

小口輸入ビジネス入門

Small-Lot Imports Business
2020



mipro

一般財団法人 対日貿易投資交流促進協会(ミプロ)

Contents

小口輸入とは	1
小口輸入の仕組み	2
商品を選ぶ際のチェックポイント	3
主な輸入禁止品目	3
輸入が規制されている品目	3
海外と日本で規格の違う品目	5
商品・仕入先の探し方	6
相手会社への問い合わせとサンプル入手	7
商談・取引交渉	8
見積もり・コスト計算・発注	10
関税・消費税について	11
支払い方法	12
クレジットカードでの外貨決済	12
ゆうちょ銀行の国際送金	12
銀行経由の電信送金	12
輸送方法	13
国際郵便	13
国際宅配便	14
航空・海上貨物便	14
携帯輸入	15
国内での販売時の注意点	17

小口輸入とは

『小口輸入』とは、明確な定義はありませんが、「第三者に販売する目的で商品を海外から小規模（少量）直接輸入すること」です。たとえ輸入数量や金額が少なくとも、小口輸入した商品については輸入販売者が責任を負うことになります。



小口輸入を行うには下記の点に留意しましょう。

- **輸入、販売において法律上の手続きが必要な場合があります。**
日本では輸入することは原則自由ですが、輸入禁止品目や規制が設けられている品目もあります。また、輸入、販売する際に手続きや資格が必要な品目もあります。
- **ある程度の語学力は必要です。**
外国の会社と交渉して取引を行うわけですので、ある程度の外国語の力は必要になります。翻訳ソフトだけに頼るのは危険です。
- **基礎的な貿易実務、国際的な取引ルールの知識が必要です。**
基本的な貿易の流れや用語等は把握しておきましょう。
- **コスト計算を行いましょう。**
商品代金以外に輸送費、保険料、関税・消費税等が掛かります。

『小口輸入』と『個人輸入』の違いについて

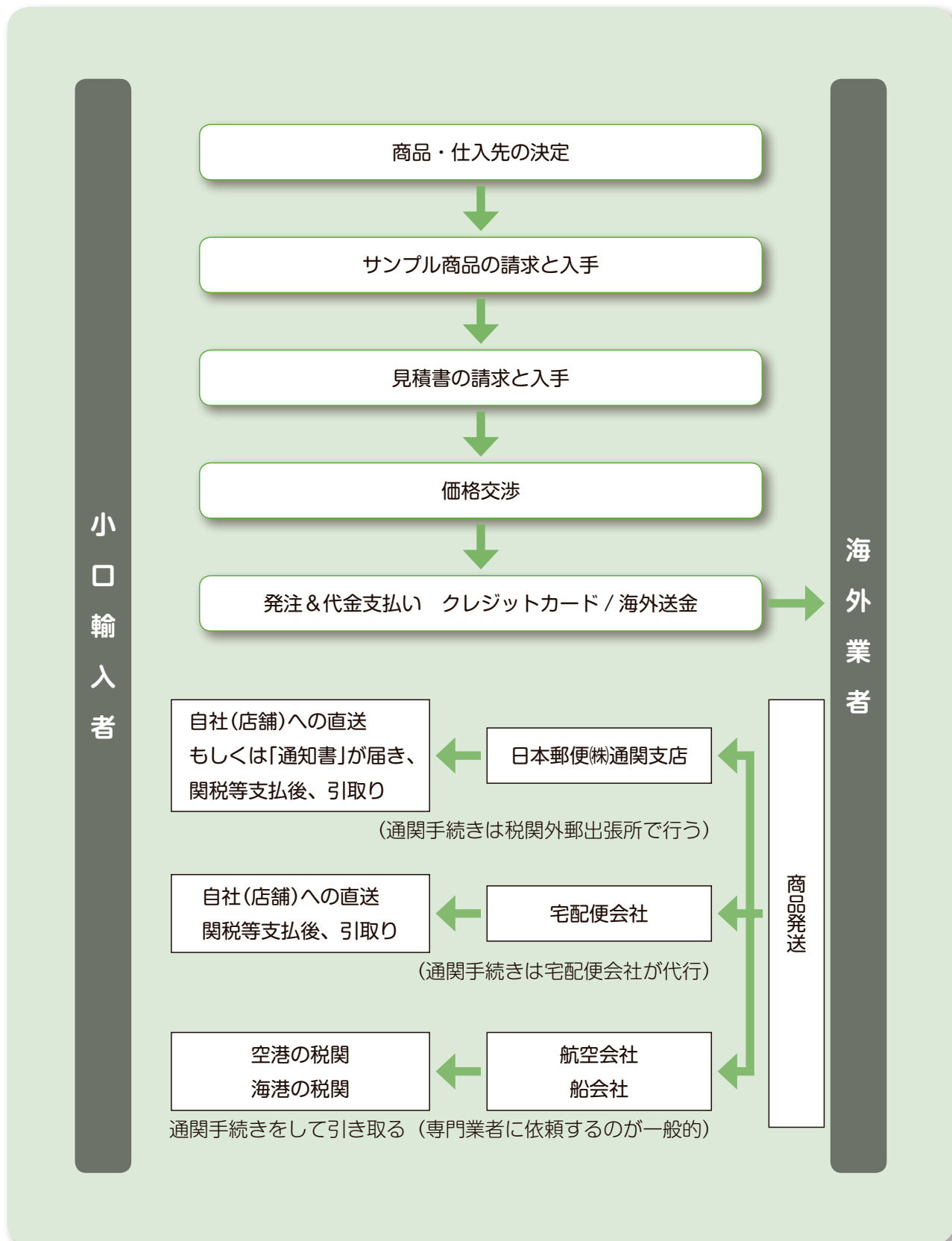
『小口輸入』と『個人輸入』。よく似た言葉なので混同される方もいるようですが、意味が違います。

