

## 我が国における国際仲裁の活用の着実な推進を考える実務研究会(第3回)議事概要

第1 日 時 令和5年10月10日(火) 午前10時～12時

第2 場 所 法務省民事局会議室(オンライン併用)

第3 出席者(敬称略)

(座長)

山本和彦

(委員)

東貴裕、小川新志、小原淳見、高取芳宏、中山紘行

(関係府省庁)

南部晋太郎内閣官房内閣参事官(内閣官房副長官補付)、松本剛法務省大臣官房国際課長、吉川尚文経済産業省貿易経済協力局貿易振興課長、宮崎文康法務省大臣官房国際課付

(オンライン出席)

内閣府、外務省、スポーツ庁

(ヒアリング参加者)

森・濱田松本法律事務所弁護士 小松岳志

日本組織内弁護士協会国際委員長 高畑正子

Director, Arbitration and ADR, North Asia, ICC Dispute Resolution Services Dr. Donna Huang

第4 議事概要

1 開会

2 本日の議題(意見聴取)

●Dr. Donna Huang (事前の聴取事項及び回答は、資料1のとおり)

○高取委員 高取ですが、よろしいでしょうか。最初の質問は、ご回答いただいた14番の人材育成の関連でお聞きしたいと思います。非常に詳細にご報告いただき、ICCとして、また来年もアドバンスの仲裁人のコースを企画されるということもJAAの常務理事としても認識しておりますが、今後のJAA及び仲裁人のトレーニング機関であるCIArb.との協力が、おそらく日本の仲裁振興やICCとのコラボレーションにより、人材の育成教育を高めていく上で、まずは非常に重要だと思います。具体的なアドバンス

トコースの進め方や、CI Arb.あるいはJAAとのコラボレーションのプランニングと展望について、お聞きできればと思っています。

○Dr. Donna Huang 大変素晴らしいご質問をいただき、誠にありがとうございます。

現在、こちらの計画に関してですが、包括的にリストアップをして計画を立てようとしている最中になります。情報の取りまとめなど、日本での開催に向けて行っているところです。

こちらの内容を申し上げますと、1週間のコースとして一連のイベントとして行いたいと考えています。まず1日分は、こちらのジャパンアービトレーションデイを開催したのに加えて、おっしゃっていただいたように、アドバンスドアカデミーアービトレーショントレーニングに関して、2日間かけて含めるといったところについて、こちらはICCのアービトレーターになりたいという方に参加していただけるような形で開催することを見込んでおります。全体としては1週間ほどのイベントとして作り上げていきたいと想定しています。

○高取委員 ありがとうございます。日本のみならず、国際仲裁の振興や活性化という意味でも非常に重要です。そういう企画について感謝いたします。JAAあるいはCI Arb.としても協力させて頂くよう努力します。引き続き必要であれば、準備の協議なども協力させていただければと思います。

○Dr. Donna Huang 大変強固なご支援をいただき、誠にありがとうございます。その1週間のイベントに関して、もう少し詳細にお話をさせていただきます。まず初日に、トレーニングということで、4月23日からの週の日曜日か月曜日のどこかで開催したいというふうに考えております。こちらに関しましては、国際仲裁に関するグローバルなプラクティスを共有するテーマですけれども、基礎的な知識を得たい方にも参加していただけるような形にしたいと思っていますので、初日に関しては、オープンな形のトレーニングにできればというふうに思っております。

こちらのイベントについてですが、弁護士会の方と協力して進めたいと思っています。それを通じて、弁護士会の方から参加された法曹実務担当者の方に対して、単位を提供できるような形にしたいと思っています。このように申し上げている理由ですが、例えば、シンガポールや香港などで有資格を保つためには、一定数の単位を継続して取得し続ける必要があります。香港等でも、このようなトレーニングを受けた方には、3単位分を認定するというようなことを行っておりますので、日本でも弁護士会と協力した上で、トレーニングを受けていただき、知識を得た方には、トレーニングを通じて単位を認定するというような形にできればと思っています。

続いて、アービトレーションデイに関しては、おっしゃっていただいた通り、CI Arb.と

協力をして進めさせていただければと思っております。2023年に我々のほうでイベントを行いました、これも現地のローカルパートナーと協力をしてイベントを行っています。プロモーション活動を一緒に行ったり、日本の参加者の方やスピーカーに、どのようなトピックであれば興味を抱いてもらえるかということに関しては、ぜひ日本の方からご意見を頂戴できればというふうに思っています。このトピックですが、何を扱うかというところは極めて重要だと思っており、グローバルな法曹の方や実務家の方に対して、日本において、どういった進捗が国際仲裁の場で起こっているのか、というメッセージを伝えることができ、役に立つと思えます。ある意味ではICCをチャンネルとして活用していただいた形で、グローバルなオーディエンスに対して、日本からメッセージを出すこともできると思います。ICCは、日本に支部を置いておりませんので、日本にとっては外部者ということになりますが、そこで是非、日本にいらっしゃるローカルなパートナーと協力を進めていきたいというふうに考えている次第です。

3点目のアドバンスアカデミーですが、おっしゃっていただいたように、こちらは、ICCトップレベルのトレーニングを提供したいと思っております。先ほども触れましたけれども、こちらは、ICCの仲裁人になりたい方向けのトレーニングになりますが、これまでに3回開催しております。上海、タイ、3回目が東京ということになります。残念ながら日本の実務家からの応募は、数として少ないのですが、今回、日本で開催したいと考えている理由としては、各国から来ていただいた方々に対して、東京や大阪が国際仲裁の場として積極的に選ばれるようになってほしいという願いを込めてというところがあります。東京で時間を過ごしていただいて、日本における環境が大変素晴らしいということ、参加していただいているグループの実務家の方に実感していただきたいということがあります。アドバンスアカデミーを日本で行いたいと考えているのは、そういった理由になります。

こちらのトレーニングになりますけれども、ローカルパートナーと協力して進めていければというふうに思っております。具体的には、ローファームや法務省の方々、あるいは他の関連省庁と協力して進めていければと思えますが、具体的にご協力をお願いする点としましては開催地です。もし可能であれば、JCCあるいは法務省の方々の会議室など、このイベントを開催する場所をご提供いただけますと幸いです。

○高取委員 ありがとうございます。1点だけ追加でよろしいでしょうか。23日は、第一東京弁護士会とハワイ州の弁護士会の共同イベントがあり参加は限定的になってしまっていますが、必要であれば協力できればと思います。

また、アービトレーターのみならず、メディエーターの活性化が日本のADRの活性化のキーだと思っています。メディエーターのトレーニングやメディエーションとの組合せについてのエデュケーションは来年に限らず、ICCさんとして、どのように取り組んでいくのかについて、日本の国際仲裁や調停の活性化を目指す立場からお聞きしたい

