

貿易商務への時代的脚光

岡本祥子

山下公園で見る大きな客船や本牧で見る巨大なコンテナ船、成田や羽田空港で航空機が離着陸するたびに運び入れたり、出されている大きな貨物などをみて、なぜか心が躍っている自分に気付いたことはないですか。

そう、それがあなた方を貿易商務へと導くとびらです！

貿易商務が今どのような脚光を浴びているのか、その部分だけをピックアップしてご紹介しましょう!!

1. 貿易商務論への導入

貿易商務論とは、戦後からの日本経済を支えてきた商品貿易取引の実務を統計的かつ系統的に纏め上げたものである。現在はその外枠にITが包み込むように存在しており、総体的に、電子商取引というペーパーレス（Documents 担保物件なし）の時代に突入しようとしている。

ITに対するセキュリティ問題の不安が完全に解決できていないので、特別なグループや製品を除いて、実社会での貿易取引は、ペーパー(Documents)とITを両輪として動いているのが実情である。

また、これら業務に利用される言語は、企業の国際化に基づいた貿易英語もしくは商業英語といわれるものから、グローバルゼーションに基づいたビジネスコミュニケーション言語へと移動している。これは、従来の貿易取引においては商品とDocumentsの知識があれば良かったが、資本取引の導入や様々な貿易形態の変化のため、広い知識とそのための専門用語が必要となってきたからである。

戦後、貿易取引の中心となった企業は、10大総合商社といわれるところであった。日本は一生懸命にモノを作り、それを総合商社が仲介することで、日本で作られたモノが他の諸国に輸出され、その代価として外貨が獲得された。それに基づいて外貨の蓄積がなされた。これらの総合商社も現在は7大総合商社となり、そのほかに専門商社が台頭してきている。

貿易という学問領域は幅広く奥深いものである。これは、世界経済の流れと金融問題、各国の政治的問題、文化的小よび社会的問題を抱合するものでしかも、相互に密着しているのである。だから、それぞれの分野の仕組みと時事問題はしっかりと把握しておかなければならない。特に、現在は、従来の貿易立国日本という内容だけでなく、投資立国日本への比重も大きく、増大してきているのである。従来の貿易の仕組みが、色々と変動する過渡期でもあるので、この範疇を学ぶものは、従来のものと新しく台頭してきた形態両方を学ばなければならない。何故ならば、従来の方式が全てなくなってしまうわけではないからである。将来はその割合が逆転する可能性が大であるが、これらは今のところ、日本の経済を背負う屋台骨でもあり日本国民の基本的なニーズを満足させているのである。

このような状況下であるが、まず、学ばなければならない基本は、海外取引の核として存在する従来の商品貿易取引である。この数十年間でIT関連が急速に進み、従来の貿易の形態も色々と変化し、知っておかなければならない知識も、国際経営、国際法規、国際マーケティングなどへと広がっている。ビジネス英語の使い方も、社内関連だけでなく外国の担当者とのプレゼン、メール、手紙文など専門用語数も増えて、従来勉強してきた英文の例文だけでは当てはまらない表現も多くなってきた。

もちろん、Documents Onlyの時代と異なって、普通の英語表現でも通じることはたくさんある。だが、日本人が日本語をうまくしゃべれるからといって、すぐ日本の貿易会社の仕事が出来るわけではない。やはり、専門家同士の取引表現に対して、決まった用語はその内容の変化とともに使いこなせた方がよい。それは、その国の文化、経済、社会、政治等や、取扱商品の明細、取引銀行名や取引先の名前、関連会社の名前等よく理解することで、より完璧なコミュニケーションとして表現できるのである。

大企業の貿易担当者は、自分が担当している部署の仕事、即ち、実務はとても詳しく理解しているし、しかも、それに関連する相手先へのメール英文も手馴れたものである。担当者同士だけで通じる文の書き方もあるだろう。その文体は、詩的で素晴らしいものであったとしても、その文は他の企業の担当者に通じるものではないかもしれない。

