

ウィーン売買条約の実務上の留意点

弁護士 中務尚子

I. はじめに

中国や韓国、アメリカ、あるいはフランスやイタリアなどのヨーロッパ諸国、チリやペルーなどの南米諸国に取引先はありませんか？もし、あなたの会社が、ウィーン売買条約に加盟しているこれらの国の企業との間で、物を「売買」する取引をしているとしたら、その取引には、当然のこととして、ウィーン売買条約が適用されるのです。

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 Sale of Goods）（略称はウィーン売買条約ですので、以下、「ウィーン売買条約」といいます）に日本がとうとう加入し、平成21年8月1日をもって効力を生じました。ウィーン売買条約は、1980年に採択され、1988年に発効した条約ですが、多くの締結国を確保しているなか、先進国では日本とイギリスのみが加盟していないと言われてきました。日本においては、取引の当事者が契約によって内容を詳しく定めればよいではないか、という考えが根強くあり、また特に当初は条約が果たす役割に懐疑的であったこともあり、経済界あるいは政府が加盟に積極的ではなかったようです。しかしながら、ウィーン売買条約が飛躍的に加盟国を増やし、日本がそのような情勢から取り残されているかのような感が広がるようになりました。そのようななか、日本企業の取引先がますます多様化し、貿易の円滑化、迅速化の観点からこれに加わる必要性が問われはじめ、日本政府により国会の承認のもとで手続きがとられたのです。

ここで大事なことはウィーン売買条約は、「売買」という取引のとても重要、根幹にかかわる分野において、取引当事者の権利義務を定め、具体的な紛争の解決をもたらすという、極めて実体的な内容を持っているということです。ウィーン売買条約は、机上の空論でも、抽象的な国際協調でもなく、売買における具体的な権利義務を定めるものなのです。それゆえに、今後、日本企業が海外取引先と契約を締結するにあたって、この条約の内容、その適用に十分な留意が必要です。日本企業が海外取引先に対し、契約という局面においてもしっかりと競争力を持つためには、ウィーン売買条約の内容をきっちりと把握すべきです。そのうえで、ウィーン売買条約は、相手方企業と契約を締結する前の事前交渉の場における交渉材料として、あるいは万一紛争が発生してしまった後の解決の局面における材料として、活用することも期待されているのです。

相手方企業が当然のこととしてウィーン売買条約を熟知しているのであれば、日本企業もこれを十分に研究したうえ、必要な局面で対抗できる力を取得する必要があります。

II. ウィーン売買条約の適用ⁱ

そもそもウィーン売買条約とは、どのような取引に適用されるものなのでしょうか。また、取引当事者間で合意すれば、合意の方が優先するのでしょうか。ここでは、当事者間の合意やそれぞれの国の国内法等とどのような関係にあるかを解説します。

1 対象となる取引

まず、ウィーン売買条約は、

- ① 営業所が異なる国にある当事者間の物品売買契約について（1条1項柱書）、
- ② これらの国がいずれも条約の締結国である場合か（同項 a 号）、または国際私法の準則によれば締結国の法が適用される場合（同項 b 号）に適用されます。「適用される」とはすなわち、その国の裁判所が、その取引について、ウィーン売買条約を直接に適用する義務を負うことになるのです。

したがって、取引の当事者の営業の場所が異なる国にあつて、その国がいずれもウィーン売買条約の締結国であれば、その契約は国際的であつてウィーン売買条約が適用されます。例えば日本企業とアメリカ企業が売買契約を締結する場合です。なお、「営業所」とは、その契約及び履行に最も密接な関係を有する営業所をいいます（10条）。また、「物品の売買」には、売買のみならず、物品の製造供給契約も含まれるので（但し、注文主が必要な材料の重要部分を供給している場合は除きます）注意が必要となります（3条）。また、上記の b 号に、「国際私法の準則によれば」とあり、わかりづらい規定になっていますが、これは、例えば当事者間で「準拠法は〇〇国の法律による」と合意することによって、あるいは、「〇〇という行為については〇〇という行為がなされた国の法律を適用する」という国際私法の定めによって、ウィーン売買条約に加盟していない国の企業であっても、締結国の法が準拠法とされた場合には条約の適用を受けることとなります。例えば、条約の締結国ではないイギリス企業と取引をする場合であっても、準拠法を締結国の法、日本法や韓国の法と定めるような場合です。

