

国内輸入関連業者に対する実地調査

平成13年 2 月

財団法人 国際通貨研究所

INSTITUTE FOR INTERNATIONAL MONETARY AFFAIRS

はじめに

本報告書は、財団法人国際通貨研究所（IIMA）が財務省の委嘱にもとづく「国内輸入関連業者に対する実地調査」の結果をまとめたものであり、同省国際局の研究会である「円の国際化推進研究会」に報告することを目的としたものである。

「円の国際化推進研究会」は、平成11年4月に大蔵大臣（現財務大臣）へ提出された外国為替等審議会答申「21世紀に向けた円の国際化」のフォローアップ及び円の国際化の一層の推進に必要な政策等について調査・研究を行う目的で発足したものである。同研究会は昨年6月にとりまとめた「中間論点整理」の中で、円建て輸入の拡大がアジアにおける円建てのキャッシュフローの創出を通じて「円の国際化」に繋がるという、輸入取引円建て化の重要性を指摘すると同時に、わが国においては輸出取引よりも輸入取引の方が円建て比率の引上げの可能性が高いことを示唆した。

本委嘱調査は、こうしたわが国の輸入取引の円建て化に対する期待感を受け、実際に輸入取引の担い手となっている企業との面談を通じて、輸入取引における契約通貨の決定背景や、何故円建て取引が行われることが少ないのか、また、円建て取引を積極的に行っている企業の経験から他の企業が参考にできる点は何かなどを調査するとともに、円の国際化推進の立場から改善策の検討を行ったものである。

アジアの経済も97年通貨危機の直接の影響から回復を見せ、新たな安定的な経済システムを構築する段階に入っているが、その一環として通貨制度についても本格的な検討が始まろうとしている。この時期に、円の国際化についての議論を深めることは極めて重要な意味を持つと考えられるが、本報告書が、そうした議論や検討の一助となれば幸いである。

平成13年2月

財団法人国際通貨研究所

目 次

．調査の概要	0
1．問題意識（調査の目的）	1
2．調査の基本的進め方	1
3．質問票	3
．輸入取引における通貨選択の実情	5
1．輸入取引の担い手	5
2．円建て取引の現状と傾向	5
3．外貨建て取引の背景	5
4．円建て取引の背景	7
5．円建て取引に積極的に対応している企業の取引	8
6．ドル建て国際市況商品の取引	8
7．輸入業者の為替リスクヘッジについて	8
8．円の国際化に対する問題認識について	9
．結論と改善策	10
1．取引通貨の選択の背景	10
2．環境の整備	11
3．海外の輸出者の変化のためのわが国の国内市場の整備	11
4．わが国の輸入者の変化に対する期待	11
（考察）	13
円建てへのシフトとコストとの関連について	13
【参考】ヒアリング内容	16
1．項目別まとめ	17
2．業種別まとめ	24
（1）水産	24
（2）食料品	24
（3）パルプ・紙	25
（4）化学	25
（5）石油・石炭	27
（6）鉄鋼	27
（7）非鉄金属	28
（8）機械	28
（9）電気機器	29
（10）輸送用機器	30

(11) 精密機器	31
(12) 卸売（商社）	31
(13) 小売（百貨店、スーパー、量販店）	32
(14) 電気・ガス	34
(15) 外系企業	34
3 . ケース・スタディ	36

．調査の概要

1．問題意識（調査の目的）

昨年6月の「円の国際化推進研究会」による中間論点整理は、「アジア諸国が成長してゆく過程で、その旺盛な資金需要に対して日本の豊富な円資金を供給することが重要な課題となると考えられるが、円建て資金調達が進まない要因として、日本の輸入の円建て比率が低く、円建てのキャッシュフローがないことが指摘されている。従って、日本の円建て輸入の拡大が円の国際化推進の一つの重要な鍵となると考えられる」と「円の国際化」にとっての円建て輸入の拡大の重要性を指摘し、さらに「円建て比率引上げについて、輸出より輸入の方が可能性がある」という見方を引用している。

このように円の国際化を推進する立場からは、輸入取引の円建て化に対する強い期待感が寄せられている。しかし、これまで円の対ドル為替相場が趨勢的に上昇してきたこともあって、輸入業者の取引が為替相場の問題との関連で論じられる機会は輸出に比べて少なく、結果として取引の内容については比較的知られていない。

本委嘱調査はできるだけ幅広いわが国の輸入業者を対象として、その取引の実態、取引通貨選択についての考え方や「円の国際化」の問題についての認識について聴取するとともに、円建て輸入が主体となっている企業があれば、他の企業に参考にすべき点は何かなど、円の国際化を推進するための改善策を検討することを目的としたものである。

2．調査の基本的進め方

調査に当たっては、以下のような考え方、方法で対象企業の選定と聴取を行った。

(1) 対象企業の選定

わが国の輸入取引の主要な担い手と考えられる大小様々な小売・卸売等の流通業者、メーカー、エネルギー等の業種に属する企業に加え、外国企業本邦現地法人、成長の著しい話題性のある企業、他のアンケート調査等で円建て取引に積極対応している旨回答をした企業などから対象企業を選定した。聴取企業数は全体で36社（上場企業23社、店頭登録含む）で、業種としては、水産・農林、食料品、パルプ・紙、化学、石油・石炭、鉄鋼、非鉄金属、機械、電気機器、輸送用機器、精密機器、卸売業、小売業、電気・ガスなどで、欧米系企業を含んでいる。

(2) 聴取方法

相手先企業を実際に訪問し、原則として財務・経理の部長、次長、課長クラスを中心と

した現場責任者と面談の上聴取を行った(やむを得ない場合は電話による)。内容としては
輸出入の取引とインボイス通貨の状況、輸出・輸入における取引通貨選択の背景、
「円の国際化」の問題認識 の大きく3つに分け、予め作成した質問票(次頁以降参
照)を事前に送付の上、それに添った形で質疑を行った。報告書には特定の企業名、面談
者氏名等を明らかにしない匿名ベースであることを説明の上、必ずしも企業としての公式
見解ばかりではなく、面談者の個人的な見解も含めて聴取することとした。面談時間は平
均1時間程度であった。

3. 質問票

< 輸出入における円建て取引に関する質問事項 >

(1) 輸出入取引状況について

単体での輸出高、輸入高、売上高をそれぞれ教えてください。

輸出・輸入における主な取扱分野とその構成割合について教えてください。

輸出入における地域別シェア { 米州、欧州 (内 EMU)、中国、アジア、その他 } と商品対応について教えてください。

地域別 / 商品分野別の輸出・輸入の取引相手先 { 販売子会社等関連会社、日系現地法人、地場企業 (代理店等) } について教えてください。

の取引先との輸出入取引におけるインボイス通貨の対応について教えてください。過去において、取引が外貨建てから円建てに変わったもの、逆に円建てから外貨建てに変わったものとその理由を教えてください。

外貨建て取引を行っているものについて、為替リスクのヘッジ方法について教えてください。

(2) 輸出・輸入における取引通貨選択の背景について

(関連会社との関係)

関連会社との取引が外貨建てになっている理由として、(i)円・ドル (又は他の通貨) の為替リスクを本社で集中管理する、(ii) 関連会社の決算が円建てではない、(iii) 購入と販売で外貨建て取引のマリーが可能 以外の理由はありますか。

関連会社との取引を全て円建て化するためには、どのような条件が必要だと思いますか。

(一般取引先との関係)

向け地や商品分野による取引通貨の違いがもしあるとすれば、その背景は何ですか。外貨建て取引が行なわれているものについて、取引先の選好以外の理由はありますか。また、取引先はなぜ円建ての取引をしたがらないのだと思いますか。

取引の円建て比率を上げた場合、貴社にとってメリット・デメリットどちらが勝ると思いますか。また、円建て取引化を強く進めることで、どのような弊害が生じると考えますか。

取引相手に対して取引の建値は円建てで交渉するよう、営業サイドに対して働きかけがなされていますか。

取引先との間で円建ての取引が可能になる十分条件は何だと思いますか。

日本の市場における企業間の競争がより激しくなると、円建て取引を増やす誘引にな

ると考えられますか。

アジア通貨危機以降で、取引通貨選択上の変化はありましたか。

(3)「円の国際化」の問題認識

貴社内に、円建て取引のメリット、デメリットについての共通認識、或いは取引通貨戦略のようなものは存在していますか。

円建て取引の促進、或いはその他の取引通貨に関する方針が本社から取引現場（購買、営業など）に対して発せられていますか。あるとすれば、それはどのようなものですか。

貴社の総合リスク管理の観点から見て、外貨建て取引が多いことで問題はありませんか（ジャパン・プレミアム等）。

日本企業について、シェア至上主義、株主による（短期的）利益重視圧力の希薄さ、社内責任体制の不明確さ、グループ企業間の非独立性などが指摘されていますが、これらが円建て取引への移行圧力を弱めているという指摘についてどう思われますか。

中長期的に対アジア取引を展望した場合、円が広く使われることがアジア経済の安定化、翻って貴社の市場としてのアジアの安定につながるという認識はありますか。

アジア地域内での取引通貨はどのような形が望ましいと思いますか。

以上

．輸入取引における通貨選択の実情

1．輸入取引の担い手

輸入取引の担い手としては、食料品、流通（小売）業、石油・石炭、電気・ガスなど輸出がほとんどなくて輸入主体の企業ばかりではなく、輸出もあるがパルプ・紙、水産、卸売、非鉄金属などのように輸入が輸出を上回る業種や、化学、電気機器、精密機器、輸送用機器、機械などのように輸出が輸入を大きく上回る業種の企業も含まれており多様である。パルプ・紙、化学、鉄鋼、電気機器、輸送用機器、小売などの業界では企業は商社を仲介として、ロジスティックス、決済を請け負わせているケースも多いが、そうした取引も売主との契約の主導権は企業自身が持っており、為替リスクもスポット決済或いは商社に為替予約を依頼する形で企業自身が負担しているケースが多い。

2．円建て取引の現状と傾向

一部の企業を除けば、円建て輸入取引を積極的に推進している企業においても、円建て輸入の割合はドル建て輸入の割合を下回っており、それ以外の企業ではドル建て輸入と比較してかなり低い水準にとどまっている。

化学、電気機器、輸送用機器などの輸出金額が輸入金額を上回る企業では、為替リスク対策として企業内の輸出入外貨ポジションの中立化を考えているところが多い。こうした企業ではアメリカやヨーロッパ向けの輸出は円建て化しにくいと認識し、無理に輸出を円建て化する代わりにコストのドル化を進めている。コストのドル化とは、輸入調達をドル建てにするだけではドル建ての輸出金額に満たないため、わが国の外為法の改正以後国内外貨建て決済が認められたことを利用して、国内仕入れや経費の決済もドル建てにしようという動きである。

こうしたリスク回避行動の結果、輸入においては全体としてドル建て取引が増えている可能性がある。

3．外貨建て取引の背景

外貨建て取引が行われている理由として、

取引相手が円建て取引を望まない 本邦輸入者の立場が弱く（即ち交渉力がなく）、円建て化するためには、価格面で譲歩せざるを得ない コストアップになる そこまでして円建てにはできない
--

という、『円建て取引諦めのパターン』が説明されることが多かった¹。

それ以外の理由としては、

- (1)取引相手の仕入れ通貨で取引することでコストの透明性を維持するため
 - (2)輸入品が国内市場のほとんどを占めるような商品の場合は、為替相場が国内価格に反映する（即ち転嫁が可能である）のでドル建てでもリスクは少ないため
 - (3)（海外関係会社からの輸入では）為替リスクを本社で集中管理するため
 - (4)上述のごとく輸入取引を外貨建てで行うことで自社の輸出サイドのドル・ポジションをバランス化するため
- などが挙げられた。

『円建て取引諦めのパターン』成立の背景となっている、「輸入業者は購入者であるからといって必ずしも立場が強いわけではない」という説明は、原材料ばかりでなく、製品輸入の場合についても聞かれた。海外の製造業者等が売り込みに来るケースよりも日本から買付に出向くケースが多く、卸売、小売の企業などでは購買担当者が日本のニーズを満たせる一部の商品、企業に集中する傾向にあり、買い手の立場は弱いという。

小売や電気機器などの企業では、海外の輸出元のコストをベースに価格が決定されているようなケースについて、外貨建てで取引すれば相手のマージンの幅が推測できるが、円建てにするとヘッジ・コストが加わってマージンが見えにくくなり、結果としてコストアップに繋がることを懸念している。

魚介類の一部などでは、輸入品の国内市場で占めるシェアが大きいことを背景に、ドル建て輸入をベースとした価格が成立している。そうしたケースでは、為替相場の変動が国内価格に反映するので、為替予約は行われていない。また、卸売の企業からも一部の衣料品については国内価格が為替相場に反応するので、為替のリスクヘッジを控えめにしているという話が聞かれた。また、エネルギー関連については、制度上も為替相場変化の国内価格への転嫁が保証される面があり、企業にとってドル建て輸入取引をするリスクが小さくなっている。

関係会社との間でも、現地法人等に反対取引やファイナンスなどの円建ての支払いがない場合には、管理の効率性、市場のオペラビリティの点から、為替リスク（少なくともドル・円相場リスク）は本社に集中した方が有利と考えられており、一部の例外を除けば実行されている。同様に小売業の企業が行う開発輸入案件に関して、現地メーカーを丸抱えして本格的に指導を行うような場合は輸入者の立場は強いが、材料調達や工程の管理に加えて、為替リスクの管理も日本で行った方が低コストになるという説明が聞かれた。

