



Title	在阪貿易業者の取引契約における留意点 調査に基づく時系列的実証研究
Author(s)	吉田, 友之
Citation	関西大学商學論集, 59(3): 107-126
Issue Date	2014-12-25
URL	http://hdl.handle.net/10112/8937
Rights	
Type	Departmental Bulletin Paper
Textversion	publisher

在阪貿易業者の取引契約における留意点

—調査に基づく時系列の実証研究—

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として2002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、2002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もつようになるとの観点から、2007年 (以下、2007と称す)²⁾、2012年 (以下、2012と称す)³⁾に2002とほぼ同内容のアンケート調査を実施した。在阪業者を対象とした調査の所期の目的は、「わが国で使用されるトレード・タームズの動向」を解明することであった。三度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⁴⁾、副次的に業者の売買契約

-
- 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月1日～9月30日。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% (289件÷955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: 2007年7月1日～8月31日。③調査対象者:大阪市経済局監修『大阪市貿易業者名簿 (2004年版)』社団法人大阪輸出入協会に掲載されている3,053社の中から、貿易取引に携わっている企業を無作為に879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879件で回収数375件 (他に102件は宛先住所不明で返送) であった。そのうち有効回答数は349件で、26件は「直接貿易は行っていない」、「白紙」などであった。したがって、回収率は42.7% (375件÷879件)、有効回収率は39.7% (349件÷879件)、無回答を除く有効回答率は40.9% (349件÷(879件-26件)) であった。
- 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: 2012年7月17～31日。③調査対象者:大阪商工会議所貿易部会員 (貿易企業以外は除く) で1,447社 (内、11社は直接貿易なし)。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1,447社で有効回答数は448件 (回収数は459件であったが11件は無効回答) であり、無効回答を除く有効回収率は31.1% (448件÷(1,447件-11件)) であった。
- 4) 2002からとりまとめた論文は、吉田友之「トレード・タームズにおける使用動向の推移—在阪貿易業者を対象としたアンケート調査より—」『日本貿易学会年報 (JAFTAB)』第42号、2005年3月、150～59頁

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。つまりこのデータによ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いわれていることは、実務上どの程度まで盛り込まれており時系列的な変化が見てとれるのか、についてつまびらかにさせることができた。その成果は過去二度にわたり論文にまとめたが⁵⁾、本稿ではさらに2012の結果を追加して時系列的な推移を再考察したい。

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はどうしてなのか、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、などについて、2012のデータ分析を中心に考察し、併せて2002、2007の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いわれているが、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⁶⁾、表1の回答を得た。

↘頁である。

2007からとりまとめた論文は、吉田友之「トレード・タームズにおける使用動向とその展望—在阪貿易業者を対象とした2007年アンケート調査より—」『日本貿易学会年報 (JAFTAB)』第46号、2009年3月、47~55頁である。

2012からとりまとめた論文は、吉田友之「トレード・タームズの使用動向に関する時系列的考察—在阪貿易業者を対象とした2012年アンケート調査より—」『日本貿易学会年報 (JAFTAB)』第51号、2014年3月、3~13頁である。

5) 2002からとりまとめた論文は、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1・2・3号合併号、2006年8月、277~89頁〔以下、前掲論文1〕である。

2007からとりまとめた論文は、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4号合併号、2009年10月、59~77頁〔以下、前掲論文2〕である。

6) 以下、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。上表の未記入箇所(斜線部分)は回答選択肢がないことによる。

表1 トレード・タームズの準拠規則
 [左段：回答者ベース]⁷⁾ (右段：回答数ベース)⁸⁾

(単位%)

	2002年 〔289件〕 (296件)	2007年 〔316件〕 (380件)	2012年 〔435件〕 (505件)
インコタームズ2010年版			125件 〔28.7〕 (24.8)
インコタームズ2000年版	58件 〔20.1〕 (19.6)	108件 〔34.2〕 (28.4)	50件 〔11.5〕 (9.9)
インコタームズ1990年版	23件 〔8.0〕 (7.8)	18件 〔5.7〕 (4.7)	7件 〔1.6〕 (1.4)
インコタームズ1980年版	2件 〔0.7〕 (0.7)	3件 〔0.9〕 (0.8)	
インコタームズ (何年版かは明示しない)	53件 〔18.3〕 (17.9)	59件 〔18.7〕 (15.5)	97件 〔22.3〕 (19.2)
1941年改正米国貿易定義	5件 〔1.7〕 (1.7)	1件 〔0.3〕 (0.3)	8件 〔1.8〕 (1.6)
同業者団体が規定した規則	13件 〔4.5〕 (4.4)	17件 〔5.4〕 (4.5)	24件 〔5.5〕 (4.8)
社内で独自に作成した規則	31件 〔10.7〕 (10.5)	52件 〔16.5〕 (13.7)	43件 〔9.9〕 (8.5)
どの規則にも準拠していない	97件 〔33.6〕 (32.7)	105件 〔33.2〕 (27.6)	137件 〔31.5〕 (27.0)
その他	14件 ⁹⁾ 〔4.8〕 (4.7)	17件 ¹⁰⁾ 〔5.4〕 (4.5)	14件 〔3.2〕 (2.8)

