

わが国商慣習の「店着価格制」の 改善に関する一考察

—— インコタームズに基づく定型取引条件の
わが国国内取引への適用の観点から ——

田 口 尚 志

I. はじめに

2018年12月8日、参議院本会議において貨物自動車運送事業法の一部を改正する法律案が可決、成立した。同改正（一定年限の時限措置を含む）は、わが国の経済活動および国民生活を支える物流が主としてトラック運送業にある現実を踏まえ、実務の最前線に立つトラック運転者の労働条件改善を目的としたものであった。

上記改正法には幾つかの特徴があるが、物流事業者の自助努力も既に限界に達しているとの認識が広まっているせいもあるのだろう、とりわけ物流事業者の取引相手方たる荷主企業に物流事業者に対する配慮を義務規定として設けた点に最たる特徴がある。対荷主交渉において劣位の立場に置かれている物流事業者の現実の姿を汲み取って、荷主企業の理解と協力のもとで物流事業の持続的運営が可能となる配慮がなされており、上記改正には総じて一定の評価を与えて良いように思われる⁽¹⁾。

このような、荷主企業の理解と協力の思想を汲み込んだ「改正貨物自動車運

送事業法」を冒頭に掲げたことには理由がある。なぜなら本稿では、後述するわが国商慣習の一つとされる店着価格制について、従来の領域の枠組みを超えたところからの示唆を得て、荷主企業と物流事業者との相互の理解と協力に基づいた提言を行いたいからである。

筆者は、貿易商務論、貿易慣習論、貿易契約論と呼ばれる貿易取引関係領域を専門とし、国内物流領域の研究に特化する者ではないが、そのような立場の者であっても、上記のわが国国内の物流関係事象や商慣習・商慣行には大いに関心がある。door to doorの国際複合一貫輸送の発展、サプライチェーンマネジメントの進展をあげるまでもなく、海外、国内のあらゆるものは繋がっているからである。

この意味で、わが国経済産業省の実施した「商慣行改善調査」に表れたわが国の商慣行の実態には誠に興味深いものがある⁽²⁾。中でも、商慣行の一つとされる店着価格制には、筆者が従前から関心を寄せてきた貿易領域における世界的商慣習たるインコタームズ (Incoterms) の定型取引条件 (trade terms) と、ある種の親和性を有するために、とりわけ興味を持つところである。

インコタームズおよび定型取引条件に関しては後述することにし、店着価格制についてここで簡単に言及しておけば、それは「商品価格と物流関連費用が混然一体となって、店舗への納品価格とされる価格決定方式である」と説明される⁽³⁾。地方の小売りの店頭価格をすべて等しくした状態で販売したいとする

(1) 上記の改正から1カ月を経ずして、荷主企業・物流事業者双方の共通理解に向けた具体的な取り組みとして、「トラック運送サービスを持続的に提供可能とするためのガイドライン」(2018年12月27日・国交省)も定められた。同ガイドラインは、運送機能が持続的に提供されるためには、運送に必要なコストがきちんと賄われることが重要であるとの認識の下、荷主の都合により生じた待機時間も乗務記録の対象として追加すべきとの提言や、いわゆる付帯作業の料金が、運送の対価である「運賃」とは別建で請求されるべきとの提言、さらには、燃料価格の変動に応じてコスト回収を柔軟に図ることができる「燃料サーチャージ制」を導入すべきとの提言など、物流業界を取り巻く各種の組織(荷主や行政を含めた組織)の協力関係に基づいた実務的に実行可能と思われる具体的な提言を行っており、評価できるものである。

(2) 三和総合研究所「トラック運送サービスに関する商慣行調査研究報告書：平成10年度商慣行改善行動計画策定研究」三和総合研究所経済社会政策室、1999年参照。

荷主企業（メーカー）のマーケティング戦略を維持するために、小売りまでの物流関連費用を内包化させたのがその起源といわれる（メーカーから小売りまでの物流関連費用を納品価格に反映させると店頭価格が同一でなくなるため）⁽⁴⁾。すなわち、物流関連費用が納品価格に埋め込まれて両者が分離されていない点に特徴がある。加えて、物流関連業務の実行者たる物流事業者が、一方でその業務に対する対価を仕出地側の荷主企業から受け取りながら、他方で商品の届け先である仕向地側の荷主企業からその具体的作業の指図を受ける実務になっている点にも特徴がある⁽⁵⁾。

この店着価格制の下では、仕出地の荷主企業がどのようなレベルの物流業務を提供しようと、仕向地の荷主企業が支払う代金は変わらない。仕向地側の荷主企業とすれば可能な限り高いレベルの物流業務を引き出そうとするため、結果としてコストを度外視した多頻度小口配送や物流関連の追加業務が常態化するなど、サプライチェーンの全体効率化を図る上での阻害要因となっていることが指摘されている⁽⁶⁾。

物流事業者にとっては、本来、自らの遂行した業務に関しそれに見合った正当な対価を、仕出地側の荷主企業からであっても、仕向地側の荷主企業からで

(3) 店着価格制について、わが国の省庁（経産省による「2010年代に向けての物流戦略委員会最終とりまとめ（案）」2009年、21頁、および、国交省による「日中韓の流通及び物流に関する共同報告書（日本編）」2006年5月、130頁）はいずれも次のように解説する。「商品の店舗への納入に際し、「商品価格」と「運賃等の物流コスト」を分離せず、一括価格で決める商慣行のこと。物流最適化の観点からは、物流コストを別建てにして、多頻度少量輸送やジャストインタイム輸送等の物流サービスの高度化に伴うコストを反映させるべきとの指摘がある」。このように、同制度の下では、物流効率化へ向けたインセンティブが機能しないと言われる。また、根本重之『新取引制度の構築』白桃書房、2004年、161-172頁参照。

