

A large red circle is centered on the page, containing the main title text in white.

焼酎・泡盛 輸出ハンドブック

～タイ編～

日本貿易振興機構
バンコク事務所、農林水産・食品部

はじめに

『焼酎・泡盛輸出ハンドブック～タイ編～』は、日本酒造組合中央会のご協力のもとに、これから焼酎・泡盛の輸出を始める方を対象に、タイへの輸出に必要な情報をコンパクトにまとめたものです。

本編は、現地市場の状況を知るための「マーケット情報」、タイに輸出する際に知っておくべき現地規則や流通イメージを得るための「輸出の留意点」の2部から構成されています。

さらに、初めて輸出をする方からよく聞かれる質問をまとめた「よくある輸出のQ&A」、日本国内の輸出業者、現地輸入業者をみつけるためのアドバイスとして「輸出のヒント」を盛り込みました。

2013年焼酎の輸出額は17億738万円で、タイ向けは1億142万円となっており、近年増加傾向にあります。

本ハンドブックが、タイ向け焼酎・泡盛輸出関係者の一助となれば幸いです。

2014年7月

日本貿易振興機構

バンコク事務所、農林水産・食品部

Contents

タイの焼酎マーケット …………… 1


- Q どのくらいの焼酎がタイに輸出されているのですか。
- Q 焼酎の主な販路を教えてください。
- Q 焼酎が販売されている店舗の形態を教えてください。

タイ向け輸出の留意点…………… 6

- Q 現地の輸入規制、免許、手続きについて教えてください。
- Q 輸入関税、その他諸税について教えてください。
- Q 酒類販売に関する規制について教えてください。
- Q ラベルなどの表示にきまりはありますか。

よくある輸出のQ&A …………… 12

輸出のヒント …………… 22

A solid blue circle containing white Japanese text. The text is arranged in three lines, centered within the circle.

タイの
焼酎
マーケット

基本データ

人口	6,598万人 出所: 国家統計局
在留邦人	5万5,634人 出所: 在タイ日本大使館への在留申請数(2012年10月時点)
日系企業 進出状況	企業数: 1,546社 備考: バンコク日本人商工会議所会員数(2014年3月)
宗教	仏教(95%)、イスラム教(4%)、その他(1%)
言語	タイ語

日本からの 農林水産物・ 食品の輸出

タイは第6位

順位	国・地域	2012年 (100万円)	2013年 (100万円)	前年比 (%)
—	農林水産物・食品 輸出合計	449,687	550,523	22.4
1	香港	98,555	124,966	26.8
2	米国	68,827	81,851	18.9
3	台湾	60,989	73,526	20.6
4	中国	40,614	50,783	25.0
5	韓国	34,991	37,295	6.6
6	タイ	26,469	34,374	29.9

タイ向け 農林水産物・食品の 主要輸出品目

アルコール飲料
は11位(2012年
3億円、2013年
4億円)

	2012年	2013年
1	かつお・まぐろ類(生・蔵・凍) 77億円	かつお・まぐろ類(生・蔵・凍) 97億円
2	豚の皮(原皮) 23億円	豚の皮(原皮) 37億円
3	さば(生・蔵・凍) 21億円	いわし(生・蔵・凍) 34億円
4	さけ・ます(生・蔵・凍) 15億円	さば(生・蔵・凍) 26億円
5	ソース混合調味料 12億円	さけ・ます(生・蔵・凍) 14億円
6	いわし(生・蔵・凍) 11億円	ソース混合調味料 12億円
7	いか(生・蔵・凍) 7億円	牛・馬の皮 9億円
8	牛・馬の皮 6億円	いか(生・蔵・凍) 8億円
9	菓子(米菓を除く) 6億円	真珠(天然・養殖) 6億円
10	小麦粉 4億円	小麦粉 5億円

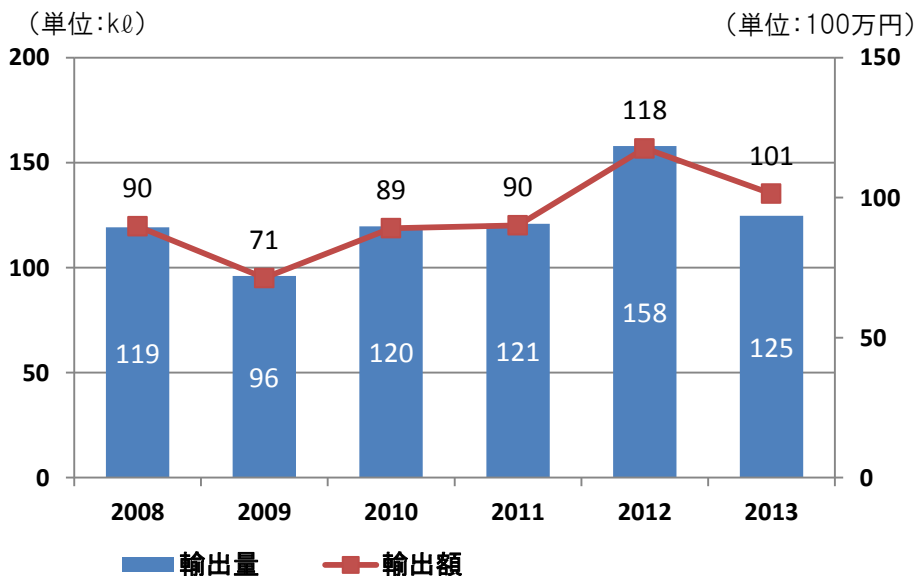


どのくらいの焼酎がタイに輸出されているのですか。



在留邦人の増加により日本からの焼酎輸出は増加傾向にあります。

- ▶ タイでは、在留邦人の増加とともに、焼酎の消費も増えています。在留邦人数は2012年10月時点では5万5,634人となっており、10年前の2002年(2万5,329人)と比べると2倍以上に増えています。2013年の日本からのタイ向け焼酎(HSコード:2208.90-100しょうちゅう)の輸出量は125キロリットルで、輸出額は1億142万円となっています。
- ▶ タイでは、日本産焼酎はタイ(現地)産および韓国産、ベトナム産など他国産と競合しています。日本産は、価格面ではタイ産および他国産より高くなってしまったため、品質面および味で差別化しています。なお、タイで輸入販売されている日本産焼酎の種類は数百種類となっており、日本産同士の競合も激しくなっています。
- ▶ タイでは日本食が広く受け入れられており、日本食を好むタイ人も増えていますが、焼酎の知名度はまだ低いため、タイ人の消費者は限られています。そのため、タイ人の中での焼酎の知名度アップが今後の課題となっています。



