



Title	英文貿易通信の現状批判
Author(s)	羽田, 三郎
Citation	大阪外大英米研究. 1961, 2, p. 15-30
Version Type	VoR
URL	https://hdl.handle.net/11094/98928
rights	
Note	

The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA

<https://ir.library.osaka-u.ac.jp/>

The University of Osaka

英文貿易通信の現状批判

羽 田 三 郎

前身には商業英語の素材と方法を概観した。英語学としては本筋でないかも知れないが、英語教育、文体論、意味論などには多少かかわりもある。どういう状況の下に、どんな人が、どんな人に向って、どんなことを、どんな目的をもって、どんな風に、話したは書き、その効果はどうであったか、というような点に十分考慮を払った英語の研究や教育が、もう少し行われてもよいと思う。

筆者はここ数年、主に貿易商社の現場で発受される英文通信の蒐集・観察をつづけてきた。最近その一部を「英文貿易通信セミナー」（京都：関書院）として出した。一つには入門期を終った人々に、やや高度な演習を行うための具体的教案を示すことと、同時に、わが貿易界から出ている英文通信に相当改善の余地あることを示唆するためである。以上の二点、すなわち教育と実践のほかに、商業英語学としての方法や体系の樹立も、関係学会から期待されている。

とかく空論の多い折柄、筆者はあくまでも現に英文文書に露呈するところをとらえて観察・推論して行くつもりである。本稿でも前記拙著準備中の資料を二三分析して、どのような問題があるかをお目につけ、御叱正を賜わりたく思う。

貿易商社から出る英文文書と言え、正に日本の英語教育の成果を少くとも一部代表すると言えよう。役に立つ英語論議に軽々しく介入するつもりはないが、とにかくわが国の学校で10年以上は英語を勉強した人が書く英語であることにちがいない。その特徴を要約すれば (1)文法的誤謬——それも偶発的ではなく、共通的なエラーが実に多い。(2)商用文体の乱用——いわゆる学校英語から商用文に入る際に、特殊な商用表現に幻惑され、それが英語一般の文体から見

て如何に珍奇であっても感づかずに乱用する。は邦語の影響・日本的発想法——外国語をマスターすることは困難にちがいないが、10年にも及ぶ教育期間に今少し英語らしき話の進め方を体得させるように心がける余地があると思う。(4) 商務と英語表現の不一致——これは英語プロパーの問題でないようだが、初めに述べたように言語と現実の対決を密にした教育・研究態度によって改善の余地がある。

まだ小さな所見は沢山あるが、以上四点にしぼって、消極的・破壊的な批評ではあるが現状の批判から入りたい。

(1) 文法的誤謬の例はあまり不体裁なので例証をはばかりが、前記拙著を参照されれば幸いである。一言にして言えば、Hornby 氏の辞書や *Patterns and Usage* に示されたようなところを商用文例によって *working grammar*, *working dictionary* として示すような仕事が残っている。

(2) 商用文体の乱用

In reference to your letter for above dated 25th Sept., we are now contacting the Kawasaki Steel Mill for their supply of relative samples and we shall dispatch same as soon as they come to our hands. Kindly inform your customers accordingly.

どこも悪くないと言え言えるが、この短かい文章の中にイタリックスの部分が皆大なり小なり商用文体臭フンブンたるところで、万事この調子でしかものが言えぬというような人が多い。商用 cliché も万国共通で存在理由あるものもあるが、概ね冗長で生気を殺ぐ。本例のごときも、長い手紙の一節に、ほんの routine として書くなら

The samples you requested in your letter of 25th September will be sent to you as soon as they arrive from the manufacturers.

ぐらいで *sub-title* をつけておく方が能率的だ。反対に、大いに *sales talk* を

やらねばならぬ事態だったら、次のようにも言えよう。

We are very glad to learn from your letter of 25th September that you have an enquiry for (商品名).

Please inform the customer that we have already wired Kawasaki Steel Mill asking them to rush samples to us together with the best possible offer and that we will send them to you as soon as they have arrived.

We thank you very much for your efforts and ask you to cooperate with us further in realising this business.

