

厚生労働省委託事業

平成29～31年度労働者等のキャリア形成・生産性向上に資する教育訓練プロジェクト事業
《区分4:中高年関係(事務系)》

コレスポнденス関連業務に関する教育関連プログラム開発事業

●国際貿易と英語基礎講座

基礎座学

貿易実務基礎

学校法人 小山学園

専門学校 東京テクニカルカレッジ

目 次

第1章

1. 貿易取引の全体像	4
(1) 貿易取引と国内取引	4
(2) 貿易全体の流れ	5
(3) 関係機関	7
(4) 代表的な貿易形態	8
2. 売買契約まで	9
(1) 取引交渉のプロセス	9
(2) 信用調査	10
(3) 契約書の基礎知識	11
(4) 決めておくべき品質条件、数量条件など	12

第2章

1. 貿易条件	20
(1) インコタームズの概要	20
(2) インコタームズの11規則	20
2. 貿易運送	24
(1) 貿易における輸送手段	24
(2) 海上輸送	24
(3) 船荷証券(Bill of Lading B/L)	27
(4) 航空輸送	28
(5) 国際複合一貫輸送	30

第3章

1. 代金決済	38
(1) 並為替と逆為替	38
(2) 荷為替手形決済	39
(3) 送金	41
(4) 輸入ユーザンス	42
2. 信用状	42
(1) 信用状(Letter of Credit L/C)	42
(2) 信用状の機能	43
(3) 信用状の種類	43
(4) 信用状の実務(輸入者の発行依頼から通知まで)	44
(5) 信用状統一規則	45
(6) 信用状の変更と不一致	46

第4章

1. 輸出手続き	54
(1) 為替予約	54
(2) 輸出貿易管理制度	56
(3) 輸出通関手続きとAEO制度、船積手続き	57
2. 輸入手続	60
(1) コンテナ船の荷受け手続き	61
(2) 輸入通関とAEO制度	62
(3) 関税制度	63

第5章

1. 貨物海上保険	70
(1) 貿易取引に関わる保険	70
(2) 貨物海上保険	70
(3) 貿易保険	73
2. 国際貿易体制	74
(1) CATTとWTO体制	74
(2) 地域協定とメガFTA	75
(3) 特殊関税	77
(4) 国際環境条約	79

01

第1章 基礎座学

貿易実務基礎

1. 貿易取引の全体像

- (1) 貿易取引と国内取引
- (2) 貿易全体の流れ
- (3) 関係機関
- (4) 代表的な貿易形態

2. 売買契約まで

- (1) 取引交渉のプロセス
- (2) 信用調査
- (3) 契約書の基礎知識
- (4) 決めておくべき品質条件、数量条件など

国際貿易と英語基礎講座 基礎座学
～貿易実務基礎 第1章～

●シラバス

現在、わが国では経済のグローバル化が進む中で、国際的な企業間取引における通信ルールや文書作成能力の重要性が高まってきている。また、情報技術の急速な発展により、企業活動においても定型的事務作業のIT化が進んでいる。本プログラムは、国際間貿易取引が行われる際に使われる取引通信様式「コレスポнденス」関連業務に携わるうえでの貿易実務知識、ビジネス英語の習得を目標とする。貿易実務全体像とそれぞれの役割、機能の知識を付けることで、その後のビジネス英語科目の知識がスムーズに定着することを狙う。また、貿易実務以外の業界でも活用できるホスピタリティを習得する。

国内取引と貿易取引とはリスクがつきものである。そのリスクをいかに軽減して円滑にビジネスを行うためには、まずは全体像を把握する必要がある。

貿易実務基礎では、専門用語の理解を含めた貿易取引における基礎知識や全体像について体系的に学び、貿易実務における意味、役割などをしっかりと習得する。

●今日の授業	●キーポイント
● 貿易実務基礎(1)	
□1 貿易取引の全体像(貿易取引とは)	□1 貿易取引の特徴を理解する。
□2 貿易取引の全体像(取引全体の流れ)	□2 貿易取引の流れを理解する。
□3 貿易取引の全体像(代表的な貿易形態)	□3 貿易取引における代表的な貿易形態と、その内容について理解する。
□4 契約まで(交渉のプロセス)	□4 取引交渉のプロセスを学習し、オファーの種類について理解する。
□5 契約まで(信用調査)	□5 信用調査の項目と方法について理解する。
□6 契約まで(契約書の基礎知識)	□6 契約書の形式について理解する。
□7 契約まで(タイプ条項と印刷条項)	□7 タイプ条項と印刷条項について理解し、矛盾があったときはどちらが優先されるか理解する。
□8 契約書まで(ウィーン売買条約)	□8 信用状の開発から輸出者への通知までの流れを理解する。
□9 契約まで(品質条件と品質・数量決定時点)	□9 信用状統一規則のうち、重要なものを理解する。
□10 契約まで(貨物受け渡し条件)	□10 信用状条の変更、信用状条件と書類の不一致があった場合の対応について理解する。

●参考ページ

□1	4p
□2	5p
□3	8p
□4	9p
□5	10p
□6	11p
□7	11p
□8	11p
□9	12p
□10	13p

●授業コメント

貿易取引の流れから、契約に至るまでの流れを学習し、貿易取引の全体像を把握する。また、契約書、契約で定める諸条件も学習する。どの場所においてもコレボ業務が必要となるので、イメージをしながら学習に取り組むことが望ましい。

1. 貿易取引の全体像

この章では、これから貿易実務を学んでいくにあたって、「貿易」というものをいくつかの側面から把握していきます。まずは、国内取引と比較をしながら貿易の特徴を理解します。次に、貿易取引のプロセスを全体的に把握します。さらに、実際に行われているいろいろな貿易取引を紹介していきます。

この章を勉強していくにあたっては、あまり細かいところにこだわらず、全体としてざっくりと理解する、という姿勢で臨んでください。まずは森全体を眺めてから、個々の木々を見ていく、という気持ちで学習を進めていきましょう。

(1) 貿易取引と国内取引

貿易取引とは、国際間の売買取引をいう。国内取引と比べて、多くのリスクがある。

売買取引が国を跨いでいる場合、それは国内取引ではなく、「貿易」と言います。そして国を跨ぐことによって、様々なリスクが生まれてくることになります。ですから、貿易取引の特徴は、国内の取引と比べてリスクが高いこと、といえます。

貿易におけるリスクとしてどういうものがあるのか、以下で見えていきましょう。

A) 国が異なるため輸出者・輸入者が相互の情報を十分に持っていない

→信用リスク

お互い知らない者同士で、顔も見たこともない者同士で取引をすることになります。国が違くと物事の考え方や感じ方が違うこともあります。そういう中での取引ですので、本当に約束したものを送ってくれるのだろうか、本当に約束した代金を払ってくれるのだろうか、という信用についてのリスクがお互いにあります。このようなリスクを信用リスクと言います。

B) 国が異なるため商品の輸送距離が長く、時間がかかる

→輸送リスク

異なる国の間で商品のやり取りをするので、その商品の移動距離が基本的には長くなります。日本の場合ですと、貿易で商品を輸送する場合、海上輸送か航空輸送を行わなければなりません。例えば北米西岸に海上輸送する場合、太平洋を数千キロ、1週間以上かけて船で横断しなければなりません。その輸送途上で船が悪天候に遭遇したり、最悪の場合沈没したりして、商品が損傷を受けたりなくなったりするリスクがあります。このようなリスクを輸送リスクと言います。

c) 異なる通貨を交換するためのレートが変わる

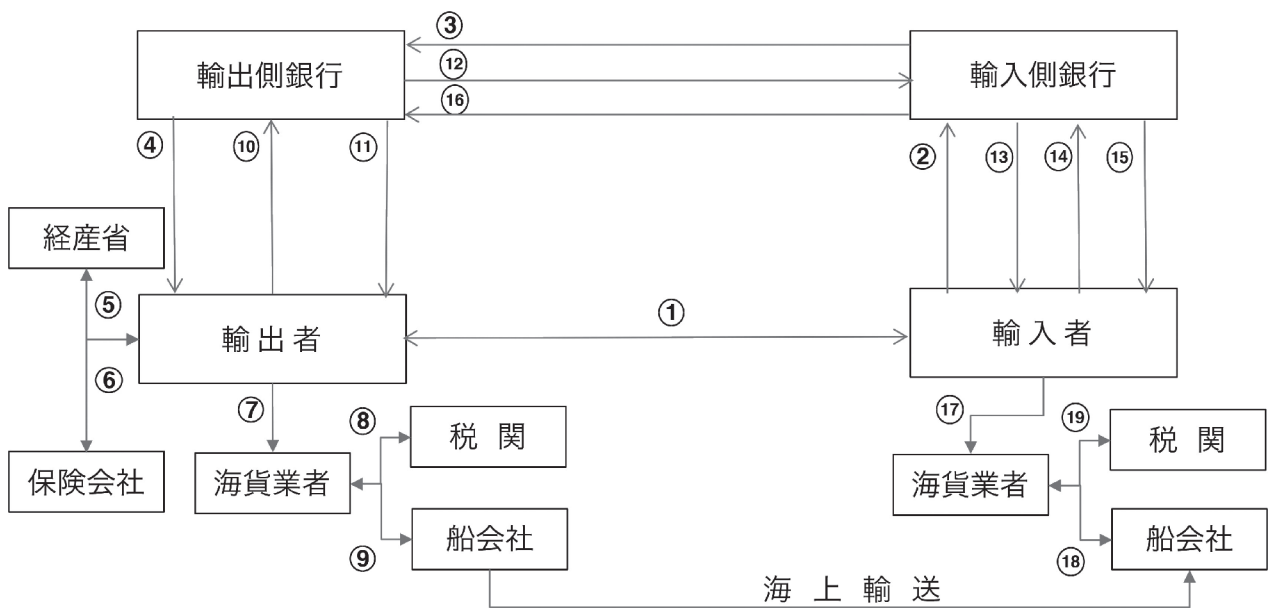
→為替変動リスク

国が違うということは、通貨が違うということです。そして相手の通貨で取引をする場合は、通貨同士の交換比率が大事になります。これを為替相場(為替レート)と言いますが、現在為替レートは、変動相場制ですから、相手と契約を交わした時の為替相場と、実際に通貨を変更するときの為替相場が違って来る場合があります。そうすると、為替相場の変更によって、自分たちの代金収入や支払額

が変わってしまうことになります。場合によってはこのため利益が吹っ飛んでしまい、何のために貿易をやっているおかわらなくなってしまうこともあります。このようなリスクを為替変動リスクと言います。

(2) 貿易取引全体の流れ

次に、貿易取引全体の流れを時間の流れを追って見ていきます。貿易取引の在り方といってもいろいろありますが、ここでは、よく使われている信用状や荷為替手形を使うことを前提としたモデルで説明していきます。初めてですから、あまり細かいところにはこだわらないように、全体を眺める、という姿勢でいきましょう。個々の部分はあとで詳しく勉強します。



① 売買取引成立

まずは輸出者と輸入者という貿易の主人公同士が、どのような条件で貿易を行うのかを約束します。

② 信用状開設依頼

信用状については後で詳しくやりますが、簡単に言いますと、輸入者が取引をしている銀行が輸出者に対して出す、代金支払いは我々が保証します、という内容の手紙です。輸出者から見ると信用力という点においては弱い輸入者が、より信用度の高い銀行の信用力を借りて輸出者に安心して取引をしてもらおう、というしくみです。

③ 信用状発行

輸入者の依頼を受けて輸出者に宛てた信用状という手紙を発行します。これには、銀行が代金を保証する条件として、輸出者が約束通りの輸出手続きを行うことや、代金決済の条件なども記載されています。

④ 信用状通知

信用状は発行した銀行から輸出者に直接送られるのではなく、輸出者側の銀行を経由して輸出者に通知されることになっています。本物の信用状であるかどうかを確認するためです。その役割を担うのが通知銀行です。通知銀行と信用状発行銀行とは、コルレス契約を既に結んでいなければなりません。

輸出者は信用状を受け取ると、信用状に書いてある条件通りに輸出手続き(船積手続き)を行います。

⑤輸出許認可の申請／承諾

商品を輸出するときは税関の許可が必要ですが、モノによっては管轄省庁の許可や承認がないと輸出できないものもあります。

⑥貨物海上保険の申込み／保険証券発行

輸出者が貨物保険に入る約束になっているときは、保険加入の手続きをし、保険証券を入手しておく必要があります。

⑦通関・船積手続き依頼

税関からの輸出許可をとる手続き、商品を運送会社(船会社など)に船積をしてもらう手続きは、海貨業者という専門業者(通常、通関業者も兼務)に依頼します。

⑧輸出通関申告／許可

海貨業者は輸出申告を税関に申告し、税関は審査(場合により検査)を行ったうえで許可をします。

⑨船積／船荷証券の発行

海貨業者は、船積手続き用書類を船会社に提出し、また貨物を船会社に渡します。船会社は貨物を受け取った証として船荷証券を荷主に対して発行します。

⑩為替手形＋船積書類の提示

輸出者は、一連の輸出手続き(船積手続き)が終了すると、次は代金回収の手続きに入ります。信用状で要求されている書類(船積書類)を揃え、為替手形を作成して、それらを自分の取引銀行へ提出します。

⑪代金支払い

銀行は受け取った船積書類と為替手形を信用状と照らし合わせ、要求通りであるかを確認し、問題なければ輸出者に対して代金を立て替え払いします。この銀行を買取銀行と言います。

⑫為替手形＋船積書類送付

買取銀行は、為替手形と船積書類を信用状発行銀行へ送ります。

⑬代金請求

信用状発行銀行は、受け取った為替手形に基づいて代金を支払わなければなりませんが、その代金を輸入者に請求します。

⑭代金支払い

輸入者は、銀行が受け取った手形の支払い条件に応じて、商品の代金を銀行に支払います。

⑮船積書類渡し

輸入者からの代金入金後(支払条件によっては、引受け後の場合もある)、銀行は輸入者に船積書類を渡します。

⑯銀行間代金支払い

信用状発行銀行は、買取銀行に対して、輸出者への立て替え金を支払います。

⑰貨物引取・通関手続き依頼

輸入地においても、貨物の引き取り手続き、輸入通関手続きは海貨業者に委託します。

⑱貨物引取

海貨業者は船会社から、船荷証券と引き換えに貨物の引き取りを行います。

⑲輸入通関申告・許可

海外からの貨物も税関の許可なしには輸入できないので、海貨業者は輸入申告を行い、税関からの許可を取得します。

以上のとおり、国内取引(たとえばコンビニでモノを買う)では一瞬にして行われることを、モノ(商品)を輸出者から輸入者へ渡す、カネ(代金)を輸入者から輸出者へ渡す、といことを別々に、いろいろな仕組みを使って行います。またそれらを円滑に行うために種々のカミ(書類)を使います。そしてこれら貿易取引のリスクをカバーするのが保険です。

以後、これらの仕組みやルールなどを一つ一つ見ていきます。

(3) 関係機関

以下、取引の流れで出てきた登場人物を整理してまとめました。

① 信用状発行銀行(Issuing Bank、 Opening Bank)

輸入者の取引銀行で、輸入者の求めに応じて信用状を発行する銀行のこと。信用状とは、発行銀行が輸入者に代わって海外の輸出者に対して代金の支払いを確約した保証状のこと。

② 通知銀行(Advising Bank)

信用状発行銀行から信用状を受け取って、その真偽を確認し、輸出者に通知する銀行のこと。発行銀行とコルレス契約を結んでいる通知銀行をいったん通すことにより、信用状の真偽を確認する。

③ 経済産業省ほか主務官庁

安全保障を目的とした経産省の輸出許可など、税関での輸出許可以外にも関係省庁の許可や承認が必要な場合がある。

④ 海貨業者

港での船積手続き(輸出の場合)・引取手続き(輸入の場合)や通関手続き(輸出・輸入両方で必要)

は専門の業者に任せる。海貨業者は港湾運送事業のひとつ。

⑤ 船会社 (Shipping Company)

国際輸送をする運送業者は、船会社、航空会社、また利用運送業者（フォワーダー）などがある。

⑥ 保険会社 (Insurance Company)

輸送中の貨物事故による損害をカバーする貨物保険会社、契約不履行による損害をカバーする貿易保険などがある。

⑦ 税関 (Customs)

輸出入いずれも税関の許可なしには行うことができない。財務省管轄の税関職員が担当している。税関は、保税地域の指定も行っている。現在は、申告から許可まで NAACCS というシステムで処理をしている。

(4) 代表的な貿易形態

ここでは、代表的な貿易取引について紹介しています。

並行輸入	ブランドメーカーと契約している正規の輸入総代理店を介さず、別のルートから輸入すること。ただしブランドの名声や信用を損なわないなど、販売元に不利益を与えないことが条件です。 市場での独占販売ではなく、競争を活発にすることで価格などが下がり消費者の益に資する、という理由で日本では認められています。
開発輸入	自社の仕様書に基づいて海外の工場で委託生産や加工を行い、製品を輸入すること。 かつてはメーカーの製品を売ることが役割だった小売業者が、自ら商品開発を行うことを始め、流通の仕組みが変わりました。
OEM輸入	もともとある海外メーカーの製品を、ブランドメーカーが自社ブランドとして製造してもらい、輸入すること。 こちらは既存の製品を使うので、開発ではありません。
仲介貿易	売買契約は海外の輸出者と日本の仲介業者、海外の輸入者と日本の仲介業者との間で交わされ、商品である貨物は、直接輸出者から輸入者にあてて輸出される形態。 直接貿易がしたくてもできない事情がある場合に使われる形態です。

2. 売買契約まで

この章では、貿易手続きを行う前に取引条件に付いて契約を結ぶまでのプロセスを見ていきます。実際は、市場調査・市場戦略の策定などを終えた後、取引候補先を見つけ、取引交渉を行い、信用調査で相手の信用度を確かめた上、契約をする、というプロセスになります。以下では、取引交渉以降のプロセスを一つ一つ見ていきましょう。

(1) 取引交渉のプロセス

取引交渉の骨格は以下の通りになります。輸出者が海外へ商品を売る、ということをモデルにしてみました。

Proposal(勧誘) → Inquiry(引き合い) → Offer(申込) → Acceptance(承諾) → 契約

- ① まずはProposalを行い、相手に対して自分たちの商品売り込みます。売り込み先は、現地の商工会議所などから、会社を紹介してもらうなどの方法があります。この段階では、相手は輸出者の存在すら知らない、という段階です。
- ② 売り込みを受けた会社は、売り込んできた会社やその製品などに興味を持ったら、商品価格や売買の条件を輸出者に問い合わせます。これがInquiryです。
- ③ 輸出者はInquiryを受け取ったら、自社製品を売る際の条件を相手に提示し、相手に承諾の可否を求めます。これがOfferです。
- ④ Offerを受け取った側は、その条件で買うことに承諾することがAcceptanceです。Offerに対してAcceptanceすると契約は成立します。実際は、Acceptanceに至るまでは、Counter Offerを応酬することで両者の条件を詰めていくことになります。

● オファーの種類

オファーにはいくつか種類があります。それぞれの意味を理解していきましょう。

i) Firm Offer(確定申込み): 回答期限付き申込み

オファーを提示した相手に対して、承諾回答の有効期限を示したものです。有効期限内に承諾の返答があれば契約が成立することになります。通常は必ずファームオファーにします。

例) Subject to your offer reaching us by August 30, 2019

ii) Counter Offer(反対申込み): オファーを受けた側からの、条件変更・修正を申し込むオファー

受け取ったオファーの条件のままでは承諾できない場合、相手に対して別の条件を提示することになります。その際、すでに受け取っているオファーは無効になります。

iii) Subject to Final Confirmation(サブコン・オファー): オファーをした側の最終的な確認があって初めて契約が成立するという条件をつけたオファー

オファーを受け取った側が承諾回答をした段階では双方合意したことにならず、オファーを送った側がその承諾回答を確認し、相手側に通知した段階で初めて合意が成立したことになります。

(2)信用調査

取引候補の相手はお互いによく知らない者同士のことが多いので、信用リスクは高いわけです。少しでも相手のことを知っておき、このリスクを少しでも低くしておくことは大事なことです。このために行うのが信用調査です。お互い様ですので、なるべく相手の信用リスクを取り除いてあげるために、こちら側の情報を相手に提供することも必要です。

最終的な合意をする以前の時点で、今後その取引先候補と契約を交わして問題ないか、相手の信用調査を行う。

① 取引相手の信用調査項目

以下のうち、特に 1 から 3 までが特に重要です。

1	Capital	資産、財政状態
2	Capacity	営業能力、経験、取引量
3	Character	品格、誠実性
4	Conditions	政治・経済的事情

② 信用調査の方法

いくつもの方法がありますので、組み合わせて使うことでより確実な情報を得て、判断することが重要です。

A) Bank Reference

銀行に照会する。一般にもっとも広く利用されている方法

商談交渉中の相手側から、相手の取引銀行の情報をもらい、自分の取引銀行経由でその銀行へ照会することが一般的です。

B) Trade Reference

相手先の主要取引先や同業者に直接手紙等で照会する。

商談相手から取引先や同業者の情報を得る、または自分で調べるなどして得た、照会先に直接確認するのが一般的です。

C) Credit Agency

信用調査機関を利用する(Dun Reportなど)

企業の場合、これが最も一般的な方法と言えます。国際的な調査機関としてはダン社(Dun & Bradstreet)が有名です。他にもいくつもの民間調査機関があります。

D) 海外商社名簿等の格付けを使う

「日本貿易保険」が発行している「海外商社名簿」の格付けを使う

ムーディーズ社、SP社等の格付けも利用できる

取引候補先の信用状況や財政状況は各社の格付けで確認することもできます。

(3) 契約書の基礎知識

ここでは、貿易における契約の特徴と、契約書の基礎について学んでいきます。

貿易取引における契約は、口頭で成立する諾成契約だが、後々のトラブルを避けるため、書面による契約書を作成する。

お互いに合意した時点で契約が成立しますので、電話や会議などでの口頭で合意された場合は、その時点で契約が成立します。しかしながら合意した内容をあいまいな記憶だけで残しておくのはトラブルのリスクが高くなります。なので、実務上は書面に残しておくことによりトラブルを避ける、そのために契約書を作ります。

① 契約書の主な形式

- A) 注文書(買い手作成)や、注文請書(売り手作成)を契約書とするもの
- B) 合意内容を1つの契約書に記載するもの
- C) 基本契約書と個別契約書に分けて作成

一般的には取引(の金額)が大きくなるほど、より内容の詳細な契約書を作成することになります。ですから、1回限りの小さな取引の場合などはA)を、船積が複数にわたり、金額も大きなプラントの契約書などはC)を使います。

以下はA)のタイプではありますが、よりしっかりした内容にするため、注文書や注文請書の裏側に一般取引条件をプラスした契約書です。

② タイプ条項と印刷条項(裏面約款)

- ▶ 注文書型、注文請書型の契約書は、表裏で構成されている
- ▶ 表面：タイプ条項→売り手と買い手が取引交渉で合意した個々の船積ごとの条件(価格、数量、船積時期等)をタイプで記入
- ▶ 裏面：印刷条項→契約書作成側の一般的な取引に共通する条件があらかじめ印刷されている
- ▶ どちらの場合も両者がサインをすることで、表裏の条件に合意したことになる。
- ▶ ただし、タイプ条項の内容と、印刷条項の内容が矛盾した場合は、タイプ条項の内容が優先される

シンプルな型ですが、より詳細な内容を持つ契約書の基本となります。取引交渉によって決めた商品や支払や船積の条件(タイプ条項)と、一般的な取引に関わる条件(印刷条項)を兼ね備えています。

注意が必要なのは、裏面に記載されている一般取引条件は、作成した側(注文書なら輸入者、注文請書なら輸出者)にとって、有利な条件が記載されています。ですから受け取った側は、この一般取引条件の中でも、承諾できない部分については改めて交渉のテーブルに載せて両者間で決めるようにしてください。

③ ウィーン売買条約(CISG)

- ▶ 国際物品売買契約に関する国際連合条約：United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods、「CISG」

- ▶ 国際的な物品売買契約を規律する統一ルールとして採択された国連条約。
- ▶ 適用優先順位：当事者の合意＞CISG

貿易の当事者国がいずれもCISGに加盟している場合は、売買契約書に記載されていないことがあった場合はCISGが自動的に適用になります。

(4) 決めておくべき品質条件、数量条件など

① 品質条件

品質決定の方法

売買する商品の品質を決める際に、当事者双方で共通の品質の“モノサシ”が必要です。5つのモノサシがありますが、商品の品質がシーズンごとにちがってしまう(品質が定まらない)ものはどうするのか、が以下の標準品売買の考え方です。

A) 標準品売買

- ▶ 平均中等品質条件 (FAQ: Fair Average Quality Terms)
 - ・ 農産物(主に穀物類)の売買に用いられる品質条件
 - ・ 当該季節の収穫物の中等品質を基準とする

あるシーズンの商品の作柄の真ん中の品質を基準にしましょうという考え方です。

- ▶ 適商品質条件 (GMQ: Good Merchantable Quality Terms)
 - ・ 漁労品や木材等の売買に用いられる品質条件
 - ・ 売買するに足ると認められる品質(市場性のある品質)を基準とする

こちらは、あるシーズンの商品の作柄のなかで、商品として売れるか売れないかの分かれ目を、基準としましょうという考え方です。

B) その他の方法(見本売買、銘柄売買、仕様書売買、規格売買)

あとの4つはモノサシがはっきりしていますね。

銘柄はブランドのこと、規格は第三者(例えばISO)が決めた規格のことです。

② 品質決定時点

商品によっては海上輸送中に品質が変わったり、劣化するものがある。品質に関する売り手の最終保証を船積み時点にするか、陸揚げ時点にするかを定める。

これを当事者間で明確にしておかないと、生鮮食品などの場合、船積みした時は新鮮で、陸揚げした時は腐っていた、などがあるので、トラブルになってしまいます。

A) 船積み品質条件 (Shipped Quality Terms)

B) 陸揚げ品質条件 (Landed Quality Terms)

特にA)で決めた場合、輸入者は通常船積現場にいませんので、本当に約束どおりの品質で積まれたのかどうか分かりません。よって、この場合は輸入者は輸出者に対して、船積前に第三者機関で品質検査証明書をとってもらふことを要求しておくことが大事です。

③ 数量条件

重量の種類(重量トン(W/T)には次の種類がある)

重トン	英トン (Long ton = 2,240 ポンド = 1,016 kgs)
軽トン	米トン (Short ton = 2,000 ポンド = 907 kgs)
メートルトン	仏トン (Metric ton = 2,204.6 ポンド = 1,000kgs)

同じ1トンでも、地域により違うモノサシがありますので、注意してください。

④ 数量決定時点

輸送時間のかかる海上輸送等の場合、輸送途上で貨物の量が欠減することが考えられる。また現実の取引、特に資源、原材料関係の取引では、自然現象等により、正確な契約量を引渡すことが困難な場合も生じる。これらのトラブルを避けるため、数量決定時点を決める。

A) 船積数量(重量) 条件(Shipped Weight Terms)

B) 陸揚数量(重量) 条件(Landed Weight Terms)

品質を決めるタイミングと考え方は同じです。こちらもA)で決めたときは、輸入者は輸出者に対して、重量容積証明書をとってもらふことを要求しておいてください。

⑤ 貨物受渡条件

受渡場所

A) 「FOB Yokohama」あるいは「FCA New York」等、インコタームズのルールに従って記載された港や場所が同時に受渡場所になる。

ただし、Cシリーズの場合は、記載されている港や場所は受け渡し場所ではありません。この場合はどこまでの運賃や輸送費を輸出者が負担しているのか、を表したものになりますので注意してください。

B) 受渡方法

第三者である運送人(Carrier)を荷受人(通常は輸入者)の受託者として貨物を引渡す間接引渡しが原則。

C) 船積時期

通常はある一定の期間を定めて船積時期(Time of Shipment)としている。

例えば“XX年〇月△日までに”というように決めます。ある特定の日を船積時期にするのは現実的ではありません。

D) 仕向地

船積港、荷揚港を条件として決める。また複合輸送の場合には、最終仕向地も。

E) 分割船積(Partial Shipment)の可否

一契約の商品について、複数回に分けて船積すること。それを許容するかどうかを条件として明記する。

F) 貨物の積替(Transshipment)の可否

貨物を輸送途中で他の船あるいは航空機に積替えること。それを許容するかどうかを条件として明記する。

現在のコンテナ輸送サービスや航空輸送は、積替が前提となっているサービスが多いので、在来船の輸送以外ではこの項目はあまり意味をなさなくなっています。

以上

国際貿易と英語基礎講座 基礎座学
～貿易実務基礎 第1章～

氏名：

問題1 貿易取引とは、一般的に異なる国との()のことを指す。

解答1

問題2 ブランドの名声や信用、商標といったことを損なわずに、また販売元に不利益を与えないことを条件に、これらの輸入総代理店等を介さずに輸入することを()という。

解答2

問題3 承諾回答の到着期限が定まっているOfferのことを()という。

解答3

問題4 取引相手の信用調査項目のうち、資産、財政状態を示す項目を()という。

解答4

問題5 取引相手の信用調査項目のうち、政治、経済的事情を示す項目を()という。

解答5

問題6 取引相手の信用調査項目のうち、品格、誠実性を示す項目を()という。

解答6

問題7 契約書において、タイプ条項と、印刷条項の内容が異なる場合は、()が適用される。

解答7

問題8 ウィーン売買条約締結国の企業間の契約で、事前の合意がない場合には、自動的にウィーン売買条約が()。

解答8

問題9 漁労品や木材等、見本取引が困難な場合に用いられる品質条件で、売買するのに足ると認められる品質(市場性のある品質)を保証する条件を()という。

解答9

問題10 商社や流通業者を介さずに、製品の小売業者、原材料・部品等の輸出入者が直接海外の製造業者等と取引する形態を()という。

解答10

02

第2章 基礎座学

貿易実務基礎

1. 貿易条件

- (1) インコタームズの概要
- (2) インコタームズの11規則

2. 貿易運送

- (1) 貿易における輸送手段
- (2) 海上輸送
- (3) 船荷証券 (Bill of Lading B/L)
- (4) 航空輸送
- (5) 国際複合一貫輸送

国際貿易と英語基礎講座 基礎座学
～貿易実務基礎 第2章～

●シラバス

現在、わが国では経済のグローバル化が進む中で、国際的な企業間取引における通信ルールや文書作成能力の重要性が高まってきている。また、情報技術の急速な発展により、企業活動においても定型的事務作業のIT化が進んでいる。

本プログラムは、国際間貿易取引が行われる際に使われる取引通信様式「コレスポнденス」関連業務に携わるうえでの貿易実務知識、ビジネス英語の習得を目標とする。貿易実務全体像とそれぞれの役割、機能の知識を付けることで、その後のビジネス英語科目の知識がスムーズに定着することを狙う。また、貿易実務以外の業界でも活用できるホスピタリティを習得する。

国内取引と貿易取引とはリスクがつきものである。そのリスクをいかに軽減して円滑にビジネスを行うためには、まずは全体像を把握する必要がある。

貿易実務基礎では、専門用語の理解を含めた貿易取引における基礎知識や全体像について体系的に学び、貿易実務における意味、役割などをしっかりと習得する。

●今日の授業	●キーポイント
● 貿易実務基礎(2)	
□1 インコタームズ (インコタームズとは)	□1 インコタームズ、貿易条件の概要について理解する。
□2 インコタームズ (11のインコタームズ)	□2 11種類あるインコタームズの違いと特徴を理解する。
□3 インコタームズ (主要なインコタームズ1)	□3 在来船において使用されるインコタームズのうちそれぞれの違いと特徴について理解する。
□4 インコタームズ (主要なインコタームズ2)	□4 コンテナ船において使用されるインコタームズのうちそれぞれの違いと特徴について理解する。
□5 貿易運送 (海上輸送)	□5 海上輸送のサービスと船の種類、契約などについて理解する。
□6 貿易運送 (海上輸送)	□6 海上運賃、割増運賃等について理解する。
□7 貿易運送 (海上輸送)	□7 船荷証券の概要について理解する。
□8 貿易運送 (航空輸送)	□8 航空輸送の業態と契約について理解する。
□9 貿易運送 (航空輸送)	□9 航空運送状の概要について理解する。
□10 貿易運送 (国際複合一貫輸送)	□10 国際複合一貫輸送の概要について理解する。

●参考ページ

□1	20 p
□2	20 p
□3	21 p
□4	22 p
□5	24 p
□6	26 p
□7	27 p
□8	28 p
□9	30 p
□10	30 p

●授業コメント

インコタームズの概要では契約当事者が費用や危険をどのようなルールで負担するのかを学習する。また、貿易運送では、貿易取引における「モノの流れ」を学習する。契約交渉していくに際していずれも基本的かつ重要な知識である。

1. 貿易条件

この章では、貿易取引における当事者の義務や権利を国際スタンダードとして制定したインコタームズについて学んでいきます。有史以来、地球上様々な場所で行われてきた貿易取引は、ルールが統一されていなかったため、お互いの理解の違いで発生したトラブルは数知れません。そこでこれを国際的なルールとして統一したものがインコタームズです。貿易実務をやるうえではとても大事なルールですのでしっかり理解していきましょう。

(1) インコタームズの概要

まずは、個々のインコタームズを見ていく前に、全体像を見ていきましょう。

① インコタームズとは

- ▶ インコタームズ(Incoterms)：正式名称は「貿易条件の解釈に関する国際規則」
- ▶ 目的：貿易取引上の紛争や摩擦を避けること
- ▶ 国際商業会議所(ICC)で1936年に制定
- ▶ 10年に1回の改定あり
- ▶ 現在は、2010年版が最新
- ▶ 2010年版は11類型(2000年版は13類型)
- ▶ インコタームズを契約上使用するかどうかは当事者の自由(強制ではない)
- ▶ 使用の際は、契約書上に何年版を使うのかを明記しておく

② インコタームズの記号の意味

- ▶ インコタームズは、3つのアルファベットの記号で表す
- ▶ 売主・買主が負担する費用の範囲と危険の範囲を明確にする②
- ▶ インコタームズは所有権の移転について規定していない

インコタームズは、誰でもがわかりやすいように、3つのアルファベットで表せるようにしてあります。また、時代とともに貿易の在り方も変わってきますのでそれに合わせて10年に1回の改定を行っています。現在は2010年版11類型が最新ですが、2020年にまた新たな改訂が行われる予定です。

注意すべき点は、ルール(規則)となっていますが、強制的なものではない、ということです。今や世界中の貿易取引で使われていますが、当事者が便利だから使っている、という性質のものです。ですから、このインコタームズに何か条件を加えてもかまわないし、お互い合意のうで変えてしまってもかまわないということです。また、同じインコタームズでもバージョン(改定年)の違うものもありますので、使用するときにはどの改定年のインコタームズを使っているのかを必ず明記してください。

(2) インコタームズの11規則

以下で、2010年版のインコタームズを見ていきます。いろいろな覚え方がありますが、性質の共通している類型3つずつまとめていくと覚えやすいです。

①11規則

それぞれのアルファベット3文字のインコタームズを、英語で言うと以下の通りになります。

FOB :Free On Board

CFR :Cost and Freight

CIF :Cost, Insurance and Freight

EXW :Ex Works

FAS :Free Alongside Ship

FCA :Free Carrier

CPT :Carriage Paid To

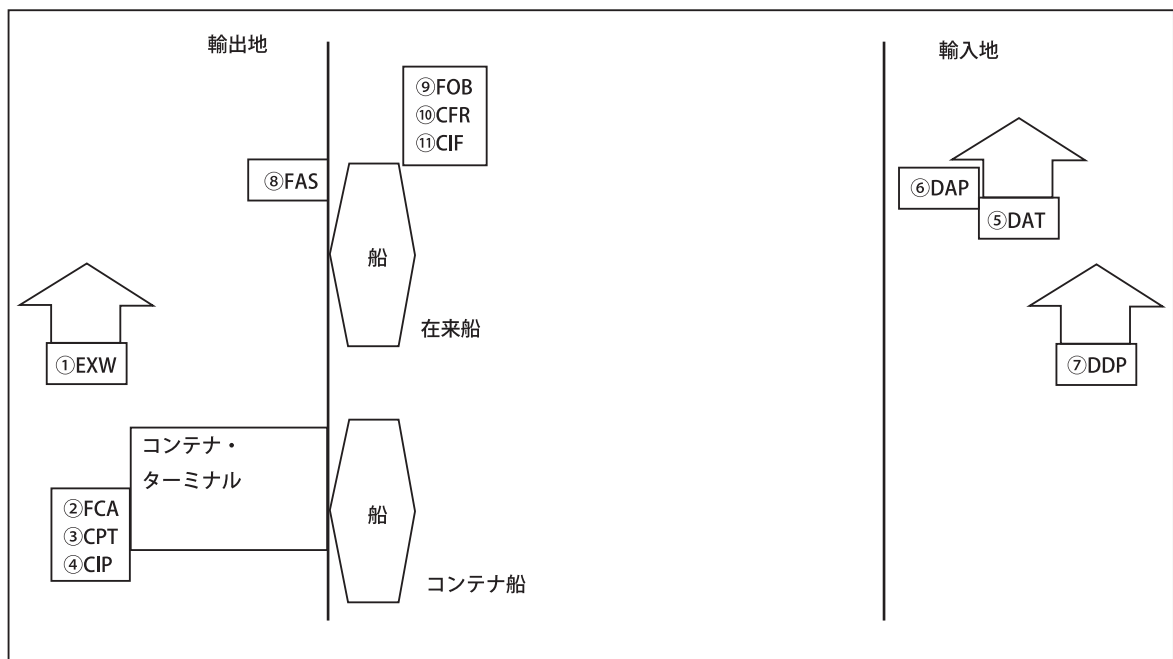
CIP :Carriage and Insurance Paid To

DAT :Delivered At Terminal

DAP :Delivered At Place

DDP :Delivered Duty Paid

以下の図は、それぞれのインコタームズがどのポイントで輸出者から輸入者に切り替わるかを示したものです。



② 11個のインコタームズ

A) 在来船で使用するインコタームズ

以下3つのインコタームズの危険負担は、いずれも貨物が輸出港にて本船上に置かれたときに売主から買主に移転

リスクの切り替わり場所が同じインコタームズのグループで、在来船で使うインコタームズです。現在、定期船ではほとんどがコンテナ船ですのでこれらのインコタームズは使いません。在来船を使う不定期船ではこちらを使っています。

違うのは費用の切り替えポイントで、FOB⇒CFR⇒CIFの順番で、輸出者の費用負担が大きくなります。どこで費用が切り替わるのかを見ていきましょう。

< FOB (Free On Board) >

費用負担は貨物が輸出港にて本船上に置かれたときに売主から買主に移転

< CFR (C&F) (Cost and Freight) >

費用負担は、本船が輸入港に到着したときに売主から買主に移転

< CIF (Cost, Insurance and Freight) >

費用負担は、本船が輸入港に到着した時に売主から買主に移転。さらに貨物保険料は売主負担

輸出者の費用負担が…

FOBは本船上まで

CFRはFOB＋運賃(Freight)

CIFはFOB＋運賃(Freight)＋保険料(Insurance)

このようになっています。

B) コンテナ船、航空輸送、複合輸送で使用するインコタームズ

以下3つのインコタームズの危険負担は、いずれも貨物が輸出地のターミナル等で運送人に渡されたときに売主から買主に移転

2番目のグループは、コンテナ船、航空輸送、国際複合輸送など、現代的な輸送システムに対応するインコタームズです。在来船時代のインコタームズは新しい輸送システムに合わなくなってしまったため、新たなインコタームズが制定されました。

インコタームズでは、基本的に輸出者が船会社に貨物を渡すところでリスクを切り替えることにしているわけですが、在来船時代は、本船上に貨物を置く、コンテナ船など新しい輸送システムでは、輸出地のターミナルで船会社(航空会社や複合輸送会社⇒運送人)に引き渡す、ということになり、引き渡しポイントが変わりました。なので新たな引き渡しポイントに対応したインコタームズができたということです。

費用の切り替えポイントは、在来船型インコタームズとほとんど同じです。ただ、輸送システムが変わった分、考え方が少し変わっていますので注意してください。

(運賃⇒輸送費 という考え方に変わったということ)

< FCA (Free Carrier) >

費用負担は、貨物が輸出地のターミナル等で運送人に渡されたときに売主から買主に移転。

<CPT(Carriage Paid To)>

費用負担は、輸入地までの輸送費を売主が負担する。

<CIP(Carriage and Insurance Paid To)>

費用負担は、輸入地までの輸送費を売主が負担する。さらに貨物保険料も売主負担。

輸出者の費用負担が…

FCAはターミナルまで

CPTはFCA＋輸送費(Carriage)