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。

2002では、最も高い回答頻度は「どの規則にも準拠していない」で約3社に1社であった。

7) 回答頻度を示す（回答者が選択回答した割合）。

8) 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）。

9) * 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で取り決めするが、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。

10) * 長年貿易に従事しており、それまでの商習慣。* 何十年も海外との取引をしていると取引先は必然的にしぼられてくる。限られた取引先との間にもめ事はほとんどないから質問の事項に懸念はない。* 世界各国通例・慣習。* 不明（3）。* 見積書に建値の条件をつけている。* 輸出はL/Cに準ずる、輸入はインコタームズ2000。* 各顧客との契約による。* 明確に意識していません。* 以前勤務していた貿易会社で約30年の経験に基づいている。* 特に聞いていない。* 大正時代以降国際的に基本として使用されていたものに従った。* 知らない。* よく分からない。前担当者から引き継いでいる。* 貿易慣習に基づく。* 何に準拠しているか不明。

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」で約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)」で5.5社に1社, 「社内で独自に作成した規則」で9.4社に1社, 「国際商業会議所 (ICC) が制定したインコタームズ1990年版」で12.5社に1社とつづいていた。

2007では、最も高い回答頻度は「国際商業会議所 (ICC) が制定したインコタームズ2000年版」で2.9社に1社となり、つづいて僅差で「どの規則にも準拠していない」で3社に1社であった。つぎに「国際商業会議所 (ICC) が制定したインコタームズ (何年版かは明示しない)」で5.4社に1社, 「社内で独自に作成した規則」で6.1社に1社とつづいていた。

2012では、最も高い回答頻度は「どの規則にも準拠していない」で3.2社に1社となり、つづいて「国際商業会議所 (ICC) が制定したインコタームズ2010年版」で3.5社に1社であった。つぎに「国際商業会議所 (ICC) が制定したインコタームズ (何年版かは明示しない)」で4.5社に1社, 「国際商業会議所 (ICC) が制定したインコタームズ2000年版」で8.7社に1社, 「社内で独自に作成した規則」で10.1社に1社とつづいていた。

時系列では、「どの規則にも準拠していない」は、各年とも上位1ないし2位のほぼ同じ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 (何年版かは明示しない)」は、各年とも上位3位のほぼ同じ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2000年版」は、2000年版が最新版のインコタームズであった2002, 2007ではインコタームズ関連の中で最も高い回答頻度となっていた。2002は2000年版インコタームズが有効となり2年が経過した時点での調査であり, 2007はそのインコタームズが有効となり7年が経過した時点での調査であり, 当然2007は2002と比べて高い回答頻度となっていた。2012は2010年版インコタームズが有効となり1年半が経過した時点¹¹⁾の回答頻度としては, 2002の2000年版インコタームズと比べて高い回答頻度となっていた。

回答数ベースでは以下ようになっていた。

2002では、「どの規則にも準拠していない」が約33%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2000年版」が約20%, 「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)」が約18%の順となっていた。2007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」, 「どの規則にも準拠していない」がともに約28%となり, 「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)」が約16%の順となっていた。2012では、「どの規則にも準拠していない」が27%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」が約25%, 「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)」が約19%, 「国際商業会議所 (ICC) が制定したインコタームズ2000年版」が約10%の順となっていた。

11) 2010年版インコタームズは2011年1月1日から有効となった。

時系列では、「どの規則にも準拠していない」は高い回答比率で推移していた。調査当時最新の「国際商業会議所（ICC）が制定したインコタームズ」は同じく高い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）」は同じく約15～20%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

2002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 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	296 100.0	58 19.6	23 7.8	2 0.7	53 17.9	5 1.7	13 4.4	31 10.5	97 32.7	14 4.7	
貿易 形態	輸出業と輸入業	177 100.0	41 23.2	17 9.6	1 0.6	33 18.6	3 1.7	8 4.5	23 13.0	44 24.8	7 4.0
	輸出業のみ	43 100.0	7 16.3	3 7.0	0 0.0	12 27.9	0 0.0	1 2.3	4 9.3	14 32.5	2 4.7
	輸入業のみ	66 100.0	6 9.1	3 4.5	1 1.5	6 9.1	2 3.0	3 4.5	4 6.1	37 56.1	4 6.1
	その他	10 100.0	4 40.0	0 0.0	0 0.0	2 20.0	0 0.0	1 10.0	0 0.0	2 20.0	1 10.0

