

A large red circle is centered on the page, serving as a background for the main title text.

日本酒輸出 ハンドブック —韓国編—

2018年3月
JETRO 農林水産・食品部
国税庁 酒税課

はじめに

『日本酒輸出ハンドブック－韓国編－』は、これから日本酒の輸出を始める方を対象に、韓国への輸出に必要な情報をコンパクトにまとめたものです。

本編は、現地市場の状況を知るための「マーケット情報」、韓国に輸出する際に知っておくべき現地規則や流通イメージを得るための「輸出の留意点」の2部から構成されています。

さらに、初めて輸出をする方からよく聞かれる質問をまとめた「よくある輸出のQ&A」、日本国内の輸出業者、現地輸入業者をみつけるためのアドバイスとして「輸出のヒント」を盛り込みました。

2017年の日本酒の輸出は、金額、数量ともに過去最高を記録した前年をさらに上回る結果となりました。輸出額は186億7,900万円。韓国は輸出相手先4位（18億6,400万円）となっており、近年増加傾向にあります。

本ハンドブックが、韓国向け日本酒輸出関係者の一助となれば幸いです。

2018年3月

ジェトロ 農林水産・食品部
国税庁 酒税課

Contents

韓国¹の日本酒マーケット 1

- Q どのくらいの日本酒が韓国に輸出されているのですか。
- Q 酒類の流通構造やルールがあれば教えてください。
- Q 日本酒の消費場所と売れ筋商品を教えてください。
- Q 販売店舗の形態を教えてください。

韓国向け輸出の留意点 9

- Q 日本から韓国の小売店に届くまでには何日くらいかかりますか。
- Q ラベルの表示に決まりはありますか。
- Q 輸入関税、その他諸税について教えてください。

よくある輸出のQ&A 15

輸出のヒント 25

A large blue circle is positioned in the upper right quadrant of the page. Inside the circle, the Japanese text '韓国の日本酒マーケット' is written in white, bold, sans-serif characters, arranged in three lines.

韓国の
日本酒
マーケット

基本データ

人口	5,125万人(2016年推計人口、出所:統計庁)
在留邦人	38,045人(2016年10月1日現在) 出所:外務省「海外在留邦人数調査統計(平成29年要約版)」
日系経済団体	ソウルジャパンクラブ 会員数:412社 (2018年3月時点)
宗教	仏教、プロテスタント、カトリックなど
言語	韓国語

日本からの 農林水産物・ 食品輸出

韓国は5位

順位	国・地域	2016年 (100万円)	2017年 (100万円)	前年比 (%)
—	農林水産物・食品 輸出合計	750,214	807,267	+7.6%
1	香港	185,300	187,686	+1.3%
2	米国	104,461	111,549	+6.8%
3	中国	89,872	100,814	+12.2%
4	台湾	93,080	83,783	△10.0%
5	韓国	51,126	59,674	+16.7%

日本の韓国向け 農林水産物・食品 輸出の 主要品目

アルコール飲料は1位

	2016年	2017年
1	アルコール飲料 76億円	アルコール飲料 108億円
2	ホタテ 35億円	ホタテ 36億円
3	ソース混合調味料 29億円	ソース混合調味料 33億円
4	タイ 21億円	菓子(米菓を除く) 26億円
5	丸太 19億円	丸太 23億円
6	菓子(米菓を除く) 16億円	タイ 20億円
7	配合調製飼料 15億円	スープ・ブロス 18億円
8	スープ・ブロス 14億円	配合調製飼料 13億円
9	播種用の種等 14億円	ペットフード 13億円
10	すけとうだら 13億円	すけとうだら 12億円



どのくらいの日本酒が韓国に輸出されているのですか。



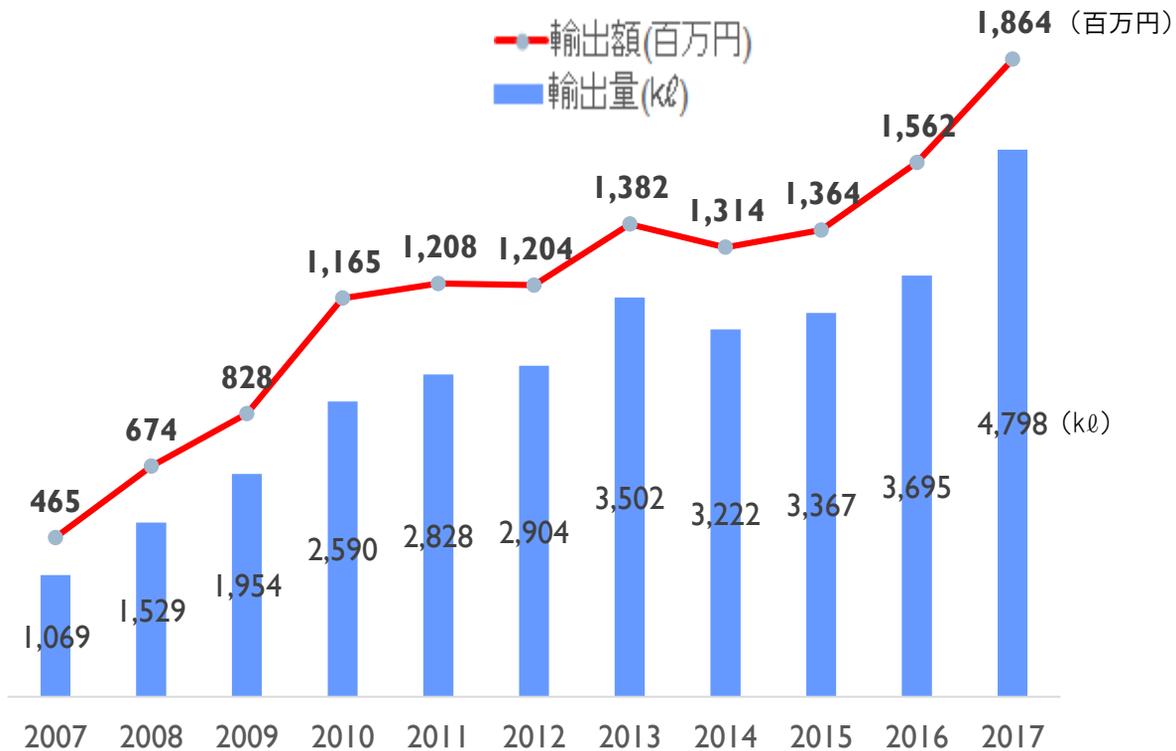
輸出量は過去10年間で4.5倍、
外飲み市場での認知度も上昇中。

日本からの韓国向け日本酒の輸出量は増加傾向にあり、2017年の輸出量は4,798kℓでした。韓国への日本酒輸出量は、10年前の2007年との比較では4.5倍、5年前の2012年の1.7倍に増えています。

