

# アジアにおける契約トラブル事例と 仲裁の活用

平成30年3月15日

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

# 日本商事仲裁協会 (“JCAA”)とは

昭和28年に、日本商工会議所に設置されていた国際商事仲裁委員会を発展改組した団体であり、また、『裁判外紛争解決手続の利用の促進に関する法律(ADR法)』に基づく法務大臣の認証を取得しています

# 仲裁とは何か

- 「喧嘩の仲裁」と違うのか  
「喧嘩の仲裁に入り、吹き飛ばされて倒れ、ぎっくり腰になりました」 Google Alertsより
- 仲裁とは、**自社と相手企業との合意**に基づき、公正・独立な第三者(=仲裁人)が下す**強制力のある判断(=仲裁判断)**により、紛争を終局的に解決する法的手続

# 仲裁とは何か

三菱重工業株式会社 2017年7月31日付けプレスリリース(抜粋)

## (開示事項の経過)南アフリカプロジェクトに関する日立製作所への請求に係る仲裁申立てについて

平成29年2月9日付「南アフリカプロジェクトに関する日立製作所への請求について」でお知らせいたしました南アフリカプロジェクトに関する譲渡価格調整金等の株式会社日立製作所(以下、「日立」といいます。)に対する請求につきまして、当社は、平成29年7月31日付で、下記のとおり、日立を被申立人とする仲裁申立てを行いましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 仲裁機関