1 後述（考察）参照

4．円建て取引の背景

円建て取引が多く行われているのは、第一に円建ての反対取引・円建てファイナンスなど海外の輸出者に何らかの形で円建て支払いの機会がある場合ということが、水産、化学、電気機器、卸売、小売、機械など多くの業種で挙げられた。背景としては相手が円のポジションをマリー²できることや、円建て取引に対する抵抗感をもっていないことで、委託加工はその典型と考えられる。委託加工の場合は関係会社に円建て決算が認められるとさらに円建てにしやすいという意見があった。同時に、海外の輸出者側に円建て取引を受け入れ易い条件がないにもかかわらず円建て化した場合、相手が関係会社であれ、地場企業であれ、海外の関係会社業績や輸入価格に跳ね返り、デメリットが上回る可能性が高いと認識されている。逆に、輸出者がどこかと円建て取引を始めれば、連鎖的に円建て取引が拡大する可能性を示唆していると考えられる。相手側の円建て取引が背景となって円建て輸入が行われている地域としては、中国、台湾など一部のアジア諸国が挙げられた。

第二は、小売、卸売など流通業者による開発輸入の場合で、この場合、輸入者の意向が他の案件よりは反映しやすいことが背景として挙げられた。流通関係による開発輸入の中でも、価格が低めで輸入業者の利鞘が薄く、長期の契約に適するファッション性の低い量販店の定番商品などの取引で円建て輸入が見られる。逆に、ファッション性が高い衣料品などでは、輸入業者にとって為替リスクよりも売れ行き（在庫リスク）など他のリスクの方が大きいこと、メーカーとの取引もスポット（単発）が多く円建て化の交渉をしている余裕がないことなどから円建てはあまり見られない。

第三には、刺身用マグロやすり身など、日本での消費が多く円建ての国際価格が成立しているような場合や、豚肉に見られるような差額関税や薬価基準など特殊な制度的背景を持っている商品の場合などで、こうした場合は、ほとんどが円建てで取引されている。

第四には、海外の輸出者がイニシアティブをとっている取引の場合で、欧州系多国籍企業の日本現法向け輸出取引には、円建てが多く見られる。日本企業の輸出の場合と同様、為替リスクを本社で集中管理することも一つの目的となっているが、中には日本市場の開拓のために戦略的且つ例外的に行われているものもある。また、日系企業からの部品購入や、現法への保証料支払いから発生する円ポジションのマリーや円資金取引のネットィングを目的としたものもある。

これと比較してその他の外系の原料、米系のその他製造の業種に属する多国籍企業では、輸出入に全世界でドルを用いるため、各現地法人が為替リスクを負担している。しかし、ヘッジ取引については、現地法人はグループの海外ファイナンス会社との間で取引を行い、そこでの取引相場をグループ内の仕切り相場とするようなオペレーションや、本社が直接

2 外貨建て債権、債務の持ち高を均衡させ、為替ポジションを中立化させること。

現地法人のためにコントロールするなど、グループとして一体化した管理が行われている。

5．円建て取引に積極的に対応している企業の取引

円建て取引に積極的に対応している企業においては、円建て取引の比率が高い。しかし、その中でも特に高いのは、単体の決算を安定化するために関係会社などを相手に円建て取引を行っている企業であり、連結決算を重視するようになれば外貨建てに移行する可能性を示唆している。こうした企業を除けば、円建て取引に積極的に対応しているといっても、輸入に占める円建ての割合が4割を上回るような企業はなかった。

円建て輸入を行うことに積極的な企業は、海外の相手先地場企業に円建てを受け入れさせるために決済期間の短縮、一定量以上の発注、長期契約などの便宜を図っている他、輸出取引の際には信用状開設を為替予約とセットで行うよう指導するなどしている。こういった手法は、取引の円建て化を図ろうとする他の企業でも広く採用することができると考えられる。

また、既述のごとく多くの企業が外貨建て取引の円建てへの転換は結果的にコスト増となると考えているのに対し、円建て輸入に積極的に対応している企業は、円建てで輸入していることでコスト増になっているという認識は持っていないという点が注目される。

6．ドル建て国際市況商品の取引

国際市況商品の輸入契約を円建て化できるかという点については、水産、化学、石油・石炭、電気・ガス、鉄鋼、非鉄金属などの多くの業種で、「考えてもいないし、実際に交渉もしていない」というケースも含めて否定的である。開発輸入の場合で、しかも全ての参加者が日本企業といったように、よほど条件が揃ったケースであれば円建て取引の可能性はあるが、それでも現実的には難しいと考えられている。むしろ、海外で円建てのキャッシュフローを拡大するという目的からは、ドル建て円決済の方が可能性が高いと見られている。しかしながら、ドル建円決済が行われるには、輸出者が受け取った円を有効に活かせるような基盤、環境があることが重要で、輸入者の努力により実現するものとは認識されていない。

7．輸入業者の為替リスクヘッジについて

輸入業者の中には、長期に亘り、円相場が趨勢的に上昇してきたこと、商品によっては国内販売価格への転嫁が容易であることなどを背景に、石油・石炭、電気・ガス、卸売、小売などの業種に属する企業では、為替リスクをヘッジしていない、或いは輸

出企業に比べてヘッジ率が低い傾向がある。為替相場のトレンドの変化、或いは規制緩和による国内市場の変化により、こうした企業の対応は変化する可能性がある。こうした企業の中にはヘッジの手段として、取引を円建てに切り替えようと考えているところが出てくる可能性はあるが、実際にそうした企業がどれだけ出てくるかは測りがたい。

輸出入取引の外貨(ドル)ポジションのマリーを行っている企業は、マリーによって(損益上の)為替リスクは回避できていると考えており、リスク対策の観点から外貨建て取引自体を減らす必要があるとは考えてはいない。背景には ポジションさえ中立化していれば、外貨建て取引のリスクは円建て取引のリスクを上回るとは考えていないこと³、為替相場変動による相対価格の変化の影響は、取引通貨が何であれ契約価格に跳ね返ると認識していること などがあ

一方、化学、精密機械などの業種では、企業は損益上の為替リスクばかりではなく、財務上(即ち、決算時の為替相場により引き直す際)の為替リスクに対しても高い関心を寄せている。それらの企業は海外現地法人との間の取引で、現地法人の決算を円建て化し、現地法人との取引を円建て化することで、本社、現法双方の財務上のリスクを回避したいと考えている。そのために、現地法人で円建て決算が認められるようになることを期待している⁴。

8 . 円の国際化に対する問題認識について

円建て取引はメリットをもたらすとして、円建て輸入を推進している企業もあるが、一方では「円の国際化」の問題設定自体を疑問に思っている企業や、無理だと思っている企業、「円の国際化」或いは「円建て貿易が一般化すること」には漠然としたメリットを感じていても、当面の収益がより重要で自社の対応に結び付けて考えられていない企業、外貨中心の取引でも不自由を感じていないという企業が少なくない。そのため、外貨ポジションをマリーさせるために円建ての輸出を増やすよう営業担当者に働きかけている企業はあっても、輸入について円建て取引の推進を働きかけている企業は限られている。

3 金融の世界では債務の履行が為されない時に為替ポジションが発生するリスクなども考慮されるが、実需に基づく貿易取引金額の規模は限られていることから、そこまでは認識していないものと考えられる。

4 例えば、親会社のために委託加工生産を行っている関係会社との取引の場合、親会社が買掛金より大きい売掛金を許容していれば、外貨建て取引は本体の財務上のリスク要因である。この場合、取引を円建てにすると親会社のリスクはなくなるが、地場通貨(或いはドル)建ての決算を行っている関係会社がリスクを負うことになり(円建ての借入れをすれば、さらにリスクが拡大する)連結で見た場合のリスクは必ずしも改善しない。しかし、関係会社の決算が円建てにできれば、円建て取引を行うことにより、単体でも、連結でもリスクを小さくすることができる。

．結論と改善策

1．取引通貨の選択の背景

前章で見たように、わが国の輸入者と海外の輸出者間の取引通貨は、様々なファクターを背景として選択されている。それらのファクターのうち主要なものを挙げれば、以下のようになる。

- (1) 輸出者の円建て取引の経験、円に対する考え方
- (2) 輸出者、輸入者の円や外貨のポジション
- (3) グループ全体としての効率的な為替リスク管理に対する考え方
- (4) ファイナンスとの兼ね合い
- (5) 市場の特性（競争の状況 輸入品と国産品の構成 商品の性格 市況のベースとなる通貨 など）に応じた価格、通貨戦略
- (6) 輸出者、輸入者間の力関係
- (7) 為替相場の先行き見通し
- (8) 決算に対する考え方
- (9) 経営方針
- (10) 制度、慣行

個々の企業が置かれている環境や企業の内容はそれぞれに異なっていることから、上述の諸ファクターについても企業毎に様々で、それらの企業が行っている通貨の選択について、横並びの比較等により是非を論ずることはできない。しかし、円建て輸入が拡大する、即ち、現在外貨建てで行われている輸入取引が円建てに切り替わるのは、上に挙げたような諸要素が様々な要因で変化し、その結果として外貨に代わって円が取引通貨として選択されることと考えられる。通貨選択の背景となる諸要素について、その変化の要因に則して分類すれば、

為替相場見通しのように制御不可能なものをベースとしているもの
制度、慣行のように、環境の整備に関連して変化が期待し得るもの
海外の輸出者に起因した変化が期待されるもの
経営方針など、わが国の輸入者に起因して変化が期待されるもの
などに分けて考えることができよう。

今回の調査では、、 についても若干のインプリケーションが得られたが、「円建ての輸入取引の拡大」を促すためにわが国の輸入業者の取引行動について論じるという立場からは、経営方針は輸入者の独自の判断で設定が可能であり、また、輸入者による他の諸要

素に対する認識や判断が不完全で修正される可能性があるという点が重要と考えられる。

2．環境の整備

環境の整備に関しては、円の使い勝手を改善するための金融・資本市場の整備、税制始め諸制度の見直し、アジアにおける地域協力、経済貿易関係の強化など諸点について広く議論されており、詳述することは本論でのテーマとは離れる。しかしながら、今回の調査は、海外の輸出者が円建て輸出をした場合に代金として受け取る円を有効に活かせること、海外で円建てファイナンスの利用が増加すること、海外で円建て決算が認められることなどが環境の整備により実現すれば、円建て輸入の増加に繋がることを示唆している。

3．海外の輸出者の変化のためのわが国の国内市場の整備

わが国の輸入に外貨建てのものが多背景の一つとして、海外の輸出者が利益の安定を重視して、自らのコストのベースとなる通貨、またはそれと関係の強い通貨での契約を望むことがあると考えられる。しかし、逆に海外の輸出者が多少マージンや利益の変動は覚悟しても、日本市場でシェアを拡大するために円建てで見た競争力を維持することを重視すれば、契約通貨として円を使用することに積極的になることが期待される。そのためには、日本の市場が外国企業や外国製品にとってより開かれた市場となり、同時に日本の消費が勢いを取り戻して、外国企業にとって市場としての重要性を増すことが必要と考えられる。

わが国の円建て輸入取引の中には、本邦に販売のための現地法人を設けた欧州系企業が、現法向けに行う円建ての輸出が少なからず含まれていることは、こうした外国企業による積極的な円利用の可能性を示唆している。

4．わが国の輸入者の変化に対する期待

1．に挙げたような諸ファクターを背景として取引通貨が選択され、その結果、現状のようにわが国の輸入取引において外貨建ての割合が高くなっているとすれば、わが国の輸入者の変化によって円建て取引が増えるためには、二つのことが考えられる。

一つ目は、同じ背景を前提としながらも輸入者がより「正しい判断」を行うことによって、取引を円建てに切り替えるという可能性である。企業の行動や判断が常に合理的であるという保証はなく、取引相手の変化、環境の変化が常に全て判断の中に反映されているとは考えられない。全ての企業にとって、行動や判断の見直しの余地は常に存在しよう。

しかし、個々の企業はそれぞれ様々に異なる部分を持っており、同じ業種に分類される企業の間でも大きく違うケースが少なくない。ある企業で採られた対応が他の企業にも当てはまるといった横並びの比較は難しい。そのため見直しは原則として個々の企業自身に依らざるを得ないが、今回の各企業との面談において聴取した限りにおいては、現地点においてこうした企業による見直しにより、現状の通貨選択のあり方が大きく修正される可能性があるとは感じられなかった。

二つ目は経営方針として、「円の国際化」、「輸入取引の円建て化」が浸透し、その結果として通貨の選択に関する判断が変わる可能性である。この点に関して、今回、企業との面談を通じて強く感じられたのは、企業の現場においては「円の国際化」の必要性がはっきりとは理解されていない、「円の国際化」のもたらす中長期的メリットに対する理解が広がっていない、個々の取引の円建て化が確実に「円の国際化」に通じるといった確信ももたれていない といったことである。そのため、企業の現場における判断は、「円の国際化」の方向と離れ、デファクト・スタンダードとしての取引のドル建て化に向かう傾向が見られる。「円の国際化」推進のために、わが国の企業の対応における変化を期待するのであれば、企業の経営者から、「円の国際化」、「輸入取引の円建て化」が経営方針として発せられ、企業の現場へと浸透するよう、今後とも「円の国際化」のもたらす広いメリットについて、啓蒙が為される必要がある。

(考察)

円建てへのシフトとコストとの関連について

輸入業者の多くは「円建て取引に切り替えると結果的にコストアップになる」と認識しており、それが取引を円建てにできない理由としている。「円建てへの切り替え」と「コストアップ」にどのような繋がりがあるか、以下で検討してみた。