日本酒の世界輸出(金額)に占める韓国のシェアは、約20%となっています。

日本式居酒屋などの人気上昇にともない、外飲み市場での清酒の認知度が高まっているといえます。

■韓国向け日本酒の輸出の推移



出所:財務省『貿易統計』



酒類の流通構造やルールがあれば教えてください。

流通構造は単純ですが、厳しい規制により取扱業者は限られます。

▶ 日本酒の流通経路

韓国へ日本から輸入される日本酒の流通経路は、生産者→卸売（輸出）業者→輸入卸売業者→（卸売業者）→小売業者/飲食店→消費者が一般的な構造です。

流通経路は単純ですが、韓国内での酒類の流通に関しては、さまざまな規制が存在し、コストアップの要因になっています。コスト削減には中間業者をできるだけ介さず、直接取引を行うことが有効ですが、韓国では酒類にかかわる業務の免許が細分化されており、各業務の**専業**が義務付けられています。コスト削減を検討するには、流通構造と規制内容を十分に理解した上で、流通構造を見直した際に実際にコスト削減できるのかを試算して見る必要があります。

▶ 酒類の取扱いに関する規制

1. 運送に関する規制

韓国における日本酒の流通経路は、輸入業者が小売店または飲食店に直接卸すか、または輸入業者が卸売業者に卸し、卸売業者が小売業者・飲食店に卸すケースが一般的ですが、酒類の配送には厳しい規制があります。

まず、輸入業者または卸売業者からの配送には、「酒類運搬許可」を受けた車両による配送が義務付けられています。この酒類運搬許可の要件を満たす車両は4車種程度に限られており、さらに同許可を受けた車両は酒類以外のものを積載することが禁止されています。酒類を宅配便や郵便によって配送することも禁止されており、そのため小売店へは卸売業者による直接配送が一般的です。

2. 決済に関する規制

決済に関しても厳しい規制があり、酒類卸売の決済は酒類専用カードで行うことが義務付けられています。そのためカード決済用の通信端末機を用意する必要があります。月締めで決済する場合には、決済のたびに直接店舗を訪問しなければなりません。これは遠方との取引を困難にし、また、決済者が夜しか出勤しない店もあります。

3. 酒類取扱いに関する免許

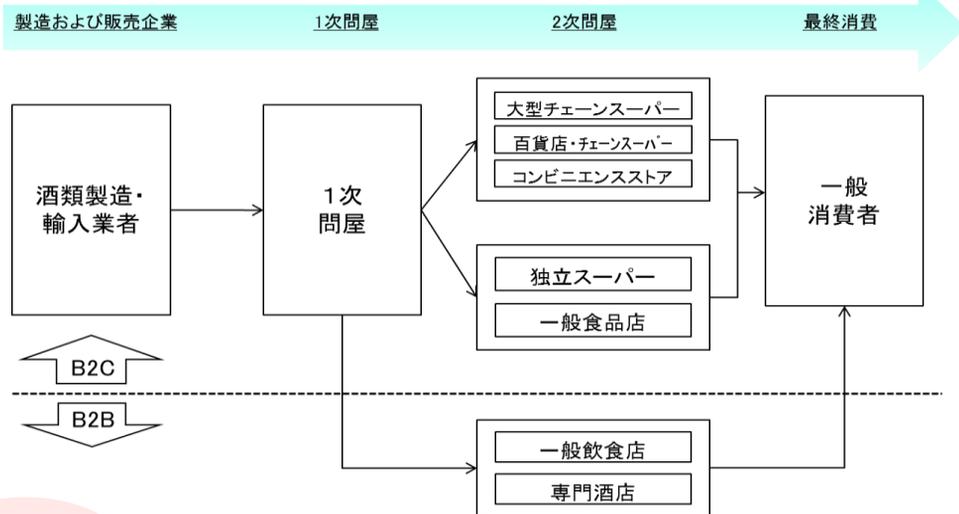
韓国の酒類取扱いに関する免許は、①輸入、②輸出、③卸売、④小売の4つに分類されます。①の酒類輸入免許は、酒類の輸入と自社が輸入した商品の卸売り、②の酒類輸出免許は、韓国内で購入した酒類の輸出、③の酒類卸売免許は、韓国内で購入した酒類の卸売り、④の酒類小売免許は、酒類の小売販売を許可するものです。

日本では、多くの酒類卸会社が、酒類のほかに食品も扱うことで、同じ取引先(飲食店など)に販売する商材を増やし、相対コストが軽減される仕組みになっています。しかし韓国では、上述のように専業が義務付けられており、酒類のみで、すべての運営経費を賄う必要があります。

さらに上記③の酒類卸売免許については、新設が認められていません。人口当たりの免許件数が地域ごとに決められており、既存業者の既得権益になっています。人口増加や廃業によって、新規発行免許の公募が行われることもあります。競争率は相当高いようです。

スーパーマーケットや飲食店が直接輸入し、店舗に卸すことができれば、マージンなどのコストを削減できるものと思われます。2012年2月には酒税法施行令の改正があり、酒類輸入業と酒類小売業の兼業が認められました。しかし、この改正で認められた小売業は、純粋に酒類のみを販売している小売業であって、スーパーマーケットや飲食店は除外されています。

韓国における酒類の販売・流通チャンネルは、酒類流通免許のある1次問屋を必ず経由しなければなりません。そのため、他の食品群と異なり、大型チェーンスーパー、チェーンスーパーなどの大型小売チャンネルへ直接的に流通することができません(下図ご参照)。



Topic

新規参入には、日本国内での流通ルートの簡素化と価格がカギ

数百銘柄の日本酒が流通する韓国では、商品間の競争が激しく、品質よりもブランド力や価格が優先されています。そのため、新規商品の韓国進出に際しては、できるだけコストを下げる必要があります。日本のメーカーの多くが日本国内の卸売業者を通じて輸出していますが、メーカーから直接輸出(貿易代行業者を介して)することで、コストが削減できます。

また、韓国への輸出では販売されるまでに多数の経路を経てコストがかかるため、出荷価格を日本国内の卸売価格と同様に設定すると、韓国での販売価格が高くなりすぎてしまいます。そのため、出荷価格も国内とは違う設定が必要です。

Q 日本酒の消費場所と 売れ筋商品を教えてください。

A 消費の中心は日本式レストラン。 比較的安価な商品が人気です。

▶ 消費の中心は居酒屋など日本式レストラン

日本酒の消費場所をみると、ほとんどが日本料理店などレストランでの外食時で、家庭での消費量はごくわずかです。なかでも、居酒屋をはじめとする日本式レストランは、価格が手頃で、若い世代を中心に人気が高く、日本酒の一大消費場所となっています。

▶ 最も売れている日本酒は900mL紙パック

日本酒の価格は韓国では非常に高く、飲食店では日本の小売価格の3～3.5倍で販売されています。量的に最も売れているのは安価な900mLの紙パック酒で、現在十数銘柄の紙パック酒が流通しています。

日本式レストランで提供されている日本酒の価格帯は、1パック3万～4万ウォン台で、一般的な居酒屋ではこのタイプが最も多く消費されています。日本酒市場全体でみても、量では50%を超えるといわれています。

Topic

「1人で飲む」がブーム

2016年9月発表の韓国・統計庁の「2015年人口住宅総調査結果」によると、一人世帯が520万3,000世帯となり、全体の27.1%を占めました。1990年の102万1,000世帯と比べ、25年間で約5倍となった。このような中、一人世帯は、「一人で遊ぶ」、「一人で食べる」に加え、「1人で飲む」ことが若者を中心にブームになりつつあります。一人世帯をターゲットとし、酒類メーカー、レストランなどは、次々と関連製品の販売、サービスを開始しており、酒類としては、気軽に飲める低容量および低アルコールの商品が増えつつあります。



