

貿易取引のための市場調査

横 山 克 己

1. はじめに

貿易取引を効率的に行なうためには、相手市場の適切な選定が前提とならなければならない。わが国の貿易実務書もそのほとんどが、たとえば、「貿易を行なう第一歩は市場の探求から始まる¹⁾」というように市場調査の重要性を指摘している。

しかしながら、その取り組み方については著るしくなおざりにされている嫌いがある²⁾。内容は著書よってまちまちであるが、その多くは海外市場調査の重要性を強調するだけの観念論か、実践性に欠けた抽象論にとどまっているといつてよいであろう。

ところが世界貿易の環境は、1970年代以降ドル・ショック、オイル・ショックと大きな波をたて続けにかぶりながら、著るしく変動してきた。それにとまって、わが国の貿易活動についての基本法である「外国為替及び外国貿易管理法」の根本的改正が行なわれるなど（1980年12月1日実施）、貿易取引の仕

〔注〕

- 1) 浜谷源蔵「最新貿易実務」同文館、1982年、73頁。
- 2) この点に関して「貿易実務・英語ハンドブック」（石田貞夫、東京銀行貿易投資相談所共編、同文館、1981年、72頁）には次のように記述されている。「上坂西三『貿易実務』（東洋経済新報社、昭和31年）では、第2章貿易関係の創設の第1節として目的市場の探求の必要性が述べられ、一略一合計3頁の記述である。浜谷源蔵『貿易実務』（同文館、昭和38年）では、一略一市場分析が必要であることを1頁足らずのながで述べている。貿易実務についての先駆的な名著であるこれら2つの著作が、海外市場調査についての力の入れ方が極めて消極的であるということ、一略一は注目してよい。重要なのは、両氏の著作が先見性に欠けているというのではなく、1960年代までのわが国の輸出取引そのものが、そうした戦略的な実務を必要としなかったこと、かりにその必要性の認識はあったにせよ、それを実践するための物的条件も方法論も整っていなかった一略一という点である。」

法や手続きも大きく改変されてきた。こうした動きの中で、海外市場調査についても実践的、戦略的にアプローチするというように、取り組みの姿勢そのものについて反省が加えられねばならない時期にきているようにおもわれる。

こういう動きをいち早く先取りするように、石田貞夫教授は貿易商務論の中に動態的な方法論の導入を試みている。すなわち、従来の静態的、手続き的な貿易実務に動態的、戦略的な貿易実務を加えて体系化しようと試みたのである。卓論というべきであろう。

石田教授は概要次のように主張している³⁾。

貿易商務は三つの構成要素、つまり主体である貿易企業、客体である海外市場、そしてそれらを結びつける媒体としての貿易商品から成っている。このなかであって、貿易取引の基本的な型もしくは大綱を決定するものが海外市場調査である。この研究をこれまでの貿易商務論の多くは研究対象から見落としていた。また同様に、基本的な3要素にはどれも様々な内容のものが存在するが、それらをいかに有効に結びつけるかという貿易商務上の戦略に対する研究も欠いていた。この点がこれまでの貿易商務論の実践性をきわめて低級なものにとどめていた最大の原因である。これまでのように貿易実践の一面だけを、しかも静的に取り扱うのではなく、海外市場調査ないしは貿易商務戦略という面を積極的に取り入れた動態的な貿易商務論が体系づけられねばならない。

このような石田教授の指摘は、要するに、従来の貿易実務論の中に貿易マーケティングの考え方を導入する動態的な貿易商務論の重要性を強調したものである⁴⁾。

そこで本稿では、このような石田教授の指摘を受け止めて、貿易取引のための海外市場調査と貿易戦略という点について若干の考察を行なってみたい。

3) 石田貞夫「改訂貿易実務」白桃書房、1977年、11～24頁。

4) これとは対照的に、マーケティングの考え方を導入することに消極的な立場にあった代表的論者としては上坂教授があげられる。同教授は、たとえ貿易売買をマーケティング活動の一種とみるとしても、売買活動の中核としての所有権の移転の問題が重視されなければならないという立場をとっている。上坂西三「貿易契約」1960年、3～7頁。および前掲「貿易実務・英語ハンドブック」44頁参照。

2. 貿易環境の変容

世界経済は戦後四半世紀にわたって歴史上例を見ないほど急速に拡大・発展してきた。これを支えてきたのはもちろんブレトン・ウツズ協定にもとづく自由貿易体制である。しかしこの貿易秩序は、1970年代に入ってから重大な危機に直面している。すなわち通貨面では米国による突然の金・ドル兌換停止、固定相場制の崩壊というドラスチックな形で表われ、通商の面では逆に、保護主義の台頭、ECにみられるような地域経済のブロック化、資源保有国のカルテル形成などのように、市場経済にもとづく貿易ルールが内部から浸蝕されるという形で表われている。