(4) 寺嶋正尚「配送費込みの取引制度下では流通の全体最適化は不可能。米国を参考に新制度の議論を」『Logi-Biz』2012年1月号、72頁。

(5) 朝日大学大学院グローバルロジスティクス研究会監修『地域物流市場の新課題』成山堂、2017年、141頁参照。

(6) 同書、150頁。および、湯浅和夫『新しい「物流」の教科書』PHP研究所、2014年、115頁参照。さらには、国土交通省総合物流施策推進会議「今後推進すべき具体的な物流施策の進捗状況を把握する指標」2006年、11頁参照。

あっても、得ることができれば良いのであるが、対荷主の力関係上の弱さに起因して、そのような請求を行うのは容易ではない。この実態は、当該物流関連業務の対価を支払う仕出地側の荷主企業と、物流関連業務の具体的内容を決定し指図する仕向地側の荷主企業に挟まれた物流事業者の苦しい立場を想像すればある程度、理解できるものであろう。上述したように、納品を受ける仕向地側の荷主企業は、自ら代金を支払うことのないために、物流に関する各種の要請を — 納品時間に関する厳しい要請や物流関連の追加業務の要請を — 躊躇うことなく物流事業者に突きつけるわけだが、物流事業者はそれらを断る立場には — 現実として — ない。納品を受ける仕向地側の荷主企業は、仕出地側の荷主企業と長期継続的な取引関係にあることが多く、物流事業者は、それを断ることは仕出地側の荷主企業との関係を断つことに等しいからである。

対して、物流事業者がそれらの要求に応じた場合にはどうか。物流事業者はそれらに見合った正当な対価を、それらの要請を行った仕向地側の荷主企業に請求することもできず、そうかといって仕出地側の荷主企業から得ることもままならず、結局のところ自らの内で消化せざるを得ない事態に — すなわち、自縄自縛の状態に物流事業者は陥いることに — なりかねないのである。要するに、店着価格制の下では、物流事業者は、荷主との力関係上劣位にある自らの弱みをさらに突かれる格好になるわけであるが、ここでの論点として指摘しておきたいのは、自ら遂行した業務がその対価に相応しいものであることを主張する合理的根拠すら、持たせてもらっていない、否、持たない点である。自らの行う運送契約の責任範囲を明確にする時間すらない、書面化しておく手間を掛ける余裕すらないという物流事業者の置かれた状況が想像されるが⁽⁷⁾、そのような状況下でも自らの立場を守るための武器を — 簡便的かつ迅速的、さらには画一的処理がしやすい武器を — 物流事業者は持つことが必要であると考えるのである。本稿においては、その武器の一例として、国際

的によく知られるインコタームズの活用を提唱した試論を展開するものである⁽⁸⁾。

インコタームズについては、一先ずここでは、貿易取引当事者、すなわち国を違える売主・買主間の諸々の義務を確定し、それらに統一的な解釈を与えた民間ルールであるとして述べておくが⁽⁹⁾、その歴史は古く、はじめてインコタームズとして成った1936年以来、80年以上にもわたって世界の実務家に用いられてきたものであり、この商人の叡智というべきルールを、国内取引に適用することによって、現状の店着価格制のもたらす弊害を取り除くことが可能になるだけでなく（例えば、物流費が販売価格に含まれる現状に何らかの変化がもたらされるなど）、店着価格制以外の選択を行うことも可能になるのではないかと考えるのである⁽¹⁰⁾。

-
- (7) 中小の物流事業者においては契約書作成に要する事務負担や荷主企業・元請物流事業者との力関係等の事情により、契約の書面化が定着しているとは言い難い現状にあるという（朝日大学大学院グローバルロジスティクス研究会監修、前掲書、45頁参照）。
- (8) 正確にいうのであれば、インコタームズに盛り込まれている定型取引条件の活用を提唱した試論と呼ぶべきではあるが、略してインコタームズの適用という語句を用いている。本稿においては他所でも同様の表現を用いている。また、インコタームズの適用を考えるには、当該契約が売買契約であることが前提となることも言及しておきたい。なぜなら、実際の契約は各種の形態が入り混じっており、例えば、売買か請負かが問題になることもあるなど、民法の典型契約の枠で捉えることのできないものが増えているが、本稿で扱う荷主間の契約はあくまでもインコタームズの適用可能な売買契約であることを基礎としている。また、その契約と、物流事業者・荷主間の契約にはインコタームズの当該条件の規定に沿った内容が整合的に置かれる必要がある。物流事業者と荷主の契約は、業務委託契約として結ばれることが多いだろうが、その中身については、運送営業や倉庫営業等の商法、独占禁止法（物流特殊指定）、下請法、貨物運送取扱事業法・貨物自動車運送事業法・貨物利用運送事業法等の運送関係業法、倉庫業法、労働関係法、個人情報保護法なども考慮に入れて考える必要があるが（淵邊善彦・近藤圭介編『業務委託契約書作成のポイント』中央経済社、2018年、13-28頁参照）、それらの詳細については本稿では言及しない。
- (9) 貿易取引も国内の物品売買と基本は同じであるから、売買当事者たる売主と買主の双方の義務・責任範囲（具体的には売買価格の建値条件および引渡条件等）を明確に定めるのが重要であるが、売買契約でありとあらゆる取決めを行うのは現実的ではない。そこで重要な役割を果たすのが当事者等の日々行っている慣習である。それを成文化・定型化したのがFOBとかCIFといった定型取引条件であり、それらの定型取引条件をまとめたものがインコタームズである。このようなインコタームズであるが、本文で後述するように、最新版の2010年版では国内取引での使用が認められている。