販売店舗の形態を教えてください。



マート・量販店、スーパーマーケット、コンビニエンスストアや百貨店で販売されています。

日本から輸入される日本酒の販売店舗としては、①マート・量販店、スーパーマーケット、コンビニエンスストア、②飲食店、③百貨店の3つに大別されます。マート・量販店や飲食店は、輸入業者または卸売業者から仕入れて販売しますが、百貨店では、輸入業者または卸売業者がテナントとして入り、販売するのが一般的です。

新世界百貨店と現代百貨店は、輸入業者がテナントとして入店しているために、当該輸入業者が輸入した商品しか販売できません。テナント料は売価の35%以上で、販売員の人件費はテナントの輸入業者が負担しています。

なお、酒類の**通信販売は禁止**されており、店頭で注文を受けても、運送の規制により、宅配便で配送することができません。そのため、各店舗の販売可能なエリアは限られています。

Topic

酒類販売規制の緩和

韓国・国税庁は、2016年7月7日、小売店が最終消費者に酒類を配達できるようにする計画を明らかにしました。従来は、酒類の場合、免許のある場所のみで販売することが可能であり、配達は不可能でしたが、8月からは、スーパーマーケットなどから配達サービスが可能となり、また、飲食とともに少量販売される酒類は、再販売など流通秩序を乱す可能性が低いと判断し、各種イベント場や野球場など、限定した場所で酒類を販売することが可能になりました。

また、伝統酒の販売促進のため、従来のウェブ販売網(製造メーカーのウェブサイト、郵便局、韓国農水産食品流通公社、農協中央会、調達庁など)が拡大されました。

A large red circle is positioned in the upper right quadrant of the page. Inside the circle, the text '韓国向け輸出の留意点' is written in white, bold, sans-serif characters, arranged in three lines.

韓国向け
輸出の
留意点



日本から韓国の小売店に届くまでには、何日くらいかかりますか。



通関にかかる時間次第で、2週間～1ヶ月以上要することも。

▶ 流通にかかる時間のイメージ

日本から韓国への輸出で最も時間がかかることは、韓国での通関です。特に、新規取扱い商品では、食品検査に1～10日かかります(2回目以降は2日程度)。また、放射線検査にも1～2週間要します。

通関後、卸売業者や小売店への移動はスムーズに行われるようです。



韓国

日本酒の流通経路・時間等

表 1. 流通（物流）経路、時間、および商慣習

流通（物流）経路	所要時間（日数）	備考
生産者の事前準備	1～2週間	原産地証明書発給、放射能検査
生産者 ↓ 卸売（輸出）業者	1～2日	日本国内の流通であり発地と卸売り業者の位置関係による。
輸出業者 ↓ 通関〔港湾〕	4日～1週間	
輸送	平均4日	横浜港→釜山港を想定。
通関 ↓ 輸入業者	1～3週間	新規取り扱い商品の食品検査：1～10日（2回目以降は2日程度） 放射能検査：1～2週間 輸入食品安全管理特別法による「海外製造企業登録」
輸入業者 ↓ 卸売業者	0～1日	輸入業者が卸売をするケースと輸入業者から(2次)卸売業者に卸売りをするケースがある。
卸売業者 ↓ 小売業者／飲食店	0～1日	同上
小売業者／飲食店 ↓ 一般消費者	1日～数ヶ月	販売想定数量は、 小売店：多い店で、週10本程度。 飲食店：多い店で日5～10本程度

(資料) 数社へのヒアリングよりジェトロソウル作成

韓国

日本酒の流通費用（生産者～輸入業者）

表. 流通（物流）費用

輸出形態		海上コンテナ（混載）						
ロット		1ケース12本入り/50ケース						
場面	コスト							商慣習等
	項目	(税) 率等	計算内容	果積 (円)		出荷額 =100	輸入額 =100	
生産者 ↓ 卸売(輸出)業者	出荷額			800	A	100		
	輸送費等							・ 1ケース: 400円 (メーカー負担)
輸出業者 ↓ 通関(港湾)	マージン + 港湾への輸送費	10~20%	AX15%=120円	920	B	115		15%と仮定
輸送	輸出手続 + 輸送費	30,000円	30,000÷600=50円	970	C	121		・ 手続き: 約20,000円 輸送費: 1/パレット 約10,000円
	輸入額			970	D	121	100	
通関(港湾) ↓ 輸入(卸)業者	基本開税	15%	DX15%=146円	1,116	E	140	115	
	酒税	30%	EX30%=335円(F)	1,451		181	150	
	教育税	10%	FX10%=34円	1,485	G	186	153	・ 酒税の10%
	付加価値税	10%	GX10%=149円	1,634	H	204	168	
	検疫費用	40万W	40,201円/600本=67円	1,701	I	213	176	・ 1品目あたりの価格、初輸入を想定
	通関手数料	80万W	80,402円/600本=134円	1,835	J	229	189	・ 荷下ろし作業、保税倉庫、保税運送料、運送料の合計

韓国

日本酒の流通費用（輸入業者～）

表. 流通（物流）費用

輸出形態		海上コンテナ（混載）						
ロット		1ケース12本入り/50ケース						
場面	コスト							商慣習等
	項目	(税) 率等	計算内容	果積 (円)		出荷額 =100	輸入額 =100	
輸入(卸)業者 ↓ 卸売業者	マージン等			2,129	K	266	219	・ 卸売価格 (M) の80% (残り20%が卸売業者のマージン) から仕入価格を除いた額が輸入業者のマージンとなる。輸送費込み。
	付加価値税	10%	KX10%=201円	2,342	L	293	241	・ 輸入業者は自社で輸入した商品のみ卸売可能。
卸売業者 ↓ 各小売店	マージン等			2,661	M	333	274	・ 卸売価格 (M) は輸入業者仕入額 (J) の45~60%が基本 (ここでは45%と仮定)。卸売業者のマージンは、販売価格 (M) の20%程度。輸送費込み。
	付加価値税	10%	MX10%=266円	2,927	N	366	302	
小売店 ↓ 一般消費者	大型マート	マージン		3,512	O	439	362	
	一般消費者	付加価値税	10%	OX10%=351円	3,863	483	398	
	飲食店	マージン		7,300 ~ 8,800		913 ~ 1,100	753 ~ 907	・ 仕入価格の2.5~3倍で販売される
	一般消費者	付加価値税						
百貨店 ↓ 一般消費者	マージン	25%	NX25%=732円	3,659	O	457	377	・ 百貨店はテナント方式を採用
	付加価値税	10%	OX10%=366円	4,025		503	415	

(注) 1. 通貨換算: 1円=9.95ウォン(2017年3月現在)

2. 表は数社へのヒアリングにより概要をまとめたものであり、全ての業者に当てはまるものではない。また、表で記されている諸費用を全て網羅しているわけではない。

(資料) 数社へのヒアリングよりジェトロソウル作成

ラベルなどの表示にきまりはありますか。

消費者保護のため、以下の 実施規定が制定されています。

輸入業者は、以下の内容を韓国語で主商標ラベル、または補助商標ラベルに記載しなければなりません。

- 1.製品名
- 2.酒類の種類
- 3.輸入者名と所在地
- 4.製造年月日
- 5.内容量
- 6.アルコールの度数
- 7.原材料名
- 8.原産地国名
- 9.注意事項 など

