



英文契約書作成・締結上の留意点

企業の規模を問わず国際的な取引が多数行われている今日、契約の相手方が英語圏であるか非英語圏であるかを問わず、英文契約書が締結される場面が多くなっています。

英文契約書を用いた国際取引についてトラブルが生じた場合、国内取引のトラブルに比べてリスクが大きくなりますが、英文契約の締結にあたり、リスクに応じた注意が十分に払われずに、国内契約と同様に交渉、ドラフティングが進められることが少なくありません。その理由としては、和文契約書の理解の延長で英文契約書を解釈していたり、英文契約書及びその背景にある考え方・文化についての理解が不足していたりすることが考えられます。

以下では、英文契約を締結するうえで把握しておくべき、英文契約書の背景にある考え方・文化と、米国法上の典型的な解釈準則を紹介するとともに、国際物品取引のルールであるウィーン売買条約の概要についてご説明します。

1 英文契約書の背景にある文化と我が国のそれとの違い

わが国における商取引では「口約束でも守られなくてはならない」との認識が強く、契約の解釈においては、契約書の記載だけでなく、信義誠実の原則が働く場合があります。

これに対して、英語圏においては、異なる国籍・宗教・慣習・文化・思想を持つ当事者間における取引が行われてきたため、契約締結後に「言った言わない」で紛争となることを防ぐために、「書面に表れていないことは合意事項ではない」という書面重視の文化が定着してきたものと考えられます。

2 Parol Evidence Rule (口頭証拠排除原則)

英文契約書の背景にある書面重視の考え方の表れとして、米国契約法上の原則である、Parol Evidence Rule (口頭証拠排除原則) が挙げられます。

これは、当事者間に一定の事項につき確定的な書面合意が存在する場合において、契約外の証拠を使用して当該合意の内容を否定・修正 (ないし場合によっては補完) することを禁じる米国契約法上の原則です。

英文契約書において、以下のような Entire Agreement Clause (完全合意条項) が多くみられるのは、この原則が適用されることを明確にするためです。

【完全合意条項】

本契約は、この契約に関する当事者の全ての合意事項を規定したもので、本契約締結日前に口頭又は書面で当事者が行った全ての約束、表示、保証に優先する。各当事者は、他の当事者に対し、そのような約束、表示又は保証に依拠して本契約を締結していないことを保証する。

このような完全合意条項の定めがある契約、Parol Evidence Rule の適用のある契約について、契約外の証拠を持ちだして契約文言の客観的な意味と異なる事実を立証しようとしても、認められないおそれがあります。

よって、交渉の最終段階において、合意内容と契約文言に齟齬・疑義があると認識しながら、相手方が「大丈夫、問題ない。」と回答したのを信じて英文契約を締結することは、大きなリスクを伴うため避けるべきです。

わが国においても、完全合意条項の解釈が問題となった裁判例において、裁判所は以下のとおり判示し、完全合意条項を有効としています。少々特殊な事例ですが、国内契約においても、完全合意条項を無視することはできません。

【東京地裁平成7年12月13日判決】

(本契約を締結したものはいずれも、本契約に関する) 事務に関しては十分な経験を有し、契約書に定められた個々の条項の意味内容についても十分理解し得る能力を有していたというべきであるから、本件においては、右条項にその文言どおりの効力を認めるべきである。すなわち、本契約の解釈にあたっては、契約書以外の外部の証拠によって、各条項の意味内容を変更したり、補充したりすることはできず、専ら各条項の文言のみに基づいて当事者の意思を確定しなければならない。

3 契約文言を重視するその他の解釈準則

(1) 規定外排除原則 (expressio unius est exclusio alterius)

当事者が、特定の事項を契約文言中に規定した場合には、そこに列挙されていない事項は除外する趣旨である、と解する原則であり、契約条項における特定の事項の列挙が、原則として限定列挙と解釈されることとなります。

(2) 同類解釈原則 (ejusdem generis)

規定外排除原則と類似する解釈原則として、同類解釈原則が挙げられます。

同類解釈原則とは、契約文言中に、いくつかの個別事項が列挙されているのに続いて、一般用語が併せて規定されている場合には、当該一般用語には、その前に列挙されている例示条項に類するものだけが含まれるものとして制限的に解釈するという原則です。

これらの解釈準則を排除するため、”Including but not limited to ～, ～.” (「～, ～を含むが、これらに限られない」といった、英文契約書を扱ったことのある方なら見慣れた条項・文言が多用されております。

契約解釈準則としては、契約交渉・作成過程に着目したものもありますが、英文契約書の解釈において書面重視の傾向は強く、国際取引を進めるにあたっては法的検討を踏まえたドラフティング、契約書作成における交渉が重要です。

