

国際取引における運送書類の選択と要因について

——商社の事例——

長 沼 健

はじめに

I. 海上運送状の普及とその要因について

II. 事例研究

III. 結果と考察

IV. 分析枠組みと仮説

おわりに

はじめに

近年、国際取引で使用される運送書類に変化が起きている。伝統的に使用されてきた船荷証券 (Bill of Lading¹) から海上運送状 (Sea-Waybill²) へのシフトが報告されている³。海上運送状は、船荷証券とは異なり、権利証券や流通証券ではないので、権利の証拠にはならない。しかしながら、船荷証券と同じように、貨物の受領書であることおよび海上運送契約証拠であるという二つの性質は兼ね備えている⁴。したがって、荷受人は海上運送状を船会社に呈示することなく、貨物の受取ることが可能になる。海上運送状の出現は、船舶の高速化や荷役設備の近代化などの海上運送手段の技術改革とも密接に結びついているといえる⁵。

しかしながら、一部の企業においては、依然として船荷証券の使用率が高く、海上運

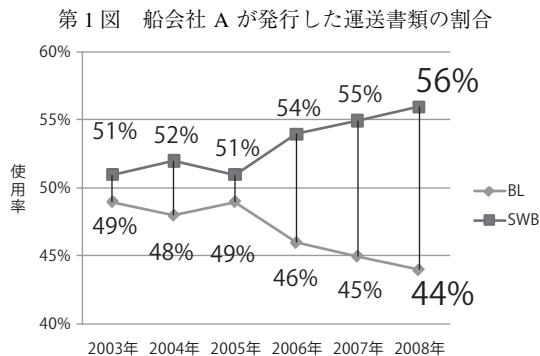
- 1 船荷証券とは、運送品の引渡請求権を表彰した有価証券 (大陸法) または権利証券 (英米法) である。船荷証券は、以下の三つの基本的性質を持っている。それは、①運送契約の証拠 (evidence) ②引渡請求権を化体した権利証券 (document of title) ③物品の受領証 (receipt) である。この証券は、国際売買で用いられる船積書類の中でも最も重要な位置を占めるものである。新堀聰『ビジネス・ゼミナル 貿易取引入門』日本経済新聞社、1992年、182ページを参照。
- 2 歴史的には、船荷証券は運送人から顧客への約束であるのに対して、運送状は荷送人から荷受人への連絡状に過ぎなかった。運送状への明細の記載は、荷送人によって行われ、運送人は単に記入済の運送状に署名するのが普通である。日本の商法では、第570条に運送状に関する規定があるが、「荷送人ハ運送人ノ請求ニ因リ運送状ヲ交付スルコトヲ要ス」とあり、運送状は荷送人が作成して運送人に交付する建前になっている。新堀聰『貿易取引の理論と実践』三嶺書房、1993年、169-171ページを参照。
- 3 例えば、合田浩之「記名式船荷証券・海上運送状の卓越—その意味するところについて—」『国際商取引学会年報』第9号、2007年、246-257ページ、石原伸志「B/Lをめぐる問題事例に関する一考察」『日本貿易学会年報』第45号、2008年、144-145ページなどがある。また、海上運送状が普及した理由を調査した研究には、長沼健「海上運送状の普及とその採用要因に関する研究」『国際商取引学会年報』第6号、2004年、84-94ページ、Naganuma, K. (2006), The Diffusion of the Sea-Way Bill and the Progress of e-Trade, *The Journal of Korea Research Society for Customs*, Vol. 7, No. 3, pp. 379-94がある。
- 4 新堀聰『現代 貿易売買』同文館、2001年、218ページ。
- 5 武知政芳「海上運送状の法的性質についての若干の考察」『愛媛法学会雑誌』15巻2号、1998年、2ページを参照。

送状の普及が滞っている⁶。代表的な企業として商社があげられる。商社は、日本の企業の売上高に占めるシェアが高く⁷、運送書類の使用率に多大な影響を与えていると予想される。そのため、商社が使用している運送書類を把握し、その要因を考察し、なぜ商社の海上運送状の使用率は低いのかという疑問を解明することは運送書類の採用要因と今後の動向を考察する上で重要であると考えられる。しかしながら、この点について、先行研究では十分に考察されていない。

そこで、本研究では、日本の国際商取引に影響を与えている商社に焦点を当て、商社の運送書類の選択にどのような要因が影響を与えているのかを事例研究から考察する。次に、その結果から、なぜ商社が海上運送状を使用する頻度が低いのかを探る。さらに、これまでの議論を踏まえた上で、商社の運送書類選択に関する分析枠組みと仮説を提示する。

I 海上運送状の普及とその要因について

現在、海上運送状の使用率が上昇している。第1図は、日本の船会社Aが発行した運送書類の割合である。このように、海上運送状の使用率は5割を超え、船荷証券の使用率を上回っている。1992年の資料において、その普及率が9%であったことを考えると、驚くべき数字である⁸。



注：2008年の数値は2008年10月までのものである。

出所：船会社Aに提供して頂いた資料をもとに著者が作成。

6 長沼健「海上運送状の普及と『取引の依存性』の関係に関する事例研究」『国際商取引学会』第7号、2005年、124-132ページを参照。

7 例えば、2008年3月期の実績における商社(大手8社)の集計対象企業(2389社)の売上げに占める割合は、約14%である。『会社四季報』業界地図2009年版』東洋経済新聞社、2008年、6-7ページを参照。また、近年、自社の輸出入額を公開していない商社があるために、正確な状況を反映しているわけではないが、1995年における日本の商社(当時の9大商社)の我が国の輸出入に占める割合は、輸出が27.9%、輸入が43.3%に達していた。新堀聰『実践 貿易取引』日本経済新聞社、191ページを参照。