なお、日本で食品が流通される際に使われる「賞味期限」は、韓国では法的に通用できるものはないため、「流通期限」または「品質保持期限」として表記しなければなりません。

アルコール飲料の容器およびそのキャップは、食品衛生法の規定による食品衛生検査機関の試験分析の結果、使用適格判定を受けたものに限り使用できます。

アルコール飲料のビンおよび缶には、納税証票を含む商標ラベルを貼付することとされています。ただし、コーティングビンおよび紙パックに商標を印刷したものを使用する場合、商標名が同一ならば同一商品とみなされ、商標ラベルの貼付は省略できます。

アルコール飲料の商標名は、商標法第4条に規定されている酒類分類および第7条の「商標登録できない商標」に従い、消費者に対し酒類区分を混同させないようにする必要があります。

濁酒と薬酒以外のアルコール飲料には、韓国国税庁が不法流通防止のために導入した「用途区分表示制」により、デパート、酒屋、専門店、ディスカウントストア向けとして「家庭用」、またレストラン、飲食店など向けとして「一般業務用」と、それぞれについて販売用途を区分して表示する必要がありました。現在は、規制緩和により日本酒への適用は廃止されていますが、焼酎、ビール、ウイスキー、ブランデーは「用途区分表示制」の適用対象です。

参考サイト

独立行政法人酒類総合研究所『日本酒ラベルの用語辞典』
<http://www.nrib.go.jp/sake/nlziten.htm>



輸入関税、その他諸税について 教えてください。

輸入関税のほか、酒税、教育税、 付加価値税がかかります。

● 日本酒 (HSコード:2206.00.20.10)

① 関税: CIF価格の15%

※基本税率は30%ですが、「特定国家との関税協定による国際協力関税の適用に関する規定」により、15%の税率が適用されます。

② 酒税: [CIF価格+関税額]の30%

③ 教育税: 酒税額の10%

④ 付加価値税:

[CIF価格+①関税+②酒税+③教育税]の10%

● 焼酎 (HSコード:2208.90.40.00)

① 関税: CIF価格の30%

② 酒税: [CIF価格+関税額]の72%

③ 教育税: 酒税額の30%

④ 付加価値税:

[CIF価格+①関税+②酒税+③教育税]の10%

● ビール (HSコード:2203.00.00.00)

① 関税: CIF価格の30%

② 酒税: [CIF価格+関税額]の72%

③ 教育税: 酒税額の30%

④ 付加価値税:

[CIF価格+①関税+②酒税+③教育税]の10%

※HSコードについては、必ず現地税関に最新の番号を確認してください。
また、税率は毎年変わる可能性があります。World Tariff 等で、最新値をご確認ください。

A green circle containing the text 'よくある 輸出の Q&A' in white Japanese characters.

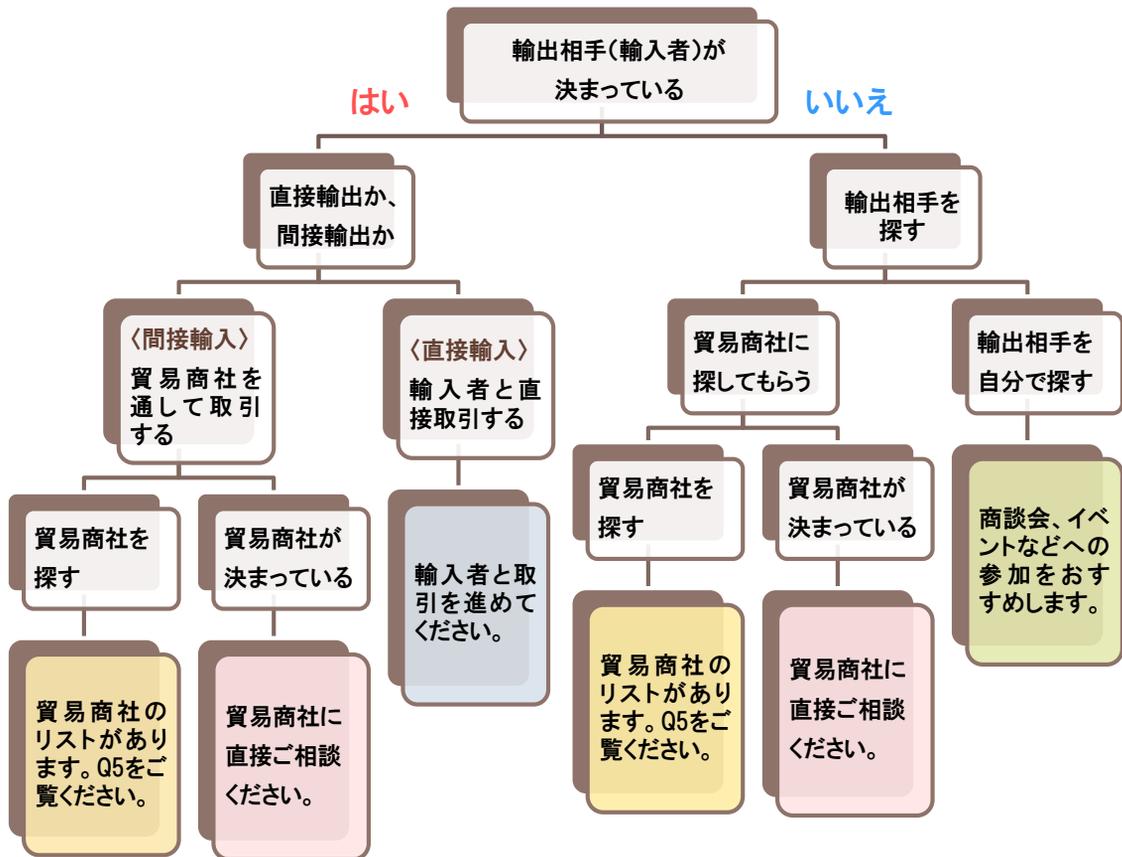
よくある
輸出の
Q&A

Q¹

輸出をしたいけれど、
何から始めたらよいかわかりません。

A

フローチャートでみてみましょう。



初めての輸出、
うまくいか
心配です...

