

「国際取引学」の可能性について
——法・商・経営諸学の共有分野の一体的把握の必要性——
A Possibility of “International Tradology”

絹巻 康史
Yasushi KINUMAKI

Abstract

This paper is to verify a possibility of “International Tradology, or International Transactionics (as a tentative name)”, as a new concept. It is integration of specific knowledge at a common sphere that is related with jurisprudence, commercial science and business science in the international business field.

The main target of this new concept is the international business activities, which consist of foreign trade that is typical of export and import, and business management for an international package transfer of business resources through DFI. Traditionally the international business activities are studied and directed by separately and/or unrelatedly jurisprudence (international business laws), commercial science (international transactions) and business science (international business management).

Nowadays, the necessity for integration of knowledge of three adjacent disciplines is undoubtful to clarify the direction to achieve the international business purpose (Strategic Benefit named in this paper). For accomplishment of the aforementioned intention, the writer applies two new terminology : “Strategic Cost-effectiveness Analysis” and “Strategic Legal Analysis”.

In this paper a foreign trade contract and a dumping case are adopted as case studies, quoting Mr. T. Mori’s “Theory and Key of Activities of International Business” Bunsindo 1996 Tokyo.

目 次
はじめに
1 問題の所在
2 国際取引学の基本概念
(1) 戦略 Benefit について
(2) 戰略的費用効果分析

- (3) 戰略法学的分析
 - (4) 「法と経済学」との関係
- 3 貿易契約（C & F の危険負担）の伝統的分析
- (1) C & F 契約—運送会社倒産の場合
 - (2) 商学（主として貿易商務論）による分析
 - (3) 法学（主として国際取引法）による分析
- 4 貿易契約（危険負担）と国際取引学
- (1) 課題の分析と解決（戦略 Benefit）への方向付け
 - (2) 選択肢と状況分析
 - (3) 「法と経済学」の知見による分析
- 5 ダンピングと国際取引学
- (1) ダンピングの伝統的な認識
 - (2) 規制の恣意的運用とアンティダンピング税
 - (3) 限界利益とダンピング — コスト・生産能力（操業度）
 - (4) 国際経営とダンピング
 - (5) 国際取引学によるアプローチ

はじめに

「国際取引学（International Tradology, or International Transactionics）」（仮称， a tentative name）とは、国際取引にかかる法学・商学・経営学の知見を一体的に構成することで成り立つ実学である。そして、このようなニュー・コンセプトとしての国際取引学の機能は、企業の国際取引を戦略的費用効果分析（Strategic Cost-effectiveness Analysis）ならびに、戦略法学的分析（Strategic Legal Analysis）を通して、経営目的としての戦略 Benefit の実現への方向性を明示するものである。本稿は、上記のような実践的な知的操作に関する試論である。

一本稿では、実際の取引のケースとして引用する題材（資料）を、森泰助著『企業経営行動の論理と要諦』—国際ビジネスマンへの提言—文眞堂、1996刊行（以下、森資料と略称）から借用する⁽¹⁾。

1 問題の所在

企業が国際取引において、経営資源の投入つまり費用（Cost）に対する効果（Effectiveness）の最大実現を狙う活動を行うには、従来型の経験と「カン」だけを頼りにするのではなく、余りにもリスクが多いことが知られている。そのような状況から脱皮するために、法・商・経営などの関係諸学の知見の活用が要請されてきた。しかしながら、学問の分野では、関係諸学は実学として機能するために必要な互いの連携をするよりも、むしろ独自の領域を形成しその中で自己増殖を

行ってきた。「法」学は、主として国際私法を中心に国際取引における準拠法の決定に意を注ぎ、「商」学では、貿易商務論にみるように慣習論を中心に、貿易取引にかかるリスクと費用の負担を考察してきた。そして、「経営」学のうちの国際経営論では、経営システムの海外移転に関する企業戦略を法的なリスクを等閑視したままで説いてきた。

このような状況下で、法学では、いずれかの国の法が準拠法と決定されれば、その内容（実質準拠法）例えば慣習（法）—インコタームスや信用状統一規則等—の規範性の有無に対して、十分な検討がなされたとは言えない。つまり、貿易実務ないし貿易商務論に対する理解が十分でないいうらみがある。そして、より重要なことではあるが、国際取引に対する方向性を法学の立場から明示出来ないでいるのが現状である。ようやくにして、近年経済成長が著しいアジアの国々の法についての研究が、始まったばかりである。

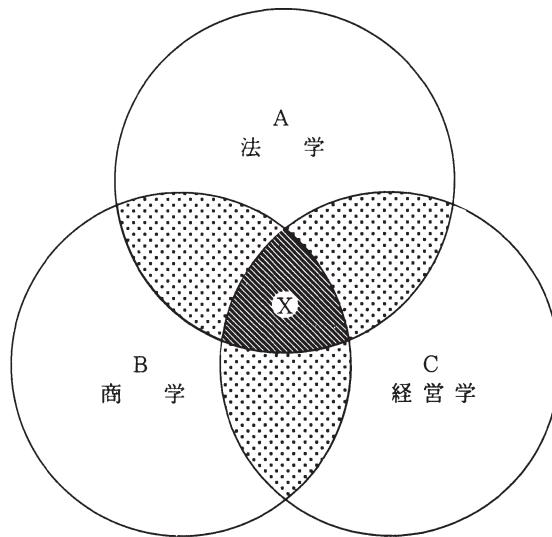
一方、商学においては、貿易慣習を解明し、慣習にこそ現代の商取引法の起源が存在するにもかかわらず、一旦慣習が商法典化（ないしは判例化）すると、それを境にあとは法学者の検討に委ねているように見える⁽²⁾。それ故に、貿易取引契約の概念（権利義務）や契約違反に対する救済の検討が、ややもすれば曖昧に流れたことは否めない。それは、法学以外の分野でも、例えば新古典派経済理論に立脚する経済学が、効用の極大化を手掛かりに財の市場における交換（法学で言う契約に相当）に関する論を大胆に展開しているのに較べて、対照的である⁽³⁾。

経営学の分野では、国際経営論が多国籍企業論に多くのエネルギーを割いている割りには、企業経営に大きな影響を及ぼす法現象に企業戦略の見地からの考察は十分でなかった。つまり、企業の戦略の決定について大きな要素である企業を取り巻くミクロ的な法現象（契約のあり方等の国際取引法、ホスト・カントリーにおける会社法や税法等）や、マクロ的な法現象（WTO等の国際条約を含む国際通商法や国際経済法）の考察を等閑視してきた批判は、若干の例外を除いて甘受しなければならないであろう⁽⁴⁾。