2 対象範囲

ウィーン売買条約が対象とするのは、①売買契約が成立したかどうかという点と、②売買契約から生じる売主・買主の権利義務のみです（4条）。したがって、契約条項の有効性（例えば、相手方の詐欺や錯誤によって契約を締結してしまったので、取り消しができるかなど）、売買の対象となった物に契約が及ぼす効果（例えば売買の目的物の所有権がいつの時点で相手方に移るのか）などについては適用されません。また、製造物責任について適用がないことを特に明文をもって定めています（5条）。

3 任意規定性

ウィーン売買条約の適用についての最も重要な点の一つは、契約の当事者は、合意によって、ウィーン売買条約の適用を排斥したり、内容を変更することができるということです（6条）。これをウィーン売買条約の任意規定性といいます。

当事者の合意には、①ウィーン売買条約の適用を全面排除する、②ウィーン売買条約のうち一定の個別規定を排除する、③ウィーン売買条約のうち一定の個別規定の効果を変更する、のいずれかとなります。実際の海外取引先との売買契約においては、①のウィーン売買条約適用の全面排除をうたったものが大変多く見受けられます。

また、ウィーン売買条約と国内法や当事者の合意との優先順は、

1) ウィーン売買条約が規律する事項について、①当事者の合意、例えばインコタームズ等貿易取引条件の採用、②ウィーン売買条約、③国内法（ウィーン売買条約において明示的に処理が示されていないケースとなります）、という優先順で解釈されます（4条、6条、7条2項）。

2) ウィーン売買条約がそもそも規律しない事項については、通常どおり、国際私法により適用される準拠法に従うこととなります。

4 遡及的適用の禁止

ウィーン売買条約は、締結国それぞれにつき、ウィーン売買条約が効力を生じる日より前の事案には適用されません（100条）。したがって日本が加盟する前の事案に適用されることはないのです。具体的には、日本が加盟した平成21年8月1日以降において、「契約締結のための申込みがなされた」取引に適用されることとなります。

5 適用範囲等についての留意点

ウィーン売買条約の適用範囲については、その内容を踏まえ、以下の各点に

についての留意が必要です。

- ① 海外取引先との契約締結に先立ち、そもそも契約の相手方企業の国がウィーン売買条約の締結国か、また、締結国であっても何らかの留保宣言をしているかを確認する必要があります。いずれも UNCITRAL（国連国際商取引法委員会）のウェブサイトにおいて簡単に確認できます。
- ② 取引の性質や相手方に応じて、ウィーン売買条約適用の全面排除ないし一部排除の必要性について検討し、その旨の契約条項を準備しなければなりません。なお、注意いただきたいのは、契約当事者が定型の約款を使用したとしても、それがウィーン売買条約の全面適用の合意を推定するものではないという点です。きちんと契約書上、排除条項を明記することが必要です。
- ③ 海外取引先との間で、まず、一般的な内容を定めた基本契約を締結したうえで、個々の売買契約については、日常、注文書等の取引書類をもって、あるいは口頭の合意をもって成立するとしている場合がよくあります。このような日常的な個々の売買契約にも、当然のことながらウィーン売買条約の適用があります。したがって、日本の加盟前に相手先企業と基本契約を締結しており、個々の売買を取引書類で行っているケースにおいては、改めてウィーン売買条約の適用排除等について検討し、必要があれば条項を追加することを要します。
- ④ 現実の契約締結交渉において、契約当事者が互いに譲らず、準拠法について取引当事者間になかなか合意に至らないケースが多々みられます。準拠法に関する合意が見られず、あるいはその力関係によって相手方の国内法を準拠法とせざるを得ないというようなケースにおいては、相手方国の法律が適用される場合の負担やリスクに応じて、ウィーン売買条約の全面適用を主張し、これをもって交渉することを検討すべきです。

