が認められている。

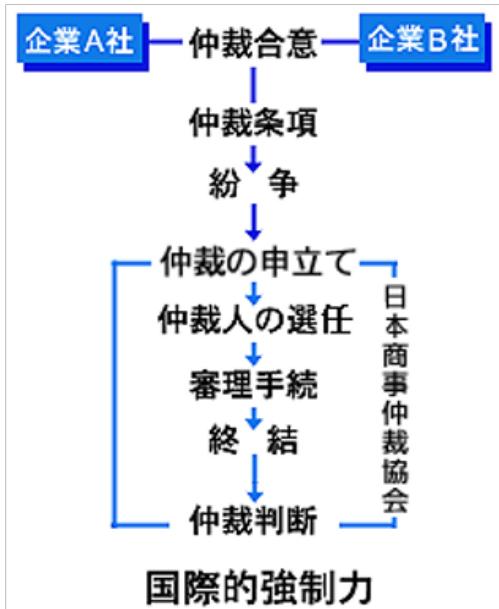
裁判ではなく、仲裁を活用するには契約書にその旨を定めた仲裁条項を記載しておく必要がある。

契約当事者は紛争解決の手段として、裁判か仲裁のどちらかを事前に選択することになる。

もうすでに紛争が起こっているものについては、紛争の解決方法に仲裁を採用する旨の仲裁合意をする必要がある。

参考までに一般社団法人日本商事仲裁協会の商事仲裁規則により仲裁を行う場合の推奨仲裁条項を下記に記す。

### 仲裁のしくみ



出所：日本商事仲裁協会  
(<http://www.jcaa.or.jp/index.html>)

“All disputes, controversies or differences which may arise between the parties hereto, out of or in relation to or in connection with this Agreement shall be finally settled by arbitration in (name of city), Japan in accordance with the Commercial Arbitration Rules of The Japan Commercial Arbitration Association.”

「この契約からまたはこの契約に関連して、当事者の間に生ずることがあるすべての紛争、論争または意見の相違は、（社）日本商事仲裁協会の商事仲裁規則に従って、日本国（都市名）において仲裁により最終的に解決されるものとする」

