

商人間取引：契約の解釈と商慣習

落合誠一

東京大学大学院法学政治学研究科

2004年12月

はじめに

1 本稿が対象とする商人間取引

本稿では、商人間取引に共通する総論的な問題である契約の解釈と商慣習が扱われる。そこでまず、本稿の対象である商人間取引の意義について確認をしておこう。すなわち、商取引法が対象とする商取引契約は、2つの類型に大別される¹。第1の類型は、利益を得るために継続的・反復的に取引をする者（商人）同士で行われる取引契約であり、第2の類型は、利益を得るために継続的・反復的に取引をする者（商人）の取引の相手方が消費者である場合（消費者取引）である。ここでの対象である商人間取引とは、第1の類型の取引であり、いわばプロ同士の取引契約であり、そこでは、情報および交渉力の両面において一般に対等性があるものとされるから、法が強行法規をもって積極的に介入する根拠に乏しく、基本的に契約自由の原則にゆだねられることになる。現行商法の商取引に関する規定は、この立場に忠実に従うものとなっている。

もっとも商人といっても、零細な個人商人あるいは小規模会社も存在するから、すべての商人間取引が情報および交渉力が対等である者の間でなされるとは必ずしもいえない場合があり、かかる場合においては、そうした事情を考慮する法的ルールあるいは解釈が必要とされる²。特に現行商法の商取引に関する規定は、この場合に対する配慮がほとんどないから、商人間取引に関する諸規定の適用・解釈にあたっては、この点を十分に注意する必要がある。本稿においては、こうした問題があることは意識しつつも、情報および交渉力が対等であるいわば典型的な商人間取引を念頭におくものとする。

2 本稿の課題と検討順序

本稿の課題と検討順序であるが、まず、商人間取引契約をどう理解すべきかの問題、すなわち、商人間取引契約にはそのほかの契約と比較した場合にどのような特色があるのかが検討される（ ）。ここでは、最初に英米で議論されている契約理論（contract theory）がごく簡潔に紹介される。商人間取引契約の基本的な特色を理解するには、契約理論に関する知見が有益であると考えからである。

その検討の結果、商人間取引契約が有するいくつかの基本的な特色が明らかになるが、そのうちでも特に商人間取引契約の解釈方法に関する米国における論争は、これまでわが国ではほとんど意識されていなかった論点があり、したがって、その論点の検討は、商人間取引契約の総論的検討にふさわしいテーマと考えられる。そこで米国における商人間取引契約の解釈方法に関する論争、特に商人間取引契約の解釈における商慣習（trade usage）

¹ 落合誠一「商取引法の意義」法教290号52頁参照。

² 消費者契約法の立法過程においても、事業者といってもいろいろであり、それを一律に取り扱ってよいのかとの問題あるいは製造者からさまざまな卸売商等を経て小売商にいたる現代の商品等の流過程を考えると、小売商と消費者との契約関係にのみ焦点を当てる規制で十分なのかとの問題は意識されていたが、こうした問題への対応は、立法後の課題とされた。

の取り扱いの問題に焦点を絞って検討する()。そして最後に本稿をまとめてむすびとする()。

商人間取引契約の基本的特色

1 契約理論

商人間取引は、法的には契約の形式によって一般に行われるから、商人間取引とは商人間取引契約であり、したがって、商人間取引契約の意義の基本的な理解のためには、そもそも「契約とはどのようなものとして理解すべきか」が問題とされねばならない。契約の理論的把握の問題は、英米ではいわゆる契約理論(contract theory)として議論されているが、そこでの議論は、商人間取引契約を考える場合においても有益である。

ところで契約理論については多くの議論があり、実に多様な見解が主張され、その分類もさまざまなものが可能であるが、本稿の問題意識との関係では、契約理論の詳細に立ち入ることなく、3つに大別して、その基本的な主張を概観することで足りるのであろう。本稿の目的は、契約理論そのものの詳細な検討にあるのではなく、あくまでも商人間取引契約の意義をよりよく理解するためのバックグラウンドとしての利用を考えるものだからである³。

さて契約理論の第1は、意思理論(will theories)といわれるもので、従来からの伝統的な理解であって、同意(consent)の概念をもって契約を把握しようとする考え方である。この立場によると、契約上の義務は、当事者が任意に形成するもの、換言すれば、任意のあるいは自らが自らに課した義務に他ならない⁴。