このままの形で店着価格制を放置すれば、物流事業者の一層の疲弊を招き、荷主企業側においても物流業務の供給が受けられない事態にも繋がり得るのであって、遂には、国民生活の基盤たる物流網の維持やわが国産業全体の競争力の維持に好ましくない状況が出てくることが予想される。実際、物流業においては既に待遇面の乏しさ故の人手不足から輸送が断られるケースも生じていると警鐘を鳴らす国交省の報告書も存在している⁽¹¹⁾。人手不足を解消するための賃上げもままならない物流事業者の困難な状況は、物流分野への優秀な人材供給の足枷にもなっているように思われ⁽¹²⁾、店着価格制の改善に向けた取組みは今や喫緊の課題といえよう。

但し、誤解をして欲しくないのは、店着価格制もそれなりの合理性があったが故に商慣習の一つに成るに至ったと考えるため、本稿は、店着価格制自体を短兵急にドラスティックに変えてゆこうとするものではない。店着価格制に加え、それ以外の選択肢の存在を、荷主・物流事業者に知らしめ、かつ理解してもらい、関係当事者の合意でもって店着価格制以外の選択肢を選び取ることが可能な基礎的フレームを提示したいのであって、本稿提言たる、国内取引へのインコタームズの利用はそのための土壌づくりにあることを理解してもらいたいのである。

(10) インコタームズに盛り込まれた FOB とか CIF といった各定型取引条件は、主として物品の引渡しを中心に、売主・買主双方の種々の義務を規定している。2010年版のインコタームズに存在するその他の定型取引条件およびそれらの具体的な義務規定に関しては、国際商業会議所日本委員会『インコタームズ2010』国際商業会議所日本委員会、2010年を参照されたい。

(11) 国土交通省中部運輸局自動車交通部貨物課「物流現場における課題と改善点の見える化事業報告書」2016年、84頁。

(12) 筆者の個人的な感覚ではあるが、大学生の物流領域への関心も徐々に高まっているようには感じられるものの、今から14年ほど前と比較し、大いに変わったとは言えないように思われる。「物流分野の人材教育・育成のあり方に関する国際シンポジウム」(平成17(2005)年2月24日開催・於：国土交通省。主催国交省国土交通政策研究所)に基づいて作成された同名の冊子資料参照。

II. 国内取引へのインコタームズの適用

1. 貿易取引業者への正しい知識の還元

上の試論を呈するのは、店着価格制の弊害が認識されてから既にだいぶ時年が経っているにもかかわらず、製・配・販および行政の取り組みをもってしても是正が簡単に進まない現状を憂いてであるが、筆者としては別の側面における効果も期待してのことである。

それは、インコタームズの更なる普及には、貿易関係者のみならず、国内の荷主企業・物流事業者にもインコタームズに関する正しい知識を持ってもらうことが、遠回りではあるが、必要だと考えるからである。実は今でも貿易関係者にインコタームズは正しく理解されているとは言い難い現状にある。それには、数において貿易関係者を圧倒する、国内物流およびそれを取り巻く関係業界の存在が影響していると筆者は考えている。

国内物流を対象とした書籍や論考の中には、インコタームズに関して一定の頁を割くものも出てきたが、残念ながらインコタームズを正しく導いているとはいえないものも散見され¹³⁾、その誤った理解が国内取引従事者に浸透し、そのような誤解に基づく国内取引従事者による解釈が廻りまわって、国際取引に従事する者にも大いに影響しているとの印象を筆者は抱いている。貿易関係者への長年にわたるインコタームズの啓発活動にも拘わらずいまだ誤った理解をしている者が存在するのはこのような国内取引従事者による影響が少なくない

13) 特定は避けるが、ある物流関係の書籍では、CIFとFOBに関して、「CIFというのは「Cost, Insurance and Freight」の略称で、買い手側の輸入港で荷揚げするまでの費用を売り手側が負担するという条件をいいます。つまり、売り手側の費用負担と責任で買い手側の施設まで届けるという取引条件です。ちなみに、これに対するのがFOBで「Free on Board」の略称です。商品が輸出港にて船舶などに荷積みされた時点で、その商品の所有権が買い手側に移転するという取引条件です。輸出港から買い手の施設までの費用は買い手側が負担するわけです。」と説明されるが（但し、アンダーラインは本稿執筆者による）、インコタームズにひきつけ、解釈した場合には、残念ながら正しい理解に基づく叙述とはいえない。この点につき、本文後述関連箇所参照。

のであろう。

商品の物理的移動（physical movement of goods）を伴う商取引は貿易取引も国内取引も変わらない。とりわけ、後述するように、現版のインコタームズから国内取引においてもその使用が公的に認められるに至っており、国内取引に関係する者にもインコタームズの知識の習得は必須の時代となっている。貿易取引領域を専門とする者として、インコタームズの国内取引従事者への啓発活動を強化することで、貿易取引従事者にも正しい理解が浸透することを期待したい。

2. 期待される効果

本稿における店着価格制の改善に向けた基本的な考え方は、既存取引の基底にインコタームズの定型取引条件を埋め込んで、取引におけるロジックの再構成を図るところにある。それを基に近い将来、関係当事者、すなわち、主として仕出地の荷主企業、仕向地の荷主企業、そして物流事業者の間における各種の契約の整合性を図った標準契約書式のセットを企図したいと考える。これによって以下のような効果が期待できるのではなからうか。

