

国際取引成功のヒント（3）

—自分のペースで契約条件を設定することが肝要である—

小樽商科大学ビジネススクール
教授 中村 秀雄

今回は、国際取引契約書検討のコツを、いくつか拾い出して解説してみたいと思います。

国際取引を行うときには、大抵の場合相手方から送られてくる契約書にそのままサインしているのが現状ですが、それでよいのか、時々疑問に思っています。考え方の基本をアドバイスして下さい。

研究チームで検討した10件以上の国際取引契約書の中で、よく出てくる例をあげて、どのように契約条件を設定すればよいのかを考えてみましょう。ここでは次のことを検討の中心にすえました。

- ☆相手の条件を受けてよいかどうかは、何を基準に考えればよいのか？
- ☆提示された条件に満足がいかなかったら、どのように対応すればよいのか？
- ☆外国語で契約文言を書くことができないときには、どうすればよいのか？

1. 契約条件は自分を中心に考えればよい

国際取引では「公平な契約書」を目指し、「フェアな取引条件」を呈示しなければいけないのではないかと、といったことをよく耳にします。そんな必要は全くありません。実は全てのよく練られた契約書は「自分に有利」にできているのです。それでなければ当事者がサインする訳がありません。価格にせよ、保証条件、引渡条件にせよ、満足がいかないのに無理に取引をしても、長続きしないことは明白です。ましてや損をして商売をする人はいません。その意味で実際にサインされて実行されている契約書は、お互いに「これなら良い」条件になっているのです。ですから「結果として」は両当事者にフェアであると言っても良いでしょう。しかしそれは自然な結果であって、それを目標にする必要はないのです。

上のことが最も顕著に表われるのが、最初に提示されてくる契約案です。取引の相手方に契約書の草案（ドラフト）を出すときには、特に国際取引ではそうなのですが、作成する側は、すべてのアイテムについて、厳しい条件交渉を経なければならず、結果として多くの譲歩をせざるをえないことを予め覚悟しています。そのため最初のドラフトにはいわゆる「ネゴ代」というものがのっています。つまり譲歩してもよいだけ嵩上げしてあるわけです。この部分の「厚み」は国によって違います。価格を例にとれば華僑は100%、ペルシャ、アラビアの商人は200%～300%ものせてくるのがまあります。逆にヨーロッパでは20%～30%位です。アジアの観光地のお土産屋さんで「値切ってみたら半額になった」と言って喜ぶ人がいますが、それくらいは最初から計算された範囲内であって、半額でも売主には十分な利益が出ているに違いありません。

余談が長くなりましたが、そのような次第で相手方のドラフトは、相手方の「理想の契約条件の何割増し」かになっているのです。それに対して自分の言いたいことを言えばよいのです。その時の基準は「自分の理想の契約条件の何割増し」です。

2. 相手のドラフトの対案を出す

価格のように数値的にはっきりしている契約条件は、商取引の分野ですから特に申し上げることはありません。契約書作成・検討という見地からいくつかの具体例をあげて、どのように対案を出せばよいのか考えてみましょう。

(1) あいまいな基準

鉄鋼製品の輸入契約に次のような仕様が書いてありました（数字は変えてあります）。

Chemical Compositions :

International standard as follows :

Mn :	0.70-1.20
C :	0.54-0.77
Si :	11-18
S :	0.09 Maximum
P :	0.002 Maximum

まず個別の含有量に着目しましょう。これらは具体的な数値ですから、比較的簡単に対応できます。たとえばMnの含有量が0.70を下まわらず1.00を上まわらない方が日本では使いやすいというなら、“0.80-0.95”位を提案すれば、相手は価格、調達可能性などを考えて対案を示してくるでしょう。安心できる範囲におさまるように合意すればよいのです。誤差や検査機器の精度¹も考えて、余裕をもった数字で交渉するようにしなければいけません。

