

引き合い案件データベースで使用される貿易条件の実態調査 ——“Trade Tie-up Promotion Program” (TTPP) の 案件分析を通じて——

杉山 晴 信

1. はじめに

インコタームズ (Incoterms)¹⁾ の略称で知られる「貿易条件の解釈に関する国際規則」(International Rules for Interpretation of Trade Terms) は、国際商業会議所 (International Chamber of Commerce: 以下 ICC) によって 1936 年に制定されて以来、1953 年、1967 年、1976 年、1980 年および 1990 年の改訂を経て、現在は 2000 年版 (インコタームズ 2000) に至っている。今日、インコタームズは貿易条件の国際的な解釈基準として、世界中の貿易契約の当事者によって広く認知されている²⁾。しかし、後述のように、貿易条件の使用実態としては、伝統的な在来船専用の貿易条件がコンテナ船や航空機による輸送の場合にも誤用されていることが、インコタームズ 1990 当時の大規模な共同調査研究プロジェクトによって浮き彫りにされた。この研究プロジェクトが実施されてからすでに 15 年近く、またインコタームズ 2000 が実施されてから丸 10 年が経過しようとしている現在、貿易条件の使用実態が当時と比較してどのように推移しているのか実に興味深い。

上記の研究プロジェクトは、組織的にかつ長期間にわたり、多数の企業へのアンケート調査によって既往の貿易取引を分析するという方法で実施された。筆者がいかに現時点における貿易条件の使用実態を知ろうとしても、筆者個人

1) International Commercial Terms の下線部を組み合わせた語である。

2) インコタームズ以外の貿易条件の解釈基準として、「改正米国貿易定義」(Revised American Trade Definitions, 1941) があるが、米国独特の考えによるもので世界的とは言い難い旨の指摘がある。たとえば、浜谷源蔵 (著)・椿弘次 (補訂) (2007); 貿易実務入門 (三訂版), 同文館, p. 40 など。

の力では到底実施できるレベルの調査研究ではない。そこで、筆者は、企業の既往の取引を実際に調査することなく、インターネット上で一般公開されているデータベースを情報源として、貿易条件の使用実態を推定することを考えた。具体的には、ジェトロ (JETRO; Japan External Trade Organization, 日本貿易振興機構) が運営する “Trade Tie-up Promotion Program” (TTPP) という引き合い案件データベースに毎日登録される輸出入取引の新着案件を 1,000 件分記録し、そこに使用 (指定) されている貿易条件を分析することによって所期の目的を遂げようと試みた。本稿は、その結果の報告である。

2. 本調査の背景と経緯

2.1. 貿易条件の使用実態に関する先行調査

貿易条件 (trade terms)³⁾ とは、売主と買主の義務、両者の費用負担と危険負担の分岐点、貨物の引渡し場所など、重要な取引条件を定型化して総合的に示したものである。インコタームズ 2000 には、後掲の Appendix 1 でみるように、4つの類型と計 13 個の貿易条件が規定されている⁴⁾。インコタームズの近年 (特にインコタームズ 1980 以降) の改訂の背景には、① 電子データ交換 (electronic data interchange; EDI) によるペーパーレス化への対応、② コンテナリゼーション (containerization) の進展、航空運送や国際複合運送の急激な増加といった貿易環境の変化への対応があるといわれている⁵⁾。たとえば、① についてはアルファベット 3 文字による略号コードの新設 (一例として、

3) 「貿易定型取引条件」「定型貿易条件」「トレード・タームズ」などとも呼ばれるが、本稿では「貿易条件」に統一する。

4) 後掲の Appendix 1 は、下記の文献を参考に、筆者が私見に基づいてインコタームズ 2000 の 13 個の貿易条件の要点をまとめ、作表したものである。

Ramberg, Jan (1999); *ICC Guide to Incoterms 2000*, International Chamber of Commerce, Paris [新堀聰訳 (1999); ICC インコタームズの手引き (英和対訳版), 国際商業会議所日本委員会], pp. 81-230

新堀聰 (1999); インコタームズ 2000 の考察, JCA ジャーナル 1999 年 12 月号, pp. 16-23

横山研治 (2004); 貿易実務の教科書, 大学教育出版, pp. 37-42

5) 新堀聰 (1994); ユーザーの立場から見た 1990 年インコタームズの考察 (1), JCA ジャーナル 1994 年 10 月号, pp. 8-9

“Cost and Freight”の略号のC & FからCFRへの変更)を、②については後述のコンテナ取引条件(FCA, CPT, CIP)が規定されたことを指摘することができる。

ところで、インコタームズ1990が最新版であった当時の1995年から1996年にかけて、小林晃教授(日本大学)を代表として、日本における貿易条件の使用実態に関して大規模な共同調査研究が実施された(以下、本稿では「先行調査」と呼ぶ)。先行調査によれば、社団法人日本荷主協会(Japan Shipping Council)の加盟企業約500社を対象としたアンケート調査で収集した貿易条件3,204件、および日本を代表する総合商社の1社から提供された、1995年1年間に使用した貿易条件計134,803件を分析したところ、伝統的な在来船専用の貿易条件であるFOB, C & F(現CFR), CIFの3条件が海上運送で約95%、航空運送で約90%使用されており、その逆にコンテナ船用あるいは航空運送用の貿易条件の使用は1%未満であり、ほとんど使用されていない実態が判明したという⁶⁾。また、1998年10月、小林教授たちによって、当時インコタームズ2000を起草中であったICCに対して、先行調査の結果に基づき、上記の3条件を在来貨物船のみならず、コンテナ船、航空機、陸上輸送等様々な運送形態に対応できるよう規定し直すべきとの英文提言書(Proposals for Incoterms 2000)が提出された⁷⁾。この提言書の中で、先行調査は日本で使用

-
- 6) 先行調査の結果は、1997年4月、日本大学経済学部産業経営研究所より『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』として刊行された。さらに後年(2003年)、先行調査のメンバーであった吉田友之教授(先行調査当時松山大学、現在関西大学)は、「輸入促進地域」(Foreign Access Zone; FAZ)に指定された、日本全国に散在する11地域の中小零細貿易業者を対象にアンケート調査を実施した。その結果、「使用経験のある貿易条件」として、コンテナ取引条件の使用頻度・使用比率(FCA: 0.6~3.8%, CPT: 0.8~2.9%, CIP: 0.8~3.2%)が在来船専用の貿易条件(FOB: 21.7~31.0%, CFR: 19.3~28.7%, CIF: 19.5~29.4%)に比較して極めて低く(数値はいずれも回答者ベース)、運送手段の使用状況を反映していないことが判明したという。詳細は下記を参照されたい。吉田友之(2005); トレード・タームズの使用動向に関する実証研究、関西大学出版部、第12章
- 7) 筆者が閲覧した1999年6月当時、この提言書の邦訳はインターネット上で公開されていた(<http://commerce01.doshisha.ac.jp/nkameda/incoterms.html>)。なお、インコタームズ2000では、FOB, CFR, CIFの3条件は改訂にいたらなかった。

されている貿易条件の実態を対象としたものであるが、ある程度世界的にもあてはまるものと信じている旨の言及がなされている。

2.2. 貿易条件の誤用がもたらす問題

先行調査の結果によって、近年のコンテナリゼーションの進展や航空輸送の急増にもかかわらず、大多数の貿易取引において、本来は在来船専用の貿易条件が、コンテナ船や航空機などの運送手段を利用している場合にも誤用されているという実態が判明した。それでは、こうした誤用はどのような問題をもたらす可能性があるのだろうか。