店着価格制の下で一体となっていた物流関連費用を納品価格から分離し、さらには埋もれていた付帯業務を露わにし、それらに見合った対価要求の正当性も物流事業者は主張できるようになるのではなからうか。専ら費用面にのみ光が充てられていた店着価格制の下、取扱商品の危険負担という側面から関係当事者の責任分担範囲の明確化ならびにそれを意識した契約の書面化の促進も期待されよう。さらには、インコタームズという歴史と伝統ある国際標準を用いることで各種のデータとの調整も容易となり、取引のEDI化およびその可視化の進展も、さらには、対外的な説明も透明性を帯びるため、CSRの向上も期待できるのではなからうか。また、インコタームズの前提となる取引は必然的に売買となるため、リベート等が組み込まれたわが国固有の複雑な商慣習の

簡素化に資するようにも思われ⁽¹⁴⁾、ひいては効率的なサプライチェーンの形成に役立つように思われる。

いずれにせよ、わが国の国内取引にインコタームズに基づく定型取引条件を利用することによって、店着価格制以外の幾つかの選択肢の存在を知らしめることができ、関係当事者は合意によってそれらの中からより適した選択を行うことが可能となるだろう。

3. 店着価格制は CIF と同義か

店着価格制の説明に際して、CIF (Cost Insurance and Freight) に相当する旨の解説がわが国の物流に関する著作や論考には散見されるが⁽¹⁵⁾、疑問なしとしない。というのも、店着価格制といわれるものにおける商品の危険移転については殆ど論じられることがないからである。ある論考での店着価格制に関する「店舗納品の完結をもって初めて、販売が成立する商慣行」であるとの説明を⁽¹⁶⁾、買主への納品が行われるまでは売主側に危険負担義務が存在すると解釈するのであれば、店着価格制は明らかに CIF とはいえない。ましてやインコタームズに基づく CIF とは全く異なる。

この説明に関して、すこし迂遠となるが、CIF、FOB 等の定型取引条件の前提となる貿易契約の基本から解説を付しておきたい⁽¹⁷⁾。

そもそも貿易取引は、国際間の商品あるいは物品の売買と捉えることができる。あらためて述べるまでもないが、このような国際間の取引は、国内取引に比して、予想することが不可能なまた仮に予想できたとしても容易には避けられないリスクを含んだものである。したがって、契約面に目を移せば、国内の

(14) いわゆる物流センターフィー問題と呼ばれるものの改善策にもつながり得ると考える。根本、前掲書、169-172 頁参照。

(15) 敢えて特定しないが、ほぼ同じく、店着価格制 = CIF という構図での解説が見られる。

(16) 朝日大学大学院グローバルロジスティクス研究会監修、前掲書、142 頁参照。

(17) 中村秀雄『国際商取引契約』有斐閣、2004 年、149 頁等参照。

物品売買契約に比して一層、売主は支払いが確実になったことを確認した上で売買対象物品を製造しようと努めるだろうし、自ら製造しないのであれば他者から調達（仕入れ）しようとするわけである。他面で、売主は代金を受け取り次第、可能な限り早く当該物品に対する種々の責任から免れたい、法律関係を確定したい、と欲するものである。こうした売主に対して、買主は、これらの物品を入手するまでは代金の支払いを行いたくないし、物品の滅失・損傷に関する危険はあくまでもかかる物品を受け取ってから負担するものであり、その物品を受け取るまではどのようなリスクも負担したくないと考えるものである。

つまり、売主としては、国際的な売買契約にまつわる様々なリスクを何らかの形で自ら補って、物品を買主に引き渡すのであるが、売主自らのリスク負担する分が大きければ大きいほどより代金を上げることができるというわけである。買主としては、買主自ら出向いて店舗に赴き現金で商品を購入するのと、自宅でインターネットを介して注文し、自宅まで配送してもらってから後払いするのでは、本来的には価格が異なる筈であって、買主として物品を安く購入することを最優先とする場合には自ら店舗に赴き、現金で商品を購入する方法を採るのである。これらのことは常識に照らし合わせれば容易に解せるものであろう。すなわち、利害関係にある売主・買主は、自己の損益とその取引に関わる様々なリスクを勘案しながら、双方の交渉を通じて、折り合う妥協点・合意点を見い出してゆく。この作業が貿易契約なのであって、国際的な物品売買契約なのである。多少の例外はあるが一般的には、その折り合った妥協点・合意点が売主・買主間のリスクの分界点であり、かつ物理的場所を示した引渡場所であって、それを金銭的な評価として表したのが価格と考えることができよう。国際的な物品売買取引を履行する上でも注意すべき点はそれこそ多数存在するが、実務的にまず決められるべきなのが、リスクの分界点を示す引渡場所であり価格であるのであって常に両者はセットで考えるべきものなのである。そのような観点に立った場合、店着価格制の議論は単に価格のみ焦点が当たって

