



## 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

著者	吉田 友之
雑誌名	関西大学商學論集
巻	51
号	1-3
ページ	277-289
発行年	2006-08-25
その他のタイトル	A Study on Notes for International Trade of the Small and Medium-Sized Traders in Osaka
URL	<a href="http://hdl.handle.net/10112/4244">http://hdl.handle.net/10112/4244</a>

# 中小企業の貿易売買における留意点

——在販業者対象の実証研究を中心として——

吉田友之

## はしがき

筆者は、大阪地域に所在する貿易業者を対象に「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、大阪調査と称す)<sup>1)</sup>。その調査の後、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 (Foreign Access Zone; 輸入促進地域) 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「トレード・タームズの使用実態」について解明した (以下、地方調査と称す)<sup>2)</sup>。大阪地域は中小企業が多い土地柄であるが、一般に在販業者は11箇所の地方に所在する業者の規模よりは大きい。したがって、在販業者を対象とする本調査結果は、ある程度規模が大きい企業や中小零細企業の両者に共通する状況と考えられる。

在販業者を対象とした調査の所期の目的は、「わが国のトレード・タームズの使用動向」を解明することであった。同調査から所期の目的は達成できたが、副次的に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。このデータは筆者にとって中小貿易企業に対する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

---

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: 2002年7～9月。③調査対象者: 大阪市経済局国際経済課監修『大阪市貿易業者名簿 (2001年版)』社団法人大阪輸出入協会に掲載されている3,837社の中から、貿易取引に携わっている企業を無作為に955社抽出した。④調査の実施方法: アンケート調査票を郵送し、返送を依頼した (郵送調査法)。⑤回答者数: アンケート送付総数955件で有効回答数は289件であり、有効回答率は30.3%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: 2002年7～9月。③調査対象者: 青森、宮城、新潟、岡山、京都、島根・鳥取、山口、愛媛、高知、熊本、大分地域所在の貿易業者。④調査の実施方法: アンケート調査票を郵送し、返送を依頼した (郵送調査法)。⑤回答者数: アンケート送付総数1,024件で回収数963件であった。そのうち有効回答数は640件で、323件は「直接貿易は行っていない」、「回答拒否」などであった。したがって、回収率は94% (963件÷1,024件)、有効回収率は62.5% (640件÷1,024件)、無回答を除く有効回答率は91.3% (640件÷(1,024件-323件)) であった。

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則を取り決めていない場合の理由とその対処方法はどのようにしているか、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、などについて、上記在販業者対象の調査データの分析を中心に考察し<sup>3)</sup>、併せて地方業者対象の調査データ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、中小企業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

大阪調査では、「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、次の回答を得た。

(回答者ベース289件) <回答数ベース296件>

「どの規則にも準拠していない」97件 (33.6%) <32.7%>、「国際商業会議所 (ICC) が制定したインコタームズ2000年版」58件 (20.1%) <19.6%>、「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)」53件 (18.3%) <17.9%>、「社内で独自に作成した規則」31件 (10.7%) <10.5%>、「国際商業会議所 (ICC) が制定したインコタームズ1990年版」23件 (8.0%) <7.8%>、「その他」14件<sup>4)</sup> (4.8%) <4.7%>、「同業者団体が規定した規則」13件 (4.5%) <4.4%>、「1941年改正米国 (アメリカ) 貿易定義」5件 (1.7%) <1.7%>、「国際商業会議所 (ICC) が制定したインコタームズ1980年版」2件 (0.7%) <0.7%>

一方、地方調査では、上記質問に対して、次の回答を得た。

3) 以下ではどの調査によるのかの明示がなければ大阪調査に基づくものとする。

4) \*FOB, CIF, C&Fは貿易の基本。それに基づいて商売をしている。今さら学問上の細かな規則などは考えたくもなく知らないし、必要なし。\*C&Fで取り決めるが、何に準拠するかまでは考えていない。  
\*メーカーと我社のエイジェント契約時に規定があり個別にはその都度の売買契約に基づく。\*創業以来50年FOB, C&F, CIFを使用しているが相手先との間で理解が成立しなかったことはない。唯一米国でのFOBタームに関する理解は多少異なる場合がありEx-Factoryの意味でFOB Factoryの意味でFOBが使用されることがあるのは認識しているが、その場合はEx-Factoryと解釈して業務をしている。