8 新堀・前掲注4・220ページを参照。

なぜ、このように海上運送状は普及したのであろうか。この点について、先行研究では、主な要因として以下の2点をあげている。①業務効率化②取引関係である。

第一に、海上運送状の導入によって、業務効率化とそれに伴うコスト削減が可能になると考えられている。具体的には、船荷証券の危機を解決する手段として海上運送状の使用が指摘されている（Todd, 1987；新堀，1991；Gronfors, 1991）。船荷証券の危機とは、コンテナ船などの高速化により船舶の目的地への到着が早くなる一方で、船積書類は旧態依然たる銀行経由のルートで処理されているため、本船が入港しても船荷証券が到着せず、荷受人も運送人も困惑するというケースを指している。この問題に対して、現実的な解決策として行われていたのが保証渡しや船荷証券の元地回収（サレンダー B/L）である。まず、保証渡しとは、保証状（Letter of Guarantee, L/G）と引換えに物品を引渡すという慣習である。この慣習は、船荷証券の提出なしで物品を引渡すことになるので、運送人が負うリスクは大変大きい。もし、船荷証券の提出なしで物品を引渡した後、正当な権利者が船荷証券を提出して物品の引渡しを要求した場合には、運送人は物品を取戻して引渡さないかぎり、損害賠償の責任を負う¹²。また、荷受人においても保証状の手数料を費やすことになる。次に、船荷証券の元地回収とは、船荷証券の交付を受けた荷送人が、運送品の積地において運送品が揚げ地に到着する以前に運送人に船荷証券を呈示し、運送人が船荷証券を回収することをいう¹³。この慣習は、記名式船荷証券の譲渡を認めている日本特有の貨物引渡し方法であり、船荷証券全通の提出を要求する信用状を利用する代金決済には適していない。また、船荷証券に本来想定されている荷揚港での呈示・回収ではなく、インコタームズや信用状統一規則でも認知されていないので、荷為替 D/A ないし D/P 取引には原則使用できないといった多くの問題がある¹⁴。

9 船荷証券の危機は「The Fast Ships Problem」とも呼ばれている。Paul Todd (1987) *Cases and Materials on Bills of Lading*, pp. 334.

10 新堀聡「海上運送状について」『国際商事法務』19巻4号、462ページを参照。

11 他の手段としては、電子船荷証券の使用が考えられる。新堀・前掲注2・162-163ページを参照。しかしながら、現在、電子船荷証券を含めた電子運送書類の普及は滞っている。その理由は、以下の2点である。まず、採用企業が電子運送書類に対する国の支援や法律の整備といった制度面について不安や不満を感じている。次に、運送書類の電子化を採用している取引パートナーが少ないために、潜在的採用企業が採用の便益を感じずに、取引パートナーや業界といった周囲からの採用のプレッシャーもかかっていない。長沼健「『貿易取引の電子化』の採用要因に関する研究—bolero.netの事例研究を中心に—」『日本貿易学会年報』第41号、2004年、86-89ページを参照。

12 新堀・前掲注7・184-185ページを参照。

13 合田浩之「船荷証券の元地回収について」『日本貿易学会』43号、2006年、248-249ページを参照。

14 L/C条件の中に Surrender B/L acceptable等の文言があれば、surrenderスタンプが押印されているB/Lコピーでの決済は可能である。大手商社等L/C発行銀行との信頼関係が大きく信用のあるApplicantには、このような条件でもL/Cが発行されている。そこではサレンダーB/Lのコピーでの決済が可能となる。古田伸一「船荷証券元地回収による運送」『物流問題研究』第48号、2007年、18ページを参照。

15 ①元地回収に対する明確な規定や判例がないこと②荷渡し時に正当な荷受人である旨の確認方法が不明確であること③権限証券の根元であるB/Lオリジナルとの引換えによる荷渡し請求権を放棄していること④元地回収後、たとえ代金回収前に荷受人が倒産した場合でも、荷送人は貨物処分権を放棄したものと考えられるため、荷受人に荷渡しされてしまう可能性があること等である。石原・前掲注3・140ページ、合田・前掲注13・248-255ページを参照。

このように、船荷証券の危機として利用されてきた上記の解決策には問題も多いために、海上運送状が普及する余地があったと考えられる。

第二に、信頼¹⁶もしくはパワー¹⁷が存在する取引には、海上運送状が採用される傾向にあるという報告がある(新堀, 2001; 長沼, 2004)。例えば、長沼(2005)は、取引依存性¹⁸が海上運送状の採用に影響を与えていると指摘している。すなわち、取引当事者が協調的取引関係にある場合、海上運送状が使用されると考えられる。ここで言う協調的取引関係とは取引関係に固有な資産や技能が存在し、この関係から利益が生じるような取引関係である。逆に、自由市場を基礎に競争入札が行われ、可能な限り完全な契約が重視されるような取引関係は契約的取引関係である(真鍋, 2000, 2002)。具体的には、国内外の本支店間取引、親会社と子会社との取引、信用のある長年の取引先との取引などが、協調的取引関係に基づいた取引に当たると考えられる。海上運送状は、船荷証券のような担保力はないが、貨物の引渡しや代金回収に不安の少ない上記の取引には用いることができる。一方、貨物の引渡しや輸出代金の回収に不安が残る国(企業)との取引は、契約的取引関係に基づいた取引に当たり、このような取引では船荷証券が使用されている¹⁹。その理由は、船荷証券の場合、買主が為替手形の支払いまたは引受けを行わなければならない、船荷証券を入手できず、運送品の引渡しを受けない²⁰から、売主は権利証券としての船荷証券によって担保権を留保できるからである。