さらにもっと根本的、本質的な危機は、発展途上国による「新国際経済秩序」の要求である。これは、自由貿易制度を基礎とした現在の世界経済システムを根底から改変して、全く別の世界秩序を形成しようというものである。このような多くの厳しい問題に直面して、従来の貿易秩序は今ならんかの適応、変革を迫られ、新しい方向を探求しているのである。

こうした世界経済の環境の変容と対応するように、わが国の貿易環境や貿易取引にも様々な変化が表われている。特徴的な点をあげてみよう。

まず第1は、貿易摩擦の問題である。50年代末は繊維製品、60年代後半は鉄鋼、70年代前半は鉄鋼に加えてカラーテレビ、後半になると自動車というように、わが国は経済の発展段階に応じて、常に欧米諸国との間の貿易摩擦問題に直面してきた。

特に70年代以降の通商摩擦問題には政治的な意味合いが強くなり表われるようになってきた。その理由としては、①欧米諸国の日本に対する優位性が崩れ始めたこと、②鉄鋼、自動車など相手国の基幹産業で摩擦が発生していること、③石油危機以降の全般的な経済不調から生じた失業問題が、安易に貿易摩擦と結びつけられ易い状況下にあること、などがあげられる⁵⁾。

5) 通商白書(昭和56年版), 258~259頁。

こうした貿易摩擦の政治問題化は、絶えず各国に保護貿易政策へ走らせる危険を含んでおり、一つ間違えば自由貿易体制の危機につながるものである。従ってこれからは相手国の市場動向に充分配慮して、貿易摩擦の要因となるいわゆる「集中豪雨的な輸出」を行なうことのないようにしなければならないであろう。

第 2 は中進国の追い上げである。わが国の周辺には韓国、台湾、香港、シンガポールなどの中進国がまとまって存在しており、貿易摩擦が欧米諸国とだけではなく、これら中進国との間においても発生している。

第 3 はプラント輸出の増大である。プラント輸出は、多数の機械類に技術、ノウハウを加えたシステムの輸出であり、設計、製造、輸送、現地での据付工事などすべてを含んでいる。従ってこれは典型的な受注貿易であり、一件当りの金額も大きく、普通の輸出とは全く異なっている。わが国のプラント輸出は欧米諸国に比べれば歴史は浅いが、コンスタントに成長しており、特に1975年以後の伸びは著しい（表 1 参照）。そして今では自動車や鉄鋼と並ぶ大型輸

表 1 プラント輸出の動向（百万ドル）

	プラント輸出承認額			
	件数	承認額	前年度比 %	1件当り 承認額
1966	90	327	101.9	3.6
67	127	508	155.4	4.0
68	129	491	96.7	3.8
69	167	711	144.8	4.2
70	213	965	135.7	4.5
71	231	1,304	135.1	5.6
72	257	1,491	114.3	5.8
73	350	2,198	147.4	6.3
74	415	3,858	175.5	9.3
75	489	5,241	135.8	10.7
76	680	8,006	152.7	11.8
77	786	3,607	107.5	11.7
78	753	8,729	101.4	11.6
79	743	11,785	135.0	15.9
80	677	8,932	75.8	13.2
81	455	12,313	137.8	27.1

(注) 承認額は輸出承認実績（1件当たり50万ドル以上の重機械類で輸送機械、単体を除く。）

(出所) 通産省—プラント輸出承認統計

出商品の地位を獲得しており、80年代の輸出産業のホープとみられている。しかし又、プラント輸出は貿易摩擦とは無縁だといわれながら、後述するカントリー・リスク問題、先進国間の受注競争の激化など厳しい環境の中におかれている。

第4は輸出信用などの増大である。これはプラント輸出の増大と密接に関連していることであるが、近年、延払いなどの輸出にともなう信用供与が著るしく増大している。

第5は信用状の比重の低下である。輸出信用状は海外の輸入業者の信用状態がつかみにくいことが多いことから行なわれてきたものであるが、貿易形態の変化などにもなって信用状付きの輸出は徐々に減ってきている。かつては全輸出額の90%近くが信用状つきだったが、1976年は70%に、81年には65%にまで低下してきている。輸出信用状の比重が低下してきた理由は主に、①商社など海外本支店間の取引が大幅にふえてきたこと、②ナショナル・プロジェクトなど信用状のいらぬ輸出が増大したこと、などである⁶⁾。

以上の他にも、例えば輸出を代替する海外投資の問題とか変動相場制の問題など指摘できる環境の変容は沢山ある。しかし、とりわけここに指摘した貿易摩擦、プラント輸出の増大、輸出信用の増大、信用状比重の低下などに共通していえることは、貿易取引に先んじて行なうべき海外市場調査の重要性ということである。貿易環境の変容は決して止まることはない。従って、その中で行なわれる貿易取引のためには、環境の変容に即した動的な海外市場調査がまず第一に行なわれなければならないのである。