（回答者ベース640件）＜回答数ベース601件＞

「どの規則にも準拠していない」228件（35.6%）＜37.9%＞, 「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ2000年版」103件（16.1%）＜17.1%＞, 「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ（何年版かは明示していない）」92件（14.4%）＜15.3%＞, 「社内で独自に作成した規則」70件（10.9%）＜11.6%＞, 「その他」40件（6.3%）＜6.7%＞, 「同業者団体が規定した規則」28件（4.4%）＜4.7%＞, 「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ1990年版」27件（4.2%）＜4.5%＞, 「1941年改正米国（アメリカ）貿易定義」9件（1.4%）＜1.5%＞, 「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ1980年版」4件（0.6%）＜0.7%＞

## 2) 分析

トレード・タームズは、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、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。それを回避するために各団体・組織により貿易条件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が、これらの諸規則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は少なくない。

回答者ベースでは、「どの規則にも準拠していない」は、約3社に1社の回答頻度となっており地方調査の2.8社に1社に比べると若干低い頻度となっていた。しかし約3社に1社は使用するトレード・タームズの使用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」は約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（何年版かは明示しない）」は5.5社に1社の回答頻度となっていた。インコタームズ2000年版はインコタームズで最新の規則であるが、改訂後2年が経過した時点<sup>5)</sup>の回答頻度としては少し低いように思われる。しかし地方調査の改訂後3年が経過した時点で6.2社に1社の回答頻度と比べると大阪調査のそれは高くはなっていた。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。

5) 大阪調査は2002年実施された。

回答数ベースでは、「どの規則にも準拠していない」は3割強、地方業者では4割弱、「インコタームズ」系は5割弱、地方業者では4割弱を占めていた。「どの規則にも準拠していない」は、「インコタームズ」系に比べて少なくなっていたが、かなり高い割合を占めていた。

## 2 クロス集計と分析

### 1) 結果

大阪調査では、「貿易形態」と「使用するトレード・タームズの準拠規則」のクロス集計は次の結果であった。

表1

	合計	Q9 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)	296	58	23	2	53	5	13	31	97	14	
全体 (%)	100.0	19.6	7.8	0.7	17.9	1.7	4.4	10.5	32.7	4.7	
Q1 貿易形態	輸出入業	177	41	17	1	33	3	8	23	44	7
		100.0	23.2	9.6	0.6	18.6	1.7	4.5	13.0	24.8	4.0
	輸出業のみ	43	7	3	0	12	0	1	4	14	2
		100.0	16.3	7.0	0.0	27.9	0.0	2.3	9.3	32.5	4.7
輸入業のみ	66	6	3	1	6	2	3	4	37	4	
	100.0	9.1	4.5	1.5	9.1	3.0	4.5	6.1	56.1	6.1	
その他	10	4	0	0	2	0	1	0	2	1	
	100.0	40.0	0.0	0.0	20.0	0.0	10.0	0.0	20.0	10.0	

### 2) 分析

貿易形態によりトレード・タームズに対する利用準拠規則の採用割合に相違があるかないかが分かる。インコタームズ2000年版では、「輸出入業」は、「輸出業」に比べて若干高い比率であり、「輸入業」に比べて高い比率となっていた。また「輸出業」は「輸入業」に比べて若干高い比率となっていた。インコタームズ1990年版では、「輸出入業」は、「輸出業」に比べて比率にほとんど差はなかったが、「輸入業」に比べて若干高い比率となっていた。インコタームズ(何年版かは不明)では、「輸出業」は、「輸出入業」に比べて若干高い比率であり、「輸入業」に比べてかなり高い比率となっていた。また「輸出入業」は「輸入業」に比べて若干高い比率となっていた。同業者団体が規定した規則では、「輸出入業」、「輸出業」、「輸入業」で比率にほとんど差はなかった。社内で独自に作成した規則では、「輸出入業」は、「輸出業」に比べて比率にほとんど差はないが、「輸入業」に比べて若干高い比率となっていた。また「輸出業」、「輸入業」で比率にほとんど差はなかった。どの規則にも非準拠では、「輸入業」は、「輸出入業」に比べて非常に高い比率であり、「輸出入業」に比べて極めて高い比率となっていた。