## 22. 裁判以外の解決策～裁判と仲裁の違い～

### ①仲裁のメリット

最大のメリットは、仲裁判断に国際的な強制力が与えられている点だ。

例えば、日本企業と中国企業に紛争が生じて、日本企業が東京地裁で中国企業を相手取って訴訟を起こし、勝訴したとする。

仮に判決が確定しても、日本での確定判決を基に中国で強制執行することはできない。

強制執行したいのであれば、中国の中級人民法院で初めから訴えを起こし、勝訴、確定判決を取得することが必要になる。

中国企業が日本企業を訴える場合も同じである。日本と中国は相互条約に批准していないからだ。

これは、日本と中国だけの問題ではなく、他の国とでも同じ状況である。

しかし、相手国がNY条約に加盟していれば、仲裁判断を基に、新たに相手国で訴訟を起こすことなく、強制執行をかけることができる。

また、仲裁人を選択できる点も大きな利点だ。

訴訟では、当事者が裁判官を選択することはできない。仲裁人は1名か3名にすることが多い。

偶数だと、意見が分かれたときに最終的な判断ができないこともあるからだ。1名だと両者にとってリスクがある。

多ければ多いほど、意見が偏るリスクはないが、費用がかさむ。

したがって、3名にするわけだ。3名にしておけば、そのうちの1名を日本人に選ぶこともできる。

隠れたメリットと言えるかもしれないが、仲裁を英語でできる点も見逃せない。

海外企業との訴訟で最大の費用は、翻訳・通訳費用だといわれている。

外国で裁判を起こすには、弁護士や裁判所に提出する取引の関連書類をすべて外国語に翻訳する必要がある。

これには、莫大な費用がかかる。取引が10年以上も経過していれば、分厚いファイルが何冊にもなる。

こうしたファイルの中には、訴訟の論点とは関係のない書類もあるが、日本語が読めない外国の弁護士にはそれが判断できないため、すべてを翻訳する必要がある場合もある。

しかし、国際ビジネスは英語が基本のため、契約書をはじめ、貿易書類なども英語で書かれているものが多い。

英語で仲裁を行うことができれば、相当の翻訳費用の節約になる。

また、知的財産権に関する紛争など高度な企業秘密に関わる場合も、仲裁手続、仲裁判断が非公開であることも企業側にとって大きなメリットである。

最先端の分野など一般の裁判官の専門知識などに疑問がある場合も、専門性の高い弁護士、弁理士、大学教授を仲裁人として選択できる利点は大きい。

## ②仲裁のデメリット

では、仲裁にデメリットは全くないかというとそうでもない。

一般的には、仲裁判断の基準が不明確であるという声もある。

これは恐らく、仲裁が非公開であることと、特定分野の専門家ではあるが、法律の専門家ではない仲裁人が選ばれることとに関連があると思われる。

また、1審制で上訴できないために、絶対的に有利な立場にない場合など敗訴のリスクもある。

1審制であるために、仲裁の方が裁判よりも費用も時間もかかるないが、審理が長期化した場合など、逆に裁判よりも高く付いてしまうこともある。

## 23. 海外では一般的。コレクション・エージェンシーとは

今まで解説してきた手段を尽くしても回収できないこともあるかもしれない。

そんなときは回収代行の専門会社である Collection Agency の起用を検討してみると良い。

Collection Agency は、コレクション・エージェンシーと読み、当事者間では解決の付かない債権回収に関するトラブルを法的手段によらずに、安価で迅速に解決する専門家集団のことである。

他にも、Collection Agent、Debt Collector、Debt Collection Agency などとも呼ばれる。

日本語の定訳はないが、「債権回収代行会社」というのが、最もその意味を端的に表していると思われる。

日本では、聞きなれないビジネスだが、米国では 150 年以上の歴史をもち、全米でも 10,000 社以上、全世界で 20,000 社以上の会社が活動を行っているといわれている。

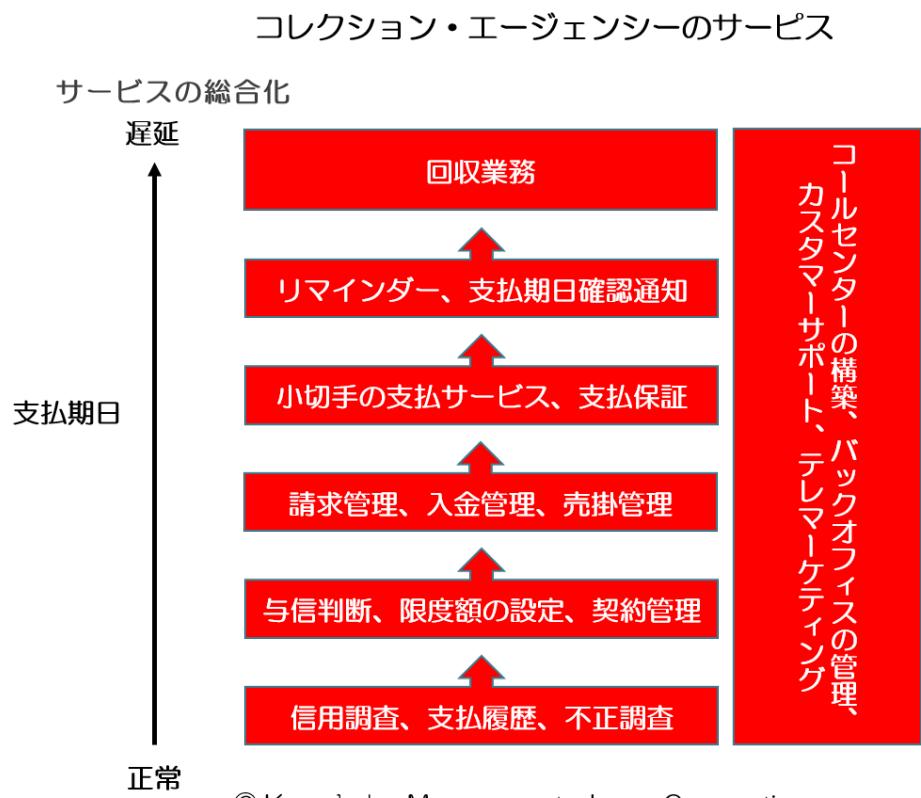
法的制限のある日本や中国などの共産圏を除き、ほとんどの国で企業活動を支えるビジネスインフラとして広く普及しているのだ。

D&Bの一部門が独立して、別法人となった Receivable Management Services は、本社が米国にある法人向けコレクション・エージェンシーの大手だが、北米のみならず東南アジアでもその地位を確立している。

また、コレクション・エージェンシーは債務者の種類や債権の種類によって、専門の会社に細分化され、こうした会社が所属する業界団体も多数存在している。

例えば、個人なら住宅ローン、保険料、車のローン、ショッピングローン、消費者金融、クレジットカードといった具合である。

さらには、離婚に伴う慰謝料、養育費、事故の賠償金の回収などまであるというから驚きである。法人であれば、売掛金、貸付債権、リース債権、ライセンス料、出資金、法人税などに細分化されている。



