

第14章 国際航空運送と定型取引条件

－Ex系, Delivered系条件を中心として－

早稲田大学商学部助教授

田口 尚志

I はじめに－本章の目的－

本章は、本調査の荷主アンケート「V トレード・タームズと保険」から得ることができた荷主の回答より、国際航空運送に用いられるトレード・タームズ（以下、定型取引条件または単に取引条件もしくは条件と呼ぶ）の実態を把握し、実務上どのような問題が存在しているのかを明らかにし、それらを解決するための方策を探ることを目的とする。収益重視指向の下、SCM（Supply Chain Management）の考え方や、その具体的手法であるVMI（Vender Managed Inventory）などを普及・実践させつつある近時の実際界において¹⁾、スピードと多頻度の運航に基づいて、短期で継続的な物品供給を可能とさせる航空機を用いた取引は、まさにそのニーズを充たす今後も成長が見込まれる取引形態と考えられ、そこで使われる定型取引条件に検討を加えることは多分に有益だと思われるからである²⁾。

検討の過程では、今から7年前の1997年に、本調査と同じく、日本大学の小林晃教授を中心とした研究グループにより著された「我国で使用されるトレード・タームズ（貿易定型取引条件）の動向調査」³⁾（以下、本章では単に小林レポートと呼ぶ）で明らかになったこととの比較も行う。航空運送一般という広範な領域を考察対象に据えた本調査の性格上、定型取引条件に焦点を当てることができなかったためであるが、小林レポート当時と比較することで、どのような方向に定型取引条件が移り変わっているのかの概容は示すことができるのではないかと考える⁴⁾。

とりわけ、この7年の間に貿易取引の一線に携わる人々の物流に対する見方は、上のSCMやVMIの浸透とともに随分変わって来ている印象がある。当事者の取引条件の選択にも何らかの変化がもたらされているのではないかとする。具体的には、ICC（International Chamber of Commerce; 国際商業会議所）の推奨するFCA, CPT, CIPのいわゆるインコタームズのコンテナ取引条件がより多く利用されるようになってきているのではないかと、あるいは、同様にインコタームズに盛り込まれているEx系, Delivered系の条件が選好されやすくなっているのではないかとする。推察も行うことができるように思われる。いずれも興味のあるところではあるが、本章では、近時、伸びが著しいと言われるEx系, Delivered系条件の方に焦点を当てて論じることとする⁵⁾。

したがって、本章では、アンケートの間13～14に充たる部分を主な考案対象とする⁶⁾。

先に結論を示そうと思ったのだが、複数に亘るので、一つだけ記しておこう。

国際取引におけるEx系, Delivered系条件の利用増加が、インコタームズの存在を脅かす可能性を孕んでいるということである。

この結論の一つを導く上で作用した、定型取引条件に関して抱く近時の断想とすべき

ものも、誇張を交えて綴っておこう⁷⁾。

定型取引条件の概念から、取引主体の同一性ゆえの決済面での不安が除かれ、「売買の側面」が抜け落ちてゆき、同時に、安全・迅速輸送も相まって、「危険の側面」も、「保険の側面」も剥がれてゆく。残るは、モノの移動に掛かった「費用の側面」だけである。もつとも、自分で移動させたのであれば、定型取引条件はもはや何のためにあるのだろう、とさえ言える。

以下、総論部分で、Ex系、Delivered系条件の利用実態を掴んだ後、各論部分で私見を述べる。

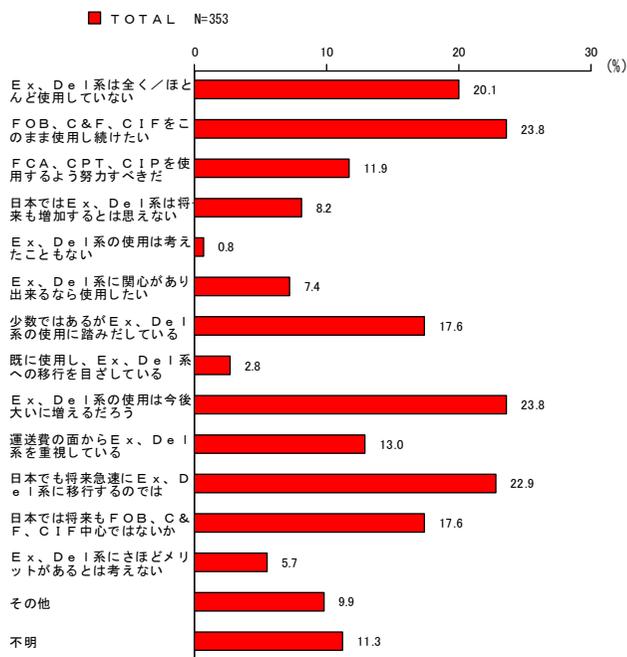
II 総論

1 Ex系、Delivered系条件の使用実態⁸⁾

(1) 荷主アンケート調査問13⁹⁾

以下、Ex系、Delivered系条件の実態を、荷主アンケートより探る。まずは問13（航空機を使った場合のそれらの条件の使用実態を探るために設けたもの）から見る。回答形式は下の14（自由回答を求める1肢を含む）の選択肢より3つ選ぶものであった。

表頭：問13 航空貨物でのEx系、Delivered系トレードタームズの使用についての考え (M. A)
表例：F2 年間売上



「FOB、C&F、CIFで何ら問題ないので、このまま使用し続けたい。」と、「国際運送業

者の実力が向上しているのです、今後、Ex系、Delivered系の使用は多いに増えるだろう。」に同じく23.8%の回答が寄せられた。次に、「日本ではFOB、C&F、CIFがこのまま主流であり続けると思うが、将来急速にEx、Delivered系に移行するのではないか。」に22.9%、以下、「Ex、Delivered系は、当社では全く、あるいはほとんど使用していない。」に20.1%、「当社は少数ではあるがすでにEx、Delivered系の使用に踏みだしている。」と「日本では将来もFOB、C&F、CIFが中心であり続けるのではないか。」に17.6%ずつ、さらに、「運送賃（Freight）の全体管理がしやすく、物流費の削減が期待できるから、Ex、Delivered系を重視している。」に13.0%、「ICCの勧めるFCA、CPT、CIPをむしろ積極的に使用するよう努力すべきだ。」に11.9%、「日本ではEx、Delivered系の使用はこれまであまり多くなく、将来もそれほど増加するとは思えない。」に8.2%、「Ex、Delivered系には関心があり、出来るものなら使用したい。」に7.4%、「Ex、Delivered系にそれほどメリットがあるとは考えられない。」に5.7%、「当社は既に使用しているが、出来る限りEx、Delivered系に移行を目ざしている。」に2.8%、「Ex、Delivered系の使用は考えてみたこともない。」に0.8%という結果であった。なお、「その他」に9.9%、選択肢にはないが不明が11.3%となっている。

特徴と思われるのは、相反する選択肢とも受け取れる「FOB、C&F、CIFで何ら問題ないので、このまま使用し続けたい。」と「国際運送業者の実力が向上しているのです、今後、Ex系、Delivered系の使用は多いに増えるだろう。」の両肢に同数の、かつ、最も多い回答が寄せられたことであろう。同様に、「日本ではFOB、C&F、CIFがこのまま主流であり続けると思うが、将来急速にEx、Delivered系に移行するのではないか。」と「Ex、Delivered系は、当社では全く、あるいはほとんど使用していない。」にもほぼ同数の回答が寄せられており、また、「当社は少数ではあるがすでにEx、Delivered系の使用に踏みだしている。」と「日本では将来もFOB、C&F、CIFが中心であり続けるのではないか。」の両肢にもほぼ同じ数が寄せられている。これらをどう解すべきかであるが、そのまま読めば、これまでの伝統的取引条件を使用し続ける方向と、近時の取引環境の変化に応じ、定型取引条件の選択も変えてゆこうとする方向の2つに分化が進んでいるとも受け取れる。上に掲げたほとんど全ての選択肢を、伝統的取引条件を嗜好する選択肢群と、そうでない群に整えて、それぞれに調査で得られた数値を付けてみると、

1) 伝統的取引条件を嗜好する選択肢群

「FOB、C&F、CIFで何ら問題ないので、このまま使用し続けたい。」 23.8%

「Ex、Delivered系は、当社では全く、あるいはほとんど使用していない。」 20.1%

「日本では将来もFOB、C&F、CIFが中心であり続けるのではないか。」 17.6%

「日本ではEx、Delivered系の使用はこれまであまり多くなく、将来もそれほど増加するとは思えない。」 8.2%

「Ex、Delivered系にそれほどメリットがあるとは考えられない。」 5.7%

「Ex、Delivered系の使用は考えてみたこともない。」 0.8%

合計： 76.2ポイント

2) 伝統的取引条件に捉われないとする選択肢群

「国際運送業者の実力が向上しているので、今後、Ex系、Delivered系の使用は多いに増えるだろう。」 23.8%

「日本ではFOB, C&F, CIFがこのまま主流であり続けると思うが、将来急速にEx, Delivered系に移行するのではないか。」 22.9%

「当社は少数ではあるがすでにEx, Delivered系の使用に踏みだしている。」 17.6%

「運送賃 (Freight) の全体管理がしやすく、物流費の削減が期待できるから、Ex, Delivered系を重視している。」 13.0%

「ICCの勧めるFCA, CPT, CIPをむしろ積極的に使用するよう努力すべきだ。」 11.9%

「Ex, Delivered系には関心があり、出来るものなら使用したい。」 7.4%

「当社は既に使用しているが、出来る限りEx, Delivered系に移行を目ざしている。」 2.8%

合計： 79.4ポイント

伝統的取引条件に捉われないとする選択肢群が3.2ポイントほど、伝統的取引条件を愛好する群を上回る結果が得られた¹⁰⁾。

そこで、Ex系、Delivered系の利用についての人々の意識を探ればどうか。人々は肯定的であると受け止めてよい。「当社は少数ではあるがすでにEx, Delivered系の使用に踏みだしている。」に17.6%もの回答が集まったことは注目に値しよう。これに、「運送賃 (Freight) の全体管理がしやすく、物流費の削減が期待できるから、Ex, Delivered系を重視している。」の13.0%の回答を加えれば、実に多くの荷主がEx系、Delivered系の使用に積極的であることが理解できる。さらには、自社の利用はともかく、実際界一般におけるEx, Delivered系の今後の利用増加を予想した回答とも呼べる選択肢の「国際運送業者の実力が向上しているので、今後、Ex系、Delivered系の使用は多いに増えるだろう。」

(23.8%)、「日本ではFOB, C&F, CIFがこのまま主流であり続けると思うが、将来急速にEx, Delivered系に移行するのではないか。」(22.9%)にも多くの回答が寄せられたことから、今後もEx系、Delivered系条件の利用は確実に増えると捉えてよいだろう。

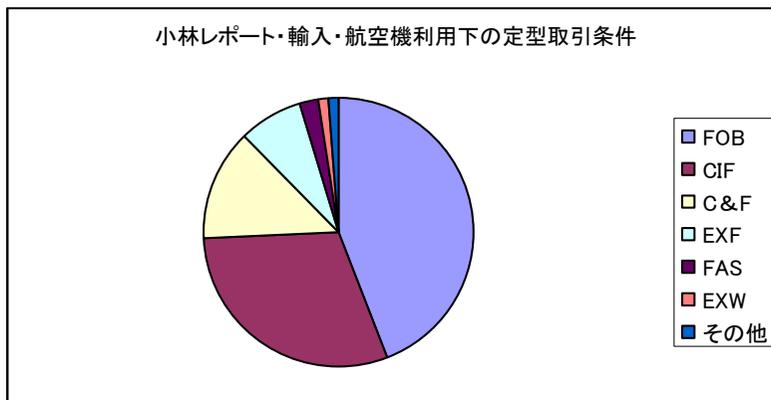
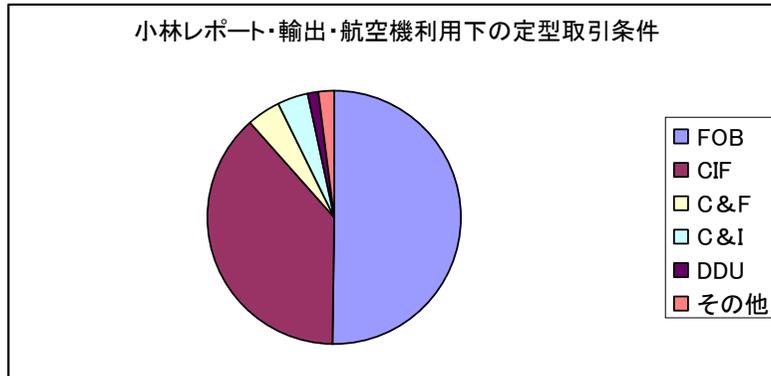
小林レポートと比較してみよう。当時の数値は以下の通りである（下掲の2つの図参照。わが国のある総合商社が1995年の1年間に航空機を利用した取引で実際に使った定型取引条件の実態を表す）。

