

# 徳島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

## はしがき

筆者は、徳島県に所在する貿易業者を対象として2014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、2014と称す)<sup>1)</sup>。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2019年 (以下、2019と称す)<sup>2)</sup>には2度目となるアンケート調査を実施した。2度にわたる同実態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

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: 2014年9～10月。③調査対象者: 日本貿易振興機構 (ジェトロ) 徳島貿易情報センター編『徳島県国際取引企業名簿2013』徳島県商工労働部観光国際局国際戦略課グローバル戦略室に掲載された企業中、現在直接輸出および/または直接輸入を行っているとの記載のある全企業。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)。⑤回答者数: アンケート調査票送付総数94件で回収数45件であった。そのうち有効回答数は39件で、6件は「直接貿易は行っていない」であった。したがって、回収率は47.9% (45件÷94件)、有効回収率は41.5% (39件÷94件)、無効回答を除く有効回答率は44.3% (39件÷(94件-6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: 2019年1～2月。③調査対象者: 日本貿易振興機構 (ジェトロ) 徳島貿易情報センター編『徳島県国際取引企業名簿2017』徳島県商工労働部に掲載された企業中、現在直接輸出および/または直接輸入を行っているとの記載のある全企業。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)。⑤回答者数: アンケート調査票送付総数154件で回収数50件であった。そのうち有効回答数は38件で、12件は、「商社などを経由」[6件]、「国内取引のみ」[3件]、「現在貿易していない」[2件]、「現在輸出していない」[1件]の直接貿易は行っていなかった。したがって、回収率は32.5% (50件÷154件)、有効回収率は24.7% (38件÷154件)、無効回答を除く有効回答率は26.8% (38件÷(154件-12件)) であった。

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、2014年のデータに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<sup>3)</sup>、表1の回答を得た。

表1 トレード・タームズの準拠規則  
[左段：回答者ベース]<sup>4)</sup> (右段：回答数ベース)<sup>5)</sup> (単位%)

	2014年 [33件] (38件)	2019年 [30件] (33件)
インコタームズ2010年版	5件 [15.2] (13.2)	6件 [20.0] (18.2)
インコタームズ2000年版	4件 [12.1] (10.5)	2件 [6.7] (6.1)
インコタームズ1990年版	0件 [0.0] (0.0)	0件 [0.0] (0.0)
インコタームズ (何年版かは明示しない)	5件 [15.2] (13.2)	5件 [16.7] (15.2)
1941年改正米国貿易定義	0件 [0.0] (0.0)	0件 [0.0] (0.0)
同業者団体が規定した規則	4件 [12.1] (10.5)	1件 [3.3] (3.0)
社内で独自に作成した規則	6件 [18.2] (15.8)	6件 [20.0] (18.2)

3) 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。

4) 回答頻度を示す (回答者が選択回答した割合)。

5) 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)。

どの規則にも準拠していない	12件 [36.4] (31.5)	12件 [40.0] (36.3)
その他	2件 [6.1] (5.3)	1件 [3.3] (3.0)

## 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。

2014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となっていた。つぎに「社内で独自に作成した規則」は5.5社に1社、「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ2010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）」はともに6.6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8.3社に1社,「その他」は16.5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2.5社に1社と最も高い回答頻度となっていた。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」,「社内で独自に作成した規則」はともに5.0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6.0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」は15.0社に1社,「同業者団体が規定した規則」,「その他」はともに30.0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2.5～2.8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。「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5.0～6.6社に1社のほぼ2位の回答頻度で推移していた。「社内で独自に作成した規則」はともに5.0～5.5社に1社のほぼ2位の回答頻度で推移していた。「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）」はともに6.0～6.6社に1社のほぼ中位の回答頻度で推移していた。「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ2000年版」はともに8.3～15.0社に1社,「同業者団体が規定した規則」はともに8.3～30.0社に1社の下位の回答頻度で推移していた。

回答数ベースでは以下ようになっていた。

2014では、「どの規則にも準拠していない」は3割強を占め、以下「社内で独自に作成した規則」は約1割6分,「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ2010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）」はともに約1割3分,「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」はともに約1割の順となっていた。

2019では、「どの規則にも準拠していない」は約3割6分を占め、以下「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ2010年版」,「社内で独自に作成した規則」はともに2割弱,「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) は約 1 割 5 分, 「国際商業会議所 (ICC) が制定したインコタームズ2000年版」は約 6 分, 「同業者団体が規定した規則」は 3 分の順となっていた。