せっかく学校英語で作った基礎が商用文体によって peculiar なものに変らぬよう、一般的・標準的の文体感覚をこわさないようにせねばならぬ。

(3) 邦語の影響・日本的発想法など

The object of the Japan International Trade Fair, which will be held in Osaka, Japan, for 14 days from April 10, 19--- to the 23rd of the same month, is to collect and exhibit not only Japanese export commodities but trade commodities of various countries in the world, and to promote foreign trading through attracting foreign customers, so as to contribute to the promotion and development of Japanese industries as a whole.

邦語のエコーがあまりにも明らかである「19一年4月10日から同月23日までの14日間大阪で開催される日本国際見本市の目的は、日本の輸出品のみならず世界各国の貿易品を蒐集展示し、外客を誘致して貿易を振興し、以てわが国全産業の振興発展に寄与するにあり」というような日本語が先にあったのを直訳したと想像される。これは貿易関係のあるお役所で準備せられた英文出版物の書き出しであるが、国際的PR文書としては恥かしい。見本市の目的が見本の蒐集展示や貿易振興はまだよいとして、窮極的には日本の産業発展では、誘致されて来る外客は奇特なことだ。

国内向け文書の直訳で国際的PRに間に合わせようという、言語以前の態度

も問題で、誰に読ますか、何を目的とするか、audience analysis を欠いている。

通信文から例を拾うと

Referring to the above enquiry, our maker Fuji had already received same enquiry from elsewhere, when we contacted them. However in consideration of your idea price of \$110 CIF&C, they have voluntarily reduced their price to meet yours, although such cut price might cause sensation in the Japanese steel market.

We have accordingly cabled to you as per under-mentioned:

YOURS TENTH SPECIALLY ACCEPT ONEONEZERO

先ず文句を言って恩にさせてから特に承諾するという順序になっている。‘idea price’ や ‘as per under-mentioned’ なども日本の業界に多い peculiar な語句である。改めるとすれば先ず用件を確認してから状況を述べ、最後に assurance を与えて結ぶという順序にしないと、せっかくの注文を少しも喜びず、どんなサービスをされるかと不安を残す。実はそれほどのこともあるまいが、Sentence 以上の単位の配列というようなことが作文教育上は大切である。

We are pleased to confirm our cable just despatched as follows:

YOURS TENTH SPECIALLY ACCEPTED ONEONEZERO

By this we meant that we specially accepted your bid
for (数量) M/T of (品名) at \$110 CIF&C (3%) for (積月) shipment.

We wish you to know that this has been made possible by our special efforts and the maximum concession on the part of our manufacturers. When we took up your enquiry with them, they had already received similar enquiries from others. But in view of our relations with them, they came down to meet your idea. In fact, the price may cause a sensation in the Japanese steel market.

We assure you of our best attention to this order and trust that you will appreciate our efforts and favour us with further orders.

次の例も、要するに表現が拙いと言えればそれまでだが、やはり邦語の影響・日本的発想法と言えるのではなからうか。

We are in receipt of your letter dated April 10 enquiring for Toys of Japanese make.

In your letter, you asked for some catalogues and price list, but as you are aware, toys change in model and in makeups frequently, and it would not be useful to have catalogues printed. Hence, no suitable catalogue is available here.

However, we shall be glad to forward you in a few days a range of samples which we believe, according to our experience, would be a good seller in your market.

We assure you of our best cooperation at all times.

これは驚いたことに、ある教科書に収められている例である。照会に接して喜ぶどころか、カタログを請求するのは認識不足とばかりに叱ってから、こちらで見本を見つuroって送るという。文法的にも「数」など怪しいところがある。原作者はさほど感じていないだろうか、そこに日本語で考えたような跡がある。改作試案は

Thank you very much for your enquiry of April 10 for Toys of Japanese make. We are glad to inform you that we are in an excellent position to fill your needs.

Under separate cover we are sending some samples. They are but a part of the rich variety of our goods. From our long experience with your market we know what will suit your trade and shall be glad to send further samples upon hearing from you.

We wish we could send you catalogues as you requested, but toys are so numerous in kind and change so frequently that the dealers here do not prepare printed catalogues. Please see our samples and feel free to let us know what you really need. With a large and well-assorted stock, we are ready to serve you at any time.