輸出（全11,844件）の各条件の構成比：

FOB 50.3%, CIF 37.9%, C&F 4.7%, C&I 3.8%, DDU 1.4%, その他 1.9%

輸入（全23,055件）の各条件の構成比：

FOB 44.1%, CIF 30.1%, C&F 13.5%, EXF 7.7%, FAS 1.4%, EXW 1.6% その他 1%



小林レポート当時の輸出におけるEx系、Delivered系の条件を調べると、明らかに含まれるのはDDUの1.4%のみである。Ex系はない。「その他」の1.9%の内には、DDPやEXWなどのEx、Delivered系条件が含まれていた可能性もあるが、はっきりしないので、DDUの1.4%は厳しく見積もった数値として捉えることができる。一方、輸入におけるそれは、EXF 7.7%、EXW 1.6%であり、合計するとEx系が9.3%となる。後述するようにEx系、Delivered系の利用度は現在ではもっと高くなっているが、小林レポート当時で既に輸入においてEx系が9.3%を占めていたことは注目されてよい。後に、この9.3%分の多くが高付加価値のイタリアからのファッション製品だったと判明しているが¹¹⁾、あらゆるものが航空輸入されている現在、多くの貨物にEx系条件を使っているのが想像される。中でも全ての輸入航空貨物の約6割を占める機械機器で、どの程度Ex系の条件が使われているのかには興味があるが¹²⁾、取引相手国、貨物の種類等を含めたデータを求めなかった今回の調査で明らかにはできない。

それでは現在に戻って、Ex系、Delivered系の使用に関して年間売上高別に示した表を示そう（下掲）。

問13 航空貨物でのEx系、Delivered系トレードタームの使用についての考え (M, A)

REPORT-NO:0019	TOTAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1. 項目 2. 数値		Ex, De は全く はない	FOB, C & F, C IFの主 を 使用し たい	FCA, C IF, C, I Fを 使 用す る よ う 考 え たい	日本では Ex, De の使 用は 増 加 す る と 考 え ない	Ex, De の使 用は 考 え た こ と も ない	Ex, De の使 用は 考 え た こ と も ない	少数では あるが Ex, De の使 用は 考 え た こ と も ない	既に使用 している Ex, De の使 用は 考 え た こ と も ない	既に使用 している Ex, De の使 用は 考 え た こ と も ない	運送費の 面から Ex, De の使 用は 考 え た こ と も ない	日本でも 将来に Ex, De の使 用は 考 え た こ と も ない	日本では 将来に Ex, De の使 用は 考 え た こ と も ない	Ex, De の使 用は 考 え た こ と も ない	その他	不明
0002:P 2 年間売上																
0) TOTAL	353 100.0	71 20.1	94 23.8	62 11.9	20 8.2	3 0.8	26 7.4	25 17.6	10 2.8	94 23.8	40 13.0	81 22.9	62 17.6	20 5.7	25 9.9	40 11.3
1) ~ 100億円未満	24 100.0	7 29.2	9 37.5	3 12.5	2 8.3	1 4.2	1 4.2	1 4.2	1 4.2	12 50.0	4 16.7	4 16.7	5 20.8	2 8.3	1 4.2	1 16.7
2) ~ 100億円未満	69 100.0	12 17.4	20 29.0	9 11.6	4 7.2	0 0.0	8 11.6	13 18.8	1 1.4	29 13.0	9 15.9	11 21.7	15 18.8	8 11.6	2 2.9	9 13.0
3) ~ 1,000億円未満	121 100.0	28 23.1	31 25.6	9 7.4	10 10.7	2 1.7	9 7.4	18 14.9	4 3.3	18 24.0	4 9.9	12 19.0	25 20.7	8 3.3	11 9.1	14 11.6
4) ~ 5,000億円未満	72 100.0	16 22.2	14 19.4	10 13.9	5 6.9	0 0.0	5 6.9	12 16.7	2 2.8	22 30.6	8 11.1	21 29.2	10 13.9	4 5.6	9 12.5	8 11.1
5) 5,000億円以上	27 100.0	8 14.0	8 14.0	10 17.5	4 7.0	0 0.0	4 7.0	17 29.8	1 1.8	17 29.8	10 17.5	18 28.1	8 14.0	5 3.5	11 19.3	4 7.0
6) 不明	10 100.0	0 0.0	2 20.0	2 20.0	0 0.0	0 0.0	1 10.0	1 10.0	1 10.0	1 10.0	4 40.0	1 10.0	2 20.0	1 10.0	1 10.0	1 10.0

これより、年間売上高の大きさ、すなわち事業規模の大きさと、Ex系、Delivered系の使用との間に相関関係が、概してではあるが、見ることができる。

年間売上高が1000億円未満に属す全ての荷主の回答のトップを占めたのが、伝統的取引条件を使用し続ける旨の回答であったのに対して、1000億円以上の荷主の回答は、Ex系、Delivered系条件の今後の利用増加を示すものであった。具体的には10億円未満の荷主の37.5%、100億円未満の29.0%、1000億円未満の25.6%が「FOB, C&F, CIFで何ら問題ないので、このまま使用し続けたい。」を支持するが、1000億円以上5000億円未満の荷主では19.4%、5000億円以上の荷主では14.0%が支持するに過ぎない。一方、「国際運送業者の実力が向上しているので、今後、Ex系、Delivered系の使用は多いに増えるだろう。」について見れば、1000億円以上5000億円未満の荷主の30.6%、5000億円以上の売上高を持つ荷主の29.8%が支持しているのである。10億円未満の荷主では12.5%、100億円未満では13.0%、1000億円未満では24.0%が支持するだけであったから、年間売上高の大きさに比例してEx系、Delivered系の条件の使用に肯定的と言える。

また、5000億以上の荷主の29.8%が「当社は少数ではあるがすでにEx, Delivered系の使用に踏みだしている。」に回答を寄せており、この割合は5000億円以下に属す全ての荷主の数値（10億円未満4.2%、100億円未満18.8%、1000億円未満14.9%、5000億円未満16.7%）を圧倒している。

売上高が10億円未満と5000億円以上の2つを採って比べると明瞭になる。

Ex, Delivered系の条件の使用に消極的な選択肢の代表に「Ex, Delivered系は、当社では全く、あるいはほとんど使用していない。」と「FOB, C&F, CIFで何ら問題ないので、このまま使用し続けたい。」を、積極的な選択肢の代表に「当社は少数ではあるがすでにEx, Delivered系の使用に踏みだしている。」と「国際運送業者の実力が向上しているので、今後、Ex系、Delivered系の使用は多いに増えるだろう。」をあげて、それぞれ比較したのが次である。

「Ex, Delivered系は、当社では全く、あるいはほとんど使用していない。」

10億円未満 29.2% 5000億円以上 14.0%

「FOB, C&F, CIFで何ら問題ないので、このまま使用し続けたい。」

10億円未満 37.5%¹³⁾ 5000億円以上 14.0%

「当社は少数ではあるがすでにEx, Delivered系の使用に踏みだしている。」

10億円未満 4.2% 5000億円以上 29.8%

「国際運送業者の実力が向上しているので、今後、Ex系、Delivered系の使用は多いに増えるだろう。」

10億円未満 12.5% 5000億円以上 29.8%

このように10億円未満の荷主では、Ex、Delivered系の条件を使っていない状況が読み取れるが、5000億円以上の荷主では、Ex、Delivered系条件の使用に向けて前向きな姿勢を感じ取ることができる。

(2) 荷主アンケート調査問14

次いで、問14（航空機を利用した取引において、Ex系・Delivered系の取引条件の利用率を、輸出入別に探るために設けたもの）を見る。航空輸出Ex系、航空輸出Delivered系、航空輸入Ex系、航空輸入Delivered系の4つに区分し、所定の選択肢から1つを選ぶ形式であった。

以下、輸出Ex系、輸出Delivered系、輸入Ex系、輸入Delivered系の順に、年間売上高を軸として見てゆく。なお、質問では具体的な使用パーセントの記入も求めていたが、不明と記した回答の割合が全てに亘って80%を超えていたため省略した。なお、ここでも先に掲げた小林レポート、当時の航空機利用下での定型取引条件（輸出・輸入別に見たもの）を参考にしている。

1) 輸出Ex系

「ほとんど使用しない。」に約6割（60.6%）が回答を寄せている。次いで、「3-5%程度。」に13.3%、「それ以上。」つまり、5%を越えるのに6.5%、「航空輸入はしていない。」に10.5%、不明に9.1%という回答であった。ほとんど使わないとする荷主が多い一方で、少なくともEx系を使う荷主も19.8%存在していることがわかる。ほぼ皆無の状態であった小林レポート当時と比べれば、格段にその利用が増えていると言える。

事業規模別に見ると、10億円未満の荷主では、「ほとんど使用しない。」に70.8%であり、「3-5%程度。」に8.3%、「それ以上。」つまり、5%を越えるのは0%であるのに対して、5000億円以上の荷主ではそれぞれ、57.9%、17.5%、8.8%となっており、5000億円以上の荷主の方が、より多くEx系の条件を使っている。大手荷主ほど航空輸出をEx系で行っていると言えそうである。

2) 輸出Delivered系

「ほとんど使用しない。」に約5割（49.3%）が回答を寄せている。しかし一方では、「3-5%程度。」および「それ以上。」すなわち5%を越えるとする2つの選択肢（いずれにも15.9%の回答が支持）にも多くの声が寄せられており、少なくともDelivered系の条件を使う荷主が31.8%存在していることがわかる。この点につき、先の小林レポートで示されたDelivered系の条件はDDUの1.4%であったから、実に増えていることがわかる。同時に、Delivered系の条件を使う荷主と全く使わない荷主とがはっきり分かれているのも理解で

きる。この点について、事業規模別に大小の極から探ると、「ほとんど使用しない」に10億円未満では62.5%、5000億円以上では43.9%が支持する。たしかに20ポイント近くの差はあるが、いずれも4、5、60%周辺の数値であるので、この条件を使わないことに規模の大小はあまり関係がないと見ることも可能であろう。いずれにせよ、使用しているところと使用していないところとの二極化が見られると言えそうである。

注目されるべきは、比較的小規模なところであっても、Delivered系条件の利用に躊躇いを見せない点である。「3-5%程度。」および「それ以上。」すなわち5%を越えるとする2つの選択肢を合わせたポイントを、10億円未満、100億円未満、1000億円未満、5000億円未満、5000億円以上の5つの順に掲げれば、20.8%、31.8%、29.8%、29.2%、40.3%となり、5000億円以上の大手を除けば、いずれも2、30%台にあることがわかる。これについては、フォワーダーをはじめとする物流業者と関連づけて検討されるべきであろう。

3) 輸入Ex系

「ほとんど使用しない。」に約6割（59.8%）が回答を寄せている。以下、順に、「5%以上」に13.0%、「航空輸入はしていない。」に10.2%、「3-5%程度。」に7.1%、そして、不明に9.9%となっており、少なくともEx系で航空輸入を行っている荷主が、約2割（13.0%+7.1%）あることがわかる。EXFとEXWについての数値が、それぞれ7.7%、1.6%であった小林レポート当時と比べれば、利用は増えていると言える。

事業規模別に見ると、10億円未満の荷主では「ほとんど使用しない。」58.3%、「3-5%程度。」4.2%、「それ以上。（5%を越える）」0%であるのに対して、5000億円以上の荷主ではそれぞれ、59.6%、12.3%、12.3%となっている。10億円未満の荷主と、5000億円以上の荷主ともに「ほとんど使用しない」に約6割ほど支持しているのは意外であり、この条件についても使用しているところと使用していないところがはっきり分かれ、二極化が進んでいると読める。

次に規模別に見てみる。「3-5%程度。」と、「それ以上。」すなわち5%を越えるとする2つの選択肢のポイントを合算し、10億円未満、100億円未満、1000億円未満、5000億円未満、5000億円以上の5つの順に掲げれば、4.2%、26.1%、19.9%、18.0%、24.6%となる。10億円未満の荷主を除けば、いずれも20%周辺にある。Ex系を用いた輸入の特徴として、小規模荷主はあまり行ってはいないことがあげられよう。この点、上の輸出Deliveredでは小規模荷主も大手荷主に劣らず行っていたことから、運送面のみ焦点を当てれば、2つの現象は矛盾する。いかなる要因があるのだろうか、今後の課題として残される¹⁴⁾。

4) 輸入Delivered系

「ほとんど使用しない。」に6割（60.3%）が回答を寄せている。しかしながら、「3-5%程度。」および「それ以上。」すなわち5%を越えるとする2つの選択肢にも多くの声が寄せられており、それぞれ11.0%、7.1%となり、少なくともDelivered系の条件を使う荷主が18.1%存在していることが理解できる。小林レポート当時と比べれば、航空輸入においてもDelivered系を使う割合は高くなっていると言えよう。

事業規模別に見ると、10億円未満では、「ほとんど使用しない」に54.2%、5000億円以上では、66.7%となっている。「3-5%程度。」および「それ以上。」すなわち5%を越えるとする2つの選択肢のポイントを合算し、10億円未満、100億円未満、1000億円未満、5000億円未満、5000億円以上の5つの順に掲げれば、8.3%、17.3%、21.5%、16.7%、17.6%となり、10億円未満の荷主を除けば、ほぼ20%周辺の数値に収まる。すなわち、ここでの特徴としてあげるとすれば、Delivered系を用いた輸入に関して、小規模な荷主はあまり行っていないことであろう。