## 24. コレクション・エージェンシーはなぜ回収できる？

第三者としての回収が、コレクション・エージェンシーの最も一般的なサービスで、債権者の代わりに、コレクション・エージェンシーの社名を出して回収活動を行う。

第三者からの督促ということで、債務者にプレッシャーを与えるわけである。

コレクション・エージェンシーは回収に関する様々なノウハウや技術を有しているが、回収の手法自体はいたってシンプルで、督促状、FAX、電話、電子メールが中心で訪問するということはあまりない。

これは、日本と違い債務者を訪問すること自体が、身体的な危険を伴う場合があること、そして効率が悪いからである。

一般的に、Personal Collector と呼ばれる回収担当者は圧倒的に女性の比率が多い。

女性の方が男性より回収率が高いという明確なデータがあるので。

また、回収手法が電話中心で、女性の方が債務者も応対しやすい、地道なフォローアップが必要な業務には女性が向いている点も理由として挙げられる。

あるコレクション・エージェンシーでは、Personal Collector と呼ばれる担当者の実に 8 割は女性である。

これは、督促業務は根気の要る細かい仕事で、かつまめに債務者をフォローしなければならぬので、女性の方が向いているという経験則から来ている。

反対に、日本やアジア企業の回収担当者は男性も多い。

伝統的に債権回収のような手荒な仕事は男性という偏見や、男性の低い声が信用されるという文化的背景もある。

また、債務者を訪問して回収することも一般的であるということが大きな要因だ。

## 25. アウトソーシングできる回収業務

ここで言うアウトソーシングとは、回収業務そのもののアウトソーシングで、請求書を発行した全売掛金に関して入金まで一貫して管理するという業務である。

ある意味で、債権者の社名による回収の一部ともいえるが、違いは管理するのが売掛金すべてというところである。

つまり、遅延していない正常な債権も含まれることになる。

コレクション・エージェンシーは、アウトソーシング業務を受託すると、非常に大量の債権回収を行うことになるので、情報システムに莫大な投資が必要になる。

関連書類を読み込むスキャナー、電話の督促をサポートするCTI、アラーム機能付のスケジューラー、督促状を遅延期間に応じて発行するソフトウェアなど、コレクション・エージェンシーの回収効率を高める様々なシステムやソフトが開発されている。

コレクション・エージェンシーを利用する企業の中には、遅延期間が3ヶ月を超える売掛金はすべて回収代行を依頼するという方針をもっているところも多い。

遅延期間が3ヶ月経過すると平均的な回収率は70%を切り、時間の経過に伴い回収率はどんどん低下する。

回収が困難な3ヶ月超の遅延債権に、社内の人材の貴重で高コストな時間と労力を費やすよりも、手数料を支払ってでも専門家に回収してもらった方が、効率は良いと考えるからだ。

コレクション・エージェンシーは、Amicable Phase(友好的な局面)といって、友好的な回収手段の一つとして考えられている。

よって、訴訟や法的な手続による回収であるLegal Phase(法律的局面)に移行する前に利用するのが一般的である。



しかし、コレクション・エージェンシーによる回収が日常茶飯事の米国であってさえも、コレクション・エージェンシーに回収代行を依頼した後に、取引先との関係が悪化するケースはある。

ほとんどのコレクション・エージェンシーでは、ワンストップサービスを掲げて、訴訟や法的な手続が必要な場合は、提携先の弁護士を紹介している。

日本では、弁護士の紹介を有料で行うことはできないが、欧米にはそうした法規制はない。

また、債権回収を専門とする弁護士も多数存在する。

日本と違い、債権回収を成功報酬のみで引き受ける意欲的な弁護士も多い。

## 26. 変わりゆく債権回収の業界

現在、米国の債権回収業界では吸収合併の大きな流れが起こっている。

各業界の顧客も吸収合併して超巨大企業が次々と誕生する中、債権回収業界も例外ではない。

そうした巨大化した顧客の多様化、複雑化するニーズに応えるために戦略の集中や転換が必要になってきているのだ。

多様化のキーワードの一つは高付加価値である。

今まででは成功報酬ベースでの回収代行が主流だったが、ここ数年では、回収の結果に関わらず一律の月額契約式の債権管理、回収サービスが増えてきた。

また、企業が売掛管理の業務を丸ごとコレクション・エージェンシーにアウトソーシングするという契約形態も出てきている。

法的手続に関する各種のサービスも高付加価値路線の一種で、弁護士の紹介はもちろん、債権登録の代行や債務者の資産調査まである。

与信管理のコンサルティングやトレーニングも高付加価値化の一つと考えられるし、最近では、M&A や債権のバルクセールに必要な債権や不良債権の評価を行う Portfolio Management というサービスも行っている。

