

本欄は、NEXIの解釈が必ずしも確立していないと思われる事項について、私の個人的見解を示したもので、NEXIが本解釈を認めるとは限りませんが、議論の叩き台として理論構成を参考にして頂ければと思います、プロ用に掲載しているものです。

● a 「輸出契約」「仲介貿易契約」の定義

2013.9.12

I 「輸出契約」の定義

1 「輸出契約」の定義の基本となる規定は以下の3つとなる。

- a 貿易保険法第1条（目的）「この法律は、外国貿易その他の対外取引において生ずる為替取引の制限その他通常の保険では救済することができない危険を保険する制度を確立することによって、外国貿易その他の対外取引の健全な発展を図ることを目的とする。」
- b 貿易保険法第2条（定義）「輸出契約とは、本邦内で生産され、加工され、又は集荷される貨物を輸出する契約であって、政令で定める事項について定めがあるもの」
- c 貿易保険施行令第1条（定義）「貿易保険法第2条の事項は、貨物の名称、型又は銘柄及び数量、仕向国、船積時期並びに取引の条件とする。」

2 抛り所が根本的なこの3つということは、解釈は極めて単純明快であって、貿易保険の対象たる「輸出契約」とは、

- ①（当該売買契約に基づいて輸出通関し）日本から外国向に船積する契約。
- ② 売り手は本邦居住者に限り、買い手は非居住者に限る。

と言い換えることができる。極めて当たり前の定義である。

具体的には、

(1) 「国内渡し」の契約

- a 工場渡しや倉庫渡しなど「国内渡し」の契約は、国内で転売されたり、消費されたりし得るので、購入者がその貨物を輸出することを売り手が知っていても、購入者に代わって輸出通関を代行する場合であっても、「輸出契約」ではありえず、疑問の余地なく、例外なく「国内取引」である。国外に搬出するときは必ず次の契約がある筈であって、購入した者が外国に向けて船積する契約こそが「輸出契約」である。
- b 貿易保険施行令第1条（定義）に、「貿易保険法第2条の事項は、貨物の名称、型又は銘柄及び数量、仕向国、船積時期並びに取引の条件とする。」と規定されており、「国内渡し」の売買契約書には「仕向国」の定めがないので、法律上も輸出契約たり得ない。
- c 当然のことながら、契約の相手方が国内企業(居住者)の場合は、法第1条で定める「対外取引」ではないので「輸出契約」である筈がない。当該契約の受渡条件が“CIF Destination Port”であるからとか、売主名義で輸出通関するからとかいうことで、国内企業同士の売買契約を「輸出契約」と捉えるのは的外れである。斯かる理由でメーカーが商社に売る契約を「輸出契約」としたならば、商社経由の輸出取引は二重に輸出契約が存在することになり、收拾がつかなくなる。

d 税関は、申告者名義には拘らないので、対外契約を持たないメーカーの名前でも通関できてしまうが、対外契約は1つしか無いのだから、誰が通関しても当該対外契約に基づいて輸出通関されたものと捉えるべきである。(定義に「輸出通関」を謳う必要は無いのだが、どの契約に基づいた輸出通関なのかという視点で見ると、道筋が良く見えてくる。)

e 商社が契約名義人となるフルターンキーのプラント建設契約は、メーカーからの購入契約もフルターンキー契約となるのが一般的だが、メーカーと商社の契約を「現地完成渡し契約だから国内渡し契約ではない」と位置付けるのは間違いの元である。対外契約は1つしか無いのだから、メーカーは商社の下請けとして、商社に代わって輸出通関し、商社に代わって建設するものであるから、メーカーと商社との契約は、あくまで「国内契約」であって「輸出契約」と見ることはあり得ない。保険制度が始まって以来一貫してそのように運用されている。