貿易商社を通しての取引をおすすめします。

初めての輸出であれば、貿易商社を通しての間接輸出をおすすめします。貿易商社を通さずに直接輸出する場合、現地の言語もしくは英語での交渉が必須となり、相応の社内体制と人材が必要となります。また、海外からの代金回収にはリスクを伴います。

間接輸出であれば、国内の貿易会社との受発注で、代金も国内決済です。まずは、間接取引で慣れてから、直接取引を考えてみるとよいでしょう。

Q²

輸出の流れを教えてください。

A

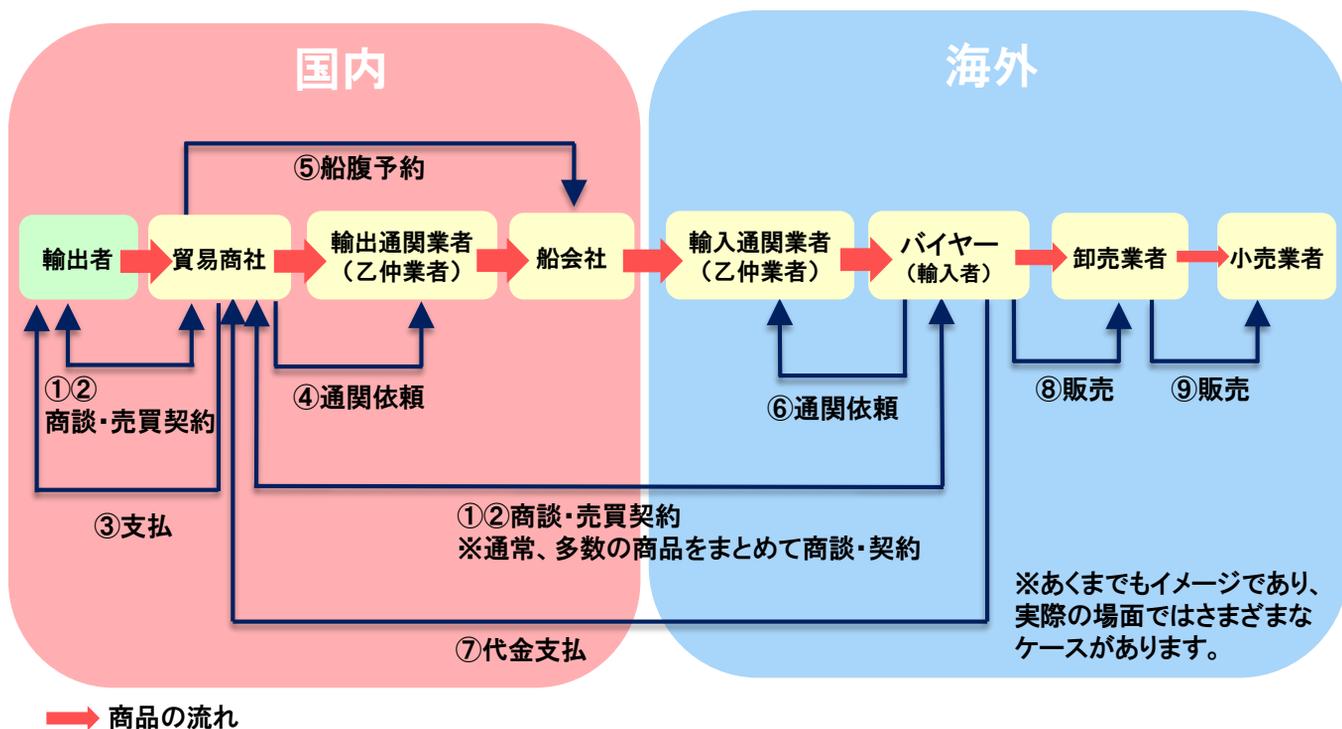
貿易商社を通す場合と、通さない場合で異なります。

▶ 間接輸出(貿易商社を通して行う場合)

貿易商社を通して輸出を行う場合、日本側の輸出者は①日本の貿易商社と商談を行い、②売買契約を結びます。貿易商社もまた、①海外のバイヤー(インポーター)と商談を行い、②売買契約を結びます。二つの商談および売買契約のタイミングは、ケースによってさまざまです。

③貿易商社から輸出者に商品の代金が支払われます。貿易商社は輸出通関業者(乙仲業者)に④通関依頼を行います。また、⑤船会社に船腹予約を行います。

現地に貨物が到着したところで、バイヤーから現地の輸入通関業者に⑥通関依頼が行われ、バイヤーから⑧卸売業者、⑨小売業者へと商品が販売されます。⑦代金は、バイヤーから貿易商社に支払われます。



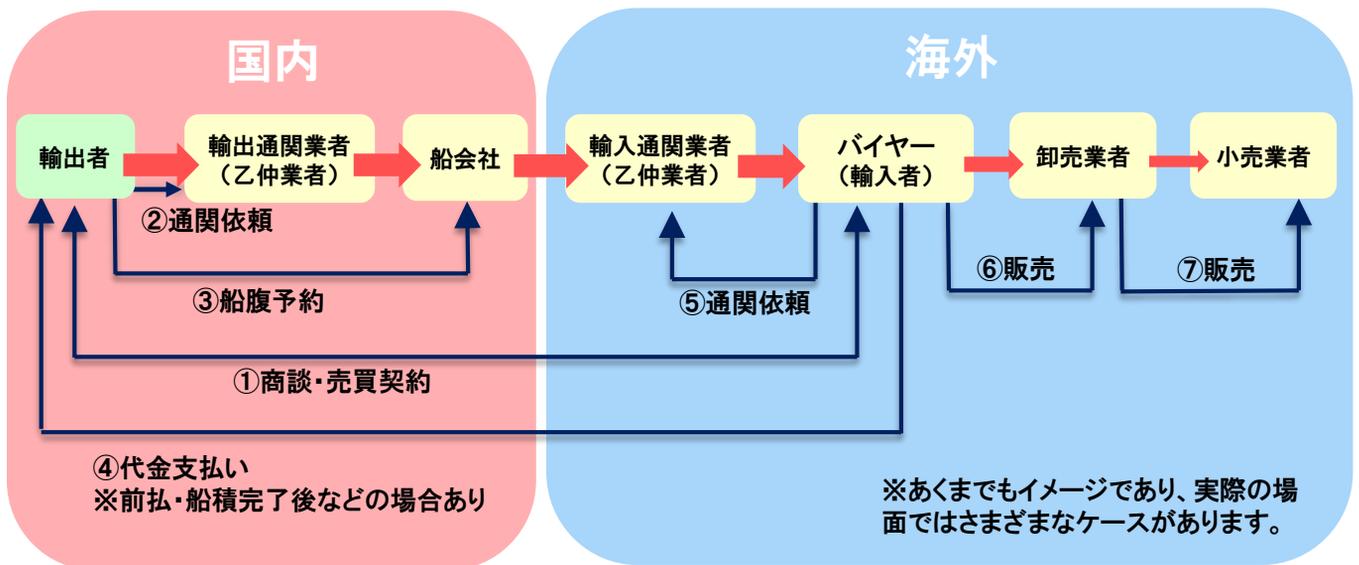
注)バイヤーと商談成約後に、バイヤーから日本国内の貿易商社を指定されるケースも多い。

▶ 直接輸出(貿易商社を通さない場合)

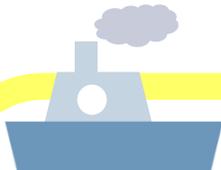
貿易商社を通さずに輸出を行う場合、①日本側の輸出者は海外のバイヤー(輸入者)と商談を行います。売買契約が成立したところで、②輸出者は輸出通関業者(乙仲業者)に通関依頼を行い、③船会社に船腹予約を行います。