上記のような現状下では、企業が貿易から直接投資に至る国際取引や事業を推進するに際して、法学・商学・経営学の知見を一体的に有していないことにより、企業戦略を最適・最大に發揮し、戦略 Benefit（後述）の実現を図ることが必ずしも容易ではなかったと言えよう。そこで、企業の国際取引や事業経営に関し、法学・商学・経営学がその対象とする領域の内の共有分野を一体的（学際的、総合的、有機的、連携的）に把握することで、経営資源の戦略的有効化（Strategic Effectiveness）を通して、戦略 Benefit の実現が可能となるはずである。

上記のような共有分野を学際的な領域と認識し（図表1参照）、これらを取り扱う学問を「国際取引学」として構成する可能性の考察を目指すのが、本稿の目的である。例えば、伝統的な法論理では一応の正論であっても、商学・経営学的な見地からは不適切（非合理）な判断であるような解決策（戦略的な効果から離れた施策）に出会った場合に、「国際取引学」的観点を導入（戦略的コスト効果分析や戦略法学的分析）することで、アンビヴァレントな事態に対して、より明確な方向性を提示することで、国際企業の戦略 Benefit 実現のために好ましい最適解を探ることに意義を見いだすはずである。そのことは、取引や事業により利益を目的とする企業にとっては、

図-1 国際取引学の領域概念



A 法 学：国際取引法、国際経済法、国際私法、国際民事手続法等

B 商 学：貿易商務論、貿易契約・慣習論、国際取引論、貿易金融論等

C 経営学：国際経営論、貿易経営論、国際企業会計論、経営管理論等

X = 「国際取引学」：法・商・経営諸学の共有分野の知見により構築される領域

実践上の要請でもある。

2 国際取引学の基本概念

(1) 戰略 Benefit について

企業やその企業グループが国際取引を遂行し、海外事業を手掛けるのは、それにより利益を得得することが目的であることは自明の理である。しかしながら、一つ一つの単独取引や個別の事業単位（例えば、ある一つの海外拠点）での最大の利益の総和が、当該企業ないし企業グループが目指す最大利益とは限らない。むしろ企業グループとしては、グループの本国本社にて策定されたグループの統一共通戦略に基づき、A 拠点の利益は犠牲にしても、B や C 拠点の事業活動に経営資源を特化することにより、グループ全体としてより大きな利益や利益構造（仕組み）を目指むことがある。このような企業グループの共通戦略に基づいて目指す利益や、それを生み出す利益構造（仕組み）の構築が戦略 Benefit である。

例えば、A 拠点はある基幹部品の生産に集中特化することで、完成品の生産は断念するが、他の B, C 拠点に質・量および価格の上で competitive な部品供給が可能となる。そのことにより、

B, C 拠点では、完成品の生産効率が高まり、グループ全体としての売上・利益の増大に寄与する戦略が実を結ぶ。また、D の取引を犠牲にすることで、E や F の取引からの利益でグループ全体の取引利益が最大化させることがある。例えば、D 市場向けの機種よりも、E や F 市場向けの機種の利益率が高く将来性もあると判断される場合が相当する。戦略 Benefit は、多国籍企業における最大利益概念のアナロジーでもある。

(2) 戰略的費用効果分析 (Strategic Cost-effectiveness Analysis)

国際取引を行うに際し、企業は投下資本に対する利潤を考えて行動している。つまり、常に要した費用に対してどれだけの利益が上がったか、言い換えれば費用対効果を考えながら商活動を行っている。通常は、ある特定の取引に要した経費 (expense) とその取引からの上がり (profit) を比較し、利益計算 (P/L) を行っている。また、ある特定の海外拠点の事業については、それを一事業単位としてバランス・シートを作成して、利益計算を行っている。そして、その結果（決算）を、本体の親会社の決算に連結している。

ところで、例えはある取引や事業について、それを行うか断念するかの判断に際して、また履行段階に至ってのプロセスの選択にも、研究・情報活動や交渉に多くの費用を要する。さらに、他の当事者または一般社会との間で紛糾や紛争が発生すれば、訴訟、仲裁、和解いずれかの選択に迫られ、弁護士費用はじめ民事手続上の費用がかかる。また、現実に損害が発生しているのであれば、損害除去費用や損害賠償金がかかるし、損害が予想されるなら予見可能性の最大化をはかるべくリスク回避機能発揮のために損害回避費用がかかる。

いずれにしても、これらの費用を目先の案件の解決のためのみを考えて使用するのではなく、戦略 Benefit 実現のために支出される費用を、戦略的に使用される費用（戦略的費用）と呼び、それによって得られる効果が戦略的費用効果である。

(3) 戰略法学的分析 (Strategic Legal Analysis)

従来取引や事業に対する法的なかかわりは、ことが起こってから対処する事後的な場面が多く、（訴訟の場合を除けば）治療法学とも言われる。また一方では、事前に予想される不都合を想定して、それを回避することに多くのエネルギーを費やし、臆病になりすぎてあたらビジネス機会を逃し勝ちな予防法学の弊も指摘されることが多かった。

今要求されているのは戦略法学であり、それは企業戦略全般に役立つ上述した戦略 Benefit 実現を目指すために使用される法知識であり、企業の経営判断に際して方向性を明らかにすることに役立つ国内外の法的な知見と実践である。それは、相手国の契約法（民商法）、民事手続法、国際私法等の最新の動向を始め、国際取引法、国際経済法、国際通商法に跨る実践的な知見である。このような法的な知見を、いたずらに法理論の構築に費やすのではなく、国際経営論の知見と一体化されることにより、国際取引の実態の分析および将来の予見の用具として機能させることである。言い換えれば、従来の条文解釈に多大のエネルギーを消費することより、例えば米国

で起きている新しい契約現象に注目し、企業経営の方向付けにより多くのエネルギーを使うことである。

古典的な契約モデルや契約観（現在の企業が有している通常の法的な常識）では、国際売買を例にとると、法による契約自由の原則に則り当事者自治に支えられている、と理解されている。つまり契約は、私的自治の世界に属する制度である。しかし、実際には、そこに公法の介入と言う現象がみられ、例えば日本の外為法が、輸出契約の履行に対して国家の政策実現（かってのココム規制等）のためにある種の規制を加えることがある。そうであっても、この規制が対象とする契約は、あくまでも私的自治の世界における私法上の契約そのものの概念からはみ出ることはなかった。

ところが、ここ二十年間の米国を中心として、契約に対する考え方には顕著な変化が現れた。「契約の死」と言われる現象である。約束的禁反言の原理の拡大適用（契約交渉過程の責任）、非良心性の法理の確立（約款規制等）、付随義務（給付義務以外の義務としての情報提供義務を契約締結以前に課す）の肯定等は、伝統的な契約法の原則を乗り越え、契約の概念自体に変更を迫った。これらは、日本民法における契約関係を支配する最高原理でもある信義則の射程を越えるものであり、社会現象としての（裁判規範としての、ではなく）契約のあり方に、反省を迫るものである。法律による締結強制や契約内容の規制、あるいは約款による契約などの現象は、「社会現象としての契約の死」と言われているものである⁽⁵⁾。