■ タイ向け焼酎の輸出の推移

出所:財務省『貿易統計』



焼酎の主な販路を教えてください。



日本人を対象とした高級日本食レストランや居酒屋です。

焼酎が多く消費されているのは、日本人を対象とした高級日本食レストランや居酒屋です。タイ人を対象とした居酒屋チェーン店も多く展開されていますが、焼酎はタイ人の間で知名度がまだ高くないことから、販売量はあまり多くありません。

またデパートやスーパーマーケットなど小売店でも焼酎は販売されていますが、タイでは酒類の小売に厳しい規制（店頭での試飲や広告を禁止）があるため、量販店における小売より日本食レストランへの卸売の方が販売量は多いと言われています。焼酎を含むタイの日本産食品の流通は、輸入業者から小売業者へ直接卸売されることが一般的です。

トピックス:タイの日本食事情

タイでは、短期滞在者を含めると日本人は約10万人に上ると言われています。また、タイ人消費者にも日本食が広く受け入れられており、日本食の品揃えは豊富です。特に、近年タイでは日本食レストランが増加傾向にあり、ジェトロと日本食レストラン海外普及推進機構(JRO)の共同調査によると、2013年4月時点の日本食レストラン店舗数はバンコクに1,241、地方に565、タイ国内では1,806となっています。タイで日本食レストランが増え始めた2000年当時はバンコクに集中していましたが、近年地方都市におけるチェーン店の出店が増えています。

小売においても日本人が多く生活する地域に立地する百貨店やスーパーマーケットでは日本国内の小売店と比較しても遜色ない数の日本食材が取扱われています。タイ人が日本食を好むトレンドは続いており、今後もこの傾向は強まると推測されています。

参考サイト

ジェトロではタイのマーケットに関する調査報告書をウェブサイトで開催しています。ご活用ください。

<http://www.jetro.go.jp/world/asia/th/>



焼酎が販売されている店舗の形態を教えてください。



日本人居住地域の百貨店、スーパーマーケットなどで販売されています。

- ▶ 飲食店以外では、百貨店やスーパーマーケットで焼酎が販売されています。最も品揃えが豊富な日系スーパーでは30銘柄以上の焼酎が取扱われています。タイにおける小売業は百貨店、スーパーマーケット、ハイパーマーケット、コンビニなどですが、焼酎を購入する消費者は在タイ邦人とタイ人富裕層に限られるため、販売されている店舗は日系百貨店、日系スーパーマーケット、現地系高級百貨店などに限られます。
- ▶ タイでは、酒類の小売は厳しく規制されています。販売時間は11時～14時、17時～24時の間に限られており、その他の時間帯に販売することが出来ません。また、店頭での試飲が禁じられているため、小売店の店頭で焼酎をアピールすることが難しくなっています。まずは飲食店で銘柄を覚えてもらい、気に入ったものを小売店で買い求めてもらうなどの工夫が必要です。

トピックス：タイのアルコール飲料事情

タイは敬虔な仏教徒が多いため、飲酒に対して日本よりも厳格な傾向があります。タイは年間を通じて温暖な気候であり、アルコール飲料の中では圧倒的にビールが好まれています。地方ではスピリッツ類も多く消費されています。最近では、バンコクを中心に所得の増加、食の洋風化・多様化が進んでおり、ウイスキー、ワイン、日本酒、梅酒などの消費が増えてきています。日本酒は、従来日本人駐在員等が消費の中心でしたが、最近では日本食の普及、日本食レストランの増加に伴い、タイ人富裕層・中間層による消費も増加しています。なお、焼酎に関しては、日本酒に比べて、まだ知名度が低く、さらに、タイ人消費者から安価で低所得層が飲むアルコールというイメージがある、米を原料にしたスピリッツ(ラオカーオ)と味が似ていると評されることが多く、焼酎のイメージダウンにつながっている傾向があります。タイ人消費者に焼酎の正しい知識を提供し、知名度およびイメージアップを図ることが今後の課題となっています。

A large red circle is positioned in the upper right quadrant of the page. Inside the circle, the text 'タイ向け 輸出の 留意点' is written in white, bold, sans-serif characters, arranged in three lines.

タイ向け
輸出の
留意点



現地の輸入規制、免許、手続きについて教えてください。



輸入は第一類酒類販売卸売業免許を持つ業者に限られています。

タイに酒類を輸入するには、関連法令に記した法令・規則などを遵守することが必要になります。輸出に際しては、これらの法規を事前に理解しておくこと、そして輸出契約交渉においてはタイの輸入者とこれらの法規に関する留意すべき事項(特に日本の輸出業者の義務)について十分に協議を行い、その結果を契約書に明記することが必要です。

▶ 輸入に関する免許

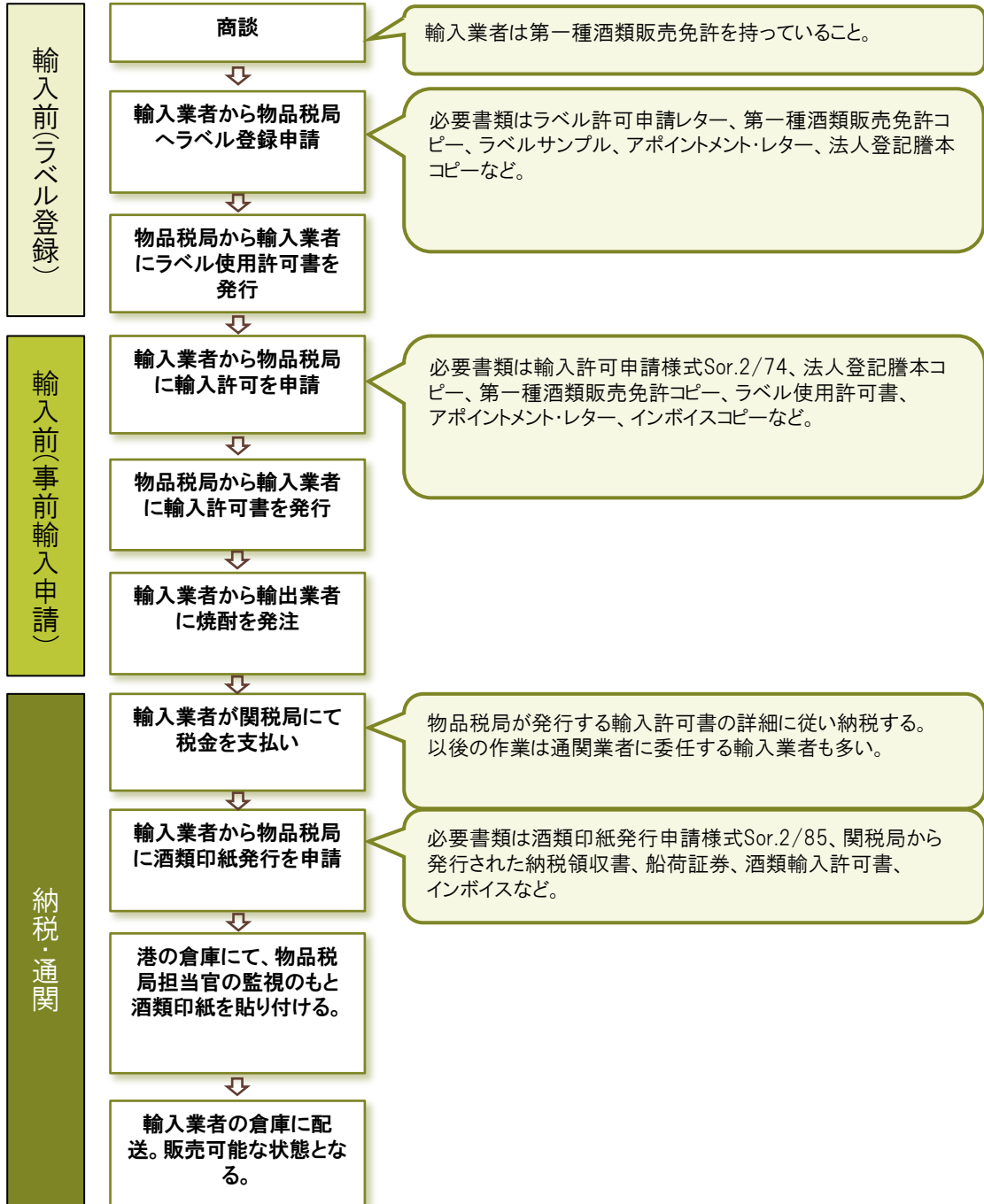
タイに酒類を輸入する場合、輸入業者はタイ物品税局から第一類酒類販売卸売業免許を取得していなければなりません。