2007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 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	380 100.0	108 28.4	18 4.7	3 0.8	59 15.5	1 0.3	17 4.5	52 13.7	105 27.6	17 4.5	
貿易 形態	輸出業と輸入業	295 100.0	92 31.2	12 4.1	2 0.7	51 17.3	0 0.0	9 3.1	41 13.9	75 25.4	13 4.4
	輸出業のみ	70 100.0	12 17.1	5 7.1	1 1.4	8 11.4	0 0.0	7 10.0	9 12.9	25 35.7	3 4.3
	輸入業のみ	13 100.0	2 15.4	1 7.7	0 0.0	0 0.0	1 7.7	1 7.7	2 15.4	5 38.5	1 7.7
	その他	2 100.0	2 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0

2012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								その他
			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	
全体		505 100.0	125 24.8	50 9.9	7 1.4	97 19.2	8 1.6	24 4.8	43 8.5	137 27.0	14 2.8
貿易 形態	輸出業と輸入業	278 100.0	87 31.3	30 10.8	4 1.4	55 19.8	3 1.1	11 4.0	24 8.6	59 21.2	5 1.8
	輸出業のみ	95 100.0	17 17.9	10 10.5	1 1.1	20 21.1	0 0.0	6 6.3	11 11.6	28 29.4	2 2.1
	輸入業のみ	126 100.0	19 15.1	9 7.1	2 1.6	21 16.7	5 4.0	7 5.6	8 6.3	49 38.8	6 4.8
	その他	6 100.0	2 33.2	1 16.7	0 0.0	1 16.7	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 16.7	1 16.7

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。

2002では表2のように、「どの規則にも非準拠」は、各貿易形態で相対的に高い比率になり、輸入業、輸出業、輸出入業の順となっていたが、輸入業者は他の貿易形態業者と比べて高い選択傾向が見られた。「インコタームズ2000年版」は、輸出入業、輸出業、輸入業の順となっていたが、輸出入業者や輸出業者、特に輸出入業者は、輸入業者と比べて高い選択傾向が見られた。「インコタームズ(何年版かは不明示)」は、輸出業、輸出入業、輸入業の順となっていたが、輸出業者や輸出入業者、特に輸出業者は、輸入業者と比べて高い選択傾向が見られた。「社内で独自に作成した規則」は、各貿易形態でほぼ同じ比率となっていたが、輸出入業者は他の貿易形態業者と比べて若干高い選択傾向が見られた。「インコタームズ1990年版」は、各貿易形態でほぼ同じ比率で相対的に低くなっていた。以上のように、「どの規則にも非準拠」は輸入業者、「インコタームズ2000年版」は輸出入業者、「インコタームズ(何年版かは不明示)」は輸出業者の選択傾向にあった。

2007では表3のように、「インコタームズ2000年版」は、輸出入業の比率が非常に高く、以下はほぼ同じ比率で輸出業、輸入業の順となっていたが、輸出入業者は他の貿易形態業者と比べて高い選択傾向が見られた。「どの規則にも非準拠」は、各貿易形態で相対的に高い比率となっていたが、輸入業、輸出業、輸出入業の順となっていたが、輸出業者や輸入業者は輸出入業者と比べて高い選択傾向が見られた。「インコタームズ(何年版かは不明示)」は、輸出入業、輸出業の順となっていた。「社内で独自に作成した規則」は、各貿易形態でほぼ同じ比率となっていた。「同業者団体が規定した規則」は、輸出業が高い比率となっていた。以上のように、「インコタームズ2000年版」は輸出入業者、「どの規則にも非準拠」は輸出業者や輸入業者の選択傾向にあった。

2012では表4のように、「インコタームズ2010年版」は、輸出入業の比率が非常に高く、以下はほぼ同じ比率で輸出業、輸入業の順となっていたが、輸出入業者は他の貿易形態業者と比べて高い選択傾向が見られた。「どの規則にも非準拠」は、各貿易形態で相対的に高い比率となっていたが、輸入業、輸出業、輸出入業の順となっていたが、輸入業者は他の貿易形態業者と比べて高い選択傾向が見られた。「インコタームズ（何年版かは不明示）」は、輸出業、輸出入業、輸入業の順となっていたが、各貿易形態で大きな選択傾向の偏りは見られなかった。「インコタームズ2000年版」は、輸出入業、輸出業、輸入業の順となっていたが、各貿易形態で大きな選択傾向の偏りは見られなかった。以上のように、「インコタームズ2010年版」は輸出入業者、「どの規則にも非準拠」は輸入業者の選択傾向にあった。