経済が国際化し、国際経営戦略がグローバルな規模で検討されるときに、企業法務の役割およびそれに方向性を与える戦略法学の使命は、対外的には国際化・規制緩和・環境保全・コボレートシチズンシップへの期待等に応え、対内的にはコボレートガバナンス（特に株主代表訴訟）・競争法・製造物責任法等に応えなければならない。また、後述するように、例えば米国通商法への対応等は、条文解釈からは企業活動の方向性は出てこず、米国の社会現象に対する法的な分析と洞察が要求される。

(4) 「法と経済学」との関係について

上記に述べた「国際取引学」が、現実の事案解決への方向性明示と、企業の利益構造の構築が目標である戦略 Benefit の実現を目指す実学であるのに対して、「法と経済学」は、法解釈と立法論の方向性を探求する法学の一部門である。実学に徹する国際取引学と「法と経済学」との関係を一言で表現すれば、「法と経済学」の考え方による法解釈・法分析の方法も、国際取引学の手法である戦略的費用効果分析において導入活用され、国際取引学を構成する重要な要素である。具体的な導入・活用例は、後述「4 貿易契約（C & F の危険負担）と国際取引学」(3) 「法と経済学」の知見による分析」を参照願いたい。

新たに法が制定されると、経済活動に大きな影響を及ぼすことは誰も否定しないし、また、逆に法は、その立法過程や法解釈において経済実態との整合性を求めて大きな変化を受ける。にもかかわらず、それらを研究する法学と経済学とは、今まであまり交流が行われてこなかったのも

実情である。そこで、法制度や個々の法律の規定などを近代経済学の理論を武器として分析・研究する学問領域が、「法と経済学」と呼ばれるものである⁽⁶⁾。ロナルド・コースヤリチャード・ポズナーらの1970年代のシカゴ学派によって提唱されるようになった学問が、「法と経済学」の嚆矢とされる⁽⁷⁾。

法律の制定や解釈に経済学的観点を導入することは、条文の解釈に相当のエネルギーを消費し、判断基準の中心に当事者の利益衡量を置いてきた従来の法学にとって、斬新にして明確な方向性を与えるものであろう。判断基準として、一つには、新古典派経済理論と同様の効率性基準の取り入れであり、もう一つは、トレード・オフの関係にある経済学の効率性基準と法学の正義性基準とを合わせ考慮する立場を取り入れることである⁽⁸⁾。

「法と経済学」では、効率性基準の判断のために「取引費用（transaction cost）」の概念が重要視される。この場合、取引費用とはきわめて広い意味で使用される用語であり、取引当事者どうしの交渉にかかる費用として、狭義の取引コスト（原価諸掛）、市場開設費用、情報収拾費用（予測・投機にかかるものも含む）から一旦紛争になった時の弁護士費用、損害防止費用、損害賠償金まで含む。次に、「最安値損害回避者（cheapest cost avoider）」の概念を導入して損害が発生した場合に、それを負担させるのが社会経済的な費用の観点からみて、最も望ましいものとする。ここで、法学の伝統的な正義性基準に対する反省が行われる⁽⁹⁾。

このような「法と経済学」の考え方は、法解釈や立法論に貢献するばかりでなく、企業の国際活動（取引）における経営判断の方向性を明示することにも大いに活用できるはずである。同様に経営判断の方向性を明示する形で、法・商・経営諸学の共有分野の一体的な把握を行い、それらを体系化を図るのが、本稿の目指す「国際取引学」に他ならない。

3 貿易契約（C & F の危険負担）の伝統的分析

（1）C & F 契約—運送会社倒産の場合

事件は（森資料 序1頁）によれば、以下の通りである。K社（森氏の所属木下商店）は、米国産強粘結炭1万トンをC & F契約（運送契約は、売主が行う条件の契約—筆者注）でM社（米国）から購入した。売主M社は、運送契約をし船積を完了し、本船は出港した。ところが、出港後に、この積取船の運行会社が倒産してしまい、船長以下船員たちの給与が支払われないことから、給与なしでは働きぬと言って、本船を最寄りのサンディエゴ港に乗り捨て、全員下船してしまった。さらに、この積取船はアメリカ政府海運局所有の船であり、「運行会社が一週間以上本船を放置した場合、海運局は本船を接收し、その際、荷主は自己の費用と責任において、荷揚げしなければならない」と裸傭船契約（船舶の賃貸借）に規定してあった。

(2) 商学（主として貿易商務論）による分析

この事件に遭遇し、（森資料 序 ii 頁）によれば、当然のこととして買主 K 社は、売主 M 社に対して「M 社の費用と責任で処理されるべきである」として交渉した。これに対して、売主 M 社は、「船積後船荷証券などの必要書類は、信用状に基づき銀行に買い取られており、すでに船荷の所有権は買主側に移っている。したがって、所有権の無い M 社が、その費用と責任において本件の処理をすることはできない」と突っ撲ね、交渉が行き詰った。

貿易商務論の立場では、C & F 契約である以上、貨物の仕向港までの運送契約は、売主 M 社が締結しその運賃を負担する。さらに、売主は単に積込むだけでは足りず、送状と共に、自己の費用で指定仕向港までの通常の運送証券（上記の船荷証券のこと）を買主に提供しなければならない。そして、貨物が本船の欄干を有効に通過した後は、一切の危険（all risks）は買主の危険（負担）となる、としている⁽¹⁰⁾。

インコタームス⁽¹¹⁾によれば、M 社は C & F 契約に規定する売主の義務を果しており、一切の危険も買主に移っていると説くのが、貿易商務論の立場である。確かにインコタームスでは、売主・買主双方の「義務」および危険負担区分（危険の移転の時期）を規定しているが、権利および貨物（商品）に対する支配権（所有権）については言及されていない。また、義務違反の効果、その際の相手方の救済に関する規定も存在しない。K 社も M 社も契約上で、インコタームスによることを明示していたかは不明であるが、重要なことは少なくともインコタームスに関する知見を有しながら、商取引の常識として相手側に費用と責任を負担させるべく交渉を命じることになる。

しかし、上記のような貿易商務論的なレベルでの交渉で解決を見いだせない場合には、（森資料序 ii 頁）にあるように、当事者双方は、往々にして「激しい感情的対立が生ずるまでにいたる」ことになり、交渉は膠着状態に陥る。その間、K 社の担当駐在員は、「本社から無能呼ばわりされ、感情が高ぶるまま、退職したいとまで思い詰めていた」。

(3) 法学（主として国際取引法）による分析

上記のように交渉（和解）が膠着状態になると、当事者は法的な手段を選択するかどうかを検討することが通常の企業行動であろう。国際取引法の説くところでは、相手の同意を得て仲裁に付すか、また相手方が仲裁による解決方法の採用に同意せず解決が見込めないと絶望的な判断に至ると、訴訟に持ち込むかを検討することになる。その場合、どこの国の裁判所に提訴するか（裁判管轄権の問題）、当該訴訟事件に際してどこの国の法律が適用されるか（準拠法の問題）を検討しなければならない。つまり、裁判所の属する国の法律（法廷地法）が、準拠法として必ずしも適用されるわけではないことも留意しておかねばならない。

