地方貿易企業のトレード・タームズの使用における留意点

—契約書との関連から—

吉田友之

はしがき

近年航空機を使用したわが国における貿易取引は，金額・数量ともに増加してきており，今や航空貨物運送は海上貨物運送を補完する運送手段ではなく独り立ちした運送手段となった。地方においても地方官公庁や地元実業界が中心となって，海外の諸都市と地方空港を直接結ぶ国際航空路を順次開設し，地方に所在する中小貿易業者は貨物の運送に対して新たな手段を獲得した。

このような状況下において，筆者は，地方空港地域での航空機利用による貿易取引はいかなる特長や問題点をゆうしているのかについて，地方に所在する貿易業者を対象として貿易取引を円滑に行ううえで最も重要なトレード・タームズに焦点をあてて，その使用実態およびそれに対してどの程度の理解度と適正使用度をゆうしているのかの調査分析を行った（以下，今回調査と称す）[1)]。

その調査分析により所期の目的であった，「航空運送時におけるトレード・タームズの使用動向」の解明はできたが，副次的に業者の売買契約面にかかわる現状のデータを入手することができた。このデータは，航空運送を利用する貿易業者にとり示唆に富む事項の証明ともなっていた。つまり貿易業者が貿易売買契約で取り決めるべき条件であると理論上言われていることは，実際上どの程度まで盛り込まれているのかについてつまびらかにさせることができた。

第1章では貿易業者は貿易取引上必須条件として使用するトレード・タームズに対していかなる準拠規則を採用しているのか，第2章では貿易業者がトレード・タームズに対する準拠規

1）全国の旧FAZ（Foreign Access Zone；輸入促進地域）地域の中で従来貿易後進地であった地方空港地域でおもに航空機を利用し貿易取引を行っている中小貿易業者を対象に2008年アンケート調査や聴き取り調査を実施した。この結果については，吉田友之「貿易取引における航空運送時の取引条件に関する一考察—地方空港地域に所在する貿易業者を対象として—」『関西大学商学論集』関西大学商学会，第56巻1号，2011年6月を参照のこと。

則を取り決めていない場合の理由は何なのか，第3章では貿易売買契約書にどのような内容の紛争解決方法規定を行っているのか，第4章ではウィーン売買条約（CISG）を知っているかどうか，などについて，今回調査の分析を中心に考察し，併せて地方所在の貿易業者を対象に実施した調査（以下，地方調査と称す）[2]の分析との比較考察も行いたい。そして，理論的には貿易売買契約書の中で詳細な事項まで売買両当事者間で合意しておくことが最良であると言われているが，これは実務上と開きがあるのか，あるとすればどのような開きであるのかを明らかにしたうえで，航空運送を利用する貿易業者が貿易取引を行う際に留意しなければならない諸点について言及したい。

第1章　利用トレード・タームズに準拠する規則

1　単純集計と分析

1）アンケート結果の比較

「貴社が使用するトレード・タームズは何に準拠していますか」（1～2つ回答）について質問したところ[3]，次の回答を得た。

トレード・タームズの準拠規則（回答者ベース）＜回答数ベース＞（単位％）		
	今回調査	地方調査
	2008年（218件）＜235件＞	2003年（640件）＜601件＞
インコタームズ2000年版	50件　(22.9)　＜21.3＞	103件　(16.1)　＜17.1＞
インコタームズ1990年版	10件　(4.6)　＜ 4.3＞	27件　(4.2)　＜ 4.5＞
インコタームズ1980年版	4件　(1.8)　＜ 1.7＞	4件　(0.6)　＜ 0.7＞
インコタームズ（何年版かは明示しない）	46件　(21.1)　＜19.6＞	92件　(14.4)　＜15.3＞
1941年改正米国貿易定義	2件　(0.9)　＜ 0.9＞	9件　(1.4)　＜ 1.5＞
同業者団体が規定した規則	15件　(6.9)　＜ 6.4＞	28件　(4.4)　＜ 4.7＞
社内で独自に作成した規則	18件　(8.3)　＜ 7.7＞	70件　(10.9)　＜11.6＞
どの規則にも準拠していない	69件　(31.7)　＜29.2＞	228件　(35.6)　＜37.9＞
その他	21件[4]　(9.6)　＜ 8.9＞	40件[5]　(6.3)　＜ 6.7＞

2）地方に所在し直接貿易を行っている中小零細業者を含めた幅広い事業規模の業者を調査対象するために，FAZに指定された地域の中から11箇所を選び，同地域に所在する業者を対象に2003年「トレード・タームズの使用実態」についてアンケート調査や聴き取りを実施した。この結果については，吉田友之『トレード・タームズの使用動向に関する実証研究』関西大学出版部，2005年を参照のこと。

3）以下，本論中で傍点を付けているカギカッコ内の文はアンケート票の質問文である。

4）・「従来より使用している」，・「よくわからない」（5件），・「不明」（3件），・「L/Cに明記されていたから」，・「貿易商社に在籍していた経験から」，・「代理店の交渉による」，・「いちいち考えない」，・「永い取引なので慣例になっている。新規取引は現在積極的に行っていない」，・「意味がわからない」（2件），・「貿易慣例による，世界に通用する」，・「不明，すべてフォワーダーに任せているので」，・「業者」

5）・「？」（8件），・「分からない」（4件），・「不明」（2件），・「通関業者に任せる」，・「大学の授業で貿易実務を学習していたので」，・「売主が何年版のインコタームズを使用しているのか分からない」，・「慣習による」，・「インコタームズの存在自体を知らない」，・「先方との契約書に基づくもの，または協議結果」，・「通関業者，銀行の指導」，・「どこの規則か分かりません。通関業者，取引先などと自然に決めた」，↗