一般社団法人日本商事仲裁協会

#### 2. 仲裁地

東京

#### 3. 申立日

平成29年7月31日

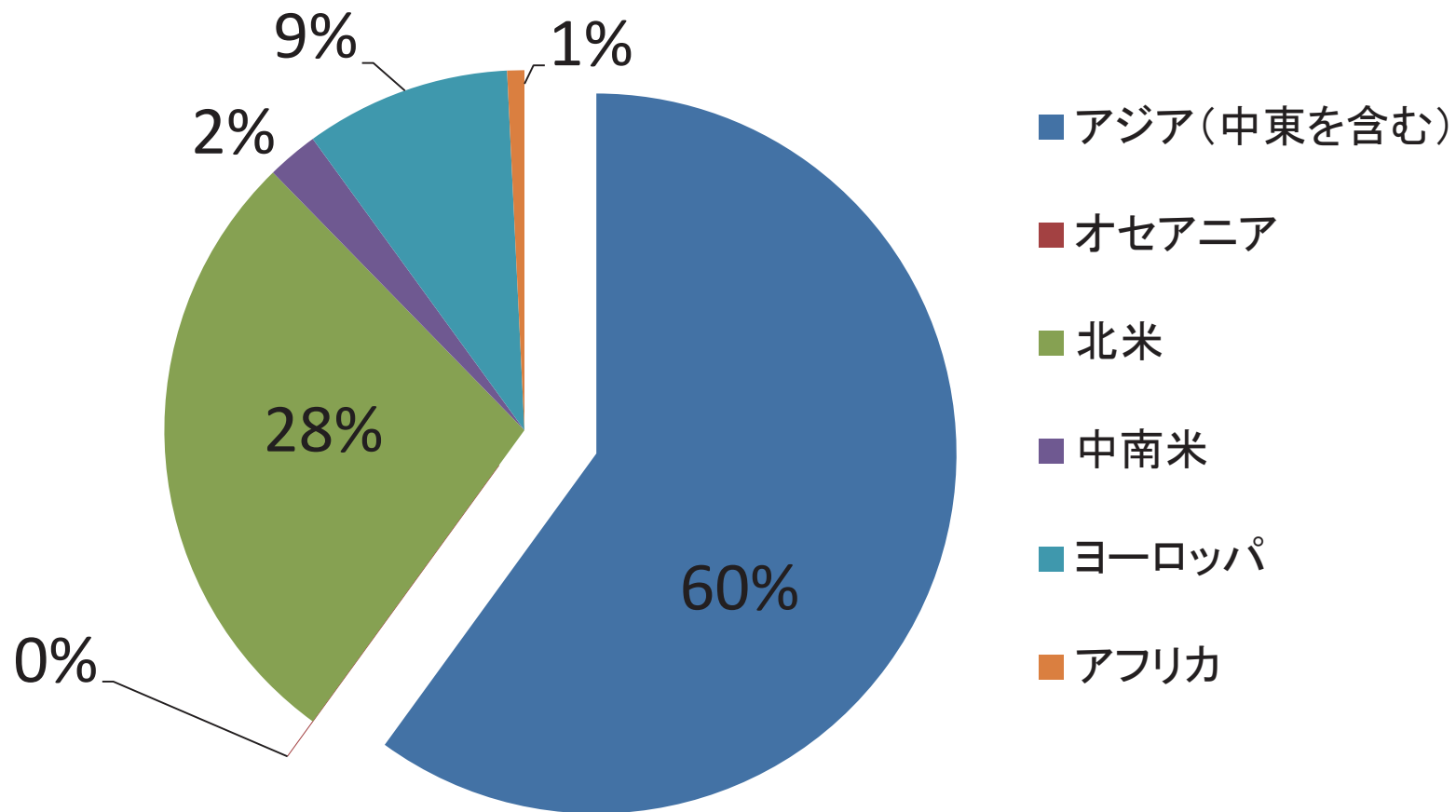
#### 4. 仲裁申立ての理由、申立てに至った経緯及び請求内容

当社及び日立は、平成26年2月1日(以下、「分割効力発生日」といいます。)に両社の火力発電システムを主体とする事業を、当社の連結子会社である三菱日立パワーシステムズ株式会社(以下、「MHPS」といいます。)に分社型吸収分割により承継させ、事業統合を行いました。

上記事業統合の一環として、南アフリカ共和国における日立の連結子会社であるHitachi Power Africa Proprietary Limited(以下、「HPA」といいます。)等が平成19年に受注したMedupi及びKusile両火力発電所向けボイラ建設プロジェクト(以下、「南アPJ」といいます。)に関する資産及び負債並びに顧客等との契約上の地位及びこれに基づく権利・義務を、HPAから当社の連結子会社であるMitsubishi Hitachi Power Systems Africa Proprietary Limited(以下、「MHPSアフリカ」といいます。)が譲渡を受けました(以下、「南ア資産譲渡」といいます。)

