

# ECALGA

## JEITA/ECALGA ビジネスガイドのご紹介

### SCM委員会

JEITA  
ECCENTER

ECALGA

# 目次

1. ビジネスガイドの目的
2. ビジネスガイドの概要
3. 現在の状況
4. 検討中の事例サンプルの紹介(海外取引編)

# 目次

1. ビジネスガイドの目的
2. ビジネスガイドの概要
3. 現在の状況
4. 検討中の事例サンプルの紹介(海外取引編)

# 1. ビジネスガイドの目的(1/2)

既に JEITA/ECALGA 標準を活用していただいている皆様及び  
これから JEITA/ECALGA標準を導入しようと考えている皆様へ  
SCM業務に絡んだ各種の業務設計、運用において、  
JEITA/ECALGA標準を存分に活用してもらうことを目的として  
ビジネスガイドの作成検討を現在行っています。

# 1. ビジネスガイドの目的(2/2)

対象とする方々は、

- ① SCMの業務を企画設計する担当者の方
- ② 中小企業のSCM担当者の方
- ③ SCM業務を新たに担当する方

このような業務に携わる方々へ

- ① SCM業務の組立て方とその勘所
- ② JEITA/ECALGA標準の利用の仕方

JEITA各社におけるビジネス事例を伝えることで、

是非、業務設計の負荷軽減を図って頂きたいと思いを。

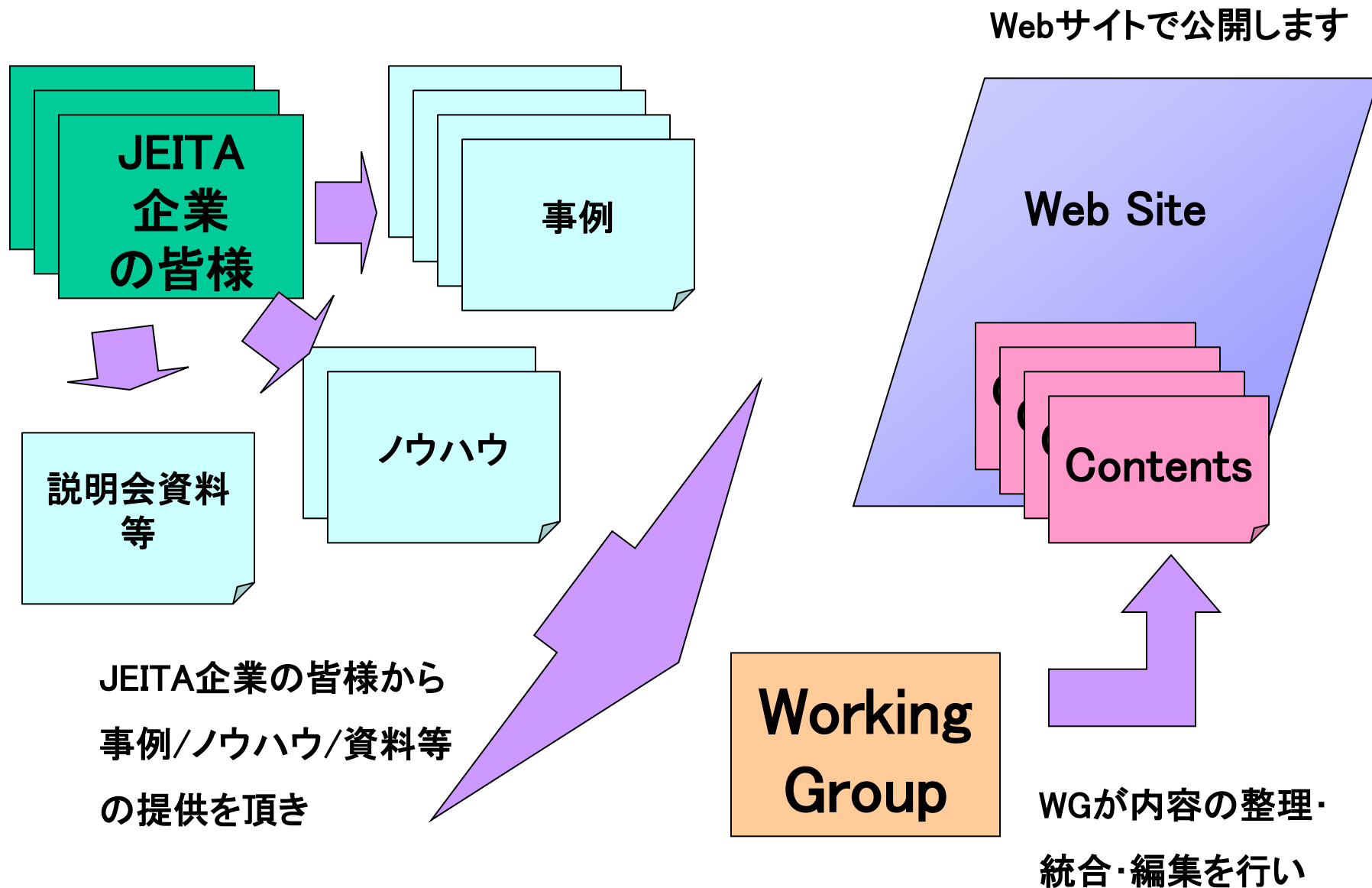
# 目次

1. ビジネスガイドの目的
2. ビジネスガイドの概要
3. 現在の状況
4. 検討中の事例サンプルの紹介(海外取引編)

## 2. ビジネスガイドの概要(1/3)

- JEITA各社の「ビジネス実事例」「その資料」をベースにした「実践的」なガイドブックを目指しています。
- EDI的な事柄だけではなく、もっと業務的な事柄に踏込んで解説します。 JEITA/ECALGA標準の使い方を説明するにしても、推奨だけではなく、「こんなアイディアもある」といったことを加えることで、担当者が業務を企画する際の「ヒント」と出来るようなものを目指しています。

## 2. ビジネスガイドの概要(2/3)





## 2. ビジネスガイドの概要(3/3)

■冊子ではなくWEBサイトで公開する理由は…

特定の目的を持ったガイドブックや、JEITA/ECALGA標準そのものと異なり、幅広い目的と範囲を包括せざるを得ないガイドブックであるため、冊子として一度に完成させることが困難です。