II 事例研究

本研究では、商社が運送書類を選択する際にどのような要因に影響を受けているのかを明らかにするために、事例研究をおこなう²¹。まず、質問項目は大きく分けると以下の

-
- 16 信頼は非常に曖昧な概念であるが、ここでは、真鍋(2000)が定義する信頼に沿って議論を進めていく。すなわち、信頼の中でも企業間の協調的取引関係における信頼を対象にし、信頼を「①他方の能力に対する一方の期待と②他方の協調的な意図に対する一方の期待」の2つから構成されるものと定義する。真鍋誠司「企業間関係における信頼概念の考察」『産開研論集』第12号, 2000年, 87ページを参照。
- 17 Anderson & Weitz (1989)の定義によれば、パワーとは、「他の集団が通常しない活動を引受けさせる、ある集団の能力」である。協調的取引関係においては、このパワーによる強制と、信頼による協調が併存していると考えられる。同上論文・87ページ。真鍋誠司「企業間協調における信頼とパワーの効果」『組織科学』36巻1号, 82-83ページを参照。
- 18 「取引の依存性 (Net Dependence, Vertical Linkages)」とは、取引の多い企業が相手企業に対してイノベーションの採用を要請する際の影響力を指している。Premkumar, G. & Ramamurthy, K., (1995) The Role of interorganizational and organizational factors on the decision mode for adoption of interorganizational systems, *Decision Sciences*, vol. 26, no. 3, pp. 303-336. Premkumar, G. & Roberts, M., Adoption of new information technologies in rural small businesses, *Omega*, Vol. 27, no. 4 (1999), pp. 467-484.
- 19 藤田和孝「海上運送状 (Sea Waybill) の現状と法的諸課題 (上)」『海事法研究会誌』No. 155 (2000年) 8ページを参照。
- 20 新堀・前掲注2・174-175ページを参照。
- 21 ここでは商社の輸出業務が対象となっている。

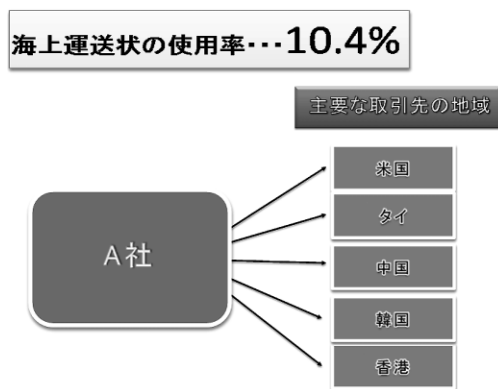
3点である。①海上運送状の使用率（各地域における使用率）②海上運送状を使用する際の決済条件²²③運送書類の選択に影響を与えている要因である。次に、選定企業については、全体的な傾向を把握するために、規模の大きな企業を選出した。以下の3社は、商社の（連結）売上高でTOP 10に入る企業である。調査期間は、2008年7月～10月である。

（1）総合商社 A社

A社は、鉄鋼製品、金属資源、プロジェクト、自動車、船舶・航空、化学品、エネルギー、食料・リテールなどの各分野において各種事業を多角的に展開する総合商社である。特に、鉄鋼、化学、資源・エネルギー分野に伝統的な強みを持っている。A社が発行している海上運送書類の件数（2007年度）は、53781件である。その内訳は、船荷証券が48317件（89.8%）、海上運送状が5464件（10.2%）である。各地域における海上運送状の使用率は、米国向けの取引に65%、タイ25%、中国6%、香港5%、台湾3%、韓国3%である（第2図を参照）。米国向けの取引では、海上運送状が多く使用されているが、その取引自体が少ない（全体の8%）。一方、中国を中心としたアジア向けの取引では使用率が低いが、取引量は多い（58%）。そのために、全体の使用率では、10.2%という低い数値になっている。また、海上運送状で運送される商品は、自動車や機械の部品、鉄鋼製品そして金属や鉄鉱石などが中心である。

A社では約20年前から海上運送状を導入している。その導入の理由は、以下の3点である。①荷受人に送付の必要が無くなるなどの事務手続きの合理化②書類紛失に伴うリスクの回避③経費の削減（船荷証券未着や紛失の際に保証状の手配が不要であり保証

第2図 A社における海上運送状の使用率



22 決済条件は詳細な項目（条件）によって決定されるので一概に述べることは難しいが、輸出契約の代金回収に伴う与信期間という観点からは、輸出者（売主）である商社は、（前受け）送金→D/P→D/A→L/Cの順で買主との決済条件を交渉していく。

料が節約できる)。また、海上運送状を使用する取引相手は、海外の子会社や長年取引を継続している企業となっており、その決済条件は、多くの場合が送金となっている²³。しかしながら、そのような取引においても、中南米、西アフリカ、中東、中国においては、相手国の事情（法律や規則の存在）や海上運送状の認識度の低さがあるので、船荷証券が使用されている。