1. 円建て化に伴う輸入者のコストの負担について (契約から決済までの間の相場変動のリスクに関して)

海外の輸出者、本邦の輸入者ともにリスク回避的であるような場合を前提とすれば、外貨建てで行われている輸入取引が円建て化されると、契約から決済までの間に為替相場が変動するリスクの負担者が、本邦の輸入企業から海外の輸出企業に変わると考えられる。こうしたリスクの負担を一種のコストの発生と考えれば、リスクの移転に伴ってコストの発生も輸入者から輸出者へ移転すると考えられる。このコストの最終的な負担については、契約価格の表示通貨を外貨から円に替える時に、価格への転嫁を通じて再配分されることになる。

決済までの期間が6ヶ月を超えるような案件を除けば、為替変動リスクは為替予約でヘッジが可能なので、ここで発生するコストは為替予約コストに置き換えて考えることができる。為替予約コストは、毎回のオペレーションに掛かる経常コストと、為替取引に慣れない海外の輸出業者が銀行と為替予約を締結するに至るまでに追加的に掛かる初期コストに分けて考えることができる。一般的には、海外の輸出者が円の為替予約の経験が乏しく、締結に困難が伴う(手間と費用がかかる)ほど初期コストは大きく、また、心理的抵抗感が上乘せされる可能性があるが、取引の継続により減少、消滅し、取引に慣れた後は経常コストのみになると考えられる。経常コストは、為替予約が銀行等にとって一種の与信行為であることから、海外の輸出者の信用度が低ければ大きくなる。国が違い、相手金融機関も違うので一概に比較はできないが、本邦の輸入者が優良企業で輸出者が途上国のそれほど有力でない企業の場合、コストは増加する可能性が高い⁵。

次に、コストの配分を考えると、全ての要素が価格形成に反映され、取引上の立場の強弱といったことも残らないような市場を前提にすれば、契約価格設定の時点で初期コストについては両者間で何らかの分担が為され(双方にとり競争的なドル建て国際市況商品の市場を前提にすれば、全額本邦の輸入者の負担になると考えられる)経常コストについてもそれまでリスクを負担していた本邦の輸入者から海外の輸出者への補償がなされると考

⁵ 海外の輸出者に円建ての反対取引があり、マリーできるような場合には、初期コスト、経常コストを含めて不要と考えられる。

えられる。従って、輸入者にとって円建て化は、初期コストの中で輸出者から転嫁される部分が確実にコスト増となり、経常コストの面でもコスト増になる可能性があるということになる。

初期コストが逓減するという議論は契約が長期、或いは一回の金額が大きいような場合が前提となろうが、取引がスポット中心且つ小口で、相手（海外の輸出者）も短期で入れ替わるような場合、初期コストの負担は期待できない。こうした場合は多くの海外の輸出企業が円建て取引に習熟しているといった環境になれば、円建て化は本邦の輸入者にとり恒常的なコスト増となる。また、経常コストについて、海外の輸出者が実質の為替予約コスト以上のものを価格に付加する可能性があれば、輸入者にとり監視コストが余計に掛かる可能性もある。即ち、海外の輸出者のヘッジ能力が低い場合や監視コストが大きい場合は、円建て化は経常コストの面でも高コストとなる可能性が高まる。

2．契約価格見直しが行われる迄の相場変動のリスクについて

為替相場が変動して、輸入国と輸出国における商品の相対価格が変化した場合、そこで発生する余剰利益、或いは損失は取引通貨の如何に関わらず、契約価格の見直しによって、輸出業者と輸入業者の間で調整されると考えられる。しかし、継続的な取引が行われている場合、契約価格は毎回見直される訳ではなく一定期間経過後、或いは一定の相場変動があった時に始めて見直されるというケースが多い。そのため取引契約が外貨建てであれば、契約価格が見直されるまでの間の為替相場の変動リスクは本邦の輸入者が負担し、円建てであれば海外の輸出者が負担することになる。ここでも円建て化によりリスク負担の移転が生じるので、それに見合う形で補償が本邦輸入者から海外の輸出者に対して行われると考えられ、契約価格はそれを反映するよう決まることが考えられる。ここでの変動リスクは基本的には為替予約などの金融商品でヘッジすることはできないので、価格への転嫁の大きさは輸入者、輸出者の主観的判断に依存することになる。海外の輸出者のリスク回避傾向が本邦輸入者よりも強ければ、本邦の輸入者にとり補償の負担の方がリスクの負担から開放されるメリットより大きくなり、円建てへの切り替えは却って高コストとなることが考えられる。

3．契約価格の設定方法との関係

一般的なマーケティング理論で説明される企業による戦略的な価格は、企業外の環境諸要因と企業内の資源や目的を統合・調整した結果として創案されるものだが、実際にはコスト、需要、競争などに基づいて決まるとされる。こうしたマーケティングの理論は典型的には最終消費者を相手にした企業の行動を前提にしているが、企業間のしかも国境を跨いだ取引についても、基本的には適用可能と考えられる。

即ち、わが国の輸入取引についても取引価格の基礎として、海外の輸出者のコストを

ベースとした価格、輸入地における需要特性に基づく価格、海外の輸出者、本邦の輸入者がともに参加している市場の競争に基づく価格のいずれかの決定方法が、輸出者または輸入者により戦略的に選択されていると考えることができる。これらの内、やの方法により決定される場合、実際の契約価格はそれぞれその決定のベースとなる、海外の輸出者がコストを計算する際の通貨、本邦の市場で価格設定される通貨で表されるのが自然であり、それ以外の通貨で表されることは、計算、監視の手間が余計にかかると考えられる。従って、のような価格決定方法が選択されている取引については、取引通貨の変更は難しい可能性がある。

また、このような取引価格の決定方法に違いが生じている背景に、海外の輸出者と本邦の輸入者の、それぞれの期待マージンに対する変動リスク回避度の違いが関係しているとするれば（即ちのような価格決定がなされる時には、海外の輸出者の期待マージンに対する安定志向が強く、のような価格決定がなされる場合には変動リスク回避傾向が弱い、など）為替相場変動によりマージンが変動するリスクに対しても同じような関係が成り立つことが考えられる。例えば、海外の輸出者がマージン変動リスクを回避するために、ドル建てのコストをベースとした価格設定をしているような取引で、輸出者に為替相場変動に伴うマージン変動のリスクを引き受けさせることになる円建て契約をするためには、大きな見返りが必要とされることが考えられる。

【参考】ヒアリング内容

1. 項目別まとめ

輸入取引の担い手は誰か

- ・ 輸入取引の担い手は多様で、
 - 輸入のみ、あるいは輸入主体で輸出は僅かな企業（食料品、小売業、石油・石炭、電気・ガス、外系企業）
 - 輸入が輸出を上回る（パルプ、紙、水産、卸売、非鉄金属）
 - 輸出が輸入を大きく上回る（化学、電気機器、精密機器、輸送用機器、機械）など。
- ・ 商社が仲介してロジスティックス、決済を請け負っている割合が高いが、売主との契約の主導権は顧客企業が持ち、為替リスクもスポット決済或いは商社に為替予約を依頼する形で顧客企業が負担するケースが多い（パルプ・紙、化学、鉄鋼、輸送用機器、小売）

輸入取引の中での円建て取引の現状

- ・ 総じて円建て輸入が占める比率は低い（パルプ・紙、化学、石油・石炭、電気・ガス、量販店を除く小売）。さらに、調達契約（輸入、国内）の外貨（ドル）建て化を進めつつある企業が多く、輸入の円建て比率低下要因となっている（輸出入：化学、輸送用機器、対商社決済：パルプ・紙、化学、鉄鋼、輸送用機器）。
- ・ 円建て輸入が行われているのは 一部の円建てに積極的な企業による取引（卸売、機械） 一部の開発輸入案件（後述） 委託加工貿易案件（後述） 円建て取引に抵抗が少ない一部の相手先との取引（後述） 一部外資系企業による取引（後述） などに性格付けられる。

取引の形態、商品による円建て取引状況と背景

- ・ 国際市況商品の輸入について円建て契約にできるかという点では、「考えてもいないし、実際に交渉してもいない」といったケースも含めて、ほぼ全ての業種で否定的である（水産、化学、石油・石炭、電気・ガス、鉄鋼、非鉄金属、卸売）。しかし、条件が揃えばドル建て円決済の可能性はある（石油・石炭、電気・ガス）。
- ・ 委託加工貿易の場合、他の形態に比して相対的に円建て取引が行われているケースは多い（化学、電気機器、非鉄金属）。しかし、同時に現地で円建ての決算が認められることが、円建て化のためには重要だと考えているところも複数ある（化学、精密機器）。
- ・ 開発輸入とはいえ、小売関連のものは日本のニーズを満たせる一部の商品、地場企業に集中しがちで買い手の立場が弱いため、円建てになりにくい。売り先が日本以外にも多ければさらに難しい。現地メーカーに本格的に指導を行うような場合、逆に立場は強いが、材料の調達や工程の管理をするのと同時に、為替リスクの管理も日本で見た方が合

理的ということになり、かえって円建てにしにくい（卸売、小売）。

- ・家具、電器関連雑貨などの開発輸入の場合で利鞘が薄いものについては、決済期間の短縮、まとまった発注、或いは長期契約を結ぶことと引き換えに円建て取引が行われている。一方、繊維品などファッション性の商品は一般にスポット輸入の積み重ねであり、在庫リスクなど為替リスク以外のリスクの方が大きく、開発輸入であっても円建てとはなりにくい（卸売、小売）。
- ・日本の企業の利幅が厚い高級品などの場合、輸入業者に為替リスク負担余力があるため円建てへのインセンティブは減少する。利幅の薄い商品の方が可能性は高い（卸売、小売）。
- ・日本での消費が多く、国際価格が円建てとなっているような商品の輸入は円建てで行われているが、逆に、日本国内でも輸入品が大半を占めるような分野では、為替相場が国内市場価格に反映されるため、ドル建てで輸入されて為替予約も行われないケースがある（水産、小売）。
- ・規制は通常外貨建てではなく円貨建てで行われるため、規制品目の輸入において円建てが多くなる（卸売）

<輸出>

- ・素材は質の差がつきにくく、円建てにしづらい（鉄鋼）。
- ・生産財の方が最終消費財よりも購入者の最終販売価格への為替変動の波及が限られており、円建ての要請が通りやすい（機械）。
- ・下流に連なる取引がドル建ての市場で行われているものは円建てになりにくい（鉄鋼、機械）。
- ・パーツの輸出は取引1件毎に金額も様々で、引き直しも手間なため、円建てにしている（輸送用機器）。

取引の当事者/相手による取引実態と背景

- ・海外関係会社には為替リスク（少なくともドル・円リスク）を負わず中立化し、本社で集中管理する方針の企業がほとんどである。そうしたケースでは、海外関係会社の反対（調達）取引で用いられる通貨、或いはファイナンス通貨が親会社との取引通貨を決めることになる（水産、化学、電気機器、精密機器、卸売、小売、機械）。
- ・海外関係会社へのリスク転嫁を避け、むしろ地場企業と交渉して取引を円建てにしている企業がある（化学、輸出：電気機器）。しかし、相手側に円建ての反対取引、或いは円建て借入れといった事情がない限り、地場企業相手の円建て取引はコスト面に跳ね返るため難しいとするところも多い（化学、電気機器、小売）。
- ・海外関係会社の円建て支払の有無にかかわらず、円建て取引を行っているところもある（卸売、機械、非鉄金属）。

- ・外国企業が日本の市場を開拓するために行う日本向け輸出取引については、戦略的に円建て取引が展開されている（外系輸送機器メーカー）。
- ・外国企業にとって日本の消費市場が魅力的になれば、より広がる可能性がある（卸売）。
- ・為替リスク管理が本社（親会社）集中となったため、本社との取引の建値が欧州通貨建てから円建てへ変更になった（外系輸送機器メーカー）。
- ・外国企業にとり、日本の市場としての重要性が高まれば、輸出入ともに円建て化が進む（精密機器）。
- ・外系企業の中には、本社のコントロールの下、世界中（大陸間）の取引が全てドル建になっており、為替予約も親会社或いはグループファイナンス会社によりまとめて処理されるところもある（米系スポーツ・雑貨、外系原料）。

取引地域による差異と背景

- ・中国との取引は円建て比率が高い＜円建て支払いの存在＞（水産）。
- ・ニュージーランドも円建て比率が高い＜自国通貨の軟調＞（水産）。
- ・台湾は相対的に円建て取引に積極的（小売）。

<輸出>

- ・アジア向けは円建てが多い（電気機器、輸送用機器）。

リスクに対する対策

- ・輸出入両方をそれなりの規模で行っている企業を中心に、企業内の輸出入における外貨ポジションの中立化を優先して考えているところが多い（パルプ・紙、鉄鋼、化学、電気機器、輸送用機器、卸売）。この内、輸出が輸入を上回る企業では、欧米向け輸出などについては円建て化しにくいと考え、無理にこの部分の円建て化を図るよりも、より現実的な対応として輸入の外貨建化を図っているところも少なくない（化学、電気機器、輸送用機器）。
- ・（マリーできないポジション部分を含め、）一般に為替予約によるヘッジが行われている（水産、食品、パルプ・紙、石油・石炭、鉄鋼、電気機器、卸売、小売）。ほぼ100%をヘッジする企業も少なくないが、過去の円高トレンドの経験から、相場の地合いを見ながら柔軟に対応する企業も多い。
- ・新外為法により国内外貨決済が認められたのを契機に、外貨建ての輸入を増やしても輸出の外貨建て債権全額をマリーできない企業、或いは商社経由で間接輸入を行って国内は円決済していた企業などの間で、国内債務を外貨建化する働きかけが広がっている（化学、鉄鋼、エネルギー、電気機器、精密機器、輸送用機器、パルプ・紙、石油・石炭、卸売）。
- ・輸出入マリーを優先する企業の場合、ポジションがバランスする限りにおいては円と外