単体貨物で“CIF Destination Port”条件で売る場合も、メーカーと商社の組合せでなくても、考え方はまったく変わりはない。

過去に、相手方が国内企業であっても、輸出契約として引受けた実例があるようだが、論拠が不明だし、貿易保険制度をそこまで広げる必要もない。

f 本邦企業が外国企業に売る契約は、「国内渡し」であっても貿易保険制度の趣旨には沿っているので、保険対象とすることに違和感はないが、上記(1)aの通り「輸出契約」ではありえないので、引き受けるとすれば別途の方策が必要である。もし、法改正するとするならば、輸出契約の定義を広げるのではなく、保険の対象となりうる契約の範囲を広げるべきである。

g 貿易一般保険約款第3条第1号(貨物代金の填補危険)に、「輸出とは、貨物を船積することを言う。但し、船積前に貨物を相手方に引き渡すべきときは、その引渡しをすることをいう。」の規定を適用して、国内渡しであっても輸出契約として取り扱ったことがあったが、本規定は、船前危険と船後危険とのデマケを規定しているのであって、「輸出契約の範囲」とはまったく関係がない。

(2) 日本から輸出された貨物を外国企業から購入して他の外国企業に販売する契約

a メーカーがその海外子会社に販売した貨物を、本邦商社が購入して外国企業に販売する契約は、日本を船積するときに、商社が外国企業と結んだ売買契約に基づく仕向国向けに船積され、且つ船積港 FOB で買い手に引渡すものであるが、

輸出通関は、メーカーがその海外子会社に販売した契約に基づいて行われるので、当該契約は何の変哲もない普通の「輸出契約」である。商社が輸出通関することはないので、商社が外国企業に販売する契約は「輸出契約」たりえない(一旦外国に陸揚げされた貨物を購入するのであれば「仲介貿易契約」になるが、日本から直接仕向国に行くので「仲介貿易契約」にもならない。)。外為法上も「貿易外取引」と位置づけられている。

上記(1)と異なり、対外契約は2つ存在するが、物流が1つしかないので、両方とも「輸出契約」とする構成は合理的ではない。輸出通関する契約が「輸出契約」となり、輸出通関しない契約は既に外国貨物となっているものを売る取引なので「輸出契約以外の対外契約」とせざるを得ない。本取引も上記(1)dと同様に、法改正の際には保険の対象となりうる契約の範囲に含めて然るべき取引である。

- b 商社の契約を輸出契約とするには、メーカーの海外子会社から「内国貨物」として、即ち「国内渡し」で購入すればよい。仕入先が非居住者であっても、内国貨物を輸出するのであれば、上記(1)aの通り、商社の契約が「輸出契約」になり、メーカーが海外子会社に「国内渡し」で売る契約は「貿易外取引」となる。但し、その場合、メーカーの海外子会社は日本国内の税金の問題を伴うことになるので、現実には斯かる組立ては殆どない。
- c 解釈の合理性から言えば、上述の通りだし、事実その通りの運用がなされてきたが、ロジックを変えて、「どちらも輸出契約」であるとする解釈に変更することが絶対的に不合理であるというものではない。

(3) 相手方が、外国企業と本邦企業との連名連帯責任の契約

- a 極く稀れに、外国企業と本邦企業との Un incorporated Joint Venture が事業主体となるプロジェクトがあり、輸出契約の相手方が、外国企業と本邦企業の連名連帯責任(Jointly&Severally)の契約がある。
- b 連名分担責任契約(Jointly&Separately)であれば、相手方が外国企業の部分だけを切り出して貿易保険対象とすればよいが、連名連帯責任の契約をクリアットに整理することは難しい。しかしながら、連名連帯責任の場合は、相手方日本企業も100%責任を負うが、外国企業も契約当事者として100%責任を負うので、後者の部分に着目して、全体を「対外契約」と位置づけることはできる。
- c 過去に、Joint Venture の中での日本企業の損益分担割合を控除した残りの部分を保険対象として引き受けた例があったようだが、売り方側連名の契約の場合にパートナー間の分担割合に基づいて区分するのは意味が違っているので、相手方の懐の中の区分を拠り所とする規定は合理的ではない。