また「輸出業」は「輸出入業」に比べて若干高い比率となっていた。

「輸出入業」者や「輸出業」者は、「インコタームズ系の規則」および「社内で独自に作成した規則」に準拠する回答傾向にあることが分かった。また「輸入業」者は、「インコタームズ系の規則」および「社内に独自に作成した規則」を準拠規則としてあまり利用しておらず、「どの規則にも非準拠」である回答傾向が強いことが分かった。

一方、地方調査においては、「輸出入業」者は、「インコタームズ系の規則」に準拠する回答傾向にあった。また「輸出業」者や「輸入業」者は、「インコタームズ系の規則」をあまり利用しておらず、「どの規則にも非準拠」の回答傾向にあることが分かった。

## 第2章 利用トレード・タームズに対する規則の非準拠とその対処方法

### 1 単純集計と分析

#### 1) 「どの規則にも非準拠の理由」

##### (1) アンケート結果

大阪調査では、「(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。

(回答者ベース97件) <回答数ベース206件>

「特に問題が生じたことがないから」72件(74.2%) <34.8%>、「それが長年のやり方であるから」64件(66.0%) <31.1%>、「相手方からの要求がないから」28件(28.9%) <13.6%>、「どんな規則があるのか知らないから」23件(23.7%) <11.2%>、「どの規則が適切であるか分からないから」15件(15.5%) <7.3%>、「その他」3件<sup>6)</sup>(3.1%) <1.5%>、「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」1件(1.0%) <0.5%>

一方、地方調査では、上記質問に対して、次の回答を得た。

(回答者ベース228件) <回答数ベース456件>

「特に問題が生じたことがないから」170件(74.6%) <37.3%>、「それが長年のやり方であるから」108件(47.4%) <23.7%>、「どんな規則があるのか知らないから」81件(35.5%) <17.8%>、「相手方からの要求がないから」48件(21.1%) <10.5%>、「どの規則が適切であるか分からないから」42件(18.4%) <9.2%>、「その他」5件(2.2%) <1.1%>、「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(0.9%) <0.4%>

##### (2) 分析

回答者ベースでは、「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1.5社に1社の回答頻度となり、両者ともかなり高い回答頻度であった。

6) \*一般に理解された貿易の常識範囲の条件で通常の取引では、特に準拠規則が何かは必要ない。FOB、C&F、CIFは後に港の名前を入れてOKであり、どの規則定義に基づくかは知らない。

地方業者でも、それぞれ1.3社に1社、2.1社に1社の回答頻度となり、特に「特に問題が生じたことがないから」が高い回答頻度であった。これらは大阪・地方調査ともにほぼ同じ傾向であった。また「相手方からの要求がないから」は3.5社に1社、「どんな規則があるのか知らないから」は4.2社に1社、「どの規則が適切であるか分からないから」は6.5社に1社の回答頻度であった。地方調査では、それぞれ4.7社に1社、2.8社に1社、5.4社に1社の回答頻度となっていた。トレード・タームズの解釈規則を知らずどの規則が適切であるか分からない者は比較的小数であったが、地方調査ではどんな規則があるのか知らない者が比較的多くいた。「どの規則にも準拠していない」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た。