まずタイ物品税局にラベル登録申請をします。焼酎の瓶に貼るラベル詳細を申請すると同時に、日本語ラベルの内容をタイ語および英語に訳して説明する必要があります。申請の際には生産者からタイの輸入業者にタイにおける輸入販売を一任するという内容を記載した「アポイントメント・レター」の提出が求められます。

なお、タイでは酒類1銘柄につき輸入業者は1社に限定されます。通常ラベルの登録申請からラベルの登録までは最短で1カ月を要すると言われています。

ラベル申請後、焼酎を日本からタイに出荷します。タイに到着した焼酎は、関税の支払い、物品税、他の諸税の支払いを経て販売可能な状態になります。

▶ 日本からタイへ焼酎を輸出する際の手続きの流れ



出所： 関係者へのヒアリングによりジェトロ作成



輸入関税、その他諸税について教えてください。

輸入関税のほか、物品税、内国税、健康振興基金負担金、公共TV税、付加価値税があります。

▶ 輸入関税

タイにおける焼酎の輸入関税は16.36%(2014年7月時点)となっています。日タイ経済連携協定(以下、JTEPA)により焼酎の関税は年々段階的に引き下げられており2017年には撤廃されます(2015年10.91%、2016年5.45%)。JTEPAによる関税引き下げは全ての商品に適用されるわけではなく、日本の商工会議所から原産地証明書が発行されたものに限ります。原産地証明がない場合、関税率は60%となるため、タイへの焼酎輸出の際には原産地証明の取得は必須と考えてください。

▶ その他諸税

関税以外に物品税、内国税、健康振興基金負担金、公共TV税、付加価値税が課税されます。

物品税は2013年9月に計算方法および税率が改定されました。現在の物品税は①従価税:最終卸売価格(輸入業者から小売店または飲食店への卸価格)の25%、②従量税(純アルコール換算):250パーツ/純アルコール換算リットル、③従量税(重量):50パーツ/リットル、④高度数の追加課税:アルコール度数が45度以上である場合は超高度数につき3パーツ/度、これらの合計(従量税の②③についてはどちらか高額のほうを計上)が課税されます。

内国税、健康振興基金負担金、公共TV税は、それぞれ物品税に対して10%、2%、1.5%課税されます。

最後にCIF価格、物品税、内国税、健康振興基金負担金、公共TV税の合計に付加価値税が7%課税されます。

これらの税金は輸入のつど申請が求められる輸入許可申請後、2,3日後に物品税局から詳細が通知されます。詳細に従い関税局に納税することにより通関が可能となります。

【計算例】 輸入価格(CIFバンコク)500パーツ、最終卸売価格1,200パーツ、容量1リットル、アルコール度数25度、原産地証明取得済みという条件における焼酎の輸入に係わる税金は以下の通り。

- ・輸入関税: 81.80パーツ
- ・物品税: 362.50パーツ
 1. 従価税: 300.00パーツ
 2. 従量税: 62.50パーツ(2.1、2.2のうち大きい方を採用)
 - 2.1 従量税(純アルコール換算容量):62.50パーツ
 - 2.2 従量税(容量): 50.00パーツ
- ・その他の諸税: 118.46パーツ
 1. 内国税:36.25パーツ
 2. 健康振興基金負担金:7.25パーツ
 3. 公共TV税:5.43パーツ
 4. 付加価値税:69.53パーツ

税金合計:562.76パーツ

出所:物品税局および関係企業から得られた情報を基に試算。



酒類販売に関する規制について 教えてください。



販売時間、販売日、販売場所、広告等、法律で厳しく規制されています。

タイでは酒類の販売は厳しく規制されています。
主な規制は以下の通りです。

●販売時間

コンビニ、スーパー等小売における販売時間は11時～14時、
17時～24時までと限定されています。ホテル・レストラン等での
提供は、それ以外の時間帯も可能です。

●販売日

選挙の前日18時から当日深夜0時まで、重要な仏教関連の祝日
など一部の祝日も販売が禁止されています。ただし、観光産業振
興のため、ホテル内での販売は認められています。

●販売場所

病院、教育機関、役所、寺院、ガソリンスタンドでの販売は禁止
されています。

●広告

酒類の販売促進を目的とした広告活動が禁止されています。
雑誌などの印刷物、テレビコマーシャル、ビルボード(屋外広告の
看板)などにおいて、酒類の包装や酒類そのものを映してはいけ
ないとされています。
小売店店頭におけるポスターの掲示や試飲も禁止されています。

トピックス:タイ人消費者の嗜好

タイ人消費者は、トムヤムクンに代表される刺激が強いタイ料理を日常的に食べていることなどで、甘さ、辛さ、酸味などはっきりした味を好むと言われています。外食では、サバの照り焼き、豚骨ラーメン、うなぎ、トンカツなどのメニューが人気を集めています。タイ人が好む寿司ネタは、旨みがありながら、まぐろなどと比べると安価なサーモンです。アルコール飲料では、甘口の日本酒や梅酒が好まれる傾向があります。