参考

- (4) 原産地が外国であっても、一旦輸入通関されて「内国貨物」となったものを購入して、外国に向けて船積する契約は、本邦内で集荷された貨物にあたるので「輸出契約」である。(自らが輸入したものの場合、国語的には「集荷」に当たらないかもしれないが、「内国貨物」となっているものであれば、「輸出契約」と見るのが妥当である。)
- (5) 無償援助案件で、(財)日本国際協力システムと結ぶ売買契約は、「国内契約」のように見えるが、日本国際協力システムは、被援助国政府の代理人の立場であり、契約の当事者は被援助国政府なので、当該契約は「輸出契約」である。

II 「仲介貿易契約」の定義

- 1 「輸出契約」の定義と同様、基本となる規定は以下の3つとなる。
 - a 貿易保険法第1条（目的）「この法律は、外国貿易その他の対外取引において生ずる為替取引の制限その他通常の保険では救済することができない危険を保険する制度を確立することによって、外国貿易その他の対外取引の健全な発展を図ることを目的とする。」
 - b 貿易保険法第2条（定義）「仲介貿易契約とは、本邦法人が、一の外国の地域において生産され、加工され、又は集荷される貨物を、他の外国の地域に販売する契約であって、政令で定める事項について定めがあるもの」
 - c 貿易保険施行令第1条（定義）「貿易保険法第2条の事項は、貨物の名称、型又は銘柄及び数量、船積国、仕向国、船積時期並びに販売の条件とする。」

2 従って、仲介貿易契約とは、

- ① 一の外国の地域から、他の外国の地域向に船積する契約。
- ② 売り手は本邦居住者に限り、買い手は非居住者に限る。仕入先は問わない。

と言い換えることができる。これも当たり前の定義である。

- a 日本のメーカーの海外工場の製品を、メーカーの本社から購入して、日本の商社が、第三国のバイヤーに売る契約は、仕入先が日本企業であっても、貨物がA国からB国向けに船積されるのであれば、「仲介貿易契約」である。
- b 仕入先と販売先が同じ国であっても、一の外国の地域から、他の外国の地域向に船積するものであれば、仲介貿易契約である。

仕入先が中国企業で、販売先も他の中国企業である場合も、貨物が中国から香港向けに船積されるのであれば、「仲介貿易契約」である。貨物が中国国内のA地からB地への移動であれば、仕入先が中国で販売先が香港であっても、「仲介貿易契約」ではない。（貿易保険上では、中国と香港は「別の地域」と位置付けている）
- c 本邦企業が外国に在庫していた貨物を、他の日本企業が購入して第三国に売る場合には、それが日本品・第三国品・在庫基地国内産品を問わず、「仲介貿易契約」である。そもそも買い契約に基づいて在庫基地国積第三国向けのB/Lが発行されれば、船積までの貨物の状態を問う術がないし、問う必要もない。仕入先が外国企業であれば、何の変哲もない仲介貿易契約である。
- d 貿易保険施行令第1条では、船積国と仕向国とが規定されていれば良く、仕入の相手先国は要件ではない。何かを防ぐために仕入先を限定する必要も見当たらない。

