

# 国際取引契約書～修正のキーポイント

## 〔2〕

中村 秀雄\*

### Ⅲ 売買契約にみられる条項

#### 1 価格条項(1)―為替変動―

The prices of the Products shall be paid in US Dollars to be calculated at the exchange rate of Japanese Yen one hundred ( J¥100) per US Dollar<sup>①</sup>. If the exchange rate drops by more than five percent (5%)<sup>②</sup> for more than thirty (30) days<sup>③</sup>, both parties shall confer in order to revise the exchange rate<sup>④</sup> so as not to decrease the Seller's net receipt<sup>⑤</sup>.

商品の価格は1ドル100円の為替レートで計算し、米ドルで支払われるものとする。もし為替レートが30日を超えて5%を越えて下落したときは、当事者は協議の上で、売主の純受取額が減少しないような、新しい為替レートに合意するものとする。

まずこの条項の目的を考えてみよう。この条項は日本からの輸出売買基本契約にあったものである。そしてその意図は、売主が円建て外貨払いで商品を販売しているところ、為替の相場が変動した場合に売主の受取額を保証しようというものであると考えられる。たとえば1ドルが94円になったら、1万円の商品を100ドルで売っていたのでは手取りは9,400円に減るので、

\*なかむら ひでお、小樽商科大学大学院商学研究科教授

これを防ごうというものである。なおここでは支払い通貨は米ドルとされている。

① at the exchange rate of ...

まずここで1ドルが100円という為替レートを基本にしていることがうかがわれる。たとえば商品の値段が10,000円であるとして、それは買主が100ドル払うということを意味するものである。ここまでは特に問題ない。

② the exchange rate drops by more than five percent (5%)

ここでは為替レートが5%を超えて下落したときと書いてあるが、どちらの通貨の価値が下落したことになるのだろうか（細かいことを言えば、為替レートはただ変化するだけで、それが「上」か「下」かはどちらの通貨から見ているかで異なる）。もし円の収入を考えるとすれば

— も く じ —

はじめに	
I 頭書	
II 定義条項	(以上前号)
III 売買契約にみられる条項	(以上本号)
IV 代理店契約にみられる条項	
V 役務契約にみられる条項	
VI 品質保証条項	
VII 守秘義務条項	
VIII 解除条項	
IX 不可抗力条項	
X 一般条項	
XI 紛争解決条項	
XII その他	

円安になったとき（たとえば1ドルが110円になった場合）には、ドルで払われる契約であれば、換算率を固定したままなら、売主の受取は増えるわけである。ということは契約の作成者である売主は、むしろドルが円に対して弱くなったとき、ということを表そうとしているのであろう。「売主の純受取額が減少しないように」と後で書いてあることからこれは明らかである。そうだとすれば次のような表現になるが、そうして見るとこの条項が逆に円安ドル高に動いたときには、調整はしないということが明白になる。

If the Japanese Yen appreciates against the US Dollar by more than five percent (5%)

買主の立場に立って見ると、いくら円安にふれても1ドルは1ドルなのだから、支払額においては変わらないからそれでも良い、といささか鷹揚に考えるかもしれない。しかし同じ商品を円払いで買っている買主がいるとすれば、その買主は円が安くなったときには、少ないドル額で購入することができたであろう。本契約では米ドルを支払い通貨としているので、買主は円が強くなったら売主を助けてやるが、逆のときは利益にまで爪を伸ばす必要はないと考えたのかもしれない。

③ for more than thirty (30) days

この文言では30日を超えて為替レートが5%超の円高になった場合、ということになるようである。しかし30日というのが継続的な期間なのか、合計なのかよくわからない。前者であれば次のようになる。

for a consecutive period of more than thirty (30) days

もし継続的な30日とすれば25日間5%を超えて円高になっても、26日目に5%を切れば、そこでいわば時効のように期間が中断してしまっ、30日の期間はいったん0に戻って計算され直す、ということになるのかもしれない。別の考え方として合計で30日というのであれば、5%を超えてある基準のレート（ここでは1ド