『個人輸入』とは、一般的には「外国の製品を個人で使用することを目的として、海外の通信販売会社、小売店、メーカー等から、直接購入（輸入）すること」で、「輸入者本人が自己責任で使用する」ことが前提です。たとえば食品を輸入・販売する際には「食品衛生法の手続き」が必要ですが、個人輸入では一定量まで手続きが免除されています。ただし、輸入者本人が消費することが前提ですので、これを第三者に販売したり不特定多数の人に配布することは違法になります。

たとえ少量であっても、販売目的での輸入の場合には個人輸入には該当せず、法的に定められた手続きが必要ですので、ご注意ください。

小口輸入の仕組み

下図は『小口輸入』の一般的な流れです。



商品を選ぶ際のチェックポイント

輸入する商品を選ぶときは、輸入禁止品目、規制のある品目、規格が異なる品目に注意しましょう。

主な輸入禁止品目

以下の品目は「関税法」で輸入が禁止されています。

1. 麻薬、向精神薬、大麻、あへん、けしがら、覚せい剤（覚せい剤原料を含む）、あへん吸引具
2. 指定薬物（医療等の用途に供するために輸入するものを除く）
3. けん銃、小銃、機関銃、砲、これらの銃砲弾、けん銃部品
4. 爆発物
5. 火薬類
6. 化学兵器の製造の用に供されるおそれが高い毒性物質とその原料物質
7. 生物テロに使用されるおそれのある病原体等
8. 貨幣、紙幣、銀行券、印紙、郵便切手、有価証券の偽造品、変造品、模造品、偽造カード
9. 公安又は風俗を害すべき書籍、図画、彫刻物その他の物品
10. 児童ポルノ
11. 特許権、実用新案権、意匠権、商標権、著作権、著作隣接権、回路配置利用権、育成者権を侵害する物品
12. 不正競争防止法に掲げる特定の不正行為を組成する物品（形態模倣品等）

その他、「絶滅のおそれのある野生動植物の種の保存に関する法律（ワシントン条約）」、「植物防疫法」、「家畜伝染病予防法」等によって輸入が禁止されている品目があります。

輸入が規制されている品目

商品によっては輸入時に法令に基づく届出や、審査、検査等が必要な品目があります。また、輸入時は法規制がかからないものの、販売に際しては基準を満たす必要のある品目、表示が必要な品目がありますので事前に確認しておきましょう。

品目名	輸入時にかかる主な法規制	販売時にかかる主な法規制
食品全般	食品衛生法	食品衛生法、食品表示法
香辛料	植物防疫法、食品衛生法	食品衛生法、食品表示法
ハム、ソーセージ等 食肉加工食品	家畜伝染病予防法 食品衛生法	食品衛生法、食品表示法
ワイン、ビール等酒類	酒税法、食品衛生法 酒税の保全及び酒類業組合等に関する法律	酒税法、食品表示法、食品表示法、 酒税の保全及び酒類業組合等に関する法律
お茶、紅茶、コーヒー等	植物防疫法、食品衛生法	食品衛生法、食品表示法