WEBサイトで逐次追加随時更新とすることで、内容の正確さ、読みやすさ、等を更新し続けることが可能になると考えました。

# 目次

1. ビジネスガイドの目的
2. ビジネスガイドの概要
3. 現在の状況
4. 検討中の事例サンプルの紹介(海外取引編)

### 3. 現在の状況(1/2)

- JEITA各社の「ビジネス事例」「資料」を鋭意収集している段階です。
- 今後、収集した事例を、グルーピングし、公開可能な資料へ編集していく予定です。

### 3. 現在の状況(2/2)

## ビジネスガイドの公開予定

2011年4月以降より、順次公開予定

委員会内で内容等の検証後、

JEITA ECセンター会員企業様への公開を行います。

# 目次

1. ビジネスガイドの目的
2. ビジネスガイドの概要
3. 現在の状況
4. 検討中の事例サンプルの紹介(海外取引編)

# 現在検討中の事例サンプル紹介

ビジネスガイドの事例集は、国内取引編と海外取引編の2つの取引で構成する予定です。

今回は、皆様方へビジネスガイドのイメージを理解して頂けるように、海外取引編の一つのビジネス事例を取上げて、ここにご紹介させていただきます。

今後は、このイメージに沿って取りまとめて行く予定です。

# 海外取引編のビジネスガイドの構成内容

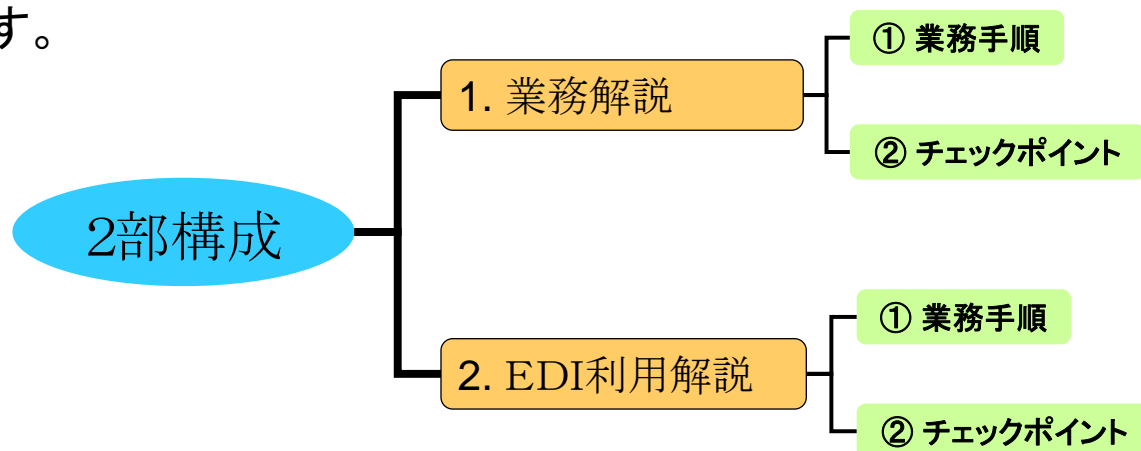
## 1. 先ず、日本企業の海外取引の変遷に関して簡単な解説を加えました。

現在の日本企業における海外取引ビジネスの形態(受発注・生産・出荷)は、各企業の経営事情により次の3形態に集約されます。

- ① 直接取引・・・日本と海外との直接の輸出入貿易の取引
- ② 仲介取引・・・日本を含めた仲介貿易(三国間貿易)を中心とする取引
- ③ VMI取引・・・上記取引形態の中にVMIを含めた取引

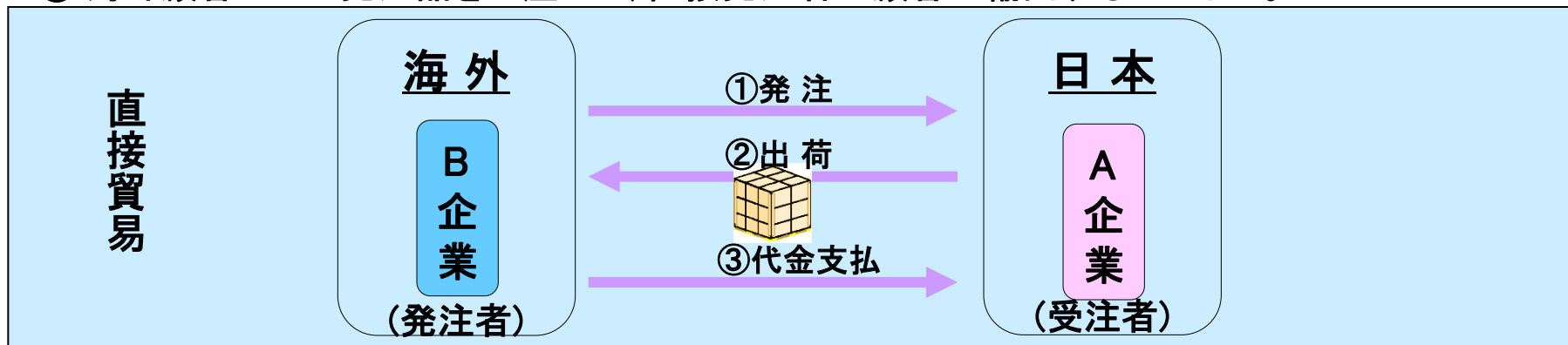
## 2. 実際の取引事例を取上げて、分かり易い内容解説を付けました。

実際の取引事例を上記形態に分類して、個々の事例について、**業務解説とEDI利用解説の2部構成**で分かり易い内容の説明を加える予定です。今回は業務解説のみになっております。EDI利用解説に関しては準備中の為に掲載しておりませんので、ご了承ください。