2 まとめ - Ex系, Delivered系条件の使用実態15)

- ・ 以前に比して、Ex系, Delivered系の条件が多く使用されるようになって来ていること。
- ・ しかし、全く使わない荷主も依然多く、Ex系, Delivered系を使用する荷主とそうでない荷主との二極化が見られること。
- ・ Ex系は輸出・輸入いずれも同じ程度利用されているが、Delivered系は輸入よりも輸出に多く利用されること。

3 荷主の定型取引条件に対する見方

自由回答欄に寄せられた回答は、荷主がいかにか定型取引条件を見ているかの一端を窺え、条件の実態を把握するのに参考になる。本報告書第3章と重複するが再掲する。

- ・ 商売の契約部門のマインドが変わるには相当時間がかかる。
- ・ インコタームズはあくまで輸送費用をリスク負担の区切りを定めているにすぎず、十分ではない。貿易取引には必ずモノの所有権移転や通関業務もからんでくる為、トレードターム=インコタームズとは出来ない事情も多く、安易にコンテナターム (FCA, CPT, CIP) を使用すると問題に巻き込まれる懸念がある。欧州で浸透している理由の大きなものとしてはEUの成立に伴う制度上のバリアフリーが考えられる。
- ・ 日本国内に於いては会計基準との兼ね合いを考慮しつつ、既存のTermが今しばらくこのまま続くであろうと思うが、急速に国際基準が主流となる可能性も孕んでいると認識しております。
- ・ 日本発着の航空貨物は特に日本側において荷主専従の国内フォワーダーがあり、荷主は特定業者に輸出入業務を委託する傾向が強い。従って、外資インテグレーター等による輸出のEX系、輸入のDelivered形態の利用が伸張し難い環境にある。
- ・ Delivered系の建値は、輸出者の費用・義務の負担が大きく、各費用や輸入地側の変動要素の管理も難しく、輸出者としてはデメリットの方が大きいと考える。FOB, C&F, CIF等の在来貨物船用の建値をAirやコンテナ船で使い続ける事についての問題点は認識しているが、変更は容易ではなく、逆にICCの建値の規定そのものを、実状に合せて見直して欲しいと思う。
- ・ 荷主に対し説明し、適切なトレードタームズの使用をうながしているが、理解はしてくるが、切替にはいたっていません。Delivered系については、ほとんど利用はない。しかし、実務上、C系の契約なのに、顧客先配送まで請負うケースが非常に多い。

- ・相手との話合いの中で、対応するようにしている。
- ・航空フォワーダーに航空輸送のみを委託する場合は、FOB、C&F、CIFが今後も主流であると思われる。ただし、荷送人や荷受人が、Buyer's consolidationや、JIT Delivery等の活動をそれぞれの取引条件に付加する場合Ex、Delivered系が使用が多くなると思われる。要するに、荷送人から荷受人への供給／受入方法に影響を受けると思われる。
- ・EX系、DELIVERY系は、通関を誰の名義にて行なうかの問題が有り、使用が困難である。(特に日本では非居住者が、輸出入の当事者になる事が出来ない為)。¹⁶⁾
- ・日本の現状で見るとフォワーダーやインテグレーターが奥地、あるいは通関等の手続きを円滑に進められておらず、普及には時間が必要であろう。
- ・荷主の輸出商取引自体がFOB、C&F、CIFであることから、当社が独自にICCが勧めるFCA、CPT、CIPを使用することができません。一方、輸入はEx Factoryが大半を占めており、輸出入で両極端化しています。自動車、自動車関連部品の輸出入の歴史は古く、日本出しに限定すれば、一部のアフター・マーケット・パーツを除くとEx系Delivered系は考えていません。
- ・弊社取扱商品がHazardous Chemicalがほとんどであるため、緊急時もしくはサンプルで航空貨物を利用している。サンプルの場合保険はかけていないが、商品の場合は必ず保険はかけるようにしています。(CIF Term が main なのでShipperがかけている)
- ・Case by Caseであり一概にコメントできない。
- ・EX、Delivered系に関心はあるが、日本の地理的情況を考えると(囲りは全て海である)取引先がEX、DEL系をメリットのあるものと考えないのではないか。
- ・FOB、CIFが中心。FCA、CPTは現実的に問題が有る。(輸入通関等)現体制で問題はない。
- ・大半がFOBである。
- ・航空貨物についてはFOB等の (ICC上) 誤ったTermは一切使っておらず、CPT等の条件を使用している。E系、D系については取引相手の貿易の能力と、輸送のパフォーマンス、コストに応じて使い分けている。
- ・FCAにする事により、リスクを少なく出来ると考えます。
- ・あまり深く検討したことがない。
- ・EX系が多い。品質面での責任の問題と運送費を抑える為。
- ・米国からの輸入はほとんど全てがEX-Factory契約であり、F.O.B. (Free On Board) 契約は無に等しい。
- ・商品の種類によっては(安全なもの)、EX系、Delivered系が増えるであろう。危険物等については水際の検査が重要であり、増えないであろう。
- ・弊社はIT関連の輸入商社です。ことアメリカからのIT関連商品はほぼ100%Ex-Worksにて取引しております。約20年前から。
- ・D系は売主にとってリスクが延長され、これをカバーする実力を有する業者が必須条件。
- ・メーカー系物流において「サプライチェーン」構築の際、Delivered系が急速に拡大される。リスク負担を源流に求められる。

- ・VMIが主流になりつつあり、今後EX-Deliveredのトレードタームは増えると思う。持ち込み渡しの場合売上計上のタイミングが当社の経理基準に合致しない為、現状ではイレギュラー処理になっているが早急に改定（経理基準）の必要あり。
- ・日本国内は（仕入）FOBかEx-Godownだが、仕向け地側の要求はDDP/DDUが、またはDelivered at siteが主流。
- ・当社の場合、Delivered系が主流でFOB、EX系は極少量です。
- ・税関申告は、FOB（輸出）CIF（輸入）がほとんどである。但し、貨物の引渡しは、工場／倉庫で（まで）行っており、内容はEX系Delivered系がほとんどである。
- ・安心なところでは、Exに移行したいが、物量で使い分けるしかない。コストメリットが今より出るのであれば、移行には踏み切りたい。
- ・中国等は、工場渡しまで行っているが、インボイス表記上は、CIFとしている。
- ・ほとんどがEx Factoryです。
- ・インテグレーターのDOOR to DOORサービスの利用が多い。
- ・DHL, UPS はEX, Delivery制。
- ・日本は島国なのでF, Cグループと取引が多いが、フォワーダーもFreightだけでは採算が合わないのでF, Dグループの取引が増えると思う。
- ・ドアツードアのトータルコストのはじけるフォワーダーの出現がまちどおしい。例：フリーハウスデリバリーの場合、2～3ヵ月後に現地よりの請求が届く、出荷時点でコストのはじけるフォワーダーがまだない。
- ・DOOR to DOORのサービスは一見シンプルでコスト的にも安価ととらえられがちであるが、変更の要求に対応しにくい。荷主不在の物流に流される傾向にある。1つのShipmentに2社以上を使用する場合もあるが、それぞれの会社が分担したその業務を100%力を発揮し、横の連携をきちんと取ってくれば荷主としては不安感を抱くことはない。

Ⅲ 各 論

1 Ex系の条件

それではEx系、Delivered系の条件についてももう少し細かく見てみよう。

一般にEx系の条件と呼ばれるものには様々な形態がある。小林レポートで列挙されている全32の条件の中には頭文字がEXで始まるものが7つほど見られる。EXG, EXF, EXW, EXPIPE, EXTANK, EXPLANT, EXWHであるが、最もよく知られているものは、インコタームズにも取り入れられているEXWであるので、以下、これをEx系の代表として検討する。

EXWの大意を把握するには、買主が自ら輸出地の源流まで手を伸ばして物品を自らのところまで持って来なければならない条件と解するとよい。インコタームズの最新版たる2000年版のEXWの前書によれば、売主は、輸出通関を行わず、また、受取りのための車

両に積み込むことなく、売主の施設 (seller's premises) またはその他の指定場所 (すなわち、工場 (works)、製作所 (factory)、倉庫 (warehouse) など) で、物品を買主の処分に委ねた時に、引渡し義務を完了する、としている¹⁷⁾。売主 (以下、この意味でEXW売主という。他の条件でも同様にいう) としては最も契約上の義務が軽い条件である。裏返せば、買主には最も重い条件を意味する。買主は、先に述べたように、物品を自ら源流まで手を伸ばして持ってくる必要があるから、当事者間で他の特約がない限り、売主の施設からの物品の引取りに関する一切の危険と費用を負担するだけでなく、輸出のために必要とされる通関手続きも負担しなければならないのであって、売主側の国での事情に精通していない買主にとっては、インコタームズのEXW規定の義務をそっくりそのまま遂行するのは困難であることが理解できる。EXWを使う際には、売主側に本来買主が負担すべき業務を課すなどして、買主側の負担を軽減するなどの合意 - 例えば、売主の施設で買主手配のトラックに物品を積込む義務は本来買主にあるが、それを売主に課す旨の合意など - を結ぶ工夫が必要と言われる。ICCも、例えば、EXW loadedなどの特約を結ぶよう、当事者へ注意を喚起している¹⁸⁾。

いま、上ではEXWについて買主が自ら輸出地の源流まで手を伸ばして物品を自らのところまで持って来なければならないという表現を用いた。つまり、EXW買主は大変厄介で手間がかかるイメージの書き方をしたが、逆に、そのような厄介さと手間を気にせず、むしろそのような厄介さと手間を喜んで引き受けたいと望む買主もいる。なぜなら、輸出地の源流から物流やそれに関する情報 (貨物の品質などをも含む広義の意味で用いている) を一手に握ることができるのであれば、全てを自らの意図通り、自らの希望するところまで当該物品を移動することができるからである。仮に、買主が、良質の輸送手段を含んだ物流システムを整え、良質の情報システムを有し、さらに金融システムを併せ持っているのであれば¹⁹⁾、彼/彼女は、全てをコントロールしながら、すなわち、当該物品を必要ときに必要な量だけ、必要な品質をもって、欲する迅速さを保ちつつ、同時に、コストも抑えつつ、自らの欲するところに移動させることが可能になる。もちろんこれは理想であって買主単独でここまでのシステムを構築するのは現実的には困難だろうが、もしそれが可能になりさえすれば、輸出地の源流から全てをコントロールできる条件であるEXWは当然、魅力あるものとして映ろう。とりわけ、航空機を使った取引はそのスピードでリードタイムの短縮に大きく貢献する。今回の調査で、Ex系で航空輸入を行っている荷主はアンケート有効回答数全体の約2割に達しており、小林レポート当時に比べてその利用が増えていることは既に言及した通りである²⁰⁾。

2 EXW条件と物流専門業者

(1) EXW仮想事例

EXWを利用した場合の具体的状況から理解できるのは何か。EXWを使うメリットは様々だろうが、物流・情報を一元管理できる点に注目して、輸入の場合を想定してみる。もちろん、売買対象物品がいかなるモノで、どれほどの量であるか、また、輸出国・輸入国がどこであるかによって実務の流れは異なるが、ここでは、EXWに基づいてわが国の買

主が、ドイツの製造元の売主から小型精密機械を輸入する（高付加価値製品なので航空機を利用する）事例を取り上げる。しかし、現実の実務とは異なり、当該取引が売主・買主のみで完結するという、上で見たインコタームズの規定に合わせた仮想事例で述べてみよう。

買主は、売主であるドイツの製造元の工場で集荷をし、24時間オペレーション体制が整っている自らの施設に搬入し、航空機搭載のため本来は航空会社が行うULD (unit load device) のビルドアップを、買主自らが所有するカーゴ・ハンドリング・システムを活用して行い、ULD単位で直接航空会社に搬入する。それらの貨物を航空会社は成田空港向けのできるだけ早い便に搭載する。その後、成田空港に到着した貨物は、ULD単位で買主が自らの保税上屋に引き取って、そこで解体し、輸入者である自身の欲する場所まで運送する。

この仮想事例からもわかるように、ドイツの売主工場での受取りから、ドイツでの輸出通関、日本側での輸入通関を経て、日本国内の自らのところまで当該精密機械を持って来るのはそれほど容易ではない。インコタームズの義務にはないが、買主は自らのために、ドイツで受取る製品の個数、重量、品質、規格、など全てが売買契約通りになっていることの確認もしなければならないだろう。また、大切な機械であるから、陸上輸送中の振動を避けるための技術的な工夫・配慮もしなければならないだろう。貨物を載せるために航空会社との細かな連絡も必要になるだろう。また、上の例では、買主が自国側だけでなく、売主側の国でも貨物取扱関係施設・設備を保有していると想定されている。これらを一寸考慮するだけでもこの取引を買主単独で完遂するのは不可能とまでは言い切らないが、現実的ではない²¹⁾。

では誰がこれらのことを行うのか。フォワーダー（兼通関業者）などの物流専門業者である。上の仮想事例で言えば、ドイツの工場での貨物受取りから日本国内の買主の求める指定地への配送まで、必要とされるあらゆる業務を実行する—もちろん買主より委託され、買主名義の下ではあるが—のである。この場合には上述の仮想事例での個数、重量、品質、規格確認なども委託されることになるだろう²²⁾。