自分の担当している部門に対してはプロフェッショナルであるが、取引全体が見通せることは難しい。だからこそ、このようなビジネスを学ぶものは、共通英語にせよ、商品の取引にせよ、資本投資にせよ、はじめから体系的にその取引の流れを把握する必要があるのである。英語だけができても駄目！ある商品の取引だけを知っていてもダメ！資本投資だけをしていてもだめである。このように分化してしまうと、少し手法が変わると応用が利かなくなるのが一般的である。貿易取引の流れをきちんと把握することで、貿易取引の勉強をした者は、例え、これからもっと激動・変化していく商取引に向かい合っても、その応用を十分に利かせる事が出来るようになるのである。

ここに貿易商務を勉強する意味がある。特に、これからの若者は、世界のどんな潮流にも流されない知識の背骨が必要となる。そして、貿易の社会は、ITの発展に伴って起こってきた混沌とし

た国際ビジネス社会のシステム、特に安全の裏付けができるまで、もう少し両輪のままで行かなければならない。

2. 日本における国際化の分岐点

日本における国際ビジネススタイルが大きく変化しはじめたのは、1960年代後半であった。1970年代の日本の商品輸出は、自動車・精密機械など技術集約的な高付加価値製品であったため、一時的な輸入超過を除いては輸出超過の状態が続いた。このため、米国や西欧諸国との間でたびたび貿易摩擦がおこり、日本市場の開放を求められことになった。しかも、生産コスト面から国際競争力が低下し、従来のような耐久消費財を大量に輸出し続ける事が、むずかしくなっている状況でもあった。

この厳しい対日批判を回避するために、また、超円高による競争力の低下を解消するために、海外の安い労働コストに目をつけ、直接投資を行なう大・中小企業が1980年代以降、増加し、代替的効果を生むと同時に企業内貿易の促進を促したのであった。

1980年代における日本の直接投資増加の背景には、一つは、円高による内外生産コストの変化、第二は、企業活動のグローバル化の進展、第三は、特にアジア地域で日本企業とネットワークが形成され、広範な企業進出が見られたことなどであった。

国際競争力に有利なハイテク産業を扱っている大企業は、複数の市場に単独で、もしくは合弁企業方式で進出し、多国籍企業とよばれる多数の生産拠点・販売拠点を設置する企業になった。もともと日本企業の国際化政策は商品輸出を中心として発展していったもので、それが海外企業進出と海外マネジメント・システムの確立を伴うことで、現地化政策へと変化していったのである。

実際に、貿易の形態は環境の変化に伴って、次のような多様な形態の取引が展開されるようになった。材料、部品の企業内国際分業による工場間の輸出入、完成品の逆輸入、三国間貿易、OEM取引、合弁契約、ライセンス契約、委託販売契約、並行輸入、開発輸入、委託加工貿易などである。

3. 日本的総合商社

日本にだけ総合商社という事業形態が存在する主な理由の一つとして、そもそも、日本社会において、金融機関が、間接金融として金融システムの中核を担ってきたリスクマネーを提供する働きを、担ってこなかったことから始まる。例えばアメリカや欧米社会は、企業の資金調達の手段として、株式や債権市場が発達しており、それ以外でも債券の売買が普通に行われている。たとえリスクが高くても、それに見合った金利を設定することで資金の提供を可能にする。つまり、リスクに応じた資金の提供が行われているのである。

日本のように戦中・戦後を通して間接金融のみが肥大化し、リスクに応じて適切な金利を設定し

マネーを提供する役割を金融機関が担ってこないと、どこかでその代わりにする機関が必要となる。だから、当時、海運国家であった日本で貿易業務に携わる企業に対し、貿易金融という形でリスクマネーを提供できる存在として、総合商社が台頭してきたのである。ここでいう貿易金融とは、商社が貿易の間に入ってサービスを提供する代わりにマージンを獲得するということである。輸出者には早めに料金を払い、輸入者からは遅めに料金を受領するということである。

このような特殊事情の下で育った総合商社がこれからの社会に必要ななどという疑問に対しては、資本主義システムの中で市場がその答えを持っていることになる。市場が必要であると判断されればその企業は生き残るし、必要でないと判断されれば次第に消えていくはずである。