品目名	輸入時にかかる主な法規制	販売時にかかる主な法規制
米、麦等	主要食糧の需給及び価格の安定に関する法律（食糧法）、食品衛生法	食糧法、食品衛生法、食品表示法
健康食品	食品衛生法	食品衛生法、食品表示法 健康増進法
食器、調理器具	食品衛生法	食品衛生法 家庭用品品質表示法
衣料品	(製品により) ワシントン条約	家庭用品品質表示法 有害物質を含有する家庭用品の規制に関する法律
皮革製品（靴、バッグ、衣類等）、毛皮製品	(製品により) ワシントン条約	家庭用品品質表示法
家電製品	電気用品安全法	(製品により) 電気用品安全法、食品衛生法、家庭用品品質表示法、消費生活用製品安全法、電波法、水道法、省エネ法、家電リサイクル法等
医薬品、医薬部外品、化粧品、医療機器	医薬品医療機器等法	医薬品医療機器等法
花の種、球根等	植物防疫法、種苗法、外国為替及び外国貿易法（輸入貿易管理令）	種苗法、ワシントン条約
高圧ガス、ガス容器等（充填式ライター等）	高圧ガス保安法	消費生活用製品安全法（ライター）
化学物質全般	化学物質の審査及び製造等の規制に関する法律（化審法）	化学物質の審査及び製造等の規制に関する法律（化審法）
火薬、爆薬、花火等	火薬類取締法	火薬類取締法
犬、猫用のペットフード	愛がん動物用飼料の安全性の確保に関する法律（ペットフード安全法）	愛がん動物用飼料の安全性の確保に関する法律（ペットフード安全法）
おもちゃ	(製品により) 食品衛生法	
CD、DVD	著作権法、商標法	著作権法、商標法
犬、猫、あらいぐま、きつね、スカンク	狂犬病予防法	狂犬病予防法

各品目の法規制の内容や必要な手続きについては、ミプロ作成の各種小冊子をご参照ください。
下記ミプロウェブサイトより無料でダウンロードができます。

<https://www.mipro.or.jp/>

また、外国為替及び外国貿易法（外為法）の規定に基づき、輸入貿易管理令により下記の貨物の輸入には承認が必要とされています。小口輸入での取り扱いは難しいでしょう。

品目例：特定の水産物（輸入割当品目）、原子力関連貨物、特定の医薬品類、特定の化学品、火薬類、武器、化学兵器、廃棄物等

海外と日本で規格の違う品目

規格の違いにより、海外では普通に使われている商品であっても日本では使用できないものもあります。DVDとそのプレイヤーには、リージョンコードが設定されており、お互いのリージョンコードが一致しないと再生できない仕組みになっています。たとえば、米国、カナダはリージョン1で、日本や欧州はリージョン2です。ただし中にはリージョンフリー(0、ALL)の商品もあります。ブルーレイにも3つのリージョンコード（A、B、C）があり、日本はAとなっています。

また、外国規格の無線設備の中には電波法違反となり日本国内で使用できないものもありますので注意が必要です。

小口輸入ビジネスに向く商品とは

- ・ 輸入時、販売時に法規制がないもの（あっても簡単なもの）
- ・ 輸送方法が簡単なもの（比較的小さく、軽く、壊れにくいもの）
- ・ アフターサービスの必要がないもの

具体的な品目でいうと、衣料品（婦人、紳士、子供）、アクセサリー等服飾雑貨、インテリア雑貨、家庭用品、文具、ギフト用品、ホビー用品等が取扱いしやすいでしょう。

商品・仕入先の探し方

見本市・展示会の利用

見本市・展示会は、実際に商品を手に取り、売り手と対面し、商品説明を直接聞ける等、効率的かつ確実な方法といえます。また、大規模な見本市・展示会ではいち早く新商品が展示されるため、最新の流行や製品の傾向等を知ることができます。

海外の主要な見本市・展示会については、在日の外国大使館、貿易振興機関、旅行会社等が、開催時期に合わせた買付けツアーを企画している場合があります。ミプロでも、海外のギフトショーに商談をサポートする買付け商談ミッションを実施しています。

また、日本で開催されている展示会に出展する外国企業は、日本企業とのビジネスに積極的と見ることができます。

国内外の主要な国際見本市・展示会の情報を知るには、JETRO のデータベース“世界の見本市・展示会情報（J-messe）”の利用が便利です。過去の展示規模、商品内容、出展社数、来場者数等が一覧表示され、主催機関のウェブサイトにもアクセスできます。

<https://www.jetro.go.jp/j-messe/>

インターネットでの検索

在日大使館、貿易振興機関等のサイトにアクセスすると、諸外国の商品情報が得られる場合があります。ただし、これら機関が紹介するサプライヤーは必ずしも小口輸入に対応するとは限りません。

通常の検索で卸売を探している場合は「wholesale」と付け加えて検索するとよいでしょう。ただし、海外の企業がすべて日本向けに輸出してくれるわけではありません。また取引にあたっては、その企業の信頼性についても十分な調査を行う必要があるでしょう。