CIPはFCAB＋輸送費(Carriage)＋保険料(Insurance)

このようになっています。

輸送費、という表現ですと海上運賃以外にもターミナルで掛かる費用や、そこから先の内陸輸送費なども含めることができます。

C) 到着地で引渡されるインコタームズ

以下3つのインコタームズは、危険負担も費用負担も仕向地で貨物を売主が買主に引き渡した時点で移転する。貨物を仕向地のどこで渡すか、関税の負担はどうするかによって分かれる。

先に説明した2つのグループのインコタームズと違い、Dで始まるグループは、出発地ではなく、到着地までの費用並びに危険を輸出者が負担するというインコタームズです。

<DAT(Delivered At Terminal)>

仕向地のターミナルで貨物を売主から買主に引き渡した時点で、危険負担・費用負担が売主から買主に移転する。輸入通関・関税は買主負担。

<DAP(Delivered At Place)>

仕向地の指定された場所で貨物を売主から買主に引き渡した時点で、危険負担・費用負担が売主から買主に移転する。輸入通関・関税は買主負担。

<DDP(Delivered Duty Paid)>

仕向地の指定された場所で貨物を売主から買主に引き渡した時点で、危険負担・費用負担が売主から買主に移転する。輸入通関・関税は売主負担。

上のDATとDAPの違いは、輸出者が輸入者に貨物を引き渡す場所で、DATは到着地ターミナル、DAPは指定された仕向地です。輸入者の倉庫まで、というのもあります。

共通点は、いずれも引き渡し場所までの費用と危険を輸出者が負担しますが、輸入通関に関わる費用(関税の支払い含む)は輸入者負担です。

DATとDDPの違いは、輸入通関に関わる費用(関税の支払い含む)の負担の部分で、DATは輸入者負担ですが、DDPは輸出者負担です。

共通点は、いずれも指定された仕向地までは輸出者が費用と危険を負担します。

すこし細かくなりますが、荷卸作業の責任範囲については、以下の通り違いがありますので注意してください。DATは引き渡し場所では荷卸の作業までが輸出者側の責任です。一方、DAPとDDPは引き渡し場所での荷卸作業は輸入者側の責任です(輸出者は車上渡し)。

輸入通関費用(関税含む)についても以下で整理してある通りです。

注意:貨物を渡すときの責任範囲と輸入通関

	荷卸し作業	輸入通関・関税
DAT	売主	買主
DAP	買主	買主
DDP	買主	売主

2. 貿易運送

この章では、貿易上のモノ(商品)の輸送について学びます。貿易で使われる輸送手段としては、本章で紹介する海上輸送、航空輸送、国際複合輸送のほかに、鉄道輸送、トラック輸送、河川輸送などがあります。ここでは、日本の貿易で使われる海上輸送、航空輸送、国際複合輸送について見ていきます。

(1) 貿易における輸送手段

日本は島国なので、輸出入に使われる手段としては、基本的には海上輸送、航空輸送さらに国際複合輸送という手段もある。

重量ベースでは、日本の輸出入の99.7%が海上輸送。

金額ベースでみると、海上輸送は約70%です。航空輸送に比べて価格の安いもの、例えば原材料などは海上で大量に輸入されています。航空輸送は料こそ少ないですが、ハイテク機器や医療機器など価格の高いものが中心になっています。

(2) 海上輸送

① まずは海上輸送から見ていきましょう。

船の種類

- ▶ 雑貨輸送の主流である「コンテナ船」
- ▶ その他はすべて「在来船」
- ▶ 「在来船」は石炭、鉄鉱石、車、重油、穀物などを専用に運ぶ

「コンテナ船」は、鉄道で言えば「新幹線」という新しい輸送システム、「在来船」は「在来線」に相当すると考えられます。

② コンテナ船

- ▶ コンテナターミナルで専用のガントリークレーンを使い効率的に荷役する
- ▶ 国際海上コンテナ規格:長さは20FT、40FT(ISOにより規定)

コンテナ船は、雨でも荷役できますので、在来貨物船時代と比べ定時性が飛躍的に向上しました。また専用のコンテナは船だけではなく、鉄道やトレーラーでも輸送が可能ですので、国際複合輸送が発展しました。コンテナ船の発明は、国際輸送にとっては革新的なことでした。

コンテナ船は、コンテナ当たりのコスト競争力を向上するために巨大化を続け、今では2万個以上のコンテナを積める船も登場しています。

以下の表で、海上コンテナについて説明しています。現在はコンテナを使って様々なものを輸送しています。

▶ 国際海上コンテナの種類の例

リーファー・コンテナ	コンテナ内部を一定の温度に設定し、生鮮食料品や低温輸送が必要な化学製品、医薬品等を輸送するコンテナ
ドライ・コンテナ	最も一般的なコンテナで、材質は鉄鋼製やアルミ軽合金製がある。一般雑貨や工業製品等を輸送するコンテナ
フラットラック・コンテナ	通常のコンテナに収まりきらない大きな貨物や重量貨物を対象とし、このコンテナを並べてプラント類を積むこともできる
タンク・コンテナ	食品、油類、化学薬品等の液体貨物を輸送するためのタンクを備えたコンテナ

③ 海上輸送サービスの種類と契約

定期船は個品単位、不定期船は1船単位で荷主との契約をしますので、前者では比較的小さなものを、後者では原材料などを大量に運ぶ場合に使われます。

A) 定期船(Liner)

- ▶ 航海ルート・スケジュールと運賃が定められている
- ▶ コンテナ船がほとんど
- ▶ 荷主との運送契約は、個々の貨物ごとに契約する個品運送契約

B) 不定期船(Tramper)

- ▶ 航海ルート・運賃は荷主との契約ごとに違う
- ▶ 在来船が使われている(貨物の種類によって専用船がある)
- ▶ 船の全部または一部を貸し切る用船契約(Charter Party C/P)

④ 運賃

定期船は現在ほとんどがコンテナ船ですので、以下はコンテナ船の運賃についての説明です。

コンテナ船の運賃は、いくつかに分類できますが、まずは基本運賃と割増運賃の分類です。そのうち基本運賃には貨物の受託の仕方によって2種類の運賃があります。船会社が荷主から貨物を受託する方法として、コンテナに入った状態で受託する場合と、バラの貨物で受託する場合とがあり、前者をFCLといい後者をLCLといいます。FCLは、荷主が船会社からコンテナを借り受けて、自らコンテナの中に貨物を入れることになります。

FCLの場合の基本運賃は、コンテナ単位ですが、これがさらにCBRとFAKという考え方に分かれます。

LCLの場合はフレートトンという単位を使います。

定期船の基本運賃には、貨物を港で積むときの費用、海上運航にかかる費用と到着地で陸地に揚げる費用が含まれており、これをBerth TermもしくはLiner Termといいます。

割増運賃については、重要なものとしてはBAFとCAFがあります。

BAFはBunker Adjustment Factorのことで、船の燃料である重油のマーケットの変化により調整する運賃です。

CAFはCurrency Adjustment Factorのことで、為替レートの変化により調整する運賃です。

以下が整理したものです。

A) 定期船の運賃

- ▶ 定期船運賃の構成：Base Rate(基本運賃) + Surcharge(割増運賃)
- ▶ Base Rate(基本運賃)に含まれる費用：積揚費用＋海上輸送費用
 ➡Berth Term(Liner Term)
- ▶ Surcharge(割増運賃)：BAF, CAFなど
- ▶ コンテナ船のBase Rate
 - I. FCLの場合：コンテナ単位の運賃
 - ◇CBR：Commodity Box Rate
 - ◇FAK：Freight All Kind
 - ◇LCLの場合：トン単位の運賃
 - II. F/T：Freight Ton ➡Ton(重量) とM3(容積) の大きいほう

B) 不定期船の運賃

一方の不定期船の運賃は、荷主と船会社間の契約によってその都度決まります。その際に、運賃の中にどのような費用が含まれるかも決めることになりますが、考え方として以下の4つがあります。

- ▶ BT : Berth Term 積揚卸費用＋海上輸送費用
- ▶ FO : Free Out 積費用＋海上輸送費用
- ▶ FI : Free In 揚費用＋海上輸送費用
- ▶ FIO : Free In & Out 海上輸送費用のみ

C) 運賃の支払い時期

これは、インコタームズによって決まってきます。運賃(輸送費)が輸出者負担の場合はFreight Prepaid、輸入者負担の場合はFreight Collectになります。

- ▶ Freight Prepaid : 運賃前払い
- ▶ Freight Collect : 運賃着払い

(3) 船荷証券(Bill of Lading B/L)

貨物の輸送に関する書類ですが、貿易取引の代金決済においても重要な役目を果たす書類です。

- ▶ 輸出貨物を船会社が受取ると、船会社が荷主に対して発行する書類
- ▶ 荷為替手形に添付される船積書類の1つ

在来船時代とコンテナ船時代で、B/Lの種類が以下のとおり2つあります。

① Shipped B/L(船積船荷証券)とReceived B/L(受取船荷証券)

▶ Shipped B/L (=On Board B/L)

貨物が本船に船積みされたときに発行される。在来船の場合。

▶ Received B/L

船会社が貨物を受け取ったときに発行される。コンテナ船の場合。

コンテナ船の場合は、すべてReceived B/Lが発行されます。本来、貨物が船会社に渡された後であれば発行できるB/Lですが、信用状取引の場合はこのままでは使えません。よって、これに実際の船積日を入れて、Shipped B/Lと同じ効力を持つB/Lとして発行するのが一般的になっています(Received B/Lに船積日を記載することをOn Board Notationといいます)。

② B/L(船荷証券)の性質

B/Lの性質は4つあります。後で航空運送状(AWB)も出てきますが、B/Lと少し違います。まずはB/Lというものをしっかりと理解しましょう。

- I. 有価証券
- II. 貨物受取証
- III. 貨物引換証
- IV. 流通証券

Iの有価証券とは、お金と同じ価値を持つ、という意味です。船会社が輸送する貨物の価値と同じ価値がありますので、無くしたりすると大変なことになります。

IIの貨物受取証は、船会社が荷主から貨物を受託した証拠として発行する書類という意味です。

IIIの貨物引換証は、受荷主(輸入者)が到着地で貨物を受け取る際は、B/Lが引換証になるということです。B/Lがないと貨物を受け取ることができません。B/Lは通常3通発行されますので、どれか1通を船会社に引き渡せば貨物を受け取ることができます。

IVの流通証券は、すべてのB/Lがそうではないのですが、B/Lの荷受人欄にTo Order (of Shipper)と記載されていて、かつ裏側に白地裏書(Blank Endorsement)がされていると、そのB/Lは流通性を持つこととなります。B/Lの持ち主が変わり、それを所有している人が貨物の引換権を持つということです。信用状取引の際の担保として使われます。

ちなみに荷受人欄に具体的な名前と住所が入っている場合は、記名式B/Lとなり、信用状取引では使えません。

③ B/Lの紛失

B/Lは有価証券なので、紛失すると以下の手続きを取らなければなりません。

B/Lを紛失した場合、船会社から再発行してもらうためにB/Lを無効にすることが必要→簡易裁判所で除権決定を受ける必要あり

④ Clean B/LとFoul B/L

B/Lの別の分類の仕方として、Clean B/LとFoul B/Lがあります。信用状取引においては、Clean B/Lしか使えませんので注意が必要です。もしRemarkがついてしまったら、船会社に対してRemarkを消してもらう手続きをしなければなりません(輸出手続きのところで説明)。

▶ Clean B/L : リマークのないB/L

▶ Foul B/L : リマーク付きのB/L

☆ リマーク(Remark): 船会社が貨物を受取った際に瑕疵が見つかった場合、貨物受領証としてのDock Receipt(コンテナ船)もしくはMate's Receipt(在来船)にその旨を記載しておくこと。

(4) 航空輸送

航空輸送は、日本の貿易量の0.3%の重量でしかありませんが、金額的には約30%を担っており、今や貿易取引にはなくてはならない輸送手段です。

① 航空輸送の特徴

▶ 海上輸送に比べて運賃が割高だが、輸送時間が短いのが最大のメリット

▶ 緊急に必要な品や高額品、食料品や生花等の生鮮品、医療費品や電子機器、半導体等の輸送に多く利用される

② 航空輸送の業態と契約の種類

航空輸送はWWII後に飛躍的に発展した輸送手段で、IATAがその発展に大きく貢献しています。

現在は、(エアフレイト)フォワーダーが、航空会社の荷主への営業部分を担っており、航空輸送事業にとってはなくてはならない存在です。

A) 航空輸送の業態

- ▶ 民間航空輸送は、IATAのリードにより第二次世界大戦後大きく発展した
 - ☆ IATA : International Air Transport Association(国際航空運送協会) 航空会社の業界団体。加盟会社250以上。業界のルール、仕組みを作ってきた
- ▶ IATA代理店制度:IATAが認可した代理店は、IATAに加盟する航空会社すべての代理行為を行えるという形とした
- ▶ その後IATA代理店は利用運送事業という仕組みを利用し、独立した運送会社としての機能を持つことで、航空貨物業界での業態を確立
 - ☆ 利用運送事業:混載事業、フォワーダーともいう。航空会社はメーカー、フォワーダーは流通業者にたとえられる
 - ☆ また、航空会社は空港から空港までの輸送サービスのみ、利用運送事業者(フォワーダー)は、ドアからドアまでのサービスが可能
- ▶ さらに、集荷から国際航空輸送、配達までを自社で一気通貫で行うインテグレーターという業態もある(FDX, UPS, DHL)

世界中に拠点とネットワークがあるため、グローバル・インテグレーターとも言われています。国際物流企業全体の中でもこの3社は世界トップ3です。

B) 航空貨物の契約

航空貨物の契約は、直接航空会社(もしくは航空代理店)と契約するものもあるが、ほとんどがフォワーダーを使った混載貨物輸送契約です。

I. 直接貨物輸送契約

- ▶ 荷主が直接航空会社、またはその代理店と契約をする。
- ▶ 航空貨物全体の1割に満たない(生鮮貨物や危険物など特殊な貨物のみ)。

II. 混載貨物輸送契約

- ▶ 自らは航空機を持たない利用航空運送業者が、複数の小口貨物の荷主と契約し、大口貨物にまとめ、航空会社に対して自らが荷主となって契約をする。
- ▶ 混載貨物輸送契約では、混載業者は小口貨物の荷主に対して、独自の運賃率と約款を定めている。

III. いずれの場合も、輸送契約が締結されると、運送会社(航空会社もしくはフォワーダー)から航空運送状(Air Waybill)が発行される。

③ 航空運送状 (Air Waybill)

航空会社、フォワーダー、荷主の関係の中で、マスター・エア・ウェイビル、ハウス・エア・ウェイビルが発行されます。この違いをしっかりと理解しておきましょう。

▶ 輸送契約が締結されると、航空会社もしくはフォワーダーから航空運送状 (Air Waybill) が発行される。

▶ 混載貨物の場合、以下 2 種の航空運送状が発行される。

☆ マスター・エア・ウェイビル：航空会社がフォワーダーに発行

☆ ハウス・エア・ウェイビル：フォワーダーが各荷主に対して発行

▶ 航空運送状の特徴

船会社が発行する B/L との違いをきちっと理解しておくようにしましょう。航空運送状は効率性やスピードが求められる輸送手段なので、より無駄が省かれていると言ってもいいでしょう。

有価証券ではない
受取式 (Received) かつ記名式である

④ 航空輸送の運賃

航空会社別にタリフ (運賃率表) がありますが、実際のビジネスの中ではタリフより安いマーケット・レートが使われています。

▶ 航空輸送の運賃は、各航空会社もしくはフォワーダーが独自に持っている運賃率にもとづいて計算される

▶ 重量逓減制：重量が大きくなるにしたがい 1kg あたりの単位運賃が安くなる。

▶ 原則的に、発地国建ての運賃

(5) 国際複合一貫輸送

コンテナ船が普及するとともに、どこにでも運べるコンテナを使った国際複合一貫輸送が発展してきました。今や貿易輸送の主流と言ってもいいでしょう。

▶ 2 つ以上の異なった輸送手段を組み合わせ、輸送責任を一貫して同一の運送人が引受ける輸送形態

▶ コンテナ輸送の普及、荷主のニーズの高まりにより発展してきた

① 国際複合一貫輸送の担い手 (= 複合運送人)

A) 船会社

B) NVOCC (Non Vessel Operating Common Carrier)

➡ 利用運送事業者のうち、海上輸送を行うもの

NVOCC は、自らは船を運航していませんが、船会社のスペースを利用して国際複合輸送を行うフォワーダー

のことです。日本では、第二種利用運送事業(海上輸送)に相当します。

国際複合一貫輸送で使う運送書類

船会社が行う場合 : 通常の受取船荷証券(Received B/L)を使用

NVOCC が行う場合 : Multi Modal Transport B/L。➡様式、目的、機能は
通常のB/L とほとんど同じ

いずれもB/Lを発行します。B/Lですから有価証券です。

③ 国際複合一貫輸送の運賃

- ▶ 国際複合一貫輸送は、あらゆる輸送方法の組み合わせが可能であり、輸送先も荷主の要望に応える形で多岐にわたっており、運送契約のつど決められている
- ▶ 但し、すでに出来上がっているサービス(以下“代表的なルート”で例示)の場合は、運賃率表で決まっている

荷主の要望に応じ、様々な輸送手段を組み合わせることで地球上あらゆる場所に運べるのが、国際複合輸送の醍醐味ですが(オーダーメイドの国際複合輸送)、すでに確立されたルート(レディメイドの国際複合輸送)もあります。

④ 国際複合一貫輸送の代表的なルート

太平洋の海上輸送と北米大陸の鉄道輸送を組み合わせたALB, MLB等のサービスは最初船会社によって開発されました。

シベリア鉄道を使い欧州方面に向かうSLB以外に、最近では中国大陸横断鉄道を使うCLB(China Land Bridge)もサービスが充実してきています。

ALB (American Land Bridge)	北米西海岸經由大陸横断、大西洋航路を経て欧州まで
MLB (Mini Land Bridge)	北米西海岸を經由して北米東海岸、メキシコ湾岸まで
SLB (Siberia Land Bridge)	シベリア鉄道を利用して日本と欧州、CIS、中東まで

以上

国際貿易と英語基礎講座 基礎座学
～貿易実務基礎 第2章～

氏名：

問題1 インコタームズとは()が貿易条件の解釈に関する国際規則として制定した国際協定である。

解答1

問題2 2010年版インコタームズにおいて、「貨物を輸出港に停泊中の本船に積込んだとき又は引渡された貨物を調達したときに、貨物の危険負担、費用負担とも売主から買主に移転する条件」を()という。

解答2

問題3 2010年版インコタームズにおいて、「工場渡条件」といわれるものは()である。

解答3

問題4 2010年版インコタームズにおいて、「指定仕向港または仕向地のターミナルにて、貨物が一旦到着した輸送手段から荷卸しされた後、ターミナル内で買主に貨物を引渡した時点で、貨物の危険負担と費用負担が売主から買主に移転する条件」を()という。

解答4

問題5 船会社が荷主に対して船の一部又は全部を貸し切って運送する()という。

解答5

問題6 Freight Collectとは、()を意味する。

解答6

問題7 船会社が貨物を受取ったことを示す船荷証券を、()という。

解答7

問題8 自らは航空機を持たない運送人である利用航空運送事業者(通称、混載業者)が、複数の荷主から小口の貨物を集荷して1つの大口貨物にまとめ、自らが荷主となって航空会社と輸送契約をする形態を()という。

解答8

問題9 船積書類のうち、唯一有価証券であるものは()である。

解答9

問題10 2つ以上の異なった輸送手段を組み合わせ、輸送責任を一貫して同一の運送人が引受ける輸送形態を()という。

解答10

03

第3章 基礎座学

貿易実務基礎

1. 代金決済

- (1) 並為替と逆為替
- (2) 荷為替手形決済
- (3) 送金
- (4) 輸入ユーザンス

2. 信用状

- (1) 信用状(Letter of Credit L/C)
- (2) 信用状の機能
- (3) 信用状の種類
- (4) 信用状の実務(輸入者の発行依頼から通知まで)
- (5) 信用状統一規則
- (6) 信用状の変更と不一致

国際貿易と英語基礎講座 基礎座学
～貿易実務基礎 第3章～

●シラバス

現在、わが国では経済のグローバル化が進む中で、国際的な企業間取引における通信ルールや文書作成能力の重要性が高まってきている。また、情報技術の急速な発展により、企業活動においても定型的事務作業のIT化が進んでいる。本プログラムは、国際間貿易取引が行われる際に使われる取引通信様式「コレスポнденス」関連業務に携わるうえでの貿易実務知識、ビジネス英語の習得を目標とする。貿易実務全体像とそれぞれの役割、機能の知識を付けることで、その後のビジネス英語科目の知識がスムーズに定着することを狙う。また、貿易実務以外の業界でも活用できるホスピタリティを習得する。

国内取引と貿易取引とはリスクがつきものである。そのリスクをいかに軽減していくって円滑にビジネスを行うためには、まずは全体像を把握する必要がある。

貿易実務基礎では、専門用語の理解を含めた貿易取引における基礎知識や全体像について体系的に学び、貿易実務における意味、役割などをしっかりと習得する。

●今日の授業	●キーポイント
● 貿易実務基礎 (3)	
□1 代金決済 (並為替と逆為替)	□1 並為替と逆為替の違いと特徴について理解する。
□2 代金決済 (荷為替手形による決済)	□2 荷為替手形による決済のしくみと手形条件について理解する。
□3 代金決済 (送金による決済)	□3 送金の種類とその仕組みについて理解する。
□4 代金決済 (輸入金融)	□4 輸入金融における自行ユーザンスとシッパーズユーザンスについて理解する。
□5 信用状 (信用状とは)	□5 信用状とは何か、その特徴について理解する。
□6 信用状 (信用状の機能)	□6 信用状の機能について理解する。
□7 信用状 (信用状の種類)	□7 信用状の種類について理解する。
□8 信用状 (信用状の開設)	□8 信用状の開設から輸出者への通知までの流れを理解する。
□9 信用状 (信用状統一規則)	□9 信用状統一規則のうち、重要なものを理解する。
□10 信用状 (信用状の変更と不一致)	□10 信用状条の変更、信用状条件と書類の不一致があった場合の対応について理解する。

●参考ページ

□1	38 p
□2	39 p
□3	41 p
□4	42 p
□5	42 p
□6	43 p
□7	43 p
□8	44 p
□9	45 p
□10	46 p

●授業コメント

代金決済の概要と信用状の基礎的知識について学習することで、貿易取引のうち、「カネの流れ」について把握する。この部分も、契約交渉において重要な知識である。

1. 代金決済

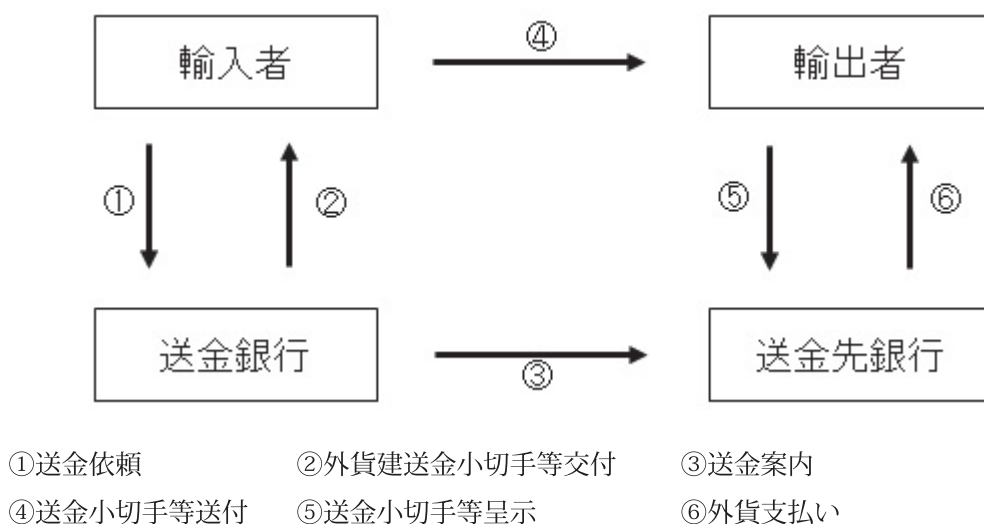
この章では、貿易取引におけるお金を動かす仕組みについて見ていきます。貿易取引では、通常為替という仕組みを使って、現金を動かさずに資金の移動を行います。

(1) 並為替と逆為替

現金を動かさずに資金移動するのが為替ですが、資金移動の指図の方向と資金移動の方向によって、並為替と逆為替があります。

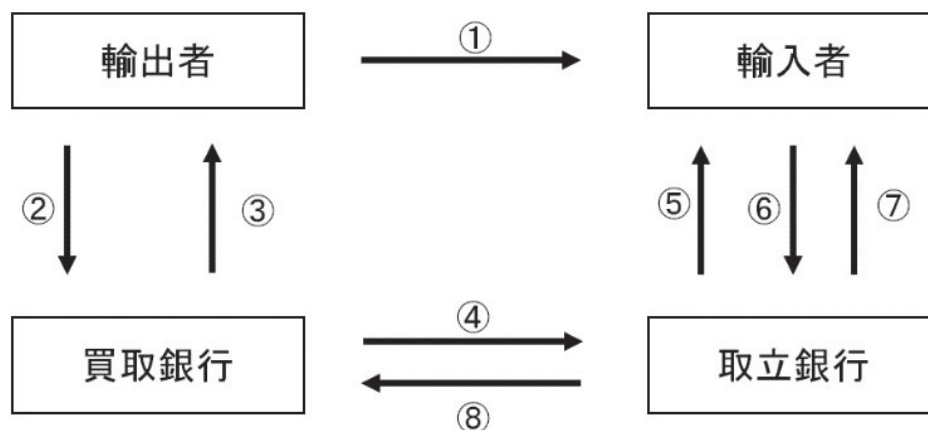
- ▶ 外国為替による資金の流れは、大きく分けて「並為替」と「逆為替」に分けることができる
- ▶ 並為替：資金の移動指図と実際の資金の流れが同じこと→送金による決済
- ▶ 逆為替：資金の移動指図と実際の資金の流れが逆のこと→荷為替手形による決済

並為替を「海外送金」を例にして図で見ていきましょう。



①で輸入者が送金依頼したお金は③の送金案内で輸入者側の銀行から輸出者側の銀行へ“指図”がなされているだけで(現金は送ってはいません)⑥で輸入者に支払われることになります。

逆為替を「荷為替手形」を例に図で見ていきましょう。



- | | | |
|----------|----------|----------|
| ①契約・船積み | ②荷為替手形 | ③輸出代金支払い |
| ④荷為替手形取立 | ⑤荷為替手形呈示 | ⑥輸入代金支払い |
| ⑦船積書類交付 | ⑧手形代金支払い | |

輸出者側の買取銀行は、④で荷為替手形を送ることで、輸入者側の銀行にお金を取立てるよう“指図”しています。⑧で輸入者側の銀行は取り立てたお金を支払っています(現金は動いていません)。

(2) 荷為替手形決済

荷為替手形という仕組みについて理解していきます。この仕組みは、「為替手形」という証文に「お金を払え」という指図が記載されており、その指図に従って現金を移動させず、資金を動かす仕組みです。また、この手形に船積書類を添付することで、貿易上の代金のやり取りと書類のやり取りをスムーズにします。

① 荷為替手形とは

- ▶ 為替手形：お金を払ってもらうための“指図書”。手形の振出人が、“誰から”、“誰に”、“いくら”、“いつ”、の情報を入れて振出人(お金の請求者)が作成する一種の“証文”。名宛人(=この手形の宛先で、お金を支払う人)は、この指図に従ってお金を指図通り払わなければならない。
- ▶ 荷為替手形：為替手形に船積書類を添えたもの。運送中の貨物(輸出貨物)の担保の役割をする。書類とお金を連動させて、スムーズに受渡することができる。英語では Documentary Bill of Exchange
- 船積書類：インボイス(商業送り状)、運送書類(B/L、SWB(Sea Waybill)、AWB)、保険証券等
- ▶ 組手形：為替手形は通常2通1組で作られている。第一券(First Bill)・第二券(Second Bill)とも同一効力を持っていて、先着した券によって支払又は引受がなされる。いずれか一方が有効となった場合には、他方がunpaid(無効)となる

為替手形のイメージは以下の通りです。

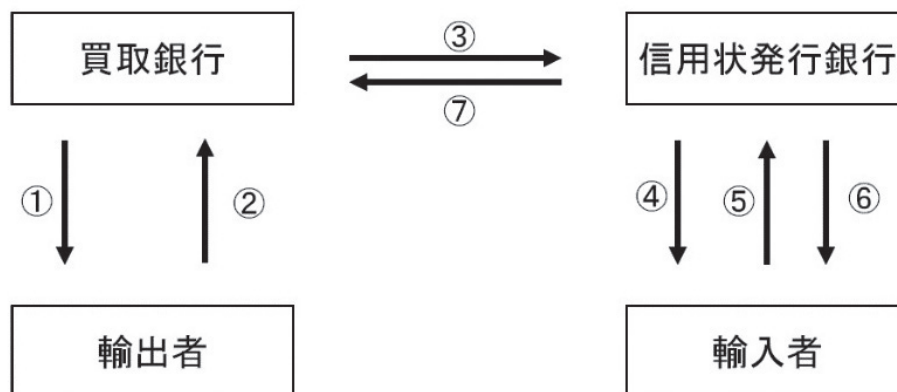
Bill of Exchange 手形本文：支払代金の処理方法の指図 At _____ Sight ~ Pay to 仕向銀行 ~ value received and charge the same to account of 以下空白 ブ ラ ン ク		
To: 名宛人 輸 入 者	← 請 求	振出人: 輸 出 者

- At Sightのところは、いつ支払うかということ
- Pay to のところは、誰に支払うかということ
- 名宛人は、誰から支払うかということ
- 振出人は、請求者

- これに、いくら支払うかという金額が入ります。
- さらに、船積書類が付いている荷為替手形ですので、船積書類をいつ引き渡すかという条件も記載されます。

上の為替手形を2通つくり、組手形とします。いずれかがなくなったとしてももう一通が使えるようにしておきます。

以下は荷為替手形とお金の流れを図で示したものです。



- | | | |
|--------------------|--------|-------------|
| ①一覽払手形・船積書類 | ②手形の買取 | ③一覽払手形・船積書類 |
| ④手形代金請求 | ⑤代金支払い | ⑥船積書類引渡し |
| ⑦コルレス契約に基づき手形代金支払い | | |

信用状取引の場合は、輸出者が振り出す為替手形の宛先(名宛人＝支払人)は、信用状発行銀行となります。信用状発行銀行は③で為替手形を受け取ると、代金を受取人に支払わなければなりませんので、その金額を輸入者に請求します。⑤で輸入者から支払ってもらい⑦で受取人に支払います。船積書類は手形の条件により、⑥で輸入者に渡されます。

① 荷為替手形の支払期日条件

いつ手形代金を支払うのかは以下2種類あります。

- I. 一覽払手形(At Sight Draft)：支払人が手形を一覽したら代金を支払う条件
- II. 期限付手形(Usance Draft)：支払人は手形期限に代金を支払う

IIは、名宛人が手形を提示されたらすぐに支払わなければならないという条件です。

IIは、名宛人が手形を提示されてもすぐに支払う必要はなく、手形に書いてある支払条件“一覽してから〇〇日後”とか△△日から〇〇日後“をまずは引受け”ます。承諾すること(英語ではAcceptance)です。そして、その期日になったら支払えばよいという条件です。支払いの猶予期限がついている手形です。

② 荷為替手形の書類引渡し条件

また、荷為替手形ですので、為替手形に船積書類が添付されています。この船積書類を銀行は輸入者にいつ引渡すのか、という条件も必要で、これにも以下2種類があります。

- I. D/P手形(Document against Payment): 支払人が手形支払を行うと同時に船積書類を引き渡す条件
- II. D/A手形(Document against Acceptance): 支払人が手形引受を行うと同時に船積書類を引き渡す条件

Iは、銀行は代金を払ってくれないと輸入者に船積書類は渡さない、ということで、銀行にとっては船積書類が担保になっています。

IIは、銀行は、輸入者が支払い猶予の条件を引受ける(承諾する)ことで、船積書類を引き渡します。万が一、輸入者が約束期日に代金を支払わなかった場合は、“不渡り”ということになり、輸入者の立場は厳しくなります。(ちなみに、輸入者が期日通り支払わなかった場合のリスクは輸出者にあります。銀行は単に取り立てる役目を担っているだけです。)

尚、D/P、D/Aは信用状を使わない取引の場合に輸出者にとって重要な条件になってくるので、信用状なしの取引の場合にD/P手形、D/A手形といっています。

(3)送金

最近、貿易形態の変化により、為替手形よりも送金決済が使われることが多くなってきています。次の2つの方法があります。

重電信送金	T/T:Telegraphic Transfer
送金小切手	D/D:Demand Draft

① 電信送金(T/T:Telegraphic Transfer)①

- ▶ 輸入者が送金すべき金額を送金依頼する銀行(仕向銀行という)に支払う。
- ▶ 仕向銀行は外国の銀行に対して、受取人に所定の金額を支払うよう、電信(Cable)にて支払指図(Payment Order)を送付する。

銀行間の“支払指図”が電信で行われる場合はT/T Transfer、郵便で行われる場合はMail Transferと言います。電信の場合は圧倒的に速いので、現在は通常電信が使われています

海外送金には、基本的には“前払い”と“後払い”がありますが、どちらか一方が不利になってしまうため、分割送金が増えてきています。

② 送金小切手(D/D:Demand Draft)

- ▶ 輸入者より送金小切手の依頼を受け、仕向銀行は支払銀行あての送金小切手を作成し、輸入者に交付。
- ▶ 輸入者はその小切手を直接輸出者に送付し、輸出者はその小切手を支払銀行に持参し、引替える。

T/T送金との違いは、お金を受け取る人は、仕向銀行(送金銀行)の小切手を持ってないとお金を受け取れないということです。それ以外は海外送金と仕組みは同じです。

(4) 輸入ユーザンス

輸入ユーザンスとは、輸入者が代金支払いを少しでも遅くするために(輸入者にとってはビジネス上の方が有利です)、銀行や輸出者に支払い期日を伸ばしてもらうこと(支払猶予)です。

- ▶ ユーザンス(Usance): 輸入者の荷為替手形代金決済を支払猶予すること。
- ▶ だれが輸入者に支払猶予するかによって、①銀行ユーザンスと②シッパーズ・ユーザンスとに大別できる。

① 自行ユーザンス(銀行ユーザンスの例)

信用状付きの場合、一覧払手形の時に信用状発行銀行が輸入者に対してユーザンスすること

銀行が輸入者に対してユーザンスする仕組みはいくつかありますが、その代表的なものが自行ユーザンスです。この場合、ユーザンスしてくれるのは輸入者の取引銀行である信用状発行銀行です。信用状発行銀行は、為替手形に従い買取銀行(輸出者に代金を立て替えてくれている銀行)に代金を支払います(これを対外決済と言います)。本来はその際に輸入者から代金を受け取っておくのですが、輸入者の支払猶予依頼に応じて、支払期日を猶予します。その際に、信用状発行銀行は担保としての船積書類を輸入者に渡しますが、その代わりに別の担保(輸入者が振り出す約束手形)を受け取っておきます。合わせて、支払い猶予を約束したことを書面にしたT/R(Trust Receipt: 輸入担保荷物保管証)も受け取ります。

② シッパーズ・ユーザンス

信用状なしの場合、期限付き手形もしくは後払い条件で輸出者(シッパー)が輸入者に対してユーザンスすること

こちらは、輸入者に対してユーザンスしてくれているのは輸出者です。代金決済時期に関しては輸入者が有利な条件になりますが、これを輸出者は条件交渉の中で承諾します。後払いも、商品が相手(輸入者)に到着してから代金を支払うということなので、それまでの間、輸出者は相手の支払いを猶予しているということです。

尚、シッパー(Shipper)は船会社など運送会社の荷主のことで、通常、輸出者がシッパーとなるので、輸出者の意味で使っています。

2. 信用状

この章では、貿易取引の基本と言ってもいい信用状の仕組みについて詳しく見ていきます。最近では信用状を使う取引は減ってきていますが、信用リスクを回避し、貿易をスムーズに行う仕組みとして長い間貿易(最初は13世紀、アラビアの商人、欧州アジア)を支えてきました。

(1) 信用状(Letter of Credit L/C)とは

- ・ 易(最初は13世紀、アラビアの商人、欧州アジア)を支えてきました。
- ・ 輸入者の取引銀行である信用状発行銀行が
- ・ 海外の輸出者に対して

- ・ 輸出者が信用状条件どおりの船積書類を銀行に呈示することを条件に
- ・ 輸入者に代わって
- ・ 代金の支払いを確約した保証状

(信用状の補足説明)

- ▶ 信用状とは、海外取引における、商品受け取りや支払いに関するリスクを回避するために、銀行が輸出者と輸入者の間に立ち、支払いを確約するための手紙である
- ▶ 契約成立後に輸入者が取引銀行に発行を依頼する
- ▶ 信用状には機能や目的によっていくつかの種類がある(以下で説明)
- ▶ 信用状発行によって最も利益を受けるのは、代金支払を確約される輸出者なので、信用状取引では輸出者のことを 受益者(Beneficiary)と呼んでいる
- ▶ 信用状においての三大船積書類
 - ①インボイス ②船荷証券(B/L) ③保険証券

(2)信用状の機能

- ① 代金回収リスクの回避
- ② 資金負担リスクの軽減
- ③ 商品入手リスクの回避

①は、輸出者が、輸入者から受け取るべき代金の保証を、輸入者側の銀行が信用状という手紙で保証してくれています。銀行という信用度の高い機関が輸入者の信用の低さを肩代わりしてくれているので、輸出者は安心して(信用リスクを下げて)貿易取引ができるということです。

②は、輸出者にとっては、商社であれば買ったものを輸出することになり、買った代金の払いと輸出して売った代金の支払いの間が短いほど資金負担リスクが低くなります。信用状を使うと、商品を送った後(船積した後)、銀行に書類を持っていくとすぐに代金入金支ができる(買取銀行の立て替えにより)ことで、資金負担リスクが低くなります。

③は、信用状には、船積を確実にを行った証拠としての書類の提出要求が記載されており、輸出者はこの要件を満たさなければ代金が入金できません。輸入者は、それら書類が発行銀行に届いた後(確実に出荷されていることを確認した後)に代金を支払えばいいことになります。ただし、輸送途上の事故(輸送リスク)は信用状取引ではカバーできません。

(3)信用状の種類

信用状にはいくつかの種類がありますので、それぞれしっかり理解しましょう。

① 取消不能信用状(Irrevocable L/C)

一度開設されると、その有効期間中は信用状関係当事者(発行銀行、あれば確認銀行、輸入者、輸出者)全員の同意がない限り、変更や取消ができない信用状。

実務上では、途中で内容を変更して使う場合は結構あります。また、2007年に改訂された信用状発行規則(UCP600)では、信用状にIrrevocableと記載されていなくても、取消不能信用状とみなすというルールになりました。

② 確認信用状 (Confirmed L/C)

信用状発行銀行の支払い確約だけでは信用力が足りない場合に、発行銀行の支払い確約に加えて、国際的に信用度の高い銀行にさらに支払い確約（確認）を受けている信用状

③ 買取銀行指定信用状 (Restricted L/C)

手形の買取銀行が指定されている信用状

買取銀行指定は、発行銀行側が指定してくることになりますが、指定された銀行が輸出者側との取引があるとは限りません。一方輸出者の手形は、輸出者と取引銀行でないと買取はできません。この場合は、輸出者から手形を買い取った銀行は、指定されている銀行に手形をさらに買い取ってもらうことにより信用状の要求を満たします。

④ 回転信用状 (Revolving L/C)

信用状金額が手形支払いごとに、あるいは一定期間後に、自動的に復元される信用状

同じ内容の船積が複数回続くような取引の場合、毎回信用状発行手続きをやるのは手間もかかり手数料もかかります。このような場合、繰り返し使える回転信用状を発行してもらうことができます。

⑤ 譲渡可能信用状 (Transferable L/C)

信用状金額の全部又は一部を、第一の受益者から第二の受益者（第三者）に、1 回に限って（禁止されていない限り複数人を含む）譲渡することを認めている信用状

(4) 信用状の実務(輸入者の発行依頼から通知まで)