次に第2の契約理論は、効率性理論(efficiency theories)といわれるものであり、効率性(efficiency)の概念をもって契約を理解しようとするものである。この立場からは、契約とは人間の効用(utility)を増加させるものであり、したがって、契約は、効率的な行動を促進させるための道具として理解され、効率性ある行動がとられるようなインセンティブを与え、また非効率的な行動へのディスインセンティブを与えることがその目的となる⁵。そしてここでの効率性とは、契約により契約当事者の共同の利益が増加すること(joint gains or contractual surplus)である⁶。

³ 英米の契約法とわが国の契約法とは、例えば、considerationやparole evidence ruleなどのような相違が存在するが、こうした違いは、本稿の考察にはほとんど影響を与えない。なぜなら本稿の立場は、契約を本質的にどう理解するかの問題は、商人間取引契約の意義の理解に有用であると考えているからである。

⁴ Stephen A. Smith, Contract Theory, 56 (2004). もっともSmithは、Promissory Theoriesと呼んでいる。さらに例えば、Randy E. Barnett, A Consent Theory of Contract, 86 Colum L. Rev. 269 (1986)参照。

⁵ Smith, supra note 4, at 108-109.

⁶ Alan Schwartz & Robert E. Scott, Contract theory and the Limit of Contract Law, 113 Yale L. J. 541,544(2003).

第3は、多元理論(Pluralist Theories)であり、この立場によると、第1や第2の考え方のように契約は一つ概念をもって把握できるものではなく、したがって、それぞれの状況に応じて同意、効率性、公正性などのバランスを考慮して多元的に理解すべきものと考え⁷。

2 商人間取引契約の基本的特色

(1) 効率性の重要性

契約の本質的把握に関しては、前記の通り、基本的に3つの理論があり、それぞれの評価については、多くの議論がなされている⁸が、本稿の対象である商人間取引契約の基本的特色との関係では、効率性理論がもっとも適合的であると考えられる。なぜなら利益をあげるべく取引する、すなわち、営利の目的をもって取引する商人同士の取引契約は、効率性の実現がその基本となると考えられるからである。そしてここでの効率性とは、当該契約を締結することにより契約当事者の共同の利益が増加することと把握される⁹。

効率性の概念をもって契約を把握する効率性理論に対しては、次のような批判が考えられる¹⁰。第1に、商人は時には利益の最大化を目指さない場合もあるし、またシステムティックな認識上の過誤によって、利益の最大化を目指そうとしてもそれが実現できないことがある。第2に、利益の最大化を目指すことは、例えば、公害のような有害な結果を惹起することがあるから、むしろ法は利益の最大化行動を抑制すべきである。第3に、国家としては、効率性に加えて契約行動における公正性を促進すべきである。第4に、国家としては、たとえ効率性とは衝突することがあるとしても、配分的正義の実現を推進すべきである。

Schwartz & Scottは、本稿で検討の対象としているような典型的な商人間取引契約においてはこうした批判はほとんど妥当しないとしている¹¹。すなわち、そのような取引を行う商人およびそうした取引市場においては、経営者の経営決定においてシステムティックな認識上の過誤の発生を最小限にさせるような仕組みが構築されているし、負の外部性を生じさせるような行動は、環境法や独占禁止法によって規制されているし、また商人に広範囲な契約自由が認められている場合には、契約当事者の共同の利益を最大化しなくなる規制は特約により除外できるから、配分的正義あるいは契約の公正性の実現を求めるのは一般に無意味であるからであるとする。したがって、かかる契約においては、効率性が制度

⁷ Id. at 543.この見解の代表者としてMelvin A. Eisenbergがあげられている。もっともSchwartz & Scottは、多元論は、多元論が根拠とする価値同士が衝突する場合に、どの価値が優先するかの一元的な判断基準が示されていない点に欠陥があるとし、効率性理論の立場を支持している。

⁸ 例えば、注4)のSmithの議論を参照せよ。

⁹ この理解は、私が法教に連載中である商法重点講義の第1回で述べた商法学の新しい理論化の方向(法教283号41頁以下参照)とも整合する。

¹⁰ Schwartz & Scott, supra note 6 at 545.

¹¹ Id. at 545-546.