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 3 割強から約 3 割 6 分の高い回答比率で推移していた。「社内で独自に作成した規則」はともに約 1 割 6 分から 2 割弱のほぼ同じ回答比率で推移していた。「国際商業会議所 (ICC) が制定したインコタームズ2010年版」はともに約 1 割 3 分から 2 割弱の中位のほぼ同じ回答比率で推移していた。「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)」はともに約 1 割 3 分から約 1 割 5 分の中位のほぼ同じ回答比率で推移していた。「国際商業会議所 (ICC) が制定したインコタームズ2000年版」はともに約 1 割から約 6 分の下位のほぼ同じ回答比率で推移していた。「同業者団体が規定した規則」はともに約 1 割から 3 分の下位のほぼ同じ回答比率で推移していた。

## 2 クロス集計と分析

### 1) アンケート結果の比較

2014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

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 (年版は 不明示)	1941年 改正米 国貿易 定義	同業者 団体が 規定 した 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	38 100.0	5 13.2	4 10.5	0 0.0	5 13.2	0 0.0	4 10.5	6 15.8	12 31.5	2 5.3
貿易 形態	輸出業と輸入業	10 100.0	3 30.0	1 10.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	3 30.0	3 30.0
	輸出業のみ	18 100.0	1 5.6	3 16.7	0 0.0	2 11.1	0 0.0	3 16.7	2 11.1	5 27.7
	輸入業のみ	10 100.0	1 10.0	0 0.0	0 0.0	3 30.0	0 0.0	1 10.0	1 10.0	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	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 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 (年版は 不明示)	1941年 改正米国 貿易定義	同業者団 体が規定 した規則	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		33 100.0	6 18.2	2 6.1	0 0.0	5 15.2	0 0.0	1 3.0	6 18.2	12 36.3	1 3.0
貿易 形態	輸出業と輸入業	9 100.0	2 22.3	1 11.1	0 0.0	2 22.2	0 0.0	0 0.0	2 22.2	2 22.2	0 0.0
	輸出業のみ	11 100.0	2 18.2	1 9.1	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 18.2	6 54.5	0 0.0
	輸入業のみ	13 100.0	2 15.4	0 0.0	0 0.0	3 23.1	0 0.0	1 7.7	2 15.4	4 30.7	1 7.7
	その他	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	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。

2014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2010年版」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」と比べてほぼ同じ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」の順となっており、「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、「輸入業」、「輸出業」の順となっており、「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。「同業者団体が規定した規則」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がみられた。「社内で独自に作成した規則」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」と比べてほぼ同じ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」、「輸出業」と比べて高い選択傾向がみられた。「輸出入業」は「輸出業」と比べてほぼ同じ選択傾向がみられた。

2019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」と比べてほぼ同じ選択傾向、「輸入業」と比べて若干高い選択傾向がみられた。「輸出業」は「輸入業」と比べてほぼ同じ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」、「輸出業」の順となっていたが、ほぼ同じ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、「輸入業」、「輸

出入業」の順となっていたが、ほぼ同じ選択傾向がみられた。「社内で独自に作成した規則」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」と比べてほぼ同じ選択傾向、「輸入業」と比べて若干高い選択傾向がみられた。「輸出業」は「輸入業」と比べてほぼ同じ選択傾向がみられた。「どの規則にも準拠していない」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」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。「輸入業」は「輸出入業」と比べて若干高い選択傾向がみられた。

## 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4の回答を得た。

表4 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%)

	2014年 〔12件〕(25件)	2019年 〔12件〕(22件)
特に問題が生じたことがないから	8件 〔66.7〕(32.0)	8件 〔66.7〕(36.4)
それが長年のやり方であるから	3件 〔25.0〕(12.0)	2件 〔16.7〕(9.1)
相手方からの要求がないから	1件 〔8.3〕(4.0)	5件 〔41.7〕(22.7)
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)
どんな規則があるのか知らないから	9件 〔75.0〕(36.0)	4件 〔33.3〕(18.2)
どの規則が適切であるか分からないから	4件 〔33.3〕(16.0)	3件 〔25.0〕(13.6)
その他	0件 〔0.0〕(0.0)	0件 〔0.0〕(0.0)

#### 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。

2014では、「どんな規則があるのか知らないから」は1.3社に1社、「特に問題が生じたことがないから」は1.5社に1社となり、高い回答頻度となっていた。つぎに「どの規則が適切であるか分からないから」は3.0社に1社、「それが長年のやり方であるから」は4.0社に1社、「相