輸入者が信用状の開設依頼をしてから輸出者へ通知されるまでの手続きを見ていきます。

① 信用状の開設

信用状の開設は、基本契約書となる「商業信用状約定書」を差入れている銀行に、開設を依頼するたびに「信用状開設依頼書」を作成して依頼する。

▶ 信用状の開設とは、銀行から見ると、自分の信用を輸入者に貸出す与信行為であり、約定書を交わす前に、与信取引が可能かどうかについて、輸入者の信用状態を審査しています。

まずは信用状を発行してもらいたい銀行との取引契約を交わす(約定書)が必要です。さらに、その銀行による信用審査を受け、信用状態が問題ないことを確認したうえで信用状を発行します。輸出者に対して、代金支払いの連帯保証人になることですから銀行も慎重になります。

信用状の発行依頼書は、銀行のフォーマットを使います。依頼書フォーマットにチェックを入れる、記載するなどで作成しますが、その内容が信用状に反映されることになります。

② 信用状の通知

▶ 輸入者から、信用状開設依頼書によって信用状の発行を依頼された銀行は、海外の通知銀行

に向けて信用状を発行する。

- ▶ 信用状をいつ発行するか、またどのような方法によるかは、輸入者が輸出者と交わした契約条件に基づいており、輸出者の出荷準備や船積時期に合わせて決められる。
- ▶ 信用状発行銀行は、コルレス先の中から通知銀行(Advising Bank)を選択し、通知銀行に向けて信用状を通知する。

☆ コルレス先：銀行間同士の契約(コルレス契約)を結んでいる銀行

信用状の宛先は輸出者ですが、実務上、必ず輸出国側の通知銀行経由で輸出者に通知されることになります。通知銀行は、発行銀行とコルレス銀行を結んでいる銀行になります。通知銀行を経由することで、通知銀行は発行銀行から送られてきた書類が正式なものかどうかを確認することができるので、輸出者は間違いのない信用状を受け取ることができます。

発行銀行が通知銀行に信用状を送る方法として、大きく分けて2つ、手紙として送る方法と、内容を電信データにして送る方法とがあり、さらにそれらを折衷した方法もあります。

③ 信用状の通知方法

郵送	信用状本体を郵送する方法。
プレリミナリー・ケーブル・アドバイス方式	初めにCable で信用状の主要な内容を伝える事前通知(Preliminary Advice/Brief Cable)が届き、信用状本体は後日郵送される方法。
フル・ケーブル・アドバイス方式	テレトランスミッション(電信等)で届いた信用状の場合には、それが信用状本体となる。

- ▶ 信用状は通知銀行を経由して輸出者に通知される。
- ▶ 通知銀行を経由するのは、その信用状が本物であるかどうかをチェックするため。
- ▶ 信用状発行銀行と通知銀行の間には、必ず コルレス契約があり、通知銀行には信用状発行銀行の署名や暗号が登録されており、発行銀行から信用状を受領した通知銀行は、これらの署名や暗号と、送られてきた信用状の署名(郵便の場合)、暗号(ケーブルの場合)とが一致しているかどうかを確認することで、信用状の真偽をチェックしている。

信用状の中身については、応用座学 貿易書類 のところで詳しく見ていきます。

(5)信用状統一規則

信用状に関しての国際的な統一規則がICCにより定められており、現在使われている信用状は、この規則に準拠しています(個々の信用状上にその旨が必ず明記されています)。

- ▶ 信用状統一規則は、国際商業会議所(ICC)が定めた、信用状の解釈規則。
- ▶ 信用状に信用状統一規則準拠文言が記載されることにより、信用状統一規則の文言が信用状の一部として機能することになる。
- ▶ 信用状統一規則の最新版はUCP600と言われている。

以下で、重要な信用状統一規則について見ていくことにしましょう。

(UCP600 より抜粋)

① 信用状と契約 (4 条)

発行銀行の支払義務は、発行依頼人（輸入者）と受益者（輸出者）との間の売買契約、銀行間の契約から独立している。

信用状取引は、輸出者・輸入者間の売買取引とは独立した別個のものだとのことを明確にしています。これを“独立抽象性の原則”といいます。

② 書類と物品、サービス又は履行 (5 条)

信用状取引における銀行およびすべての当事者は、書類を取扱う (deal with documents) のであり、物品、サービス等を取扱うのではない。

売買取引とは独立している信用状取引は、銀行間と輸出者・輸入者との間では書類がすべてだということです。これを“書類取引性の原則”といいます。ですから、例えば売買取引上では、契約通りに商品が輸送されたとしても、信用状で要求されている書類上に不備があった場合、銀行は代金を立て替えない、ということになります。銀行は書類しか見ておらず、モノを全く見ていません。モノの取引をやっているのに納得いかないと思うかもしれませんが、ここはきちんと理解をしておいてください。

③ 解釈 (3 条)

信用状に取消不能の表示がなくとも、取消不能信用状とみなされる。

④ 書類点検の標準 (14 条 a 項)

書類が外見上で、信用状条件を充足していればよく、銀行は信用状に記載されていない書類を点検しない。

銀行に提出された書類に、信用状で要求されている以外の書類が添付されていたとしても無視する、という意味です。

(6) 信用状の変更と不一致

ここでは、信用状の内容を変更する場合と、書類を銀行に提出した後に信用状の要求事項と一致していないことが分かった場合どうするかを見ていくことにしましょう。

Irrevocable L/Cの例外を思い出してください。

① 信用状の変更 (Amendment 通称: アmend)

▶ 信用状関係当事者 (発行銀行、輸入者、輸出者、あれば確認銀行) 全員の同意があれば、条件を変更、取消が可能。実際によくある。

➡ 受取ったL/Cの船積期限、書類提出期限や有効期限や極端に短い、など

- ▶ 輸出者は輸入者に変更したい旨通知し➡信用状発行依頼人(輸入者)は、信用状条件変更依頼書で条件変更手続を発行銀行に依頼し➡信用状発行と同じルートで輸出者に通知される。

よくあるのは、輸出者は受け取ったL/Cの要求条件の中に、現実的には不可能な条件を見いだす場合です。船積期日が受け取った日の日付になっていたり、書類提出が船積日の翌日になっていたり、などです。すぐに輸入者に通知し、発行銀行に変更依頼してもらいます。あとは発行のプロセスと同じです。輸出者、輸入者、発行銀行、当事者3者全員の同意があるので変更可能、ということになります。通知銀行や買取銀行は当事者にはなりませんので注意してください。

② 信用状条件と書類の内容の不一致(Discrepancy 通称:ディスクレ)

- ▶ 輸出者が買取銀行に荷為替手形を持ち込んだ際、もしディスクレが見つかった場合には、銀行は手形の買取りを拒絶。発行銀行の支払い確約は撤回される。

銀行は荷為替手形として受け取った書類が信用状の要求事項と一致しているかどうかチェックし、一致していれば代金を立て替えて支払ってくれます。不一致の場合は支払ってくれません。

③ ディスクレがあった場合の対応策

- ▶ 書類上にディスクレが見つかった場合、原則として、直ちに修正できるものは修正

書類上の誤字脱字や記載内容が違っていた場合など、すぐに修正して再提出します。ただし、保険証券や船荷証券などは別の会社に頼まなければならないので少し面倒です。

- ▶ 修正できないものはアmendを行う

時間的余裕があれば、L/Cアmendを、プロセスに従って行うのもあります。

- ▶ しかし、それでは買取りに間に合わなかったり、その他の理由でどうしてもディスクレのある状態で買い取ってほしい場合には、対応策2つ

最後の手段として、以下2つの方法をとります。

I. ケーブル・ネゴ(Cable Nego) ※ Nego = Negotiation:買取

信用状発行銀行に対して電信(Cable)で買取りの可否を照会

II. L/Gネゴ(L/G Nego) ※ L/G=Letter of Guarantee:保証状

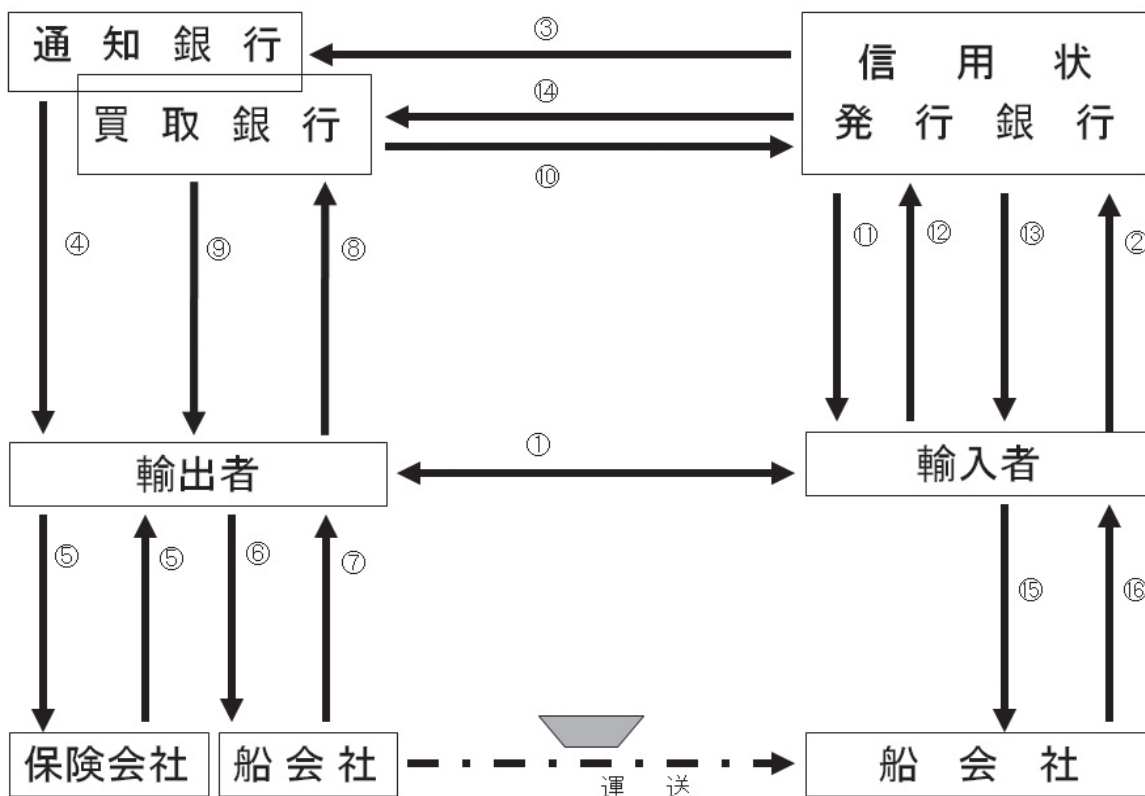
ディスクレのまま銀行に手形を買取ってもらうが、それにより買取銀行に損害が生じたら輸出者が責任を負う旨の保証状(L/G)を差入れる

IIは、書類を提出した銀行から、電信を使って、発行銀行に対して、見つかったディスクレのままで買い取ってもらえるかどうかを問い合わせてもらいます。OKの返事であれば輸出地の銀行はディスクレのまま買い取ります。NGであれば、銀行には買取ではなく、取立てで書類を送ってもらうことになります。その一方で輸出者は輸入者と何とか代金を支払ってもらうための交渉をすることにな

ります。

IIは、輸出者は、発行銀行が代金を払ってくれない場合は代金を返す旨を保証したL/Gを銀行に提出し、書類を買い取ってもらうという方法です。発行銀行が支払ってくれる確約はない中なのでリスクは高いですが、過去の取引などの経験値から判断してこれを進める場合もあります。

あらためて、以下の図で信用状取引の場合の書類とお金の流れを確認してみましょう。



- | | | |
|--------------|------------------|-----------|
| ① 売買契約 | ② 信用状の発行依頼 | ③ 信用状送付 |
| ④ 信用状通知 | ⑤ 保険付保(⑤ 保険証券交付) | ⑥ 船積 |
| ⑦ 船荷証券発行 | ⑧ 手形買取依頼 | ⑨ 手形買取り |
| ⑩ 手形・船積書類の送付 | ⑪ 手形の呈示 | ⑫ 決済 |
| ⑬ 船積書類の引渡し | ⑭ 立替金の返金 | ⑮ 船荷証券の提示 |
| ⑯ 貨物の引渡し | | |

以上

国際貿易と英語基礎講座 基礎座学
～貿易実務基礎 第3章～

氏名：

問題1 荷為替手形による代金決済の形態は逆為替であり、送金による場合は()である。

解答1

問題2 為替手形は通常2通1組で作られてて、いずれか一方が有効となった場合には、他方が()となる。

解答2

問題3 D/Dとは、()のことをいう。

解答3

問題4 支払人が手形の支払いを行うと、船積書類を引き渡す条件による決済のことを()決済という。

解答4

問題5 輸入貨物代金の支払を輸入地の銀行が一定期間猶予する輸入金融のことを()という。

解答5

問題6 信用状は、()が取引銀行に対し解説を依頼する。

解答6

問題7 手形の買取銀行が指定されている信用状のことを()という。

解答7

問題8 信用状統一規則によると、信用状に「取消不能」の表示がない場合、取消不能信用状と()。

解答8

問題9 信用状の条件を変更する場合には、関係当事者(発行銀行、輸入者、輸出者、あれば確認銀行)の()が必要である。

解答9

問題10 信用状条件と実際の書類の内容が一致しないことを()という。

解答10

04

第4章 基礎座学

貿易実務基礎

1. 輸出手続き

- (1) 為替予約
- (2) 輸出貿易管理制度
- (3) 輸出通関手続きとAEO制度、船積手続き

2. 輸入手続

- (1) コンテナ船の荷受け手続き
- (2) 輸入通関とAEO制度
- (3) 関税制度

国際貿易と英語基礎講座 基礎座学
～貿易実務基礎 第4章～

●シラバス

現在、わが国では経済のグローバル化が進む中で、国際的な企業間取引における通信ルールや文書作成能力の重要性が高まってきている。また、情報技術の急速な発展により、企業活動においても定型的事務作業のIT化が進んでいる。本プログラムは、国際間貿易取引が行われる際に使われる取引通信様式「コレスポネンス」関連業務に携わるうえでの貿易実務知識、ビジネス英語の習得を目標とする。貿易実務全体像とそれぞれの役割、機能の知識を付けることで、その後のビジネス英語科目の知識がスムーズに定着することを狙う。また、貿易実務以外の業界でも活用できるホスピタリティを習得する。

国内取引と貿易取引とはリスクがつきものである。そのリスクをいかに軽減して円滑にビジネスを行うためには、まずは全体像を把握する必要がある。

貿易実務基礎では、専門用語の理解を含めた貿易取引における基礎知識や全体像について体系的に学び、貿易実務における意味、役割などをしっかりと習得する。

●今日の授業	●キーポイント
● 貿易実務基礎(4)	
☐ 1 輸出手続き (外国為替相場)	☐ 1 貿易取引で使う外国為替相場を理解する。
☐ 2 輸出手続き (為替予約)	☐ 2 貿易取引における為替予約の意義と概要を理解する。
☐ 3 輸出手続き (輸出貿易管理)	☐ 3 輸出貿易管理規制について理解する。
☐ 4 輸出手続き (輸出通関とAEO制度)	☐ 4 輸出通関と輸出AEO制度の概要を理解する。
☐ 5 輸出手続き (コンテナ船への船積み手続き)	☐ 5 コンテナ船への船積み手続きの流れと書類を理解する。
☐ 6 輸入手続き (コンテナ船の荷受け手続き)	☐ 6 コンテナ船の荷受け手続きの流れと書類を理解する。
☐ 7 輸入手続き (輸入通関とAEO制度)	☐ 7 輸入通関と輸入AEO制度の概要を理解する。
☐ 8 輸入手続き (課税基準)	☐ 8 輸入関税における課税基準について理解する。
☐ 9 輸入手続き (一般税率)	☐ 9 関税における一般税率の種類と内容を理解する。
☐ 10 輸入手続き (附帯税)	☐ 10 関税における附帯税の種類と内容を理解する。

●参考ページ

☐ 1	54p
☐ 2	55p
☐ 3	56p
☐ 4	57p
☐ 5	59p
☐ 6	61p
☐ 7	62p
☐ 8	63p
☐ 9	63p
☐ 10	64p

●授業コメント

輸出手続き、輸入手続きのそれぞれの一連の流れを理解する。また日本における規制やルールについても学習する。コレポン業務との関連においては、実際のオペレーションを円滑にすすめていくための折衝や正確な情報伝達(コミュニケーション)が重要となる。

1. 輸出手続き

この章では、輸出をする際の手続きを見ていきます。

輸出手続きの流れとしては以下ようになります。

契約 ➡ L/C入手 ➡ 為替予約 ➡ 輸出管理 ➡ 保険契約 ➡ 貨物梱包 ➡ 輸出通関
➡ 船積 ➡ 代金回収

このうち、為替変動リスク回避のための為替予約、安全保障に関わる輸出管理、それと輸出通関・船積を見ていきます。

(1) 為替予約

為替レートが変化することによる為替変動リスクを回避するためには、未来に使う為替レートを予めフィックスしておく為替予約をすることが一般的です。まずは、為替レートの基本から学んでいきましょう。

① 外国為替相場

- ▶ 異なる通貨間の交換比率のこと。
- ▶ ドル安円高になれば輸出に不利
- ▶ ドル高円安になれば輸出に有利
- ▶ 相場にはインターバンク相場と対顧客相場の2つがある
 - I. インターバンク相場：銀行、為替ブローカー間での外貨取引相場
 - II. 対顧客相場：銀行と顧客(会社、個人など)間での外貨取引相場
 - ☆ 1日1回銀行が提示
 - ☆ 売相場：銀行が顧客から外貨を買うときの相場
 - ☆ 買相場：銀行が顧客に外貨を売るときの相場
 - ☆ 直物相場：現在の相場
 - ☆ 先物相場：将来の相場

外国為替相場には、銀行・銀行間のインターバンク相場、銀行・顧客間の対顧客相場があります。私たち個人や貿易会社は、銀行の対顧客相場を使うことになります。US\$の例ですと、まずは基準値としての仲値があり、それに1円加えたものが売相場、そこから1円差し引いたものが買相場になります。この1円は銀行の手数料です。売り、買いは銀行側から見ていますので、高く売って安く買う、ということですね。

また、今現在売り買いする場合は、直物相場といい、将来のある時期に売り買いするときに使う相場が先物相場です。

為替予約は、この銀行の対顧客相場の先物相場を使って、将来取引代金を払ったり入金したりするときに使う相場をあらかじめ決めておく(予約しておく)ことを言います。

② 貿易取引で使う相場

以下で説明する相場は、貿易取引で使う相場で、取引の形態(信用状を使っている・使っていない、一覧

払か期限付か)、また輸出者が使うのか輸入者が使うのか、などによっていくつかの種類があります。代金を立て替える銀行がどのくらいの期間立て替えるのかによって金利が違い、それを為替相場に加味していることから、違う相場になるのです。

ちなみに為替予約で使う相場は売相場と買相場がありますが、金利は発生しないため、TTSとTTBのみになります。

I. TTS(Telegraphic Transfer Selling Rate 電子売相場)

- ▶ 取引時に銀行の立替が発生せず、資金移動の指図を電信で送るのでTT
- ▶ 銀行が顧客へその場で外貨を売の場合に適用
- ▶ 銀行手数料として、1ドルにつき1円のマージンが加えられている

II. TTB(Telegraphic Transfer Buying Rate 電信買相場)

- ▶ TTSと同様、銀行の立替は発生しない
- ▶ 銀行が顧客からその場で外貨を購入する場合に適用
- v銀行手数料として、1ドルにつき1円のマージンが差し引かれている

III. その他(Acceptance Rate, At Sight Rate, Time Bill Buying Rateなど)

- ▶ 立替が発生している場合の相場

A) 為替予約とは

6か月先までの先物相場が銀行から提示されるので、これをあらかじめ予約しておき、外貨で取引をする場合の通貨の交換時に使います。

- ▶ 将来の手形決済に備え、常に変動している為替相場の影響を受けずに済むように、銀行に為替レート(先物為替相場)を予約しておくこと
- ▶ 為替変動リスク回避の方法のひとつ

予約した為替相場を行使する時期に、その時期の直物相場の方が有利な場合もあります。そのような場合に、予約相場を使わないで直物相場を使うことにする、という選択ができる制度もあります。これを“通貨オプション制度”といいます。為替予約の際は、通貨オプションも合わせて使うのが一般的です。

為替予約以外にも“為替マリー”や“リーズ・アンド・ラグズ”といわれる為替リスク回避方法もあります。

為替予約をいつ実行するか、つまり予約した相場を使っていつ外貨を日本円に、日本円を外貨にして渡すか、については以下の通りいくつかのルールがあります。

暦月とは、1月(January)、2月(February)、3月(March)のことです。

順月とは、予約してから1か月、2か月、3か月と数えることです。

▶ 先物為替の受渡時期の取決め(一例)

順月確定日渡し	直物為替の引渡日から1 ヲ月・2 ヲ月目などの応答日に受渡しを約束する方法
確定日渡し	将来の特定日を受渡日とする方法
暦月オプション渡し	将来の特定月を受渡月とする方法

B) 為替予約の手続

為替予約は、銀行と契約をする、ということですから、基本契約書に相当する「外国為替取引約定書」と、個別契約書に相当する「予約スリップ」が必要になります。

- ▶ 外国為替の取扱銀行ならばどこでも行える
- ▶ ただし、初めて海外と取引をする場合には、あらかじめ銀行に「外国為替取引約定書」等の差入れが必要
- ▶ 予約スリップ(為替予約票: Exchange Contract Slip)に必要な事項を記載して、銀行に差入れる

(2) 輸出貿易管理制度

税関の輸出許可とは別に、経済産業省などから輸出許可や承認が必要な場合があります。特に安全保障関連の輸出管理は重要です。それらの制度について学んでいきましょう。

① 輸出の許可・承認

- ▶ 日本における輸出規制
 - I. 関税関係法による規制: 財務省・税関の管轄
 - II. 国内関係法による規制: 経済産業省ほか各主務官庁の管轄(他法令)
 - ➡ 外為法・輸出令など
- ▶ 輸出にあたり他法令により許可や承認等が必要な場合は、各関係省庁の許可や承認等を通関手続き前に取得し、輸出申告時に税関に証明。

税関以外での輸出許可・承認のことを他法令による許可・承認といいます。もっとも重要なものとして、外為法・輸出令による輸出許可・承認の規制があります。

以下で、その中でも特に重要な、安全保障輸出管理(外為法・輸出令による輸出許可)を見ていきましょう。

② 安全保障輸出管理 (Export Control)とは

- ▶ 先進主要国では、武器や軍事転用可能な貨物・技術が、国際社会の安全性を脅かす国家やテロリスト等、懸念活動を行うおそれのある者に渡ることを防ぐため、国際的な枠組み(国際輸出管理レジーム)を作っている。
- ▶ 日本では、外為法・輸出令にてこれらの貨物・技術の輸出を規制。
- ▶ 具体的にはリスト規制・キャッチオール規制の二重の規制により管理。

要するに、武器や兵器関連の輸出を国際的に規制する、という枠組みの下での日本の規制です。海外でも同様の輸出規制を行っています。

日本でのルールは二段階になっています。具体的には以下の通りです。

I. リスト規制の概要

- ☆ 大量破壊兵器やその他の通常兵器の開発等に用いられるおそれが高い貨物は、輸出令別表第一1～15項のリストに記載されている(技術は別)。
- ☆ このリストに該当する貨物を輸出しようとする場合は経済産業大臣の許可が必要になる。

II. キャッチオール規制の概要

- ☆ リスト規制が非該当であっても、貨物の用途や最終ユーザーが、大量破壊兵器等やその他通常兵器の開発等に用いられるおそれがある。
- ☆ この場合も傾き経済産業大臣の許可が必要となる。

➡リスト規制、キャッチオール規制いずれも、基本的には輸出者が自ら該当・非該当を判断しなければならない(ただしキャッチオール規制のインフォーム要件を除く➡この場合は、経産省から通知あり)

Iのリスト規制は、輸出令別表第1というリストに記載されている品目(そのスペックも記載されている)は、輸出許可がないと輸出できない、というものです。

IIのキャッチオール規制は、リスト規制だけではこぼれ落ちてしまう品目をチェックするためにできた規制です。こちらは、どんな品目であれ、用途とエンドユーザーに問題があれば輸出許可が必要です。ただし、ホワイト国と言って、輸出管理をきちんと実施している国(2019年5月現在28か国)へ輸出する場合は、キャッチオール規制の対象外になります。

この規制に該当するのかどうかを判断するのは輸出する企業側なので厳格に管理する必要があります。このルールを破った企業は、一定期間輸出が止められてしまうことがあり、責任者が逮捕されることもあります。

(3) 輸出通関手続きとAEO制度、船積手続き

海外にモノを輸出する場合は、必ず税関の許可が必要です。この手続きとルールについて見ていきましょう。また、この税関手続きが簡素化できるAEO制度も理解しましょう。さらに、コンテナ船への船積の手続きのプロセスを学んでいきます。

① 輸出通関

- ▶ 日本から貨物を輸出する場合、原則として輸出申告後に貨物を保税地域に搬入しなければならない
- ▶ 輸出申告は、現在はほとんどNACCSというシステムを使って行われる
- ▶ 輸出許可が出た後は、税関の許可なしには保税地域を移動することはできない
- ▶ 保税地域には5種類ある。
 - ➡指定保税地域、保税蔵置場、保税工場、保税展示場、総合保税地域

輸出許可を得るためには、書類の手続きとして輸出申告を税関に対して行うことと、輸出しようとする貨物を保税地域に入れることを行わなければなりません。保税地域とは、輸出入する貨物を税関が管理する場所で、一度搬入したら許可なしに移動したりすることができなくなります。

② AEO (Authorized Economic Operator)制度

AEO制度は、アメリカの同時多発テロを契機として生まれたセキュリティを厳重にする制度ですが、同時にサプライチェーンを円滑化するシステムでもあります。WCOがガイドラインを作り、世界的に広がりつつある仕組みです。以下でその特徴を見ていきましょう。

- ▶ テロ等の危険から守るためのサプライチェーン上のセキュリティ管理システム
- ▶ 同時にサプライチェーンの円滑化を促進するシステム
- ▶ 日本では関税法でAEO制度として整備された
- ▶ このAEO 制度により、(セキュリティ上の)リスクの低い荷主と高い荷主に区別し、リスクの低い荷主に対しては、通関手続きを緩やかにする(手続きを簡易化)し、リスクの高い荷主に対しては、厳重にチェックをしていく

従来は、どのような荷主であっても税関は一律に同様の管理をしていましたが、メリハリをつけることにしました。高リスク荷主へは一層厳重管理になった分、そうではない優秀な荷主に対しては緩やかな管理になり、サプライチェーンの円滑化が促進されています。

具体的にはどのようなになっているのかを見ていきましょう。

A) 特定輸出者

- ▶ セキュリティ管理とコンプライアンスの優れた輸出者に対して、管轄の税関長は(申請、審査後)は特定輸出者としてAEO認定する。
- ▶ 特定輸出者は保税地域に貨物を搬入することなく、輸出申告の手続きが可能となる。
- ▶ 貨物申告後、審査のみで許可が出る。原則検査はない。

優秀な荷主をAEOとして認定し、AEO認定を受けた荷主(特定輸出者と言います)は、輸出申告後、許可まで、従来のように保税地域に貨物を入れる必要がなくなりました。また、許可が下りた後の貨物移動も保税輸送許可なしで移動ができるようになりました。さらに、

税関による貨物の現物検査がありませんので、一般の貨物よりスムーズに輸出することができるようになりました。

AEO認定を受ける会社は輸出者だけではなく、通関手続きをする業者に対しても認定を与える制度もあります。以下で特徴を見ていきましょう。

B) 認定通関業者

- ▶ 優れている通関業者に対しても、認定通関業者としてAEO認定する。
- ▶ 認定通関業者に通関続きを委託した輸出者は特定委託輸出業者となり、保税地域に貨物を搬入することなく、輸出申告の手続きが可能となる。
- ▶ ただし、申告後の審査並びに、必要な場合の検査を必要とする。

こちらの場合は、AEO認定を受けた通関業者(認定通関業者と言います)に輸出通関手続きを依頼した

輸出者は、申告後許可まで保税地域に貨物を入れる必要がありませんし、移動も保税輸送許可は要りません。これらの点は特定輸出者と同様ですが、特定輸出者のような貨物の現物検査不要、というメリットはありません。認知通関業者を使って輸出通関手続きを行う輸出者は特定委託輸出者といいます。

AEO制度は輸出通関だけではなく輸入通関における制度でもあります。輸入については後ほど見ていくことにします。

また、各国のAEO制度の発展とともに、相互承認制度も広がりつつあります。相互承認制度とは、国同士でお互いの認定を認め合うことです。例えばある国でAEO認定された会社から輸出した貨物を別の国で輸入する場合、輸入国でもその輸入者はAEO認定のメリットを享受できるという制度です。これが広がれば国を越えたサプライチェーンがますますスムーズになると言われています。

次は、コンテナ船の船積について見ていきましょう。ここでは、コンテナ船で扱う貨物とそれを扱う施設の特徴をまず見ていきます。次に、コンテナ船の船積手続きのプロセスを見ていくことにします。

③ コンテナ船への船積み手続き

▶ FCL貨物とLCL貨物

コンテナを利用した貨物には、2つの呼び方があり、1人の荷主(輸出者)の貨物のみでコンテナが満たされている場合をFCL 貨物(Full Container Load)といい、複数の荷主の貨物がコンテナに混載されている場合をLCL貨物(Less than Container Load)という

▶ CYとCFS

- ☆ FCL 貨物の場合、輸出者またはその委託者(海貨業者等)が、工場や倉庫でコンテナに貨物を積み込む
- ☆ コンテナに貨物を積み込んだら封をし、コンテナの内容を記載した「コンテナ内積付表(CLP)」を作成して、貨物をコンテナ・ターミナルという施設にある、コンテナ・ヤード(CY)に搬入する
- ☆ CYは、コンテナを本船に積み込んだり、荷卸ししたり、保管したりする場所のことで、FCL貨物の場合、コンテナは直接CYへ持ち込まれる
- ☆ LCL貨物の場合は、貨物はまずコンテナ・ターミナル内のコンテナ・フレート・ステーション(CFS)に運ばれる
- ☆ CFSとは、LCL貨物をコンテナに積み込んだり、取り出す作業を行う場所のこと。そこでCFSオペレーターによって、他の貨物と一緒にコンテナに積載(混載)される
- ☆ コンテナへの混載作業が完了すると、船会社がCLPを作成し、コンテナはCYに搬入される
- ☆ CYで保管されているコンテナは、本船が入港するとガントリークレーンでコンテナ船に積載される

コンテナ船の貨物は、まずはコンテナ・ターミナルに搬入されますが、形態がFCLとLCLに分かれています。それぞれの貨物はターミナル内でも別々の入り口から搬入されます。そして、LCL貨物はコンテナへの貨物の積み込みというプロセスを経て、FCL貨物の保管されているCYに移動します。そして本船が入ってくると、本船へのコンテナ積み込みのため、船側へ移動することになります。通常、LCL貨物は本船の入港2日前、FCL貨物は1日前までにコンテナ・ターミナルに搬入しておかなければなりません。

次に、コンテナ船に貨物を積むときの書類の手続きについて見ていきましょう。

実際に手続きをするのは、輸出者自身ではなく、輸出者から依頼されて、専門知識を持っている海貨業者が行います。また、船積手続きと同時に通関手続きも同じ業者が行うのが一般的です。

コンテナ船における船積みまでの一連の流れ

1	輸出者が船会社に船腹予約
2	輸出者が海貨業者に SHIPPING・インストラクションズ(S/I:Shipping Instructions)で通関・船積の手続きを依頼
3	海貨業者が SHIPPING・インストラクションズに基づき、船会社にドック・レシート(D/R:Dock Receipt)の書式で船積申込書を提出
4	海貨業者が税関に輸出申告書(E/D:Export Declaration)により輸出申告
5	税関から輸出の許可を受け、輸出許可証(E/P:Export Permit)を受領
6	海貨業者が船会社からD/Rを受領
7	海貨業者がD/R、E/P、さらにFCL 貨物の場合にはCLP(Container Load Plan:コンテナ内積付表)とともに、貨物をCY 又はCFS へ
8	船会社が貨物をCY より船に積込む

船会社へは事前に貨物を積む本船のスペースの予約(Booking)をしておかなければなりません。これは輸出者が行う場合と、海貨業者が代わりに行う場合もあります。輸出者は海貨業者に対して提出する SHIPPING・インストラクションズ(S/I: Shipping Instructions)は、輸出者の代わりにやってもらう手続きの内容を記載した書類です。また、この書類と一緒に貨物の情報や手続きに必要な書類(インボイスやパッキングリストなど)も渡します。

海貨業者と船会社との間で船積手続きでやり取りされる書類はD/Rといい、船会社が発行するB/Lの原稿にもなっています。D/Rはその役割を変えながら、最終的には貨物を受け取った証として、コンテナ・ターミナルから(船会社側から)海貨業者(輸出者側)へ渡されます。もしターミナルが貨物を受け取ったときに瑕疵があった場合には、D/Rにリマークをしておきます。

海貨業者は、受け取ったD/Rを船会社の事務所に提出し、B/Lを発行してもらいます。

2. 輸入手続き

この章では、輸入をする際の手続きを見ていきます。

輸入手続きの流れとしては以下ようになります。

代金決済⇒為替予約⇒輸入管理⇒保険契約⇒荷受け⇒輸入通関

このうち、代金決済はすでに学習しています。為替予約、輸入管理は輸出と同様に行います。保険は後ほどまとめて見ていきます。よって、ここでは輸入地に到着したコンテナ貨物の荷受けと輸入通関を見ていくこととします。輸入通関に際して発生する関税についてもここで学習します。

1) コンテナ船の荷受け手続き

海外から到着した貨物は保税地域になっているコンテナ・ターミナルに荷揚げされ、FCL、LCLで別々の動きをします。

① 貨物は保税地域(CY、CFS)へ

- ☆ コンテナ船による貨物の荷受けでは、本船から陸揚げされた貨物は、保税地域内にあるコンテナ・ヤード(CY)に運び込まれる。
- ☆ 大口貨物であるFCL貨物の場合はそのままCYに置かれ、他の荷主と貨物を混載するLCL貨物の場合にはCYからコンテナ・フレート・ステーション(CFS)に運び込まれ、荷主ごとに仕分けされる。

貨物の引き取りをするための書類手続きを見ていきましょう。輸入の手続きも受け荷主である輸入者の代わりに海貨業者が仕事をします。海貨業者は、まずは輸入者へ届いたB/Lを託されます。これがないと貨物の荷受ができないのが原則ですが、B/Lがまだ届いていない場合は、銀行が連帯保証人になっているL/G(Letter of Guarantee)を船会社に提出することで、貨物を荷受けすることもできます。

② 船会社に書類を提出する

- ☆ 輸入者から貨物の荷受けと輸入通関手続きの依頼を受けた海貨業者は、船会社に船荷証券(B/L)または保証状(L/G)を呈示して、荷渡指図書(D/O = Delivery Order)を交付してもらう。
- ☆ D/Oとは、船会社が荷受人に貨物を引き渡すように荷渡しを指図した書類で、FCL貨物の場合にはCYのオペレーター宛てに、LCL貨物の場合にはCFSオペレーター宛てに作成される。

上の通り、B/LかD/Oを船会社に持っていくとD/Oと引き換えてくれますので、実際はこれをコンテナ・ターミナルに持って行って貨物と引き換えてもらいます。

同時に海貨業者は、輸入通関の手続きもやります。輸入許可をコンテナ・ターミナルから貨物を引き取る前にもらうのか、貨物を引き取った後でもらうのか、どちらのやり方もありますが、以下では引き取る前に許可をもらう例として見ていきます。

③ 貨物の引き渡し方法

- ☆ 海貨業者(通関業者)は、税関に対して輸入(納税)申告をする。
- ☆ 税関長から輸入許可を受けたら、CYまたはCFSのオペレーターにD/Oと輸入許可書(I/P = Import Permit)を提出し、貨物の引き渡しを受ける。
- ☆ 引き渡しの際には、貨物の状態を点検してデバンニング・レポートに記録をつけ、船会社と荷主(海貨業者)が署名する。

FCL貨物の場合は、CYからコンテナに貨物が入ったままの状態で行き取りします。これを輸入者の工場や海貨業者の倉庫に持って行ってコンテナから貨物を出します。そして空のコンテナを船会社の指定地へ返却することになります。

LCL貨物の場合は、コンテナ・ターミナルのCFSでコンテナから貨物が出され、貨物そのものが海貨業者へ渡されます。

もし、まだ輸入許可が出ていない段階でコンテナ・ターミナルから貨物を引き取る場合は、他の保税地域へ貨物を動かすための保税輸送の許可を税関から取らなければなりません。

(2) 輸入通関とAEO制度

輸入通関手続きも海貨業者が行います。海外からの貨物が到着すると(必ず保税地域に到着します)、輸入申告を行います。輸出と違うところは、関税等を支払わないと輸入許可が下りないということです。以下で見てください。

① 荷受けや通関の手続き

貨物の到着が近づいたら、輸出の場合と同様、輸入者は輸入貨物の荷受けや通関の手続きをその専門業者である海貨業者に依頼する

② 輸入申告

輸入貨物が保税地域に搬入されると、通関業者は税関に対して貨物の輸入申告を行う
輸入申告でも、輸出申告と同様、NACCSを使い、輸入申告価格はCIF価格で

③ 輸入申告と納税申告

- ☆ 陸揚げされた輸入貨物は保税地域に搬入され、そこで税関に対して輸入通関手続きが行われる
 - ☆ 通常の輸入通関では、貨物の輸入申告と関税の納税申告が同時に行われる
 - ☆ 貨物の検査や書類の審査に問題がなく、輸入者が関税等を納付すると税関長の輸入許可がなされ、保税地域から貨物を引き取ることができる
- 輸入許可を得るためには、審査・検査で問題なく、関税と消費税を払う必要があります。

AEO制度は輸入通関にもあります。その特徴を見ていきましょう。

④ 特例輸入者制度

- ☆ 特例輸入者制度では、貨物の輸入申告を先に行い、貨物の引き取り後、納税申告をして関税を納付する「特例申告」が利用できる
- ☆ そのため、輸入許可までの時間を短縮でき、輸入者は通常の輸入通関時よりも早く貨物を引き取ることができる
- ☆ 納税申告と関税の納付は「輸入許可の日の翌月末日」までに行えばよい。
また、輸入申告も一定の条件下で貨物が日本に到着する前に行うことができ、さらに輸入許可を到着前に受けることもできる
- ☆ したがって、貨物が日本に到着する前に通関手続きを済ませることができ、より迅速な貨物の引き取りが可能となる

特例輸入者制度では、AEO認定を得た輸入者は、輸入許可の際に関税等の納入をしなくてもよく、後で支払ってもよい、という便利なメリットがあります。もう一つのメリットとして、貨物が日本に到着する前に輸入許可を得ることができるということです。輸出の場合と比べると大きなメリットだと言えます。輸入手続きに関わるサプライチェーンのスピードが迅速になります。

また、輸入においても認定通関業者制度があり、認定を受けた通関業者を使った輸入者にもメリットがあります。

ですから、通関業者のAEO認定は、自分たちが顧客荷主から選んでもらうためには、強力なセールスツールになっているため、認定を目指す通関業者(海貨業者)が増えています。

(3) 関税制度

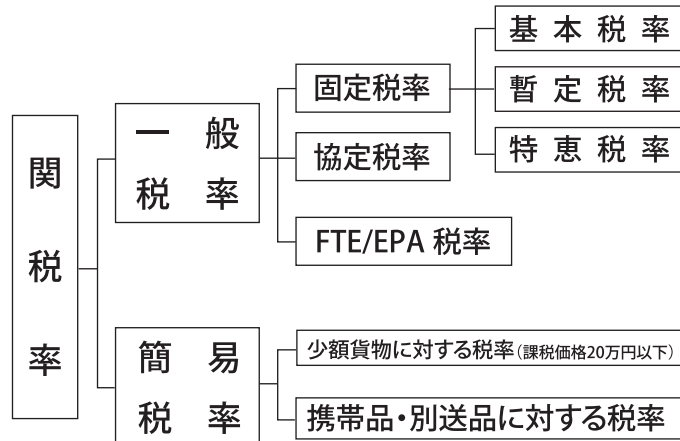
ここでは、輸入時に税関に支払わなければならない関税制度について見ていきます。

① 課税価格決定のしくみ

- ☆ 関税は課税標準に税率をかけて算出される
- ☆ 課税標準とは、関税を算出するときの基礎となるもので、輸入申告時における輸入貨物の価格、または量のことである
- ☆ 関税の算出には、課税標準を貨物の価格として算出する方法(従価税)と、課税標準を貨物の量として算出する方法(従量税)がある