Ⅲ. 契約の成立

ウィーン売買条約においても、日本民法と同様に、契約は「申込」と「承諾」により成立します。物の売買について、いかなる物をどのような条件で売買するかについて、申込みと承諾があってはじめて契約が成立するわけです。そしてこのような契約の成立についてウィーン売買条約の14条以下に詳細な規定が置かれていますが、下記には、いくつか特徴となるべき点をあげます。

- 1 契約の成立は申込と承諾によります（23条）。但し、完全な一致を求めません（条件付承諾の項を参照ください）。

2 申込

- ① 相手方に到達したときに効力を生じます（15条1項）。
- ② 相手方に到達する前に撤回できます（15条2項）。
- ③ いったん効力を生じた申込は、契約が締結されるまで取り消すことができます。ただし、相手方が承諾の通知を発する前に取消の通知が相手方に到達しなければなりません（16条）。
- ④ 承諾期間の設定等により取消不能であることを示している場合、または、相手方が申込を取り消す不能であると了解したのが合理的であって、かつ、その申込に信頼をおいて行動した場合には、申込を取り消すことができません（16条）。

3 承諾

- ① 相手方に到達したときに効力を生じます（18条2項）。
- ② 承諾の撤回通知が承諾の効力が生じたであろう前に、又はそれと同時に、申込者に到達すれば撤回できます（22条）。

4 条件付承諾

ウィーン売買条約において、契約は、上記のとおり、申込と承諾によって成立します（23条）が、完全な一致を求めるものではありません。

申込に対し、承諾がなされた場合であっても、その承諾が、条件付、すなわち承諾に条件が付加されたり変更されているものは、申込の拒絶であって、反対申込とされます（19条1項）。しかし、条件付承諾であっても、その条件が申込の内容を実質的に変更するものでない場合には、申込者が直ちに異議を述べない限り、承諾となり、契約が成立することになりますので注意が必要です（19条2項）。ところで、条件付承諾についての条件が、代金、支払、物品の品質及び数量、引渡の場所及び時期、責任の限度、紛争の解決方法に関するものである場合は、「申込の内容を実質的に変更するもの」とされています（19条3項）。

5 いわゆる書式のバトルについて

ウィーン売買条約においては、上記のとおり、申込みと内容が異なる承諾であってもそれが「実質的な変更」でないときには、相手方がこれに対して異議を述べなければ契約が成立してしまいます。そのため、いわば最後に相手方に呈示ないし送付された内容が契約内容となるという事態が生じてしまうことがあり、それは書式（標準約款、裏面約款、注文書等）についても同様です。「ラスト・ショット・ドクトリン」とも称される事態であり、最後に鉄砲を撃った

者が契約内容を制することから、いずれの当事者も最後に鉄砲を撃たんとして、それぞれ当方の書式（約款などが付されたもの）を送りつけあうバトルとなることがあります。そして、ウィーン売買条約は、この書式のバトルについての具体的な解決法を示してはいませんので、そのような認識をもっておくことが必要です。

6 書面性

ウィーン売買条約において契約の方式は自由（11条、29条）であって、書面によることは要求されていません。しかしながら、売買契約の締結又は立証が書面によりなされることを要求している締結国があり、そのような締結国は、書面以外の方法で行なうことを認める11条、29条その他を適用しないとして留保することができます（96条）。したがって契約の相手企業の国が締結国である場合には、その国がこの条項を留保しているかどうかの確認を要します。