ラベルなどの表示にきまりはありますか。

容量、アルコール度数、注意警告文などの表示が義務付けられています。

ラベルには以下の項目を表示する必要があります。

1. 商品名
2. アルコール度数
3. 輸入業者名と住所
4. 注意警告文
5. 生産者名と住所
6. 容量

このうち注意警告文と容量はタイ語で、他の項目は英語またはタイ語での表記が必要です。

注意警告文は「満20歳未満者への酒類販売を禁止する。飲酒は車両運転能力を低下させる。20歳未満者は飲酒すべきでない。」というもので、文字の高さが5ミリ以上で、はっきりと読み取れるように文の周囲に枠を設けて表示することが義務付けられています。

作成したラベルをタイ物品税局に申請した後、担当官により詳細が確認され、規定に合っていない場合は修正する必要があります。

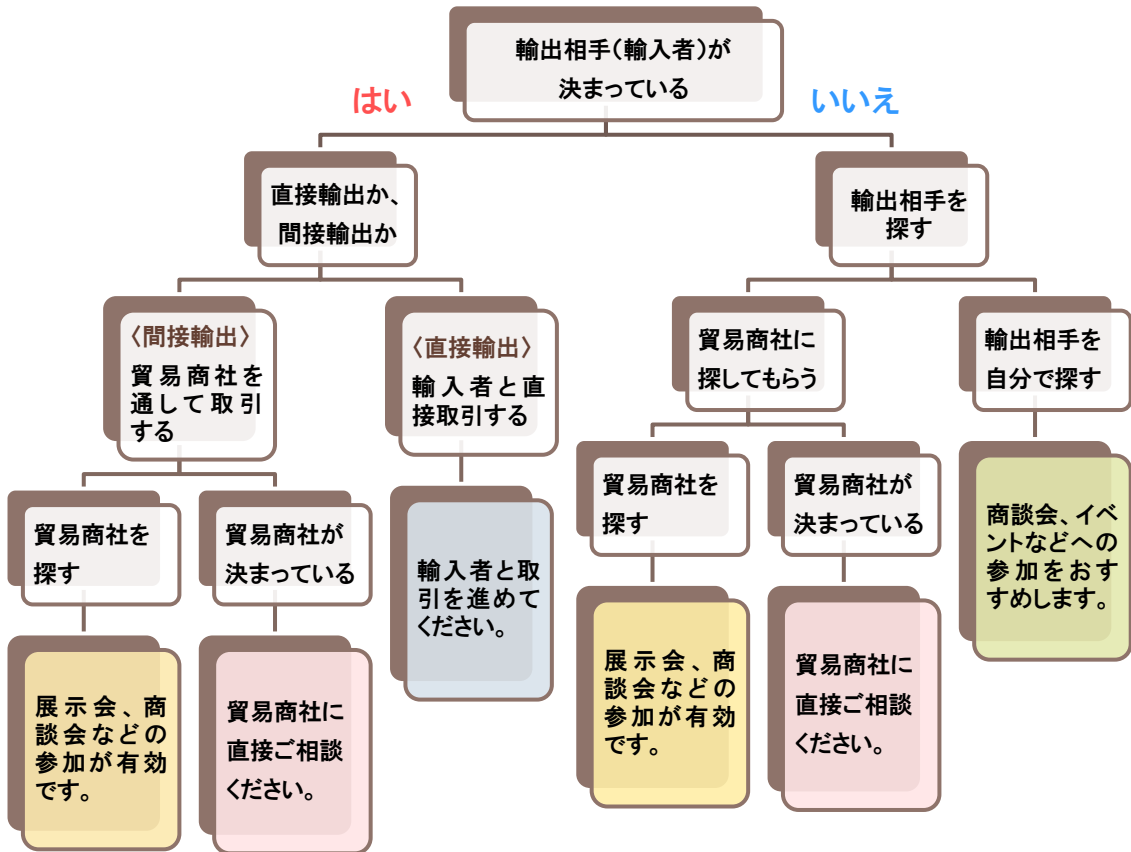
よくある
輸出の
Q&A

Q1

輸出をしたいけれど、 何から始めたらよいかわかりません。

A

フローチャートでみてみましょう。



初めての輸出、
うまくいか
心配です…

貿易商社を通しての取引をおすすめします。

初めての輸出であれば、貿易商社を通しての**間接輸出**をおすすめします。貿易商社を通さずに直接輸出する場合、現地の言語もしくは英語での交渉が必須となり、相応の社内体制と人材が必要となります。また、海外からの代金回収にはリスクを伴います。