貨を無差別に捉えており、リスクの削減を目的に外貨建て取引を円建て化する必要があるとは考えてはいない。

- ・外貨建て取引の場合は為替予約による100%ヘッジをルールとしているが、購買担当者がポジションをとってしまうリスクがある（小売）
- ・取引通貨を地域毎に、円、ドル、ユーロに集中することを考えている企業（電気機器）や、本社に代えてアジアなどの地域のファイナンス拠点に為替ポジションの集中管理をさせようとしているところもある（電気機器、非鉄金属）
- ・損益上の為替リスクのみならず、バランスシート上の評価損益も含めて考えると、円建て取引はメリットがあり、子会社で円建て決算が認められることもインセンティブとなる（化学）
- ・為替相場の変動は基本的に国内販売価格に転嫁が可能である（石油・石炭、電気・ガス）
- ・今後為替相場変動に対するヘッジ・ニーズが出てくる（電気・ガス）
- ・為替相場の変動よりも商品市場価格の変動の方がより深刻である（石油・石炭、卸売）
- ・市場価格の変動リスクもあるからこそ、せめて為替相場変動リスクは排除したいので円建て輸入取引をしている（卸売）
- ・全体の売上に対する輸出や輸入の比率が低いので、敢えてリスクを小さくするために円建て化する必要もない（化学、パルプ・紙、機械）
- ・為替予約ではヘッジしきれないリスクを負う案件もあるが、柔軟な予約対応で、これまでの相場トレンドで損はしてこなかった（小売）
- ・為替予約はせずに、全てスポットで対応している。在庫管理や販売力の向上により、全体のリスクをミニマイズすることで対応してきた（小売）
- ・為替相場変動の影響は取引通貨を替えても全てが解決できるわけではない（パルプ・紙、輸送用機器、機械）

< 輸出 >

- ・消費地での生産を増やす（輸送用機器、電気機器）
- ・契約から決済までの期間が長い分野では、為替予約だけではリスク・ヘッジは不十分である。そのため円建て取引のメリットは大きい、相手にとっても事情は同じである（化学、機械）

取引通貨の選択の背景

- ・取引先の選択次第である（一部の円建てを愛好する企業以外ほぼ全て）
- ・取引相手が零細で、相手は円建て契約だと為替のヘッジができない（水産）
- ・国際市況商品であるが故にドル建てとなっている（上述）
- ・特殊な関税制度により円建てを選択している<豚肉>（食品）
- ・相手にコストギリギリで取引させるため外貨建てで輸入している（小売）

- ・円建てに積極的な企業の中には、単体ベースの収益を安定させるために関係会社との取引を含め円建てにしているところがある。しかし、連結決算重視へ移行すれば変化することが考えられる（機械、非鉄金属）。
- ・（金額が小さい中で）経理上の引き直しの手間を省くために円建てが多くなっている（化学）。
- ・輸出入とも相手先のマーケットでの価格、コストをベースに価格が決められ、取引通貨もそれに合わせたものになってしまっている（電気機器）。
- ・アジアでは米国企業の存在が大きいので、日本企業が輸入にあたり建値変更を申し出ようとも、まず受け入れられず、相手が米国メーカーとなれば尚更。（電機機器）

<輸出>

- ・契約から決済までの期間が長く、ヘッジが難しい。円安局面で取引先が円建てを要請してくる（機械）。
- ・競合相手が日本国内のメーカーではなく、海外のメーカーによる輸出だけであるような製品の場合、欧米の市場においても円建てでの取引が行われている（機械）。

取引通貨戦略についての社内の体制

- ・リスク最小化の観点から、円を選択する共通認識が存在する（卸売）。
- ・インボイス通貨についての社内の方針が明確となっておらず、営業に対して取引の円建て化推進という働きかけがなされていないケースが多い（水産、紙・パルプ、小売）。
- ・買付担当者も最初から外貨で交渉しているのが実態（小売）。
- ・輸出入のポジションを中立化させるために、輸出の円建て化、輸入の外貨建て化が望ましいという共通認識がある（化学）。
- ・事業部毎に外為ポジションの管理が細分化して行われているところは、円建て取引志向が強い（化学、電気機器）。
- ・営業は成約を優先するので、取引通貨などについての働きかけは意味がない（精密機器）。

アジア通貨危機後の変化

- ・アジア通貨危機の前後でも変化はほとんど見られない（ほぼ全て）。
- ・現地法人の現地通貨建て取引をドル建て取引に切り替えた（化学）。
- ・現地法人より、円建て取引を現地通貨建てに切り替えるように要請があった（非鉄金属）。

円建てのメリット

- ・面談者は全体的として、円建て取引が広がった状況に対しては漠然としたメリットを感じているが、外貨中心の取引でも対応は可能と考えている。円へのこだわりは強くなく、長期的にしる円建て取引実現のための方策を講じようとする企業は極めて限られてい

る。

- ・グループ全体でも日本での付加価値部分が大いなので、円建てを基本に考えるべきである（精密機器）
- ・為替リスクをヘッジする必要がなくなれば、財務面だけでなく、人事面でもメリットがある。（外系輸送機器メーカー）
- ・円の国際化のメリットは大きくはない（水産）
- ・円建てファイナンスの低金利のメリットは活用したい（水産）
- ・外貨（ドル）建て取引が総合リスク管理の観点で問題があるとは考えない（食品）
- ・円建て化にメリットがあるにしても、自社はイニシアティブを採る立場にはない（化学、小売）
- ・日本語や円が広く商売で使えるようになることは望ましい。しかし、短期的な収益に追われ、長期的な視点で行動することは困難（小売）

円建ての条件

- ・円建てファイナンスを背景とした取引の円建て化は広がる可能性がある（水産、卸売）
- ・決済期間短縮、長期契約、発注量などを見返りに円建て取引にしてもらっている（卸売、小売）
- ・円建て取引を増やすには円の国際化が必要（水産）
- ・現地で為替リスクのヘッジがし易くなることが必要（非鉄金属）
- ・円・ドル相場が安定することが、円建て取引比率上昇につながる（化学）
- ・現地で円が普及するなど、円の使い勝手が良くなることが必要（小売）
- ・輸入だけではなく、輸出の円建て化も同時に進めることを考えるべきで、アジア通貨は円を中心としたバンド制にするのが望ましい（石油・石炭）
- ・ODA の見直しを含め、日本からの効果的な投資を行えばアジアでの円の利用は増えよう（食品）
- ・ODA で多額の円資金を供給してきたことを考えれば、円建て輸入は円の国際化につながらない。円を受け取った相手が活用できる基盤ができていない（電気・ガス）
- ・国内での競争が激しくなっても、円建て輸入にはつながらない（パルプ・紙、化学、電気・ガス）
- ・日本企業の体質は大分改善されてきているが、円建て取引にはつながらない（水産）
- ・円建て取引の銀行決済手数料が高いことも、円建て取引を阻んでいる原因の一つ（化学）
- ・国際市況商品の円建て市場を作っても、クロス裁定が働くので意味はない（電気・ガス）
- ・同業他社の動向も参考になる（電気・ガス）
- ・企業が取引を円建てにするメリットを感じるか否かが最も重要（卸売）
- ・海外の人が円を持ちたがる必要がある（電気機器）

その他

- ・ アジアでの規制により、取引形態を制約されている ネットティングなど (輸送用機器)
- ・ 電子マネーが一般的になれば、シンガポールのような金融センターが中心となり、円の国際化といったことは最早問題にならなくなる (電機機器)

2. 業種別まとめ

(1) 水産

- ・ 円建て比率が比較的高い（約3割）。
- ・ インボイス通貨の選択は、取引先の選択次第。
- ・ 中国との取引では円建て比率が高いが、これは中国の水産業者が日本に円建ての支払いがあることが一つの理由。ニュージーランドからも円建てが多いが、これは通貨（NZ\$）が弱いという別の理由から相手が選好している。
- ・ すり身或いは刺身用マグロなどは日本のマーケットが大きいため、国際価格が円建てとなっており、円建ての輸入となっている。逆に為替レートが国内市場価格に反映するような品目も有る。
- ・ 輸出が小さくマリーはできないため、外貨建て部分は為替予約でリスク・ヘッジする。
- ・ 海外の関連会社との取引は為替リスクの本社集中化のため、外貨建て。しかし、円建ての借入れがある関連会社とは円建ての決済をしている。
- ・ 円建てを要求できない背景は、国際商品価格がドル建てであること、取引先が零細で円・地場通貨の直接取引も無いところでヘッジが難しく、円建て送金の際の銀行手数料も高いこと。
- ・ 日本企業の体質は大分改善されてきているが、この体質改善が直接円建て取引の増加につながるとは考えていない。
- ・ 円建て取引を増やすためには、（鶏と卵の議論めいているが）円の国際化が必要。
- ・ 流通業者に勢いがあった頃、商社をはずし、円建ての直買にシフトする動きがあったが、円建てを押し付けられた海外の零細業者が潰れそうになり、結局うまくいかなかった。
- ・ 社内で円建て化への共通認識はないが、財務面では円の低金利は利用したい。
- ・ 円が国際化することは当社やわが国にとってメリットはあろうが、大きくはない。

(2) 食料品

- ・ 肉類、水産品のうち、豚肉のみが円建ての輸入。これは日本の豚肉の関税が、外貨建て輸入の場合にはリスクのみでメリットが取れない制度となっていることが背景にある。この制度がなくなればドル建てとなろう。
- ・ 為替のヘッジは全て為替予約。
- ・ 取引相手がドル建てでの取引を望んでいるのが、ドル建ての背景。
- ・ ドル建ての輸入について、総合リスク管理面で問題があるとは思わない。
- ・ ASEANでの共通通貨が実現するとすれば、円（を基盤とするもの）だろう。ODA や円

借款など、現在の用途を整理して本当に投資が必要なところに集中して投資を行えば、アジアで円はもっと強くなる。

(3) パルプ・紙

- ・ 原材料であるパルプについて、従来はドル建て輸入をする商社を挟んで国内で円決済をしていたが、間買から直買へのシフトを進め、国内決済も円建てからドル建てへの移行を行った。
- ・ 為替リスクのヘッジはこれまで為替予約で個別対応してきたが、ネットィング(マリー)を活用した本社一元化を考えている。
- ・ 関係会社との取引を円建て化するためには、関係会社の反対取引を円建て化することが必要。
- ・ 品質面で競争力がある製品の輸出は円建てにすることも可能。しかし、競合メーカーがドル建てで取引を行っている場合、為替が変動したら速やかに価格見直しを行わないと競争力を失う。
- ・ 紙の業界では、国内市場の競争が激化しても、そのことが取引通貨の円建て化につながるとは思わない。
- ・ 社内に取引通貨選択についての共通認識は存在せず、営業担当者に円建て取引を推進するよう働きかけもしていない。
- ・ 全体の売上に対する輸出入比率が低いので、外貨建取引の割合が高くても総合リスク管理上、特に問題になることはない。

(4) 化学

- ・ 輸出・輸入ともに大半(8割程度)が外貨建て。 / 輸入の7割強、輸出の4割強が円建て。
- ・ 輸出入比率が低いので大らかに構えているが、外貨建てで取引を行うと社内の経理上引き直しの手間が大きいこと、為替変動に係わる収益調整が行われていることなど、やや特殊な背景から、関係会社との取引が円建て中心になっている。
- ・ 素材産業は利鞘が薄いため、一般的には為替リスクを回避する傾向が強い。
- ・ 為替リスク対策として、企業内外貨建て取引のバランス化を優先し、バランスしきれない分について為替予約で対応しているところが多い。(輸出が輸入を上回っているところが多く、輸出の向け先が主にアメリカ、ヨーロッパ、或いはアジアであってもドル建てで行われているため、外貨建て債権の規模が大きく、為替リスクの観点からは輸入を円建てにすることはマイナス。むしろ、外貨建てへの移行を図る傾向にある。)