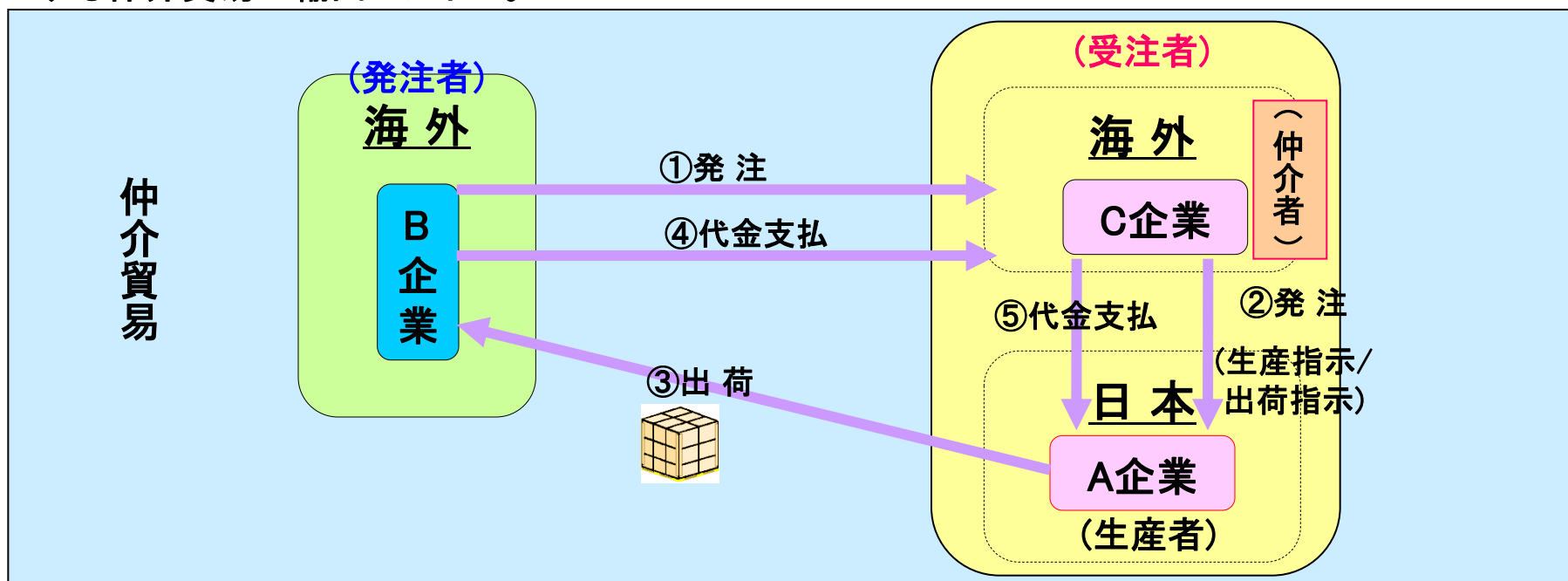


# 4-1 海外取引の変遷: 単純な輸出入取引(1)

① 海外顧客からの発注品を生産して、直接発注者の顧客へ輸出するビジネス。



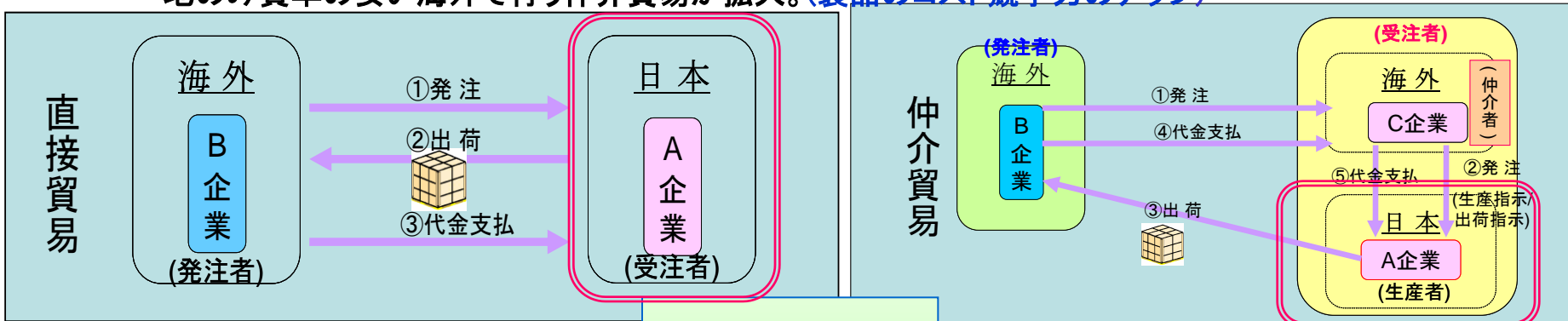
② 海外B国のB企業からの発注を海外C国C企業が受注、日本国内のA企業が生産者として機能する仲介貿易の輸出ビジネス。