④支払いのタイミングはさまざまですが、通常、前払い、もしくは船積み完了後にバイヤーから輸出者に代金が支払われます。

現地に貨物が到着したところで、⑤バイヤーから現地の輸入通関業者に通関依頼が行われ、バイヤーから⑥卸売業者、⑦小売業者へと商品が販売されます。



※あくまでもイメージであり、実際の場合ではさまざまなケースがあります。



船腹の予約

船腹の予約の際には、使用するコンテナの種類を決めなければなりません。酒類の輸送に使われるコンテナには、「ドライコンテナ」と「リーファーコンテナ」があります。

ドライコンテナは一般的なコンテナで、価格はリーファーコンテナに比べ安いのですが、温度管理はできません。

リーファーコンテナは、コンテナ内部に冷凍機がついており、壁には断熱材が入っています。冷凍機と断熱材の厚みの分、ドライコンテナより内寸が狭くなっていますが、一定の温度で貨物を運ぶことができます。

商品の品質保持のためには、リーファーコンテナが有効ですが、仕向け地や輸送コストとの兼ね合いによります。

Q³ A

輸出手続きに必要な書類を教えてください。

以下の書類が必要です。

- 輸出申告書
- コマーシャル・インボイス(商業送り状)
- パッキングリスト(梱包明細書)
- シッピング・インストラクション(船積依頼書)
- 委任状
- ブッキングリスト(船腹予約書)
- その他

海上貨物保険などを付保する際は、その申込書が必要となります。

間接輸出

貿易会社を通しての間接輸出の場合、書類のほとんどは貿易会社が用意することになります。ただし、原材料や輸出する貨物の個数、重量、容積など、製品に関する情報は貿易会社にはわからないため、情報の提供が求められます。

直接輸出

貿易会社を通さず直接輸出する場合は、書類の作成から船腹の予約、通関業者への依頼をすべて輸出者が行います。

□ 輸出申告書

日本から海外に貨物を輸出する際に税関に提出する書類です。書類の受理によって輸出許可を得ます。

□ コマーシャル・インボイス(商業送り状)

日本語で言うと「送り状」または「仕入書」です。この書類は輸出通関時に輸出申告書と一緒に税関に提出する必要があります(関税法第68条第1項)。そして、関税法施行令第60条第1項では「仕入書への記載事項」が、以下のように定められています。

- ① 当該貨物の記号、② 番号、③ 品名、④ 品種、⑤ 数量および価格、⑥ 当該貨物の仕入書の作成地、⑦ 作成の年月日、⑧ 仕向地および仕向人

このほか、一般に記載すべき内容としては、輸出者名・住所、輸入者名・住所、船名、出港予定日、出港場所、入港場所、契約条件(インコタームズに基づくものなど)、支払方法などです。

□ パッキングリスト(梱包明細書)

日本語で言うと「梱包明細書」です。これは船積み明細ともよばれ、輸出する貨物の個数、重量、容積(立方メートル)等が記載されています。法律上では税関提出書類とはされていませんが、商慣習上では添付するのが一般的です。

また、関税法68条第2項で「仕入書だけで輸入貨物の課税標準(関税・消費税の計算根拠)を決定することが困難なときは、税関は必要な書類を提出させることができる」と規定されています。輸出書類に関しても、この規定が準用されますので、最初から用意しておいたほうがよいでしょう。

□ シッピング・インストラクション(船積依頼書)

Bill of Lading(船荷証券:B/L)もしくは、Air Waybill(航空貨物運送状)を作成するための情報として、通関業者から指定された内容を通関業者が指定した書式、もしくは任意の書式に記載します。この書式のことをシッピング・インストラクションといいます。この情報をもとにB/LやAir Waybillが作成されるので、間違いのないよう十分注意をして作成してください。

□ 委任状

通関業者と初めて取引を行うときに用意すべき書類です。通関業法第22条第1項では、通関業者は通関業務に際して帳簿類を設けることが明記されており、かつ、それらを一定期間保存することが義務付けられています。その帳簿の一つとして、通関業法施行令第8条第2項第2号で、「通関業者は通関業務に関し、依頼者から依頼を受けたことを証する書類」があげられています。そのために通関業者は任意の書式で「委任状」を顧客(輸出入通関を依頼した者)より取得しています。

□ ブッキングリスト(船腹予約書)

船腹の予約をする際に提出します。

HSコードって何ですか？

HSは商品につけられた世界共通の「背番号」

「HSコード」とは、ありとあらゆる商品の名称および分類を世界的に統一する目的で作られた6桁のコード番号のことで、日本語では「輸出入統計品目番号」「関税番号」「税番」などとよばれます。6桁の数字は世界共通の番号で、さらに細かい分類は国によって異なります。例えば、日本から輸出する際の清酒のHSコードは「2206.00-200」、ですが、米国で日本酒を輸入する際は「2206.00-4500」、香港で輸入する際は「2206-00-90」が使われます。

実務面においては、通関時にHSコードを特定する必要があります。また、輸出の場合、輸入者が当該国の輸入税額を特定するために、輸出者に6桁のHSコードを尋ねてくる可能性があります。

HSの分類改訂は、時代の流れに沿って、ほぼ5年ごとに定期的に見直しが行われます。

Q⁴ 酒類の輸出には免許が必要ですか？

A 酒類の輸出には「輸出酒類卸売業免許」が必要です。

酒類の輸出には、「輸出酒類卸売業免許」が必要になります。
輸出酒類卸売業免許については、税務署の酒類指導官にお問い合わせください。
(注)酒類製造者が自ら製造した酒類を輸出する場合には、この免許は必要ありません。

Q⁵ 貿易商社や輸出相手はどのように探したらよいでしょうか。

A 展示会、商談会などの参加が有効です。

輸出相手、貿易商社などが決まっていない場合は、国内外のバイヤーが集まる展示会・商談会などへの参加が有効です。
また、ジェトロが取りまとめたジェトロ農林水産物・食品 輸出協力企業リストも活用できます。

●ジェトロ農林水産物・食品 輸出協力企業リスト

https://www.jetro.go.jp/industry/foods/trading_company_list.html

CHECK!

輸出先で輸入可能か確認しましょう。

東日本大震災以降、日本からの食品輸出に対し各国で輸入規制がかけられています。輸出したい商品が規制対象とされていないか確認が必要です。また、輸出できる場合は産地や安全を証明する書類の添付が必要となる場合もあります。規制は日々更新されていますので、最新の情報をご確認ください。

○国税庁『東京電力福島第一原子力発電所事故を受けた輸出証明書の発行について』

<http://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/saigai/higashinohon/sake/index.htm>

Q⁶ 輸出免税があると聞いたのですが。

A 輸出のために、酒類製造場から移出した酒類については、所定の手続きにより酒税が免除されます。

酒類製造者が自ら輸出、または輸出業者を通じて輸出するために、酒類製造場から移出した酒類については、所定の手続きにより酒税が免除されます。

当該酒類に係る酒税が免除されるためには、所轄税務署に対し、次の要件を満たした酒税納税申告書の提出が必要です。

- ① 期限内申告であること。
- ② 申告書に輸出(未納税移出)した酒類の税率適用区分、数量等を記載した酒類の明細書等を添付すること。

なお、諸手続きは、製造者が自ら輸出する場合と、輸出業者を通じて輸出する場合で異なります。詳しくは、税務署の酒類指導官にお問い合わせください。

- 国税庁『酒類の輸出免税等の手続きについて』
<https://www.nta.go.jp/publication/pamph/sake/01.pdf>

直接輸出に関するQ&A

Q⁷ 輸出通関業者(乙仲業者)を探す方法を教えてください。

A **日本通関業連合会の検索システムが便利です。**

日本通関業連合会のインターネット検索システムでは、通関手続きを行う輸出貨物の出荷港(海港、空港)や品目から通関業者の検索ができます。

通関業者検索システム

<http://www.tsukangyo.or.jp/search/>

Q⁸ 通貨の違いによるリスクはありますか？

A **直接輸出の場合は為替変動のリスクがあります。**

自国通貨と異なる通貨で取引する場合、自国通貨へ交換する際の外国為替相場は日々変動するため、為替の変動リスクが発生します。特に相場の変動が激しい場合は、売買の利益がなくなる可能性もあるため、あらかじめリスクの回避策を講じておく必要があります。方法としては、取引通貨を自国通貨とすることが確実ですが、それが難しい場合は、為替予約※などいくつかの方法があります。

