

宮城県所在貿易企業における 取引契約上の留意点に関する時系列考察

—2019年アンケート結果の追加版—

吉 田 友 之

はじめに

筆者は、宮城県に所在する貿易業者を対象として2003年に「トレード・タームズ (Trade Terms ; 貿易定型取引条件) の使用実態」についてアンケート調査を実施した (以下、2003と称す)¹⁾。この種の調査は一定の時間的間隔をおいて定点的観測を行うことで一層の説得力を有するようになると考え、つづいて2013年 (以下、2013と称す)²⁾ の2回にわたりアンケート

1) ①調査のテーマ:トレード・タームズ (貿易定型取引条件) に関するアンケート調査。②調査の実施期間: 2003年4～7月。③調査対象者: <http://www.slip.city.sendai.jp/>のSendai Business Directoryに掲載の企業中、overseas trade experience: yesとの記載のある全業者。原則として、県内に本社を置いていない企業については調査対象から除外した。④調査の実施方法: アンケート票、アンケート実施の趣旨と回答協力依頼状、返信用封筒を同封のうえ郵送またはメール便で送付し、返送を依頼した (いわゆる郵送調査法)。アンケート調査協力依頼状を事前にEメールまたはファックスで送信し、その後アンケート調査票を郵送し、返送を依頼した (4月)。回答がなかった先にはファックスまたはEメールにより再度の回答依頼を行った (4月下旬)。回答がなかった先にアンケート調査票を再送し、ファックスで回答依頼を行った (6月中旬～下旬)。なお回答がなかった先に電話により回答依頼を行った (7月下旬)。⑤回答者数: アンケート調査票送付総数37件で回収数36件であった。そのうち有効回答数は21件で、15件は「直接貿易は行っていない」、「回答拒否」、「白紙」、「本社が東京」などであった。したがって、回収率は97.3% (36件÷37件)、有効回収率は56.8% (21件÷37件)、実質有効回答率は95.5% (21件÷(37件-15件)) であった。

2) ①調査のテーマ:トレード・タームズ (貿易定型取引条件) に関するアンケート調査。②調査の実施期間: 2013年8～9月。③調査対象者: 日本貿易振興機構仙台貿易情報センター、宮城県経済商工観光部海外ビジネス支援室『宮城県貿易関係企業名簿2012』に掲載の企業中、「実績と形態」欄で直接貿易と間接貿易の両方との記載のある全業者。④調査の実施方法: アンケート票、アンケート実施の趣旨と回答協力依頼状、返信用封筒を同封のうえ郵送またはメール便で送付し、返送を依頼した (いわゆる郵送調査法)。アンケート調査票を郵送し返送を依頼した (8月)。⑤回答者数: アンケート調査票送付総数136件で回収数58件であった。そのうち有効回答数は51件で、4件は「輸出入を行っていない」、1件は「間接貿易」、1件は「特許権の貿易」、1件は「締結に至らず」であった。他に5件は「転居先不明」、「廃業」であった。したがって、回収率は42.6% (58件÷136件)、有効回収率は37.5% (51件÷136件)、実質有効回答率は41.1% (51件÷(136件-12件)) であった。

調査を実施することとなった。そして2019年（以下、2019と称す）³⁾には3度目となるアンケート調査を実施した。先の2回にわたる同調査から所期の目的は達成できその成果を順次論文にまとめたが、副産物として業者の売買契約にかかわる現状のデータを入手することができた。このデータはとくに中小貿易企業に対して示唆に富む事項の証明ともなっている。つまりそれは、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いわれていることは、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している。

第1章では貿易業者は貿易取引上の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則を取り決めていない場合の理由とその対処方法はどうしているのか、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をどの程度理解しているのかの理解度などについて、2003、2013のデータに2019のそれを追加し時系列的比較考究を行いたい。そして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理論上最良であるといわれているが、これは実務と乖離しているのか、乖離があるとすればどのような点であるのかを明らかにしたい。そのうえで、理論と実務の視点から中小企業が貿易取引を行う際の契約上の留意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⁴⁾、表1の回答を得た。

3) ①調査のテーマ：トレード・タームズ（貿易定型取引条件）に関するアンケート調査。②調査の実施期間：2019年1～3月。③調査対象者：日本貿易振興機構仙台貿易情報センター、宮城県経済商工観光部海外ビジネス支援室『宮城県貿易関係企業名簿2016（電子版）』に掲載の企業中、輸出業務または輸入業務の「実績と形態」欄で実績あり／現在直接貿易との記載のある全業者。④調査の実施方法：アンケート票、アンケート実施の趣旨と回答協力依頼状、返信用封筒を同封のうえ郵送し、返送を依頼した（いわゆる郵送調査法）。⑤回答者数：アンケート調査票送付総数110件で回収数51件であった。そのうち有効回答数は48件で、2件は「宛先に所在なしでアンケートが返送」、1件は「海外取引なし（Eメールでお知らせあり）」であった。したがって、回収率は46.4%（51件÷110件）、有効回収率は43.6%（48件÷110件）、実質有効回答率は44.9%（48件÷（110件－3件））であった。

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

表1 トレード・タームズの準拠規則

〔左段：回答者ベース〕⁵⁾ (右段：回答数ベース)⁶⁾

(単位%)