ル100円）よりも円高の期間が続けば、調整のメカニズムが発動するということになる。その場合は次のように言う。いずれであるかを明瞭にする必要があるだろう。

for a cumulative period of more than thirty (30) days

for the total of more than thirty (30) days

ところでこの条項が実際にどう働くか考えてみよう。たとえば30日を超えて5%を超える円高が続いた場合には、基準のレートを見直して新しく設定する。その後の円安は特に顧慮しないが、そのレートに対して30日を超えて5%を超える円高が再度発生すれば、同じように見直しを行うというのであろうか。またはまず100円から5%を超えて30日を超える円高が起これば見直し、もしそれが解消すればまた100円に戻り、また100円を基準として考えて5%を超えて30日を超える円高になればそれに対処しようとしているのだろうか。円高の影響を緩和しようという意図はわかるのだが、そもそもそれをどのようにしていくのか、概念自身が明らかになっていないのだろう。

考えてみれば日々変動する為替のレートを保証するための、厳格なメカニズムというのはいえぬのである。売主にとっての唯一の方法は円建てにしておくことである。それ以外の方式（ドル建てを含む）にした途端に円貨の手取りが都度変動するのは、売主の契約上の当然のリスクなのである。また商品の取引の量や回収、支払日の定めなどによっても、実際の円貨の受取額は変動しうるのだから、そのようなことを考えていないメカニズムは働かないというべきであろう。

④ both parties shall confer in order to revise the exchange rate

ここでは為替レートを改訂するために両者が協議するとあるが、改訂するということが具体的にはどういう意味なのかがわからない限り、協議をしても合意のしようがないであろう。

「売主の純受取額が減少しないように」というのは、「売主の純受取額が、以前のレートのとときと同じように」という意味だけになるわけではない。一方、協議した結果として改訂すべきレートが数学的に決められるのであれば、実は協議する必要もなく、円高が継続した証明を添えて、売主が一方的に改訂された為替レートを通知する、という方法にした方がよほど明快である。

The Seller shall notify the Buyer of the revised exchange rate with appropriate evidence. The revised rate shall be applicable for all payments to be made after the date of notification notwithstanding the price provision in the relevant individual contract.

この条項が発動された場合には従来ドルで表示されていた契約価格、たとえば100ドルであるとすると、それが新しい円とドルとの為替レートで計算され直した結果、ドル額としては増加するわけである。この条項の目的は売主の円での受取額を保証するものだからである。そのためいったん合意されている個別契約の中に記されていたドル額が、改訂後は変更されるわけであるから、上のように契約書の定めにもかかわらず価格が変わることを書いておく方がよいことになる。

このような協議条項一般に言えることであるが、もし協議の結果として行くべき方向が自動的に決められるなら、そもそも協議条項にすることが間違いだし、逆に分からないならあまり過大な期待をしてはならないということである。

⑤ so as not to decrease the Seller's net receipt

売主の受取額が減少しないような新しい為替レート、というのもまたよく考えてみれば意味が2つ以上ある。なぜなら売主の受取額が減少しないということは、従前と同じ額の受取額ということと、多少現実離れしているかもしれないが、減少しないのだから従前の受取額以上の額と解釈することができるからである。もちろ

ん意図は前者であろうが、理屈の上から少なくともといえば、同じ場合とそれ以上の場合がある。にもかかわらずここではそのどちらの可能性かが明記されていない。もし当然に1ドル100円であった場合と同じ額の円価を保証するというのであれば、④にも述べたように、そもそも調整は機械的なものでよいのである。であるのにここでは減少させないことを目的として協議するのであるから、そこには場合によっては別の形での調整というのがあるのかもしれない、と考えられても仕方がないであろう。しかし買主側からすればそのような可能性のある合意は不可能であろうし、また売主からしても着地点が明らかに見えない定めというのは、場合によっては協議が成立しないリスクをおかすことにもなる。もし売主の意図が従前と同額の手取りを保証するというのであれば、次のようにすればよい。

in order that the Seller's net receipt in Japanese Yen is equal to the amount which the Seller would have received at the exchange rate that was previously applicable.

in order that the Seller's net receipt in Japanese Yen is the same assuming that the exchange rate is Japanese Yen one hundred (J¥100) to the US Dollar.