関税は、輸入申告時の価格(CIF価格)もしくは、量(重さなど)に税率をかけて計算されますが、その税率にもいくつかの種類があります。このうちどれか1つを適用することになります。以下で見ていきましょう。

② 関税率



▶ 一般税率

- ☆ 少額貨物(課税価格20万円以下)や携帯品・別送品以外の貨物を輸入する場合に使われる税率。
- ☆ 一般税率は、国定税率と協定税率とに分かれています。国定税率とは、国内法により定められた税率で、さらに次の3つの税率に分かれています。

1つの品目に対して複数の税率が存在する場合があります。その場合の優先順位はありますが、それと同時にその税率を適用するための要件を満たしていることが必要です。

例えばFTA/EPA税率は適用優先順位としては最も上ですが、ある品目がEPA税率を適用させるためには、その品目の原産性基準をクリアしていなければならない、などです。

基本税率	関税率の基本であり、すべての輸入品目に定められている
暫定税率	一定期間に輸入される特定品目を対象とした暫定的な税率
特惠税率	一定の開発途上国からの原産品の輸入に対して適用される

上の国定税率においては、適用優先順位は、特惠税率＞暫定税率＞基本税率 の順です。

国定税率のうち、特惠税率は以下の特惠関税制度によって決められた税率で、ゼロまたは低率の輸入関税となっています。

▶ 特惠関税制度

- ☆ 政令で定められた一定の開発途上国(特惠受益国)から、それらの国の原産品である特定の農水産物や、大部分の鉱工業産品を輸入する場合に課す関税を、一般の税率より低税率、又は無税にしたる制度。
- ☆ 特惠受益国からの輸入を促進することが目的である。

特惠関税制度を適用するためには、輸入申告の際に、税関に原産地証明書を提出しなければならないのが原則です。

以下の附帯税は、ペナルティとしての関税で、以下に記載されていることをやった場合に、通常の関税とは別に賦課課税として課されるものです。

▶ 附帯税

- ☆ 関税のうち 延滞税、過少申告加算税、無申告加算税および 重加算税を附帯税という
- ☆ 本税の他に附帯税がペナルティとして課される

延滞税	法定納期限までに関税等が納付されない場合に課される
過少申告加算税	正しい税額より過少に申告された場合に課される
無申告加算税	全く納税申告がされずに輸入された場合に課される
重加算税	関税の課税標準等又は納付すべき税額計算の基礎となる事実の全部又は一部を隠ぺい、偽装して納税申告した場合に課される

以上

国際貿易と英語基礎講座 基礎座学
～貿易実務基礎 第4章～

氏名：

問題1 外貨建ての取引で、市況が()になった場合には、代金を受領する日本の輸出者は有利となる。

解答1

問題2 電信買相場のことを、()という。

解答2

問題3 関税関係法による規制は、他法令による規制は()ほか各主務官庁の管轄になっている。

解答3

問題4 コンプライアンスの側面およびセキュリティ管理の側面から税関が審査し認定した通関業者を、()という。

解答4

問題5 一荷主の貨物だけで1つのコンテナがいっぱいになる大口貨物を()貨物という。

解答5

問題6 船会社が荷受人に貨物を引き渡すように荷渡しを指図した書類を、()という。

解答6

問題7 貨物を輸入する際は、()の許可が必要である。

解答7

問題8 特例輸入者は、納税申告と関税の納付は「輸入許可の日の()」までに行えばよい。

解答8

問題9 一般税率は、国定税率、()、FTA/EPA税率の3つに分かれる。

解答9

問題10 全く納税申告がされずに輸入された場合は、()が課される。

解答10

第5章 基礎座学

貿易実務基礎

1. 貨物海上保険
 - (1) 貿易取引に関わる保険
 - (2) 貨物海上保険
 - (3) 貿易保険
2. 国際貿易体制
 - (1) CATTとWTO体制
 - (2) 地域協定とメガFTA
 - (3) 特殊関税
 - (4) 国際環境条約

国際貿易と英語基礎講座 基礎座学
～貿易実務基礎 第5章～

●シラバス

現在、わが国では経済のグローバル化が進む中で、国際的な企業間取引における通信ルールや文書作成能力の重要性が高まってきている。また、情報技術の急速な発展により、企業活動においても定型的事務作業のIT化が進んでいる。

本プログラムは、国際間貿易取引が行われる際に使われる取引通信様式「コレスポネンシ」関連業務に携わるうえでの貿易実務知識、ビジネス英語の習得を目標とする。貿易実務全体像とそれぞれの役割、機能の知識を付けることで、その後のビジネス英語科目の知識がスムーズに定着することを狙う。また、貿易実務以外の業界でも活用できるホスピタリティを習得する。

国内取引と貿易取引とはリスクがつきものである。そのリスクをいかに軽減して円滑にビジネスを行うためには、まずは全体像を把握する必要がある。

貿易実務基礎では、専門用語の理解を含めた貿易取引における基礎知識や全体像について体系的に学び、貿易実務における意味、役割などをしっかりと習得する。

●今日の授業	●キーポイント
● ～貿易実務基礎(5)	
□1 貨物海上保険 (貨物海上保険の概要)	□1 貨物海上保険の特徴、概要について理解する。
□2 貨物海上保険 (対象となる損害)	□2 貨物海上保険の対象となる損害について理解する。
□3 貨物海上保険 (IICCの基本条件)	□3 IICCの基本条件について理解する。
□4 貨物海上保険 (貿易保険の概要)	□4 貿易保険の概要と輸出手形保険について理解する。
□5 国際貿易体制 (GATT/WTO)	□5 GATT体制からWTO体制までの経緯を理解する。
□6 国際貿易体制 (地域協定の概要)	□6 EPA/FTAの概要と現在の状況を理解する。
□7 国際貿易体制 (メガFTA)	□7 多国間EPA/FTAの概況を理解する。
□8 国際貿易体制 (関税割当制度)	□8 関税割当制度について理解する。
□9 国際貿易体制 (主な特殊関税)	□9 主な特殊関税3つについて理解する。
□10 国際貿易体制 (国際環境条約)	□10 主な環境条約3つについて理解する。

●参考ページ

□1	70p
□2	71p
□3	72p
□4	73p
□5	74p
□6	75p
□7	77p
□8	77p
□9	78p
□10	79p

●授業コメント

貨物海上保険と貿易保険の概要について理解する。また、国際ルールや環境条約ルールなども学習し、貿易取引にあたる基礎的な内容を習得する。

1. 貨物海上保険

(1) 貿易取引に関わる保険

貿易取引で用いられる保険として代表的な2つについて学んでいきます。

それぞれカバーしているリスクが違います。海上保険は貨物輸送中の事故による損害、貿易保険は取引契約不履行による金銭的な損害です。

貨物海上保険	貨物が輸送途上の事故で損害を受けた場合、その損害に対して支払われる保険
貿易保険	輸出・輸入、海外投資・融資などの国際取引に伴う危険により生じたる金銭的な損害をカバーする保険

(2) 貨物海上保険

貨物輸送途中で発生した事故による損害をカバーする保険です。まずは手続きや契約書類上の特徴を、次に対象となる損害を、そして保険の種類を見ていくことにします。

① 貨物海上保険の手続き

- ▶ 記入事項に未確定の項目がある場合は予定保険契約とし、内容が確定した時点で、確定保険契約に切り替える
- ▶ 2つの予定保険：
 - ☆ 個別予定保険：個別取引ごとに契約
 - ☆ 包括予定保険：一定期間中のすべての取引に包括して予定保険をかける
- ➡ 個別予定保険証書：Provisional Policy
包括予定保険証書：Open Policy

貨物保険の手続き上の特徴としては、この保険は具体的な貨物に対して保険がかけられるのですが、加入する時点で対象が確定されていないことがあるということです。船積予定日や船積される貨物の数量がまだ予定の段階で加入するということです。これを個別予定保険と言います。そして、船積が確定してからその情報を保険会社に通知しなければならず、ここで確定保険に切り替わります。つまり2段階の保険だということです。

ただ、船積が何度もある取引の場合は、予定保険は包括して(まとめて一度に)加入することも可能です。これを包括予定保険と言います。包括予定保険の場合も、個々の船積が確定した際は、確定保険に切り替える必要があります。

② 保険契約・保険書類の形式

- ▶ 諾成契約：契約者の申込みを保険会社が引き受けると成立する
- ▶ 保険証券(Insurance Policy)または保険承認状(Certificate of Insurance)： 保険契約の成立と契約内容の証明として発行されるもの
- ▶ 保険料請求書(Debit Note)のみの場合もある

保険契約も諾成契約なので、契約の証としての書類はいくつもあります。保険会社が保険証券

(Insurance Policy)という形で発行するのが一般的ですが、保険承認状(Certificate)という形で発行することもできます。さらに簡略化して、保険料請求書に契約した内容を記載しておく、という形もあります。いずれも“契約書”ではありません。

③ 保険金と保険期間

- ▶ 保険金：保険金額は通常、貨物のCIFまたはCIP価格×110%
- ▶ 保険期間：輸出国の倉庫で貨物を搬出してから、輸入国の倉庫に搬入するまで

貨物海上保険の保険金は特段の定めがない限り決まっています。ちなみに保険料は保険会社によって、また過去保険事故を起こしたかどうかによっても変わってきます。

保険期間は、もともとはTackle to Tackleつまり、船会社がクレーンのフックで貨物を吊り上げるところから荷揚げのために陸地に卸してフックを外すところまででした。しかし、国際複合輸送が発展し、Door to Doorが一般的になってきたことから、現在では倉庫から倉庫までとなっています。

次に、貨物海上保険の対象となる損害を見ていくことにしましょう。

④ 対象となる損害の種類と内容

共同海損		・共同海損犠牲損害 ・共同海損費用 ・共同海損分損額
单独海損	全損	・現実全損 ・推定全損
	特定分損	・SSBC(沈没、座礁、大火災、衝突)による損害
	費用損害	・損害を受けた貨物の荷揚げ・保管・輸送等の費用
	その他の分損	・特定分損以外の分損 (高潮・津波・洪水による濡損、潮濡、流出損、その他荒天による分損)
	付加危険	・不足損害、雨、洪水による濡損、盗難・抜荷・不着損害 等 ・戦争、ストライキ・暴動 等

損害には、複数荷主の貨物全体を指す共同海損と単一荷主の貨物を指す单独海損があります。

共同海損は、貨物船が沈没等の危機にある時、一部の貨物を犠牲にすることで、船・船員やその他の貨物を救った場合、犠牲になった貨物は、関係当事者全体でその損害を賠償します。このような場合の損害です。

单独海損は個々の荷主の貨物ですが、全損と分損に分かれます。

全損は文字通り全ての貨物が損害を被った、ということです。これも、物理的に全損した場合と、全損かどうかは実際のところわからないが、全損とみなす、という場合と2つの種類があります。

分損は、特定の海難事故によって生じた分損のことを特定分損と言い、それ以外で、津波や悪天候など海特融の原因で起きた分損とに分けられます。

特定の海難事故とは、沈没(Sinking)、座礁(Stranding)、大火災(Burning)、衝突(Collision)です。

その他の付加危険として、TPND(Theft, Pilferage, Non-Delivery)、RFWD(Rain and/or Fresh Water Damage)等もあります。

さらに、戦争(War)やストライキ・暴動など(Strike, Riots, Civil Commotions)で損害が発生するリスクもあります。

どの損害をカバーするのかは、保険の種類によって違ってきますが、古い言葉で書いてあるものと、新しい言葉で書いてあるものとがあります。以下で見えていきましょう。

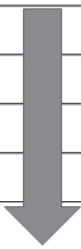
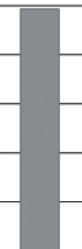
⑤ 基本的な保険条件

- ▶ 保険約款：保険のてん補範囲を取り決めて示したもの。旧ICCと新ICCがある
- ▶ ICC：Institute Cargo Clause 協会貨物約款
- ▶ 旧ICC：200年以上前に英国で、ロイズ保険証券をもとにしてロンドン保険業者協会が制定したものがベースになっている
- ▶ 新ICC：1982年1月にロンドン保険業者協会が改訂した新約款

保険の約款の中でも、貨物保険の内容を記載しているものを協会貨物約款といいますが、古い形式のもの(旧ICC)と新しい形式のもの(新ICC)があります。世界の貨物保険はどちらも使われています。

⑥ 基本的な保険条件

旧ICCによる基本的な保険条件としては、以下のものがありますので、図表で見えていきましょう。まずは旧ICCを理解し、その改定版として新ICCの条件を理解していく方がわかりやすいです。

			分損不担保 (FPA)	分損担保 (WA)	全危険担保 (A/R)			
共同海損								
単独海損	費用損害							
	全損	現実全損						
		推定全損						
	分損	特定分損						
		その他の分損	×					
追加担保	平常時	各種付加危険	◎	◎				
	非常時	戦争危険	◎	◎		◎		
		ストライキ危険	◎	◎		◎		

基本的に3つの種類の保険があります。それに、付加的にカバーするリスクを追加することもできます。

I. 分損不担保(FPA:Free from Particular Average)

共同海損、費用損害、全損、分損のうちの特定分損をカバー

II. 分損担保(WA:With Average)

共同海損、費用損害、全損、分損をカバー

Ⅲ. 全危険担保(A/R: All Risks)

共同海損、費用損害、全損、分損、付加危険をカバー

- ➡戦争危険、ストライキ危険：A/Rはカバーしていないので、必要な場合は別途保険料を払って特約としてつける
- ➡免責：航海の遅延や梱包の不備による損害は貨物保険は免責となっている

FPAとWAは、いずれも共同海損、単独海損の全損と費用損害をカバーしています。違うのは分損の部分です。FPAは特定分損のみをカバーし、WAはその他の分損もカバーしています。これらの保険は、必要であれば(追加保険料を払って)付加危険を追加してカバーすることもできます。

A/Rは、FPA、WAがカバーしている損害に加え、付加危険もカバーしている保険です。ですから全危険担保と言いますが、付加危険の例外として、戦争、ストライキ・暴動による損害はカバーしていないので、別途、追加(特約)で入らなければなりません。

また、ここは大事なポイントですが、いずれの保険でもカバーできないことがあります。いわゆる免責事項です。例えば“梱包の不備”、“航海の遅延”などです。これらが原因で損害が発生しても保険会社は保険金を支払いません。

次に、取引契約不履行による金銭的損害をカバーする貿易保険について見ていきます。

(3) 貿易保険

① 概要

- ▶ 国際取引上の契約の不履行により生じた金銭的損害をカバーする保険
- ▶ 日本では株式会社「日本貿易保険」が扱う。信用リスクは一部の民間企業も
- ▶ 貿易保険を契約するには、海外の取引先が「海外商社名簿」に登録されている必要あり
- ▶ 信用危険をカバーする場合、名簿上の格付が一定以上の評価であることが必要

貨物海上保険と違い、取引そのものの不履行、例えば輸入者が代金を支払ってくれないとか、生鮮貨物を準備したのに送ることができなくてすべて使えなくなってしまうとか、です。また、貿易だけではなく、投資や融資上の損害をカバーする貿易保険もあります。そして、保険事故の規模がとてつもなく大きくなってしまいうこともあり、民間の保険会社で基本的には扱えません。なので、政府系の日本貿易保険なのです。

また、誰でも入れる保険ではなく、あまりリスクの高い取引をする場合は保険加入ができません。それをチェックする方法として海外商社名簿というものがあります。

保険事故がとてつもなく大きくなってしまいうとはどういうことでしょうか。

以下貿易保険の対象となる損害(リスク)のところで理解しましょう。

② 対象となるリスク

信用危険	Commercial Risk またはCredit Risk と呼ばれ、契約当事者の責任によって発生する、代金、融資金等の回収不能や輸出不能等の危険
非常危険	Political Risk と呼ばれ、海外取引で発生するリスクで相手側にも責任が無い不可抗力で起こる代金回収不能や輸出不能等の危険

信用危険は、契約相手が倒産したために代金が支払われなかったなど、相手の責任の範囲内で起こるリスクことです。

非常危険は、例えば国と国との政治的な関係で国際取引ができなくなってしまうとか、契約当事者にはどうすることもできない理由で契約が履行できなくなるリスクのことです。この例で言うと、特定の取引だけではなく、その国と取引をしているすべてが保険事故になってしまうので、金額が膨大になってしまいます。なので民間保険会社では対応できません。

以下で、代表的な貿易保険の一つを見ていきましょう。

③ 輸出手形保険(貿易保険の一例)

- ▶ 荷為替手形不渡りによる銀行等の損失をてん補する保険
- ▶ 保険料は輸出者が負担し、被保険者は買取銀行
- ▶ 保険料は手形金額の9.5%

この保険は、荷為替手形を使った取引で、支払人が手形の約束通りに代金を支払わなかった場合、その金額を補填する保険です。

注意が必要なのは、保険に加入するのは(つまりは被保険者は)買取銀行なのですが、保険料を負担するのは輸出者だということです。これは、もともとは輸出者が銀行から買取をしてもらいたかったので、保険料は自ら負担し、銀行保険加入を依頼するのです。

輸出者にとってのメリットである“買取”というのは、通常信用状取引の場合に行われます。しかし信用状取引ができなかった場合に、それに代わる買取のための手段として輸出者が使うのが一般的です

また、輸出手形保険の特徴として保険金は損害金額の95%しか下りず、残り5%は輸出者が銀行に対して補填します。

2. 国際貿易体制

この章では、貿易を取り巻く国際的な状況について学んでいきます。

国際社会の貿易体制は現在WTOやFTAに支えられています。どのようにしてこの仕組みができたのでしょうか。また現在はどうような状況になっているのでしょうか。

さらに、国際社会において地球環境を守っていくことは非常に重要な課題ですが、そのことと貿易との関わりはどのようにになっているのでしょうか。以下で見ていくことにしましょう。

(1) GATTとWTO体制

(GATTの始まり)

- ▶ 1929年に始まった世界大恐慌を発端とし、各国はそれまでの国際協調体制から自国のみを優先する保護主義に走り、関税の値上げ、為替の切下げを断行し、世界はブロック経済体制に陥った。これが要因となりWWIIが始まったと言われている
- ▶ 国際社会はこのことへの反省から、自由貿易主義をベースとする国際協調体制の構築が必要とし、国際貿易のルールとしてGATTを策定した
- ▶ GATT: General Agreement of Tariffs and Trade 関税と貿易に関する一般協定

- ▶ 1948年1月発効
- ▶ GATTの基本原則：自由かつ公平な貿易を実現する
 - ☆ 自由な貿易：輸入制限の撤廃、関税の引き下げ
 - ☆ 公平な貿易：差別の撤廃⇒2つの原則
 - I. 最恵国待遇
 - II. 内国民待遇

GATTは、国際社会が戦争への反省から生み出した自由貿易を目指す国際協定です。国際社会はGATTの下で貿易を行ってきました。

(GATTのその後と限界)

- ▶ GATTは組織ではなく協定(ルール)であり、国際機関ではない
- ▶ GATT発足後、ラウンドと呼ばれる国際会議体にて内容の追加や改訂が行われてきた
- ▶ 時代が下るにつれ、GATTの枠組みだけでは解決不能な問題が出てきた
 - ☆ サービス貿易(運輸、保険、金融など)という新たな分野
 - ☆ 知的財産権の保護
 - ☆ 農業の自由化(GATTでは基本的に聖域とされてきた)など
- ▶ ウルグアイ・ラウンド交渉にてこれらの問題解決には国際組織を作ることでの合意
- ▶ 国際社会はGATT体制で貿易を行い、また課題解決はラウンドと呼ばれる多国間交渉で合意形成を行ってきました。
- ▶ しかしGATTの枠組みではカバーできない新たな課題が生まれ、国際貿易体制を更に高度化する必要が出てきました。

(WTOの設立)

- ▶ 1995年1月1日、WTO(World Trade Organization 世界貿易機関)発足
- ▶ それまでのGATT協定はすべて引継いだ(GATT1994協定書)。
- ▶ 加盟国は、協定を守る義務。守らない場合は罰則規定あり。
- ▶ 2018年9月現在、加盟国：195か国
- ▶ サービス貿易協定、知的財産権保護協定(TRIPS)、農業の自由化に関する協定なども盛り込まれた
- ▶ 発足以来現在まで、自由貿易体制を守っていく国際組織として機能

GATTを発展的に解消させた形で、新たにWTOが発足しました。国際貿易体制を発展させていく組織として、GATTはそのまま引き継がれ、新たにサービス貿易、知的財産権の保護、農業自由化などの協定を盛り込んでいます。GATTにはなかった裁判機能も備えています。日本も加盟しています。

(2) 地域協定とメガFTA

① EPA/FTAの意義

- ▶ WTOは国際自由貿易体制を維持・発展させていく組織として機能してきたが、地球上、多くの利害関係がある中で統一的な体制を保つことの困難に直面
- ▶ 特に南北問題や保護主義台頭の中で、十分な力を発揮できているとはいえない

- ▶ このような中で、WTO 体制を補完する形として、地域協定（EPA/FTA）が発展してきた
- ▶ EPA/FTA は地域の中での自由貿易を促進していきながら、その地域を拡大していきつつある（メガ FTA）

新たな国際貿易体制として WTO が発足したが、十分な機能を果たしているとはいえず、それを補完する機能として、地域間での自由貿易協定である EPA や FTA が発展してきました。最初の頃は EPA/FTA は WTO の掲げる自由貿易主義と矛盾するのではないかとされていました。EPA/FTA は地域間のみの自由貿易協定だからです。しかし、EPA/FTA は徐々に多国間で結ばれるようになり、また地域間での協定も徐々に増えてきました（メガ FTA）。それにより自由貿易地域が大きくなってきており、WTO の自由貿易主義をむしろ補完する立場として認識されています。

② 地域別状況

A) 北米大陸:NAFTA

- ▶ North America Free Trade Agreement 北米自由貿易協定 from 1994
- ▶ アメリカ、カナダ、メキシコ間での協定
- ▶ これにより、メキシコからアメリカへの輸出が爆発的に増えた
- ▶ 一方でアメリカ国内産業の空洞化を招き、失業者増による深刻な問題も

トランプ大統領は新たに交渉を行い、2018年、より制限的なUSMCAという交渉で妥結しました。

B) 南米大陸:MERCOSUR

- ▶ 南米南部市場同盟 from 1994
- ▶ 発展途上国6か国（ブラジル、ウルグアイ、パラグアイ、アルゼンチン、チリ、）による関税同盟
- ▶ 同盟内の関税を撤廃し、外から入るモノに関しては関税をかける

保護貿易的なところもありますが、開発途上国が一人前になるためには必要とみなされています。

C) 欧州:EU

- ▶ Europe Union from1992 マーストリヒト条約
- ▶ 通貨統一、人の域内移動の自由、政治体制の統一なども含む次元の高い協定
- ▶ 加盟国:2019年5月現在28か国（英国が脱退すると27か国）

最も進んでいる地域協定ですが、色々問題・課題が満載です。

D) アジア・日本:複数の枠組み

- ▶ AEC : ASEAN Economic Community
 - ☆ ASEAN10か国内での関税撤廃協定 from 2015
 - ☆ 前身はAFTA(ASEAN Free Trade Area)
- ▶ AFTA+6
 - ☆ AFTAと中国、韓国、日本、豪州、ニュージーランド、インド各国で結んだFTA

- ▶ TPP : Trans-Pacific Partnership Agreement
 - ☆ 環太平洋12か国で調印されたが、米国が抜け、現在11か国
 - ☆ 2018.12.30発効
- ▶ RCEP : Regional Comprehensive Economic Partnership
 - ☆ ASEAN (10か国)+ 6か国(日本、韓国、中国、オーストラリア、ニュージーランド、インド)
 - ☆ 現在調印に向けて調整中
 - ☆ 中国主導
- ▶ 日欧EPA:Economic Partnership Agreement
 - ☆ 日本とEU全体間の関税引き下げを含む経済協定
 - ☆ 2019.3.1発効
- ▶ 日中韓EPA
 - ☆ 協議中。なかなか進展せず

アジアは、今最もダイナミックに地域協定が進んでいるところです。様々な国の思惑もあるので、一直線には進まず、いくつかの枠組みがあります。いずれ一つの自由貿易圏になるのでしょうか。

③ メガFTA

- ▶ 多国間の FTA/EPA
- ▶ TPP,AEC,RCEP, 日欧 EPA など
- ▶ TPP11 参加国
日本、カナダ、メキシコ、チリ、ペルー、オーストラリア、ニュージーランド、シンガポール、マレーシア、ベトナム、ブルネイ

米国が入ることによってとても大きな自由貿易圏になるのですが、今のところは難しそうです。

(3) 特殊関税

ここでは、WTOの協定に基づいた国内法について見ていきます。

① 関税割当制度

- ▶ 農産物については数量による輸入制限を撤廃し、原則として、貿易の規制はすべてWTO で規制手段として認められている関税化という方法で行うこととなった
- ▶ これは、日本全体として輸入できる量に上限を決める方法(輸入割当:IQ 品目)から、関税さえ払えば量に制限なく輸入できる方法(関税化)に移行するというものである
- ▶ それでも、関税率を高く設定することにより輸入量を实际的に抑えることができるので、依然、輸入規制の効果を持つことになる。
- ▶ 関税化が行われた農産物としては、コメ、麦類、でん粉、雑豆、落花生、こんにゃく芋、繭等
- ▶ 関税化には関税割当制度という方式をとる
- ▶ 関税割当制度とは、一定数量までの貨物については関税を低税率とし、割当数量を超えて輸入する場合は、高い税率が適用されるという二重税率制度のこと

- ▶ 以前は、輸入した方が価格が安い品目については、国内産業を保護するために数量制限（輸入割当）していたが、関税割当制に移行してからはその内外価格差を関税として課することで国内物品と同価格になるようにし、それにより国内産業を保護する形に置換えられた

農水産物に関しては日本は保護貿易主義ですが、WTOが農業の自由化も進めているので、従わざるを得ないという状況の中で生まれた法律です。

日本政府としては国内の農業や漁業も守らなければならないという立場もあり、苦しい制度となっていますが、この先EPA/FTAが進展していくほど、国内農水産業に対する新たな対応策を考えていかなければならないと思われます。

② 特殊関税とは

- ▶ WTOにより、国際的に関税率の低減や輸入制限の撤廃が進められているが、その一方でそのしくみを利用した不正な方法で原産国からの輸出を急増させてしまう側面も持っている
- ▶ 安い輸出商品が入ってくると、国内の産業が競合できずに打撃を被ることになる
- ▶ これらに対処するため、WTOは次のような関税による対抗措置も認めている

行き過ぎた自由化による国内産業への打撃守るためWTOは対抗措置を認めており、国内法でも以下のように反映されている。

主な特殊関税

不当廉売関税 (アンチ・ダンピング関税)	ある貨物の日本への輸入価格が、その輸出国での国内販売価格よりも低い場合、日本の生産者が損害を受けた場合、正常な価格と不当廉売価格（輸入価格）との差額を限度として、通常関税に加えて徴収する関税
相殺関税	生産や輸出について国の補助金を受けたある貨物が、輸出国から輸入され、自国の生産者が損害を受けた場合、その補助金の額を限度として課する関税
緊急関税	ある貨物の海外価格の下落等により輸入が急増した場合、日本の国内産業を緊急に保護するための割増関税

いずれも、海外から極端に安いものが入ってくるのを関税によって防止する措置です。緊急関税は比較的短期間の時限的な措置として認められています。

以下は、地球環境を守るため、貿易を規制する国際条約です。自由貿易はあくまで地球環境を守るという前提に立ってのものでなければならないという考え方です。

代表的な3つの国際環境条約を見ていきましょう。

(4) 国際環境条約

ワシントン条約	絶滅のおそれのある野生動植物の種の保存のための国際協定で該当する野生動植物の絶滅のおそれのある可能性等に応じて、国際取引が禁止されたり、規制されたりしています。
モントリオール議定書	フロン、ハロン等の特定物質の排出を段階的になくし、他の物質で代替することにより、オゾン層を保護しようという国際的取決めがなされました(ウィーン条約)。これに基づきモントリオール議定書(1989年発効)が採択されました。
バーゼル条約	有害廃棄物の国境を越える移動およびその処分の規制に関する条約

ワシントン条約では、対象となる動植物の絶滅危険レベルを三段階に分けており、附属書I/II/IIIに記載しています。その段階により規制のレベルが変わってきます。

モントリオール議定書で規制しているフロン・ハロンは、太陽からの有害な紫外線から地球を守っているオゾン層を破壊する化学物質です。

バーゼル条約は、核のゴミなどが規制の緩い国へ輸送され、地上にそのまま廃棄されたままで、環境に深刻な影響を与えている等のことを防ぐために締結された条約です。

日本では、上述の国際環境条約に関わる輸出入に関しては、経済産業省による輸出承認・輸入承認が必要です。

以上

国際貿易と英語基礎講座 基礎座学
～貿易実務基礎 第5章～

氏名：

問題1 貨物保険は、未確定の項目がある場合は予定保険契約とし、内容が確定した時点で、()に切り替える。

解答1

問題2 売買契約に定めがない場合、保険金額は通常、貨物のCIF(またはCIP)価格×()で計算される。

解答2

問題3 共同海損、費用損害、全損、特定分損をカバーをするものを、()という。

解答3

問題4 輸出手形保険の場合、保険料は()が負担する。

解答4

問題5 契約当事者の責任によって発生する、代金、融資金等の回収不能のケースや輸出自体が出来なくなる危険を()という。

解答5

問題6 1948年発効に発行された、関税および貿易に関する一般協定(関税貿易一般協定)を()という。

解答6

問題7 自由貿易協定を含めたさらに包括的な経済活動等を行うことを前提とした経済連携協定のことを、()という。

解答7

問題8 関税割当制度とは、一定数量までの貨物については関税を低税率とし、割当数量を超えて輸入する場合は、高い税率が適用されるという()制度のことをいう。

解答8

問題9 生産や輸出について国の補助金を受けたある貨物が、輸出国から輸入され、自国の生産者が損害を受けた場合、その補助金の額を限度として課する関税を()という。

解答9

問題10 ()は、フロン、ハロン等の特定物質の排出を段階的になくし、他の物質で代替することにより、オゾン層を保護する内容について定めている。

解答10

平成29～31年度厚生労働省委託事業

「労働者等のキャリア形成・生産性向上に資する教育訓練プログラム開発事業」

キャリアチェンジを望む事務職中高年を対象とした「コレスポンド関連業務」に関する
教育訓練プログラム開発事業

「国際貿易と英語基礎講座【基礎座学・貿易実務基礎】」

コレスポンド関連業務に関する教育訓練プログラム開発事業 事務局

連絡先 〒164-8787 東京都中野区東中野4-2-3

学校法人小山学園 専門学校東京テクニカルカレッジ

TEL 03-3360-8881 FAX 03-3360-8820



本書の内容を無断で転記、転載することを禁じます。

氏名：

解答1 売買取引

解説1 貿易取引とは、一般的に異なる国との（ 売買取引 ）のことを指す。

解答2 並行輸入

解説2 ブランドの名声や信用、商標といったことを損なわずに、また販売元に不利益を与えないことを条件に、これらの輸入総代理店等を介さずに輸入することを（ 並行輸入 ）という。

解答3 Firm Offer

解説3 承諾回答の到着期限が定まっているOfferのことを（ Firm Offer ）という。

解答4 Capital

解説4 取引相手の信用調査項目のうち、資産、財政状態を示す項目を（ Capital ）という。

解答5 Conditions

解説5 取引相手の信用調査項目のうち、政治、経済的事情を示す項目を（ Conditions ）という。

解答6 Character

解説6 取引相手の信用調査項目のうち、品格、誠実性を示す項目を（ Character ）という。

解答7 タイプ条項

解説7 契約書において、タイプ条項と、印刷条項の内容が異なる場合は、（ タイプ条項 ）が適用される。

解答8 適用される

解説8 ウィーン売買条約締結国の企業間の契約で、事前の合意がない場合には、自動的にウィーン売買条約が（ 適用される ）。

解答9 GMQ

解説9 漁労品や木材等、見本取引が困難な場合に用いられる品質条件で、売買するのに足ると認められる品質（市場性のある品質）を保証する条件を（ GMQ ）という。

解答10 直接貿易

解説10 商社や流通業者を介さずに、製品の小売業者、原材料・部品等の輸出入者が直接海外の製造業者等と取引する形態を（ 直接貿易 ）という。

国際貿易と英語基礎講座 基礎座学
～貿易実務基礎 第2章～

氏名：

解答1 国際商業会議所（またはICC）

解説1 インコタームズとは（ 国際商業会議所（ICC） ）が貿易条件の解釈に関する国際規則として制定した国際協定である。

解答2 FOB

解説2 2010年版インコタームズにおいて、「貨物を輸出港に停泊中の本船に積込んだとき又は引渡された貨物を調達したときに、貨物の危険負担、費用負担とも売主から買主に移転する条件」を（ FOB ）という。

解答3 EXW

解説3 2010年版インコタームズにおいて、「工場渡条件」といわれるものは（ EXW ）である。

解答4 DAT

解説4 2010年版インコタームズにおいて、「指定仕向港または仕向地のターミナルにて、貨物が一旦到着した輸送手段から荷卸しされた後、ターミナル内で買主に貨物を引渡した時点で、貨物の危険負担と費用負担が売主から買主に移転する条件」を（ DAT ）という。

解答5 用船契約

解説5 船会社が荷主に対して船の一部又は全部を貸し切って運送する（ 用船契約 ）という。

解答6 運賃着払い

解説6 Freight Collectとは、（ 運賃着払い ）を意味する。

解答7 受取船荷証券

解説7 船会社が貨物を受取ったことを示す船荷証券を、（ 受取船荷証券 ）という。

解答8 利用航空運送契約

解説8 自らは航空機を持たない運送人である利用航空運送事業者（通称、混載業者）が、複数の荷主から小口の貨物を集荷して1つの大口貨物にまとめ、自らが荷主となって航空会社と輸送契約をする形態を（ 利用航空運送契約 ）という。

解答9 船荷証券

解説9 船積書類のうち、唯一有価証券であるものは（ 船荷証券 ）である。

解答10 国際複合一貫輸送

解説10 2つ以上の異なった輸送手段を組み合わせ、輸送責任を一貫して同一の運送人が引受ける輸送形態を（ 国際複合一貫輸送 ）という。

氏名：

解答1 並為替

解説1 荷為替手形による代金決済の形態は逆為替であり、送金による場合は（ 並為替 ）である。

解答2 無効

解説2 為替手形は通常2 通1 組で作られてて、いずれか一方が有効となった場合には、他方が（ 無効 ）となる。

解答3 送金小切手

解説3 D/Dとは、（ 送金小切手 ）のことをいう。

解答4 D/P手形

解説4 支払人が手形の支払いを行うと、船積書類を引き渡す条件による決済のことを（ D/P手形 ）決済という。

解答5 自行ユーザンス

解説5 輸入貨物代金の支払を輸入地の銀行が一定期間猶予する輸入金融のことを（ 自行ユーザンス ）という。

解答6 輸入者

解説6 信用状は、（ 輸入者 ）が取引銀行に対し解説を依頼する。

解答7 Restricted L/C

解説7 手形の買取銀行が指定されている信用状のことを（ Restricted L/C ）という。

解答8 みなされる

解説8 信用状統一規則によると、信用状に「取消不能」の表示がない場合、取消不能信用状と（ みなされる ）。

解答9 全員の同意

解説9 信用状の条件を変更する場合には、関係当事者（発行銀行、輸入者、輸出者、あれば確認銀行）の（ 全員の同意 ）が必要である。

解答10 ディスクレパンシー

解説10 信用状条件と実際の書類の内容が一致しないことを（ ディスクレパンシー ）という。

氏名：

解答1 円安

解説1 外貨建ての取引で、市況が（ 円安 ）になった場合には、代金を受領する日本の輸出者は有利となる。

解答2 TTB

解説2 電信買相場のことを、（ TTB ）という。

解答3 経済産業省

解説3 関税関係法による規制は、他法令による規制は（ 経済産業省 ）ほか各主務官庁の管轄になっている。

解答4 認定通関業者

解説4 コンプライアンスの側面およびセキュリティ管理の側面から税関が審査し認定した通関業者を、（ 認定通関業者 ）という。

解答5 FCL

解説5 一荷主の貨物だけで1つのコンテナがいっぱいになる大口貨物を（ FCL ）貨物という。

解答6 デリバリー・オーダー

解説6 船会社が荷受人に貨物を引き渡すように荷渡しを指図した書類を、（ デリバリー・オーダー ）という。

解答7 税関長

解説7 貨物を輸入する際は、（ 税関長 ）の許可が必要である。

解答8 翌月月末

解説8 特例輸入者は、納税申告と関税の納付は「輸入許可の日の（ 翌月月末 ）」までに行えばよい。

解答9 協定税率

解説9 一般税率は、国定税率、（ 協定税率 ）、FTA/EPA税率の3つに分かれる。

解答10 無申告加算税

解説10 全く納税申告がされずに輸入された場合は、（ 無申告加算税 ）が課される。

氏名：

解答1 確定保険契約

解説1 貨物保険は、未確定の項目がある場合は予定保険契約とし、内容が確定した時点で、（ 確定保険契約 ）に切り替える。

解答2 110%

解説2 売買契約に定めがない場合、保険金額は通常、貨物のCIF（またはCIP）価格×（ 110% ）で計算される。

解答3 FPA

解説3 共同海損、費用損害、全損、特定分損をカバーをするものを、（ FPA ）という。

解答4 輸出者

解説4 輸出手形保険の場合、保険料は（ 輸出者 ）が負担する。

解答5 信用危険

解説5 契約当事者の責任によって発生する、代金、融資金等の回収不能のケースや輸出自体が出来なくなる危険を（ 信用危険 ）という。

解答6 GATT

解説6 1948年発効に発行された、関税および貿易に関する一般協定（関税貿易一般協定）を（ GATT ）という。

解答7 EPA

解説7 自由貿易協定を含めたさらに包括的な経済活動等を行うことを前提とした経済連携協定のことを、（ EPA ）という。

解答8 二重税率

解説8 関税割当制度とは、一定数量までの貨物については関税を低税率とし、割当数量を超えて輸入する場合は、高い税率が適用されるという（ 二重税率 ）制度のことをいう。

解答9 相殺関税

解説9 生産や輸出について国の補助金を受けたある貨物が、輸出国から輸入され、自国の生産者が損害を受けた場合、その補助金の額を限度として課する関税を（ 相殺関税 ）という。

解答10 モントリオール議定書

解説10 （ モントリオール議定書 ）は、フロン、ハロン等の特定物質の排出を段階的になくし、他の物質で代替することにより、オゾン層を保護する内容について定めている。