時系列では、「インコタームズ（何年版かは不明示）」は、2002、2007では輸出入業者および輸出業者で高い選択傾向にあったが、2012では貿易形態による選択傾向の偏りは見られなくなった。「どの規則にも非準拠」は、輸入業者で高い選択傾向にあったが、時の経過とともに輸入業者と輸出入業者および輸出業者間の選択比率は縮まってきていた。各調査年における最新のインコタームズである、2002および2007の「インコタームズ2000年版」および2012の「インコタームズ2010年版」は、輸出入業者で高い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に非準拠の理由

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。

2) 結果の実態比較

回答者ベースでは以下のようにになっていた。

2002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。「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。

2007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。「相手方からの要求がないから」は3社に1社、「どんな規則があるのか知らないから」は6.8社に1社、「どの規則が適切であるか分からないから」は12.8社に1社の回答頻度であった。

2012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

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%)

	2002年 [97件] (206件)	2007年 [103件] (210件)	2012年 [134件] (287件)
特に問題が生じたことがないから	72件 [74.2] (34.8)	79件 [76.7] (37.6)	102件 [76.1] (35.5)
それが長年のやり方であるから	64件 [66.0] (31.1)	70件 [68.0] (33.3)	91件 [67.9] (31.7)
相手方からの要求がないから	28件 [28.9] (13.6)	34件 [33.0] (16.2)	41件 [30.6] (14.3)
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)	2件 [1.9] (1.0)	2件 [1.5] (0.7)
どんな規則があるのか知らないから	23件 [23.7] (11.2)	15件 [14.6] (7.1)	31件 [23.1] (10.8)
どの規則が適切であるか分からないから	15件 [15.5] (7.3)	8件 [7.8] (3.8)	20件 [14.9] (7.0)
その他	3件 ¹²⁾ [3.1] (1.5)	2件 ¹³⁾ [1.9] (1.0)	0件 [0.0] (0.0)

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。「相手方からの要求がないから」は3.3社に1社、「どんな規則があるのか知らないから」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6.7社に1社の回答頻度であった。

時系列では、「特に問題が生じたことがないから」は、各年とも上位1位の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、各年とも上位2位の高い回答頻度で推移していた。「相手方からの要求がないから」は、各年とも上位3位の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、各年により回答頻度にばらつきはあるものの上位4位で推移していた。「どの規則が適切であるか分からないから」は、各年により回答頻度にかんがりのばらつきはあるものの上位5位で推移していた。

各年ともに「特に問題が生じたことがないから」、「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」はほぼ同じく1～3位で推移していた。一方、「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」4～5位で推移していた。「どの規則にも非準拠の理由」として、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。

回答数ベースでは以下のようになっていた。

-
- 12) * 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。
 13) * 見積書に建値の条件をつけている。* 売買契約書面に必要取引条件を明記する。

2002では、「特に問題が生じたことがないから」は約35%を占め、「それが長年のやり方であるから」の約30%を合わせると7割弱にのぼっていた。一方、「相手方からの要求がないから」は約14%を占め、「どんな規則があるのか知らないから」の約11%を合わせると約25%にのぼっていた。「どの規則が適切であるか分からないから」の約7%を合わせても3割強にとどまっていた。

2007では、「特に問題が生じたことがないから」は約38%を占め、「それが長年のやり方であるから」の約33%を合わせると7割強にのぼっていた。一方、「相手方からの要求がないから」は約16%を占め、「どんな規則があるのか知らないから」の約7%を合わせると約23%にのぼっていた。「どの規則が適切であるか分からないから」の約4%を合わせても3割弱にとどまっていた。

2012では、「特に問題が生じたことがないから」は約36%を占め、「それが長年のやり方であるから」の約32%を合わせると7割弱にのぼっていた。一方、「相手方からの要求がないから」は約14%を占め、「どんな規則があるのか知らないから」の約11%を合わせると約25%にのぼっていた。「どの規則が適切であるか分からないから」の7%を合わせても3割強にとどまっていた。

時系列では、各年とも「特に問題が生じたことがないから」、「それが長年のやり方であるから」は7割前後で推移していた。「相手方からの要求がないから」、「どんな規則があるのか知らないから」は約2割5分で推移していた。

2 クロス集計と分析

1) アンケート結果の比較

2002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	
全体	206 100.0	72 34.8	64 31.1	28 13.6	1 0.5	23 11.2	15 7.3	3 1.5	
貿易形態	輸出業と輸入業	93 100.0	34 36.4	29 31.2	14 15.1	0 0.0	8 8.6	6 6.5	2 2.2
	輸出業のみ	24 100.0	8 33.3	6 25.0	3 12.5	1 4.2	3 12.5	3 12.5	0 0.0
	輸入業のみ	84 100.0	28 33.3	28 33.3	11 13.1	0 0.0	11 13.1	5 6.0	1 1.2
	その他	5 100.0	2 40.0	1 20.0	0 0.0	0 0.0	1 20.0	1 20.0	0 0.0