2）結果の実態比較

アンケート調査の結果，回答者ベースでは以下のようになっていた。

今回調査では，「どの規則にも準拠していない」は3.2社に1社と最も高い回答頻度であった。つぎに「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ2000年版」は4.4社に1社，「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ（何年版かは明示しない）」は4.7社に1社，「その他」は10.4社に1社，「社内で独自に作成した規則」は12.1社に1社，「同業者団体が規定した規則」は14.5社に1社，「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ1990年版」は21.8社に1社，「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ1980年版」は54.5社に1社，「1941年改正米国貿易定義」は109社に1社とつづいていた。

地方調査では，「どの規則にも準拠していない」は2.8社に1社と最も高い回答頻度であった。つぎに「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ2000年版」は6.2社に1社，「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ（何年版かは明示しない）」は7社に1社，「社内で独自に作成した規則」は9.1社に1社，「その他」は16社に1社，「同業者団体が規定した規則」は22.9社に1社，「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ1990年版」は23.7社に1社，「1941年改正米国貿易定義」は71.1社に1社，「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ1980年版」は160社に1社とつづいていた。

両調査ともに，上位3位までの順位は同じであった。「どの規則にも準拠していない」は，今回調査では地方調査と比べると回答頻度は若干低くなっていた。しかし約3社に1社は使用するトレード・タームズの用語や慣用の不一致のために紛争を生じさせる危険性を内包していることが明らかとなった。それでは，何らかの規則に準拠している場合には，いかなる規則であるのか。上位を占めたのは，国際商業会議所（International Chamber of Commerce；ICC）が制定したいわゆるインコタームズ（International Commercial Terms；Incoterms）系の規則であった。つまり，「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ2000年版」は4.4社に1社，「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ（何年版かは明示しない）」は4.7社に1社の回答頻度となっていた。地方調査のそれらと比べると回答頻度は高くなっていた。今回調査の時点では，最新のインコタームズの発効後8年が経過しており，発効後3年時点の地方調査と比べて当然の結果といえる。むしろ今回調査においてそれらの回答頻度は低すぎるといわざるを得ない。インコタームズに準拠するが何年版のインコタームズかを明示しない場合には，一応準拠規則を示しているという点でどの規則にも準拠しない場合に勝ると考えられるが，インコタームズは任意規則で最新版が最も優先的に援用されるということはなく，売買当事者間でインコタームズの何年版によるのかの解釈の相違が生じる恐れがある。また，「社内で独自に作成した規則」，「同業者団体が規定した規則」ほかは，トレードタームズの準拠規

↘・「知らない」，・「貿易専門商社での経験から」，・「どの規則に準拠しているか不明です」，・「通関業者に内容を確認し，費用を検討し受け入れた」

則としてほとんど使用されていないことも明らかとなった。

回答数ベースでは以下のようになっていた。

今回調査では，「どの規則にも準拠していない」は3割弱，「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ2000年版」，「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ（何年版かは明示しない）」はそれぞれ約2割で計4割強となり，それらで7割を占めていた。地方調査では，前者は4割弱，後者は計3割強となり，それらで7割を占めていた。今回調査では，地方調査と比べると前者の割合の低下比率分が後者の割合の上昇比率分になった。

2　クロス集計と分析

1）アンケート結果の比較

「貿易形態」と「使用するトレード・タームズの準拠規則」のクロス集計は次の結果であった。（回答数ベース）

表1

		合計	使用タームズの準拠規則								
			インコタームズ2000年版	インコタームズ1990年版	インコタームズ1980年版	インコタームズ（何年版は不明）	1941年改正米国貿易定義	同業者団体規定の規則	社内で独自に作成した規則	どの規則にも準拠していない	その他
全体	（件）	235	50	10	4	46	2	15	18	69	21
	（%）	100.0	21.3	4.3	1.7	19.6	0.9	6.4	7.7	29.2	8.9
貿易形態	輸出業と輸入業	142	35	6	3	26	2	9	10	40	11
		100.0	24.6	4.2	2.1	18.3	1.4	6.3	7.0	28.4	7.7
	輸出業のみ	40	7	2	1	12	0	4	3	9	2
		100.0	17.5	5.0	2.5	30.0	0.0	10.0	7.5	22.5	5.0
	輸入業のみ	53	8	2	0	8	0	2	5	20	8
		100.0	15.1	3.8	0.0	15.1	0.0	3.8	9.4	37.7	15.1
	その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

表2

		合計	使用タームズの準拠規則								
			インコタームズ2000年版	インコタームズ1990年版	インコタームズ1980年版	インコタームズ（何年版は不明）	1941年改正米国貿易定義	同業者団体規定の規則	社内で独自に作成した規則	どの規則にも準拠していない	その他
全体	（件）	601	103	27	4	92	9	28	70	228	40
	（%）	100.0	17.1	4.5	0.7	15.3	1.5	4.7	11.6	37.9	6.7
貿易形態	輸出業と輸入業	293	63	16	1	58	5	18	35	88	9
		100.0	21.5	5.5	0.3	19.8	1.7	6.1	11.9	30.0	3.1
	輸出業のみ	97	13	4	3	12	0	2	14	40	9
		100.0	13.4	4.1	3.1	12.4	0.0	2.1	14.4	41.2	9.3
	輸入業のみ	209	27	7	0	22	4	8	21	98	22
		100.0	12.9	3.3	0.0	10.5	1.9	3.8	10.0	46.9	10.5
	その他	2	0	0	0	0	0	0	0	2	0
		100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0

2）結果の実態比較

貿易形態によってトレード・タームズの準拠規則ごとに準拠比率に特徴があるかないかが分かる。

今回調査では，表1のように[6]，「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ2000年版」は，「輸出入業」，つづいて「輸出業」，「輸入業」がほぼ同比率となっていた。「輸出入業」は「輸出業」，「輸入業」と比べて若干高い選択傾向がみられた。「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ（何年版かは明示しない）」は，「輸出業」，つづいて「輸出入業」，「輸入業」がほぼ同比率となっていた。「輸出業」は「輸出入業」，「輸入業」と比べて高い選択傾向がみられた。「どの規則にも準拠していない」は，「輸入業」，「輸出入業」，「輸出業」の順となっていた。「輸入業」は，「輸出入業」と比べて若干高い選択傾向であり，「輸出業」と比べてかなり高い選択傾向となっていた。また「輸出入業」は「輸出業」と比べて若干高い選択傾向となっていた。