Ⅲ 第三国で加工したものを販売する契約

- a 日本から機材を輸出し、第三国で加工を加えて最終製品にして、客先向けに船積みする契約がある。電車の機械部分を日本から輸出し、第三国で箱部分を取り付けて完成車両として売られる場合のように、加工国産の貨物が明確に見えるケースと、日本から鋼材を輸出して、第三国で裁断や塗装をする場合のように、加工国では専ら役務が付加されるケースとあるが、輸出契約・仲介貿易契約・役務契約の捉え方はどちらも同じである。
- b 客先との売買契約は、完成品を売る契約なのだから、売り手が日本国内、第三国、相手国内のどこで加工しても、買い手にとっては与り知らないことである。
輸出者から見ると、加工業者には「加工賃」として支払うことから、加工賃部分を「役務」と捉えがちだが、客先との契約は「工事込み契約」ではなく「単体売買契約」なのだから、第三国または相手国で調達した部品部分も、加工賃部分も、すべて「貨物代金」となり、完成品が包括保険対象品目であれば対象となる。
- c 従って、日本から船積される半製品部分は「輸出貨物」、第三国で発生する加工賃部分は「仲介貨物」、相手国で発生する加工賃部分は「現調貨物」として捉えて、包括保険の対象か否かを判定することになる。
その結果、第三国で加工する場合は、「輸出貨物」と「仲介貨物」とでどちらが大きくても設備財包括保険の対象になる。相手国で加工する場合は、[「輸出貨物」>「現調貨物」]の場合は契約全体が包括保険の対象になるが、[「輸出貨物」<「現調貨物」]の場合には、「現調貨物」部分を除いた「輸出貨物」部分だけ対象となることになる。(但し、[「輸出貨物」<「仲介貨物」]の場合と、[「輸出貨物」<「現調貨物」]輸出の場合には、「輸出貨物」の金額が裾切金額以上であることが前提。)
- d なお、上記は、説明にある通り「加工業者には加工賃として支払うこと」を前提とした解釈であって、加工業者に一旦半製品を販売し、改めて完成品を購入して最終客先に納入する契約の場合には、売買契約が2つ存在することになるので、解釈がまったく異なることとなる。即ち、第1の契約は、加工国向け「輸出契約」となる。包括対象品目に該当するか否かは半製品で見る。第2の契約は、加工国が第三国の場合は「(100%)仲介貿易契約」となるので、個別保険の対象にはなるが、設備財包括保険の対象にはならない。加工国が最終客先国の場合は「外国国内売買契約」となり、貿易保険ではまったく引き受けられない契約になってしまう。

IV 「在庫販売」(ストックセールス)

(1) 日本品の外国における「在庫販売」

- a 日本企業の名義で、外国の保税倉庫に保管している貨物を、その国のバイヤーに売る場合、
- ① 日本から船積したものであっても、バイヤーと売買契約を締結した時点で既に貨物が外国に存在するので、「輸出契約」には該当せず、その国の(保税)倉庫にある貨物をその国のバイヤーに売るので「外国国内取引」にあたるという捉え方と、
 - ② 貿易保険法で定義された「本邦内で生産され、加工され、又は集荷される貨物」を、外国に販売する目的で船積し、且つ日本を船積した時には誰にも販売していないので、外国での在庫基地から販売した時に、保険の対象たる「輸出契約」が成立したと看做すという捉え方が考えられるが、
- 従前は、前者の考え方から、日本品の在庫販売は貿易保険の対象外とされていたが、数年前に、日本品の在庫基地からの国内販売は「輸出契約」と看做すという取扱いが発表された。因みに、外為法上では日本品の在庫販売は「輸出取引」と位置づけられている。
- b しかしながら、在庫基地からの個々の販売契約を「輸出契約」と見做して保険の対象にしたとしても、在庫販売の性格上小口契約となるのは必定なので、個々の契約は包括保険の裾切金額未満となってしまうことが多いし、不特定多数のバイヤーに売ることになるので都度バイヤーの格付登録を要することや、販売から決済までの期間が短いので決済期日内に付保申込みできるかなどの問題があり、「貿易一般保険」で引受けるには現実的ではない点が多い。
- c 従って、「在庫販売」は包括保険の申込義務の対象には含まれていない。付保したい場合には「相談案件」として個別審査の上、適格であると判断された場合には包括保険に含めて引受けられるとされているが、実際の申込はないようである。
- 但し、特定の売り先との契約に基づいて相手国に在庫する場合は、貿易保険上の契約成立要件が整っていれば、通常の輸出契約として保険の対象となっている。
- また、不特定の相手に販売する場合には、本邦企業の名義のまま販売するのではなく、現地子会社や販売代理店を起用する方式の方が一般的なのではないかと思われる、その場合には、現地子会社や販売代理店との間の「委託販売契約」や「売買契約」が「輸出契約」として付保対象となる(当然、最終バイヤーの不払いを填補することにはならない)。
- d 但し、a ②の考え方を採るのであれば、在庫基地国から近隣国に販売する場合も「輸出契約」に該当する筈だが、近隣国に販売する場合は「仲介貿易契約」となるらしく、どのような理屈から在庫国内は「輸出契約」で近隣国は「仲介貿易契約」となるのか理解できていない。