実際の紛争に際しては、当事者は主として裁判管轄権の問題を争うことが多い。裁判管轄が決まることは、法廷地が決まることであり、適用される国際私法（これ自体、国内法）が決まり、

その国際私法の規定によりいずれかの国の法が準拠法として決まることになる。準拠法の決定は、結果に対する予測可能性が高まることを意味する⁽¹²⁾。その場合に、当事者は費用と時間を費やす訴訟を避けて、和解ないし仲裁を選択するケースも決して少なくない。

(a) ここで上記のような商学的立場で分析したC & F契約の「危険負担」区分の問題を、法學的に検討してみる。まず、上述したような裁判管轄権の問題がある。提訴を売主M社の所在地であるニューヨーク州の裁判所か、あるいは買主K社の所在地（業務本拠地）である日本の裁判所か、いずれにするかの判断が要求される。

次に、法廷地が決まり、仮に準拠法が日本法と指定されたとすると、両当事者が互いに主張し合っている「費用と責任」、つまり危険負担の問題は以下のようになる。日本民法の原則（民536条）は債務者主義により売主（債務者）負担であるが、例外として強粘結炭のような不特定物では特定（船積）した後は、民534条②により債権者主義に変わり買主（債権者）が負担する。もし、売買契約の対象物が機械（特定物）であったとすると、売主が危険負担することになる。

ところで、同じ売買契約（C & F契約）でも、強粘結炭と機械の場合とで危険負担を区別する合理性が存在するのであろうか、と言う疑問がわく。さらに、それぞれの場合において、何故に債務者主義になったり債権者主義になったり、危険の負担を売主から買主に変更するのかの根拠も明確ではない。学説によっては、危険負担と債務不履行のすり替え、ないし混同ともとれるような理論展開がなされているものもあるが、今日の学界では、日本民法における「危険負担」の処理の欠陥として認識されている。

(b) 次に、M社の言う「船積後船荷証券などの必要書類は、……すでに所有権は買手側に移っている。したがって、所有権の無いM社が、その費用と責任において本件の処理をことはできない」（森資料 序ii頁）と言う点を検討する。先ず英国のコモン・ロー（common law）や米国の統一売買法（Union Sales Act）では、品物の所有権（title or property in the goods）の所持者に、危険を負担させることで解決しようとしてきた。C & F契約であれば、船積時に所有権が買主に移転するので、危険も同時に移転すると考えられる。しかしながら、所有権の所在の確認作業は、多くの困難をともない裁判所が悲鳴をあげることになった⁽¹³⁾。なお、現在の貿易取引では、船荷証券に貨物に対する支配権（所有権、処分権等）を化体させ、この船荷証券を所有する者が正当な貨物に対する所有者とされ、船荷証券を含む船積書類を担保とした荷為替手形によって決済を行っている。

そこで、米国統一商法典（Uniform Commercial Code）では、所有権で一括処理（lump-title approach）することを捨て、売主と買主の間で発生する個々の問題の解決策を具体的に規定する方法を採用した。要するに、所有権と言う抽象概念に代わって目に見える言葉と行為（例えば、特定の目的地で「品物の引渡」を要求しているか、していないか等）で証明できるようにした。したがって、C & F契約であれば積地売買であるから、船積時に買主に危険が移転することになる⁽¹⁴⁾。いずれにしても、英米法のもとでは、M社の主張が正当性をおびてくる。

(c) しかしながら、法的な今一つのアプローチとして、倒産するような運送会社（船会社）と

運送契約を締結したことに関し、はたして M 社に過失がなかったかどうかが問われなければならぬのは、M 社に過失があれば、K 社としてはその責任を問い合わせ、損害賠償の請求ができる事になる。倒産した運送会社の運送契約締結当時の評判や資産状態は、どのようにであったか、問題はなかったか。M 社は、当該運送会社が米国海運局との間で裸傭船契約（船舶の賃貸借とも言われる）を締結することができる程の信用があると言うことを鵜呑みにして、信用調査なしで安易に契約した疑いはないか。いずれにしても時間と費用のかかる提訴前の調査が必要となる。

4 貿易契約（危険負担）と国際取引学

(1) 課題の分析と解決（戦略 Benefit）への方向付け

上記(2)商学による分析（主として貿易商務論の立場から）に留まるかぎり、このまま交渉続ければ、水掛け論に終始するにすぎない。また、(3)法学による分析（主として国際取引法の立場から）では、売主M社の言い分に正当性（正義性）があることになるが、このまま引き下がらずに(3)(c)で触れた M 社の運送契約締結に関する過失を問う損害賠償請求の提訴（長期戦覚悟での法廷闘争）をすることは可能であろう。しかし、傭船契約の条件である「運行会社が一週間以上本船を放置した場合、（米国）海運局は本船を接收する。その際、積載貨物の荷主は、自己の費用と責任において、荷揚げしなければならない」（森資料 序 i～ii）と言う規定が存在する限り、訴訟は当面の企業のリスク管理の要請からやや迂遠なものとなる。つまり、伝統的な商学や法学の立場に固執するかぎり、解決策の限界に逢着したと言えよう。

上記を踏まえて、どのような当面の対応策および将来に向けての方向付けが可能であろうか。その時、森氏の頭の中にあったのは、まず日本における得意先（売先—買主）との契約を履行せねばならないと言うこと（戦略 Benefit）であったであろう。これこそが、K 社の業界における信用と威信とを維持することである。次に、戦略 Benefit を実現するのに適した（効果のある）方法で、且つ一番損害（費用）が少なくて済む方法はどれかを考えられる選択肢の中で、決定することであっただろう。

(2) 選択肢と状況分析

上記のような状況に遭遇して、どのような選択肢が考えられるであろうか。

- A — あくまでも売主 M 社の運送契約締結上の過失を追求して、損害賠償請求の訴訟をおこす。
- B — M 社に対して、契約代金のうち運賃分の返却を求める交渉をする。
- C — 船荷証券による積荷引渡請求権の履行のための仮処分の申請を裁判所におこない、運送会社に直接乗り込んで運行継続（給与支払）を交渉する。
- D — 一直接米国海運局と交渉し、もとの傭船契約をキャンセルさせ、あらたな裸傭船契約を締結す

る（傭船料は原傭船者に返却させ、船長以下船員とはあらたな雇用契約を結ぶことになる）。
E 一倒産した運送会社とは（多分）連絡が十分にとれないことから、直接下船した船長以下船員と交渉して、給与の支払いを保証することで運行を再開させる。