「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ2000年版」では「輸出入業」者が，「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ（何年版かは明示しない）」では「輸出業」者が，「どの規則にも準拠していない」では「輸入業」者が，それぞれ高い選択傾向となっていた。

地方調査では，表2のように，「国際商業会議所(ICC)が制定したインコタームズ2000年版」，「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ（何年版かは明示しない）」は，「輸出入業」は，「輸出業」，「輸入業」に比べて若干高い選択傾向となっていた。また「輸出業」，「輸入業」で選択傾向にほとんど差はなかった。「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ1990年版」，「同業者団体が規定した規則」，「社内で独自に作成した規則」は，「輸出入業」，「輸出業」，「輸入業」で選択傾向にほとんど差はなかった。「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ1980年版」は，「輸出入業」，「輸出業」で選択傾向にほとんど差はなかった。「1941年改正米国貿易定義」は，「輸出入業」，「輸入業」で選択傾向にほとんど差はなかった。「どの規則にも準拠していない」は，「輸入業」は，「輸出業」に比べて若干高い選択傾向となり，「輸出入業」と比べてかなり高い選択傾向となっていた。また「輸出業」は「輸出入業」と比べて高い選択傾向となっていた。

「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ2000年版」，「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ（何年版かは明示しない）」は，「輸出入業」者が最も高い選択傾向となっていた。「どの規則にも準拠していない」は，「輸入業」者が最も高い選択傾向となっていた。

6）以下，本論文で下線を付けているカギカッコ内の文は，クロス集計表中の「使用タームズに対する各種の準拠規則」部分を判別しやすくするためである。

第2章　利用トレード・タームズに対する規則の非準拠理由

1　単純集計と分析

1）アンケート結果の比較

「（どの規則にも準拠していない方は回答ください）どの規則にも準拠していない理由は何ですか」（2～3つ回答）について質問したところ，次の回答を得た。

どの規則にも非準拠の理由（非準拠者のみ対象）（回答者ベース）＜回答数ベース＞（単位％）		
	今回調査	地方調査
	2008年　(68件)　＜138件＞	2003年　(228件)　＜456件＞
特に問題が生じたことがないから	44件　(64.7)　＜32.0＞	170件　(74.6)　＜37.3＞
それが長年のやり方であるから	34件　(50.0)　＜24.6＞	108件　(47.4)　＜23.7＞
相手方からの要求がないから	16件　(23.5)　＜11.6＞	48件　(21.1)　＜10.5＞
相手方に準拠規則の採用を説明するのが面倒であるから	2件　(2.9)　＜ 1.4＞	2件　(0.9)　＜ 0.4＞
どんな規則があるのか知らないから	25件　(36.8)　＜18.1＞	81件　(35.5)　＜17.8＞
どの規則が適切であるか分からないから	15件　(22.1)　＜10.9＞	42件　(18.4)　＜ 9.2＞
その他	2件[7]　(2.9)　＜ 1.4＞	5件[8]　(2.2)　＜ 1.1＞

2）結果の実態比較

アンケート調査の結果，回答者ベースでは以下のようになっていた。

今回調査では，「特に問題が生じたことがないから」は1.6社に1社，「それが長年のやり方であるから」は2社に1社の回答頻度となり，両者ともにかなり高い回答頻度であった。つぎに「どんな規則があるのか知らないから」は2.7社に1社，「相手方からの要求がないから」は4.3社に1社，「どの規則が適切であるか分からないから」は4.5社に1社，とつづいていた。

地方調査では，「特に問題が生じたことがないから」は1.3社に1社，「それが長年のやり方であるから」は2.1社に1社の回答頻度となり，両者ともにかなり高い回答頻度であった。つぎに「どんな規則があるのか知らないから」は2.8社に1社，「相手方からの要求がないから」は4.8社に1社，「どの規則が適切であるか分からないから」は5.4社に1社，とつづいていた。

両調査ともに，「どの規則にも準拠していない」のは，「どんな規則があるのか知らないから」，「どの規則が適切であるか分からないから」どの規則にも準拠していない者および「どんな規則があるか知っている」，「どの規則が適切であるか分かっている」のにもかかわらずどの規則

7）・「例：FOBの方が中国側の諸費が少なくて済む」，・「貿易を始めた頃はトレード・タームズについて注意していたが，業者を特定させることで問題が少なくなり（問題が生じた場合相手方より早く解決できる），現在はこのようになった」

8）・「合弁先だから」，・「輸入（買手）なので支払代金で調整できるから」，・「貿易相手との信頼関係」，・「貿易品が生物のため，通常の商品とは慣習が異なるため，独自のやり方が出来た」

にも準拠していない者も，どの規則にも準拠していなくともそれで特に問題が生じたことがないから現行においてもそれに非準拠のままであると推測できる。

回答数ベースでは以下のようになっていた。

今回調査では，「特に問題が生じたことがないから」は3割強，「それが長年のやり方であるから」は25％となり，その2つの理由で6割弱を占めていた。地方調査では，「特に問題が生じたことがないから」は4割弱，「それが長年のやり方であるから」は2割強となり，その2つの理由で6割を占めていた。両調査ともに，その2つの理由によることに変化はなかった。

