

契約意識の国際比較

日本人は契約を守るのか、破るのか、22カ国／地域調査から

第1部 契約意識論序説—日本人とアメリカ人の契約観

法意識国際比較研究会

第1章 「日本人の契約観」と日豪シュガー・ケース

第1節 「日本人の契約観」の古典的理解

1 川島・法意識論

日本人の契約観につき問題を提起し、その後の議論に大きな影響を与えたのは川島武宜であった。川島は、日本人の法意識を論ずるにさいし、次のようなエピソードから始める¹。

「これは、第2次世界大戦中に農村に米やいもを買出しに行った私の友人の夫人（以下A夫人と呼んでおこう）の実話である。A夫人は、農家に行って食料品を買った際に、『次回は何日ごろに来るから、いもをどれくらい自分のためにとっておいてくれ』と頼んで帰った。そうして、約束どおりの日にその農家へ行ったところ、その農家は、『そのいもは、ほしいという人があったから、もう売ってしまっ、ないよ』と言って、別にすまなさそうな顔もしない。そこで、A夫人は、『あなたは、それを私のためにとっておくと約束したではないか。私はあなたの約束を信頼して、混んだ汽車にのってここまで来たのではないか』と難詰したが、その農家は全然平気で、『約束はしたけれど、ほしいという人があったから、売ったのだ』という返事をするしまつで、『のれんに腕押し』であった。それだけではない。A氏一家は後にその農村に疎開して住むようになったが、或るとき、右の農家がA夫人を非難して村人に次のように言ったということを目にした。『大学の先生の奥さんなどというものは非常識なものだ。手付もくれない、証文もとってないのに、約束をした、約束をした、といて責めた』。そうして、その村の中ではそのような非難が、『非常識な』奇妙な議論としては受けとられないのみか、むしろ当然のこととして村人

1 川島武宜『日本人の法意識』（岩波書店、1967年）92頁。

の支持を得ていたらしいのである。同じようなことは私自身も戦争中に経験したしまたしばしば他の人々からも耳にしたところである。

このエピソードを、ただの合意ではまだ当事者は拘束されない、と日本人が意識していることの証左の一例として川島はあげる。そして、アメリカに滞在した日本人学者の次の経験談を引用する²。

「アメリカ人は法律、規則、約束をよく守り、またよくそれを利用する国民である。日本人はそれらに対する観念が十分明瞭ではなく、情状、義理、人情、友情、真心などを重んじ、それらに頼る。……彼ら[アメリカ人]が日本人よりもよく約束を守ることは周知の事実であろう。その代り約束しないことは責任がないと極めて明瞭に言明する。……日本人が人と約束する場合には約束そのものよりも、そういう約束をする親切友情がむしろ大切なのであって、こういう真心さえ持ち続けておれば、約束そのものは必ずしも言葉通り非常に正確に行わなくても差支えない。……彼ら[アメリカ人]にとっては、約束と友情とははっきり別のものである。日本人はそういう時に、その友好的フンイキに酔って、約束そのものに十分注意しないことがある。これは誤りで、彼らと約束を交す場合には、必らず約束そのものに細心の注意を払わなければならない。この点について、私は再三苦い経験をなめた」。

そして、農地解放前の地主—小作人間の小作関係、大工の棟梁—建築主間の建築請負契約、身元保証契約等を例に引きながら、日本の契約は権利義務内容が確定的になっていない、と結論する。また一般論として、日本の契約は法三章的で「空白だらけ」であって、融通性を旨としているのに対し、ヨーロッパやアメリカの契約は、契約上の権利義務が「微に入り細をうがって」規定されており、確定的である、と述べる。さらに、契約紛争が生じた場合の解決方法として、日本では「将来本契約より生ずる権利義務につき当事者間に紛争を生じたときは、誠意を持って協議するものとする」(誠意協議条項)とか、「協議により円満に解決する」(円満解決条項)が多くみられるのに対し、西洋諸国の契約書では仲裁条項

2 川島、前掲注<1>、98頁以下。なお、[]内は川島によるが、原文にあった傍点は削除した。

が一般的である、とする³。

2 川島・法意識論への疑問

ここに紹介した川島の記述は、印象論に終始するものではあるが、一世を風靡しただけに、相当程度に説得的である。わが国の例を離れて中国の例をみても、中華人民共和国側を一方当事者とする国際取引契約においては、「平等互惠の精神に基づき、当事者双方の協議によってこれを解決するものとする」との条項がしばしばみられる。

これをみると東洋と西洋とで契約意識に差異が存在するようにも思われる。しかし、アメリカにおいても、現実の取引は、契約書は時間の無駄との評価のもとに契約書や契約法に依拠しておらず、そこでは「男の約束」が重視され、契約を途中でやめることも悪いとは考えられていない、とのマッコーレイのウイスコンシンでのインタビュー調査がある⁴。ここからは、川島的な日本人の契約観のテーゼがそのままアメリカでも通用するような印象を受ける(また、近時の内田らのグループのシアトルでのインタビュー調査では、アメリカでも、継続的な取引関係を解消すると決断しないかぎり、訴訟を起こさないのが普通であるとされる一方、相互依存性の有無の点では日米間に相違があるとの状況が紹介されている⁵)。このアメリカの状況については、第2章で検討するが、コロンビア大学ロースクールの筆者の講義での前述の川島論稿に対するアメリカ人学生の反応にも興味深いものがあった。

最初の、戦時中の農村への買出しのエピソードについて、アメリカ人の学生の多くは——著者、川島の視点とは異なり——むしろ、農民のほうに同情的であった。彼らが重視したのは、この合意を遵守すべく、農民がA夫人の来訪を待ったとして

3 川島、前掲注<1>、100 - 115頁。

4 Stewart Macaulay, "Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study," 28 *Am. Soc. Rev.* 55 (1963).

5 ジョン・O・ヘイリー (内田貴訳) 「日米における関係的契約」NBL941号 (1998年) 18頁以下。

契約意識の国際比較

も、A夫人が違約して来なかった場合に、住所氏名等を特定できない以上、法的サンクションの発動のしようがない、という点であった。A夫人が、違約したさいのサンクションにつき、自己を安全地帯に置きながら農民だけを責めようとするのは「非常識」なのではないか、というのが彼らの言であった。英米法では、コンシダレーションの法理のもとに、この種の片務的無償合意には契約としての拘束力がないが、この種の合意も契約となりうる日本法や大陸法のあり方自体が問題であるとする意見もあった。