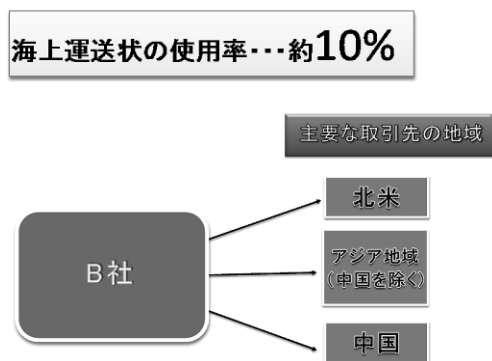
(2) 総合商社 B 社

B 社はグループ企業の生産、販売、物流のサポートの役割を持つ総合商社である。主要な業務は、金属、機械・エレクトロニクス、自動車部門である。

B 社で発行している海上運送書類の件数（2007年度）は、約 6000 件である。その内訳は、船荷証券が約 90%（約 5400 件）、海上運送状が約 10%（約 600 件）である。各地域における海上運送状の使用率は、北米向けの取引に約 10%、アジア地域（中国を除く）に約 5% である（第 3 図を参照）。北米やアジア地域（中国を除く）では 5～10% ほど使用されているだけで、他の地域ではほとんど使用されていない。特に、中国の企業との取引は全体の約 20% を占めているにも関わらず、海上運送状は使用されていない。また、海上運送状で運送される商品は、自動車関連の部品や資材（金属や化学品など）である。

B 社では、約 3 年前から元地回収（サレンダー）船荷証券の代わりに海上運送状を使用している。その導入の理由は、業務効率化のためである。具体的には、海上運送状の導入によって船荷証券の輸送が不要となり荷受人の受取りが迅速になるからである。また、海上運送状を使用する取引相手は、グループ企業（B 社の海外現地法人）となっている。しかしながら、取引相手が海外現地法人の場合でも、①相手国の事情（法律や規則）がある②貨物の引渡しの実確性を求められる③船荷証券を使用する慣習が存在する

第 3 図 B 社における海上運送状の使用率



23 ここでは前払いの送金を意味する。

といったケースでは船荷証券を使用している。最後に、海上運送状を使用した決済は送金となっている。

（3）総合商社 C社

C社は情報技術、食糧、ライフサイエンス・エネルギー、鉄鋼・プラントの主要四分野に経営資源を集中している総合商社である。

C社で発行している海上運送書類の件数（2007年度）は、約4600件である。その内訳は、船荷証券が約95%（約4370件）、海上運送状が約5%（約230件）である（第4図を参照）。C社が海上運送状を導入した理由は、船荷証券の紛失に伴うリスクを回避するためである。また、荷受人が海上運送状への変更を要求していたからというのも導入に踏み切った理由である。C社が海上運送状を使用している取引相手は、海外支店もしくは前受けで決済が完了している取引実績のある企業である。しかしながら、取引当事者間に資本関係や取引実績がある場合でも、競合相手の有無によっては、決済条件がL/C、D/AもしくはD/Pになり、運送書類は船荷証券が選択される場合がある。例えば、競合先がある場合には、取引実績に関わりなくUSANCE期間が長い決済条件を売主が呑むことがある。D/AやL/C取引では、通常、船荷証券が使用されるので（荷為替L/C取引の場合には銀行も船荷証券を要求してくる）、船荷証券が選択される。逆に、買主がどうしても欲しい商品を輸出契約する場合には、取引実績が無くても前受け送金を呑んでもらえるケースがある。この場合には、船荷証券の担保性に拘る必要が無いので、海上運送状が選択される。最後に、海上運送状の決済方法は（船積前）送金もしくはネットィングとなっている。

第4図 C社における海上運送状の使用率



Ⅲ 結果と考察

1. 事例研究の結果

まず、事例研究によって明らかになった各企業の使用率、取引相手そして決済条件は第1表の通りである。

第1表 商社における海上運送状の使用率, 取引相手, 決済条件

	使用率	取引相手	決済条件
A社	10.4%	子会社もしくは取引実績のある企業	送金
B社	約10%	子会社	送金
C社	約5%	子会社もしくは取引実績のある企業	多くが送金

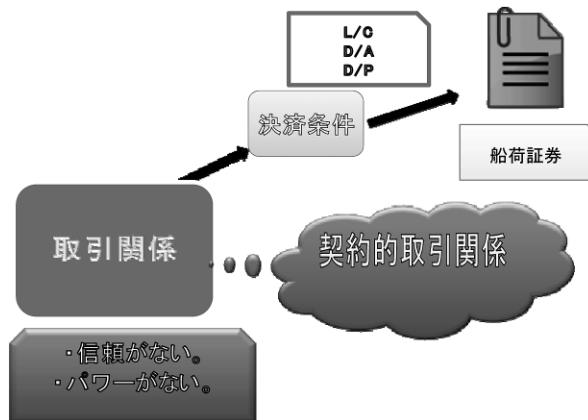
このように、まず、日本の商社の使用率（3社平均8.5%）は製造業の企業（3社平均²⁴92.6%）に比べて低いことが明らかになった。次に、海上運送状を使用している相手企業は、多くの場合が資本関係のある企業もしくは長年の取引実績がある企業である。この結果は、新堀（2001）が指摘した企業（現地法人、支店、関係会社もしくは長年の信用できる取引先）と合致している。また、その決済条件は多くの場合が送金である。

2. 事例研究の結果の考察

以上の結果を踏まえて、商社が運送書類を選択するケースを具体的にまとめると以下の5通りとなる。

(1) 取引に対する相手先への信頼が乏しい、もしくは、強制できるパワーも無い場合、すなわち、相手企業との取引関係が契約的取引関係の場合には、決済条件はL/C（もしくはD/A, D/P）が選ばれ、運送書類は船荷証券が選択される（第5図を参照）。貨物の引渡しや代金回収に不安のある取引先や国と取引をおこなう場合には、売主もしくは銀行は担保性のある船荷証券を求める傾向にある。また、荷為替L/Cで行われる取引に

