

海外市場情報 -7-

Global Powder Technology Market-USA and More -7-

トリプルエーマシン(株) 代表取締役 石戸 克典

今回は米国でのお金にまつわる話をしたい。米国の会社と取引する場合、お金のやり取りも同時に出てくるので、そのとき面食らうことも多々ある。日本と異なり、小切手が一般的に使われていること、デビットカード・クレジットカードも米国では必須。米国の会社とのお金のやり取りをする場合に知っておきたいことを以下にまとめる。

1. 小切手 (check-personal, corporate)

小切手がとても普及していて、いまだ支払いの主流である。支払い先を記入し、金額を数字とアルファベットで記入し、サインするだけ。これで、普通郵便は米国内45セント (1オンス=28g まで) で送れる。手数料無料なのが最大のメリットである。書留にする必要がないのは、受取人指定者以外換金できないからで、特に、会社宛の小切手を個人の口座に入金することはできない。デメリットは、入金がすぐにされないということで、実際の入金まで通常4~5日余裕を見ておかなければならない。入金をあてに小切手を切り、残高不足となり小切手が使えない状態になる (Bounce する) と、会社 (個人) の信用にかかわることなので、細心の注意が必要である。

米国の会社で、時々、直接日本の会社に小切手を送ってくることがあるのは、日本でも \$ の小切手が無料で換金できると考えている人がいるため、取引の際に電子送金 (Wire transfer, T/T remittance) を明記し、小切手は不可であることも念のために添えておくとよい。

2. クレジット/デビットカード (credit/debit card)

クレジットカードは日本でも一般的な方法であるが、米国のそれは、家計簿をつける代わりに使っている人もおり、\$1の支払いから使う人もいる (店で使ってもいやな顔をされない)。また、最近多いのは、デビットカードという、銀行の当座預金口座から直接引き落とされるカードである。これはクレジットカードと同様の使い方 (暗証番号方式) で利用可能で、品物代金より多めに引き落とし、支払いと同時にキャッシュの引き出しに利用する人が多い。口座残高が、引き落とし額を下回ると利用できないので、クレジットカードの使い過ぎの多い米国社会では広く普及している。

海外での支払いにクレジットカードが多用されるのは、債権回収の手間が少ないからで、カード会社に手数料 (3~5%) を払っても、現金がすぐ (3~4日) 自社の口座に振り込まれるので、キャッ

シュフローを良くすることができる (カード手数料は後で引き落とされる)。クレジットカード決済サービスを持っていると、海外向けに部品販売などの多い会社にとっては、購入者・販売側両者にとってメリットがある。

3. 電子小切手決済 (ACH=Automated Clearing House) と電信送金 (T/T=Telegraphic Transfer, Wire Transfer)

米国でも、銀行口座間での直接電子送金をオンラインで行うことも増えてきた。当日・翌日送金サービスもあるが、小切手が手数料無料であるのと異なり、サービス内容・銀行により手数料がかかる。国際間の支払いでは通常電信送金が利用されることが多いが、米国内では、ACH (Direct Deposit とも言われる) も最近増えてきた。

4. 支払条件

国際間の取引で多いのは今も一般にLC (Letter of Credit) であるが、米国の会社はあまり採用しない。手数料がかかることと、銀行との手続きもあるため、米国では電信送金が一般的である。したがって、初め「LC」で、後で「電信送金」に支払方法を変更すると、相手よりLC手数料分の値引を要求される可能性もあり、初めからT/Tで見積もることをお勧めする。

支払条件は、発注側・購入側両者にとってフェアな条件であれば、合意に至りやすく、どちらかにとって一方的に有利な条件はまとまりにくい。たとえば、以下の支払条件で、部品などであれば①もあるが、汎用品でない機械代金の支払条件は、両社のリスクを半々に近く、またそれまでの取引内容 (金額や頻度) を鑑み、合意形成される。

<支払条件例>

- ①100% with order
- ②50% with order, 50% before shipment
- ③50% with order, 50% upon shipment
- ④50% with order, 50% upon delivery
- ⑤50% with order, 40% upon shipment, 10% upon commissioning (検収)
- ⑥100% upon delivery (or commissioning)
- ⑦100% net 30days upon delivery/invoicing

日本では、機械の注文時に代金の一部でも支払うということは一般的でないが、私の米国の経験では、初めての取引を行う会社間 (信用形成がまだの段階) で合意されやすい条件は、③か④である。米国で多い条件を知った上で交渉に臨みたい。