3. 貿易取引とカントリー・リスク

わが国の貿易実務書で市場調査について触れているものは、通例、①一般的市場調査と、②具体的市場調査というように調査の内容を2つに分けている場

6) 日本経済新聞(1982年8月7日付)参照。

合が多い⁷⁾。一般的市場調査では、その市場の一般的な状況、特性を把握することを目的としており、地理的条件、社会的条件、政治的条件、経済的条件などの諸項目について調査を行なう。これに対して具体的市場調査の方は商品を中心にした特殊な調査であり、調査項目は商品の種類によって異なるであろうが、要するにその市場の流通制度、潜在需要、競合商品などについて調査することを目的としている。

しかしわが国の貿易実務書は、一般的、具体的いずれの市場調査についても、ほとんどが各市場を個別に調査することをねらいとした内容であって、市場の選定方法として具体的な、戦略的な手法を提示したものではない。ただ、一、二の書が、世界の市場をいくつかのグループに分類して比較分析する方法を提唱し、さらに同一レベル内にある国々について格付けを行なう目的で、個別商品ごとの調査に言及している点が注目される⁸⁾。しかしその内容はまだ抽象的、観念的であり、市場分析や評価の手法について具体的に述べたものではない。ただこの本で提唱している比較分析の方法は、最近わが国でもよく耳にするカントリー・リスク評価の手法に通ずるところがあるように思われる。

カントリー・リスクの研究がわが国に伝わり、本格化したのはまだこの数年である。しかし、世界経済が今日のように貿易、金融、投資などを通じて対外取引を拡大し、相互依存関係を一層緊密にしているとき、相手国における政治、経済、社会の安定性について調査することは、商業取引上の信用調査と同じで、重要でかつ不可欠の責務となっている。前述した近年の著しい貿易環境の変容ということからも、これからの貿易実務書には貿易戦略にまで踏み込んだ動態的な貿易商務論の展開が求められている。そこで、市場の選定についても貿易戦略論の観点に立って追求してみると、どうしてもカントリー・リスク分析の手法を導入することが不可欠であると思われるのである。実際、大手の

7) その代表的なものとしては、来住哲二「基本貿易実務（改訂版）」（同文館、1981）、中村弘「貿易業務論」（東洋経済新報社、1981）、藤田栄一「貿易実務」（創元社、1973）などがある。

8) 石田貞夫、前掲30～37頁。貿易実務・英語ハンドブック、前掲71～72頁。石田貞夫・東京銀行貿易投資相談所共編「貿易取引」（有斐閣、1982）8～10頁。

総合商社や日本機械輸出組合などはいち早くこの研究に着手しており、その成果が公式、非公式に外部へ報告されている。こうした考えから本節ではカントリー・リスクについて考察してみたい。

(1)カントリー・リスクとは

ところでカントリー・リスクとは何かという問題であるが、この言葉が現在かなり使われているのに対し、その定義については確立したものはないようである。

渡辺長雄氏は「カントリー・リスクとは、投融資相手国の政策変化から生ずるリスク」のことであり、もう少し詳しくいえばそれは「金融機関、商社、事業会社が海外に投融資をしたり、貿易をする場合の相手国自体の危険度（逆にいえば信用度）のことである。それは通常の商業リスクに対立する概念であって、相手国の主権に基づく政策の変更や状態の変化から生ずるリスクをいい、政治リスクと国際収支リスクとから成るものである」と定義した⁹⁾。なかなか当を得た定義だと思われる。

しかし、ここで注意しなければならないことは、カントリー・リスクと一口にいても、投資をする場合、融資をする場合、貿易をする場合というように、行為の内容が異なるとリスクの範囲や概念も、大筋では共通していても、やはり異なってくるということである。ここでは主に貿易取引のためのカントリー・リスクについて考察することを目的としている。そこでまず、輸出保険制度が設定している危険（リスク）の概念について見てみることにしよう。

輸出保険では海外取引における危険の種類を、非常危険、信用危険、企業危険の3つに分類していて、このうちの非常危険と信用危険の2つが、この輸出保険によってカバーできるとしている¹⁰⁾。

ここでいう非常危険とは、輸出その他の海外取引にともなう危険のうち当事者の責めに帰しえない不可抗力的な危険のことである。例えば、為替取引の制

9) 渡辺長雄「カントリー・リスク」日本経済新聞社、1980年、45頁参照。

10) 通産省貿易局輸出保険企画課編「輸出保険法令集」昭和56年版参照。

限・禁止、関税引き上げ、輸入の制限・禁止、戦争、革命など取引の当事者以外の第三者の行為や、天災地変などにより輸出できなくなったり(輸出不能)、代金を得られなくなったり(代金回収不能)、海外投資で取得した株式等を没収されたりすることがこれに当たる。