さてそれで終りにしてよいのでしょうか。ここにはもしかすると重大な問題を含んでいるかもしれない要素があります。それは“International standard”です。書いてあるからには、相手方はこれによって何か自分に有利なことを言いたい筈です。そうだとしたらそれは「国際的に許容されている程度の微量なその他の成分の含有はやむを得ない」ということを主張する根拠にするつもりだと考えた方がよいのです。放射性物質が微量に入っている、それは国際水準だと言われてしまえば（仮にそれが言訳や屁理屈だとしても）、なかなか反論できないでしょう。もちろんそうではなく、どこに出しても恥ずかしくないような「高品質」であると言いたいのかもかもしれません。それならそれで悪くはないでしょう。しかし仮にそうだとすると、この語句をもとにこちらから何かを積極的に要求することができるのでしょうか。「International standardであれば金や銀を少量含有しているべきだ」とも主張できません。結局こちら側に有利には使えないのです。

こうしてみると正しい答えはこれを削除することです。そうすれば明示で書いたもの以外を含

¹ 国によっては時代遅れで、信頼性の低い機器が、未整備のまま使われていることもままあります。相手方の0.79は日本では0.81かもしれません。

有していたら、契約違反だと言うことができます。もし金や銀を含んでいてほしければ、明記すべきです。逆に他の物質の存在が好ましくなければ、明示で「その他の物質は含まないこと」と書けばよいのです。

(2) 矛盾

同じ契約書に次のような規定がありました。

Certificate of quality issued by SGS at the loading port ... shall be final. Buyer reserves the right to claim in case the cargo is not in conformity with contractual requirements ... with certification issued by NKKK ...

SGS²が船積港で発行した品質証明書を……ファイナルとする。もし貨物が契約条件に合致しない場合は、売主はNKKK³の証明書をもってクレームする権利を留保する……。

ここには明らかな矛盾があります。売主が船積港でSGSに作成してもらった証明書にSiの含有量が17と書いてある一方で、NKKKの検査では19という数値が出たとしましょう。SGSの証明書がファイナル、つまり最終だ、ということであれば、NKKKの19という検査結果は何の意味もつのでしょうか。種々の議論が可能ですが、そもそも議論を生むような条文をおくことに問題があるでしょう。ではどのように解決すればよいのでしょうか。

このような状況に出会ったときに、しばしば作成者に遠慮して、現状の中で打開策を見つけようとしています。つまり2つの原則を矛盾なく包含する案がないかと考えてしまうのです。たとえば「積ファイナルを原則とするが、合意された仕様からの乖離が5%を超えた場合であって、買主が荷卸後すみやかにNKKKの証明書を添えてクレームする限りは……」といった具合です。しかしこれはお勧めできません。問題の解決に当るに、新たな問題をもってしているからです。答えは、受領した商品が仕様に合致していないときに、買主は何らかの権利を持つか、持たないかという2つに1つのどちらかなのです。

解決の提案は客観的には2つありますが、主観的には1つしかありません。言うまでもなく、客観的な可能性は「どちらか」にすることにありますが、買主として提案するなら「揚地の検査をファイナルなものとする」という提案以外にはありえません。つまり自分にとっての理想条件です。

このように矛盾する条項（異なった条項間で矛盾した定めがあることも少なくありません）に対処するには、問題を根本から断ち切る覚悟が必要です。

² 世界的に有名なスイスに本拠のある検査機関です。

³ 日本海事検定協会。これも世界的に有名な日本の検査機関です。

3. 出発点は相手のドラフトではなく、自分の取引案である

国際契約書はしばしば外国語で書かれていて、それに対して積極的に意見をいうことが難しいものです。また仮に日本語で作られていたとしても、我が国の商慣習上、契約書の諸条件についてくどくどとやりとりすることはあまりせず、「契約書に定めのない事項については、誠意をもって協議、解決する」ということにして問題を先送りしてしまいます。しかし国際取引では事情は少し異なります。国際契約書にはしばしば次のような条項が含まれています。

This Agreement constitutes the entire agreement between the parties and wholly ... supersedes all previous negotiations, agreements ...