JETRO のウェブサイトには、引き合い情報を登録するデータベース TTPP (Trade Tie - up Promotion Program) があり、自分の購入希望商品を登録したり、海外企業の販売希望商品の情報を見ることができます。

<https://www.jetro.go.jp/ttppoas/indexj.html>

また、ミプロのウェブサイトでは海外企業や商品情報を検索できるサイトをご紹介しますのでご参考になさってください。<https://www.mipro.or.jp/import/valuable/exporters/index.html>

現地買付け

実際に海外に行き、卸売業者、小売店、アウトレットやマーケット等で買付けを行う方法です。個人的な海外ネットワーク（海外在住の家族・親戚・知人等）があれば、さらに有利でしょう。

相手会社への問い合わせとサンプル入手

取引先、仕入れたい商品が見つかったら、相手会社に問い合わせをします。その際、必要に応じて下記の事項を確認しましょう。

- ・日本へ輸出してくれるか
- ・最低注文数あるいは最低注文金額等

同時にサンプルも入手しましょう。

見本市や展示会、現地買付けの場合は、商品の現物を手に取って確認することができます。しかし、たとえばインターネット経由の場合、PC上の画像だけでは、商品の材質、品質、色、仕上がり具合等、細部まで確認することはできません。販売目的として輸入するには、市場性や安全性の検討も必要なので、正式な発注をする前にサンプルとして商品を取り寄せ、実物を見て総合的な判断をするほうがよいでしょう。また、実物があれば、正確な関税率を確認することも可能です。

サンプル請求の際には、以下の点を確認しましょう。

- ・取り寄せる商品の商品名、商品番号、価格、サイズ、色等
- ・注文個数
- ・商品の送付方法と送料
- ・支払い方法等

商談・取引交渉

小口輸入の場合、インターネットのショッピングサイトやオークションサイトで商品を購入される方が多いようです。この場合、サイトに売り手の販売条件等が明示され、交渉する事項はあまりないかもしれません。このような場合でも、不測な事態、例えば商品の欠陥・不具合（傷がある、商品違い・不揃い等）、納期の遅れのほか、修理や返品・返金等に関わる事項に関する記述を熟読、理解しておくことが必要です。また、日本への輸出取引に対応できるか、特に商品価格が現地の付加価値税や消費税が免除された金額になるか等も併せて確認してください。

海外との取引は売買当事者双方の責任においてなされるものです。ここでは、まず商談・発注段階での留意事項をご紹介します。

海外の展示会やショップでは、取引量に応じたプライスリストが用意されていることが多く、取引交渉は納期、梱包形態・輸送手段・保険等の輸送関連の経費負担、支払の方法に関することになるでしょう。

取引契約書を作成する場合は、トラブルや不測の事態を想定し、その責任範囲と対応（経費負担含む）も明文化することをお勧めします。取引交渉時の記録や契約書等があれば、トラブルの早期解決にもつながります。口頭だけの合意や記憶では双方の認識の違いもあり、クレーム申立てや対応要求がより難しくなります。

初めての取引相手の売り手を評価する材料として、商品説明（特徴・セールスポイント等）、商品によっては日本で販売するための製造に関わる必要情報の提供、売買契約後の発送関連の連絡、トラブル対応等があげられます。

一方、あなたが売り手から信頼を得るために、何ができるかも考える必要があります。例えば、あなたのビジネスプランの進捗状況、販売実績、顧客の反響のフィードバック、日本市場（競合品、売れ筋商品等）の動向報告等、相手方へ提供できる情報もあるでしょう。小口ということでは難色を示している相手方であっても、その情報が有益であると認識してもらえれば取引につながることもあります。

支払条件を交渉する場合、商品代金のほか、輸送と送金に関わるコストと所要日数を念頭に置く必要があります。商品の仕入れでは、売り手・買い手の相互信頼関係がない場合、全額前払いが一般的です。したがって、売り手が信用できることと、最初から多額の取引をしないことが、リスク回避・軽減になります。他方、分割払いや一部後払いの条件を了解してもらうには、売り手からの信頼を得ることも重要です。

展示会での商談の進め方

気に入った商品が見つかったら、ブースの担当者に挨拶し商談に入ります。まず出展している会社が、日本への輸入に対応するのか確認しましょう。一般的に、アジアの見本市では輸出にも対応する出展者が多く、欧米の見本市では国内取引のみの出展者もいるようです。最初に自己紹介をして担当者との名刺の交換をし、自分がどのような業者でどのような商品を扱っているか等説明します。この時に会社紹介のパンフレットや店舗・取扱商品の写真、ネットショップのプリントアウトしたもの等があれば、相手も理解しやすく言葉だけで説明するよりも有利でしょう。

