

米国向けに機械を輸出するとき、貿易に不慣れなメーカーの場合、商社などに依頼するケースがあるが、ルールに基づき輸出を行えば、メーカー自ら輸出することが可能である。通関については、免許を持った通関士や乙仲などに依頼する必要があるが、その他は、輸出者として自ら手配可能であるので、今回は、米国に機械を輸出する際の注意点について述べてみたい。

1. PL (Product Liability) 製造物責任

米国は、弁護士の数が120万人以上と日本の40倍いるとされる訴訟社会である。機械は製造者を特定しやすいので、事故が起こった際、訴訟を受けやすい。したがって、米国向けに機械を輸出する際は、基本的な対策を必ず取っておく必要がある。たとえば、高速回転部分のカバーに安全装置を付けてカバーを開けたら回転しないようにしておくことなどである。出荷時に、カバー、安全装置、安全表示（英語、できればスペイン語も）が取りついた状態の写真を撮っておくことで、将来訴えられた時の証拠とすることは基本的な対処となる。後で使用者が改造して事故が起こった場合、メーカーを守る証拠となる。

また、海外向けに機械の輸出を初めて行ったら、メーカーとしてPL保険をかけておくことも重要である。1年に一度、販売台数に基づき、掛け金は少しずつ上がるが、訴訟を受けた時の賠償金額、弁護士費用、渡航費用などが莫大となり、保険はそれを突出させないための経費と考えて、会社として入っておく必要がある。

2. 取引条件、Incoterms 2010

Incotermsとは、International Commercial Termsを略したもので、国際商業会議所（ICC, International Chamber of Commerce）が制定している貿易条件の解釈に関する取引条件の国際規則である。

2000年に制定されたものは、4基本類型に分類されて、アルファベット3文字で表記された13の貿易条件（EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU, DDP）に分けられていた。2011年に発効となったIncoterms 2010では、「いかなる輸送手段にも適した規則」で、7つの貿易条件（EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP）が含まれる。「海上および内陸水路輸送の規則」では、FAS, FOB, CFR, CIFの4つに分けられ、合計11の貿易条件に減った。

輸出契約の際よく使われる条件を以下にあげる。

- (1) EXW (EX Works) - 工場車上渡
- (2) FOB (Free On Board) - 船上引渡

- (3) CIF (Cost, Insurance & Freight) - 相手国港渡
- (4) DAP (Delivered at Place) - 客先渡だが、輸入費用は税金も含め買い主が支払う
- (5) DDP (Delivered Duty Paid) - 客先渡（すべての輸送費を、関税・相手国税金まで含み輸出者が支払う）

注意すべきは、保険をどちらでかけるのかを事前に相談して決めておき、保険なしで輸送することを防ぐ必要がある。輸送費を売主で見積もる場合は、保険を入れて見積もっておけば、買主がかけるとなれば外せばよい。EXWの場合、最終出荷状態を知らない買主が機械の梱包を手配するのは無理があり、通常売主（輸出側）が行ったほうが自然で、見積もり時に梱包費用まで入れておくと、EXWを買主に認めてもらいやすい。

3. 支払い条件

大きな機械装置になると、数百万円以上するものもあり、売主・買主ともにリスクを減らしたい。どちらにも平等な条件から交渉をスタートすると早期に決着しやすいが、注文時50%、出荷時50%を電子送金で、というあたりが割合納得を得やすい条件といえる。出荷時も、細かい話では、出荷前に入金を確認してから出荷したいと考えるメーカーが多いと思うが、買主してみれば、少なくとも、船荷証券がそろった段階で残額を支払いたいと考える買主も多い。また、工場で受け取ってから支払いたい、10%を最後まで残したいと要求する買主もあるので、契約時に納得するまで両者よく話し合うことが重要である。

4. キャッチオール規制

米国向け輸出はホワイト国向けであり、比較的制限は少ないが、輸出許可申請の必要な機械（ジェットミルなど）もある。直接の輸出者でなく、商社への国内取引であっても、輸出の際の責任はメーカーにもあるので、法律にのっとった対処と、書類として明文化しておくことが重要である。特に、社内で輸出の際のルールを日ごろから決めて、いつもルール通りに処理することが大事である。

おわりに

合理的なシステムで社会が成り立つ米国向け機械輸出には、リスクを合理的に制御する方法があるので、これらの手法を駆使すれば、メーカーが輸出者となった時の不安やリスクを軽減し、自信を持って輸出を増やしていけるはずである。