はいるが、リスクについてももっと関心が寄せられるべきであって、この点に定型取引条件を適用する意義があると考えるのであるが、それについては後述することにしよう。

このように、貿易取引に従事してきた商人は、上記の妥協点・合意点を決めるにあたって、長期に亘って取引を積み重ねた結果、契約の都度取り決めるのではなく、ある一定のポイントを定型化し、その定型化したものを選択するといった、次のような商慣習を生じさせたのである。既に述べた定型取引条件である CIF (cost, insurance and freight の略。実務ではシーアイエフまたはシフと呼ばれる。運賃保険料込渡し条件と訳される) や、FOB (free on board の略。実務ではエフオービーと呼ばれる。本船渡し条件と訳される) に代表される、アルファベット 3 文字の定型取引条件と呼ばれるものがそれである。FOB の表記は英国では既に 1812 年の判例で、CIF は 1862 年の判例に表れているから⁽¹⁸⁾、実務においてはそれらの判例に遡る何年も前から使われていたことが想像できる。なお、CIF などの定型取引条件を表すに際して、CIF 売買、CIF 契約、CIF 条件、CIF 条項などと呼称されるが、全て同義であることを付言しておきたい。

このような定型取引条件は、売主の視点より、費用に関してどこまでの分を契約上の価格である売買代金に含めるかという意味で「価格条件」であり、それに加えて、商品を買主に引き渡すまでの物理的な過程のうちのどこまでを売主が責任をもって行うのか、すなわち物品の滅失・損傷の危険に関して売主・買主間のどこを責任の分岐点とするかを示すという「引渡条件」を意味するのである。今、売主目線にたつて、「引渡条件」と述べたが、買主の視点に立てば、「受取条件」でもあり、売主・買主両者の視点を併せて「受渡条件」とも言うのであるが全て同義であり、本稿では「引渡条件」と呼称する。実務家は上記

(18) FOB の語は英国では既に 1812 年の判例 (Wackerbarth v. Masson (1812) 3 Camp. 270)、CIF は 1862 年の判例 (Tregelles v. Sewell (1862) 7 H. & N. 574; 158 E. R. 600) にあらわれている。

の3つのアルファベットの定型取引条件を見る度に、この価格条件と引渡条件、より簡単にいえば、「費用」と、「リスク」すなわち「危険」であるが、これらの「費用」と「危険」の2つの意味を絶えず想起すべきなのであって、本稿のテーマである店着価格制の議論においては、この後者の「危険」の概念が欠けているように思われ、この点を国内取引従事者には特にしっかり理解しておいて欲しいのである。

その上で、FOBとCIFについてごく簡単にその大意について言及しておく、FOBとは、売主が約定物品の輸出通関を行い、買主によって手配された船積港にある本船に、売主が船積みするまでの費用と危険を負担するものである。FOBに基づく買主は海上輸送と海上保険を手配し、その費用を支払うことになる。一方、CIFは、売主が約定物品の輸出通関を行い、売主が約定品を船積みするのはFOBと同じだが、売主自身が、本船を手配し、海上輸送に掛かる運賃を払うのがFOBと異なるのである。詳細は後に述べるが、FOBとCIFは、価格条件は異なるが、引渡条件の意味するところのいつ危険が移転するかと言えば、売主が本船に約定品を船積みしたときである点は同じであり、この点は、しっかり記憶に留めて欲しい。

したがって、横浜港から積み出され、ロサンゼルス港で荷揚げがなされる取引であれば、実務上各種の書類においては、US\$ 100,000 FOB Yokohama (Incoterms 2010) や、US\$ 110,000 CIF Los Angeles (Incoterms 2010) と記されることになり⁽¹⁹⁾、FOBの方は、横浜港での本船渡し条件に基づく価格である10万米ドル、CIFの方は、ロサンゼルス港までの運賃保険料を含んだ価格（運賃保険料込み渡し条件に基づく価格）である11万米ドルとして約定品を認識すればよいのであるが、その価格の背景には、いずれも、横浜港にある本船に物品を船積みしたときに物品の滅失または損傷の危険は売主から買主に

(19) 括弧内で示されたIncoterms 2010の表記は、本文前掲のFOBやCIFがインコタームズの2010年版に基づくものであることを明示するためであり、ICCによって推奨される表記法である。

移転することになるという理屈が潜んでいることを忘れてはならない。とりわけ、後者の CIF Los Angeles の表記からは、一見危険の移転は Los Angeles 港でもって移転すると解釈されやすいが、これは誤った理解であって、あくまで危険は横浜港にある本船に物品を船積みしたときに移転することになる。

FOB の方は解しやすいだろうが、CIF についてはそうではないだろう。なぜなら危険移転の分岐点が積地とされる一方で、運賃および保険料の分岐点が揚地とされるいわば2つの離隔した基準点を持つからである。なぜ CIF がそのような特徴を有するのかについては、その生成の歴史を振り返った歴史的考察が、すなわち 19 世紀当時の荷為替手形による決済である、船積書類に過度に重要性が置かれた決済方法との関連で形作られていった歴史的考察が求められるのであるが、本稿でのテーマから乖離してしまうためにここでは端折った形で簡単に解説しておきたい。

荷為替手形とは、船積書類 (shipping documents) の添付された為替手形のことである。この船積書類が荷為替の「荷」となって、手形上の権利を担保するという仕組みである。CIF はまさにこの船積書類を活用した形で、すなわち船積書類が幾多の人々の手、とりわけ銀行の手を渡るのを前提に発達を遂げたのであったが、それは転々流通する船荷証券の存在があってはじめて機能した。周知のように、船荷証券とは貨物の引渡請求権が化体された有価証券として知られるもので、一旦、船荷証券が発行された場合には、買主は船荷証券と引き換えでないと船会社から物品を引き渡してもらえないため、買主は何とかして船荷証券を入手しようと努力するわけであるが、その船荷証券が買主の手へ渡る流過程に銀行が介入するのであった。つまり、そこでの船荷証券は必ず、“Freight Prepaid (運賃支払済)” の記載が必要であった。なぜなら、その記載がなければ船主 (あるいは船長) が貨物に対する lien (先取特権) を持つことになり、銀行にとってはそのような記載のない船荷証券ではその担保価値が著しく減じられたからである。すなわち、銀行の担保価値を保全するため