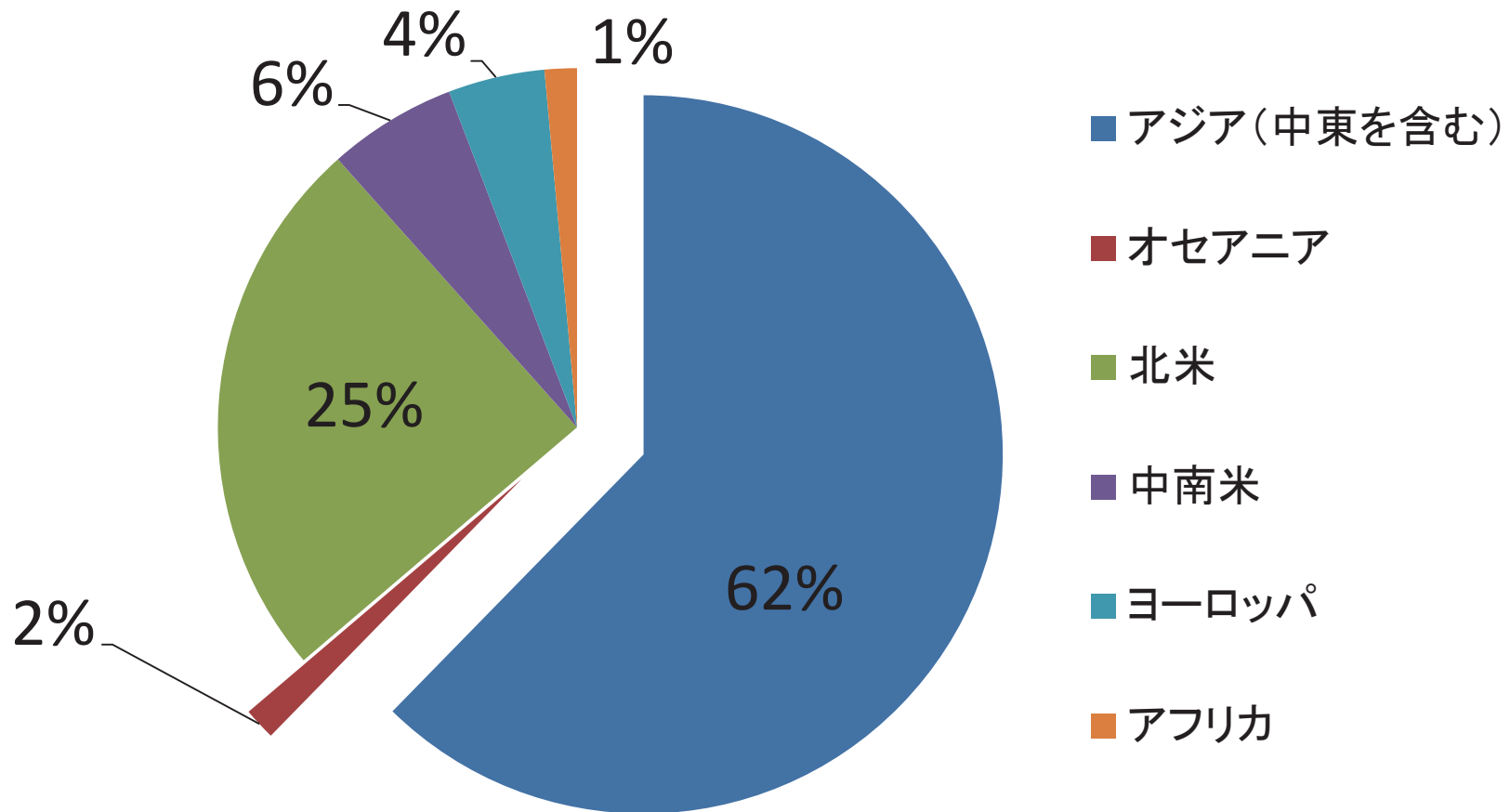
南ア資産譲渡に係る契約については、当社は契約締結の時点で既に大きな損失が発生する見込みを認識し、その旨を日立に表明しておりました。そのため.....