こういうことは「常識」かも知れないが、英語教育ないし商業英語教育の過程において、話の順序というようなことにもっとメスを入れてよいと思う。

(4) 商務と英語

以上見たようなことは、英語が少々拙くても実際問題として実害を蒙るほどのことはなく、気分の問題ぐらいのことで実務家はもちろん商業英語研究者の間ですら軽視する傾向がある。商業英語と言っても結局貿易商務論や貿易経営論の一隅にしか考えない人も多い。言語の手段性から言えばそれもやむを得ないが、いうところの商務論も法律論も、さて現に有効適切な英文で意思表示しなければ空論である。極言すれば、貿易商務の大部分は言語的活動で、貿易商は英文文書の作成に明け暮れているのである。商務を研究すると言っても、現に交換される通信文書や、その背景をなす成文・不文の法規・慣習を言語的に——大部分は英語で——検討せねばならない。商務の理論と実際を総合的に有効適切に実践するところに商業英語独自の境地がある。

各所に引用ずみの例だが最も適切なのでここに再録する。() およびイタリックスで添削を示す。

In regard to the above indent, we (have) booked *it* for January shipment thinking that we (can) *would be able to* receive your colour instructions before 10th December. However, to our regret, as we (have) received the indent on 15th December, our weaver insisted *on* February shipment saying that it takes about two months to finish yarn-dyed goods and we could not persuade them to accept January shipment at any cost.

Therefore, we (have) cabled you on 22nd December *asking you* to accept February shipment of (this) *these* goods. Please negotiate *with* the client to accept our proposal.

Awaiting your early reply,

糸染めの織物の注文を受けたが、「色の指図が12月10日までにはいただける

と思って、1月積みを約束した」とある。指図がおくれたので工場側は2月でなければ出せぬという。添削で示したように文法的にも弱い作品だが、それよりも、これではこちらに過失がなくても相手に乗せられ、船積遅延に伴う違約金を取られかねない。色指図到着日を限ってなかったこと、到着後工場との交渉に無能力なることを露呈し、市況悪化でもすれば、たちまち解約、少くとも値引きの要求が来る。同じ事態に立っても次のように書けばどうか。

We confirm our cable of 22nd December concerning the shipment of Indent No.

This business was booked as far back as (日付) and your colour instructions should have reached us in early December at the latest. They actually arrived on the 15th. Since it takes at least two months to finish yarn-dyed goods, no weavers accept January shipment at such a short notice.

Please explain the situation to the clients and persuade them to approve February shipment. Upon receipt of your favourable reply we will do our best to make the earliest possible shipment.

もちろん初めから “we booked this order for January shipment on condition that your order sheet should reach us by 10th December at heatest” と言えるほど、商務そのものが周到に運ばれていたら書きやすい。さもなくば、“within a reasonable time” に到着しなければそれに応じておくれるのは当然である。そういう立場で弱味を見せずに書かねばならぬ。

それ位のことは担当者もわかっている筈である、しかし現実には貿易界では表現力不足のために、負けなくてもよいところを負けている例が多い。

次は必ずしも英語が拙いわけではないが、法律論として知っていても、実際意思表示に欠くところがあれば、思わぬ損害を蒙るという例である。一通の手紙のみではわかりにくいので、一連のコレスポンドを引用する。紙面を食わずに首尾一貫した資料はなかなか入手し難いが――、

事件の経過を Diary 式に抜き書きすれば――

- (1) July 25 : Osaka Trading Co.,Ltd. (hereafter called O) to New York Trading Corporation (hereafter called N) : "OFFER JAPANESE BRISTLE NATURAL BLACK ONETHOUSAND POUNDS DOLLARS 2.29 OCTOBER"
- (2) July 26 : N to O : "BLACK ACCEPT SUBJECT TO APPROVAL OF SAMPLES SEND SEVERAL SAMPLES IMMEDIATELY UNDERSTAND PRACTICALLY FREE OF WHITEHAIRS TELEGRAPH CONFIRMATION IMMEDIATELY"
- (3) July 27 : O to N : "BLACK INCLUDES WHITE ABOUT 2% SENDING SAMPLES"
- (4) July 28 : N to O : "BLACK ACCEPT SUBJECT TO APPROVAL OF SAMPLES"
- (5) July 30 : O airmailed samples to N.
- (6) August 2 : O wrote to N requesting cable reply about the samples.
- (7) August 6 : O to N : "OURS 25TH CANCEL OFFER GOODS EXHAUSTED"
- (8) August 8 : N to O : "GOODWIN (=buyer) APPROVED FRIDAY (=August 5) OPENING CREDIT"
- (9) August 8 : O received N's letter of August 2 and a copy of the contract (between N and Goodwin) dated July 28.
- (10) August 8 : O wrote to N requesting cancellation of offer.
- (11) August 9 : O to N : "YOURS 8TH DOING UTMOST BUT IN VAIN WRITING DETAILS"
- (12) August 9 : O received N's letter of August 5 (approving samples).
- (13) August 10 : O wrote to N explaining reasons for cancellation.
- (14) August 17 : O received N's letter of August 12 (urging shipment even with some delay).
- (15) August 22 : O received N's letter of August 16 (Buyer can only agree to cancellation if a penalty of 10% is paid to him).

