

# アジアにおけるビジネス課題を どう乗り越えるか

## 第二部「アジアにおける契約トラブル事例と仲裁の活用」

<講師>

一般社団法人日本商事仲裁協会 理事・仲裁部長  
国士舘大学法学部 教授  
中村 達也 氏

2018年3月15日（木）  
シティプラザ大阪 2階 旬の間

司会 それでは改めまして、これより第 2 部をはじめさせていただきます。第 2 部はアジアにおける契約トラブル事例と仲裁の活用について中村達也様よりご講演をお願いいたします。中村様は筑波大学大学院で企業法学をご専攻され、大手化学メーカーの海外事業部での勤務を経て、現在は一般社団法人日本商事仲裁協会理事兼仲裁部長、国士舘大学法学部教授、同大学法学部長としてご活躍されています。専門分野は国際民事紛争解決手続、裁判外紛争解決手続、特に仲裁についての第一人者でいらっしゃいます。それでは中村様、よろしくをお願いいたします。

中村 ただいまご紹介にあずかりました日本商事仲裁協会の中村と申します。本日はこのような機会をいただき誠にありがとうございます。私は第 1 部のマレーシアの投資の内容とは異なり、投資も含む契約から生じたアジア全般のトラブルの解決方法について、あまり知られていない仲裁という制度をご紹介したいと思います。仲裁という制度をご紹介するにあたり、どのようなトラブルが実際に起きているのかも紹介をさせていただきます。

まずは日本商事仲裁協会のご紹介をさせていただきます。もともと昭和 25 年に日本商工会議所に設置された国際商事仲裁委員会という機関がはじまりです。これは戦後、日本の企業が貿易取引をまた再開し、当時は製品の品質が高くなく海外からのクレームがよく起きていました。このクレームの解決のために、仲裁を専門とする機関を設ける必要があるということで、日本商工会議所の中に国際商事仲裁委員会が設置されました。そこでトラブル、紛争の解決をはじめたのが経緯となります。その後、発展、改組いたしまして現在に至ります。主に国際取引紛争の解決のために「仲裁」という紛争解決方法を提供している機関です。10 年ほど前に日本国内の紛争解決のために裁判所の外で解決する裁判外紛争解決手続を活性化するとされてきました。諸外国では裁判所の訴訟手続以外の紛争解決というものが使われています。しかしながら、日本ではそういった制度はあるものの、なかなか活性化されず 10 年ほど前にこのような長い名前ですが裁判外紛争解決手続の利用の促進に関する法律が制定されました。英語で言うと **Alternative Dispute Resolution** です。裁判に代替する紛争解決ということで、業界では **ADR** と呼ばれています。この **ADR** 法を日本政府が制定しました。この **ADR** 法は日本国内の裁判外紛争解決手続を活性化させるとともに、法務大臣が一定の審査を行い適性が認められる手続についての認証を行うという制度を設けました。現在、認証を受けている機関は非常に多く、150 ほどの機関が認証を受けています。日本商事仲裁協会も認証を受けて、国内の **ADR** について提供しています。本日の内