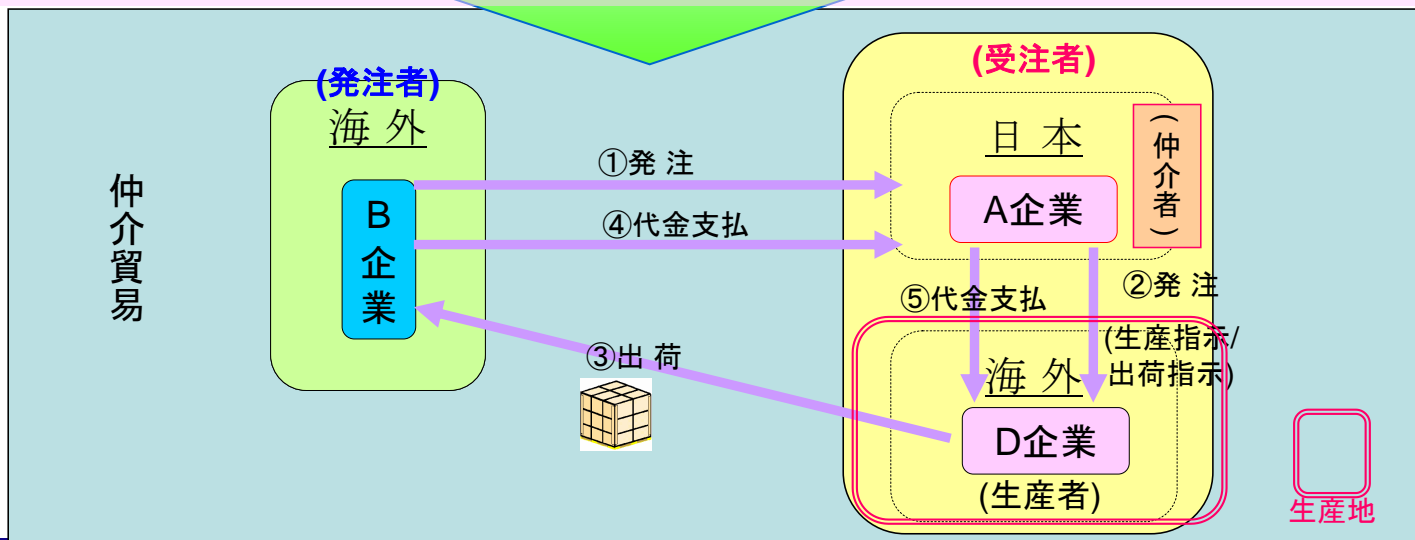


# 4-1 海外取引の変遷: 仲介取引(2)

時代のニーズに応じてビジネス形態が変化すると共に、それに供給して従来の海外取引形態も変化、日本での生産から海外での生産へ徐々に変貌拡大(1980年代ごろ)。従来の委託加工先であった日本企業も賃率が高くなりコスト競争力が低下、生産地を賃率の安い海外へシフト。受発注の取引は従来のままで、生産地のみ賃率の安い海外で行う仲介貿易が拡大。(製品のコスト競争力のアップ)

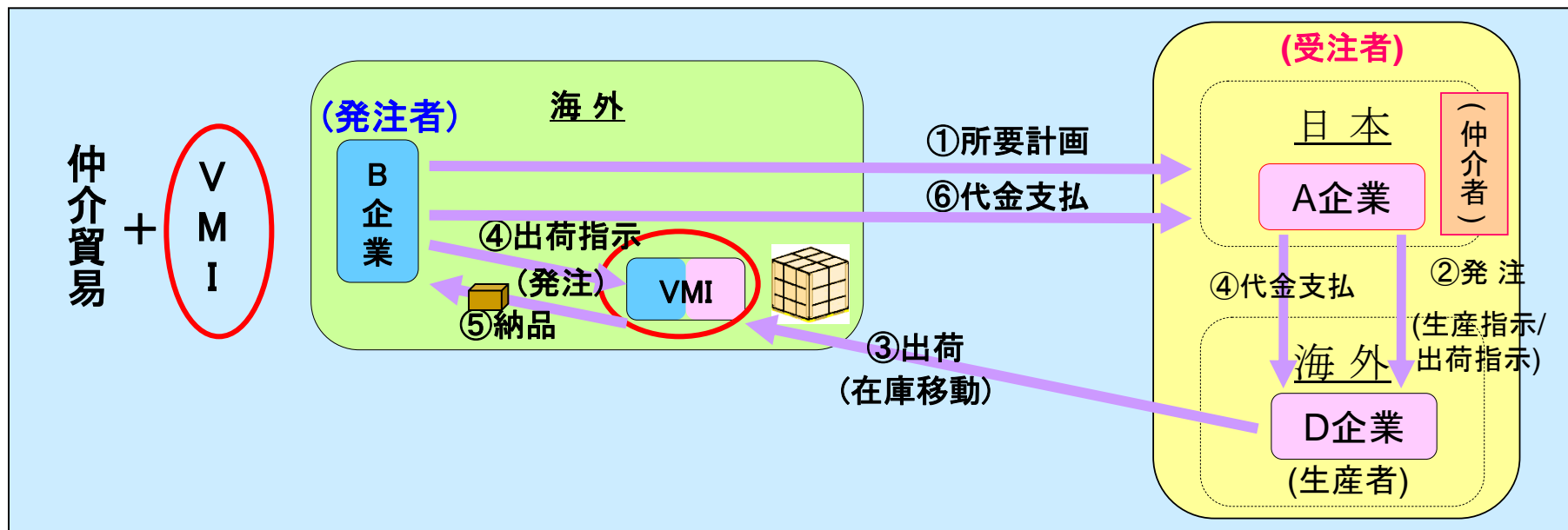
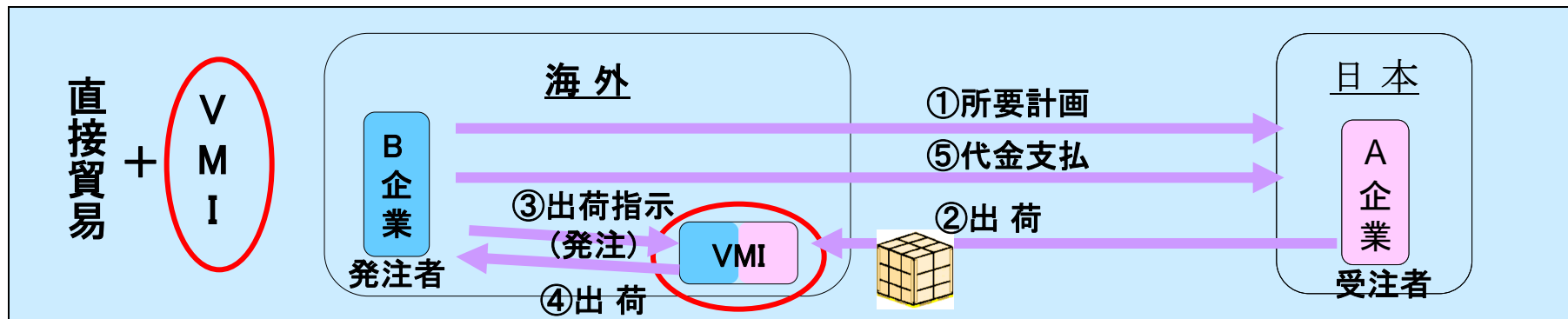


A企業が製品コスト競争力をつけるために、Aの製品を海外で生産するためにA社海外現法を作ったり、海外のD企業へ生産委託して製品を生産。その海外生産会社から発注企業Bへ直接、発注製品を出荷するという仲介貿易へ変貌。