間接輸出であれば、国内の貿易商社との受発注で、代金も国内決済です。まずは、間接取引で慣れてから、直接取引を考えてみるとよいでしょう。

Q²

輸出の流れを教えてください。

A

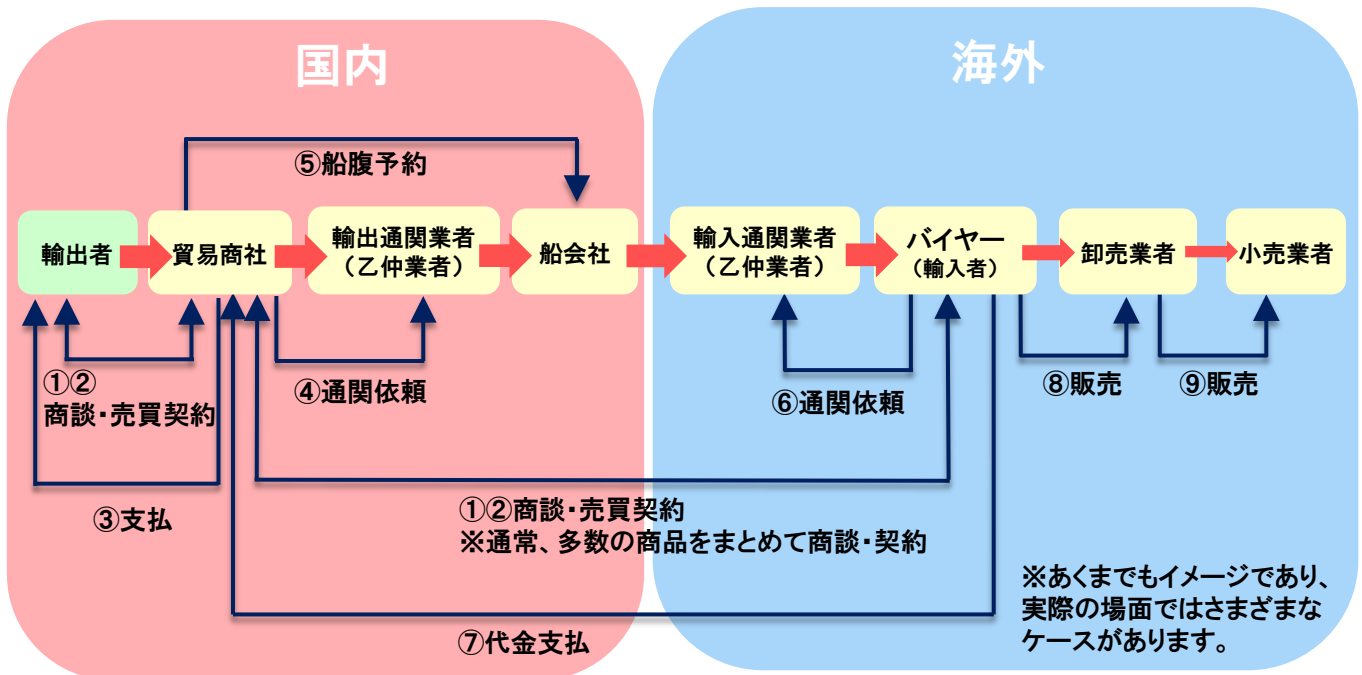
貿易会社を通す場合と、通さない場合で異なります。

▶ 間接輸出(貿易会社を通して行う場合)

貿易会社を通して輸出を行う場合、日本側の輸出者は①日本の貿易会社と商談を行い、②売買契約を結びます。貿易会社もまた、①海外のバイヤー(インポーター)と商談を行い、②売買契約を結びます。二つの商談および売買契約のタイミングは、ケースによってさまざまです。

③貿易会社から輸出者に商品の代金が支払われます。貿易会社は輸出通関業者(乙仲業者)に④通関依頼を行います。また、⑤船会社に船腹予約を行います。

現地に貨物が到着したところで、バイヤーから現地の輸入通関業者に⑥通関依頼が行われ、バイヤーから⑧卸売業者、⑨小売業者へと商品が販売されます。⑦代金は、バイヤーから貿易会社に支払われます。



→ 商品の流れ

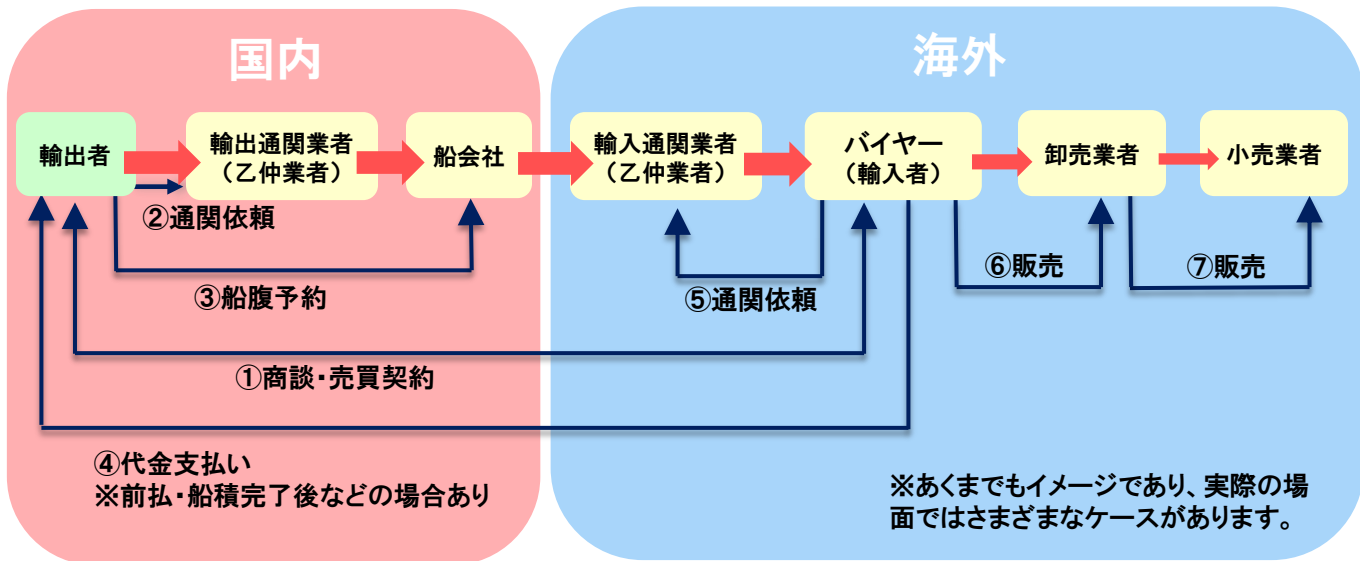
注)バイヤーと商談成約後に、バイヤーから日本国内の貿易会社を指定されるケースも多い。

▶ 直接輸出(貿易会社を通さない場合)

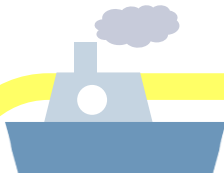
貿易会社を通さずに輸出を行う場合、①日本側の輸出者は海外のバイヤー(輸入者)と商談を行います。売買契約が成立したところで、②輸出者は輸出通関業者(乙仲業者)に通関依頼を行い、③船会社に船腹予約を行います。

④支払いのタイミングはさまざまですが、通常、前払い、もしくは船積み完了後にバイヤーから輸出者に代金が支払われます。

現地に貨物が到着したところで、⑤バイヤーから現地の輸入通関業者に通関依頼が行われ、バイヤーから⑥卸売業者、⑦小売業者へと商品が販売されます。



→ 商品の流れ



船腹の予約

船腹の予約の際には、使用するコンテナの種類を決めなければなりません。酒類の輸送に使われるコンテナには、「ドライコンテナ」と「リーファーコンテナ」があります。

ドライコンテナは一般的なコンテナで、価格はリーファーコンテナに比べ安いのですが、温度管理はできません。

リーファーコンテナは、コンテナ内部に冷凍機がついており、壁には断熱材が入っています。冷凍機と断熱材の厚みの分、ドライコンテナより内寸が狭くなっていますが、一定の温度で貨物を運ぶことができます。

商品の品質保持のためには、リーファーコンテナが有効ですが、仕向け地や輸送コストとの兼ね合いによります。

Q3

輸出手続きに必要な書類を教えてください。

A

以下の書類が必要です。

- 輸出申告書
- コマーシャル・インボイス(商業送り状)
- シッピング・インストラクション(船積依頼書)
- パッキングリスト(梱包明細書)
- 委任状
- ブッキングリスト(船腹予約書)
- その他

海上貨物保険などを付保する際は、その申込書が必要となります。

間接輸出

貿易会社を通しての間接輸出の場合、書類のほとんどは貿易会社が用意することになります。ただし、原材料や輸出する貨物の個数、重量、容積など、製品に関する情報は貿易会社にはわからないため、情報の提供が求められます。