第5図 商社における運送書類の選択 (1)

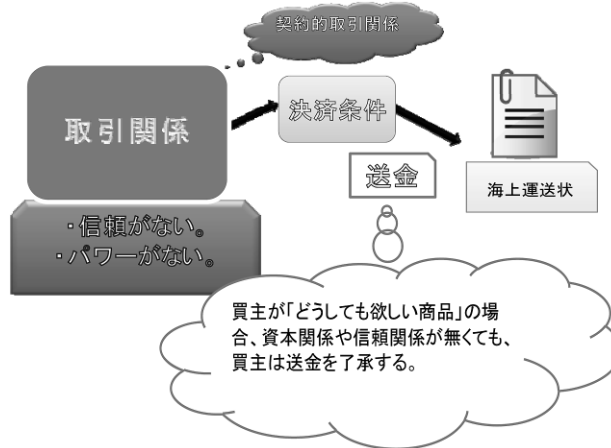


24 長沼（2005）では、製造業の企業における海上運送状の使用率が高いことを報告している。この調査で対象となっている製造業の企業3社の平均使用率は92.6%である。長沼・前掲注6を参照。

は銀行が輸出者に船荷証券の全通を要求してくる。

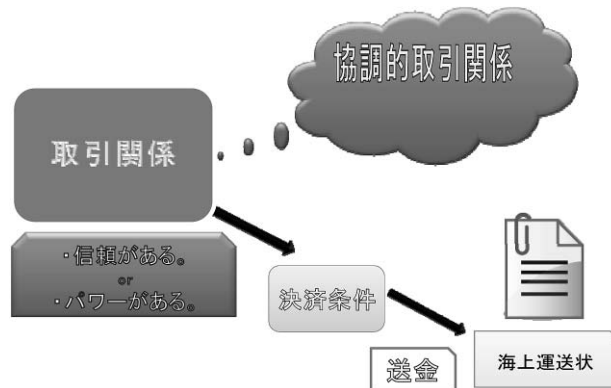
(2) 相手企業との取引関係が契約的取引関係の場合でも、商品の需要によっては、決済条件が送金に変更され、その場合には、海上運送状が選択される（第6図を参照）。例えば、買主の売主に対する信用度が低い場合であっても、買主はその商品を手に入れるためにリスクがあり、支払時期が早い（前払い）送金を選ぶ場合がある。そのケースでは、売主は船荷証券の担保を必要としないために海上運送状が選択される。

第6図 商社における運送書類の選択（2）



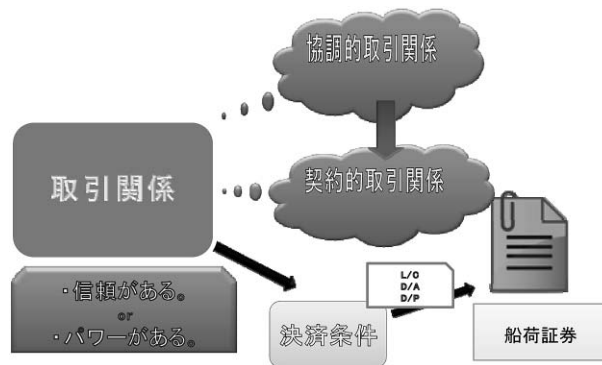
(3) 取引当事者間に信頼やパワーが存在し、協調的取引関係が築かれている場合、決済条件は送金を選択され、その場合には、海上運送状が選択される（第7図を参照）。海上運送状が使用される典型的なパターンである。具体的には、国内外の本支店間取引、親会社と子会社との取引、信用のある長年の取引先との取引などが、これにあたる。

第7図 商社における運送書類の選択（3）



(4) 取引当事者間で協調的取引関係が築かれている場合でも、競合相手の有無によっては、決済条件が L/C, D/A もしくは D/P になり、運送書類は船荷証券が選択されるケースもある (第8図を参照)。例えば、売主が迅速な代金の受取りを理由に送金を希望していたとする。また、それを可能にする (長年の取引実績を背景にした) 信頼関係も存在していたとする。その場合でも、競合相手がいることを交渉材料に、買主が Usance の長い決済条件 (例えば, D/A 取引) を求めてくる可能性がある。そのようなケースでは、運送書類は船荷証券が選択される。この場合、相手企業への能力に対する信頼は高かったが、公正への信頼が低かったと解釈できる。この取引関係は、契約に準拠したビジネスライクな取引関係に移行したと考えられる。

第8図 商社における運送書類の選択 (4)



(5) 協調的取引関係にある企業と送金で取引をおこなう場合でも、制度 (法律や規則、そして慣習) によって、船荷証券の利用を要求される (第9図を参照)。例えば、ブラジルやアルゼンチンでは、輸入貨物の Delivery Control は税関が行っており、法律によって船荷証券原本の提出が求められている²⁵。また、アフリカ向けについては、南アフリカを除く多くの国々 (アンゴラ、カメルーン、中央アフリカ、ケニア、エチオピア、ルワンダ、セネガル等々) で PSI を実施しており、PSI の検査を受けるには、海上運送状では受理されずに船荷証券の提出が必要とされている²⁶。