回答数ベースでは、「特に問題が生じたことがないから」は3分の1強を占めており、「それが長年のやり方であるから」の3割強を含めると約66%にのぼる。地方調査でも、それぞれ約37%、約24%の合計約6割となり大阪調査とほぼ同率であった。一方、「相手方からの要求がないから」は約14%、「どんな規則があるのか知らないから」は1割強を占めており、「どの規則が適切であるか分からないから」の約7%を含めて約32%にとどまっていた。地方調査では、それぞれ約1割、2割弱、1割弱の合計約38%となり大阪調査とほぼ同率であった。しかし大阪調査では地方調査に比べて「どんな規則があるのか知らないから」は約6.5ポイント低く、決して準拠規則を無知である者は多くはなかった。非準拠の理由は大阪・地方調査ともに、前者の積極的にあえてどの規則にも準拠していないグループと後者の消極的な意味でどの規則にも準拠していないグループに大別された。

## 2) 「トレード・タームズの解釈相違の対処法」

### (1) アンケート結果

大阪調査では、「(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ために、相手方との間で使用したトレード・タームズについて解釈の相違が生じた場合、貴社はどう対処しますか」について質問したところ、次の回答を得た。

「話し合いによる円満な解決を目指す・・・当社に非がない場合でも、ある程度譲歩するが、それでも決裂の場合には貿易売買契約書に基づき解決する」36件(41.4%)、「話し合いによる円満な解決を目指す・・・当社に非がない場合には、譲歩せず、決裂の場合には貿易売買契約書に基づき解決する」26件(29.9%)、「即、貿易売買契約書に基づき解決する」10件(11.5%)、「その他」9件<sup>7)</sup>(10.3%)、「話し合いによる円満な解決を目指す・・・当社に非がない場合でも、全面的に譲歩し、解決する」6件(6.9%)、不明10件

7) \* 発注時にタームズを設定するので、解釈の相違が生じる事は無い。\* 過去40年間問題になった事は無い。

\* 話し合いが大前提、相手譲歩が唯一の解決手段。\* 発注書および注文請書(Confirmation)に従って処理。

一方、地方調査では、上記質問に対して、次の回答を得た。

「話し合いによる円満な解決を目指す・・・当社に非がない場合でも、ある程度譲歩するが、それでも決裂の場合には貿易売買契約書に基づき解決する」81件 (37.2%)、「話し合いによる円満な解決を目指す・・・当社に非がない場合には、譲歩せず、決裂の場合には貿易売買契約書に基づき解決する」79件 (36.2%)、「その他」34件 (15.6%)、「話し合いによる円満な解決を目指す・・・当社に非がない場合でも、全面的に譲歩し、解決する」13件 (6.0%)、「即、貿易売買契約書に基づき解決する」11件 (5.0%)、不明10件

(2) 分析

「話し合いによる円満な解決を目指す・・・当社に非がない場合でも、ある程度譲歩するが、それでも決裂の場合には貿易売買契約書に基づき解決する」、「話し合いによる円満な解決を目指す・・・当社に非がない場合には、譲歩せず、決裂の場合には貿易売買契約書に基づき解決する」は合わせて7割強で、地方調査でも合わせて約73%と高い割合であった。一方、「即、貿易売買契約書に基づき解決する」は1割強、「話し合いによる円満な解決を目指す・・・当社に非がない場合でも、全面的に譲歩し、解決する」は約7%となっていたが、地方調査ではそれぞれ5%、6%と若干の差で両者の順位が入れ替わっていた。

2 クロス集計と分析

1) 「貿易形態」と「どの規則にも準拠しない理由」のクロス集計

(1) 大阪調査では、次の結果であった。

表2

		合計	SQ1 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)		206	72	64	28	1	23	15	3
全体 (%)		100.0	34.8	31.1	13.6	0.5	11.2	7.3	1.5
Q1 貿易形態	輸出入業	93	34	29	14	0	8	6	2
		100.0	36.4	31.2	15.1	0.0	8.6	6.5	2.2
	輸出業のみ	24	8	6	3	1	3	3	0
		100.0	33.3	25.0	12.5	4.2	12.5	12.5	0.0
	輸入業のみ	84	28	28	11	0	11	5	1
		100.0	33.3	33.3	13.1	0.0	13.1	6.0	1.2
	その他	5	2	1	0	0	1	1	0
		100.0	40.0	20.0	0.0	0.0	20.0	20.0	0.0