本契約書は当事者のすべての合意を構成し、あらゆる事前の交渉事項、合意を無効にする……

この条項の意味するところは、簡単に言えば「この契約書に書いてないことは認めない」ということです。国際取引契約書は「閉じた世界」なのです。従って最初に書いておかなければ「それは言わないことにしたこと」という扱いになってしまいます。つまり書かれていないことを、後になって「実はこうだった」と主張することが許されないのです。その意味で日本の「開いた」「穴だらけの」契約書と違うのです。

そこで相手のドラフトを受けとったときは、あいまいさを整理し、矛盾を解決するだけでなく、不足なところを補う必要があります。そのためには自分の行う取引形態で触れておくべきことは何か、という自分の理想像をもっている必要があります。これを検討するための参考文献を末尾にあげておきました。

さてここでも実例を見てみましょう。

(1) 不十分な記述

2 で見た契約書に概略次のような規定がありました。

... Seller will open a Performance Bond Guarantee (PBG) equal to 5 % of the contract value within 15 days after ...

売主は……から15日以内に契約金額の5%に相当する履行保証(PBG)を差入れる……。

本契約は信用状⁴で決済することとなっていましたので、船積遅れ⁵や不履行に対しては備えがあると言えますが、それでも品質上の瑕疵などを担保するために、履行保証(以下“PBG”とい

⁴ 「信用状」については、本「調査レポート」前々月号(No.169)「国際取引成功のヒント(1)」をご参照下さい。

⁵ 信用状には船積期限があつて、その期限内に船積がされないと、支払いがなされません。

います)があることは、頼りになることです⁶。しかしこれだけの規定では「どのような内容」のPBGなのかわからないという問題があります。そこで買主の側からはPBGが「誰によって」「どのような内容で」発行されるべきか、を契約に書いておくよう要求することが必要になってきます。単に「後日合意する内容で、両当事者の合意する銀行によって発行されるべきPBG」というだけでは、問題の先送りです（日本国内ではこうなる可能性も低くないのではないのでしょうか?）。場合によっては合意できないかもしれません。契約条件交渉時にPBGの内容について議論をし、その合意内容を「添付書類」として契約書につけてサインする形で、合意を固定してしまうのが、国際取引の定石です。

(2) 全く規定が無い場合

次の契約はヨーロッパからの機械の輸入契約で、建値はCIF⁷、支払は信用状によるとされていました。信用状のネゴ書類に関する記述は次の通りでした⁸。

Documents for the presentation of the Letter of Credit

- (a) Seller's signed commercial invoice
- (b) Full set of clean on board ocean bills of lading
- (c) Packing list

信用状呈示書類

- (a) 売主の商業送り状
- (b) 無故障船積船荷証券全通
- (c) 梱包リスト

書いてあることはごく標準的で、特に問題ありません。しかし書いていないことの中に問題があります。この取引の引渡条件はCIFだった筈です。従って保険関係の書類⁹がなければならないのです。これは絶対に要求しなければいけません。その他にも日本に輸入するに当たって欲しいものや、必要なものがあれば追加する必要があります。相手の書いたことが自分にとって正しいと思っはなりません。繰返しになりますが、相手は相手に都合の良い契約書を書いているのであって、それがこちら側にとって必要十分かどうかをチェックするのは、こちらの責任なのです。

この他にも研究対象として取り上げた契約書の中には、是非なければ困るもの、あった方が良

⁶ ただしPerformance Bond Guaranteeという言葉は、用語が重複していて、かえって性格をあいまいにしていまいます。通常performance bondとよばれる書類は、銀行か保険会社が発行します。その内容は慣れてくればおおよそ見当がつきます。一方performance guaranteeや、単にguaranteeという書類が別にあります。これも履行の保証ですが、名前だけでは、誰が発行するのか分かりませんし、その内容も千差万別です。