厚生労働省委託事業

平成29～31年度労働者等のキャリア形成・生産性向上に資する教育訓練プロジェクト事業
《区分4:中高年関係(事務系)》

コレスポнденス関連業務に関する教育関連プログラム開発事業

●国際貿易と英語基礎講座

基礎座学

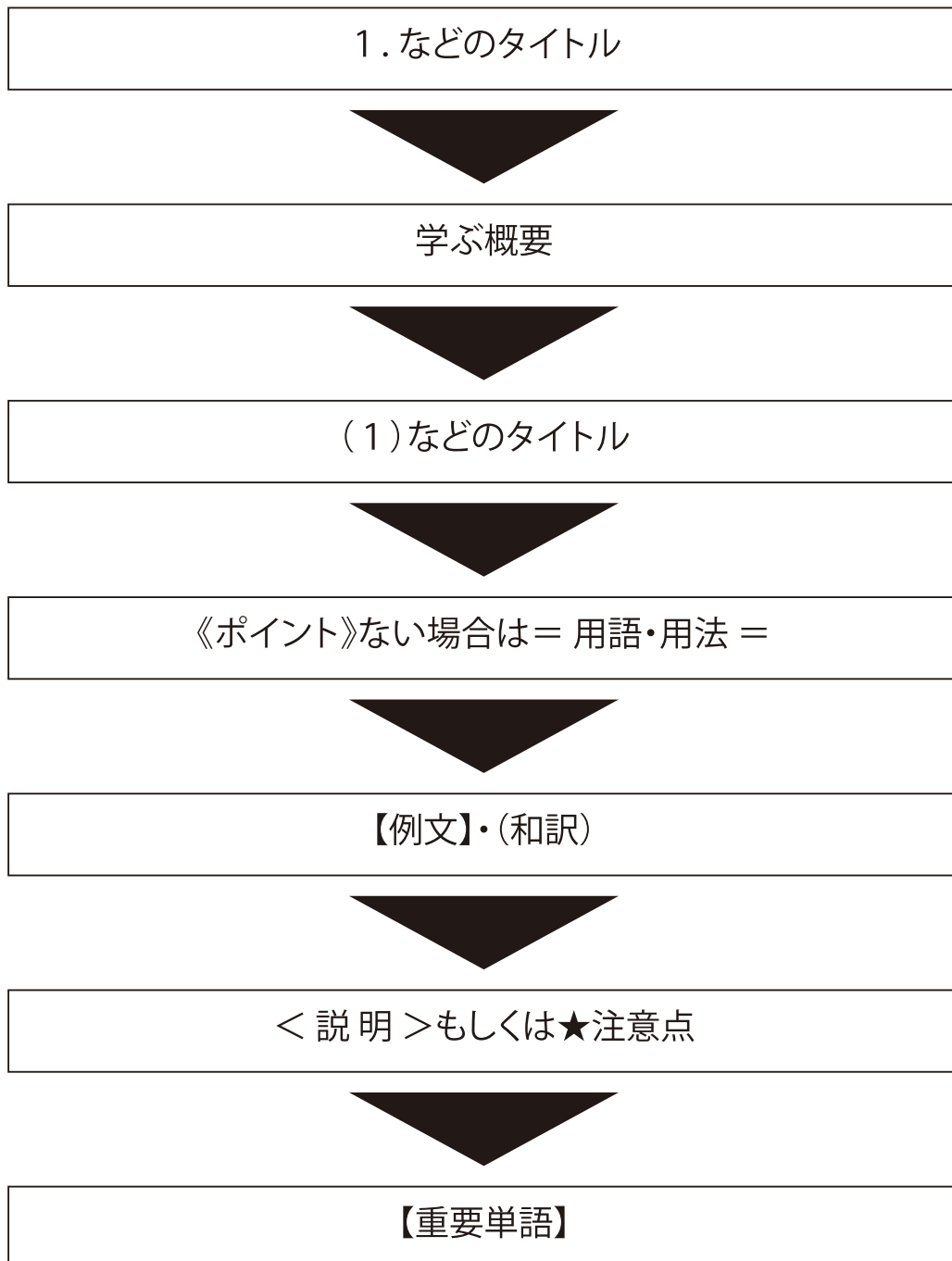
ビジネス英語基礎

学校法人 小山学園

専門学校 東京テクニカルカレッジ

本テキストの見方

本テキストは実務に沿った貿易取引のシチュエーションの例文から学ぶものです。そのため、より多くの定型表現の例文を身に付けることができるように、以下の流れで構成しています。



目 次

第1章

1. 引き合い・通知・意思表示の基本①	4
(1) 引き合い・照会の回答	4
(2) 船積通知 / 注文履行	6
(3) 取引条件の承認 / 回答期限の暗示	7
2. 取引相手に依頼する	10
(1) 引き合い: 資料送付の依頼	10
(2) 自社の展望を表明する	11
(3) 書類送付の通知・依頼 / 取引の展望	12
3. 取引相手に断る	14
(1) 船積遅延の陳謝	14
(2) オファー不承知	15
(3) 予測・予定・条件の通知	15
4. 引き合い・通知・意思表示の基本②	18
(1) 事業内容等の紹介	18
(2) 取引開始の意思表示	19

第2章

1. 商品の引き合いと注文	26
(1) 引き合い: リサーチと回答	26
(2) 注文	27
(3) 引き合い回答の定形結び文	28
2. 謝意・評価を告げる	31
(1) 発注・送付への御礼	31
(2) 商品・サンプルの評価	32
(3) 船積条件の検討	33
3. 引き合い・通知・意思表示③	35
(1) 引き合い回答: 取引条件の紹介	35
(2) 買手からの希望的なオファー	36
(3) 買手側の値引きの効果的なオファー	37

第3章

1. 販売状況の通知と確認	44
(1) 在庫の紹介と確認	44
(2) 製造状況の通知	45
(3) 需要と供給に関する通知	46
(4) 買手からの需要に関する通知	46
(5) 売手からの需要に関する通知	47
(6) 配送条件の確認	48
(7) 価格の確認	48
(8) 取引条件: 運賃率の確認	49
2. トラブル・クレームを事前に回避する	51
(1) 船積期日の重要性の告知	51
(2) 遅延に対するクレーム回避	52
3. 取引条件等の確認①	54
(1) 支払条件の確認	54
(2) 引き合い: 他社との取引状況	54
(3) 取引条件の通知と確認	55
4. 取引条件等の確認②	58
(1) 反対オファー: 値引きの要請 / 着荷通知	58
(2) 照会回答・販売状況の通知	58
(3) 引き合い回答・業績の紹介	59
(4) 引き合い: 価格リサーチ	60
(5) 引き合い: 商品リサーチ / 出船通知	61
(6) 小切手の送付	61

第4章	
1. 信用取引の準備	68
(1) 引き合い: 代理店オファー、自社紹介	68
(2) 見積り請求	69
(3) 信用状開設 / 商品説明	69
2. 取引を段階的に確認する①	71
(1) 売約書送付 / 発注御礼	71
(2) 買手からの商品評価	72
(3) 商品検査	72
3. 取引を段階的に確認する②	75
(1) 引き合い: 紹介依頼 / 照会回答	75
(2) 品質条件 / 支払通知	76
4. 取引を段階的に確認する③	78
(1) 引き合い: 商品リサーチ / 回答: 商品紹介	78
(2) 取引条件の確認提示	79
(3) 新商品の紹介	80
(4) 保険 / 過失責任の追及 / 通関手続き	81
第5章	
1. 取引相手に通知する①	88
(1) 引き合い: 取引相手のリサーチと回答	88
(2) 船積通知 / 航空便	88
(3) 値上値 / 船積期限	89
2. 取引相手に通知する②	91
(1) 業務経歴の紹介	91
(2) 梱包 / 船積予定の通知	92
3. 船荷通知	94
(1) 出荷状況 / 船積案内	94
(2) 店舗の営業紹介	95
(3) 船積通知・手続き / 在庫状況の通知	95
4. 好条件をオファーする	98
(1) 好条件の提示・需要の紹介	98
(2) 販売協力の提示	98
第6章	
1. 反対オファー	106
(1) 売手からのオファー / 配送状況の改善	106
(2) 反対オファー不承知	107
(3) 直接交渉依頼	107
2. 信用照会	110
(1) 信用照会	110
(2) 注文履行・保険 / 需要の拡大	110
3. 価格・需要・品質の変動を伝える	113
(1) 値引き	113
(2) 需要・品質の変動	114
補足資料 ビジネス語彙と慣用句	119

01

第1章 基礎座学

ビジネス英語基礎

1. 引き合い・通知・意思表示の基本①

- (1) 引き合い・照会の回答
- (2) 船積通知 / 注文履行
- (3) 取引条件の承認 / 回答期限の暗示

2. 取引相手に依頼する

- (1) 引き合い: 資料送付の依頼
- (2) 自社の展望を表明する
- (3) 書類送付の通知・依頼 / 取引の展望

3. 取引相手に断る

- (1) 船積遅延の陳謝
- (2) オファー不承知
- (3) 予測・予定・条件の通知

4. 引き合い・通知・意思表示の基本②

- (1) 事業内容等の紹介
- (2) 取引開始の意思表示

国際貿易と英語基礎講座 基礎座学
～ビジネス英語基礎 第1章～

●シラバス

現在、わが国では経済のグローバル化が進む中で、国際的な企業間取引における通信ルールや文書作成能力の重要性が高まってきている。また、情報技術の急速な発展により、企業活動においても定型的事務作業のIT化が進んでいる。

本プログラムは、国際間貿易取引が行われる際に使われる取引通信様式「コレスポнденス」関連業務に携わるうえでの貿易実務知識、ビジネス英語の習得を目標とする。貿易実務全体像とそれぞれの役割、機能の知識を付けることで、その後のビジネス英語科目の知識がスムーズに定着することを狙う。また、貿易実務以外の業界でも活用できるホスピタリティを習得する。

ビジネス英語における基本的な文の形、動詞の基礎、術後、動詞句・定型句の知識をはじめ、単純な構文での表現や重要な単語、フレーズの知識を学ぶ。また、貿易取引におけるシチュエーションを想定した例文から簡単な表現や文法なども取り入れているため、本講座を習得することで、相手を不快にさせないスムーズな取引が行えるしっかりとした基礎力を身に付けることを目指す。

●今日の授業	●キーポイント
● ビジネス英語基礎(1)	
□1 引き合い・通知・意思表示の基本① (引き合い・照会の回答)	□1 動詞・助動詞を上手に使う。「～です」を表すbe動詞や現在形で表される「時」について理解する。
□2 引き合い・通知・意思表示の基本① (船積通知 / 注文履行)	□2 いろいろな動詞について理解する。未来形、過去形で表される「時」についてや受身の形があることを理解する。
□3 引き合い・通知・意思表示の基本① (取引条件の承認 / 回答期限の暗示)	□3 助動詞句について理解する。丁寧表現と義務的な表現について理解する。
□4 取引相手に依頼する (引き合い・資料送付の依頼)	□4 定型表現を上手に使う。取引相手に依頼する際の丁寧な表現方法や婉曲(＝相手に配慮する)表現方法を理解する。
□5 取引相手に依頼する (自社の展望を表明する)	□5 定型表現を上手に使う。希望を表すスターターに対して、その後につづく動詞に意味を添える感覚を理解します。
□6 取引相手に断る (船積遅延の陳謝)	□6 定型表現を上手に使う。将来に方向性やすでに起きてしまったことの表し方を理解する。
□7 取引相手に断る (オファー不承認)	□7 定型表現を上手に使う。haveを入れた場合の意味を理解する。
□8 取引相手に断る (予測・予定・条件の通知)	□8 定型表現を上手に使う。受け身の文書にすることにより、一般的な期待、予測をより表現できることを理解する。
□9 引き合い・通知・意思表示の基本② (事業内容等の紹介)	□9 動詞句・定型句を上手に使う。業種や取扱商品、所在地、連絡をするといった方法を理解する。
□10 引き合い・通知・意思表示の基本② (取引開始の意思表示)	□10 動詞句・定型句を上手に使う。意思表示の用語を理解する。

●参考ページ

- 1 4p
- 2 6p
- 3 7p
- 4 10p
- 5 11p
- 6 14p
- 7 15p
- 8 15p
- 9 18p
- 10 19p

●授業コメント

基本的な「動詞」、「助動詞」、「助動詞句」、「動詞句」、「定型句」などを理解する上で、実際のビジネスシーンにおける貿易取引のシチュエーションを想定した定型表現の例文を取り入れている。しっかりと身に付けるには、繰り返していくことが望ましい。

1. 引き合い・通知・意思表示の基本①

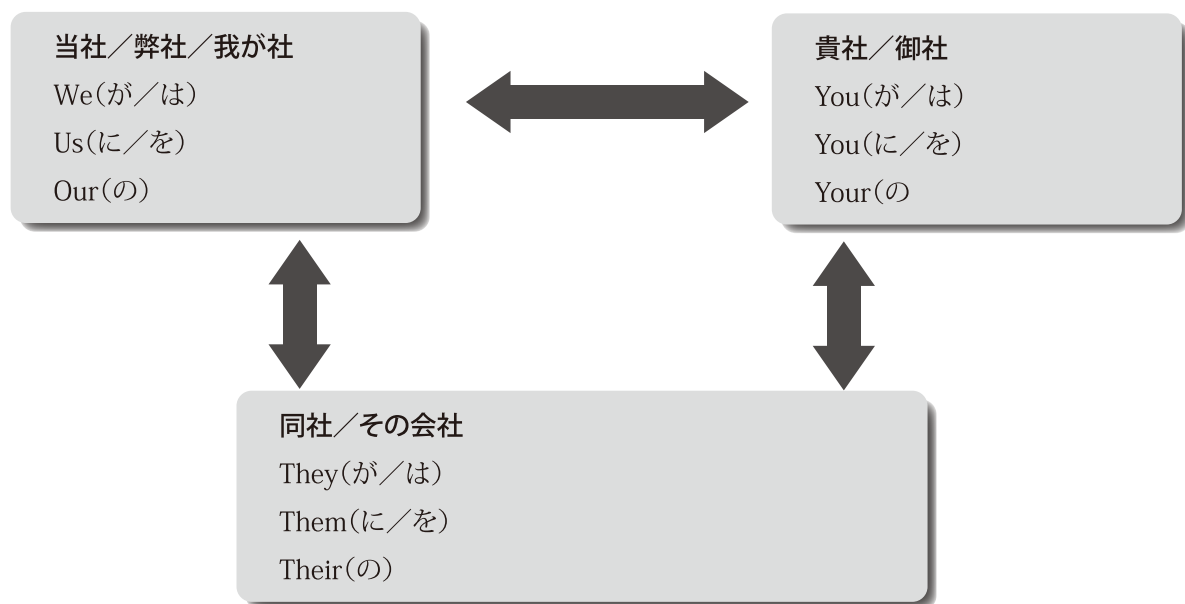
貿易取引における「引き合い・通知・意思表示」のシチュエーションを想定した例文を参考にしながら「動詞・助動詞の上手な使い方」について学んでいきます。

(1) 引き合い・照会の回答

センテンス・スターター(主語と動詞の組み合わせ)を正しく把握して、使えるようにしましょう。

文書の書き出しは、英文は「主語＋動詞」から、日本語は「主語＋述語」から始まります。「引き合いや照会の回答」は、主に現在形で伝えます。

ビジネスの当事者は、次の図のように三者に代表され、実際には上の二者が文書でやり取りしています。



当事者が「何をする／した」を表す動詞が、用件を正しく把握する文のカギ(センテンス・キー)になります。

■ 「～です」を表すbe動詞のareの場合は以下ようになります。

【例文1】

• We are a Canadian furniture exporter.

(和訳: 当社はカナダの家具輸出業者です。)

< 解説 >

このareは、Weがその後にくる「a Canadian furniture exporter」と現在等しいという関係を表しています。したがって、この文は現在当社がどんな業者であることを表していることとなっています。

■ areやis以外の動詞は、以下ようになります。

【例文2】

• We represent them here.

(和訳: 当社は当地での同社の代理店です。)

【例文3】

• They sell expensive goods only.

(和訳: 同社は高価な商品ばかり販売しています。)

● 現在形で表される「時」について理解します。

《ポイント》

動詞／助動詞＋動詞は、いつなされるのかという「時」を決定します。

現在形で表される「時」には、「現在なされること」、「現在その状況であること」、「日常的習慣」があります。

【例文4】

• They import German beer.

(和訳: 同社はドイツ産のビールを輸入しています。)

【例文5】

• Our store is open every day.

(和訳: 当店は年中無休です(毎日開いています)。)

【例文6】

• We buy and sell used items.

(和訳: 同社は中古品を売買します。)

【例文7】

• This is an article of average quality.

(和訳: これは並製品です。)

【重要単語】

Represent 「代理する」 (動詞)

Expensive 「高価な」

Goods 「商品」

Product(s) 「製品」

Item(s) 「品目、項目」

Article(s) 「個々の商品、条文、物品」

■ その他、「常に(今も)変わらない真理・定理・公理」という表す形があります。

【例文8】

• Business is not easy.

(和訳: ビジネスとは簡単なものではありません。)

(2) 船積通知 / 注文履行

場面によって将来の予定などの未来形、過去に起きた事実の過去形、誠意を表す受身など相手に伝える上で適切なものがあることを理解します。

■ 未来形で表される「時」について理解します。

《ポイント》

助動詞willは、「～するに違いない」や「必ず～するだろう」といったニュアンスを含み、明確な将来の予定を表したいときに使用します。

また、日本語の「～します」は、現在のことに未来のことに用いますので、英訳する場合には、「～します」という部分だけでなく、「時」を表す語句がないかをしっかりと見て、現在形で表現すべきか、未来形にするべきかを判断しなくてはなりません。

【例文 9】

•Your shipment will arrive next Wednesday.

(和訳: 貴社の積み荷は来週の水曜日に到着します。)

《MEMO》

同じ未来形のbe going toは、今後の計画などすでに決まっている内容を相手に伝えるときに使用します。

•We are going to approve your shipment tomorrow.

(和訳: 貴社の船積を明日承認する予定です。)

【例文 10】

•We are going to open a new branch.

(和訳: 当社は新支店を開店しようとしています。)

【重要単語】

shipment 「船積み」「積み荷」

arrive 「到着する」

a new branch 「(1軒の)新店舗」

■ 過去形で表される「時」について理解します。

《ポイント》

過去形は、過去に起きた事実を表します。

【例文 9】の通知を受けた買い手側の翌週の水曜日の返事です。

【例文11】

•Our shipment arrived today.

(和訳:弊社(当社)の積み荷は本日到着しました。)

■ 受け身で表されることを理解します。

ここで2つの文を比べます。

《ポイント》

主語はその文の主題です。

受身の形は、受け身にする意義のあるときにだけ使います。

【例文12】

•We will execute your orders immediately.

•Your orders will be executed immediately.

(和訳:貴注文を直ちに履行いたします。)

< 解説 >

上の文書のwill executeが、下の文書ではwill be executedと、受身の形になっています。

上の文書は「貴社」という履行主体が主語ですが、下の文書は「貴社の注文は」と履行すべき行為内容が主語となり、「履行するのが誰であれ、とにかく直ちに行いますから、お客様、怒らないでください」という誠意が込められています。

受け身に「する」、「しない」、すなわち主語を何にするかによって、伝えたい内容の力点が変わります。

【例文13】

•We will send you your orders immediately.

•We will send your orders to you immediately.

(和訳:貴社の注文を直ちに送付申し上げます。)

< 解説 >

動詞sendは「send+誰に何を」または「send+何をto誰」のように、you「貴社に」とyour orders「貴社の注文品を」の位置のtoを使って入れ替えても意味は変わりません。

また、受け身にした場合のビジネス文書の慣例として

Your orders will be sent to you immediately.といった、toを使って送り先を明確にした形を用います。

受け身(受動態)	未来形の受け身
be過去分詞	will be 過去分詞

(3)取引条件の承認 / 回答期限の暗示

場面によって将来の予定などの未来形、過去に起きた事実の過去形、誠意を表す受身など相手に丁寧かつ適切な伝え方をする使い方を学びます。

●助動詞〔would:丁寧〕

《ポイント》

英語の丁寧表現はWe would～で表します。

【例文 1 4】

•We would appreciate such a large discount.

(和訳:そのような大幅な割引をしていただきありがたく存じます。)

< 解説 >

このwouldには、遠回しに「気持ち」をこめ、婉曲的に丁寧な表現にする機能があります。

●助動詞〔must:義務〕

《ポイント》

英語の義務的な表現は、We must ～「～しなければならない」、We must ask ～「痛切に～していただきたい」で表します。

= 用語・用法 =

your immediate reply「貴社のすぐさまの返答を」

【例文 1 5】

•We must ask for your immediate reply.

(和訳:早急のご返事をお願いいたします。)

★注意点

英文で文頭に示されることは、もっとも肝心な「何を言いたい・伝えたいか」を表し、日本語の述語に相当します。

日本語では尊敬語や丁寧語、謙譲語を述語に用いて主語が省略される時がある。英訳するときは「誰が」なのかを認識しましょう。

【重要単語】

appreciate 「感謝する、喜んで享受する」〈動詞〉

discount 「値引き、割引」(この場合は名詞)

must 「しなければならない」〈義務〉

ask 「お願いする、頼む」ask for ～

askはその後にa questionや「…?」というような実際の質問の内容が続く場合に「質問の答を依頼する」という意味合いで「たずねる、質問する」という意味になります。

チェックテスト

ご自身で確認するためのチェックテストです。

次の英文を適切に和訳したものを選択してください。

1. They represent us there.

- (Ⅰ) 当社は当地での同社の代理店です。
- (Ⅱ) 貴社は当地での同社の代理店と伺いました。
- (Ⅲ) 同社は当地での貴社の代理店ですか。
- (Ⅳ) 同社は同地での当地の代理店です。

2. We are a trading company.

- (Ⅰ) 貴社は輸入品を扱っています。
- (Ⅱ) 当社は商社です。
- (Ⅲ) 同社は輸入業者です。
- (Ⅳ) 当社は輸入代理店です。

3. We sell domestic textile only.

- (Ⅰ) 同社は高価な商品ばかり販売しています。
- (Ⅱ) 当社は高価な商品ばかり販売しています。
- (Ⅲ) 当社は国内産織物のみを販売しております。
- (Ⅳ) 同社は国内産織物のみを販売しております。

4. Your shipment will arrive next Tuesday.

- (Ⅰ) 直ちに納品いたします。
- (Ⅱ) 貴注文品を直ちに送付申し上げます。
- (Ⅲ) 貴社の積み荷は火曜日に到着します。

【解 答】

(Ⅲ)・4 (Ⅲ)・3 (Ⅱ)・2 (Ⅳ)・1

2. 取引相手に依頼する

貿易取引における「取引相手に依頼する」のシチュエーションを想定した例文を参考にしながら「定型の表現」の上手な使い方について学びます。

(1) 引き合い: 資料送付の依頼

《ポイント》

取引相手に依頼する際の丁寧な表現方法や婉曲(＝相手に配慮する)表現方法を使うことを学びます。

相手に何かを依頼するスターターは、Please ～ / Would you please ～ / Would you ～「～してください、～していただけませんか」です。

一例として、以下の表現方法は会話でも用いられますが、ビジネスで相手に依頼する場合にも同様に使われます。

売り手 → 買い手	
考慮する	consider
(条件を)承諾する	accept
(信用状を)開設する	open
支払う	pay
送金する	remit
(市場情報などを)与える	give
待つ	wait
買い手 → 売り手	
送る	send
知らせる	inform
(条件を)オファーする	offer
供給する	supply
船積みする	ship
手配する	arrange
(値段などを)減らす	reduce

これらを続ければ、以下の【例文 1 3】のような依頼する文書ができあがります。

【例文 1 6】

•Please send us your catalog.

(和訳: 貴社のカタログをお送りください。)

< 解説 >

sendは「send誰に 何を」という形をとっているため、この【例文】は「当社に貴社のカタログを送ってほし

い」と依頼している文書となります。

同様に、「承諾してください」ならPlease acceptというように、つなげて使います。Pleaseの代わりにWould you please を用いれば、より丁寧に依頼する文書となります。

英文では長い方が丁寧という原則が成立します。

下記の表で上にあるほど丁寧の度合いが高まります。内容や状況に応じて、丁寧の度合いを考えましょう。また、ビジネス文書では右下にあるWill youやCan youは使いません。

丁寧な依頼	平易な会話での依頼
Would you please…?	Will you…?
Would you…?	Can you…?
Could you please…?	
Could you…?	

【重要単語】

catalog 「カタログ」(catalogueと書くのがイギリス式)

(2) 自社の展望を表明する

《ポイント》

助動詞のようにとらえる動詞・動詞句を学びます。

We wish to ～ / We hope to ～ / We would like to ～ といった希望を表すスターター「～いたしたく存じます。」などは、助動詞のように、その後につづく動詞に意味を添える感覚でとらえたほうが把握しやすい動詞・助動詞です。

toの後に何を希望するかを並べます。

【例文 17】

• We wish to extend our market.

(和訳: 当社としましては市場を拡大したいと望んでおります。)

また、【例文 17】にhopeを使ってWe hope to extend our market.としても意味は変わりませんが、wishには現実的には不可能なことでもそうありたいと願うニュアンス、hopeには将来を見据えた現実的な計画性をも含めて示します。

したがって、何を望んでいるのかによって使い分ける必要があります。

【重要単語】

extend 「伸ばす、(領地などを)拡大する」

(3)書類送付の通知・依頼／取引の展望

《ポイント》

丁寧表現のWe wouldにlikeをつづけて、We would like (to) ～「～ほしい、～したい」とすると、We want「～したい、～ほしい」の丁寧表現になります。

なお、正式なビジネス会話ではWe wantは使いません。

= 用語・用法 =

We would like you to ～「貴社に～してほしい」

【例文 18】

・We would like to send the Bill of Lading,

(和訳:その船荷証券を送付させていただきたく存じます。)

《MEMO》

wish、hope、would likeは、いずれもtoの前にyouが入ると、その動作を誰が行うのかが変わります。

【例文 18】に、youを入れてみます。

・We would like you to send the Bill of Lading,

(和訳:その船荷証券をご送付させていただきたく存じます。)

= 用語・用法 =

We are prepared to ～ 「～する準備ができている」

【例文 19】

・We are prepared to accept your offer.

(和訳:貴社の申し出を承諾する用意があります。)

【重要単語】

prepare	「準備する」受け身の形be preparedで「準備する、準備ができている」
accept	「受け容れる、受け取ったものにOKする」
receive	物理的に「受け取る」
offer	「申し出、オファー」

チェックテスト

ご自身で確認するためのチェックテストです。

次の英文を適切に和訳したものを選択してください。

1. We are going to open a new store.

- (Ⅰ) 当社としましては市場の拡大を望んでおります。
- (Ⅱ) 同社はある新製品を開発しようとしています。
- (Ⅲ) 当社としましては新店舗を開店したく存じます。

2. We will be more careful.

- (Ⅰ) 貴社の申し出を承諾する用意があります。
- (Ⅱ) もう少し気を付けていただきたいと存じます。
- (Ⅲ) もっと注意いたします。

3. We would like you to send the Bill of Lading.

- (Ⅰ) その船荷証券をご送付いただきたく存じます。
- (Ⅱ) 船荷証券を送付させていただきたく存じます。
- (Ⅲ) 信用状をご送付いただきたく存じます。

4. Please send us your latest catalog.

- (Ⅰ) 貴社の最新のカタログをお送りください。
- (Ⅱ) 貴社のカタログをお送りください。
- (Ⅲ) 弊社の最新カタログをお届けする用意がございます。

【解 答】

(Ⅰ)・4 (Ⅰ)・3 (Ⅲ)・2 (Ⅲ)・1

3. 取引相手に断る

貿易取引における「取引相手への断り方」のシチュエーションを想定した例文を参考にしながら「定型の表現」の上手な使い方について学びます。

(1) 船積遅延の陳謝

《ポイント》

取引相手に断り方について、定型の表現を使いこなすことができるように学びます。

= 用語・用法 =

We are sorry to ～「残念ながらこれから～する」

We are sorry to have 過去分詞 「申し訳ないことに～してしまった」

【例文 20】

・We are sorry to delay the shipment.

(和訳:残念ながらその船積は遅らせざるをえません。)

< 解説 >

to delayのtoは「将来に向けての方向性」を表し、このto delayは「これから遅らせる趣旨」という意味です。

上記【例文 20】と次の文書を比較し、意味の違いを確認します。

【例文 21】

・We are sorry to have delayed the shipment.

(和訳:その船積を遅らせてしまい、申し訳ございません。)

< 解説 >

この文は、to have delayed「遅らせてしまったこと」を表しています。have+edを使うことで「～した、～させてしまった」という意味になり、すでに船積が遅れている場合に使用する表現です。

【重要単語】

delay 「(決められた期日や時刻に間に合わせられず、何かを)遅らせる」

(2) オファー不承知**= 用語・用法 =**

We are sorry not to ～「～しないことを残念に思う」

【例文 2 2】

• We are sorry not to accept your offer.

(和訳: 残念ながら貴社のオファーを承諾できません。)

では、acceptをhave acceptにすると、意味はどう変わるでしょう。

【例文 2 3】

• We are sorry not to have accept your offer.

(和訳: 貴社のオファーを受諾しなかったことを残念に存じます。)

《MEMO》

have acceptedで、もうacceptという動作が行われてしまったことを表しますが、notがあるのでacceptしなかったという過去の事実に対して申し訳ないという文書になります。

【重要単語】

accept 「受け入れる・承諾する」

(3) 予測・予定・条件の通知

《ポイント》

予想・予定・義務を表す場合は、受け身の文書にすることでより一般的な(当社だけの見解ではない)期待、予測を表現します。

= 用語・用法 =

… is expected to ～ / … is supposed to ～

「～する手はずになっている / ～する段取りである / 当然～するべきである」

【例文 2 4】

• The price is expected to rise soon.

(和訳: その価格は近々上がります。)

【例文 2 5】

• The cargo is supposed to arrive soon.

(和訳: その貨物はもうすぐ届くはずです。)

【重要単語】

rise 「何かが上がる」

raise 「誰かが何かを上げる」

= 用語・用法 =

… is to ～「～することになっている / ～する義務がある」

【例文 26】

•The package is to be waterproof

(和訳:その梱包は防水になっていなければなりません)

チェックテスト

ご自身で確認するためのチェックテストです。

次の英文を適切に和訳したものを選択してください。

1. We are very sorry to have delayed the payment.

(Ⅰ) 支払いを遅らせてしまい、まことに申し訳ございません。

(Ⅱ) まことに残念ながら、支払いを遅らせざるをえません。

(Ⅲ) まことに申し訳ありませんが、支払いが遅れています。

2. They were supposed to give you the report immediately.

(Ⅰ) 同社からすぐに報告がいくことになっています。

(Ⅱ) 同社の報告はすぐに貴社に届いたはずです。

(Ⅲ) 同社からすぐに報告する手はずでした。

3. We are sorry not to have bought it earlier.

(Ⅰ) 残念ながらその船積は遅らせざるをえません。

(Ⅱ) 残念ながら貴社のオファーを受諾できません。

(Ⅲ) それをもっと早く購入しなかったのが残念です。

(Ⅳ) すぐに発注しなかったことを残念に存じます。

【解 答】

(Ⅲ)・Ⅰ (Ⅲ)・Ⅱ (Ⅰ)・Ⅰ

4. 引き合い・通知・意思表示の基本②

貿易取引における「引き合い・通知・意思表示」のシチュエーションを想定した例文を参考にしながら「動詞・定型句」を上手な使い方について学んでいきます。

(1) 事業内容等の紹介

動詞句・定型句を使って文書を作成します。

= 用語・用法 =

We deal in 扱っている商品

We engage in 従事している業種

We are engaged in 業種・仕事

【例文 1】のWe are a Canadian furniture exporter.を「当社はカナダ製家具を扱っています」に書き換えると【例文 2 7】のようになります。

【例文 2 7】(解答)

•We deal in Canadian furniture.

《ポイント》

engage in には、能動態と受動態の二つの形があります。

【例文 2 8】

能動態文書例: We engage in textile import.

(和訳: 当社は織物輸入業に従事しています。)

受動態文書例: We are engaged in foreign textiles.

(和訳: 当社は海外織物に携わっています。)

【重要単語】

deal 「さばく、扱う」〈動詞〉 行う業者のことはdealer

engage 「契約で拘束する、約束する、(～業に)従事している」

= 用語・用法 =

inform 誰に of 〜「…に〜のことを知らせる」

知らせる相手が明白の場合「誰に」の部分は省略できます。

【例文29】

・We will inform you of their address.

(和訳:同社の所在地をお知らせします。)

= 用語・用法 =

get in touch with 〜「〜に連絡する」

withの後は連絡する相手先です。

【例文30】

・We will get in touch with you soon.

(和訳:近くご連絡いたします。)

(2)取引開始の意思表示

《ポイント》

relationsの-sは、取引という双方向の関係を表しています。

= 用語・用法 =

business with 〜 「〜と取引をする」

enter into business relations with 〜 「取引関係に入る、取引をはじめる」

open an account with 〜 「口座を開設する、(主に銀行などと)取引をはじめる」

【例文31】

・We would like to do business with you.

(和訳:貴社と取引させていただきたいと存じます。)

< 解説 >

We would like to「〜いたしたく存じます」の後に、do business with youとつづいているので、貴社と取引したいという意思を表明しています。

チェックテスト

ご自身で確認するためのチェックテストです。

次の英文を適切に和訳したものを選択してください。

1. We are engaged in foreign textiles.

- (Ⅰ)当社は輸入家具を扱っています。
- (Ⅱ)当社は海外織物に携わっております。
- (Ⅲ)当社は織物加工業に従事しています。

2. We deal in second-hand automobiles.

- (Ⅰ)当社はアメリカ製の車だけを扱っております。
- (Ⅱ)当社は中古車を扱っております。
- (Ⅲ)当社は輸入車を取り扱いたいと存じます。

3. We will inform you of the shipping date.

- (Ⅰ)運賃率をお知らせいただきたいと存じます。
- (Ⅱ)船積日をお知らせ申し上げます。
- (Ⅲ)同社の所在地をお知らせします。

4. We would like you to inform us of the exact discount rate.

- (Ⅰ)当社の最新のパソコンについてご案内いたします。
- (Ⅱ)近くご連絡いたします。
- (Ⅲ)正確な割引率をお知らせください。

5. We would like to extend the meeting.

- (Ⅰ)打ち合わせを延期させていただきます。
- (Ⅱ)会議を延長してください。
- (Ⅲ)同社との取引交渉を始めました。

【解 答】

(Ⅰ) 5 (Ⅲ) 4 (Ⅱ) 3 (Ⅱ) 2 (Ⅰ) 1

国際貿易と英語基礎講座 基礎座学
～ビジネス英語基礎 第1章～

氏名：

問題1 当社としましては新店舗を開店したく存じます。

解答1

問題2 もっと注意いたします。

解答2

問題3 貴社の最新のカatalogをお送りください。

解答3

問題4 支払いを遅らせてしまい、まことに申し訳ございません。

解答4

問題5 同社からすぐに報告する手はずでした。

解答5

問題6 それをもっと早く購入しなかったのが残念です。

解答6

問題7 当社は海外織物に携わっております。

解答7

問題8 当社は中古車を扱っております。

解答8

問題9 正確な割引率をお知らせください。

解答9

問題10 打ち合わせを延期させていただきます。

解答10

02

第2章 基礎座学

ビジネス英語基礎

1. 商品の引き合いと注文

- (1) 引き合い:リサーチと回答
- (2) 注文
- (3) 引き合い回答の定形結び文

2. 謝意・評価を告げる

- (1) 発注・送付への御礼
- (2) 商品・サンプルの評価
- (3) 船積条件の検討

3. 引き合い・通知・意思表示③

- (1) 引き合い回答:取引条件の紹介
- (2) 買手からの希望的なオファー
- (3) 買手側の値引きの効果的なオファー

国際貿易と英語基礎講座 基礎座学
～ビジネス英語基礎 第2章～

●シラバス

現在、わが国では経済のグローバル化が進む中で、国際的な企業間取引における通信ルールや文書作成能力の重要性が高まってきている。また、情報技術の急速な発展により、企業活動においても定型的事務作業のIT化が進んでいる。本プログラムは、国際間貿易取引が行われる際に使われる取引通信様式「コレスポнденス」関連業務に携わるうえでの貿易実務知識、ビジネス英語の習得を目標とする。貿易実務全体像とそれぞれの役割、機能の知識を付けることで、その後のビジネス英語科目の知識がスムーズに定着することを狙う。また、貿易実務以外の業界でも活用できるホスピタリティを習得する。

ビジネス英語における基本的な文の形、動詞の基礎、術後、動詞句・定型句の知識をはじめ、単純な構文での表現や重要な単語、フレーズの知識を学ぶ。また、貿易取引におけるシチュエーションを想定した例文から簡単な表現や文法なども取り入れているため、本講座を習得することで、相手を不快にさせないスムーズな取引が行えるしっかりとした基礎力を身に付けることを目指す。

●今日の授業	●キーポイント
● ビジネス英語基礎(2)	
□1 商品の引き合いと注文 (引き合い:リサーチと回答)	□1 動詞句・定型句を上手に使う。「～したい」という動詞を用いる方法や強調した文書にする方法を理解する。
□2 商品の引き合いと注文 (注文)	□2 動詞句・定型句を上手に使う。動詞と名詞がある注文を意味するorderについて理解する。
□3 商品の引き合いと注文 (引き合い回答の定形結び文)	□3 動詞句・定型句を上手に使う。ビジネスシーンで使用される用法を理解する。
□4 謝意・評価を告げる (発注・送付への御礼)	□4 定型句を上手に使う。ビジネスシーンで使用される感謝の用法について理解する。
□5 謝意・評価を告げる (商品・サンプルの評価)	□5 定型句を上手に使う。刺激を及ぼすものをはじめ、気持ちを表す動詞を受身の形を理解する。
□6 謝意・評価を告げる (船積条件の検討)	□6 定型句を上手に使う。検討課題や案件と話し合いにおいて使用される用語を理解する。
□7 引き合い・通知・意思表示の基本③ (引合回答:取引条件の紹介)	□7 定型句の幅を広げる。inの意味について理解する。
□8 引き合い・通知・意思表示の基本③ (引合回答:取引条件の紹介)	□8 定型句の幅を広げる。atの意味について理解する。
□9 引き合い・通知・意思表示の基本③ (買手からの希望的なオファー)	□9 定型句の幅を広げる。「～できる」という意味で受け取られる方法を学ぶ。
□10 引き合い・通知・意思表示の基本③ (買手側の値引きの効果的なオファー)	□10 定型句の幅を広げる。「…のおかげで～できる」という意味で受け取られる方法を学ぶ。

●参考ページ

- 1 26p
- 2 27p
- 3 28p
- 4 31p
- 5 32p
- 6 33p
- 7 35p
- 8 35p
- 9 36p
- 10 37p

●授業コメント

希望や強調、感謝といった表現の基礎を実際のビジネスシーンにおける貿易取引のシチュエーションを想定した商取引の例文を取り入れている。実際の取引においては、自身が置かれている立場や状況を伝えることが重要となるので、しっかりと身に付けることが必要である。

1. 商品の引き合いと注文

貿易取引における「商品の引き合いと注文」のシチュエーションを想定した例文を参考にしながら「動詞句・定型句の上手な使い方」について学んでいきます。

(1) 引き合い: リサーチと回答

= 用語・用法 =

desirous of ～「～を欲している」

※ofの後は名詞がつづく

【例文 3 2】

• They are desirous of reasonable personal computers.

(和訳: 同社は安価なパソコンを求めています。)

★注意点

「～したい」というように動詞を用いる場合には、その動詞の名詞形あるいは動名詞-ingの形を用いるため、下記の文章のようになります。

【例文 3 3】

• We are desirous of doing business with you.

(和訳: 同社は御社と取引することを希望しています。)

【重要単語】

desire 「欲求、欲する」〈動詞〉

desirous 「欲しい」〈形容詞〉

reasonableは、reason「理由」+able「可能」のことで、「理由を聞いて納得することができる、納得できる価格である、安価な」という意味になります。

= 用語・用法 =

looking for ～ / in the market for ～ / in search of ～

「探している、(商品として)求めている」という形容詞のように使う熟語

【例文 3 2】をこの3つの熟語を使って書き換えると以下の文書になります。

【例文 3 4】

• They are looking for reasonable personal computers.

(和訳: 同社は安価なパソコンを探しています。)

※forは「求めて手を伸ばす」というニュアンスです。

【例文35】

•They are in search of a reputable Japanese trading company.

(和訳:同社は日本の信頼のおける商社を探しています。)

※in search of はlooking forよりも注意深く・徹底的に探しているというニュアンスです。

【例文36】

•We are in search of a reputable Japanese trading company.

(和訳:当社は日本の信頼のおける商社を探しております。)

= 用語・用法 =

interested in ~「~に関心がある」

※受け身の形で用いる。

【例文37】

•We are very much interested in Mexican traditional carpets.

(和訳:当社はメキシコの伝統的な絨毯にとくに関心を持っています。)

■名詞のinterestを使った場合:

【例文38】

•We have a large interest in Mexican traditional carpets.

となります。ここでは強調した文書を記しています。このようにlarge「多大な」などを用いると強調した文書となります。

【重要単語】

search	「探す」〈動詞〉「搜索」〈名詞〉
in search of ~	「~を探している、求めている」
reputable	「評判の良い、信頼できる」

(2)注文

《ポイント》

注文を意味する英単語orderには動詞と名詞があります。

その判断をするには、「注文する・注文品・注文書・順番」など前後の関係をみて判断します。

■動詞のorderを用いた場合:

【例文39】

•We would like to order your blue jeans.