# 日本企業はどの外国の企業に 仲裁を申し立てているか



2008年から2017年の10年間に終了したJCAA仲裁事件より算出

# 日本企業はどの外国の企業から 仲裁を申し立てられているか



2008年から2017年の10年間に終結したJCAA仲裁事件より算出

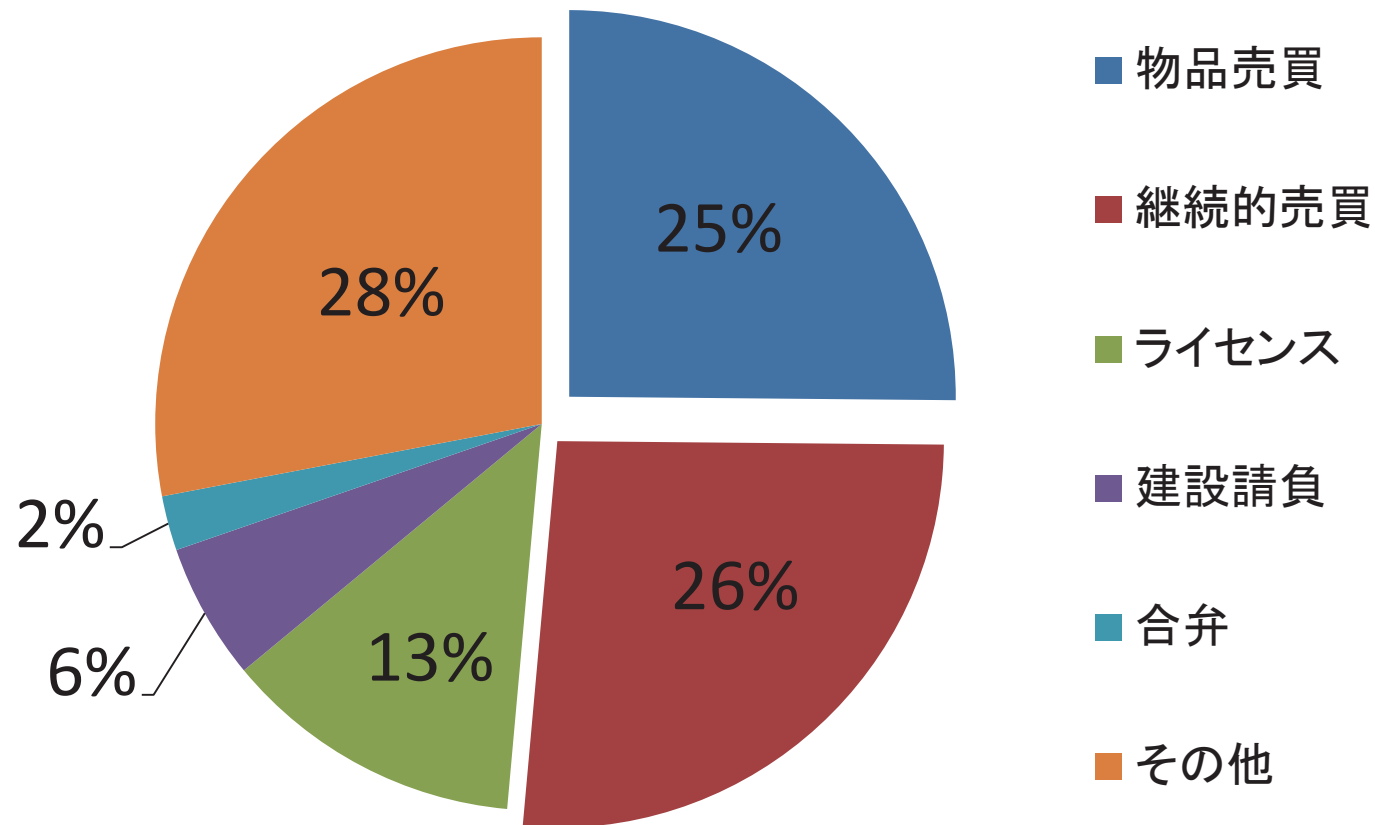
# 日本の主要貿易相手国と仲裁当事者

国・地域	貿易総額			仲裁当事者* となる事件数	
	順位	額(単位:億円)	構成比	順位	構成比
中国	1位	333,378	21.7%	1位	18%
米国	2位	231,870	15.1%	2位	16%
韓国	3位	91,328	6.0%	3位	10%
台湾	4位	74,050	4.8%	4位	8%
オーストラリア	5位	61,658	4.0%	24位	0.5%
タイ	6位	58,503	3.8%	8位	3%