2　クロス集計と分析

1）アンケート結果の比較

「貿易形態」と「どの規則にも非準拠理由」のクロス集計は次の結果であった。（回答数ベース）

表3

		合計	どの規則にも準拠しない理由						
			特に問題が生じたことがない	それが長年のやり方	相手方からの要求がない	準拠規則採用の説明が面倒	どんな規則があるのか知らない	どの規則が適切か分からない	その他
全体	（件）	138	44	34	16	2	25	15	2
	（%）	100.0	32.0	24.6	11.6	1.4	18.1	10.9	1.4
貿易形態	輸出業と輸入業	82	26	21	10	1	13	10	1
		100.0	31.7	25.6	12.2	1.2	15.9	12.2	1.2
	輸出業のみ	21	5	5	5	1	3	2	0
		100.0	23.8	23.8	23.8	4.8	14.3	9.5	0.0
	輸入業のみ	35	13	8	1	0	9	3	1
		100.0	37.0	22.9	2.9	0.0	25.7	8.6	2.9
	その他	0	0	0	0	0	0	0	0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

表4

		合計	どの規則にも準拠しない理由						
			特に問題が生じたことがない	それが長年のやり方	相手方からの要求がない	準拠規則採用の説明が面倒	どんな規則があるのか知らない	どの規則が適切か分からない	その他
全体	（件）	456	170	108	48	2	81	42	5
	（%）	100.0	37.3	23.7	10.5	0.4	17.8	9.2	1.1
貿易形態	輸出業と輸入業	178	65	48	23	1	24	14	3
		100.0	36.4	27.0	12.9	0.6	13.5	7.9	1.7
	輸出業のみ	81	34	18	6	0	17	6	0
		100.0	42.0	22.2	7.4	0.0	21.0	7.4	0.0
	輸入業のみ	195	69	42	19	1	40	22	2
		100.0	35.5	21.5	9.7	0.5	20.5	11.3	1.0
	その他	2	2	0	0	0	0	0	0
		100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

2）結果の実態比較

貿易形態によってどの規則にも準拠しない理由に特徴があるかないかが分かる。

今回調査では，表3のように，「特に問題が生じたことがないから」は，「輸入業」，「輸出入業」，「輸出業」の順となっていた。「輸入業」は，「輸出入業」と比べて若干高い選択傾向であり，「輸出業」と比べて高い選択傾向となっていた。また「輸出入業」は「輸出業」と比べて若干高い選択傾向となっていた。「それが長年のやり方であるから」は，「輸出入業」，「輸出業」，「輸入業」で選択傾向にほとんど差はなかった。「どんな規則があるのか知らないから」は，「輸入業」，つづいて「輸出入業」，「輸出業」がほぼ同比率となっていた。「輸入業」は，「輸出入業」と比べて若干高い選択傾向となり，「輸出業」と比べて高い選択傾向となっていた。「相手方からの要求がないから」は，「輸出業」，「輸出入業」，「輸入業」の順となっていた。「輸出業」は，「輸出入業」と比べて高い選択傾向であり，「輸入業」と比べて非常に高い選択傾向となっていた。また「輸出入業」は「輸入業」と比べて若干高い選択傾向となっていた。「どの規則が適切であるか分からないから」は，「輸出入業」，「輸出業」，「輸入業」で選択傾向にほとんど差はなかった。

地方調査では，表4のように，「特に問題が生じたことがないから」は，「輸出業」，つづいて「輸出入業」，「輸入業」がほぼ同比率となっていた。「輸出業」は「輸出入業」と比べて若干高い選択傾向がみられた。「それが長年のやり方であるから」は，「輸出入業」は，「輸出業」とほぼ同率となっており，「輸入業」と比べて若干高い選択傾向となっていた。「輸出業」は「輸入業」と選択傾向にほとんど差はなかった。「どんな規則があるのか知らないから」は，「輸出業」，「輸入業」がほぼ同比率で，つづいて「輸出入業」となっていた。「輸出業」，「輸入業」は「輸出入業」と比べて若干高い選択傾向となっていた。「相手方からの要求がないから」は，「輸出入業」，「輸入業」がほぼ同比率で，つづいて「輸出業」となっていた。「輸出入業」は「輸出業」と比べて若干高い選択傾向がみられたが，「輸出業」，「輸入業」では選択傾向にほとんど差はなかった。「どの規則が適切であるか分からないから」は，「輸入業」，「輸出入業」，「輸出業」で選択傾向にほとんど差はなかった。

第3章　紛争解決方法規定の有無

1　単純集計と分析

1）アンケート結果の比較

「貴社が使用する貿易売買契約書の中に紛争解決方法についての規定はありますか」について質問したところ，次の回答を得た。

紛争解決方法規定の有無（単位％）				
	今回調査		地方調査	
	2008年	(223件)	2003年	(527件)
ある……売買当事者が誠意をもって話し合いをおこなう旨の紛争解決規定	43件	(19.3)	119件	(22.6)
ある……同業者団体の仲介による紛争解決規定	0件	(0.0)	1件	(0.2)
ある……商事仲裁による紛争解決規定	19件	(8.5)	45件	(8.5)
ある……訴訟による紛争解決規定	10件	(4.5)	14件	(2.7)
ない……売買当事者には誠意をもって話し合いにより解決をはかるという暗黙の了解があるため	86件	(38.6)	216件	(41.0)
ない……貿易売買契約書自体を作成していない	50件	(22.4)	124件	(23.5)
その他	15件[9]	(6.7)	8件[10]	(1.5)

2）結果の実態比較

アンケート調査の結果，以下のようになっていた。

今回調査では，「ない……売買当事者には誠意をもって話し合いにより解決をはかるという暗黙の了解があるため」は4割弱を占めていたが，これは紛争解決方法としては気休め程度にすぎずまったく実効性のないものといわざるを得ない。売買契約書の中に紛争解決方法の規定

9）・「相手により特に規定していないことの方が多い」，・「契約により様々（ケースバイケース）」，・「契約当事者同士で解決できない場合は，貿易仲裁委員会による」，・「不明，すべてフォワーダーに任せているので」，・「ケースバイケース」，・「ケースバイケース，海外入札，直接投資など長期間また巨額であれば必ず入れる。中規模であればそれなりに入れる」，・「技術支援，ライセンス等の契約書には規定があるが，通常はなし」，・「紛争解決方法は記載していない」，・「OEM生産に関しては通常なし。D/Cブランド品生産に関しては紛争解決方法についての規定あり」，・「大抵は契約書を交わさないが，まれに輸出時に契約書を交わします。この場合は，3番（筆者注：ある……商事仲裁による紛争解決規定）の内容を契約書に入れております」