さらには、川島論稿は、日本のひなびた農村と西洋の大都市とを念頭におきながら、契約観の比較をしているのではないかと、との批判もあった。その学生達は、中西部やディーブサウスの農民が、合意の有無とか契約の拘束力をこの種の場合に意識するとはとても思われぬ、と述べた。川島のいう「微に入り細をうがって」規定される詳細な契約書は、アメリカでも大都市のビッグビジネスのみが関係するものであり、その点での日米比較をするのであれば、対比されるべきはニューヨーク、東京の大企業のビジネス・ビヘイビアないし契約書のあり方であり、ニューヨークと長野その他の農村を比較するのは比較対照の均衡を欠いているというのが、在日経験がある学生の意見であった。

第2節 日豪シュガー・ケースにみる日本企業の契約行動

1 長期輸入契約の締結と、社会的反応

次に、日本人の契約観をあらわす典型例としてとりあげられることのある日豪シュガー・ケースを紹介しよう⁶。

6 この事件を題材として、以下に示すように日本人の契約意識が議論されることも多い。石田佳治「日本と欧米の契約についての考え方」国際商事法務7巻9号（1979年）444頁以下、田中齋治・上野幹夫『契約意識と文章表現：契約書にみる和魂洋才』（東京布井出版、1980年）167頁以下、北山修悟「国際取引における『再交渉』」世界経済評論33巻8号（1989年）55頁以下、丸田隆「英米法とフェアネス—アメリカ契約法を中心に」谷口安平・坂元和夫編『裁判とフェアネス』（法律文化社、1998年）41頁以下、長坂寿久「日豪砂糖交渉の残した教訓」エコノミスト77年11

第1部 契約意識論序説—日本人とアメリカ人の契約観

1974(昭和49)年12月20日夜、日本—オーストラリア間で原糖の「年間60万トン、トン当たり228.8ポンドの条件で5年間の長期輸入契約」⁷が締結された。その後、この契約の履行および改訂をめぐる、日豪間で深刻な紛争が発生することになった。

この契約交渉は、1974年3月初めにオーストラリアの原糖輸出を一手に引き受けている、コロニアル・シュガー・リファイニング社(以下、CSR社と略す)より申し出があり⁸、4月から具体的な交渉が開始された。その当時、「世界有数の砂糖産出国であるオーストラリアが、今度長期契約を申し入れてきた背景として①同国はこれまで、英連邦砂糖協定のメンバーとして、特惠価格で原糖を英国に輸出していたが、英国のEC加盟で、同協定が今年末に失効、安定供給先の一つを失う②このため、同国は安定市場として環太平洋圏に着目、とりわけ日本を重視している——ことによるほか、売り手市場の環境の中で、有利な契約を締結したいとの考えもあるようだ」⁹といわれていた。

これに対し日本側の状況は以下のように報じられている。「オーストラリアは数年前から最大の輸出先であるわが国に砂糖の長期取引を求めているが、国際相場が安かったため、わが国はそれには応ぜず、ロンドン取引所を通じて各国から安く輸入してきた。／しかし、昨年末からビート(砂糖大根)やサトウキビの不作をはやして国際相場が急騰し続けているため、わが国としても砂糖生産国との二国間協定による砂糖の長期安定確保が緊急課題となった。このため、商社、精糖会社が長期協定へ積極的姿勢に転換したばかりでなく」¹⁰、「農林省としてはこれを基本的に支持する意向を固めた。12日からの日豪食糧農業会議の席上、明らかにする方針である。関係筋によれば、農林省はこの民間協定の締結について積極的に動く用意

⁷ 12月29日号36頁以下、また朝日新聞のシドニー支局長の手による小林宏『遠くて近い国オーストラリア』(朝日ソノラマ、1978年)197頁以下等。

⁸ 毎日新聞1974(昭和49)年12月26日朝刊3頁。

⁹ 日本経済新聞1974(昭和49)年3月10日朝刊6頁。

¹⁰ 日本経済新聞1974(昭和49)年3月10日朝刊6頁。

¹¹ 朝日新聞1974(昭和49)年11月14日朝刊9頁。

がある……といわれる。……農林省がオーストラリアの意向をくむ用意があるのは、国際砂糖相場の高値不安定状態が当面解決しそうになく、長期輸出入契約の締結は原糖の輸入価格や輸入数量を安定させ、国内業界が原糖手当てで過当競争に陥るのを防ぐ意味からも、結局はわが国にとっても得策である——などの判断による。……国内の原糖輸入商社や精糖業界では、このオーストラリアからの申し入れに対し、いまのところ同国の取引関係が深い三井物産や三菱商事およびその関係メーカーが賛成しているといわれるものの、一方で南アフリカ共和国などの取引関係を結んでいる関係業者の間には消極論も多く、意見は一本にまとまっていない。農林省はこうした業界の現状に対し、近く意見の本格的なとりまとめに動く用意があるといわれる。またその際は原糖の長期輸出入契約が業界による“仕入れ値の協定”という要素も含むため、輸出入取引法を適用して、独禁法に触れない輸入組合の結成を働きかける意向も持っているようである。／もっとも同省としては、長期輸出入契約の締結に基本的には賛成しているものの、契約の内容によっては疑問をさしはさむ余地を残している¹¹。

この契約交渉は、CSRと「日本側の交渉窓口、三井物産、三菱商事との間で進められ」、「昭和49年12月、日本の精糖会社33社(現在は32社)とオーストラリア・クインズランド州の……CSR……との間で結ばれた民間協定で、両国政府が書簡の交換で“保証”したものであった。その保証の内容は、「民間同士の契約とは別に、わが国政府とオーストラリア政府との間で『民間契約を政府が守らせる』という趣旨の文書を交換」したもののようである¹²。この交渉にさいし、「数量は、オーストラリアがわが国に毎年輸出しているほぼ全量にあたる60万トン、契約期間は3年とすることで意見はそれほどかけ離れていなかった。／しかし、価格については、4月ごろトン当たり130ポンド程度といていたオーストラリア側が、国際相場の高騰をみて、300ポンド台を主張、これを200ポンド程度に抑えようとしたわが国側との

11 日本経済新聞1974(昭和49)年8月8日夕刊1頁。

12 以上、朝日新聞1974(昭和49)年12月20日朝刊1頁、日本経済新聞1977(昭和52)年10月27日朝刊1頁。

話し合いがまとまらなかったもの。／そのうちに、一時ロンドン取引所で600ポンドをつけた投機的な相場はいずれは暴落すると考えたオーストラリア側が、国際相場の反落を機会に譲歩、やっとな折れ合ったものであった¹³。この時期における砂糖輸入量の年間60万トン、わが国の年間砂糖輸入量のほぼ4分の1に当たり、しかも契約価格の229ポンドは、いまの国際相場の半値なので、国内の砂糖価格の安定につながると同時に、暴騰した国際相場を冷やす大きな要因となるのは必死。また価格を長期間固定した輸入契約をわが国が結ぶのは農産物では初めてである¹⁴といわれていた¹⁴。この日豪間の砂糖輸入「交渉は世界の砂糖取引業者が成り行きを注目、11月中旬に『合意は間違いない』と伝えられてから、暴騰していたロンドンの砂糖相場は急落、一時はトン当たり600ポンド台に乗せていたのが、最近では400ポンド台にまで下がった」と、当時の新聞は報じている¹⁵。