的にも可能で、規範的にも魅力ある唯一の目標となるとしている¹²。

典型的な商人間取引契約のみを対象として考える場合には、効率性が唯一の目標であるとのSchwartz & Scottの主張はきわめてパワフルなものがあるのは否定できない。しかし効率性のみが唯一の目標と断定してよいかは、若干の躊躇があるのも事実である。商人の行動は、利益追求のみでは社会的な支持を得ず、その結果、効率性が害される場合がないでもないからである。またその社会的な支持を基礎づけるものには、法規範ではないけれども配分的正義や公正性に強く結びついた社会的規範¹³が存在すること等を考えると、こうした社会規範のレベルも含めて効率性のみで割り切れるのかは、さらに検討が必要であると思われるからである。こうした若干の留保はあるにしても、効率性の観点を基本として商人間取引契約のさまざまな問題を検討することの有益性は明らかであり、わが国においてもこうした観点からの商取引法の考察をより進める必要があるであろう。

(2) 効率性理論が示唆する基本的特色

Schwartz & Scottは、本稿が対象とするような契約類型について効率性理論をとることにより商人間取引契約の基本的特色として4つの重要な示唆が得られるとする¹⁴。その第1は、典型的な商人間取引契約の多くは、たとえその違反について法的なサンクションがなくても、履行されるということである。つまり継続的な取引関係の形成が予想され、しかも契約違反により得られる利得が、違反することによって実現されなくなる将来の一連の取引から得られる利得よりも少ない場合には、契約は自から履行される（self-enforcing）ことになるからである。また契約違反による利得が、当該取引市場に存在する評判上の制裁より少なければ、規約の当事者のいずれも違反はしないからである。もちろん契約が自から履行される範囲の外にある場合においては、法的強制が必要になる。しかし第1の示唆のポイントは、商人間取引契約の大半は自から履行されるのであるから、この種の契約においては履行の強制は国家がなすべき最重要事ではないと判断されるのである¹⁵。

その第2は、商人間取引契約の解釈方法については、契約文言のみに着目し、それ以外の要素（例えば、当事者の契約締結前後の言動、慣習など）は考慮しない解釈、すなわち、文言解釈（textualist interpretation）を原則とすべきことである¹⁶。この意味での実質的な契約解釈ではなく形式的な契約解釈が好ましいとするのは、契約の当事者がそうした解

¹² Id. at 546.

¹³ 人間行動に影響を与えるのは、法規範のみではなく、さまざまな社会規範もあるのであり、ハード・ローとソフト・ローとを総合的に把握して検討することの重要性は、強調されるべきである。この関連で、例えば、藤田友敬 = 松村敏弘『社会規範の法と経済 その理論的展望』東京大学21世紀COEプログラム「国家と市場の相互関係におけるソフト・ロー」・COEディスカッション・ペーパー・シリーズ（2004）参照。

¹⁴ Schwartz & Scott, supra note 6 at 546.

¹⁵ Ibid. さらにこの点の詳しい検討は、Id. at 556-568.

¹⁶ Id. at 547. さらにこの点の詳しい検討は、Id. at 568-594. さらに藤田 = 松村・前掲注13) 24頁以下参照。

釈を一般に望むからである。なぜなら大規模な会社同士が当事者になるような取引契約であれば、その契約文書の文言はその問題について完全にカバーしているものと一般に想定でき、したがって、その文言が通常有する意味の通りに解釈されることを契約当事者は期待することになるからである。

その第3は、商人間取引契約におけるデフォルト・ルールの特徴である。確かに前記の第2のように、商人間取引契約においては契約文書の完全性が一般には想定される。しかしそうはいつでも現実には不完全な場合も存在するから、その場合のデフォルト・ルールのあり方が問題となる。商人間取引契約の場合のデフォルト・ルールの特徴は、きわめて限定された条件のもとにおいてのみ必要とされるにすぎないものであるということである¹⁷。デフォルト・ルールを広範に用意することが契約法の基本的な機能であるとする一般の理解は、商人間取引契約には妥当しないのである。しかし立法者および裁判所は、しばしばこうした条件を満たさないデフォルト・ルールを採用しており、契約当事者はそれを特約により排除しなければならず、そうしたルールの存在自体が非効率性を生み出している。