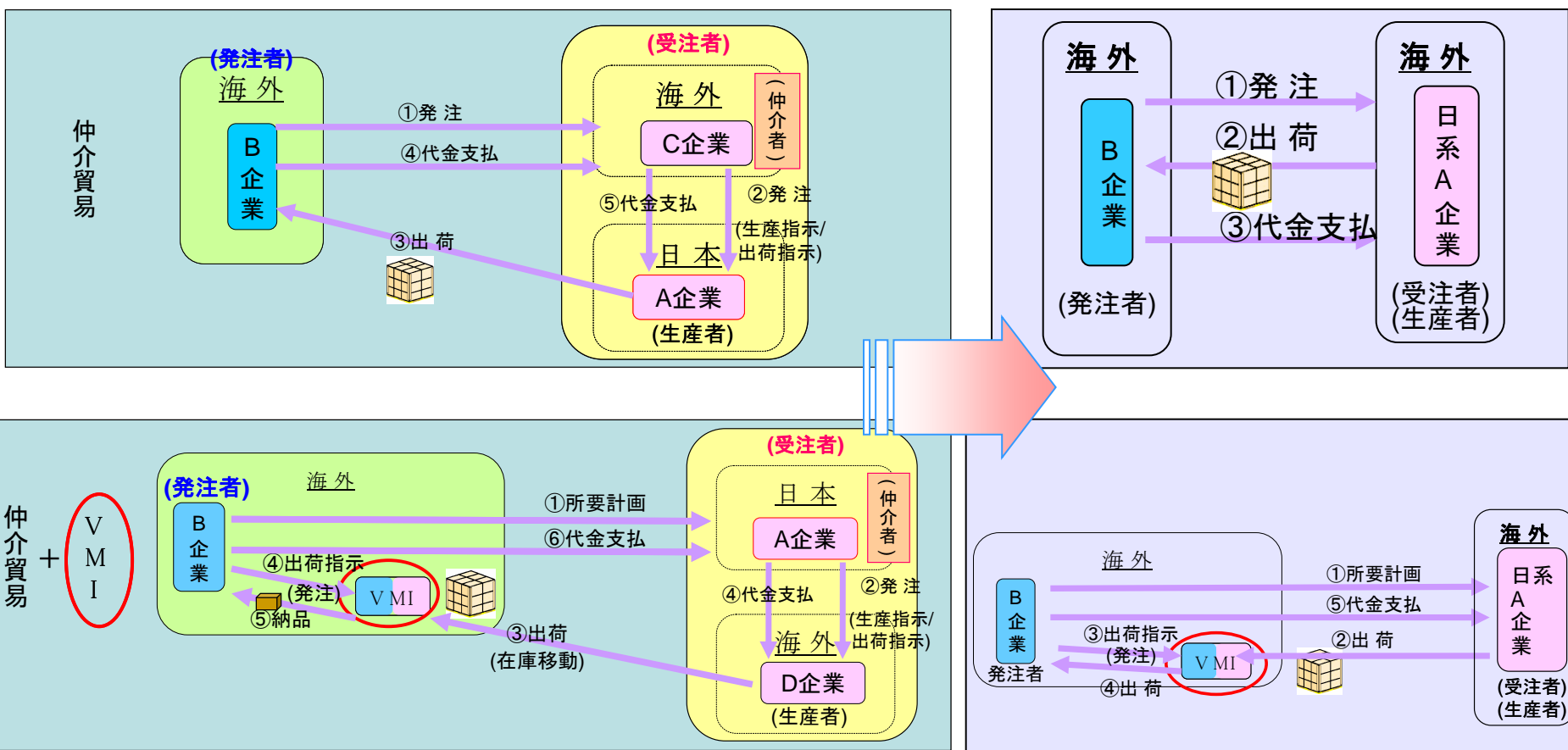
# 4-1 海外取引の変遷:VMI取引(3)

2000年代になって、更なる製造コスト削減のため資材・製品に掛かる在庫コスト低減とL/T短縮を図る手段、特に発注者側からのニーズとしてのVMI という倉庫運営管理(発注者在庫削減とJIT対応を同時実現する管理)を介した海外取引へ変貌、海外取引業務がより複雑な方向へ展開。