- ・その点で、社内的に円建て取引のメリット、デメリットについての共通認識が存在している。
- ・企業内外貨建てポジションのバランス化を図る結果として、外為法改正以降、国内購入の外貨建て化を図る動きが広がっている。受け手としてはバランスに逆行することから消極的。しかし商社経由の間接輸入について商社との決済を外貨（ドル）建て化する動きは浸透。
- ・委託加工貿易については、円建てで行っているケースがある一方、決算が円建てとならないことを背景に外貨建てで行っているケースもある。しかし、いずれもウェイトは低い。
- ・国際市況商品について円建て輸入は極めて困難。会社の規模等から、自社がその点でイニシアティブを採る立場という自覚は無し。
- ・取引先に対する交渉・依頼により、関係会社相手よりも寧ろ地場企業相手で円建て取引に成功している。しかし同時に円建て取引を相手が受け入れたとしても為替リスクが価格に転嫁されてしまうため、結局外貨建て取引が安上がりという認識もある。従って円建て取引が成功している場合には、相手側に円建て取引の需要が存在する、或いは価格面、長契面などでの何らかのメリットが存在することが推察される。
- ・関係会社の場合は、関係会社の為替ポジションの中立化を優先しており、為替リスクは本社で集中管理するのが一般的。関係会社との取引が円建てとなるためには、関係会社の反対取引が円建てとなることが条件となる。
- ・財務集中ではなくて、事業部ごとに外為ポジションの管理が細分化されている企業の場合、円建て取引へのインセンティブが強く働いている。
- ・実務担当者の中には、円・ドル相場が安定すれば円建て取引比率の向上につながるが、日本市場の競争が激化することは、円建て取引比率には関係ない、或いはかえってドル化を促進するという見方がある。
- ・円建て決済の際に取られる銀行手数料が円建て取引の増えない背景となっている面がある。
- ・為替リスクについて、損益上の為替差損益のみならず、バランスシート上の評価損も含めてリスクを最小化すべく、対策を打つ必要があると考えている企業がある。後者は円建て取引へのインセンティブとなっているという指摘もあった。
- ・輸出サイドについては競争力があれば、円建て化も可能という反応もあったが、一方、購入先との交渉の過程で一番先に譲ることになるのは決済通貨選択であるという企業もあった。
- ・医薬品分野は認可などの手続きに時間がかかるため、輸入するのに長期間かかるが、この間の為替リスクは大変大きく、円建て取引へのインセンティブは強く働く。しかし円建てにした場合、今度は取引相手が同様のリスクを抱えることになる。

- ・また、円とドルを始めとした外貨について、特に差別的には考えておらず、円を敢えて国際化することの必要性について疑問をもっているところもあった。

(5) 石油・石炭

- ・仕入れのほとんどである精製会社よりの国内決済は円建て。精製会社の輸入はドル建て。 / 輸入のほぼ100%がドル建て。
- ・国際市況商品であるので、契約建値をドル建てから変えることは困難。変えようとしても、非現実的で無駄。
- ・日本向けに油田などが開発されるような開発輸入のケースでもないと、相手は油田開発に膨大なドル資金を投入しており、ドル払い以外は受け付けないと思われるし、交渉もしていない。
- ・例外的に、ドル建てポンド払い、ユーロ払いもあるが、イラクのような方針の国が出てくるとユーロ払い増えそう。円決済も、相手次第で可能性としてはある。
- ・船積み月の平均の価格、為替相場を国内出荷時に反映させるために、2ヶ月の為替予約を締結し、コストを確定している。国内需給要因による価格変動はあるが、中長期的には原油価格と為替相場は販売価格に転嫁が可能。
- ・為替よりも原油価格の変動のほうが深刻。
- ・新外為法施行で国内販売をドル建て取引へとシフトする動きがあったが、落ち着きつつある。当社にとってはマリーによるリスク回避になるので、積極的である。
- ・円の国際化には輸出もセットで円建て化することを考えないと難しい。アジア諸国などは通貨制度を円を中心としたバンドにするのが望ましいと思う。

(6) 鉄鋼

- ・鉄鋼関係の原料輸入と製品輸出は全て商社経由。輸入の主導権は当社が持つが、国際市況商品であり、建値は全てドル建て。
- ・輸出品は素材で質の差がつきにくく、価格競争が厳しいので商社の対外取引もほとんどドル建て。
- ・エンジニアリング関係の輸出も全てドル建てで、為替リスク期間が長期に亘る問題があるが、下流の取引も全てドル建てのため止むを得ない。
- ・輸出入金額がほぼ見合うため、新外為法移行で商社との国内決済を全てドル建てに移行した。
- ・取引を円建て化することについて特に考えたことはない。リスクを減らせれば円でも外貨でも構わないが、難しい。

(7) 非鉄金属

- ・輸入の太宗は鋳石、輸出はアジア向けに金属素材、金属加工製品等。
- ・鋳石の輸入はドル建て。単体での為替リスクを減らすため、関連会社との取引は輸出入ともほとんど円建てとなっている。連結重視により、このまま継続するのには限界がある。
- ・本社の為替リスクのヘッジ手段は為替予約。
- ・鋳石は国際市況商品でドルで決済せざるを得ない。
- ・関連会社との取引を円建て化するためには、現地で為替リスクのヘッジがし易くなる必要がある。
- ・ファイナンスは円建てやドル建て主体であったが、アジア通貨危機以降、現地通貨建が出てきた。
- ・社内の統一的な通貨戦略はないが、円建て取引についてのメリットについては共有していると思う。
- ・逆に円の国際化が進み、円の流通量が増えれば取引の円建て化も進もう。

(8) 機械

- ・輸入に比べて輸出がはるかに大きい。
- ・輸入は中国、タイ、アメリカ、イギリスなどの生産現地法人、或いは地場メーカーからのもの。三国間貿易を除きすべて円建て。／輸入は全て欧州からで、欧州通貨建て。
- ・輸出は全世界の現地法人、地場の代理店や地場業者など。三国間貿易を除きすべて円建て。／輸出は7割程度がドル建て、他に欧州通貨建てもある。
- ・円建て取引をしていますが、関係会社との取引では関係会社が為替リスクを負っており、地場取引先との間でも契約毎に値決め交渉をするので、為替の変動から免れているという実感はない。／現地法人には為替リスクを負わず、本社で集中管理。
- ・円建てにしているのは単体ベースの収益安定と取引の透明性のためで、営業からは外貨建取引をしたいという声もある。連結重視になれば、外貨でも円でも同じと考えて対応するかもしれない。
- ・円建てで受け入れられているのは当社の製品は生産財であり、購入者の最終販売価格への反映は限られていることあろう。
- ・為替リスクを負わせているので、関係会社にリスク・ヘッジの裁量を与えている。
- ・決済期間が長く全期間のヘッジは難しいため、リスクを勘案した仕切り値となるが、円安局面では一部の顧客が円建てを要請してくる。

- ・輸出は大きな世界シェアを持っているが、(技術というより)採算面で他社が抜けていった結果であって採算は依然厳しく、顧客の要請どおり円建て取引をするのには慎重。輸入は金額が小さいことから、外貨建てでもリスクは問題にしていない。
- ・基本的には円建ては当社としては望ましく、営業もそのマインドを持っていると思うが、下流の取引がドル建てなので難しい。

(9) 電気機器

- ・輸出が輸入に比して大きく、内欧米向が6割以上を占め中心である。
- ・アジアを中心として委託会社或いは現地法人よりの輸入はドル建。理由はこれらにとり、日本向けが中心ではなく、材料も日本よりの輸出から徐々に現調に切り替えているから。/輸入での円建てはほとんどない。
- ・欧米向け輸出は一律に外貨建て。アジア向け輸出については、ほとんどが円建て、半分程度が円建て、ほとんどがドル建てと企業により様々。
- ・中国での委託加工貿易は円建てで行っているが、決算は円建てではない。
- ・関係会社の為替ポジションの中立化を図るために為替リスクは本社集中ながら、現地通貨・ドルの為替は(財務)統括拠点がコントロールしているケースもある。
- ・マリー優先で残りは為替予約。予約ヘッジ率は5割程度。/為替予約をインボイス毎に締結している。/為替相場の如何にかかわらず、決済の4ヶ月前から毎月先物で契約額の一定割合を予約しており、その他は随時予約するかオープンにしてある。
- ・ドル建て取引の比率がアジアにおいて高いのは、アジア通貨もドルとの連動性が強いこと、主たる生産地、消費地がドル・ベースで既にドル建ての流れができてしまっていることが背景にある。
- ・取引通貨が変わるのは商品によってというよりは相手先の種類による。欧米の販社向けは設備の償却、人件費など外貨建てで考える要因も多く、工場の設備の稼動を前提に考えると外貨建ての方が経営的に固まること、販社には為替リスクを取らせたくないことなどがあるのに対し、アジアの代理店向けは当社の為替リスクを回避するために円建てとしている。/輸出入とも相手先のマーケットでの価格、相手先のコストをベースとした価格の取引となっており、取引通貨もそれに合わせたものになってしまっている。
- ・輸出サイドがドル中心になっているので、ドルの輸出入をバランスさせるため、一時ドル建て輸入取引を増やした。
- ・以前円建てで行っていた米社日本現法からの国内調達を、外貨マリーののためにドル建てに変更した。
- ・半導体などは市況品なのでドル建てにならざるを得ないし、ほとんどの商品で円で買ってくれるという希望は持っていない。

- ・アジアでは米国企業の存在が大きいので、日本企業が輸入にあたり建値通貨の変更を申し出ようともまず受け入れられず、相手が米国メーカーとなれば尚更。
- ・輸出を円建てにできないのは、相手が為替リスク負担を嫌がり、また売り手という立場もあり強い交渉はできないから。
- ・円建て取引は関連会社とのものが中心で、地場企業の場合は円建てのリスク或いはヘッジ・コストが価格に転嫁され割高となり、競争力を失う可能性がある。
- ・新外為法の施行により、国内外貨建て決済の働きかけが広がっている。(企業内外貨建てポジションのバランス化を図るために、ユーロからドルへの切り替えも含めてコストのドル化を部分的に行っている。)
- ・収支責任を負っている各事業グループは、収支に大きな影響のある為替リスクを最小にする様動くため、輸出契約はできるだけ円建てにすることを基本として取引先との交渉を行っている。
- ・円高時に価格の見直しができるものは限られるため、生産の現地化でコスト削減を図ることになる。円高が徐々に進むのであればこれで対応可能であるが、急激な円相場の振れに対応するのは困難。
- ・特に円にこだわりは持たず、将来的には全てドルに集中する、或いは地域毎にドル、ユーロ、円に集中することなどが考えられる。
- ・メーカーとして優れた品質のものを安定的に供給するという使命感を持っており、たとえ一時的、或いは一部の商品で採算が割れたとしても、商品全体として採算を確保できれば良いと考えている。
- ・円の国際化については、海外の人が円を持ちたがるかにかかっているが、否定的に捉えている。
- ・電子マネーが一般的になれば、シンガポールのような金融センターが中心となり、円の国際化といったことは最早問題にならなくなる。

(10) 輸送用機器

- ・売上の過半が輸出で、輸入は遥かに小さい。輸出はアメリカ、欧州中心、輸入はアメリカ中心。
- ・輸出は大半が商社経由現地ディストリビューターへの販売で、従来は円建てで決済を行ってきたが、為替リスク本社集中管理のため、新外為法施行後、完成品売上を外貨建てに切り替えた。通貨については、選択できる通貨を定めその範囲内でディストリビューターが選択できるようにしており、円建ても残っている。輸入もマリーのために外貨建てを促進している。部品売上については現在も円建てで行っている。
- ・アジア生産拠点には部品を輸出し、完成品は現地販売分以外を購入後、欧州等に輸出している。通貨は、輸出地の通貨、即ち部品の輸出は円建て、完成品の購入は地場通貨建

てで行っている。現地の外為規制によりネットティングできないことが問題と認識している。

- ・ドル安、さらにユーロ安の収益への影響は大きいですが、決済通貨を変えたからといって解決できる問題ではなく、消費地での生産を増やす方針。
- ・アジア諸国には、ネットティング規制などの外為規制が厳格過ぎる国が多いと感じている。

(11) 精密機器

- ・輸入は輸出の約6割。
- ・売上の2割を占める分野の現地生産を始めた頃は、現地生産会社との取引はほとんど円建てであったが、当社が一括して納めているグループ内国内商社との決済がドル建て(ドル建て円決済)に変わったため、ドル建てとした。
- ・他の地域での生産を外貨建てに切り替えた分野でも、中国の関連会社で委託加工生産しているもののみ円建てのまま残っている。同社の場合、決算を円建て化することにより、円建て借入れの結果生じていた会計上のリスクもクリアできた。
- ・委託加工、円建て決算という条件ならば円建て取引はし易い。
- ・関係会社等日系現地法人との取引は円建てにできる可能性はある。しかし、そこでの決算がどの通貨(円建て)で行われているかということが重要である。
- ・関連会社との取引の主たるものはドル建てで行っている。そこでは、地場通貨・ドルの為替は現地で対応、円・ドル相場は本社で対応している。
- ・グループとしては日本での付加価値部分が多いので、円で物事を考えるのが自然で、本来取引は円が望ましい。資金調達は現地(現法)、付加価値は強い通貨(円、ドル)で付け、為替のヘッジはやり易い所(円・ドルは東京)でやるというシンプルな発想。
- ・当社より部品等を購入する外国企業にとって、市場としての日本のウェイトが増せば、当社との間でも円建て取引の可能性が膨らむ。
- ・営業は取引の成約を優先するため、営業に対して取引通貨、為替戦略等の指示を出してもあまり効果が無い。

(12) 卸売(商社)

- ・輸入が売上の2割程度で輸出を上回る。
- ・決済通貨は円建てが輸入では3割程度/輸出では5割程度まで高まったが、輸入では中国企業がいやがるので1割にとどまる(中国は元-円直接取引市場が無いことを理由にしている)。
- ・外貨建て取引分については為替ヘッジで対応しており、インボイス毎にヘッジしている