### ①サービスの総合化

また、各社は、与信管理・債権回収に関するトータルソリューションの提供を目指しており、そのサービスには横の広がりが見られる。

遅延債権は全債権の比率から見ればわずかで、正常な債権の比率が圧倒的に多く、この正常債権に対する各種のサービスが増える傾向にある。

例えば、売掛確認通知書と呼ばれる支払日の確認書を支払日が近づいた顧客に送るサービスなどである。

あるいは、契約自体の管理や分割払いを約束した顧客の分割払いのモニタリングもある。

日本でも見られるように、請求書や入金の管理といった経理業務の代行をしている会社も多い。

面白いところでは、封筒や督促状のデザインを請け負うサービスまである。債務者の注意を引く色やデザインに関するノウハウがあるわけだ。

また、米国ではコレクション・エージェンシーも、アンケートや顧客満足度調査など一般のテレマーケティング会社と同じような業務を行っている。

さらには、コールセンターの構築に関するコンサルティングや社内の債権回収部門の構築、バックオフィス業務の運営に関するアドバイザリーサービスまでも行っているコレクション・エージェンシーもある。

また債権回収ではないが、情報サービスとして過去の支払延滞者や不正者に関する情報が照会できるサービスも一般的だ。

## ②サービスの専門化

専門化は総合化の流れと相反するようだが、総合化するコレクション・エージェンシーがある一方で、さらに専門性を高めていくコレクション・エージェンシー社もある。

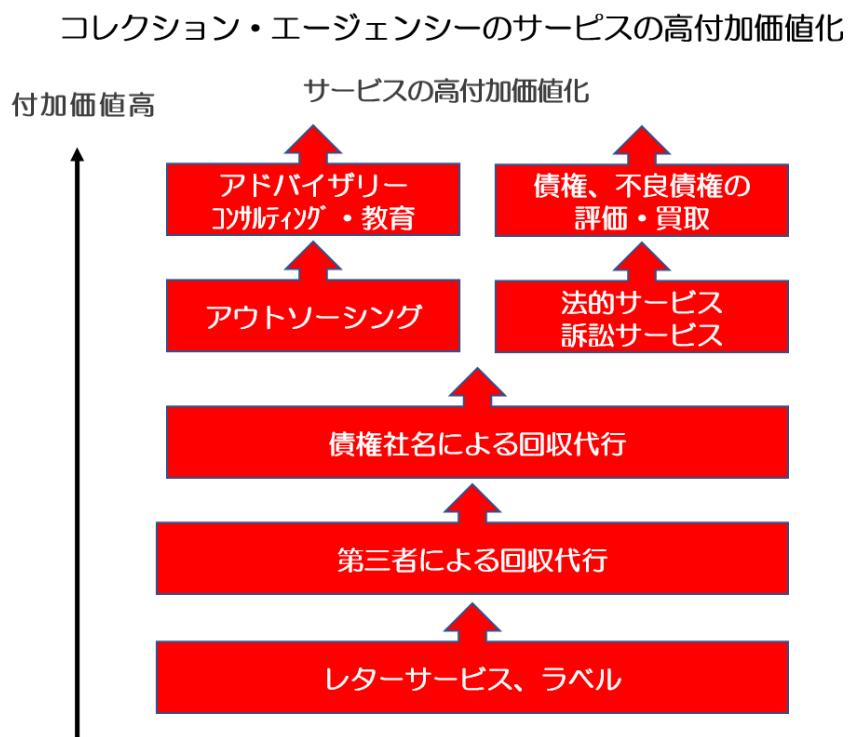
コレクション・エージェンシーは元来、個人向けの債権回収と法人向けの債権回収に分かれる傾向があったが、こうした専門性がさらに細分化されてきた。

例えば、病院の診療費の回収に特化したコレクション・エージェンシーのように業界に特化するパターンと、訪問だけによって回収するコレクション・エージェンシーなど、サービス自体に特化するパターンの両方がある。こうした流れは、早晚日本でも訪れるであろう。