F 一以上の選択肢の組み合わせ、その他。

次に、森氏は以下のように状況の分析を行った（森資料 序 iii 頁）。

- ① このまま時間が経過すれば、船舶は米国海運局の接収にあり、積荷が陸揚げされてしまう（陸揚費用は、荷主負担となる）
- ② 一旦陸揚されると、積荷の保管場所（積荷の特性から飛散・発火対策を考慮する必要あり）を確保し、保管・保全費用の支払いが生じる
- ③ あらためて別の運送会社と契約すると、陸揚港（サンディエゴ）から日本までの運賃がかかる
- ④ その際、陸揚港での荷下ろし賃と再積込費用がかかる
- ⑤ 期間金利の負担
- ⑥ 以上の費用を合算すると、貨物代金（M 社からの買付け価格）の二倍以上の負担となる

(3) 「国際取引学」的接近

森氏は、多くの選択肢の中から、とにかく積取船を出港させて即日本に向かわせることが緊急避難にも適し、契約履行にも適うと判断した。そのためには、船長以下船員に給与を支払うことが、先決であるとの結論に至った。これが、戦略的費用効果分析を行った結果として、業界信用維持（利益構造の構築・維持—戦略 Benefit）を主目的としながら、（戦略的）費用を支出して緊急避難的解決（損失のミニマイズ—利益の維持）もはかることが可能な選択と判断したことにはかならない。その結果、積取船は米国海運局の接収にあう前に、無事に出港した。

しかし、この処理に対しては、K 社の運輸の権威をもって任ずる部長から、「運賃の二重払いに等しい処理」をしたとして叱責を受けた。森氏も認めているように、この叱責は「常識的には正しい論理」であるとしている。また、倒産した運送会社の一般債権者からすれば、K 社の行動は詐害行為的なものを含むことがあるかも知れず、別の問題を引き起こす危険性を孕んでいることも考えられる。しかしながら、伝統的な商務（貿易商務論的な判断）や法務（国際取引法的な判断）の範囲に留まるかぎり、運輸部長の「論理」は正しくとも、企業が必要とする戦略 Benefit を現実する解決には迂遠と言わざるを得ない（なお、支払った給与は、後日倒産した運送会社を買い取った会社から返金され、実損は免れる結果となっている）。

(4) 「法と経済学」の知見による分析

上記は訴訟に持ち込みますに、現実的な解決の道を選んだわけである。もし仮に、訴訟に持ち込むかどうかを判断する場合に、「法と経済学」の知見を活用すれば、どのような操作が行われるであろうか。既述の取引費用の概念を手掛かりに、以下のような推論がなされるはずである⁽¹⁵⁾。

p：訴訟を提起しようとする者（原告）K社の勝訴の確率

w：K社勝訴の場合の予想判決金額

x：原告が訴訟を行った場合の弁護士費用、証人・鑑定人費用や煩わしさ

K社が訴えを提起するのは、下記の不等式が成立する場合である。

$$pw > x \dots\dots\dots(1)$$

上記の不等式の意味は、訴訟の結果得られるもの、つまり勝訴の確率に勝訴判決の金額を掛けたものが、弁護士費用等の訴訟に要した費用や煩わしさ（時間のロスや精神的なストレスも含む）を上回る場合に、訴訟が提起されると言うことである。

上記のpは、以下のような予見可能性によって大いに左右される。つまり、国内法だけを対象とするのではない国際民事訴訟においては、準拠法の問題がある。自国あるいは他国いずれかの国の法に準拠するかは、国際私法の領域に属し、したがって予測可能性は、先ずそこからスタートする。本稿では、そこまで立ち入ることはせず、別の機会に譲りたい。

ところで、確率で高く表示されるリスクを嫌う企業や訴訟することにより企業イメージを損なうことを嫌う企業は、上記(1)式が成立するpよりもさらに高い勝訴の確率が望めない限り、訴訟に踏み切らないか、あるいは提訴自体を最初から断念して、和解（裁判上の和解と、訴えを取り下げた場合の裁判外での和解との二通りがある）の道を選択することになる。

次に、和解が成立する場合を検証してみる。

q：被告M社が予測する原告K社勝訴の確率

α ：和解の提案がなされた以降の原告K社の費用や煩わしさ

β ：一同上一 被告M社 一同上一

和解が成立し、判決まで至らない場合は、次の不等式を満たす場合である。

$$pw - \alpha \leq qw + \beta \dots\dots\dots(2)$$

つまり、 $pw - \alpha$ 以上の和解金額が提示されれば、原告K社は和解に応ずるはずである。また、被告M社は、 $qw + \beta$ 以内の和解金額ならば、和解に応ずるはずである。

上記式を移項して、

$$(p - q)w \leq \alpha + \beta \dots\dots\dots(2)'$$

この式から、原告K社勝訴の確率pが、被告M社が予測する原告勝訴の確率qよりも高ければ、常に和解が成立することがわかる。つまり、左辺が大きいほど（原告勝訴の場合の判決額が大）、和解が成立しにくく、右辺が大きければ大きいほど（和解提案後の費用や煩わしさが大）、和解が成立しやすいことがわかる。

本稿の題材である森資料には、訴訟のことまでは触れていない。訴訟に対して抵抗感のない米国企業がそのことに言及していないこと、交渉が感情的な対立まで進んでしまったこと等考え合わせると、上記の(2)'式の左辺が小さすぎたことが、森資料から推定される。後日M社を買い取った会社が、K社に対して返還してきた給与相当分を、和解金と事後的に理解してもよい。

5 ダンピングと国際取引学

(1) ダンピングの伝統的な認識

企業が輸出等の国際取引を行う場合、常に気に掛けていることの一つにダンピングの問題がある。一般にダンピングとは、ある製品を国内価格より安値で輸出することであり、その結果同一商品を製造する輸入国の産業に損害を与える行為であると理解されている。しかしながら、各国のダンピング規制の態様は一様ではなく、特に適用の態様はかなり恣意的に運用されているのが実情である。ダンピング規制は、発生史的には「消費者保護」、「産業界保護」からスタートし、「国家安全保障」、「グローバルな規模での公正なビジネス」へと広がりを示した。現状は、消費者保護の面が薄らぎ、むしろ消費者利益を犠牲にして国内の生産者の過保護に墮しているとも言える。

ダンピング規制（正確にはアンチダンピング法）の発動は、輸入国における利害関係者（産業界）の提訴、あるいは関係政府機関の職権に基づく調査から開始され、輸入された特定製品の当該輸出国のすべての生産者・輸出者が対象とされる。さらに、提訴・調査内容が単に輸出価格を生み出した「輸出」に留まらず、迂回行動の疑いをもたらす「海外事業（生産・販売拠点）」にまで拡大されている。このことは、ダンピング問題が、国際経営における法務問題、さらに移転価格に関する国際税務問題にまで拡大されていることを意味する。