(2) 物流専門業者の「荷主になりきろう」とする努力

こうしてみると、フォワーダー等は「荷主自身」とも言え、いかに荷主になりきるか、荷主から言えば、いかに自分になりきってくれるか、というところに価値を認めるのである。先の仮想事例を敢えて掲げたのもこの点を強調するためであった。

いかに荷主の立場になりきるのか、という視点は、当然、実運送人にとってもあてはまる。高品質の運送を行うためには、当該物品の性質に適った取扱をすることが必要であり、そのためには当該物品そのものに精通していなければならない。手許にわが国のあるエアラインのパンフレットがある。そこでは半導体製造装置の輸出事例を、ハンドリングの際の注意点に触れながら写真付きで説明している。少し長いが引用する。

- ・ 予約受付： お客様より貨物に関する情報をお聞きし、必要なポジション数や取扱上の注意事項などを確認、航空支店にもれなく伝達します。

- ・トラックからの取り卸し： 少しの衝撃でも重大な影響を与えてしまう精密機器は、細心の注意を払ってトラックから取り降ろします。
- ・取り卸し時の荷姿チェック： 貨物に異常がないか、また、お客様が貼付されたショックウォッチ、チルトウォッチなども作動していないか、専門のチェックシートを使って細かくチェックします。
- ・積み付け： 積み付け指示に従って、ULDに積み付けます。長時間外気に晒されると影響が出る場合もあるため、慎重かつスピーディに作業する必要があります。
- ・ULD上での荷姿チェック： 積み付け時に損傷を与えなかったか、再度入念にチェックを行います。
- ・ネット締め： 貨物本体を傷つけないように注意を払いながら、しっかりと固縛できるようにネット締めします。
- ・ラベル貼付： SENSITIVEラベルを貨物の外装に貼付し、より慎重な取扱が必要であることを明示します。
- ・搭載： 搭載前には綿密な打合せを行い、搭載位置は取卸地での迅速な取扱いも考慮して決定します。
- ・機内でのチェック： 貨物の搭載後、ロードマスター（搭載作業責任者）が最後の外装チェックを行います。
- ・運行乗務員（クルー）への情報伝達： 貨物にとって最適な機内環境を維持するため、クルーに搭載貨物に関する注意事項を伝えます。
- ・機内での温度管理： 航空機関士（フライトエンジニア）が温度調節パネルを操作し、貨物室内の温度をその貨物にとって最適な状態に保ちます。
- ・着地での取り卸し： 出発地の支店から送られてきた情報や注意事項をもとに、慎重な取り卸し作業を行います。
- ・到着時のチェック： 到着時にも必ず貨物の状態をチェックします。
- ・温調庫での保管： お客様が貨物を引き取りに来られるまで、厳しく温度管理・湿度管理された温調庫に保管します。
- ・お客様による引取り： お客様に貨物をお渡しする際も、スーパーバイザーが貨物の状態や作業の状況を確認します。

コンピュータソフトを導入するだけで最適な物流が構築できる旨の論が瀰漫する今、上の具体的かつ実務的ガイドは物流の原点に立ち返らせてくれる。EXWが使えるのも、こうした物流専門業者の「荷主になりきろう」とする — あまり目立たないけれどもひた向きの — 努力のゆえにであろう。

3 わが国の荷主とフォワーダー

わが国のいわゆる日系フォワーダーに目を転じて見よう²³⁾。

1985年のプラザ合意以後の円高を背景に、わが国の荷主企業が挙って海外進出を図り、それに伴ってわが国のフォワーダーも海外基盤の拡充に躍起になったことはよく知られている。わが国荷主が必ずしも日系フォワーダーを使用した、あるいは使用するとは言えな

いが、同じ言語を用い、同じ文化を擁する自国のフォワーダーは使い易い存在であるのは疑いない。荷主企業の海外活動が盛んになればなるほど、日系フォワーダーの海外ネットワークも拡充を続け、サービスの向上を続け、現在に至っているのではないかと、また、その充実度もある程度評価できるほどになっているのではないかと – もちろんそれには様々な評価が与えられるだろうが – 筆者は受け取っていた。なぜなら、わが国フォワーダーの海外進出状況を見ると、①現地法人、②合弁会社、③駐在員事務所のそれぞれの数は、1979年、1989年、1999年別に、①31, 137, 302, ②13, 63, 195, ③9, 52, 226と、いずれも着実に増え²⁴⁾、また多くの貿易・物流専門誌上で次々と新たなサービスが報じられてきたからである。

ところが、今回の調査では、荷主企業が日系フォワーダーに対してさらなる海外ネットワークの拡大、サービスの多様化を求めていることが明らかになっている。これは、わが国のフォワーダーに対し何を期待するかという本調査のアンケートの問10で、「外国企業の買収を含め積極的に現地化を推進し、荷主企業のグローバルな活動に対応できるよう海外ネットワークの拡大とサービスの多様化をはかるべきである。」との選択肢への回答が実に71.7%を占めたことから理解できる²⁵⁾。売上5000億円以上の大手荷主は、さらに期待度が高く78.9%を占めるに至っている。この回答は、二番目に多い「必ずしも外国化する必要はない、日本の荷主企業に日本語で荷主の要望に即応する所謂日本的なサービスを提供すればよい。」(16.4%)や、三番目に多い「特定の荷主、地域に特化し専門的なサービスを提供すればよい。」(9.1%)に比して圧倒的多数に上る。同時に、今回の荷主アンケート調査の他の質問から、荷主がフォワーダーなどの業者に期待するのは、特定分野のサービスではなく、総合的なサービスであることも示されている²⁶⁾。荷主が、それらの要望を突きつけるのは、まだまだ荷主の立場に「なりきっていない」という不満に他ならない。

フォワーダーは、これらの荷主の声を真摯に受け止め、一層の海外ネットワークの拡充化・サービスの多様化を今後図ってゆくことが予想されるが、それらを推し進めれば推し進めるほどEXWの利用は増えてゆくと考えられる。

以上、EXWの選択にフォワーダーの存在が大きく影響していると思われることからフォワーダーに関して若干言及した。

4 新たな要望 – 行政へ

今後もEXWの一層の利用増が見込まれるわけであるが、これによって、わが国物流行政に更なる要望が突きつけられるのが容易に想像できるので、若干付言しておきたい。

EXWの利用は、買主が、仕出地からの物流および情報の一元管理を行うことで物流コストの低減化と迅速性の両立を図ろうとする点にある。航空機を使った輸入取引においては、その迅速性にウエイトを置くのであるが、わが国国内においてはそれに反作用する幾つかの問題がある。例えば、成田空港では23時から6時までの発着陸が禁止されている点や、保税制度・臨時開庁制度などわが国特有の通関制度に起因する点や²⁷⁾、さらには、空港から取り出した貨物を買主に配送するまでの間に改善されるべき諸点（周辺道路の拡張整備などのインフラに関わる部分）などの問題点である。コスト面にも言及しておけば、上で

述べたわが国固有の通関制度に基づくものや、航空機の着陸料をはじめ空港諸費用が他国の主要空港に比べ著しく高い点、さらには、他国に比べ極めて高い高速道路使用料金の点などである。これらの諸点に対する不満や要望は本調査で多くの荷主の声となって現れているが（詳しくは問11に寄せられた荷主の回答を参照されたい）、EXWの利用増加が進めば進むほど、こうしたコストの低減性と迅速性を求める荷主の声は、航空物流関係者に、さらには行政に、抜本的な改革を求める声となって強く向けられることは間違いない。わが国政府には、そのような声が向けられる以前に積極的にそれらの解決に向けて施策を実行することを期待したい。

5 Delivered系の条件

(1) DDUとDDP

Delivered系の条件には、一般に「持込渡」の邦訳が与えられる。インコタームズによれば、売主は自らの危険と費用でもって、物品を仕向先の国の合意した場所・地点まで運送し、買主へ引き渡さなければならない条件とされる。Delivered系と思われる個別の条件を、小林レポートで列挙されている32個から取り出せば、DDU、DDP、DEQ、DESが該当するが、本章では航空貨物を対象にしているため、Q (Quay) やS (Ship) の文字を持つ条件を除いた、DDU、DDPを検討する²⁸⁾。また、本調査の荷主アンケートの問13では、Delivered系の条件として、DDU、DDPの他に、Free, Free House DeliveryとFree Domicile Deliveryの3条件を掲げている。現在のインコタームズにはいずれも盛り込まれておらず²⁹⁾、世界に広く受け入れられていない条件とみてよいのであるが、一部では持込渡系の条件とほぼ同じように取り扱われているということから³⁰⁾、「持込渡」系統の条件を網羅するべく掲げたものである。これらも後に検討する³¹⁾。

DDPから見てみる。DDPは Delivered Duty Paidを縮めたもので、「持込渡し、輸入税支払済み」との邦訳が与えられている。この条件は、1967年版のインコタームズ、正確には1967年のモントリオール規則と呼ばれる、1953年版のインコタームズに付加された (*Incoterms 1953 and Supplement*) 形で初めて規定された³²⁾。上の訳から分かるように、売主は、物品を持ち込んで渡さなければならないことから、輸入のために必要な一切、すなわち、輸入許可の取得、通関手続き及びそれに掛かる費用もすべて売主が負担しなければならない。売主にとって最も負担の大きい取引条件である。但し、2000年版のインコタームズでは持込先に到着した輸送手段からの荷卸に関しては売主の負担とはされておらず³³⁾、別途の合意がない限り、荷卸しを行いかつその費用を負担するのは買主になる旨明確化されている。

先に見たEXW条件とは、危険と費用の負担割合の点から見れば、ほぼ逆の条件と言え、その文脈からEXWとはほぼ同じロジックが通用する（但し、上の荷卸しに関するロジックはEXWとは異なる。また、本来なら売主の義務として課されないであろう筈の売主の運送契約締結義務もEXWとは異なり、売主負担とされている）。物流・情報面の一元管理のイニシアティブはEXWでは買主にあったが、DDPでは売主側にあることになる。したがって、売主は、自らの取引に相応しい最も効率的な輸送を採択することができ、自らの欲する品

質状態で、買主と合意した地点に物品を供給できるようになる。そしてそれを可能にさせるのが、フォワーダーをはじめとする物流専門業者の存在であることも、EXWのところで述べたことがそのまま当てはまる。

次いで、DDUである。DDUは「持込渡し、輸入税未払い」の訳が与えられる。上で見たDDPとほとんど同じであるが、通関に関するところが異なる。具体的には、輸入許可の取得、輸入通関手続きの遂行やそれらに掛かった費用、および輸入税の支払いが、買主の義務とされる。したがって、買主が輸入許可を取得できない事態が売買契約に先立って考えられるような場合には、DDPではなく、DDUを用いるべきとされる³⁴⁾。実際、輸入許可を取得したり、輸入通関を行ったりするのを実質的にその国の居住者に限定している国もあり、それらの手続きを売主に課すDDPの利用が実務上困難なケースが発生したことから、1990年版のインコタームズにおいて新しく盛り込まれた³⁵⁾。但し、買主が輸入通関をすることから、DDU売主は、万が一、物品を自国に戻さなければならない場合には困難が生じることにもなる。同時に、売主は買主の手許までの物品引渡義務があるため、輸入通関を行う買主の協力を得なければ、引渡義務を履行したことにはならない³⁶⁾。いずれも買主と良好な関係を維持することが求められる。

(2) インコタームズにはない3つの条件

－ Free, Free House DeliveryとFree Domicile Delivery

1) Free House Deliveryの実務面

Free House DeliveryとFree Domicile Deliveryについて検討しよう (Freeについては単独では取り上げないが、後に言及する箇所がある)。この2つの条件は、ともに「住居」を指すHouse, Domicileを用いており、内容的には殆ど同じと考えられるが (以下、Free House Deliveryを2つの条件の代表として論じる)、いずれもこれまでのインコタームズには規定されたことがなく、厳密に言えば、売買契約上の定型取引条件ではない。ではどのような条件かと言えば、運送契約上の条件とされる³⁷⁾。実務では、荷受人により物品が受領されるまでに掛かる運送料などの諸費用の全ては荷送人が負担するものとして知られ³⁸⁾、いわゆる国際宅配便³⁹⁾は、door-to-doorのパッケージ運賃の設定に基づきながら、ほぼFree House Deliveryの条件の下に行われ、業者によっては荷送人の希望による条件の変更なども、追加費用を後日清算するなどの方法で、柔軟に対応しているという⁴⁰⁾。同様に、Free House Deliveryは、フォワーダー扱いの貨物でも適用可能であるという⁴¹⁾。但し、合計額の算出は、仕向国での通関等を実行するフォワーダー等の業者とネットワークがある場合には容易に出て来るが、そのようなネットワークを持たない業者が選定された場合 – 例えば、約定貨物が危険物などの特殊な場合でその取扱いに通じた業者をネットワーク外から選択せざるを得ない場合、あるいは、荷送人と荷受人との力関係などによって荷受人指定の業者を使わざるを得ない場合など – には早急な算出は期待できない。今回の調査で得られた「ドアツードアのトータルコストのはじけるフォワーダーの出現がまちどおしい。例：フリーハウスデリバリーの場合、2～3ヵ月後に現地よりの請求が届く、出荷時点でコストのはじけるフォワーダーがまだない。」という荷主の声はその典型的な例でもある