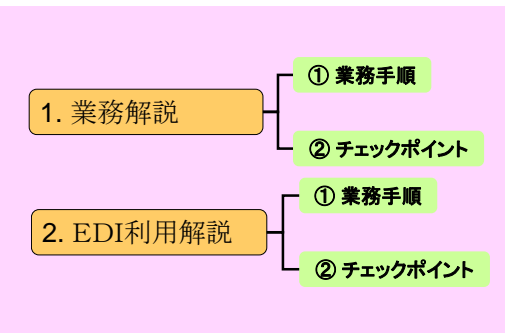
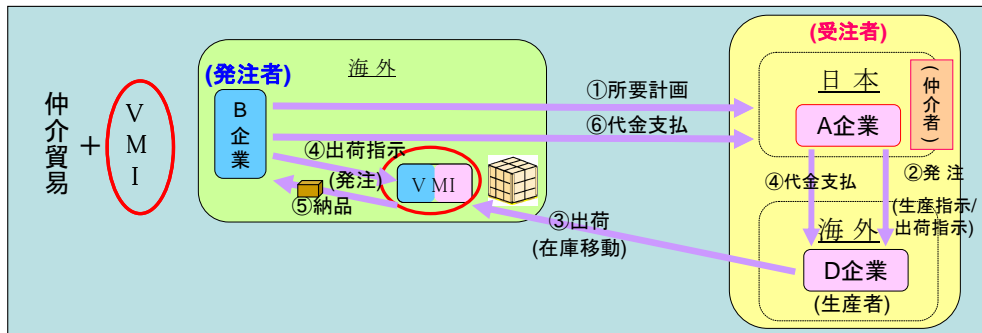
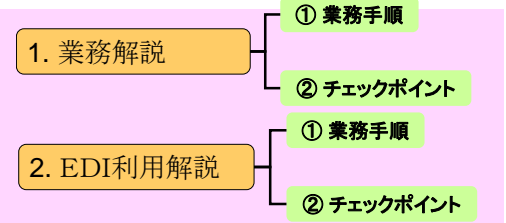
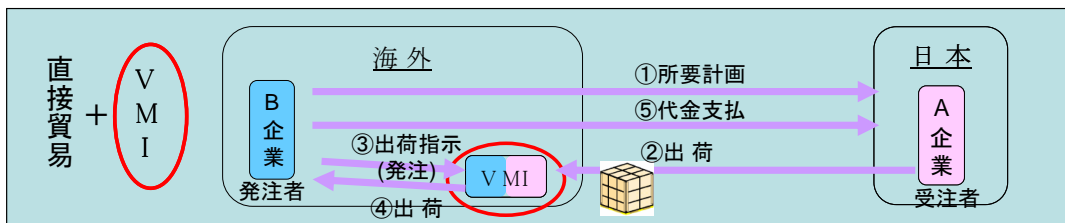
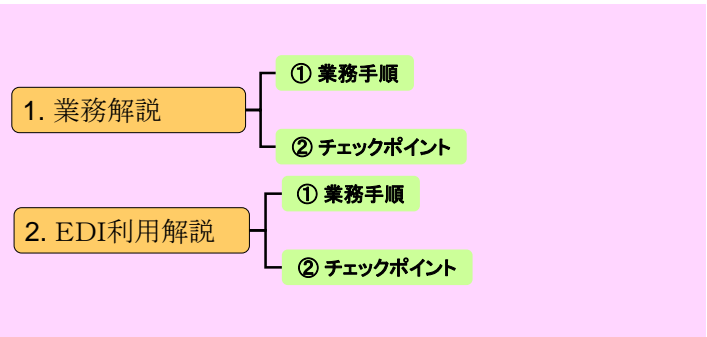
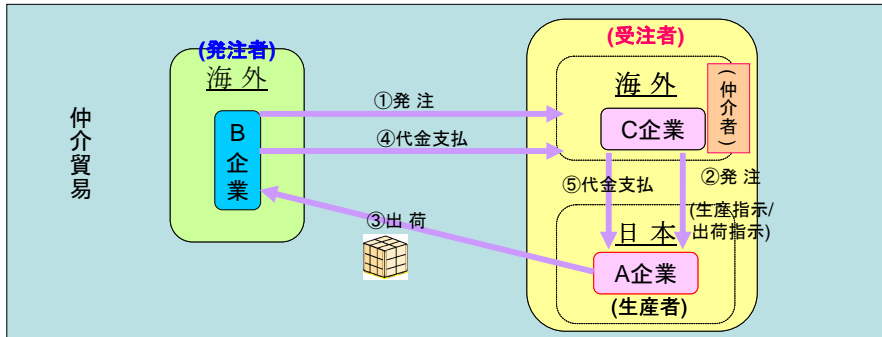
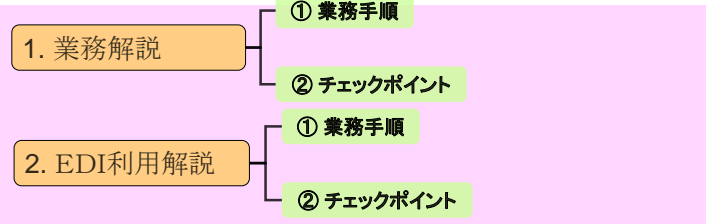
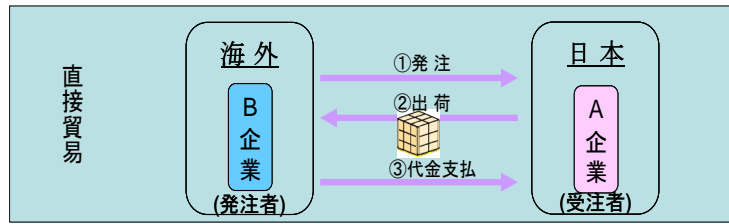


# 4-1 海外取引の変遷：海外企業間取引(4)

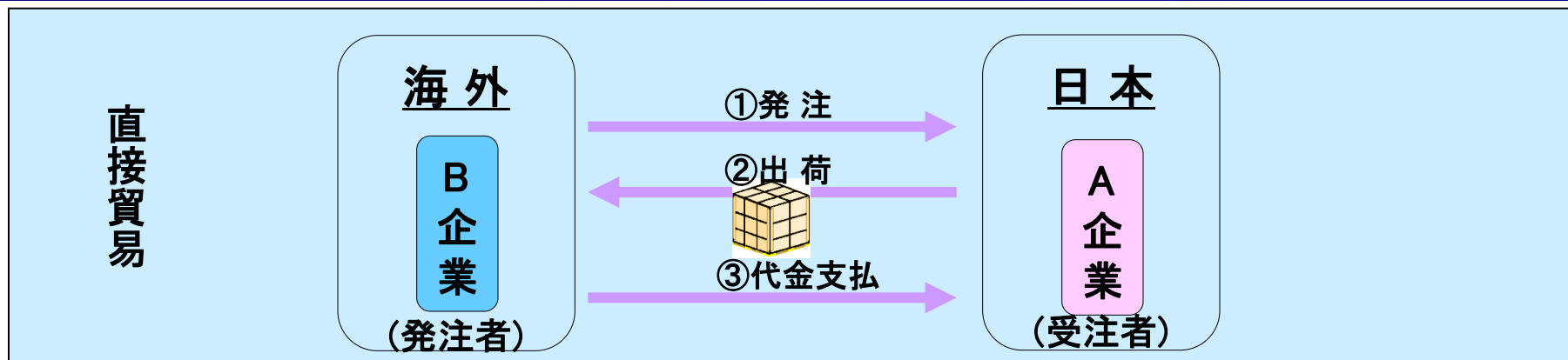
海外進出した日本企業と海外の企業との受発注取引が日本を介さず直接海外企業間で行い、その受注品も海外の工場で生産して、直接海外の発注企業間取引の形態へ変貌。従来の仲介貿易と言う三国を跨いで行うビジネスから日本を介さず直接海外企業間での受発注・生産・出荷、と言う更なるビジネスを簡素化する方向へ展開されている。