7 契約の成立についての留意点

- ① 契約の成立に関し、日本法といくつか異なる点があることに留意すべきです。
例えば、日本法においては、承諾の効力発生は発信時となりますが、ウィーン売買条約における承諾の効力は、到達をもって発生します。したがって、郵便であれば到達時、ファクシミリ、メールであれば受信時をもって承諾すなわち契約成立となります。
- ② 当事者間において契約書を取り交わさずに、注文書等のいわゆる取引書類のみあるいは合意のみにより取引を開始する場合は現実の取引において多々見受けられますが、当事者がそれぞれ締結国の企業である場合には、このような取引についてもウィーン売買条約が当然に適用されてしまうので、注意を要します。
- ③ 条件付承諾のうち、契約の実質的な変更になるとして羅列されているもののなかには、「商品の梱包に関する方法」が含まれていません。しかし、現実には商品についての梱包方法も重要である場合がありますので、そのようなケースでは、商品の梱包について、相手方が当方の意図と一致しないことを述べた場合には、しっかりと異議を述べる必要があり、十分に注意を要します。
- ④ 「書式のバトル」について、問題の所在を十分に認識しておく必要があります。それとともに、書式のバトルを当事者間で明確に回避せんとする場合には、アメリカ統一商法典（UCC）が採用するような、ノックアウト

ルール（申込みと承諾において矛盾する約款の条項は合意なしとするもの）を契約条項に盛り込むことを検討すべきこととなります。

IV 売買における各種義務

ウィーン売買条約は、売主、買主それぞれにどのような義務を定めているのでしょうか。海外取引先に商品を売なのか、あるいは買い受けるのかによって、条約を適用した方が有利な場合とそうでない場合があります。それぞれの立場から、条約の内容を十分に理解したうえで、条約の適用を主張するのか、排除を主張するのか検討することになります。

ウィーン売買条約は、

売主の義務として、①物品の引渡義務、②書類交付義務、③物品の所有権移転義務、④契約に適合した物品を交付する義務を、

買主の義務として、①物品検査義務、②不適合の通知義務、③代金支払義務、④受領義務を定めています。

1 売主の義務

(1) 引渡義務（引渡場所）（31条）

売主は、目的物について、下記にさだめる各類型に応じた引渡義務を負担します。

- ① 特定の場所で引き渡すことを要する場合：特定の場所
- ② 物品の運送を予定する場合：物品を第一の運送人に交付すること
- ③ 上記以外の場合であって、特定物又は特定の在庫品からの不特定物に関して、契約締結時に当事者が物品がその場所に存在することを知っていた場合には、その場所。
- ④ その他の場合には、契約締結時における売主の営業所。

(2) 物品の適合性

① 適合性

売主は、①当事者間で合意した契約、あるいは、②当事者の合意がない場合にはウィーン売買条約の35条に定める性状の物品を引き渡さなければなりません。物品の適合性の判断は、まずもって当事者間の契約内容によることとなりますが（35条1項）、契約による合意がみられない場合、次の基準が適用されることとなります（35条2項）。

- a) 同じ種類の物品が通常使用される目的に適していること。
- b) 契約締結時において売主に対し明示又は暗黙のうちに知らされていた特定の目的に適していること。

- c) 売主が買主に見本又はひな型として示した物品の品質を有すること。
- d) その種類の物品にとって通常の方法により、容器に収められ又は包装されていること。

② 不適合の場合

物品に、当事者間で合意した契約内容あるいは上記35条による適合性が欠けていた場合、売主は、

- a) 買主がその契約不適合を知っていたかもしくは知らないことがあり得なかった場合（35条3項）、または
- b) 買主がウィーン売買条約に従った通知をしなかった場合を除き、買主に対して、45条以下に定める責任（損害賠償、履行、修理、代替品の引渡等）を負います。

(3) 権利の瑕疵等

売主は、物品の適合性のほか、①第三者の権利または請求の対象となっていない物品（41条）を、及び②第三者の知的財産権やその請求の対象となっていない物品を、引き渡す義務（42条）を負担します。

このうち、42条の知的財産権についての義務は、「契約締結時に物品の転売や使用を予期していた国について」負担します。つまり、その売買契約の買主が、売買の対象物品を多くの国に転売する予定があれば、売主は原則としてそれらの国の知的財産権を考慮に入れなければならないので注意を要します（ただし、売主の義務違反となるのは、売主が知っていた、または知らないことはあり得なかったものに限ります）。