上記の事態は、国際経済法を中心とする法領域のみならず、国際税務・国際（連結）会計を含む国際経営の領域で、このダンピング問題を把握する必要があることを示唆している。GATT・WTOが実施してきているアンチダンピングにかかる規制⁽¹⁶⁾は、外国の生産者との競争に曝される国内産業界の保護を主な目的とする米国・EU寄りのものである。現状は、日本や東南アジア諸国の意見を入れて、輸入国が自国にとって原価計算用の都合のよい資料を選べぬように限定しているが、「迂回（防止）」の問題は残されている⁽¹⁷⁾。

(2) 規制の恣意的運用とアンチダンピング税

世界最大の輸入市場である米国のアンチダンピング規制に、規制の典型をみることが出来る。米国は、輸入品に対して次の二つの要件を充たす場合、「ダンピングあり」としてアンチダンピング税を賦課する。即ち、①ダンピング・マージンの存在が調査の結果、検証（商務省担当）され、②当該産業界の損害が認定（ITC—国際貿易委員会担当）された場合である。

① ダンピング・マージンの算出に関し、ダンピングの疑いありとされた企業にとって商務省が行う調査・検証への対応は、かなり厄介なものである。当該企業の規則・経理帳簿・管理関連文書はじめ説明は、事務的物理的にも多大の労力を要する。調査対象となる製品の米国向け「輸出価格（Export Price）」と日本市場における米国向け輸出製品と同一または類似の製品の「販売

価格（外国市場価格—Foreign Market Price）」を比較し、前者が後者より低い場合に「ダンピング・マージン」ありとして、税が賦課される。また、日本市場において同一または類似の製品の販売がなされていない、または極めて販売量が少ない場合、もしくは製造原価を割っているとみなされている場合は、「第三国向け輸出価格」もしくは「構成価額（Constructed Value）」と比較してマージンの算出が行われる。

② 損害の認定については、米国（輸入国）における国内産業の「将来」の損害のおそれも含まれることから、消費者保護の視点が忘れられ、とかく業界の利益保護に流れることも指摘されている。

このようなプロセスにおいて、米国調査当局の恣意的な調査手続きや煩わしさ、さらにビジネスの実態とダンピング規制のあり方との乖離は、すでに問題視されているところである。

(3) 限界利益とダンピング — コスト・生産能力（操業度）

現在のWTOの規定に基づく米国（だけではない）のアンチダンピング規制では、コスト（製造原価）以下の販売と判定させれば、ほぼ自動的に不当な競争としてのダンピングと認定されダンピング関税を課されてしまう。しかしながら、コスト（固定費と変動費）の分析に加え、そこに操業度の関わりを加味することによって、一見コストを割り込んだ価格での販売のように見えながらも、限界利益を得ながら収益の増加に貢献している場合がある。このような場合に、いきなりダンピング認定することは、問題がある。

生産能力にかなりに余裕がある場合、相当量の受注により操業度があがり生産増がコストの低下につながることは図-2/3からも、容易に理解できる。つまり、図-2の示す通り、「仮に売価が P_1 の水準にある時、生産高が能力の半分まで維持できれば採算に乗っているが、売価が、 P_2 のレベルに落ちるならば、操業度を80%以上に揚げないと採算がとれないことをしめしている」（森資料3-5頁、ただし森資料での原図表番号は、図-1/2）。

さらに図-3において、「まず生産コストを固定費と変動費に分類」する。売価が「市価 P_1 のレベルならば、仮に50%操業において採算が合うことを示しているが、もし生産能力（操業度一筆者）を100%に上げた場合、その販売価格を P_2 のレベルに下げても、図-3の斜線部分は利益と考えられる。この部分を限界利益（Marginal Profit）という」（同上）。

ここでの問題の焦点は、日本では固定費と見なされる労務費が、米国においてはレイオフ（一時解雇）できることから変動費とみなされていることである。日米の労働法規と労働慣行の差によるものである。市況低迷（不況）に際して、米国のメーカーは、減産即レイオフによって対処するが、日本のメーカーは、生産が落ちればコストが上がり競争力を失うので、生産と販売を落とさないために輸出市場を維持し、売価を下げても限界利益を得つつ販売を続けることになる。つまり、採算を維持しており、コスト割れのダンピングではないとする主張である。

しかしながら、日本企業のかっての「集中豪雨的な輸出」、また個々の企業にとっては適正な輸出であっても「合成の誤謬」と言われる過剰な輸出は、確かに輸入相手国産業にとっては許し難

図-2

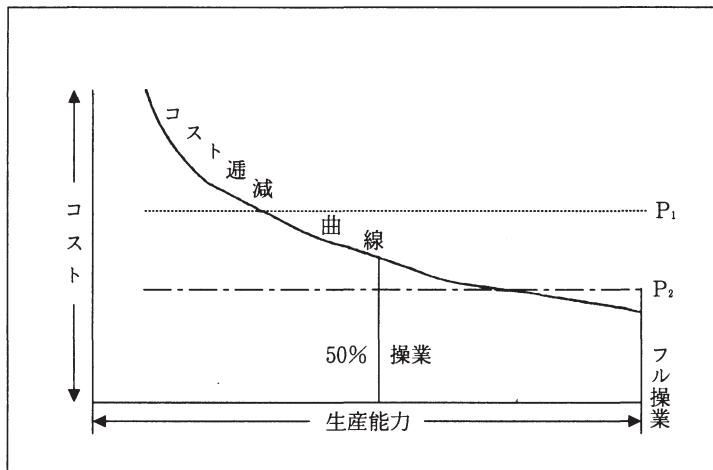
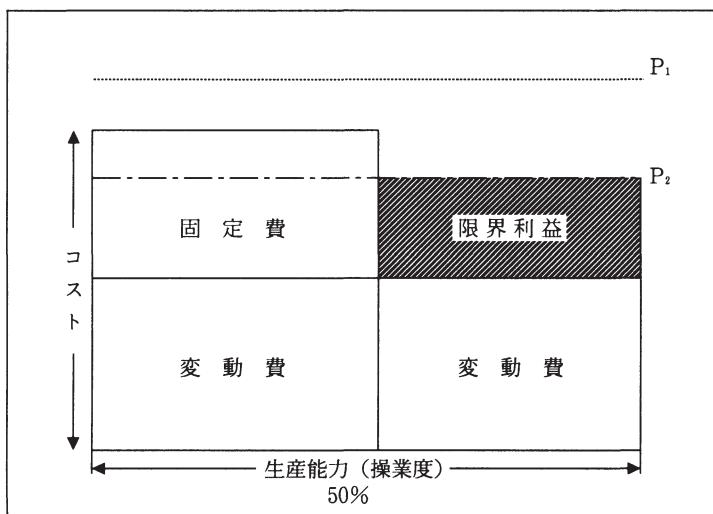