インコタームズ 2000 の 13 個の条件 (Appendix 1 参照) は、適用運送手段からみると、輸送形態の如何を問わず使用できる条件 (EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP) と、在来船による海上運送または内陸水路運送にのみ使用できる条件 (FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ) とに分かれている。前者の中でも、コンテナ取引条件 (container trade terms) と称される FCA, CPT, CIP の 3 条件は、複合運送 (combined transport) を含めて陸海空いずれの運送手段にも適用でき汎用性があるが、とりわけコンテナ貨物に適する貿易条件として、インコタームズ 1980 から規定された。一方、後者のうち、特に海上条件 (maritime terms) と呼ばれる FOB, CFR, CIF の 3 条件は、長い期間にわたって世界の貿易業者によって使用され続け、いわば慣習法的なレベルにまで成長した伝統的な貿易条件である。

Appendix 1 にみるように、海上条件とコンテナ取引条件の各々 3 条件は、売主の費用負担 (価格の構成要素) が見合っているが、貨物の引渡し (危険負担の分岐点) が異なる。すなわち、海上条件の 3 条件は貨物が本船の手すり (ship's rail) を通過した時点で危険が買主に移転するのに対して、コンテナ取引条件の 3 条件は運送手段への積込み前に運送人の管理下に貨物を引渡した時点で危険が買主に移転する⁸⁾。そのため、海上条件の船上での引渡し場所が、コンテナ取引条件ではその手前の段階の陸地にあるという事実をとらえて、

8) コンテナ取引条件 (FCA, CPT, CIP) では、コンテナ船による運送の場合、後述の FCL (大口貨物) はコンテナ・ヤード・オペレーター (container yard operator) に、LCL (小口混載貨物) はコンテナ・フレート・ステーション・オペレーター (container freight station operator) に、それぞれ引渡された時点で売主の責任は終了する。

FCA, CPT, CIP をそれぞれ「陸にあがった FOB」, 「陸にあがった CFR」, 「陸にあがった CIF」と呼ぶことがある⁹⁾。したがって、コンテナ貨物に海上条件を使用すると、貨物を運送人の管理下に引渡しても危険が買主に移転せず、運送人によって実際に船積みされ貨物が本船の手すりを通ずるまで、危険負担が売主に残ることになる。また、FOBとCFRの場合、貨物海上保険 (marine cargo insurance) の手配は買主が行うが、売主の危険負担区間である輸出国の出荷地から船積みまでは買主に被保険利益 (insurable interest) がないため、この区間の危険を買主手配の保険ではカバーできない。そこで、売主は自己のために「輸出 FOB 保険」(国内保険) を付保する必要がある¹⁰⁾。

ちなみに、ジェトロの貿易・投資相談 Q & A は、以上の理由を挙げて、コンテナ輸送にはあくまでもコンテナ取引条件を使用すべきことをアピールしている¹¹⁾。だが、コンテナ船にかぎらず、航空機など、積込み前に運送人に貨物を引渡す形態の運送手段に海上条件を使用するのが誤りであることは言うまでもない。

2.3. TPPP を利用した貿易条件の使用実態の分析

上述の先行調査 (1995~1996 年) により、インコタームズ 1990 当時、日本では海上運送と航空運送の双方で海上条件が 9 割以上を占めていることが判明したが、定期船航路の大部分がコンテナ化され航空運送も飛躍的に増加した近年の国際輸送の現状に照らして、いかに多くの取引で貿易条件が誤用されているかが実感できる。この問題に強い関心をいただいた筆者は、「1. はじめに」でも述べたように、ジェトロの TPPP に登録されたビジネス案件を調査・分析することによって、現在の貿易条件の使用実態を推定しようと試みた。具体的な調査の方法および結果の詳細は次節以降にゆずるとして、あらかじめ TPPP の概要について触れておこう¹²⁾。

9) 横山, 前掲書, pp. 39-41

10) 横山, 前掲書, p. 97

11) http://www.jetro.go.jp/world/japan/qa/export_09/04A-011002

http://www.jetro.go.jp/world/japan/qa/export_01/04C-070303

12) TPPP についての以下の説明は、もっぱらジェトロ自身による公開情報を参考にしている。詳細は <http://www.jetro.go.jp/tpppoas/detail/indexj.html> 以下を参照されたい。

ジェットロの TTPP (Trade Tie-up Promotion Program) は、国際的なビジネスパートナー探しを支援するためのビジネス案件の検索サイトであり、インターネットの使用できる環境さえあれば、基本的に 24 時間どこからでも利用可能である。案件の登録、更新、削除、閲覧、検索等すべて無料であるが、他社案件の閲覧を除いて所定のユーザー登録が必要となる。後掲の Appendix 2 でみるように、海外や日本の企業が登録したビジネス案件が 6 つのビジネス・タイプと 17 個の交流希望形態 (offer type) に分類され、常時約 20,000 件の案件がウェブ上で公開されている。中でも「商品・部品の輸出入」(Export & Import of Products / Parts) の案件 (以下、本稿では「貿易取引案件」と呼ぶ) が圧倒的に多く、全体の 8 割近くを占めている¹³⁾。案件の公開期間は原則 1 年であり、土曜日・日曜日・祝日を除く毎日、新着案件 (today's proposals) のデータが更新され¹⁴⁾、トップページに紹介される。

個々の案件を登録する際には、案件のタイトル、案件番号、交流希望形態、案件分類 (proposal category)、登録国/地域、登録日、内容 (features & characteristics) などを入力するが、貿易取引案件の場合はさらに、参考価格 (price reference)、決済条件 (payment terms)、最小受発注量 (minimum order quantity)、相手の交流希望地 (target country/area)、最短納期、貿易条件などの情報を指定または選択することができる。貿易条件については、前記 13 個のいずれかを選択するが、指定しないこともできる (指定のない場合は空欄のまま閲覧に供される)。したがって、直近の貿易取引案件を一定件数調査し、そこに指定されている貿易条件を記録して分析すれば、たとえ既往の取引を対象としないまでも、現時点における貿易条件の使用実態をある程度まで正確に推定することが可能である。しかも、ジェットロは、利用者から提供される情報の内容を審査していないため、貿易条件を含めて案件に盛り込まれた情報はすべて登録企業の意思を直接反映していると考えることができる。

このような経緯により、筆者は、次節で述べる方法で TTPP を利用した貿易条件の使用実態調査に着手した。

13) 後掲の Appendix 2 は、<http://www.jetro.go.jp/ttppoas/indexj.html> (日本語) および <http://www.jetro.go.jp/ttppoas/index.html> (英語) を参考に、筆者が発表した。

14) 更新時間は 0:00~0:15 am と 12:30~12:45 pm (いずれも日本時間) である。

3. 調査概要

3.1. 調査の期間・対象

2009年6月1日より2009年11月17日まで¹⁵⁾、TTPPに新着案件として紹介された、次の条件を満たす貿易取引案件1,000件分を調査対象として、各案件の全登録事項(上記2.3.参照)を記録した。