2007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 のかわら ない	どの規則 が適切か 分かわら ない	その他	
全体	210 100.0	79 37.6	70 33.3	34 16.2	2 1.0	15 7.1	8 3.8	2 1.0	
貿易 形態	輸出業と輸入業	153 100.0	57 37.3	49 32.0	24 15.7	2 1.3	11 7.2	8 5.2	2 1.3
	輸出業のみ	49 100.0	17 34.7	20 40.8	9 18.4	0 0.0	3 6.1	0 0.0	0 0.0
	輸入業のみ	8 100.0	5 62.5	1 12.5	1 12.5	0 0.0	1 12.5	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

2012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 のかわら ない	どの規則 が適切か 分かわら ない	その他	
全体	287 100.0	102 35.5	91 31.7	41 14.3	2 0.7	31 10.8	20 7.0	0 0.0	
貿易 形態	輸出業と輸入業	126 100.0	44 34.8	38 30.2	20 15.9	2 1.6	16 12.7	6 4.8	0 0.0
	輸出業のみ	61 100.0	21 34.4	23 37.6	9 14.8	0 0.0	4 6.6	4 6.6	0 0.0
	輸入業のみ	98 100.0	36 36.8	29 29.6	12 12.2	0 0.0	11 11.2	10 10.2	0 0.0
	その他	2 100.0	1 50.0	1 50.0	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相違があるかないかが分かる。

2002では表6のように、「特に問題が生じたことがないから」は、各貿易形態ともほぼ同率で並んでおり、貿易形態による特徴は見いだせなかった。「それが長年のやり方であるから」は、輸入業、輸出入業、輸出業の順となっていたが、輸出業では他の貿易形態と比べて若干低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、各貿易形態ともほぼ同率で並んでおり、貿易形態による特徴は見いだせなかった。「どんな規則があるのかわからないから」は、輸入業、輸出業、輸出入業の順となっていたが、輸出入業では他の貿易形態と比べて若干低い

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、輸出業、輸出入業、輸入業の順となっていたが、輸出業では他の貿易形態と比べて若干高い選択傾向となっていた。

2007では表7のように、「特に問題が生じたことがないから」は、輸入業、輸出入業、輸出業の順となっていたが、輸入業では他の貿易形態と比べて極めて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、輸出業、輸出入業、輸入業の順となっていたが、輸入業では他の貿易形態と比べて非常に低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が、輸入業では他の貿易形態と比べて若干低い選択傾向となっていた。「どんな規則があるのか知らないから」は、輸入業、輸出入業、輸出業の順となっていたが、輸入業では他の貿易形態と比べて若干高い選択傾向となっていた。

2012では表8のように、「特に問題が生じたことがないから」は、各貿易形態ともほぼ同率で並んでおり、貿易形態による特徴は見いだせなかった。「それが長年のやり方であるから」は、輸出業、輸出入業、輸入業の順となっていたが、輸出業では他の貿易形態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、各貿易形態ともほぼ同率で並んでおり、貿易形態による特徴は見いだせなかった。「どんな規則があるのか知らないから」は、輸出入業、輸入業、輸出業の順となっていたが、輸出業では他の貿易形態と比べて若干低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、輸入業、輸出業、輸出入業の順となっていたが、輸入業では他の貿易形態と比べて若干高い選択傾向となっていた。

時系列では、「特に問題が生じたことがないから」は、2002および2012では貿易形態による選択傾向の偏りは見られなかったが、2007では輸入業者で極めて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、2002では輸出業者で低い選択傾向にあったが、2007および2012では輸出業者で高い選択傾向となっていた。

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

「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。

2) 結果の実態比較

2002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5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1割強、「ある……商事仲裁による紛争解決規定」は1割を占めていた。

表9 紛争解決方法規定の有無 (回答数ベース)

(単位%)

	2002年 (253件)	2007年 (300件)	2012年 (437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	58件 (22.9)	77件 (25.7)	91件 (20.8)
ある……同業者団体の仲介による紛争解決規定	1件 (0.4)	1件 (0.3)	5件 (1.1)
ある……商事仲裁による紛争解決規定	25件 (9.9)	37件 (12.3)	40件 (9.2)
ある……訴訟による紛争解決規定	6件 (2.4)	6件 (2.0)	14件 (3.2)
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)	135件 (45.0)	208件 (47.6)
ない……貿易売買契約書自体を作成していない	35件 (13.8)	30件 (10.0)	70件 (16.0)
その他	9件 ¹⁴⁾ (3.6)	14件 ¹⁵⁾ (4.7)	9件 (2.1)