他にその他に分類した回答として，・「ある……売買当事者が誠意をもって話し合いをおこなう旨の紛争解決規定，またはある……訴訟による紛争解決規定」との回答，・「ある……売買当事者が誠意をもって話し合いをおこなう旨の紛争解決規定，ある……商事仲裁による紛争解決規定，またはある……訴訟による紛争解決規定」との回答（2件），・「ない……売買当事者には誠意をもって話し合いにより解決をはかるという暗黙の了解があるため」を回答し，「必要性は理解しているが，今まで問題なかった。しかし今後作成の必要性はある」と添え書きあり，・「ない……貿易売買契約書自体を作成していない」を回答し，さらに「最初は，ある……売買当事者が誠意をもって話し合いをおこなう旨の紛争解決規定，およびある……訴訟による紛争解決規定を契約書に入れていたが現在はない……貿易売買契約書自体を作成していない」と回答，・「ある……売買当事者が誠意をもって話し合いをおこなう旨の紛争解決規定でダメなら，ある……商事仲裁による紛争解決規定（場所は東京としている）と両方入れている」，・「ある……売買当事者が誠意をもって話し合いをおこなう旨の紛争解決規定」を回答し，「たまに相手により」と添え書きあり。

10）・「取引の内容による」，・「ケースバイケース」，・「国と相手によってそのスタイルを変えている。（欧米系は「ある……商事仲裁による紛争解決規定」，「ある……訴訟による紛争解決規定」。台湾は「ある……売買当事者が誠意をもって話し合いをおこなう旨の紛争解決規定」など）」，・「個々の売買契約書にはなく，代理店契約書に記載。（主に「ある……売買当事者が誠意をもって話し合いをおこなう旨の紛争解決規定」，「ある……商事仲裁による紛争解決規定」，・「ある……売買当事者が誠意をもって話し合いをおこなう旨の紛争解決規定，ある……商事仲裁による紛争解決規定，ある……訴訟による紛争解決規定」。

を行っているのは，「ある……売買当事者が誠意をもって話し合いをおこなう旨の紛争解決規定」の2割弱，「ある……商事仲裁による紛争解決規定」の1割弱，「ある……訴訟による紛争解決規定」の約5％，「その他」の約2％であった。「その他」は15件（6.7％）中，4件は紛争解決方法の規定を行っていた。つまり「ある……売買当事者が誠意をもって話し合いをおこなう旨の紛争解決規定，ある……訴訟による紛争解決規定」，「ある……売買当事者が誠意をもって話し合いをおこなう旨の紛争解決規定，ある……商事仲裁による紛争解決規定，ある……訴訟による紛争解決規定」（2件），「ある……売買当事者が誠意をもって話し合いをおこなう旨の紛争解決規定でダメならある……商事仲裁による紛争解決規定」という回答であった。

しかし，「ある……売買当事者が誠意をもって話し合いをおこなう旨の紛争解決規定」は紛争解決方法としては名ばかりの実効性に乏しい規定であり，「ある……訴訟による紛争解決規定」は一応解決方法を明確に規定している点で評価できるものの，貿易取引から生じる紛争の解決手段としてはあまり好ましい方法とはいえない。さらに「ない……貿易売買契約書自体を作成していない」の2割強にいたっては信じがたい結果となっていたが，これが地方の中小零細業者の実状である。

地方調査では，「ない……売買当事者には誠意をもって話し合いにより解決をはかるという暗黙の了解があるため」は4割強を占めていたが，これは紛争解決方法としては気休め程度にすぎずまったく実効性のないものといわざるを得ない。売買契約書の中に紛争解決方法の規定を行っているのは，「ある……売買当事者が誠意をもって話し合いをおこなう旨の紛争解決規定」の2割強，「ある……商事仲裁による紛争解決規定」の1割弱，「ある……訴訟による紛争解決規定」の約3％，「その他」の約0.8％，「ある……同業者団体の仲介による紛争解決規定」の0.2％であった。「その他」は8件（1.5％）中，少なくとも4件は紛争解決方法の規定を行っていた。つまり「ある……売買当事者が誠意をもって話し合いをおこなう旨の紛争解決規定」，「ある……商事仲裁による紛争解決規定」，「ある……訴訟による紛争解決規定」と同趣旨の回答であった。

しかし，「ある……売買当事者が誠意をもって話し合いをおこなう旨の紛争解決規定」は紛争解決方法としては名ばかりの実効性に乏しい規定であり，「ある……訴訟による紛争解決規定」は一応解決方法を明確に規定している点で評価できるものの，貿易取引から生じる紛争の解決手段としてはあまり好ましい方法とはいえない。さらに「ない……貿易売買契約書自体を作成していない」の4分の1弱にいたっては信じがたい結果となっていたが，これが地方の中小零細業者の実状である。

両調査ともに，契約書の中に紛争解決方法を規定せず，万が一紛争が生じた場合には誠意をもった話し合いにより解決を図ることが多く，その方法を規定している場合でも話し合いにより解決する旨の規定にすぎなかった。また，契約書自体を作成せず取引を行っている場合も相当に多いことも明らかとなった。