通産省貿易局の小冊子「輸出保険」の中には、「最近よく耳にするカントリー・リスクというのはこの非常危険の中に含まれる危険のことである」と記されている。これは、天災地変はカントリー・リスクとはいえないので、これを除いた残りの非常危険がすなわちカントリー・リスクに当たるといっているのであろう。

これに対してもう一方の信用危険とは、輸出その他の海外取引の相手方の責めに帰しうる危険のことであり、例えば、輸出契約の相手方の破産などの経営上の理由によって相手方が代金を支払わなかったり、融資を受けた者が融資を返済しないなどで輸出代金や融資金などが回収不能になることや、輸出前に相手方が破産して輸出不能になることがこれに当たる。

この点に関する調査は、貿易取引の開始に際して当然行なわなければならない貿易実務上の重要な職務であり、どの貿易実務書でも「取引先の選定と信用調査」というような項目を設けてかなりの頁数を割いている。しかし、ここで本稿が論じているのはこの信用危険についての調査ではなく、非常危険の中に属するカントリー・リスクについての調査である。

(2)投資リスクと貸付リスク

ところでカントリー・リスクを論ずる際に、よく投資リスクと貸付(融資)リスクの2つに大別されることがある。この分類でいくと貿易にかかわるリスクは、貿易取引の主体である商社やメーカーは商品販売にとまなう輸出手形の受取り、貸出し、延払いなどの信用供与を行なうことから、どちらかといえば貸付リスクの方に属することになるであろう。(もっとも開発段階から関与する資源の開発輸入という方式は、一種の長期契約輸入になるのであるが、リスクという点からみれば投資リスクに属することになる。)そこでここでは、貿

易取引にかかわるリスクの特性を明らかにするという観点から、海外投資のリスクと対外貸付のリスクを比べてみよう¹¹⁾。

①リスクの範囲：海外投資の非常危険は、収用、戦争、送金という3つの危険から構成されている。このうち収用危険は海外投資独特のリスクであるのに対し、戦争危険や送金危険は投資だけでなく、貿易や貸付などすべての対外取引に影響を与える。しかしその影響は、投資には直接的であるが、貿易や貸付については、間に相手会社の対応能力や関係会社の救援力などのクッションが入りうることから間接的となる。

②リスクにさらされる時間：輸出手形の買取り、延払い信用なども含めて貿易および貸付の場合は、短かければ1年以内、最長期でも10年余である。これに対して投資の場合はどれも長期である。

③リスクの対象：リスクの対象となるもの（エクスポージャー）は、投資の場合はおおむね出資金、長期貸付金、保証金などそれぞれ性格の異なった与信の集合体となっている。このためリスクの発生に際して、どの部分はその対象になるのか容易に確定できないところがある。これに対して貿易および貸付の場合は、総じて船積み、あるいは貸付の実行などによる確定した債権がリスクの対象となる。

④リスク発生の態様：投資の場合はリスクの内容や度合によってその態様は複雑に変化する。これに対し貿易や貸付では究極のところデフォルト——債務不履行という点に帰一する。

⑤保険の担保範囲：海外投資保険がカバーするのは非常危険だけである。これに対し対外貸付の場合、輸出を目的としたタイトの貸付であれば、非常危険と信用危険の両者を輸出保険がカバーしている。（ただし、アンタイトの貸付であるシンジケート・ローン等は一切の保険の対象外にあり、「裸の金融」などといわれている。）

以上のような比較から、貿易取引とかわりの深い対外貸付のカントリー・

11) 主に、高倉信昭「カントリー・リスク」（ダイヤモンド社、1981）32～33頁と渡辺長雄、前掲53～61頁によった。

リスクの範囲や内容が明らかになってきたが、結局、結論的にいえることはリスクの度合は対外貸付の方が小さいということである。

ところで、この対外貸付の代表的なものにプラント輸出がある。プラント輸出は、単体機械類の輸出とは異なり、多数の機械類に技術、ノウハウを加えたシステムの輸出である。従って摩擦のない輸出として歓迎されており、鉄鋼、家電、自動車などわが国の輸出の主力製品が軒並み頭打ちの段階にきている折から、この業界に対する期待が高まっている。しかしこのプラント輸出にはカントリー・リスクの観点からみていくつかの問題点が指摘されている¹²⁾。例えば、プラント輸出は典型的な受注産業なので、製品は輸入者側のきめ細かい要求を満たすように生産されるため、一旦リスクが発生しても他に転用できる可能性はほとんどない。また、わが国のプラント輸出は、キーを回せば機械が動くという状態にして引き渡す、いわゆるターン・キー方式が多いため¹³⁾、現地での工事期間中におけるリスクを負担しなければならない。こうした輸出にともなうリスクの他に、プラント輸出にはなんらかの輸出金融がセットされるのが普通なので、かなりの期間にわたって貸付リスクを負わなければならない。この点がプラント輸出の最も大きな特徴であり、問題点である。