(2) 分析

貿易形態によりどの規則にも準拠しない理由の割合に相違があるかないかが分かる。「特に問題が生じたことがないから」では、「輸出入業」、「輸出業」、「輸入業」で比率にほとんど差



はなかった。地方調査では、「輸出業」は、「輸出入業」、「輸入業」に比べて若干高い比率となっていた。また「輸出入業」、「輸入業」で比率にほとんど差はなかった。「それが長年のやり方であるから」では、「輸出入業」、「輸入業」は、「輸入業」に比べて若干高い比率であり、「輸出入業」、「輸入業」で比率にほとんど差はなかった。地方調査では、「輸出入業」は、「輸出業」とほとんど差はないが、「輸入業」に比べて若干高い比率であった。また「輸出業」、「輸入業」で比率にほとんど差はなかった。「相手方からの要求がないから」では、「輸出入業」、「輸出業」、「輸入業」で比率にほとんど差はなかった。地方調査では、「輸出入業」は、「輸入業」とほとんど差はないが、「輸出業」に比べて若干高い比率であった。また「輸出業」、「輸入業」で比率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」では、「輸出入業」、「輸出業」、「輸入業」で比率にほとんど差はなかった。地方調査では、「輸出業」、「輸入業」は、「輸出入業」に比べて若干高い比率となっていた。また「輸出業」、「輸入業」で比率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」では、「輸出業」は、「輸出入業」、「輸入業」に比べて若干高い比率となっていた。また「輸出入業」、「輸入業」で比率にほとんど差はなかった。地方調査では、「輸出入業」、「輸出業」、「輸入業」で比率にほとんど差はなかった。

「輸出入業」者、「輸出業」者、「輸入業」者は、ともに「特に問題が生じたことがないから」、「相手方からの要求がないから」および「どんな規則があるのか知らないから」どの規則にも準拠していない傾向にあることが分かった。また「輸出入業」者、「輸入業」者は、「それが長年のやり方であるから」どの規則にも準拠していない傾向にあることが分かった。「輸出業」者は、「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傾向にあることが分かった。

## 2) 「貿易形態」と「タームズについての解釈相違」のクロス集計

(1) 大阪調査では、次の結果であった。

表3

		合計	SQ2 タームズについての解釈相違				その他
			譲歩せず 契約書に 基づき解 決	ある程度 譲歩し契 約書に基 づく解決	全面的に 譲歩し解 決	即、契約 に基づき 解決	
全体 (件)		87	26	36	6	10	9
全体 (%)		100.0	29.9	41.4	6.9	11.5	10.3
Q1 貿易 形態	輸出業と輸入業	40	14	17	1	6	2
		100.0	35.0	42.5	2.5	15.0	5.0
	輸出業のみ	13	5	6	1	0	1
		100.0	38.5	46.1	7.7	0.0	7.7
	輸入業のみ	32	7	12	3	4	6
		100.0	21.9	37.4	9.4	12.5	18.8
	その他	2	0	1	1	0	0
		100.0	0.0	50.0	50.0	0.0	0.0

## （2）分析

貿易形態によりタームズについての解釈相違に対する対処策の割合について分かる。「譲歩せず契約書に基づき解決」では、「輸出業」は、「輸出入業」と比率にほとんど差はないが、「輸入業」に比べてかなり高い比率となっていた。また「輸出入業」は「輸入業」に比べて高い比率となっていた。地方調査では、「輸出業」は、「輸入業」と比率にほとんど差はないが、「輸出入業」に比べて若干高い比率となっていた。また「輸入業」、「輸出入業」で比率にほとんど差はなかった。「ある程度譲歩し契約書に基づき解決」では、「輸出業」、「輸出入業」は、比率にほとんど差はないが、「輸入業」に比べて若干高い比率となっていた。地方調査では、「輸出入業」は、「輸入業」に比べて若干高い比率であり、「輸出業」に比べて高い比率となっていた。また「輸入業」、「輸出業」で比率にほとんど差はなかった。「全面的に譲歩し解決」では、「輸入業」、「輸出業」は、比率にほとんど差はないが、「輸出入業」に比べて若干高い比率となっていた。地方調査では、「輸出業」、「輸出入業」、「輸入業」で比率にほとんど差はなかった。