第4は、商人間取引契約を規制する多くのルールは、強行的なものとすべきでないことである¹⁸。商人が現在強行的に禁止されている条項を採用したいとする場合、それには合理的な理由があるのであり、当事者主権としてそれは尊重されるべきである。

Schwartz & Scott があげる上記の4つの重要な示唆のうち、第4の示唆を除いては、わが国においてはこれまであまり明確には説かれていないように思われる。もっとも第1の示唆は、商人の自治法に関する議論と通じるものがみられないでもない。また第3のデフォルト・ルールのあり方は、商取引法の立法のあり方に通じる問題である。さらに4つの示唆のなかで第2の商人間取引契約の契約文言の解釈方法に関する示唆は、わが国の伝統的な理解からすれば、おそらくもっとも違和感が生じるものと思われる。契約解釈は、むしろ実質的なものと考えるのが一般的な理解であると思われるからである。それゆえなぜかかる主張が米国ではなされているのかとの疑問が当然生じることになるであろう。しかも商人間取引契約の解釈方法はいかにあるべきかの問題は、まさに商取引法の基本的な重要問題である。そこで次に、この問題をとりあげてさらに検討する。

商人間取引契約の解釈

1 問題状況

米国における商人間取引契約の解釈方法をめぐる議論は、統一商事法典（Uniform Commercial Code, U.C.C.）が規定する実質的な解釈方法に対する批判からはじまった。統一商事法典には、法典における合意とは契約の文言または取引の経緯、商慣習または履行

¹⁷ Ibid. さらにこの点の詳しい検討は、Id. at 594-609.

¹⁸ Id. at 548. さらにこの点の詳しい検討は、Id. at 609-618.

の経緯等から推認される事実上の取り決めを意味するとの趣旨の定義規定があり¹⁹、また契約文言は、当該当事者間の従前の取引経過および商慣習が当然の前提となっているものとして解釈されるべきであるとしている²⁰。このように統一商事法典が定める解釈方法は、契約文言のみに着目するのではなく、契約締結の事情、履行過程、商慣習などのいわば契約がなされたコンテキスト全体を考慮し、そのなかで当事者の意思を明らかにしていく考え方がとられている²¹ということができる。

本稿では、こうした契約解釈のコンテキストのひとつである商慣習をとりあげ、それを契約文言の解釈に利用することの妥当性に焦点を絞って検討する。契約解釈において商慣習を考慮すべきことは、わが国では当然と考えられてきたと思われる。したがって、特にこの点の検討は、わが国の学説の当否さらにはわが国の商人間取引契約の解釈のあり方との関係において大いに意味があると考えるのである。

2 契約解釈と商慣習

(1) わが国の学説

わが国の商法1条は、商事に関し商法に規定がない場合は、商慣習法を適用し、商慣習法がないときは、民法を適用すると定めている。すなわち、商慣習法は、民法規定よりも優先する効力が認められる。その理由としては、民事慣習法とは異なり、商慣習法は商人の合理的精神から生み出されたものであるから、その合理性のゆえに一般人を対象とする民法規定よりも優先すべきものと考えられたとされる²²。

それでは商法において商慣習はどう位置づけられるのであろうか。商慣習は、商慣習法とは異なり、法規範ではないから、法源の一種とは考えないのが一般である²³。それゆえ、民法92条により契約の当事者がそれによるとの意思があると認められるときは、商慣習の規律するところとなる。そして当事者が商慣習によるとの意思があるか否かの解釈は、当事者が当該慣習の存在を知っているかどうかにかかわらず、その慣習に従うのが客観的に適当と認められるときには、その慣習を基準として法律行為の効力を定めるべきであるときわめて緩やかに解されている²⁴。さらに商慣習を含む慣習一般が事実認定において果たす重要な役割にかんがみると、慣習に反することは経験則違反であるとして事実上、法

¹⁹ 統一商事法典1-201(3)条。

²⁰ 統一商事法典2-202条の注釈2。

²¹ この統一商事法典の解釈方法は、その起草に大きな影響を与えたりアリズム法学の代表者であるKarl Llewellynの考えによるといわれている。この関係では、例えば、John M. Breen, *Statutory Interpretation and the Lessons of Llewellyn*, 33 *Loy L. Rev.* 263(2000) 参照。