手方からの要求がないから」は12.0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1.5社に1社と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2.4社に1社、「どんな規則があるのか知らないから」は3.0社に1社、「どの規則が適切であるか分からないから」は4.0社に1社、「それが長年のやり方であるから」は6.0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1.5社に1社の同じく最も高い回答頻度で推移していた。「どんな規則があるのか知らないから」はともに1.3～3.0社に1社、「どの規則が適切であるか分からないから」はともに3.0～4.0社に1社の相対的に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4.0～6.0社に1社、「相手方からの要求がないから」は12.0～2.4社に1社の大きい上下動で推移していた。

回答数ベースでは以下ようになっていた。

2014では、「どんな規則があるのか知らないから」は3割6分を占め、以下「特に問題が生じたことがないから」は3割強、「どの規則が適切であるか分からないから」は1割6分、「それが長年のやり方であるから」は1割強、「相手方からの要求がないから」は5分弱の順となっていた。

2019では、「特に問題が生じたことがないから」は約3割6分を占め、以下「相手方からの要求がないから」は2割強、「どんな規則があるのか知らないから」は2割弱、「どの規則が適切であるか分からないから」は1割強、「それが長年のやり方であるから」は1割弱の順となっていた。

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割強から約3割6分の高い回答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」はともに3割6分から2割弱の回答比率で推移しており、2019は2014と比べて激減していた。「相手方からの要求がないから」はともに5分弱から2割強の回答比率で推移しており、2019は2014と比べて激増していた。「どの規則が適切であるか分からないから」はともに1割6分から1割強のほぼ同じ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」はともに1割強から1割弱のほぼ同じ回答比率で推移していた。

## 2 クロス集計と分析

### 1) アンケート結果の比較

2014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5の結果であった。

表5

	上段：件 下段：%	合計	どの規則にも準拠しない理由						その他
			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	準拠規則の採用の説明が面倒	どんな規則があるのかわからない	どの規則が適切であるかわからない	
全体		25 100.0	8 32.0	3 12.0	1 4.0	0 0.0	9 36.0	4 16.0	0 0.0
貿易形態	輸出業と輸入業	6 100.0	3 49.9	1 16.7	0 0.0	0 0.0	1 16.7	1 16.7	0 0.0
	輸出業のみ	11 100.0	2 18.2	1 9.1	0 0.0	0 0.0	5 45.4	3 27.3	0 0.0
	輸入業のみ	8 100.0	3 37.5	1 12.5	1 12.5	0 0.0	3 37.5	0 0.0	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

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						その他
			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	準拠規則の採用の説明が面倒	どんな規則があるのかわからない	どの規則が適切であるかわからない	
全体		22 100.0	8 36.4	2 9.1	5 22.7	0 0.0	4 18.2	3 13.6	0 0.0
貿易形態	輸出業と輸入業	3 100.0	1 33.4	0 0.0	1 33.3	0 0.0	1 33.3	0 0.0	0 0.0
	輸出業のみ	14 100.0	4 28.6	2 14.3	4 28.6	0 0.0	3 21.4	1 7.1	0 0.0
	輸入業のみ	5 100.0	3 60.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 40.0	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

## 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。

2014では、表5のように、「特に問題が生じたことがないから」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」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」と比べてかなり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、「輸出業」、「輸入業」、「輸出業」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わからないから」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」と比べて若干高い選択傾向、「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」と比べて非常に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。

2019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」と比べて極めて高い選択傾向がみられ、「輸出入業」は「輸出業」と比べてほぼ同じ選択傾向がみられた。「相手方からの要求がないから」は、「輸出入業」、「輸出業」の順となっていたが、ほぼ同じ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」、「輸出業」の順となっており、「輸入業」は「輸出業」と比べて極めて高い選択傾向がみられた。

### 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7の回答を得た。

表7 紛争解決方法規定の有無（回答数ベース） （単位％）

	2014年 (37件)	2019年 (33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	6件 (16.2)	3件 (9.1)
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 (3.0)
ある…商事仲裁による紛争解決規定	4件 (10.8)	2件 (6.1)
ある…訴訟による紛争解決規定	2件 (5.4)	3件 (9.1)
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	13件 (35.2)	9件 (27.3)
ない…貿易売買契約書自体を作成していない	11件 (29.7)	13件 (39.3)
その他	1件 (2.7)	2件 (6.1)



