

## 輸出コラム・第1回「輸出を始めてみませんか？」

令和7年6月

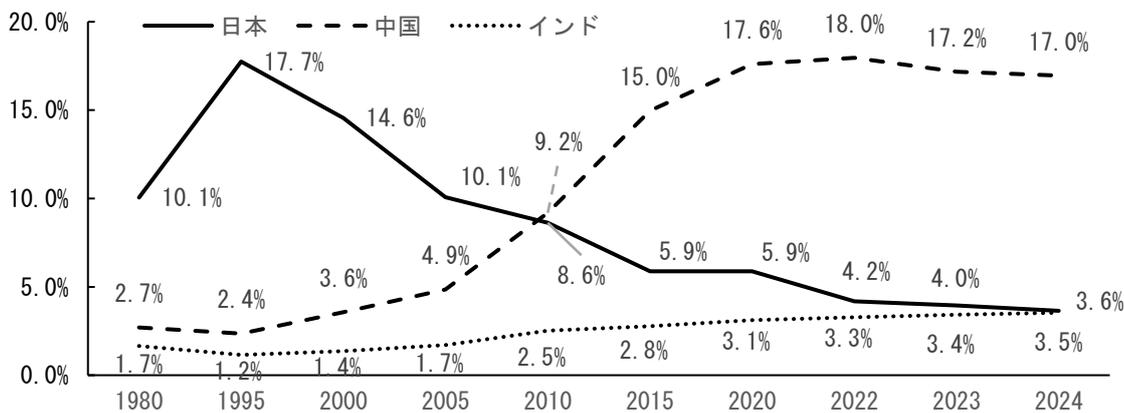
貿易に関する専門家から、これから輸出を始める方向けに参考となる情報をコラムとして配信いたします（全4回予定）。第1回は、「輸出ってなんだか難しそう…」「海外との取引は不安…」といった方にも、輸出のメリット等をご理解いただけるよう、わかりやすく解説いたします。

### ご存じですか？日本経済のピークがいつだったか？

世界経済に占める日本の存在感が大きかった時期をピークとすると、1995年がピークになります。その時の存在感は世界経済全体の17.7%でした。世界経済の6分の1以上が日本経済だった、ということです。

その後日本経済の存在感はどんどん薄まり、2022年には世界経済全体の4.2%まで低下しました。日本のすぐ後ろにはインドが肉薄しているのが図1から見て取れます。中国は2010年に日本を追い抜き、2022年には18.0%と、かつての日本のピークを上回っています。

（図1）世界経済（GDP）に占める日本・中国・インドの割合（単位：%）

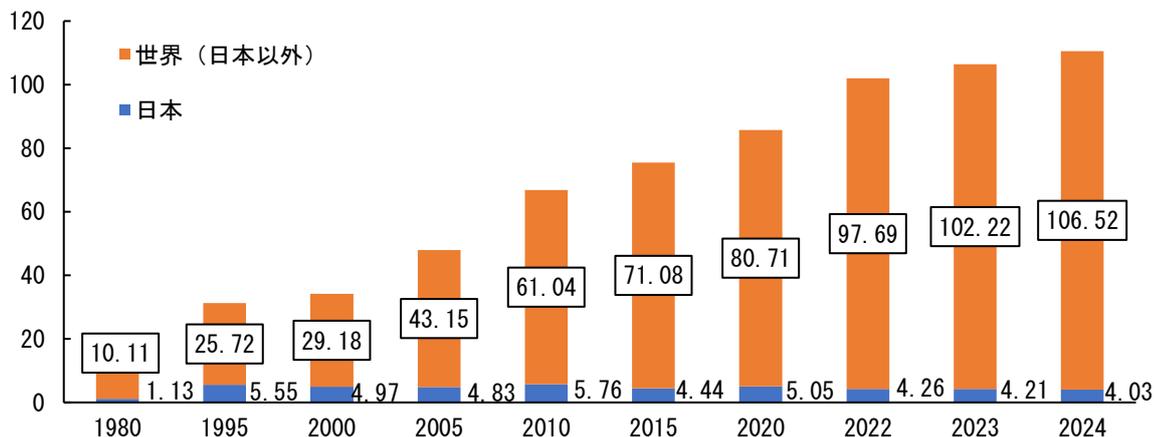


（出典）IMF DATAMAPPER

こうした現実を逆に言えば、**世界には日本以外の市場がたくさんある**、ということです。

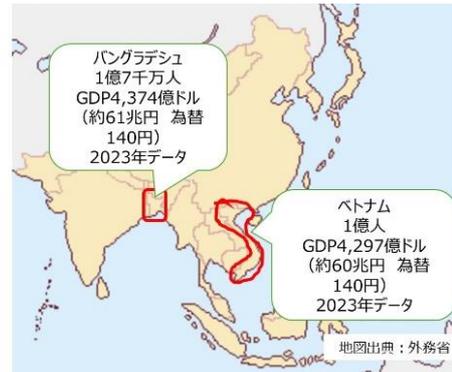
**世界に販売する。それが輸出です。**皆さんの扱う製商品が日本以外の人々にも愛用してもらえる。世界をまたにかけたビジネスをする、とも言えますね。図2では世界経済が成長している様子を示しています。