この契約に対する当時のわが国の反応を新聞からみると、一般紙は「砂糖、安く長期輸入」「豪から相場の半値」¹⁶、「安い砂糖 豪州から輸入」、「国際相場の半値」、「昨年暮れ以来、砂糖価格の高騰に悩まされていたわが国にとっては、ひとまず朗報である」¹⁷と、わが国に非常に有利な契約としてとらえられていた。また、後に紛争が深刻になってから契約締結当時を振り返っても、新聞は次のように述べている。契約「締結当時は国際相場がトン当たり600ポンドもしていたので、わが国にとっても有利な商談とされ、砂糖業界も農林省も『これで安い砂糖が確保できた』と大喜びしたものだ。もちろん、一連のモノ不足騒ぎで砂糖パニックを経験したばかりの消費者も大歓迎」¹⁸であった。それというのは、「輸入協定を結んだ49年当時は、石油ショックからんで資源不足ムードが強く、いまにもモノがなくなるんじゃないか、という危機感がみなぎり、小麦でも大豆でも長期安定確保の国民的要請があった。砂糖にしても、わが国は8割を海外に依存していて、一時は

13 朝日新聞1974(昭和49)年12月20日朝刊1頁。

14 朝日新聞1974(昭和49)年12月20日朝刊1頁。

15 朝日新聞1974(昭和49)年12月20日朝刊1頁。

16 以上、朝日新聞1974(昭和49)年12月20日朝刊1頁。

17 以上、毎日新聞1974(昭和49)年12月26日朝刊3頁。

18 朝日新聞1977(昭和52)年9月13日夕刊3頁。

契約意識の国際比較

スーパーの店頭から砂糖の小袋が姿を消すなど買いだめの動きさえ出た。なんとかしなければと官民とも考えていた¹⁹からであった。

ただ、経済紙の報道は、契約当初からかなり抑えが効いており、この契約のリスクを冷静に指摘していた。多少長くなるが、具体的に示すと、「原糖／豪州から長期輸入」との表題のもとに、「原糖の海外依存度がきわめて高いわが国にとって、この契約は長期かつ安定的確保に結びつく画期的なもので、農産物関係では初めてのケース」と論じる一方で、「わが国とオーストラリアとの間の原糖長期輸入契約が半年以上の“マラソン交渉”の末、ようやく締結にこぎつけた。民間ベースでの契約締結を目的とした交渉だったが、昨年来の原糖相場暴騰→国内糖価引き上げといった直撃を受けて、農林省も『国内糖価の安定のためには、まず海外原糖相場で冷ややすことだ。オーストラリアとの長期契約締結はこの材料になる』（森整治食品流通局長）と、この契約実現にかなりのバックアップをした。……／だが、大詰めの段階での価格交渉はこうした同省の意図とは反対にもつれにもつれた。500ポンド台から600ポンド台へー今秋一時噴きあげた海外原糖相場で背景に300ポンド台を強く要求するオーストラリア側。これに対し、『5年間になればそれだけ相場の浮沈は大きい。高値で締結すれば必ずヤケドすることがあり得る』（業界首脳の話）と日本側は200ポンド前後を固執、結局その後の海外原糖相場の反落をきっかけにオーストラリア側が日本側の要求をのんで229ポンドに落ち着いた。／こうしたことから、長期契約スタート後、果たして精糖業界が一糸乱れず、同契約に参加し続けるのか、との疑問を投げかける向きもある。契約実施期間中、229ポンド以上の海外原糖相場が一貫して続くかどうか、今回の“狂騰相場”をだれ一人として予測できなかったのと同様に、暴落のおそれもあるというわけだ。海外原糖相場が130ポンドに大暴落した場合、『豪州糖』で業界は年間420億円の損失、安定供給をめざした長期契約が、逆に経営破たんのかきかけともなりかねない、との見方は依然根強いといえよう。／いずれにせよ、来年秋から同契約に基づき、年間60万トンの『豪州糖』が日本の港に着く。農林省の思惑とは別に、

19 朝日新聞1977(昭和52)年9月13日夕刊3頁

こうしたわが国製糖業界初の試みが、どういった環境変化をもたらしていくのか、注目されるどころだ」²⁰。

2 契約紛争の概要

この長期輸入契約では、契約成立の約半年後から輸入が開始されることになっていた。ところが、契約成立当時は国際価格の半値といわれた契約価格のトン当たり229ポンドは、現実の輸入段階になると国際相場が暴落し、逆に割高なものになってしまった。しかも、その割高の程度は歳月とともに進行し、またポンドの切り下げによる実質価格の値上がりもあったため、1977(昭和52)年10月の段階では、契約価格は国際相場の「3倍近い」²¹ものとなったといわれている。

このような事情のもとで、日本の精糖会社は非常な苦境に立ち、その間の事情は次のように報じられている。「わが国の場合、この3月期決算で精糖企業の累積赤字が1300億円、と資本の6倍以上に達し、上場会社の多くが債務超過に陥りつつある。その最大の原因が、国際相場の2倍にもなる長期契約の豪州原糖というわけで『これ以上価格を変えないで入れたらメーカーは倒産する……』」²²。

以上のような背景のもとに、日本側はオーストラリア側に、種々のかたちで契約内容の変更を申し出ていくことになる。初期には、砂糖の取引き延期、次いで、砂糖の引取りと代金の延払い、その後には代金価格の改定を申し入れ、その交渉が実らないまま日本はオーストラリアから船積みされた砂糖の受取拒否という強硬手段に訴えるまでに至った。最終的には、価格改定交渉は妥結し、ある程度の値下げは日本が取得したものの、日本の新聞は「日本側の全面譲歩で合意/交渉の合意内容をみるとオーストラリア側の譲歩を引き出すことが出来ず、結局オーストラリア側の言い分をほぼそっくりのむ形になった」²³、「7%値引きで屈服」²⁴等と