- ① 交流希望形態が「商品・部品を売りたい」(offer to sell products / parts) または「商品・部品を買いたい」(offer to purchase products / parts) のいずれかの案件であること。なお、本稿では以下、前者を「売り案件」(selling offer)、後者を「買い案件」(buying offer)と呼ぶことにする。
- ② 登録国／地域と相手の交流希望地とが異なっていること。すなわち、成約した場合に国際取引となる案件であること。
- ③ 上記②の例外として、登録国／地域と相手の交流希望地が同一であっても、登録者が登録国／地域以外のサプライヤーの代理店であり、当該サプライヤーから取引相手に商品が直送される案件であること。

3.2. 調査方法

調査対象とした1,000件の貿易取引案件のうち、売り案件は806件、買い案件は194件であった。まず、調査案件全体、売り案件および買い案件の各区分について、①登録国／地域、②相手の交流希望地および③貿易条件を次のように分類して集計し¹⁶⁾、件数と構成比を算出した(以下、「全案件ベース」と呼ぶ)。

- ① 登録国／地域 : 「アジア(日本を除く)」、「中東」、「ロシア・CIS」、「欧州」、「北米」、「中南米」、「アフリカ」、「大洋州」および「日本」
- ② 相手の交流希望地: 「全世界」、「日本を除く全世界」、「アジア(日本を除く)」、「中東」、「ロシア・CIS」、「欧州」、「北米」、「中南米」、「アフリカ」、「大洋州」および「日本」
- ③ 貿易条件 : EXW, FAS, FOB, FCA, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU, DDPおよび「指定なし」

15) 2009年6月1日より案件の記録を開始し、同年11月17日に1,000件目の案件を迎えた。この間、新着案件が更新された平日は116日あり、1日平均8.6件の貿易取引案件が記録されたことになる。

16) いずれもTTPPの分類にしたがって集計を行った。

次に、調査案件 1,000 件のうち、登録画面の最小受発注量欄にコンテナ輸送を前提にした単位（コンテナ数量単位）¹⁷⁾ が指定されている案件、具体的には“20ft. container”, “40ft. container”, “20 / 40ft. container”, “FCL (= full-container-load)”, “LCL (= less-than-container-load)”などと表示されている案件を「コンテナ数量案件」（container-load-based offer）として 206 件抽出した。その内訳は、売り案件 154 件、買い案件 52 件であった。そこで、上記の全案件ベースと同様に、コンテナ数量案件全体、売り案件、および買い案件に区分した上で上記 ①～③の集計を行い、件数と構成比を算出した（以下、「コンテナ数量案件ベース」と呼ぶ）。

ここで、調査方法について、若干付言しておきたい。まず、上記のように、TTPP の貿易取引案件は圧倒的に売り案件が多い。買い案件との比率は全案件ベースで約 4 対 1、コンテナ数量案件ベースで約 3 対 1 である。売り案件と買い案件を区分して考察する以上、本来ならば各々同数の案件を収集すべきであるが、日々の新着案件の段階でこのような大差がついているため、買い案件の件数に合わせるには貴重な売り案件のデータを相当数放棄しなければならない。また、逆に、短期間に集積する売り案件の件数に合わせるには、相当長期間にわたる買い案件の収集が必要となる。その場合、両者の登録日に大きな隔たり

17) 一般用途のドライ・コンテナには、長さ（外寸法）によって 20 フィート・コンテナ（長さ 6.058 m）と 40 フィート・コンテナ（長さ 12.192 m）の 2 種類がある。後者は前者の 2 倍強の内容積があるが、強度は前者が後者にまさる。コンテナ船の積載能力およびコンテナ取扱貨物量は 20 フィート・コンテナ 1 本分の単位 TEU (twenty-foot equivalent unit) で表示される。ところで、1 本のコンテナを満たすに足る貨物（大口貨物：FCL）とコンテナ単位に満たない貨物（小口混載貨物：LCL）は取扱いが異なる。FCL 貨物は売主の工場や倉庫などでコンテナ詰めされ（荷主詰め、shipper's pack）、積地のコンテナ・ヤード（container yard; CY）に搬入される。海上運送後は揚地の CY で買主（荷受人）によって引き取られる。LCL 貨物は積地のコンテナ・フレート・ステーション（container freight station; CFS）に搬入され、船会社などによってコンテナ詰めされる（運送人詰め、carrier's pack）。海上運送後は揚地の CFS で開梱・荷分けされ、それぞれの荷受人に引き渡される。なお、少数ながら、“40ft. HQ container”, “40' HQ”のように、40 フィートの「背高コンテナ」（high cube container）をコンテナ数量単位に指定する案件がみられた。通常のコンテナの高さは 8 フィート 6 インチ（2.591 m）であるのに対して、背高コンテナの高さは 9 フィート 6 インチ（2.896 m）であることから、それぞれ「ハチロク」、「クンロク」という俗称がある。

が生じ、時期的・季節的な等価性が損なわれる可能性がある。そのような理由で、本調査では売り案件と買い案件の件数の調整を一切行わないことにした。

また、これまで繰り返し述べてきたように、コンテナリゼーションが進展した今日、海上運送に占めるコンテナ船 (container vessels) の比率は相当高く、さらに航空運送や複合輸送も増加している。その意味では、1,000 件の調査案件のうち、在来船 (conventional vessels) による運送を予定した案件はかなり少ないことが推定される。事実、最小受発注量欄に重量 (weight) や容積 (measurement) など、コンテナ数量単位以外の単位が使用されていても、その数値や貨物の性質、最短納期などから、(在来船以外の) どの運送手段 (means of transportation) が選択される (べき) 案件であるかは容易に推定できる。たとえば、通常のドライ・コンテナ (dry container) の場合、最大積載荷重は 20 フィート・コンテナで 21,650 kg~22,040 kg、40 フィート・コンテナで 26,580 kg~27,630 kg、内容積は前者で 32.8 m³~33.4 m³、後者で 67.2 m³~67.8 m³ とされている¹⁸⁾。また、一般的に言って、航空運送が適する貨物としては、付加価値の高い商品 (機械類、半導体、コンピュータ周辺機器、光学機器、電子機器、精密機器等)、鮮度が問題となる商品 (生鮮食料品、高級野菜、魚介類、生きた動植物等)、緊急輸送が必要となる商品 (新聞、雑誌、ニュースフィルム等)、とりわけ破損を回避しなければならない商品 (貴金属、宝石類、美術品等) などが挙げられる¹⁹⁾。さらに、運賃面からみて、おおよそ 200 kg~300 kg が航空運送と海上運送の分岐点であるとの実務家の指摘がある²⁰⁾。実務上、このような運送手段の選択基準はあるものの、残念なことに TTPP の登録画面には運送手段を指定または選択できる欄がなく、確実に運送手段から在来船の可能性を排除できる根拠は、最小受発注量欄にコンテナ数量単位が指定されているという事実以外にはない。それゆえ、とりわけ在来船専用の海上条件の誤用実態に注目する本調査では、憶測を排斥して正確を期すために、あく

18) 海上コンテナの規格に関しては、旭運輸株式会社のホームページ (<http://www.auk.co.jp>) を参考にした。なお、仕向地によって総重量、すなわちコンテナの自重 (tare weight) と積載荷重の合計重量に制限があるため、船積み前に船会社などへの確認が必要である。

19) 樋口壽男 (2007); 貿易実務の仕事, 同文館, p. 86

20) 永野靖夫 (2003); 輸出のすすめ方 (PDF 版), p. 39, <http://members.jcom.home.ne.jp/ynagano> (2005 年 5 月 23 日閲覧)