容は国際的な投資や貿易、あるいは取引に関する紛争というところに焦点を当てておりますので、この ADR 法には直接的には関係しません。

事例をご紹介する前に、仲裁についてご説明したいと思います。仲裁がどういう意味かをご存じのない方も結構いらっしゃると思います。ケンカの仲裁というのは、みなさんよくご存じだと思います。今日お話しするのは、ケンカの仲裁とは異なります。グーグルアラートと書いていますが、Google という検索エンジンでキーワードを登録しておきますとキーワードでヒットしたものが毎日送られてきます。私は「仲裁」をキーワードとして登録しており、毎日 Google からのメールが届きます。そのメールでは、仲裁でヒットする記事のほとんどがケンカの仲裁に関するものです。最近ヒットした例として、笑い話になりますが、ケンカの仲裁に入ったところ、突き飛ばされてぎっくり腰になってしまったというような記事が送られてきました。ほとんどの人は仲裁といえば、ケンカの仲裁。駅員が乗客同士のトラブルに入ってケンカを止めるというような理解しかされていないと感じます。しかし、今日お話しするのは全くこれとは異なります。仲裁という法律で認められた裁判に代わる紛争解決方法がございます。日本には仲裁法という法律があり、訴訟でいうと民事訴訟法という法律です。日本のみならず、世界の主要国においても仲裁という制度が構築され利用されています。少し硬く言いますと、仲裁とは自分の会社と相手企業との合意に基づいて、公正独立な第三者という仲裁人が紛争解決のための一定の判断を下します。これは仲裁判断と呼ばれ、強制力を持ちます。例えば債権の回収であれば、仲裁人が債権を確定しますと、相手はそれに従わざるを得ません。従わない場合、その仲裁判断を裁判所に持っていくと強制執行ができる制度です。したがって、裁判所に行かなくても仲裁という制度を利用することで、紛争解決を最終的に行うことができます。ケンカの仲裁は辞書を引くと必ず出てきますが、我々はそれを日常用語としての仲裁と呼んでおります。後者のほうは法律上の仲裁と呼んでいます。それぞれ全く意味の違うものが混在して、辞書に搭載されています。もともと仲裁は 1890 年、明治 23 年に民事訴訟法という法律をドイツから直輸入をしました。そこに仲裁という手続が入っていました。ドイツ語を翻訳する時に仲裁という言葉を使っただけで、日常用語であるケンカの仲裁と混同してしまいました。それから仲裁というと、怪しい人が出てきてケンカを止めに入るというような文脈で使われています。したがって仲裁という言葉が、実は法律が認めた裁判に代わる紛争解決手続であるということがあまり知られていません。とりわけ、国際取引、国際投融資などを行う場合は、仲裁が必要不可欠な存在として世界的に利用されています。

仲裁についてのもう一つの特徴、また知られていない理由として非公開という点があります。裁判所の手続は公開が原則ですが、仲裁は非公開の中で手続が行われます。そういった理由で、なかなか仲裁が知られていません。しかし、最近の例をここに挙げていますが、三菱重工さんが2017年7月31日付けでプレスリリースをしたものの抜粋です。これは私どもの日本商事仲裁協会に日立製作所さんを相手に仲裁の申し立てをしたという内容です。ご存じの方もいらっしゃるかもしれませんが、南アフリカのプロジェクトで紛争が起きました。もちろん当事者間で交渉して解決を試みたのですが、最終的には解決に至らなかったということで、三菱重工さんが日立製作所さんを相手に仲裁の申し立てをしました。これは新聞でも報道されておりましたが、非常に多額の紛争金額で約7000億円の請求を三菱重工さんが日立製作所さんに対して仲裁で求めています。非常に大きな事件です。こういったことがどうして公開されるかという点、上場会社は証券取引所の関連規定によって投資者に対する適時開示義務が課せられています。必要最低限の情報をこういう形で、仲裁申し立てをしたということで証券取引所の中で開示がされます。ただしすべてこのように公表されるわけではないので、仲裁ということがなかなか知られていません。最近では、東芝さんもウェスティングデジタルとの紛争をアメリカで行っており、毎日のように新聞やテレビで報道されていました。これも仲裁による解決になります。今日はアジア、オセアニアの地域に限って、日本企業がどの外国企業と仲裁をしているのかをご紹介します。この図は日本企業がどの外国企業に仲裁申し立てをしているかと、日本企業が原告で相手企業が被告になっているケースです。これを見ていただきますと、圧倒的にアジアが多くなっています。以前は必ずしもアジアが多いわけではなく、北米やヨーロッパが多かったのですが、最近10年を見るとアジアが圧倒的に多く60%を占めています。次に多いのが北米で、残りがヨーロッパになっています。アジアに経済がシフトし、トラブルが増えて、その結果仲裁というところに紛争解決を求めているというのが現状です。逆に日本企業がどの外国企業から仲裁の申し立てを受けているかを見ると、これも先ほどの場合と近似しています。半分以上がアジアの企業、残りが北米となっています。したがって、日本企業がアジア企業に仲裁という手段を取る場合も、その逆もあるということです。紛争においては日本企業対アジア企業というのが現在の状態です。これは日本の主要貿易相手国と仲裁当事者ということで貿易総額との関係を図にしたものです。ご覧の通り、中国、アメリカ、韓国が1位、2位、3位を占めています。先ほどアジアが仲裁の中心になっていると申し上げましたが、仲裁当事者となる事件の数も順位的に中国、アメリカ、韓国、そして台湾となっています。アメリカを除