今日、プラント輸出をめぐる先進国間の受注競争は大変激しくなっている。わが国はこの分野での経験が浅いために、無理な受注に走る危険性も大きい。こうしたことから、プラント輸出事業には徹底したカントリー・リスク研究と情報の蓄積が必要とされている。

(3)カントリー・リスク分析の手法

一般に知られているカントリー・リスク分析には、定量分析と定性分析とがあり、この両者を併用するのが普通である。

定量分析というのは、多くの経済統計を利用して、国際収支動向や国内経済、産業構造などを分析する量的な評価方法である。これに対して定性分析と

12) この点については高倉信昭、前掲99～107頁に詳しい。

13) 日本経済新聞（1982年8月9日付）参照。

いうのは、政権の安定性とか、経済運営の信頼度など数字では表わせない各国の質的な側面の分析のことである。

定量分析の資料となる各種の統計数字は、IMF、世銀、BIS（国際決済銀行）、国連などの国際機関や各国政府、中央銀行などが公表したものを利用できる。この定量分析のなかでは、チェック・リスト・システムというのが最も典型的な手法である。この手法は国別のリスク評価を得点で表わし各国を格付けするので、多数の国を比較することができるところに特色がある。

表2は東京銀行の定量分析法の要旨を表わしたものである¹⁴⁾。標準的なチェック・リスト・システムの手法が用いられているので、これを参照してみるとしよう。

まず、チェック・リストの項目を大きく政治社会的要因と経済的要因の2つに分けている。さらに、政治社会的要因の中には4つの項目、経済的要因の中には12の項目を設け、それぞれの項目にすべて1（リスク度大）から5（リスク度小）までのポイントを与えている。また項目にはそれぞれウェイトを付けているので、採点をするためには各項目のポイントにウェイトを乗じてその項目の評点を出すことになる。ウェイトの付け方は、政治社会的要因と経済的要因が同じ評点（75点）になるように配慮されている。従って、一国の総合評点は150点満点である。そして最後に、各国の総合評点の高さに応じて国をAからEまでの5段階に格付けしている。

以上が東銀のチェック・リスト・システムの概要であるが、東銀ではこの格付けと市場規模（GDPの規模により5区分）とによって与信枠の上限を設定しているのである。

これはチェック・リスト・システムのほんの一例であり、このシステムを導入する企業は、その立場や目的などに応じて指標項目の種類やウェイト付けにいろいろと工夫が可能である。

この定量分析の長所は、①勘や主観を排除して一応客観的である、②多

14) 渡辺長雄、前掲105～107頁から編成。

表 2 東京銀行の定量分析法

項目	ポイント		1	2	3	4	5
	ウエイト						
政治社会的要因	(1) 国際政治安定度	4	外部勢力の豊厚な影響、革命・強し、危殆、問題多	軍事外交上弱点あり、不安定、やや問題あり	普通	安全保障上ほとんどの懸念なしと安定、なほとんと懸念なく、大過なく良好	安全保障上全懸念なし、極めて安定、全くと不安なし、極めて優秀
	(2) 国内政治安定度	4					
	(3) 国家経営能力	4					
	(4) 人的資源・民度	3					
小計	(75)						
経済的要因	(1) 1人当りGDP	2.5	~300ドル	301~600ドル	601~1,500ドル	1,501~3,000ドル	3,001ドル~
	(2) 実質経済成長率	2.5	~1.0%	1.1~3%	3.1~4%	4.1~6%	6.1%~
	(3) 資本形成/GDP	1.0	~18%	18.1~22.0%	22.1~26.0%	26.1~30.0%	30.1%~
	(4) 経常収支/輸出	1.0	~25.0%	24.9~13.0%	12.9~7.0	7.1~17.0%	17.1%~
	(5) 輸出品分散度(上位2商品構成比)	1.0	80.1%~	80.0~50.1%	50.0~30.1%	30.0~20.1%	~20.0%
	(6) 外貨準備変動率	0.5	~12.0%	11.9~4.0%	4.3~4.0%	4.1~12.0%	12.1%~
	(7) Debt Service Ratio	1.0	16.1%~	16.0~12.1%	12.0~8.1%	8.0~4.1%	~4.0%
	(8) 外貨準備/月間輸入	0.5	~1.0(月)	1.1~2.0(月)	2.1~3.0(月)	3.1~5.0(月)	5.1(月)~
	(9) 債務残高/GDP	0.5	30.1%~	30.0~24.1%	24.0~16.1%	16.0~8.1%	8.0%~
	(10) インフレ率(CPI)	1.0	30.1%~	30.0~15.1%	15.0~10.1%	10.0~6.1%	~6.0%
(11) 財政収支/GDP	0.5	~8.0%	7.9~6.0%	5.9~4.0%	4.3~2.0%	~2.0%	
(12) 資源賦与度	3.0						
小計	(75)						
合計	(150)						