までも調査案件の約 20% にすぎないコンテナ数量案件に限定して、全案件ベースとは別個な集計区分（コンテナ数量案件ベース）を設けた次第である。

4. 結果と分析

4.1. 案件の登録国／地域

案件の登録国／地域を集計したところ、表 1 と表 2 に示す結果が得られた。これらから明らかなように、全案件ベース、コンテナ数量案件ベースともに、かつ、売り案件、買い案件ともに、案件の登録国／地域の構成比はアジア（日本を除く）と日本を合わせると 8 割以上を占めている。具体的には、全案件ベースでは、調査案件全体で 1,000 件中 851 件（85.10%）、売り案件で 806 件中 690 件（85.61%）、買い案件で 194 件中 161 件（82.99%）、コンテナ数量案件ベースでは、コンテナ数量案件全体で 206 件中 181 件（87.86%）、売り案件で 154 件中 137 件（88.96%）、買い案件で 52 件中 44 件（84.61%）が、それぞれアジアと日本からの案件である。逆に、いずれの集計区分においても、他の登録国／地域の案件の構成比は 1% 未満～5% 台と小さく、合計しても 20% に満たない。これを要するに、TTPP の登録者には地域的な偏りが大きく、大半がアジア各国および日本に所在することがわかる。本調査では国別の集計をしていないが、筆者の記録上、売り案件は日本と中国が圧倒的に多く、韓国、インド、台湾、香港がそれに続く。また、買い案件の多い登録国／地域としては、

表 1. 案件の登録国／地域（全案件ベース）

登録国／地域	売り案件		買い案件		調査案件全体	
	件数	構成比	件数	構成比	件数	構成比
アジア（日本を除く）	428	53.10%	79	40.72%	507	50.70%
中東	15	2.07%	2	1.03%	17	1.70%
ロシア・CIS	6	0.74%	8	4.12%	14	1.40%
欧州	33	4.09%	10	5.15%	43	4.30%
北米	21	2.61%	6	3.09%	27	2.70%
中南米	25	3.10%	6	3.09%	31	3.10%
アフリカ	8	0.99%	1	0.52%	9	0.90%
大洋州	8	0.99%	1	0.52%	9	0.90%
日本	262	32.51%	82	42.27%	344	34.40%
計	806	100.00%	194	100.00%	1,000	100.00%

表 2. 案件の登録国／地域（コンテナ数量案件ベース）

登録国／地域	売り案件		買い案件		コンテナ数量案件全体	
	件数	構成比	件数	構成比	件数	構成比
アジア（日本を除く）	88	57.14%	24	46.15%	112	54.37%
中東	1	0.65%	0	0.00%	1	0.49%
ロシア・CIS	2	1.30%	1	1.92%	3	1.46%
欧州	2	1.30%	1	1.92%	3	1.46%
北米	7	4.55%	3	5.77%	10	4.85%
中南米	2	1.30%	3	5.77%	5	2.43%
アフリカ	2	1.30%	0	0.00%	2	0.97%
大洋州	1	0.65%	0	0.00%	1	0.49%
日本	49	31.82%	20	38.46%	69	33.50%
計	154	100.00%	52	100.00%	206	100.00%

日本、香港、韓国が上位 3 位を占めている。

4.2. 相手の交流希望地

相手の交流希望地の集計にあたっては、①相手の交流希望地を複数指定している案件を重複計上したため、合計が実際の案件の件数を上回っていること、②相手の交流希望地を「日本を除く全世界」に指定している案件は日本からの登録案件のみであること、および③相手の交流希望地を日本に指定している案件は、日本以外の登録国／地域からの案件に限定したことを断わっておく。特に②と③については、国内取引の案件を対象としない本調査の方針に照らして当然の配慮である。その結果を表 3 と表 4 に示す。

まず、全世界および「日本を除く全世界」を合計した件数（以下、「事実上の全世界」と呼ぶ）を各集計区分で比較すると、全案件ベースでは、調査案件全体で 1,043 件中 687 件（65.87%）、売り案件で 842 件中 602 件（71.50%）、買い案件で 201 件中 85 件（42.29%）、コンテナ数量案件ベースでは、コンテナ数量案件全体で 218 件中 126 件（57.80%）、売り案件で 166 件中 105 件（63.25%）、買い案件で 52 件中 21 件（40.38%）である。全案件ベース、コンテナ数量案件ベースともに、かつ、売り案件、買い案件ともに、「事実上の全世界」の構成比が日本やアジア（日本を除く）のそれを上回っていることがわかる。だが、全案件ベースでは、売り案件で 70% を超えている「事実上の全世

表 3. 相手の交流希望地 (全案件ベース)

交流希望地	売り案件		買い案件		調査案件全体	
	件数	構成比	件数	構成比	件数	構成比
全世界	531	63.06%	77	38.31%	608	58.29%
日本を除く全世界 ^{*1}	71	8.43%	8	3.98%	79	7.57%
アジア(日本を除く)	32	3.80%	23	11.44%	55	5.27%
中東	4	0.48%	0	0.00%	4	0.38%
ロシア・CIS	2	0.24%	1	0.50%	3	0.29%
欧州	8	0.95%	7	3.48%	15	1.44%
北米	7	0.83%	4	1.99%	11	1.05%
中南米	3	0.36%	5	2.49%	8	0.77%
アフリカ	0	0.00%	1	0.50%	1	0.10%
大洋州	5	0.59%	6	2.99%	11	1.05%
日本 ^{*2}	179	21.26%	69	34.33%	248	23.78%
計 ^{*3}	842	100.00%	201	100.00%	1,043	100.00%

*1 日本からの登録案件のみ

*2 日本からの登録案件を除く

*3 複数の交流希望地を指定している案件を重複計上している

表 4. 相手の交流希望地 (コンテナ数量案件ベース)

交流希望地	売り案件		買い案件		コンテナ数量案件全体	
	件数	構成比	件数	構成比	件数	構成比
全世界	95	57.23%	18	34.62%	113	51.83%
日本を除く全世界 ^{*1}	10	6.02%	3	5.77%	13	5.96%
アジア(日本を除く)	12	7.23%	9	17.31%	21	9.63%
中東	2	1.20%	0	0.00%	2	0.92%
ロシア・CIS	1	0.60%	0	0.00%	1	0.46%
欧州	1	0.60%	1	1.92%	2	0.92%
北米	1	0.60%	0	0.00%	1	0.46%
中南米	1	0.60%	0	0.00%	1	0.46%
アフリカ	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
大洋州	1	0.60%	1	1.92%	2	0.92%
日本 ^{*2}	42	25.30%	20	38.46%	62	28.44%
計 ^{*3}	166	100.00%	52	100.00%	218	100.00%

*1 日本からの登録案件のみ

*2 日本からの登録案件を除く

*3 複数の交流希望地を指定している案件を重複計上している

界」の構成比が買い案件では40%台に減少し、コンテナ数量案件ベースでも60%台から約40%へと減少している。その反面、買い案件では、日本とアジア（日本を除く）の構成比が、全案件ベースではそれぞれ34.33%、11.44%、コンテナ数量案件ベースではそれぞれ38.46%、17.31%と、相対的に増加していることがわかる。