けばアジアが当事者となり紛争解決をしている実態が読み取れます。

またどういう契約から紛争が生じているかという点、もちろん投資案件の紛争もありますが、日本商事仲裁協会が扱っている事件の統計的なデータをグラフにしたものを見ると、25%がアドホックという単品の売買になっています。そして 26%の赤の部分は継続的な売買になっています。これはのちほど事例も紹介しますが、スポットベースの取引ではなく、例えば 3 年、5 年、10 年というような継続的な取引関係から生じる紛争です。英語で言うと、**Distributorship Agreement**、あるいは **Agency Agreement** というような継続的な売買に絡む紛争を含めると半分以上を占めています。残りはライセンスと書いていますが、これは技術を対象とした使用や使用許諾です。特許や著作権がライセンスの対象になります。そのあとは、建設請負ということで海外での建設工事です。これも紛争としては金額が大きくなります。先ほどの日立製作所さんと三菱重工さんの紛争も建設関係ですが、金額の大きなプロジェクトから紛争が起きています。契約の累計からするとこのような形で紛争の内容が、実際の仲裁として解決がされています。紛争の原因についてはいろいろありますが、単純な物品売買であれば製品の瑕疵、代金未払い、検収未了など、あとからご紹介する事例も売買の典型的な例ということで一例をご紹介します。その例も売買の瑕疵、検収条件が絡んできます。そして継続的な売買については、製品の瑕疵もありますが、よくあるのが不当な契約解除です。最初契約する時は、みなさん握手をしてこれからお互いにビジネスをやりましょうということではじまります。それから 3 年、5 年、10 年たってくると、なかなか自分たちの期待通りいかないということで一方が契約を解消したいといった時に、手切れ金を請求するというような紛争が非常に多くなっています。それからライセンスに関しては、未払い、あるいは特許の無効ということがあります。建設工事については、争点が多岐に亘ることが非常に多く、工事の遅延、代金の未払い。建設工事は自然相手なので、工事を進めていくと思わぬ障害に直面し、責任が不明瞭で余分にかかった工事代金の負担についての紛争がしばしば起きています。

典型的な紛争事例を 2 つをご紹介します。一つは売買契約に関するものです。日本企業と A 国企業との間で A 国企業が下請けの立場として契約をした例です。日本企業が B 国の企業から機械装置の発注を受けます。本来であれば日本企業が自分で作って納品をしますが、コストが高いということで、アジアの A 国企業を下請けとして使ってそこから装置を納入します。したがって、日本企業が仕様書や図面などを提供して、それに基づき機械装置の製作を A 国企業に委託する関係になります。背景としては、下請けとの取引関係が 10 年近くあ

りました。A 国企業は指定通り B 国企業に装置を納品しましたが、装置に瑕疵があり当然 B 国企業のほうから日本企業に対してクレームが出てしまいました。A 国企業はこれに対して、うちが作った製品には瑕疵はないと当然言ってきます。検収も終了したということを手を主張して、逆に仕様変更があったことによる追加の工事代金を残金の 1 億円と合わせて請求してきました。逆に日本企業は製品の瑕疵を自ら直して B 国企業に装置を納め、B 国企業に対する納期の遅延が発生したための違約金が 1 億円取られてしまいました。この違約金を A 国企業に対して損害賠償を請求しました。これは両社が請求をするという典型的な例です。なにが紛争の原因かという点、仕様の内容について取り決めがしっかりされていなかった点の一つ大きな原因だと思います。仕様が契約時に確定できていなかったようです。追加工事についても、仕様の変更が可能かどうかについての取り決めがされていなかった。検収についても検収条件が明確に契約書の中に規定がされていなかった。さらに悪いことに契約書の中に 2 つの仕様書があり、日本企業に対するものとエンドユーザーに対するものとは内容が異なり、契約書の不備がここで露呈したということです。検収もしたのかどうかよく分からず、その証明もないまま契約が履行されたかどうかについて当事者があとからそれについて争っているということです。装置に不具合が生じたということが問題ですが、その場合に日本企業が提供した仕様書、図面に問題があったのか、あるいは下請け企業の製造技術に問題があったのかについて大きな争点として争われました。背景としてはエンドユーザーに対する厳しい納期の設定がされていたため、しっかりとした契約書も作成せずに、そして検収を完了したかどうか不明瞭のままなし崩し的に納品されてトラブルが起きてしまいました。瑕疵が起きてしまうのは仕方がないかもしれませんが、検収や追加工事、追加の仕様変更について契約書の中に取り決めがされていない点が問題です。仮にそのような内容が含まれていれば、交渉で解決できた可能性が高かったと考えられます。