正確にいえば、多様化したサービスの一つ一つは、すでに日本でも存在するものがある。

例えば、経理業務の代行やテレマーケティング、コールセンターの構築、与信管理に関するコンサルティングなどがそれに当たる。

欧米の市場もまだ成熟産業ではなく、サービサーが解禁されて10年程度の日本のマーケットは規制も多く、市場規模も成長率も欧米の比ではない。



© Knowledge Management Japan Corporation

## 27. 倒産がわかったときに取るべき7つの行動

日本国内であれば、取引先倒産の情報は様々な形で入手できる。

新聞などのメディアはもちろん、信用調査会社の倒産速報、携帯電話にまで配信してくれるサービスまであるから非常に便利である。

また、営業マンが顧客を訪問してみると、事務所の扉に倒産を知らせる貼り紙が貼ってあったというケースもよくある。

ところが、これが海外企業の倒産を日本で把握するとなると、そう簡単にはいかない。

「最近海外の取引先と連絡が取れずに、おかしいと思って調査会社に調査を依頼したところ、数か月前に倒産した事実が判明」という笑えない話も実に多い。

こうした失態を防ぐためには、調査会社のモニタリングサービスを活用するのも一つの方法だし、やはり取引先の定期調査を行うことが大切である。

ある日突然、管財人から取引先の破産法申請の通知が届くというのもよくある話である。

債務者が倒産する前には、ある種の兆候が必ず見られる。

担保債権者による固定資産、棚卸資産に対する差し押さえ通知や執行、一般債権者による多数の訴訟、金融機関による与信枠の削減、示談交渉の失敗などが主な兆候である。

こうした兆候を見逃さずに詳細な調査を行うことで、こうした事態は回避できる。

取引先の倒産情報をつかんだら、債権者として次の行動を迅速に取る必要がある。

- ①倒産の種類を確認する
- ②債務者に説明を求める
- ③取引先の信用調査を依頼する
- ④債権残高、契約残を確認する
- ⑤契約残がある場合は出荷を停止する。
- ⑥債権登録をする
- ⑦倒産手続の進捗状況をモニタリングする



### 事実関係の把握

海外の取引先倒産の情報を入手したら、まず事実関係の把握に努める。

信用調査会社に調査を依頼したり、債務者に対するヒヤリングを行ったりして事実関係を把握する。

一概に Out of Business(倒産) といっても、様々な種類がある。

国により詳細は異なるが、倒産は法的整理と私的整理に大別できる。

海外の倒産の場合は圧倒的に私的整理が多い。信用調査レポートにもただ単に Out of Business(倒産)、Ceased Operation(営業停止)、Dormant Concern(休眠会社) などと記載されている場合があるが、そのほとんどは私的整理である。

法的整理であれば、File for Bankruptcy(破産を申請)、File for Chapter 11(米連邦破産法第 11 条を申請)などの表記になる。

どちらとも判断の付かない場合は、債務者や調査会社に直接問い合わせをする。

法的整理であれば、裁判所や Liquidator、Trustee(管財人) から正式な破産通知が来るのが一般的である。

こうした倒産の事実関係の確認と同時に、債務者との契約内容を確認する。

未回収の債権残高、契約残高を調べる。もし、契約残がある場合はまず出荷を停止する。

もちろん債務者との契約内容によっては、一方的に契約を解除できない場合もある。

あるいは、管財人からの要請でどうしても原材料などを供給しなくてはならない場合もある。

いずれにしてもまずは出荷を停止してから、契約条項を精査して今後の対応を検討する。

## 28. 債務者が法的整理を申請したら、必ずやるべきこと

債務者が法的整理を申請した場合に忘れてはいけないのが債権登録である。

通常、裁判所から送付される債務者の破産通知には、債務者が債権者に対して有する債務額がすでに記載されている。

その金額に間違いがなければ債権登録をする必要はない。

しかし、たとえ少額でも差異があれば、関連書類一式（注文書、請求書、受領書、通信文等）と共に債権を裁判所に登録しておくべきである。

債権の一部が担保債権の場合は、無担保債権の分だけ登録する。

担保債権の関連書類も同封しておくとよい。

海外の債権者はリストからもれる可能性があり、債権登録に関する書類が送付されてこないことがある。

あるいは単純に債務者や裁判所のミスにより裁判所から通知が送られてこないこともある。

その場合でも、債務者や管財人に連絡を取り債権登録の手続を取るように要請する。

なお、債権登録に関する書類が送付されてこなくても、破産管財人側で債権登録を行っている場合もある。

例えば、米国の倒産手続は情報公開が徹底されているので、米裁判所が運営する PACER(Public Access to Court Electronic Records) というウェブサイトでも債務者の法的整理に関する情報が確認できる。

事前に登録が必要で情報取得に応じた費用もかかる。

Unsecured Creditor(無担保債権者) の場合、配当はほとんど期待できないが、債権登録していなければ、そのわずかな配当を得ることすらできない。

国により異なるが、債権登録の手続はいたって簡単である。

公正証書にする必要もなく、債権額の合計を記載し責任者が署名をして、関連書類一式を添付して送り返せばよいだけである。

では、管財人より何の通知もなく債務者の倒産も知らずに、気づいたら債権登録の期限を過ぎていた場合はどうなるのか。

経験上で申し上げれば、登録する権利があることを主張すれば通ることもある。

これはあくまで債権登録手続に不備があった債務者や管財人の責任なので、こちらの権利を主張すべきである。債権登録が済めば後は、破産手続や再建手続の動向をモニタリングし、必要に応じた対応を取ればよい。国や債権額によるが、実務上行うことはほとんどない。