なお、本調査では、商品別（案件分類）の集計をしていないが、おおよその傾向として、売り案件では登録国／地域の地場産品（local products）の購入者を全世界に求める案件が、買い案件では特定の国／地域から地場産品の調達先を求める案件が多い。表5と表6は、そのような地場産品の貿易取引案件の一部を例示したものである²¹⁾。売り案件と買い案件の交流希望地の構成比において上記のような差異が生じるのは、両タイプの案件にこうした傾向があるためであると筆者は考えている。

21) 案件分類は、いわゆる HS コード（商品の名称及び分類についての統一システム、Harmonized Commodity Description and Coding System）と日本標準産業分類をもとにジェットロが編集している。表5と表6に使用されている案件分類は以下のとおりである。

0009: その他の食料品（生鮮・冷蔵・冷凍・塩蔵・乾燥・燻製等の一時保存処理したものを含むが、加工食品類は含まず）

0106: 野菜・果実・ナッツ類の加工品（乾燥・缶詰等、香辛料を含む）

0106: 飼料（魚の粉、配合飼料等）

0107: 栄養補助食品

0109: その他加工食品

0203: 動物性・植物性油脂類

0406: 精油、香料、化粧品、入浴剤等

0407: 石鹸、洗剤

1904: ガラス・同製品（板ガラス、鏡、ビン、他）

2001: 真珠・同加工品

3010: 中古の二輪自動車、自動車、同部分品

8001: 食卓／台所用品・用具

8002: 室内装備・装飾品

8805: その他バイオ応用（食品、化学品、環境保全、農産品）

表 5. 地場産品の貿易取引案件の例 (売り案件)

登録国/地域	相手の交流希望地	案件分類	内容
インドネシア	全世界	0103	カシューナッツ, ペ ビーコーン, パイナップ ルの缶詰
チェコ	全世界	1904, 8001 8002	ボヘミアンガラス製品
ブラジル	全世界	0203	アボガド油
日本	日本を除く全世界	0109, 8805	種麹菌(酒, 味噌, 醬 油製造用)
日本	日本を除く全世界	0107	黒酢納豆

表 6. 地場産品の貿易取引案件の例 (買い案件)

登録国/地域	相手の交流希望地	案件分類	内容
日本	オーストラリア	0106	オーストラリア産オー ツヘイ(牧草, 飼料)
日本	イギリス, ドイツ, イタリア	3010	中古欧州高級車
日本	仏領ポリネシア	0406, 0407 2001	タヒチ産ココナッツ石鹸, 黒真珠
ブルガリア	日本	0009, 0103 0109	乾燥わかめ, 味噌
フィンランド	日本	0109	麹, 酵母菌

4.3. 全案件ベースでの貿易条件の使用実態

表7~表9は、それぞれ調査案件全体、売り案件、買い案件における貿易条件の使用状況を、全案件ベースで集計した結果である。まず、貿易条件を指定していない案件が多いことに気づく。1,000件の調査案件全体で285件(28.50%)が「指定なし」であり、その内訳は売り案件で806件中205件(25.43%)、買い案件では194件中80件(41.24%)と4割を超えている。したがって、貿易条件が指定されている案件を事実上の母数として扱えば、売り案件601件、買い案件114件、合計715件となる。貿易条件を指定しない理由は案件ごとに異なるのだろうが、本調査では触れない。ただし、本調査では、貿易条件の集計にあたって、「指定なし」を含む場合と含まない場合の構成比を算出した。以下、本稿で貿易条件の構成比に言及するとき、「指定なし」を含まない構成比をもっぱら使用し、「指定なし」を含む構成比は参考情報として括弧つきで書き添えることにする。

引き合い案件データベースで使用される貿易条件の実態調査

まず、個別の貿易条件の構成比を表7の調査案件全体でみると、56.08% (40.10%) を占める FOB が最も多く、次いで CFR と CIF がそれぞれ 13.57% (9.70%)、13.43% (9.60%) と、ほぼ肩を並べている。逆に、構成比が小さい貿易条件は、案件が皆無の DAF と DEQ、1 件のみの DES、3 件ずつの FAS と CPT などであり、いずれも 1% に満たない。ここで、FOB の構成比は確かに高いが、売り案件での 60.07% (44.79%) に対して、買い案件では 35.09% (20.62%) と大きく減少し、その分 CFR と CIF の構成比が相対的に増加している事実注目したい。前述したように、売り案件は地場産品の購入者を広く全世界に求める傾向があり、買い案件は特定の国／地域から地場産品の調達先を求める傾向がある。すなわち、前者では仕向地 (destination) が特定されていない案件が多いため、価格の構成要素に運賃が含まれない FOB が指定される傾向が強く、後者では積出地 (= 相手の交流希望地) が特定され、仕向地 (= 案件の登録国／地域) との距離、運送手段、航路などが判明している案件が多いため、価格の構成要素に運賃を含む CFR や CIF が増加する傾向があると推定できる。なお、売り案件において、絶対数は少ないながらも FCA が 14 件、構成比で 2.33% (1.74%) を占めている。これは、前述したように (2.2. 参照)、FCA の価格の構成要素が FOB のそれと見合っていることに関係があると考えられる。

次に、海上条件 (FOB, CFR, CIF) とコンテナ取引条件 (FCA, CPT, CIP) を、グループ単位で比較・検討してみよう。調査案件全体でみると、前者は 594 件 (401 + 97 + 96) で構成比は 83.08% (59.40%)、後者は 27 件 (15 + 3 + 9) で構成比は 3.78% (2.70%) である。さらに詳細に、売り案件 (表 8) と買い案件 (表 9) で比較すると、前者では海上条件の 81.36% (60.67%) に対してコンテナ取引条件は 3.99% (2.98%)、後者では海上条件の 92.11% (54.12%) に対してコンテナ条件は 2.63% (1.50%) である。すでに 3.2. で述べたように、TTTP の登録画面には運送手段を指定または選択する欄はないが、今日の貿易環境からして、在来船による運送は極めて少ないと考えざるをえない。それにも拘わらず、全案件ベースで海上条件の構成比が 80% 以上を占め、コンテナ取引条件のそれが 4% に満たないという実態は、インコタームズ 1990 当時の先行調査の結果からは若干の改善がみられるものの、大多数の貿易取引で依然として在来船専用の海上条件が誤用されていることを物語る。

ところで、出荷地条件 (Appendix 1 参照) の EXW の件数および構成比に

注目したい。調査案件全体でみると74件、10.35% (7.40%) を占める上に、売り案件においては69件、11.48% (8.56%) と、CIFを抜いてCFRとほぼ肩を並べている。さらには、到着地条件であるDDUとDDPは少ないながらも合わせて16件、2.24% (1.60%) を占めている。EXWは、売主の施設での引渡し以降、全区間の運送手段の運賃・輸送費を買主が負担するのに対し、DDUとDDPは指定仕向地までの全区間の運賃・輸送費を売主が負担する貿易条件である。EXWやD類型の貿易条件は、いわゆるロジスティクス (logistics) の観点から、運賃・輸送費の全体管理を目指して使用されているとの指摘がしばしばみられる²²⁾。つまり、これらの貿易条件の使用は、売主または買主のいずれか一方が全区間の運送手段を手配し、運賃・輸送費を全体管理することで効率的な物流を目指そうとする積極的な動きととらえることができるという。本調査におけるEXW、DDUおよびDDPの構成比が、そのような動きを反映したものである可能性は否定できない。