| | 2003年 〔21件〕 (22件) | 2013年 〔46件〕 (51件) | 2019年 〔45件〕 (52件) |
|-------------------------|----------------------|----------------------|---------------------------------|
| インコタームズ2010年版 | 選択肢なし ⁷⁾ | 10件 〔21.7〕 (19.6) | 12件 〔26.7〕 (23.1) |
| インコタームズ2000年版 | 5件 〔23.8〕 (22.7) | 5件 〔10.9〕 (9.8) | 3件 〔6.7〕 (5.8) |
| インコタームズ1990年版 | 1件 〔4.8〕 (4.5) | 0件 〔0.0〕 (0.0) | 0件 〔0.0〕 (0.0) |
| インコタームズ1980年版 | 0件 〔0.0〕 (0.0) | 選択肢なし ⁸⁾ | 選択肢なし |
| インコタームズ (何年版かは明示しない) | 1件 〔4.8〕 (4.5) | 6件 〔13.0〕 (11.8) | 9件 〔20.0〕 (17.3) |
| 1941年改正米国貿易定義 | 2件 〔9.5〕 (9.1) | 0件 〔0.0〕 (0.0) | 1件 〔2.2〕 (1.9) |
| 同業者団体が規定した規則 | 2件 〔9.5〕 (9.1) | 9件 〔19.6〕 (17.6) | 3件 〔6.7〕 (5.8) |
| 社内で独自に作成した規則 | 3件 〔14.3〕 (13.6) | 2件 〔4.3〕 (3.9) | 6件 〔13.3〕 (11.5) |
| どの規則にも準拠していない | 7件 〔33.3〕 (32.0) | 19件 〔41.3〕 (37.3) | 14件 〔31.1〕 (26.9) |
| その他 | 1件 〔4.8〕 (4.5) | 0件 〔0.0〕 (0.0) | 4件 ⁹⁾ 〔8.9〕 (7.7) |

2) 結果の実態比較

回答者ベースでは以下ようになっていた。

2003では、「どの規則にも準拠していない」は3.0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4.2社に1社、「社内で独自に作成した規則」は7.0社に1社、「1941年改正米国貿易定義」、「同業者団体が規定した規則」はともに10.5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」、「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）」、「その他」はともに21.0社に1社とつづいていた。

2013では、「どの規則にも準拠していない」は2.4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2010年版」は4.6社に1社、「同業者団体が規定した規則」は5.1社に1社、「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ（何年版かは明示しない）」は7.7社に1社、「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ

5) 回答頻度を示す（回答者が選択回答した割合）。

6) 回答比率を示す（全回答数からみて選択回答の占める割合）。

7) 2003年の調査当時では、2010年版インコタームズの刊行前であり、本問の選択肢に「インコタームズ2010年版」は入れなかった。

8) 2013年の調査当時では、1980年版インコタームズは本問の選択肢には入れなかった。

9) ・取引先と協議の上、・今まで考えたことがなかった、・運送業社が積込から通関を得て自社まで搬送、・特に付言しなければインコタームズ準拠と考えている

2000年版 | は9.2社に1社、「社内で独自に作成した規則」は23.0社に1社とつづいていた。

2019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2010年版」は3.8社に1社、「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ（何年版かは明示しない）」は5.0社に1社、「社内で独自に作成した規則」は7.5社に1社、「その他」は11.2社に1社、「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ2000年版」、「同業者団体が規定した規則」はともに14.9社に1社、「1941年改正米国貿易定義」は45.5社に1社とつづいていた。

時系列的には、「どの規則にも準拠していない」は、各年ともに2.4～3.2社に1社のほぼ同じく最も高い回答頻度で推移していた。2003では最新の「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ2000年版」、2013では最新の「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ2010年版」はともに4.2～4.6社に1社の2位のほぼ同じ回答頻度で推移していた。制定後13年が経過したインコタームズでは、2003では「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ1990年版」は21.0社に1社から、2013では「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ2000年版」は9.2社に1社と回答頻度が高くなっていた。また、最新版が制定されてから9年経過した時点（2019年）での「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ2010年版」は3.8社に1社となっており、それが制定されてから3年経過した時点（2013年）での「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ2010年版」の4.6社に1社と比べてさほど回答頻度が上昇していなかった。「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5.0～21.0社に1社と回答頻度が高くなる傾向を示していた。「同業者団体が規定した規則」は5.1～14.9社に1社の間で回答頻度が上下動していた。「社内でも独自に作成した規則」は7.0～23.0社に1社と回答頻度が低くなる傾向を示していた。

2 クロス集計と分析

1) アンケート結果の比較

2003では、「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（回答数ベース）は表2の結果であった。

表 2

[illegible]

2013では、「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（回答数ベース）は表3の結果であった。

表3

| 上段：件 下段：% | 合計 | 使用タームズの準拠規則 | | | | | | | | |
|--------------|-------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------------|-----------------------|--------------------|----------------------|-----------------------|-----------|
| | | インコ タームズ 2010年版 | 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 (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 | 51 100.0 | 10 19.6 | 5 9.8 | 0 0.0 | 6 11.8 | 0 0.0 | 9 17.6 | 2 3.9 | 19 37.3 | 0 0.0 |
| 貿易 形態 | 輸出業と輸入業 | 17 100.0 | 4 23.6 | 3 17.6 | 0 0.0 | 3 17.6 | 0 0.0 | 2 11.8 | 1 5.9 | 4 23.5 |
| | 輸出業のみ | 18 100.0 | 5 27.8 | 1 5.6 | 0 0.0 | 1 5.6 | 0 0.0 | 4 22.2 | 0 0.0 | 7 38.8 |
| | 輸入業のみ | 16 100.0 | 1 6.3 | 1 6.3 | 0 0.0 | 2 12.5 | 0 0.0 | 3 18.8 | 1 6.3 | 8 49.8 |
| | 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 |
| | | | | | | | | | | |

2019では、「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（回答数ベース）は表4の結果であった。

表4

| 上段：件 下段：% | 合計 | 使用タームズの準拠規則 | | | | | | | | |
|--------------|-------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------------|-----------------------|--------------------|----------------------|-----------------------|-----------|
| | | インコ タームズ 2010年版 | 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 (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 | 52 100.0 | 12 23.1 | 3 5.8 | 0 0.0 | 9 17.3 | 1 1.9 | 3 5.8 | 6 11.5 | 14 26.9 | 4 7.7 |
| 貿易 形態 | 輸出業と輸入業 | 26 100.0 | 9 34.7 | 1 3.8 | 0 0.0 | 4 15.4 | 0 0.0 | 2 7.7 | 3 11.5 | 6 23.1 |
| | 輸出業のみ | 15 100.0 | 2 13.3 | 2 13.3 | 0 0.0 | 3 20.0 | 0 0.0 | 1 6.7 | 2 13.3 | 4 26.7 |
| | 輸入業のみ | 11 100.0 | 1 9.1 | 0 0.0 | 0 0.0 | 2 18.2 | 1 9.1 | 0 0.0 | 1 9.1 | 4 36.3 |
| | 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 |
| | | | | | | | | | | |