次に関心をもった商品について話を進めていきます。少しでも不明な点があれば、必ず質問して確認することが重要です。交渉時には、条件が合えば発注するという明確な意思を伝えるとよいでしょう。これから発注する商品については、詳細な商品情報、最少発注数、支払方法、輸送方法、保険などについて話し合い、少しでも不明な点は必ず確認することが大切です。最も重要なのは価格面での折り合いです。仕入れコストを十分把握し、そこに自分の利益を加算し、販売先にいくらかで卸せるかを精査します。結果、価格が見合わない場合は、値下げ交渉を行い、無理ならば新たな購入先を探すことにしましょう。

代理店、販売店契約の課題

一般に、代理店契約は売り上げに対してバックマージン（コミッション）を受け取る形態で、販売店契約は日本国内での販売に全責任を負う形態です。これらの契約を締結するためには、ご自身のビジネスプランとその実行を相手に納得させる（信用される）具体的な手段・方法の提示が必要とされます。過去の取引や販売実績等がない場合は、この種の契約締結は難しいと思われるかもしれません。また、売り手から提示されるミニマムの輸入量や販売方法等の条件が小口輸入では困難な場合も多いでしょう。

小口輸入の初期の段階では、特定商品にこだわらず、まずは取扱商品を拡げることを優先する方がよいでしょう。そしてある程度実績を積み上げてから、代理店契約等の交渉にのぞんでください。

見積もり・コスト計算・発注

見積もり請求

サンプル商品が届き、本格的に輸入することを決定したら、正式な注文をする前に見積もりを請求しましょう。

海外の取引に慣れている会社の場合は日本向けの送料や手数料が HP やプライスリストに記載されていることもありますが、記載がない場合は、送料、保険料、手数料等も含めた見積もりを請求して確認することが必要です。

また、注文数量によって商品単価が変わることもありますので、正確な支払い金額を知るためにも見積もりをとるほうがよいでしょう。取引に慣れてきたら、注文数（額）に応じて割引交渉をすることも考えられます。

コスト計算

見積書が届いたら最終的に費用がいくらかかるか計算してみましょう。販売する場合の利益も上乗せして最終的な販売価格を出してみてください。

商品価格以外に必要な費用

輸送料金、保険料金、(梱包費用・手数料)、(送金手数料)、関税・消費税、貨物輸送の場合は通関費用、国内配送料金等が考えられます。

発注書の内容

商品を注文することが決定したら、発注書を書きます。基本的には、下記の項目を明記します。

- ・発注年月日
- ・注文者の氏名、連絡先（届先）
- ・発注先
- ・注文内容（商品番号、サイズ、色等明細、単価、数量、金額）
- ・輸送方法
- ・納期
- ・送料
- ・保険料
- ・手数料
- ・決済方法

関税・消費税について

商品が日本に到着し通関の際には関税、消費税が課税されます。

税額を算定するときの基礎となるものを課税標準といますが、関税は一般的には、輸入貨物代金 (Cost)、保険料 (Insurance)、運賃 (Freight) を合計した CIF 価格が課税標準となります。外国通貨によって表示された価格の換算は、輸入申告日における税関長が公示する外国為替相場によって行うことが決められています。

関税率はその商品の用途、品目の材質、加工の有無、原産国等によって異なり、下記のような種類があります。

- ・ **基本税率**：長期的に適用される基本的な税率
- ・ **暫定税率**：一時的に基本税率によりがたい事情がある場合に、一定期間基本税率に代わって適用される暫定的な税率
- ・ **特惠税率**：開発途上国・地域からの輸入品に対し、原産地等の条件を満たすことにより適用される税率
- ・ **特別特惠税率**：特惠受益国のうち、後発開発途上国 (LDC) を原産地とする輸入貨物に対して適用される税率で、すべて無税。原則として特惠原産地証明書の提出が必要。
- ・ **WTO協定税率**：WTO加盟国・地域に対して一定率以上の関税を課さないことを約束している税率
- ・ **経済連携協定 (EPA) に基づく税率**：経済連携協定 (EPA) を締結している国からの産品を対象とし、それぞれの協定に基づいて適用される税率
- ・ **少額輸入貨物に対する簡易税率**：携帯品又は別送品以外の貨物で、課税価格の合計額が20万円以下の輸入貨物に適用することのできる税率。

税率は原則として、経済連携協定 (EPA) に基づく税率、特惠税率、WTO 協定税率、暫定税率、基本税率の順に優先して適用されます。ただし、特惠税率は法令で定める要件を満たす場合に限り、協定税率はそれが暫定税率又は基本税率よりも低い場合に適用されます。