表7. 調査案件全体における貿易条件の使用状況

(全案件ベース)

貿易条件	件数 [a]	構成比 [a/c]	構成比 [a/b]
EXW	74	7.40%	10.35%
FAS	3	0.30%	0.42%
FOB	401	40.10%	56.08%
FCA	15	1.50%	2.10%
CFR	97	9.70%	13.57%
CIF	96	9.60%	13.43%
CPT	3	0.30%	0.42%
CIP	9	0.90%	1.26%
DAF	0	0.00%	0.00%
DES	1	0.10%	0.14%
DEQ	0	0.00%	0.00%
DDU	9	0.90%	1.26%
DDP	7	0.70%	0.98%
小計 [b]	715	71.50%	100.00%
指定なし	285	28.50%	
合計 [c]	1,000	100.00%	

22) たとえば、小林晃 (1999); 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, 第5章

引き合い案件データベースで使用される貿易条件の実態調査

表 8. 売り案件における貿易条件の使用状況

(全案件ベース)

貿易条件	件数 [a]	構成比 [a/c]	構成比 [a/b]
EXW	69	8.56%	11.48%
FAS	3	0.37%	0.50%
FOB	361	44.79%	60.07%
FCA	14	1.74%	2.33%
CFR	70	8.68%	11.65%
CIF	58	7.20%	9.65%
CPT	3	0.37%	0.50%
CIP	7	0.87%	1.16%
DAF	0	0.00%	0.00%
DES	1	0.12%	0.17%
DEQ	0	0.00%	0.00%
DDU	8	0.99%	1.33%
DDP	7	0.87%	1.16%
小計 [b]	601	74.57%	100.00%
指定なし	205	25.43%	
合計 [c]	806	100.00%	

表 9. 買い案件における貿易条件の使用状況

(全案件ベース)

貿易条件	件数 [a]	構成比 [a/c]	構成比 [a/b]
EXW	5	2.58%	4.39%
FAS	0	0.00%	0.00%
FOB	40	20.62%	35.09%
FCA	1	0.52%	0.88%
CFR	27	13.92%	23.68%
CIF	38	19.59%	33.33%
CPT	0	0.00%	0.00%
CIP	2	1.03%	1.75%
DAF	0	0.00%	0.00%
DES	0	0.00%	0.00%
DEQ	0	0.00%	0.00%
DDU	1	0.52%	0.88%
DDP	0	0.00%	0.00%
小計 [b]	114	58.76%	100.00%
指定なし	80	41.24%	
合計 [c]	194	100.00%	

4.4. コンテナ数量案件ベースでの貿易条件の使用実態

表 10～表 12 は、それぞれコンテナ数量案件全体、売り案件、買い案件における貿易条件の使用状況を集計した結果である。全案件ベースと同様に、貿易条件が指定されている案件を事実上の母数として扱えば、売り案件 133 件、買い案件 42 件、合計 175 件となる。個別の貿易条件の構成比を表 10 でみると、やはり FOB が最も高く 47.43% (40.29%) を占め、次いで CFR と CIF がそれぞれ 22.86% (19.42%)、18.29% (15.53%) を占めている。また、FAS, FCA, CPT, DAF, DES, DEQ および DDU の 7 条件は使用案件が皆無で、実にインコタームズ 2000 の 13 条件の過半数が使用されていないことになる。また、買い案件で FOB の構成比が相対的に減少し、代わって CFR と CIF の構成比が相対的に増加する傾向は全案件ベースと同様であり、おそらくその理由も同じであろう。

次に、海上条件 (FOB, CFR, CIF) とコンテナ取引条件 (FCA, CPT, CIP) をグループ単位でみた場合、全案件ベースよりもいっそう前者に集中していることがわかる。すなわち、コンテナ数量案件全体でみると、前者は 155 件 (83 + 40 + 32) で構成比は 88.58% (75.24%)、後者は FCA と CPT に使用案件がないため、CIP のわずか 4 件で構成比は 2.29% (1.94%) である。さらに、売り案件 (表 11) と買い案件 (表 12) で比較すると、前者は海上条件の 87.22% (75.32%) に対してコンテナ取引条件 (CIP の 2 件のみ) は 1.50% (1.30%) にすぎず、後者も海上条件の 92.86% (75.00%) に対して、コンテナ条件 (CIP の 2 件のみ) は 4.76% (3.85%) にすぎない。コンテナ数量案件はもともと調査案件全体の 20% 強の 206 件しかなく、しかも買い案件は 52 件とさらに少ないので、上記の集計結果はつとめて抑制的に解釈されるべきであろう。しかしながら、本調査において、海上条件の構成比が 90% 近くに達する一方で、コンテナ取引条件の FCA と CPT の使用案件は皆無、CIP もわずか 4 件のみであったということは厳然たる事実である。コンテナ数量案件は、運送手段として例外なくコンテナ船による輸送、ないしは複合輸送を前提とした案件であり、上記のように、海上条件を指定した 155 件は明らかに貿易条件の適用を誤っている。

ところで、筆者は、このような海上条件を誤用したコンテナ数量案件の登録国/地域を個別の国単位で記録してみた。その結果、売り案件では日本 (32 件)、インドネシア (16 件)、中国 (10 件)、タイ (9 件)、香港 (8 件) が上位 5 位を

引き合い案件データベースで使用される貿易条件の実態調査

占め、買い案件では日本(16件)、香港(7件)、韓国(4件)、インド(2件)、ボリビア(2件)などであった。既述のように、TTPPの案件の登録国/地域は日本とアジアに偏っているが、少なくとも海上条件の誤用が日本に限られた実態でないことは明らかである。

表 10. コンテナ数量案件全体における貿易条件の使用状況

(コンテナ数量案件ベース)

貿易条件	件数 [a]	構成比 [a/c]	構成比 [a/b]
EXW	11	5.34%	6.29%
FAS	0	0.00%	0.00%
FOB	83	40.29%	47.43%
FCA	0	0.00%	0.00%
CFR	40	19.42%	22.86%
CIF	32	15.53%	18.29%
CPT	0	0.00%	0.00%
CIP	4	1.94%	2.29%
DAF	0	0.00%	0.00%
DES	0	0.00%	0.00%
DEQ	0	0.00%	0.00%
DDU	0	0.00%	0.00%
DDP	5	2.43%	2.86%
小計 [b]	175	84.95%	100.00%
指定なし	31	15.05%	
合計 [c]	206	100.00%	

表 11. 売り案件における貿易条件の使用状況

(コンテナ数量案件ベース)

貿易条件	件数 [a]	構成比 [a/c]	構成比 [a/b]
EXW	10	6.49%	7.52%
FAS	0	0.00%	0.00%
FOB	69	44.81%	51.88%
FCA	0	0.00%	0.00%
CFR	29	18.83%	21.80%
CIF	18	11.69%	13.53%
CPT	0	0.00%	0.00%
CIP	2	1.30%	1.50%
DAF	0	0.00%	0.00%
DES	0	0.00%	0.00%
DEQ	0	0.00%	0.00%
DDU	0	0.00%	0.00%
DDP	5	3.25%	3.76%
小計 [b]	133	86.36%	100.00%
指定なし	21	13.64%	
合計 [c]	154	100.00%	

表 12. 買い案件における貿易条件の使用状況

(コンテナ数量案件ベース)