2　クロス集計と分析

1）アンケート結果の比較

「貿易形態」と「紛争解決方法の規定の有無」のクロス集計は次の結果であった。（回答数ベース）

表5

		合計	紛争解決方法の規定の有無						
			ある，当事者の話し合い	ある，同業者団体仲介	ある，商事仲裁	ある，訴訟	ない，話し合うことの暗黙の了解	ない，契約書自体を作成していない	その他
全体	（件）	223	43	0	19	10	86	50	15
	（%）	100.0	19.3	0.0	8.5	4.5	38.6	22.4	6.7
貿易形態	輸出業と輸入業	132	24	0	11	8	54	24	11
		100.0	18.2	0.0	8.3	6.1	40.9	18.2	8.3
	輸出業のみ	36	6	0	6	1	16	5	2
		100.0	16.7	0.0	16.7	2.8	44.3	13.9	5.6
	輸入業のみ	55	13	0	2	1	16	21	2
		100.0	23.6	0.0	3.6	1.8	29.1	38.3	3.6
	その他	0	0	0	0	0	0	0	0
		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

表6

		合計	紛争解決方法の規定の有無						
			ある，当事者の話し合い	ある，同業者団体仲介	ある，商事仲裁	ある，訴訟	ない，話し合うことの暗黙の了解	ない，契約書自体を作成していない	その他
全体	（件）	527	119	1	45	14	216	124	8
	（%）	100.0	22.6	0.2	8.5	2.7	41.0	23.5	1.5
貿易形態	輸出業と輸入業	246	60	1	35	7	96	40	7
		100.0	24.4	0.4	14.2	2.8	39.0	16.3	2.8
	輸出業のみ	80	16	0	4	2	31	26	1
		100.0	20.0	0.0	5.0	2.5	38.8	32.5	1.3
	輸入業のみ	199	42	0	6	5	89	57	0
		100.0	21.1	0.0	3.0	2.5	44.7	28.6	0.0
	その他	2	1	0	0	0	0	1	0
		100.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0

2）結果の実態比較

貿易形態によって紛争解決方法ごとに規定内容の比率に特徴があるかないかが分かる。

今回調査では，表5のように，「ある……売買当事者が誠意をもって話し合いをおこなう旨の紛争解決規定」は，「輸入業」は，「輸出入業」，「輸出業」と比べて若干高い選択傾向となっていた。また「輸出入業」，「輸出業」で選択傾向にほとんど差はなかった。「ある……商事仲裁による紛争解決規定」は，「輸出業」，「輸出入業」，「輸入業」の順となっていた。「輸出業」は，「輸出入業」と比べて若干高い選択傾向であり，「輸入業」と比べて高い選択傾向となっていた。また「輸出入業」，「輸入業」はほぼ同じ選択傾向となっていた。「ある……訴訟による紛争解決規定」は，「輸出入業」，「輸出業」，「輸入業」で選択傾向にほとんど差はなかった。「ない

……売買当事者には誠意をもって話し合いにより解決をはかるという暗黙の了解があるため」は，「輸出業」，「輸出入業」でほぼ同じ選択傾向であり，つづいて「輸入業」の順となっていた。「輸出業」は「輸入業」と比べてかなり高い選択傾向であり，「輸出入業」は「輸入業」と比べて高い選択傾向となっていた。「ない……貿易売買契約書自体を作成していない」は，「輸入業」，「輸出入業」，「輸出業」の順となっていた。「輸入業」は，「輸出入業」，「輸出業」と比べて非常に高い選択傾向であり，「輸出入業」，「輸出業」で選択傾向にほとんど差はなかった。

地方調査では，表6のように，「ある……売買当事者が誠意をもって話し合いをおこなう旨の紛争解決規定」，「ある……訴訟による紛争解決規定」は，「輸出入業」，「輸出業」，「輸入業」で選択傾向にほとんど差はなかった。「ある……同業者団体の仲介による紛争解決規定」は，「輸出入業」でのみ選択されていた。「ある……商事仲裁による紛争解決規定」は，「輸出入業」は，「輸出業」と比べて若干高い選択傾向となり，「輸入業」と比べて高い選択傾向となっていた。また「輸出業」，「輸入業」で選択傾向にほとんど差はなかった。「ない……売買当事者には誠意をもって話し合いにより解決をはかるという暗黙の了解があるため」は，「輸入業」は，「輸出入業」，「輸出業」と比べて若干高い選択傾向となっていた。また「輸出入業」，「輸出業」で選択傾向にほとんど差はなかった。「ない……貿易売買契約書自体を作成していない」は，「輸出業」は，「輸入業」と選択傾向にほとんど差はないが，「輸出入業」と比べてかなり高い選択傾向となっていた。また「輸入業」は「輸出入業」と比べて高い選択傾向となっていた。

第4章　ウィーン売買条約（CISG）の認知度

1　単純集計と分析

1）アンケート結果

「貴社はいわゆる「ウィーン売買条約」または「ＣＩＳＧ」という用語を知っていますか」について質問したところ，次の回答を得た[11]。

CISGを知っているか（単位％）	
	今回調査
	2008年　(221件)
知らない	183件　(82.8)
知っている	36件　(16.3)
その他	2件[12]　(0.9)

11）今回の調査から本質問を設けた。

12）・「名前だけ知っている」，・「事例がない」

2）結果の分析

今回調査では，「知らない」は８割強，「知っている」は約16％を占めていた。「その他」は約１％であったが，そのうち１件は「知っている」に該当していた。ウィーン売買条約は，2013年４月現在79カ国が加盟しており，わが国にも2009年８月から効力を発している。それにより輸出国および輸入国がともに同条約の締結国で，輸出入両当事者がそれぞれ自国に営業所をもつ場合には，契約上規定されていない部分については輸出入国の法律に優先して同条約がその規定する範囲内で適用される。したがって，わが国の貿易業者は同条約を知らない場合でも自動的に同条約が適用されていることがあり，貿易業者は同条約内容を熟知する必要がある。

2　クロス集計と分析

1）アンケート結果

「貿易形態」と「CISGを知っているか」のクロス集計は次の結果であった。

表７

			合計	CISGを知っているか		
				知っている	知らない	その他
全体		（件）	221	36	183	2
		（％）	100.0	16.3	82.8	0.9
貿易形態	輸出業と輸入業		132	23	108	1
			100.0	17.4	81.8	0.8
	輸出業のみ		35	5	30	0
			100.0	14.3	85.7	0.0
	輸入業のみ		54	8	45	1
			100.0	14.8	83.3	1.9
	その他		0	0	0	0
			0.0	0.0	0.0	0.0