（図2）世界と日本の経済（GDP）成長推移（単位：兆ドル）



（出典）IMF DATAMAPPER

(図3) ベトナムとバングラデシュの場所



(地図出典：外務省ウェブサイト)

例えば、日本企業に人気のあるベトナム。その経済規模（GDP）は今や60兆円相当で、これは大阪府と兵庫県を足した大きさです。また、インドとミャンマーの間に位置するバングラデシュには1億7千万の人が暮らしており、ベトナムと同程度の経済規模を有しています。図3でわかるように両国は共にアジアの国で、現在も成長を続けています。

いかがでしたか？世界経済は成長を続けており、魅力ある市場が広がっていることがお分かりいただけただけなのではないでしょうか。



でも、英語にアレルギーあるし、ドルでお金が払われるし、きちんと支払ってもらえる保証もないし、やはり輸出は止めておくのがよさそう・・・。

いえいえ、そんなことはありません！輸出は誤解されていることが多いのです。例えば次のような相談がありますが、実はこういうことです。



### CASE 1. 英語が苦手です。英語ができないと輸出は難しいでしょうか？

→ 請求書などの書類は英語で作る必要がありますが、よく使う用語、定型の書き方は難しくありません。今は翻訳ソフト、生成AIを使えば問題なくできるでしょう。輸出者が必ず作る書類は、請求書兼納品書である Invoice（インボイスと言いますが日本国内消費税のインボイスとは無関係です）、梱包明細書の Packing List（パッキングリスト）です。これら書類のひな形や書き方は、JETROや東京商工会議所のサイトから入手できます。

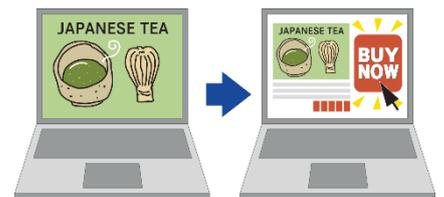
(参考) Invoice と Packing List の①ひな型と②記入例 (①JETRO「原産地証明ナビ」(利用者登録によりダウンロード可能)、②東京商工会議所「海外ビジネスガイドブック」のP47とP49)

①<https://www.jetro.go.jp/theme/wto-fta/navi.html>

②<https://www.tokyo-cci.or.jp/soudan/globalsupport/pdf/guide.pdf>

### CASE 2. どこに売れるかわかりません。

→ あなたのお店やECサイトで外国の人が買い物をしたことはありませんか？そのようなお客さんを集める仕組みを作ってみませんか？インバウンドで買って気に入ってくれたお客さんは、帰国後ECサイトからリピート注文してくれることが多いという話をよく耳にします。



日本の税関が貨物ごとの輸出入統計データを公開しています。例えば、調味料（ソース）が年間どのくらい輸出されたのかが国別にわかります（金額、重量）。さらに、過去の統計データを調べることで大口顧客の国、高単価で購入する国などがわかります。具体的な調べ方は、日本政策金融公庫『輸出ノート』のP2を参照してください。

### CASE 3. 日本国内向け製品・商品をそのまま輸出して大丈夫でしょうか？

→ 外国にはその国の法令があるので、それを守る必要があります。原材料や成分の規則、製商品の表示、取扱い表示などの法令を事前に調べ、法令に従った仕様にすることが求められます。例えば日本で加工食品を販売する場合は、使用原材料、認可されていない添加物を使用しないこと、賞味期限、製造者、輸入者などを日本語で表記します。服飾品では、原材料や洗濯方法が表示されたタグをよく目にされるとおもいます。

取扱説明書が仮に法令に定められていなくても、現地の言葉やイラストを駆使してわかりやすく作りましょう。日本で売られている外国の食品に調理方法が日本語で書いていなかったらどうしますか？輸入品のシャツに洗濯条件が表記されていなかったらどうでしょう？今後も愛用していただく、リピート注文してもらうためにも、使用方法や取扱説明書を法令に沿って作り、現地語でわかりやすく書くことは是非対応しましょう。

