



# 物流ニュース

NO. 72

2010年3月

## 間接貿易から直接貿易へのシフトによるメリット・デメリット

我が国の経済は、リーマンショック以降徐々にではあるが、緩やかな景気回復の傾向にある。しかし、中小企業を取り巻く環境は依然として厳しい状況となっている。このような状況下において、海外へ事業展開をすることによって販路の拡大をしようとする中小企業も少なくない。しかしながら、海外展開を円滑に進めていくためには、明確な目標と戦略を定め、周到な準備をして取り組むことが重要となってくる。本ニュースでは、中小企業が海外展開をする上で、第一の選択となる間接貿易と直接貿易のメリット・デメリットについて考察する。

### 1. 間接貿易とは？

輸出国と輸入国の売り主と買い主の間に第三者が介入して行う貿易取引のことを間接貿易と呼んでいる。一般的には、第三者として商社が介在して貿易取引を行うことが多い。そして、商社は貿易にともなう実務と貿易取引で発生しうるリスクをカバーし、実際の売り主（もしくは買い主）は、貿易取引へ間接的に関与する形式となる。例えば、輸出の場合は売り主が商社に対して国内販売し、商社が売り主に代わって買い主に輸出する。輸入の場合は、商社が輸入者となって売り主から輸入した商品を買主へ販売することになる。

なお、商社は間接貿易で以下の業務を代行することで、そのマージン（手数料）を収入として得ることとなる。

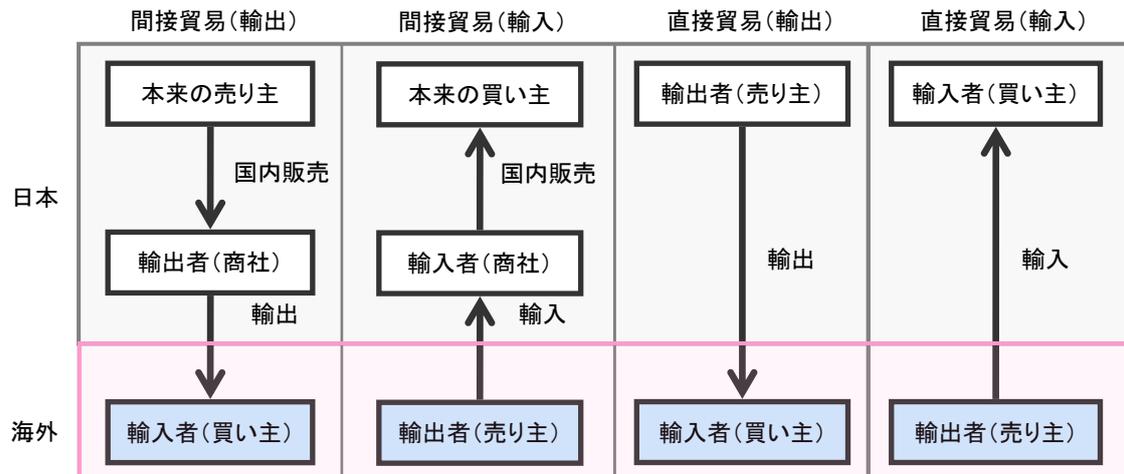
#### （間接貿易による商社の主な機能）

- ① 輸出入にともなう貿易実務の代行
- ② 海外のマーケット市況等の調査
- ③ 貿易にともなうリスク負担（為替リスク等）、等

### 2. 直接貿易とは？

直接貿易とは、商社に輸出入業務を委託せず、直接自らが貿易実務を行うことをいう。直接貿易では、これまで間接貿易という形で商社へ委託していた業務や責任等を、自らが果たすことになる。つまり、市場の開拓、海外取引先との交渉や契約、船会社へのブッキング、通関の手配や代金決済等の貿易実務、貿易に伴うリスク負担等を自分で行わなければならない。