ところもある。

- ・海外関連会社には買付委託業務をしているという考え方を採っており、本社に為替リスクを集中する形で全て外貨建て取引をしている。円建て化のためには、反対取引の円建て化が必要 / 支店ベースでの為替リスクを極小化するために、円建て取引をして海外関連会社にリスクを取らせている。
- ・魚介類などは市場価格リスクもあるので、為替リスクだけでも排除したいという考えで、円建てに切り替えてもらっている。 / (商品にもよるが) 決済期間短縮、長期契約、量などを見返りに円建てにしてもらうことは可能。 / 利鞘が薄いことから、為替リスクを避けるために円建て取引を進めているが、為替リスクが価格に転嫁されているかどうかは検証していないため分からない。
- ・繊維品などはファッション性のものが多く、スポットの積み重ねで交渉力が弱い上に在庫リスクなどの方が大きく、為替リスクの重要性は低い。
- ・国際市況商品は円建て化は難しい。
- ・規制品目(薬など)の輸入で円建て比率が高いのは、規制自体が通常外貨建てではなく、円建てで行われているため。
- ・ヨーロッパからのスポーツ用品やその他ブランド品には比較的円建てが多い。
- ・欧米のメーカーで日本市場や当社の流通ルートを重視しているようなところに対しては立場が強く、円建てが認められている。
- ・取引通貨選択の背景については、企業が取引を円建てにするメリットを感じるか否かが最も重要だと認識している。
- ・円安期待の局面では、国内で外貨建て輸入の決済を早めて円建てファイナンスに切り替える動きが盛ん。こうした動きが海外でも起きれば、取引の円建て化に繋がる。
- ・商社が内外で円建て取引を進めているという実態はなく、外為法改正後、逆に国内では外貨建て決済が増えている。 / 若干ながら輸入商品の国内販売でドル決済するものもある。
- ・営業サイドの意思を尊重している。 / 営業に対する働きかけがあるわけではないが、国内販売するものについては、リスク最小化のマインドが広がっているが無理はしない。
- ・取引通貨の削減、マリーの推進を考えている。
- ・アジア通貨危機以降にアジア通貨の多くが変動相場制に移行したから、建値を円建てに変更するといった話は出ていない。

(13) 小売(百貨店、スーパー、量販店)

- ・直接、間接分含めて、ほとんど全てが外貨建て輸入。
- ・開発輸入が多い企業ばかりではない。独自のタグをつける程度の開発輸入などの場合、

相手は日本以外のためにも製造しており、日本向けだけ円建てにしようとは考えてくれない。/自社のスペックに合わせて作ったものの輸入、即ち開発輸入が主体であるが、日本向け専用の工場、調達、工程管理まで丸抱えして作らせることになるので、為替のヘッジは逆に日本で引き受けたほうが経済的且つ透明となる。そのため、かえって円建て化しにくい。/(中国などの国でも日本の細かい注文に応えられるような業者は限られているので、)寧ろ売り手市場で、こちらが円建てにしたいといってもこれらの業者には聞き入れられない。

- ・ヘッジは為替予約で予約率は85%、為替で儲けようという気は無い。/為替予約で品目、相場観で柔軟に。/為替リスクは販売価格へ転嫁するためヘッジはせず、全てスポットで対応するが、その代わりに在庫管理、販売力向上による回転率を高めている。
- ・海外関連会社は現地で輸入代行を行っているという位置付けなので、現地において外貨で仕入れたものを外貨建てで買い上げている。為替リスクは本社で集中管理。
- ・日本市場への供給の大半が輸入品であるエビなどについては、市場価格が為替を反映するので予約をしていない。予め円建て価格を固めてしまうとかえってリスクを負うことになる。
- ・外貨建て取引が多く、為替リスクを負っており、中には値決めから決済まで半年を越えるようなものもあるが、為替予約とこれまでの円高トレンドで、総じてみれば為替では損はしていない。
- ・利幅の薄い商売については赤字にしないため気を使っており、必ず予約しているところもある。発注を増やす等の譲歩により円建てを受け入れてもらうようにしているところもある。
- ・台湾は相対的に円建て取引に積極的。
- ・基本的には相手側都合によりインボイス通貨が決まっている、または相手にぎりぎりのコストで取引させるため、自ら積極的に外貨建て取引をしている。
- ・外貨建てとなるのは、基本的に取引先の要望。相手方の提示する円建て価格よりも、自社でリスク・ヘッジした方が円建ての価格が安くなるから。
- ・社内で取引の建値通貨を円建てとするように交渉するという方針は無い。買付担当者も最初から建値を外貨建てで考えているのが実態。
- ・円建て取引が行われるためには、円建て価格の方が安くなることが必要であり、反対取引も円建てとなるなど相手側の状況が変わらないと難しい。/現地で円が普及するなど、円の使い勝手が良くなることも必要。
- ・外貨建て取引の場合の為替予約等でヘッジできないリスクは特にはない。デメリットは購買担当者が為替リスクを取ってしまうこと(利幅の少ない商売よりも、為替の方が手取り早い)。
- ・日本語や円が広く商売で使えるようになることは望ましい。しかし、実際は1円、2円

の日々の商売に追われており、長期的な視点で行動することは困難。自社はリードする立場にはない。

- ・関連の大手コンビニエンス・ストアでも輸入についてはほとんど同じ状況。

(14) 電気・ガス

- ・原油は国内石油会社よりの購入で円決済、LNG は直買でドル建てだが中長期的には価格への反映が可能であり、ヘッジしていない。
- ・為替を含めた燃料費変動リスクのヘッジ方法を検討中。 / 電力自由化に伴う価格競争に対応するために、円建てコスト安定化は必要になるだろうが、円建て化ではなくて為替予約、商品スワップなどのリスク・ヘッジ手段の利用ということになるだろう。
- ・円建て化を考えてこなかった背景には、コスト要因としては原油価格の変動の方が大きいこと、開発段階でドル投資を行っていることなど。 / エネルギー関連が全てドル建ての市況商品で、ドル建てで取引されるのが自然。
- ・円建て要請が受け入れられた場合のコストが競争的であれば、部分的に円建てが可能なものが生じる可能性がある。 / 一部の商品について日本の輸入シェアが高く、円建ての市場ができたとしてもクロス裁定が働いた価格が立つだけで意味はない。
- ・日本企業のみによる出資、ファイナンスも円、売り先も日本というような開発輸入案件であれば、決済が円になる可能性はある。
- ・同業他社の動向も参考となる。
- ・これまでも ODA で多額の円資金を海外に供給してきたことを考えれば、円建て輸入により海外に円を供給したとしても、円の国際化には繋がるまい。円を持った先が活用できる基盤ができていないと思う。

(15) 外系企業

- ・グループ会社からの輸入取引は、親会社が日本の市場開拓のための戦略的対応の一環として全て円建て。国内卸価格も親会社にコントロールされている。親会社にとり日本からの部品輸入とマリーできている。価格見直しはそれほど頻繁にではなく、車種ごとのマーケティングの一環として行われる。(欧州系輸送機器メーカー)
- ・親会社の方針により輸出入決済通貨は全てドル建て。新外為法施行後はアジアにあるグループ・ファイナンス・カンパニーとの間で為替予約によるヘッジ、差金決済を行っている。国内決済のドル建て化は、外貨建て国内勘定も別管理しなければならないという手間も生じることから、高コストであり消極的。(原料メーカー)
- ・親会社が世界中のグループ会社の輸入仕入れを、ドル建て L/C を開設させることでコン

トロール。仕入地はアジアが多い。為替リスクは親会社が同国内の銀行との間で為替予約を締結、それを実行するために、当該銀行に円建て送金をする。

- ・ 輸入は欧州本社からのものが大半。輸入の取引通貨は製品本体はすべて円建て。以前、本社との取引通貨はユーロ圏通貨であったが、外為法上相殺決済が認められたことやユーロ導入などにより、本社で為替リスクを集中管理することとなり、円建てに変更となった。本社にとって円価のポジションマリーと円建て債権債務相殺のメリットがある。
- ・ 日本のメーカーと違い、親会社にとり輸出マーケットは限界的であり、無理な価格設定をしてまでシェアの維持、拡大を目指すことはない。
- ・ 本社所在地で為替リスクを一括管理の方が効率的で、日本企業が為替管理を地域ごとのファイナンス・カンパニーに請け負わせているケースが多いのは、東京市場にコストや言語などの面で問題があるからではないか。
- ・ 日本が輸出大国であることがかえって円の国際化を阻んでいるのでは。（欧州系輸送機器メーカー）

以上

3. ケース・スタディ

石油・石炭 A 社

当社（非上場）は、対売上高輸入比率 7 割弱、輸出は僅かと輸入中心の石油会社である。輸入の建値通貨は 100% 米ドルであり、為替リスクのヘッジは先物予約で行っている。

原油は国際商品として市場でドル建て価格が決まるため、先ず量の確保が優先され、価格や建値通貨について交渉することは極めて少ないとのこと。従って、建値通貨をドル建てから円建てに変えることは現実的には難しいと考えている。また、販売元のメジャーや地場石油会社は、油田開発に必要な膨大な資金をドルで調達しており、その販売通貨をドル以外にすることは受け付けないと思われる。

開発輸入で産出品の多くを日本が引き取るといった場合であれば建値通貨を変える可能性もあるが、電力業界の天然ガス輸入のように日本向けに油田が開発されることでもない限り、円建てで取引することは困難と見ている。

見てきたように原油の取扱建値を変更することは非現実的であり、円建てに変更しようということも考えていないという。今まで長期的に円高トレンドであったことを円建て化への意識が少ない理由として挙げている。また、企業経営の観点からは、為替よりも原油価格の変動の方がリスクが大きいと考えている。

機械 A 社

当社（非上場）は対売上高輸出比率 4 割、輸入は僅かと輸出主体の機械メーカー。

輸出は欧州向け、中国向けがそれぞれ 1 割で、残り 8 割はアジア向け。輸出品は船舶用機械が中心で、他に農作物精製機械などがある。

主に韓国の造船所向けに輸出している船舶用機械は、7 ~ 8 割がドル建て取引である。輸出の 2 割を占めるタイ向け輸出も 6 ~ 7 割がドル建て。円安が予想される局面では、一部の韓国の造船会社が円建てと言ってくる場合もあるという。

当社は船舶用機械において世界で大きなシェアを握っているが、これは採算の厳しい業界の中で他社が抜けていった結果であり、円建てで輸出することは採算割れを確定することになると考えている。

輸出において契約から決済まで 1 ~ 2 年の間があり、この間の為替リスクは大きく、完全にヘッジする手段はない。船舶運賃、農作物などの国際市況の建値はドルであり、従って顧客の収入サイドもドルとなることから取引建値は基本的にドルであるが、為替市場の

動向によっては、為替リスクを負っても価格面で妙味を取ろうと円建てを選好する顧客も出てきている。当社でも、円安に振れた局面ではドル建てで思わぬ利益が出たこともあるとのこと。輸入取引も外貨建てであるが、金額が小さいため、為替差損が生じたとしても限定的と考えている。

当社は輸入が少なく、期間の長い輸出取引が中心であるため、取引の円建て化には為替リスク削減という意味でメリットを感じている。しかし、取引の円建て化には、上流の取引である船舶運賃、農作物などが円建てで取引されることが必要であり、それは難しいという認識。

営業は円建てで交渉するというマインドは持っていると考えている。価格テーブルは円建てであり、交渉段階は全て円で考え、最後に建値通貨をどうするかという問題になる。

オランダの販売現法との取引は、外貨建てで行っており、為替リスクを本社で管理している。

日本の造船業はコスト削減のため外注化を進め、質が下がったが、韓国は逆に質を改善してきており、造船の中心は韓国に移ってきている様子。さらに、今後は中心が中国に移転してゆくことが予想されており、当社はこうした動きに対応していかなければならないと考えている。

機械B社

当社（非上場）は輸出が輸入の数倍と輸出中心の特殊機械メーカー。

主な輸出品目は特殊機械およびそのプラント。地域別ではインド向けが2割を占め、北米が1割強、欧州とオーストラリアで1割、その他はアジア、アフリカ、中南米向け。輸出の2割は商社経由。相手先は現地法人、地場代理店、地場業者など多様である。

輸入品目は輸出とほぼ同じで、海外生産現法（中国、タイ、アメリカ）や地場企業（イギリス、アメリカ）から輸入している。

中国では生産現法を通じた輸出品の販売が認められていないため、日本からの輸出品は地場の業者を通じて販売している。タイ現法も同様で、合併企業で生産に特化しているため、日本からの輸出は地場の代理店を通じて販売している。

輸出入取引は20年前からほとんどが円建てで行われている。3国間貿易については生産地の地場通貨、或いは輸入地の通貨が用いられることもある。円建てで取引していると言っても、関連会社は為替リスクを負っており、地場取引先との間も契約ごとに値決め交渉をしているため、為替リスクを免れているとは感じていない。

原則として現地の為替管理等の事情で円建てができないところを除いて、全て円建てにしている。理由として、本社が管理しやすく、透明性が高いと思われることを挙げており、

現在は単体で物を考えているため、為替リスクを現法に負わせる形となっている。そのため、ヘッジ等については現法に裁量権が与えられている。しかし、連結で考えた場合は、どの通貨にしても結局同じと認識している。

円建てで取引が可能である背景は、商品に競争力があるからだと考えている。円高で現地価格が高くなり、海外の顧客から“金”で作っているのかと言われることもあるが、結局買っていくとのこと。他の分野の輸出メーカーなどと違い、当社の製品が特定の業者向けの生産財であり、最終消費者向けでないこともあると思われる。営業サイドからは外貨建てで取引したいという声もあるが、方針変更には至っていない。