う。

2) Free House Deliveryの理論面—私見

論者によってFree House Deliveryが DDPと全く同一であると説明する向きもあるが、その理論的根拠はどこにあるのだろう。2000年版インコタームズのDDPにおいて明確にされた荷卸義務の買主負担の点は除いて、危険負担に関して疑問を呈し得る。

これは、Free House Deliveryを、売買契約上の条件であるDDPと同様にみなす考え（DDPの運送条件の使用の下での等位とは異なる⁴²⁾）、すなわち、Free House Deliveryの売買条件的使用の下、何らかの事故が発生し、Free House Deliveryの解釈が — 慣習的地位の検討も含めて — 問題になった場合に顕在化する。当事者は自己に都合の良い見方をするのが常だとすれば、“Free House Delivery”の解釈を巡って — 専ら費用の側面で使われている現在の実務とは異なり、危険にも効力が及ぶとする、それとも及ばないとする — 様々な主張を展開しよう。現在、一般的に使われていると言われるFree House Deliveryではあるが、当事者間でひとたび解釈を巡って争われた場合には、最終的にどのように解釈されるのかははっきりしない。これに対して、DDPは、比較的新しく（1967年のモン트리オール規則から設けられた）、かつ、自然発生的な表記でもないが（ICCによる造語である）、世界に広く知られかつ権威ある民間ルールと受け取られている⁴³⁾とされるインコタームズに擁されている。解釈におけるFree House Deliveryの劣位は明白である。

このように明確な解釈基準のないFree House Deliveryであるが、自体の解釈基準を捻り出せないかと、Free House Deliveryと同概念で実務で広く使われるFree（今回の調査問13でも併記した）を介して、インコタームズへのリンクを試みたのが以下である。

Freeは、わが国総合商社のある欧州支店ではDDPと同一視されていると言うが⁴⁴⁾、これも現在、直接の解釈基準となるものは見当たらない。しかし過去のインコタームズの助けを得ることは出来そうである。なぜなら、Freeと称する条件が1936年版のインコタームズに盛り込まれていたからである⁴⁵⁾。ただ、そこではFreeと、Free or Free Deliveredと、2つの条件として盛り込まれていた。内容を一読して、船積港での鉄道貨車積載貨物の引渡条件として捉えることができる前者のFreeはここでの議論の対象外と判断できる⁴⁶⁾。後者であるFree or Free Deliveredの内容を読めば、上で述べた現代の持込渡系の条件とほぼ同様のものと肯定できるため、以下に、現在の実務で使われているというFreeとの異同について簡単に述べる。結論を言えば、この1936年版に基づく、Free or Free Deliveredは、現在の実務で使われるFreeとは似てはいるが大きく異なる点がある。それは、Free or Free Deliveredが輸入関係の諸費用をあくまでも買主負担とするところである。買主の義務には次の規定が見られる⁴⁷⁾。

The buyer must: ...

4. Pay the cost of the certificate of origin and the consular fees.
5. Pay all costs and charges incurred in obtaining the documents mentioned in article A. 7.⁴⁸⁾ above, unless it is customary for them to be for the account of the seller.

6. Pay all customs duties as well as any other duties and taxes payable at the time of or by reason of the importation (interior taxes, excise duties, statistical taxes, import taxes, accessory charges in respect of customs clearance, etc.)

輸入に関する諸費用というのは、輸入関税だけでなく、輸入通関に求められる原産地証明、領事送り状や他の輸入関係書類の取得に掛かった費用も含むのであり、輸入関税等も売主が負担するとされる現在のDDP（最新の2000年版の規定に基づいたもの）とは明確に異なる。取引条件の選択において輸入通関費用等を売主・買主のいずれが負担するかは重要ファクターであるから、その負担者が正反対である2つの条件は、たとえ名称が同じであっても同一視はできない。特にドイツにおいては、1936年当時、Free or Free Deliveredの輸入税の買主負担に関して、「誰も異議をさしはさむ者はないとまで言われていた」というのである⁴⁹⁾。したがって、現在の欧州の実務で広く使われているFreeの条件は、インコタームズ1936年版に存在していたFree or Free Deliveredと名称は同じであるが、異なる内容を持つ条件であると判断できる。

ただ、この当時の国境のハードルは現在に比べれば想像を絶するほど高く、一国の通関はその国の居住者が行うのが当然であったとも考えられ、それを前提に、Free or Free Deliveredを、当該取引の事情の下、売主が合理的に、実際に、実行し得る最大の義務を負う条件として構成すれば、国境が随分低くなった今日、売主が輸入通関を行いかつその費用も負担する現在の実務のFreeをうまく説明できるようにも思えるが、その推論を裏付ける明確な証拠がない限り、現在のFreeは1936年版のFree or Free Deliveredとは異なる条件として受け止めておくべきであると考ええる。

したがって、現在の実務でのFreeも、その解釈基準がないと判断する他ない。そうであれば、はじめに戻り、Free House Deliveryの基準もないことになる。

要するに、Free House Deliveryはその意味を探るさいの解釈の基準となるものがない。DDPと同じだと主張してもそれならばどうしてDDPを使わなかったのかと問い返されるだけである。要はトラブルになった際のことをよく考えて、Free House Deliveryの意味を当事者間で確定しておくことである。なお、なぜFree House DeliveryをDDPと同一視する傾向があるかについては後述する。

6 Ex系, Delivered系条件の増加に伴う問題点と課題

(1) 貿易取引の進化

上でEx系, Delivered系の条件について見てきた。それらの利用が増えていることにも、将来も増えてゆくだろうことにも触れた。また、それらの条件の解釈において基準となるのが、インコタームズであることも、そしてインコタームズそれ自体はあくまで売買契約の一側面を律するものであることにも言及してきた。

しかし、断っておきたいのは、これまでの一連の叙述は、貿易取引を国際間の物品売買と看做した上で、行われてきた点である。インコタームズに存在する定型取引条件を核に据えて所論を展開するには、その前提の下で論じざるを得なかったのであるが、その前提

は、いま揺いでいる。今回の調査で得られた — 定型取引条件を運送建値としてのみ捉える — 少なくない荷主の回答に象徴されるものであるが、それは貿易取引の実体そのものが変容を遂げつつあることによると筆者は理解している。貿易取引の進化とも呼べるこの変容は、DDPを利用したわが国への輸入取引において最も端的に現れるので、以下に、疎い比喩を用いながらではあるが、掻い摘んで説明したい。

DDPでは、輸出通関も、輸入通関もいずれも海外の売主が行う。つまり、輸出通関の名義、すなわち、輸出（申告）者は、売主であり、輸入通関の名義、すなわち、輸入（申告）者は、売主である。海外に居る売主が、わが国で輸入者になるのであれば、輸出者・輸入者が同一になる。同じ者が輸出入をするというのは、それはそもそも売買ではない。単なる「モノの移動」である。国という垣根を越えた同一人物の左手から右手への「モノの移動」である。両手をいくら離してみても変わらない、モノは同一人物の手の中にあり、危険の分岐を問う必要もない。ましてや左手・右手の間の移動である。モノが落ちることも少ない。それなら保険をかける必要もない（もちろん心配なら付けるが）・・・。

上で登場させなかった役柄がある。モノを移動させた役である。実は本人に代わり、モノを移動させていた。さらに、本人の右手の役である。本人の右手そのものの如く演じ切っていた（左手、両手、時にモノを移動させる役を同時に兼ねる場合もある）。この理解に基づいて定型取引条件を論じればどうか。「売買」を意識したものから「運送」を意識したものへと押し移る様を読み取れよう。それを描いたのが本章「はじめに」で示した筆者の断層と言えよう。もっとも、完全に運送しか意識しないという状況は、非常に限定された特殊な取引のみに生まれるのであって、通常の一般的な取引には生まれないが（この点後述する）、そこまでいかなくとも、売買面が希薄化され、運送面すなわち「モノの移動」の側面が多分に意識された取引が増加しているのは事実である（本章では深く論じないが、このことは貿易取引の進化を示すものと言ってよい）⁵⁰⁾。

(2) 「モノの移動」の重要性

このように、貿易取引において、「モノの移動」の側面が我々の想像以上に重要になって来ているのであるが、筆者は、その側面を2つの部分に、すなわち、lineとnodeの部分に分けて捉えている。lineの部分とは、「モノの移動」のハードウェア (hardware)、nodeの部分とは「モノの移動」のソフトウェア (software) である。前者は、物流技術の進展により具現化されるハードウェア、すなわち、輸送手段、端的には、船舶、飛行機、トラックなどに象徴されるハード、もしくは、それらのハードを保有する主体であるキャリアーであり、後者はlinkとlinkまたはlinkとmarketをつなぐ、物流上のソフトウェアである。ここでいうソフトウェアは輸送手段を持たない概念として捉えれば何を指すかは明らかだろう。主体の視点に基づけば、サービスをプロバイドすることで活路を見出す、先の比喩で言う、本人の右手を演じ切っていた、フォワードナーである。そして、この2つ（ハードウェア、ソフトウェア）を兼ね備えたのがインテグレーターと位置付けることができる（上の比喩で言うところの、左右両手さらにはモノを移動させる役を同時に兼ねた存在である。「統合者」とはうまく名づけたものであると感心するが、それはインテグレーターの方

ムウェア (firmware) としての姿—ハードウェア、ソフトウェアとともに、ファームウェアという第3の選択肢までも有する強い姿—を鮮やかに映し出すからである。その存在は既存の単なるハードウェアのみ、ソフトウェアのみを持つ者にとっては脅威以外の何ものでもないと思われるが、いずれにせよ、これらのハードウェア、ソフトウェア、ファームウェアを持つ者が、貿易取引を構成する要素の中に取り込まれ、「幾多の企業が協調し、各々の長所・短所を補完しつつ、共通目的を目指し、全体最適のメカニズムを構築する」というSCMへと繋がってゆき、在庫の圧縮やリードタイムの短縮を図る試みが現在も続いていると表現できよう。

以上、「モノの移動」を掌る主体面よりやや抽象的に述べたが、「モノの移動」の重要性に関して、簡単にはあるが注で歴史的に辿って見ているので参照されたい⁵¹⁾。

7 定型取引条件とその取引環境

(1) SCMに基づく取引での定型取引条件

以上の理解を基に、インコタームズに存在する条件か否かにかかわらず、定型取引条件の一般を考えてみると、それが使われる環境には二極あることになる。片方の極は運送のトーンを強く帯び、もう片方の極は、売買のトーンを強く帯びる。それぞれについて考えれば、前者は、いまその言葉が出てきたSCMに基づく取引に代表される。後者は、アームズレングスの取引と言い表すことができる。

それでは、前者のSCMに基づく取引について、定型取引条件との関係で私見を述べることにする（本章ごときの紙幅でSCMの大きなテーマについて論じるつもりはない）。

仮に「完璧な」SCMというものが構築されているとしたならば、チェーン内部の取引は同一の組織体内の輸の取引となる。チェーンを構成する要素は一糸乱れず、チェーン全体の共通目的に向かって邁進する環境にあると考えられるから、構成要素間の取引も駆引きは一切存在しない。そうであれば、要素間の個別取引は、先の左手・右手の比喩表現でいう同一人物内の取引であって、完全に「売買」の側面が抜け落ちている。したがって、左手・右手間のモノの移動に等しいと言える。もちろん輸送途上の危険も考えられるが、これは別途チェーン全体で考慮されるべきであり⁵²⁾、処理できない場合には外に出して手当てをすればよい。

このように考えれば、チェーン内部の関心事はモノの移動に掛かるチェーン内部の総費用を削減することにある。それを検討するにあたって、チェーン内部の要素の間の個別取引にまで遡って見るのが有益であろうから、要素間の取引であるA—B間の取引（A→Bに貨物は流れる。なお、A、Bは互いに国を違える）を例にとる。ここでは冗長ではあるが、0～100の目盛りのある直線を使い、Aを0のところに、Bを100に置いて、同じくチェーン内の構成要素のC（ハードを持っている）が輸送を担当するものとして考える。AからBへの運送において、すなわち、起点0から終点100までモノを移動させる場合、AとBはどうするだろうか。途中のどこかで仕切りを設ける、例えば、起点0から30まではAが運送を負担し、30から100まではBが負担する、という具合に運送を分けて考えるだろうか。まず考えないだろう。A・Bのどちらも、そのように仕切りを設けることなく、物品を一度に運ん

でもらうこと以外には考えない筈である。この段階で、すでに定型取引条件の概念は当事者の頭にはない。敢えてインコタームズの取引条件で説明するのなら、EXW、DDPであるが、当事者の意図するところは違う。当事者の意識は、完全に「一遍に起点から終点まで運んでもらう」ことにあるからである。ここではもはやEXW、DDPの区別も必要ない。要は、SCMに基づく取引の下で、当事者の欲するところは、「一遍に起点から終点まで運んでもらう」こと、少し改まった言い方をすれば「起点から終点に至るまで寸断されない輸送」、ただそれのみにある。費用の点、迅速さの点からもよい⁵³⁾。もちろん、チェーン内部の総費用の削減にも貢献する。