だから、これからの商社は従来型の貿易仲介業者だけでなく、企業や事業に投資することでキャピタルゲインやインカムゲインを得る事業等のビジネスに転換している。今では、資源関連であるが、純利益の80%以上を事業投資から得ている。

事業投資という金融的な事業体系に変化していく中で、それは純粋な投資を行う部署を持ち始めた。REITユニットやプライベート・エクイティユニットまた投資銀行ユニットだったりするのである。他にも病院再生ファンドやエアラインリースユニットをもっていたり、様々な金融関連事業を内包している。そのほかにも商社従来のビジネス、つまり、エネルギー、金属、化学品、食料・商品、アパレル、機械、財経理リスク管理などを行うコーポレートも内包している。

伝統的な輸出入ビジネスから、最近のビジネス事業投資まで、商社というのはスイッチング・ハブもしくはルータという機能であるという考え方がある。正確にかつ効率的にデータのやり取りをするためには、だれかがデータの中継をして、正しいところに送ってあげたり、送る順番に優先順位を付けたりする必要がある。この機器をルータといい、その機能をルーティングという。即ちネットワークにおいて、パケット、即ちデータを適切に流す機器のことを意味するのである。

輸出入ビジネスにおいて中継点である商社の機能は、まさにこれであると同時に、事業投資については、まるで商社が自ら事業会社の経営を行い現場にも従業員を送り込んでオペレーションを行っているかのような印象を受ける。しかし、商社が行っているのは、従業員・顧客であるヒト、商品・設備であるモノ、資金のカネの適材配分である。実際に事業を営んでいるのは適切な位置に流れているその業界のヒトに他ならない。

事業投資というのは、ある企業に対する発言権を強め、自在に配置するための一つの手段でしかないのである。商社それ自身はルーティング以上の特殊機能は有していない。

それでも事業投資のなかで、仕事として、投資先の選定業務があげられる。投資対象について精査し、グループ全体、そして会社全体のポートフォリオの一部として、新たな事業に投資していくことになる。次にすべきことは投資先の管理である。即ち財経理などの係数面からの管理が主体となる。キャピタルゲインとインカムゲインに頼るビジネスにおいては、事業の係数管理が最重要事項となるであろう。

これから複雑化していくビジネス世界で、より高機能なルーティング機能を提供すること、これ

こそがこれから商社が提供すべきサービスとなるであろう。

現在はまだ、資源高による高収益の恩恵を受けているため、旧来型の利益の小さいビジネスのリストラクチャリングを行っていない。このままの図式であると利益の低い従来型のビジネスは削減されて事業投資型のビジネスが占める割合がいつそう大きくなることが予想されるが、食料自給率が統計上40%に達していない現状の日本において、果たして、そのように利益を上げるためだけに進んでいくのが、日本にとってよい事なのか、日本における商社のあり方について考えるべき微妙なところである。

総合商社業界

三菱商事、三井物産、伊藤忠商事、住友商事、丸紅、豊田通商、双日、兼松、

専門商社業界

鉄 鋼 系：JFE 商事ホールディングス、メタルワン、伊藤忠丸紅鉄鋼、神鋼商事、住金物産、岡谷鋼機、
日鐵商事、三井物産スチール

医療品系：スズケン、アルフレッサ ホールディングス、メディセオ・パルタック ホールディングス

商 品 系：日本アクセス、菱食、国分、

そのほか：日立ハイテクノロジーズ、長瀬産業、岩谷産業、伊藤忠エネクス
など等

4. 新貿易立国

1) 国際環境および構造の変化

前に述べたように、商社は1980年代頃からは、単なるトレーダとしての機能では評価されなくなり、2000年頃より貿易と投資を両輪としながら、川上から川中、川下即ち原料調達、製造、加工、卸売り、小売、にいたる一連のバリューチェーンを基礎とするビジネスモデルを作り上げ、時代及び環境の変化に対応しつつある。

第一には、資源の安定確保である。エネルギー、金属資源、穀物などを安定的、効率的に供給できる体制を築いてきた。

第二には、技術力など日本企業が持つ強みの活用である。例えば、環境、省エネなど地球温暖化に対応する分野においては、有力なパートナーと組むことにより、競争力の高い製品やサービスを提供することを目指している。また、活力ある地域との一体化にも注目している。