²² 鴻常夫『商法総則(新訂第5版)』74頁(1999年、弘文堂)。

²³ 田中誠二『全訂商法総則詳論』148頁(1976年、勁草書房)。

²⁴ 大隅健一郎『商法総則(新版)』75頁(1978年、有斐閣)、田中・前掲注23)148頁。民法学説では、例えば、四宮和夫=能見善久『民法総則(第5版)』164頁(1999年、弘文堂)。

規に近い取り扱いを訴訟手続上も肯定するのが民事訴訟法の学説・判例の傾向であるとされる²⁵。したがって、わが国の学説は、商慣習法と商慣習とを区別する実益はそれほどないとしており、商慣習は、当事者がそれを認識していない場合でも客観的にそれによることが妥当であれば、それを積極的に斟酌しなければならないとするから、契約の解釈において商慣習をその解釈材料として積極的に考慮していく立場がとられていると判断される。

(2) 米国における論争

統一商事法典が定める法解釈方法は、契約がよって立つコンテキストのなかから契約文言の意味を確定していくとのアプローチであり、これは、Incorporation StrategyあるいはSubstantive Approachとも呼ばれる。これに対してそうしたコンテキストを考慮する解釈は、一般に商人間取引契約の当事者は望むものではなく、契約による利得を最大化するには契約に要するコストをミニマムにするという効率性の観点からも適当ではないから、契約解釈は、コンテキストからは切り離して当該契約文言の通常の意味に依拠する解釈がなされるべきである（plain meaning rules）との主張が近時強力になされるようになっていく。この立場は、前記のSchwartz & Scottの見解²⁶もそれに連なるものであって、こうした解釈方法は、Formalistic StrategyあるいはFormal Approachと呼ばれている。

この新しい議論展開においては、Lisa Bernsteinの一連の研究が大きく貢献している。すなわち、Bernsteinは、ダイヤモンド、穀物あるいは木綿取引に関する業界の契約実情を実証的研究に基づき、一定の業界において継続的に取引をしている売買当事者は、当該業界団体が提供する自治的ルール・手続によって紛争を解決することを好むと論じた²⁷。なぜなら、これらの自治的ルール・手続はきわめて形式的なアプローチに基づくものとなっており、予見可能性が高く、したがって、裁判所が統一商事法典の解釈方法を適用する場合よりもコスト的により少ないものですむからであるとするのである。そして商慣習については、統一商事法典における商慣習の解釈方法上の位置づけは誤った事実認識に基づいており、適切ではないと主張する²⁸。なぜなら前記のような実証研究によれば、現実に認識でき

²⁵ 田中・前掲注23)149頁。

²⁶ 当該取引の専門家ではない裁判所は、当事者が本来望んでいることを判断するに必要な事実を効果的に確定することができないから、広くコンテキストを考慮する実質的な解釈ではなく形式的な解釈をするのがより適当であると主張している。もっともこれに対しては、契約当事者に限定的な合理性、情報の非対称性等がある場合は、裁判所が実質的な解釈を行うことによって社会的な厚生を増すことが可能な場合がある、あるいは商慣習によってはその取引分野の専門家ではない者にも容易に確知できるものもあるなどの反論があり得る。この関係で、藤田＝松村・前掲注13)26頁も参照。

²⁷ 例えば、Lisa Bernstein, Merchant Law in a Merchant Court: Rethinking the Code's Search for Immanent Business Norms, 144 U. Pa L. Rev. 1765(1996)あるいはThe Questionable Empirical Basis of Article 2' Incorporation Strategy : A preliminary Study, 66 U Chi. L. Rev. 710(1999)など参照。藤田＝松村・前掲注13)27頁も参照。

²⁸ 前掲注27)のThe Questionable Empirical Basis of Article 2' Incorporation Strategy参照。

る商慣習は限定的にしか存在しておらず、しかも商取引契約の当事者は、彼らが属する地域的なネットワーク外において商慣習には限定的な役割しか与えていないし、さらに社会的な協力関係においては商慣習に依拠しようとするが、法律関係においては契約文言に忠実な解釈がなされることを望むからであるとする。

(3) 論争からの示唆

Incorporation StrategyとFormalistic Strategyとの論争は、商人間取引契約の解釈に関するわが国の支配的見解に反省をせまるものがあることは確かである。すなわち、第1に、わが国においても商人間取引における商慣習の存在・機能についてのより突っ込んだ実証的研究・分析が必要とされること²⁹であり、第2に、商人間取引契約の解釈において商慣習を積極的に取り込むことは、必ずしも妥当でない場合があることである。