最初の案文は為替レートが5%を超える変動によって都度改訂されていく場合（もっともその正確な方法は、よほどきちんと決めておかなければならないだろう）であり、2番目の案文は常に1ドル100円を基準レートとした場合である。言わずもがなであるが、基準レートを改訂しても実際にはレートは毎日変わるのだから、本当の受取額を等しくすることは、全く同様のメカニズムで為替予約をしない限り、不可能である。

このように個別の部分は多少調整可能であるが、全体としてこの条項を書き直そうとするならば、メカニズムの詳細を再度構築し直さなけ

ればいけない。もっといえばこのような複雑なことを考えるよりは、円建て、円払いの契約にしておく方がよいということになる。

## 2 価格条項(2)―表と文章―

The Merchant agrees to allow the Purchaser the following discount for volume purchases:-

Quantity: 1,000mt-1,200mt	£1.00
1,200mt-1,400mt	£2.00
Above 1,400mt	£3.00

商人（売主）は大量購入の場合には、下記の割引を買主に与えることに合意する。

これは売買基本契約中で、大量購入をした場合に値引きをする旨を表で示したものである。表や数式は多くの場合、文章で表わすより簡潔、雄弁に意思を伝達できるので、可能な限り使っていくべきであろう<sup>1</sup>。しかし本表には若干の問題がある。それは当事者にはどのような割引体系かわかっているのだからこれで十分だが、全く事情を知らない第三者にはこの表が2通りに解釈されうるということである。作成者の意思は1,000トンまで（1,000トン未満である可能性もなくはない）は合意された価格のまま、それを超えて1,200トンまでの最大200トンは1トン当たり£1引き、次の200トンまでは同じく£2引き、それを超えた部分については同じく£3引きという、段階的値引き巾を示すことであった。そのことは十分この表で表現されてはいる。

しかし契約書の文言は「合意されたことを表し、かつそれ以外に解釈しようがない」、つまり書いてあることは「それであって、それではない」ものでなければならない。この表は確かに段階的な基準を表わすことができるが、もうひとつの読み方として1,000トンを超えて1,200トンまで購入すれば購入した全量の単価が£1下がる、1,200トンを超えれば£2引き、1,400トンを超えれば£3引きというものである。確かにそう読もうと思えばそう読むことは可能である。書く側（売主）はそのような可能

性が頭に全くないので、この表がそう「誤解」されることすら考えなかったであろうと思われるのである。余談だがよくこのような指摘をすると、「当事者はそんなことは全く考えていないから大丈夫」という反論を受けることがあるが、紛争はあいまいさのあるところに発生しがちなこと、裁判官は当事者に意見の相違があるときは、客観的解釈によらざるをえないこと、国際的紛争には「当然の前提」「業界の常識」は通用しないことなどを銘記すべきであろう。

本件の場合には交渉に当たっていた両当事者共にそう考えていたであろうと想像されるので、この表の読み方で紛争が発生することはなさそうだが、両者の間で十分意思の合致ができていない場合は、表面上了解したつもりで契約をスタートさせたら、いざ数量が限度を超えた所で紛争になるということになる。あるいは担当者が事情の知らない者になったために、解釈の違いでもめることもありうる。

ではこの表はどう書いたら、予想外の読み方をさせるのを防ぐことができるのだろうか。

For the quantity exceeding	up to	Discount
0mt	1,000mt	Nil
1,000mt	1,200mt	£1.00
1,200mt	1,400mt	£2.00
1,400mt		£3.00

なおこのような提案をするときは、どのような期間を対象に集計しているのかを書いておくことも必要である。

The Merchant agrees to allow the Purchaser the following discount for the total purchase quantity in each Contract Year:-