したがって、この文脈においてはインコタームズのEXW、DDPを使うのは、利用者本来の意図するところではない⁵⁴⁾。その本来の趣旨からは、先に検討したFree House Delivery, Free Domicile Deliveryのような条件が使われるべきなのである。インコタームズの世界的な普及にもかかわらず今日も依然、それらの条件が用いられているのはかえって健全でもあるのだろう。

このように「完璧な」SCMの取引の下では定型取引条件は意味を持たないことに言及したが、これはチェーン内部の固有事情に基づいて、都合の良い独自の概念を設けてもよいことを意味する。これに関連して、小林レポートで、「受渡条件の解釈について意見の相違が予想され、または発生した場合にどう手立てを講じるか」という問に対して、巨大多国籍企業の1社が次の回答を寄せていたことが想起される。

「XXX（原文では企業名が入っているがここでは省略した）間で発行されている契約書の補助資料のSPI（Shipping Procedural（原文ではProcedurableとなっている）Instructions）の規定に従う。それでもSPIに記載されている内容が不明確であれば、ICCのインコタームズに規定されたTT（トレード・タームズ）を参考にし、SPIを改訂し、輸出者／輸入者相互の共通解釈のものとする」。⁵⁵⁾

モノの動線上に、「国境」と言う人為的な線が被さることによる阻害要因（通関等）などによって、独自の基準を設けても実効を生む場合はそれほど多くはないと思われるから、上のXXX社のコメントは、小林レポート当時で既にこのような試みがなされていた点で驚きである。しかし、それでも回答の後半部分からは、たとえ同一企業間でも意思の疎通が難しいこともあるということが読み取れる。

以上、「完璧な」SCMの取引という想定の下では定型取引条件は意味を持たない点を中心に見てきたが、これらはいくまでも理論上のストーリーであることは強調しなければならない。なぜなら「チェーンを構成する要素は一糸乱れず、チェーン全体の共通目的に向かって邁進する環境にあると考えられるから、構成要素間の取引も駆引きは一切存在しない」などというのは現実的ではないからである。外部からは決して知りえない、チェーン内部の軋轢・摩擦は在って当然であり、内部における力関係上の相対的優位者・劣位者の存在を、正面から認めることも必要であろう。

筆者はそもそもSCMを一つの考え方、思想に過ぎないと捉えている。つまり、「完璧な」SCMというのは存在しないと考える。「全体最適」の「全体」を囲む輪は、理屈の上では、土星の輪のように地球を取り囲む綺麗な一つの輪が形成されるまで大きくなってゆく筈で

ある。もちろん地球全体の共通目的である地球益を求めてである。SCMの活動はそれまで続く道程に他ならない。しかし、必ず途中のどこかで滞る。チェーン内部の構成要素の全てが全て、その大きな共通目標に向かって前進し、進化し続けてゆく、全くの同一組織、同一人と言えるまでに達してゆく、とは考えられないのである。同一組織でさえまとまるのは大変なのである。内部では何らかの断片化が厳存すると解した方が自然であろう。SCMに関する文献には思いの外、精神論的叙述に頁が割かれているのはそのような現実を著者も熟知しているからに相違ない。

要するに、たとえSCMに基づく取引であってもチェーンの内部には何らかの軋轢・摩擦が、僅少ではあれ、存在するのであって、その前提に立てば、チェーンを構成する要素間の取引の実際にも、程度の差はあるが、何らかの駆引きが存在する—すなわち「売買」の側面が残されている—と解した方が現実に近いと思われるのである。もっともチェーン内部の構成要素間の結合の熟度によって売買に関するトーンは異なるが、少なくとも、定型取引条件からは「売買」の側面が完全に抜け落ちているとは言えないのである。本章「はじめに」で掲げた定型取引条件の変移に関する断想が、非常に狭く限定された事情下で当てはまるもの、と強く断りを入れた理由はまさにこの点にある。

但し「売買」の側面をそれほど意識しない取引というのも現に存在するのは疑いなく、その下では、当事者が「起点から終点に至るまで寸断されない輸送」を強く意識することは先に述べた通りである。

(2) アームズレングス取引での定型取引条件

上記のSCMに基づく取引に対して、もう一つは、アームズレングスの取引である。近時の潮流（SCMに基づく取引に代表される継続的取引関係が主流となりつつある）に目を奪われがちであるが、今でも多くの取引が、アームズレングスの取引、すなわち、独立対等型の隔地者間の下に行われていることを忘れてはならない。これは、互いに全く知らない者同士の間での取引であり、売主は代金を払ってくれるかに関心を寄せ、買主は自分の欲する品質、数量、規格を備えたモノを売主が確実に引き渡してくれるかに関心を寄せる。すなわち、そこで機能する定型取引条件は、要は、売主・買主間の緊張関係を伝統的なシステムに基づきつつ⁵⁶⁾、均衡化させるものであるから、流通性を持つ船荷証券を核として実行される定型取引条件、インコタームズの規定で表せば1980年版にあったCIF、C&Fの伝統的な取引条件と言えるわけである⁵⁷⁾。それらは、当事者の不安を取り除くべく、取引を容易化させるために設けられた他の補完的環境（銀行システム）や支援的ルール（UCPなど）と併せて機能した。それに対して、流通性を持たないSWB（sea waybill：海上輸送状）や、本章のテーマである航空機を利用した場合のAWB（air waybill：航空運送状⁵⁸⁾）を介在させて実行されるあらゆる取引条件は、waybill上にbank consigneeなどの工夫が凝らされるように決済面での当事者の緊張関係が垣間見えない限り、たとえば、FOB、CIFのような表記があったとしても、厳密な意味で、この環境下の取引条件ではない。

また、一方当事者に義務が極端に偏向する条件であるEXWやDDPは、現実的な物品の引渡しでもって履行される現場渡しであり、本来は国内取引で用いられるべきものであり、

隔地者間取引を対象とした条件ではないと言える。上で言及したインコタームズ1980年版に存在していたCIF、C&Fと比べれば、EXWやDDPは質の面で全く異なるものであることがわかる。1980年版のインコタームズを例にとると、上で述べるところの意味を持つEXW、C&F、CIF、DDPが全て含まれている。他の条件を交え、売主の義務の軽い条件から順に整然と並置される外観を持つインコタームズであるが、異質の諸条件を内包しているのが理解できる。これに関してはICCの政策判断にまで遡って考えなければならない問題と言えよう。

IV おわりに

冒頭で、国際取引におけるEx系、Delivered系条件の利用増加が、インコタームズの存在を脅かす可能性を孕む旨述べたが、この直接的な原因は、当事者が「起点から終点に至るまで寸断されない輸送」をほぼ意識する取引場面にさえ、インコタームズのEXW、DDPを用いることにあと指摘した。もっともいかなる取引においても売買の側面が内在すると考えられるから、その意味においては誤りではないと受け止めても良いのであるが、売買の側面が非常に希薄化した取引環境においても、EXW、DDPを使うのは利用者本来の意図するところではない。しかし、それを誤用だとして利用者を責めるわけにもいかない。このことを突きつめてゆけば、EXW、DDPのようないわゆる現場渡しの条件を、そもそも国際ルールたるインコタームズに取り入れたICCの政策判断にまで遡って議論されるべき問題となるからである。したがって、この問題に関してはこれ以上ここでは触れない。

それに対して、目先の問題としてあげられるのは、「起点から終点に至るまで寸断されない輸送」をほぼ意図しながら、EXW、DDPを安易に用いる思考法が他の条件に波及することである。かかる思考法が広がれば、引渡場所と、運賃／保険料の負担基準にズレがあるCIF、CFR (C&F)、CPT、CIPの解釈において当事者間で問題が生じるのは明らかである⁵⁹⁾。

今回の荷主調査では次の回答が寄せられている。

「荷主に対し説明し、適切なトレードタームズの使用をうながしているが、理解はしてくれるが、切替にはいたっていません。Delivered系については、ほとんど利用はない。しかし、実務上、C系の契約なのに、顧客先配送まで請負うケースが非常に多い。」（但し、下線は筆者による）

下線部分から、回答者の客先が、積地契約であるC系の条件の本質を曲解している様子が窺える。今回の調査でも、定型取引条件に対して実務に携わっている人々の関心が高くないことが明らかになっているが、このような問題が現実には生じているのである。SCMを一つの思想と捉え、チェーン内部の断片化を自明とする考えの本章の下では、発生した不可部分、すなわち、皺の部分は、力関係における相対的劣位者に寄せられる、と了解する。定型取引条件を使用する人々、とりわけそのような立場にあると思われる人々には、自らを守るためにも十二分に定型取引条件の扱いに留意しておくことが必要であろう。

以下に本章の要旨と結論を箇条書きで掲げる。本文では書き切れなかった部分があるが、

全て所論の延長線上にある。

本章要旨・結論

1. 実務上、インコタームズのEXWやDDP等（この箇条書き部分では、以下、DDPとのみ記す）の利用が増えていること。
2. 背景には、荷主になりきろうと懸命努力するフォワーダー等の物流専門業者の存在があること。
3. 今後もSCMの掛け声の下、DDPの利用は増えてゆくだらうということ。
4. しかし、1と3の現象を、利用者の意識まで遡って検討すれば、DDPの使われ方の多くは、売買契約を対象とするインコタームズの本来の意図とは齟齬があること。
5. 4の理由は、利用者が欲するのが専ら物品の「起点から終点に至るまで寸断されない輸送」であることによること。
6. 4で述べた使用法が、今後、他の定型取引条件（インコタームズに存在するか否かは問わない）の解釈に少なくない影響を与える蓋然性が高いこと。
7. 6で述べた定型取引条件の中でも、インコタームズのCIF, CFR（C&F）, CPT, CIPの解釈において多くの問題が生じることが予想されること。
8. 4で述べた使用法が世界に遍く伝播し、それが主流的な地位を占める可能性もあること。その場合には売買契約を中心に構成されているインコタームズの存在を脅かす場合もありうること。
9. 8で述べたインコタームズの危機ともいえる現象の根本理由は、質的に異なる、独立対等当事者間の隔地者間取引を企図した条件と、国内取引として相応しい現場渡条件とを、インコタームズに並置させようとしたところに存在するように思われること。したがって、ICCの政策判断にまで遡って考えられなければならない問題であること。
10. 8の可能性は、近時の米国UCC 2-319の規定（CIFなどの表記が、たとえ売買契約中の価格条件のみに関してのみ使用されている場合であっても、別段の取決めのないときは、引渡条件、すなわち、物品の引渡し、運送、保険などに関する権利・義務の内容を定めた条件と考えられる旨を定めたもの）等の一連の定型取引条件に関する規定の削除により、条件の解釈においてインコタームズに掛かる比重が一層増えている現況に、さらに重い課題を突きつけた、と認識しなければならないこと。
11. 10を背景として、ICCとしても利用者の混同を防ぐため、インコタームズの更なる啓蒙普及に努めること。また、他の何らの解決策へ向けての施策が採られねばならないように思われること。
12. 解決策の一つとして、インコタームズにはないが、航空運送用の条件として実務で慣用されているというFree House Delivery, Free Domicile Deliveryなどの条件の活用も一考に価するのではないかと、思われること。
13. 12を実現するためには、Free House Delivery, Free Domicile Deliveryなどの条件についての実態調査が求められること。
14. 以上の叙述(上の1～13)の殆どはいわゆるSCMの考え方に基づいて構築されたチェー

ンの内部に関するものであること。当然、その例外、すなわち、チェーン枠外の取引があることを認識すること。

15. 14に関連するが、チェーン枠外の取引は、程度にもよるが、独立対等当事者間の取引として考えてよいこと。近時の潮流に目を奪われがちであるが、今でも多くの取引が、独立対等型の当事者間の下に行われていることを忘れてはならないこと。
16. 確かに信用状ベースの取引は減少しているが、今なお多くの人々がICCの定めるUCP（信用状統一規則）を利用している現実があること。そして、それを認識すること⁶⁰⁾。
17. 16に関連して、ICCへの要望であるが、インコタームズの改訂に関する担当部署であるThe Commission on Commercial Law and Practice 中にあるICC Task Force on Incoterms, と、UCPの改訂作業にあたるCommission on Banking Technique and Practiceとがより協調して、可能であれば両委員会が一緒になって、両ルールの改訂に努めて欲しいと思われること。
18. 多様な取引で定型取引条件は使用されるから、その条件を解釈するには、取引固有の事情を探る必要があること。最も重視されるべきは、条件を用いる当事者の意思であること。
19. 定型取引条件の使われ方に変化が見られるのは、貿易取引構造自体に変化が生じていること。貿易取引＝国際間の物品売買という構成で成り立たせてきた従来のシステムで取引の実態とズレが生じているのであれば、変えられるべきは従来のシステムであること（行政面で多いと思われる）。
20. 売買という構成を捨ててゆく分、「モノの移動」の迅速性を十分認識した政策が採られるべきであること。税関行政への要望が高まることが予想されること⁶¹⁾。
21. 20に加え、「モノの移動」のコスト面でも人々の不満は高まってくるものが予想されること。わが国行政には、国益の視点から、早急に諸施策を講じてもらいたいこと。