20 日本経済新聞1974(昭和49)年12月19日朝刊1頁、7頁。

21 日本経済新聞1977(昭和52)年10月27日朝刊1頁

22 朝日新聞1977(昭和52)年8月12日朝刊8頁。

23 朝日新聞1977(昭和52)年10月27日朝刊1頁。

24 朝日新聞1977(昭和52)年10月27日朝刊4頁。

契約意識の国際比較

報じている。このストーリーが、第3章で述べる22カ国／地域調査の調査票の原型を作ることになるので、この紛争の具体的内容を次に多少立ち入ってみてみることにしよう。

3 原糖引取りの繰延べスタート直後の契約の変更

この長期契約の履行期(1975年7月)の2ヵ月後の段階で(9月)、日本側は早くもその年の年内取引分30万トンのうちの9万トン翌年に回すことでオーストラリア側の同意を得た。この変更が行われた理由の一つは、国内需要不振による在庫増にあったが、それと同時に、「業界が引き取りを延ばしたがるもう一つの理由は価格。契約のトン当たり229ポンドの値段は、昨年暮れの契約締結当時は国際価格の半値以下という安値だったが、最近は国際価格はトン当たり170ポンド前後に低迷しており、割高になった長期契約価格が重荷になっている」とも指摘されている。しかし、この段階では、「今後、砂糖相場が反騰した場合など、シッペ返しを受けるのではないかと懸念する向きも多い」²⁵とも述べられており、長期展望については両論があったようである。

この段階におけるオーストラリア側の繰延べ合意は、日本の「業界の苦境考慮」と題したうえで、「わが国の精糖業界が極端な『原料高、製品安』に陥って日銀特融を申し入れるほどの苦境に立っているため、日豪両国の長期輸入契約にもかかわらず豪州側が異例の譲歩をした模様」²⁶と新聞は報じた。しかし、他方で、このような異例な譲歩につき、「経済的影響大きい」と「豪政府が事態重視」した旨も報ぜられている²⁷。

4 再度の引取り繰延べと代金の延払いの申入れ

25 ともに、朝日新聞1975(昭和50)年9月27日朝刊9頁。

26 日本経済新聞1975(昭和50)年9月23日朝刊7頁。

27 日本経済新聞1975(昭和50)年9月24日朝刊7頁。

この引取り繰延べが受け入れられたところ、追打ちをかけるように年明けの1976(昭和51)年1月、日本の砂糖業界はさらなる引取りの繰延べと代金の延払いを求め、業界代表と農林省の食品流通局長らがオーストラリアを訪れた。この間の事情については、「たび重なる“契約不履行”への不満を承知の上で頼み込むのも、最近の砂糖不況で背に腹はかえられないからだ、と農林省や業界筋ではいつている」²⁸。当然のことながら、交渉は難航したが、約2ヵ月後の2月の末に、一定部分の繰延べが、1トン当たり9ドルの違約金の支払いとともに認められたが、代金の延払いはオーストラリア側の受け入れるところとはならなかった²⁹。この段階では、「世界の砂糖需給が大幅に緩んでおり、市況もトン当たり160ポンド弱と、契約価格の229ポンドを大きく下回って」いた³⁰。

5 価格改定交渉

この3ヵ月後の5月、日本側はCSR社に対し、「国際砂糖価格相場が大幅に下がっているためこれより高い水準に設定されている契約価格の引き下げを申し入れた」³¹。さすがにこの段階では、日本の新聞も「オーストラリア側の反発必至」³²と、この記事に副題をつけている。契約交渉時には、一時期トン当たり600ポンドもした「国際相場のこうしたバカ高値はほんの一時のことだった。高値に刺激されて砂糖生産国は急ピッチで増産、国際的な需給関係は一挙に緩んだ。砂糖の値段はみるみる下がり、200ポンドはおろか、最近では100ポンドそこそこ。49年当時の5分の1から6分の1への暴落ぶりだ。／そこで、日本側は契約のなかにあった『見直し条項』をたてに、トン当たり170ポンドに引き下げよう要求した。契約当時の229ポンドは、その後、ポンドが安くなったので、いまでは285ポンドになっている。4

28 朝日新聞1976(昭和51)年1月14日朝刊9頁。

29 日本経済新聞1976(昭和51)年2月25日朝刊7頁(ただし、次注引用の朝日新聞は、違約金を1トン当たり4ドル50セントとしている)。

30 朝日新聞1976(昭和51)年2月25日朝刊9頁。

31 朝日新聞1976(昭和51)年5月7日朝刊8頁。

32 朝日新聞1976(昭和51)年5月7日朝刊8頁。

契約意識の国際比較

割ほど値下げしろというわけだ。しかし、『見直し条項』なるものは『両当事者は少なくとも毎年度1回、この協定の運用と継続性について見直しを行う』というもの。日本側はこれを値引き要求の根拠にしているが、オーストラリア側は『船積みの方法など、技術的な問題を見直すもので、値段について協議しようというものではない』と突っぱねた。／オーストラリア側にしてみれば、長期固定価格に基づいて生産計画などを立てている。それを土台ごと変えられたのではやっていけないということだろう。『せいぜい260ポンド程度への小幅値下げならいい』と主張している³³。

この価格改定の申入れは、2月の段階で契約の付属覚書第2項にもとづき、契約の運用および継続にかんする見直し会議の開催として申し入れられた³⁴。同項は、次のように規定している。The Seller and Buyer shall consult together at least once each contract year throughout the duration of this contract to review its operation and continuation. この条項中の、オペレーションをレビューするという表現は、オーストラリア側のいう船積み方法など技術的な問題を見直すという解釈に適合するが、コンティニュエーションをレビューするという表現は、契約の打切りのための意見交換（コンサルト）ができることを意味しているように解釈する余地もありうるであろう。しかしいずれにせよ、「契約の運用及び継続性」について少なくとも年1回意見交換をしなければならない、という覚書の文言によっては、意見交換によって合意が成立しない場合には、特別の取決めがない以上、現行協定どおりということにならざるをえないであろうから、現行協定が存続することが有利と考える当事者ががんばれば、他方当事者はそれ以上打つ手はなかったわけである。

5月から開催された交渉は、難航に難航を重ねた。この当時のオーストラリア側、日本側の状況について、新聞は次のように報じている。まずオーストラリア側は、『昨年7月の原糖長期協定スタートを契機に、クインズランド州のさとうきび生産者農家が一斉に増産体制を目指して投資、さらに港湾施設も増強するなど先行

33 朝日新聞1977(昭和52)年9月13日夕刊3頁。

34 田中・上野、前掲注<6>、69頁。

投資が相次いだことから、これらの人々が納得しない限り、値下げは難しい』と説明していたという。／と云ってわが国精糖業界も引くに引けないギリギリの状況に置かれているのも確か。業界全体で1000億円にのぼる膨大な赤字を抱え込んだ同業界にとって『諸悪の根源は、協定で決めた高いオーストラリア産糖の輸入だ』と映っても不思議ではない。なにしろ、一昨年暮れの同協定締結時には海外相場の半値と“安い協定価格”が、いまや海外相場の下落に次ぐ下落とポンド安から逆に2.5倍の“超高値原糖”になっているのである。オーストラリア産原糖を積み込んだ1万トンの貨物船が入港するごとに精糖業界は10億円の赤字を背負い込む惨状なのだ³⁵。