それからもう一つの例は継続的な売買です。これもよくある例です。日本企業と C 国企業の間で、日本企業がメーカーで自社製品を C 国企業に独占的に販売権を与えるというような継続的な売買契約の事例です。この例であれば、2 年の契約期間の満了後も新規契約を複数締結していき、C 国企業は販売店として事業を継続していました。契約書に自動更新条項が入っていないので、2 年の契約を独立したのものとして同様の契約を繰り返し新規で締結をしていました。トータルの契約期間が 10 年ほどに及びました。最終的に契約満了後どうしたかという点と契約の交渉をしましたが、なかなか条件の合意ができないものの事実上取引を継続していきました。日本企業が C 国企業に対して突如、取引関係を終了したいとい

う通知を出したのが紛争の契機となりました。それに対して、C国企業は10年以上契約関係が続いているので、こういった関係上勝手に取引関係を解消することはできないと主張。信頼関係を破壊するようなやむ負えない事由がない限り契約の更新をしないというのは許されないということを主張して、日本企業に10億円の損害賠償を求めました。紛争の原因ですが、背景としては販売店が多額の投資をするケース、特に自動車ディーラーであればショールームを作ったりしますので、多額の投資を伴うことがあります。そうすると投資の回収ができないということで、当然販売店側は契約解消についてクレームをします。額によっては数十億、数百億というのも珍しくありません。日本企業に新規契約締結の意志がなくなった段階で、C国企業にその方針をすぐに伝えておけばよかったかもしれませんが、それを伝えずに取引を継続していく中で突如、取引の終了通知をしました。新規の契約を交渉していく中で、もう少し交渉のやり方があったという点が問題になっています。契約交渉の当事者というのは、誠実交渉義務というのが日本の法律でもほかの法律でも書かれています。信義にもとるようなことをやると法的な責任を問われるというのが一般的に認められた考え方です。したがってこのような長期的な契約関係を続けていくと、解消する際はそれなりの交渉をして事前通知や交渉時に今後の取引についてどのような形で整理をするかという点を相手と交渉した上でまとめていくことが必要です。これを怠ると、相手は自分たちとの取引関係を継続するという合理的な期待を抱いていたにもかかわらず、日本企業が突如として契約を打ち切るのは、信義則違反ということで損害賠償が生じてくるということです。日本企業は売り上げがなかなか伸びなかったため、別の販売店を起用したいということが真の狙いでした。しかしその場合、販売店を切って新しい販売店に乗り換える際の交渉、誠実交渉義務に反しない交渉がポイントになってきます。事例でもう少しお話することもできますが時間の関係上、次に移らせていただきます。

今日の後半は国際契約紛争の解決方法に入らせていただきます。まず紛争といった場合、みなさん裁判とか仲裁を思い浮かべるかと思います。裁判を日本の裁判所で経験された方もいるかもしれませんが、仲裁を経験された企業さんはあまりいらっしゃらないと思います。仲裁や訴訟を使うということは、ほとんどないと思います。交渉で紛争解決するのが時間的にもコスト的にも労力もかからないのでベストな解決方法です。しかし、先ほどの事例のように交渉が決裂して債権回収をしないわけにいかない、あるいは相手企業が多額の損害賠償を求めてくるという場合、交渉では解決できないこともあります。泣き寝入りするならもともあれ、金額が大きくなればそういうわけにもいきません。その場合は法的な手段を

講じるしかありません。万が一のトラブルかもしれませんが、実際に今まで仲裁を経験していなかった企業が突如仲裁を申し立てた、あるいは企業としては法的手段に訴えざるを得ない時が突然やってきます。そういうことに対してどのように備えていくかについてお話したいと思います。ここに交渉と書いていますが、書かなくても当然交渉して解決するのが最良です。今日お話しするのは、当事者間で解決できない場合はどうするのかということです。あきらめたり、泣き寝入りしたりするのも一つの手段かもしれませんが、そうはいかない場合にどのようにトラブルを最終的に解決するのかという話になります。その場合は、当事者間で解決ができないので、第三者に入ってもらおうというのが紛争解決の方法になっていきます。その中に 2 つあります。一つは調停です。民事調停は国内でも使われているので、ご存じかもしれません。第三者が当事者の中に入り、話し合いを円滑に進めるという手続があります。しかしあくまでもこの場合、主体は当事者なので第三者が和解の解決案を提示したとしても、最終的に当事者がそれを飲まなければ解決にはつながりません。当事者が最終的に合意し和解するのが紛争の解決点となります。和解というのは契約上の拘束力しかありません。和解が結ばれたとしても翌日になって気が変わって反故になり紛争が再燃してしまうということもあります。調停は国際取引や国際投資紛争でも最近も少しは使われていますが、和解ベースのため最終的な解決方法にならないということでそこまで多くは使われていません。

