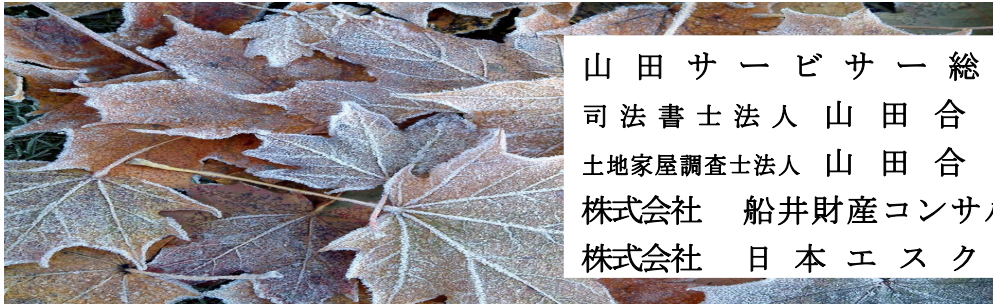


YAMADA ニューズ



山田サービサー総合事務所
 司法書士法人山田合同事務所
 土地家屋調査士法人山田合同事務所
 株式会社 船井財産コンサルタンツ横浜
 株式会社 日本エスクロー信託

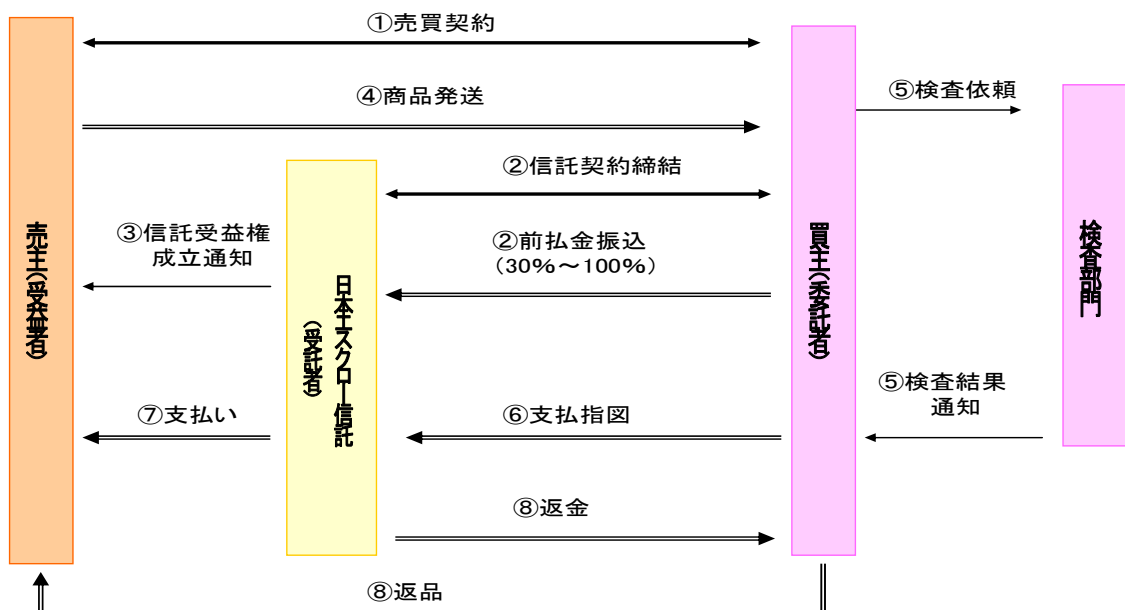
日本エスクロー信託の信託手法を活用した 「前払金信託による商品売買」をご案内申し上げます。

景気が盛り上がりを欠ける中、売上拡大の打開策は「新規販売先開拓と新商品開発」と弊社も含めて各社奮闘の毎日ですが、今般お客様より「新規仕入開始にあたり、相手の信用状態・商品品質に不安があり、リスクを取れないが、何とかその相手先と商売を開始したい」とご相談がありました。

エスクロー信託の信託手法を使うと次のような商売開始が可能だとご返答しました。今回はそのスキームについてご案内申し上げます。

下記の例は商品仕入にあたってのお話ですが、逆の商品販売あるいは輸入、輸出にも応用が可能と考えます。ご自身の業界に当てはめて、ご一読いただきますと分かりやすくなると思います。以下、ご説明致します。

前払金信託による商品売買



1. 本信託スキームの説明（上記掲載図ご参照）

- ① 売買当事者で売買契約を結びます。
- ② 買主はエスクロー信託契約を締結。受益者を売主として前払金（商品代金の30%～100%）を信託します。
- ③ 売主はエスクロー信託から信託受益権成立通知を受け取り、売主のために買主が前払金を支払ったことを確認します。
- ④ 売主は買主に商品を発送し
- ⑤ 買主は検収を行い、商品の品質確認をした後
- ⑥ エスクロー信託に対し、支払指図を行い
- ⑦ エスクロー信託は、売主に信託財産（前払金）を交付します。
- ⑧ 商品の品質に問題がある場合は、返品の上、前受金を買主に返還します。

2. 本信託スキームのメリット

新規取引あるいは取引先の業況が悪化し、信用リスクを取れなくなったときに使えるスキームです。取引を重ね実績を積み上げることで双方が信用を確認できれば、信託スキームを利用する必要はありませんが、その後の継続取引の中で、取引証拠金として信託契約を継続し、双方が安心して取引を継続することも可能であると考えられます。

信用を与えリスクを取る取引当事者が、相手方に証拠金あるいは担保提供を依頼するというのが、我が国の一般的な商習慣ですが、与信側にも存在する倒産リスクあるいは資金流用による資金返還の原資確保を考えると、本信託スキームは①取引当事者からの倒産隔離、②資金の実在性という意味で優れていると考えます。

3. この信託スキームは、他にも応用が可能です。

この信託スキームは、新規商売で相手の品質が信用できない時の仕入時だけでなく、販売時あるいは貿易においても利用可能と考えます。例えば輸入サイドであればL/C（銀行信用状）に代わる信用補充、B/C（L/C無し輸出書類取立）決済・T/T（電信）送金に代わる決済手段として応用も効きます。また、輸出サイドにおいても輸入側の資金前払いに対する同意が必要ですが、輸入者のB/L（船荷証券）受取による資金交付を信託契約の交付条件とすればL/Cとほぼ同様の機能を発揮できますので、L/C買取によるメールイント（銀行に支払う資金決済までの立替利息）等の買取費用の削減や、特にコンファーム（確認・一流銀行による保証付L/C）が必要な国の場合のL/C等貿易条件の厳しい取引の場合には有用な決済手段になると考えます。

文責 株式会社日本エスクロー信託 取締役営業部長 船戸 文英
電話番号 045-325-5081

メールでのご質問は、下記ホームページの「お問い合わせ」からご質問下さい。
担当者からご連絡差し上げます。

ホームページアドレス <http://www.j-escrow-trust.co.jp/index.htm>

山田サービサー総合事務所 「YAMADAニュース」編集局（担当：生方）

横浜市西区北幸1-11-15横浜STビル18階

E-mail ubukata@yamada-servicer.co.jp

（送付先変更等のご連絡の際には、お手数ですが必ず封筒右上のID番号をお知らせ下さい。）

YAMADA NEWS YAMADA NEWS YAMADA NEWS YAMADA NEWS YAMADA NEWS YAMADA