8月の新聞報道によると、この段階で出された「オーストラリアの提案は、5年契約の残り3年分の契約総額の10%余に相当する7500万オーストラリアドルを値引きするかわりに、その分を上乗せした固定価格で契約を2年延長するというもの」であり、「これ以上は絶対譲れない、というきびしい態度をとっている背景として、ひとつには国内政治とのからみがある。同国は今年11月に選挙が予定されているが、原糖生産地のクインズランド州では生産農家8万戸、関係労働者25万人といわれる砂糖票が選挙の行方を左右する。このため連邦政府も野党も、砂糖農家にしわが寄るような指導はしにくい事情にある。また、現地では、日本との長期契約を担保に銀行から融資を受けており、価格が下がると資金計画がピンチになる点だ。／もうひとつは、他の長期契約への影響。オーストラリアは日本のほかマレーシア、シンガポール、韓国、ニュージーランドと砂糖の長期契約を交わしており、日本に対し譲歩すると、他の国からも価格改正問題を持ち出される恐れがある³⁶。交渉内容の詳細はある程度紹介されているが、その点は別文献に譲る³⁷。この価格交渉は長引き、翌1977(昭和52)年になっても、決裂、再開等を経ながら継続していった³⁸。

35 日本経済新聞1976(昭和51)年10月17日朝刊6頁。

36 朝日新聞1977(昭和52)年8月12日朝刊8頁。

37 田中・上野、前掲注<6>、170頁以下。

38 朝日新聞1977(昭和52)年6月17日朝刊7頁、朝日新聞1977(昭和52)年6月18日朝刊8頁。

6 交渉過程において登場した受領拒否構想

交渉が難航していた1976(昭和51)年10月、「オーストラリアとの原糖輸入長期協定に参加しているわが国精糖メーカー 33社は、オーストラリア側が同協定で決めた原糖価格の引き下げに応じない間は原糖受け入れを拒否していくことを決めた。同協定で決められた高値のまま原糖を買い付けると、ドロ沼状態にある精糖業界はさらに壊滅的状况に追い込まれるとの強い危機意識から、強硬な姿勢を打ち出したもので、同協定の価格引き下げ交渉で来日中のオーストラリア側代表にこの方針を伝えた。精糖業界は実勢価格までオーストラリア側が大幅な譲歩をしてくるまでは、一致して強い態度を貫く構えである」。「今回の精糖業界側の措置は、9月末から東京で開かれていたオーストラリアとの原糖長期輸入協定の価格引き下げ交渉で日本側の豪州糖幹事会の代表から表明されたもの。これまでのような“お願いする”といった姿勢だと、オーストラリア側は値下げに応じる情勢にはないとみて、同協定締結を積極的に支援した農林省や締結の窓口となった三井物産、三菱商事両商社の上承を得て踏み切った。／今回の措置により、わが国精糖業界各社は、オーストラリアの原糖輸出の一手引き受け会社であるCSR(コロニアル・シュガー・リファイニング)社向けの船積み申請書の発行を今月中旬から一斉に中断する。原糖長期輸入協定よると、CSR社は日本側精糖メーカーが船積み3ヵ月前に発行する申請書に基づき、輸出を実施する仕組みになっていることから、52年1月以降、日本向けの原糖輸出は事実上ストップせざるを得なくなる」³⁹。

7 実行された受領拒否と紛争の深刻化

さきに5に紹介したような価格改定交渉の膠着状況が続くなかで、日本側から再

39 日本経済新聞1976(昭和51)年10月14日朝刊8頁。

度受領拒否の表明が行われた。1977(昭和52)年7月、三菱商事の社長は、「豪が値引きに応じねば原糖引き取り拒否」を表明するとともに、「こうした状況について『本来は契約を履行しなければならないかもしれないが、精糖メーカーは国際相場よりも高い豪州原糖を買っているため経営が破産寸前にあり、このまま引き取りを続けたら倒産してしまう』」と説明した⁴⁰。この直後の7月12日から、オーストラリアから原糖を輸送してきた輸送船が日本側の受取拒否により東京湾に立ち往生する事態が始まった。

このような状況の深刻化にともない、「事態を憂慮したオーストラリアのプレーザー首相からは15日、福田首相あてに、打開のため日本政府が乗り出すよう求めてきたといわれ、原糖値下げ交渉は日豪関係を左右する外交問題に発展しかねない」⁴¹状況となった。そして、7月の末には、「農林省の杉山克己食品流通局長が今週中にオーストラリアを訪問、事態の打開に努めることとなった。……長期契約とりまとめで大きな役割を果たした日本政府の乗り出しを望んでいたオーストラリア側の意向にこたえた形で、杉山局長は、オーストラリア政府関係当事者と話し合い、双方業界が歩み寄る地ならしを進めるものとみられている」⁴²。この問題は、8月8日に、クアラルンプールで開かれた東南アジア諸国連合(ASEAN)の拡大首脳会議に出席したさい行われた当時の福田首相とオーストラリアのプレーザー首相との首脳会談でも話し合われたが、進展はなかった⁴³。このように政府が乗り出したにもかかわらず、交渉は依然難航した。

同年9月、「オーストラリア・クインズランド州砂糖委員会は、日本の精糖業者33社が日豪砂糖長期協定を破ったとして、これら各社が9460万オーストラリア・ドル(約275億円)の損害賠償を支払うよう求める訴状を28日ロンドン砂糖協会に提示した」⁴⁴。

この段階では、オーストラリアの「原糖を積んで既に横浜に入港している10隻あ

40 朝日新聞1977(昭和52)年7月8日朝刊8頁。

41 朝日新聞1977(昭和52)年7月23日朝刊9頁。

42 朝日新聞1977(昭和52)年7月27日朝刊8頁。

43 朝日新聞1977(昭和52)年9月2日朝刊1頁、同1977(昭和52)年9月13日夕刊3頁。

44 読売新聞1977(昭和52)年9月30日朝刊8頁。

契約意識の国際比較

まりの船は荷を降ろすことができず、港内で数週間にわたり立ち往生⁴⁵していた。新聞が『東京湾砂糖づけ騒ぎ』と呼んだこのような状況につき、当時の新聞は、次のように報じている。「長期な停泊えらい損害／1日5000ドル／第1船のソ連船ウエレンが到着したのは、7月12日。以来、パナマ船あり、リベリア船、それに日本船……と船籍はさまざまだが、一週間ぐらいの間隔でオーストラリアからせつせと砂糖を運んできた。いまのところ、これ以上の入港は予定されていないが、荷揚げをして引き揚げる気配は全くない。／もう2カ月も停泊しているソ連船。入港したては、船員が交代で横浜港に上陸していた。それが最近ではぼったり見かけなくなった。上陸する場合、停泊地からさん橋まで小船を雇うが、これが1時間8400円。『小遣いが乏しくなったのかな』とソ連船の代理店はいう。／船会社としても、えらい損だ。船が動いていなくても、船員への給料は払わなければならない。ほかの仕事ですれば入るはずのカネも入らない。契約上は荷揚げに必要な日数を過ぎると、滞船料として1日当たり5000ドルを荷受け側に請求できることになっている。それをもとに計算すると、ソ連船の場合、約50日分として25万ドル、ざっと7000万円近い額になる」⁴⁶。