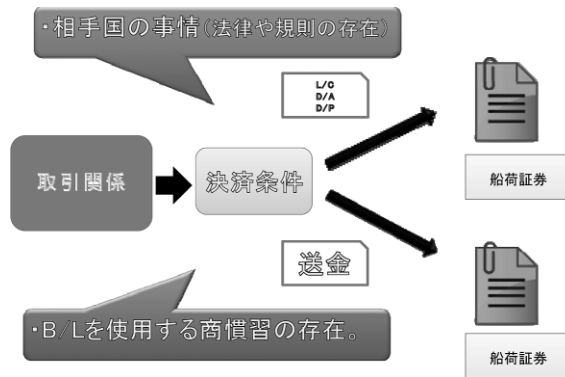
さらに、長年の慣習によって船荷証券が使用されている可能性がある。例えば、協調的取引関係が築かれている企業間取引、具体的には、船荷証券の担保性を必要としない本支店間の取引においても、「今まで船荷証券を使用してきたから使用する」といった理由で船荷証券が選択されている。この点について、海上運送状の普及に対する一番の

25 藤田和孝「海上運送状 (Sea Waybill) の現状と課題 (下)」『海事法研究会誌』, No. 156 (2000年) 1-2 ページを参照。

26 三倉八市「船荷証券不要論～貿易取引に B/L は、果たして必要か～」『第一回貿易研究会報告書』貿易奨励会, 2002年, 57 ページを参照。

障害は、過去の慣習を変えたくないという人間の習性にあるという指摘もある。²⁷

第9図 商社における運送書類の選択（5）



次に、上記の「商社が運送書類を選択するケース」を参考に、なぜ、商社が使用する海上運送状の使用率は低いのかについて考察する。その理由については、以下の3点である。

- (1) 商社は、契約が重視される機会主義的な契約的取引関係にある相手と取引をおこなう機会が多い。その中には、依頼企業が自ら取引をおこなうにはリスクがあるために取引を商社に依頼してくる場合もある。そのため、商社は、安全かつ確実な貨物の引渡しや代金回収を目的に、決済手段を送金以外の条件（例えば、L/C）を選ぶ可能性が高くなり、船荷証券の使用も増加する。また、たとえ決済条件が送金の場合でも、同じ理由から、担保権を求めるために権利証券である船荷証券を選択する可能性が高くなる。
- (2) 信頼関係がある程度高い（取引実績がある）企業との取引においても、商品の需要や競合相手の有無によっては、送金以外の決済条件（Usance の長い D/A など）を要求される。その場合は、船荷証券が利用される。
- (3) 協調的取引関係にある企業（例えば、資本関係がある。長年の取引実績がある）との取引を送金でおこなう場合でも、制度（法律や規則、そして慣習）によって、船荷証券の利用を要求される。

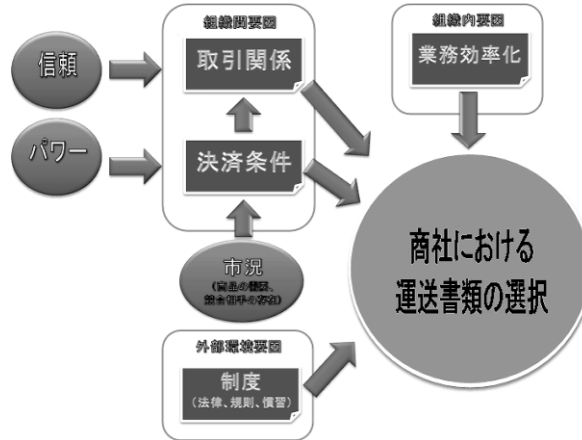
以上のような理由により、商社は製造業の企業に比べて船荷証券を選択する頻度が高くなり（3社平均 91.5%）、結果、海上運送状の使用率は低くなると考えられる。

27 新堀・前掲注7・191 ページを参照。

IV 分析枠組みと作業仮説

事例研究の結果とこれまでの議論をもとに商社における運送書類の選択に関するフレームワークを提示する。このフレームワークの全体は、第10図のように示される。

第10図 商社における運送書類選択の分析枠組み



この枠組みでは、商社の運送書類の選択に影響を与える要因を分析するものである。ここでは商社が運送書類を選択する際にどのような要因が影響を与えているのかを考察し、その要因に関する仮説を提示していく。

まず、運送書類の選択は、企業が積極的に業務効率化を志向するかによって影響を受ける。具体的には、船荷証券の危機を解決するために海上運送状が選択される（新堀，1991；藤田，2000；三倉，2000；合田，2007；石原，2008）。現在、企業は船荷証券の危機を解決するために、船荷証券の元地回収や保証渡しといった実務的な慣習をおこなっているが、これらは運送人や荷受人に多大な負担をかけるという危険性を抱えている。そこで、安全かつ確実に船荷証券の危機の問題を解消し、企業の業務効率化を成し遂げるためには、海上運送状の使用が求められる。海上運送状は本来荷送人から荷受人への連絡状であって運送品の引渡請求権を表彰していないので、運送人は適当な確認手続きをした上で運送状に記載されている荷受人に運送品を引き渡せば良い（新堀，1993）。そのため、仮に、船積書類よりも早く本船が到着した場合でも荷渡しが可能になり、船荷証券の危機は解消する。

仮説1；企業の業務効率化は運送書類の選択に影響を与える。

次に、運送書類の選択は、取引当事者の取引関係によって影響を受ける。取引関係は、信頼とパワーに基づいた協調的取引関係と契約が重視される契約的取引関係がある

（真鍋，2000）。取引当事者間に協調的取引関係が築かれている場合には海上運送状が選択される。具体的には、国内外の本支店間取引，親会社と子会社との取引，信用のある長年の取引先との取引などである（新堀，1993，2001）。逆に，取引に対する相手先への信頼が乏しい，もしくは，強制できるパワーも無い場合，すなわち，相手企業との取引関係が契約的取引関係の場合には，船荷証券が選択される。その理由は，買主からの代金回収がおこなわれない場合，売主は船荷証券によって当該物品の担保権を留保できるからである。