関税率は税関の HP に掲載されている「実行関税率表」で調べることができます。

<https://www.customs.go.jp/tariff/index.htm>

輸入する商品について、より正確な関税率を知りたい場合は、税関の「事前教示制度」を利用することもできます。「事前教示制度」とは、あらかじめ輸入を予定している貨物の関税率表上の所属区分及び関税率等について税関に照合を行い、その回答を受けることができる制度です。

<https://www.customs.go.jp/zeikan/seido/index.htm#a>

支払い方法

貿易代金の支払い方法にはいろいろありますが、小口輸入の場合には主に、1) クレジットカードでの外貨決済、2) ゆうちょ銀行の国際送金 (Money Order)、3) 銀行経由の電信送金 (Telegraphic Transfer : T/T) の3つの手段があります。

クレジットカードでの外貨決済

手間と手数料がかからず、カード利用明細書を支払い内容の記録として活用することもできます。利用対象が広範で、決済までおよそ半月～3ヶ月の猶予期間があることもメリットといえます。ただし、インターネットを介した詐欺的な取引にクレジットカードが利用されることもあるため、ネットショップから仕入れる際は、利用サイトの利用規約および返品等に関わるポリシー、カスタマーサービスの有無、販売者の所在地・連絡先等の確認が不可欠です。また、支払い時のカード情報入力画面のURLに「https」の末尾“s”(暗号化送信を意味する)が付いているかの確認も重要です。なお、外部から読み取られる恐れもあるのでEメールでカード番号を知らせることは、避けた方がよいでしょう。

ゆうちょ銀行の国際送金

送金方法には住所あて送金、口座あて送金、口座間送金の3種類があります。送金の際には窓口で送金可能な国と通貨、送金限度額の確認が必要です。また、送金額から口座登記料(受取人口座に入金する際の受取機関の手数料)や仲介手数料(送金処理を仲介する機関の手数料)が差し引かれる場合があります。これらの諸費用は送金相手の受領額の減額に関係しますので、特に注意が必要です。

なお、米国に住所あて送金をする場合は、送金人自身が郵送料を負担して為替証書を送付することになります。

銀行経由の電信送金

銀行送金では、送金銀行の取扱手数料の他に、中継(コルレス)銀行、受取銀行でも手数料がかかる場合があります。為替レートは同じ通貨でも銀行によって異なるので、各銀行窓口等で手数料を含め確認してください。なお、輸入代金の支払い時には、商品名、原産国、船積国等の記載を求められます。

電信(TT)送金には、ご自身(自社)の預金口座から引き落とす方法と、送金のつど必要な金額を銀行に支払う方法があり、前者は入出金を口座で一元管理することができます。受取人(輸出業者)が入金確認できるのは通常2～3日後となるため、前払いの場合このタイムラグを考慮する必要があります。クレジットカード決済と比較し、銀行送金では限度額の制限がないものの、送金に関わる手数料が比較的高いといえるでしょう。

「資金決済に関する法律」の施行により銀行以外の業者が行う為替取引である「資金移動サービス」が登場し、1回あたり100万円以下の振込みや送金手段として利用されています。

輸送方法

輸送手段には下記のような方法があります。

種類		輸送範囲	所要日数	容積・重量制限等	温度管理指定
国際郵便	EMS	Door to Door	2～4日	国、地域によって異なるが、重量は概ね30kgまで。	不可
	航空便		3～6日		
	SAL便		6～13日		
	船便		1～3ヶ月		
国際宅配便		Door to Door	業者により異なるが概ね2～3日	業者により異なるが、概ね数百kgまで。	原則的に不可
航空貨物便		基本的に空港間		制限はない。	可能
海上貨物便		基本的に海港間		コンテナ単位(40、20フィートの2種類)混載も可能。	可能

小口輸入の輸送手段としては、国際郵便や国際宅配便が多く使われています。しかし容積や重量が大きいもの、航空機への積載ができない危険物等、国際郵便や国際宅配便での取扱いが難しいとされる商品は、貨物便を利用することになります。

国際郵便

国際郵便には国際スピード郵便（EMS）、航空便、船便、エコノミー航空（SAL）便があります。重量は概ね30kgまでで、万国郵便条約等で規制されている危険物等は送ることはできません。なかでもEMSは航空便のうち最優先に扱われる小包で、世界120を超える国・地域の郵便局で手配ができ、そのうち約70の国・地域では追跡サービスが可能です。エコノミー航空（SAL）便は約80の国・地域で扱われており、航空便より割安ですが、到着後の通関・配達手続きがEMSや航空便より後になるため、受け取りまでの時間に余裕が必要です。