2007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」は約5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」は約4分の1、「ある……商事仲裁による紛争解決規定」は1割強、「ない……貿易売買契約書自体を作成していない」は1割を占めていた。

2012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5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

14) *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ます。*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こ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) 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。

15) *商事仲裁による紛争解決の規定を定める場合と、貿易売買契約書自体を作成しない場合がある。*ムツカシク考えず先払いT/Tで紛争にならないようにしている。*4 (筆者注:訴訟) & 5 (筆者注:話し合う暗黙の了解) 相手先との話し合いによりAgreementを交換する場合あり。*1 (筆者注:話し合い) or 3 (筆者注:商事仲裁) or 4 (訴訟) でケースバイケース。*華僑との取引に4 (筆者注:訴訟) を規定することがあるが、その他永年の取引先 (輸出入ともに) に対しては特に規定していない。*ケースバイケース。*同封するのでご参考に (筆者注:当該部分の契約約款が添付)。*1 (筆者注:話し合い) & 3 (筆者注:商事仲裁) 商品によって契約内容は違う。*紛争解決方法について特に明記していない。*1 (筆者注:話し合い) & 4 (筆者注:訴訟)。*1 (筆者注:話し合い) & 3 (筆者注:商事仲裁)。*5 (筆者注:話し合う暗黙の了解) & 6 (契約書不作成) 通常はINVOICEのみで契約を行う。*貿易売買契約書は作成している。*その都度見積書、D/O Sheetを契約書として使用。

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1割6分、「ある……商事仲裁による紛争解決規定」は1割弱を占めていた。

時系列では、「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」は最も高い選択傾向で推移していた。「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2012では若干選択比率は低下したものの2位の選択傾向で推移していた。「ない……貿易売買契約書自体を作成していない」は2007では若干選択比率は低下したものの3～4位の選択傾向で推移していた。「ある……商事仲裁による紛争解決規定」は2007では若干選択比率は上昇したものの3～4位の選択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

2002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	253 100.0	58 22.9	1 0.4	25 9.9	6 2.4	119 47.0	35 13.8	9 3.6	
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

2007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。

2012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。

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。

2002では表10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、輸入業、輸出業の順となっていたが、輸出業では他の貿易形態と比べて低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

表11

上段：件 下段：%		合計	紛争解決方法の規定の有無						その他
			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	
全体		300 100.0	77 25.7	1 0.3	37 12.3	6 2.0	135 45.0	30 10.0	14 4.7
貿易形態	輸出業と輸入業	232 100.0	66 28.4	1 0.4	32 13.8	5 2.2	100 43.1	19 8.2	9 3.9
	輸出業のみ	58 100.0	8 13.8	0 0.0	3 5.2	1 1.7	32 55.2	10 17.2	4 6.9
	輸入業のみ	9 100.0	3 33.3	0 0.0	2 22.2	0 0.0	2 22.2	1 11.1	1 11.1
	その他	1 100.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 100.0	0 0.0	0 0.0

表12

上段：件 下段：%		合計	紛争解決方法の規定の有無						その他
			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	
全体		437 100.0	91 20.8	5 1.1	40 9.2	14 3.2	208 47.6	70 16.0	9 2.1
貿易形態	輸出業と輸入業	239 100.0	57 23.8	2 0.8	26 10.9	12 5.0	107 44.9	28 11.7	7 2.9
	輸出業のみ	86 100.0	7 8.1	1 1.2	6 7.0	1 1.2	51 59.2	20 23.3	0 0.0
	輸入業のみ	107 100.0	26 24.3	2 1.9	8 7.5	1 0.9	48 44.9	21 19.6	1 0.9
	その他	5 100.0	1 20.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 40.0	1 20.0	1 20.0

入業、輸出業の順となっていたが、輸出入業では他の貿易形態と比べて若干高い選択傾向となっていた。「ある……訴訟による紛争解決規定」および「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、各貿易形態ともほぼ同率で並んでおり、貿易形態による特徴は見いだせなかった。「ない……貿易売買契約書自体を作成していない」は、輸出業、輸入業、輸出入業の順となっていたが、輸出業では他の貿易形態と比べてかなり高い選択傾向となっていた。

2007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、輸入業、輸出入業、輸出業の順となっていたが、輸出業では他の貿易形態と比べてかなり低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、輸入業、輸出入業、輸出業の順となっていたが、輸出業では他の貿易形態と比べて若干低い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、輸出業ともほぼ同率で並んでおり、貿易形態による特徴は見いだせなかった。「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暗黙の了解があるため」は、輸出業、輸出入業、輸入業の順となっていたが、輸出業では他の貿易形態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、輸出業、輸入業、輸出入業の順となっていたが、輸出業では他の貿易形態と比べて若干高い選択傾向となっていた。

