

実例から学ぶ！トラブル回避のための海外取引ノウハウ

デジタル化が、“物理的な距離”というビジネス上の障壁を取り除いたことで、中小・小規模事業者がグローバル化・海外展開を狙う上でのハードルも、大きく引き下がりました。海外の巨大な市場に眠っているビジネスチャンスをつかむためには、まず**製品・サービスの優位性を高めること**が必要不可欠です。日本で売れない商品が、海外なら売れるかもしれないということはまずあり得ません。“欲しい”と思わせる商品には、“国を問わず”そう感じてもらえる性質や品質を保持しています。また、日本と海外で売り方を変える必要がある商品・サービスも、少なくないことを認識する必要があります。例えば、日本人にとっては一般的な商品であっても、海外に存在しない商品を販売するのであれば、日本人としての常識を一度捨てて、**その商品の価値や魅力を知らない人に伝える、というマインドの切り替え**が重要です。

海外取引を行う上で、国内取引では発生しない考慮すべきリスクがあります。代表的なリスクとして、関税や輸送費などのコストによる現地販売価格の上昇が挙げられます。これらのコスト分を価格に上乗せしたことで、日本での販売価格より相当割高な価格になったとしても、“欲しい”と思ってもらえるような魅力ある製品・サービスであるかを検討することが

大切です。また、外貨建てで販売するのであれば、**為替変動も大きなリスク**となり得ます。為替は、事業者がコントロールできるものではないので、為替予約などにより、リスクヘッジする手段を検討すべきです。

また、海外取引においては、自社を守るためにも、**契約書の締結は必須**です。日本では契約書を取り交わす習慣のないケースもありますが、海外取引では**ビジネス上の命取りとなるリスク**が否定できません。自社に不利な条件を押し付けられた末に、損害賠償など全く想定していなかった負担を強いられることも珍しくない話です。

東商では、海外展開を志向する中小・小規模事業者の方々に、何度でも無料で相談できる窓口を開設しています。他にも、国際弁護士による無料相談も受け付けているほか、継続して支援を受けられる専門家派遣事業なども行っています。海外展開を進めたいが、どのように進めればよいかわからないという方は、遠慮なく東商へ相談してみてください。

【寄稿】中小企業診断士 井村 正規 氏



海外取引では“契約書の締結”が肝要

南木製作所 南木 和郎 社長

《事業概要》創業当初から変わらない、シンプルかつクラシカルなデザインのアルミ製洗濯ばさみ（ピンチ）を製造している。経験豊富な職人たちが、使う人の身になって、厚さや材質など細部にまでこだわりを持ち、日々モノづくりに取り組む。



南木社長

当社は、1948年創業と社歴は長いものの、海外取引の経験は短く、10年ほど前に知り合いを通じて韓国に輸出したのがきっかけでした。その後、当社のウェブサイトなどを通じて英国やドイツ、そしてデンマークや豪州まで取引先が広がっています。海外取引を進めるに当たっては、基本的な貿易実務の知識や相手先の要求を理解できないと商談が進まないため、時間はか

かるものの誠意を持って一つずつ課題に取り組んでいます。

海外取引を進める中でぶつかった壁の一つが、銀行手数料に関すること。以前、ドイツにサンプル製品を有償で送った際、銀行手数料を請求額に含めなかったため、大きな金額ではなかったものの損失が生じました。

海外取引に不慣れだった当社は、このようなトラブルやリスクを事前に回避するために、東商の“海外展開支援事業”を活用し、専門家へ相談することにしました。相談を通じて、考え方や商習慣が異なる海外との取引では、「契約書をきちんと交わすことが肝要」であることを学びました。この学びを活かし、実際に、契約書で費用や危険負担などの責任範囲を明確にした上で、取引先へ「とにかく製品は渡すから後はよろしく。代金は前金で支払ってくれ」と伝えたと、すぐに了承がもらえ、物流の手配も含めて取引先の協力を得ることができました。