2）結果の分析

今回調査では，表７のように，ウィーン売買条約を「知っている」は，「輸出入業」，「輸出業」，「輸入業」で選択傾向にほとんど差はなかった。「知らない」は，「輸出業」，「輸入業」，「輸出入業」で選択傾向にほとんど差はなかった。「知っている」，「知らない」ともに，貿易形態別の特徴はみられなかった。

結びにかえて

以上のように本稿では，2003年調査とほぼ同じ質問項目について行った2008年調査のデータをもとに，各調査年での，第１章使用するトレード・タームズに対する準拠規則，第２章トレード・タームズの準拠規則を非準拠の理由，第３章紛争解決方法の規定の有無，第４章ウィーン売買条約（CISG）の認知度などの実態を把握し，併せて過去に実施した各アンケートにお

ける本稿で対象とした同質問項目の回答データ[13]との比較考察を行った。この結果に基づき，本稿では，貿易業者が共通して犯している諸点を指摘し，それに対する留意点や対策を明らかにした。

Ⅰ　貿易業者がトレード・タームズを使用する場合の問題点と留意点

トレード・タームズは，価格構成要素（建値），売買両当事者間の貨物の引き渡しに関する危険の移転時期，費用負担の分岐点，貨物の引き渡し場所，運送契約や保険契約の締結義務，通関手続きの手配義務などを示すものである。しかし，おうおうにしてその用語や慣用の不一致のため誤解が生じ商事紛争に発展することが多い。このようなことのないようにトレード・タームズにかかわる取り決めを売買契約書の中で行っておくべきである。過去から現在にいたるまでそれにかかわる商事紛争を回避するために各団体・組織によりトレード・タームズの解釈に関する国際規則（International Rules for the Interpretation of Trade Terms）が制定され，共通の解釈のもとに置くように努力されてきた。しかしこれらの諸規則の存在理由を十分に理解しないまま安易に各トレード・タームズを使用している貿易業者が少なくないのではないかと推測できるが，貿易業者は実務上トレード・タームズの解釈相違に対していかなる方策を講じているのであろうか。

改めていうまでもなく，売買当事者が使用するトレード・タームズが表す種々の内容は地域・国により様々に異なる解釈がとられている。一方の当事者が例えばFCAというトレード・タームズを用いて取引を行おうとし，他の当事者もそれに同意した場合，当該取引は，それぞれの当事者が経験的・慣習的に勝手に頭に思い浮かべたFCAに包含された種々の意味をもって進行するという危ういものとなる。つまりそれは，各人が道路交通法規を知らないまま自動車を公道で走らせるようなものである。したがって売買当事者は，トレード・タームズの解釈規則を特定し，共通の規則を遵守することで無用の混乱を避けることが必要となる。しかし，「どの規則にも準拠していない」は，高い回答頻度（2.8～3.2社に1社）のままで推移していた。「どの規則にも準拠していない」を選択した業者は，知ってか知らずか一つ間違えれば大変な紛争の生じる恐れを内包しながら取引を行っていることになる。このような貿易業者は現在の自社の取引を十分に理解したうえで適切な措置を講じるべきである。

「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ（何年版かは明示しない）」は，一応準

13）以下の本稿中で過去に実施した各アンケートのデータは次の論文で詳細に明示している。
吉田友之「中小企業の貿易売買における留意点―在阪業者対象の実証研究を中心として―」『関西大学商学論集』関西大学商学会，第51巻第1・2・3号合併号，2006年8月。
吉田友之「貿易企業の取引契約における留意点―2007年在阪業者対象の実証研究を中心として―」『関西大学商学論集』関西大学商学会，第54巻第4号合併号，2009年10月。
吉田友之「地方貿易企業の取引契約における留意点―愛媛県業者対象の時系列的実証研究を中心として―」『関西大学商学論集』関西大学商学会，第55巻第3号，2010年8月。

拠規則を表示しているという点では，「どの規則にも準拠していない」場合に比べて勝ると考えられる。しかし，インコタームズは任意規則であり最新版を自動的に援用するようにはならず，ひいては売買当事者間でインコタームズの何年版かの特定に相違が生じる恐れがあり，貿易業者はこの点についても留意が必要である。

「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ2000年版」は，2003年および2008年にはインコタームズの最新版であり，改訂後３年経過時点（6.2社に１社）と８年経過時点（4.4社に１社）とでは回答頻度が上昇傾向となっていたのは当然の結果といえる。しかしインコタームズがトレード・タームズの準拠規則として優れているかどうかは別として，他に適当な準拠規則がない現状でインコタームズ2000年版を準拠規則としている頻度は2008年では低いといわざるを得ない。

「社内で独自に作成した規則」は，本調査からは，どのような内容の規則を社内で規定したのかまでは具体的に把握できないが，この種の規定を完璧に作成するには専門的知識と経験が必要となる。このため既存の規定を準拠規則とする方が売買当事者にとっては手間や暇を省けメリットが多いといえる。

過去に実施した各アンケートでは，調査年の相違はあるものの「どの規則にも準拠していない」企業（2.5～3.2社に１社），および「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ（何年版かは明示しない）」に基づく企業（4.7～７社に１社）は必ず相当な一定数存在していた。ただし，「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ2000年版」に基づく企業は，一般に調査年が新しいほどその回答頻度は高く，全般的に地方より大阪地域に所在する貿易業者の方が回答頻度は高くなっていた。