表 1. 間接貿易と直接貿易の流れ



### 3. 直接貿易のメリット・デメリット

昨今、中小企業に至るまで海外との取引の裾野は広がっている。なぜなら、これまで貿易のノウハウがない等を理由に商社へ業務を委託してきた中小企業が、コスト削減という名目で商社宛の中間マージンを削減するために、直接貿易を選択するケースが増えてきているからである。しかし、直接貿易の実施については、コストダウンのメリットだけに捕らわれず、リスクや業務管理面等の総合的な角度から判断することが必要である。なぜなら、間接貿易と直接貿易にはそれぞれ異なったメリット・デメリットがあり、自社にとってどちらが本当に良いのか、きちんと見極める必要があるためである。

一般的に直接貿易のメリットとしては、以下が挙げられる。

- ・ 商社等に対して手数料を支払う必要がないため、輸出入にかかる費用の削減が可能となる。
- ・ 海外の輸出入者と直接交渉することにより、自社の方針や希望を相手に直接伝えることができる。
- ・ 海外の輸出入者と直接交渉することにより、タイムリーな海外マーケット（価格や流行等）の状況把握が可能となる。
- ・ 海外の取引企業との信頼関係を構築することにより、将来的に有利な条件で取引ができる可能性がある。
- ・ 貿易に関するノウハウの蓄積や貿易に精通した社員の育成が可能となる。

次に、直接貿易のデメリットとしては以下が挙げられる。

- ・ 商社の拠点網、人脈、情報の活用ができなくなる。
- ・ 貿易取引におけるカントリーリスク（その国の政治・経済情勢など）や取引先の信用リスクの管理を自社で負担する必要がある。
- ・ 為替相場の変動リスクを自社で負担することになる。

- ・ 品質や納期等のリスクを直接負担することになり、クレーム処理の体制を構築する必要がある。
- ・ 貿易に関連する法律（外為法、関税法等）の詳細な知識を自社で把握することが必要となる。
- ・ 貿易実務を行う人材、インフラ等の体制整備や通関・物流を行う物流業者の選定が必要となる。

以上が、直接貿易の主なメリット・デメリットである。

#### 4. 間接貿易と直接貿易の選択

間接貿易を行っている中小企業では、商社へ委託する業務をよく理解しないまま、業務を丸投げしているケースがよく見受けられる。このような場合においては、委託している業務をよく理解しておらず、一方的に商社のマージンが高いという不満を持ち、結果としてお互いの信頼関係が構築できず、ビジネスがうまくいかないということがしばしば発生する。そのため、商社等に業務を委託する場合、委託者はその委託業務についてどのような業務を商社に委託しているのか、きちんと熟知しておく必要がある。そして、業務を委託することによるメリット・デメリットを自社の業務状況と照らし合わせた上で、間接貿易と直接貿易のどちらかを選択する必要がある。

例えば、これから海外における売上を伸ばして更なる成長路線を図る、または、海外市場の売上比重を上げることで売上配分の均等化を図る等の事業戦略があるとしたら、多少の手間やリスクがあったとしても、貿易ノウハウを自社に取り込むために直接貿易へチャレンジすることも必要であろう。一方、海外展開を図ることは大事だが、マーケットの状況を確認しつつ、徐々に販路拡大を図っていききたい等の経営判断があるとしたら、間接貿易でまずは足固めをすることも一つの策であろう。また、先進国と発展途上国と市場を分けて、リスクの高い発展途上国の一部で商社を利用する等の対応も考えられる。

このように、間接貿易と直接貿易のそれぞれのメリット・デメリットを考慮した賢い貿易形態の選択が、海外とのビジネスを成功するための大きなポイントと言えよう。

#### **KEY WORD:** カントリーリスク

貿易を行う場合に、対象国の政治・経済・社会環境の変化により、海外の取引相手が持つ信用リスクとは別に、収益を損なうリスクの可能性をいう。GDP、国際収支、外貨準備高、対外債務などの他、当該国の政情や経済政策等の定性要素を加味して判断される。開発途上国については、カントリーリスクが高い傾向にある。

——日通総合研究所 ロジスティクスコンサルティング部——