

## 海外取引与信及び限度の実務（基礎編）

### 1. 限度設定の留意点

(1) 契約締結する前に必ず限度設定を行う。

① 小口取引の運用を設ける場合：

限度額が US〇〇ドル以下の取引は、限度を省略することができる。

- ② 限度設定にあたっては社内（乃至社外）の〇〇を利用して、社内格付を取得する。
- ③ 格付に応じて定められた決裁ルートに基づき、決裁を取得する。
- ④ 決済条件が商品の引渡しから 1 年を超える取引は融資扱いとする。
- ⑤ Reminder 不要銀行の発行する取消不能 L/C での取引は限度設定不要とする。
- ⑥ 前金で販売する場合は限度設定は不要とする。

(2) 貿易保険等の取扱

- ① 貿易保険（国内外の政府・民間含む）は担保として取扱い、限度設定は保険付保額を差し引いたネットではなく、グロスにて申請する。
- ② D/P,D/A 手形を Without Recourse ベースで全額 Forfeit できる場合は、ネット金額にて申請する。

(3) 海外取引先の信用調査

- ① 相手先の正式社名及び組織形態を含めた実在性を確認する。
- ② 手っ取り早く調べるには D&B レポート等の海外信用調査を起用する。
- ③ 相手先より決算資料を入手し詳細を調査する。

相手方から入手できない場合は、国によっては決算書の行政への届出、または公表する義務があるので、当該国の制度を調べてみる。→ タイ、マレーシア、英国、ブラジル

⇒⇒⇒

決算書が入手できない場合は、自分で作ってみる。営業の担当者であれば、与信先がどこから、どんな商品を、どんな条件で購入しているか、調べているはず。また、今後の売込増をねらうために、与信先の商品の販売先・価格推移・数量・標準的な販売条件も情報として知っておく必要がある。そして、その販売を行うにはどれくらいの在庫が必要かということも、知っていなければ営業はできない。従って、これだけの情報があれば決算書の概略は作れるはずである。

#### (4)取引限度の設定について

- ①限度の種類に応じて「売」「買」「寄託」に区分して、また取引の形態に応じて「経常」又は「臨時」に区分する。
- ②適用期間（限度の有効期間）について、経常の場合は与信先の決算期の翌月から○（通常 5～6）ヶ月目の月初を始期とする向こう 1 年間。臨時限度は個々に設定する。

#### (5)取引限度額の設定について

##### ①与信期間について

- \* 国内取引と異なり、与信先の信用情報の入手が困難という状況は避けられないが、リスク軽減のためには出来るだけ短期間を設定する。
- \* 具体的には、B/L Date を起算日として航海日数、通関・在庫期間、回収期間を加えた期間が MAX の与信期間と考えること。それ以上のユーザンス期間を求められた場合は、相手方に何らかの資金問題があるケースが多い。
- \* 与信先に銀行からの借入能力があれば、通関をきって在庫になった、在庫商品売って売掛金という資産になった時、それらは担保資産となり銀行から担保資産を見返りに融資を受けられるので、もっと短いユーザンス期間を設定できるはずである。

##### ②限度額について

- \* 継続的に船積が発生するケースでは（毎月、2ヶ月に1回、QTRに1回）、与信期間から求めたピークの金額にて申請すること。
- \* 上記1.（1）②にて取得した格付が低格付であり、貸倒引当区分によって倒産確率に応じた引当金を積む社内ルールがある場合、取引収益に影響が出るので留意が必要である。

#### (6)期中の限度変更

- ①増枠が必要となった場合はその都度申請する。
- ②限度額は変わらないが、自社に不利になる決済条件の変更等取引条件の変更は、限度の条件変更申請が必要である。

#### (7)海外債権の保全について

海外取引先に関する情報入手、その動向のフォローアップ、回収遅延がおこった場合の対応など、国内と比べその難しさを実感させられるケースが多々ある。その為、予め担保を取って保全するケースがあるが、非居住者が担保を取得できるのか、担保物件の実行方法、実行して担保物件を換価しても外貨に換えて日本に送金できるのか、種々問題があるので、担保取得時には十分な調査と検討が必要である。

確実に価値ある方法は、銀行保証（手形）、（Stand by）L/C、コストはかかるが貿易保険と限られたものになるが、取得困難な場合もあり、どんな場合でも万能な術はない。