財務省貿易統計(2017年)及び2008年から2017年の10年間に終結したJCAA仲裁事件より算出

\* 日本を除く

# どのような契約から紛争が生ずるか



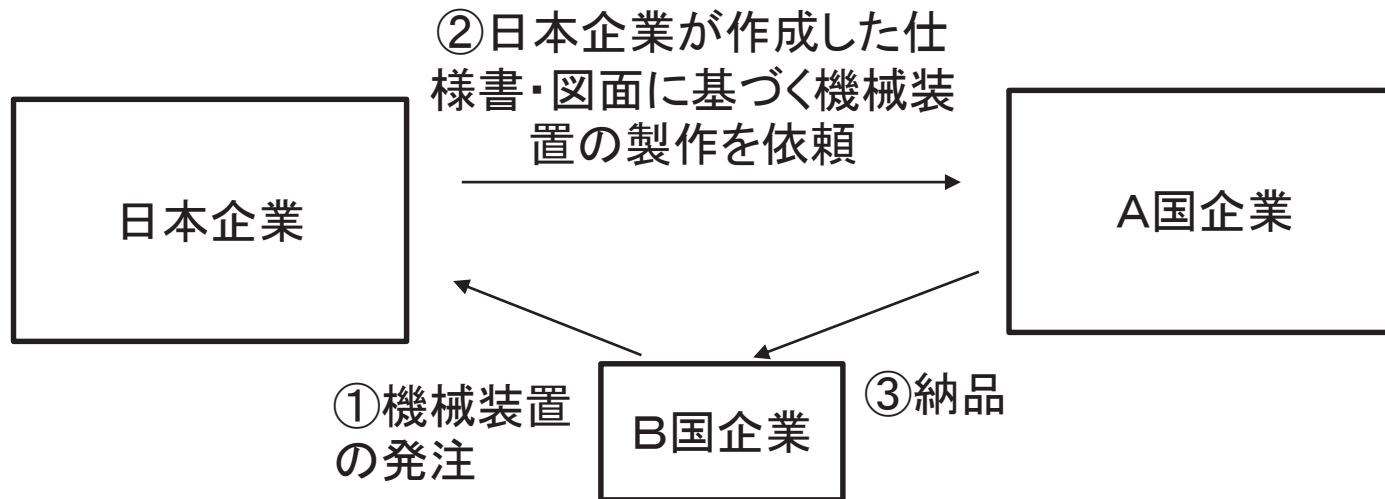
2008年から2017年の10年間に終結したJCAA仲裁事件より算出



# アジア・オセアニア企業との契約における 主な紛争原因

契約類型	主な紛争原因
物品売買	製品瑕疵、代金未払、検収未了
継続的売買	製品瑕疵、最低購入義務未達成、販売努力義務の懈怠、 製品供給義務違反、独占販売権の侵害、不当な契約解除・更新拒絶
ライセンス	ライセンス料未払い、ノウハウ提供義務違反、 競業避止義務違反、許諾特許の無効、契約終了後の商標・商号の使用
建設請負	工事の遅延、代金未払い、追加工事の費用請求

# 典型的な紛争事例①



- ・日本企業とA国企業は、10年近くに及ぶ取引関係があった。
- ・A国企業は指定どおりB国企業に装置を納品したが、日本企業は装置に瑕疵があると主張。
- ・A国企業は当該製品に瑕疵はなく、検収も終了したと主張し、残金約1億円とともに仕様の変更に対する追加工事費用を日本企業に請求した。
- ・日本企業は、当該製品の瑕疵によって、自ら部品を調達し修補することを迫られた上、B国企業に対する納期遅延に伴う違約金約1億円をB国企業に支払ったとして、A国企業に対し損害賠償を請求した。