図-3



い行動であった。日本企業に反省を迫る必然性があった。繊維、鉄鋼、テレビ、工作機械、自動車、VTR/DAD、半導体等の輸出に見られるように⁽¹⁸⁾、貿易摩擦→輸出（自主）規制→効果不十分→ダンピング提訴→マルチプル・リガル・ハラスメント⁽¹⁹⁾と言うパターンを繰り返した。米国は、時には既存の法律（通商法301条）を駆使して、また法律が足らなければ新しい法律（スーパー301条）を作って対応してきたと言えよう。

(4) 国際経営とダンピング

上記したように世界の最大の輸入市場である米国での貿易摩擦は、政府間の問題にまでレベル

ル・アップし通商摩擦にまで深化してきた。ここに至って企業の選択肢の一つが直接投資であり、海外に生産拠点を作り、企業レベルで貿易摩擦を解消ないし回避することであった。そして、それは直接米国内部に拠点を作る場合と、第三国に作る場合がある。後者の場合、ある製品に係わる貿易（輸出）摩擦を避けるために、第三国に生産拠点を設立して、同様の製品をその拠点から輸出することから、迂回輸出ないし摩擦回避輸出と呼ぶことがある。問題はダンピングに関連しての迂回行為である。例えば、米国国内での組み立て・販売について、ダンピング命令が出された後米国内の関連業者に対する部品輸出が急増し、また第三国への部品輸出をしそこからの米国への製品輸出が急増した時に、製品価格に対する部品を除いた付加価値の割合が少ない場合である。そのような場合、米国への輸入部品や輸入製品にアンチダンピング税が課せられる。

また、アンチダンピング税の支払義務者である輸入業者が、当該製品の本国本社の直接投資による海外販売拠点（販社）である場合には、輸出価格ないし構成価額をめぐって「移転価格（Transfer Price）」の税務の問題が浮上してくる。さらに、ダンピング・マージンや移転価格の問題が予測される時、輸出企業は、海外現地生産つまり海外製造拠点の設営の問題（立地）を長期的な視野で考慮に入れなければならない。アンチダンピングにおける「迂回防止措置」の問題と直面することになる。

このように貿易摩擦回避、産業調整やグローバル経営を目指した直接投資による海外拠点経営（国際経営）においても、ダンピングさらには移転価格の問題が大きくかかわってくる。加えて、最近の米国政府の傾向としてアンチダンピング法以外に、通商法301条に基づく一方的な報復措置や、独禁法等の競争法の域外適用を通じて消費者の利益擁護から輸出産業保護へ政策の重点をシフトさせてきている⁽²⁰⁾。

国際取引では、外国からの誤解・理解不足に基づいた非難やダンピング容疑に曝されることがある。その場合に、企業は、いたずらに臆病になってみすみす取引の機会を逃すことの無いよう留意する必要がある。しかしながら、恣意的なアンチダンピング規制の運用が行われると、上記した森氏の限界利益説のような主張でも通り難いものになる。ダンピングは、価格・コストにかかる側面だけでなく、数量にかかる問題（セーフ・ガード）、国産品優先使用の問題、国家安全保証にかかる問題等とも大いに関連を有する。それ故に、アンチダンピング法の運用は、大いに恣意的なものになっているのが実情である。ダンピングの問題が予測される場合（経験的には、数カ月前位からの関係者の動きから予兆が感じられる）、これらの問題への洞察も必要となる。しかし、ここではそれらに触れる余裕はなく、別の機会に譲りたい。

さらに略奪価格規制は、企業に致命的な打撃を与える。つまり、米国において1916年アンチダンピング法により、変動費をカバーしていない価格（コスト割れ価格）による輸出は、略奪的な意図（predatory intent: 原告の立証責任）が組織的に（systematically）なされたとされる場合、三倍の損害賠償請求の訴訟を認め、さらに刑事罰も課すことができる。このプロセスは、アンチダンピングの手続きと言うよりも、訴訟を採用する競争法（独禁法等）による司法的なものである⁽²¹⁾。

(5) 国際取引学によるアプローチ

ダンピング問題は、企業にとって内部の人間のみならず、弁護士、会計士等の外部からの応援を含め多大の費用、時間と労力を消費する。このような状況にあって、国際企業は、モノ（製品輸出）に対する規制を、カネ（直接投資）と技術によって乗り越えようと考える。つまり、直接投資によって海外拠点を設営する行動を選択する。これらの行動は、アンチダンピング規制の恣意的な運用者側から、場合によっては、アンチダンピング規制の対象にされる側（企業）が「迂回」行為を指向しているものと言われることがある。そのような非難を退けるために、国際企業は、戦略的費用効果分析と戦略法学的分析を行い、ダンピング規制をクリアーできる付加価値を十分に確保（再輸出に備えて）できる仕組みと、サイト（国）の適切な選定を行わなければならない。このような分析を通して、国際企業は、企業グループ全体として戦略 Benefit の実現ができる戦略的な取引や事業機会を捉える必要がある。多国籍企業的な行動原理の採用と言い換えてもよい。

直接投資に関する戦略的費用効果分析と戦略法学的分析を行うに際して、先ず国際経済法上の知見を駆使して、WTOにおけるTRIM協定（Trade-Related Investment Measures、貿易関連投資措置）を検討しなければならない。特に、①ローカル・コンテンツ要求、②輸出入均衡要求、③為替規制、④国内販売要求等は、直接事業の経営にかかわるものである。これらをクリアーして、なおかつ企業グループ全体としての戦略 Benefit の実現が可能なサイト（拠点設営国）の選定、事業内容・規模等の経営上の決断をする必要がある。

次に、事業に対する出資にかかる所有戦略を、①100%自社出資の完全子会社か、②海外のパートナーとの合弁会社（マジョリティーか、マイノリティーかの選択を含め）のいずれにするかを、事業内容・損益勘定を加味して考慮する必要がある。特に、国家の対（法）人管轄権との絡みで、海外事業会社の独立性は重要である。これらは、経営の根幹にかかる問題である。財務戦略との関連で、出資するにしても議決権株と優先株との比率、また株式と社債との区分等の決定、そして税務関連の分析も行わなければならない。同時に進出予定国の会社法、証券取引法、競争法、労働法、さらに途上国における外資規制、各種の慣習（行）等を検討する必要がある。その際、目標とする市場シェア（輸出と国内市場）からみた案件（取引や投資）の金額、ROE、与信限度等を所有戦略策定と絡めて決定し、一旦（仮）決定すれば戦略費用効果分析を行うに際しこれらも判断材料として取り入れる必要がある。

（後記）なお森氏は、本稿で取り上げた題材以外にも、紛争に際しての仲裁条項並びに適用法規の問題（資料46-48頁）、海外投資と合弁事業における外資とナショナリズムの問題（資料195-198頁）等興味ある事例を取り上げておられる。さらに、カントリー・リスクとエクスポージャーの問題⁽²²⁾も検討しなければならないが、本稿では取り上げる余裕がない。別の機会に譲りたい。

