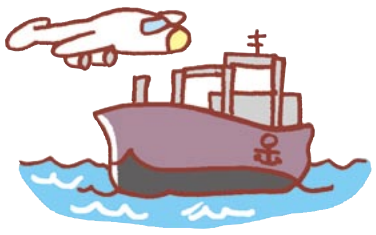
語学力を武器にして海外で活躍する職種も！

石油などのエネルギー資源や金属・木材・ゴムなどの原材料、さらには衣料品や食料品まで日本には世界各国から様々なモノが輸入されている。一方で日本からも自動車をはじめさまざまな工業製品などを輸出。このような貿易には多くの業種がかかわっており、語学力を生かして海外で活躍する職種も少なくない。そんな貿易業界の仕事や最新動向を解説。

仕事がわかる業界図鑑 vol.26

“貿易業界”

取材・文／伊藤敬太郎　撮影／徳田貴久　イラスト／藤井昌子



物流会社

貨物の輸送や効率的な物流システム（ロジスティクス）の提案などを行う会社。海運会社や航空会社も物流会社に含まれる。海外・国内に多数の輸送手段、倉庫などのネットワークを持ち、より低コストで無駄な在庫を発生させない物流システムを顧客企業に提案。実際の輸送も請け負う。

ロジスティクス管理

ITを駆使して、物流システムの企画提案や導入後の物流の管理などを行う仕事。マーケットのニーズや顧客企業の生産計画に基づいて適正な在庫量を算出し、最適な物流システムを考える。ITや統計学などの知識が必要。

物流会社が通関業を行っている場合も

通関業者

商品の輸出入を行う会社からの依頼を受けて通関手続きを代行する会社。税関への輸出入の申告の代行、輸入の際の関税・消費税などの申告納付の代行が主な業務。

通関士

税関を通す（通関）ための書類の作成や通関手続きを代行する専門家。通関士は国家資格であり、通関書類の審査や記名押印ができるのは通関士のみ。商社などでも活躍。

税関

貨物を検査して輸出入の許可を与え、輸入の場合は関税を徴収する行政機関。税関職員は国家公務員。輸出入には法律上の規制が多数あり、必ず税関を通さなければならない。

輸送などの依頼

通関手続きの依頼

通関手続き

製品の輸出・原材料の輸入

原材料などの販売

メーカー

メーカーでは、資材調達部門などが原材料や資材の輸入を担当し、国際部門などが製品の輸出を担当する。商社を経由する場合と、自社で直接輸入を行う場合とがある。

海外営業

自社の製品を海外に販売する営業職。現地の企業と直接取引をする場合もあれば、現地の販売代理店の開拓や代理店とのやり取りがメインになる場合も。語学力が必須の仕事だ。

幅広い商社営業の仕事

情報収集

商社営業は自分が扱っている商品に関してエキスパートであることが求められる。国内外のマーケット（市場）の最新動向を把握・分析することはもちろん、世界各国の産地の状況や個別の企業に関する情報、国内外のライバル企業の動きなどを常にリサーチし、熟知しておくことが必須。

海外企業や政府との交渉

商社海外営業の取引相手は主に現地の企業。単に商品を安く買うための価格交渉をするだけでなく、生産を拡大するために出資するケースなどもある。石油、天然ガスといったエネルギー資源を扱う場合などは現地国の政府関係者と交渉することも。語学力はもちろん高度な交渉力も必須の能力。

プロジェクトの立ち上げや運営

総合商社は、海外での石油プラント（生産設備）などの開発、海外アパレルブランドの日本展開など、グローバルなビジネスを自ら仕掛けることも多い。こうしたプロジェクトの立ち上げや管理・運営にかかわることも。

総合商社

エネルギー資源や原材料、工業製品、食料品など幅広い商品の貿易・販売やそこから派生するさまざまなサービスを行う会社。最近は、グローバルなビジネスのノウハウを生かした国内・海外企業への出資、新規事業開発などが事業の中心になっている。

商社営業

海外を飛び回り、担当する商品を輸入するための調査・交渉・手配、関連する事業の企画・立ち上げなどに携わる。案件によっては数百億円規模の取引にかかわることも。国内の販売ルートの開拓やビジネスの提案などを行う営業職もある。