〔注〕 格付けランキング (5段階) の評点: A=106~, B=91~105, C=76~90, D=61~75, E=~60 (出所) 渡辺長雄「カントリー・リスク」(日本経済新聞社 1980) 105~107頁から編成。

数の国を比較することができるということにあるが、それに対して短所としては次のような点が指摘できる。

①本来、定性的な評価しかできない政治的社会的側面までも定量化して扱っている。

②指標項目の選択とかウェイトの付け方に既に主観が入り込んでいる。

③それぞれの国がもつ特殊性は数字としては表わしにくい。

④使用される数字はすべて過去のものであるため、将来の予測を行なうには難点がある。

そこでこのような定量分析のもつ短所を補うためにも、どうしても定性分析が必要となる。定性分析は前述したように、数字では表わせない各国の質的な側面を分析することを任務としている。この代表的なものがカントリー・レポートで、東銀でも与信残高が一定額以上になっている主要国の場合は、記述式のカントリー・レポートを作成することにしている。

レポートの作成方法にはいろいろな工夫が可能であるが、基本的には次のようなポイントをカバーすることになるであろう。

- (1)基本的事項（面積，人口，民族，宗教，略史，他）
- (2)政治的事項（政治形態，政党および政治勢力，軍事，外交，他）
- (3)経済的事項（天然資源，産業構造，財政金融，国際収支，対外債務，長期経済計画，他）
- (4)社会的事項（所得分布，教育，治安，社会制度，経営能力，他）
- (5)総評

そしてこのレポートの中で評価しておかねばならない最も重要な点は、その国の政治的安定度（政治リスクの分析）と政府の経済運営能力である。

政治的安定度の評価には、例えば、過去に発生した戦争危険を事例にして、原因となった要素を分析し、現状との対応関係を調べていくやり方がある。しかしこの方法には、原因となる要素が表面に表われないで潜在している場合には分析・評価する手段を見つけられないという欠点がある¹⁵⁾。

15) 高倉信昭，前掲180頁。

また、経済運営能力の判断には、そのよりどころとして①経済環境が激変した場合の対応能力（比較的短期の経済運営能力）、および②経済開発戦略の妥当性（長期的経済運営能力）という2つのポイントを指摘する研究もある¹⁶⁾。

以上、カントリー・リスクの分析手法について概略を述べたが、カントリー・リスクの研究がわが国で本格化したのはまだここ数年でしかなく、欧米諸国に比べてわが国の研究は大きく立遅れている¹⁷⁾。またこの問題についての理論的研究は非常に少なく、公表されているほとんどが実務的研究ないしは事例研究である。そしてその数も多くはない¹⁸⁾。これは、総合商社や大手都銀などカントリー・リスク調査を独自に行なっている機関が、その成果を自己の利用のためにだけ蓄積して、外部へ公表しないからである。これは問題の性質上、当然の行為かも知れない。しかし、わが国のカントリー・リスク研究の水準を向上させるためには、例え調査機関名を伏せてでも研究成果を公表するとか、或いは業界全体がこのためのプロジェクト・チームをつくって、公表することを前提とした研究を行なうなど、もっと多くの研究資料が公表されるようになることが望まれる。

4. 貿易戦略としての市場調査

前節では、いわゆる一般的市場調査としてのカントリー・リスク問題について論じたが、ここでは具体的市場調査について述べてみたい。具体的市場調査というのは、前述した通り、商品を中心として行なう市場調査のことである。すなわち輸出マーケティング調査と同じ内容だと考えてよいだろう。

16) 同 178頁。

17) 「欧米でのカントリー・リスク研究は1960年代から行なわれていた。米国系の多国籍企業が海外直接投資に踏み切ると、投資対象の所属する国の政治、経済、社会の安定性を分析したのが始まりだといわれる。」日本経済新聞（1981月1月24日付）6頁。

18) わが国でカントリー・リスク研究を行なっていて、その研究成果が多少でも外部に公表されている機関としては、通産省（個人報告）、日本機械輸出組合、世界経済情報サービス（WEIS）、アジア経済研究所、日本長期信用銀行、日本輸出入銀行、東京銀行などが知られている。

ここで調査することはおよそ商品に関するすべてのことであるが調査項目の柱としては概ね次の5つに整理することができよう¹⁹⁾。

- (1)品質的適応性： 消費者に与える満足度，他社の同類商品との比較，他。
- (2)数量的適応性： 潜在的需要量の測定，市場占有率，他。
- (3)價格的適応性： 価格調査全般。
- (4)受渡的適応性： 販売経路の選定，関税，現地の輸入法規，他。
- (5)決済的適応性： 決済方法，決済期間，他。

以上のような5項目の他に，広告調査（または販売促進調査）の必要性を指摘するものもある²⁰⁾。

さてこのような具体的市場調査についての記述は，最近の貿易実務書のなかで，かなりの比重をもって扱われるようになってきた。しかしその内容については，ほとんどがマーケティング論の研究成果を紹介するだけの通り一遍的な記述で終わっているうらみがある。