8 交渉の妥結

このようにこじれにこじれきった日豪砂糖交渉も、1977(昭和52)年10月、やっと妥結気運に向かい、10月18日に当時東京湾に15隻、大阪湾に1隻、計16隻の砂糖船が積載していた砂糖を暫定価格で引き取ることが決定した⁴⁷(この時点では、滞船料については別途協議ということになっていたが、最終的には150万ドルの滞船料については、オーストラリア側が支払うことが決定された⁴⁸)。ついで10月末、日本とオーストラリアの間で大きな経済紛争に発展した砂糖問題についての交渉

45 朝日新聞1977(昭和52)年9月29日朝刊9頁。

46 朝日新聞1977(昭和52)年9月13日夕刊3頁。

47 朝日新聞1977(昭和52)年10月19日朝刊8頁。

48 長坂、前掲注<6>、6頁。

は、「豪側、大筋で押し切る」⁴⁹と新聞が報ずるようなかたちで妥結し、全面的な決着をみることになった。

この後、クインズランド州政府は、ロンドン砂糖協会への仲裁の申立てを取り下げた。

これを報ずる新聞は、「日本の全面譲歩で合意」との題のもとに、次のように述べている。「妥結内容はほぼオーストラリア側の主張を取り入れたもので、日本の精糖業界が国際価格より高い砂糖を引き取らざるを得ない状況は変わっていない。……合意内容は明らかにされていないが、関係筋によると①1980年まであと3年残されている現行協定を実質的に1年延長して、毎年60万トン輸入する②このうち輸入量の75%（年間45万トン）は現行協定価格の1トン当たり約280ポンドより約7%安い260ポンド程度とする③残りの25%（年間15万トン）は上限価格が300ポンド程度、下限価格が150ポンド前後という範囲を設けて、その時のロンドン砂糖市場価格（LDP価格）とする。その一部については若干のプレミアムを上乘せする—という内容といわれる。／結局、現行協定では今後3年間で引き取ることになっていた180万トンの原糖を価格は若干引き下げて4年間で引き取ることとし、新たに60万トンを国際価格で買い取るという内容だ。高値原糖の年間の引き取り量が減少したことは、メーカーにとって多少有利だが、実質的には赤字が繰り延べられたにすぎない」⁵⁰。また、「精糖業界は豪州糖を製品化して販売するだけで年間500億円もの赤字を出す羽目になっていた。そこで、メーカー側はオーストラリア側に価格の大幅な引き下げを要求、去年6月から交渉が始められた。交渉がもつれると、日本側の交渉の主導権は農林省と商社の手に移った。両国間のミゾがますます大きくなる恐れが出てきたからだ。／そして結果的にはわずか7%の値引きで屈服することになったが、交渉の最終段階ではメーカー間に『勝手にしてくれ』といったムードが支配的になっていた」ともいわれている⁵¹。ただ1977(昭和52)年から急激な円高が始まったため、7%の値引きと円高効果を合わせると、日本

49 読売新聞1977(昭和52)年10月27日朝刊1頁。

50 朝日新聞1977(昭和52)年10月27日朝刊1頁。

51 朝日新聞1977(昭和52)年10月27日朝刊4頁。

契約意識の国際比較

側にとっての値下げは、一定程度の実質をもつものであった。ある新聞では、「価格については『満足できるものではない』(藤山覚一郎大日本精糖社長)」というものの、改定協定と新協定を合わせた平均価格をとると、現時点でみた場合、旧協定に比べると20%程度は安くなったといえる」とも報じられている⁵²。

このような交渉の妥結につき、長坂寿久氏は次のように述べている。「妥結時の10月26日の為替レートで換算すると、固定価格分(180万トン)の平均価格は、トン当たり255ポンド(410豪ドル)となっているから、依然として国際相場の2倍である。……ところが皮肉なことには、今度の紛争を決着に導いたものは、実は『円高』という天祐的なものだったのである。先に協定を調印した時(77年12月)は、日本によってトン当たりの円コストは16万円であった。それが新しい協定を契約した頃(77年10月)には、円高によって、12万円弱に下がっていた。この円高によって、日本側の負担は、日本側の値下げ要求幅の範囲内に入ってきたのであり、たった7%の値下げでも妥協できたのである。つまり契約上の値下げは7%だが、これとは別に25%以上の実質値引きが『円高利益』によってなされたのである。／この“天祐”がなかったならば、7%の値下げは、このような大きな紛争結果の収支としては、あまりにもみじめであっただろう。というよりも、この紛争はさらに長引いていくに違いない⁵³。

9 結語

まず、以上の経過を表のかたちにまとめてみよう。

《日豪シュガー・ケースの経緯》

| | |
|---------------|------------|
| 1974(昭和49)年4月 | 交渉開始 |
| 12月 | 原糖長期輸入契約成立 |
| 1975(昭和50)年7月 | 契約履行開始 |

52 日本経済新聞1977(昭和52)年10月27日朝刊7頁。

53 長坂、前掲注<6>、36頁以下。

| | |
|---------------|--|
| 9月 | 年内引取り分の引取り延期 |
| 1976(昭和51)年1月 | 再度の引取り延期と代金の延払いの申入れ |
| 2月 | 違約金の支払いを条件に繰延べのみ認めることで合意 |
| 5月 | 日本側、価格変更の申入れ、交渉難航 |
| 10月 | 受領拒否構想の登場 |
| 1977(昭和52)年7月 | 日本側の原糖引取り拒否によりオーストラリアからの原糖輸送船の東京湾滞船始まる |
| 10月 | 価格改定交渉妥結 |