# 4-2 海外取引のビジネスガイドの全体イメージ



## 4-3 海外取引の事例紹介：直接取引(1)



### 業務解説

#### 業務手順

取引開始前に必ず、取引に関わる必要な事項を受発注者間で取決め**売買契約書**を取交します。その契約書に沿って業務を開始となります。

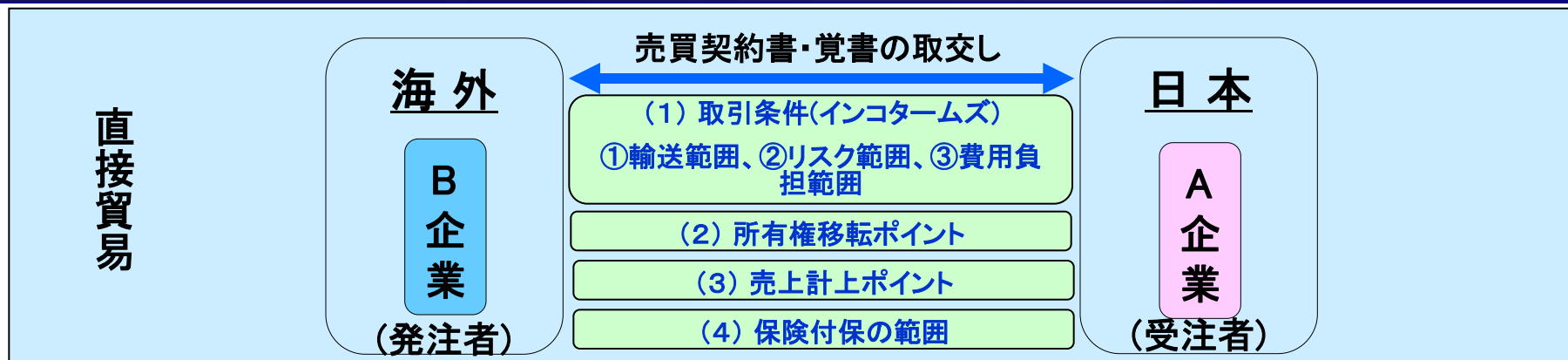
①発注者から受注者へ、契約書に沿った内容で取引物品の**発注書**が発行されます。

②事前に受発注者間で取決めた納期に沿って、受注者により契約物品が生産され輸出される。

輸出の際に、受注者から発注者へ**出荷情報**が提供されます。運送手段は事前に受発注者間で取決めておきます。出荷に際しても、利用するフォワーダー(運送事業者)も受発注者間で事前に取決めておきます。

③受注者が納品に合わせて発行した**インボイス**に基づいて発注者から代金支払いがなされます。

# 4-3 海外取引の事例紹介：直接取引(2)

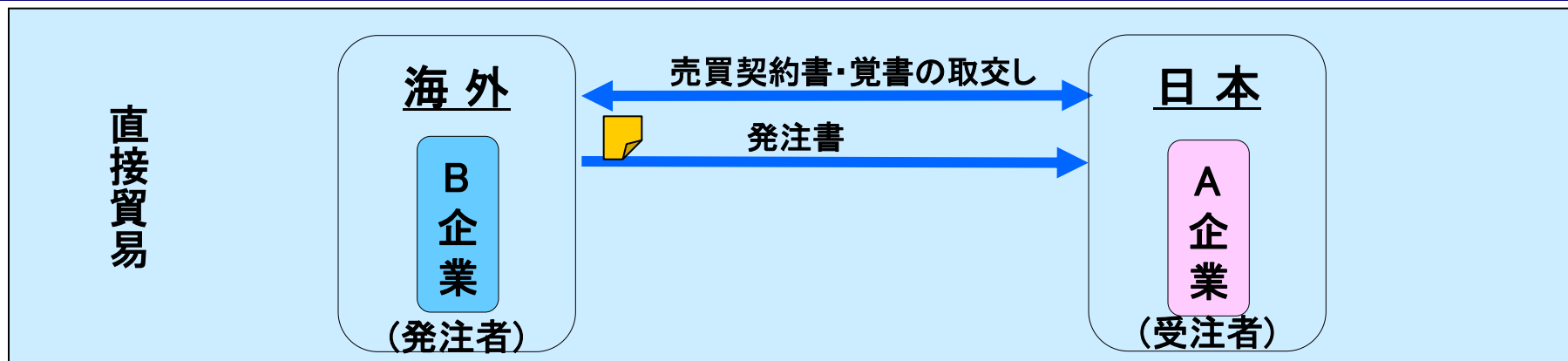


## チェックポイント

海外取引を開始する前には必ず、取引に関わる必要な事項に関して契約の取交しを行います。その際、次の事柄についても必ず契約書に明文化して取交しておくか、もしくは、覚書として売買契約書とは別に取交しておくことが重要です。万が一トラブルが発生した場合に備えてことが大切です。

- (1) 取引条件(インコタームズ)・・・①輸送範囲、②リスク範囲、③費用負担範囲に関わる内容を 受発注者間で取決め、それに相応しい該当するインコタームズを取決める。例:EXW、FCA、DAT、DDP等  
※ インコタームズは10年毎に改定されているため、何年度のインコタームズを適用するかも決めておく(年度ごとにインコタームズの定義内容を違っているため)。例 この契約は、インコタームズ2010年度版適用。
- (2) 所有権移転ポイント・・・どの時点で受注者から発注者へ取引物品の所有権が移転するか受発注者間で必ず取決めておく。  
例:指定場所納品時点、指定場所での検収時点とか等。一般的に受注者側での生産・出荷・納品されるまではその物品に係わる販売・品質等の責任はその所有者である受注者となるので、それにかかるリスクは事前に受注者側でリスク回避策をとっておく必要がある。発注者への所有権移転以降のリスクは全て発注者となるため、双方でこの所有権移転ポイントを明確にしておく必要がある。注意すべきは、インコタームズでは所有権に関しては定義されていません。
- (3) 売上・仕入計上ポイント・・・どの地点orどの状態で受注者の売上となるか発注者の仕入となるか、そのポイントを双方で取決めておくこと。
- (4) 保険付保の範囲・・・上記(1)~(3)の内容を踏まえて、当事者にリスクが生じる箇所には、必ず、保険付保の手配を行う。