と思います。

○**Dr. Donna Huang** ありがとうございます。ADRに関してですが、近年、非常に注目を集めているトピックだと思います。ICCの中でもADRに関してはレポートを出しております。これは、我々のインハウスカウンセルや一般的な仲裁に携わる実務家の方向けにも出しているところがありますので、調停などに関して興味がある方向けに情報の共有を提供しております。ICCのトレーニングに関しても、ADRに関するトピックが7つあり、ローテーションのような形で、毎年カンファレンスの中で、それぞれトレーニングトピックとして取り上げるということを行っております。こちらの内容に関しましては、日本側でも7つのトピックについて共有していますので、来年のトレーニングコースを行う中でも、これら7つのトピックの中で扱われるところがあると認識しております。ただ、ADRに関しては、準備している資料や文書などが10年ほど前に作られたもので、かなり時代遅れになってしまっているところがあります。このADRに関するコースの資料をもう少し現代的なものにしようということで、現在資料を作成している途中です。こちらについては、ICCのトレーニングの中で包括的に扱われるようなものになっておりますけれども、資料のアップデートについては、少し時間がかかることになるとと思います。いずれにしても、調査に関するメッセージ性については把握しておりますし、ADRも含めて厳密に見ていきたいと思っておりますが、どのぐらいのタイミングで出来るかというところに関しては、まだ不透明なところであります。

○**山本座長** ありがとうございます。他にご質問ありませんか。小原さんお願いします。

○**小原委員** 小原でございます。今回は、このような実務研究会にご協力いただき、大変貴重なコメントをありがとうございます。私からは2点質問をさせていただきます。二つとも、7の質問に関連するものになります。一つは、どのようなプロナショナルアクティビティが、仲裁のポピュラーシートで行われているのかということです。いくつかポイントを挙げていただいているガバメントサポートアンドエンゲージメントとカントリーシティーブランデッドアービトレーションイベントの二つについて、一つずつお伺いします。まず、ガバメントサポートアンドエンゲージメントのほうですが、ここで書きになっているのは、ICCの仲裁機関に対して国がどのような支援をしているかというご説明になっていますが、Donnaさんが北アジアの地域をご覧になっていて、仲裁機関に対する支援の他にどのような支援を、国際仲裁の振興のために行っており、何が有効であるとお考えでしょうか。

○**Dr. Donna Huang** いただいたご質問についてですが、傾向として見られているところとして、それぞれの国々が仲裁して選ばれるというところで様々な努力がなされている

ところがあります。もちろん成功しているところもありますが、シンガポールや香港のアプローチに関して、それぞれ対策を取られておりますけれども、少しお話をさせてください。

香港に関してですが、香港は英国植民地でしたので、英国からのリソースが十分になっているところがあると思います。シンガポールについては、20年～30年ほど前は、今と比べるとあまり知名度が高くない地域でしたので、シンガポール政府の中で知名度を上げることに非常に努力なされていたことを認識しています。

これは仲裁機関と、どういった支援を行ったのか、という話になってしまいますが、コミュニケーションの頻度を上げるということを緊密に行っております。そのコミュニケーションのある仲裁機関と頻度を上げることは、ICCなどもそうですし、中国の仲裁機関であるCIETAC等ともエンゲージメントを高めるコミュニケーションを取ることを行っております。中国のCIETACが、中国外にオフィスを立ち上げるようになった際、シンガポールにおける法務省とやり取りを行って、政府と多くの社員を守った上で直接政府とやり取りを行っているということが具体的に見られたと思います。

二つ目にお話したい点は、政府のほうで、しっかりと、各国や地域が国際仲裁のための場所として選ばれるための機関を作っていくというメッセージをしっかりと出しているところを、各国で行っていると思います。成功しているものもあれば、成功しないところもあります。例えば中国においては、上海において政府が5年か6年前に行ったところがあります。これは政府の高官が、中国からパリのICCに訪れて議論を行い、ICCの支部を上海に設けようとし、代表事務所が設けられました。ですから、それぞれの国に対してオフィスを置いてもらうということを政府が行うところが、一つの例としてあると思います。それはSIACやHKIACにおいても同様です。政府側が明確なメッセージを出すことで、仲裁機関はそれを受け止め、他の要素も考えた上でその国にオフィスを立ち上げることにつながるのだと思います。

三つ目の点として、こちらの仲裁機関に関しては、継続的にやり取りを行うといったところがあると思います。これは香港における文部省が行っているところ。具体的には、我々ICCのほうで、アジアにおけるイベントを6月に開催しましたけれども、そこに香港側の代表の方に参加していただき、国際仲裁のコミュニティに対して、しっかりとした存在感を示すということが例として挙げられるかと思います。

○小原委員 ありがとうございます。カントリーシティーブランデッドアービトレーションイベントについて、一つご質問させていただきます。お書きいただいたように、たくさん仲裁関係のイベントが行われており、今週はインドのアービトレーションウィークもあると思います。その中で、どうやって日本のイベントを差別化していくのでしょうか。おそらく、たくさんイベントにご参加になっているDonnaさんの目から見て、各イベントでどのように差別化を行っているのかについて、何かご指摘はありますか。

もちろん、先ほどおっしゃっていただいたように、日本の仲裁が素晴らしいことをアピールすることも重要ですが、それ以外の点で、それぞれのイベントがどのような差別化をしているのかご示唆いただければと思います。

○Dr. Donna Huang 大変重要なお質問をいただき、ありがとうございます。この質問に回答する準備をしている際に、そういったところも含めてお答えできればと思っておりましたが、ちょっとカバーできていなかったところもありますので、お伝えさせていただきます。

それぞれの国ごとに異なった戦略を取られて、各イベントやウィークを開催されていると思います。具体的に、香港とシンガポールの例を取り上げますと、香港のほうの開催者はHKIACですので、2012年から行っているということで、10年たったタイミングでのマイルストーンということで、象徴的な形でウィークをプロモーションに使用したというところがあったと思います。それに対してシンガポールですが、シンガポールコンベンションウィークが3年前にありました。開催者はシンガポールの仲裁機関ではなく、シンガポール法務省が担当して組織改正していたというところがありましたので、開催者が違うというところで特色を出そうとしていたのではないかと思います。

パキスタンに関して申し上げますと、パキスタン仲裁ウィークではなく、ウィークエンドということで、週末の2日間を取り扱っているということです。そういった用語の使い方の違いで差異を出そうとしているのではないかと思います。このように、各国々によって違った形で、それぞれのブランドを押し出そうとしているところがあると思います。

中国に関しては、仲裁ウィークということで活用しているのは、中国の人口の多さで差別化をしているところがあると思います。数の多さで物を言わせるということをやっているのが、中国の特色だと思います。仲裁機関の数としても270もありますので、それだけで外部のカウンセル、内部カウンセラーなく、物を言わせるということは、数に基づいてできるというところが、中国の特色としてあると思います。

日本に関して申し上げますと、東京の仲裁イベントがありました。元々は各国から東京に多くの方が訪れることを想定していなかったのですが、今回イベントをやってみた結果、大変な成功を収めたというふうと考えております。20の国々から来ていただいたということで、イギリスやオーストラリア、アメリカからも参加していただいたということですから、まさに東京の仲裁地としての魅力を示す証拠になるものであろうというふうと考えております。

我々が、ICCの立場から今後提案したいこととしましては、日本の法務省あるいは日本の省庁などと協力をして、来年行うイベントも含め、より大きなイベントの開催を検討し、協力していければ、というふうに思っておりますので、日本の法務省側としても、我々ICC側のサポートが必要でしたら、ぜひ協力をさせていただければというふうに思います。