- (16) August 22 : O wrote to N asking for time to consider.
- (17) August 29 : O wrote to N requesting cooperation to avoid penalty.
- (18) September 7 : O received N's letter of September 1 informing O that the case is unfavorable to O.
- (19) September 17 : O wrote to N suggesting a 2% penalty.
- (20) October 4 : O received N's letter informing O that the buyer agreed to a 2% penalty.

一口に言くと本件は大阪貿易株式会社 (O) がニューヨーク・トレーディング・コーポレーション (N) へ商品を Offer し、Nは買主グッドウィン・トレーディング・カンパニー (G) を見つけて売った。ただし Gが見本を点検してから確答するという条件付で——。Oは見本を送り返事を待っている間に、後に引用する事情で供給元が待ってくれず品物を他に売ってしまったので、やむなく先の Offer を取消した。買主は無条件解約に承服せず、違約金10%を払えと言ったが、後半の交渉が比較的うまく行って、Oは2%の違約金を払うことで解決した。

事件の性質・発生原因・解決法すべてにわたり、わが貿易界に典型的と行ってよい。

(1)より(3)あたりまでの前段は主に電報戦、(3)以降後半は手紙による要償・解決の交渉で、各通信手段の機能がよく現われている。詳しく見ると数々の問題を含むが、大きな問題点のみ拾って検討する。

(1) “OFFER” 一語にどれだけの事前協定があるか。 General Terms and Conditions などに “All cable offers shall be considered ‘firm’ subject to reply received by the offerer within five days including the date despatched” のような協定があればよいが、本件には何もなかった。あまりやかましく規定すると顧客を逃がすとの懸念もあって、わが貿易界、特に中小の業者は「慣習」にまかせる。これが Pitfall No. 1 である。

(2) 翌日Nより回答が来ているので期限の問題はないが、“subject to approval

of samples”なる条件付承諾である。品質についても十分了解できてないらしい。これではまだ契約成立とは言えない。(cf. 民法 528) “Telegraph confirmation immediately”とNが付記している。当然のことながら抜目がない。

(3) それに対してOの返事は “Black includes white about 2%”と品質について答え、“sending samples”と報じたが、他の点は黙語か。担当者の言では、まだ確認するつもりはなかったと言うが、承諾したと等しい行為を示している。以下Nの条件を認めた前提で事が運ばれて行く。

(4) Nは再び “accept subject to approval of samples” と返電してきて、買主Gと契約書を交換している〔(9)参照〕

かかる条件付承諾は原申込を消滅させ新たなる申込みとして、こちらからも条件をつけ——例えば同日までに確答あること——諾否を明確にすべきである。相手国の輸入承認を条件とする (subject to licence) というような不利な条件に甘んじつつ、自衛の手段を忘れていたような例が多い。大きな Pitfall である。

(5) (6) で見本発送・確答請求をしているが、7月30日に取った処置を8月2日に出状するというように、発信のおくれは後日の交渉を不利にしている。語学力も一因をなす。これも一つの Pitfall.