それでは、商慣習についてはFormalistic Strategyに全面的に依拠すべきであろうか。この関係で最近注目すべき研究が国際動産売買取引契約について発表されている。1980年の国連国際動産売買条約(The United Nations Convention on Contracts for International Sale of Goods, CLSG)³⁰は、明示的に商慣習の契約への取り込みを認め、また裁判所が契約の解釈にあたって商慣習による補充を許容している³¹。このように国連国際動産売買条約は、商慣習についてIncorporation Strategyをとっているのであるが、この分野の取引における契約解釈においては、Formalistic Strategyを主張する論者が懸念するような事態は生じておらず、したがって、Incorporation Strategyが効率的に機能しているというのである³²。

このようにみてくると、商人間取引契約の契約解釈方法におけるIncorporation Strategy

²⁹ わが国では商慣習に関する存在・機能に関する実証的研究が乏しく、学説も商慣習があたかも確固として存在することを前提としたうえで(商慣習の存在の有無・機能さらにはその証明の難易性などの検討はせずに)契約解釈と商慣習との関係を議論してきたように思われる。換言すれば、契約解釈に積極的に利用すべきであるとする場合の商慣習はいかなる条件を満たすべきものかの検討がほとんどなされていないようにおもわれる。もっとも田中耕太郎博士は、商慣習そのものの解釈の問題があるとしていたし、商慣習の存在状況について江頭憲治郎『商取引法(第3版)』5頁(2002年、弘文堂)は、「業界の取引慣行といっても、わが国の場合、さほど明確なものというより、漠然とした常識といった程度のものが多い」と指摘している。

³⁰ この条約は、1988年1月1日に発効し、米国を含む60カ国以上が締約国となっている。ただし日本は未加入である。

³¹ この条約における商慣習の位置づけについては、曾野和明=山手正史『国際売買法』82頁以下(1993年、青林書院)、石原全「1980年国連条約における商慣習について」久保欣哉編『多国籍企業の法規制』155頁以下(1993年、中央経済社)等参照。

³² Clayton P. Gillette, *The Law Merchant in the Modern Age: Institutional Design and International Usages under the CLSG*, 5 Chi. J. Int'l L. 157(2004).; Avery Wiener Katz, *The Relative Costs of incorporating Trade Usage into Domestic versus International Sales Contracts: Comment on Clayton P. Gillette, Institutional Design and International Usages under the CLSG*, 5 Chi. J. Int'l L. 181(2004).

か、それともFormalistic Strategyかの問題は、二者択一ではなく、個々の商人間取引の種類・取引市場構造等の実情・場合によって異なり得る問題であるとみるべきである³³。そしてこの認識からすれば、わが国の学説の商慣習の積極的な契約解釈への取り込みとの主張は、あまりにも一般的にすぎるといわねばならないであろう。したがって、Incorporation Strategyか、それともFormalistic Strategyか、そのいずれが問題となる商人間取引契約においてより適合的であるかを決定する基準に関する理論的な枠組のさらなる検討を進める³⁴こと、またそれぞれの取引分野における商人間取引の実情を実証的に明らかにすることが、今後の重要な課題であると思われる。

むすび

商人間取引は、想像以上に複雑でしかもダイナミックに変化するきわめて興味深い世界である。そしてこの複雑でダイナミックな商人間取引は、基本的に契約という法的手段によってその実現がはかられるのである。それゆえに商人間取引契約の検討においては、契約理論の考察が不可欠となるし、また商人間取引が複雑でダイナミックであるがゆえにその契約は、必然的に不完備なものにならざるを得ないし、その不完備な部分を埋めるための契約解釈方法が重要となる。本稿は、商人間取引契約、特にその契約解釈問題の一斑を示すにとどまるが、商人間取引に関する契約理論およびその解釈方法に関する理論的かつ実証的研究の重要性・必要性は、若干なりとも明らかにし得たのではないかと考える。

³³ Gillette, *supra* note 31 at 159.

³⁴ そうした試みとして、例えば、Avery Wiener Katz, *The Economics of Form and Substance in Contract Interpretation*, 104 *Colum. L.Rev.*496(2004)参照。