「輸出入業」者、「輸出業」者は、「話し合いによる円満な解決を目指す・・・当社に非がない場合には、譲歩せず、決裂の場合には貿易売買契約書に基づき解決する」、「話し合いによる円満な解決を目指す・・・当社に非がない場合でも、ある程度譲歩するが、それでも決裂の場合には貿易売買契約書に基づき解決する」において回答傾向が強かった。また「輸入業」者、「輸出業」者は、「話し合いによる円満な解決を目指す・・・当社に非がない場合でも、全面的に譲歩し、解決する」において回答傾向が強かった。

## 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

大阪調査では、「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。

「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」119件（47.0%）、「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」58件（22.9%）、「ない・・・貿易売買契約書自体を作成していない」35件（13.8%）、「ある・・・商事仲裁による紛争解決規定」25件（9.9%）、「その他」9件<sup>8)</sup>（3.6%）、「ある・・・訴訟による紛争解決規定」6件（2.4%）、「ある・・・同業者団体の仲介による紛争解決規定」1件（0.4%）、不明36件

8) \*発注する品目によって設定する場合としない場合があり。\*種苗国際ルール（FISルール）に準拠する旨、明示しているケースもあるが、実際には裁判になっているケースもあるようです。\*PROFORMA INVOICEのみのやりとり。\*特に書類には記していないが問題が万が一起った場合は仲裁協会に加盟している。\*基本的には1（筆者注：話し合い）であり、それでも解決しない場合は3（筆者注：商事仲裁）ノ

一方、地方調査では、上記質問に対して、次の回答を得た。

「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」216件(41.0%)、「ない・・・貿易売買契約書自体を作成していない」124件(23.5%)、「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」119件(22.6%)、「ある・・・商事仲裁による紛争解決規定」45件(8.5%)、「ある・・・訴訟による紛争解決規定」14件(2.7%)、その他8件(1.5%)、「ある・・・同業者団体の仲介による紛争解決規定」1件(0.2%)、不明113件

## 2) 分析

「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5割弱を占めていたが、この取り決めは紛争解決方法としては気休め程度にすぎず全く実効性のないものと言わざるを得ない。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」の約1割、「ある・・・訴訟による紛争解決規定」の約2%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言えない。さらに「ない・・・貿易売買契約書自体を作成していない」の1割強にいたっては信じがたい結果となっていた。

## 2 クロス集計と分析

### 1) 結果

大阪調査では、「貿易形態」と「紛争解決方法の規定の有無」のクロス集計は次の結果であった。

### 2) 分析

貿易形態により紛争解決方法に相違があるかないかが分かる。「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」では、「輸出入業」は、「輸入業」に比べて若干高い比率であり、「輸出業」に比べて高い比率となっていた。また「輸入業」は「輸出業」に比べて若干高い比率となっていた。「ある・・・商事仲裁による紛争解決規定」では、「輸出入業」は、「輸出業」、「輸入業」に比べて若干高い比率となっていた。また「輸出業」、「輸入業」で比率にほとんど差はなかった。「ある・・・訴訟による紛争解決規定」および「ない・・・

---

⑤の手続規則に従う、と規定している。\*輸出の場合：⑤(筆者注：話し合う暗黙の了解)、輸入の場合：⑦(筆者注：その他)相手方の貿易売買契約書による。\*既定は無いが取引金額が大きい場合には規定するべきかもしれません。最終的には保険業者、弁護士に依頼する事になるでしょう。

