
事例12 海外取引の支援事例

1. 活動内容

- 1) 海外向け英文ホームページを見た顧客よりの各種問合せ（見積書・カタログ請求他）を翻訳の上、当該出展企業に提出。
- 2) 貿易業務書類の翻訳・解説及び問題点指摘。
- 3) 海外顧客来訪時の通訳・出展企業とのビジネス・マッチングの設定。

2. 支援内容

〔事例A〕 輸出契約成功事例 A社の場合

事業内容：各種包装容器の製造・販売。

問題点：商権拡大のため海外輸出に注力したが具体的成約に至らず。

打開策：①海外顧客の発掘：海外向け英文ホームページを見た外国よりの具体的引合を、当方が翻訳し、A社にメールする。

②輸出契約実務関係：当方よりB商社を紹介し、見積もりから代金回収までの業務を任せることにした。

輸出契約成立：

- 1) 米国向け：昨年10月、米国の塗装業者よりポリ容器の引合あり早速B社経由で見積書提出し、輸出契約が成立。（価格：約150万円）既に昨年12月に全量船積完了。追加注文も入手した。
- 2) ベルギー向け：昨年11月末、ベルギーよりポリ容器の引き合いあり。米国向け同様、本年1月に契約できた。（価格：約100万円）

〔事例B〕 輸入契約書類の翻訳事例：C社の場合

事業内容：高級皮製バッグ製造・販売業。

依頼内容：最近ベトナムにて加工したバッグ類を輸入開始した。先方より英文契約書を送ってきたが、輸入実務の経験も少なく、①契約書の翻訳 ②問題点の指摘を依頼された。

問題点：契約書の中に「支払・品質等の紛争が起きた場合、ハノイの経済裁判所の仲裁により最終合意とする。」と記載あり。

解決策：「ハノイ裁判所」を削除し、「日本の経済裁判所」と訂正。

今後のために「契約裏面約款」の解説書を送付。

〔事例C〕 入札書類の翻訳・回答書作成例：E社の場合

事業内容：セラミックコーティング技術を駆使した特殊表面処理。

問題点：米国の大手メーカーによる国際入札への参加準備。

解決策：翻訳は数日で完了。E社の製品は要求された規格以上の高級品と判明。今回の入札には参加出来ないが、高級品分野での要望があればぜひ協力したい旨の社長の意向を翻訳。