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特徴があるかないかが分かる。

2003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」は、「輸入業」、「輸出業」の順となっていた。「輸入業」は「輸出業」と比べて非常に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」、「輸出業」、「輸出業」の順となっていた。「輸入業」は「輸出業」と比べて高い選択傾向がみられた。「輸入業」は「輸出業」と比べて極めて高い選択傾向、「輸出業」は「輸出業」と比べて極めて高い選択傾向がみられた。

2013では、表3のように、「国際商業会議所 (ICC) が制定したインコタームズ2010年版」は、「輸出業」、「輸出入業」がほぼ同比率で、つづいて「輸入業」の順となっていた。「輸出業」は「輸入業」と比べて非常に高い選択傾向、「輸出入業」は「輸入業」と比べてかなり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2000年版」は、「輸出入業」、つづいて「輸入業」、「輸出業」がほぼ同比率の順となっていた。「輸出入業」は「輸入業」、「輸出業」と比べて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、「輸出入業」、「輸入業」、「輸出業」の順となっていた。「輸出入業」は、「輸入業」と比べて若干高い選択傾向、「輸出業」と比べて高い選択傾向、「輸入業」は「輸出業」と比べて若干高い選択傾向がみられた。「同業者団体が規定した規則」は、「輸出業」、「輸入業」がほぼ同比率で、つづいて「輸出入業」の順となっていた。「輸出業」は「輸出入業」と比べてかなり高い選択傾向、「輸入業」は「輸出入業」と比べて若干高い選択傾向がみられた。「社内で独自に作成した規則」は、「輸入業」、「輸出業」がほぼ同比率であった。「どの規則にも準拠していない」は、「輸入業」、「輸出業」、「輸出入業」の順となっていた。「輸入業」は「輸出業」と比べて高い選択傾向がみられた。「輸入業」は「輸出入業」と比べて極めて高い選択傾向、「輸出業」は「輸出入業」と比べてかなり高い選択傾向がみられた。

2019では、表4のように、「国際商業会議所 (ICC) が制定したインコタームズ2010年版」は、「輸出入業」、つづいて「輸出業」、「輸入業」がほぼ同比率の順となっていた。「輸出入業」は、「輸出業」と比べて非常に高い選択傾向、「輸入業」と比べて極めて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2000年版」は、「輸出業」、「輸出入業」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」、「輸入業」、「輸出入業」の順であったが、ほぼ同比率であった。「同業者団体が規定した規則」は、「輸出入業」、「輸出業」の順であったが、ほぼ同比率であった。「社内で独自に作成した規則」は、「輸出業」、「輸出入業」、「輸入業」の順であったが、ほぼ同比率であった。「どの規則にも準拠していない」は、「輸入業」、つづいて「輸出業」、「輸出入業」がほぼ同比率の順となっていた。「輸入業」は、「輸出業」と比べて若干高い選択傾向、「輸出入業」と比べて高い選択傾向がみられた。

時系列的には「どの規則にも準拠していない」は、各年ともに、上下動はあるものの「輸入業」は最も高い選択傾向で、つづいて「輸出業」、「輸出入業」の選択傾向となっていた。

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、表5の回答を得た。

表5 どの規則にも非準拠の理由（非準拠者のみ）
〔左段：回答者ベース〕（右段：回答数ベース）

（単位％）

| | 2003年 〔7件〕（9件） | 2013年 〔19件〕（41件） | 2019年 〔14件〕（28件） |
|---------------------------|--------------------|---------------------|---------------------------------|
| 特に問題が生じたことがないから | 4件 〔57.1〕（44.5） | 15件 〔78.9〕（36.6） | 8件 〔57.1〕（28.5） |
| それが長年のやり方であるから | 1件 〔14.3〕（11.1） | 7件 〔36.8〕（17.1） | 7件 〔50.0〕（25.0） |
| 相手方からの要求がないから | 1件 〔14.3〕（11.1） | 9件 〔47.4〕（22.0） | 3件 〔21.4〕（10.7） |
| 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 | 0件 〔0.0〕（0.0） | 0件 〔0.0〕（0.0） | 0件 〔0.0〕（0.0） |
| どんな規則があるのか知らないから | 2件 〔28.6〕（22.2） | 3件 〔15.8〕（7.3） | 4件 〔28.6〕（14.3） |
| どの規則が適切であるか分からないから | 1件 〔14.3〕（11.1） | 6件 〔31.6〕（14.6） | 5件 〔35.7〕（17.9） |
| その他 | 0件 〔0.0〕（0.0） | 1件 〔5.3〕（2.4） | 1件 ¹⁰⁾ 〔7.1〕（3.6） |

2）結果の実態比較

回答者ベースでは以下ようになっていた。

2003では、「特に問題が生じたことがないから」は1.8社に1社、「どんな規則があるのか知らないから」は3.5社に1社となり、高い回答頻度となっていた。つぎに「それが長年のやり方であるから」、「相手方からの要求がないから」、「どの規則が適切であるか分からないから」はともに7.0社に1社の回答頻度でつづいていた。

2013では、「特に問題が生じたことがないから」は1.3社に1社、「相手方からの要求がないから」は2.1社に1社、「それが長年のやり方であるから」は2.7社に1社、「どの規則が適切であるか分からないから」は3.2社に1社となり、高い回答頻度となっていた。つぎに「どんな規則があるのか知らないから」は6.3社に1社、「その他」は18.9社に1社の回答頻度でつづいていた。

2019では、「特に問題が生じたことがないから」は1.8社に1社、「それが長年のやり方であるから」は2.0社に1社、「どの規則が適切であるか分からないから」は2.8社に1社、「どんな規則があるのか知らないから」は3.5社に1社となり高い回答頻度となっていた。つぎに「相手方からの要求がないから」は4.7社に1社、「その他」は14.1社に1社の回答頻度でつづいていた。

時系列的には、「特に問題が生じたことがないから」は、各年ともに1.3～1.8社に1社のほぼ同じく最も高い回答頻度で推移していた。「それが長年のやり方であるから」は、2003では7.0社に1社の最も低い回答頻度であったが、2013では2.7社に1社の相対的に中位の回答頻度、