2007年、世界中にその危機をもたらしたサブプライムローン問題、即ち、米国の住宅バブル崩壊に端を発し、欧州、日本などの先進国にリスクが拡散したことで金融システムが大きく動揺し、国際的波及が起こった。国際金融面では流動性危機から信用危機へと変化していった

2) グローバル戦略

グローバル戦略でいわれるグローバリゼーションとは、企業がいかに国際競争力をつけるかということである。真のグローバリゼーションとは、グローバル・マーケットでいかに企業がある存在価値を認められるかということである。国際競争力とは一つの手段であって目的ではない。真の目標とは、グローバル化の競争competitionではなく協生collaborationである。そのためにグローバルマーケットの相互依存関係を深めると共に、SCM Supply Chain Management (開発・生産・流通・販売)などのネットワーク化を推進することが大事である。新貿易立国とは、投資をはじめとするインフラ整備への関与支援も含んでの言葉である。

これからのグローバル化の時代においては、企業が国際競争力をもつことが極めて重要である。そのための、問題点として特に下記のことが挙げられる。

第一に、経済連携協定の推進により、自由貿易の促進と保護貿易の回避

第二に、経済協力、ODA, PPP, BOPビジネスなど。

第三に、海外への投資において、リスクを低減し、投資の促進を図るため、投資協定、租税協定、社会保障協定の締結、改定が必要。

また、金融危機後のグローバル戦略を考える上で、これからの海外ビジネスのポイントとして、まず、アジアをはじめとした新興国の消費市場に対する投資戦略。2010年にかけて中国、インド、インドネシア、パキスタン、ベトナムなどアジアの国々は目覚ましい経済発展が見られた。更に2030年にかけて中間所得層は約10億人増加すると予測され、そのうち6億人はアジア大洋州である。これまで日本企業は、高機能、高付加価値商品に強みを発揮してきたが、今後は新興国の成長力や活力を取り込む観点から、中間所得層をターゲットに低価格帯の製品やサービスを開発することが必要となってくる。

次は、技術、資金、ノウハウを梃子にしたトータルシステムによるインフラビジネス。新興国をはじめとした各国でインフラ、プラント需要の大幅増加が見込まれる中、これらの分野は検討する価値がある。

表 今後の有望分野・重点地域の例

有望分野	重点地域の例
運輸・交通、物流インフラ・都市開発	アセアン、南アジア、中央アジア、中東、北米、中南米
水	中東、中国、アセアン、中東欧
IT、放送・通信、航空・宇宙	中南米、アセアン、南アジア 中央アジア、中東、アフリカ
エネルギー・環境	アセアン、中東、北米、中国、アフリカ

日本貿易会月報1月号 p.9 一部作成

3つ目は、環境ビジネスである。2008年3月時点の世界の環境ビジネスの市場規模は、日本のGDPを上回るほどであり、これから増々大きくなることが考えられる。風力、太陽光発電などの

再生可能エネルギーとバイオディーゼルやハイブリッドカーなど、環境ビジネスの約80%を占める低炭素分野は、これからも伸びていくと考えられる。環境ビジネス市場のシェアの上位5カ国に、中国、日本、インドの3カ国が入っている。

3) 官民一体による課題

これからの日本にとって、協生のためにグローバルビジネス環境を整え、全地球規模でWTO (World Trade Organization: 世界貿易機構) の組織を補うためにも、日本にとって、これからはますます重要となる国との、EPA/FTA (Economic Partnership Agreement: 経済連携協定/ Free Trade Agreement: 自由貿易協定) 推進が今以上に重要性を帯びてくるのである。

中国からの経済制裁の項目の筆頭に挙げられた、レアアースの件でわかるように、これから日本にとって、特に必要なことは、資源外交を含めた経済外交が大事なことであり、日本の国益に資するものに対するの官民一体での支援である。