貿易条件	件数 [a]	構成比 [a/c]	構成比 [a/b]
EXW	1	1.92%	2.38%
FAS	0	0.00%	0.00%
FOB	14	26.92%	33.33%
FCA	0	0.00%	0.00%
CFR	11	21.15%	26.19%
CIF	14	26.92%	33.33%
CPT	0	0.00%	0.00%
CIP	2	3.85%	4.76%
DAF	0	0.00%	0.00%
DES	0	0.00%	0.00%
DEQ	0	0.00%	0.00%
DDU	0	0.00%	0.00%
DDP	0	0.00%	0.00%
小計 [b]	42	80.77%	100.00%
指定なし	10	19.23%	
合計 [c]	52	100.00%	

5. 結論

前節で述べたように、本調査において、貿易条件を指定していない案件を除いた海上条件 (FOB, CFR, CIF) の構成比は全案件ベースで 83.08% (FOB: 56.08%, CFR: 13.57%, CIF: 14.43%), コンテナ数量案件ベースで 88.58% (FOB: 47.43%, CFR: 22.86%, CIF: 18.29%) であるのに対して、コンテナ取引条件 (FCA, CPT, CIP) の構成比は全案件ベースで 3.78% (FCA: 2.10%, CFR: 0.42%, CIP: 1.26%), コンテナ数量案件ベースで 2.29% (FCA: 0.00%, CFR: 0.00%, CIP: 2.29%) であった。もとより 1,000 件の貿易取引案件という調査対象は先行調査のそれと比較してあまりにも少なく、しかも事実上の母数は「指定なし」を除いた 715 件の案件に圧縮されてしまう。このような少ないサンプル数から貿易条件の使用実態全般を推定することは、大胆かつ危険とのそしりをまぬがれないかもしれない。しかし、本調査を約 6 カ月間にわたって実施した筆者としては、その結果をみるかぎり、2009 年の現時点においても、海上条件が在来船以外の運送手段による大半の取引に誤用され、コンテナ取引条件がほとんど使用されていないという実態が推定されることを、先行調査の結果に追従する形で結論せざるをえない。

6. おわりに

本調査で筆者は、各案件について、本稿で直接報告の対象とはしなかった登録事項、すなわち案件分類、商品の内容、参考価格、決済方法、最短納期などもことごとく記録した。調査案件の数をさらに大量に増やし、これらの情報も活用して先行調査のような多面的・立体的な集計を行えば、貿易条件の使用実態はいっそう鮮明に把握できることであろう。また、先行調査は第 2 次アンケート調査によって貿易業者の意識調査を実施し、コンテナ船や航空機を利用しながらも海上条件を使用する理由を分析している²³⁾。先行調査の緻密な調査設計、

23) 回答件数の多かった理由としては、今までの貿易条件 (FOB, CFR, CIF) を使用していて不都合が生じない (65.1%), 長年の取引を変更する必要はない (47.2%), 現在の貿易条件を基本に個別条件を設定 (47.2%) などであったという (複数回答可)。なお、詳細は小林、前掲書、第 6 章を参照されたい。

およびメンバーの諸先生の並々ならぬご尽力にはただただ感服する。それにひきかえ、筆者の知識、経験、能力はあまりにも浅薄で、遠く及ばない。長い道のりではあるが、今後も少しずつ日々の努力を積み重ねていきたい。

改めて手近にある貿易英語のテキストを何冊か手に取ってみると、いかに FOB, CFR, CIF の登場するモデルレター、例文、和文英訳問題などが多いかを思い知らされる。長年の慣習によって裏打ちされ、伝統に根づいた貿易条件の強さをつくづく実感しつつ、擱筆する。

参考文献 (脚注に記したものは除く)

- Chuah, J. C. T. (2005); *Law of International Trade* (Third Edition), Sweet & Maxwell, London
- Chow, D. C. K. & Schoenbaum, T. J. (2005); *International Business Transactions -Problems, Cases, and Materials -*, ASPEN Publishers, New York
- 伊東克己ほか (1988); 現代商業英語読本, 英潮社
- 碓井陽一ほか (1990); 最新ビジネス英語 (改訂版), 成美堂
- 大塚朝夫 (監修)・福田靖・横山研治 (1999); 貿易実務: グローバルビジネス時代の貿易取引, 成美堂
- 上坂西三 (1955); 国際貿易基準, 国際商事仲裁協会
- 小池直己・杉山晴信 (1988); ビジネス英語の基本, 北星堂
- 杉山晴信 (2007); 英文ビジネス通信実践演習 21 講, 三恵社
- 杉山晴信 (2009); 貿易実務の英語: ビジネス英文メール パーフェクトブック, すばる舎
- 鳥谷剛三 (1980); 国際貿易英語 (改訂版), 成美堂
- 永野靖夫 (1999); 輸入のすすめ方 (第 3 版), JETRO
- 永野靖夫 (2005); 輸入のすすめ方 (第 4 版), JETRO
- 永野靖夫 (2006); 輸出のすすめ方, JETRO
- 新堀聰 (2001); 現代貿易売買, 同文館
- 新堀聰 (編) (2004); 国際商取引とリスクマネジメント, 同文館
- 新堀聰 (2009); ウィーン売買条約と貿易契約, 同文館
- 浜谷源蔵 (著)・椿弘次 (補訂) (2003); 最新貿易実務 (補訂版), 同文館
- 羽田二郎・島弘祐 (1995); 貿易の英語 (第 2 版), 森北出版
- 林純三 (1988); 入門ビジネス英語, 成美堂
- 武藤光太・小林甫 (1988); 最新貿易英語入門, 成美堂
- 横山研治 (2000); 航空運送と貿易システム: その構造変化過程, 同文館