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9の結果であった。

表9

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 団体の仲介	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 しない	その他	
全体	33 100.0	3 9.1	1 3.0	2 6.1	3 9.1	9 27.3	13 39.3	2 6.1	
貿易 形態	輸出業と輸入業	8 100.0	0 0.0	0 0.0	1 12.5	1 12.5	4 50.0	2 25.0	0 0.0
	輸出業のみ	11 100.0	1 9.1	0 0.0	1 9.1	1 9.1	3 27.3	5 45.4	0 0.0
	輸入業のみ	14 100.0	2 14.3	1 7.1	0 0.0	1 7.1	2 14.3	6 42.9	2 14.3
	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

## 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。

2014では、表8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」と比べてほぼ同じ選択傾向、「輸出業」、「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。「ある…商事仲裁による紛争解決規定」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」、「輸入業」の順となっていたが、「輸出入業」は「輸入業」と比べてほぼ同じ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暗黙の了解があるため」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」と比べて非常に高い選択傾向、「輸出業」と比べて極めて高い選択傾向がみられた。「輸入業」は「輸出業」と比べてかなり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」、「輸出入業」の順となっていた。「輸出業」は「輸入業」と比べてほぼ同じ選択傾向、「輸出業」、「輸入業」は「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9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」、「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。「ある…商事仲裁による紛争解決規定」は、「輸出入業」、「輸出業」の順となっていたが、ほぼ同じ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」、「輸入業」の順となっていた。「輸出入業」は、「輸出業」と比べてほぼ同じ選択傾向、「輸入業」と比べて若干高い選択傾向がみられた。「輸出業」は「輸入業」と比

てほぼ同じ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。「輸出業」は「輸入業」と比べて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」、「輸出入業」の順となっていた。「輸出業」は、「輸入業」と比べてほぼ同じ選択傾向、「輸出入業」と比べて非常に高い選択傾向がみられた。「輸入業」は「輸出入業」と比べてかなり高い選択傾向がみられた。

## 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<sup>6)</sup>

「貴社は『ウィーン売買条約』または『CISG』の内容を知っていますか」について質問したところ、表10の回答を得た。

表10 ウィーン売買条約(CISG)の理解度(回答数ベース)(単位%)

	2014年 (38件)	2019年 (34件)
大体は知っている	2件 (5.3)	0件 (0.0)
少しは知っている	3件 (7.9)	6件 (17.6)
あまり知らない	9件 (23.7)	4件 (11.8)
ほとんど知らない	2件 (5.3)	8件 (23.5)
全く知らない	22件 (57.8)	16件 (47.1)
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2022年5月5日現在94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

6) 2013年調査で初めて質問項目とした。

熟知しておく必要がある。

2014では、「全く知らない」は6割弱、「あまり知らない」は2割強、「ほとんど知らない」は約5分で、いわゆる「知らない」と回答した者は計約8割7分を占め、「少しは知っている」は1割弱、「大体は知っている」は約5分で、いわゆる「知っている」と回答した者は計約1割3分であった。

2019では、「全く知らない」は5割弱、「ほとんど知らない」は2割強、「あまり知らない」は1割強で、いわゆる「知らない」と回答した者は計約8割2分を占め、「少しは知っている」の2割弱は、いわゆる「知っている」との回答者であった。

時系列的には、いわゆる「知らない」との回答者では、「全く知らない」、「あまり知らない」は漸減したものの、その漸減分「ほとんど知らない」は漸増していた。一方、「大体は知っている」は2019にはゼロとなったものの、いわゆる「知っている」との回答者は漸増していた。2014、2019では、ウィーン売買条約がわが国において有効となってからそれぞれ5年、10年が経過した時点での調査であることから遺憾な結果である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

2014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11の結果であった。

表11

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	38 100.0	2 5.3	3 7.9	9 23.7	2 5.3	22 57.8	0 0.0	
貿易 形態	輸出業と輸入業	10 100.0	0 0.0	1 10.0	5 50.0	1 10.0	3 30.0	0 0.0
	輸出業のみ	16 100.0	1 6.3	2 12.5	2 12.5	1 6.3	10 62.4	0 0.0
	輸入業のみ	12 100.0	1 8.3	0 0.0	2 16.7	0 0.0	9 75.0	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

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12の結果であった。

表12

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	34 100.0	0 0.0	6 17.6	4 11.8	8 23.5	16 47.1	0 0.0	
貿易形態	輸出業と輸入業	9 100.0	0 0.0	2 22.2	1 11.1	1 11.1	5 55.6	0 0.0
	輸出業のみ	12 100.0	0 0.0	3 25.0	1 8.3	2 16.7	6 50.0	0 0.0
	輸入業のみ	13 100.0	0 0.0	1 7.7	2 15.4	5 38.4	5 38.5	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。