この一連の取引における日本企業の行動をどのように評価するかは、はなはだ微妙な問題である。この事件の直後、ある新聞の社説は「砂糖のように市況変動のはげしい商品について……商社が中心になって固定価格の日豪長期協定が結ばれたのは、商社・精糖企業に投機的商法に走りやすい体質が抜き難く潜んでいたからともいえる」とも論じている⁵⁴。また、オーストラリアとの交渉にあたった大日本精糖社長の藤山覚一郎氏は、「『砂糖は値動きの激しい商品だから、価格を長期間固定した契約は危険だという予感があったけれど、正直いって国際相場は下がってもせいぜいトン当たり200ポンド(豪州糖の契約価格は当時229ポンド)程度とみていた。それが100ポンドぎりぎりまで下がったのだから、判断が悪かったといわれても仕方がない』」⁵⁵と述べている。また、この契約紛争当時、朝日新聞のシドニー支局長をしていた小林宏氏は、次のように述べている。「『砂糖は国際商品。変動があるのは十分予想できたはず』といった『げすの跡知恵』的意见もあろうが、スーパーから次々と砂糖が姿を消す異常なふんいきのもとでは協定価格を国際相場で、というオーストラリアの主張を付けて固定価格にしたのはやむを得なかったかもしれない。／だが、日本側は砂糖は価格変動の激しい国際商品ということ十分に読んだ上で、この協定で大きなカケに出た、というのが真相らしい。『3勝2敗』説がそれだ。つまり協定(5年)のうち3年間は、協定価格が国際相

54 日本経済新聞1977(昭和52)年10月30日朝刊2頁。

55 朝日新聞1977(昭和52)年9月13日夕刊3頁。

契約意識の国際比較

場を下回る。2年間はこの逆になり、差し引き1年は日本側が得をする、というカケである」⁵⁶。もし、本事件の背景がこのようなものであるとすれば、ばくちが裏目に出た日本が倒産の危機をさげびながら事後的に当初の契約の改定を迫ったという側面もあるように思われる。

第3節 小括

第2節に述べた日豪シュガー・ケースは、日本人の契約観との関係からほどのように理解したらよいであろうか。澤木敬郎は、川島・契約意識論を引用しながら、「契約の内容についても、小作契約、建築請負契約、身元保証契約などを例にしながら、日本では、契約内容に融通性があることによって安定感がえられるのであって、紛争が起これば、その時に円満な話し合いで解決すればよいと一般に考えられていることが明らかにされ、やはりそこでも不確定性が好まれている」⁵⁷と述べ、日豪シュガー・ケースを川島・契約意識論の例証として理解する。契約意識論を離れても、「日本では、法が好まれない」、「日本民族は、情動性の勝る性格型に属しており、法に対してアレルギー反応を起す」⁵⁸と語られることも多いが、このような理解と、日豪シュガー・ケースにおける日本企業の行動には一脈通ずるものがあるようにも思われる。

たしかに、契約締結後に、協議によって価格改定を求めた融通性を求めた日本側契約当事者の行動は、「権利義務が不明確且つ不確定な・したがって話し合いによる解決を期待して詳密な規定をもたない契約」⁵⁹という川島テーゼと合致しているようでもある。しかし、利益の獲得、損失の回避はビジネスの基本目標であるから、この種の行動は、ビジネスマンの普遍的行動である可能性もありうるし、ま

56 小林、前掲注<6>、202頁以下。

57 神島二郎・澤木敬郎・所一彦・淡路剛久編『日本人と法』（ぎょうせい、1978年）124頁。

58 Y. NODA, INTRODUCTION AU DROIT JAPONAIS 175./182. 大木雅夫『日本人の法観念』（東京大学出版会、1983年）25頁。

59 川島、前掲注<1>、119頁。

第1部 契約意識論序説—日本人とアメリカ人の契約観

た、締結した契約のもたらす結果が破産の危機であるような場合に、危機に瀕したビジネスマンが万国共通にその契約の遵守からの離脱を求める行動をとる可能性も、また否定できないのである。

このような観点から、次の第2章第1節で、日豪シュガー・ケースとほぼパラレルな状況のもとでのアメリカ企業の行動としてウェスティングハウス・ケースを、第2節でより一般的なアメリカ企業の行動を考察したマッコーレイの研究をとりあげることにしよう。

その後、日米2カ国を離れたより普遍的で実証的な研究として、われわれの調査結果を第3章以下で報告することとする。

(加藤雅信)

第2章 「アメリカ人の契約観」とウェスティングハウス・ケース

第1節 ウェスティングハウス・ケースにみるアメリカ企業の契約行動

1 はじめに

第1章で検討した日豪シュガーケースときわめて類似した事件が、アメリカでもほぼときを同じくして発生した。それはウェスティングハウス・ケースと呼ばれる事件であり、長期契約、目的物の市況の大変動、破産に直面という3点で日豪シュガーケースに酷似している。この事件で、一般にはもともと「リーガリスティック」であるといわれているアメリカの会社がいかなる行動をとったかをみてみることにしよう。

2 長期契約

ウェスティングハウス社は、原子炉の主要な製造業者であり、原子力発電に当時まだ不慣れで抵抗感のあった電力会社に原子炉を販売するために、燃料であるウランを固定価格で供給するという長期契約を1973年から1974年にかけて多数締結した。具体的には1975年1月1日現在で、合衆国の電力会社23社、海外の電力会社3社とこのような固定価格の長期契約を締結しており、1975年から1988年の期間に6万トンほどのウランの供給の義務を負っていた。その約定の固定価格は1ポンド当たり8ドルから10ドルであったと推測されている。しかし、ウェスティングハウス社は、このウラン納入のための手当てとして、6000から7000トンの在庫と、ウラン供給者からの仕入契約1万4000トンの合計訳2万トン分しか対策を立てていなかった。したがって、約4万トン不足していた。

3 市況の大変動

ところで、ウランの市場価格は1962年から1967年まで1ポンド8ドルであったのが、その後下がりはじめ、1968年には6ドル台に下がり、1971年には6ドルを割り込んだ。当時の一般的な予測は、原子力発電の発展を予測して価格上昇を強く示唆していたが、価格低迷は続き、1973年になっても6ドル台後半であった。この状況下で上記の固定価格の長期契約が多数締結されたのであるが、実はそれらの締結の最中からウランの市場価格は急騰に転じており、1974年6月には1ポンド当たり10ドルを超えていた。この急騰は更に続き、1975年5月には、上記の推定固定価格の倍を超える21ドルとなり、その年の暮れには35ドルをつけた。

4 破産の危機

結局、契約上の義務としてウェスティングハウス社は、ウラン生産者から市場価格である1ポンド当たり35ドルほどでウランを買って、それを固定価格の10ドル程度で電力会社に供給しなければならなくなったわけである。これは単純計算によれば総額で20億ドル以上の損失となる(1ドル100円換算で2000億円)。これでは、原子炉本体の販売利益をいくらまわしても、埋め合わすべくもない。この損失はウェスティングハウス社の総資産の半分以上に相当した。つまり、このまま履行すればウェスティングハウス社は破産するほかはない状況となったのである。

