仮想事例から学ぶ基本貿易取引上の留意点　7

関西大学名誉教授　博士（商学）　**吉田　友之**

仮想事例　7

　輸出取引を行う当社は、取引候補先と連絡を取り合い交渉を重ね、相手先との取引条件が煮詰まりつつある状況にある。その結果次第で当社は売申込み（Selling Offer）を行う腹積もりでいる。

　そこで今の間に、当社は申込みや承諾（Acceptance）にかかわる知識の整理をしておきたいと考えている。申込みを行う際、その効力が発生する時期や、その取消の可否などについておさらいをしたい。また、相手方から承諾が行われる際、その効力が発生する時期などについても押さえておきたい。それらの概説をお願いしたい。

〔本事例のポイント〕到達主義、発信主義

　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。したがって貿易業者にとってこの意思表示がどの時点で有効となるのかまたそれを取り消すことができるのかどうかを把握しておくことは大切である。また売申込みに被申込人が無条件・無修正の承諾（Unconditional and Unmodified Acceptance）を行った場合に契約が成立することになるため、貿易業者は承諾はどの時点で有効となるのか、換言すればどの時点で契約が有効となるのかを理解しておくことは重要なことである。申込みを受けた被申込人が条件付・修正付の承諾（Conditional and Modified Acceptance）を行った場合には、その承諾は逆申込み（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。その際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べきであり、指定がない場合には申込みで使用された手段で承諾を行うことが無難となろう。

　まず、申込みはどの時点で有効となるのであろうか。申込みの効力発生時期はそれが申込人から被申込人に到着したときである。これは申込みを受ける被申込人からすると、申込みを受け取らなければ申込人からのそれがあるのか否か分からないからであると考えられる。つぎに、申込みは取り消すことができるのか否かについては、それが被申込人に到着する前にその取消の通知が被申込人に到着した場合にはその取消ができると考えられる。申込みを受け取る前であればそもそも申込みの効力が発生していないからである。したがって、申込みの取消の可否については、通信手段に留意する必要がある。例えば、申込みを郵便で行い、その取消を郵便よりも速く被申込人に到達する、電話、ファックス、Eメールで行う場合には、その取消は有効となるが、申込みを電話、ファックス、Eメールで行う場合には、それらより被申込人に速く到達する通信手段はないためその取消は難しいと考えられる。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、効力を定めたもの、換言すれば承諾回答期限を定めたもの（確定申込み〔Firm Offer〕）と、効力を定めていないもの（自由申込み〔Free Offer〕）とがある。前者は、わが国を含めた大陸法系の国では、原則としてその有効期間中は申込みを撤回できない。英米法系では、原則的に承諾により契約が成立する前であれば自由に申込みを撤回できるという点に留意すべきである[1]。ウィーン売買条約[2]（国際物品売買契約に関する国際連合条約〔United Nation Convention for Contracts for the International Sale of Goods ; CISG〕）では、申込みが被申込人に到達する前にその取消の通知が到達する場合に申込みを取り消すことができる[3]。また、申込みが

仮想事例から学ぶ基本貿易取引上の留意点　7

関西大学名誉教授　博士（商学）　**吉田　友之**

被申込人に到達した後であっても、被申込人が承諾を発信する前にその取消の通知が被申込人に到達する場合に申込みを撤回することができる[4]。他方、自由申込みは、わが国では、対話者間では、対話継続中は撤回可能となり、あるいは対話継続中に承諾が行われない限りその効力はなくなる。隔地者間では、原則として相当な期間経過するまでは申込みを撤回できない。しかし、相当な期間とはどれくらいであるのかは取引慣行などによりまちまちであるため、実務上この不安定な状態での申込みは行わない方がよい。

つぎに、承諾はどの時点で有効となるのであろうか。承諾（Acceptance）とは、申込み内容をそのまま受け入れ契約を成立させる旨の意思表示であり、それが有効になった時点で契約が成立することになる。

承諾の効力発生時期は、隔地者間（郵便、電報の場合）では各国により解釈が異なる場合がある。わが国では、その効力発生時期は、2020年改正民法の施行後、原則として承諾が申込人に到達したときであり、契約は申込人に承諾が到達したときに成立する（到達主義）。但し、承諾回答期限付きの申込みの場合には、承諾がこの期間内に不着または遅延した場合には契約は成立しない。独法においては到達主義原則が採られている。しかし、英米法系では、発信主義原則を採っており、承諾の通知を発したときにその効力が生じ契約が成立し、それが発送途中で紛失し申込人に到達しなくても契約の成立には影響を与えない。したがって発信主義を採る国との取引では到達主義を採るように協議すべきである。対話者間（電話、ファックス、Eメールの場合）ではどの法体系においても到達主義原則を採っており、承諾が申込人に到達したときにその効力が生じ契約が成立する[5]。

また、実務上皆無に近いであろうが、当事者が互いに相手方に対して同一の取引条件の申込みを行うことがあり得る。これを交叉申込み（Cross Offer）という。この場合、原則としてわが国では、両者の申込みが相手方に到達したときに契約が成立したものと解釈されている。一方、この場合英米法系では、原則として契約の成立が認められないと解釈されている。したがって、このような申込みが生じた場合には大事をとって相手方からの申込みに対して承諾を行っておく方がよいであろう。

---

[1]英国法では、捺印証書による場合と約因が与えられている場合は申込みの有効期間中はその撤回は不能である。米国法（米国統一商法典〔Uniform Commercial Code；UCC〕）では、申込みが承諾回答期限付（最長3カ月）で商人の署名のある書面による場合には、申込みの有効期間中はその撤回は不能である。

[2] UNCITRAL（国連国際商取引法委員会）により起草され、わが国についても2009年8月に効力をゆうすることとなった。2025年8月現在の同条約の加盟国数は97カ国である。

[3] 15条2項。

[4] 16条1項。

[5] 18条2項。