もう一点、ICCの立場とは、別の観点で申し上げておきたいのは、日本は非常に強い経済と産業がある国です。例えば、香港では海事ウィークなどというイベントありますが、日本においても同様に、各産業に関する仲裁あるいは法的なサービスに関わるようなイベントがあれば、それにタイミングを合わせて活動を行うことも一つではないか、というふうに思いました。もし、そういったイベントがあれば、私自身もぜひ訪れてみたいと考えています。

## ●小松弁護士

○小松弁護士 森・濱田松本法律事務所の小松弁護士の小松でございます。それでは、お配りさせていただいた資料に基づいてお話をさせていただきたいと思います。

冒頭、私の自己紹介で申し上げましたとおり、私自身は仲裁弁護士ではなく取引弁護士で、シンガポールに11年おりました。今回呼んでいただいたのは、まさにそれが理由ではないかと思っております。今日の前半に、いろいろとICCの方や仲裁コミュニティの中での日本の存在感を上げるための施策、人材教育の施策についてお話しいただきましたが、実は、弁護士業界全体を見ても、仲裁情報を契約書に埋め込むのは取引弁護士でございます。仲裁コミュニティが比較的小さな弁護士のコミュニティであるということを考えるときに、圧倒的に多数の取引弁護士が、日々契約書を書き、交渉し、仲裁情報を契約書に世界中で埋め込んでいます。ここに日本の存在感というのを高めていかないと、日本が仲裁地として選ばれることはなかなか難しいと思います。仲裁地として日本が選ばれた後に仲裁手続をやっていただくのは仲裁弁護士ということが、もちろん多いわけですが、実際に、日本の存在感を高めていこうとすると、取引弁護士に対して、どのようにイメージ向上を図っていくかということが非常に大事で、なぜ取引弁護士が日本を仲裁地として選択して契約書に埋め込まないのか、埋め込んでもらうためにどうすればいいのかということを考えていく必要があるということだと思っております。

なぜ契約書作成段階というのは、仲裁地の選定において重要なのかというところですが、先ほど申し上げましたとおり、取引に関与する弁護士というのが、契約書の中の仲裁合意の内容についてアドバイスをしているというのが、例えば100件の契約書を作ったとしたら、仲裁に行くことは、かなり少ないわけです。ただ、種を植えるという意味では、100件、1000件というような契約書の中に、できるだけ多く「日本仲裁」と書いてもらうことが重要で、仲裁に関与する弁護士というのは、もちろん取引段階で特殊な仲裁条項などがありましたら、取引弁護士と協議をして、仲裁地をどこにするか、どんな条項がいいかということを検討することはありますけれども、多くの取引では、そこまでせずに、仲裁地を弁護士とクライアント、相手側との間で協議しながら、モデル条項

に基づいて、契約書に埋めていくということが、日々行われているのが弁護士業界の実態でございます。

仲裁というのは、あくまでも合意で行う紛争解決手続でございますので、紛争に立った後に、仲裁地をどこにするかという形で合意するというのは、仲裁に合意できることが難しい状態だということも多いものですから、裁判所で争われることも多々あり、仲裁を、その段階で合意するというのは、契約書段階で友好的な交渉を行っている中で合意していくものであり、ここがイメージとして非常に重要なところになります。ですから、日本を仲裁地として選択してもらうためには、取引段階において、契約書に仲裁要綱として、日本の選択を入れていく必要があるということです。

続いて2に参ります。次のページをご覧ください。契約書の作成段階の仲裁地の合意というのは、どのような要素が考慮されて成立しているのかというところですが、一つ目は、当事者の交渉上の立場の強弱です。交渉力と申しますが、交渉力が強いほうが、自分に有利な仲裁地を選ぶことができます。例えば、日本企業は、非常に貴重な知的財産権を有しており、ライセンスをするようなときに、相手方が、そのライセンスをどうしても欲しいということであれば、日本企業が東京仲裁を仲裁地に主張すれば合意される可能性が高くなっていくということでございます。つまり、交渉力が強いほうがホームグラウンドの仲裁を選択することができるということです。

二つ目は、仲裁地の地理的・地政学的な中立性です。先ほど申し上げたような、一方当事者の交渉力が非常に強いということは稀であり、拮抗していることが多いわけです。そういった場合には、中立的なところでやることもあります。地理的な距離感、地政学的な安定感も加味して選んでいくと、シンガポールは非常に優れているわけでございます。

①と②の関係ですが、ちょっと交渉力が強いくらいであれば、②のほうが重要です。かなり交渉力が強ければホームグラウンドでできますが、ちょっとくらい強いだけでは「それはあなたのホームグラウンドでしょう。それは流石に受けられません。」と言われてしまいます。交渉力が若干上回っているくらいでは、②の地理的な中立性のほうが優先され、どうしても第三国での仲裁で合意されている傾向があります。それに加えて③で、仲裁地に所在する仲裁機関の国際的な評価やハード・ソフトインフラといったものも、当事者の交渉力があまり変わらないような場合は影響してきます。日本企業の交渉力が若干強いような局面でも、外国の当事者から日本での仲裁というのは、国際的には、それほど認知が進んでいないということで、むしろ国際的に評価された仲裁人や仲裁弁護士が多数いるシンガポールがいいのではないかという主張をされたときに、なかなか覆すことができないのが実態でございます。それに加えて、ハードインフラとして仲裁設備が充実したものがありますか、ないしはソフトインフラとして英語が通用している国なのかというようなイメージも、かなり取引段階の交渉では影響します。実際に日本で仲裁をやっても、英語ができる仲裁人や仲裁弁護士は調達可能なので、

できないという話ではありませんが、取引段階で、かなりざっくりとしたイメージで交渉が行われるので「日本は英語を話す国ではありませんよね」とか、キングズカウンスルのような、イギリスの著名な仲裁弁護士がオフィスを構えているかどうかとか、国際的に認知された仲裁機関があるかどうかとか、そういったイメージが先行し、どうしても日本を主張しきることができません。

それに加えて準拠法です。準拠法として、例えばイギリス法を使うという場合に、シンガポールはイギリス法自体を適用している国ではありませんが、コモンローの伝統があって、イギリス法を扱う弁護士も多数いるというイメージがあります。ですから、シンガポールと言われた場合に、交渉力が、多少日本企業が強いくらいでは、それを覆すことはできません。また、先ほど、お話があった国のバックアップや、裁判所の仲裁に対してフレンドリーな判例の存在といった部分が、総合的に仲裁としてのイメージを構成しており、それが影響して最終的には、どこを仲裁地にするかというところの合意というのは取引段階で、当事者の交渉によって合意されているというダイナミクスがあるということでございます。

次のページに行きまして、3です。すでにいくつかの要素を取り上げましたが、改めて、なぜ契約書作成段階でシンガポールが仲裁地として選ばれることが多く、日本は仲裁地として選ばれることが少ないのかということです。これは日本にとって戦略を考える上で非常に重要な出発点なので、客観的に見ていく必要があると思っておりますので、ここで整理させていただいております。先ほどの①～③の視点に沿った日本とシンガポールのマトリックスになります。