10) ・相手国の人間が備えている習慣や思想及び商取引条件を勘案し自社で決定している

2019では2.0社に1社の回答頻度で漸増傾向で推移していた。「相手方からの要求がないから」は、2003では7.0社に1社の最も低い回答頻度で推移していたが、2013では2.1社に1社の相対的に高い回答頻度、2019では4.7社に1社の回答頻度で、上下動がみられた。「どんな規則があるのか知らないから」は、2003では3.5社に1社の相対的に高い回答頻度であったが、2013では6.3社に1社、2019では3.5社に1社の回答頻度で、多少の上下動がみられた。「どの規則が適切であるか分からないから」は、2003では7.0社に1社の最も低い回答頻度で推移していたが、2013では3.2社に1社の相対的に中位の回答頻度、2019では2.8社に1社の回答頻度で漸増傾向で推移していた。

回答数ベースでは以下ようになっていた。

2003では、「特に問題が生じたことがないから」は4割強を占め、以下「どんな規則があるのか知らないから」は2割強、「それが長年のやり方であるから」、「相手方からの要求がないから」、「どの規則が適切であるか分からないから」はともに約1割の順となっていた。

2013では、「特に問題が生じたことがないから」は4割弱を占め、以下「相手方からの要求がないから」は2割強、「それが長年のやり方であるから」は2割弱、「どの規則が適切であるか分からないから」は約1割5分、「どんな規則があるのか知らないから」は1割弱、「その他」は約2分の順となっていた。

2019では、「特に問題が生じたことがないから」は3割弱を占め、以下「それが長年のやり方であるから」は2割5分、「どの規則が適切であるか分からないから」は2割弱、「どんな規則があるのか知らないから」は約1割4分、「相手方からの要求がないから」は約1割、「その他」は約4分の順となっていた。

時系列的には、「特に問題が生じたことがないから」は、各年ともに3割弱から4割強の回答比率で推移していた。「それが長年のやり方であるから」は、2003の1割強、2013の2割弱、2019の2割5分と回答比率は漸増傾向であった。「相手方からの要求がないから」は、2003の1割強、2013の2割強、2019の約1割と回答比率は多少上下動していた。「どんな規則があるのか知らないから」は、2003の2割強、2013の1割弱、2019の約1割4分と回答比率は多少の上下動がみられた。「どの規則が適切であるか分からないから」は、2003の1割強、2013の約1割5分、2019の2割弱と回答比率はほぼ同比率であったが微増傾向で推移していた。

2 クロス集計と分析

1) アンケート結果の比較

2003では、「貿易形態」と「どの規則にも非準拠理由」のクロス集計（回答数ベース）は表6の結果であった。

表 6

| 上段：件 下段：% | 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わからない | どの規則が適切かわからない | その他 |
| 全体 | 9 100.0 | 4 44.5 | 1 11.1 | 1 11.1 | 0 0.0 | 2 22.2 | 1 11.1 | 0 0.0 |
| 貿易形態 | 輸出業と輸入業 | 3 100.0 | 2 66.7 | 1 33.3 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 |
| | 輸出業のみ | 2 100.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 1 50.0 | 0 0.0 | 1 50.0 | 0 0.0 |
| | 輸入業のみ | 4 100.0 | 2 50.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 1 25.0 | 1 25.0 | 0 0.0 |
| | その他 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 |
| | | | | | | | | |

2013では、「貿易形態」と「どの規則にも非準拠理由」のクロス集計（回答数ベース）は表7の結果であった。

表 7

| 上段：件 下段：% | 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わからない | どの規則が適切かわからない | その他 |
| 全体 | 41 100.0 | 15 36.6 | 7 17.1 | 9 22.0 | 0 0.0 | 3 7.3 | 6 14.6 | 1 2.4 |
| 貿易形態 | 輸出業と輸入業 | 9 100.0 | 4 44.5 | 3 33.3 | 1 11.1 | 0 0.0 | 1 11.1 | 0 0.0 |
| | 輸出業のみ | 16 100.0 | 6 37.4 | 2 12.5 | 6 37.5 | 0 0.0 | 1 6.3 | 0 0.0 |
| | 輸入業のみ | 16 100.0 | 5 31.2 | 2 12.5 | 2 12.5 | 0 0.0 | 2 25.0 | 1 6.3 |
| | その他 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 |
| | | | | | | | | |

2019では、「貿易形態」と「どの規則にも非準拠理由」のクロス集計（回答数ベース）は表8の結果であった。

表 8

| 上段：件 下段：% | 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わからない | どの規則が適切かわからない | その他 |
| 全体 | 28 100.0 | 8 28.5 | 7 25.0 | 3 10.7 | 0 0.0 | 4 14.3 | 5 17.9 | 1 3.6 |
| 貿易形態 | 輸出業と輸入業 | 11 100.0 | 3 27.3 | 4 36.3 | 1 9.1 | 0 0.0 | 2 18.2 | 1 9.1 |
| | 輸出業のみ | 8 100.0 | 3 37.5 | 1 12.5 | 1 12.5 | 0 0.0 | 2 25.0 | 0 0.0 |
| | 輸入業のみ | 9 100.0 | 2 22.3 | 2 22.2 | 1 11.1 | 0 0.0 | 2 22.2 | 0 0.0 |
| | その他 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 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。

2003では、表6のように、「特に問題が生じたことがないから」は、「輸出入業」，「輸入業」の順となっていた。「輸出入業」は「輸入業」と比べてかなり高い選択傾向がみられた。「どんな規則があるのか知らないから」は、「輸出業」，「輸入業」の順となっていた。「輸出業」は「輸入業」と比べて極めて高い選択傾向がみられた。