※将来の一定期間に一定の為替相場(レート)で外貨を売買する契約。

Q⁹ 代金をきちんと回収できるか心配です。

A **全額もしくは半額の前払いが安全です。**

貿易取引は、国内取引と違って、商品の授受と代金の支払いを同時に行うことは困難であり、時間差が生じます。したがって、後払いの場合は、輸出者が代金回収前に商品を出荷することになるため、代金を回収できないリスクを負うことになります。リスクを回避するためには、代金の全額もしくは半額を前払いでもらうことをおすすめします。

また、信用状を利用して銀行が代金の支払いを保証することで未払いのリスクを回避することもできますが、実際使われるケースは少ないようです。

Q¹⁰
A

輸送時に商品が破損した場合の保障はありますか。
貨物海上保険を付保すれば損害をカバーできます。

貿易取引は、一般的に国内取引に比べ輸送距離が長いため、運送に時間がかかるとともに運送上の事故による貨物の変質や損傷などの損害が生じるリスクも高くなります。このリスクを回避するために、貨物海上保険※を付保して損害をカバーすることが必要です。

付保する条件によりますが、万一貨物への損害が生じた場合は、通常CIF価格に10%の希望利益を加えた保険金額を限度として保険金の支払いを受けることができます。なお、貨物海上保険は輸出、輸入、三国間貿易を対象とし、航空貨物に関するものも含まれます。

付保する条件は、当該貨物が輸送中に遭遇するリスクに対して、必要十分なものとしなければなりません。また、自身のために保険をかけるのか、販売相手のために保険をかけるのか、売買条件によって異なってきますので、特にCIF、CIP条件での契約の場合は契約時に相手方と保険条件について十分つめておくことが必要です。

※貨物の海上輸送中の危険を担保する保険。



輸出の
ヒント

1 商談会、見本市などのイベントを活用しましょう

日本および世界各地で開催される商談会や見本市などのイベントは、国内外のバイヤーと出会うチャンスです。商談相手のバイヤーは、基本的に日本製品に興味があるので、自社製品の売り込みの場として最適です。自社製品に対するコメントや、市場の傾向、競合商品の動向をバイヤーから直接聞くことができます。また、時間、経費両面でも効果的といえます。



JETROの 取り組み

JETROでは、日本酒の輸出に関する商談会やイベントを開催しています。参加者の募集等はウェブサイトの「イベント情報（農林水産・食品）」に掲載されますので、ご確認ください。

<https://www.jetro.go.jp/industrytop/foods/>

- **SIAL CHINA (上海)**
中国最大級の食品・飲料見本市。
<http://www.sialchina.com/>
- **FHC CHINA (上海)**
中国で行われる大規模な国際食品見本市。
<http://www.fhcchina.com/en/>
- **FOOD EXPO (香港)**
香港最大の国際食品見本市。日本からの出展数は参加国中最大。
<http://m.hktdc.com/fair/hkfoodexpo-en/HKTDC-Food-Expo.html>
- **International Wine & Spirits Fair (香港)**
アジア最大級の酒類専門見本市。
<http://m.hktdc.com/fair/hkwinefair-en/HKTDC-Hong-Kong-International-Wine-and-Spirits-Fair.html?>
- **FOOD TAIPEI (台北)**
台湾最大の食品見本市。
<https://www.foodtaipei.com.tw/>
- **FOOD WEEK (ソウル)**
韓国最大の国際食品見本市。
<http://foodweek.co.kr/wp/>
- **Thaifex (バンコク)**
アジア最大規模の国際食品見本市。
<https://thaifexworldoffoodasia.com/>
- **EQUIPOTEL(サンパウロ)**
50年の歴史を持つ、南米で最大級のホテル・レストラン関連見本市。
<http://www.equipotel.com.br/>
- **SUMMER FANCY FOOD SHOW (ニューヨーク)**
米国東海岸最大級の総合食品見本市。
<https://www.specialtyfood.com/shows-events/>
- **WINTER FANCY FOOD SHOW (サンフランシスコ)**
日本食ユーザーが最も多い米国西海岸で最大級の食品見本市。
https://www.jetro.go.jp/j-messe/tradefair/WinterFancy_58872
- **PROWEIN (デュッセルドルフ)**
世界最大のワイン&スピリッツ見本市。
<https://www.prowein.com/>
- **SIAL (パリ)**
欧州最大級の食品・飲料見本市。日本からは、飲料、調味料、米を中心に出品されている。
<https://www.sialparis.fr/>
- **SIRHA (リヨン)**
欧州最大の外食見本市。
<http://www.sirha.com/>
- **BIOFACH (ニュルンベルク)**
欧州最大級のオーガニック見本市。
<https://www.biofach.de/>
- **IFE (ロンドン)**
英国最大の総合食品見本市。
<http://www.ife.co.uk/>

2 輸出に関するご質問は 相談窓口をご利用ください。

◆JETRO農林水産・食品輸出相談窓口（1/3）

事務所名	電話番号	所在地
本部	03-3582-5646	〒107-6006 東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル6階
大阪本部	06-4705-8601	〒541-0052 大阪府大阪市中央区安土町2丁目3-13 大阪国際ビルディング29階
JETRO北海道	011-261-7434	〒060-0001 北海道札幌市中央区北1条西2丁目 北海道経済センター9階
JETRO青森	017-734-2575	〒030-0802 青森県青森市本町1-2-15 青森本町第一生命ビル5F
JETRO盛岡	019-651-2359	〒020-0045 岩手県盛岡市盛岡駅西通2-9-1 マリオス3階
JETRO仙台	022-223-7484	〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町4-6-1 仙台第一生命タワービルディング18階
JETRO秋田	018-865-8062	〒010-0951 秋田県秋田市山王2-1-40 田口ビル1F
JETRO山形	023-622-8225	〒990-0042 山形県山形市七日町3-5-20 富士火災山形ビル4階
JETRO福島	024-947-9800	〒963-0115 福島県郡山市南2-52 ビッグパレットふくしま3F
JETRO茨城	029-300-2337	〒310-0802 茨城県水戸市柵町1-3-1 茨城県水戸合同庁舎4階
JETRO栃木	028-670-2366	〒321-3226 栃木県宇都宮市ゆいの杜1-5-40 とちぎ産業創造プラザ内2階
JETRO関東	03-3582-4953	〒107-6006 東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル6階
JETRO千葉	043-271-4100	〒261-7123 千葉県千葉市美浜区中瀬2-6-1 ワールドビジネスガーデン(WBG)マリブイースト23階
JETRO横浜	045-222-3901	〒231-0023 神奈川県横浜市中区山下町2番地 産業貿易センタービル2階
JETRO新潟	025-284-6991	〒950-0965 新潟県新潟市中央区新光町16-4 荏原新潟ビル5F
JETRO山梨	055-220-2324	〒400-0055 山梨県甲府市大津町2192-8 山梨県立産業展示交流館アイメッセ山梨4F
JETRO長野	026-227-6080	〒380-0936 長野県長野市中御所岡田131-10 長野県中小企業会館1F
[同]諏訪支所	0266-52-3442	〒392-0021 長野県諏訪市上川1-1644-10 諏訪合同庁舎5F
JETRO福井	0776-33-1661	〒918-8004 福井県福井市西木田2-8-1 福井商工会議所ビル6F