ところで上の表を可能な2番目の解釈にあわせて書くとしたら、どうしたらよいであろうか。

The Merchant agrees to grant the Purchaser a discount at the following rates for the total quantity purchased in the applicable Contract Year:-

Total Quantity	Discount
----------------	----------

Purchased:	for each 1mt
0mt-1,000mt	Nil
1,000mt-1,200mt	£1.00
1,200mt-1,400mt	£2.00
More than 1,400mt	£3.00

この方式の場合は、ある期間の実績が確定したら遡及的に調整する必要があるので、そのための規定も考えなければならない。

**3 価格条項(3)―価格改定交渉がまとまらない場合―**

Seller and Buyer agree to commence price negotiations for the ensuing Contract Year no later than 1 September in each Contract Year and both parties will use their best endeavours to conclude the negotiations by 30 November.

売主と買主は各契約年度の9月1日までに、次契約年度についての価格交渉を開始することに合意し、両当事者は11月30日までに交渉を終結するよう、最善の努力をすることに合意する。

これは価格改定交渉に関する条項であるが、ここにはいくつか問題がある。まず当事者は will use their best endeavours (最善の努力をする) とされているが、これが義務なのか、義務だとしたらどの程度の義務かということであろう<sup>2</sup>。契約の目的からすれば価格は合意されなければ困るわけだから、当事者は合意する義務があるといいたいかもしれない。しかし考えてみると、交渉事の場合に「交渉する義務」を定めたからといって、何かに合意する義務があることにはならない。この2つは本質的に異なる義務である。当事者が交渉を開始することについては、agree to commence price negotiations (価格交渉を開始することに合意) とあり、それが義務であることは明らかであろう。しかしそれ以上のことを義務づけることが正しいことだろうか。価格のようにおのこの主観

が入らざるを得ない要素について、合意することを義務とすることは問題である。そのことから考えれば結局この表現は、どの程度の拘束力があるのか不明であるにもかかわらず、これ以上精緻に書きようがないともいえよう。

何か指標が示せればよいことは分かりきっている。それ以外には特効薬はないのである。結局契約交渉がまとまらなければ契約を終了させるしかないであろう。その場合のことを次のように明文で書くかどうかは政策の問題になる。

Seller and Buyer agree ... by 30 November. If the parties cannot reach agreement on the applicable prices by 30 November and the parties do not agree to continue the negotiations beyond such date, this Agreement shall automatically terminate at the end of the then current Contract Year.

売主と買主は.....11月30日までには.....合意する。もし当事者が11月30日までに適用されるべき価格に合意できなかった場合であって、かつ当該日を越えて交渉を継続することに合意しなかった場合は、本契約は当該契約年度の終了をもって、自動的に終了する。

この例文では価格に合意できなかったらただちに契約が終了するというのではなく、当事者が価格交渉を「継続する」ことにすら合意できなかった場合を想定して、多少の含みを残している。しかしこのことはある意味では自明のことであって、書いてあっても書いてなくても当事者がそのときに、そのように合意すればそれで十分である。しかしこのように明記することによって継続のインセンティブを盛り込むわけである。

なお契約が終了した後の当事者の権利、義務関係については本来の契約期間が終了したときの規定が適用されることになる。

#### 4 支払条項(1)―信用状開設―

If the Buyer fails to open the letter of credit within ten (10) days after the date hereof, the Seller may terminate this Contract and resell the Goods at the Buyer's risk and account.