Ⅱ　貿易業者が使用するトレード・タームズの準拠規則を取り決めていない場合の留意点

上記Ⅰで「どの規則にも準拠していない」と回答した業者からその理由を明らかにした。

「特に問題が生じたことがないから」は，1.6社に１社，「それが長年のやり方であるから」は，２社に１社と高い回答頻度となっていた。一方，「どんな規則があるのか知らないから」は2.7社に１社，「相手方からの要求がないから」は4.3社に１社，「どの規則が適切であるか分からないから」は4.5社に１社と上記の２つの理由と比べて回答頻度が低くなっていた。

過去に実施した各アンケートでは，今回の調査結果と同じく，「特に問題が生じたことがないから」（1.2～1.4社に１社），「それが長年のやり方であるから」（1.5～3.1社に１社）がおもな理由となっており，それ以外の理由はそう高い回答頻度ではなかった。

貿易業者がトレード・タームズの準拠規則を取り決めていないのは，決してトレード・タームズの解釈規則について無知でどの規則が適切であるか分からないからではなく，むしろ長年トレード・タームズに対する解釈規則に準拠していなくとも，それで特に問題が生じたことがなく，相手方から解釈規則の準拠を求められないから，現行においてもそれに非準拠のままで

あるものと推測できた。

売買契約書で取り決める条件は，一当事者の自由にはならず，相手方の合意を要する。長年同じ業者と取引関係があり，その中で互いに信頼関係を築いてきた同士では，今さら改めて契約書にトレード・タームズの準拠規則を盛り込むことは難しいかもしれない。しかし今まではトレード・タームズの解釈にかかわる問題が生じなかったとはいえ，それはいつ生じるとも限らない。また契約書中で取り決める詳細な条件の多くは取引が成功裡に終了した時点で無駄に終わるであろう。しかし，低い確率であっても生じる可能性のある限り，それに備えて契約書などで準拠規則を取り決めておくべきであろう。貿易業者が今後その方向で改善を図るように望みたい。

Ⅲ　商事紛争対策における留意点

貿易業者が契約書で紛争解決方法を規定していない場合，「ない……売買当事者には誠意をもって話し合いにより解決をはかるという暗黙の了解があるため」は，4割弱であった。これは紛争解決方法として気休め程度に過ぎずまったく実効性のない方法である。また「ない……貿易売買契約書自体を作成していない」は，2割強で推移していた。とくに契約書自体を作成していないのは貿易業者として論外の行いであるといわざるを得ない。もちろん貿易業者が長きにわたって取引関係にあり，互いの信頼関係を構築している場合には，紛争解決方法を省略したり契約書自体を作成しない例があることは承知している。しかし，貿易業者はこれはあくまでも例外的な措置であることを理解すべきである。

貿易業者が契約書に紛争解決方法を規定している場合，「ある……売買当事者が誠意をもって話し合いをおこなう旨の紛争解決規定」は，2割弱であった。貿易業者は，紛争発生時にはその解決に向けて努力することは当然であり，その当然ともいえるスローガンを紛争解決方法として規定したところで具体的な解決方法でなければ実効性に乏しい規定であるといわざるを得ない。「ある……商事仲裁による紛争解決規定」は，実務上最も現実的で適切な解決策とされている。しかし，紛争解決方法としてこの方法を契約書に規定した貿易業者は1割弱であった。この解決策を規定した場合であっても，それで十分な解決が図れるわけではない。実際には仲裁機関名，仲裁規則を指定しそこから下された裁定が売買両当事者に対してどのような効果をもたらすのかなどについて詳細に規定する必要がある。そのような手当を行った貿易業者の割合はさらに低くなると推測できる。貿易業者は万が一に備えて遺漏のないように適切な紛争解決策を契約書で規定しておくことが肝要である。

過去に実施した各アンケートでは，今回の調査結果と同じく，「ない……売買当事者には誠意をもって話し合いにより解決をはかるという暗黙の了解があるため」（38.5～58％）が最も多い選択比率となっており，併せて「ある……売買当事者が誠意をもって話し合いをおこなう旨の紛争解決規定」（16.4～28.6％）という具体性のない紛争解決方法が上位2位を占めていた。

つづいて，「ない……貿易売買契約書自体を作成していない」（10～23.5％），「ある……商事仲裁による紛争解決規定」（5.3～12.3％）となっていた。

貿易業者は，実務上の貿易取引では相手方とのかけひきがあり交渉事となるため，理論的に適正な取り決めが必ずしもできるとは限らない。結果として問題を残したままで契約書を作成することになるかもしれない。しかし，貿易業者にとっては当該取引で用いた契約書の中に問題があることを自覚して取引を行ったのか自覚なしにそれを行ったのかが重要な意味をもつ[14]。前者の場合には，それによって生じるかもしれない紛争を予期し，その対応策についての準備をすることができよう。さらにその後の貿易取引では生じるかもしれない問題を少しでも解消できる方向に本稿を参考として契約内容を改善することができる。一方，後者の場合には，貿易取引を円滑に遂行するうえで必要となる基礎的知識をまず理解し問題点を自覚できるようにすべきであろう。

Ⅳ　ウィーン売買条約（CISG）に対する留意点

わが国の貿易業者にとってウィーン売買条約内容の認識は他人事ではすまされない。筆者は同条約の認知度についてそのように推測はしていたものの，わが国でも同条約は発効して4年が経とうとしている現在，8割強の貿易業者が同条約を未だに認知していないことが明らかになったことは驚きであった。認識している業者（16％）においても同条約の内容まで理解している業者となるとさらに少なくなるであろうことは想像に難くない。今後この点が非常に懸念されるところである。

本稿で指摘した諸点および留意点は過去に掲載した論文と重複している部分があるが，これらは貿易業者に対して紛争防止のために繰り返し啓蒙する必要があるためである。本稿が貿易業者の一助となれば幸いである。

以　上

14）厳密にはもっと詳細な取り決め内容を要するがここではアンケート調査に関する部分の概括的な指摘にとどめた。貿易業者は各地で開催されている貿易実務セミナーなどを利用し貿易取引や貿易契約に関する理解を深めるのも一策であろう。