という銀行主導の論理の下に、船荷証券には常に“Freight Prepaid”の記載が求められ、加えて、保険が付けられていった歴史が存在するのであった。「何某港（例えば、Los Angeles 港）」という荷揚港までの運賃・保険料に関しては、既にきちんと支払われているという証拠が書類にはっきり示されることでその流通性に大きく寄与したのであるが、その場合の表記法が“CIF Los Angeles”であったがために、あたかも揚地である Los Angeles 港まで売主が危険を負担し続け、Los Angeles 港に到達したときにはじめて売主から買主に危険が移転するといった揚地渡的な理解を人々に供する結果をもたらしたと、大雑把にはあるが、述べることができよう。しかしながら、繰り返すが、CIF では危険はあくまで上の事例で言う、船積港である横浜港での本船への船積みをもって売主から買主へ移転するのであり、この点はしっかり理解してもらいたい。

やや遠回りではあったが、船積港から荷揚港までの海上輸送を前提とした取引である CIF の基本概念を学んでいただけたことと思う。この理解を踏まえれば、上の脚注で引用した「CIF というのは…売り手側の費用負担と責任で買い手側の施設まで届けるという取引条件」という一節のうち、「売り手側の責任で買い手側の施設まで届ける」という箇所のみも気づいたことだろうし、わが国の商慣習とされる店着価格は CIF とは相応しないことも理解していただけたことと思う。さらには、CIF や FOB というのはあくまでも在来船を利用した海上輸送が前提になっており、現版のインコタームズの CIF も FOB も、トラックなどの陸上運送には用いられるべきではないと厳しく限定されている。したがって、店着価格制は貿易取引に使われるインコタームズで言うところの CIF とはいえない。

こうして CIF とか、FOB とかの定型取引条件が価格上の要素のみならず、危険等の要素も含んだ売買契約上の条件であること、さらには、店着価格制がインコタームズでいう CIF とは異なることも理解したわけであるが、では一

体、店着価格制は、インコタームズに基づけば、どの定型取引条件に充たるとされるだろうか。筆者は DDP と答えたいが、これについては後日の別稿にてあらためて論じることにしよう⁽²⁰⁾。

4. 定型取引条件およびインコタームズについて的一般解説

CIF や FOB などの定型取引条件が、海商国イギリスを中心に世界に広まっていったが、それが広がれば広がる程世界の各地で異なる解釈が生み出され、それがための争いも増えていった。そもそも、定型取引条件は、貿易取引従事者の便宜のためにと使われていったものではあるが、定型取引条件それ自体に当事者間で異なる意味が付与され、違った定義として解されていたのであればそのことが原因となって、当事者間で一層、問題となっていったのは容易に想像されることである。

このような背景に基づいて、無用の誤解と紛争を避けるために幾つかの関係機関・団体による定型取引条件に関する定義の統一に向けた運動が行われ、各種の統一規則が作られていったのである⁽²¹⁾。それらのうち、今日、最もよく知られ、現在、世界で広く使われているのが、パリに本部のある国際商業会議所 (International Chamber of Commerce ; 通称 ICC と呼ばれ、本稿でも以下、単に ICC と称する) の手によるインコタームズ (Incoterms) である。

インコタームズは International Commercial Terms から作られた合成語である。ICC によって「定型取引条件の解釈に関する国際規則 (International Rules for the Interpretation of Trade Terms)」と公式に名付けられ、1936 年

(20) 本文後述箇所からわかるように、インコタームズの 2010 年版は、国際取引にはもちろん国内取引にもインコタームズが使用できるように規定されており、輸出／輸入手続きに従う義務規定も、適用できる場合にだけ存在することを明示している。本稿では DDP も国内取引に適用可能な定型取引条件として捉えている。

(21) インコタームズ以外では、ワルソー・オックスフォード規則 (Warsaw Oxford Rules 1932)、や改正米国貿易定義 (Revised American Foreign Trade Definitions 1941) などがあげられる。

に国際規則として世に出されたことに遡る。時に1936年版のインコタームズと称されるものであり、定型取引条件の定義集的色彩を持つルールブックとして冊子の形態で出され⁽²²⁾、それ以来、後述するような数度の改訂を経て今日に至っている。

ICC自体の創設は第一次世界大戦終結後の1919年のことであるから、1936年版が出されるまで17年の時日の経過があり、ICCはその間何もしていなかったかのようにみえるが、ICCはインコタームズという名称は使っていないものの、1923年、1929年にも既に同種の試みの出版物を世に問うており、ICC創設当初から定型取引条件の解釈の統一を指向し、それに向けた努力を続けていたことがわかる⁽²³⁾。

インコタームズは、上述した1936年の初版以来、1953年、1967年、1976年、1980年、1990年、2000年、2010年と改訂され、その時々の実務の環境変化（コンテナの普及に伴う国際複合一貫輸送の発展やコンピューター等の通信技術の進化）に対応すべく常にup-to-dateが図られ、現在の最新版たる2010年版に至っている。

この2010年版が、従前の版とは明確に異なっている特徴の一つに、国内の物品売買取引契約に使用ができるとされたことがあげられる。この理由について

(22) ICC作成のインコタームズをはじめとする各種のルール等は、出版番号（ICC publication Number）が付された冊子の形態で出されるために、当該出版番号をもって、そのルールの特定を図ることが往々にしてある。インコタームズの場合は年版で特定することが多いが、脚注後掲のUCPに関するものは、UCPの表記に続き600の出版番号が、また、UCPの準則たるISBPは、ISBPの表記に続き745の出版番号が付され使用されており、これらの出版番号を眺めるだけでも、ICCはいかに多くのルール等を世界の実業界に供しているのが理解できよう。