もし買主が本契約の日から10日以内に信用状を開設しないときは、売主は本契約を解除して、商品を買主の危険と勘定で転売することができる。

下線部分をみると、商品はすでに買主のもののように読める。これについて考えてみよう。この条項が採られたもとの契約書の先の方には、商品の所有権と危険負担は船積時に移転すると書かれていた。信用状取引ではきわめて標準的な取り決めである。仮にそれ以前の段階で所有権が移転するとしても、この条項に出てくるような契約締結の10日以内に、所有権が移転するということは、国際契約ではまず考えられない。一方で危険負担は商品が船の手すりを越えたときか、運送人への引渡時に移転するであろう。ここでは商品を「転売する」といっているが、ひょっとすれば転売の目的物、すなわち買主との契約のために指定された商品というものはまだ存在しないかもしれない。また指定はなされていなかったとしても、所有権が移転されていないとすれば、一体商品を「転売」するということがあるのだろうか。

民法401条2項では指定がなされたときに、その物が契約の目的物となるとされているが、仮に日本法がこの契約の準拠法であって、かつ所有権移転の時期について明示の規定がなかったとしても、買主としては、外国にいる売主がたまたま特定したものを、特に何も目立った出来事もないのに、船積以前の段階から自分のものと認識する、ということは通常考えられない。またそんなことをする積極的な利益もないだろう。船積みされるまでは、買主には自分の商品であるという自覚はないのである。したがって

所有権や危険負担のいずれか、もしくは本件の規定の字面の示すように両方が、船積前に移転すると当事者が思うことはまずないことになる。そのように考えるとある商品が、これは法律にもとづけば買主の商品であると言えたとしても、それが文字通り認められることは難しいのではないかと考えられるし、当事者は普通は売主が商品を指定した時点より、ずっと後に所有権移転の時期を想定するだろう。いずれにしても「買主の商品」に対する権利を取戻して、「買主の危険と勘定で」転売するということにはならない。

そのように考えるとこの条項で言わんとしていることは、もしすでに商品が契約のために準備されていたとしたら、その商品を売却、処分したことによって蒙る損害を、買主に請求することができる、ということであったと言える。そうだとすれば、and 以下の部分はむしろ次のように書かれるべきであろう。

the Buyer shall be responsible for all damages which may be incurred by the Seller as a result of the Buyer's failure to so open the letter of credit including any loss incurred upon sale or other reasonable disposal of the Goods.

#### 5 支払条項(2)―請求権の発生―

Contractor may, upon successful completion of inspection by Owner, request that payment of the Contract Price be made by Owner within forty (40) days after the date of notice.

請負人は発注者が満足な検査を完了次第、通知後40日以内の契約金額の支払いを、発注者に請求することができる。

本条項は建設契約で発注者が検査を完了したら、請負人は契約代金の請求をすることができる旨を定めたものである。一見何の問題もなさそうなこの条項の欠点は、主語が請負人になっているということである。本来請負人側からみ

れば、検査が終了し通知をすれば、発注者には支払いをする「義務が発生する」、というのがこの条項の目的であるべきであるにもかかわらず、ここではそのことが明確にされずに裏側から表現されている<sup>3</sup>。請負人は発注者に、支払いがなされるべきことをリクエストできる、などといったもってまわった言い方をする必要は全くない。

契約書は権利、義務を明記する書面であることを考えれば、この条項はむしろ発注者を主語として、発注者の義務として書く方がよい。請負人が支払を請求できるということは、発注者に必ずしも支払い義務が発生するわけではないと解釈することは、契約書の解釈としてはいかにも適切ではないのであるが、そのような疑問をもたれないようにすることが肝要であるといえよう。そこで次のように書くことが考えられる。

Upon successful completion of inspection by Owner, Contractor shall send an invoice to Owner and Owner shall pay the Contract Price within forty (40) days after the date of invoice.

#### 6 支払条項(3)一書かれていないことは何か一

Unless otherwise specified in writing, payment will be net thirty (30) days from the date of the invoice.