5 決着

では、日本人の契約意識に対比される「近代的」な契約意識をもつとされるアメリカ合衆国の会社は、契約を遵守して赤字の履行を破産するまで続けたのであろうか？ ウェスティングハウス社は、法に殉じて誇り高く破滅したのであろうか？

1975年9月8日にウェスティングハウス社は、上記ウランの長期供給契約に反故にすると一方的に宣言した。そのさい、この一方的契約破棄の正当化根拠として、合衆国統一商事法典に規定する「事業としての非現実性 (commercial

impracticability)」を援用した。この契約破棄宣言の結果、ウェスティングハウス社は、27の電力会社が提起した合計14の訴訟の被告にされることになった。これらの訴訟はその後すべて和解で決着がつけられている(事業としての非現実性の要件が充足されておらず、したがって、判決までいけば被告敗訴となっていたであろうとの分析が有力である)。結局、ウェスティングハウス社は、自ら招いたといえるこの存亡の危機を、強引かつ一方的に法を曲げることで乗り切ったといえるであろう。

(太田勝造)

第2節 「アメリカ人の契約観」の実相

第1節でとりあげたのは、1つのケーススタディーであったが、ここでは多少普遍性をもつ研究として、有名なマッコーレイのウィスコンシンでのインタビュー調査¹をとりあげることとしよう。この調査は先に紹介した川島『日本人の法意識』の公刊とほぼときを同じくしてなされたものであるが、川島テーゼにおいて「日本的な契約観」とされていたものが、ウィスコンシンのビジネスマンの間でもかなり共有されていることが明らかとなる。かりにこれがアメリカの他の地方でもみられるのであれば、川島のな日米対比が果たして妥当であるのか否か、疑問を抱かせることになる。この研究は、わが国でも注目されることが多いが²、その特徴的なところをここでも紹介することにしよう。

1 Macaulay, *supra* note, Chapter 1, <4>.

2 川又良也「アメリカ統一商事法典2 - 207条について」京都大学商法研究会編『大隅健一郎選歴記念・商事法の研究』(1968年)291頁、星野英一『民法論集 第3巻』(有斐閣、1972年)62頁、樋口範雄「法意識調査に関する一資料」学習院大学法学部研究年報19号(1984年)304頁以下、同『アメリカ契約法 [アメリカ法ベシックス1]』(弘文堂、1994年)14頁、太田知行「交換過程における契約の役割——日米の比較を中心にして」藤倉皓一朗・長尾龍一編『国際摩擦——その法文化的背景』(日本評論社、1989年)217頁以下、内田貴『契約の再生』(弘文堂、1990年)61頁以下、マーク・ラムザイヤー『法と経済学——日本法の経済分析』(弘文堂、1990年)68頁以下、中田裕康『継続的売買の解消』(有斐閣、1994年)415頁以下等。

「ビジネスマンは、紛争解決や調停のために法的なサンクションを用いることは稀である」³。「取引が大きなリスクを伴うものであっても、ビジネスマンは、短い手紙での『男の約束』、握手、あるいは『一般市民としての誠実さと礼節』に頼ろうとするのが通常である」。「巨額の取引で大きなリスクがありそうな場合でも、ビジネスマンが契約を簡単なものにとどめ、公文書的な形式性を避けようとすることに、法律家は不満を抱いている」⁴。

「契約外のペースで、相当な量のやりとりが行われている」。「関係が継続している間は、一方または双方当事者の契約債務は合意によって変更され、やりとりによる調整がはかれる。たとえば、買い手は注文済みの商品の全部または一部を、もはや必要なくなった場合に、キャンセルすることが許されることもある。売り手も、取引環境が激変した場合は、約定価格以上の価格の支払いを受けることがある」。「ビジネスマンは、契約を締結したと感ずるのではなく、注文を受けた、と感ずることがしばしばである。彼らは、『契約違反』というより『注文の取消し』と表現する。……彼らは、キャンセルが悪いことだとは考えていない。[この法律事務所の]多くの依頼者たち、少なくとも重工業の人たちは、売主と買主という関係の一部として、キャンセルする権利がある、と信じている。非常に曖昧な期限ではあるが、その期限以内ならば、どんな取引からでも手を引けるということが、広く一般的に見られる態度なのだ。この態度には、法律家は、しばしば驚かされる」。「紛争が生じた場合には、契約、または潜在的ないし現実にある法的サンクションには言及されることなく、それが解決されることが多い。このような交渉過程では、法的権利に言及すること、または訴訟提起をほのめかすことにはためらいがある。注意深く作られた詳細な契約書を当事者がもっており、それには、たとえば、売り手が引渡納期を守ることができなかった場合のことが規定されていても、現実にはその事態に至った場合、当事者はその契約に言及することなく、あたかもその原契約が存在しなかったかのように紛争解決交渉を続けることがしばしばである」。「もし何かが生

3 Macaulay, *supra* note <4>, Chapter 1, at 55.

4 Macaulay, *supra* note <4>, Chapter 1, at 58.

契約意識の国際比較

こつても、あなたは相手方に電話し、問題を処理すべきだ。もしまた取引きをしようと思っているならば、どちらも法律的な契約条項などを読んではいけない。ビジネスを続けようと思うならば、法律家のところに駆け込んではいけない。なぜって、人間は礼儀正しく振る舞うべきなのだから。「もし法律家と会計士を入れさえしなければ、どんな紛争も解決できる。彼らは、ビジネスに必要なギブアンドテークをわかっていないのだ」⁵。

「細心の注意をもって組み立てられた契約書も、ビジネスでやりとりをする関係にとっては必ずしも望ましいものではない。それは信頼の欠如を示すものであり、…友情の必要性を鈍磨させ、協力的に行うべき事業を、敵対的な馬匹取引きのような抜け目のないものに転じてしまう」。「かくして、『フレキシビリティ』とよばれていたものは失われることになる。ビジネスマンは、実際の環境にそくして交渉ができるように、契約債務をあいまいなままにしておくことを好むようである。」⁶。

「契約違反を理由に訴訟を提起すれば、特定の紛争は解決できるかもしれない。しかし、かかる訴訟は2つの企業間の『結婚』を終わらせる『離婚』のような結果になることが多い。なぜならば、契約違反訴訟は、いずれにしても不誠実さを思わせるやり方で提起されがちだからである」⁷。

以上をみると、川島が観察した日本人と、マッコーレイが調査したウィスコンシンのビジネスマンとは、まるで兄弟のように思えてくる。

日本人とアメリカ人あるいは西洋人の契約観は、はたして似ているのだろうか、違うのだろうか。

(加藤雅信)

5 Macaulay, *supra* note <4>, Chapter 1, at 61.

6 Macaulay, *supra* note <4>, Chapter 1, at 64.

7 Macaulay, *supra* note <4>, Chapter 1, at 65.