

## □ L/C 決済の落とし穴

## (質問)

中近東の新規客先と輸出商談が成立し、L/C を受領して船積みを完了しました。ところが銀行ネゴ(船積み書類銀行買取り)の段階で、些細な理由から Un-Paid を喰らい L/G ネゴ(Letter of Guarantee 保証状を差し入れて)、B/C 扱い(Bill for Collect; 取立扱い)で買取って貰いました。輸出先が決済するまで多大な労力と時間を費やし難渋しました。代金回収のリスクを避けるために L/C 決済としたのに、これでは D/P D/A 決済と同じ結果となってしまうました。今後はどのような対策を講じたら良いですか？

## (回答)

**L/C 決済で遭遇しよく起こる実務上の問題**

輸出者からみて信用状(L/C)決済は銀行の支払い保証があるので代金回収リスクは少ないのですが、しかし実際に L/C 取引をしてみると、L/C で要求された書類を提示したからと言って必ずしも銀行は 100%買取ってくれるわけではないのが実情です。船積み書類上のタイプミスによる些細な表記間違いや L/C とのディスクレ、B/L 上の通常文言の Remarks 等々重箱の隅を突ついて瑕疵を見付けられ、これを理由に銀行から荷為替手形の引受けを拒否されたり、買取り拒否(Un-Paid)を宣言されることがよくあります。この背景には、当該商品の市況悪化による客先の商品受取り拒否や支払い拒否、値引き交渉のためのマーケットクレーム等客先の意図に根差したものや、相手国のントリーリスク、銀行担当者の事務処理能力の問題、L/C 開設銀行と買取り銀行の相性、メーカーの生産能力の問題で Partial Shipment になってしまい L/C とディスクレとなったり、船会社が杓子定規で B/L 文言に対する融通性がなく銀行からファウル B/L と認定されてしまったり等々、L/C に合致した書類を作成するには、何処に地雷原が隠れているかの確に把握できる知識と経験が必要で、全てを客観的に瞬時に判断できないと、とても痛い目に合うことになります。

**クリーンネゴに向けての対策**

信用状統一規則(Uniform Customs and Practice for Documentary Credits)を日頃から良く読み込み、L/C に合致した書類作成の精度を上げること。

OECD のントリーリスクスコアを参考に、当該輸出国の最新の状況を把握しておくこと。

貿易業務に精通した銀行を選ぶこと。最近では L/C 開設銀行の言われるままに Un-Paid を通告してくる銀行も散見されるので、確りと理論的に反論出来るようレベルを上げると共に、良心的な銀行を選択すること。

メーカーの納期管理を徹底し、分割積み避けられない場合 L/C のアmend をタイムリーに要請すること。船会社に L/G を差し入れて B/L の Remarks を消すこと。鉄鋼製品の錆等通常問題とならない Remarks でもファウル B/L となるので、B/L 入手時にはチェックを入念に行なうこと。それでも起こり得るリスクを回避する手段として、次の方策があります。

**フォーフェイティング(Forfeiting)取引**

信用状付き輸出手形の買取りのうち、輸出者への買戻請求権を放棄した買取り形態をフォーフェイティング取引と言う先端の金融サービスがあります。

フォーフェイティング取引を利用すれば、手形の買戻請求権を伴わない輸出債権の売却となりますので、取引銀行の与信枠も使わず、またバランスシート上の売掛債権をオフバランス化することが可能となります。フォーフェイティング取引の輸出者のメリットとしては以下のような事項が挙げられます。

1. 輸入者の支払いリスク、輸入者の所在する国のントリーリスクをヘッジすることが出来ます。
2. 手形の買戻し義務を伴わない輸出債権の売却となるので、取引銀行の与信枠も使わず、またバランスシート上の売掛債権をオフバランス化することが可能となります。
3. 貿易保険と異なり、100%のリスクヘッジが可能。万が一の場合にも回収義務は残りません。
4. 債権管理・回収コストの削減が期待できます。
5. 発展途上国向けの輸出案件にも積極的に取り組みが可能です。

買取りには、銀行の買取り資金調達コストに、手形債権のリスク料を加えた金利で手形額面を割引いて買取られるので、相応のコストが掛かることになります。当該案件のリスクとの兼ね合いですが、活用することを検討する価値があると思います。