2 売主の治癒権

これらの売主の義務と関連し、注意が必要なものに「売主の治癒権」と称されるものがあります。

(1) 売主の治癒権（37条）

- ① 売主が引渡期日前に引き渡しを行った場合、引渡期日までは、物品の不適合を治癒する権利が認められています。後記のとおり、48条において、売主には引渡期日後においても自らの不履行の治癒が認められていますので、結局、売主には、履行のどの段階においても不履行を治癒する権利が認められていることとなります。
- ② 売主の治癒には、3つの態様、つまり a) 不足数量を補う、b) 代替品を渡す、c) 不適合を修理する、があり、売主の選択に委ねられています。
- ③ この治癒権は無制限に認められるものではなく、「買主に不合理な不便

または不合理な費用を生じさせない」ことが要件となっています。

(2) 売主の治癒権（48条）

- ① 売主は、引渡期日の経過後においても、その不履行を治癒する権利を有しています。
- ② ただし、この治癒権は無制限に認められるものではなく「不合理な遅延を招くことなく、かつ買主に不合理な不便または買主の支出した費用につき売主から償還を受けることについての不安を生じさせない」ことが要件となっています。

3 買主の義務

買主に次の各義務が規定されています。

① 物品検査義務（38条）

買主は、状況に応じ、「実行可能な限り短い期間内に」物品を検査しなければなりません。

② 通知義務（39条）

買主は、物品の不適合を発見し又は発見すべきであった時から合理的期間内に、売主に対し不適合の性質を特定した通知をしなければなりません。そして買主がこの通知をしない場合には、買主は売主に対して、物品の不適合を主張できなくなります（1項）。また、いかなる場合においても、物品が買主に交付された日から2年以内に（この期間が約定の保証期間と異なる場合を除きます）、買主がこの通知をしないときは、買主は物品の不適合を主張できません（2項）。

4 当事者の義務に関する留意点

- ① ウィーン売買条約においては、物の「包装」をも重視しており、物品は、「数量」「品質」「種類」についてのみならず、「収納または包装の方法（容器等）」についても適合しなければなりません。包装の瑕疵を物の瑕疵とはしない日本法とは考え方が異なっています。
- ② 買主側には、「可能な限りの短い期間」における物品の検査義務が定められています。買主としては、このような明確でない文言について義務違反を問われる事態を避けるため、物品の性質ないし現実に即した明確な内容に変更するか、少なくとも1年などの一定期間の品質保証合意を定めることを検討すべきこととなります。
- ③ 買主が物品の不適合を発見した場合の通知義務は、物品の不適合（あるいは物品についての権利の瑕疵）について、売主に対して権利主張するために必

要であり、極めて重要ですので、買主としてはこの通知義務を常に意識すべきです。

- ④ 売主の引渡には全く異なる種類の物給付であっても含まれることに注意が必要です。つまり、Aの売買において、全く異なるBを引き渡したとしても、これは契約不適合であって（引渡義務そのものは履行されていることになるのです）、買主には後の権利行使のためには、通知義務を果たす必要があります。
- ⑤ 買主は、物品に不適合があった場合には、売主に対して「合理的期間内」に不適合を通知しなければなりません。その期間がどれくらいかということ、物品の性質（いたみやすい等）によることとなります。物品がいたみやすければその期間は相当に短くなります。ただし、この「合理的期間内」を数日程度と解釈するなど、国によっては比較的短い期間を基準としていることもありますので注意を要します。不適合が発見され次第、できる限り早く通知すべきでしょう。
- ⑥ 売買契約を売主側として締結する場合、ウィーン売買条約が定める買主の物品検査義務ないし通知義務は売主にとって有利ですので、ウィーン売買条約の適用か、あるいはウィーン売買条約の該当条文の存在を交渉材料として活用できます。
- ⑦ ウィーン売買条約が定める物品の保証期間は、一般的な国際売買契約で適用される保証期間よりも長く、「製品の引渡しから2年間」と設定されていますので注意を要します（39条2項）。なお、保証期間が合意されている場合は、その合意が優先し、それは保証期間が2年より長くても短くても関係ありません。ただし、保証期間が合意されていても39条1項（買主の通知義務）の適用はあるので、買主に通知義務そのものがあることを意識すべきでしょう。