(23) ICCは、インコタームズと、ここでは言及しないが、現在もわが国をはじめ世界中の銀行が採用し、信用状取引のパイプ的な役割を担っているルールとして知られる「荷為替信用状に関する統一規則および慣例（ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits）」（わが国では通常「信用状統一規則」あるいは単にUCPとして知られるものである）も1933年に定めている。国際領域において、物品の物理的移動を伴う商取引に携わる実務者のためにこれらの規則を既に1930年代に世に供し、以来その時々の実務の環境変化に合わせ柔軟なる対応を続けるICCの実務界への貢献は大なるものと思われ、これらのことは世間一般にもっと広く知られるべきではなからうか。

て、ICC は、国によってインコタームズを純粋に国内取引に使っている事実があること、さらには、米国においてインコタームズを国内取引に利用しようとする機運が高まってきたことをあげている。前者はともかく、後者について、米国国内の物品売買契約においてインコタームズが使われているという話を、個人的には全く聞いたことがないが、わが国の民商法にあたる米国の統一商事法典（Uniform Commercial Code）に置かれていた FOB や CIF 等の定型取引条件に関する条項（2-319 条から 2-322 条）が削除された事実は、米国でのインコタームズの普及を静かに語っているのかもしれない。このようなことから、ICC はインコタームズの正式名称を「定型取引条件の解釈に関する国際規則」から、「国内および国際的定型取引条件の使用に関する ICC 規則（ICC Rules for the use of domestic and international trade terms）」に変更し、国内での使用に供することをその公式名称の中で宣言しており、本稿で提起する拙案を後押しするものになっているといえよう²⁴⁾。

2010 年版の中身については後に言及するが、ここで触れておく必要があると思われるのは、ICC のウェブサイトからわかるように、次なる改訂版である 2020 年版が現在作成過程にあることである²⁵⁾。筆者は、ICC 日本委員会により組織されたインコタームズ改訂検討 WG の委員の一人として日本における改訂作業に携わってはいるが、2020 年版に関する内容については、2020 年 1 月 1 日に有効となる点を除いて、守秘義務があり一切口外できないため、以下では、現行の 2010 年版を前提とした叙述になることをご了解いただきたい。

インコタームズは法律ではなく、ICC が定めたものにすぎないため、それを当事者が採用するか否かはひとえに契約当事者の意思に拠る。そのようなことから、売買契約において、通常、次のような約款が設けられる。

²⁴⁾ いうまでもないが、従前の版でも当事者が合意をしていれば、国内取引にも適用可能であった。
²⁵⁾ URL = <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-history/> (visited on March 15, 2019)

“Trade Terms: Trade terms such as FOB, FCA, CIF or CIP etc., used herein, shall be interpreted and governed under Incoterms 2010, as amended, unless otherwise specifically provided for herein (「定型取引条件：本契約に別段の取り決めがない限り、本契約で使われる FOB, FCA, CIF もしくは CIP のような定型取引条件は、2010 年インコタームズまたはその最新版に基づき解釈され、支配されるものとする).”

5. 個別の定型取引条件について

インコタームズ 2010 に盛り込まれている、EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP の 11 種類のうち、国内取引を前提とした場合に適用可能と思われる定型取引条件を掲げてみたい。それらは、EXW, CPT, DAT, DAP, DDP の 5 つである。他にも適用できるものがあるが、国内取引にはこれら 5 つの定型取引条件がより適していると思われるため、それぞれの基本的特徴について、国内取引に関係する部分（通関等を除いた部分）を中心に要点のみ簡単に記しておこう。

EXW とは…Ex Works の略で、「工場渡し」と訳される。売主にとってインコタームズにある定型取引条件のうち最小の義務を表す定型取引条件である。売主は、売主の自身の施設またはその他の指定場所（すなわち、工場、倉庫、製造所等）において物品を買主の処分へ委ねたときに、売主の引渡義務が完了し、それと同時に買主に危険も移転する。売主は、引渡地点までの費用を負担する（物品を車両に積み込む必要はない）。

CPT とは…Carriage Paid To の略で、「輸送費込渡し」と訳される。売主は、買主との間で合意された場所で、売主によって指名された運送人またはその他の者に物品を引渡し、かつ、指定仕向地へ物品を運ぶために必要な運送契約を

締結し、その費用を支払わなければならない。売主の引渡義務は、物品が仕向地に到着した時ではなく、運送人に物品を引渡した時に完了する。このように、CPTの下では、危険の移転と費用負担の分岐点が異なる点に注意を要する。

他の注意点としては、売主が、指定仕向地における荷卸しに関し、運送契約の下で費用を負担した場合には、売主は、当事者間で別段の合意がなければ、かかる費用を買主から回収する権利はない。

DATとは…Delivered At Terminalの略で、「ターミナル持込渡し」と訳される。2010年版で初めて設けられた定型取引条件である。指定された仕向港または仕向地における指定ターミナルで物品が輸送手段から荷卸しされ、買主の処分に委ねられたときに、売主の引渡義務は完了し、それと同時に買主に危険が移転する。売主は、指定ターミナルまでの運賃、保険料、荷卸しに関する費用を負担する。

費用負担と危険負担の分岐点はともに同一であり、指定された仕向港または仕向地における指定ターミナルで物品が輸送手段から荷卸しされ、買主の処分に委ねられたときである。