(2) 第三国品の「在庫販売」

- a 日本品の在庫販売と同様に、「売買契約が締結された時点で貨物がどこにあるか」ではなく、貿易保険法で定義された「一の外国の地域において生産され、加工され、又は集荷される貨物を、他の外国の地域に販売する契約」であればよいとする考え方を取れば、第三国品を在庫基地国国内に売る場合も在庫基地国から近隣国に売る場合も「仲介貿易契約」と看做することができるが、(1) d 同様、実際にどのように取り扱われるかは不明である。
- b 但し、在庫基地国内で調達して在庫し、同国内で販売する契約は、例え売買契約の相手方が他の国であっても、「外国国内取引」なので保険の対象にはならない。
- また、在庫基地国内に輸入通関されたものを本邦企業の名義で販売する契約は存在しないと思われるが、あった場合には日本品であっても第三国品であっても、「外国国内取引」となる。

V 「本邦における修理契約」

- a 「本邦における修理契約(日本国内で修理して積戻す契約)」は、「役務契約」ではあるものの、貿易保険法における「技術提供契約」の定義が「外国において技術の提供又はこれに伴う労務の提供をする契約」と定められているので、「技術提供契約」には該当しない。

貿易保険法で貿易一般保険の対象となる契約として認知されているのは、「輸出契約(=輸出貨物)」「仲介貿易契約(=仲介貨物)」「技術提供契約(=外国で提供される役務)」の3種類に限られており、「現地調達貨物」が「いずれにも該当しない契約」と位置付けられているのと同様に、「本邦における修理契約」は法律上「いずれにも該当しない契約」となり、貿易一般保険の対象たりえない。

従って、日本の造船所にドック入りする外国船に対する修理契約は一切貿易一般保険の対象外となっている。

- b 但し、プラント建設や土木工事などの工事請負契約における「工事費」の取扱いにおいて、工事に使用される機材の名称・数量・金額が契約書に役務部分とは別建てで表示されている場合に、当該機材を「貨物」と取扱うのと同様に、「本邦における修理契約」においても、修理に使用されるコンポーネントや部品の名称・数量・金額が契約書に役務部分とは別建てで表示されている場合には、当該部品は「貨物」と取扱うこととなり、残りの部分が修理代として「いずれにも該当しない契約」となり、

その結果、「いずれにも該当しない契約」の代表例である「現調貨物」の取扱いと同様に、「本邦貨物」* \geq 「いずれにも該当しない契約」の場合は全体が「輸出契約」となり、「本邦貨物」 $<$ 「いずれにも該当しない契約」の場合は「本邦貨物」部分のみが「輸出契約」となって、「いずれにも該当しない契約」部分は保険の対象にならないとするのが、整合性の観点から最も妥当な考え方ということになる。(*正しくは[「本邦貨物」+「仲介貨物」+「外国で提供される役務」]と[いずれにも該当しない契約]との比較)

- c しかしながら、但し書き以下の部分についての解釈は確立したものではない。一般には、契約書の書き振りに拘らず「本邦における修理契約は貿易保険の対象にならない」という概念が根付いているので、包括保険付保義務との兼ね合いもあり、そこまで論理的に細かく詰めて来なかったという面があるのと、他方、「技術提供契約」の定義が「外国において技術の提供又はこれに伴う労務の提供をする契約」と定められているにも拘らず、設計(Engineering)契約は日本で設計を行うが「技術提供契約」の対象として定着しており、「技術提供契約」の定義そのものが曖昧に運用されている面があることもあり、さしあたっては曖昧なままの方が良いのかもしれない。

以上