2012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、輸入業、輸出入業、輸出業の順となっていたが、輸出業では他の貿易形態と比べてかなり低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」および「ある……訴訟による紛争解決規定」は、各貿易形態ともほぼ同率で並んでおり、貿易形態による特徴は見いだせなかった。「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暗黙の了解があるため」は、輸出業、同率で輸出入業ならびに輸入業の順となっていたが、輸出業では他の貿易形態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、輸出業、輸入業、輸出入業の順となっていたが、輸出入業では他の貿易形態と比べて若干低い選択傾向となっていた。

時系列では、「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、輸出業者で低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、輸出業者で高い選択傾向となっていた。

結びにかえて

在阪の多くの貿易業者は、2002、2007当時には売買契約書の中にトレード・タームズの準拠規則、紛争解決方法の明確な規定のないままで貿易取引を行っている実態が明らかとなった¹⁶⁾。

本稿では、2002、2007とほぼ同じ質問項目について行った2012のデータをもとに、2012のⅠトレード・タームズに対する準拠規則の採用の有無、Ⅱどの規則にも非準拠の理由、Ⅲ紛争解決方法規定の有無などの実態を把握し、併せて2002から2012にかけてそれらの実態に変化があったのかどうかについて考察してきた。

Ⅰ トレード・タームズに対する準拠規則の採用の有無

貿易取引を行う際、売買当事者は売買契約の成立後その内容の確認のため売買契約書を作成すべきであると理論上いわれている。貿易取引では、通常トレード・タームズを使用するためトレード・タームズにかかわる様々な取り決めを契約書の中で行っておかなければならない。

16) 吉田，前掲論文1。

吉田，前掲論文2。

さもなければトレード・タームズに対する解釈の相違から商事紛争が生じる恐れがあるからである。それでは実務上これに対していかなる方策が講じられているのか。

1 調査年において「最新のインコタームズ」¹⁷⁾は、各年とも上位1ないし2位の高い回答頻度で推移しており、各年とも輸出入業者で高い選択傾向が見られた。

トレード・タームズは、価格構成要素、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。それ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。

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回答頻度は特に2007では低いといわざるを得ない。2002の「インコタームズ2000年版」と比べて、2012では、「インコタームズ2010年版」が有効となり1年半が経過した時点での回答頻度としては高い回答頻度となっていたが、なお「インコタームズ2000年版」を選択した者もあり、「インコタームズ2010年版」それ自体の回答頻度としては低いといわざるを得ない。

以上より、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、インコタームズを含む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輸出入業者、輸出業者および輸入業者は依然と少なくないといえよう。

2 「どの規則にも準拠していない」は、各年とも上位1ないし2位の高い回答頻度で推移しており、各年とも輸入業者で高い選択傾向が見られたが、調査が行われるごとに輸入業者の選択傾向は低下していた。輸入業者は適正な方向に改善しつつあるといえるが、やっと他の貿易形態の選択比率に肩を並べたに過ぎない。

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CIF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CIF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。

以上より、輸出入業者、輸出業者および輸入業者では、依然として高い選択傾向にあることに変わりはなく、一つ間違えれば商事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

17) 2002および2007では「インコタームズ2000年版」であり、2012では「インコタームズ2010年版」である。

を認識すべきであろう。

3 「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3位の回答頻度で推移しており、2002、2007では輸出入業者および輸出業で高い選択傾向にあったが、2012では貿易形態による選択傾向の偏りは見られなかった。換言すれば、2012では2002、2007で選択傾向の低かった輸入業者において選択傾向が上昇したといえる。

インコタームズはいわゆる任意規則であり強行法的に最新版が優先的に援用されることはない。インコタームズは1936年に制定されて以来幾度となく改訂が加えられ、その度に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買当事者の義務にかかわる加筆・修正・削除が行われてきている。したがってインコタームズを準拠規則とする場合でもその改訂年を明示しない限り売買当事者に無用の混乱を生じさせることとなり、結局準拠規則を取り決めない場合と大して変わりがなくなることもあり得る。

以上より、輸出入業者、輸出業者および輸入業者では、選択傾向が顕著となっており、これらの業者に対してインコタームズの使用についての再認識を促したい。

4 「社内で独自に作成した規則」は、各年とも4～5位の回答頻度で推移しており、各年とも貿易形態による選択傾向の偏りは見られなかった。

使用するトレード・タームズの詳細を売買契約書の中や別の方法で表示し、相手方からその内容の合意を得た場合には当該取引に問題は生じないであろう。しかし、一般的にトレード・タームズの内容を遺漏なく規定することは高度な専門的知識と手間暇を要する。本アンケート調査からは個別的にどのような内容の規則が取り決められていたのかは分からないが、一般的には既存のトレード・タームズの解釈規則に準拠する方が無難であろう。