(和訳:貴社性ブルージーンズを発注いたします。)

■place an order を用いた場合:

【例文 4 0】

- We will place an order with you for your blue jeans.
(和訳:貴社に対し貴社性ブルージーンズを発注いたします。)

■make an order / make orderを用いた場合:

【例文 4 1】

- We would like to make a large order of your blue jeans.
(和訳:貴社性ブルージーンズを大量発注いたします。)

■give an order / give order を用いた場合:

【例文 4 2】

- We will give you an order of 10 tons.
(和訳:10トン注文いたします。)

【重要単語】

interest	「興味を持たせる、関心を抱かせる」〈動詞〉 「興味・関心」〈名詞〉
----------	--------------------------------------

(3)引き合い回答の定形結び文

《ポイント》

I am looking forward toは日常会話などで使用されるカジュアルな表現です。ビジネスではフォーマルな響きのあるI look forward toが使用されます。

= 用語・用法 =

We are looking forward to ~

We look forward to ~

We are awaiting for ~

どれも「待ち望んでいます。楽しみにしています。期待しています。」という意味で使います。

【例文 4 3】

- We look forward to your initial order.
(和訳:貴社の初回注文をお待ちしております。)

【重要単語】

initial	「最初の」(ローマ字で書いた名前の最初の文字をイニシャルといいます。)
---------	-------------------------------------

★注意点

look forward toの後は名詞形にしなければならないので、look forward to having your orderと下線部のようになります。

■awaitを使って表現する場合は進行形を用います。

《ポイント》

awaitは、wait「待つ」にa-「その状態にある」が付いてできた動詞です。かしこまった場面でしか用いなくなり、用法も進行形に限定されています。

【例文44】

•We are awaiting for your initial order.

(和訳: 貴社の初回注文をお待ちしております。)

チェックテスト

ご自身で確認するためのチェックテストです。

次の英文を適切に和訳したものを選択してください。

1. We look forward to your initial order.

- (Ⅰ) 貴社の次回のご注文をお待ちしております。
- (Ⅱ) 貴社の初回注文をお待ちしております。
- (Ⅲ) 貴社の色よいオファーをお待ちしております。

2. We look forward to receiving your B/L.

- (Ⅰ) 次の商品を求めています。
- (Ⅱ) 貴社の次回の注文をお待ち申し上げます。
- (Ⅲ) 船荷証券の到着をお待ちしております。

3. We are seeking some reasonable Japanese traditional furniture.

- (Ⅰ) 当社は日本の伝統的な家具に特に関心を持っております。
- (Ⅱ) 当社は安価な日本の伝統家具を探しております。
- (Ⅲ) 評判のいい日本の伝統家具ディーラーを探しています。

【解 答】

(Ⅱ)・Ⅰ (Ⅲ)・Ⅱ (Ⅱ)・Ⅰ

2. 謝意・評価を告げる

貿易取引における「謝意・評価を告げる」のシチュエーションを想定した例文を参考にしながら「定型句の上手な使い方」について学びます。

(1) 発注・送付への御礼

《ポイント》

appreciateを用いてお願いを表現する場合があります。

= 用語・用法 =

thank for ～ 「～を感謝する」

appreciate ～ 「～を感謝する」

appreciateはthankよりフォーマルな表現になります。

【例文 4 5】

・Thank you for your order.

・We thank you for your order.

・We appreciate your order.

(和訳: 貴社のご注文ありがとうございます。)

【例文 4 6】

・We appreciate your comments.

(和訳: なんなりとご意見をお寄せください。)

【例文 4 7】

・Your immediate order will be appreciated.

(和訳: すぐに注文いただけましたら、ありがたく存じます。)

一方、いますぐご注文ください。というニュアンスになることもあります。

【重要単語】

thank 「感謝する」〈動詞〉「感謝」〈名詞〉

= 用語・用法 =

It is very kind of 「～していただきありがとうございます。」

※感謝の相手に対して、to 以降にしてくれたことを入れます。

【例文 48】

•It is very kind of you to send us so many samples.

(和訳:そんなにたくさんのお送りいただき、ありがとうございます。)

「～してくれた」過去の事実であることを明確に表現に盛り込みたい場合には以下のようになります。

【例文 49】

•It has been very kind of you to have sent us so many samples.

日本語訳は【例文48】と同じです。

★注意点

It has been というスターターの「have 過去分詞」、「has 過去分詞」の形は、現在から過去を振り返って過去の事実であることを明確にする現在完了という現在の形の一つです。よって、過去形の代わりに用いてはいけません。

また、to have sent にみられる「～したこと」を表す「to have 過去分詞」と混同しないようにしましょう。

【重要単語】

kind 「親切的な」<形容詞>

(2) 商品・サンプルの評価

《ポイント》

英語では気持ちを表す動詞を受身の形で使います。

= 用語・用法 =

be satisfied with「～に満足する」

※刺激を及ぼすもの・その気持ちを起こさせる要因を表すものです。

【例文 50】

•We cannot be satisfied with the quality.

(和訳:その品質には満足いたしかねます。)

【例文50】を書き換えると次の文書になります。

【例文51】

•The quality is far from our satisfaction.

(和訳:その品質には満足いたしかねます。)

The qualityを主語に持つことで、【例文51】よりも気持ちを簡潔に伝えることができます。また、相手に誤解を与えずに否定的な評価を伝える働きもします。

ただし、日本語に直訳した場合は不自然になるため、注意が必要です。

【重要単語】

far from ～ 「～から遠い」

satisfy 「満足させる」〈動詞〉何かモノが人に満足を与える状況を表します。人や会社が何かによって満足する場合は、「満足させられる」という受身の形で表します。

satisfaction 「満足」〈名詞〉

conditions 「条件」支払いに関する諸条件はterms。それ以外のさまざまな取引条件はconditionsで表します。

warehouse 「倉庫」

(3) 船積条件の検討

= 用語・用法 =

discuss「～について…と話し合う」検討課題・案件について使用します。withは話し合いの相手のことを指します。

【例文52】

•We will discuss the shipping conditions with our warehouse managers.

(和訳:その船積条件につきましては当社の倉庫管理部長と検討いたします。)

チェックテスト

1. Thank you for your interest in our products.

- (Ⅰ) 貴社のご注文ありがとうございます。
- (Ⅱ) 当社の製品に関心をお寄せいただき、ありがとうございます。
- (Ⅲ) そんなにたくさんのお見本をお送りいただき、ありがとうございます。

2. Your immediate order will be appreciated.

- (Ⅰ) 貴社のご注文ありがとうございます。
- (Ⅱ) すぐにもご注文いただければ幸いです。
- (Ⅲ) 当社の迅速な対応にご満足いただけるでしょう。

3. We will discuss the shipment conditions with our warehouse managers.

- (Ⅰ) その船積条件につきましては当社の倉庫管理部長と検討いたします。
- (Ⅱ) お引き合いについて製造業者と検討いたしました。
- (Ⅲ) 同社に関する情報をお送りいただき、ありがとうございます。

【解 答】

(Ⅰ)・Ⅴ (Ⅱ)・Ⅱ (Ⅲ)・Ⅰ

3. 引き合い・通知・意思表示③

貿易取引における「引き合い・通知・意思表示」のシチュエーションを想定した例文を参考にしながら「定型句の幅を広げる使い方」について学びます。

(1) 引き合い回答: 取引条件の紹介

= 用語・用法 =

have connections with 取引相手

(和訳: ~と取引させていただいております。)

have connections in / at 場所

(和訳: ~に取引先を持っております。)

【例文 5 3】

• We have strong connections with American manufacturers.

(和訳: 何社ものアメリカの製造業者と懇意に取引させていただいております。)

■ inおよびatの後は「どこで」を表します。

《ポイント》

inは広がりを持つ空間・時間の中にいることを指します。

【例文 5 4】

• We have strong connections in U.S.A.

(和訳: アメリカには何社か大きな取引先をもっております。)

《ポイント》

atは空間・時間的な点を指します。

= 用語・用法 =

end「端」

this end / our end「当社側の端」、「当方」、「こちら」

your end「貴社側の端」、「貴社の方」、「そちら」

【例文 5 5】

• We have strong connections at your end.

(和訳: そちらには何社か大きな取引先をもっております。)

【重要単語】

at your end 「そちらで、そちらに」

(2) 買手からの希望的なオファー

= 用語・用法 =

We can ～ / We are able to ～「できる、可能である」

【例文 5 6】

• We will be able to promise you a fairly large order.

(和訳:かなり大口の注文をお約束できるでしょう。)

= 用語・用法 =

We are in a position to ～

「当社は～する位置にある / ～できる立場・地位を確保してある」つまり「～できる」という意味で受け取られます。

See our way clear to

「私たちの方向・道がはっきりみえる / 邪魔する障害がない」つまり「～できる」という意味で受け取られます。

【例文 5 6】を書き換えると次の文書になります。

【例文 5 7】

• We are in a position to promise you a fairly large order.

(和訳:かなり大口の注文をお約束できる状態です。)

【例文 5 8】

• We see our way clear to promise you a fairly large order.

(和訳:かなり大口の注文をお約束できる見通しがつきます。)

【重要単語】

promise	誰に～を「誰に～を約束する」
position	「位置」〈名詞〉
enable	「～できるようにする、可能にする」〈動詞〉

(3) 買手側の値引きの効果的なオファー

《ポイント》

notやimpossibleを使えば「不可能」な状況を表現することができます。

= 用語・用法 =

…enable us to ～ / … make it possible for us to ～「…のおかげで～できる」

【例文 5 6】を大口の注文ができるようになったのは貴社の大幅な値引き率のおかげだと書き換えると次の文書になります。

【例文 5 9】

•Your discount rate enabled us to promise you a fairly large order.

【例文 6 0】

•Your discount rate made it possible for us to promise you a fairly large order.

(和訳: 貴社の値引き率のおかげでかなり大口の注文をお約束できます。)

チェックテスト

ご自身で確認するためのチェックテストです。

次の英文を適切に和訳したものを選択してください。

1. Your order will arrive at your end tomorrow.

- (Ⅰ) 当社の注文品は当地に到着いたしました。
- (Ⅱ) ご注文の品は明日そちらに到着の予定です。
- (Ⅲ) ご注文は明日までをお願いいたします。

2. We now see our way clear to supply Model 1701.

- (Ⅰ) 1701型の見本を送付いたしました。
- (Ⅱ) 1701型は供給の見込みが立ちません。
- (Ⅲ) 1701型を供給できるようになりました。

3. Your freight rate enabled us to place an order.

- (Ⅰ) 貴社の運賃率のおかげで発注ができます。
- (Ⅱ) 貴社の値引率のおかげでかなり大口の注文をお約束できます。
- (Ⅲ) かなり大口の注文をお約束できるでしょう。

4. We have strong connections at your end.

- (Ⅰ) アメリカの製造業とは何社かと取引しております。
- (Ⅱ) 貴地にはよい取引先が何社もあります。
- (Ⅲ) 強力なコネがないと就職はできません。

【解 答】

(Ⅱ)・4 (Ⅰ)・3 (Ⅲ)・2 (Ⅱ)・1

国際貿易と英語基礎講座 基礎座学
～ビジネス英語基礎 第2章～

氏名：

問題1 貴社の初回注文をお待ちしております。

解答1

問題2 船荷証券の到着をお待ちしております。

解答2

問題3 当社は安価な日本の伝統家具を探しております。

解答3

問題4 当社の製品に関心をお寄せいただき、ありがとうございます。

解答4

問題5 すぐにもご注文いただければ幸いです。

解答5

問題6 その船積条件につきましては当社の倉庫管理部長と検討いたします。

解答6

問題7 ご注文の品は明日そちらに到着の予定です。

解答7

問題8 1701型を供給できるようになりました。

解答8

問題9 貴社の運賃率のおかげで発注ができます。

解答9

問題10 貴地にはよい取引先が何社もあります。

解答10

03

第3章 基礎座学

ビジネス英語基礎

1. 販売状況の通知と確認

- (1) 在庫の紹介と確認
- (2) 製造状況の通知
- (3) 需要と供給に関する通知
- (4) 買手からの需要に関する通知
- (5) 売手からの需要に関する通知
- (6) 配送条件の確認
- (7) 価格の確認
- (8) 取引条件: 運賃率の確認

2. トラブル・クレームを事前に回避する

- (1) 船積期日の重要性の告知
- (2) 遅延に対するクレーム回避

3. 取引条件等の確認①

- (1) 支払条件の確認
- (2) 引き合い: 他社との取引状況
- (3) 取引条件の通知と確認

4. 取引条件等の確認②

- (1) 反対オファー: 値引きの要請 / 着荷通知
- (2) 照会回答・販売状況の通知
- (3) 引き合い回答・業績の紹介
- (4) 引き合い: 価格リサーチ
- (5) 引き合い: 商品リサーチ / 出船通知
- (6) 小切手の送付

国際貿易と英語基礎講座 基礎座学
～ビジネス英語基礎 第3章～

●シラバス

現在、わが国では経済のグローバル化が進む中で、国際的な企業間取引における通信ルールや文書作成能力の重要性が高まってきている。また、情報技術の急速な発展により、企業活動においても定型的事務作業のIT化が進んでいる。

本プログラムは、国際間貿易取引が行われる際に使われる取引通信様式「コレスポнденス」関連業務に携わるうえでの貿易実務知識、ビジネス英語の習得を目標とする。貿易実務全体像とそれぞれの役割、機能の知識を付けることで、その後のビジネス英語科目の知識がスムーズに定着することを狙う。また、貿易実務以外の業界でも活用できるホスピタリティを習得する。

ビジネス英語における基本的な文の形、動詞の基礎、術後、動詞句・定型句の知識をはじめ、単純な構文での表現や重要な単語、フレーズの知識を学ぶ。また、貿易取引におけるシチュエーションを想定した例文から簡単な表現や文法なども取り入れているため、本講座を習得することで、相手を不快にさせないスムーズな取引が行えるしっかりとした基礎力を身に付けることを目指す。

●今日の授業	●キーポイント
● ビジネス英語基礎(3)	
□1 販売状況の通知と確認 (在庫の紹介と確認)	□1 定型句の幅を広げる。現在ある商品の在庫報告の伝え方について学ぶ。
□2 販売状況の通知と確認 (製造状況の通知)	□2 定型句の幅を広げる。製造中止と終了の伝え方について学ぶ。
□3 販売状況の通知と確認 (需要と供給に関する通知)	□3 定型句の幅を広げる。需要と供給に関する伝え方について学ぶ。
□4 販売状況の通知と確認 (買手からの需要に関する通知)	□4 定型句の幅を広げる。人気があってよく売れるという伝え方を学ぶ。
□5 販売状況の通知と確認 (売手からの需要に関する通知)	□5 定型句の幅を広げる。ある商品に対して声が掛かっている伝え方を学ぶ。
□6 販売状況の通知と確認 (配送条件の確認)	□6 定型句の幅を広げる。納品への問題がないことや、納品場所に適した自動車を手配していることを伝える用法を学ぶ。
□7 販売状況の通知と確認 (価格の確認/運賃率の確認)	□7 定型句の幅を広げる。価格と運賃率の伝え方について学ぶ。
□8 トラブル・クレームを事前に回避する (船積期日の重要性の告知/遅延に対するクレーム回避)	□8 定型句の幅を広げる。遅れさせないようにするための伝え方や冠詞をないがしろにしないことでトラブルを回避する方法を学ぶ。
□9 取引条件等の確認① (支払条件の確認/他社との取引状況/取引条件の通知と確認)	□9 文節を正確にとらえる。前置詞などを伴った文節と組み合わせて文を構成する順序や文節ごとの意味の把握、前置詞とは名詞の前置きの品詞であることを理解する。
□10 取引条件等の確認② (他社との取引状況)	□10 文節を正確にとらえる。数量や値段について厳密なやり取りをするため、大小の関係を正確に表現する方法やforの表現について理解する。

●参考ページ

□1	44 p
□2	45 p
□3	46 p
□4	46 p
□5	47 p
□6	48 p
□7	48p/49p
□8	51 p
□9	54 p
□10	58 p

●授業コメント

商品の在庫に関することや引き合い、納品や価格に関する通知、トラブル・クレームの事前回避、大小関係を正確に表現する基礎を実際のビジネスシーンにおける貿易取引のシチュエーションを想定した商取引の例文を取り入れている。実際の取引においてトラブル回避のためには、冠詞などないがしろにすることがないように伝えることが重要なこととなるので、しっかりと身に付けることが必要である。

●資格関連度 貿易実務検定

1. 販売状況の通知と確認

貿易取引における「販売状況の通知と確認」のシチュエーションを想定した例文を参考にしながら「定型句の幅を広げる使い方」について学びます。

(1) 在庫の紹介と確認

《ポイント》

主語がsizesなので、動詞はisではなくareになります。

= 用語・用法 =

There is / are ~

「～がある、いる、存在する」の主語は～の部分

【例文 6 1】

• There are various sizes.

(和訳: さまざまなサイズがございます。)

stock在庫に関する定型句

= 用語・用法 =

have ... in stock「在庫がある」

... is running out of stock / is running short「在庫が少なくなっている」

... is out of stock「在庫がない」

【例文 6 1】は次のように書き換え可能です。

【例文 6 2】

• We have various sizes.

(和訳: さまざまなサイズがございます。)

この文書にin stockを入れて「さまざまなサイズの在庫が」という意味の句は以下の【例文 6 3】のようになります。

【例文 6 3】

• We have various sizes in stock.

(和訳: さまざまなサイズの在庫があります。)

また、「在庫がありますか」とたずねる場合、日常会話ではIs there...? や Are there...? が一般的ですがビジネス文書では以下の【例文 6 4】のように表現します。

【例文 6 4】

• Do you have Model TL-18 profoundly in stock?

(和訳: TL-18型の在庫は十分にございますか。)

一方、「在庫が少ない」は【例文 6 5】、「在庫がない」と返答する場合は、【例文 6 6】ように表します。

【例文 6 5】

• Model TL-18 is running out of stock.

• Model TL-18 is running short.

(和訳: TL-18型の在庫は少なくなってきました。)

【例文 6 6】

• Model TL-18 is completely out of stock.

(和訳: TL-18型の在庫はまったくありません。または、TL-18型は完全に在庫切れです。)

【重要単語】

various = different kinds of	「いろいろな種類の」
various sizes	「いろいろな大きさが」
profoundly	「豊富に、たっぷりと、十分に」
run	「(水などが)流れる」
run out of stock	「在庫から外へどんどん流出していつている / 在庫が減っている」
short	「(水量などが)少ない」供給が不足しつつあってちょろちょろとし か流通できない、つまり「在庫が少ない」状況のこと
completely	「完全に」

(2) 製造状況の通知

= 用語・用法 =

「製造中止 / 終了」を表す場合には、… is out of production / finish manufacturing …を用います。

【例文 6 7】

• Model TL-17 is out of production.

(和訳: TL-17型は製造中止になっています。)

■ 自社が製造会社の場合、次のように表現します。

【例文 6 8】

• We have finished manufacturing Model TL-17.

(和訳: TL-17型の製造は終了いたしました。)

また、製造が終了してしまったかどうかを買い手がたずねるときは次のように表現します。

【例文 6 9】

• Have you finished manufacturing Model TL-17?

(TL-17型はもう製造していらっしゃるのでしょうか。)

(3) 需要と供給に関する通知

= 用語・用法 =

「供給が豊富です」と表現する場合には、in good supplyを用います。【例文 7 0】

【例文 7 0】

•The linen goods are in good supply.

(和訳:その麻製品は供給が豊富です。)

= 用語・用法 =

「需要があります」と表現される場合には、in good demandを用います。

【例文 7 1】

•Your VCRs are in good demand here.

(和訳:貴社のビデオ録画機は当地では需要があります。)

= 用語・用法 =

「需要が無い」場合には、婉曲的に「ほとんどない」という意味のlittleを使います。

【例文 7 2】

•There is a little demand for leather shoes here.

(和訳:当地には革靴の需要はあまりありません。)

= 用語・用法 =

「人気があります」と表すには、popularを用います。

【例文 7 3】

•Your calculators are popular here.

(和訳:貴社の計算機は当地では人気があります。)

【重要単語】

VCRは、Videocassette recorder の略「ビデオレコーダー」

(4) 買手からの需要に関する通知

= 用語・用法 =

「～に知れ渡っています」と表現するときは、well known to ～を用います。

【例文7 4】

•Your cotton goods are well known to young people here.

(和訳:貴社の木綿製品は当地の若者によく知られています。)

また、「人気がない」「知られていない」場合はare notとnotを使った否定形で表します。

= 用語・用法 =

「よく売れています」と表現する場合は、sell wellを使用します。【例文7 5】

【例文7 5】

•Your business suits well here.

(和訳:貴社のスーツは当地で良く売られています。)

= 用語・用法 =

「よく売れるでしょう」と表現するには、will have a ready saleを用います。【例文7 6】

【例文7 6】

•Your stationary goods will have a ready sale here.

(和訳:貴社の文具は当地では(前評判も上々で)よく売れるでしょう。)

(5) 売手からの需要に関する通知**= 用語・用法 =**

have / receive inquiries for … は「引き合いが来ています」と表すときに用います。

【例文7 7】

•We are receiving many inquiries for Model AX -732

(和訳:AX-732型に対しては多くの引き合いが入っております。)

また、同じ意味にあたるa number of「ある数量の、多くの」もよく使われる表現です。

【例文7 8】

•We have a number of inquiries for Model AX-732

【重要単語】

inquiry 「引き合い」〈名詞〉

inquire 「尋ねる、問い合わせる」〈動詞〉

(6) 配送条件の確認

= 用語・用法 =

…has no problem in ～ は「～にはまったく問題ありません」と表現するときに用います。

【例文 79】

•Our distribution system has no problem in delivery.

(和訳: 納品に関しましては、当社の流通システムならまったく問題ありません。)

= 用語・用法 =

suitable for ～ は「～に適しています」と表すときに用います。

【例文 80】

•These automobiles are most suitable for your market.

(和訳: これらの自動車は貴市場にたいへん適しています。)

= 用語・用法 =

especially made for ～ は「～ように作られています、～用です」と表すときに用います。

【例文 81】

•These air conditioners are especially made for your market.

(和訳: これらの空調機は貴市場用の特別製です。)

【重要単語】

distribution	「配送、流通」〈名詞〉
distributed	「配布する、分配する」〈動詞〉
delivery	「配達、納品」〈名詞〉
deliver	「配達する、(品物などを)納付する」〈動詞〉
most	「たいへん、とても」のこと。最上級の「最も」ではありません。

(7) 価格の確認

《ポイント》

〇〇〇cost… にいくら

「〇〇〇という商品が…に～の値段を課す」ということから、「〇〇〇の値段は～です」を表します。

【例文8 2】

- These samples are free of charge.
(和訳:これらの見本は無料でございます。)

【例文8 3】

- This microwave oven costs you US\$400.
(和訳:この電子レンジの値段は400米ドルです。)

【重要単語】

free of charge「料金・代金の請求」がない、したがって「無料である」

(8)取引条件:運賃率の確認

= 用語・用法 =

remain unchanged / the same

「変更ありません、そのままです」

【例文8 4】

- The freight rates remain unchanged.
(和訳:運賃率は従前どおりです。)

また、次のようにunchanged を the same に置き換えても意味は同じです。

- The freight rates remain the same.

【重要単語】

remain	「残る、ある状態を残す、ある状態のままである」〈動詞〉
unchanged	「変更無しの」
the same	「全く同じ」「そのままです、変更ありません」

チェックテスト

ご自身で確認するためのチェックテストです。

次の英文を適切に和訳したものを選択してください。

1. We have a number of inquiries for this new product.

- (Ⅰ) XL-1701型に対しては多くの引き合いが入っております。
- (Ⅱ) この新製品に対しては、多くの引き合いが入っております。
- (Ⅲ) この番号の品は新製品です。

2. These samples are free of charge.

- (Ⅰ) 運賃率は従前どおりです。
- (Ⅱ) 見本品の中から自由にお選びください。
- (Ⅲ) これらの見本品は無料です。

3. Their distribution system costs too much.

- (Ⅰ) 当社の流通システムならまったく問題ありません。
- (Ⅱ) 同社の流通システムは経費がかかりすぎます。
- (Ⅲ) 同社には無料配送システムがありません。

4. Your linen goods suit well here.

- (Ⅰ) 貴社の麻製品は当地でよく売られています。
- (Ⅱ) 貴社の電化製品は当地では人気があります。
- (Ⅲ) この商品は当地の供給者の間ではよく知られています。

【解 答】

(Ⅰ) . 4 (Ⅱ) . 3 (Ⅲ) . 2 (Ⅳ) . 1

2. トラブル・クレームを事前に回避する

貿易取引における「トラブル・クレームの事前回避」のシチュエーションを想定した例文を参考にしながら「定型句の幅を広げる使い方」について学びます。

(1) 船積期日の重要性の告知

《ポイント》

「遅れさせないように」ということから「原因が何であれ、遅れないように注意してほしい」というニュアンスになります。

= 用語・用法 =

be careful to ～ / take care to ～

「～するよう注意する、配慮する」

【例文 8 5】

• Please be careful not to delay the shipment.

(和訳: 船積みが遅れることのないようご注意ください。)

また、「故意に・積極的に～しないように」という表現をするにはtake care を使います。

【例文 8 6】

• Please take care not to delay the shipment.

他に、have … 過去分詞「…を～される、してもらう」という受け身を使うと以下の【例文 8 7】と【例文 8 8】ようになります。

【例文 8 7】

• Please be careful not to have the shipment delayed.

【例文 8 8】

• Please take care not to have the shipment delayed.

(和訳: くれぐれも、船積みが遅れることのないようご注意下さい。)

(2) 遅延に対するクレーム回避

《ポイント》

- 冠詞をないがしろにするとトラブルの原因になりますので注意してください。
 - a ～ は「ある～」
 - the ～ は「特定の～ / その～ / 当該～」
- because of はカジュアルな響きがあり日常会話で使われる表現です。ビジネスではよりフォーマルな表現であるdue toを使いましょう。

= 用語・用法 =

原因・理由を説明する due to ～ / because of ～「～によるものです、～のせいです」

“～”の部分には名詞を入れます。

【例文 89】

•The delay is due to a strong typhoon.

(和訳:その遅延は強力な台風によるものです。)

また、以下のようにdue toを because of で置き換えても、意味は同じです。

•The delay is because of a strong typhoon.

< 解説 >

「a」を「the」にしてThe delay is due to the strong typhoon.と書いた場合、漠然と「ある強い台風」だったのに対し、theにすると「特定の」台風になり、台風を特定することができます。

しかし、「the」を使う場合は相手との間に共通認識があるのかに注意しましょう。共通認識が無いのであればthe typhoonについて補足を加える必要があります。

チェックテスト

ご自身で確認するためのチェックテストです。
次の英文を適切に和訳したものを選択してください。

1. Please be careful not to delay the shipment.
 (Ⅰ) 積み荷が損害を受けないようご注意ください。
 (Ⅱ) 船積みが遅れることのないようご注意ください。
 (Ⅲ) 船積証券の送付が遅れまして申し訳ありませんでした。

2. The delay is due to a strike of port workers.
 (Ⅰ) 遅延が発生してしまい申し訳ありませんでした。
 (Ⅱ) 湾岸で遅延が発生しないようようご注意ください。
 (Ⅲ) その遅延は湾岸労働者のストライキによるものです。

3. The delay in shipment is due to bad weather.
 (Ⅰ) 船積の遅延は悪天候によるものです。
 (Ⅱ) 悪天候のため船積が遅れそうです。
 (Ⅲ) 船積が遅れてしまい申し訳ありません。

4. Please take care to make prompt shipment arrangements.
 (Ⅰ) その遅延は強力な台風によるものです。
 (Ⅱ) 信用状が遅れないようご注意ください。
 (Ⅲ) 早急の船積手配をお願いいたします。

【解 答】

1. (Ⅱ) 2. (Ⅲ) 3. (Ⅰ) 4. (Ⅲ)

3. 取引条件等の確認①

貿易取引における「取引条件等の確認」のシチュエーションを想定した例文を参考にしながら「文節を正確にとらえる方法」について学びます。

(1) 支払条件の確認

《ポイント》

英文は前置詞などを伴った文節と組み合わせて文を構成するが、その順序が重要となります。その比較として以下の【例文 9 0～9 2】を参照してください。

【例文 9 0】主語・助動詞・動詞・目的語からなる単純な構成です。

• We will accept the bill.

【例文 9 1】on presentation「呈示され次第」がつづくことでいつ引き受けるのかが補足されています。

• We will accept the bill on presentation.

【例文 9 2】immediately「即座に」で補足されています。

• We will accept the bill immediately on presentation.

(上記【例文 9 0～9 2】の和訳: その為替手形は呈示があり次第すぐに引き受けます。)

【重要単語】

bill 「為替手形、請求書、紙幣、予算案」

on 「～の時に、～し次第」

(2) 引き合い: 他社との取引状況

《ポイント》

【例文 9 3】をスターターから順に文節ごとに意味を把握し、日本語とは反対の順に訳してみます。

【例文 9 3】

• We have a large order for 20,000 sets of portable TV from the General Trading Co., Inc., Chicago.

(和訳: 当社はシカゴのゼネラル貿易株式会社から携帯用テレビ 2 万台の大口注文を受けております。)

< 解説 >

We have a large order は「大口注文を受けております」という意味になり、We have a large order for portable TV sets は、「携帯テレビを求められて大口注文を受けております」とこととなります。

次に、We have a large order for 20,000 sets of portable TV は、「携帯テレビを 2 万台求められて大口注文を受けております」という意味になり、We have a large order from the General Trading Co., Inc., Chicago は「シカゴのゼネラル貿易株式会社からの大口注文を受ける」ということとなります。

【重要単語】

Co.,Inc.はCompany incorporatedの略。

日本の「株式会社」にほぼ相当しますが、会社法体系が日本のものと異なり、すべてが1対1に呼応するわけではないので、名称だけで類推するのは危険です。

また、一般的な名詞を使った会社の場合はたいてい the がつきますが、the が社名につくかわからないかは、最終的にはその会社が決めていることです。

(3)取引条件の通知と確認

《ポイント》

前置詞とは名詞の前置きの品詞のことです。

ここでは、どこからどこまでが1つのまとまりかを見抜くことを学びます。

■ 前置詞of ～は「～の」を表します。

＝ 用語・用法 ＝

… must meet ～ 「…は～と一致すべきである」

quality 「品質」を「量」を表すquantityと混同しないように

No.～「～番、～号」numberの略称です。書式によっては#を用います

【例文94】

•The quality of the goods must meet your sample No.87.

(和訳:品物の品質は貴社見本87と一致していなければなりません。)

■数量を表すof

★ of の次に来る名詞への所属、又はその一部分であることを表す使い方です。

＝ 用語・用法 ＝

以下のように「数量of ～」で～の数量を表すことができます。

A lot of ～ 沢山の～

All of the ～(複数形)～の内のすべて

Some of the ～(複数形) ～の内のいくつか

Many of the ～(複数形)～の内の多く

数詞of ～ ～の内の〇〇

数量・単位of ～

A copy of ～ ～1部

= 用語・用法 =

We are pleased to ～「(喜んで)～致します」

【例文 9 5】

• We are pleased to enclose a copy of our latest catalogue.

(和訳: 当社の最新のカatalogを 1 部同封させていただきます。)

【重要単語】

enclose 「同封する」

a copy は、複写物、副本ではなく「1 冊、1 部」です。印刷物はすべてcopyで、その 1 つということです。

■ 日付を表す of

形容詞「dated ～日付の」と同じ働きをする of です。

= 用語・用法 =

We have received ～「～を受け取りました」

You have been ～「貴社は(今までずっと、今も)～です」

leading 「リードしている」「大手の、一流の」

of 日付「○月○日付の」

cf. as of 日付「○月○日現在において」「○月○日付まで」

【例文 9 6】

• We have received your letter of August 19.

(和訳: 8月19日付貴信、受け取りました。)

★同じ前置詞でも【例文 9 6】のように用法が異なるものがあります。前後の関係からつながりや意味を把握します。

【例文 9 7】

• You have been one of the leading manufacturers of farming machinery.

(和訳: 貴社は耕作機械の大手製造会社です。)

チェックテスト

ご自身で確認するためのチェックテストです。
次の英文を適切に和訳したものを選択してください。

1. We have received your letter of March 15.
(Ⅰ) 3月15日付けのお手紙大変ありがとうございました。
(Ⅱ) 3月15日付け貴信、受け取りました。
(Ⅲ) 3月15日付けの価格表を同封申し上げます。

2. We are pleased to enclose a copy of our latest catalogue.
(Ⅰ) 当社の最新のカタログを1部同封させていただきます。
(Ⅱ) 当社のカタログを一部同封するように頼まれました。
(Ⅲ) 当社のカタログを一部コピーさせていただきます。

3. The arrival of the shipment must meet the schedule of our trade fair.
(Ⅰ) 御社の貿易フェアの日程をお知らせください。
(Ⅱ) 品物の品質はすべて一致していなければなりません。
(Ⅲ) 積荷の到着は当社貿易フェアの日程に合わせてください。

【解 答】

(Ⅲ)・E (Ⅰ)・C (Ⅱ)・A

4. 取引条件等の確認②

貿易取引における「他社が絡んだ場合の取引条件等の確認」のシチュエーションを想定した例文を参考にしながら「文節を正確にとらえる方法」を学びます。

(1) 反対オファー：値引きの要請／着荷通知

《ポイント》

with your discount rateで「貴社の値引き率をもってしても」「貴社の値引きでは」という意味になります。

= 用語・用法 =

with「～で」は道具として使ったり、状況として伴ったりしているものを表す。

without ～ は「～なしで、～を伴わずに」を表す。

【例文98】

・We cannot find a profitable margin with your discount rate.

(和訳：貴社の値引き率では当社が利ざやを見出せません。)

【例文99】

・Our order arrived at our end without any damage.

(和訳：当社の注文品は無事当地に到着しました。)

【重要単語】

We cannot find 「～を見出せません」

profitable=profit 「利益」+able「できる、可能である」

margin 「緑、余白」売上のうち原価とかぶっていない余白の部分、すなわち「利ざや」

a profitable margin 「(当社が)利益と呼べるほどの利ざや」

(2) 引き合い：他社との取引状況

ビジネスでは、数量や値段について厳密にやり取りをするため、大小の関係を正確に表現し分けられるようにする。

《ポイント》

・お金は、「ドル」や「円」など量を表す個別の単位を用いなければなりません。

・単位を表すdollarなどは、1 以上の場合は複数になります。

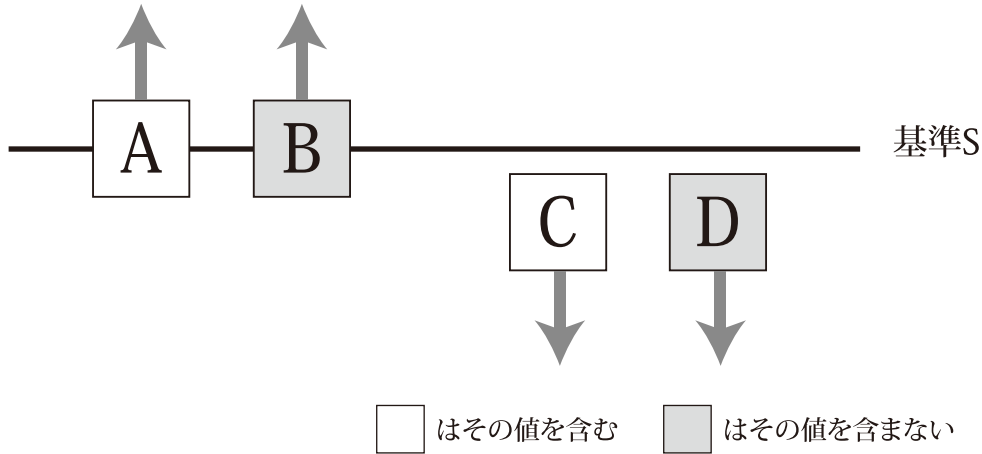
・ただし、yenなど単複同形(つまり複数形にsをつけない)もあります。

= 用語・用法 =

over ～「～より多い」

below ～「～より少ない」

■参考図



A:「～より大きい」 $A > S$ A is more than S. A is over S.「AはSより多い」

B:「～以上」 $B \geq S$ B is or over S. B is S or more.「BはSと等しいかまたはより多い」

C:「～未満」 $C < S$ C is less than S. C is below S.「CはSより少ない」

D:「～以下」 $D \leq S$ D is or below S. D is S or less.

【例文100】

•They don't sell anything below two hundred dollars.

(和訳:同社は200ドルより安い商品は売っておりません。)

■数字の読み方のポイント

①「,」カンマを下から順に、thousand、million、billion、と読み、間の3桁を何百何十何円と読みます。

②お金の単位は、記号で書くときには数字の前につけ、読むときは後につけて読みます。

③最後のonlyは「也」です。

\$123,456,789.00は以下のように読みます。

one hundred twenty three million

four hundred fifty six thousand

seven hundred and eighty-nine dollars only

(3)引き合い回答・業績の紹介

= 用語・用法 =

from ～「～から」は出発点・開始点・起点を表します。

We have been ～ing「今までずっと、そして今も～しつづけている」

【例文 1 0 1】

•We have been receiving orders from European countries.

(和訳:当社はヨーロッパ諸国から今までご注文をいただいております。)

※ただし、「いつから」と開始時点を表す場合は、fromではなく後述のsinceを用います。

《ポイント》

forは、前方にある何かを求めたり、そのために手を差し伸べたりするイメージがあるため、「～のために、～を求めて、～と引き換えに」などを意味するには、文節の具体的な意味は文全体の文脈から判断します。

= 用語・用法 =

The demand is ～「その需要は～です」

There is a brisk demand for ～「たいへんな～の需要があります」

very brisk 「たいへん活発な」状態 highを用いてThe demand is high.としてもよい。

【例文 1 0 2】

•The demand for your items is very brisk here.

(和訳:貴社の商品は当地でたいへん需要があります。)

また、「3. 販売状況の通知と確認 (3) 需要と供給に関する通知」ですでに学習した形を使えば、【例文 1 0 2】は次のようになります。

【例文 1 0 3】

•There is a very brisk demand for your items here.

(和訳:当地には貴社の商品に対するたいへんな需要があります。)

(4) 引き合い: 価格リサーチ

■ 「引き換え」のfor

= 用語・用法 =

Please let us have 「～をください」「～をいただきたく存じます」「～を送ってください」「～を知らせてください」

the lowest price 「最低価格」

CIF Tokyo 「東京港渡し運賃保険料込価格で」

【例文 1 0 4】

•Please let us have the lowest prices CIF Tokyo for the goods.

(和訳:東京港までの運賃保険料込み最低価格をお知らせください。)

< 解説 >

「価格をください」は、「価格に関する情報を送ってください」という意味のことですので、「価格をお知らせください」ということになります。

for the goodsは「その商品と引き換えになる」という意味ですが、和訳では訳されない部分です。逆に英語訳するときは、日本語で言い表されていないなくても書き加えます。

(5) 引き合い: 商品リサーチ / 出船通知

■ 「～にとって」のfor

【例文 105】

• We are looking for personal computer suitable for our market.

(和訳: 当市場に適するパソコンを探しています。)

《ポイント》

suitable for ～で「～に合う、～に適する」と熟語的に把握しても構いません。

また、appropriate for ～、proper for ～も、同様の意味なので置き換えが可能です。

(和訳: その船は今朝シアトルに向け、横浜を出港しました。)

※for Seattleは行き先を示しています。

(6) 小切手の送付

■ 金額を表すfor

【例文 106】

• We are enclosing a check for US\$6,750.

(和訳: 6,750米ドルの小切手を同封申し上げます。)

《ポイント》

「いくら金額と引き換えに」、つまり「いくらで」と金額を表します。

また、この文書は以下の【例文 108】のように書き換えられ、ビジネス文書でよく使われています。

【例文 107】

• Enclosed is a check for US\$6,750.

※他にも、具体的な金額ではなく、以下の【例文 108】のように表す場合もあります。

【例文 108】

• Enclosed is a check for the invoice amount.