2013では、表7のように、「特に問題が生じたことがないから」は、「輸出入業」，つづいて「輸出業」，「輸入業」がほぼ同比率であった。「輸出入業」は、「輸出業」と比べて若干高い選択傾向，「輸入業」と比べて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」，つづいて「輸出業」，「輸入業」が同比率であった。「輸出入業」は、「輸出業」，「輸入業」と比べて非常に高い選択傾向がみられた。「相手方からの要求がないから」は、「輸出業」，つづいて「輸入業」，「輸出入業」がほぼ同比率であった。「輸出業」は、「輸入業」，「輸出入業」と比べて極めて高い選択傾向がみられた。「どんな規則があるのか知らないから」は、「輸入業」，「輸出業」の順となっており，「輸入業」は「輸出業」と比べて若干高い選択傾向がみられた。「どの規則が適切であるか分からないから」は、「輸入業」，つづいて「輸出入業」，「輸出業」がほぼ同比率であった。「輸入業」は、「輸出入業」と比べて高い選択傾向，「輸出業」と比べてかなり高い選択傾向がみられた。

2019では、表8のように、「特に問題が生じたことがないから」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，「輸入業」と比べてかなり高い選択傾向がみられた。「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。「それが長年のやり方であるから」は，「輸出入業」，「輸入業」，「輸出業」の順となっていた。「輸出入業」は，「輸入業」と比べて高い選択傾向，「輸出業」と比べて非常に高い選択傾向がみられた。「輸入業」は「輸出業」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，「輸出業」，「輸入業」，「輸出入業」の順となっており，ほぼ同比率であった。「どんな規則があるのか知らないから」は，「輸出業」，「輸入業」の順となっており，ほぼ同比率であった。「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」の順となっており，「輸入業」，「輸出入業」はほぼ同比率であった。「輸入業」，「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。

時系列的には，「特に問題が生じたことがないから」は，「輸出入業」，「輸入業」では漸減傾向であったが，「輸出業」では漸増傾向を示していた。「それが長年のやり方であるから」は，「輸出入業」ではほぼ同比率で推移し，「輸出業」では同比率で推移し，「輸入業」では漸増傾向を示していた。「相手方からの要求がないから」は，「輸出業」では漸減傾向であったが，「輸入業」，「輸出入業」ではほぼ同比率で推移していた。「どんな規則があるのか知らないから」は，「輸出業」では大きな上下動で推移し，「輸入業」では上下動で推移していた。「どの規則が適切で

あるか分からないから」は、「輸入業」ではほぼ同比率で推移していたが、「輸出入業」、「輸出業」では漸増傾向を示していた。

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、表9の回答を得た。

表9 紛争解決方法規定の有無（回答数ベース）

（単位％）

| | 2003年 (17件) | 2013年 (47件) | 2019年 (46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 | 1件 (5.9) | 8件 (17.0) | 11件 (23.9) |
| 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 (2.1) | 0件 (0.0) |
| ある・・・商事仲裁による紛争解決規定 | 1件 (5.9) | 3件 (6.4) | 6件 (13.0) |
| ある・・・訴訟による紛争解決規定 | 1件 (5.9) | 5件 (10.6) | 4件 (8.7) |
| 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 | 10件 (58.8) | 18件 (38.4) | 17件 (37.0) |
| ない・・・貿易売買契約書自体を作成していない | 4件 (23.5) | 9件 (19.1) | 8件 (17.4) |
| その他 | 0件 (0.0) | 3件 ¹¹⁾ (6.4) | 0件 (0.0) |

2) 結果の実態比較

2003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6割弱、「ない・・・貿易売買契約書自体を作成していない」は2割強、「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」はともに約6分を占めていた。

2013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、「ない・・・貿易売買契約書自体を作成していない」は約2割、「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、「ある・・・訴訟による紛争解決規定」は約1割、「ある・・・商事仲裁による紛争解決規定」、「そ

11) ・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・・・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、およびある・・・訴訟による紛争解決規定との組み合わせ。・取引先による。

の他」はともに約6分、「ある・・・同業者団体の仲介による紛争解決規定」は約2分を占めていた。

2019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、「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割強、「ない・・・貿易売買契約書自体を作成していない」は2割弱、「ある・・・商事仲裁による紛争解決規定」は1割強、「ある・・・訴訟による紛争解決規定」は1割弱を占めていた。

時系列的には、「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、各年ともに6割弱から4割弱の最も高い回答比率で推移していたが、漸減傾向がみられた。「ない・・・貿易売買契約書自体を作成していない」は、各年ともに2割強から2割弱の上位の高い回答比率であったが、微減傾向であった。「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、各年ともに2割強から約6分の中低位で推移していたが、漸増傾向がみられた。「ある・・・訴訟による紛争解決規定」は、各年ともに約1割から約6分の下位で多少の上下動で推移していた。「ある・・・商事仲裁による紛争解決規定」は、各年ともに1割強から約6分の下位で推移し、微増傾向がみられた。

2 クロス集計と分析

1) アンケート結果の比較

2003では、「貿易形態」と「紛争解決方法の規定の有無」のクロス集計（回答数ベース）は表10の結果であった。

表10

| 上段：件 下段：％ | | 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 | | 17 100.0 | 1 5.9 | 0 0.0 | 1 5.9 | 1 5.9 | 10 58.8 | 4 23.5 | 0 0.0 |
| 貿易形態 | 輸出業と輸入業 | 11 100.0 | 1 9.1 | 0 0.0 | 1 9.1 | 0 0.0 | 8 72.7 | 1 9.1 | 0 0.0 |
| | 輸出業のみ | 2 100.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 2 100.0 | 0 0.0 |
| | 輸入業のみ | 4 100.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 1 25.0 | 2 50.0 | 1 25.0 | 0 0.0 |
| | 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 |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |

2013では、「貿易形態」と「紛争解決方法の規定の有無」のクロス集計（回答数ベース）は表11の結果であった。

表11

| 上段：件 下段：% | 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 | 47 100.0 | 8 17.0 | 1 2.1 | 3 6.4 | 5 10.6 | 18 38.4 | 9 19.1 | 3 6.4 |
| 貿易形態 | 輸出業と輸入業 | 15 100.0 | 3 20.0 | 0 0.0 | 2 13.3 | 4 26.7 | 3 20.0 | 2 13.3 |
| | 輸出業のみ | 17 100.0 | 3 17.6 | 1 5.9 | 0 0.0 | 0 0.0 | 5 29.4 | 6 35.3 |
| | 輸入業のみ | 15 100.0 | 2 13.3 | 0 0.0 | 1 6.7 | 1 6.7 | 10 66.6 | 1 6.7 |
| | その他 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 |
| | | | | | | | | |