シンガポールでの当事者の交渉上の立場の強弱というところは、横線にしています。もちろんシンガポールとしてもシンガポール企業にシンガポール仲裁を使ってもらえれば嬉しいというのがありますし、実際の利用者としてシンガポール企業が多いのも、国際取引において間違いないのですが、主要な戦略としては、第三国同士の紛争において、シンガポールを仲裁ハブとして活用してもらうということを主眼において戦略を組み立てているからです。例えば、日本企業とインド企業間の紛争において、シンガポールを仲裁地に使ってもらうというような、どちらかという地理的、地政学的に中立性に重きを置いた戦略にしているのです。この当事者の交渉上の立場の強弱というのはシンガポールにとって、あまり重要ではないということになります。

他方で、日本は、日本企業が仲裁地として日本を選択することができるという局面において、日本を活用するというのが、一つの視点としてあると思っております。それに関しては、日本企業の交渉力というのが日本を仲裁地にできるほど強いという局面は比較的限られており、年々それが減っているという印象もあります。特にM&A案件等ですと、買い手が、そこまで強いということはないかなと思います。世界中から買い手を募る東南アジア企業やインド企業はM&A案件が非常に多く、日本企業が日本の仲裁にこだわるのであれば、そういったことを言わない中国の買い手や他国の人と取

り引きしますとなってしまうので、必ずしも交渉力というのが強いわけではないということになります。

地理的・地政学的な中立性に関しましては、シンガポールは非常に優れています。日本は、仲裁地として日本を選ばせようとしたときに、海外の相手方としては中立性がないということになるので、これを補って余りある魅力を持たないといけません。もう一つの観点として、日本は、第三国として仲裁地に選んでもらうということも、もちろん、あり得ます。その観点でシンガポールと比べたときに、日本の強さというのは、△から○であろうというのは、日本の地政学な位置づけからして、例えば、中国とアメリカの紛争において日本を中立地として選んでもらうのは非常に難しいです。韓国とアメリカであれば選んでももらえるかもしれませんが、必ずしも好ましいと思わないプレーヤーもいるかもしれません。例えば、インドとアメリカであれば、日本は魅力的に映るかもしれないということで、どの国の当事者間の紛争において日本を選んでもらおうかということを考えるときに、当事者のバックグラウンドにかなり影響を受ける部分ではないかということによって△から○に変化するということでございます。

シンガポールの仲裁機関の国際的な評価やハード・ソフトインフラのところは非常に優れていると、国際的にも認知されておりますし、実態もあると思います。日本は、これについて努力途上であるからこそ、正に、この研究会をやっているということと理解しています。このような形で比較的不利な状況にあるのが日本の状況であります。

それを踏まえて、日本において、どういった戦略が望ましいかというところを、4と5で触れさせていただきます。5ページの4をご覧ください。なぜ日本において仲裁機関の国際的な評価、仲裁地のハード・ソフトインフラの向上が必要なのかということです。なぜ日本が仲裁地としての魅力向上を目指さなければいけないのかというところは、戦略を考える上では出発点として非常に重要だと思っております、その目的に沿って戦略を考えていく必要があるということだと思っております。先ほど整理させていただいた日本の強み弱みというところからしますと、日本の戦略というのは、何よりも日本企業を守るために、日本にちゃんとした仲裁インフラが存在しておかなければいけないということが、主な戦略の軸になるべきだと思っております。そう言いますのも、第三国同士の仲裁を持ってくるといっても、日本は他の著名な仲裁地に比べて、アドバンテージがあるわけではないという客観的な分析から出発して、もちろん持ってこられればいいけれども、やはり日本企業が日本を仲裁地として選べる局面において、日本の仲裁地としてのインフラが不十分であるという理由で、日本企業の交渉力が強いのに、日本が選べないという状況自体は望ましくないと思います。少なくとも日本の企業が、日本のホームグラウンドで試合ができるという状況なのであれば、しっかりとスタジアムを整備すべきだと思います。試合数は多くなくても、そのスタジアムで、ちゃんと試合ができるように整備するというのは、日本の国力や国際的な存在感を考えるときに必須だと思っております。案件数の多寡の問題ではなく、有る無しのほうが問題であるというのが、こ

の施策の重要な意義になるべきだと思っています。②で、そういった仲裁についてのインフラ向上策というのを政府が推し進めていくことで、仲裁に強い日本人の弁護士をもっと育成することができるのではないかと思います。

日本で仲裁ができることが、日本企業にとって最も良いわけですが、そうはいかないこともよくあります。海外で日本企業が仲裁に巻き込まれたときに、勝つべき仲裁でしっかりと勝っていくことは、日本にとって非常に大事なことです。これをサポートするためには、本日もご出席されているような日本人の仲裁弁護士として優れた方々が、層厚く必要であると思っています。仲裁弁護士というのは、普段いる場所での仲裁だけをやっているわけではなく、世界中に飛んで行って、クライアントのために仕事をしております。日本の若い法曹が仲裁弁護士を目指し、層厚くいることが重要です。そのためにはインフラとして、日本にしっかりとした仲裁施設や仲裁機関を育てていく、仲裁カルチャーをカルティベートしていくという姿勢が非常に大事だというふうに思っております。

③で、副次的にそういった政策が、実を結んで、日本の仲裁としての評価が高まれば、第三国間の紛争においても「日本もいいよね」ということで、日本を選んでくれる事例が増えてくればいいと思います。最初から第三国間の紛争において、日本を使ってもらうことを目的に戦略を策定すると、最初の難しい壁を越えることが非常に大変です。おそらく、そこまで行かない間に「成果が出ない」「これをやってどうするのか」という話になってしまうのではないかと思います。ですから、この戦略設定が非常に重要で、日本の強み弱みをしっかりと捉えて、明らかな優先順位付けをして施策をしていくべきであるし、その施策における目標設定も、それに沿ったものになっていくべきだと思っています。

次のページの5で、まとめを兼ねて、日本がどのように仲裁機能の強化戦略に取り組んでいくべきかということに記載しております。これは長期戦であることを覚悟すべきであるということです。改めて、まとめますと、日本には非常に不利な点が多いです。そもそも母国語が英語ではないし、日本の裁判所の優秀さというのも、仲裁をプロモートしていく上では、逆にマイナスになるくらい非常に機能しており、国内での仲裁文化がほぼないというのは、日本にとって非常に不利な部分になります。司法制度としては強みではありますが、国際的に仲裁をプロモートしていこうとすると不利になってしまう部分です。

③で、法体系がコモンローではないですし、日本法が中立国的な準拠法として使われるという、イギリス法やシンガポール法のような機能は持ちようがないので、準拠法とセットで仲裁地として選ばれるというパターンが使えないというのは、非常に不利な点だと思いますし、近い将来に変わる見込みは、なかなかないと思います。地理的にアジア極東にあることに加えて、地政学的な歴史も踏まえた中立性という部分では、周りの国だから使ってくれるという話でもないというのは、日本の客観的な状況であろうと

思います。こういった部分を乗り越えて、日本が国際的な仲裁地として十分な評価を得られるようにしていくには、相当の覚悟が必要であり、腰を落ち着けて冷静な目標設定をした上で、じっくり取り組んでいくということが必要であります。最終的には、日本が政策としてやる以上、日本企業を守るという、より大きな社会利益のために必要なコストとして長期的に取り組んでいく必要があると思います。