大口債権者で、再建計画に影響力があるようであれば、債権者集会に出席したり、再建計画を評価したりする作業も生じるが、そのために海外に出向くのは費用と時間がかかるので、弁護士を代理人に選任し一任することもできる。

## 29. 取引先の信用調査は海外与信管理の基本

取引先の信用調査を行うことは、海外の与信管理の基本である。

新規取引先はもちろんのこと、既存取引先についても定期的な調査を実施したい。

外部情報を活用する目的は、内部情報では入手できない項目をカバー営業担当者が連絡をとったり訪問したりすることによって、各種の情報を収集することが可能である。

しかし、これが海外の取引先となると、入手できる情報にはおのずと限界がある。

海外に支社や支店があればよいが、出先機関がない場合は、よほど取引金額が大きくなきぎり、頻繁に日本から担当者を出張させるわけにもいかない。

したがって、日本にいながらにして、いかに多くの情報を入手できるかがポイントとなる。

海外の取引先信用調査の主な情報源は以下のとおりである。

#### <外部情報>

- 取引先
- 仕入先（トレード・レファレンスによる支払情報）
- 銀行（平均預金残高、借入れ、担保の有無）
- 信用調査会社（基本情報、格付け、支払情報、財務情報、公的情報、業務内容）
- 登記所、裁判所、行政当局、証券取引所
- ディレクトリ（会社年鑑）
- インターネット
- 海外の新聞、雑誌、業界紙
- 取引先の国の大使館、投資促進センター
- JETRO、日本貿易保険

#### <内部情報>

- 過去の取引実績
- 営業部門からの定性情報



## 業種・業界全体の動向も押さえる

顧客から直接入手できる情報も貴重で、とくにインターネットが発達した現在では、顧客のホームページから取得できる情報も意外に多い。

取引先の経営危機に関する兆候を事前に察知するには、企業の個別状況を把握することは大切だが、業種・業界全体の状況を把握しておくことも同じように重要である。

たとえば米国では、National Association of Credit Managers(NACM、全米与信管理協会)が主宰している各業界の団体に加盟すれば、業界の信用情報や最新動向を入手することができる。

また、取引先の国の主要経済紙を購読すれば、経済全体の動向や取引先の業種の変化を比較的容易に知ることができる。

しかし、取引先が全世界にわたる合場、すべての国の主要紙を購読し、目を通すことは実務上、不可能である。

ここに挙げた情報を自社で収集することも大切だが、そのコストや手間を考えると、信頼できる信用調査会社を活用するほうが安価にすむ場合もある。

これらの対応とコストについては、自社の海外売上の規模や比率などから検討する必要がある。

## 30. 取引先を審査～与信取引申請書を作成しよう～

新規に取引を開始する場合、取引先に記入してもらうのが、Credit Application（与信取引申請書）である。

これは、売掛口座開設依頼書や単なる申込書の場合もあるが、目的はどれも同じで、取引先を審査するためのツールとなる。

Credit Application と検索すればネット上に様々なサンプルが公開されているので、ぜひ一度調べて内容を確認してみて欲しい。



作成のポイントは次のとおりである。

- ・必要な情報が盛り込まれているか
- ・顧客はこの情報提供に協力的か
- ・顧客が情報提供しやすいように工夫されているか
- ・顧客はこの情報の必要性を理解しているか
- ・この情報取得は合法的か

### 記入・作成上の留意点

#### ① 企業形態

国によって法人形態が様々なので、記入式にしたほうが無難である。

#### ② 担当者の情報

海外の購買、経理担当者は転職することが多い。そのため、担当者だけでなく、その上司、部門長、担当役員の名前や連絡先も当初から入手したい。

#### ③ トレード・レファレンス

最も重要な項目といえる。3-5 社に求めるのが一般的。時差の関係もあるので、TEL 番号より FAX 番号・メールアドレスを記入する。

#### ④ 財務情報

できれば 3 年分。入手できなくても、最近の売上高、純利益、自己資本額を記入。

※与信取引申請書の記載項目例は次のページをご覧下さい。

## 与信取引申請書の記載項目例

## 与信取引申請書の記載項目

正式社名
所在地
トレードネーム
企業形態
登記上の住所
担当者の名前・部署・役職
購買担当者名
電話・FAX 番号
電子メールアドレス
オーナー・経営者・パートナー・主要株主の名前
住所
電話・FAX 番号
銀行名
所在地
電話・FAX 番号
電子メールアドレス
口座番号
トレード・レファレンスの企業名
担当者名
所在地
電話・FAX 番号
電子メールアドレス
商品・サービス
財務諸表添付の有無
財務情報
与信取引額
月間平均購買額