2019では、「貿易形態」と「紛争解決方法の規定の有無」のクロス集計（回答数ベース）は表12の結果であった。

表12

| 上段：件 下段：% | 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 | 46 100.0 | 11 23.9 | 0 0.0 | 6 13.0 | 4 8.7 | 17 37.0 | 8 17.4 | 0 0.0 |
| 貿易形態 | 輸出業と輸入業 | 23 100.0 | 8 34.8 | 0 0.0 | 4 17.4 | 3 13.0 | 6 26.1 | 2 8.7 |
| | 輸出業のみ | 13 100.0 | 2 15.4 | 0 0.0 | 1 7.7 | 1 7.7 | 7 53.8 | 2 15.4 |
| | 輸入業のみ | 10 100.0 | 1 10.0 | 0 0.0 | 1 10.0 | 0 0.0 | 4 40.0 | 4 40.0 |
| | その他 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 | 0 0.0 |
| | | | | | | | | |

2) 結果の実態比較

貿易形態によって紛争解決方法に特徴があるかないかが分かる。

2003では、表10のように、「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」、「輸入業」の順となっており、「輸出業」は「輸入業」と比べて非常に高い選択傾向がみられた「ない・・・貿易売買契約書自体を作成していない」は、「輸出業」、「輸入業」、「輸出業」の順となっていた。「輸出業」は「輸入業」、「輸出業」と比べて極めて高い選択傾向、「輸入業」は「輸出業」と比べてかなり高い選択傾向がみられた。

2013では、表11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、「輸出業」、「輸出業」、「輸入業」の順となっていた。「輸出業」は「輸入業」と比べて若干高い選択傾向がみられた。「ある・・・商事仲裁による紛争解決規定」は、「輸出業」、「輸入業」の順となっており、「輸出業」は「輸入業」と比べて若干高い選択傾向

向がみられた。「ある・・・訴訟による紛争解決規定」は、「輸出入業」、「輸入業」の順となっており、「輸出入業」は「輸入業」と比べて非常に高い選択傾向となっていた。「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」、「輸出業」、「輸出入業」の順となっていた。「輸入業」は「輸出業」、「輸出入業」と比べて極めて高い選択傾向、「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。「ない・・・貿易売買契約書自体を作成していない」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」と比べて非常に高い選択傾向、「輸入業」と比べて極めて高い選択傾向がみられた。「輸出入業」は「輸入業」と比べて若干高い選択傾向がみられた。

2019では、表12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、「輸出入業」、「輸出業」、「輸入業」の順となっていた。「輸出入業」は、「輸出業」と比べてかなり高い選択傾向、「輸入業」と比べて非常に高い選択傾向がみられた。「輸出業」は「輸入業」と比べて若干高い選択傾向となっていた。「ある・・・商事仲裁による紛争解決規定」は、「輸出入業」、「輸入業」、「輸出業」の順となっていた。「輸出入業」は、「輸入業」、「輸出業」と比べて若干高い選択傾向がみられた。「ある・・・訴訟による紛争解決規定」は、「輸出入業」、「輸出業」の順となっており、「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。「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」、「輸入業」、「輸出入業」の順となっていた。「輸出業」は、「輸入業」と比べて高い選択傾向、「輸出入業」と比べて極めて高い選択傾向がみられた。「輸入業」は「輸出入業」と比べて高い選択傾向となっていた。「ない・・・貿易売買契約書自体を作成していない」は、「輸入業」、「輸出業」、「輸出入業」の順となっていた。「輸入業」は、「輸出業」と比べて非常に高い選択傾向、「輸出入業」と比べて極めて高い選択傾向がみられた。「輸出業」は「輸出入業」と比べて若干高い選択傾向となっていた。

時系列的には、「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」は、「輸出入業」では漸増傾向であり、とくに「輸出業」、「輸入業」は微減傾向を示していた。「ある・・・商事仲裁による紛争解決規定」は、「輸出入業」、「輸入業」では漸増傾向を示していた。「ある・・・訴訟による紛争解決規定」は、「輸出入業」、「輸入業」では漸減傾向を示していた。「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、「輸出入業」では激減後ほぼ同比率で推移し、「輸出業」では漸増傾向、「輸入業」では多少の上下動で推移していた。「ない・・・貿易売買契約書自体を作成していない」は、「輸出入業」、「輸入業」では上下動で推移し、「輸出業」では漸減傾向を示していた。

第4章 ウィーン売買条約の理解度

1 単純集計と分析

1) アンケート結果の比較¹²⁾

「貴社は『ウィーン売買条約』または『C I S G』の内容を知っていますか」について質問したところ、表13の回答を得た。

表13 ウィーン売買条約（C I S G）の理解度（回答数ベース）（単位％）

| | 2013年 (49件) | 2019年 (46件) |
|----------|----------------|----------------|
| 大体は知っている | 1 件 (2.0) | 2 件 (4.3) |
| 少しは知っている | 8 件 (16.3) | 5 件 (10.9) |
| あまり知らない | 9 件 (18.4) | 3 件 (6.5) |
| ほとんど知らない | 12件 (24.5) | 8 件 (17.4) |
| 全く知らない | 19件 (38.8) | 28件 (60.9) |
| その他 | 0 件 (0.0) | 0 件 (0.0) |

2) 結果の実態比較

ウィーン売買条約（CISG：United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods）は2019年10月14日現在92カ国が加盟し、わが国も2009年8月から効力が生じている。それにより輸出国、輸入国がともに同条約の加盟国で、輸出入業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実務上同条約内容を熟知しておく必要がある。

2013では、「全く知らない」は4割弱、「ほとんど知らない」は2割強、「あまり知らない」は2割弱でいわゆる「知らない」と回答した者は計8割強を占め、「大体は知っている」は2分、「少しは知っている」2割弱でいわゆる「知っている」と回答した者は2割弱であった。

2019では、「全く知らない」は約6割、「ほとんど知らない」は2割弱、「あまり知らない」は1割弱でいわゆる「知らない」と回答した者は計8割強を占め、「少しは知っている」約1割、「大体は知っている」は約5分でいわゆる「知っている」と回答した者は約1割5分であった。