二つ目が、こういった覚悟を決めて取り組むにしても、プロモーションが非常に大事であるということです。覚悟だけではなく、目の前でのプロモーションも非常に大事でして、私が見ていて、SICCやICCは、非常に優れたプロモーターやマーケターを採用して、世界中でどんどんイベントを打ってやっているわけです。こういったことを継続してやらないといけませんし、予算も必要です。しかも、マーケティングに適した人材を選んで、日本の仲裁プロモーションの顔にしてやっていくというのは非常に大事でございます。シンガポールでは、国を挙げて取り組んでいるということも、すでにお感じになっているところだと思いますけれども、改めて強調させていただきたいと思います。以上が私からのご説明であります。ありがとうございます。

○**山本座長** ありがとうございます。ただいまのご説明につきまして、ご質問をいただきたいと思います。いかがでしょうか。小川委員、お願いします。

○**小川委員** JCAA仲裁事務局の小川と申します。本日は非常にコンパクトで的を射たプレゼンをいただきましてありがとうございます。まずは一点ですが、この4～5年、政府や仲裁機関も含めて、仲裁関連団体が、ある種一丸となって、日本の仲裁についてプロモーションしていくということを積極的に行ってきました。特に、コロナ禍ではオンラインセミナーというのが主になっておりましたけれども、そういった前提の中で、もう10年近くシンガポールにおられるということですが、ここ数年を比べたときに、日本の企業が契約書で仲裁条項や仲裁機関の選択をする中で、日本企業の仲裁地の選択に対する態度や行動が変わってきているのか、そうではないのかについて、先生のご感触を伺いたいと思います。

○**小松弁護士** 過去5年間、皆さんが非常に努力されてきていらっしゃるのを、私も理解しております。ご質問にお答えすると、正直、日本企業の行動パターンが変わるところの閾値までは達していないと思います。しかし、相当努力を継続していかなければいけないので、5年というタイムスパンでは、努力をしても結果を出すのはなかなか難しいですし、この2年～3年は、コロナ禍ということで、せっかく作られたファシリティを実際に利用することが非常に難しかった期間が合わり、非常にタイミングが悪かったと感じております。

○山本座長 ありがとうございます。高取先生、お願いします。

○高取委員 シンガポールの状況とユーザー側、代理人としての立場についてご説明頂き、ありがとうございます。先生がご指摘されたように、契約段階から、どのように仲裁条項を入れ込むか、また調停に関しては、契約書に仮に調停条項がなくても、紛争になってからでも調停に持ち込める、その辺を念頭において、シンガポールのSIMCはSIACとのアーブベッドアーブを運用し、あるいはJIMCとのジョイントプロトコルなどを作られて努力され非常に進んでいると思います。その観点から代理人の意識が非常に重要だと思っていて、シンガポールでは、SIAC、SIMCが音頭を取ってやっつけらっしゃると思うのですが、シンガポールにいらっしゃる先生の立場から見て、ユーザー側の、トレーニングとか啓発はどのように進められているか。契約条項に入れていくにしても、先生がおっしゃるように仲裁ないしは紛争解決弁護士とトランザクションロイヤーとの間に壁があると思うのですが、それだけにインハウスの役割も重要ですし、仲裁人又は調停人としてだけではなく、代理人としてのトレーニングをSIACやSIMCも進めていくというようなことをおっしゃっていたので、先生から見たニーズ、それから、シンガポールでの進捗状況と将来の展望について教えていただけるとありがたいです。

○小松弁護士 ありがとうございます。調停に関しては、シンガポールでは認知が、かなり進んできており、仲裁条項の中に一旦調停を入れるというような、モデル条項を埋め込んでいく例というのは、比較的増えてきていると思います。特にシンガポールにいるシンガポール人の弁護士は、政府ないしSIMCを目指している方向に対する感応度が比較的高く、彼らにドラフトをさせると、調停を間に挟んだ条項がしっかり入ってくるというのは増えています。ですから、一定程度の認知が進んできているとは思いますが。あとはシンガポール条約の批准も世界中で進められているということで、条約と合わせたプロモーション活動というのが、それなりの成果を挙げているのではないかと考えております。

取引弁護士への訴求は、どの仲裁機関もそこまで強くありません。正直に申し上げると、取引弁護士はワンテンポ遅れたイメージで「やはりシンガポールですよ」「やはりロンドンですよ」「やはり香港ですよ」というような形で、日々かなりの数をこなしており、一つひとつ仲裁情報のプロコンを比較して規則まで見て判断するというのは非常に難しいので、印象論で処理されているというのが実態です。その印象を塗り替えるくらいの努力をしていかないと、取引弁護士のところに刺さっていかないのではないかと実感がございます。

○山本座長 小原委員もよろしいでしょうか。

○小原委員 ありがとうございます。最後にいただいた取引弁護士へのプロモーションというのは、取引弁護士あるいはインハウスカウンセル、そして実際にユーザーとなる企業の方々へ、どのように交互にアプローチしていくかということを考えながらやってきたのが、まさに、ここ数年の一つの課題としてやってきたのだと思います。特にシンガポールにおられる先生から見て、取引弁護士に対するアプローチとして、どのようなチャネルがあるか、どのような方々を巻き込んでいくと外国でうまくプロモーションができるのではないかとといった知見をいただけましたら、ありがたいと思います。

○小松弁護士 取引弁護士については、戦略を二つに分けて考えていたほうが良いと思っています。一つ目は、日本弁護士で日本企業を代理している取引弁護士、二つ目は第三国間の取引を代理している外国人の弁護士ですが、私は一つ目のカテゴリーのところにはしっかりと刺していくことが大事ではないかと思っています。すなわち、日本企業の交渉力が高いときは、日本にちゃんとした仲裁インフラがあるので、できるだけそれを獲得するように目指そうということです。数は少ないかもしれませんが、まずは、そこをやっていくことが大事なのではないかと思っています。逆に第三国間の取引を代理している取引弁護士というのは、非常に遠いところにいる存在です。印象論で日々処理していて「日本ではないよね」と思っているところに、いくら努力を重ねて英語でプロモーションをしても、日本が何かやっているという感じで、印象を塗り替えるところまでは、なかなか行かないと思っています。もちろん、それはそれでやっていく必要があると思いますけれども。

これからの施策の目的が、日本企業がホームグラウンドで戦えるときに、そのアドバンテージを失わないように、ちゃんとした仲裁ファシリテーター、機関というのを国際的に認知された形で一つくらいは作って、日本として持っていきこうということが主要目的になるのであれば、例えば、シンガポール政府が、シンガポール弁護士に対して、調停をこれからフォーカスするから調停情報を入れた仲裁規定を入れろという形でメッセージングを出しているとする、それと同じような形で日本弁護士に対して、可能な限りホームグラウンドでというようなところをプロモーションしていく必要があると思います。他の仲裁機関が取っている戦略とは、かなり違うと思いますが、日本の立場自体が、かなり違うので、そこを意識して、どこに労力を割いていくかということを目的に沿ってデザインしていくことが大事なのではないかと思っています。

## ●高畑弁護士

○高畑弁護士 それでは私のほうから、事前にいただいた聴取事項に従って、推進体制について、それぞれJIDRC、JAA、JCAAの課題ということと、組織間連携、また、この5か年の取組の結果を今後の国際仲裁を活性化させていくという観点でお話しさせて