今日のような厳しい貿易環境を考えたとき，「いかにして輸出するか」より「いかに効果的な輸出を行なうか」，或いはもっと長期的な観点に立って「いかに友好的な貿易関係を確立するか」，という視点からの貿易戦略論がもっと積極的に貿易実務書の中に取り入れられてもよいのではなかろうか。石田教授が，従来の実務書は「必要な貿易商務上の戦略に対する研究を欠いていた」と指摘されたのはまさにこの点のことであろう。従来は静態的な貿易商務論ではなく，真に動態的な貿易商務論が必要とされているのである。

それでは，貿易戦略としての市場調査というのはどのように捉えればいいのか。

今日，世界の貿易環境が大変厳しい状況にあることは前述した通りである。すなわち，世界の貿易秩序そのものが大きな試練に直面しているという状況の中では，世界貿易の安定的拡大をはかりながら，わが国の貿易も安定的に発展

19) 「貿易実務・英語ハンドブック」前掲76頁参照。

20) 主なものとしては，石田貞夫（前掲40～44頁），来住哲二（前掲14頁），中村弘（前掲22頁），藤田栄一（前掲17頁）などがあげられる。

させるような方向が配慮されなければならない。では現在のわが国としては具体的に何をすればいいのであろうか。

この点について、通商白書（57年版）はとくに次のような3点を指摘している²¹⁾。

- ①輸出構造の高度化・高付加価値化。
- ②輸出市場の多角化。
- ③相手国の市場動向を配慮した節度ある輸出。

今日の貿易環境を考えると、どれも疎かにはできない指摘である。そして、こうした点に対する配慮が求められているのは、誰よりも貿易業務にたずさわる実業家たちだといえるであろう。彼らが「いかに効果的な輸出を行なうか」、「いかに友好的な貿易関係を築くか」という視点に立って貿易戦略を考えようとするならば、これらの点についての配慮が不可欠であり、この目的のための市場調査こそが重要となるであろう。

通商白書の指摘を参照しながら、この3点について考えてみたい。

第1点は輸出構造の高度化・高付加価値化ということである。これまでのように「輸出額の伸びが、主として数量の伸びによってもたらされるのではなく、主として価格要因、すなわち付加価値の向上によってもたらされるような、量より質を重視した輸出構造へ変革していくことが望まれる。」このためには消費者のニーズの多様化を先取りし、創造的自主技術にもとづく付加価値の高い新商品の開発を続けてゆかなければならない。そのためには不断の技術開発とともに、消費者の嗜好や需要動向など、絶えず変化している海外市場のニーズを把握する貿易戦略としての市場調査の役割が重要となるのである。

第2点は輸出市場の多角化ということである。白書は「今までなじみの薄かった地域に対して一層の市場開拓への努力をし、輸出市場を多角化することが安定した輸出のために必要である」と指摘している。市場調査によって、どの地域で何が求められているかを知り、それに対応してゆくことは貿易戦略上の

21) 通商白書（昭和57年度版）229～231頁。

重要なポイントである。しかしこの点に関して、わが国の代表的な貿易実務書でも次のように述べているにすぎない。「自分が輸出（または輸入）しようとする商品や類似商品が、現在日本からどの国に向け輸出（またはどこから輸入）されているかについては、『日本貿易月報』『同年表』を見れば分かる。これには日本の輸出入が商品別国別に数量、金額が詳しく記載されている。これを見れば、自分の取扱おうとする商品が世界の何処へ向けたら売れる可能性があるかということの見当がつく²²⁾。」まさにこれまでの貿易実務論が静態的であったといわれる由縁であろう。

第3点は、相手国の市場動向を配慮した節度ある輸出ということである。特定商品の特定市場への急激な輸出の増加は、相手市場に大きな衝撃を与え種々の摩擦の要因となるだけでなく、さらには、その国の政治的社会的圧力によって保護主義的措置の導入へと追いやる危険性さえ持っている。このような貿易摩擦問題は、わが国の輸出行動をめぐって1960年代後半以降頻りに発生しており、現在もわが国が直面している最も頭の痛い問題の一つである。そこでこうした摩擦を回避するためには、相手国の市場動向を配慮した節度ある輸出が必要だといわれている。そのためには、相手国における競合商品や当該産業の状況、失業問題などを調査したり、さらには輸入制限運動の発生する可能性を予知したりすることも必要となるであろう。こうした貿易戦略上の情報収集を行なうことが、動態的市場調査の大きな任務なのである。