注

- (1) 森氏は、1920年生まれ、1943年東京商科大学（現一橋大学）卒業、同年交易営団入社、1947年商工省（現通産省）貿易庁、1950年株木下商店（後木下産商株）入社、1965年株神戸製鋼所入社、1972年取締役就任後、常務、専務、副社長、副会長を経て1997年現在相談役。この経歴が示すように、商社とメーカー双方での希有な実業界経験をし、国際ビジネスの最先端を実践された経営者である。本稿の題材として使用した森氏の著作『企業経営行動の論理と要諦』文眞堂、1996刊は、「企業経営の基礎条件」、「総合商社の研究」、「メーカーの研究」、「企業の多角化戦略」、「海外投資と合弁事業」、「企業のリストラとリエンジニアリング戦略」の六章・255頁からなる労作である。自らの実体験をふんだんに登場させたビジネス書である。書評として、『貿易と関税』誌 1997. 2月号『ブック・レビュー』（評者・絹巻康史）がある。
- (2) 朝岡良平『貿易売買と商慣習』（第三版）東京布井出版 1981, 43頁
- (3) 宇沢弘文『近代経済学の再検討』岩波書店 1977, 41-42頁
- (4) 国際経営における法務戦略の重要性について、言及している先駆者もいる。Richard D. Robinson, "INTERNATIONALIZATION OF BUSINESS : An introduction" Holt, Rinehart and Winston, New York, 1984（邦訳 入江猪太郎監訳『基本 国際経営論』文眞堂 新訳 1986, 293-347頁）
- (5) この部分は、内田貴『契約の再生』弘文堂 1990, 30-40頁によっている。
- (6) 小林秀之・神田秀樹『法と経済学』入門』弘文堂 1986, 2頁。
- (7) マーク・ラムザイヤー『法と経済学』弘文堂 1990, 3頁。
- (8) 岸田雅雄『法と経済学』新世社 1996, 48頁。
- (9) 内田貴『契約の再生』弘文堂 1990, 75~77頁にて「法と経済学」について、非規範的なものとして記述的「法と経済学」、実証的「法と経済学」をあげ、次いで規範的「法と経済学」として費用低減理論（cost reduction theory）と富の最大化理論（wealth-maximization）とが分けて説明されている。
- (10) 代表的な貿易商務論として、浜谷源蔵『最新 貿易実務』（増補改訂版）同文館 1996, 47頁。
- (11) 事案の契約当時のインコタームス 1953では、C & F の売主の義務第2項。
なお、最新のインコタームス 1990では、C & F は CFR と略記され、CFR の“the seller must-A3”として規定されている。インコタームスの法的位置づけについては、拙著『国際取引法入門—貿易取引への法的アプローチ』同文館 1995, 56-57頁。また、国際商慣習法（lex mercatoria）としての位置づけの詳論は、拙稿「CIF/FOB TERMS の規範性—lex mercatoria からのアプローチ」斎藤祥男先生古稀記念論集『国際ビジネス—その実態と法的側面』文眞堂 1997 近刊参照。
- (12) 絹巻康史『国際取引法入門』同文館 1995, 241-242頁。
- (13) 新堀聰『貿易売買』同文館 1990, 90頁。
- (14) 上掲・新堀 94頁。
- (15) 前掲・小林・神田 118-126頁の例題における分析の手法を借用したアナロジーである。
- (16) WTO付属書1A「1994年ガット第六条の実施に関する協定」
- (17) 池田美智子『ガットから WTOへ』筑摩書房 1996, 166頁。
- (18) 絹巻康史『現代の貿易と国際経営』中央経済社 1995, 224頁
- (19) 北川俊光『日米ビジネス紛争』日本放送出版協会 1994, 32頁
- (20) 岩田一政「競争政策と不公正貿易措置」『貿易と関税』日本関税協会 1997. 1月号, 63-64頁。
- (21) 略奪的な意図の認定にかかわったケースは、ゼニス vs 松下事件が有名である。ゼニス社は、「日本家電六社が共謀して日本国内で価格カルテル（最低販売価格）を結び、それが対米輸出ダンピングを可能にし、原告を米国市場から駆逐しようとした」として提訴した。訴訟は、地方裁判所（ゼニス社の訴えを却下）、高等裁判所（ゼニス社の訴えを正当と認定）、最高裁判所（ゼニス社の訴えを却下し、日本の各

社の安値輸出は各社間の激しい競争の結果であるとする可能性に言及) を経過した。日米のダンピングにかかる問題は、前掲北川俊光『日米ビジネス紛争』に詳しく紹介されている。

- ② 絹巻康史、前掲『現代の貿易と国際経営』118頁。貿易取引や投資事業に損害を与える国レベルで生じる不可抗力的な危険ないしその可能性が、カントリー・リスクである。損害を与える危険に当事者を曝す度合(エクスポージャー)を、定性的な方法と定量的な方法で分析して、取引段階、投資段階それぞれについて限度(金額及び条件)を設ける必要がある。戦略的費用効果分析においては、評価採点方式により、国毎に予測可能性を最大限に探究する。その概要のみを略記すると、先ず定性的にカントリー・リスク要因(下記)を列挙し、その各項目ごとに評価比重(採点配分)を決めて行き、評価採点(リスクが高い程、高得点)の低い順番に直接投資の対象国を選択する。

下記の各項目のそれぞれに、どの程度のウェイトを置くかの評価比重(採点配分)は、当該企業の裁量の問題である。下記は、筆者の個人的な見解に基づく参考数値である。評価採点が、20点以上であれば、直接投資の対象国として失格である。

《カントリー・リスク要因と採点配分—ネガティブ方式》

A 政治的要因(10点)

- ① 政府の統治形態と安定度
- ② 階級対立の有無、革命・クーデターの可能性
- ③ 特殊な社会問題の有無

B 経済的要因(30点)

- ① GNPの規模および経済成長率、インフレ率等の経済一般状況
- ② 貿易・経常・国際収支の動向
- ③ 貿易(輸出入)依存度と貿易政策
- ④ 対外債務・外貨ポジション・外貨リザーブ
- ⑤ 市場規模(人口・民度・一人当たりGNP)

C 地政学的要因(10点)

- ① 国境を接する隣国の状況(政治・軍事)、戦争の可能性
- ② 地理的な位置
- ③ 港湾及び交通事情

D 通商的要因(10点)

- ① 為替取引の制限・禁止の可能性
- ② 関税引き上げ、輸出入の制限・禁止の可能性

E 法制的要因(30点)

- ① 企業所有ないしは外資(資本移動)規制
- ② 通商(航海)条約や投資保証協定の有無(国有化の可能性の有無)
- ③ 元本保証ないしは償還保証、利益送金などの為替規制
- ④ 税制の公正さと倫理性

F 事業上の要因(20点)

- ① インフラストラクチャーの整備度
- ② 労働慣行の適正さ
- ③ 金融制度の成熟度
- ④ サポートティング・インダストリーの利用可能度