なにが使われているかというのと、仲裁と訴訟になります。結論から先に申し上げると、国際投資や国際貿易取引など国際関係の紛争については仲裁が常套手段です。これしかないと言っても過言ではありません。実際に仲裁が使われています。訴訟がなぜ使われていないのかをご説明いたします。日本で裁判をすれば一番いいのではないかということですが、ポイントは相手国で日本の判決に基づいて強制執行できるかどうかという点です。例えば日本の大阪地裁で勝訴して 1 億円債権が確定して、相手が中国企業だった場合、相手が任意で 1 億円言われた通りに払ってくれればいいですが、払わない場合は裁判所に申し立てて強制執行の手続を取る必要があります。その時に、財産のある国に行って強制執行をするのが当たり前ですが、中国企業が日本に財産を持っていないければ、中国の裁判所に行き中国にある財産の差し押さえの手続を取ることにになります。その際に相手の国が日本の判決の効力を認めているかどうか焦点です。残念ながら中国の場合、日本の判決の効力は認めていません。逆に日本の裁判所も中国の判決を認めていないというのが現状です。そうすると日本で裁判をやって勝訴して外国に行き強制執行をすればいいと考えていると、日本の判決

は外国では紙切れで、絵に描いた餅ということで全く効力がありません。そうすると中国で裁判をやり直すのかということになってきます。したがって日本で裁判をするということがベストな方法かということそうではありません。中国のみならずアジアの国においては、日本の判決の効力を認めない国、例えばタイもそうです。そういったところといくら日本の裁判で勝っても、お金は回収できません。相手の国で裁判をやったらいいのではないかということになりますが、裁判官の中立性というのがアジアの国では問題になることがあります。特に中国の場合は、中立性について疑義があるとみなさん言っております。中国でも裁判制度がもちろんありますが、最高人民法院の裁判官が逮捕されるということは珍しくありません。日本でいう最高裁判所の裁判官が逮捕されることはありませんが、かつて習近平さんの前の時代は、中国の最高人民法院の裁判官が逮捕されることがしょっちゅうありました。さすがに習近平さんになってからは、賄賂について厳しい措置を講じているので少なくなりましたが、今でも中国の裁判所の裁判官が賄賂を受け取って捕まったという事件は珍しくありません。そういった国で日本企業が裁判をするかということです。これは中国に限られたことでは必ずしもありません。したがって裁判官の中立性が大きな問題として出てきます。さらに一般的な裁判官は国際ビジネスについて詳しく知りません。国際ビジネスの感覚がある人は裁判官になりません。法律の専門家ではありますが、ビジネスのことは知りません。特に国際契約については、外国の法律を判断の基準にすることもあります。日本の裁判官は外国の法律についての知識がないため判断に困るということもあります。これは外国の裁判所も同様です。日本の法律を中国の裁判所に適用してほしいと訴えても、中国の裁判官は日本の法律を読めないため結局判断が適正になされないという問題もあります。外国に行って訴訟するとなれば、時間や費用、相手国の弁護士も雇わなくてはいけないのでコストもかかります。また現地の裁判所の公用語の言葉の問題、あるいは訴訟手続のルールも異なるので一般的には外国で裁判をするというのは考えられません。

そこで国際取引で実際に使われているのは仲裁という制度です。仲裁は先ほど言いました通り、法律が認めた紛争解決手続です。執行力については外国仲裁判断の承認及び執行に関する条約というものがあります。これはニューヨークの国連本部で作られた条約なのでニューヨーク条約と呼ばれています。この条約により、例えば外国で日本が仲裁をして勝った場合に、中国に行って強制執行することが可能です。中国もニューヨーク条約に入っていますので、中立性の問題はあるものの裁判所は条約を順守する義務があるため、条約に従って日本の仲裁判断に基づいて強制執行を許可する義務を負っています。裁判に比べると債