直接輸出

貿易会社を通さず直接輸出する場合は、書類の作成から船腹の予約、通関業者への依頼をすべて輸出者が行います。

□ 輸出申告書

日本から海外に貨物を輸出する際に税関に提出する書類です。書類の受理によって輸出許可を得ます。

□ コマーシャル・インボイス(商業送り状)

日本語で言うと「送り状」または「仕入書」です。この書類は輸出通関時に輸出申告書と一緒に税関に提出する必要があります(関税法第68条第1項)。そして、関税法施行令第60条第1項では「仕入書への記載事項」が、以下のように定められています。

- ① 当該貨物の記号、② 番号、③ 品名、④ 品種、⑤ 数量および価格、⑥ 当該貨物の仕入書の作成地、⑦ 作成の年月日、⑧ 仕向地および仕向人

このほか、一般に記載すべき内容としては、輸出者名・住所、輸入者名・住所、船名、出港予定日、出港場所、入港場所、契約条件(インコタームズに基づくものなど)、支払方法などです。

□ シッピング・インストラクション(船積依頼書)

Bill of Lading(船荷証券:B/L)もしくは、Air Waybill(航空貨物運送状)を作成するための情報として、通関業者から指定された内容を通関業者が指定した書式、もしくは任意の書式に記載します。この書式のことをシッピング・インストラクションといいます。この情報をもとにB/LやAir Waybillが作成されるので、間違いのないよう十分注意をして作成してください。

□ パッキングリスト(梱包明細書)

日本語で言うと「梱包明細書」です。これは船積み明細ともよばれ、輸出する貨物の個数、重量、容積(立方メートル)等が記載されています。法律上では税関提出書類とはされていませんが、商慣習上では添付するのが一般的です。

また、関税法68条第2項で「仕入書だけで輸入貨物の課税標準(関税・消費税の計算根拠)を決定することが困難なときは、税関は必要な書類を提出させることができる」と規定されています。輸出書類に関しても、この規定が準用されますので、最初から用意しておいたほうがよいでしょう。

□ 委任状

通関業者と初めて取引を行うときに用意すべき書類です。通関業法第22条第1項では、通関業者は通関業務に際して帳簿類を設けることが明記されており、かつ、それらを一定期間保存することが義務付けられています。その帳簿の一つとして、通関業法施行令第8条第2項第2号で、「通関業者は通関業務に関し、依頼者から依頼を受けたことを証する書類」があげられています。そのために通関業者は任意の書式で「委任状」を顧客(輸出入通関を依頼した者)より取得しています。

□ ブッキングリスト(船腹予約書)

船腹の予約をする際に提出します。

HSコードって何ですか？

HSは商品につけられた世界共通の「背番号」

「HSコード」とは、ありとあらゆる商品の名称および分類を世界的に統一する目的で作られた6桁のコード番号のことで、日本語では「輸出入統計品目番号」「関税番号」「税番」などと呼ばれます。6桁の数字は世界共通の番号で、さらに細かい分類は国によって異なります。例えば、日本から輸出する際の焼酎のHSコードは「2208.90-100」ですが、中国、香港で焼酎を輸入する際は、単一のHSコードはなく焼酎は「その他蒸留酒」に含まれるため、「2208.90-90」が使われます。

実務面においては、通関時にHSコードを特定する必要があります。また、輸出の場合、輸入者が当該国の輸入税額を特定するために、輸出者に6桁のHSコードを尋ねてくる可能性があります。

HSの分類改訂は、時代の流れに沿って、ほぼ5年ごとに定期的に見直しが行われます。

Q4 酒類の輸出には免許が必要ですか？

A 酒類の輸出には「輸出酒類卸売業免許」又は「一般酒類小売業免許」が必要です。

酒類の直接輸出には、「輸出酒類卸売業免許」又は「一般酒類小売業免許」が必要になります。海外の輸入者によっては、「輸出酒類卸売業免許」を持っていないと取引しない企業もあるようです。

輸出酒類卸売業免許等については、税務署の酒類指導官にお問い合わせください。

(注)酒類製造者が自ら製造した酒類を輸出する場合には、これらの免許は必要ありません。

Q5 貿易商社や輸出相手はどのように探したらよいでしょうか。

A 展示会、商談会などの参加が有効です。

輸出相手、貿易商社などが決まっていない場合は、国内外のバイヤーが集まる展示会・商談会などへの参加が有効です。

CHECK!

輸出先で輸入可能か確認しましょう。

東日本大震災以降、日本からの食品輸出に対し各国で**輸入規制**がかけられています。輸出したい商品が規制対象とされていないか確認が必要です。また、輸出できる場合は**産地**や**安全を証明する書類**の添付が必要となる場合もあります。規制は日々更新されていますので、最新の情報をご確認ください。

- 国税庁ウェブサイト『酒類を輸出する酒類業者の皆様へ』
<http://www.nta.go.jp/sonota/sonota/osirase/data/h23/jishin/sake/index.htm>

Q⁶ 輸出免税があると聞いたのですが。

A

輸出のために、酒類製造場から移出した酒類については、所定の手続きにより酒税が免除されます。

酒類製造者が自ら輸出、または輸出業者を通じて輸出するために、酒類製造場から移出した酒類については、所定の手続きにより酒税が免除されます。

当該酒類に係る酒税が免除されるためには、所轄税務署に対し、次の要件を満たした酒税納税申告書の提出が必要です。

- ① 期限内申告であること。
- ② 申請書に輸出(未納税移出)した酒類の税率適用区分、数量等を記載した酒類の明細書等を添付すること。

なお、諸手続きは、**製造者が自ら輸出する場合と、輸出業者を通じて輸出する場合で異なります**。詳しくは、税務署の酒類指導官までお問い合わせください。

○国税庁『酒類の輸出免税等の手続きについて』

<http://www.nta.go.jp/shiraberu/ippanjoho/pamph/sake/01.pdf>

直接輸出に関するQ&A

Q⁷ 輸出通関業者(乙仲業者)を探す方法を教えてください。

A **日本通関業連合会の検索システムが便利です。**

日本通関業連合会のインターネット検索システムでは、通関手続きを行う輸出貨物の出荷港(海港、空港)や品目から通関業者の検索ができます。

通関業者検索システム
<http://www.tsukangyo.or.jp/search/>

Q⁸ 通貨の違いによるリスクはありますか？

A **直接輸出の場合は為替変動のリスクがあります。**

自国通貨と異なる通貨で取引する場合、自国通貨へ交換する際の外国為替相場は日々変動するため、為替の変動リスクが発生します。特に相場の変動が激しい場合は、売買の利益がなくなる可能性もあるため、あらかじめリスクの回避策を講じておく必要があります。方法としては、取引通貨を自国通貨とすることが確実ですが、それが難しい場合は、為替予約※などいくつかの方法があります。