いただきたいと思います。

まず、利用者の視点から見たJIDRCということでお話しさせていただきたいと思います。最初にいただいた質問に、そもそもどのようなニーズがあったのかというところだと思いますけれども、私は骨太の方針が出た直後のこの話が盛り上がる頃から、JAAの方といろいろと議論させていただいておりました。そのときに申し上げていたことは、インハウスの立場からは、審問施設が東京にあったらいいのではないかとことです。

日本企業は非常に便利だと思います。つまり、当時は、既に世界第3位の規模の投資家である日本企業。仲裁の手續等、実際に実務されている皆さんにとっては、悩まどころだと思いますけれども、事実に関する証人を呼ぶのがすごく大変です。伝統的には日本の企業は、なぜか仲裁条項が入っていたとしても、ICCパリが入っていることが、なぜか多く、パリに1週間～2週間、事実に関するフロントのビジネスマンを連れていくというのは、非常に大変なことだと思っておりました。もちろん、法人の規模にもよりますが、多くの場合に揉めるのは、プロジェクトマネージャーだった方が役員等に昇格されているパターンが非常に多くて、東京で、その忙しいビジネスマンをパリに1週間～2週間も缶詰にするというのは非常に厳しいというふうに思っておりました。結果的には、そこの事実に関する証人は非常に大事な証人でありながら、主張立証の点では戦略的に二番手と言われるような方でも、証人として、お呼びすることしかできないということもよくあります。ですから、まずは審問施設が東京にあるだけでも意義があるのではないかと思っておりました。

また、審問施設が東京にあれば、当然海外から著名な仲裁実務家が集まりますから、啓蒙活動ができます。当然、仲裁実務家が日本に来れば、日本の投資家の経営層に会いたいはずで、海外にいっぱいあるプロジェクトがいつか揉めたら私を使ってくださいということで、マーケティングに来たいはずなので、まずは審問地だけでも東京に呼べればという発想でした。

私はJIDRCのアドバイザーボードの委員を務めさせていただいたのですが、実際に始まったJIDRCのテーマというのは、1番目に施設の整備、2番目に周知啓発、3番目に人材育成でした。運営管理というところもありましたけれども、そちらの観点で、当初期待していたよりは、十分にできたのではないかと思っております。施設としても、シンガポールや香港に引けを取らない施設ができていたというふうに思っております。

次の質問において、施設利用が伸びなかった原因というところですが、大きく三つの理由があるのではないかと考えております。1番目は、施設が開設されたときにコロナ禍の影響を受けて、十分なプロモーションができなかったというところで、せっかく東京のプライムロケーションに作ったのにも関わらず、認知度が低かった。なおかつ多くの仲裁実業家の方も、ぜひ使いたいと言ってくれたのですが、入国制限等があり東京に来られなくなったという状況がございます。ですから、少し出鼻を挫かれた感があります。私も渡航制限下でも出張に行った際、帰国時の手続き等をお話すると、東京に

日本人が入れないのかと散々言われていた状況で「今はしょうがないでしょう。コロナ禍が終わったらね」みたいな話をしていた記憶があります。

2番目は、企業への周知不足です。小松先生のお話とも被るところではありますが、私はSIACのUsers' Councilという会議体のメンバーにも任命されておりますが、実際に案件がSIACに係属しているかどうかに関わらず、インハウスや仲裁実務家をお呼びして集まる機会を設けてくださいます。コロナ禍でもZoomで集まることも可能でしたから、継続的に行われており、最新のSIACの仲裁案件の動向、リーガルカウンスルの場面に若手を、どのように育成するかといったことや、急激に仲裁件数が伸びているのに従って、若手には、良い機会ではあるけれども、一人でやる仲裁案件は非常に難しいこと、ステークが大きくても小さくてもプロシージャールとしては同じですし、仲裁人の権限も変わらないので、必ずしもジュニアに振るといったことがないようになるといったことを話しておりました。

3番目は、ADRをめぐる環境の変化があったと思います。こちらはコロナ禍の影響で加速したというふうにも認識しておりますが、紛争解決手続のIT化やAIの影響の中で、日本自体が遅れをとっていたということはあると思います。ご存知かもしれませんが、香港のeBRAMが立ち上がったのが2018年ですので、コロナより前に立ち上がっております。もちろん、コロナ禍で発展が加速したということもありますし、すごく需要が集まったのではないかと思います。あつという間に件数が伸びたというのは、本当にすごいことだと思っています。ここにも、日本としてスタートが若干遅かったところが心配です。

また、環境のもう一つの大きな流れは、調停の発展です。日本でも2018年からJIMCをつくって、SIMCとJIMCの共同プロトコルをやっておりますが、シンガポール条約は2019年というところで、例えばAAAやSIACでもそうですが、平たくいうと仲裁実務家のリーガルフィーがすごい金額になってしまい、なんとか早く安くできる方法がないのかということで調停に移行しています。アメリカやシンガポールは、そういう認識ですが、その中で日本は仲裁案件が、そんなに伸びていないのに、伝統的に調停がなじむというカルチャーがあるので、その調停が、意外と日本では受けたのではないかと思います。ここでもSIMCが上手にマーケティングしたと思います。京都に持っていったこともすごいと思いました。なおかつSIMCとJIMCの共同プロトコルは、コロナ禍でも件数が増え続けていますので、それはすごく効果があったのではないかと思います。これは誰も予想ができなかったのではないかと思います。JIDRCに関して言えば、そういった環境の変化もありましたが、設備としては、おそらくICSIDにも引けを取らないと思いますし、東京のいい場所にあるのですごくもったいない感じがあったと思っております。

次にJAAですが、仲裁人の人材育成にもう少しポイントを置くべきではないかと思っており、仲裁コミュニティが、この5年間になかなか広がってこなかったというのが、実際

なのではないかという気がしております。皆さんもご承知おきかもしれませんが、今の仲裁コミュニティの主流は、コモンローのバックグラウンドの方がほとんどです。なおかつ、必然的に仲裁廷が手続を決められるものですから、私も仲裁をやると、ロンドンでのロイヤルコードジャスティスかと感じてしまうぐらいなので、やはりコモンローバックグラウンドのプラクティショナーばかりが仕切っているコミュニティの流れを変える力があるとすれば、それはJAAなのではないかというふうに期待しております。先ほどから小松先生が、ご指摘のように、言葉の問題やカルチャーの問題等、いろいろあると思うのですが、おそらくドイツの仲裁実務家も同じ思いとして感じているのではないかと思います。広く取引法の世界は、コモンローよりもシビルローのほうが多いはずですが、ここで注意しなければいけないのは、その後ろについているファイナンス契約だと思えます。ファイナンス契約の準拠法がコモンロー一辺倒ですから、必然的に仲裁条項をどうするといったときにも、ファイナンスのドキュメンテーション上のICCやLICAに引きずられてしまうことはありますし、実際に仲裁手続に入ったときに、コモンローのプラクティショナーが選ばれてしまうことも必然的になっております。この大きな流れを変えなければなかなか難しいと思っています。