◆ジェトロ農林水産・食品輸出相談窓口 (2/3)

事務所名	電話番号	所在地
ジェトロ富山	076-444-7901	〒930-0866 富山県富山市高田527 情報ビル2F
ジェトロ金沢	076-268-9601	〒920-8203 石川県金沢市鞍月2丁目20番地 石川県地場産業振興センター新館4F
ジェトロ岐阜	058-271-4910	〒500-8384 岐阜県岐阜市藪田南5-14-53 県民ふれあい会館第一棟6階
ジェトロ静岡	054-352-8643	〒424-0922 静岡県静岡市清水区日の出町9-25 清水マリンビル5F
ジェトロ浜松	053-450-1021	〒432-8036 静岡県浜松市中区東伊場2-7-1 浜松商工会議所会館5階
ジェトロ名古屋	052-589-6210	〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅4-4-38 愛知県産業労働センター18階
ジェトロ三重	059-228-2647	〒514-0004 三重県津市栄町1-954 三重県栄町庁舎2F
ジェトロ滋賀	0749-21-2450	〒522-0063 滋賀県彦根市中央町3-8 彦根商工会議所1階
ジェトロ京都	075-325-5703	〒600-8813 京都府京都市下京区中堂寺南町134 京都リサーチパーク2号館2階
ジェトロ神戸	078-231-3081	〒651-6591 兵庫県神戸市中央区浜辺通5-1-14 神戸商工貿易センター4F
ジェトロ和歌山	073-425-7300	〒640-8269 和歌山県和歌山市小松原通1-1 和歌山県庁東別館2階
ジェトロ鳥取	0857-52-4335	〒689-1112 鳥取県鳥取市若葉台南7-5-1 公益財団法人鳥取県産業振興機構内
ジェトロ松江	0852-27-3121	〒690-0826 島根県松江市学園南1-2-1 くにびきメッセ3F
ジェトロ岡山	086-224-0853	〒700-0985 岡山県岡山市北区厚生町3-1-15 岡山商工会議所ビル8F
ジェトロ広島	082-535-2511	〒730-0052 広島市中区千田町3-7-47 広島県情報プラザ4F
ジェトロ山口	083-231-5022	〒750-0018 山口県下関市豊前田町3-3-1 海峡メッセ下関国際貿易ビル7F
ジェトロ徳島	088-657-6130	〒770-0865 徳島市南末広町5-8-8 徳島経済産業会館3F
ジェトロ香川	087-851-9407	〒760-0017 香川県高松市番町2-2-2 高松商工会議所会館5F
ジェトロ愛媛	089-952-0015	〒791-8057 愛媛県松山市大可賀2-1-28 アイテムえひめ3F
ジェトロ高知	088-823-1320	〒780-0834 高知県高知市堺町2-26 高知中央ビジネススクエア6F

◆ ジェトロ農林水産・食品輸出相談窓口 (3/3)

事務所名	電話番号	所在地
ジェトロ福岡	092-741-8783	〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神1-11-17 福岡ビル4階
ジェトロ北九州	093-541-6577	〒802-0001 福岡県北九州市小倉北区浅野3-8-1 AIMビル8F
ジェトロ佐賀	0952-28-9220	〒840-0826 佐賀県佐賀市白山2-1-12 佐賀商工ビル4階
ジェトロ長崎	095-823-7704	〒850-0031 長崎県長崎市桜町4-1 長崎商工会館9F
ジェトロ熊本	096-354-4211	〒860-0022 熊本県熊本市中央区横紺屋町10 熊本商工会議所3F
ジェトロ大分	097-513-1868	〒870-0037 大分県大分市東春日町17-19 大分ソフィアプラザビル4階
ジェトロ宮崎	0985-61-4260	〒880-0811 宮崎県宮崎市錦町1-10 宮崎グリーンズフィア壱番館(KITEN)3階
ジェトロ鹿児島	099-226-9156	〒892-0821 鹿児島県鹿児島市名山町9-1 鹿児島県産業会館6F
ジェトロ沖縄	098-859-7002	〒901-0152 沖縄県那覇市字小禄1831-1 沖縄産業支援センター609号室

◆ 国税局窓口

各国税局酒税課(沖縄国税事務所においては間税課)へご相談ください(個別の免許相談については、最寄りの税務署の酒類指導官へお問合せください)。

事務所名	電話番号 (代表)	所在地
札幌国税局	011-231-5011	〒060-0042 札幌市中央区大通西10丁目 札幌第2合同庁舎
仙台国税局	022-263-1111	〒980-8430 仙台市青葉区本町3丁目3番1号 仙台合同庁舎A棟
関東信越国税局	048-600-3111	〒330-9719 さいたま市中央区新都心1番地1 さいたま新都心合同庁舎1号館
東京国税局	03-3542-2111	〒104-8449 中央区築地5丁目3番1号
金沢国税局	076-231-2131	〒920-8586 金沢市広坂2丁目2番60号 金沢広坂合同庁舎
名古屋国税局	052-951-3511	〒460-8520 名古屋市中区三の丸3丁目3番2号 名古屋国税総合庁舎
大阪国税局	06-6941-5331	〒540-8541 大阪市中央区大手前1丁目5番63号 大阪合同庁舎第3号館
広島国税局	082-221-9211	〒730-8521 広島市中区上八丁堀6番30号 広島合同庁舎1号館
高松国税局	087-831-3111	〒760-0018 高松市天神前2番10号 高松国税総合庁舎
福岡国税局	092-411-0031	〒812-8547 福岡市博多区博多駅東2丁目11番1号 福岡合同庁舎
熊本国税局	096-354-6171	〒860-8603 熊本市西区春日2丁目10番1号 熊本地方合同庁舎B棟
沖縄国税事務所	098-867-3601	〒900-8554 那覇市旭町9番地 沖縄国税総合庁舎

本資料で提供している情報は、ご利用される方のご判断・ご責任においてご使用ください。ジェトロでは、可能な限り正確な情報の提供を心がけておりますが、本資料で提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロは一切の責任を負いかねますので、ご了承のほどお願い申し上げます。

日本酒輸出ハンドブック（韓国編）

2018年3月作成

作成者：

ジェトロ 農林水産・食品部

国税庁 酒税課

（無断転載を禁じます）