(8)OVER DUE になりやすい債権

- ①無担保債権で、取引先の買掛債務のうち大きなウエイトを占めている債権
- ②取引先からみれば、非居住者からの品代購入買掛債務

(9)OVER DUE が発生した場合の対応

- ① OVER DUE = 日本で言う不渡りではないが、不渡りが起こった認識で対応のこと。
- ② 取引先の状況確認と支払時期を明確にさせること。やりとりは書面に残しておくこと。
- ③ 自社の非はない状況で OVER DUE が発生している場合は、原則船積は行わない。
- ④ 契約残があり船積が迫っているケースで、船積しなければ自社に多大の損害が見込まれる場合、OVER DUE 債権の支払時期が明確になり、OVER DUE の原因を把握でき、かつ支払いの確証がある状態でなければ、船積は行わないこと。
- ⑤ 決済猶予に該当しない状況下の船積といえども、かならず上司に相談し、その対応策を検討すると共に社内の承認をとること。

【海外取引における留意点】

(1) 契約書の締結（取引基本規程に必ず盛り込む）

海外は国によって文化、商習慣、法律制度が違い、当然ながら考え方の違う相手と取引することになるので、取り決めたことを契約書面として、お互いに共通認識をもつことが肝要である。例えば、契約はどこの国の法律を適用するか、トラブルの解決についてはどこの国で、裁判かまたは仲裁にて行うか（紛争解決）等を明記しておく必要がある。

⇒⇒⇒

取引基本規程の例

社外との契約に関しては、当事者の権利義務及び取引条件を明確に取り決め、その内容に即した契約書を遅滞なく取り交わす。

(2) OVER DUE の発生（取引基本規程乃至限度規程に必ず盛り込む）

決済条件を TTR もしくは D/P・D/A で行った場合、客先の支払いが支払期日より遅れることがある。支払期日を経過しても支払われない債権を OVER DUE 債権という。日本のように手形交換制度の下、手形支払期日に決済出来なければ、不渡処分が課せられ、事実上倒産のレッテルがはられるのと違い、海外の場合は OVER DUE が発生しても、ただちに倒産とはみなされない。

尚、海外取引先の決済遅延が、送金手続等手続き上の原因による場合で、かつ支払期日後 30 日以内に決済される場合は、特に決済猶予手続を必要としないという運用も考えられるが、取引先の状況が十分把握できていることが前提である。

⇒⇒⇒

#### 限度規程の但書例

尚、海外取引先の決済遅延が、送金手続等手続き上の原因による場合で、かつ、支払期日後 30 日以内に決済される場合は、特に決済猶予手続を必要としない。

→ 相手側のオーバーデューになった理由が、事務手続き上の遅れなら、1 週間、締め日に間に合わず翌月に回されても、最長でも 1 ヶ月あれば支払われてくる。それ以上、延ばしてくる場合は相手先資金繰りの問題と考えられる。

#### (3) カントリーリスク(カントリーリスク管理規程)

客先が現地通貨で銀行口座に振込んで外貨(決済通貨)と交換しようとしても、銀行またはその国に外貨がなく、送金できない状態等、ここではカントリーリスクは送金停止リスクに限定する。(NEXI のカントリーリスクにおける保険金請求において、カントリーリスクと認定されるためには、客先が現地通貨で銀行口座に支払った、ローカリーペイドされたという証明が必要)

⇒⇒⇒

カントリーリスク管理規程は、

国別レーティングを元に自主管理国、一般管理国、重点管理国、特定管理国等の名称をつけて分類し、権限基準を定めている場合が多い。(決裁金額はネットリスクで表示)  
海外取引の場合は「限度規程」と「カントリーリスク規程」の2つの規程が適用され、どちらか上位決裁者となる規程を適用して、決裁申請を行う。

#### (4) ディスクレパンシー (Discrepancy) の発生

通称、ディスクレといわれるもので、L/C 上に記載された取引内容、すなわち L/C 文言と、実際に行われた取引内容とに不一致があった場合、その不一致をディスクレと言う。ディスクレが発生した場合、そのディスクレを Amend せず船積みすると、L/C 発行銀行から支払いを拒絶されるので、正確な L/C 書類作成と万が一ディスクレ発生した時は、早急に Amend する必要がある。

#### (5) マーケットクレームの発生

価格の下落局面において価格下落を理由として、客先からの契約解除、引取延期、引取拒否、値下要求及び支払留保等の要求をマーケットクレームという。日本国内の商売において、この種のクレームは多くはないが、海外取引においては頻繁に見られる現象であり、特に注意が必要である(日本国内の商売感覚で行わないこと)。