(和訳: 送り状金額分の小切手を同封申し上げます。)

チェックテスト

ご自身で確認するためのチェックテストです。

次の英文を適切に和訳したものを選択してください。

1. The ship left Yokohama for Seattle this morning.

- (Ⅰ) その船は今朝シアトルに向け横浜を出港しました。
- (Ⅱ) その積み荷は今朝無事シアトルに到着いたしました。
- (Ⅲ) シアトル社の注文品は無事横浜に到着しました。

2. Enclosed is a check for US\$2,650.

- (Ⅰ) 額面2650米ドルの小切手を同封申し上げます。
- (Ⅱ) 送り状金額分の小切手を同封申し上げます。
- (Ⅲ) 勘定決済のための2650ドルの小切手を受け取りました。

3. We hope to receive more orders from Asian countries.

- (Ⅰ) 当社ではそれらアジア諸国からの商品を扱うことができません。
- (Ⅱ) 当社はアジア諸国からご注文をいただいております。
- (Ⅲ) アジア諸国からの注文をもっといただければ幸いです。

【解 答】

(Ⅲ)・Ⅴ (Ⅰ)・Ⅱ (Ⅰ)・Ⅰ

国際貿易と英語基礎講座 基礎座学
～ビジネス英語基礎 第3章～

氏名：

問題1 この新製品に対しては、多くの引き合いが入っております。

解答1

問題2 これらの見本品は無料です。

解答2

問題3 同社の流通システムは経費がかかりすぎます。

解答3

問題4 貴社の麻製品は当地でよく売られています。

解答4

問題5 船積が遅れることのないようにご注意ください。

解答5

問題6 即答をいただければ幸いです。

解答6

問題7 早急の船積手配をお願いいたします。

解答7

問題8 3月15日付け貴信、受け取りました。

解答8

問題9 当社は色々な種類の紙製品の製造に従事しています。

解答9

問題10 その船は今朝シアトルに向け横浜を出港しました。

解答10

04

第4章 基礎座学

ビジネス英語基礎

1. 信用取引の準備
 - (1) 引き合い: 代理店オファー、自社紹介
 - (2) 見積り請求
 - (3) 信用状開設 / 商品説明
2. 取引を段階的に確認する①
 - (1) 売約書送付 / 発注御礼
 - (2) 買手からの商品評価
 - (3) 商品検査
3. 取引を段階的に確認する②
 - (1) 引き合い: 紹介依頼 / 照会回答
 - (2) 品質条件 / 支払通知
4. 取引を段階的に確認する③
 - (1) 引き合い: 商品リサーチ / 回答: 商品紹介
 - (2) 取引条件の確認提示
 - (3) 新商品の紹介
 - (4) 保険 / 過失責任の追及 / 通関手続き

国際貿易と英語基礎講座 基礎座学
～ビジネス英語基礎 第4章～

●シラバス

現在、わが国では経済のグローバル化が進む中で、国際的な企業間取引における通信ルールや文書作成能力の重要性が高まってきている。また、情報技術の急速な発展により、企業活動においても定型的事務作業のIT化が進んでいる。本プログラムは、国際間貿易取引が行われる際に使われる取引通信様式「コレスポネンス」関連業務に携わるうえでの貿易実務知識、ビジネス英語の習得を目標とする。貿易実務全体像とそれぞれの役割、機能の知識を付けることで、その後のビジネス英語科目の知識がスムーズに定着することを狙う。また、貿易実務以外の業界でも活用できるホスピタリティを習得する。

ビジネス英語における基本的な文の形、動詞の基礎、術後、動詞句・定型句の知識をはじめ、単純な構文での表現や重要な単語、フレーズの知識を学ぶ。また、貿易取引におけるシチュエーションを想定した例文から簡単な表現や文法なども取り入れているため、本講座を習得することで、相手を不快にさせないスムーズな取引が行えるしっかりとした基礎力を身に付けることを目指す。

●今日の授業	●キーポイント
● ビジネス英語基礎(4)	
□1 信用取引の準備 (引き合い:代理店オファー、自社紹介)	□1 前置詞で表現を広げる。ある程度の広がりを持つ空間や場所の示す使い方やある期間についての使い方のinについて理解する。
□2 信用取引の準備 (見積り請求)	□2 前置詞で表現を広げる。「～の形で、～の様子で」を表す使い方や通貨種類を表す使い方のinについて理解する。
□3 信用取引の準備 (信用状開設 / 商品説明)	□3 前置詞で表現を広げる。信用状開設や商品説明について、慣用句を用いながら表現することを学ぶ。
□4 取引を段階的に確認する① (売約書送付 / 発注御礼)	□4 前置詞で表現を広げる。取引を段階的に確認する方法を学ぶ。
□5 取引を段階的に確認する① (買手からの商品評価)	□5 前置詞で表現を広げる。「～の点で、～に関して」という意味のin ～ について理解する。
□6 取引を段階的に確認する① (商品検査)	□6 前置詞で表現を広げる。「～の点で、～に関して」という意味の他の使い方in ～ について理解する。
□7 取引を段階的に確認する② (引き合い:紹介依頼 / 照会回答)	□7 前置詞で表現を広げる。方向のイメージを持つtoに対して、その前後に何があるかに注目することを理解する。
□8 取引を段階的に確認する② (品質条件 / 支払通知)	□8 前置詞で表現を広げる。品質の水準・標準を表す用法や期日に関する用法を学ぶ。
□9 取引を段階的に確認する③ (引き合い:商品リサーチ / 回答:商品紹介)	□9 前置詞で表現を広げる。ビジネス上で使われるonについて理解する。
□10 取引を段階的に確認する③ (取引条件の確認提示/新商品の紹介保険/過失責任の追及/通関手続き)	□10 前置詞で表現を広げる。ビジネス上で使われるonについて理解する。

●参考ページ

- 1 68 p
- 2 69 p
- 3 69 p
- 4 71 p
- 5 72 p
- 6 72 p
- 7 75 p
- 8 76 p
- 9 78 p
- 10 81 p

●授業コメント

inやonの使い方の基礎を実際のビジネスシーンにおける貿易取引のシチュエーションを想定した商取引の例文を取り入れている。実際の取引において曖昧な使い方を避けることが重要であるため、繰り返しながらしっかりと身に付けることが必要である。

1. 信用取引の準備

貿易取引における「信用取引の準備」のシチュエーションを想定した例文を参考にしながら「前置詞による表現の広げ方」について学びます。

(1) 引き合い: 代理店オファー、自社紹介

《ポイント》

ここでは、ある程度の広がりを持つ空間や場所の示す使い方やある期間についての使い方のinについて確認します。

■【例文 1 0 9】と【例文 1 1 0】に使われているin～は、ある程度の広がりを持つ空間や場所を示します。

= 用語・用法 =

We wish to become ～「～になりたいと存じます」

We have seen 「～を拝見しました」

【例文 1 0 9】

• We wish to become your exclusive agent in this area.

(和訳: 当社を当地域における(わが国における)貴社の一手販売店にさせていただきたく存じます。)

【例文 1 1 0】

• We have seen your advertisement in a WEB site.

(和訳: ウェブサイトの貴社の広告を拝見しました。)

■【例文 1 1 1】は「ある期間に」という使い方のinです。

= 用語・用法 =

Our company was established in(月または年)「当社は～月 / 年に創業しました」

【例文 1 1 1】

• Our company was established in 1956 to export stationery.

(和訳: 当社は1956年に文房具の輸出業として創業いたしました。)

この例文の場合、この範囲が「1956年」となっており、in 1956は「1956年中に」という意味になります。

to export stationeryは「文具を輸出するために、輸出する目的で」という意味の句です。

【重要単語】

exclusive	「排他的な」
agent	「代理店、代理人」
advertisement	「広告」adと省略したりします。CMは和製英語
establish	「創設する、開設する」

(2) 製造状況の通知

《ポイント》

ここでは、「～の形で、～の様子で」を表す使い方や通貨種類を表す使い方のinについて確認します。

【例文 1 1 2】

•The letter is written in English.

(和訳: その手紙は英語で書かれています。)

と同じ用法で、通貨の種類もin～で表します。

＝ 用語・用法 ＝

Please quote us … / You may quote …「私たちに見積もりをください」

【例文 1 1 3】

•Please quote us your lowest prices in US dollars.

(和訳: 最低価格を米ドルよりお見積りください。)

(3) 信用状開設 / 商品説明

＝ 用語・用法 ＝

We will open 「～を開設します」

in your favorは「貴社宛てに、貴社宛ての」という慣用句です。

【例文 1 1 4】

•We will open a letter of credit in your favor.

(和訳: 当社は貴社宛ての信用状を開設いたします。)

＝ 用語・用法 ＝

… be described「～は説明してあります」

in detail は、「詳しく、詳細にわたって」という慣用句です。

【例文 1 1 5】

•The articles are described in detail in the catalog.

(和訳: その品につきましてはカタログで詳細に説明してあります。)

チェックテスト

ご自身で確認するためのチェックテストです。

次の英文を適切に和訳したものを選択してください。

1 . They represent us in your country.

- (Ⅰ) 同社は貴国における当社の代理店です。
- (Ⅱ) 当社を当地域における貴社の一手販売店にさせていただきたく存じます。
- (Ⅲ) 貴市の信頼における輸入業者と取引いたしたく存じます。

2 . We wish to expand our business into Europe in the near future.

- (Ⅰ) 来年にはヨーロッパに進出いたしたく存じます。
- (Ⅱ) 近い将来ヨーロッパに事業を拡大いたしたく存じます。
- (Ⅲ) 近い将来ヨーロッパに新店舗を開店しようと存じます。

3 . We have seen your advertisement in Singapore.

- (Ⅰ) 貴社のシンガポール支店と連絡をとりました。
- (Ⅱ) シンガポールで貴社の広告を拝見しました。
- (Ⅲ) シンガポールでは貴社製品は大人気です。

4 . We have arranged to open an L/C in your favor.

- (Ⅰ) 当社は貴社宛ての信用状を開設いたします。
- (Ⅱ) 貴社宛船積書類を作成して貴支店に回付しました。
- (Ⅲ) 貴社宛の信用状を開設するよう手配いたしました。

【解 答】

1 . (Ⅰ) 2 . (Ⅱ) 3 . (Ⅱ) 4 . (Ⅲ)

2. 取引を段階的に確認する①

貿易取引における「取引を段階的に確認する」シチュエーションを想定した例文を参考にしながら「前置詞による表現の広げ方」について学びます。

(1) 売約書送付 / 発注御礼

《ポイント》

取引を段階的に確認する方法を学びます。

= 用語・用法 =

Enclosed please find ～「～を同封しましたのでよろしくご査収ください」

“ # ”は番号・号数を表す記号で、読むときにはナンバーと読みます。

duplicate「複写物」doubleの派生語

in duplicateは、「二重に」という意味になります。この場合は、売約書の原本だけでなく、副本も同封した、つまり2部(ダブルで)入っている様子を表しています。

【例文 116】

・Enclosed please find our Sales Note for your order #990602 in duplicate.

(和訳: 貴社注文990602号に対する当社の売約書の原本と副本を同封申し上げますのでよろしくご査収ください。)

= 用語・用法 =

in … regardは「…の件について」を表す際に用います。

… has recommended us to ～「…より～するよう勧められました」

【例文 117】

・The CCI in your area has recommended us to contact you in this regard.

(和訳: 貴地の商工会議所が、この件につきまして貴社に連絡申し上げるよう推薦してくださいました。)

= 用語・用法 =

in the total amount of / in total of ～ はともに「合計で～の、総計～の」という慣用句ですが、in total of ～の方が簡略系です。

【例文 118】

・Thank you for ordering our wooden stools in the total amount of US\$8,000.

(和訳: 総額8,000ドルの当社木製椅子のご注文をいただきありがとうございます。)

(2) 買手からの商品評価

《ポイント》

「～の点で、～に関して」という意味のin ～ について確認します。

= 用語・用法 =

…are the best in ～「…は～の点で最高です」

in quality「品質の点で、品質において」

in the market「その市場の中で」は、最もよいと判断する範囲を表しています。

【例文 1 1 9】

•Your goods are the best in quality in the market.

(和訳: 貴社の商品が品質の点では市場で最も優れています。)

【重要単語】

surveyor 「鑑定人」The は「担当の」という意味

inspect 「検査する、調査する」

(3) 商品検査

《ポイント》

「～の点で、～に関して」という意味の他の使い方in ～ について確認します。

= 用語・用法 =

in the process of ～は「～の過程に(ある)、～の途中で、～の最中です」という慣用句です。

以下【例文 1 2 0】のin the process of inspecting は「検品中である」という意味となります。

【例文 1 2 0】

•The surveyor is now in the process of inspecting these goods.

(和訳: これらの商品につきましては目下、鑑定人が検品中です。)

★注意点

ここまで紹介したin を用いた前置詞句や熟語はもちろん代表的なものだけです。

折に触れて、新しいものも今後出てきますので、その都度、しっかりと把握していきましょう。

《MEMO》

in length / in width / in height / in weight / in price / in qualityのinは、「～の点で、～に関して、～の面で」という意味のin ～を表します。

in length 「長さという点で、長さにおいて」

in width 「幅という点で、幅は」

in height 「高さの点で、高さとしては」

in weight 「重さの点で、重さは」

in price 「価格の点で、価格に関しては」

in quality 「品質の点で、品質において」

チェックテスト

ご自身で確認するためのチェックテストです。

次の英文を適切に和訳したものを選択してください。

1. Your goods are the best in quality in the market.

- (Ⅰ) 貴社の商品が大きさの点では市場で最も適しています。
- (Ⅱ) その商品は長さも幅も高さも市場で最大です。
- (Ⅲ) 貴社の商品の品質は市場で最高のものです。

2. The surveyor is now in the process of inspecting these goods.

- (Ⅰ) 貴社注品用の防水容器は、当社工場で現在製造中です。
- (Ⅱ) 当社の製品検査所は現在、改装中でございます。
- (Ⅲ) こちらの商品は現在鑑定人が検品中です。

3. Your Model 2960 has a problem in its height.

- (Ⅰ) 貴社注文2960号に対する当社の売約書の原本と副本を同封申し上げますのでよろしくご査収ください。
- (Ⅱ) 貴社の2960型は、高さに問題があります。
- (Ⅲ) 総額2960米ドル分の当社ステンレス製食器のご注文をいただき、たいへんありがとうございます。

4. The CCI have sent us the report in this regard in duplicate.

- (Ⅰ) この件に関する報告書を同商工会議所より2部いただきました。
- (Ⅱ) 貴注文品の特別梱包代は通常料金の2倍を申し受けます。
- (Ⅲ) 貴地の商工会議所が、この件につきまして貴社に連絡申し上げるよう推薦してくださいました。

【解 答】

(Ⅰ)・4 (Ⅱ)・3 (Ⅲ)・2 (Ⅳ)・1

3. 取引を段階的に確認する②

貿易取引における「取引を段階的に確認する」シチュエーションを想定した例文を参考にしながら「前置詞による表現の広げ方」について学びます。

(1) 引き合い: 紹介依頼 / 照会回答

事例から取引を段階的に確認していきます。

《ポイント》

toは一般的に方向(→)のイメージを持つことが必要です。その前後に何があるかに注目すると、英語をより英語のまま把握しやすくなります。

= 用語・用法 =

reliable concern 「信頼しうる取引相手」

Please introduce us to ~ 「~にご紹介ください」

【例文 1 2 1】

• Please introduce us to a reliable concern.

(和訳: 当社を、信頼できる会社へご紹介いただければ幸いです。)

= 用語・用法 =

It would not be ... to ~ 「~するのは...ではないでしょう」

【例文 1 2 2】

• It would not be a great risk to do business with them.

(和訳: 同社と取引なさっても特に問題はないでしょう。)

■ 上記【例文 1 2 2】のように、Itで始まり、後に「~すること」を表す「to 動詞」がつづく文書は、以下の

【例文 1 2 3】のように書き換えることができます。

【例文 1 2 3】

• To do business with them would not be a great risk.

(和訳: 同社と取引なさっても特に問題はないでしょう。)

《MEMO》

「~へ」という意味に用いられるものがto(前置詞)の代表的な用法ですが、前置詞ではないtoも、この(→)のイメージを持ってその前後をつないでいます。

例えば、We hope to extend ...の場合、「hope → extend」となり、希望の向く先が拡張することを表しています。

希望する現在と拡張する時点を比べると、extendの方が未来に向いていることと理解できると思います。

(2) 品質条件 / 支払通知

= 用語・用法 =

up to ～、equal to ～、exactly to ～ は、「～まで」という終点を示す用法です。また、“～”の部分に何らかの水準・標準を表す言葉が入る場合が次の例です。

…must be (equal / exactly / up) to ～ 「…は～と同じでなければならない」

【例文 1 2 4】

• The goods must be to our specifications.

(和訳: 品物は当社の仕様書と一致しなければなりません。)

■ 上記【例文 1 2 4】に equal「等しい」や、exactly「ぴったり一致して」を加えても同じです。

【例文 1 2 5】

• The goods must be equal to our specifications.

• The goods must be exactly to our specifications.

up をくわえると、「～(の水準)まで(上に)」と意味が強調されます。

= 用語・用法 =

in every respect 「あらゆる観点からみて」

【例文 1 2 6】

• The quality must be up to the sample in every respect.

(和訳: 品質はどの点からしても見本と同じでなくてはなりません。)

up to の後に「日付」が続いた場合は、以下の【例文 1 2 7】のように単純に「～の日まで」という意味になります。

【例文 1 2 7】

• We would like you to settle the accounts up to July 31.

(和訳: 7月末日までの支払をしていただきたく存じます。)

★注意点

日付は序数となるため、“July 31”は“July thirty-first”と読みます。

また、イギリスなどでは日付を日→月の順に書きます。さらに、日付を読む際は「the」と「of」が入るので注意が必要です。例えば、7月31日の場合は“31 July”となり、“the thirty-first of July”と読みます。

チェックテスト

ご自身で確認するためのチェックテストです。

次の英文を適切に和訳したものを選択してください。

1. The goods must be equal to our specifications.

- (Ⅰ)品質はどの点からしても見本と同じでなくてはなりません。
- (Ⅱ)品物は当社の仕様書と一致しなければなりません。
- (Ⅲ)貴社の製品は当社の水準に見合っていないです。
- (Ⅳ)貴社の製品の仕様書を当社のものと同じにしてください。

2. It has been very kind of you to have introduced us to them.

- (Ⅰ)同社に当社をご紹介いただき、ありがとうございます。
- (Ⅱ)同社に当社についてご照会いただき、ありがとうございます。
- (Ⅲ)どうぞ、下記の銀行に、当社の信用状態を問い合わせてください。
- (Ⅳ)おかげさまで、同社と提携することになりました。

3. We wish to export our furniture to your market.

- (Ⅰ)信頼のおける家具輸出業者をご紹介ください。
- (Ⅱ)当社の家具を貴市場に輸出したいと存じます。
- (Ⅲ)信頼のおける取引先をご紹介いただければ幸いです。
- (Ⅳ)貴社より家具を大量に輸入したいと存じます。

4. Please establish the letters of credit up to our third transaction in May.

- (Ⅰ)5月3日付の信用状を受領いたしました。
- (Ⅱ)5月3日までの取引について信用状を開設してください。
- (Ⅲ)5月の3回目の取引までの信用状を開設してください。
- (Ⅳ)5月の3回目の取引までの信用状金額をご送金ください。

【解 答】

(Ⅲ)・4 (Ⅱ)・3 (Ⅰ)・2 (Ⅳ)・1

4. 取引を段階的に確認する③

貿易取引における「取引を段階的に確認する」シチュエーションを想定した例文を参考にしながら「前置詞による表現の広げ方」について学びます。

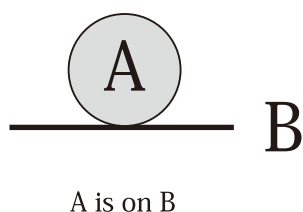
(1) 引き合い: 商品リサーチ / 回答: 商品紹介

《ポイント》

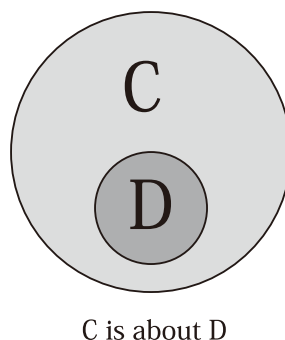
ビジネス上で使われるonについて、事例から確認していきます。

似通った前置詞はまずイメージでとらえます。

【onのイメージ図】



【aboutのイメージ図】



- onの場合、AはBに接していることから
Bに「関して」
Bに「基づいて」
Bを「(条件として)踏まえて」という意味に発展します。
- aboutは、当たらずとも遠からずの周りを取り巻いていることから、
Cは「およそ、約」〈副詞〉Dぐらい
CはD「(その辺り)について」〈前置詞〉という意味になります。

このように、柔らかい表現のabout より、on ~の方が明確な意味を含んだ表現のため、ビジネスでは一般的です。

- on these items をabout these items としても意味は同じですが、aboutの方が文脈的により柔らかく、口語的になります。

【例文128】

- We would like to have further information on these items.

(和訳: 本品について詳しい情報をいただきたいと存じます。)

■「注目、注意の対象」を示すon～の用法です。

【例文129】

・We would like to draw your attention on the following merchandise.

(和訳: 下記の商品にご注目いただきたく存じます。)

【重要単語】

further はfar の比較級すなわち「より深遠な」
draw 「引く」〈動詞〉
attention 「注目、関心」

(2)取引条件の確認提示

ビジネス上で使われるonについて、事例から確認していきます。

■「～を基礎にしている」のonを用います。

《ポイント》

「.」ピリオドではなく、「:」コロンで終わっているのは文の後にconditionsが列記されていることを示しています。

= 用語・用法 =

…is based on ～「…は～に基づく」

【例文130】

・This order is based on the following conditions:

(和訳: 本注文は下記の条件に基づきます。)

【重要単語】

follow 「後からついて行く、追いかける」〈動詞〉
following ～ 「後に書かれている～、下記の～」

■ on the basis of ～「～に基づいて、～を基礎として」という句を用いて引き渡しの場所を特定した表現を確認します。

<見積依頼の事例>

Please quote us your lowest prices in US dollars.

(和訳: 最低価格を米ドルでお見積ください。)

を引き渡し場所を特定して書き換えると以下の【例文131】のようになります。

【例文 1 3 1】

•Please quote us your lowest prices in US dollars on the basis of CIP Narita.

(和訳:最低価格をCIP成田空港渡しの条件で米ドルによりお見積りください。)

on には「～に基づいて」という意味があるので、【例文 1 3 1】を略して次のように言うこともできます。

•Please quote us your lowest prices in US dollars on CIP Narita.

【重要単語】

basis 「基礎」baseの名詞形

(3) 新商品の紹介

《ポイント》

put ... on the marketのput ... on ~は「～(の上)に…を置く」という意味になるため、marketは、商品陳列棚のようにとらえて「…の商品を市場に出す」という意味で用います。

= 用語・用法 =

We have put ...on the market 「…を市場に出しました」

【例文 1 3 2】

•We have recently put our latest model computer on the market.

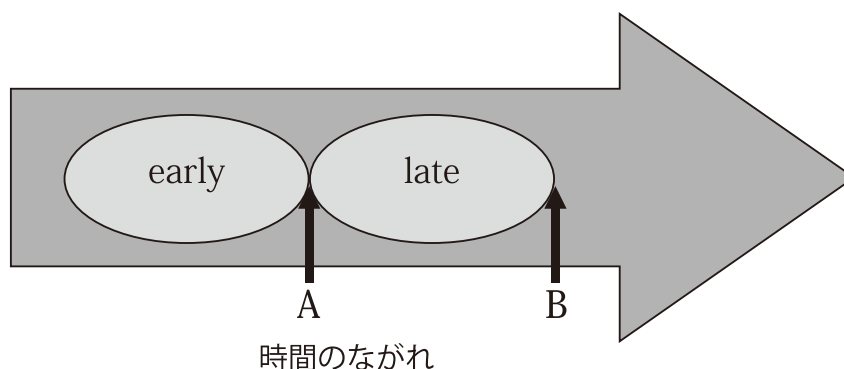
(和訳:当社は最近、新モデルのコンピューターを市場に出したところです。)

【重要単語】

latest 「最も後の、最近の、最新の」はlate「(時間的に)後」の最上級

《MEMO》

late「遅い」はearly「(時間的に相対的に)早い」との対比で把握します。話をしている現在の時点は、【例文 1 3 2】の場合Bか、それ以降です。日常会話の「予定より早い、時刻に遅れた」は、Aに時点を基準としています。



(4) 保険／過失責任の追及／通関手続き

＝ 用語・用法 ＝

We would like to ask you to ～「～してください」

to effect an insurance 「保険を掛けること」

【例文 1 3 3】

・We would like to ask you to effect an insurance on this item.

(和訳: この品物に対して保険を掛けてください。)

※effect an insurance on ～で「～に保険を掛ける」と覚えてもいいでしょう。

■ 「～の側に」を表すon～の例文です。

【例文 1 3 4】

・The damage is solely due to the default on your part.

(和訳: その損害はまったく貴社側の過失によるものです。)

■ on～'s behalfは「～の代理として、～のために、～に代わって」という慣用句です。

＝ 用語・用法 ＝

…will go through customs clearance procedures 「…が通関手続きを行う」

【例文 1 3 5】

・Our agents will go through customs clearance procedures on our behalf.

(和訳: 当社の代理店が、当社に代わって通関手続きを行います。)

【重要単語】

solely	「まったく」
default	「過失」
customs	「税関、関税を徴収すること」
cf. customs duties	「関税」
customs house	「税関」
clearance	「取り除くこと」clear「明瞭にする、一掃する」の名詞形。通関手続きあるいはその手続きに必要な書類のこと。
procedures	「手続き」proceed「順路に従って歩を進める」の名詞形

チェックテスト

ご自身で確認するためのチェックテストです。
次の英文を適切に和訳したものを選択してください。

1. We thank you very much for your inquiry about our products.
(Ⅰ) 当社製品に関する引き合いをいただきありがとうございます。
(Ⅱ) 当社は最近、新製品を市場に出したところです。
(Ⅲ) 貴社製品に関する情報をありがとうございました。

2. The damage is solely due to the default on your part.
(Ⅰ) 本品について詳しい情報をいただきたいと存じます。
(Ⅱ) その損害はまったく貴社側の過失によるものです。
(Ⅲ) 破損した場合に備えて、貴社側で保険を掛けてください。

3. We appreciate your kind consideration on this matter.
(Ⅰ) 本注文は下記条件に基づいております。
(Ⅱ) この件につき、ご検討をお願いする次第であります。
(Ⅲ) 本件につきましては最大の注意を払います。

4. It is our custom to trade on a letter of credit.
(Ⅰ) 当社は信用状に基づいて取引するのが習慣です。
(Ⅱ) 習慣上、信用状開設の折りはご通知いただくことになっております。
(Ⅲ) 信用状金額について誤りを訂正させていただきます。

【解 答】

(Ⅰ)・Ⅳ (Ⅱ)・Ⅲ (Ⅲ)・Ⅱ (Ⅳ)・Ⅰ

氏名：

問題1 同社は貴国における当社の代理店です。

解答1

問題2 近い将来ヨーロッパに市場を拡大いたしたく存じます。

解答2

問題3 貴社宛の信用状を開設するよう手配いたしました。

解答3

問題4 貴社の商品の品質は市場で最高のものです。

解答4

問題5 こちらの商品は現在鑑定人が検査中です。

解答5

問題6 貴社の2960型は、高さに問題があります。

解答6

問題7 品物は当社の仕様書と一致しなければなりません。

解答7

問題8 同社に当社をご紹介いただき、ありがとうございます。

解答8

問題9 当社製品に関する引き合いをいただきありがとうございます。

解答9

問題10 この件につき、ご検討をお願いする次第であります。

解答10

第5章 基礎座学

ビジネス英語基礎

1. 取引相手に通知する①

- (1) 引き合い: 取引相手のリサーチと回答
- (2) 船積通知 / 航空便
- (3) 値上値 / 船積期限

2. 取引相手に通知する②

- (1) 業務経歴の紹介
- (2) 梱包 / 船積予定の通知

3. 船荷通知

- (1) 出荷状況 / 船積案内
- (2) 店舗の営業紹介
- (3) 船積通知・手続き / 在庫状況の通知

4. 好条件をオファーする

- (1) 好条件の提示・需要の紹介
- (2) 販売協力の提示

国際貿易と英語基礎講座 基礎座学
～ビジネス英語基礎 第5章～

●シラバス

現在、わが国では経済のグローバル化が進む中で、国際的な企業間取引における通信ルールや文書作成能力の重要性が高まってきている。また、情報技術の急速な発展により、企業活動においても定型的事務作業のIT化が進んでいる。本プログラムは、国際間貿易取引が行われる際に使われる取引通信様式「コレスポнденス」関連業務に携わるうえでの貿易実務知識、ビジネス英語の習得を目標とする。貿易実務全体像とそれぞれの役割、機能の知識を付けることで、その後のビジネス英語科目の知識がスムーズに定着することを狙う。また、貿易実務以外の業界でも活用できるホスピタリティを習得する。

ビジネス英語における基本的な文の形、動詞の基礎、術後、動詞句・定型句の知識をはじめ、単純な構文での表現や重要な単語、フレーズの知識を学ぶ。また、貿易取引におけるシチュエーションを想定した例文から簡単な表現や文法なども取り入れているため、本講座を習得することで、相手を不快にさせないスムーズな取引が行えるしっかりとした基礎力を身に付けることを目指す。

●今日の授業	●キーポイント
● ビジネス英語基礎(5)	
□1 取引相手に通知する① (引合:取引相手のリサーチと回答)	□1 前置詞で表現を広げる。asの意味について理解する。
□2 取引相手に通知する① (船積通知/航空便)	□2 前置詞で表現を広げる。前置詞byの使い方について理解する。
□3 取引相手に通知する① (値上値/船積期限)	□3 前置詞で表現を広げる。通知に関した「割合を表す by」と「しめ切りを表す by」について理解する。
□4 取引相手に通知する② (業務経歴の紹介)	□4 前置詞で表現を広げる。sinceとforの使い方について学ぶ。
□5 取引相手に通知する② (梱包/船積予定の通知)	□5 前置詞で表現を広げる。duringとwithinの使い方について学ぶ。
□6 船積通知 (出荷状況/船積案内)	□6 前置詞で表現を広げる。「日付」と「～次第」を表すonについて理解する。
□7 船積通知 (店舗の営業紹介)	□7 前置詞で表現を広げる。ある時点を指し示すatの使い方について理解する。
□8 船積通知 (船積通知・手続き/在庫状況の通知)	□8 前置詞で表現を広げる。ある時点を境に「それよりも前に」や「それよりも後に」という表し方を学ぶ。
□9 好条件をオファーする (オファー:好条件の提示・需要の紹介)	□9 前置詞で表現を広げる。提供・申し出・提案の意味のオファーの使い方を学ぶ。
□10 好条件をオファーする (販売協力の提示)	□10 前置詞で表現を広げる。文節ごとにどのように結びついているかを見分け方を学ぶ。

●参考ページ

- 1 88p
- 2 88p
- 3 89p
- 4 91p
- 5 92p
- 6 94p
- 7 95p
- 8 95p
- 9 98p
- 10 98p

●授業コメント

前置詞に絞って実際のビジネスシーンにおける貿易取引のシチュエーションを想定した商取引の例文を取り入れている。様々なビジネスシーンにおいて、使い方を習得することを望む。使い方の意味をしっかりと身に付けることを望む。

1. 取引相手に通知する①

貿易取引における「取引相手に通知する」ことに対し、シチュエーションを想定した例文を参考にしながら「前置詞による表現の広げ方」について学びます。

(1) 引き合い: 取引相手のリサーチと回答

= 用語・用法 =

asは、[=]イコールとしてとらえられる。

「～として、～のように」

【例文 1 3 6】

• We are looking for a business partner to act as our sales agent in Germany.

(和訳: ドイツでの(当社製品の)販売代理店になっていただける会社を探しております。)

【例文 1 3 7】

• Their address is as follows.

(和訳: 同社の所在地は下記の通りです。)

【重要単語】

act 「行動する」

(2) 船積通知 / 航空便

= 用語・用法 =

～ is as follows 「…は下記の通り」

as per ～ 「～どおりに」

… is completed 「…は完了しました。」

【例文 1 3 8】

• The shipment is completed as per Shipping Instructions.

(和訳: 船積みは、船積指図の通りに完了しました。)

【重要単語】

shipping instructions 「船積指図書」

《ポイント》

前置詞byは、「～のそばにあって、～によりそって、～によりかかって、～に頼って、～のおかげで、～という手段で」などを表します。

= 用語・用法 =

We sent you … by ~ 「…を～で送付しました」

We air mailed … / … has been airmailed 「…を航空便で送りました」

by airmailはby air だけでも可。船便ならby surface

【例文 1 3 9】

• We sent you our samples by sir mail.

(和訳: 当社見本品を航空便で送付しました。)

airmail「航空便で送付する」(動詞)を用いると、次のようになります。

• We airmailed our samples to you.

• Our sample has been airmailed to you.

= 用語・用法 =

… was given us by ~ 「…は～よりいただきました」

【例文 1 4 0】

• Your company name was given us by the Tokyo CCI.

(和訳: 貴社名は東京商工会議所から伺いました。)

(3) 値上値 / 船積期限

《ポイント》

通知に関した「割合を表す by」と「しめ切りを表す by」について学びます。

= 用語・用法 =

We have to raise… 「…を上げなければならない」

We ship… 「…を船積みします」

Please ship… 「…を船積みしてください」

【例文 1 4 1】

• We have to raise the prices by 5%

(和訳: その値段を5パーセント引き上げねばなりません。)

【例文 1 4 2】

• We ship these goods by March 31.

(和訳: この品物の船積みは3月31日までに行われます。)

これを書き手側から依頼文にすると、以下の【例文 1 1 7】のような“しめ切り”を表す文書になります。

【例文 1 4 3】

• Please ship these goods by March 31.

(和訳: この品物の船積みは3月31日までに行ってください。)

チェックテスト

ご自身で確認するためのチェックテストです。
次の英文を適切に和訳したものを選択してください。

1. Please ship these goods by May 31.

- (Ⅰ) 5月31日までにこれらの品物を船積してください。
- (Ⅱ) 5月31日までにこれらの品物は船積されます。
- (Ⅲ) 5月31日までにはこれらの品物の船積はできません。

2. The shipment is completed as per Shipping Instructions.

- (Ⅰ) 梱包見本を別便で送付いたしました。
- (Ⅱ) 船積みは、船積指図の通り完了しました。
- (Ⅲ) 当社は以下の商品につき、船積指図の通りにビーナス号へ船積みしました。
- (Ⅳ) 当社は金剛丸により貴社の商品を船積みする手配をしています。

3. The prices recently rose by 5%.

- (Ⅰ) 5%値上げしなければなりません。
- (Ⅱ) 積荷の5%が破損しておりました。
- (Ⅲ) 価格は最近5%上昇しました。

4. They are now appointed as our agent here.

- (Ⅰ) 同社はいまや同地での当社の代理店です。
- (Ⅱ) 同社は当社のアメリカ総代理店として活躍しています。
- (Ⅲ) 当社製品の販売代理店になっていただける会社を探しております。

【解 答】

(Ⅰ)・4 (Ⅲ)・3 (Ⅱ)・2 (Ⅰ)・1

2. 取引相手に通知する②

貿易取引における「取引相手に通知する」ことに対し、シチュエーションを想定した例文を参考にしながら「前置詞による表現の広げ方」について学びます。

(1) 業務経歴の紹介

業務紹介の通知に関することを学びます。

《ポイント》

sinceが時期の始点を表す場合やforが期間の長さを表す場合は、センテンスキーの動詞が完了形になってなければなりません。

■ sinceは時期の始点を表します。

= 用語・用法 =

We have been enjoying...「...を享受してきました」

a good reputation「良い評判」

【例文 1 4 4】

• We have been enjoying a good reputation since our establishment in 1949.

(和訳: 当社は1949年の創業以来、好評を博してきました。)

forは期間を表します。

= 用語・用法 =

We have been doing business「取引してきました」

【例文 1 4 5】

• We have been doing business with them for 20 years.

(和訳: 当社は同社と20年にわたって取引してきました。)

【重要単語】

enjoy 「享受する」

(2) 梱包／船積予定の通知

■ duringは「ある期間中に、ある期間中の」など、一定の期間を表します。

= 用語・用法 =

…resist(s)~「…は～に耐えます」

water damage「水による損害」

【例文 1 4 6】

•The packing of the goods resists water damage during shipping.

(和訳:商品は海上輸送中の耐水用に包装されています。)

withinは「～の期間内に、～の期間中の」を表す前置詞句ですが、duringとは用いられる文脈が異なります。

= 用語・用法 =

Shipment will be made「船積みいたします」

【例文 1 4 7】

•Shipment of your order will be made within 10 days.

(和訳:ご注文品は10日以内に出荷いたします。)

【重要単語】

resists 「耐える、抵抗する」

チェックテスト

ご自身で確認するためのチェックテストです。

次の英文を適切に和訳したものを選択してください。

1. We have been doing business with them for 20 years.

- (Ⅰ) 当社はこの20年間、輸送業に従事しています。
- (Ⅱ) 当社は同社と20年以上取引しています。
- (Ⅲ) 当社は同社と20年にわたって取引をしています。

2. Shipment of your order will be made within 10 days.

- (Ⅰ) 船積証券は10日以内に発送いたします。
- (Ⅱ) ご注文は10日以内に出荷いたします。
- (Ⅲ) 昨年10月より、当方はたいへん忙しくしております。

3. The enclosed Statement of Account covers all the transaction within the late quarter.

- (Ⅰ) 今期末には取引分の決済をいたします。
- (Ⅱ) 同封の勘定書は、最終四半期のすべての取引額に相当するものです。
- (Ⅲ) 当社はこの最終四半期に創業以来の業績をあげました。

4. It has been more than five years since we received your last order in 1994.

- (Ⅰ) 当社は1994年の創業以来、好評を博してきました。
- (Ⅱ) 1994年からの5年間はごひいきいただき有難うございました。
- (Ⅲ) 貴社より1994年に最後のご注文いただいてから5年以上になります。

【解 答】

(Ⅲ)・4 (Ⅱ)・3 (Ⅱ)・2 (Ⅲ)・1

3. 船荷通知

貿易取引における「船荷通知」のことに對し、シチュエーションを想定した例文を参考にしながら「前置詞による表現の広げ方」について学びます。

(1) 出荷状況 / 船積案内

■「日付」を表す on

《ポイント》

日付は、「～番目の」を表す序数として読みます。

「何月何日に」と表すときも「何曜日に」と表すときも on を用います。

＝ 用語・用法 ＝

…will be set 「…は確定されます」

【例文 1 4 8】

•The shipment status will be set on May 15.

(和訳: 出荷状況は5月15日に確定いたします。)

※この May 15 は May fifteenth と読みます。数字で 15th と書かれていなくても、序数として読みます。イギリスなどでは 15 May と書き、the fifteenth of May と読みます。

■「～し次第」を表す on

《ポイント》

on を upon にしても意味は同じです。重要なのは on の後には名詞がつづくということです。以下の【例文 1 4 9】の場合、receipt を receiving としてもかまいません。

＝ 用語・用法 ＝

…is ready for ～「…は～の用意ができています」

【例文 1 4 9】

•Your order is ready for shipment on receipt of your L/C.

(和訳: 貴信用状を受領し次第、貴注文品を船積する用意ができています。)

【重要単語】

receipt 「受領」は receive「受け取る」の名詞形

upon は、on に up を加えて強調したもの

(2) 店舗の営業紹介

《ポイント》

ある時点を指し示すatを使った店舗の開店時間紹介の事例を確認します。

＝ 用語・用法 ＝

…open(s) 「…が開きます」

【例文 1 5 0】

• All our stores open at 10 o'clock every day.

(和訳: 当社の販売店は全店毎朝10時に開店します。)

(3) 船積通知・手続き / 在庫状況の通知

《ポイント》

どれくらい以前または以後かを示す語句(【例文 1 5 1】ではa week)は、その前につけて表します。
ある時点を境に、「それよりも前に」をbefore～「それよりも後に」をafter～で表します。ただし、その時点は含まれません。

【例文 1 5 1】

• We will inform you of the name of the vessel a week before shipment.

(和訳: 船名は船積の1週間前にお知らせします。)

＝ 用語・用法 ＝

Please send … back 「…をご返送ください」

【例文 1 5 2】

• Please send one copy back to us immediately after your confirmation.

(和訳: ご確認後1通をただちに当社宛てにご返送ください。)

＝ 用語・用法 ＝

… is scheduled to arrive 「…は到着の予定です」

【例文 1 5 3】

• The vessel is scheduled to arrive at San Francisco around July 5.

(和訳: 同船は7月5日頃サンフランシスコにつく予定です。)

＝ 用語・用法 ＝

for the time being は「しばらくの間、当分の間」を表す慣用句です。

… will not be available 「…は入手できません」

【例文 1 5 4】

•Item No.1701 will not be available for the time being.

(和訳:1701番の商品は当分の間入手できません。)

【重要単語】

available 「入手可能である、使用可能である」〈形容詞〉

= 用語・用法 =

in time for ～は「～に間に合って」という慣用句です。

【例文 1 5 5】

•Please make your payment in time for the shipment.