以上

注 1) SCM, VMIの定義は様々であるが、SCMについては、ひとまず「商品の供給過程は、受発注、資材・部品の調達、在庫、生産、保管、荷役、包装、配送へと一連の流れで結ばれているが、この連鎖を情報技術を利用して統合的に管理し、企業収益を高めようとする管理手法」（『JSC国際物流用語辞典（第4版）』（社）日本荷主協会、2003年）を、VMIについても、「サプライチェーン上に存在する供給する側と供給される側の間において、供給する側が供給される側の需要予測情報や在庫状況をリアルタイムに把握できる状況下で、供給する側が適正な在庫量を算出し提供する狭義のロジスティクスであり、また双方の在庫を最も適正な量に制御する管理手法である」との定義をここでは掲げておく（「VMIの理論と実際」と題する新津昭夫氏による2003年7月26日付プレゼンテーションでVMIの一般定義として示されているもの）。

URL = <http://www6.airnet.ne.jp/scmbm/seika2003/20030726-niitu.pdf> より取得。2004年7月10日訪問)。但し、同定義中にも出てくる「ロジスティクス」も含め、本章では、一般にロジスティクスを、国土交通省総合政策局貨物流通施設課『米国の3PLビジネスに関する調査報告書』国土交通省、2003年、5ページにあげられている定義の「サプライチェーンプロセスの一部である。これはモノ及び情報の流れや保管を計画し、実行し、制御することをいうが、こうしたモノ及び情報の流れは、発地から顧客の目的地への流れである」の意に解する。

- 注 2) もっとも、定型取引条件の選択には「物流」面のみが影響するわけではない。取引当事者間の関係を構築する情報のやり取り（契約交渉などを含む）を指すいわゆる「商流」面（そもそも定型取引条件の選択自体この面に属す）や、代金決済・保険を含めた「金融」面 - 他の呼称に合わせ「金流」面と呼べようか -、さらには、取引相手先との力関係、あるいは、取引相手の所属先国・地域の政策、売買対象物品の特性をはじめ経営判断上の様々な要素が絡み合って決定されるものであり、本来は多面的に考察すべきところであるが（椿弘次「国際商務論から見たインコタームズ再考」朝岡良平編『国際商務論の諸問題 その理論と取引慣行』同文館、1998年、5、9-14ページ）、本章では、定型取引条件の選択において物流面に絞って検討している。
- 注 3) 小林晃・本多光雄・平田義章・吉田友之・横山研治「我国で使用されるトレード・タームズ（貿易定型取引条件）の動向調査」『産業経営動向調査研究報告書第21号』日本大学経済学部産業経営研究所、1997年。同調査では、10万件を越える定型取引条件に関して分析がなされている。
- 注 4) しかしながら、本調査は日本荷主協会加盟企業1944社（件）に回答を求め、得られた有効回答353社（件）を対象としたものであったのに対して、本章で引用する小林レポートの該当分は、わが国を代表する総合商社である1社であり、回答対象者は同一ではない。
- 注 5) Ex系、Delivered系条件の利用動向に注目していた論考の一つとして、小林晃「我国で使用されるFOB Airport, コンテナ・トレード・タームズ, Ex系, Delivered系トレード・タームズの分析」『日本大学産業経営研究第20号』1998年がある。同稿では次の叙述が見られる。「Ex系、Delivered系は、ロジスティクスとりわけ運送賃（Freight）の全体管理の観点から注目され、今後着実に進展すると考えられるトレード・タームズである。……これらのトレード・タームズの使用も一部に限定されているが、その将来性については海上運送、航空運送共に大きな可能性に満ちあふれているから、今後共その発展の動向には、十分注意する必要がある」（同論文、58ページ）。
- 注 6) 第15章で、航空運送で利用される定型取引条件について保険面に特化した論考（小林晃教授執筆）があるので、本章では保険に直接関連した質問である問15～17は取り扱わない。

-
- 注 7) 刺激的な表現を用いたが、この想いは非常に限定された取引の下でのみ、当てはまるものである。この点については本章各論での該当箇所参照。
- 注 8) 以下、本調査の間13、14の分析においては読みやすさの観点から構成比のみ示している。件数を含めた詳細は本報告書第3章を参照されたい。
- 注 9) 本文では触れなかった本調査の間12（伝統的取引条件からコンテナ取引条件への移行の進捗を探るために設けた間）の結果をここで簡単に示せば次の通りである。伝統的取引条件の割合が約8割であった。小林レポート当時では約9割であったから、約1割減ったものの依然大勢を占める。一方、コンテナ取引条件に関しても、ほぼ皆無であった小林レポート当時に比べ、利用率の増加が見られる。コンテナ取引条件を既に用いているとの回答を含め、コンテナ取引条件の使用積極派とも呼べる声は少なく見積もっても全体の1割程度に上る。詳細は、第3章の該当部分を参照されたい。なお、上の論点に隠れがちであるが、不明が約1割に達している点は、回答者の定型取引条件への関心の低さなどの要因も考えられ、容易に見過ぎしてはならないと思われる。
- 注10) ほぼ同数のポイントを得たこの結果から人々がFOB、CIF、C&Fを使用する傾向にあることが読み取れる。なぜなら、この比較が、Ex・Delivered系条件とコンテナ取引条件（FCA、CPT、CIP）を合わせたカテゴリーに対して、FOB、CIF、C&Fの伝統的取引条件を対抗させているからである。なお、選択肢の「日本ではFOB、C&F、CIFがこのまま主流であり続けると思うが、将来急速にEx、Delivered系に移行するのではないか」をここでは伝統的取引条件に捉われぬとする選択肢群に分類しているが、その理由は選択肢の後半部分（Ex系・Delivered系条件の今後の伸びを指摘するもの）を前半部分より重視したためである。
- 注11) この9.3%分の内容は、イタリア（57.4%）、ドイツ（8.6%）、フランス（8.2%）、イギリス（4.1%）の4カ国でほぼ8割（78.3%）を占めており、うちイタリアからの輸入商品の大半が繊維製品であったという（小林晃『我国で使用されるトレード・タームズの実証的研究』同文館、1999年、147-148ページ、および、同著「Ex系、Delivered系が支配する将来のトレード・タームズー日本、英国、欧州で使用されるトレード・タームズ15万件の調査からー」『産業経営動向調査研究報告書第24号』日本大学経済学部産業経営研究所、2002年、19ページ）。
- 注12) 航空貨物の輸入に関する商品別金額および商品別航空化率（貨物全体に占める航空貨物割合）についてのデータは、『国際輸送ハンドブック（2004年版）』オーシャンコマース、2003年、487ページに掲げる表による。同表では最新の数値として、2001年度分をあげており、それによれば、機械機器の輸入（7兆9千6百億円）は、全航空輸入貨物（12兆3千余億円）のうち64.7%を占めている。その航空化率は61.7%となっている。
- 注13) これは、FOB、CIF、C&Fなどへの愛好心・愛着心によるというより、定型取引条件そのものへの関心の低さによるものと捉えられないだろうか。本章注9参照。

-
- 注14) 様々な要因が考えられるが、これについては後日の別稿に譲る。
- 注15) この点に関連して、実感せざるを得ないのは、近年のわが国の貿易においてプレゼンスを高めている東アジア（とくに中国・ASEAN）について、確かに様々な角度からのアプローチが試みられてはいるが、個別取引を対象に微視的視点に立脚した考察研究がそれほど多くはないと思われる点である。それらの国・地域との個別の取引を、Ex系、Delivered系などの定型取引条件を中心に据えて、運送形態別、貨物別、重量別、金額別、事業規模別に、微視的に分析するのも、新たな知見が得られる一方法と考える。
- 注16) この荷主の回答時点ではこの通りであったが、2003年度に関税法が改正され、税関事務管理人を定め税関長に届け出れば、非居住者はその税関事務管理人を通じて輸入申告等の税関手続きを行うことが可能になった。しかし、それ以前は、原則として非居住者による輸入申告は認められてはいなかった。この改正の背景になったのが、いわゆる国際VMI（売主が買主の国内において輸入や販売といった商行為を行う形態のVMI）の普及が予期されていたにもかかわらず、法令により非居住者による商行為が規制されていたことである。そこで、商法でも、外国会社が本邦で継続的に取引を行う場合、これまで規定されていた営業所の設置義務は削除され、その会社の代表者を定めて、その代表者につき所轄の登記所に登記するだけでよいとされた。
- 注17) International Chamber of Commerce, *Incoterms 2000*, ICC Publication No. 560, Paris, 1999, pp14-15.
- 注18) Jan Ramberg, *ICC Guide to Incoterms 2000*, International Chamber of Commerce, ICC Publication No. 620, Paris, 1999, p. 32.
- 注19) ここでは一応、金融システムを掲げたが、ここで言う金融とは、これまで一般に貿易取引の場面で指されてきたところの金融を意味しない。なぜなら、EXW、DDPは、これまで伝統的に用いられてきた主要な条件（FOB、CIF、CFR（C&F））とは性質を全く異にする条件であり、本義的には国内取引を想定した条件であると、筆者は理解するからである。EXWを明確に国内取引と呼んでいるものとして、上坂西三『貿易慣習の研究』千倉書房、1950年、58ページ、浜谷源蔵『貿易取引の基本問題』同文館、1977年、24ページなどがある。この点については、本章「要旨・結論」に関連記述がある。なお、ここでは3つのシステムを自己完結する立場で説明をしているが、当然それらのシステムに優位性を持っている第三者を代行者と仕立てることも可能である。この内の物流部分代行者としてフォワーダーがあげられるが、その役割の大きさについては本文で後述している。
- 注20) 本文では航空機を使った取引の下でどの程度EXWが使われているかを見ているが、このことはEXWを使った場合に常に航空機が利用されることを意味しない。インコタームズのEXW買主の運送義務を表すB3では、買主には義務なしと規定されている。インコタームズでは原則として、自分の利益のためにどうすべきか

には触れておらず、当事者が相手方に持つ義務にだけ触れている。EXW買主は引き取った後、どのような運送手段を使ってもよく、例えば、インボイス（わが国では輸出入申告書に添付を要請されている仕入書と呼ばれるものである）上EXW建ての記載があったとしても、その売買取引が航空機を使った取引であるのか、船を使った取引なのか、EU域内の取引の場合には、トラックを使った取引なのか、鉄道なのかは明らかにはならないのであって、EXWを航空機による取引と直接結び付けてはいけない点に注意をしなければならない。ゆえに、安全保障貿易管理の側面から言えば難しい条件とも言えよう。また、今述べたこととも関係するが、インボイス上に記載される定型取引条件と実際の売買契約書で決される条件とは往々にして乖離があることも頭に入れておかなければならない。今回得られた荷主の「税関申告は、FOB（輸出）CIF（輸入）がほとんどである。但し、貨物の引渡しは、工場／倉庫で（まで）行っており、内容はEX系Delivered系がほとんどである。」という声はその典型例であろう。

- 注21) もっとも、この理解は、近年主流となっている「固定費から変動費へ」の考え方を強く反映させたに過ぎない。いかなる取引かによって当然判断は異なる。当該取引が組織内で行われた方が有利になる取引か、それとも、組織外つまりいわゆる「市場」で行われる方が有利になる取引かは、その取引のボリューム、頻度、継続期間をはじめ将来の不確実性・複雑性を含んだ様々な観点から総合的に判断されるべきものである。ここでは、いわゆる取引費用のアプローチ（経済活動と経済組織は取引費用を最小にするように作られるという考え方）が一つの参考にはなろう（ポール・ミルグロム、ジョン・ロバーツ著、奥野正寛・伊東秀史・今井晴雄・西村理・八木甫 訳『組織の経済学』NTT出版、1997年、33ページ等参照）。なお、ここにいう取引費用のアプローチの限界について、ロジスティクス・コストの観点より指摘するものとして、宮下國生『日本物流業のグローバル競争』千倉書房、2002年、45-55ページを参照。
- 注22) したがって、荷主・フォワーダー間でどのような業務を委託するのか/されるのかについて細かなところまで詰めた業務委託契約を締結しておく必要がある。
- 注23) 現状では、多くの荷主が、サービスの内容に応じて、複数のフォワーダーを使用している模様である。もちろん、インテグレーターや航空会社も総合的なサービスを提供するなら検討するという声もあるが、やはり、直接的なサービスの窓口として相応しいのはフォワーダーであると荷主は判断しているようである。これも想像できることであるが、大手荷主は複数のフォワーダーを選択する比率が高いのに対して、小規模荷主の場合は航空会社の総合サービスを比較的期待していることも明らかになっている。本調査問9およびそれに対する荷主の回答、および本報告書第6章「荷主企業の要望」の該当箇所参照。
- 注24) 数値は、『我が国フォワーダーの海外進出状況と外国フォワーダーの日本進出状況』（社）日本インターナショナルフレイトフォワーダーズ協会、2000年、7ペー