⁷ インコタームズの1つで「運賃保険料込み（指定仕向港）」というものです。

⁸ 「ネゴ書類」については、本「調査レポート」前々月号（No. 169）「国際取引成功のヒント（1）」をご参照下さい。

⁹ 保険証券か保険承認状が普通です。

いものを含めて、数多くの書かれていない条件がありました。

4. 契約文言を外国語で書く技術がないときに

上のような検討を経て、修正してほしいことや追加してほしいことを確定することができても、それを相手方の契約書の流れの中にもうまく嵌め込むことは、一定の訓練がなければできません。だからと言ってあきらめるべきでしょうか。

英文契約書（最近では中国語の契約書も増えてきています）を自分で書くことは難しいかもしれませんが、自分の意見を平易な言葉で言うことはできるのではないのでしょうか。たとえば2（2）の積みファイナル／揚げファイナルの件で、そのことを契約文言にすることができなくても、次のように提案することは可能です。

We request the "unloading inspection by NKKK" to be final. Please revise the draft for us.

相手は契約文言を作った側ですから、全体の姿もよく分かっているのです、合意すればよろこんで作文してくれるでしょう。相手方から改訂案を受取ったら再度よく検討して、さらに要望があればまた伝えます。その内に話がまとまれば良いのですし（サインするまでは、好きなことを言えば良いのです。「時間がない」などという脅しに乗らないで下さい）、業を煮やして「それなら自分で書いてくれ」と言ってくるかもしれません。そうしたら書けば良いのです。その際は慣れないからと言って尻込みすることなく書けばいいのですが、一つだけ大事なことは間違えて書かないことです。下手に書いても法律上問題ありませんが、思っていることと違うことは具合悪いのです。一旦サインしたら「閉じた世界」で固定されてしまうからです。

中国語やその他の英語以外の言語では、手の出しようがありませんがどうすればよいのでしょうか。そのときは書ける言葉（日本語）で書いて出せばよいでしょう。相手も取引したいのですから、自分で何とかしてくれる筈です。全く意思疎通の手立てがないようだったら、契約書にサインしても、取引をそれ以上進められないのではないのでしょうか。

筆者の経験でも実務担当者の取引上のやりとりには、「この英語で何故言いたいことが伝わるのか分かりかねる」ようなものも結構あるのですが、取引は成立しています。双方にやる気があれば何とか道は拓けるものです。

5. まとめ

国際だろうが国内だろうが、前向きな商売人が正直に取引をしようと思えば障害の多くは克服できます。そのためには当事者の友好関係を樹立することが第一の関門でしょう。契約条件の交渉はそれを乗り越えるための良い意味での試練です。お互いに希望を率直に述べあい、すりあわせていく中で相手を知り、信頼関係ができあがっていきます。逆に条件交渉を嫌がる相手は、取引実行段階でも我儘なことを言う可能性があるのではないのでしょうか。契約書の作成は「共同関係模索」作業でもあるのです。

その昔欧米人は「西洋では契約交渉はサインしたら終る。東洋ではサインをしたときから契約交渉が始まる」と言ったようですが、現代では洋の東西を問わず契約書をサインすれば閉じた世界が始まり、後は築き上げた信頼関係が頼りになると言ってよいのです。

もし何か疑問に思われることがあったり、取引条件の詰めに当たってアドバイスが必要な場合は、北洋銀行の担当者にご相談なさることをお勧めします。

参考文献：

田中信幸・中川英彦ほか編『国際売買契約ハンドブック』(有斐閣、改訂版、1994年)¹⁰

小中伸幸・仲谷栄一郎『契約の英語 1－国際契約の考え方』、『同 2－売買・代理店・ライセンス・合併』(日興企画、2000年/2001年)

大塚一郎『実務英語に強くなる よくわかる英文契約書』(日本能率協会マネジメントセンター、2003年)

中村秀雄『新訂版英文契約書作成のキーポイント』(商事商務、2006年)

曾我貴志監修『中国契約マニュアル 主要契約条項の日中対照文例集』(中央経済社、2006年)

中村秀雄『英文契約書修正のキーポイント』(商事法務、2009年)

¹⁰ 残念ながら絶版ですので、古本をお探しく下さい。