専門商社

幅広い商品・サービスを扱う総合商社に対し、日用品、食品、金属、半導体、化学製品、医薬品など分野を特化した商社を専門商社という。取引相手国を特化している会社も。

貿易事務

商品を輸出する際の通関書類の作成や輸送・通関の手配、輸入する際の通関手配や関税・消費税の納付、倉庫の手配などを行う仕事。メーカーや物流会社、通関業者でも活躍。

輸入総代理店

海外のメーカーや輸出業者と契約して、国内で特定のブランド・製品を独占的に扱い、卸売りや販売をする会社。自動車、アパレル、時計、化粧品などの商品に多いビジネス形態。

製品の卸売り

輸入した商品は、卸売業者などを経由して小売店などに卸す。商社が自ら販売会社に出資するなどして販路拡大などにかかわるケースも。

バイヤー

小売店や通販会社、卸売会社などで、商品の買い付けをする担当者。海外の商品を扱う場合は、自ら現地に飛び、現地の店や業者と交渉して、買い付ける商品の選定や輸入の手配を行う。

小売店

輸入した商品はデパートやスーパーマーケット、ショップなどの小売店や通販会社で販売される。商社や輸入代理店などを経ずに自ら商品の輸入を行う小売店・通販会社もある。

個人輸入代行業者

輸入は個人でも行うことができるが手続きが煩雑なため、個人の依頼を受けて代行する会社がある。家具、自動車、衣料品などそれぞれの会社に得意分野がある。

最新の業界事情

2010年の輸出入総額はそれぞれ60兆円超

財務省の貿易統計によると、2010年の日本の貿易総額は、輸出が67兆3996億円、輸入が60兆7650億円。2009年との比較では輸出が約13兆円、輸入が約9兆円増加している。2011年は東日本大震災の影響が懸念されるが、早期の回復が期待されるところだ。なかでも、日本は少子化に伴い国内需要が縮小傾向にあるため、中国をはじめとする新興国への輸出は経済成長のカギを握っている。

企業は物流の低コスト化、効率化に熱心に取り組んでおり、最近では商社を介さずに輸出入を行う会社が増加。物流会社が存在感を増す一方、総合商社は物流・マーケティングに関するビジネスサポートや資金の出資など事業の幅を広げている。

なるには？

大学に通いながら学内の講座や外部の資格スクールで在学中に資格取得するか、通関士を養成する専門学校などで学ぶのがベター。大学の学部は不問。工業製品や化学品なども扱うので理系出身者も実は貴重な存在だという。語学力は英検準2級程度で十分だが、通関士に加えて高度な語学力があれば商社などへの就職チャンスも広がる。

取材協力／LEC東京リーガルマインド

関税の複雑化などでさらに存在感を増すエキスパート

運送会社でドライバーをしていた佐藤さんは20代後半で一念発起。半年間通関士の勉強をし、29歳で合格。現在、通関士になって5年目だ。

「通関士の仕事は、荷主に代わって税関に対する貨物の輸出入の申告をし、許可を得る仕事。荷物が運ばれる長いスパンの中で見れば一点にかかわる仕事に過ぎませんが、この一点が深いんです」

申告書類の作成や提出を行うには資格が必須だが、さらに、商品の種類ごとに異なる関税の知識、食品から化学品まで多岐にわたる貨物に関する商品知識や関連する国内法の知識なども求められる。最近ではEPA（経済連携協定。締結国間の関税撤廃などを定める）の拡大、AEO（法令の遵守に優れた輸出入者を税関が認定する制度）への対応など、通関士の専門能力が求められる局面が増え、プロフェッショナルとしての存在意義ややりがいは一層高まってきているという。

内勤の事務仕事というイメージがあるが、若手のころは税関に出向いて書類に関する疑問を聞いたり、貨物の審査に立ち会ったりすることも多い。だから運転免許は取っておくべきだそう。

高い専門性と安定性、加えて意外とアクティブな一面が通関士の魅力だと佐藤さんは話す。

佐藤さんの「1日」

始業は9：00だが8：00には出社。今は、佐藤さん自身は税関に赴いての業務は行っていないため、午前中は午後の税関への便に乗せる申告書類を作成。午後は翌日の便に乗せる書類を作るほか、荷物の検査が必要な場合はその手配などを行う。18：00に終業。

通関士

Registered Customs Specialist

職種 PICK UP!

鈴与東京通関株式会社 業務部通関課 通関士
佐藤健太郎さん（34歳）

大阪府立長野北高校、大阪外語専門学校卒業。事務職、ドライバーを経て、29歳で通関士取得。派遣社員として通関業者に転職し、現在は正社員。