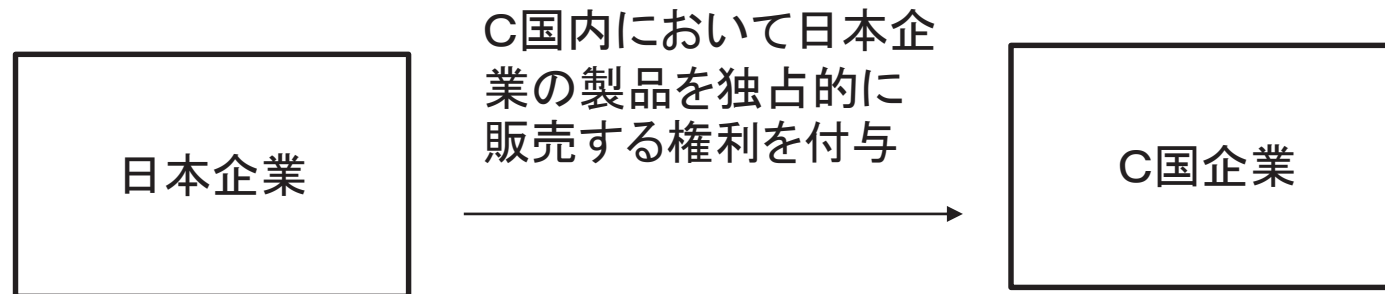
# 典型的な紛争事例①

- 何が紛争の原因なのか
  - 仕様に関する当事者の認識の食い違い
    - 契約締結時の仕様は確定的なものか、それとも、契約締結後にエンドユーザーの要求に応じて仕様の変更がありうるものか。
    - 仕様の変更がありうる場合に、追加工事に要した費用は誰が負担するかが明らかでない。
  - 検収が本当に完了したのかどうか判然としない
    - 検収条件が一義的に明らかではない
      - 契約書に2つの仕様書(契約当事者用、エンドユーザー用)が添付され、異なる検収条件が記載されていた
      - 検収条件について当事者間で明確に合意されたのかどうか、確たる証拠がない
    - 検収が完了したことを示す客観的な証拠(たとえばcertificateの発行など)がない。契約上も要求されていない。

# 典型的な紛争事例①

- 何が紛争の原因なのか
  - 装置に不具合が生じている原因は、日本企業が作成した仕様書・図面に問題があったことなのか、それとも、A国企業の製造技術に問題があったことなのか
  - 新規プロジェクトで、エンドユーザに対する厳しい納期が設定されていた
    - 検収が完成したかどうか不明瞭なまま、なし崩し的にB国企業に納入
    - 検収時点での装置の不具合に対応できる人的環境や十分な時間が取れていたか

## 典型的な紛争事例②



- ・2年の契約期間の満了後も、新規契約を複数回締結して、C国企業は販売店として事業を継続していた(いずれの契約書にも契約の自動更新条項は入っていない)。
- ・トータルの契約期間は約10年に及んだ。
- ・最後の契約期間の満了後も取引を継続する一方、取引条件について交渉を続けたものの合意に至らなかった。
- ・日本企業は、C国企業に、取引関係を終了する旨の通知を送付した。
- ・C国企業は、本件のような継続的取引契約関係においては、信頼関係の破壊等のやむを得ない事由がない限り、解約・更新拒絶をすることは許されないと主張して、日本企業に15億円の損害賠償を求めた。

## 典型的な紛争事例②

- 何が紛争の原因なのか

- 独占的販売店契約においては、販売店が多額の投資を行っている可能性が高い。
  - 外国企業は、契約解除・更新拒絶が無効である、もしくは、不当な解除・更新拒絶であるとして、あらゆる事由を主張して多額(ときに、数十億、数百億)の損害賠償を請求する傾向がある。
- 新規契約の締結の意思がなくなった段階で、日本企業は、C国企業にその方針をすぐに伝えず、取引を継続した。
- 日本企業は明示的な予告もなく突然取引を終了させた。
  - 新規契約の締結にかかる交渉態度が誠実なものであったと言えるか(契約書に書かれていなくても、誠実な契約交渉が求められる可能性あり。契約書に書かれていることが全てではない)
  - 日本企業の言動は、C国企業に対して、従前どおりの契約が締結されるとの合理的期待を抱かせるものになっていないか。