V 契約の解除及び損害賠償

1 契約違反に対する救済

ウィーン売買条約が適用される売買取引において、契約の相手方が何らかの義務違反をした場合にいかなる救済があるのか、いかなる解決がなされるべきかについても条約が定めています。

ウィーン売買条約は、売主または買主の契約違反に対し、代替品引渡を含む履行の請求、代金の減額、損害賠償、契約解除などの救済を認めています。しかし日本法と異なる点があり、それらの救済については、「重大な契約違反を要件としない救済」と「重大な契約違反を要件とする救済」とに区別されていません。

「重大な契約違反を要件としない救済」には、①修理請求、②損害賠償請求、③代金減額請求があり、

「重大な契約違反を要件とする救済」には、これらに加えて④代替品引渡請求と⑤契約解除があります。重大な契約違反がなければ、代替品の請求や契約の解除ができないのです。

2 「重大な契約違反」とは何か（25条）

「重大な契約違反」（fundamental breach of contract）とは、「相手方がその契約に基づいて期待することができたものを実質的に奪うような不利益を生じさせる場合」と定義されており、ウィーン売買条約は、相手方に与えた「結果」を重大視していることがわかります。ところで、ウィーン売買条約においては、不適合物品を引き渡した売主にそれを治癒する権利が認められている関係で（これは日本法にはない制度ですので別途の注意が必要です）、重大な不適合であっても売主が治癒できる場合には原則として重大な契約違反とならないとするのが有力な考え方です。また、不適合な物品が引き渡された場合であっても、それを転売したり、原料として用いることができたはず、という理由で、解除については否定する裁判例が見受けられることも日本人の感覚や取引慣行と乖離していますので留意すべきです。

3 損害賠償

ウィーン売買条約は、逸失利益（本来得られるはずであったのに得られなくなった利益）を含め、契約締結時に予見可能であった損害を請求できると定めています（74条）。日本法と異なり、①損害賠償請求のために相手方の過失は不要です。また、②ウィーン売買条約における予見可能性は、損害についての予見可能性であって、

例えば、売買代金などの「直接損害」は、ウィーン売買条約においても当然のことながら契約締結時に予見可能であり、他方、買主ではなく、買主の顧客が被った損害などについては、通常は予見可能ではなく、契約締結時に何らかの事情で十分にその蓋然性が認識されていれば認められることとなります。

4 契約解除についての留意点

- ① 売主が契約違反をなした場合に買主が売主に対してなす代替品の引渡請求、および双方当事者がなす契約解除については、原則として、相手方に「重大な契約違反」があった場合にのみ認められています。
- ② 過去のウィーン売買条約適用事例を見ると、「重大なる契約違反」が何かについて、日本における感覚と異なるケースもあります。例えば、不適合

物品であってもそれを転売したり、原料として用いることができることを理由として、重大な違反ではないと解釈されたり、全体数からみれば数十パーセントもの数量不足であるようなケースであっても、重大でないとされる場合があります。

- ③ 契約の相手方国の損害賠償の算定額についての考え方が日本法と異なる場合があります。例えば損害賠償の範囲がとても広がったり、あるいは懲罰的な意味あいの日本人の感覚からすれば驚くような巨額の損害賠償が認められ得る国の場合などです。そのような場合には、そのようなリスクを明確に回避するため、損害賠償の範囲が日本法に比べて過度に広範とはならないウィーン売買条約の適用を選択することは有効な手段となります。

6 最後に

ウィーン売買条約には、日本にとって重要な取引の相手国である、アメリカや中国などが加盟しています。2005年には韓国も加盟し、他のアジア諸国でも加盟の動きが強まっています。日本が締結国となった以上、海外取引先と契約する場合、あるいは既に取引関係があつて、「物の売買」をしている場合には、ウィーン売買条約の適用を常に意識しなければなりません。その適用を排除する必要がある場合を注意深く選定し、具合的事案や取引の目的に適した条項を作成することが肝要となります。

ⁱ ウィーン売買条約各条文の日本語訳については、外務省 HP 公定訳を参照しました。