## 31. 信用調査会社と付き合おう！

習慣的に利用している企業もあると思いますが、信用調査会社を利用する目的は次の5つに集約できます。

### ①客観的な評価の入手

客観的な評価というのは、信用調査会社独自の評価指標である「格付け」「評点」「スコアリング」などのことです。

こうした第三者の評価指標と自社の評価指標を比較して与信判断を下します。

### ②調査時間と費用の節約

信用調査会社が提供する情報には、独自性がなく、公開情報や上場企業の決算書などです。

事実、自分で入手できる情報も多いのです。

しかし、新規取引先の多い企業などでは、新規案件を審査するたびに1件1件マニュアルで調査をしていては、必要な時間内に処理できません。

調査をする社員の手数料を考えると、企業データベースを保有する信用調査会社から信用調査データやレポート入手する方が、はるかに効率的かつ低費用です。

### ③独自調査情報の把握

信用調査会社などでは、独自の調査結果による手形情報、マイナス情報、噂の域を出ないような周辺情報を収集分析しています。

特に中小の興信所や探偵事務所など小規模会社は、業種に特化した専門分野を持っていますので、用途に応じて使い分けると有用です。

### ④匿名調査活動の実行

日本企業が、信用調査会社を利用するもっとも大きな理由の1つで、調査を行っていることを顧客に知られたくないというニーズは根強いものがあります。

競合企業とのコンペや地道な営業活動の結果、開拓した顧客に対し、信用度を調査することで信頼関係を壊したくないと考えるのは当然のことです。



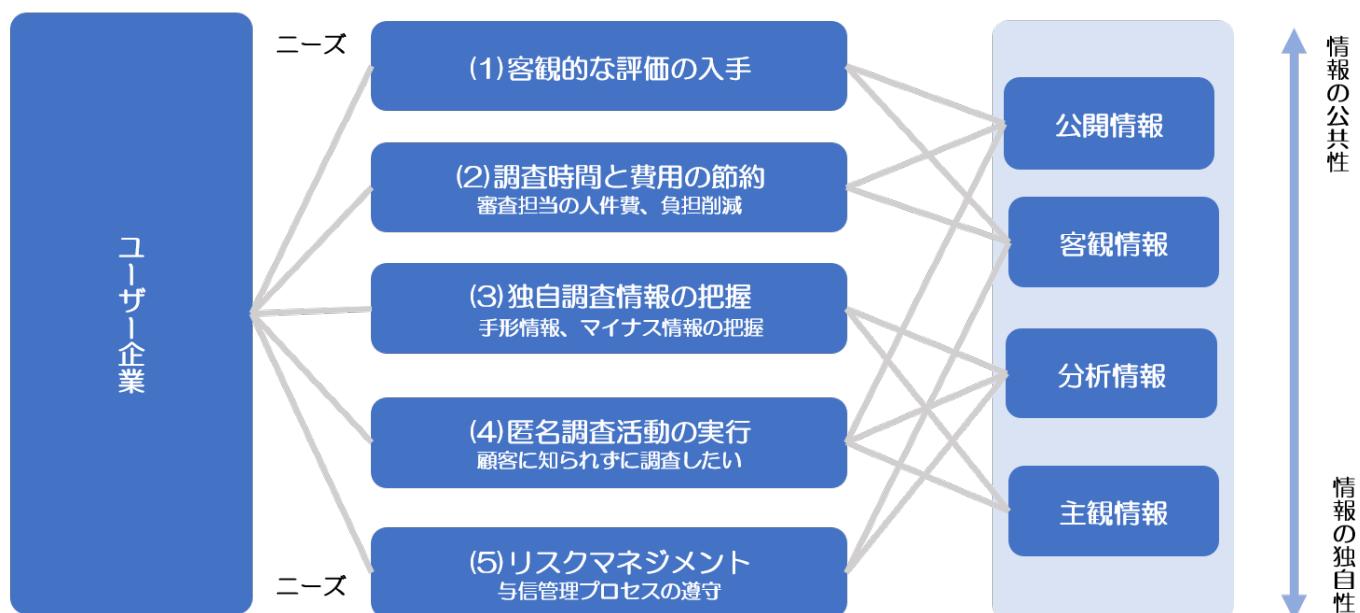
## ⑤リスクマネジメント

これは、どちらかといえば副次的な必要性です。

たとえば、与信取引の相手が倒産して売掛金が完全に回収できなくなった場合、リスクマネジメント上では、組織として適切な審査を行っていたかが重要なポイントになります。

与信管理の一環として信用調査会社のレポートや格付けを入手してあれば、組織として与信管理のプロセスを守っていたという証拠になります。

## 信用調査会社の利用目的



## 32. 信用調査会社から得られる情報とは

信用調査会社の提供する情報は、性質上 4 種類に大別できます。

ここで注意が必要なのは、信用調査会社の報告書にはこの区別が必ずしも明記されていないということです。与信判断を下す際には、情報の性質を見極める必要があります。

### ①公開情報

企業がウェブサイトで公表、あるいは法律や規制などにより公開した情報のことです。

売上高や従業員数などの企業概要をはじめ、取締役名や事業内容が記載された商業登記簿情報、所有不動産が自己所有か他所有かを明記した不動産登記簿情報、訴訟情報、新聞発表の記事、決算公告、有価証券報告書などです。