## 典型的な紛争事例②

- 何が紛争の原因なのか
  - 取引契約等において販売目標は明確に設定されていなかったが、日本企業から突如として販売実績に関する不満が述べられた。
    - 相手企業の契約違反や契約更新拒絶の正当性を主張できる材料は揃っているか。それらの事由を適時に外国企業に指摘し、その「証拠」を確実に残しているか。仲裁手続が始まってからの後付けの議論とみなされないか。
  - 日本企業は、契約終了の通知を送付した直後に、新規の代理店を採用した。
    - 日本企業の真の意図は、最初からC国企業を市場から排除することであり、C国企業が開拓した販売ルートにただ乗りすることであるとの印象を与えないか。

# 国際契約紛争の解決方法

- どのような手段で紛争を解決するか
  - 交渉
  - 調停
    - 第三者が関与するが、あくまでも当事者の和解が目的
  - 仲裁 or 訴訟(裁判)



# なぜ裁判は問題なのか

- 日本で裁判を起こして勝った場合に、相手国で強制執行が認められるか
- 相手国の裁判所で争うか
  - 裁判官は中立か？
  - 裁判官は国際ビジネスの実務を知っているか？
  - 訴訟はいつ終わるのか？
  - 現地の有能な弁護士を知っているか？
  - 現地特有の訴訟法・訴訟規則を把握しているか？

# 仲裁のメリット

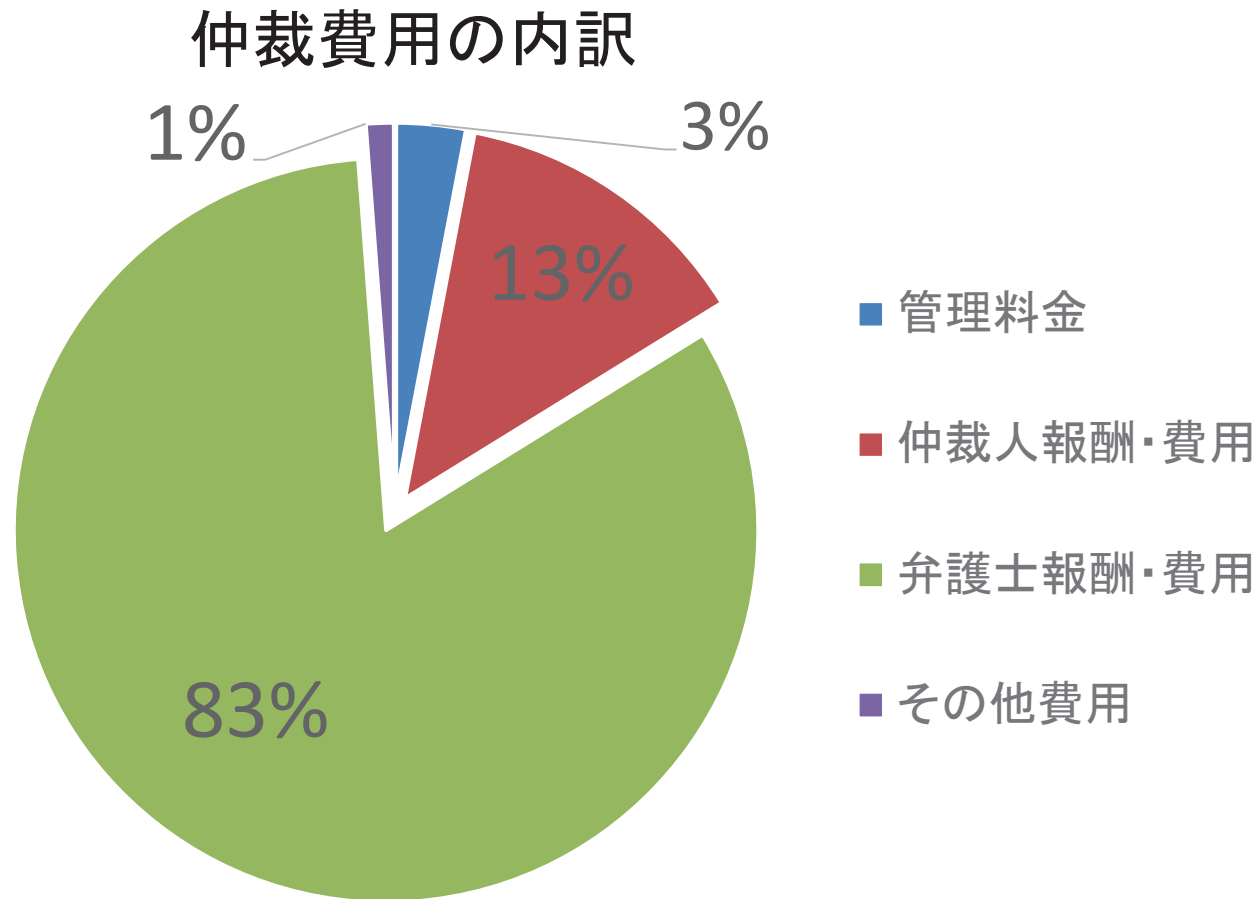
- 執行力
  - 外国仲裁判断の承認及び執行に関する条約(通称:ニューヨーク条約)による仲裁判断の国際的効力。ニューヨーク条約の締約国は、157ヶ国(2018年3月2日時点)。
- 中立性
  - 仲裁人の国籍を選べる
- 専門性
  - 契約準拠法が外国法、技術的専門知識・経験が求められるケース
- 終局性・迅速性
  - 仲裁は1回限り、上訴なし
- 柔軟性
  - 言語、場所の選択、外国弁護士による代理
- 仲裁規則の標準化・手続実務の定型化
  - その国固有の訴訟法・裁判実務に縛られない