電気機器 A 社

商社経由の間買、3国間を含んだ対売上高輸出比率は25%、輸入高はその約半分。輸出品は電子機器関連、システム関連、家電品等で、輸入も分野としてはほぼ同じ。

地域としては輸出入ともにアジア、北米、欧州、その他といった順だが、輸入のアジア、北米の比率は輸出よりも高くなっている。

輸出入の相手先に関しては、輸出は販社等の関連会社、地場企業、日系企業の順で取引高は多く、輸入は地場企業、関連会社、日系企業の順で取引高が多くなっている。当社の場合、関連会社経由の取引になるか直接地場企業相手の取引となるかは、その取引の歴史的経緯や、その地域、商品をカバーしている販社があるかなど、ケース・バイ・ケースで異なるとのこと。

本邦からの輸出では円建ては1割程度しかなく、輸入では円建てはほとんどない。

為替リスク・ヘッジについては、外貨建て債権債務のバランス化を基本としているという。具体的には基軸通貨に関しては、入金から支払を差し引いたネットのエクスポージャーの部分を為替予約にてヘッジ、その他の通貨は入金、支払い時にスポット決済をしている。

関連会社との取引が外貨建て（ドル建て）で行われているのは、多くの場合は関連会社における主要入金通貨が外貨建て（ドル建て）であるためである。関連会社で他の円の取引とバランスできるなら、円建て取引にすることも可能とのこと。

ドル建て取引の比率がアジアにおいて多いのは、アジア通貨もドルとの連動性が強いこと、また主たる生産地、消費地がドル・ベースで既にドル建ての流れができてしまっていることが背景にある。輸出サイドがドル中心になっているので、ドルの輸出入をバランスさせるため、一時ドル建て輸入取引を増やすことも実施したが、現在では、どちらかという円高を背景とした原価低減のための輸入取引もかなりあるという。

また、欧州の市場などではユーロ圏通貨が決済通貨として広く使われること、その他の

市場でも取引先自身のファイナンスにドル以外の通貨が用いられること、などの理由から、ドル以外が用いられるケースもある。

収支責任を負っている各事業グループは、収支に大きな影響のある為替リスクを最小にする様動くため、輸出契約はできるだけ円建てにすることを基本として取引先との交渉を行っている。それでも生じたミスマッチ分については、財務部で基軸通貨の全社合計値を把握し、為替予約にてヘッジをしている。

輸出において円建て取引にすることができない理由は、相手が為替リスク負担を嫌がり、また当社も売り手という立場もあり強い交渉はできないからとのこと。

電気機器 B 社

輸出の対売上比率は3分の1強で、最近のIT、デバイス関連の好調もあって、10年前より1割弱上昇してきている。分野別では、半導体など電子デバイス、情報通信機器がITシステムや重電システムを上回っているが、ほとんどが現地生産化されている家電も若干ある。これらの内、家電と情報通信機器のほとんどが消費者向け完成品である。地域別ではアジア、北米が欧州を大きく上回るが、北米と欧州は情報通信機器が中心、アジアは電子デバイスが中心という違いがある。欧州向けのほとんど、アジア向けの過半は地域金融拠点でインボイス・スイッチをした後、販社へ販売しており、米国は販社向けに直販している。販社を通さない取引の方が少なく、国内商社経由のもの他は米国の量販店向けなどとなっている。

決済通貨はアジア、米国はドル、欧州はユーロとドル建てで、近年こうした建値に変化はない。ドル建て輸出の過半は、輸入と経費のドル払いとマリーできるため、ネットのエクスポージャーは半分以下となっている。為替のリスク・ヘッジとしては、為替相場の如何にかかわらず決済の4ヶ月前から毎月先物で契約額の一定割合を予約しており、その他は随時予約するかオープンにしてある。ユーロは輸入がないのですべてドルと同じ方式でヘッジされている。

アジアなど、海外での生産比率は約3割となっており、アジアでは7-8割が日系企業製部品を使っており、半分が現地生産部品で、半分が日本から発送したものとみられるが、それらのうちどれだけが当社製の部品かは不明という。

輸入については情報通信機器がITシステムを大きく上回り、その他の重電システム、家電も僅かである。地域別ではシェアは低下傾向にあるものの北米が大きく、アジアがそれに迫るまでに伸びてきており、欧州は僅かで横ばいしている。北米からは情報機器が中心で、アジアからは家電、ローテク品の委託生産品が中心となっている。他の大手同様、調達拠点を設けており、そこからの購入が4割程度まで伸びてきており、残りは商社経由

で購入している。

決済通貨は商社との国内決済は円、直接貿易では現地通貨建てが原則で、アジアの調達拠点からはドル建てが多いが、中国や台湾、タイでの半導体、委託生産品などは商社経由で国内決済は円建てとなっている。以前円建てで行っていた米社日本現法からの国内調達を、外貨マリーのためにドル建てに変更したという。

輸出では半導体などは市況品なのでドル建てにならざるを得ないし、ほとんどの商品で円を買ってくれるという希望は持っていない。また、輸入の場合の買い手としても、アジアでは米国企業の存在が大きいため、日本企業が細かい注文や建値通貨の変更を申し出ようとも、まず受け入れられず、相手が米国メーカーとなれば尚更という。輸出入とも相手先のマーケットでの価格、相手先のコストをベースとした価格の取引となっており、取引通貨もそれに合わせたものになってしまっている。

円高については、為替相場が変動したからといって、価格の見直しができるものは限られるため、ほとんどが生産の現地化でコスト削減を図ることになる。そのため、円高が徐々に進むのであれば対応可能であるが、急激な円相場の振れが対応困難と認識している。

アジアへの生産シフトはこれからも進むと見ているが、円の国際化については、外国の人が円を持ちたがるか（円ベースにできるような資源があるか、投資する魅力のある金融市場はあるか、政治は安定しているか、先行きに対する信頼はあるか）などによるので、否定的に捉えている。

また、電子マネーが一般的になれば、シンガポールのような金融センターが中心となり、円の国際化といったことは最早問題にならなくなると考えている。

精密機器 A 社

当社は対売上高輸入比率が 2 割弱、輸出比率が 3 割と輸出超過の精密、電子機器関連メーカー。

売上の約 2 割を占める精密機械は全てグループ内商社へ販売している。売上の残り 8 割が電子機器関連であり、これが輸出の大半を占めている。輸出の 6 割が海外販売現法向け、残り 4 割がそれ以外となっている。精密機械の 8 割（金額ベースで 5 割）は東南アジアの関連会社が生産しており、これが輸入の大半を占めている。

東南アジアの関連会社が精密機械の生産を始めた頃は、グループ内商社は当社から円建てで購入しており、関連会社も部材購入の大部分を一緒に進出した下請け業者から円建てで調達していたため、関連会社からの輸入建値は全て円建てであった。しかし、7～8 年前にグループ内商社の購入建値がドル建て（ドル建て円決済）に変更となったため、例外を除いて東南アジアの関連会社からの輸入は全てドル建てに変更となった。

中国の関連会社との取引は委託加工貿易となっているため、例外的に円建て取引が継続している。当関連会社の資本はドル建て、決算は人民元建てであったが、借入は円建てで行っていたため、円高が進むにつれて為替差損が大きくなり、債務超過に陥った。そこで、現地当局と交渉し、税務会計は人民元建てのままであるものの、円建て決算の認可を取得し、決算も貿易取引も両方円建てとなった。このように委託加工の関係にあり、かつ、円建ての決算を行っている日系現法とは比較的円建て取引をし易いと考えている。

中国の関連会社の場合、貿易取引と決算の両方をドル建てにするという選択肢も有り得たが、当社の付加価値は原則として円で付けられているため円建てにしている。

為替リスク管理については、ドル以外の現地通貨とドルとの間の為替リスクは海外関連会社でヘッジしているが、円 - ドルの為替リスクについては効率性の観点から本社で集中管理をしている。そのため、必然的に海外関連会社との取引はほとんどがドル建てとなる。資金調達はできるだけ現地で行い、付加価値は強い通貨（円、ドル）で付け、為替のヘッジはやりやすいところ（東京）ですするというシンプルな考え方に基づいている。

最近、電子部品の取引が欧米企業との間で急増しているが、このうち北欧の大手取引先に対しては円建てでの販売が可能となっている。この取引が増えていけば、円建て取引が増えていく余地はある。しかし、市場が今後日本から他国へと動いていくと、逆に外貨建て取引が増えていくことになる。

卸売A社

当社は一部上場企業の子会社で、対売上高輸入比率は約2割、輸出金額が輸入の5分の1の商社である。

輸入の内訳は機械部品が半分弱、小売店舗販売品が3割強、食品、ワイン、花で2割弱。輸出の内訳は車両機械が半分を占め、食品が3割、タバコ、機械部品で2割。輸出入取引を地域別シェアで見ると、輸入においては米国が半分強、欧州が4割、アジアが少々、輸出では中国が6割強、米国が3割となる。

各地域毎の取扱商品は輸入では、米国が機械部品、食品、欧州が一部機械部品、化粧品、雑貨、ワイン、アジアが花、一部雑貨。輸出では中国向けに車両機械、アジア向けに機械部品。車両機械は中国で海外入札が行なわれるもので毎年は扱っていない。輸出入取引の相手先は、輸入では関連会社が1割（アメリカ、イギリス、タイ）、それ以外が9割（ほとんど地場企業）を占める。輸出では関連会社3割（ハワイ、タイ）、それ以外（ほとんど地場企業）。

輸入の取引通貨はドル30%、ユーロ25%、円30~35%と円建て比率が比較的高い。円建てのものとしては、米国からは魚、雑貨、化粧品、欧州からは生鮮魚、化粧品、アジアか

らは花などがある。輸出ではアメリカ向けにはドル、中国向もドルが多いが、前述の入札のうち3件に1件は円建てで、その分は円建て輸出となる。アジア向けのタバコも円建てで輸出している。円建てで輸入しているものは、為替リスク削減を目的として、営業担当が交渉し、実現したもの。見返りに、決済期間を短くするなどの譲歩を行っている。特に水産品の輸入においては通常外貨建てのものを円建てにしてもらうことが多いが、これは市場価格リスクもあるのでせめて為替リスクは排除したいという考えに基づいている。

為替リスクのヘッジ方法は、インボイス毎の為替予約が9割、スポットが1割弱、通貨オプションが少々。為替予約は輸入契約日に締結している。

海外関連会社は委託買付という立場にあるため、為替リスクは本社が負う方針をとっており、関連会社が他社と売買しているのと同じ外貨で輸出入を行っている。円建て化するには、関連会社と他の取引先との取引が円建てになることが必要という認識。取引の円建て化は、当社の利鞘が薄い中で、為替リスクが減り、利益も確定できるので大きなメリットを感じている。現在も、欧州ブランドの化粧品の円建て輸入案件を交渉中。

営業担当に対して円建てで取引するよう社内的な働きかけを行っている訳ではないが、国内販売品についてのリスクを最小化しようとする姿勢が円建ての取引につながっている。交渉力や決済期間短縮などの見返りがあれば、取引を円建てにすることは可能だと考えている。実際に、水産品などは決済期間を7～10日間くらいに短期化することで、円建てを先方に呑んでもらっている。また、日本市場を重視している欧米の化粧品メーカーにはテスト・マーケットとして評価されており、輸入は円建てで、商品の返品も許されている。

卸売B社

当社は、一部上場企業で大手商社の一角を占める。当社によれば、商社は顧客のニーズに合わせて決済通貨を選択するので、内外で自ら円建て取引を進めることも、逆に抑制することもほとんど無い。外為法改正後は、顧客の要望で国内では外貨決済が増えている。

アジア通貨危機後にアジア通貨の多くが変動相場制に移行したため、円の価値とのギャップは比較的速やかに調整されるようになり、この側面から建値を円建てに変更するという話はあまり聞こえてこない。

統計では欧州からの化学品の輸入で円建て比率が高いが、国内の薬価基準が円貨である関係から円建て輸入が浸透しているのではないかというような事例は聞いている。その他のGENERICな化学品では、国際市況が成立していることもあり、外貨建てが中心と思われる。

通常ドル建てで国際的な取引が行われている国際市況商品取引の円建て化は現状ではか

なりエネルギーが必要であろう。ガソリン、金など、円建ての先物市場が国内にあるが、現時点では参加者の中心は小規模事業者などで、石油会社など多様な参加者が本格的にヘッジのために参加できるまでの市場にはまだ育っていない。

欧州からのスポーツ用品やその他ブランド品輸入取引でも比較的円建てが多い。これらブランド品は、そのイメージと価格が非常に重要であり、製造元が当初より販売市場における通貨で輸出し、流通価格に無用の混乱を生じないように努力しているのではないかと解釈している。

企業は日々収益を上げるために活動し、儲かると思うから商売をするのであり、輸出・輸入における取引通貨選択においても取引を円建てにするメリットを感じるか否かが最も重要と認識している。

企業が主体的に取引を円建てにする一例としては、為替動向の予想に基づくファイナンス通貨の変更があげられる。例えば円安期待局面では、国内で外貨建て輸入決済を早めて円建てファイナンスに切り替える動きが盛んになる。こうした動きが海外でも起きれば、取引の円建て化に繋がると思われるが、そのためには資本取引の面でまだ円の市場は改善すべきところがあると見ている。

アジア地域でバスケット通貨のような制度が採用され、これが円との一定の連動性を持つようになり、直接取引の市場も存在する、という状況を想定すれば、第三の通貨(ドル)を介する必要はなくなる。しかし当該バスケットにおける円の比重が70%以上にもなるということも考え辛いし、またアジア諸国の通貨は、国によっては為替管理政策が未だ不安定な側面もあるなど、課題が残っていると認識している。