権回収の確度は高いということになります。現在は 150 カ国以上の国が締約国となっておりますので、日本の取引相手国のほとんどがこの条約に入っています。この条約に基づいて日本で仲裁をやる、外国で仲裁をやる場合でも条約に従って一定の条件が必要ですが、承認執行、債権回収について保障されています。このネットワークがある点が仲裁の最大の利点です。中立性についても仲裁人は当事者が自由に選んで、選ばれた仲裁人が判断します。仲裁人の国籍も自由に選べます。例えば中国で仲裁をやるから必ずしも中国人である必要はなく、中国であっても外国人を仲裁人として選任して仲裁判断をすることも可能です。このように国籍のバイアスがかからない面も大きなメリットです。そして専門性と書いていますが、外国の法律を適用して判断する事案においては当該外国法に精通した人を仲裁人として選ぶこともできます。日本の裁判官が外国の法律に基づいて判決を下すのは無理があり、適正な判断はできません。そういった点で仲裁は専門性に非常に優れています。あるいは技術的な専門知識、とりわけ建設工事の場合は、技術的な問題、瑕疵があるかどうかなどの問題も出てきます。これを裁判所に持っていっても適正な裁判はしてくれません。日本の裁判所は建設工事が大嫌いです。判断できないのは外国でも同様です。技術的な知識がないと建設工事の紛争を適正に解決できません。土木建築の技術者であって、法律の分野にも瀬通している人を選んで仲裁をやってもらおうということが現実に行われています。また迅速性、終局性と書いていますが、裁判はどの国も三審制を取っており日本も一審、二審、三審ということで、最高裁判所に行くにはそれなりの上告理由が必要ですが、最終的には最高裁判所で争えるということで 3 回裁判を受けることができます。外国でもだいたい三審制を取っている国が多いです。三審制というのは確実な判断が下されますが、非常に時間がかかります。最近では日本の裁判所は早くなっていますが、日本の裁判所でも地裁が 1 年、高裁が半年、最高裁が 2~3 年かかるため、最終的に結論が出るまでに数年かかります。これは日本以外の裁判所でも同様です。その点、仲裁は 1 回でおしまいです。仲裁人が判断をすれば、それで確定します。時間が非常に早く終わるということで、ビジネスとしては前向きな解決ができます。過去に起きた紛争で 5~6 年やっても、後ろ向きの過去に起きたことの精算なので企業の利益に直結しません。そういった点でも、仲裁は 1~2 年くらいで紛争解決できそれで終了ということになります。そして柔軟性については、例えば言語です。日本で行われるからといって、日本語を使うというわけではありません。日本語も使えるし、英語も使えるし、中国語も使えます。言語も当事者が自由に選べます。弁護士も訴訟だと日本の訴訟で外国語の弁護士は代理ができません。しかし、日本で仲裁をやる場合は外国の弁

護士が代理をできます。逆に外国に行って仲裁を行う時は日本の弁護士に代理を頼むことも可能です。訴訟では非常に厳格な手続、代理人もその国の弁護士資格がないとできません。一方でそういったところは仲裁ではフレキシブルな手続が自由に行えます。最後は、仲裁のルールは裁判と異なり、国際仲裁では定型的なルールでどの国でも同じような手続を取ります。外国に行ったからといって全く違う手続が必要ということにはなりません。そういった予見性も確保されています。

仲裁の費用について少しご紹介します。日本商事仲裁協会のケースで相手企業に 1 億円の請求をした場合、どの程度の費用がかかるかについてです。管理料金というのは仲裁機関に支払う手数料ということになります。これが 140 万円。仲裁人も報償金がかかります。これが 400 万円くらいかかります。そして代理人の弁護士費用。これは訴訟でもかかりますが、その他、設営の費用がかかります。合計すると赤字で書いていますが、5%くらいの費用がかかります。ただ訴訟と違い、仲裁では仲裁人の報償金が裁判官と違い余分にかかりますが、先ほど言ったとおり三審制により 3 回裁判所で争うとなれば、当事者の労力、代理人弁護士の費用などを含めて比較をすると仲裁の報償金がかかったとしても全体のコストとしては裁判よりも安くなり、時間的にも早く済みます。代理人の弁護士報酬は、仲裁に勝てば相手方に請求できる可能性があります。仲裁も敗訴者負担といって、負けたほうが弁護士費用を支払うということが一般的に行われています。自分が雇った弁護士の費用が発生した際、仲裁に勝てば相手方が費用負担をします。ただ負けた場合は、相手方の弁護士費用を負担することもあります。仲裁費用の内訳を見ると、赤字の部分が仲裁の報酬です。青の部分が仲裁機関に払う手数料です。これを見てお分かりの通り、80%以上は自分の代理人弁護士に払う報酬です。弁護士費用が年々高くなっていますが、訴訟をやっても仲裁をやっても弁護士を雇うことが圧倒的に多いですが、弁護士費用が全体の 8 割以上を占めます。悪く言えば、仲裁をやって喜ぶのは弁護士ということになりますが、8 割以上が弁護士費用としてかかってきます。残りの 2 割弱が仲裁人の報酬や仲裁機関の手数料です。おおよそどの国でもこのような割合になっています。時間的にはどのくらいかかるのかと申し上げると、仲裁申立てから仲裁判断まで平均的な期間として日本商事仲裁協会の場合、1 年 3 カ月です。事件によっても相当違います。特に建設工事の紛争については、争点は何百と出てきます。一つひとつ仲裁人が判断するとなれば、2~3 年かかるケースも珍しくありません。今日ご紹介した単純なスポット売買や継続的な売買に関する紛争については、建設工事に比べれば期間はかなり短くなります。それらを平均するとおおよそ 1 年 3 カ月。統計的なデ