# 仲裁にはどのくらいの費用がかかるか

- 相手企業に対し1億円の請求をすると仮定すると...
  - 管理料金：140万4000円(=請求金額の約1.5%)
  - 仲裁人報償金(上限、1人の場合)：432万円(=請求金額の約4.3%)
  - 代理人弁護士報酬：事件による
  - その他費用(会場費など)
- 上記費用は、仲裁に勝てば相手方に請求できる可能性がある

# 仲裁にはどのくらいの費用がかかるか



2015年4月から2017年11月までの間に仲裁判断が出された仲裁事件のうち弁護士費用の請求のあった事件

# 仲裁判断までにどれくらいの時間がかかるか

- 仲裁申立てから仲裁判断までの平均所要期間は...

**約1年3ヶ月**

(2008年から2017年の10年間に終結したJCAA仲裁事件より算出)

- さらに、請求金額が2000万円以下であれば、仲裁人の選任から**3ヶ月以内**(仲裁申立てから**約半年**)に仲裁判断が下される(簡易手続)。

## 日本で仲裁手続を行うメリット —日本商事仲裁協会を選択すると—

- コストが安くなる
  - 仲裁手続のために外国に行かなくて済む
  - 日本人弁護士に依頼できる可能性が高まる など
- 仲裁手続で日本語が使える可能性が高まる
- 仲裁の申立てを検討している段階でも、手続の途中でも、いつでも日本語で協会に相談ができる



仲裁合意なくして仲裁なし  
— 日本商事仲裁協会の仲裁条項の例 —

“この契約から又はこの契約に関連して、当事者の間に生ずることがあるすべての紛争、論争又は意見の相違は、**一般社団法人日本商事仲裁協会の商事仲裁規則**に従って、(都市名(例:大阪))において**仲裁により最終的に解決されるものとする。**”

# 日本商事仲裁協会

- 東京本部

〒100-0054 東京都千代田区神田錦町3-17  
廣瀬ビル3階

TEL:03-5280-5161 FAX:03-5280-5160

Email: arbitration@jcaa.or.jp

- 大阪事務所

〒540-0029 大阪府大阪市中央区本町橋2-8  
大阪商工会議所ビル5階

TEL:06-6944-6164 FAX:06-6946-8865

Email: arbitral-osaka@jcaa.or.jp



URL:<http://www.jcaa.or.jp>