表 7

		合計	Q10 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)		253	58	1	25	6	119	35	9
全体 (%)		100.0	22.9	0.4	9.9	2.4	47.0	13.8	3.6
Q1 貿易形態	輸出業と輸入業	144 100.0	39 27.1	0 0.0	17 11.8	2 1.4	68 47.2	12 8.3	6 4.2
	輸出業のみ	39 100.0	5 12.8	0 0.0	2 5.1	2 5.1	17 43.7	11 28.2	2 5.1
	輸入業のみ	62 100.0	13 21.0	1 1.6	4 6.5	2 3.2	30 48.4	11 17.7	1 1.6
	その他	8 100.0	1 12.5	0 0.0	2 25.0	0 0.0	4 50.0	1 12.5	0 0.0

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」では、「輸出入業」、「輸出業」、「輸入業」で比率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」では、「輸出業」は、「輸入業」に比べて高い比率であり、「輸出入業」に比べてかなり高い比率となっていた。また「輸入業」は「輸出入業」に比べて若干高い比率となっていた。

「輸出入業」者は、「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」や「ある・・・商事仲裁による紛争解決規定」において回答傾向が強かった。また「輸出入業」者、「輸出業」者、「輸入業」者は、ともに「ある・・・訴訟による紛争解決規定」、「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」において回答傾向が強かった。「輸出業」者は、「ない・・・貿易売買契約書自体を作成していない」において最も強い回答傾向となり、「輸出入業」者で最も弱い回答傾向となっていた。

### 結び

以上より、在阪貿易業者の多くが売買契約書の中で特にトレード・タームズの準拠規則、紛争解決方法を明確に規定しないまま、取引活動を行っている実態が明らかとなった。

現行においては、在阪の貿易業者は約3社に1社は使用しているトレード・タームズに対する準拠規則を取り決めていないことが明らかとなった。何らかの準拠規則を取り決めていた場合には、「インコタームズ系の規則」は5割弱であったが、そのうち「インコタームズに準拠するが何年版かは明示していない」が15%を占めていた。インコタームズは、現在にいたるまで何度も改訂が加えられ、そこで規定されたトレード・タームズ数の増減ならびにそのトレード・タームズに対する売主・買主の義務の削除・修正が行われている。したがってインコター

ムズの改訂年次を明示していない場合には、貿易当事者にかえて混乱を生じさせることすらあり得え、極論的には準拠規則を取り決めていない場合と大して変わらない。つまり、トレード・タームズの準拠規則については、その準拠規則を取り決めていないおよびインコタームズに準拠するが何年版かは明示していないは合わせて53%にもほり、業者にとって注意を要する憂慮すべき事態であると言えよう。また「社内で独自に作成した規則」および「同業者団体が規定した規則」は合わせて16%となっていたが、特に社内で独自にこの種の規則を策定するにはかなりの専門的知識や時間が必要となり、この回答をした業者は果たしてどの程度適正な規則を定めているのか疑問が残る所である。さらに、特に「輸入業」者で「どの規則にも準拠せず」、「インコタームズ系の規則」に準拠していないことが明らかとなった。「輸出業」者では「インコタームズ(何年版かは不明示)」の回答傾向が強くなっていた。

次に、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のは、「どんな規則があるのか知らないから」または「どの規則が適切であるか分からないから」という理由もあげられていたが、むしろ一般的には「長年トレード・タームズに対する準拠規則を取り決めていなくてもそれで特に問題が生じたことがないから」と考えられている。長年にわたっていかにトレード・タームズの解釈について問題が生じなかったとは言え、それはいつ生じるとも限らない。平素問題が生じたことがないから取り決めなくてよいのではなく万が一の確率であっても生じる可能性がある限り、それに備えて契約書などできっちりと準拠規則を取り決めておかなければならない。さらに、特に「輸出業」者、「輸入業」者では「それが長年のやり方であるから」どの規則にも準拠していない傾向にあることが分かった。「輸出業」者では「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ことが明らかとなった。