一タとしては1年強、仲裁に時間がかかります。

日本商事仲裁協会の場合、簡易手続というのがあります。請求金額が2000万円以下の場合に適用できます。2000万円という額でも、先ほど言いましたようにあきらめるわけにも泣き寝入りするわけにもいきません。1000万円の代金を払わないといった場合に仲裁の申し立てをしてくるケースもあります。このような2000万円以下の少額の紛争、少額と言うと語弊があるかもしれませんが、この場合は仲裁人の選任から3カ月以内。通常、仲裁人は1~3人となりますが、2000万円以下の場合は1人となります。仲裁人の報酬も3人雇うと3倍かかります。1人の仲裁人が選任されてから3か月以内に仲裁判断を下さないといけないという規定もあります。実際は仲裁申し立てをしてから約半年で紛争解決ができます。相手が仲裁判断に従わない場合は、仲裁判断書を相手の国に持っていき強制執行の手続を条約に従って取ることができます。データはありませんが、一般には90%以上は任意に仲裁判断に従っていると言われていています。結局、最後まで渋っても自分のところの裁判所に執行の申し立てをされれば最終的に強制執行されます。そのための費用も債務者側が払わせられるので、90%以上は任意に履行がされていると言われていています。これは条約により最終的に強制執行されてしまうので、最初に即金で弁済するということになります。

最後ですが仲裁をどこで行うのかというのがよく問題になります。我々は日本で仲裁手続を行うことをおすすめしています。これが第1順位だと思います。理由としては、まずコストが安くなります。外国で仲裁手続をしますと、外国で代理人弁護士を雇って、外国の手続に精通した外国の弁護士を雇う必要があります。また自ら手続に行くということで時間もコストもかかってしまいます。また日本で仲裁をやる場合は日本語で手続ができる可能性が高いことも挙げられます。これは日本で仲裁をやるからといって外国の仲裁人がやってくるかというところではありません。国際事件でも統計的に見ると半分近くは日本人の仲裁人が仲裁をやるケースがあります。日本語で手続を行うチャンスが増え、日本企業にとってのメリットが大きいです。外国の仲裁機関もありますが、日本語で仲裁の相談可能で、回答が出てくるという安心感があります。裏を返すと外国企業にとっては不利になるため、契約交渉でどのように仲裁を規定するのが常に問題になってきます。日本のほうの力関係が強ければ、例えば大阪での仲裁を契約の中で規定しておくことが日本企業にとってはメリットが大きくなります。ただ契約の交渉のため、相手方に譲ることはあったとしてもこの仲裁条項をテコにして交渉をうまく行うということが必要です。仲裁条項については相手に譲って取引条件については自分が利を取るといったような、テコとして使うことも可