5. 貿易電子化の背景

1980年代には運送証券の電子化の試みが行なわれた。これは、全書類のEDI化が不可能なことやL/C条件とのチェックが難しいことで実用化には至らなかった。1990年代には技術基盤が変化し、インターネットなどの社会的展開が成された。大型コンピュータによる中央集権的なシステムの時代から、パソコンによる分散処理の時代への変遷とインターネット関連ソフトの発達へと移った。そのために異機種間の接続が可能になったので、Bolero International Limited が設立され、Boleroが事業化に踏み切った。貿易取引関係諸国の貿易金融EDI取引に対する環境整備を持つことなく、この取引を可能とするための統一的な契約を制定することで当事者にその法的基盤を提供し、かつ書類による現在の取り扱いを系統的に規制することで有価証券のある船荷証券性の取り扱いを可能とした。

BOLERO (Bill of Lading Electronics Repository Organization) とは、SWIFTやTT-CLUB [Through Transport (mutual insurance association) CLUB] が発起人で、設立された。

金融機関を結ぶ全銀システムとして、国際間ではSWIFT (The Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication)、あるいは金融機関と企業を結ぶファームバンキングや業界VAN等が構築されている。

SWIFTは銀行約7,000以上、そして、TT-CLUBは海運会社、大手フォワーダー、港湾管理当局などが参加している相互保険組合である。ここは貿易金融サービスを提供する企業体であり、中立的存在をうたっている。BOLEROとTEDI (Trade Electronic Data Interchange) は共に貿易金融EDIと呼ばれている。

貿易金融EDIに対するメリットは、まず書類偽造、変造が防止される。B/Lの危機の解消策である書類の搬送が迅速化される。それゆえに搬送コストの削減、搬送中のリスクが削減される。また電子書類の保管管理の迅速化により、一元化などがされやすい。そして、貿易関係書類の処理効率の向上がなされ、そしてチェック作業の簡素化、もしくは自動化される。

もともと、貿易金融のEDIのデメリットは何かといえば、「安全性」の問題であった。これは技術面だけでなく法制面、行政面、事務面、運用面などいろいろな局面におけるリスクにたいするもので、偽造・変造リスクの回避、安く確実な保管管理など安全な取引が期待されるが、難しい面があり、特に、「貿易関係書類相互間のチェック」においてチェックを自動化にするのは大変であった。

貿易取引は、物品の売買契約、物品の運送、代金決済などにより金融取引をその主要な構成要素とするため、その過程において、売買当事者、銀行、運送業者、通関業者、検数・検量業者、倉庫業者、保険会社、許認可官庁、港湾管理当局等、異なる国々の多種多様な業界・業種に支えられて、取引が履行されていく。

電子書類の価値は、第一に、貿易取引を考えた場合、実際にはネットワークに参加する数が問題となる。第二に、電子書類の価値は電子書類を使用している企業がいかに数多くの相手先と取引をしているか、どれほどの規模なのかで決まる。

したがって、貿易取引を電子化する場合、このように異なる業界・業種の多数の関係当事者が関与し、異なる法律の関係当事者間で電子書類の交換がおこなわれるという事実を踏まえて、法律的に安全で確実な環境を構築する必要がある。

同様に、輸入者、輸出者、船会社、通関業者などの貿易当事者の電子化が進んでいる。その中で、SWIFTのTSU(Trade Service Utility)は世界のグローバルスタンダードになりうるもので、銀行間のメッセージ電子化から入ったものであるため、浸透力は十分にある。そして彼らは、TSUを活用することで、企業のサプライチェーンマネジメントや船会社、通関業者の電子化ネットワークの同じ土俵に上げられるようになった。

銀行はTSUを活用し、伝統的なL/C決済と送金決済に加えて、第3の貿易決済としてのTSU決済を創出し、ファイナンスや各種貿易サービスの強化につなげていくことが大事である。

また、今後銀行間の貿易データの電子化であるTSUとアジアの荷主と税関の間の貿易データの融合が図られることが、真のSupply Chain Managementの発展のために必要であろう。

参考文献

日本貿易会月報 677号 2010年

国際ビジネスのコミュニケーション 2003年

体系的な国際ビジネスのコミュニケーション 2010年

<http://teddy-g.cocolog-nifty.com/blog/2005/02/post.html>

<http://blog.livedoor.jp/shun964/archives/2008-08.html>