4 ウイーン売買条約

(1) ウイーン売買条約とは

ウイーン売買条約は、正式には、「国際物品売買契約に関する国際連合条約」(United Nations Convention on Contracts for the International Sales of Goods) といひ、国連国際商取引法委員会が作成し、1980年にウイーン外交会議で採択され、1988年1月1日に発効した条約です。

2013年1月現在の加入国は78カ国に上っており、わが国では2009年8月1日からウイーン売買条約が適用されることとなりました。米国、中国、ロシア、英国以外の欧州各国など日本の主要な貿易相手国はウイーン売買条約の締約国が多く、ウイーン売買条約の適用について検討を要する取引も多いと考えられます。

ウイーン売買条約について特に重要な点は、締約国間での物品売買契約において、特に当事者が排除しない限りは、ウイーン売買条約のルールが適用されるという点です。

(2) ウイーン売買条約の適用範囲

ウイーン売買条約が適用されるのは、「異なる国に営業所を有する当事者間の物品売買契約」で、次のいずれかの要件を満たす場合です(同条約1条(1))。¹

- ① 売主、買主それぞれの営業所の所在国の両方ともが締約国である場合(同条(1)(a))
- ② 売主、買主それぞれの営業所の所在国のどちらかが非締約国の場合で、国際私法の準則によれば、締約国の法律を適用すべき場合(同条(1)(b))²

(3) 民法との相違

ウイーン売買条約は、締約国間の国際物品売買契約について、当事者が排除しない限り適用されますが、具体的な日本法との違いを一部例示すると以下のとおりです。なお、現在検討が進められている債権法改正において、こうした相違点を縮小させる提案も多く示されており(法務省法制審議会「民法(債権関係)の改正に関する中間的な論点整理」参照)。

- ① 承諾の効力発生時、契約の成立時について到達主義を採用している(同条約15条)。
⇔日本民法は発信主義。
- ② 申込みの撤回は原則可能である(同条約16条)。⇔日本民法は原則不可能。
- ③ 申込みに対して変更を加えた承諾は、変更が実質的でない限り有効であり契約は成立する。(同条約19条)
- ④ 契約違反に過失を必要としていない(同条約45・61条)。但し、自己の支配を超える障害により契約違反が発生した場合、損害賠償責任を免責する(同条約313条)。
⇔日本民法は原則として、債務不履行には故意または過失が必要。
- ⑤ 契約違反の救済について、損害賠償責任はあらゆる契約違反に認められるが、契約解

¹適用対象外の例としては、個人用・家庭用の物品売買や、有価証券・船舶・航空機の売買契約などが挙げられます(同条約2・3条)。

²上記②については締約国が適用を留保できるとされており(ウイーン売買条約95条)、米国・シンガポールなどはこれを留保しております。そのため、非締約国との物品売買契約を締結するにあたり、米国やシンガポールなどの95条留保国を紛争解決地や準拠法として選択することは避けるべきです。

除については制限し、「重大な契約違反」や一定期間内に契約違反の治癒されない場合などに限定している（同条約 25 条、49 条(1)(a)・(b)等）。

(4) ウイーン売買条約の利用についての是非

ウイーン売買条約については、わが国が加盟して日が浅いこともあり、専門家も限られております。また、同条約を適用するメリットが分からないなどといった理由でわが国での利用は一部にとどまっております。

しかし、日本において貿易する企業にとって、ウイーン売買条約を無視することはできません。上記のとおり、当事者が同条約を排除しない限り、締約国間の国際物品売買契約には同条約の適用があり、契約の解除や損害賠償請求を行うにあたって、想定外の事態に陥ることもありえます。また、前記のとおり、ウイーン売買条約との相違点を縮小させる債権法改正の検討も進められており、わが国の法改正の方向性、ひいてはこれからのわが国の国際取引にも影響の大きい条約といえます。

5 まとめ

冒頭でも書きましたが、国際取引は国内取引に比べて、契約上のトラブルについてより大きなリスクがあるにもかかわらず、十分な法的検討がなされることなく英文契約書が締結されたケースに接する機会がよくあります。

このような取引実務の現状は、取引先への信頼や、経費及び時間の節約に理由があると思われませんが、英文契約に代表される国際取引には、契約解釈準則や適用される法・条約について、締結時に予想しなかった「落とし穴」もありますので、国内取引以上に注意、精査が必要です。

(執筆者 弁護士 鈴木 崇)

本稿に関するお問い合わせは、以下までお気軽にご連絡ください。