到着した郵便物のうち課税価格が20万円以下のものは、税関外郵出張所で輸入手続きが行われ、輸入者に配達されます。ただし税額が決められないもの、法令による許可・承認等の手続きが必要なもの、減免税対象品等については「海外から到着した郵便物の税関手続きのお知らせ」が輸入者に送られ、輸入者が通関に必要な書類を当該税関に提出し、輸入許可が下りた後に配達されます。関税・消費税等がかかった場合は、課税通知書が添付されているので、配達時に税額と日本郵便の取扱手数料を納付すれば荷物を受取ることができます。

課税価格が20万円を超える郵便物は、輸入者による輸入申告が必要となるため日本郵便の通関支店に保管され、受取人に「輸入（納税）申告を必要とする可能性がある国際郵便物のお知らせ」

が送付されます。この通関手続きは、お知らせに同封される委任状を提出することにより日本郵便に依頼することができますが、法令による許可・承認等が必要となる場合は輸入者が関係書類を揃え、提出しなければなりません。（専門の通関代行業者に依頼する方法もあります。）税関の審査が終了すると輸入者に関税納付書が送られ、納税が確認できた後、荷物が配達されます。

国際宅配便

国際宅配便はもっともスピーディな輸送手段です。国際宅配業者は、輸出地での集荷から日本での配達まで、煩雑な輸入手続を含む一貫した国際輸送サービスを提供しています。荷物の追跡情報や配送予定情報も容易に入手できます。しかし、荷物の重量・容積の制限や、取り扱わない物品がある等、業者によって対応が異なるため、自分の希望する商品を送ることができるかどうか事前の確認が必要です。関税と消費税は通常、通関の際に宅配業者が立替払いをしており、配達時に受取人（輸入者）に請求されます。

航空・海上貨物便

空港・海港間の国際輸送だけでなく、輸出地での輸送、通関手続き、日本に到着後の輸入通関手続き、国内輸送等を、まとめて国際物流仲介業者（フレイト・フォワード）に依頼するのが一般的です。ただし、この委託業者に全てを任せるのではなく、十分な取引情報を提供し協力することが、スムーズな通関につながります。

コンテナ1本分に満たない荷物は他社の荷物と合わせた混載貨物として運ぶこととなりますが、臭い移りしやすい商品、温度管理が必要な商品、検疫が必要な商品等は混載に向かないため、単独スペースの確保が必要となり、費用がかさむおそれがあります。

運賃は基本的に重量をもとに計算されますが、容積が大きいものは6,000立方センチメートルを1kgに換算した「容積重量」を算出し、実際の重さと比較して重い方の数値で計算されます。また重量・容積が少ない場合でも、最低運賃（ミニマムチャージ）があることに注意しましょう。

発送から受け取りまでにはおおよそ以下のような費用がかかり、どの費用をどちらが負担するかについて、輸送を依頼する前に取引先と交渉しておく必要があります。その際、インコタームズ（国際貿易取引規則）（P.16）が使われる場合があるので、事前に知っておくとよいでしょう。

【輸出地費用】

集荷・現地輸送料金、港のターミナル利用料、輸出梱包費、通関手続き料

【国際輸送費用】

基本運賃、燃料割増等の割増運賃、貨物海上保険料

【輸入地費用】

港のターミナル利用料、荷捌き等貨物取扱手数料、通関手続き料、関税、消費税、貨物検査料、国内配送料

輸入通関を行う際に必要な書類には、輸出者から取り寄せておくべきものと、輸入者が用意すべきものがあり、フレイト・フォワードや取引先に確認しながら準備することになります。

【輸出者から取り寄せる主な書類】

商業送り状 (Commercial Invoice)、梱包明細書 (Packing List)、船荷証券 (B / L) ・ 航空貨物運送状 (AWB) 等の運送書類、保険証券 (Insurance Policy)、運賃明細書、原産地証明等課税に必要な書類、国内法規制 (検疫、ワシントン条約等) に関する書類等

【輸入者が用意する書類】

国内法規制 (検疫、免許、許可等) に関する書類、商品のカタログや前回の輸入実績に関する資料等 (品目により用意する書類は異なります。)

携帯輸入

海外で買付けた商品等を手荷物として輸入する場合は、課税価格の合計が 30 万円程度以下であれば、旅具通関が認められています。通関にあたっては、あらかじめ個人用の土産物等と商用荷物を分け、申告書を作成します。申告書には商品の名称や価格の分かるインボイスを添付する必要があります。

申告書の様式は、機内で配布される「携帯品・別送品申告書 (税関様式 C - 5360)」でも可能ですが、この場合は輸入許可書が発行されません。「輸出・輸入託送品 (携帯品・別送品) 申告書 (関税様式 C - 5340)」を使用 (2 通作成し税関に提出) した場合には、輸入許可が下りると提出した申告書のうち 1 通が輸入許可書として返却されます。どちらの場合も税関の審査が終了し、関税・消費税等を納付すれば商品を受取ることができます。