(7) O社は先のOfferを取消す。理由は “Goods exhausted” これは理由になりかねる。Offer subject to prior sale という条件付申込でもなければ——。ここで申込の取消につき、わが民法 521・524、申込の失効につき商法 508などを参照しても、本件は取消し難い状況であった。わが国の法律では、期限を定めた申込は取消することができず、期限を定めてなくても承諾の回答を受けるのに相当の期間は取消せない。ただ、英法や貿易の慣習では、相手方が承諾を発する前に取消が相手に着けば、その取消は有効となっている。

(8) でNは “Goodwin approved Friday (= August 5)” と打ってきた。更に(9)を見ると、8月5日見本承認の手紙が出て9日に大阪に着いている。航空

便の現状から見て概ね妥当であろう。Cable でなく air mail で発信した点を責めることもできない。Oの手紙(8月2日)はまだ着きかかっているし、見本発送(7月30日)から確答到着まで計11日、これも不当におそいとは言えない。

以上総合して、Oの取消はNが承諾確答発信後に到達したと認められるし、その他の日付を点検しても、N側の証拠の方がO側よりも周到にととのっている。

以下は手紙による交渉経過を検討する。

(10) O's letter to N dated August 8

Due to financial reason on the side of our dressers we had to cancel, as we cabled you on August 6, our offer of July 25 on which you closed the above contract with Goodwin Trading Company. We regret indeed this cancellation and we shall be very careful in future not to repeat such trouble.

第一報だから、やや nonchalant に書き出している。さほど serious に思っていないようだ。(この感じは次に引用するNの手紙でたしなめられている)そのくせ“on which you closed the contract with Goodwin”と commit し、最後も apologetic で、責任を逃れ難くしている。旧IM物産内規では、Offer の取消は他社へ commit する前でなければならず、他社へ commit した後は、相手が同意してくれた時に限るとあった。実際的でよいと思う。

(14) N's letter to O dated August 12

Black : The paragraph in your letter of August 8 has been well noted but of course in view of the fact that the business had been firmly booked it is not possible to arrange in accordance with your wishes. If there is the need on your part to extend the shipping position of this order we believe we could persuade the buyers to so agree, and we must ask that you give this matter your very serious attention and arrange with the dressers in such a way that the shipment will be forthcoming with the least possible delay.

Please let us hear from you.

こちらのややのんきな調子に比べてNの反応は serious である、この取引は firmly booked だと言い、「船積延期の要あらば……」と提案しているのは、わが貿易商がメーカーやサプライヤーと海外顧客の間において無理をして引受ける実情にも明るいと見てよかろう。

次は再びO社から状況を報じている第二信を見よう。

(13) O's letter to N dated August 10

We thank you for your cable of August 8 reading : "GOODWIN APPROVED FRIDAY OPENING CREDIT" and for your letter of August 5 to the same effect. We talked in several meetings with our supplier in order to find ways to renew or, at the worst, substitute another for the offer of our cable of July 25. But all our efforts were in vain.

Therefore, we had to cable back yesterday : "YOURS 8TH DOING UTMOST BUT IN VAIN WRITING DETAILS." We regret very much having lost the precious chance of our mutual business and express our hearty apologies to you for the cancellation that cost you a lot of inconvenience and trouble.

Will you please explain and have Goodwin understand the circumstances and agree to the cancellation which was indeed unavoidable for the following reason ?

1. The offer came to our supplier in Osaka from his friend dresser in Tokyo. (As you probably know, natural black bristles are not dressed in Osaka because of the shortage of experienced workers.)

2. That is why it took us four days to obtain from Tokyo the requested samples and send them to you.

3. Our supplier's friend in Tokyo told him on August 6 that he could not wait for the result so long and that he sold the lot elsewhere owing to financial necessity. Our supplier conveyed it

to us and, after heated discussion, we finally had to send you the cable of August 6.

Though it is no concern to you and Goodwin whether the offer was from Tokyo or from Osaka, please stress to Goodwin the fact that it was, unfortunately to all concerned, from Tokyo, which caused the delay in the despatch of samples and the consequent delay in the arrival here of your advice of Goodwin's approval of the samples.

We apologize again to you and Goodwin for the cancellation and hope you will give your kind consideration to the situation explained above and get Goodwin's consent. In order to make up for the loss we caused to you, we are now doing our best to make a good firm offer shortly.