## ②客観情報

公開はされていないものの客観的な情報です。銀行からの情報、手形の不渡り情報、支払情報、業種団体や協会の情報などがこれにあたります。

過去、信用調査会社は金融機関の融資課（現在の法人営業課）からの情報を入手していましたが、情報管理の厳格化から、近日では入手することは難しくなりました。

代替として有力なのは既存取引先の情報です。支払振りはもちろん、担当者が代わった、などの些細な情報も、貴重な客観情報となります。

## ③分析情報

公開情報をもとに信用調査会社が独自に分析した情報です。格付け、評点、スコアリング、倒産確率などがこれに当たります。

信用調査会社では調査員が指定フォーマットに沿って採点した評点をメインに運用しており、当社では企業情報や財務情報をベースに当該企業が向こう1年間に倒産する確率を表したスコア（格付）を運用しています。スコア（格付）は恣意性を排除した客観的な指標となっています。

## ④主観情報

主に定性情報に関して、信用調査会社の調査担当者の主観にもとづく報告です。

経営者の人柄、会社の雰囲気、推定売上などがこれに当たります。

信用調査会社は中立・客観的立場から当該企業を調査するため、それまで持っているイメージと異なる側面を発見することができます。例えば、取材を通じて相手がポジティブな回答をするか否か、ということも貴重な情報となります。

## 33. 機密性の高い情報が手に入るトレード・レファレンス



トレード・レファレンス(Trade Reference)とは、取引照会、企業照会のことを目指す。

企業照会とは、銀行照会に対する言葉で、Trade Payment(企業間の支払い)に関する信用照会である。

欧米、とくに北米で一般的な商習慣である。

アジア地域でも香港やシンガポール、さらにオーストラリアといった欧米文化の影響を強く受けた国で、よく見られる。

このしくみは簡単で、サプライヤー同士のネットワークのようなものである。

たとえば、サプライヤーAが、バイヤーBと新規で取引を開始する際に、バイヤーBの支払いぶりをバイヤーBの主要サプライヤーCに照会して確認するというしくみだ。

主要サプライヤーCは、あらかじめバイヤーBに担当者の連絡先を聞いておく。

Trade Reference を3-5社に対して行うことで、支払いのトレンドをつかむ。Credit Policy で、「最低3社に照会する」と定めている欧米企業が多い。

こうした Trade Reference を体系的に収集しているのが、Creditsafe をはじめとする欧米の信用調査会社である。

ただし、信用調査会社のデータにおいては、サプライヤーの社名は一切開示されないしくみとなっている。

日本でも同業者同士の会合などで、顔見知りの間柄で、信用不安のある取引先について噂のように広まるケースがある。

Trade Reference では、顔も知らない相手同士がこうした情報を交換しているのである。Trade Reference がオープンなネットワークであるのに対して、日本の情報交換はクローズドなネットワークであるといえる。

### Trade Reference で入手可能な情報

商品・サービス	与信残高	債務保証と担保
取引金額	遅延期間と金額	小切手の情報
支払条件	取引年数	資本関係
最高与信額	回収代行依頼の有無	財務諸表入手の有無

Trade Reference で一般的に入手できる情報は、与信管理においてかなり重要なものである。

情報項目を見てまず驚くのが、交換する情報の多様さだ。

本当にこんな機密性の高い事項を教えてもらえるのだろうかと疑いたくなるほどのものである。

もちろん、各企業の方針によっては、ほとんど情報開示してもらえない場合もある。

それでも、多くの場合は協力をしてもらえるものである。日本では、こうしたことはまず考えられない。

日本企業の審査部や与信管理担当部門で、見知らぬ企業からの取引の照会に応じることはまずない。

取引の有無さえも教えないことがほとんどだ。それが、社内規定になっている場合が多い。

このように日本人にしてみれば、なぜ教えてもらえるのかとなるが、欧米の人にしてみれば、なぜ教えてもらえないのかということになる。

**単純に商習慣が違うのだ。**

これは、支払い、与信管理、債権回収といった一連の行為に対する一般的な概念の違いに起因するともいえる。

Trade Reference で一般的に入手できる情報は、上記のとおりであるが、この情報項目はあくまで可能性であって、場合によっては入手できないこともある。

---

<海外取引のはじめかたと知っておくべきリスク管理>  
2018年9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.