小売A社

一部上場企業の当社は対仕入れ輸入比率は3割弱、輸出はゼロのスーパーマーケット。輸入の内訳は、衣料が半分、食品、住居雑貨がそれぞれ2割程度。地域別に見ると、中国が約半分以上を占め、アメリカが3割弱、アジア、オセアニアが2割弱、ヨーロッパが1割となる。地域別の通貨建ては、アメリカ・アジアがドル、ヨーロッパはユーロ。

輸入は商社、問屋経由の間接取引が9割以上を占め、直接取引は少ない。直接取引と間接取引の半分が開発輸入案件。直接取引はリスクが低いものに限り、中国、アメリカ、ヨーロッパにある買付事務所と行なっている。欧米のスーパーは自社で大きな物流センターを持っている場合が多いが、当社のものは規模が小さく、保管コストなどを考えると商社や問屋を経由した方が安上がりになるケースが多いため間接取引が多くなっている。

問買はドル建て円決済であるが、直買はほとんどドル建てで行なっており、為替リスクは当社が負っている。

輸入取引の大半は6ヶ月以内のもので、直接取引の為替リスクは為替予約でヘッジしている。間接取引については商社・問屋任せにしているが、価格の決め方から言って同様に行っているはずと認識している。基本的に為替で儲けようという考えはない。エビなど、日本市場への供給の大半が輸入品であるものについては例外的に為替予約が行われていないが、これは市場価格が為替相場を反映するため、予め円建て価格を確定してしまうとかえってリスクを負うことになるからである。結果的に予約率は85%であるが、損益はトントンという状況。

外貨建て取引が多い理由は、取引先が提示する円建て価格には為替リスク分が上乘せられているため、外貨建てで仕入れ、自社で為替リスクをヘッジする方が価格が安くからとのこと。取引の建値を円建てで交渉するというような方針も特にない。

外貨建て取引が多いことの問題としては、買付担当者が為替で利益を取ろうとすることを挙げている。産地、メーカーの違いの他、材料や製造方法などによって細かく商品を選択し、輸入価格を少しでも下げる努力をしているが、為替で損をするとその努力が一気に無駄になってしまうため、毎日、当日のレートを周知徹底するようにし、買付担当者が為替をヘッジしなかった場合の罰則も規定しているという。買付担当者はコミットしたらすぐ本社に連絡をしなければならない。

商売をする上では、日本語や円が使えると大変便利でいいという意味では円の国際化も望ましいと考えているが、実際のビジネスは1円、2円の競争に追われており、長期的な視点を持ちにくいのも現実とのこと。

(関連のコンビニエンス・ストアについて)

当社は惣菜が売上の4～5割を占め、この材料のうち2～3割を輸入に頼っている。フランチャイジーは当社が推薦する商品もそうでないものも扱うことができるが、結果としては、グループで共有できる商品は一括して輸入する形で全て親会社がサポートしている。

小売B社

当社(非上場)は上場の小売企業(以下、甲)と強い取引関係にある商社で、甲の仕入れの一環として、甲が行なう輸入や異例の取引を一手に引き受けている。

対売上高輸入比率は約14%で、輸出は行っていない。輸入を増やそうと考えているが、取扱高が少なくスケールメリットが小さいため、直接輸入するよりも日本で問屋から買った方が安上がりになることも多く、なかなか増えていない。開発輸入案件も少ない。当社の売上は全て甲向けのもので、甲には口座貸しや現金立替払いなども行なっているという。

スポーツ、レジャー用品、ペットフードは、東南アジア(台湾、中国、タイ)やオース

トラリアのメーカーからの開発輸入が大半を占める。衣料品の輸入高はスポーツ、レジャー用品等の3～4倍あるが、ほとんどがアメリカ、ヨーロッパの現地小売店や商社から並行輸入したもの。現地の小売業者がマージンを10～12%上乘せした価格（返品無し）で並行輸入しているが、当社のマージン分を入れても甲の店頭価格は現地小売価格と同程度（1\$ = 110円で換算）である。

輸入は全てアット・サイトのL/Cベース。甲への決済は納入後30日など。ファイナンスを円で受けており低金利のメリットを取っているが、輸入も円建てであればL/C枠と共通枠にしてもらえるメリットがあると考えている。

アメリカ、アジアからはドル建て、ヨーロッパからは現地通貨建てで輸入している。円建て取引は行っていない。甲へは全て円建てで販売しているため、当社が為替リスクを負う。衣料品は2月に秋冬物（9月搬入）の購入契約を結ぶため成約から決済までの時間が長い。甲との値決めは成約時に行なわれるため、長い期間の為替リスクを負担している。

3年前までは100%為替予約をしていたが、それ以降円高基調にあるので今は全く予約をしていない。しかし、今後は円安に向かうと読んでいるので、為替予約をしなくてはと考えている。予約は少なめにL/C毎に行なっている。

長期間で見ると為替の損益はトントンであり、為替で益を出すよりも、円建てにして価格を安定させたいと考えている。しかし、取引先は円の為替リスクを取りたがらないため、無理に円建てで押してもリスクを転嫁した割高の円建て価格を提示してくるので、結局自社でヘッジした方が割安な価格で取引が出来るというのが現状。買い手ではあるが、業者間では売り手とお客さんという立場にある訳でもないとのこと。

実態は買付担当は建値を最初からドルで考えており、円建てでという働きかけも特に行われていない。アジアの取引先も日本だけと取引しているところは少ないので、日本との決済だけ円建てにするのは煩わしく感じていると思うとのこと。しかし、台湾では円建てでオファーしてくる企業も存在する。

日本で売られる小売商品は何らかの形で輸入を経てきたものが多いが、為替が円高になるとマーケット価格が下がるものもある。しかし、逆の動きがあまり感じられないのが、流通業界の競争の厳しいところと感じている。

小売C社

一部上場企業の百貨店である当社は、自己の輸入代行を関連会社の商社（以下、甲）に行わせており、自身の対売上高輸入比率は低く、輸出はない。

輸入の内訳は食品が5割強（大半がイギリスから輸入）、雑貨が2割強、紳士用品1割弱。

国別シェアは、イギリスが5割（食品）、フランスが2割弱（ワイン、紳士服）、米国も2割弱（雑貨）、中国は1割弱（ユニフォーム）

ヨーロッパ、アメリカは各地の関連会社から、中国・アジアは現地商社やメーカーから輸入している。

インボイスの建値は、ヨーロッパが現地通貨、アメリカ、中国、アジアはドル。円は使用していない。開発輸入の案件でも円建てではなく、開発輸入自体も、以前大量に在庫を抱えて失敗しているのであまり行なっていないとのこと。

10数年前まで中国との取引で円建てのものがあったが、やはりドルの方が先方の為替リスクが少ないということで、ドル建てに変更になっている。中国には日本の細かい注文に応えることの出来る業者が少ないので、一般消費財市場は売り手市場となっており、円建てで買いたいと言っても聞き入れられない状況だという。

外貨建て取引の為替リスクは、必要に応じて為替予約でヘッジしている。利鞘が薄い商品は、極力予約するようにしている。基本的に決済は送金ベースで行なっている。中国ではたまに半年前からL/Cを開くこともあるが、概して成約から決済までの期間の長さとしては予約を取るのに支障はない。

海外関連会社は現地で輸入代行を行なっているという位置付けであり、為替リスクは本社で負うというスタンスから、現地で外貨建てで仕入れたものは外貨建てで買い上げている。海外関連会社の仕入れ値が円建てになれば、輸入を円建てにすることは可能とのこと。

中国以外はFOB価格で輸入している。中国は自国の船が使われるように政策的にC&Fを推進してきたが、日本との合併企業が増える中でFOBを受け入れる企業も出てきている。

外貨建て取引を行なっている理由として、取引先の選好を挙げている。例えば中国から輸入しているジャケットでは、中国の業者は生地をドル建てで韓国から輸入しており、中国での労賃などは僅かなものであるため、ジャケットをドル建てで日本へ輸出しないと為替リスクの影響を大きく受けてしまうという。

取引の円建て化には為替リスクがなくなるという点で大きなメリットを感じている。しかし、無理に円建て化を進めようとしても、先方の為替リスクがコストとして価格に跳ね返ってしまうのでなかなか難しく、営業サイドへも特に円建てで交渉するように働きかけはしていない。

会社としてはまだ「円の国際化」を云々する段階にはないと考えており、この話題は日本の基幹産業にリードしてもらわなくては難しいのではないかと考えている。

小売D社

当社は、対売上高輸入比率（仕入れ値ベース）2割弱、輸出ゼロの家具小売業者である。

輸入のほとんどが家具で、地域別内訳は、欧州が4割、米州が3割強、中国が1割、アジアその他1割強。オリジナルの安価な商品はほとんどが東アジアからの輸入品である。

当社は海外関連会社を持っておらず、相手先は全て現地メーカー。海外、国内とも多くのメーカーと取引があり、各メーカーの得意な分野の商品を仕入れている。そうすることで、品質の高いものを低価格で仕入れることができているという。

取引の通貨建ては、米州はドル建て、欧州は現地通貨建て、アジアはほとんどがドル建てとなる。当社は、為替リスクは自社が負担（販売価格に転嫁）することを基本方針にしており、その代わりにメーカーには、現地通貨建てで見てリスクを考慮しないギリギリのコストで良い商品を提供してもらうようにしている。円建てで価格を出してもらうと反って、人件費、材料費などコストに不透明な部分が出てきてしまうというのも現地通貨建てで取引する理由の一つとして挙げている。

例外的に、利鞘が薄い低価格のダイニングセットを東南アジアのメーカーから円建てで輸入している（仕入れのうち0.3%未満）。円建てで予め収支を計算して、この収支計画に沿った価格で商品を納入してくれる先を探し、譲歩条件として注文量を増やすことで合意に至った案件である。為替リスクは当社が取る方針といっても、利鞘の薄い商品についてはやはり為替リスクは取りたくないと考えている。

外貨建て取引は全てスポットで、為替リスクは販売価格へ転嫁している。その代わりに、物流の改善（大量仕入れ、混載、仕入先の変更）徹底した在庫管理、販売力向上によりリスクを軽減しているという。

基本的に為替リスクは当社が負い、メーカーにはいい商品を安く提供してもらうというのが基本方針で、営業サイドへ円建てで交渉するよう働きかけることはほとんどない。外貨建て取引が多いことで、リスク管理上特に問題であるとも感じていない。

円建て取引が多くなる条件としては、現地で円が普及するなど円の使い勝手が良くなることを挙げている。

電気・ガスA社

当社は一部上場企業の電力会社。

燃料以外の資機材の調達では、発・送・配電設備に関するものが中心となっているが、大半を国内で調達しており、輸入は全体の1割程度である。アメリカからの外圧がきっかけとなって拡大した輸入であるが、物に拠っては国産品の半値のものもあり、調達コスト

削減につながっているという。国内業者に対しても刺激となり、国産品の調達コストも下がっているため、今後も輸入には積極的な姿勢で取り組もうと考えている。

輸入先を国別で見ると、アメリカ、欧州、アジアの順で、外圧を掛けたアメリカの比率が高いが、今後は鋼材・セメントといった素材を中心にアジアからの輸入も増やしていきたいと考えている。

これらの輸入はほぼ全てが商社経由であり、対商社決済は一部の例外を除いて円建て。商社と海外業者間の建値については承知していないとのこと。一部例外的にドル決済のものもあるが、これは商社からの申し出によるもの。このドル建て取引については、百万ドル以上のものについては為替予約を入れてリスク・ヘッジしている。

外系 A 社

当社は欧州に本社を置く輸送機器メーカーの日本法人。仕入れは基本的に輸入によっており、輸出取引はほとんどない。輸入のうち製品本体が9割を占め、その他は部品。輸入は欧州本社からのものが大半で、残りはその他の地域から少し。輸入の取引通貨は製品本体はすべて円建て、パーツの一部分は輸出国通貨建て。

以前は欧州本社とはユーロ圏通貨で取引していたが、日本の外為法上相殺決済が広く認められるようになったこと、ユーロの導入が現実化したことなどから、本社で為替リスクを集中管理することとなり、現在は円建てに変更となっている。本社はパーツを第三国より一部円建てで輸入しておりその為替とマリーできること、また当社への若干の円建ての支払いとも相殺できることで円建てに替えるメリットがあった。本社の輸出取引は現在ではほとんどが輸入地通貨建てであるという。全社的に見ても主要通貨の取引はほぼマリーできているとのこと。

当社にとっては、為替リスクをヘッジする必要がなくなり財務の面で管理は楽になった。パーツの外貨建て輸入分の引き直し等の手間が目立って煩わしく見えてくるとのこと。為替取引は誰にでも出来るわけではないという面があり、人事面での気遣いも減ったという。

価格設定面では円建て輸入になったことは中立的。日本市場でも国産製品と輸入品という差別化が昔ほど無くなってきており、競争が激しくなって、価格はマーケット（顧客）が決定している。為替相場が理由で販売できなければ、その製品は競争力がないということ。本社は為替相場の動向を見ながら地域ごとの供給量を調整しており、無理な価格設定をしてまでシェアの維持、拡大を目指すことはない。輸出マーケットは限定的と考えており、日本のメーカーほどには輸出の影響が大きいとのこと。

当社のように本社所在地で為替リスクを一括管理する方が効率的ではないかと思っており、日本企業が為替管理を地域ごとのファイナンス・カンパニーに請け負わせているケー

スが多いのは、東京市場にコストや言語などの面で問題があるからではないかと考えている。

日本が輸出大国であることがかえって円の国際化を阻んでいるのではと考えている。国際通貨となる前提として、むしろ輸入の方が多くなる必要があるとのこと。