

仮想事例から学ぶ基本貿易取引上の留意点 5

関西大学名誉教授 博士（商学） 吉田 友之

仮想事例 5

輸出業者である当社は、在庫量が限られている商品を売りさばきたいと考えており、当該商品を取り扱っている輸入業者に対して承諾回答期限を定めた売り申込み（Firm Selling Offer）を行う予定である。この申込みを行うに際して当社にとって何か問題が生じませんか。もし生じるとすればその理由を説明して下さい。また当社の事情に応じた適切な申込み方法が他にあれば教示下さい。

〔本事例のポイント〕

申込みの種類、限られた商品数量

輸出者は取引候補先を探し出したらその相手先に対して積極的に取引の勧誘に努め、その後相手方からの反応に手応えを掴んだら、その相手先とのやり取りを継続し、同時並行的に信用調査を実施する。その相手方とのやり取りでは、輸出者は相手先に自社紹介、取引商品、信用照会先などを記載した書面などを送り自社の取引希望の意思を伝える。その際に輸出者は値段表、見本、カタログなどを添付してより具体性のある取引に対する問い合わせを行う。あるいは相手先からこのような具体性のある取引に対する問合せを受けることがある。これを引き合い（Inquiry）という。しかし、引き合いは相手先から申込み（Offer）と誤解されないように留意する必要がある。また輸出者は、引き合い段階までに輸出採算を行い、自社の輸出希望対象品が貿易管理制度上輸出許可、輸出承認が必要かをチェックし、必要ならば許可、承認が容易に入手可能なのか、また入手可能な場合入手に要する期間について確認する必要がある。輸出者は、信用調査の結果相手先が信頼のおける業者であると判断したら、相手先に商品名、価格、品質、数量、決済、引渡（船積）時期、保険などの具体的な取引条件を明確にしたうえで、その条件で契約締結の意思

表示を行う。これを申込み（Offer）といい、輸出者がこれを行った場合には売申込み（Selling Offer）と呼ぶ。

この売申込みに関し相手方が無条件・無修正の承諾（Unconditional and Unmodified Acceptance）を行った場合に契約が成立する。条件付・修正付の承諾（Conditional and Modified Acceptance）は逆申込み（Counter Offer）となり、契約は成立せず、原申込みは消滅し、新たな申込みとなる。この申込みを無条件・無修正で承諾すると契約は成立する。通信手段は通常郵便、電話、ファックス、Eメールなどいかなる方法でもよい。しかし、申込みで承諾の通信手段の指定がある場合には、指定通りの手段で承諾を行うことが無難となろう。

申込みの効力発生時期は、原則として通信手段を問わず、それが相手方に到着したときである。それでは申込みはいつまで効力が持続するのであろうか。申込みには、その効力を定めていないもの、換言すれば承諾回答期限を定めていないもの（自由申込み〔Free Offer〕）と、それを定めたもの、換言すれば承諾回答期限を定めているもの（確定申込み〔Firm Offer〕）がある。

承諾回答期限を付けない申込み（Free Offer）は、自由申込みとも称され、申込者はいつでもそれを取り消しできるし条件を変更することができるが、相当な期間はそれを取り消しできないとされている。したがって原則として被申込人はそれが有効である限りいつでも無条件・無修正の承諾をすれば契約は成立することになる。自由申込みでは、例えば、在庫量が100個の商品に対して、3社に100個毎の申込みを行った

仮想事例から学ぶ基本貿易取引上の留意点 5

関西大学名誉教授 博士（商学） 吉田 友之

ところ、それら3社から相当な期限内に無条件・無修正の承諾がなされた場合には都合300個の商品の販売契約が成立することになる。または1社に100個の申込みを行い相当な期限内に承諾がなく契約が成立しなかった場合、別の1社に100個の申込みを行うということを、契約が成立するまで同じことを繰り返すという方法もあるかもしれない。しかしかかる方法は非常に効率が悪く実務上はかかる方法をとることは極めて稀であろう。したがって本例において自由申込みを行うことは良策とはいえない。

承諾回答期限を付けた申込み（Firm Offer）は、確定申込みとも称され、その期限内に返信することを条件とした申込みであり、回答期限内に無条件・無修正の承諾がなければ契約は成立しない。したがって無条件・無修正の承諾がなされた場合であっても原則として回答期限を過ぎている場合には契約は成立しない。解釈上はそのようになるが、その事情により承諾を受けた側が回答期限後であっても契約を成立させる意思がある場合には契約の成立は可能となる。実務上では通常この申込み方法によっていることが多い。しかし、この申込み方法では、例えば、在庫量が100個の商品に対して、3社に100個毎の申込みを行ったところそれら3社から回答期限内に無条件・無修正の承諾がなされた場合には都合300個の商品の販売契約が成立することになる。または回答期限に時差を付けて、1社に100個の申込みを行い回答期限〔例えば5月30日〕内に承諾がなく契約が成立しなかった場合、別の1社に100個の申込みを回答期限〔例えば6月15日〕を付けて行うということを、契約が成立するまで同じことを繰り返すという方法もあるかもしれない。しかしかかる方法は効率が悪く実務上はかかる方法をとることは極めて稀であろう。

したがって本例において確定申込みを行うことも良策とはいえない。

申込みには他に特殊な事情に対応した種類がある。それは先売り御免もしくは売り切れ御免の申込み（Offer subject to prior sale）、および当方確認条件付き申込み（Offer subject to our confirmation）である。

前者は、上記のように限られた商品数量を複数の被申込人に同時に申込みをしすべての被申込人から無条件・無修正の承諾が行われる場合商品量が足らなくなるため、複数の被申込人に申込みを行った場合、最初に無条件・無修正の承諾を行った者と間での契約が成立し、その後承諾を行った者との間での契約は成立しないという申込み方法である。すなわち本申込みは、商品が売り切れるまでは有効であるが、売り切れた後は無効となる可能性のあることを被申込者に対して明確にするものである。したがって、これは希少品や一点ものなど在庫量が限られている商品の場合に最適となり、本例ではこの申込みを採用することが適当であると考えられる。

後者は、複数の被申込人に申込みを行った場合、複数の被申込人から無条件・無修正の承諾がなされてもその時点では契約が成立せず、その後に申込人から確認を受けた被申込人との間で契約が成立するという申込み方法である。すなわち本申込みは、上記のように限られた商品数量を複数の被申込人に同時に発信しすべての被申込人から無条件・無修正の承諾が行われたとしても、最終的にどの被申込人との間で契約を成立させるのか否かの決定権は申込人が行うものであり、在庫量が限られている商品の場合に最適となるのみならず価格や条件変更の可能性のある場合にも適用可能となる。したがって、本例ではこの申込みを採用することも適当であると考えられる。