DAPとは…Delivered At Placeの略で、「仕向地持込渡し」と訳される。これも2010年版で初めて設けられた定型取引条件である。指定された仕向地において、物品が荷卸しの準備がなされた状態で輸送手段の上で、買主の処分に委ねられたときに、売主の引渡義務は完了し、それと同時に買主に危険が移転する。売主は、指定仕向地までの運賃、保険料に関する費用を負担する。買主は、荷卸しを行うとともにそれ以降に掛かる費用を負担する。費用負担と危険負担の分岐点はともに同一であり、指定された仕向地において物品が荷卸しの準備がなされた状態で輸送手段の上で、買主の処分に委ねられたときである。

DDPとは…Delivered Duty Paidの略で、「関税込持込渡し」と訳される。売主にとってインコタームズにある定型取引条件のうち最大の義務を表す定型取引条件であり、筆者の理解では店着価格制に相当する定型取引条件といえる。納品してはじめて商売が成り立つという店着価格制の実態に則していると考えられるからである。

指定された仕向地において、物品が荷卸しの準備がなされた状態で輸送手段の上で、売主による輸入通関も完了し、買主の処分に委ねられたときに、売主の引渡義務は完了し、それと同時に買主に危険が移転する。売主は、指定仕向地での引渡しに至るまでに伴った一切の費用（輸送費、輸出通関、輸入通関をはじめとする諸税等を含む）を負担する。費用負担と危険負担の分岐点はともに同一であり、指定された仕向地において物品が荷卸しの準備がなされた状態で輸送手段の上で、買主の処分に委ねられたときである。

以上が各定型取引条件についての概略である。

これらの解説からもわかるように、インコタームズの各定型取引条件は危険移転の時期に関しては規定しているが、所有権がいつ移転するかに関しては何ら規定していない。国内物流を対象とする論考や著作にはインコタームズの定型取引条件を論じる際に所有権概念を持ち出すことがあるが、そのような説明は正確性を欠いたものと言わざるを得ないため注意されたい⁽²⁶⁾。なぜなら危険の移転と所有権の移転は別の概念だからである。わが国の法によれば所有権の移転時期に関しては、売主・買主間で自由に取り決められるが（英国法および米国法でも同様である）、そのような取決めがなければ国際私法に基づいて定まる準拠法に従って解釈されることになる。

(26) 本稿脚注(13)参照。

Ⅲ. 小 括

こうして本稿では、わが国商慣習の一つとされる店着価格制の改善に向けて、世界の実務家に80年以上にもわたり用いられてきた実績を持つインコタームズの定型取引条件を活用してはどうかとの提言を行った。

インコタームズの定型取引条件を、仕出地の荷主企業と仕向地の荷主企業の協力を得ながら、既存取引の基底に埋め込み、取引におけるロジックの再構成を図ることによって、関係当事者の内、とりわけ、対荷主の力関係上劣位にあると言われる物流事業者の持続可能なビジネス運営に寄与したいと考えるのであった。その過程においては、わが国国内においてよく知られる既存のモデル約款やモデル書式などを活用することも考えており、それによって、少なくとも、物流事業者は自らにとって対価の伴わない役務を行う愚を防ぐことができるようになると信じるのである。

インコタームズを活用する具体的内容に関しては後日の別稿に譲るが、本稿での最後にそれらに関する素描を先んじて試みておきたい。

- ・店着価格制に代替するものとして、インコタームズに存在する定型取引条件の中でも、最も売主の義務負担の大きいDDPが相応しいと思われること。
- ・サプライチェーン全体の観点からは、CPTが最も適しているように思われること。
- ・仕向地側の荷主の総体的力関係が強い場合（仕向地側の荷主が商品をミルクランの形式で積極的に取りに行く場合等）には、仕出地側の荷主の施設を費用負担・危険負担の分岐点とするEXWが適しているように思われること。
- ・物流センターを使う場合には、DATもしくはDAPが適しているように思われること。

既に述べたが、現在、ICCは現行の2010年版に代えて、次版の2020年版のインコタームズを作成中である。予定では2020年1月1日から有効になると言われるものであり現時点ではその中身は定かではないが公表されるのもそれほど遠くない時期だろう（ちなみに、本稿執筆時は2019年3月である）。

特筆すべきは、今年の2019年はICCの創設から100周年に当たっていることである。ICCのウェブサイトにはそれを記念する言葉が溢れ、今回のインコタームズの改訂もその記念事業の一環のような気もするが、殊にインコタームズに限った印象ではあるものの、過去の改訂時に比して広報活動にこれまで見られないほどの力が注がれており、インコタームズの更なる普及拡大に向けたICCの並々ならぬ熱意を感じさせる。このICCの姿勢から解されるのは、2010年版で公式に初めて認めた各国内の商取引でのインコタームズの利用を、新しい2020年版においてさらに高める方向へ推し進めようとしていることである。

海外、国内のあらゆるものは繋がっているのであって、物品の物理的移動を伴う商取引は、貿易取引も国内取引も変わらない。このことを、2020年版の新しいインコタームズが生まれるのを契機に、あらためて思い起こし、わが国国内の商取引従事者にとっても、インコタームズの正しい知識を習得することがいかに重要であるのか、さらに、そのための彼ら／彼女らへのインコタームズに関する啓発活動の強化がいかに大切であるのかを説いた上で、後日の別稿に繋げることにしたい。

以上

付記 本稿は、早稲田大学特定課題研究助成費（課題番号：2019C-532）による研究成果の一部である。