2014では、表11のように、「大体は知っている」は、「輸出業」、「輸入業」の順となっていたが、ほぼ同じ選択傾向がみられた。「少しは知っている」は、「輸出業」、「輸出入業」の順となっていたが、ほぼ同じ選択傾向がみられた。「あまり知らない」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」と比べて極めて高い選択傾向、「輸入業」は「輸出業」と比べてほぼ同じ選択傾向がみられた。「ほとんど知らない」は、「輸出入業」、「輸出業」の順となっていたが、ほぼ同じ選択傾向がみられた。「全く知らない」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、「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」と比べて極めて高い選択傾向がみられた。

2019では、表12のように、「少しは知っている」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」と比べてほぼ同じ選択傾向、「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」と比べて高い選択傾向がみられた。「あまり知らない」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」と比べてほぼ同じ選択傾向、「輸出業」と比べて若干高い選択傾向がみられた。「輸出入業」は「輸出業」と比べてほぼ同じ選択傾向がみられた。「ほとんど知らない」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がみられた。「全く知らない」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」と比べて若干高い選択傾向、「輸入業」と比べてかなり高い選択傾向がみられた。「輸出業」は「輸入業」と比べて高い選択傾向がみられた。

## 結びにかえて

以上のように本稿では、2014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2014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ろう。

### 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。

しかし実際には、「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（2.5～2.8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。

つぎに「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、各年ともにほぼ中位（6.0～6.6社に1社）の回答頻度で推移していた。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明確にすべきである。

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2010年版」は、2014ではその改定後丸4年が経過しており中位の回答頻度（6.6社に1社）となっていた。一方、2019では改定後丸9年が経過しているにもかかわらず、上位であるとはいえ2014と比べて決して高い回答頻度（5.0社に1社）とはいえなかった。「国際商業会

議所 (ICC) が制定したインコタームズ2000年版は、2014ではその改定後丸14年が経過しているが、相対的に低いものの一定の頻度 (8.3社に1社) で使用されていた。また2019では改定後19年が経過しているが依然として一定頻度で (15.0社に1社) で使用されていた。

最新の「2010年版インコタームズ」は、2014ではとくに輸出業者および輸入業者では相対的に選択傾向が低くなっていたが、2019ではこれら業者においても選択傾向が増えており、これらの業者でもインコタームズの理解が改善していた。

「社内で独自に作成した規則」は、上中位の回答頻度 (5.0~5.5社に1社) で推移していた。また、「同業者団体が規定した規則」は、年により回答頻度に大差がみられた (8.3~30.1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法律的、商学的な専門知識と経験が必要となる。そのため、この選択肢を選んだ業者は本当に隙のない準拠規則を規定できていたのか否かが疑問となる。したがって、貿易業者は、一般的には既存の規定を準拠規則とする方が当事者にとっては手間や暇を省け一応間違いのない方策であることを理解すべきであろう。

## 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、各年ともに上位の高い回答頻度 (1.5社に1社) 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 (4.0~6.0社に1社) で推移していた。「どんな規則があるのか知らないから」は、各年とともに上中位の回答頻度 (1.3~3.0社に1社) 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、各年ともに中低位の回答頻度 (3.0~4.0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 (12.0~2.4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、それとくに問題が生じたことがないからであると推測できた。一方、どんな規則があるのか知らない当事者は、かなりの頻度で存在していた。またどの規則が適切であるか分からない当事者もある程度の頻度で存在していた。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、その数ほどではないものの同時にどの規則が適切であるか分からない者も存在していることが明らかとなった。

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には問題が生じないであろうが、いつトラブルが生じても不思議ではない状況下にあり、一旦トラブルが生じたならばトラブルの解決策の取っかかりさえ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…貿易売買契約書自体を作成していない」は、各年ともに上位の高い回答比率（約3割～約4割弱）の範囲内で推移していた。「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、各年ともに上位の高い回答比率（約3割5分～3割弱）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1割6分～1割弱）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…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中下位の回答比率（1割強～約6分）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。「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5分～1割弱）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、国際商事紛争の解決方法として用いることは裁判官が国際取引に精通しているとは限らず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、訴訟が国際商事紛争の解決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。

### 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3分～約1割8分）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（約8割7分～約8割2分）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5～10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<sup>7)</sup>。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1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、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。

以 上

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。

---

7) 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。