では、どのように変えるのかというと、まずは、日本のJAAの活動に、コモンローの方をたくさん呼び出したらいいと思います。おそらく、シビルローの人たちが、コモンローを学ばないといけないことだと思います。CI Arb.の資格認定コースのプログラムも非常に良いアイデアだと思いましたが、そこから英語とコモンローを学んでいき、シビルローのバックグラウンドの人が、英語とコモンローの感覚を学んでいくという意味では非常にいい策だと思います。そして、将来的には、シビルローに精通する仲裁人を目指すべきだと思います。元々がコモンローでも構わないと思いますが、言語の課題が一番辛いかもしれないので、その方たちに、まずはシビルローを学んでいただくような、JAA独自のプログラムがあるといいのではないかと思います。

次にJCAAのほうに行きたいと思っています。私はJIDRCのアドバイザーボード等でも申し上げているのですが、まずは審問地として東京が選ばれるようになってからだと思います。仲裁地として選ぶのは、その次になるのではないかというふうに思います。逆に言うと、審問地に東京が選ばれるようになったら、必然的には言いませんが、仲裁地が東京になることは本当にあるのではないかと思います。小川委員のご活躍もあって、この5年間でJCAAの認知度は、確実に高まっていると思います。実際に日本人の弁護士も含めて、日本でJCAA案件をやっているプラクティショナーにも会いますし、非常に認知度は高まっています。実際にJCAAルールでやった方が他の仲裁機関でもご発言されるので、国際的な評価も段々と高まっていると思います。そういったところに問題意識はないのですが、やはり最終的に仲裁地を東京に持つていくためにはどうしたらいいかというところは、まだまだ課題がたくさんあります。

もし、時間があつたら、今度Donnaに聞いておこうと思いますけれども、なぜ東京に

ポテンシャルがあると思うかについては、ぜひ外から聞いてほしいと思っています。私も長く外資系の企業にいて、東京にポテンシャルがあるとすれば、外資系企業の日本法人絡みや、何か日本のファクターがあったとしても、なかなか東京は選びにくいなどいうときに、日本企業としては、もちろん中立性の問題があるので、なかなか東京をプロミシングだと思えないのですが、もし日本企業が上手にフォーラムショッピング的に行けるとすれば、第三国を上手にを使って投資スキームを組んで、仲裁地東京を入れていただくというのが、一番の近道ではないかと思っています。ただ、伝統的には皆さんもご存知のように、FIDICがICCを入れていたがために、大きな国をまたぐ通し案件では、ICC以外の選択肢は難しいのが現状だと思っています。逆に、そういった日本企業を代理する代理人が、JCAAを選んでくれるようになるためには、相当な教育が必要ではないかと思っています。この部分は先ほど小松先生がおっしゃられたとおりだと思いますけれども、これは入れたら早いと思います。ご存知のように、仲裁条項はそんなに激しく交渉はしないので、FIDICでICCが入っているからICCに流れているだけだと思うんです。ここをあまり交渉している人はいないので、逆に「東京も最近は規則を改正したからいいのでは？」と誰かが言ってくれれば、早いかもしれません。もしかすると、ICCを上手にを使ってプロモーションするとともに、標準約款にICCと書いてあるところを、たまにはJCAAと書いてくれないかと訴えかけるだけでもいいのではないかと思います。

次に組織間連携です。これは皆さんも、ご存知のとおり、日本組織外弁護士協会とは、JIDRC、JAA、JCAAの3社と、共催セミナーや弁護士会との共同イベントを定例で行っております。また、その他団体ということで、海外の弁護士会やICC、SIAC、エナロップとは、3組織の共催という形で連携を取らせていただいております。非常に連携関係は良好だと思いますし、最終的に仲裁地日本を目指すというところは同じだと思いますので、引き続き続けていきたいと思っています。

最後になりましたが、簡単に、今後の仲裁活性化策についてお話いたします。日本の法曹界や経済のためにも、まずは、日本の東京や大阪を審問地にすることは大事ではないかというふうに思っています。2番に企業の国際競争力の向上、国際的な取引に対する紛争解決力の強化という意味では、仲裁地というよりも審問地ではないかと思っています。そのためには、取引関係の準拠法のところで、シビルローを取っていくことが非常に大事です。既に金融の中でスタンダードプラクティスがコモンローになってしまっているので、かなり難しいところではありますが、できればシビルロージュリスディクションを選んでいただいて、審問は、東京でも良いのではないかとこのころに持っていけるといいと思います。もう少し言うと、仲裁地を東京や大阪にするというところもやっているといいのではないかとこのころに思っています。もちろん人材育成のところや、企業の法務部門もそうです。ご存じのように企業の法務部門には、日本法資格以外の方もたくさんいらっしゃいますので、日本企業を支えるという意味で人材育成をや

っていく必要があります。ここで書いた法曹人材の育成というのは、日本の弁護士会だけではなく、外国法事務弁護士が活躍できる土壌を作っていくことも大事ではないかというふうに思っています。もちろん外弁法の改正は既に終わっていますので、大丈夫だと思います。

あとは、仲裁関連データベースの拡充と情報発信も非常に大事だと思っております。JIDRCの5年間の中で、この部分はかなり進歩したというふうに思っていますが、いかにせん情報発信のところでは、まだ少し足りないと思っておりますので、引き続きこちらを進めていただければと思っています。

そして東京の仲裁地・審問地としての国際的な認知度の向上については、マーケティングのプロを雇うしかないというところはあります。ですから、ICCも東京がプロミッシングだと言ってくれるのであれば、ICCと組むのはいいと思いました。

かつてはICCの香港にばかり行っていた記憶があるので、いつの間に東京になったのかと思いながら聞いておりました。私も4月のArbitration Dayに行きましたが、非常に好評で良いイベントだというふうに思いました。予想以上に日本人以外の方がたくさん来ていたことも良かったと思いますし、ちょうど100周年ということでCentenaryダイナーなどにもご招待していただいて、かなりのお金をかけていたこともよくわかりました。

次のページをご覧ください。国際仲裁活性化策については、これまでも述べてきたとおりですが、地方インフラの国際標準化というところで、かなり設備としては良いところまで来ています。データベースの拡充という意味でも良いところまで来ていますが、どこまで国際標準化ということは非常に難しい問題です。つまり、手続法なので、手続法だけが国際標準化しても、国際標準になったかというのは、すごく難しいと思っています。ですから、地方インフラや取引法、ファイナンスのところもそうですが、そういった準拠法の取引のプラクティスも含めて国際標準化した感がないと、日本を仲裁地にしようとは、なかなか思ってもらえないのではないかとと思っています。

あとは、これは日本国内だけの問題かもしれませんが、国際仲裁や調停の利用に関する理解は、日本の法曹界を中心として、割と低いというふうに思っています。これまでは割と裁判所に対する信頼感や、裁判所の手続を選びがちだとか、法務部の予算が少ないからなど、いろいろなことを言われていますけれども、そこら辺を国際仲裁・国際調停のほうがリライアブルだにご理解いただけるようにやっていくしかないのではないかとと思っています。そのための人材育成だと思います。

あと二つの官民共同と国際機関との連携についても、小松先生がおっしゃったとおりだと理解しております。以上でございます。ご参考までにJILLAの資料を次のように付けております。ありがとうございました。

○高取委員 高畑先生、ありがとうございました。まさにJILLAのリーダーシップを取っていただいて、先日も先ほどご紹介があったENERAPでは、エネルギーとテクノロジー関