インコタームズとは

輸出入業務は、商習慣や法律の異なる海外との取引です。そのような場合よく使われるのが、国際商業会議所（ICC）が貿易条件の解釈に関する国際規則として制定したインコタームズ（International Commercial Terms）です。インコタームズは商習慣の変化に合わせて数回の改定が行われ、現在は2020年1月1日発効のインコタームズ2020が使われています。アルファベット3文字で11の取引条件を定めており、輸出者から輸入者への貨物の引渡し条件、リスクの移転時期、運送・保険等に関する輸出入業者の義務・諸費用の分担等が決められています。小口輸入取引で示されることが多いインコタームズの取引条件には、下記のようなものがあります。

EXW（Ex Works）・・・工場渡条件

売主が提示する価格は商品代と梱包費のみで、買主が工場出荷時点から日本の配送先までの全ての輸送を手配し、経費を負担します。荷物が小規模で出荷地に国際宅配便業者の拠点がある場合には、その着払いサービスを利用する方法もあります。

FOB（Free On Board）・・・輸出港本船渡条件

売主が工場出荷から輸出通関までを行い、買主の指定した船に商品を積み込みます。（ここまで売主負担。）買主は国際輸送と日本での輸入通関、国内輸送を手配し、経費を負担します。

CFR（Cost and Freight）・・・運賃込条件

CIF（Cost Insurance and Freight）・・・運賃保険料込条件

売主が工場出荷から輸入地の港までの輸送を手配し、経費も負担します。買主は日本での輸入通関と国内輸送を手配し、経費を負担します。CFRには貨物海上保険が付保されていませんが、CIFは売主によって貨物海上保険が付保されています。

- * 関税・消費税は全て買主負担です。
- * FOB、CFR、CIFは海上輸送に使われる取引条件です。この3要件では、輸出地で貨物が船に積み込まれた時点で貨物のリスク（損害に対する責任）が売主から買主に移転します。

国内での販売時の注意点

商品ごとの法規制について

商品が到着・通関後は日本国内の法規制に沿って販売することになります。主な商品の販売時にかかる法規制については P.3 の表をご参照ください。例えば食品の場合、「食品表示法」により表示基準（内容・方法等）が規定されています。また、衣料品の場合、「家庭用品品質表示法」の“繊維製品品質表示規程”に基づき、繊維の組成、家庭洗濯等取扱い方法、表示者名・連絡先等の表示が義務付けられています。このような表示については、まずは日本で流通している類似商品のラベルを参考になさるのも一つの方法でしょう。

製造物責任法（PL 法）について

製品の欠陥によって生命、身体または財産に損害を被ったことを証明した場合に、被害者が製造業者等に対して損害賠償を求めることができる法律です。輸入品の場合は、輸入者がこの責務を負うことが定められています。ただし、その欠陥による被害がその製造物自体の損害に止まった場合は、この法律の対象にはなりません。扱う製品にもよりますが、対策としては PL 保険に加入することが考えられます。

消費生活用製品安全法について

市場で一般消費者に販売され、化粧品や食品のように他法令による安全規制の対象となっていない製品は、すべて同法の対象です。輸入事業者は自ら輸入した商品について生じた製品事故の情報の報告義務があります。また、家庭用の圧力なべ、乗車用ヘルメット等を取り扱う場合は同法により事業の届出や自主検査等が義務づけられています。

特定商取引法

インターネット販売を業として行うためには、酒類、医薬品等を除き、特に許認可等を受ける必要はありません。しかし、インターネット販売は「特定商取引法」の通信販売に該当し、同法の規制を受けます。

- ・ 広告の表示（事業者の氏名（名称）、住所、電話番号等の表示義務）
- ・ 誇大広告等の禁止
- ・ 未承諾者に対する電子メール広告の提供の禁止
- ・ 前払式通信販売の承諾等の通知
- ・ 契約解除に伴う債務不履行の禁止
- ・ 顧客の意に反して申込みをさせようとする行為の禁止

貿易・起業に関するお問い合わせ先

貿易・起業相談専用

TEL:03-3989-5151 FAX:03-3590-7585

相談時間：平日 午前10時30分～午後4時30分

本資料は（一財）貿易・産業協力振興財団 2020年度振興事業費助成を受けて作成したものです。

● 発 行 ●

一般財団法人 対日貿易投資交流促進協会(ミプロ)

〒170-8630 東京都豊島区東池袋 3-1-3

ワールドインポートマートビル 6階