Ⅱ どの規則にも非準拠の理由

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、その理由を明らかにした。

売買契約書での取り決める条件は、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。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、万が一の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るべきであろう。各業者が今後その方向で改善を図られることを期待したい。

「特に問題が生じたことがないから」は、各年とも上位1位の高い回答頻度で推移しており、2007では輸入業者で極めて高い選択傾向となっていたほかは、2002および2012では貿易形態による選択傾向の偏りは見られなかった。

「それが長年のやり方であるから」は、各年とも上位2位の高い回答頻度で推移しており、2002では輸出業者で低い選択傾向にあったが、逆に2007および2012では輸出業者で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、各年とも上位3位の高い回答頻度で推移しており、各年とも貿易形態で選択傾向の偏りは見られなかった。

「どんな規則があるのか知らないから」は、各年により回答頻度にばらつきはあるものの上位4位で推移しており、輸入業者では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、各年により回答頻度にかんがりのばらつきはあるものの上位5位で推移しており、各年とも貿易形態で選択傾向の偏りは見られなかった。

以上より、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。換言すれば、貿易業者は、実務上、トレード・タームズの準拠規則を定めなくてもその解釈相違からの商事紛争は生じないのに、なぜわざわざその対処法を講じる必要があるのかと考えている節が見られる。

翻ってそもそも多くの貿易業者は、トレード・タームズの準拠規則についての知識をもっており、契約の段階でわずかの手間をかけてその準拠規則について取り決めておきさえすればその後安心して取引を続行できるはずである。

Ⅲ 紛争解決方法規定の有無

最後に、貿易業者が取り交わす契約書の中に紛争解決規定はあるのか、あるとすればどのような規定なのかについて明らかにした。

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であろう。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が重要な意味をもつ¹⁸⁾。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

18) 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。

きるようにすべきであろう。

「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ふ暗黙の了解があるため」は、各年とも上位1位の高い回答比率で推移しており、2007および2012では輸出業者で高い選択傾向となっていた。これは実質的に紛争解決方法がないに等しく、売買当事者にとって決して好ましくはない。とくに輸出業者はこの点に留意すべきであろう。

「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、各年とも上位2位の高い回答比率で推移しており、各年とも輸出業者で低い選択傾向となっていた。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、それを紛争解決規定として取り決めても具体的な解決方法でなければそれは実効性に乏しい規定であるといわざるを得ない。とくに輸出入業者および輸入業者はこの点に留意すべきであろう。

「ない……貿易売買契約書自体を作成していない」は、各年とも3～4位の回答比率で推移しており、各年とも輸出業者で高い選択傾向となっていた。これは一般的には商事紛争の対処策としてのみならず貿易取引自体の履行にとって最悪である。もちろん貿易業者が従来から取引関係を築いており、互いの信頼関係がある場合にはそのような例も見受けられる。しかしこれはあくまでも例外的であって原則的には契約書などを取り交わすことが望ましい。とくに輸出業者はこの点に留意すべきであろう。

「ある……商事仲裁による紛争解決規定」は、各年とも3～4位の回答比率で推移していたが、各年とも輸出業者で低い選択傾向となっていた。この方法は、実務的には最も適切な解決策とされている。本調査では、商事仲裁規定の詳細について知ることはできなかった。しかしこの解決策をとっている場合であっても、実際にはどこにあるどの仲裁機関を用いそれにより下された裁定が売買当事者に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している業者の割合はかなり低くなるのではないかと推測できる。とくに輸出業者はこの点に留意すべきであろう。

「ある……訴訟による紛争解決規定」は、各年とも5位の回答比率で推移しており、各年とも貿易形態で選択傾向の偏りは見られなかった。これは紛争解決方法の規定をしないよりはましであるという程度で、紛争解決方法としては商事仲裁と比べて好ましくはない。この解決方法は、それを認識してなのかどうか本調査からは判断のしようがないが低い選択比率にとどまっていた。

以上より、貿易業者は紛争解決方法の取り決めを行わないかあるいは実効性のない紛争解決方法を取り決めているに過ぎず、この傾向に改善の兆しは見られなかった。

総じて貿易業者は、現行においてはそれ自身が商事紛争に巻き込まれる可能性を包含した状況のまま取引を行っている実態が明らかとなった。

本稿で指摘した諸点が、貿易業者にとって紛争防止のための一助となれば幸いである。

以上

大大阪の復活を祈念しつつ。

[本研究はJSPS科研費24530541の助成を受けたものです。]