## 4-3 海外取引の事例紹介：直接取引(3)



### チェックポイント

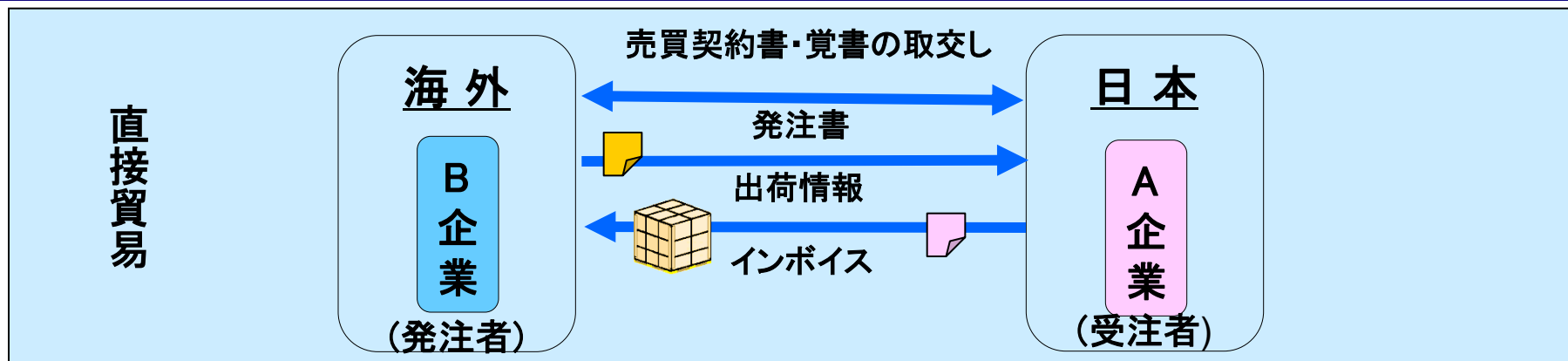
発注者から発行された発注書内容が、受発注者間で締結された売買契約書内容に沿って作成されているか否かの確認が大切。

特に、下記の5つは必ず発注書に記載されていなければならない。

- (1) 取引価格(商品の販売価格)・・・単価と発注数量に乗じた合計金額。
- (2) 決済通貨の決定・・・取引物品の支払い通貨が必ず記載されていること。例:US\$、JPY等
- (3) 決済手段と条件・・・L/C、T/T、D/A等の決済手段とそのユーザンスが明記されていること。  
例: L/C AT SIGHT、T/T AT 30DAYS AFTER B/L DATE 等
- (4) 納品場所名称と住所・・・代金支払者と納品する場所が違う場合があるので、必ず、納品場所と住所明記の確認。
- (5) ケースマークの表示・・・発注者指定のケースマークの記載の有無の確認。



## 4-3 海外取引の事例紹介：直接取引（4）



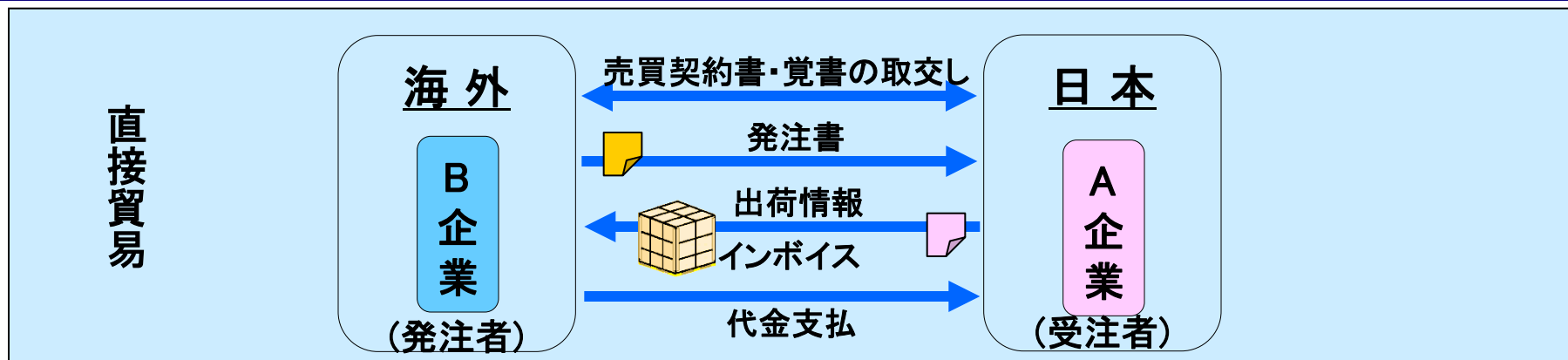
### チェックポイント

発注書に基づいて受注者が生産された物品を発注者の指定された納期に合わせて出荷する際、必ず、受注者は発注者に対して事前に出荷される物品情報と船積み情報を合わせた出荷情報を提供する必要があります。**出荷情報**は、輸出申告した情報を基にしたものが確定情報として適したものです。受注者が発注者へ出荷した物品の明細書である**インボイス**は、発注者が発行した発注書内容に沿って作成されたものであること。代金支払は基本的には、このインボイスに基づいて発注者から受注者へ支払が実施される。

- (1) 出荷情報 … 出荷物品の名称・機種番号・数量・単価・ケースマース・梱包数量・B/L NO.・便名・船名等の情報で発注者が、出荷物品を輸入通関手続きができる必要な情報が記載されていること。必ず、出荷物品が指定港へ到着する前に受注者から発注者へ情報提供しておくことが大切。
- (2) インボイス … 受注者が発注書内容に基づいて作成して、出荷物品明細書として出荷物品と共に発注者へ発行するもの。但し、大半のインボイスは発注者側の指定フォワーダーへ送付して現地側での輸入通関書類として取扱うことが通常となっている。そのため、事前に送付先のフォワーダー名称と住所を確認しておくことが大切。



## 4-3 海外取引の事例紹介：直接取引(5)



### チェックポイント

受注者から発行されたインボイスに基づいて発注者は出荷物品の代金支払を実施します。受注者は、必ず、入金された代金と請求インボイス金額の照合を行い、差異の有無の確認することが大切です。

## 4-3 海外取引の事例紹介：直接取引（6）

### EDI利用解説に関して

EDI利用解説に関しても、業務解説同様に作成を計画しております。

従来のガイド内容に加え、最近のECALGAに対応したアップデートな情報、各社のノウハウ・事例を含めた内容を網羅したいと考えております。

# ECAALGA

ご清聴ありがとうございます