ところで、輸入制限措置の導入というような相手国政府による政策の変更は、貿易取引においてはもちろんのこと、海外投資や対外貸付のいずれにおいても、カントリー・リスクの発生を意味するものである。従って、こうした危険性を事前に予知することは、カントリー・リスク調査の大きな役割でもある。そこで、カントリー・リスク調査の一環として、わが国の主要な輸出商品について相手市場への進出状況とか、相手市場に与える心理的圧迫感などを、定量的、定性的に分析するような何らかの手法を開発することも今後必要なこ

22) 浜谷源蔵，前掲73頁。

とではなからうか。すなわち、オーダーリー・マーケティングのためのウォッチ・システム（監視機構）というようなものの創設が必要だと思ふのである。

以上、通商白書の指摘している課題について、貿易戦略的な市場調査という視点からこれをどのように捉えるべきかについて論じた。要するに、今日のように厳しい貿易環境下においては、貿易業務にたずさわる実業家としても、狭い一企業的な観点から貿易を見るのではなく、広くわが国のおかれている立場から貿易を見る姿勢が必要である。そうしてこそ初めて、「いかに効果的な輸出を行なうか」さらには「いかに友好的な貿易関係を築くか」という問題に正しい答えを見つけ出すことができると思ふのである。

5. ま と め

石田教授の提唱される動態的な貿易商務論を求めて、海外市場調査の有り方について考察を試みてきた。動態的、戦略的な海外市場調査を追求してゆくと、どうしてもカントリー・リスク研究の必要性に到達する。この研究はわが国で本格化してまだ日が浅いが、既に大手の総合商社や都銀などではこの研究に着手していて、各々独自のカントリー・リスク評価の手法を開発しているといわれる。本稿では、貿易取引のための海外市場調査として、このカントリー・リスク研究の必要性を指摘した。しかし入手可能な資料が乏しいため、カントリー・リスクの評価手法にまで踏み込んだ検討には至らなかった。今後、動態的貿易商務論が展開されてゆくなかで、カントリー・リスクの理論的・実務的研究の進められることが期待される。

さらに個別的商品レベルでの市場調査が重要であり、そこでは今日主として輸出マーケティングの手法が用いられている。しかし貿易環境の厳しい折、わが国の貿易業務にたずさわる実業家たちは、一企業レベルでなく、もっと高い次元にたった貿易戦略を持つべきである。たとえば、わが国が直面している貿易上の課題である①輸出構造の高度化、高付加価値化、②輸出市場の多角化、③相手国の市場動向を配慮した節度ある輸出、などの点を充分考慮することが

重要である。本稿はこれらの点を考慮した戦略的な海外市場調査の有り方について論じた。

なお、わが国の直面している貿易上の課題には、輸出だけでなく輸入の側面もあることはいうまでもない。しかしこの問題については、突き詰めるところ輸入量の拡大という一点に尽きるので、本稿では特別には論及しなかった。別稿の課題としたい。

参考文献（本文および注の中で引用したものは除く）

- (1) 浜谷源蔵「貿易経営論」同文館 1956
- (2) 上坂西三「貿易実務」東洋経済新報社 1965
- (3) 貿易実務研究会編「貿易実務指針」海文堂 1967
- (4) 津田昇「輸出マーケティング論」東洋経済新報社 1968
- (5) 小林元仲「貿易実務の基礎」東洋経済新報社 1969
- (6) 橋本修「外国貿易商務論」同文館 1969
- (7) 上岡一嘉「市場実査の技術」中央経済社 1972
- (8) 三井物産・業務本部編「輸出の実務」東洋経済新報社 1975
- (9) 石田貞夫「貿易取引の実務（改訂版）」実教出版 1976
- (10) 浜谷源蔵「貿易取引の基本問題」同文館 1977
- (11) 松本正雄「貿易実務の知識」ダイヤモンド社 1978
- (12) 森井清「貿易の実務」東洋経済新報社 1979
- (13) 科野孝蔵「貿易実務セミナー」同文館 1980
- (14) 大崎正瑠「標準貿易取引」成山堂書店 1981
- (15) 石曾根孝輔「貿易実務入門」同友館 1981
- (16) 香川尚道「現代の貿易と外国為替」法律文化社 1981
- (17) 中村弘「新輸出取引の実務」ダイヤモンド社 1982
- (18) 古谷敏夫「最新貿易実務」三一書房 1982
- (19) 来住哲二編「テキストブック貿易実務」有斐閣 1982
- (20) 石曾根孝輔「海外市場の研究」同友館 1982
- (21) 通産省編「経済協力の現状と問題点（1981）」1982
- (22) 大木保男「総合商社と世界経済」東大出版会 1975
- (23) 多国籍企業研究会編「多国籍企業経営戦略の展開」マグロー・ヒル好学社 1977
- (24) 高倉信昭「日本の海外企業経営」東洋経済新報社 1979
- (25) Richard D. Robinson, "International Business Management" Dryden Press, Illinois, 1973
- (26) John Fayerweather, "International Marketing" Prentice Hall, N. J., 1965