情況はよくわかる。第2パラグラフが apologetic に過ぎ、最終パラで “to make up for the loss we caused you” とあるのは、日本的人情論で、却って不利である。

次は上記に対するN社の反応。

(15) N's letter to O dated August 16

Concerning the thousand pounds Natural Black we regret to inform you that the unilateral cancellation on the part of your supplier is causing a considerable difficulty and after much discussion with the buyer *the best that we can inform you* is that the buyer can only agree to the cancellation of the order with a penalty of 10% to be paid to them for such cancellation, failing which, *while they do not wish to appear difficult or arbitrary*, it will be necessary for them to place the matter before a Board of Arbitration as is customary in matters of this kind.

We regret very much that we can give you no better news than this but you can appreciate that when the transaction was firmly entered into subject to buyer's approval of the sample, it is not

possible to later oblige the buyer to accede without penalty to the request of the seller that the transaction be cancelled.

イタリックスは筆者のもの。かかる“Softeners”を巧みに使いながら強硬な申入れをしている。違約金10%を払うか、さきなくば仲裁にかけると——。注目すべきは、“subject to buyer’s approval of the sample”という条件付きの場合、売手は無条件取消できないと主張している点で、最後までO—N間の見解はスレ違っている。

(17) O’s letter to O dated August 29

From legal viewpoint it appears that the business was firmly closed at the time when you posted the letter of August 5 contrary to our usual understanding that a sale is closed when the seller receives the buyer’s communication of acceptance.

However, in view of the very clear fact that the buyer did not suffer any actual loss such as expenses in the arrangement of L/C (aside from potential one) and that we were not in a position to understand this business as firmly closed until we received on August 9 your letter of August 5, we would like you to negotiate with the buyer and try to let them think better of requesting a penalty.

Please give your very thoughtful consideration to this matter and do your best to avoid the penalty or arbitration which would put us in a very difficult position to the detriment of our reputation among the trade here.

初めの法律論は一応正しいが、“contrary to our usual understanding”は怪しい。わが民法(526)でも英法でも、承諾は発信主義である。貿易商社は“subject to reply reaching here...”のごとく特約することが多いから、到達主義を usual と主張したのであろう。第2パラグラフも開き直られると歩かない。最終パラは腰くだけである。ただし、理論的には歩がないが、情状酌量すべき点を述べ、窮状を訴え、解決へのキツカケを作った。

果して上記に対するN社の返事は、契約の成立や offer の取消について依然平行線的くいちがいを見せつつ、結局違約金の金額を下げて歩み寄ってはという妥協点に近づく。

(18) N's letter to O dated September 1

We really are in a most unfortunate dilemma concerning this matter, for as you know the sale had been firmly booked with the understanding that it was subject to the buyer's approval of the sample, and with such a booking it is really not possible for the seller to take unilateral action in suddenly cancelling the order. We wish to do everything possible to assist you in this matter but it is a fact that the buyer has a perfect and legitimate right to hold you in default of contract and therefore he has the legitimate right to claim a compensation just as you would have in the event a buyer had purchased something from you and then later refused to open his letter of credit and go through with the transaction. Therefore, while we have discussed the matter again with Goodwin they will not agree to simply waive their demand for compensation and feel that if it is necessary to take it to arbitration the award will definitely be in their favor. We suggest that you do everything possible to propose to Goodwin another lot of the same description, specification, quality and price for a later shipment and if this is absolutely impossible then the only other alternative would be to make them some counter proposal to their demand for compensation, with which we would do our best to at least minimize their claim in your behalf. Please treat this matter as urgent and let us have your early reply.

全体に仲介者としての立場、代理人としての忠勤ぶりがよく出ている。中には、売手も買手が義務を履行せねば困るだろうと、こちらの痛いところを押え、仲裁にかけても勝つ自信があると、おどしも利いている。解決案として“we would do our best to at least minimize their claim in your behalf”

と表現しているところなど、全体に商務・法律論のみならず、心理的、語学的、各要素がうまく blend されている。

かくて事件は急転直下、Oが2%の penalty を払うと提案、買主も了承して解決した。

以上さわめて浅い分析であるが、わが貿易界で現に行われている英文通信の典型的欠陥を拾い、改善の余地を示唆すると共に、英文に露呈するところに着目しつつ貿易商務・背景秩序・商業心理などを追及する商業英語独自の境地のあることを示唆したつもりである。

(1960. 11. 27)