※将来の一定期間に一定の為替相場(レート)で外貨を売買する契約。

Q⁹ 代金をきちんと回収できるか心配です。

A **全額もしくは半額の前払いが安全です。**

貿易取引は、国内取引と違って、商品の授受と代金の支払いを同時に行うことは困難であり、時間差が生じます。したがって、後払いの場合は、輸出者が代金回収前に商品を出荷することになるため、代金を回収できないリスクを負うこととなります。リスクを回避するためには、代金の全額もしくは半額を前払いでもらうことをおすすめします。

また、信用状を利用して銀行が代金の支払いを保証することで未払いのリスクを回避することもできますが、実際使われるケースは少ないようです。



Q10 輸送時に商品が破損した場合の保障はありますか。

A 貨物海上保険の付保で損害をカバーできます。

貿易取引は、一般的に国内取引に比べ輸送距離が長いため、運送に時間がかかるとともに運送上の事故による貨物の変質や損傷などの損害が生じるリスクも高くなります。このリスクを回避するために、貨物海上保険※を付保して損害をカバーすることが必要です。

付保する条件によりますが、万一貨物への損害が生じた場合は、通常CIF価格に10%の希望利益を加えた保険金額を限度として保険金の支払いを受けることができます。なお、貨物海上保険は輸出、輸入、三国間貿易を対象とし、航空貨物に関するものも含まれます。

付保する条件は、当該貨物が輸送中に遭遇するリスクに対して、必要十分なものとしなければなりません。また、自身のために保険をかけるのか、販売相手のために保険をかけるのか、売買条件によって異なってきますので、特にCIF、CIP条件での契約の場合は契約時に相手方と保険条件について十分つめておくことが必要です。

※貨物の海上輸送中の危険を担保する保険。



輸出の
ヒント

1 商談会、見本市などのイベントを活用しましょう

日本および世界各地で開催される商談会や見本市などのイベントは、国内外のバイヤーと出会うチャンスです。商談相手のバイヤーは、基本的に日本製品に興味があるので、自社製品の売り込みの場として最適です。自社製品に対するコメントや、市場の傾向、競合商品の動向をバイヤーから直接聞くことができます。また、時間、経費両面でも効果的といえます。

国内

■ 日本酒・酒類輸出商談会

in 福井

2014年7月28日

会場：ホテルフジタ福井

主催：ジェトロ福井、ジェトロ金沢

■ FOODEX JAPAN

2015年3月3～6日

会場：幕張メッセ

<http://www3.jma.or.jp/foodex/ja/index.html>

■ 日本酒・酒類輸出商談会

in 広島

2014年8月1日

会場：リーガロイヤルホテル広島

主催：ジェトロ広島

■ アグリフードEXPO

2014年8月20、21日

東京会場：東京ビックサイト

<http://www.exhibitiontech.com/afx/index.html>

ジェトロの 取り組み

ジェトロでは、日本酒・酒類の輸出に関する商談会やイベントを開催しています。上記は実施例の一部ですが、参加者の募集等はウェブサイトの「イベント情報(農林水産・食品)」に掲載されますので、ご確認ください。

<http://www.jetro.go.jp/industry/foods/events/>

■ **SIAL CHINA (上海)**

中国最大級の食品・飲料見本市。
<http://www.sialchina.com/>

■ **FHC CHINA (上海)**

中国で行われる大規模な国際食品見本市。2012年は酒類をテーマにしたPRコーナーも併設され、成約の水準は震災前を上回った。
<http://www.fhcchina.com/en/index.asp>

■ **FOOD EXPO (香港)**

香港最大の国際食品見本市。日本からの出展数は参加国中最大。
<http://www.hktdc.com/fair/hkfoodexpo-en/HKTDc-Food-Expo.html>

■ **International Wine & Spirits Fair (香港)**

アジア最大級の酒類専門見本市。2012年は15社の蔵元が出展し、中国、香港、シンガポール等のバイヤーと商談を行った。
<http://www.hktdc.com/fair/hkwinefair-en/>

■ **FOOD TAIPEI (台北)**

台湾最大の食品見本市。
<http://www.foodtaipei.com.tw/>

■ **FOOD WEEK (ソウル)**

韓国最大の国際食品見本市。2012年は居酒屋ブームを背景に、ビール、日本酒等が人気であった。
<http://foodweek.co.kr/wp/japanese.html>

■ **Thaifex (バンコク)**

アジア最大規模の国際食品見本市。
<http://www.worldoffoodasia.com/>

■ **EQUIPOTEL(サンパウロ)**

50年の歴史を持つ、南米で最大級のホテル・レストラン関連見本市。2012年は日本酒をテーマにした小セミナーが人気であった。
<http://www.equipotel.com.br/>

■ **SIAL (パリ)**

欧州最大級の食品・飲料見本市。日本からは、飲料、調味料、米を中心に出品されている。
<http://www.sialparis.fr/>

■ **SUMMER FANCY FOOD SHOW (ニューヨーク)**

米国東海岸最大級の総合食品見本市。2012年は、日本酒・焼酎を扱う日本企業も出展。
<http://www.specialtyfood.com/fancy-food-show/>

■ **WINTER FANCY FOOD SHOW (サンフランシスコ)**

日本食ユーザーが最も多い米国西海岸で最大級の食品見本市。

■ **SIRHA (リヨン)**

欧州最大の外食見本市。2012年に日本パビリオンを初めて設置し、調味料、飲料を中心に日本の味をアピールした。
<http://www.sirha.com/>

■ **BIOFACH (ニュルンベルク)**

欧州最大級のオーガニック見本市。
<http://www.biofach.de/>

■ **IFE (ロンドン)**

英国最大の総合食品見本市。日本からは日本酒等の飲料を中心に出品。
<http://www.ife.co.uk/>

2 輸出に関するご質問は 相談窓口をご利用ください。

◆ 国税局窓口

各国税局酒税課(沖縄国税事務所においては間税課)へご相談ください(個別の免許相談については、最寄りの税務署の酒類指導官へお問合せください)。

事務所名	電話番号 (代表)	所在地
札幌国税局	011-231-5011	〒060-0042 札幌市中央区大通西10丁目 札幌第2合同庁舎
仙台国税局	022-263-1111	〒980-8430 仙台市青葉区本町3丁目3番1号 仙台合同庁舎
関東信越国税局	048-600-3111	〒330-9719 さいたま市中央区新都心1番地1 さいたま新都心合同庁舎1号館
東京国税局	03-3216-6811	〒100-8102 千代田区大手町1丁目3番3号 大手町合同庁舎3号館
金沢国税局	076-231-2131	〒920-8586 金沢市広坂2丁目2番60号 金沢広坂合同庁舎
名古屋国税局	052-951-3511	〒460-8520 名古屋市中区三の丸3丁目3番2号 名古屋国税総合庁舎
大阪国税局	06-6941-5331	〒540-8541 大阪市中央区大手前1丁目5番63号 大阪合同庁舎第3号館
広島国税局	082-221-9211	〒730-8521 広島市中区上八丁堀6番30号 広島合同庁舎1号館
高松国税局	087-831-3111	〒760-0018 高松市天神前2番10号 高松国税総合庁舎
福岡国税局	092-411-0031	〒812-8547 福岡市博多区博多駅東2丁目11番1号 福岡合同庁舎
熊本国税局	096-354-6171	〒860-8603 熊本市中央区二の丸1番2号 熊本合同庁舎1号館
沖縄国税事務所	098-867-3601	〒900-8554 那覇市旭町9番地 沖縄国税総合庁舎