能です。こういったことを知らないと契約の交渉でも、うまくいきませんので仲裁という制度を頭に入れておく必要があります。

最後に仲裁規則という冊子にも、契約書の中に記載される仲裁条項のモデルを記載しています。日本語でいうと仲裁合意を契約書の中に入れておくことが、仲裁を使うための必要条件となります。仲裁は裁判と違い、一方的に訴えることはできません。あくまでも仲裁で紛争解決しましょうという仲裁合意を当事者間で結んでおくということが絶対条件になります。投資契約でも売買契約でも国際契約においては、仲裁条項を入れておくことが常套手段になっています。これを入れておく必要があります。紛争が起きてから条項を入れたらどうかと思う方もいるかもしれませんが、紛争が起きてから合意を取り付けるのは不可能です。すべての合意について無理です。感情的な問題も出てきます。紛争が起きてから仲裁で解決しようとしても相手は絶対に乗ってきません。乗ってきたとしても仲裁をどこで行うのか。都市名で書いていますが、大阪と提案しても、相手は中国でやってくれと言ってきますので、仲裁合意を契約書の中に入れておくことが重要な実務です。こういうものがないと今日申したように最終的な紛争解決が裁判しかありません。そうすると日本で裁判できるかどうかについても、管轄の問題などいろいろなハードルがあります。相手の国で裁判をやるかという、中立性の問題も出てきます。裁判の選択肢がないという場合は、仲裁の規定を入れておくことが肝要です。日本商事仲裁協会で数年前に統計を取ったところ、日本企業の6~7割ぐらいは契約書の中に仲裁条項を入れているというデータが出ています。残りの3~4割の企業は契約書の中にこういう規定がないということで、紛争が起きてから相談を受けることもあります。規定がないと紛争解決の実効性がなく、紛争が起きてから問題になってしまいます。ぜひ契約書の中にこういった規定を入れておいていただきたいと思いません。

日本商事仲裁協会は東京が本部です。大阪事務所は商工会議所の5階に事務所がありますので、何か仲裁に関して分からないことがあればお問い合わせください。電話でも個別の対応でも対応しています。仲裁条項、仲裁合意についてどのように規定するのかという質問もお受けしていますのでご利用ください。最後に、1点だけ補足ですが、本日はマレーシアということで、マレーシアとの紛争はあまりないと思います。ただ今日の投資の関係で少し申し上げますと、日本がFTAやEPAなどの経済連携協定を結ぶ国が増えています。その中には投資に関する規定が含まれています。これは投資紛争が各国で頻繁に起きています。日本の会社もアジアではありませんが、スペイン政府を相手に日揮という会社が発電所プ

プロジェクトで損害を被ったということで政府を訴えるという事例も増えています。日本企業はなかなかそういったことはありませんでしたが、日本企業も投資案件で相手国と紛争があった場合、投資紛争を仲裁で解決するというスキームが FTA や EPA に規定されています。条約の中の投資に関する規定に、投資紛争は仲裁で解決するということが盛り込まれています。したがって日本企業が相手の国に対して、仲裁申立てすることができるスキームが用意されていますので、投資の場合は相手の国が不当な扱いをして損害を被ったということで仲裁を利用するケースもあります。例えば日本とマレーシアの間でも投資の規定があります。こういった投資紛争は無いに越したことはありませんが、投資仲裁も現在は使うことができます。そういったスキームがあるということを経験に補足させていただいて、ちょうど時間にもなりましたので、私の説明を終わりにしたいと思います。どうもありがとうございました。(拍手)

司会 中村様、ありがとうございました。それでは質疑応答のお時間とさせていただきます。これだけは聞いておきたいという方いらっしゃいますでしょうか。積極的に挙手いただきましたら、スタッフが走らせていただきますが、いかがですか。

質問者 A 今日はどうもありがとうございました。実際の請求金額がいくらぐらいのものから仲裁に持ち込まれてきているかと、仲裁の請求金額について一番多いゾーンはどこですか。

中村 分かりました。ありがとうございます。最低額についてですが、今日ご説明した簡易手続は 2000 万円以下の案件について 3 か月で仲裁判断が出るというスキームがあります。最近では 500 万円や 800 万円で仲裁を申立てているケースもあります。1000 万円以下でも仲裁申立てする場合がありますので、最低金額は 1000 万円以下の場合もあります。平均的にどのボリュームゾーンが多いかということ、1 億から 3 億、4 億といった数億のあたりの紛争がボリュームゾーンとして一番大きいです。上のほうに行くと、今日の日立製作所さんと三菱重工さんの何千億というのは稀です。7000 億の仲裁事件というのは、おそらく日本商事仲裁協会はじまって以来の大きな紛争だと思います。大きな紛争になってくると数十億、数百億。数百億になってくると 3 年に 1~2 件程度です。数十億の紛争は 1 年間の仲裁申立ての中でも 2 割強はあるかと思います。ただボリュームゾーンとしては数億円、1~4

億円のあたりがケースとしては多いと思います。

司会 ありがとうございます。お時間でもございますので、これより先にご質問が出てまいりましたら財団を通じてご連絡を賜りますようお願い申し上げます。それでは今一度、大きな拍手をお届けくださいませ。中村様でいらっしゃいました。(拍手)

(第2部終了)