最後に、貿易取引から生じる紛争に対してどのような回避策を講じているかについては、契約書の中に紛争解決方法を取り決めている場合には、「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」が2割強を占めていたが、それは具体的な解決方法を取り決めているわけではなく実効性に乏しい規定であると言わざるを得ない。「ある・・・商事仲裁による紛争解決規定」は約1割で、この方法は理論的には最も適切な解決策とされている。本アンケートでは、商事仲裁についてのさらに具体的な内容については問うことはできなかったが、仮にこのようにしていたならば商事仲裁を利用しかつ紛争解決機関やそこで下された裁定が両当事者にどのような効力を有するようになるかなどについて完璧に規定している業者の回答割合はさらに少なくなっていたと推測できるであろう。また「ある・・・訴訟による紛争解決規定」は約2%であり、これは紛争解決方法を規定しないよりはましであるが商事仲裁に比べて貿易紛争の解決手段としてはあまり好ましくはないと言われる方法で、それを認識してかどうかは判断のしようがないが低い回答割合にとどまっていた。他方、紛争解決方法を取り決めていない場合には、「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」は約5割を占めており、契約書の中に明示的に紛争解決

方法を取り決めていない場合が非常に多いことが分かった。「ない・・・貿易売買契約書自体を作成していない」という回答も1割強あり、これは商事紛争に即応する手段としては全く機能せずリスク・マネジメント面からも極めて重大な問題であろう。さらに、「輸出入」者は、「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」や「ある・・・商事仲裁による紛争解決規定」の回答傾向が強くなっていた。「輸出業」者は「ない・・・貿易売買契約書自体を作成していない」の回答傾向が強くなっていたが、「輸出入業」者は反対に「ない・・・貿易売買契約書自体を作成していない」の回答傾向が最も弱くなっていた。

言うまでもなく理論的には、貿易業者は自身危うく紛争に巻き込まれそうな状況のまま貿易取引活動を行っていることを認識すべきであろう。その上で、貿易業者は以下のような措置を既に講じているかどうかをチェックしてみてもどうか。講じていない場合には、各業者は以下の措置を講じることを勧めたい<sup>9)</sup>。

まず貿易業者は、貿易取引の際には使用されるトレード・タームズはどんな規則に準拠するのかを契約書などで合意することが重要である。その場合にも現行ではインコタームズを準拠規則としかつその改訂年度を明示しておくことが適切な措置となろう。これらは特に「輸入業」専業者および「輸出業」専業者にとって留意されるべきである。業者がトレード・タームズの準拠規則を取り決めない主な理由は、「長年トレード・タームズに対する準拠規則を取り決めていなくてもそれで特に問題が生じたことがないから」であり、決して「どの規則があるのかわからない」または知っていながら「どの規則が適切であるのかわからない」からだけではない。どんな理由があるにせよ業者はトレード・タームズを使用する以上それに対して当事者間で使用する準拠規則を共有化する作業を怠ってはならないことを再認識すべきである。また、貿易業者は、貿易取引から生じる紛争解決方法についてあらかじめ契約書の中に取り決めておくことが肝要であり、その方法は商事仲裁により解決を図る規定とするのが実務的に最も適切であろう。これらは特に「輸出業」専業者にとって留意されるべきである。

以上

〔付記〕商学部は大阪の地で呱呱の声をあげ、爾来1世紀にわたり大阪とともに歩んできた。

本論文が大阪の再生・隆盛への一助になればと願う次第である。

---

9) 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概括的な指摘にとどめた。大阪では、大阪商工会議所、(社)日本商事仲裁協会大阪事務所、(社)大阪輸出入協会、大阪市などが貿易取引セミナーを実施しており、貿易業者はこれを利用して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。なお本稿は、筆者による「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年の第14章在阪貿易業者におけるトレード・タームズの使用実態とその分析で述べたアンケート・データ中の売買契約にかかわるデータを中心として利用しつつ一部のクロス集計については新たに作成し、貿易売買契約で取り決めるべき内容と留意点を実務上の観点より考察したものである。