梱包表記をする場合は日本語でなく英語で書くようにします。運送途中で荒い荷扱いを受けることもあるので、梱包材は費用の許す限り丈夫な材料を使いましょう。



### CASE 4. 輸出に関心ありますが、現時点では日本の商圏だけで手一杯です。

→ 外国に売る場合、日本の商社経由で販売することも1つの方法です。この場合は国内取引になります。請求書を含む各種書類業務、決済業務は通常の国内取引と変わりません。一方で、取引条件によっては商社の販売先（国、都市、相手の名称や連絡先）が全くわからないこともあります。

国内商社を介さず皆さんが自ら輸出をする場合（直接輸出）は、ジェトロなど公的支援機関のサービスを利用するとよいでしょう。サービスの多くは無料で提供されています（有料のサービスも一部あります）。

### CASE 5. 輸出は資金繰りに悪影響がありそうです。

→ 輸出では船積み（船の出航）日、あるいは航空機が出発する日の前後に決済を行うことが多いです。銀行の支払い保証が付く回収方法（信用状決済）もあり、安全です。外国の個人向け販売の場合はクレジットカード決済のほか、Paypal や Stripe などの決済代行サービスも利用できます。月末締め翌月末払い、という日本でよくある決済条件は外国にはほとんどないので、輸出の方が国内取引よりも早く代金回収できることもあります。これなら資金繰りの面では国内取引より魅力的ですね。

売掛金が発生する「後払い」決済の場合には、日本貿易保険（NEXI）の貿易保険を利用することも検討しましょう。

消費税課税事業者の場合、輸出した物品の仕入れにかかった消費税（商品仕入れ、原材料仕入れ）は確定申告で還付される制度があります（参考）。

（参考）ジェトロ「貿易投資相談Q&A」輸出時の消費税：日本

⇒<https://www.jetro.go.jp/world/qa/04J-120102.html>

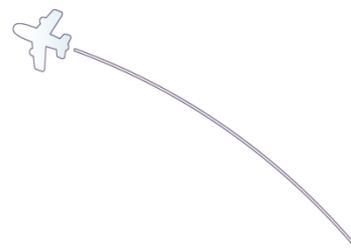
### CASE 6. ドル決済は為替リスクがあるので不安です。

→ どの通貨で決済を行うかは、輸出者（通常は売主）と輸入者（通常は買主）が合意すればよいのです。日本円での決済も問題ありません。もし日本円以外の通貨で取引する場合に為替の変動が心配ならば、取引銀行の外国為替（外為）部門と相談のうえ為替予約をしてリスクを軽減することも考えましょう。



これからのコラムでは、輸出をする準備について説明して行きます。その前に、日本のビジネスで次のことをどのように行っているか、見直すべき点はないかを再確認しておきましょう。海外に販売するといっても、ビジネスの基本は日本国内での販売と共通です。

- 1) お客様の役に立つもの（製品・商品、サービス）
- 2) 屋号（商号）、商標（ブランド、ロゴ）
- 3) 店舗、ショップ（実店舗またはネット店舗）
- 4) 包装、梱包
- 5) 輸送方法
- 6) 入金方法
- 7) お客様（買手）との交信方法（メール、SNS、広告を含む）



今回のコラムでは、第1回目として、まずは輸出の魅力をお伝えするとともに、輸出は難しいと思いがちな例をご紹介します。難しく考えるよりも、まずは動き出してみることが重要です。

日本国内のビジネスでうまくやれている、と実感する事業者の方々に、世界という大きな市場で飛躍するためのハウツーをお伝えしていきます。海外で活躍するスポーツ選手のように世界を相手にすることで、ビジネスの可能性は大きく広がります。

次号もお楽しみに。

#### 記事執筆

一般社団法人 貿易アドバイザー協会（略称 AIBA）

URL : <https://trade-advisers.com/>

海外ビジネスでお困りの企業様へ 無料相談電話：03-3291-2223（電話受付時間 平日 9：30～17：00）

※国際取引業務のプロである AIBA 会員（認定貿易アドバイザー）がコンシェルジュとして、海外ビジネスでお悩みの貴社の課題をヒアリングして、解決に向けた確にアドバイスします。

#### 執筆担当

芳賀淳（認定貿易アドバイザー・会員番号 562）

所属：合同会社トロ

URL : <https://sub.toro-llc.co.jp/>

メール : [info@toro-llc.co.jp](mailto:info@toro-llc.co.jp)