仮説 2；企業の取引関係は運送書類の選択に影響を与える。

また，運送書類の選択は，決済条件に影響を受ける。例えば，決済条件に荷為替 L/C が採用された場合，船荷証券が選択される可能性が高い。その理由は銀行が輸出者に船荷証券全通の提出を要求してくるからである（古田，2007）。また，送金を選択された場合には，物品の担保権を必要としないために，権利証券ではない海上運送状が選択される傾向にある。一方，決済条件は，商品の需給の強さ，売手・買手の力関係などに基づく交渉によって決定される（八尾，2004）。例えば，親子会社の取引においては，売主がパワー（株式所有や取引の依存性など²⁸）によって（前払い）送金を強制的に決定する可能性がある。この場合であれば，物品の担保権を求める必要が無いので，海上運送状が選択される。

仮説 3；取引の決済条件は運送書類の選択に影響を与える。

さらに，運送書類の選択には，相手国の事情（法律と規則など）や商慣習の存在が影響を与える。取引相手の国の法律や規則によって船荷証券の提出が求められる場合がある。例えば，ブラジルやアルゼンチンといった南米の国では法律によって船荷証券原本の提出が求められている（藤田，2000 a）。また，アフリカ向けについては，南アフリカを除く多くの国々で PSI を実施しており，PSI の検査を受けるには船荷証券の提出が必要とされている（三倉，2002）。

また，長年の慣習によって運送書類が選択されていることが指摘されている。新堀（2001）は，海上運送状の普及に対する一番の障害は，過去の慣習を変えたくないという人間の習性にあると述べている。この点について，海上運送状に関する CMI 規則の起草にも参加した Lloyd 卿も「しかし古い慣習は簡単には滅びない。船荷証券への訣別には，不思議なほど気が向かない人が多いようである」と嘆いている²⁹。

仮説 4；制度（法律，規則そして商慣習など）は運送書類の選択に影響を与える。

28 パワーの概念を3つに分類して考えることができる。それは、「株式所有比率」，「依存性」，「パワーの直接行使」である。真鍋・前掲注 17・83-84 を参照。

29 Anthony Lloyd (1989), The bill of lading: do we really need it?, *Lloyd's Maritime and Commercial Law Quarterly*, Part 1 (February), pp. 50.

おわりに

近年、日本における海上運送状の使用率は上昇している。船会社 A 社のデータによれば、船荷証券の使用率を上回り、56% となっている。しかしながら、日本の商社の使用率は低いことが明らかになった。今回対象となった3社の平均使用率は約 8.5% である。なぜ、商社は海上運送状を使用しないのであろうか。その理由は、以下の3点である。

- (1) 商社は、契約的取引関係で取引を行う場合が多いため、権利証券である船荷証券を使用する傾向にある。
- (2) 協調的取引関係にある企業との取引においても、市況（商品の需要や競合相手の存在など）によっては、送金以外の決済条件を要求される。その場合は、船荷証券が利用される。
- (3) 協調的取引関係にある企業と送金で取引をおこなう場合でも、制度（法律、規則もしくは商慣習など）によっては船荷証券の使用が要求される。

最後に、今後の研究課題として以下の2点を考えている。

まず、海上運送状の使用率について、さらに多くの企業に聞き取り調査を行う予定である。今回、総合商社大手3社に聞き取り調査をおこなうことで、全体の傾向をある程度捉えたとは考えるが、それでは十分とは言えない。今後、規模や業務の異なる商社から海上運送状の使用について調査を行い、分析の枠組みをさらに精緻化する必要がある。

次に、商社における運送書類選択の概念モデル（仮説）を検証することである。本論文では、商社が海上運送状を選択する際の概念モデルを提示しているが、このモデルが実際に商社の運送書類選択に適合しているかどうかを、アンケート調査によってデータを収集し検証していく予定である。

参考文献

- [1] Anderson, E. and Weitz, B. (1989) Determinants of Continuity in Conventional Industrial Channel Dyads, *Marketing Science*, vol. 8, no. 4.
- [2] Breskin, I. (October 1, 2003) Higher security hurdles confront forwarders, *Logistics Management*, <<http://www.manufacturing.net/lm/index.asp>>.
- [3] Gronfors, K. (1991) *Towards Sea Waybills and Electronic Documents*, Gothenburg Maritime Law Association.
- [4] Haseman, W., Nuiopolatoglu, V., and Ramamurthy, K. (2002) An empirical investigation of the influences of the degree of interactivity on user-outcomes in a multimedia environment, *Information Resources Management Journal*, vol. 15, no. 2, pp. 31-49.
- [5] Ilie, V., Van Slyke, C., Green, G., and Lou, H. (2005) Gender Differences in Perceptions and Use of Com-