今後も海外での売り上げを伸ばしていきたいと



こだわりをもって製品作りに励む職人

思っています。ドイツの販売先からは「昔は木製のピンチを使っていたが、時代の中でプラスチック製に移行し、今は環境の観点からアルミ製のピンチを探していた。そんな中で、南木製作所を見つけた」という話を聞きました。日本ではなじみのある製品も、海外では目新しいこともあると商機を感じています。失敗も経験しましたが、「相手に伝えるべきことは伝えつつ、試行錯誤しながら挑戦していく」ことが、海外取引をする上で、何よりも重要なことだと考えています。

東商ウェブサイトでは、英文契約書を締結する上でのチェックポイントなど、**海外取引を進める上で役に立つコラム**を掲載しています。詳細は、右の二次元コードからご覧ください。



相談無料
オンライン相談も可能

東商に
相談して

輸出にチャレンジ!

ご活用
ください

海外展開支援事業

顧客獲得の方法、貿易手続、契約交渉、知的財産保護など、海外展開の進め方に関するご相談について、海外駐在経験豊富な中小企業診断士や専門指導員などが丁寧に対応いたします。

例えばこんなご相談をお受けしています!

- ✓ 海外展開に当たり必要な準備を知りたい!
- ✓ 現地でのパートナーの探し方が分からない...
- ✓ 代理店活用や越境EC活用などで販路開拓をしたい!
- ✓ 海外の会社と取引をするので契約書を作りたい!
- ✓ 輸出したいエリアの市場分析方法を知りたい!

ご相談のご予約は
こちらから!



相談後、より具体的な
経営課題が浮き彫りになったら...

専門家派遣事業も
あわせてご活用いただけます!
貴社の経営課題に合わせた専門家をご紹介!
無料で3~5回の支援が受けられます!



※本事業は、東京23区内小規模事業者（従業員数が製造業20人以下、商業・サービス業5人以下）や東京23区内で事業を立ち上げる予定の方のご利用に限ります。

お問い合わせ

東京商工会議所

海外展開
支援担当

Tel 03-3283-7745

中小企業の皆さまを応援します

東京信用保証協会は、中小企業が金融機関から事業資金を借入する際「保証人」となることで資金調達をスムーズにする役割を担う公的機関です。

オススメの
ポイント

01

経営者保証不要
での利用が可能

一定の要件を満たす場合、経営者保証を不要とする取扱いにてご利用可能です。

02

ニーズに応じた
資金調達が可能

協会独自の制度のほか、東京都・区市町の「制度融資」がご利用いただけます。事業者の方のニーズに応じた各種メニューをご用意しています。

03

様々な経営支援
メニューが利用可能

各種セミナーの開催や事業承継支援、海外展開支援、外部専門家派遣など、様々なメニューをご用意し、中小企業の皆さまに役立てていただける取組みを行っています。

都内中小企業利用数

保証債務残高

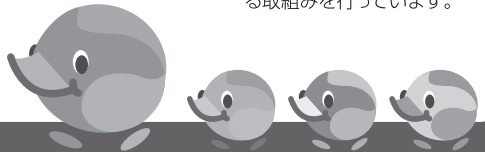


約 21.8 万社



約 5.1 兆円

(令和7年3月現在)



LINE
公式アカウント

友だち
募集中

友だち追加
はこちら!



役立つ最新情報を
タイムリーにお届け!

各種保証制度のご案内

経営支援メニューのご紹介

相談窓口のご案内

各種セミナー・イベント情報



東京信用保証協会

信用保証を通じた金融支援と経営に関するご相談は下記の支店にご相談ください。

八重洲支店(本店) 03(6264)1830 池袋支店 03(3987)5445 五反田支店 03(5447)8250 錦糸町支店 03(5608)2011
新宿支店 03(3344)2251 千住支店 03(3888)7231 上野支店 03(3847)3171 渋谷支店 03(5468)0135
大田支店 03(5710)3610 立川支店 042(525)6621 八王子支店 042(646)2511