ジ所掲の表) による。

- 注25) この背景の一つを想像するに、近年のアジア近隣諸国の経済的台頭によって荷主企業間の競争が激しくなり、フォワーダーに対する荷主の要望が一段と厳しくなってきたことや、あるいは、ヨーロッパの大手フォワーダー、郵便事業者、アメリカの大手インテグレーターの急激な規模の拡大・サービスの多角化が、わが国フォワーダーの相対的地位を低下させ、荷主の不満に繋がったとも考えられる。事実、世界のフォワーダー市場は寡占化の流れにある。具体的には、世界の航空貨物需要の45%が、世界の大手フォワーダー17社（内、最大手5社で20%を占めるといふ）によって占められており、これらの大手はますます中小のフォワーダーを合併して規模の拡大を図っているという（「ますます寡占化する世界のフォワーダー市場」『SPACE 2003年5月号』ジャパンプレス社、18-19ページ）。そのような中、わが国フォワーダーは、荷主が期待する展開が果たせるのか否か。これについて、わが国の国際競争力を強化するため、わが国航空会社、フォワーダー、さらには行政がどうすべきかについての荷主の回答（アンケート問11）が参考になる。本報告第3章の該当箇所を参照されたい。
- 注26) この点、荷主の期待度が、フォワーダーに対する要望とインテグレーターに対する要望にそれほど大きな差がないことから理解できる。本調査問8およびそれに対する荷主の回答、および本報告書第6章「荷主企業の要望」の該当箇所参照。
- 注27) 財務省の第7回輸入所要時間調査（2004年3月実施）によれば、到着即時輸入許可制度の利用などで航空機の入港から輸入許可までの所要時間は前回調査（2001年3月）よりも短くなっている。この点は評価してよい。しかし、さらにもう一段進めて、貨物到着前の輸入許可制度を導入するなどの政策を採択すれば、より迅速な貨物の引取が可能となる。荷主はこれを期待しているのだろう（なお、調査の詳細は、URL= <http://www.mof.go.jp/jouhou/kanzei/syoyou160630a.htm>を参照。2004年7月3日訪問）。
- 注28) 頭にDの字が付くDAFも同レポートに見られるが、国境で渡す条件であるから持ち込んで渡すカテゴリーには入らない。
- 注29) 但し、Freeは1936年版のインコタームズには存在していた。本文で後述。
- 注30) Free House DeliveryとFree Domicile Deliveryに関しては、小林晃・平田義章・木下達雄『21世紀の国際物流－航空貨物が創る新しい流通革命－』文眞堂、2002年、205-207ページの解説を参照されたい。
- 注31) なお、他にもFree Delivery, Franco Domicileの表記などがあるが（Leo D'arcy, Carole Murray and Barbara Clive, *Schmitthoff's Export Trade, The Law and Practice of International Trade, 10th ed.*, London, 2000, pp.50-51）、本章ではFree, Free House DeliveryとFree Domicile Deliveryについてのみ言及する。
- 注32) 朝岡良平『貿易売買と商慣習（第三版）』東京布井出版、1981年、110-111ページ。

-
- 注33) International Chamber of Commerce, *Incoterms 2000*, *op.cit.* p.72.
- 注34) 各国の関税課徴の形態が異なるという現実があるからである。例えば、米国では予想関税が課徴されているが、これはわが国の確定関税とは異なり、貨物が買主に引き渡された後、関税査定が行われるものである。先に支払った関税額が不足であれば追徴され、過剰であれば返還される。このような制度の下では、関税の支払いについては買主に任せるDDUの方がDDPより実際的と言える（小林・平田・木下、前掲書、205ページ参照）。
- 注35) 新堀聰 『実践・貿易取引』日本経済新聞社、1998年、97ページ。
- 注36) Jan Ramberg, Philippe Rapatout, Frank Reynolds, and Charles Debattista, *Incoterms 2000 a forum of experts*, International Chamber of Commerce, ICC publication No. 617, Paris, 2000, pp.15-16.
- 注37) 小林・平田・木下、前掲書、207ページ。木下達雄 『国際航空運送貨物の理論と実際』 同文館、1999年、134ページ。
- 注38) 事実、米国の巨大インテグレーターが取り扱う戸口配送貨物のほとんど全てはこの条件になっているという（小林・平田・木下、前掲書、207ページ）。
- 注39) 書類及び書類に類する物を輸送するクーリエ・サービスならびに軽量小型の物を輸送するSP (small package) の輸送サービスを指す。
- 注40) 『国際輸送ハンドブック (2004年版)』 オーシャンコマース、2004年、529ページ。
- 注41) 小林・平田・木下、前掲書、207ページ。
- 注42) DDPの運送条件的使用傾向については、後の本文で詳述する。
- 注43) これに関するICCのトップの見解として、Maria Livanos Cattai (Secretary-General of ICC), *Harmonizing Commercial Law: Keeping pace with Business, Foundations and Perspectives of International Trade Law*, edited by Ian Fletcher, Loukas Mistelis, and Marise Cremona, London, 2001, pp.38-39が参考になる。
- 注44) 小林、前掲 「Ex系、Delivered系が支配する将来のトレード・タームズ」、42ページ。
- 注45) 但し、Freeと同様の条件と捉えることのできるFree Deliveredは、インコタームズに先立って纏められた1923年の *Trade Terms Definitions* (12カ国のICCの国内委員会から得た調査報告に基づいたもの) および1929年の *Trade Terms* (さらに20数カ国からの報告も取り入れたもの) に、既に設けられていたと言う（朝岡良平「Ex Works契約と貿易取引」『早稲田商学第240号』 1973年、92ページ、および、同著、前掲 『貿易売買と商慣習 (第三版)』、106-111ページ参照）。
- 注46) 例えば、上坂西三博士によれば、「この条件は、約定品を鉄道貨車積となし、その貨車が指定船積港の鉄道終点へ到着し、そこにおける到着貨車からの引渡を契約内容としたもので、専ら約定品を一車積貨物すなわち貸切車積貨物 (car loaded

lot)として発送する場合に行われる取引条件」と説明される(旧字・旧仮名は現代のものに改めた。上坂西三「Trade Termsに関する新国際規則(其の一)」『早稲田商学13巻4号』1938年, 313ページ)。

注47) International Chamber of Commerce, *Incoterms 1936 reprint version*, Brochure No. 92, 1952, p.22.

注48) 文言中のA. 7.とは, 売主の貿易関係書類(輸入通関に求められる原産地証明, 領事送り状や他の輸入関係書類のこと)調達義務を定める売主の義務7項を指す。

注49) 上坂西三「Trade Termsに関する新国際規則(其の二)」『早稲田商学14巻1号』1938年, 229ページ。

注50) 先の注で既に触れた「税関事務管理人」を新たに創出したのはまさに進化を示すものである。また, 今後, VMIの多様化に伴い, 本邦の非居住者間の取引が増えるとするれば, 輸入申告される貨物の売買の側面の正確な把握が困難になることが予想される。その場合には, 貨物の実際の国際的移動を確認する側面に着目せざるをえなくなる。この点については, WCO関税評価技術委員会による輸入取引の意味の解釈についての見解が参考になる。例えば, 長束光雄「非居住者が輸入申告する場合の輸入貨物の課税価格の決定方法」『貿易実務ダイジェスト2003年10月号』日本関税協会, 38-45ページ, とりわけ, 42ページ以後の『「輸入取引」の意義について』参照。さらに, 日本関税協会, 『関税評価303(改訂3版)』2003年, 35-37ページ参照。

注51) 以下は, 木下達雄氏の所論を参考に纏めたものである(小林・平田・木下, 前掲書, 12-18ページ参照)。歴史上, 輸送の技術は常に向上を続け, 具現化されてきた。それにより, モノの輸送時間は短くなった。短くなれば短くなるほど, 遠く離れた市場に, モノの商機を逃さず売ることができるようになった。さらに, 情報手段の向上によって, モノを作る企業は, 商機を, すなわち, 需要を的確に捉えながら, 生産できるようになった。モノを流通させる企業もまた同様である。短時間のうちにかつ継続的にモノを得られれば, 在庫を減らせる。在庫を減らすことで, 保管費, 人件費など, 投下資本の削減が可能となった。それによって回転率を高め, 収益に結びつけていった。経営の合理化であり, さらに商いを大きくしていった。その結果, 他社との競争が激しくなった。他社に勝るためには更なる合理化を進めざるをなかった。辿り着いた考えが, 視野を地球規模にすることであった。例えば, モノを作る企業は, 人件費が安く, 土地が安く, 税制優遇策等を採る国に, 生産拠点を求めて自国を離れていった。生産拠点を決める段階に至った際, 大切な点としたのが「モノの移動」への配慮であった。資材・部品の調達, 在庫, 生産, 保管, 荷役, 包装, 配送に至る「モノの移動」の工程を鳥瞰し, 効率良く, 無駄なく「モノの移動」を実現するにはどうしたらよいかを探った。インフラの充実度というハード面(道路, 港湾, 空港, 鉄道など)はもちろん, モノの移動を妨げるソフト面(当該国政府の規制など)にも注意を向けなが

ら、生産拠点を配していった。企業の経営の中に「モノの移動」への視点が組み込まれたのである。経営において戦略が重視されるようになり、「モノの移動」も経営戦略の中に取り込まれるようになった。生産拠点を世界に広げてゆき、生産活動が国境を隔てて行われるようになって、基本的な考えは変わらない。そうして、「単なるA点からB点へ商品を移動させるという単純な「運送」という固定観念から、必要に応じて、必要な場所に、必要な時に、必要な数の商品もしくは部品を、グローバルな生産工程の中でネットワーク的に動かして行く・・・考え方に発展して行きました。・・・国境を越えてグローバルに広がる生産体制に進展させ」（同書、16ページ）ていったのである。世界に散らばる、各拠点のあらゆる区間においても在庫の圧縮、リードタイムの短縮を目指し「モノの移動」の工程を効率化させていった。ところが、生産販売活動が世界中に広がってくると、「モノの移動」も複雑になってきた。同時に経営も複雑になっていった。「生産者にとっては生産というコア・ビジネスに専念したいところです。そこで、生産工程での部品、仕掛品、半製品の生産物流（material logistics）も、生産化された商品の販売物流（product logistics）も、一手に引き受けてくれる物流専門業者（logistics provider）が出現し」（同書、同ページ）、貿易取引にこの物流専門業者、すなわち、フォワーダーなどが不可欠の存在として認識されるようになり、SCMへと繋がっていったのである。

注52) この点、本調査で得られた以下の荷主の回答などが参考になろう。「本社が主体となって保険をかけており、日本支社では詳細不明」、「自社では複数保険会社により最適などころを選定している」、「弊社グループ企業が引き受けの再保険により保険会社ご提供の保険を利用しております」、「グローバル包括保険を付保しております（輸出、輸入）、また、包括に含まれないルートに関しましても基本的には個別に保険を付保しております」など。

注53) 費用に関しては、より安価な物流サービスを求めて、常にチェーン全体を考慮しながら、何処かから調達することになるが、この場合に往々にしてあるシナリオは本文の先の事例を使えばこうであろう。ハードを有する輸送担当のCに替わって、ハードを持たないDに担当させる。Dはチェーン外部から物流サービスを調達し、確かに結果として物流費は下がった。しかし、外部の要素を取り入れたことにより、貨物のトレーシングなど情報共有システムの一部が機能しなくなった。また、先のCの処遇も問題となる。費用と品質のトレードオフの問題、また、システム改変による従来システムの余剰部分の再分配など、複眼的な見方が必要となる。なお、運送危険を担保する保険のプレミアムに関してはここでは無視している。それが運賃に比べて、少額でありかつほとんど変更できない固定費的性格を持つからである。

注54) もっとも、インコタームズはそれ自体非常に柔軟で中身を自由に変更できるので、この使い方でも当事者間で合意されているのであればよいとの理屈も成り立つ。

-
- 注55) 小林レポート537ページ。
- 注56) 「伝統的なシステム」と敢えて限定したのは、Bolero, TradeCard, TEDI等の試みが進展中だからである。
- 注57) この点につき、CIFの生成を、19世紀中葉のマーチャント・バンカーの主導による荷為替金融の形成過程と結びつけて論じる、徳永正二郎「CIF売買の起源について一定型貿易慣習の生成に果たした貿易金融の役割—」『経済学研究(九州大学経済学会) 51巻4号』1985年、31-39ページ、さらに、同著『為替と信用』新評論、1976年、240-255ページ参照。
- 注58) モントリオール第四議定書前のワルソー条約15条3項は、流通性のあるAWBの作成を妨げるものではないとしていたが、モントリオール第四議定書ではその規定が削除されている。
- 注59) この点の問題意識をもって書かれたものとして、拙稿「CIF条件の本質に関する若干の考察—引渡に関する特約の付いた英国判例を中心として—」『日本貿易学会年報第41号』2004年がある。
- 注60) 例えば、中国企業との取引における留意点を示す中で、「現金取引を基本とする。日本からの輸出は前払い、L/Cをベースに行う」旨強調するものに、牧野和彦『海外取引の与信管理と債権回収の実務』日本実業出版、2003年、42ページ。
- 注61) なお、わが国への輸入においてDDPが増えた場合、低価申告等の不正の増加による事後調査の重要性が高まる点などを指摘する論考として、松下富貴「わが国における定型貿易取引条件の動向について」『税関研修所論集第32号』2005年刊行予定参照。