書面で別途定めない限り、支払いはインボイス後30日になされるべきものとする。

本条項に書かれていることについて、表面的には特に問題がないように思われる。しかしこのような条項を受取ったときには、現実はこの規定がどう働くかを考えてみなければならない。これによるとインボイスを受領してから30日に支払いをすることになっている。細かい問題として from はインボイスの日を含むかというものがある。一般的には from はその後に書かれた日を含まないとされているので<sup>4</sup>、次の日か

ら始まる30日と考えるよいただろう。net は「正味」といった意味で、ここでは日曜祝祭日も含めてということになるだろう。余談だが net payable といえば、fully payable を意味する。ニュアンスは「余すものなく」ということ、つまり100%ということだからこの例の net と同じである。

次にこの文章の意味は30日後に支払う、というのではなく30日間のいつかに払えばよいということであろう。金利を付した債務の場合に、期日前に元本を（金利も含めて）返せるかという疑問はあるが、本件では金利はないのだから、早く払うと債権者たる売主に不利になるとはいえないからである。

ところで実務的に関心のある問題は、売主はインボイスをいつ出すことができるかということである。実はこれこそがこの条項検討時の最大のポイントである。インボイスというからには、実際に船積がなされた後に出されるであろうと思うのは早合点である。買主に信用がなければ船積前に（あるいはもっと早いタイミングで）、インボイスを出すことも可能である。売買契約であろうが、それ以外の契約であろうが、支払いと反対債務の履行は同時履行でなければならないわけではない。何も書いておらず、当事者の意思が黙示的にも推定できなければ、同時履行の可能性はあるが、本条項がその場合にあたるだろうか。国際取引で同時履行を実践するには、かえってかなり周到な準備が必要であるということを考えると<sup>5</sup>、当事者の履行期に関する条件が同時履行であった、ということの本件の条項から読取することは不可能である。そうするとどうなるかというと、売主がインボイスを出すタイミングには特に制限がないのだから、いつでも発行できると売主に主張されても有効な反論がない。

そこでこの条項に買主としてどう対処するかということ、ここでは売主がインボイスを出すタイミングを規定することがポイントになるといえよう。たとえば次のようにカウンターを作成して、上の文の前におくのである。

An invoice shall be issued upon shipment.

これだけのことではあるが、本件の場合には相手の文章の表面に書かれていないことを発見するのが、ポイントだったわけである。

ところで次の文章を見てみよう。

An invoice shall be issued to receive payment upon shipment.

この文章は短い文章であるが、2通りの訳が可能である。

- (1) 船積と同時に支払いを受けるために、インボイスを発行するものとする。
- (2) 支払いを受けるために、船積と同時にインボイスを発行するものとする。

すぐ前の文章と比較してみると、to receive payment という句が入っているところが違うだけだが、この句が an invoice shall be issued と結びつくのか、upon shipment 以下と組みになるのか分からないためにこういう問題が起こる。そしてそういう問題が起こる原因は、ドラフトする当事者の頭がどちらか一色に染まっていて、他の読み方があろうなどと考えもしないために、読み過したところにある。契約書の文書は「この意味であって、この意味でしかない」というものでなければならない。この文章は「この意味にもなるが、そうでない意味にもなる」というのだから、「そうでない方の意味に取られたら、当初意図した意味にならない」ということになるわけである。ではこの文章をどうすれば疑義のない文章になるか考えてみよう。(1)(2)それぞれの意味にするには、次のように変えればよい。

(1) To receive payment upon shipment, an invoice shall be issued (in good time).

(2) An invoice shall be issued upon shipment to receive payment.

この場合でも2番目の文章は、2通りに解釈できるが、現実味から考えると可能な解釈はひとつしか残らないだろう。

- (2-1) 支払いを受けるために、インボイスを船積と同時に発行するものとする。
- (2-2) 支払いを受けるための船積をしたら、インボイスを発行するものとする。

仮に2番目の解釈を認めるとしても、インボイスを発行するタイミングは同じなのだから、実害はない。しかしこのようなことが起こらない方がよいのだから、さらに疑義を取り除こうとすれば、次のように工夫できる。

Upon shipment, an invoice shall be issued to receive payment.