## 【マーケットクレームについて】

### (1) マーケットリスクが発生した取引の形態分析

取引形態	客先の要望	最終合意
1. 契約書締結前のメーカーへの発注	契約のキャンセル、または条件変更	値引き及び決済条件変更
2. L/C 入手前のメーカーへの発注	契約のキャンセル、または条件変更	値引き及び決済条件変更
3. L/C 入手前の客先宛船積み	引取拒否、支払条件の変更	決済条件の変更
4. L/C のディスクレを Amend せず に客先宛船積み	引取拒否、支払拒否または支払条件 の変更	決済条件の変更

以上から、客先がクレームしやすい状況での仕入メーカーへの発注、または客先への船積となっている。客先が値下りによる在庫リスクを回避したいのか、それとも資金繰りのためか、または両方か、目的はいろいろあるが、常に決済条件の変更が要求に出てくる。例えば L/C から TTR、または 30 日から 120 日などユーザンス期間の延長、分割返済、船積後現地での寄託販売及び既存債権を含めた決済猶予など、さまざまな要求がある。客先の要求が理不尽な場合には安易に条件変更を受け入れることなく、事実関係を明らかにした上で対処する必要がある。

### (2) マーケットクレームリスクをどのようにして取引に織り込むか

- ①客先が理不尽なマーケットクレームを行うような先かどうかは、取引開始前(与信審査時)には判らない。但し、その兆候はなかったかの振り返りと実際の客先対応をみて、取引継続是非を含めて方針を検討する必要がある。または、今後は一部前金条件、キャンセルに伴うペナルティー条項を充実させる等、取引条件変更による対応も考えられる。
- ②マーケットクレームリスクをミニマイズすべく、客先からの P/O (Purchase Order) を必ず入手する、L/C 条件なら L/C を入手してからメーカーに発注する。当初から Amend が必要な L/C は Amend 完了後にメーカーに発注する等、基本を疎かにできない。

## 【成約リスクの管理について(限度規程に盛り込む)】

限度規程には「売契約または買契約締結に伴い発生する納期遅延、契約不履行等の成約リスクについては、営業部局にて、成約管理表を作成する等により自主管理するものとする」と規定されている場合が多い。

⇒これは取引与信限度と違い、管理部局にてデータベースでの管理がしづらいため、営業部局の自主管理に委ねていることが理由である。

但し、以下の場合は成約限度の申立を必要とし、成約リスク管理をすることが肝要である。

1. 成約期間が〇ヶ月を超える取引で、且つ成約金額が〇億円を超える場合  
(契約から受渡までの成約期間が長期で、且つ相応の金額であること)

2. 成約金額が取引先の年間売上規模の〇%超、且つ総額〇億円を超える場合  
(相手先の売上に占める割合、インパクトが大きく、且つ相応の金額であること)
3. 工事取引等で、成約期間が〇ヶ月を超え、成約総額が〇億円を超える場合

#### 成約限度の部内管理について

上記にて成約管理表を作成する一方、部内ルールを定めておく必要がある。

例えば、以下のケース。

1. L/C 入手前の発注
2. L/C 入手前の船積み
3. L/C 取引における B/L 直送のケース

上記とは反対に、成約限度の申立が省略できるケースとして以下の場合が考えられる。

1. 成約期間が1ヶ月未満の場合。
2. 取扱商品の汎用性が高く転売が容易であり、転売損失発生の可能性が低い場合。
3. 取引数量及び価格変動のボラティリティが低く、月々の取引金額の変動が少ない場合。
4. 取引介入の目的がファイナンス（金融）取引に該当しない場合。

#### L/C 取引における与信上のチェックポイント(L/C 文言チェックは除く)

##### 1. L/C 発行銀行のチェック

L/C 開設銀行から買取銀行への決済をもって L/C 取引は完了する。

⇒銀行に対する与信ゆえ、自社の指定銀行かどうかをチェックする。

⇒指定銀行であってもカントリーリスクの観点からどうかをチェックする。

##### 2. 契約先の内容調査

契約通り L/C を開設できる能力があるかどうかをチェックする(銀行からの信用度)。

⇒不安があれば L/C の発行を契約の発効条件とし、発効後に仕入契約を締結する。

以 上