時系列的には、「あまり知らない」、「ほとんど知らない」は漸減傾向であったものの、「全く

12) 2013年調査で初めて質問項目とした。

知らない」は激増傾向を示し、「大体は知っている」は微増傾向であったものの、いわゆる「知っている」は微減傾向を示していた。

2019では、わが国において同条約が有効となってから約9年が経過した時点での調査であることを考えるとがくぜんとした結果といわざるを得ない。

2 クロス集計と分析

1) アンケート結果の比較

2013では、「貿易形態」と「ウィーン売買条約の理解度」のクロス集計（回答数ベース）は表14の結果であった。

表14

| 上段：件 下段：% | | 合計 | ウィーン売買条約の理解度 | | | | | |
|--------------|---------|-------|--------------|----------|---------|----------|--------|-----|
| | | | 大体は知っている | 少しは知っている | あまり知らない | ほとんど知らない | 全く知らない | その他 |
| 全体 | | 49 | 1 | 8 | 9 | 12 | 19 | 0 |
| | | 100.0 | 2.0 | 16.3 | 18.4 | 24.5 | 38.8 | 0.0 |
| 貿易形態 | 輸出業と輸入業 | 15 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 0 |
| | | 100.0 | 6.7 | 20.0 | 26.6 | 20.0 | 26.7 | 0.0 |
| | 輸出業のみ | 17 | 0 | 3 | 4 | 5 | 5 | 0 |
| | | 100.0 | 0.0 | 17.6 | 23.5 | 29.5 | 29.4 | 0.0 |
| | 輸入業のみ | 17 | 0 | 2 | 1 | 4 | 10 | 0 |
| | | 100.0 | 0.0 | 11.8 | 5.9 | 23.5 | 58.8 | 0.0 |
| その他 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |

2019では、「貿易形態」と「ウィーン売買条約の理解度」のクロス集計（回答数ベース）は表15の結果であった。

表15

| 上段：件 下段：% | | 合計 | ウィーン売買条約の理解度 | | | | | |
|--------------|---------|-------|--------------|----------|---------|----------|--------|-----|
| | | | 大体は知っている | 少しは知っている | あまり知らない | ほとんど知らない | 全く知らない | その他 |
| 全体 | | 46 | 2 | 5 | 3 | 8 | 28 | 0 |
| | | 100.0 | 4.3 | 10.9 | 6.5 | 17.4 | 60.9 | 0.0 |
| 貿易形態 | 輸出業と輸入業 | 23 | 0 | 1 | 1 | 6 | 15 | 0 |
| | | 100.0 | 0.0 | 4.3 | 4.3 | 26.1 | 65.3 | 0.0 |
| | 輸出業のみ | 13 | 1 | 2 | 2 | 1 | 7 | 0 |
| | | 100.0 | 7.7 | 15.4 | 15.4 | 7.7 | 53.8 | 0.0 |
| | 輸入業のみ | 10 | 1 | 2 | 0 | 1 | 6 | 0 |
| | | 100.0 | 10.0 | 20.0 | 0.0 | 10.0 | 60.0 | 0.0 |
| その他 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 |

2) 結果の実態比較

貿易形態によってウィーン売買条約の理解度に特徴があるかないかが分かる。

2013では、表14のように、「少しは知っている」は、「輸出入業」、「輸出業」がほぼ同比率、

つづいて「輸入業」の順となっていた。「輸出入業」は「輸入業」と比べて若干高い選択傾向、「輸出業」は「輸入業」と比べて若干高い選択傾向がみられた。「あまり知らない」は、「輸出入業」,「輸出業」がほぼ同比率, つづいて「輸入業」の順となっていた。「輸出入業」は「輸入業」と比べて非常に高い選択傾向,「輸出業」は「輸入業」と比べてかなり高い選択傾向がみられた。「ほとんど知らない」は,「輸出業」,「輸入業」,「輸出入業」の順となっていた。「輸出業」は「輸入業」,「輸出入業」と比べて若干高い選択傾向がみられた。「全く知らない」は,「輸入業」, つづいて「輸出業」,「輸出入業」がほぼ同比率であった。「輸入業」は「輸出業」,「輸出入業」と比べて極めて高い選択傾向がみられた。

2019では,表15のように,「大体は知っている」は,「輸入業」,「輸出業」の順となっており,ほぼ同比率であった。「少しは知っている」は,「輸入業」,「輸出業」,「輸出入業」の順となっていた。「輸入業」は,「輸出業」とほぼ同比率であり,「輸出入業」と比べてかなり高い選択傾向がみられた。「輸出業」は「輸出入業」と比べて高い選択傾向となっていた。「あまり知らない」は,「輸出業」,「輸出入業」の順となっており「輸出業」は「輸出入業」と比べて高い選択傾向がみられた。「ほとんど知らない」は,「輸出入業」,「輸入業」,「輸出業」の順となっていた。「輸出入業」は「輸入業」,「輸出業」と比べてかなり高い選択傾向がみられた。「輸入業」,「輸出業」はほぼ同比率であった。「全く知らない」は,「輸出入業」,「輸入業」,「輸出業」の順となっていた。「輸出入業」は,「輸入業」と比べて若干高い選択傾向,「輸出業」と比べて高い選択傾向がみられた。「輸入業」は「輸出業」と比べて若干高い選択傾向となっていた。

結びにかえて

以上のように本稿では,2003,2013とほぼ同じ質問項目について入手したデータをもとに,2019で得られたデータを追加し,各調査年での,第1章 利用トレード・タームズに準拠する規則,第2章 利用トレード・タームズに対する規則の非準拠の理由,第3章 紛争解決方法の規定の有無,第4章 ウィーン売買条約の理解度などの実態を把握し,併せて2003から2019にかけてそれらの実態に変化の兆しが生じてきたのかどうかについて考察してきた。これを踏まえて,貿易業者は今後の取引においてとくに以下の諸点に留意を払うべきである。