◆ジェットロ農林水産・食品輸出相談窓口

事務所名	電話番号	所在地
本部	03-3582-5646	〒107-6006 東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル6階
大阪本部	06-6447-2307	〒530-0005 大阪府大阪市北区中之島3-3-3 中之島三井ビル5階
ジェットロ北海道	011-261-7434	〒060-0001 北海道札幌市中央区北1条西2丁目 北海道経済センター9階
ジェットロ青森	017-734-2575	〒030-0802 青森県青森市本町1-2-15 青森本町第一生命ビル5階
ジェットロ盛岡	019-651-2359	〒020-0045 岩手県盛岡市盛岡駅西通2-9-1 マリオス3階
ジェットロ仙台	022-223-7484	〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町4-6-1 仙台第一生命タワービルディング18階
ジェットロ秋田	018-865-8062	〒010-0951 秋田県秋田市山王2-1-40 田口ビル1階
ジェットロ山形	023-622-8225	〒990-0042 山形県山形市七日町3-5-20 富士火災山形ビル4階
ジェットロ福島	024-947-9800	〒963-0115 福島県郡山市南2-25 ビッグパレットふくしま3階
ジェットロ茨城	029-300-2337	〒310-0802 茨城県水戸市柵町1-3-1 茨城県水戸合同 庁舎4階
ジェットロ千葉	043-271-4100	〒261-7123 千葉県千葉市美浜区中瀬2-6-1 ワールドビジネスガーデン(WBG)マリビースト23階
ジェットロ関東	03-3582-4953	〒107-6006 東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル 〔管轄地域: 栃木県、群馬県、埼玉県、東京都〕
ジェットロ横浜	045-222-3901	〒231-0023 神奈川県横浜市中区山下町2番地 産業貿易センタービル2階
ジェットロ山梨	055-220-2324	〒400-0055 山梨県甲府市大津町2192-8 アイメッセ山梨4階
ジェットロ長野	026-227-6080	〒380-0936 長野県長野市中御所岡田131-10 長野県中小企業会館1階
[同]諏訪支所	0266-52-3442	〒392-0021 長野県諏訪市上川1-1644-10 諏訪合同庁舎5階
ジェットロ新潟	025-284-6991	〒950-0965 新潟県新潟市中央区新光町16-4 荏原新潟ビル5階
ジェットロ富山	076-444-7901	〒930-0866 富山県富山市高田527 情報ビル2階
ジェットロ金沢	076-268-9601	〒920-8203 石川県金沢市鞍月2丁目20番地 石川県地場産業振興センター新館4階
ジェットロ福井	0776-33-1661	〒918-8004 福井県福井市西木田2-8-1 福井商工会議所ビル6階

◆ジェット口農林水産・食品輸出相談窓口

事務所名	電話番号	所在地
ジェット岐阜	058-271-4910	〒500-8384 岐阜県岐阜市藪田南5-14-53 県民ふれあい会館第一棟6階
ジェット浜松	053-450-1021	〒432-8036 静岡県浜松市中区東伊場2丁目7番1号浜松 商工会議所会館 5階
ジェット静岡	054-352-8643	〒424-0922 静岡県静岡市清水区日の出町9-25 清水マリンビル5階
ジェット名古屋	052-211-4517	〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦2-2-22 名古屋センタービル別館8階
ジェット三重	059-228-2647	〒514-0004 三重県津市栄町1-954 三重県栄町庁舎2階
ジェット神戸	078-231-3081	〒651-6591 兵庫県神戸市中央区浜辺通5-1-14 神戸商工貿易センター4階
ジェット鳥取	0857-52-4335	〒689-1112 鳥取県鳥取市若葉台南7-5-1
ジェット松江	0852-27-3121	〒690-0826 島根県松江市学園南1-2-1 くにびきメッセ3階
ジェット岡山	086-224-0853	〒700-0985 岡山県岡山市北区厚生町3-1-15 岡山商工会議所ビル6階
ジェット広島	082-535-2511	〒730-0052 広島市中区千田町3-7-47 広島県情報プラザ4階
ジェット山口	083-231-5022	〒750-0018 山口県下関市豊前田町3-3-1 海峡メッセ下関国際貿易ビル7階
ジェット徳島	088-657-6130	〒770-0865 徳島市南末広町5番8-8号 徳島経済産業会館3階
ジェット香川	087-851-9407	〒760-0017 香川県高松市番町2-2-2 高松商工会議所会館5階
ジェット愛媛	089-952-0015	〒791-8057 愛媛県松山市大可賀2-1-28 アイテムえひめ3階
ジェット高知	088-823-1320	〒780-0834 高知県高知市堺町2-26 高知中央ビジネススクエア6階
ジェット福岡	092-741-8783	〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神1-4-2 エルガーラ7階
ジェット北九州	093-541-6577	〒802-0001 福岡県北九州市小倉北区浅野3-8-1 AIMビル8階
ジェット佐賀	0952-28-9220	〒840-0826 佐賀県佐賀市白山二丁目1番12号佐賀商工 ビル 4階
ジェット長崎	095-823-7704	〒850-0031 長崎県長崎市桜町4-1 長崎商工会館9階
ジェット熊本	096-354-4211	〒860-0022 熊本県熊本市中央区横紺屋町10 熊本商工会議所3階

事務所名	電話番号	所在地
ジェット口大分	097-592-4081	〒870-0266 大分県大分市大字大在6番 大分国際貿易センタービル3階
ジェット口鹿児島	099-226-9156	〒892-0821 鹿児島県鹿児島市名山町9-1 鹿児島県産業会館6階
ジェット口沖縄	098-859-7002	〒901-0152 沖縄県那覇市字小禄1831-1 沖縄産業支援センター609号室

焼酎・泡盛輸出ハンドブック（タイ編）

発行 2014年7月
日本貿易振興機構
バンコク事務所、農林水産・食品部
（無断転載を禁じます）