連の紛争解決をテーマとしたセッションでモデレーターをしていただき、非常に有意義なセッションをしていただきました。そのような御活動非常に効いてくるのだろうと日々感謝しております。

組織内弁護士として、いろいろな業界の方と関わられ、国際仲裁を引っ張っていらっしゃるとう理解しております。先日のエネルギーやテクノロジーの紛争解決に加えて、建設のディスピュートも国際仲裁のニーズが高い分野ですが、先生の方から見て、JILAとしてインハウスが、ユーザー側として、仲裁調停を使っていくニーズが高い分野は何か。例えば、テクノロジーやエネルギー関係の業界の方を集めてトレーニングするというところもあるでしょうし、具体的に、どういう分野が先生の方から見て、国際仲裁調停に、よりなじみやすいターゲットになっていくか、そのような業界的なところを教えてくださいとありがたいと思います。

○高畑弁護士 ありがとうございます。おそらくSIACでも、統計を出すときに業種別で出ておりますが、必然的に国をまたぐ大型案件、件数別ですと、かなりディストリビューションタイプのもものもありますが、土地付きの投資案件というのは伝統的にも多いですし、これからも伸びていくというふうに思っています。SIACのカテゴリーにエネルギーがないことから、ENERAPというエネルギーに関するアービトレーションのグループが立ち上がっております。ですから、伝統的には、土地付きのビジネスというと、建設周りや化学プラント、最近ではエネルギーがほとんどだと思いますが、そのあたりは新しいテクノロジーの部分も含めて、今後揉めるのではないかと考えています。新しいテクノロジーシリーズということで、現在ENERAPでは、世界中でセミナーをシリーズとして行っております。必然的に国際仲裁になってしまう可能性のある宇宙法の部分や再エネをめぐる脱炭素の問題等は、取引として国を跨ぐものが多く関わってくるので、その部分は、どうしても揉めてしまい、仲裁件数として伸びてしまいます。なおかつ、特に新しいところは、あまり公表されたくないことも多いと思いますので、知財も絡んでくることもございます。ストックホルムだったら、仲裁はやるのかもしれませんが、どうでしょうか。

エネルギー憲章条約のほうでも、調停のプロトコルを作りましたので、そのあたりは件数的にも増えていくのではないかと考えています。

○山本座長 ありがとうございます。他にご質問はございますか。東委員、お願いします。

○東委員 日本製鉄の東と申します。今日は、ありがとうございます。先生ご自身が、外資系で働いていらっしゃる期間も長いというお話がございましたけれども、日本でビジネスをしている外資系企業の方々に対して、日本での仲裁の良さをどのくらいアピールできているのか、さらに何かやることあるのかというところが気になっております。

す。高畑先生も強調されていたとおり、審問施設が東京にあることは、メリットだと思いますが、これは日本の企業だけでなく日本でビジネスをしている外資系企業の方々にとっても同じではないかと思います。他方で、先生からは、少なくともファイナンスの世界では、コモンローベースでは、なかなか難しい面があるという話がありました。ファイナンス以外も含めて、いろいろな事業が日本に進出しており、昨今では、インバウンドということで、日本に外資を呼び込んでいこうという動きもあります。その中で外資系企業のリーガルカウンセルを含めたアピールがどのくらいできているのか、日本の企業に対してやっていることと同じで良いのか、そういった方をターゲットにする際に何を周知していくと良いかという点について、先生のご感覚はいかがでしょうか。

○高畑弁護士 ありがとうございます。実は、外資系の企業は、日本組織内弁護士協会とは別に、JICNというインハウスのネットワークがあり、こちらでは、時々仲裁のこともやっておりますが、ご存知のように、本社で決断をする、仲裁をやる・やらないというのは、本社マターになってしまうので、東京にいるインハウスを鍛えるだけでは、まだまだ足りないと思います。そうすると、東京にいるインハウスが「東京でもできるよ」というようにアピールをしても、本社を説得できるだけの材料があるかどうかというのが問題になってきます。特に取引法もそうですし、審問施設の問題もそうですし、法務省や外務省のサポートやICC、商工会議所系のビジネスと経済団体のほうの後押しもあって「東京でやってもいいのではないか」というところまで持ってくることができれば良いのではないかと思っています。まずは、東京にいる外資系のインハウスにアプローチするのは一つの手だと思いますし、今までのところでは、あまりできていないというふうに思っています。

○東委員 外資系企業では、会社によっては、本国の前にアジアのヘッドクォーターなどを挟むところもあると思いますが、ご指摘いただいたところを含めて、いろいろなアプローチでやっていかなければいけないのだと思いました。ありがとうございます。

○山本座長 ありがとうございます。他にいかがでしょうか。

○小川委員 ご説明ありがとうございます。ご参考というところで挙げていただいた13ページの組織内弁護士の会員数の伸びに関連してご質問があります。急速な右肩上がり伸びていっておりますが、先生は国際委員会のトップで、かつ国際仲裁研究会を立ち上げてから10年くらいになりますが、この間に国際仲裁に関する組織内弁護士の方の関心や興味、あるいは仲裁研究会の会員の伸びといったものについてのご感触についてお伺いできればと思います。

○高畑弁護士 ありがとうございます。私自身は、2005年からインハウスをやっていますが、当時は100人もいない時代でした。ですから、当時は外資系のインハウスしかおらず、5年生や10年生しかいませんでした。なおかつ、20人くらいいるチームでも日本人は1人か2人で、イギリス人やアメリカ人、ドイツ人の有資格者がいるところに入っている状況でした。当時は割とそういった外資系の企業に入るインハウスしかいなかったのですが、最近は法曹人口の伸びとともに、ジュニアで修習所が終わったら、すぐにインハウスになる方もおり、日本人の弁護士で企業内に入られる方が非常に増えております。日本人の弁護士は、英語ができないので、まずは、日本の企業に入るわけです。日本の企業だと、普通は本社の法務部なので、30人～40人いるところに日本人を取ります。日本人を取るとすると、一人では物足りなくて、毎年取るようになったり、まとめて3人取るという規模感で取っていくので、必然的に増えていきます。5～6年前は、登録10年未満の方が、ほとんどだったので、本社にいても仲裁案件をやらないし、トランザクションを回しているだけみたいなどころがありました。私どもも国際仲裁研究会でやっていたのは、取引法務の中で仲裁条項を、こう書きましょうというキャンペーンをはっていました。

最近ですが、日本企業ですから、皆さんも少しずつ昇格していくわけです。課長や室長になってくると、いきなりマネジメントから「揉めているけれども、どうする？」というような話が来るらしいです。それで駆け込み需要的に国際仲裁研究会に入ってくる人が増えています。確か2020年だったと思いますが、JCAジャーナルにJILA会員の連載をさせていただいたときには、経験のあるインハウスが少なかったと思います。最近では、弁護士会のイベントでもそうですが、できるだけ今まで話したことのない人に話してもらおうと思って、インハウスで少しでも国際仲裁の実務に絡んだことがある人をお願いしています。企業の中でどうやって仲裁をプロモートしていくか、仲裁手続にインハウスが絡んでいくかというところに興味を持っていたり、取り組んでいच्छやる方も増えてきていますので、国際仲裁研究会は研究会内の議論も変化しつつ徐々に拡大しているというふうにご理解いただけたらいいと思います。

### 3 閉会