これでわかるように、契約書の文章では修飾語が2つにかかることのないように、要素と要素が強くつながって離れないようにすること、および関係ないことが結びついてしまわないようにすることが大切である。

もうひとつのアプローチは、上の例でいえば to receive payment が問題の火種となっているのであるが、これが本当に必要なのかという疑問をもつことである。実は船積時に支払いを受けるというためにこれがあるなら、欠くことのできない要素であるが、インボイスを発行するということに結びつくとしたら、インボイスが支払いを受けるためであることは当然のことだから、ことさら言わなくてもよいということになる。つまり上の(2)の文章では to receive payment を外しても全く影響ない。

## 7 支払条項(4)一義務の明確化一

Payment shall occur by cash against shipping documents<sup>①</sup> and shall be remitted to the Manufacturer<sup>②</sup> within three(3) working days<sup>③</sup> after the Buyer's receipt of the documents.

支払は船積書類引換えとするものとし、買主が書類を受領してから3営業日以内に製造者に送金するものとする。

① Payment shall occur by cash against shipping documents

まずこの表現には契約英語として、あまり一般的ではない表現が使われている点が指摘されるべきであろう。Payment shall occur という部分は、商人の間ではこれで十分通じるが、



Payment shall be made というのが普通であろう。The Seller shall drop an invoice といった表現も同様である。The Seller shall issue an invoiceとかThe Seller shall send an invoice というのが一般的である。

2番目に法律的な論点として、paymentがどのような形でなされるべきかという立場から書くよりも、契約書は権利、義務を明確に記すという観点から書かれなければならないということである。その見地から再検討してみると、この条項は、言わんとしていることはわかるものの、Buyerが支払い義務を負うということは、一度も直接にいわれていないことがわかる。その点に注目すれば、この部分は次のように書き直されるべきであろう。

The Buyer shall pay for the Products on the basis of cash against shipping documents ...

繰り返しになるが、当初の文章は支払いが船積書類引き換えになされる、という事実を述べているか、一步譲ってもそのような方法で支払われるべきだ、と書いてあるだけで、買主に何も義務づけていないことに注意しなければならない。

② shall be remitted to the Manufacturer

これも上と同じ批判が当てはまる。すなわち製造者に支払うべきである、という表現は直接的に買主の義務を表わしていない。そこで次のように書き換えるほうがよいであろう。

the Buyer shall remit the purchase price to the Manufacturer ...

③ within three (3) working days

本契約の支払条件は船積書類引換え (cash against shipping documents) となっている。この条件は理論的には船積書類の引渡しと「同時」に、現金が支払われるものである。しかしここでは商店で買い物をするように書類と現金を引換えることは考えておらず、書類が信頼にもとづいて、先に買主に引渡され、買主が速や

かに支払いをなすことが認められている。言い換えれば「引換え」と「3営業日後」は矛盾しているのである。その意味では理論的には、「引換え」と関係づけて3営業日と書くことは意味がない。もちろん実際問題としてはその期間を特定することは必要だが、その意味は「書類受領後3営業日」に払うということで、船積書類「引換え」の意味はないというだけである。

最初から述べたことを全部とりまとめて書き直すと、次のようになる。

The Buyer shall pay for the Products on the basis of cash against shipping documents and shall remit the purchase price to the Manufacturer within three (3) working days after its receipt of said documents.

当初のドラフトでは支払いが船積書類と引換えであるということと、送金の期限とが別の概念として書かれていたので、その形を守って書けば上のような文になるが、結局内容的には「書類を受領して後3日目に売買代金を支払う」ということであると考えれば、次のようにまとめることもできるであろう。

The Buyer shall pay for the Products within three (3) days after its receipt of the relevant shipping documents.

このようにラフなアイデアを書いてから分析して、それが結局どのようなことを言わんとしているのかを確定した後に、権利者または義務者をはっきりして書くことに努めれば、すっきりした契約書的な文章ができ上がる。

〔注〕

- 1 「作成のキーポイント」154頁。
- 2 「作成のキーポイント」73頁。
- 3 「作成のキーポイント」65頁。
- 4 「作成のキーポイント」164頁。
- 5 同時履行と同様の効果を期待したシステムの代表的なものは信用状 (L/C) であり、支払い渡し (D/P, documents against payment) である。