I トレード・タームズを使用するうえでの留意点

売買当事者が貿易取引でトレード・タームズを使用する場合,両当事者は,使用したトレード・タームズの解釈上の不一致から生じる取引上の紛争に留意すべきである。その紛争を防止するために両当事者は,使用したトレード・タームズについて売主および買主の義務を遺漏なく取り決めておく必要がある。このため,両当事者は,この取り決めを行える専門的な知識が不可欠であることはいうまでもなく,時間やコストをかけて協議しなければならない。しかし,

こうした作業は両当事者にとって大変やっかいなものであり、先人は、トレード・タームズについての統一的解釈規則を策定し、両当事者がその規則を援用し、共通の規則を遵守することで無用の混乱を避けようとしてきた。

「どの規則にも準拠していない」は、各年ともに最も高い回答頻度（2.4～3.2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が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。このような当事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。各年ともに輸入業者では、相対的に高い選択傾向となっており、とくにこれらの業者はトレード・タームズの準拠規則について認識を深める必要がある。

「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、年により回答頻度到大差がみられ（21.0～5.0社に1社）、回答頻度が高くなる傾向であった。一応準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が自動的に援用するようにはなっておらず、両当事者間でインコタームズが何年版とするのかの点で相違が生じる恐れがあり、当事者はこの点についても留意が必要である。

調査時（2019年）にインコタームズへの使用頻度についてみると、「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ではその改訂後丸3年しか経過していないが相対的に高い回答頻度（4.2社に1社）となっていた。2013では改定後丸13年が経過し、相対的に低い回答頻度（9.2社に1社）となっており、2019では改定後丸19年が経過していることから相対的に低い回答頻度（45.5社に1社）となっていた。最新版の制定後年数が経過していかなくとも相対的に高い回答頻度となり、その後改定版の制定とともに旧版の使用頻度は低下していることが明らかとなった。「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ2010年版」は、2013ではその改定後丸3年しか経過していないが、相対的に高い回答頻度（4.6社に1社）、2019では相対的に高い回答頻度（3.8社に1社）で経年とともに着実に使用頻度が増加していた。

「最新版のインコタームズ」¹³⁾は、2003ではとくに輸出業者、2013、2019ではとくに輸入業者は相対的に選択傾向が低くなっており、これらの業者はインコタームズの理解を深める必要がある。

「社内独自に作成した規則」は、年により回答頻度到大差がみられた（7.0～23.0社に1社）。また、「同業者団体が規定した規則」は、年により回答頻度到大差がみられた（14.9～5.1社に1社）。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、または同業者団体が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ため、一般的には既存の規定を準拠規則とする方が両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。

13) 2003では「インコタームズ2000年版」であり、2013では「インコタームズ2010年版」である。

Ⅱ 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、各年ともに最も高い回答頻度（1.3～1.8社に1社）の範囲内で推移していた。「それが長年のやり方であるから」は、各年ともに中低位の回答頻度（2.0～7.0社に1社）の範囲内で漸増傾向で推移していた。「どんな規則があるのか知らないから」は、年により回答頻度に小差がみられた（3.5～6.3社に1社）。「どの規則が適切であるか分からないから」は、年により中低位の回答頻度（7.0～2.8社に1社）で推移していた。「相手方からの要求がないから」は、年により上低位の回答頻度（7.0～2.1社に1社）で推移していた。

当事者がトレード・タームズの準拠規則を取り決めていないおもな理由は、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、それでとくに問題が生じたことがないからである。一方、どんな規則があるのか知らない当事者は、一定数存在していた。またどの規則が適切であるか分からない当事者は増加しつつある。しかしトレード・タームズの準拠規則に対する無知から準拠規則を規定していない者は一定数存在している反面、どの規則が適切であるか分からない者が増えつつあるように推測できた。

両当事者は、以上の状況である限り、長年同じ業者との間で取引関係がありとくに何のトラブルもない場合であってさえ、いつ商事紛争が生じても不思議ではない状況にあることに留意すべきであろう。

Ⅲ 商事紛争処理対策における留意点

当事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、各年ともに最も高い回答比率（4割弱～6割弱）の範囲内で推移していた。「ない・・・貿易売買契約書自体を作成していない」は、各年ともに上中位の回答比率（2割前後）の範囲内で推移していた。これら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。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であるといわざるを得ないが、これが中小貿易業者の現実であることを認識する必要がある。

当事者が契約書で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、各年ともに中低位の回答比率（約6分～2割強）の範囲内で推移していた。当事者は、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こと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・・・訴訟による紛争解決規定」は、各年ともに下位の回答比率（約6分～約1割）の範囲内で推移していた。これは紛争方法を規定しないより有効であるが、商事紛争の解決方法として用いることは一般的にリスクが高

いと考えられている。ただ今後、各国においてウィーン売買条約に基づく判決が蓄積されていくことにより、訴訟が商事紛争方法として適切となり採用されていくことも予想されよう。「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当事者は各年ともに下位の回答比率(約6分～1割強)の範囲内で推移していた。もちろん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。したがって、そこまでの手当を行った当事者の割合はさらに低くなると推測できる。

Ⅳ ウィーン売買条約(CISG)における留意点

ウィーン売買条約をいわゆる「知っている」との回答者は、各年ともに低い回答比率(約1割5分～2割弱)の範囲内で推移していた。ウィーン売買条約をいわゆる「知らない」との回答者は、各年ともに高い回答比率(8割強)で推移していた。筆者は同条約の理解度の低さについては予想していたものの、わが国でも同条約が有効となって約9年が経過した時点での調査であることを勘案すると、当事者は、自己にとって極めて危うい状況下で貿易取引を行っていることが明らかとなった。当事者は、同条約の準拠を望まないならそれも可能ではあるが、それを含めてまず最低限の同条約についての知識を得る努力が必要である。

貿易当事者は、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、当事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。これらの提言は、過去2回の調査結果に基づいた内容を取りまとめただけでなく、残念ながら今回(2019年)の調査結果を加味し、一層重みと確信を増したものとなったといわざるを得ない。

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。

以上、本稿で指摘した諸点が、貿易当事者にとって紛争防止のための一助となれば幸いです。

アンケート調査にご回答頂いた宮城県内の各企業に対して深謝いたします。また分析内容の文責は一切筆者にあることを申し添えます。

以 上

〔本研究は、2018年度関西大学研修員研修費によって行った。〕