(和訳:船積に間に合うように支払いをお願いします。)

これにwellをつけると、以下の【例文 1 5 6】のようにwell in time for～「～に十分間に合って」となります。

【例文 1 5 6】

•Please make your payment well in time for the shipment.

(和訳:船積に十分間に合うように支払いをお願いします。)

《MEMO》

このほか、at～を用いた時に関する慣用句に以下のようなものがあります。

at an early date 「早い時期に」

at your earliest convenience 「貴社の都合のつくもっとも早いときに、できるだけ早く」

at present 「現時点で、目下、今のところ」

チェックテスト

ご自身で確認するためのチェックテストです。

次の英文を適切に和訳したものを選択してください。

1. Further information will be sent to you from our head office on request.

- (Ⅰ) 貴信用状を受領し次第、貴注文品を船積する用意ができています。
- (Ⅱ) ご依頼があり次第、当方の本社よりさらに情報をお送りいたします。
- (Ⅲ) 信用状が船積に間に合うように当方へ到着することを期待します。
- (Ⅳ) ご確認後1通を直ちに当社宛ご返送ください。

2. All the goods were carefully examined before they are packed.

- (Ⅰ) 品物はすべて梱包する前に注意深く検査されました。
- (Ⅱ) 貴社の早急のご決定を期待しております。
- (Ⅲ) 当社は現在同社との取引を検討しております。

3. The latest catalog of our word processors will be available in August.

- (Ⅰ) 当社のワープロの最新カタログはしばらくの間入手できません。
- (Ⅱ) 当社最新ワープロは9月までには発注可能となります。
- (Ⅲ) 当社のワープロの最新カタログは8月に入手可能となります。

4. The items will reach you in time for Christmas.

- (Ⅰ) クリスマスに間にあうよう、出荷してください。
- (Ⅱ) 品物は必ずクリスマスに間に合うように貴社に届きます。
- (Ⅲ) すべての商品がクリスマスに到着しました。

【 解 答 】

(Ⅰ)・4 (Ⅲ)・3 (Ⅰ)・2 (Ⅱ)・1

4. 好条件をオファーする

貿易取引における「好条件をオファーする」ことに対し、シチュエーションを想定した例文を参考にしながら「前置詞による表現の広げ方」について学びます。

(1) 好条件の提示・需要の紹介

提供・申し出・提案の意味のオファーの使い方を事例で学びます。

■ 価格を示す場合は、atを用いて表現します。

= 用語・用法 =

…allows us to…「…のおかげで～できます」

【例文 157】

•Improved production method allows us to offer you our video tape recorders at price considerably below those of last year.

(和訳:製造方法の改良によって、当社のビデオテープレコーダーが去年の価格よりはるかに安い価格で提供できるようになりました。)

■ 「～のうち、～の中で」を表す among です。

= 用語・用法 =

…has been well received 「…は人気を博してきました」

【例文 158】

•This product has been well received among younger customers in this country.

(和訳:この製品は当地の若者の間でたいへん人気があります。)

※among～の部分には、3個以上のものや3人以上の人を表す語句が入ります。

(2) 販売協力の提示

《ポイント》

いくつかの前置詞句が折り重なるように用いられても、文節ごとにどのように結びついているかを見分け、意味のまとまりごとに日本語と英語の逆順にするとよくなります。

= 用語・用法 =

though～「～を通して、～を通じて」には、何かの中を通り抜けるようなイメージがあります。

【例文159】

•We are prepared to cooperate to sell your products through our sales network area.

(和訳:当社の販売網を通して貴社製品を販売することが可能です。)

【例文160】

•We have a nation-wide sales network for such products in Japan.

(和訳:当社は日本において、この種の製品の全国的販売網を持っております。)

【重要単語】

cooperate 「協力する」

チェックテスト

ご自身で確認するためのチェックテストです。

次の英文を適切に和訳したものを選択してください。

1. We can supply our new product at a reasonable price.

- (Ⅰ) 当社新商品を安い価格で提供できるようになりました。
- (Ⅱ) 当社の販売網を通して貴社製品を販売することについて、いつでも貴社にご協力が可能です。
- (Ⅲ) この価格帯でのオファーを受諾なさった方がよいと存じます。
- (Ⅳ) 新たな販売網の確立により新製品の売り上げは好調です。

2. This product has been well received among younger customers in Japan.

- (Ⅰ) 当社は日本の若い顧客向けにこの製品を発売します。
- (Ⅱ) この製品は日本の若者の間でたいへん人気があります。
- (Ⅲ) 当社の日本への輸出に関して、ある有名商社が、当社の総販売代理店になっております。
- (Ⅳ) この価格は、日本の若者に広く受け入れられるよう、低く設定いたしました。

3. Please find enclosed our Purchase Note of 5,000 table lighters under our mutual agreement through correspondence.

- (Ⅰ) 双方のこれまでの電信を確認し、卓上ライター5,000台に対する当方の買約書を同封いたします。
- (Ⅱ) 送り状金額に対する支払として5,000ドルの小切手を同封申し上げます。
- (Ⅲ) 来月積み卓上ライター5,000ケースに対する貴確定申込みを受諾いたします。

【解 答】

(Ⅰ)・Ⅴ (Ⅱ)・Ⅱ (Ⅲ)・Ⅰ

国際貿易と英語基礎講座 基礎座学
～ビジネス英語基礎 第5章～

氏名：

問題1 5月31日までにこれらの品物を船積してください。

解答1

問題2 船積みは、船積指図の通り完了しました。

解答2

問題3 価格は最近5%上昇しました。

解答3

問題4 同社はいまや同地での当社の代理店です。

解答4

問題5 当社は同社と20年にわたって取引をしています。

解答5

問題6 ご注文は10日以内に出荷いたします。

解答6

問題7 貴社より1994年に最後のご注文いただいてから5年以上になります。

解答7

問題8 品物はすべて梱包する前に注意深く検査されました。

解答8

問題9 品物は必ずクリスマスに間に合うように貴社に届きます。

解答9

問題10 当社新商品を安い価格で提供できるようになりました。

解答10

06

第6章 基礎座学

ビジネス英語基礎

1. 反対オファー

- (1) 売手からのオファー / 配送状況の改善
- (2) 反対オファー不承知
- (3) 直接交渉依頼

2. 信用照会

- (1) 信用照会
- (2) 注文履行・保険 / 需要の拡大

3. 価格・需要・品質の変動を伝える

- (1) 値引き
- (2) 需要・品質の変動

国際貿易と英語基礎講座 基礎座学
～ビジネス英語基礎 第6章～

●シラバス

現在、わが国では経済のグローバル化が進む中で、国際的な企業間取引における通信ルールや文書作成能力の重要性が高まってきている。また、情報技術の急速な発展により、企業活動においても定型的事務作業のIT化が進んでいる。本プログラムは、国際間貿易取引が行われる際に使われる取引通信様式「コレスポнденス」関連業務に携わるうえでの貿易実務知識、ビジネス英語の習得を目標とする。貿易実務全体像とそれぞれの役割、機能の知識を付けることで、その後のビジネス英語科目の知識がスムーズに定着することを狙う。また、貿易実務以外の業界でも活用できるホスピタリティを習得する。

ビジネス英語における基本的な文の形、動詞の基礎、術後、動詞句・定型句の知識をはじめ、単純な構文での表現や重要な単語、フレーズの知識を学ぶ。また、貿易取引におけるシチュエーションを想定した例文から簡単な表現や文法なども取り入れているため、本講座を習得することで、相手を不快にさせないスムーズな取引が行えるしっかりとした基礎力を身に付けることを目指す。

●今日の授業	●キーポイント
● ビジネス英語基礎(6)	
□1 反対オファー (売手からのオファー / 配送状況の改善)	□1 慣用句で表現を膨らませる。配達に関する労力やその限界などについての伝え方を学ぶ。
□2 反対オファー (反対オファー不承知)	□2 慣用句で表現を膨らませる。合成語の形容詞を含め理解する。
□3 反対オファー (直接交渉依頼)	□3 慣用句で表現を膨らませる。上司が伺って交渉をする伝え方を学ぶ。
□4 信用照会 (信用照会)	□4 動詞のつながりを把握する。動詞自体の意味を理解する。
□5 信用照会 (注文履行・保険 / 需要の拡大)	□5 動詞のつながりを把握する。現在分詞について理解する。
□6 信用照会 (注文履行・保険 / 需要の拡大)	□6 動詞のつながりを把握する。現在分詞と過去分詞の両方が1つの文書に含まれることについて理解する。
□7 価格・需要・品質の変動を伝える (値引き)	□7 定形表現を活用する。値引きに関しての価格・需要・品質の変動を伝える定形表現方法を学ぶ。
□8 価格・需要・品質の変動を伝える (値引き)	□8 定形表現を活用する。さまざまな定型表現の活用方法を確認する。
□9 価格・需要・品質の変動を伝える (需要・品質の変動)	□9 定形表現を活用する。「… differs from ～」といった比較の形を用いて表現することを学ぶ。
□10 価格・需要・品質の変動を伝える (需要・品質の変動)	□10 定形表現を活用する。「… is superior to ～」といった比較の形を用いて表現することを学ぶ。

●参考ページ

- 1 106p
- 2 107p
- 3 107p
- 4 110p
- 5 110p
- 6 110p
- 7 113p
- 8 113p
- 9 114p
- 10 114p

●授業コメント

慣用句で表現を膨らませることや動詞自体の意味・現在分詞・過去分詞、定形表現の活用に関して、実際のビジネスシーンにおける貿易取引のシチュエーションを想定した商取引の例文を取り入れている。伝え方をしっかりと身に付けることを望む。

1. 反対オファー

貿易取引における「反対オファー」に対し、シチュエーションを想定した例文を参考にしながら「慣用句で表現を膨らませ方」について学びます。

(1) 売手からのオファー / 配送状況の改善

= 用語・用法 =

with care は「心配りcareを伴って、注意して」という慣用句です。

…are packed 「…は梱包されています」

【例文 1 6 1】

• Our goods are packed with great care.

(和訳: 当社の商品は最大の注意を払って梱包されております。)

= 用語・用法 =

… is too 「…は～すぎます」

too … for us to ～は「～するには…すぎる、…すぎて～できない」を表します。

【例文 1 6 2】

• Your offer of one million units within a week for \$8,000 is too harsh for us to accept.

(和訳: 8千ドルで1週間以内に100万個という貴社の申し入れは当社には苛酷すぎて承諾いたしかねます。)

※too …は「ある限度を超えるほど…である」という意味で、その限界の後のto～で表されます。

= 用語・用法 =

useful for …to ～は「～に役に立ちます」という構文です。

our labor 「私たちの労力」

… is useful for … to ～ 「…は、…が～するのに役に立ちます」

【例文 1 6 3】

• This new delivery truck is very useful for us to save our labor.

(和訳: この新しい配送用トラックは労力削減にたいへん役に立ちます。)

これと同じ構文をもつ既出の用語には、possibleやimpossibleがあります。

【重要単語】

shipping instructions 「船積指図書」

(2) 反対オファー不承知

《ポイント》

動詞の後ろにableをつけると「～できる」という合成語の形容詞ができます。

= 用語・用法 =

…is not acceptable 「…は受諾できません」

【例文 1 6 4】

•Your counter offer is not acceptable to us.

(和訳: 貴社のカウンター・オファー(反対申込)を受諾することはできません。)

《MEMO》

accept「承諾する」+able=acceptable「受諾可能な」〈形容詞〉となります。

既出のreliableはrely「頼る」+able、availableはavail「役に立つ」+able、considerablyはconsider「考える」+ableに-ly語尾をつづけて副詞にしたものです。

(3) 直接交渉依頼

= 用語・用法 =

on business 「商用で」

… will be visiting ～「…が～を訪れる予定です」

【例文 1 6 5】

•Our import manager will be visiting your city on business next month.

(和訳: 来月当社の輸入部長が商用で貴市に出張いたします。)

【例文 1 6 6】

•Our import manager is going on a business trip to Osaka from tomorrow, and he/she would like to visit you during his/her stay.

(和訳: 明日から当社の輸入部長が商用で大阪に出張いたしますので、その際に貴社へ訪問できればと存じます。)

【重要単語】

save 「節約する」

go on a business trip 「出張する」

= 用語・用法 =

in accordance with ～ / according to ～は、のas perと同様に「～どおりに」という意味です。in accordance with ～は法律や規則などに従うニュアンスですが、according to ～は計画などに準じるというニュアンスです。

【例文 1 6 7】

•The shipment is completed as per Shipping Instructions.

(和訳:船積指示に従って船積が完了します。)

を上記の用語・用法を使って書き換えると以下の【例文 1 6 8】・【例文 1 6 9】のようになります。

【例文 1 6 8】

•The shipment is completed in strict accordance with Shipping Instructions.

(和訳:船積は、船積指図どおりに従い完了しました。)

【例文 1 6 9】

•The shipment is completed according schedule.

(和訳:船積は、予定通りに完了しました。)

= 用語・用法 =

according to ～ には「～によると」という情報源を表す用法もあります。

【例文 1 7 0】

According to the research, there is a huge demand for this product in Japan.

(和訳:この調査によると、日本ではこの商品には大きな需要があります。)

= 用語・用法 =

by returnは「折り返しの便ですぐに」という慣用句として使います。

【例文 1 7 1】

•Please send your L/C by return.

(和訳:信用状を折り返しご送付ください。)

= 用語・用法 =

in returnは「お返しに、返礼として」という慣用句として使います。

【例文 1 7 2】

•We look forward to a large profit in return.

(和訳:その分大きな利益を期待しています。)

【重要単語】

strict 「厳密な」

strictly 「厳密に」

チェックテスト

ご自身で確認するためのチェックテストです。

次の英文を適切に和訳したものを選択してください。

1 . Your counter offer is not acceptable to us.

- (Ⅰ)見返りに当社の次回の注文では大幅な値引きをお願いします。
- (Ⅱ)折り返し信用状をご送付ください。
- (Ⅲ)貴社の反対申込は当社にとって受諾できるものではございません。

2 . Please handle with great care.

- (Ⅰ)当社の商品は最大の注意を払って梱包されております。
- (Ⅱ)取り扱いにご注意ください。
- (Ⅲ)取扱業者が十分に注意して商品を扱っていませんでした。

3 . Your offer is too risky for us to accept.

- (Ⅰ)その分の大きな利益を期待しています。
- (Ⅱ)貴社の申し入れは当社にはリスクが大きすぎて承諾いたしかねます。
- (Ⅲ)出張にはいつも危険が伴います。

【解 答】

(Ⅰ)・Ⅲ (Ⅱ)・Ⅱ (Ⅲ)・Ⅰ

2. 信用照会

貿易取引における「信用照会」に関するシチュエーションを想定した例文を参考にしながら「動詞のつながりを把握する」ことについて学びます。

(1) 信用照会

《ポイント》

目的語がつづく動詞かどうかは、その動詞自体の意味によって決まります。

英語は聞き手・読み手に疑問を抱かせながら、後ろにその疑問に対する答えをつなげていく言語です。

= 用語・用法 =

… has suggested us to ～「…は当社に～するように示唆しました」

【例文 173】

• Thomas Height Company has suggested us to contact you for a credit reference.

(和訳: トーマス・ハイト社が、信用照会を貴社に行うように指示してきました。)

(2) 注文履行・保険 / 需要の拡大

《ポイント》

文全体の述語にあたる本動詞(キー)は、主語 1 つに対して 1 つが原則となっています。

動詞が形を変えて名詞を修飾すると、キー動詞をみつけにくいので注意が必要です。

= 用語・用法 =

… are executed 「…は履行されます」

【例文 174】

• All orders received are executed within a month.

(和訳: 注文を受けた品物はすべて1ヵ月以内に注文の履行をします。)

■ここでのテーマにおいては、過去分詞について理解も必要です。

過去分詞には「～された、～されてしまった、～してしまった」という意味で名詞を修飾する用法があります。過去分詞が修飾語の場合、修飾する対象となっている名詞の後につづいたり、前にきたりします。

過去分詞は必ずしも-edで終わるとは限りません。いわゆる不規則動詞の活用をしっかりと覚えておく必要があります。

■現在分詞-ingが修飾語の場合の例

【例文 175】

• We would like to ask you to effect an insurance on this item.

(和訳: この品物に対して保険をかけてください。)

を現在分詞-ingで書き換えると以下の【例文176】のようになります。

【例文176】

•We would like to ask you to effect an insurance covering AR on this item.

(和訳:この品物に対して全危険担保の保険をつけてください。)

■現在分詞と過去分詞の両方が1つの文書に含まれる場合もあります。

= 用語・用法 =

insurance covering AR (All Risks) 「すべての危険をカバーしている / 担保している保険、全危険担保」他に against all risks略してAARともいう。

【例文177】

•The number of mail orders from your country referring to our catalogue distributed domestically has rapidly increased recently.

(和訳:最近、当地の通信販売のカatalogueを通じて、貴国から当製品の輸入の注文が急増しております。)

【重要単語】

suggest 「提案する、指示する」〈動詞〉

contact 「接触する、連絡する」〈動詞〉

チェックテスト

ご自身で確認するためのチェックテストです。

次の英文を適切に和訳したものを選択してください。

1. We would like you to ship our goods by the next vessel bound for Hong Kong.

- (Ⅰ) 香港へ向かう次の船便で船積みしてください。
- (Ⅱ) この品物に対して全危険担保の保険をつけてください。
- (Ⅲ) 東京湾出港予定の福德丸で貴商品を船積みいたします。

2. The following company has requested us to refer you for their bank references.

- (Ⅰ) 当社はこの注文に対し、貴社宛に信用状を開設するように取引銀行に指示しました。
- (Ⅱ) 同社が信用照会を貴社に行うよう指示してきました。
- (Ⅲ) 下記の会社が同社の信用状態について貴行に尋ねるように申し出てきました。

3. Payment shall be made by a draft at 60 days after sight drawn on our company.

- (Ⅰ) 注文はすべて2ヵ月以内に履行します。
- (Ⅱ) 支払いは当社宛てに振り出された一覧後60日支払いの為替手形でなされるものとする。
- (Ⅲ) 帰社あてに、60万ドルの信用状を開設いたしました。

【解 答】

(Ⅱ)・Ⅴ (Ⅲ)・Ⅱ (Ⅰ)・Ⅰ

3. 価格・需要・品質の変動を伝える

貿易取引における「価格・需要・品質の変動を伝える」ことに関するシチュエーションを想定した例文を参考にしながら「定型表現の活用方法」について学びます。

(1) 値引き

《ポイント》

ここでは、値引きに関しての価格・需要・品質の変動を伝える定型表現を学びます。

【例文 178】

• We will allow you a 10% discount off the list prices.

(和訳: 定価から10%の割引をいたします。)

《MEMO》

【例文 178】は以下のさまざまな表現にもできます。

- We will give you a 10% discount off the list prices.
- We will grant you a 10% discount off the list prices.
- We will accord (you) a 10% discount off the list prices.
- We will make a 10% discount off the list prices.
- We will make a reduction of 10% from the list prices.
- We will reduce the list prices by 10%.
- We can give you an allowance of 10% off the list prices.
- A 10% discount will be allowed on the list prices.

【重要単語】

allow	許す、(一定金額を)自由にする許可を与える」
give	「与える」
grant	「許可する、授与する」
accord	「認容する」
make	「作る、行なう」

(2) 需要・品質の変動

《ポイント》

ここでは、～比較の形を用いて表現することを学びます。【例文 179】は【例文 180】の文書の内容を受けて、「需要はより少ない」ことを表していることを確認します。

= 用語・用法 =

… differs from ～「…は～と異なる」

There is less demand for … than～「…の需要は～より少ない」

【例文 179】

• This year's fashion trend differs much from that of last year.

(和訳: 今年の流行は去年のとかなり違います。)

【例文 180】

• There is less demand for article No.1701 here than last year.

(和訳: 当地での商品番号1701の商品の需要は昨年より少なくなりました。)

= 用語・用法 =

… is superior to ～「… は ～ より優れている」

【例文 181】

• Model 1702 is superior to Model 1701 in performance.

(和訳: 1702型は、1701型より性能の点で優れています。)

【重要単語】

reduction 「減額」〈名詞〉

reduce 「減額する」〈動詞〉

allowance 「値引き、おこづかい」

differ 「異なる、違いを持つ」〈動詞〉は、different「異なっている」〈形容詞〉のものの動詞

less 「より少ない」littleの比較級

superior 「より優れている」⇔ inferior「より劣っている」

チェックテスト

ご自身で確認するためのチェックテストです。

次の英文を適切に和訳したものを選択してください。

1. You will be interested in our products more than those of any other manufacturers.

- (Ⅰ) 見本11点のうちこの型に最も関心があります。
- (Ⅱ) 貴社の商品は他の業者のものより値段が安いです。
- (Ⅲ) どの業者のものより当社の商品を気に入っていただけるでしょう。

2. We cannot give you any amount of discount off the list prices.

- (Ⅰ) 定価からの値引は一切できません。
- (Ⅱ) 定価表の金額には割引分は含まれていません。
- (Ⅲ) 定価からご希望の割合で割引をいたします。

3. The latest fashion trend differs a little from the previous year.

- (Ⅰ) 最新の流行は前年とかなり違います。
- (Ⅱ) 最新の流行は前年とほとんど変わりません。
- (Ⅲ) 最新の流行は前年のものよりサイズが小さめです。

4. We are more interested in Model#1702 of the two samples.

- (Ⅰ) 2つの見本のなかでは1702型の方に関心があります。
- (Ⅱ) 価格的には1702型が最も安価です。
- (Ⅲ) 1702型は1701型より性能の点で優れております。

【解 答】

(Ⅰ)・4 (Ⅱ)・3 (Ⅲ)・2 (Ⅳ)・1

国際貿易と英語基礎講座 基礎座学
～ビジネス英語基礎 第6章～

氏名：

問題1 貴社の反対申込は当社にとって受諾できるものではありません。

解答1

問題2 取り扱いにご注意ください。

解答2

問題3 貴社の申し入れは当社にはリスクが大きすぎて承諾いたしかねます。

解答3

問題4 香港へ向かう次の船便で船積みしてください。

解答4

問題5 下記の会社が同社の信用状態について貴行にたずねるように申し出てきました。

解答5

問題6 支払いは当社宛てに振り出された一覽後60日払いの為替手形でなされるものとする。

解答6

問題7 どの業者のものより当社の商品を気に入っていただけるでしょう。

解答7

問題8 定価からの値引は一切できません。

解答8

問題9 今年の流行は昨年のおほとんど変わりません。

解答9

問題10 2つの見本のなかでは1702型の方に関心があります。

解答10

補足資料

ビジネス語彙と慣用句

Business Vocabulary & Idioms

A

accept (v) 承諾する

acceptable (adj) 承諾できる

be not acceptable to ～は受諾できません

accord 一致する、調和する

accordance ～に従う

in accordance with ～に従い

according to ～によると

account 預金口座

open an account with 「口座を開設する、取引をはじめる」

settle the account 「精算する、決算する」

advise アドバイスする、勧める

please be advised that {お知らせする

we advise you that {お知らせする

agent 代理店

exclusive agent 独占的代理店

sales agent 販売代理店

sole agent 総代理店

agree 同意する

agreement 同意, 合意, 了解, 承諾, 意見の一致、契約

by air {航空便

by airmail {航空便

have been airmailed 航空便で送付いたしました

we airmailed 航空便で送付いたしました

allow (v) 許す、許可を与える

a ~% discount will be allowed on ～割引が許可される

allow... a ~% discount off ～割引を許可します

allow ~%discount for ～%の値引きを認める

allow us to offer you 「御社にオファーしたい、させて下さい」

we cannot allow any further discount for 「これ以上の割引はいたしかねます」

allowance (n) おこづかい、値引き

give.. an allowance of ~% off ~%の値引きを与える

amount 量、額

in the total amount of 総額

appreciate 感謝する

we would appreciate it if ~していただければありがたく存じます

assure ~を約束します

please be assured that ~いたします

we assure you that ~いたします

available 入手可能である、使用可能である

be available to be ordered ~はご注文いただけます

will not be available ~は入手できません、(人が)出席できません

B

business ビジネス

business network 販売網

business partner ビジネスパートナー、共同事業者

do business with 取引する

enter into business relations with 取引をはじめる

go on a business trip 出張する

on business 商用で

terms and conditions of business 取引条件

by

by ~% 割合

by airmail {航空便で送付

by air {航空便で送付

by surface 船便で送付

by return 折り返し

C

capital 資金

charge 料金、使用料

free of charge 無料

check (cheque) (n) 小切手

check (v) 確認する

circumstances *注:複数形 取り巻く環境、諸事情

under such circumstances 諸事情により、これでは、こうした状況では

under the circumstances {諸事情により、これでは、こうした状況では

under those circumstances 諸事情により、これでは、こうした状況では

clarify明らかにする、明瞭にする

clearance 認可、通関手続き、許可

go through customs clearance procedures 通関手続きを行う

company (n) 会社、企業

Our company was established in... 当社は...に創業しました

trading company 貿易会社、商社

complain (v) 苦情を言う

We regret to complain that ~ 残念ながら~と苦情を申し入れます

Complete 完全な、全部の

~is completed 完了しました

condition (n) 条件

terms and conditions of business 取引条件

confident 自信がある

we are confident that ~と確信しております

confirmation 確認

after your confirmation ご確認後

consider (v) 考慮する

considerably (adv) はるかに

considering the fact that という事実により

contact (n) 知り合い

contact (v) 連絡する

please contact us ご連絡下さい

contract (n) 契約

customs *注 複数形 関税

will go through customs clearance procedures 通関手続きを行う

customer (n) 顧客

D

delay(n) 遅延

deliver (v) 配達する、納品する

will deliver お届けします

delivery (n) 配達、納品

delivery will be made 納品します、納品されます

demand (n) 需要

demand for(v) 求める、要求する

in high/great demand 需要がある

there is less demand for 需要はより少ない

there is little demand for 需要は少ない

detail 詳細、細部

in detail 詳しく、詳細にわたって

determine 決心、決定

as soon as it is determined 決定され次第(すぐに)

differ 異なる、一致しない

difference (n) 異なっていること

different (adj) いろいろな、さまざまな

differ from ～とは異なる

discount (n) 値引き、割引

a ~% discount will be allowed on 割引が許可される

allow...a ~discount off 割引を許可する

discount rate 値引き率

grant...a ~% discount off 割引を与える

we cannot allow any further discount これ以上の割引はいたしかねます

discuss 話し合い、議論する

discuss ~ with__ ～について__と話し合う

distribute (v) 配布する、分配する

distributed domestically/internationally 国内に配布／国際的に配布

distribution (n) 流通、配送

dollar ドル
in US dollars 米ドルで
in...dollars ～ドルで

domestic 国内

doubt 疑い、疑念
no doubt 確かに、間違いなく

due to ～によるものです

duplicate 複写
in duplicate 重複で

E

early 早い、初期
at an early date 近いうちに
at your earliest convenience できるだけ早く
earlier than scheduled 予定よりも早く

enclose (v) 同封する
Enclosed is 同封
Enclosed please find 同封してください
We are enclosing 同封しています
We are pleased to enclose 同封いたします

engage 従事する、関与する
we are engaged in 携わっている

enquire (v) 問い合わせ
enquiry (n) 問い合わせ
make an enquiry 問い合わせる

enter ～に入る、記入する
enter into business relations with 取引をはじめる

establish (v) 設立、確立する
establishment (n)
please establish 確立、発行して下さい
Please establish irrevocable L/C 取り消し不能信用状を発行して下さい。

exact 正確な

exceptionally 例外的に

exchange (v) 交換する、やりとりする

execute (v) 履行する

will be executed 履行される

expect 予想、期待

be expected to 予想されている

expensive 高価な、高い(値段が)

explain (v) 説明、解説

be explained 説明してあります

export (v) 輸出する

exporter (n) 輸出業者

F

fact (n) 事実

considering the fact that という事実により

given the fact that という事実により

in the fact that という事実により

under the fact that という事実により

factory (n) 工場

fairly かなりの

firm (n) 会社、事務所

our firm 当社、弊社

forward 前方の、将来の

be looking forward to 待ち望んでいます

look forward to 楽しみに待つ

free 自由な

free of charge 無料、無償

G

get 得る、到着する

get in touch with 連絡する、連絡をとる

H

Hesitate 行動をためらう

hesitate to ～をするのをためらう、躊躇する

please do not hesitate to 遠慮なく～してください

hold 行う、開催する

hold a meeting ミーティングをひらく、ミーティングをもつ

I

In ～の中に

be interested in 興味がある

have an interest in 興味がある

be in the process of 過程にある

deal in 取り扱う

get in touch with 連絡する

have no problem in 問題ない

in accordance with ～に従って

in a position to ～の立場にある

in detail 詳細に

in duplicate 2通

in every respect 万事に、あらゆる面で、どの点から見ても、すべての点で

in good demand 需要がある

in good supply 十分な供給

in order to ～するために

in performance 性能で

in price 価格で

in quality 品質で

in reference to …に関して、…と関連して

in regard to …に関して、については

in reply to/in response to 返答、返信[返事]として

in return 折り返し

in search of …を捜して、…を求めて

in the market 市場で

in the near future 近い将来

in total/in the total amount of 総額

in this area この地域で
in time for 間に合うように
in your favor 貴社宛ての、貴社の臨む
we are engaged in 携わっている
we are not in the position to ～できません
we engage in 従事している

increase 増加
have increased 増加しました

inform 知らせる
inform ~ of ~を知らせる
we are informed that 伺っています、知りました
we would like to inform you that お知らせします

inquire (v) 尋ねる、問い合わせる
inquiry (n) 問い合わせ
have a number of inquiries for お問い合わせ
make an inquiry 問い合わせる
receive inquiries for 問い合わせを受ける (引き合いが来ている)

instruct 指図する
as instructed ご指示のとおり
per your instruction ご指示のとおり

interest 興味、関心
be interested in 関心がある、興味がある
have an interest in 関心がある、興味がある

invoice 送り状、請求書

K

kind 親切な
It is very kind of you to ~ ~していただき、ご親切にありがとうございます
It has been very kind of you to ~ ~していただき、ご親切にありがとうございます
Will you be kind enough to ~ ~していただけますでしょうか
please kindly ~ ~していただけますでしょうか

L

latest 最新の

less より少ない

less demand より少ない需要

let させる

let us remind you that ～ですので、お間違えのないように

please let us ～させて下さい

please let us have ～をください、～を送って下さい

please let us know ～を知らせて下さい

look 見る

be looking for 探しています、求めています

be looking forward to 待ち望んでいる

look forward to 期待しています

M

make an enquiry 問い合わせる

make an inquiry 問い合わせる

make it possible for us to 可能にする

make it impossible for us to 不可能になる

market 市場

meet (v) 会う

meeting ミーティング、打ち合わせ、会議

hold a meeting 会議を開く

meeting will be held 会合が開かれる

mutual お互いの

mutual exchange 当社と貴社お互いの(情報・意思)のやりとり

N

nationwide 全国的

near 近く

in the near future 近い将来

necessary 必要

as necessary 必要に応じて

neither~nor~ ～でも～でもない

please note that ご承知ください、ご了承ください

O

Offer 提供

counter offer カウンターオファー、反対申込み

on

be based on ～を基礎にしている

on business 商用で

go on a business trip 出張する

on schedule 予定通りに

on the basis of ～に基づいて、～を基礎として

on your part 貴社側の

put on the market 市場に出す

opportunity 良いチャンス、機会

outstanding payment/invoice 未払いの支払い(請求書)

P

Partner パートナー、提携企業

partnership パートナー提携

pay (v) 支払う

payment (n) 支払い

payment is made 支払いがなされる

payment terms 支払条件

please お願いします

please be advised that 注意してください

please be assured that ご安心ください

please be sure to してください

please do not hesitate to 躊躇しないでください

please introduce us to 紹介してください

please let us させてください

please let us have させてください

please let us know お知らせください

please let us know if ～の場合はお知らせください

please note that 注意してください

please send 送ってください

we are pleased to ～させていただきます

position 地位、肩書

in a position to ～できる立場・地位にある

possible 可能である

as soon as possible できるだけ速やかに

prepare 準備する

we are prepared to 準備ができている

presume 推定

we presume that 推察します

price 値段、価格

prices are moderate 価格が適度な、安い

problem 問題

have no problem in 問題ありません

process プロセス、過程

be in the process of ～の過程にある

produce (v) 生み出す、創作

product (n) 製品

production (n) 製造、製作

out of production 製造中止

profit (n) 利益

make profit もうかる

profitable (adj) 利益になる

prompt すぐの、迅速な

give prompt attention to 早急かつ適切な配慮をする

promptly すぐに

purchase 購入、仕入

make a purchase 購入する

Q

quality 品質

quantity 数量

quote 見積もる

please quote us 見積もりをください

R

raise 誰かが何かを意図的に上げる

a salary raise 昇給

the price has been raised 値上げされた

we have to raise 上げなければならない

rate 率

discount rate 値引き率

raw material 原料

reasonable 安価な

receive (v) 受け取る

receipt (n) 領収書

on receipt 受け取りの時点で、受け取り次第

reduce (v) 減らす

reduce the price by 価格を下げる

reduction (n) 減額

grant reduction 値引きを行う

with reference to {～に関しては

in reference to {～に関しては

refer to 問い合わせる

regard みなす、尊重する、注目する、関係する

regarding {～に関して、～の件について

with regard to {～に関して、～の件について

regret (v) 残念、惜しむ

we regret to ~ 残念ながら～です

we regret that ~ 残念に思います

remain 残る、ある状態を残す、ある状態のままである
remain the same まったく同じ
remain unchanged 変更ありません

remind 再確認する
let us remind you that 再確認させてください

remit (v) 送金する
remittance (n) 送金

reply 返答、回答
in reply to ~ ~への返答

reputable (adj) 評判の良い
reputation (n) 評判

retailer 小売り業者

return 戻る、返す
by return 折り返し
in return お返しに、返礼として

S

sale 販売、売却
on sale 発売中、セール
sales agent 販売代理店
sales network 販売網
sales strategy 営業戦略

satisfaction (n) 満足感、充足感
satisfy (v) 満足させる
be satisfied with 満足する

schedule 予定
as scheduled {予定とおり
on schedule {予定とおり
be scheduled to 予定です
earlier than scheduled 予定より早く

search 探す、検索する
in search of 探している、求めている

search engine 検索プログラム

seek 探し求める

seek assistance 助力を求める

select 選ぶ

selection of products 品揃え、製品を揃えている

sell (sold) 売る、販売

be sold out 売り切れ

send/sent 送付する/した

please send 送ってください

settle 解決

settle the account 精算する、決算する

short 短く、不足

run short of time 時間切れになる

be running short 数少ない、足りない

soon もうすぐ、間もなく

as soon as ～したらすぐに

as soon as possible {～できるだけ早く

as soon as you can {～可能な限り早く

specific 特定の

to our specification 当社の細かい指定にまで至る仕様

stationery 文房具

status 状況、地位(立場)

strategy 戦略

strategic alliance 戦略提携

strict 厳密

strictly confidential 極秘

supplier (n) サプライヤー、卸売業者

supply (v) 供給する

T

Take 取る、取り込む、時間がかかる

How long will it take... to~? どのくらい(時間が)かかりますか?

take advantage of 利用する、利点を活用する

take the liberty of ~ing ~させていただきます

term 条件、期間

payment terms 支払い条件

terms and conditions of business 取引条件

time 時間

for the time being しばらくの間、当面

to

to our surprise 驚いたことに

to the effect that という趣旨の

total 合計 総額

in the total amount of 合計で、総計の

in total 合計で、

trade 貿易、交換

trading company 貿易会社、商社

U

understand (v) 理解する

understanding (n) 理解、合意

unfortunately 不幸にも、残念ながら

V

valid 有効な

validity 有効期限

various いろいろな種類の

variety いろいろ、さまざま、多種多様

visit 訪問、見舞い

pay a visit 訪れる

make a visit 訪問する

courtesy visit 表敬訪問

W

Wholesale 卸売

wholesaler 卸売業者

with 〜と一緒に

be satisfied with 満足する

deal with 取引する

to do business with 取引する

enter into business relations with と取引を開始する

discuss with 話し合う

get in touch with 連絡をとる、連絡する

Y

Yet まだ、今のところは、

yet to receive まだ(未だに)届きません、受け取っていません

Yen 円

平成29～31年度厚生労働省委託事業

「労働者等のキャリア形成・生産性向上に資する教育訓練プログラム開発事業」

キャリアチェンジを望む事務職中高年を対象とした「コレスポнденス関連業務」に関する
教育訓練プログラム開発事業

「国際貿易と英語基礎講座【基礎座学・ビジネス英語基礎】」

コレスポнденス関連業務に関する教育訓練プログラム開発事業 事務局

連絡先 〒164-8787 東京都中野区東中野4-2-3

学校法人小山学園 専門学校東京テクニカルカレッジ

TEL 03-3360-8881 FAX 03-3360-8820



本書の内容を無断で転記、転載することを禁じます。

氏名：

解答1 We are going to open a new store.

解説1

解答2 We would like to be more careful.

解説2

解答3 Please send us your latest catalog.

解説3

解答4 We are very sorry to have delayed the payment.

解説4

解答5 They were supposed to give you the report immediately.

解説5

解答6 We are sorry not to have bought it earlier.

解説6

解答7 We are engaged in foreign textiles.

解説7

解答8 We deal in second-hand automobiles.

解説8

解答9 We would like you to inform us of the exact discount rate.

解説9

解答10 We would like to extend the meeting.

解説10

氏名：

解答1 We are looking forward to your initial order.

解説1

解答2 We are looking forward to receiving your B/L.

解説2

解答3 We are seeking some reasonable Japanese traditional furniture.

解説3

解答4 Thank you for your interest in our products.

解説4

解答5 Your immediate order will be appreciated.

解説5

解答6 We will discuss the shipment conditions with our warehouse managers.

解説6

解答7 Your order will arrive at your end tomorrow.

解説7

解答8 We now see our way clear to supply Model 1701.

解説8

解答9 Your freight rate enabled us to place an order.

解説9

解答10 We have strong connections at your end.

解説10

氏名：

解答1 We have a number of inquiries for this new product.

解説1

解答2 These samples are free of charge.

解説2

解答3 Their distribution system costs very much.

解説3

解答4 Your linen goods sell well here.

解説4

解答5 Please be careful not to delay the shipment.

解説5

解答6 We hope to have your immediate reply.

解説6

解答7 Please take care to make prompt shipment arrangements.

解説7

解答8 We have received your letter of March 15.

解説8

解答9 We engage in manufacturing various kinds of paper products.

解説9

解答10 The ship left Yokohama for Seattle this morning.

解説10

氏名：

解答1 They represent us in your country.

解説1

解答2 We hope to our market to Europe in the near future.

解説2

解答3 We have arranged to open an L/C in your favor.

解説3

解答4 Your goods are the best in quality in the market.

解説4

解答5 The surveyor is now in the process of inspecting these goods.

解説5

解答6 Your Model 2960 has a problem in its height.

解説6

解答7 The goods must be equal to our specifications.

解説7

解答8 It has been very kind of you to have introduced us to them.

解説8

解答9 We thank you very much for your inquiry about our products.

解説9

解答10 We appreciate your kind consideration on this matter.

解説10

氏名：

解答1 Please ship these goods by May 31.

解説1

解答2 The shipment is completed as per Shipping Instructions.

解説2

解答3 The prices recently rose by 5%.

解説3

解答4 They are now appointed as our agent here.

解説4

解答5 We have been doing business with them for 20 years.

解説5

解答6 Shipment of your order will be made within ten days.

解説6

解答7 It has been more than five years since we received your last order in 1994.

解説7

解答8 All the goods were carefully examined before being packed.

解説8

解答9 The goods are sure to reach you in time for Christmas.

解説9

解答10 We can supply our new product at a reasonable price.

解説10

氏名：

解答1 Your counter offer is not acceptable to us.

解説1

解答2 Please handle with care.

解説2

解答3 Your offer is too risky for us to accept.

解説3

解答4 We wish to ship our goods by the next vessel bound for Hong Kong.

解説4

解答5 The following company has requested us to refer you for their bank references.

解説5

解答6 Payment shall be made by a draft at 60 days after sight drawn on our company.

解説6

解答7 You will be interested in our products more than those of any other manufacturers.

解説7

解答8 We cannot give you any amount of discount off the list prices.

解説8

解答9 This year's fashion differs little from that of last year.

解説9

解答10 We are more interested in Model#1702 of the two samples.

解説10