- munication Technologies : A Diffusion of Innovation Approach, *Information Resources Management Journal*, Vol. 18, No. 3, pp. 13–19.
- [6] Naganuma, K. and Lee, Y. (2004) A Study on the Progress of e-Trade and the Factor of the Adoption of bolero.net in Japan, *Global Commerce and Cyber Trade Review*, Vol. 6, No. 3, PP. 123–136.
- [7] Naganuma, K. (2006) The Diffusion of the Sea-Way Bill and the Progress of e-Trade, *The Journal of Korea Research Society for Customs*, Vol. 7, No. 3, pp. 379–94.
- [8] Premkumar, G. (2003) Alternate distribution strategies for digital music, *Association for Computing Machinery. Communication of the ACM*, vol. 46, no. 9, pp. 89.
- [9] Premkumar, G. and Ramamurthy, K. (2005) Information Processing View of Organizations : An Exploratory Examination of Fit in the Context of Interorganizational Relationships, *Journal of Management Information Systems*, vol. 22, no. 1, pp. 257–294.
- [10] Premkumar, G., Ramamurthy, K., and Saunders, C. (2005) Information Processing View of Organizations : An Exploratory Examination of Fit in the Context of Interorganizational Relationships, *Journal of Management Information Systems*, Vol. 22, No. 1, pp. 257–294.
- [11] Rogers, E. M. (3rd ed., 1980) *Diffusion of innovations*, New York, Free Press [青池慎一・宇野善康監訳『イノベーションの普及学』産能大学出版部刊, 1990年].
- [12] Rogers, E. M. (5th ed., 2003) *Diffusion of innovations*, New York, Free Press [三藤利雄訳『イノベーションの普及学』翔泳社, 2007年].
- [13] Tapscott, D and Williams, A. D. (2006) *WIKINOMICS*, New York : PORTFOLIO [井口耕二『ウイキノミクス—マスコラボレーションによる開発・生産の世紀へ—』日経 BP 社, 2007年].
- [14] Todd, P. (1986) *Modern Bill of Lading*, Blackwell Law.
- [15] Todd, P. (1987) *Cases and Materials on Bills of Lading*, BSP Professional Books.
- [16] UNCTAD (2003) *THE USE OF TRANSPORT DOCUMENTS IN INTERNATIONAL TRADE*, UNCTAD.
- [17] Valente, T. W. (1995) *Network Models of the Diffusion of Innovation*, Creskill, Hampton Press.
- [18] 石原伸志「B/Lをめぐる問題事例に関する一考察」『日本貿易学会年報』第45号, 2008年。
- [19] 江頭憲治郎「海上運送状と電子式運送書類」『海法会誌復刊』32号, 1988年。
- [20] 河村寛治「[貿易取引の電子化]をめぐる諸問題(上)」『金法』1541号, 1999年。
- [21] 合田浩之「船荷証券の元地回収について」『日本貿易学会』43号, 2006年。
- [22] 合田浩之「記名式船荷証券・海上運送状の卓越—その意味するところについて—」『国際商取引学会年報』第9号, 2007年。
- [23] 木村宏「電子式船荷証券に係わる法的考察(第一回)」『海運』875号, 2000年。
- [24] 佐々木宏『BtoB型組織間関係とITマネジメント』同文館, 2001年。
- [25] 長沼健「『貿易取引の電子化』の採用要因に関する研究—bolero.netの事例研究を中心に—」『日本貿易学会年報』第41号, 2004年。
- [26] 長沼健「海上運送状の普及とその原因に関する研究」『国際商取引学会年報』第6号, 2004年。
- [27] 長沼健「海上運送状の普及と『貿易取引の電子化』の進展」『日本貿易学会年報』第42号, 2005年。
- [28] 長沼健「米国のコンテナ・セキュリティ・プログラムの実施と日本におけるe-Tradeの進展」『情報科学研究』第14号, 2005年。
- [29] 長沼健「海上運送状の普及と『取引の依存性』の関係に関する事例研究」『国際商取引学会』第7号, 2005年。
- [30] 長沼健「サプライチェーン・セキュリティ・プログラムの進展とe-Tradeの発展」『日本貿易学会年報』43号, 2006年。
- [31] 長沼健「『貿易取引の電子化』の普及とそれを阻害する要因についての研究」『国際商取引学会年報』第8号, 2006年。
- [32] 長沼健「『貿易取引の電子化』の概念とその普及理論に関する研究」『国際商取引学会年報』第9

号, 2007年。

- [33] 新堀聰「海上運送状について」『国際商事法務』第19巻第4号, 1991年。
- [34] 新堀聰『貿易取引の理論と実践—最近の貿易取引における旧来のメカニズムの破綻とその解決策に関する研究—』, 三嶺書房, 1993年。
- [35] 新堀聰『実践 貿易取引』, 日本経済新聞社, 1998年。
- [36] 新堀聰『現代 貿易売買』, 同文館, 2001年。
- [37] 林紘一郎その他『進化するネットワーキング』(NTT出版, 2006年)
- [38] 藤田和孝「海上運送状 (Sea Waybill) の現状と法的諸課題 (上)」『海事法研究会誌』, 第155号, 2000年 a。
- [39] 藤田和孝「海上運送状 (Sea Waybill) の現状と法的諸課題 (下)」『海事法研究会誌』, 第156号, 2000年 b。
- [40] 古田伸一「船荷証券元地回収による運送」『物流問題研究』第48号, 2007年。
- [41] 真鍋誠司「自動車部品取引における信頼の担保メカニズム」『六甲台論集』第45巻第2号。
- [42] 真鍋誠司「企業間関係における信頼概念の考察」『産開研論集』第12号, 2000年。
- [43] 真鍋誠司「企業間協調における信頼とパワーの効果」『組織科学』第36巻第1号, 2002年。
- [44] 真鍋誠司「信頼の源泉とその類型化」『国民経済雑誌』第187巻第5号。
- [45] 三倉八市「船荷証券不要論～貿易取引に B/L は、果たして必要か～」『第一回貿易研究会報告書』貿易奨励会, 2002年。
- [46] 三藤利雄『イノベーション・プロセスの動力学』芙蓉書房出版, 2007年。
- [47] 八尾晃『貿易取引の基礎知識』東京経済情報出版, 2004年。