引き合い案件データベースで使用される貿易条件の実態調査

Appendix 1. インコタームズ 2000 の貿易条件の要約

類型	コード	貿易条件	主要運送手段の支配	運送形態の如何を問わず使用する	貨物の引渡し場所および危険負担の分岐点	輸出通関業務	売主の費用負担	輸入通関業務
E 類型 (出荷地条件)	EXW	Ex-Works (...named place) 工場渡し条件 (...指定地)	買主	輸送形態の如何を問わず使用する	売主の施設またはその他の指定場所(工場、倉庫など)において、貨物を買主の処分にあねた時	買主	売主の施設またはその他の指定場所で買主に貨物が引渡される時までの一切の費用	買主
	FAS	Free Alongside Ship (...named port of shipment) 船側渡し条件 (...指定船積港)	買主	在来船による海上運送または陸水陸運送のみ使用できる	指定船積港において、買主手配の本船の船側に貨物が置かれた時	売主*1	指定船積港における本船の船側に貨物が置かれるまでの一切の費用	買主
F 類型 (主要運賃買主負担条件)	FOB	Free on Board (...named port of shipment) 本船渡し条件 (...指定船積港)	買主	在来船による海上運送または陸水陸運送のみ使用できる	指手(ship's rail)を貨物が通過した時	売主	指定船積港において本船の船積みを行うまでの一切の費用	買主
	FCA	Free Carrier (...named place) 運送人渡し条件 (...指定地)	買主	複合運送を含めて、輸送形態の如何を問わず使用できる*3	指定地において、運送手段への積込み前(買主によって指定される、または買主の依頼によって売主が指定した運送人の管理下に貨物を引渡した時)	売主	指定運送人による海上運送または陸水陸運送のみ使用できる	買主
C 類型 (主要運賃買主負担条件)	CFR	Cost and Freight (...named port of destination) 運賃込渡し条件 (...指定仕向港)	売主	在来船による海上運送または陸水陸運送のみ使用できる	指手(ship's rail)を貨物が通過した時*4	売主	上記 FOB の費用に加え、指定仕向港までの海上運賃	買主
	CIF	Cost, Insurance and Freight (...named port of destination) 運賃、保険料込渡し条件 (...指定仕向港)	売主	在来船による海上運送または陸水陸運送のみ使用できる	指手(ship's rail)を貨物が通過した時*4	売主	上記 FOB の費用に加え、指定仕向港までの海上運賃および海上保険料	買主
D 類型 (到着地条件)	CPT	Carriage Paid To (...named place of destination) 輸送費込渡し条件 (...指定仕向地)	売主	複合運送を含めて、輸送形態の如何を問わず使用できる*3	運送手段への積込み前、売主が指定した運送人の管理下に貨物を引渡した時	売主	上記 FCA の費用に加え、指定仕向地までの輸送費	買主
	CIP	Carriage and Insurance Paid To (...named place of destination) 輸送費、保険料込渡し条件 (...指定仕向地)	売主	複合運送を含めて、輸送形態の如何を問わず使用できる*3	運送手段への積込み前、売主が指定した運送人の管理下に貨物を引渡した時	売主	上記 FCA の費用に加え、指定仕向地までの輸送費および貨物保険料	買主
D 類型 (到着地条件)	DAF	Delivered At Frontier (...named place) 国境持込渡し条件 (...指定地)	売主	輸送形態の如何を問わず使用する	国境の指定地点において、荷おろしせず、到着した運送手段の上で、貨物が買主の手に交ねられた時	売主	国境の指定地点で買主に貨物を引渡すまでの一切の費用	買主
	DES	Delivered At Ship (...named port of destination) 本船持込渡し条件 (...指定仕向港)	売主	在来船による海上運送または陸水陸運送のみ使用できる	指手(ship's rail)の上で、貨物が買主の手に交ねられた時	売主	指定仕向港における本船の船上で貨物を引渡すまでの一切の費用	買主
D 類型 (到着地条件)	DEQ	Delivered At Quay (...named port of destination) 埠頭持込渡し条件 (...指定仕向港)	売主	在来船による海上運送または陸水陸運送のみ使用できる	指定仕向港において、降揚げ後の伝票(出庫)の上で、輸入通関せずに、貨物が買主の処分にあねられた時	売主	指定仕向港における本船の船上で貨物を引渡すまでの一切の費用	買主*2
	DDU	Delivered Duty Unpaid (...named place of destination) 関税抜き時持込渡し条件 (...指定仕向地)	売主	輸送形態の如何を問わず使用する	指定仕向地において、輸入通関せずに、かつ、到着した運送手段から荷おろしせず、貨物を買主に引渡した時	売主	仕向地の指定場所で買主に貨物を引渡すまでの一切の費用	買主
D 類型 (到着地条件)	DDP	Delivered Duty Paid (...named place of destination) 関税付持込渡し条件 (...指定仕向地)	売主	輸送形態の如何を問わず使用する	指定仕向地において、輸入通関を行い、かつ、到着した運送手段から荷おろしせずに、貨物を買主に引渡した時	売主	上記 DDU の費用に加え、輸入通関費用および関税	売主

Note*1 インコタームズ 1990 年では買主の義務とされていた
 *2 インコタームズ 1990 年では売主の義務とされていた
 *3 空輸機等、運送手段に積込前に運送人に貨物を引渡し形態の運送手段に適用する
 *4 船荷証券の引渡しをもって引渡しの完成とみる (家船荷証券の引渡し、symbolic delivery)

【筆者発表】

Appendix 2. TPP の登録案件の内訳 (2009年11月15日現在)

ビジネス・タイプ (Business Type)	交流希望形態 (Offer Type)	案件登録件数	構成比 (%)
商品・部品の輸出入 Export & Import of Products / Parts	商品・部品を売りたい offer to sell products / parts	16,740	77.5
	商品・部品を買いたい offer to purchase products / parts		
技術交流 Technology Transfer	技術・ノウハウを提供したい offer to provide technology / know-how	381	1.8
	技術・ノウハウを導入したい offer to accept technology / know-how		
	共同研究パートナーを探したい offer to look for a partner for joint R&D		
投資 Investment	投資をしたい offer to invest	360	1.7
	投資を受け入れたい offer to find investors		
業務提携 Business Tie-ups	生産・加工を引き受けたい offer to look for contract-base production / processing opportunity	2,227	10.3
	生産・加工の委託先を探したい offer to look for contract-base production / processing company		
	販売業務を引き受けたい offer to look for sales agency opportunity		
	販売業務の委託先を探したい offer to look for sales agent / representative		
	保守業務を引き受けたい offer to look for contract-base maintenance service opportunity		
	保守業務の委託先を探したい offer to look for contract-base maintenance service provider		
工場・事務所の設立場所 Space for Offices / Factories	工場・事務所・スペース等を提供したい offer to provide office / factory space	145	0.7
	工場・事務所・スペース等を探したい offer to look for office / factory space		
業務支援 Business Support	あなたの業務を支援します offer to provide business supports	1,748	8.1
	私の業務を支援してほしい offer to look for support services		
合計		21,601	100

[筆者作表]

Fact-finding Research on Trade Terms Used in a Business Matching Database:

Through an Analysis of Business Proposals Registered on
the “Trade Tie-up Promotion Program” (TTPP) Website

Harunobu Sugiyama

The so-called “Incoterms” (International Commercial Terms) of the International Chamber of Commerce (ICC) has been globally in use among traders as a set of rules for interpretation of trade terms. Its current version (Incoterms 2000) contains 13 trade terms, three of which, FCA, CPT and CIP, have been instituted in view of the rapid spread of containerization and air transport. These three trade terms are called “container trade terms” and appropriate for transport by container vessels and/or aircrafts. In contrast, such traditional trade terms as FOB, CFR and CIF are exclusively for shipment by conventional vessels and therefore are called “maritime terms”.

As has been pointed out, FOB, CFR and CIF have been so predominantly used for a long time that quite often they are improperly applied to transport by container vessels or air transport.

To reconfirm the actual use of trade terms, I conducted fact-finding research, from June 1 through November 17 in 2009, by utilizing the registered business proposals on the “Trade Tie-up Promotion Program” (TTPP), which is an online business matching database operated by Japan External Trade Organization (JETRO). I recorded 1,000 import/export proposals (from various areas over the world) registered on the TTPP website during the above period, from which I collected 715 trade terms in total. After analyzing such data in detail, I obtained the follow-

ing results:

- 1) FOB, CFR and CIF had 401 cases (56.08%), 97 cases (13.57%) and 96 cases (13.43%) respectively.
- 2) FCA, CPT and CIP had 15 cases (2.10%), 3 cases (0.42%) and 9 cases (1.26%) respectively.
- 3) It follows from 1) and 2) that the maritime terms alone accounted for 594 cases (83.08%), while the container trade terms accounted for only 27 cases (3.78%).

From the results above mentioned, I conclude that the container trade terms are scarcely used in Japan and many other countries/areas, and the maritime terms are still misapplied to a great many import/export transactions based on container vessels and aircrafts.