

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4回)議事概要

第1 日 時 令和5年11月14日(火) 午後5時～午後7時30分

第2 場 所 経済産業省会議室(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、スポーツ庁

(ヒアリング参加者)

西村あさひ法律事務所・外国法共同事業弁護士 Lars Markert

堂島法律事務所弁護士 中井康之

宇都宮中央法律事務所弁護士 新田裕子

第4 議事概要

●Lars Markert 弁護士 (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。Larsさん、今日はありがとうございます。私の質問は、質問票で言う5番と6番に関連すると思うのですが、JCAAの認知と国際的評価は、やはり高めていくべきという共通認識があると思います。私も何人かの外国弁護士や仲裁人から、これは、少しJCAAの今後は、どういう方向に行くべきかというところと関わる場所ですが、仲裁人の報酬がJCAAのアポイントメントの場合、3つの種類があって、インタラクティブ仲裁と商事仲裁、それからUNCITRALのルールに基づく仲裁ということで、段階的にハイレベルのUNCITRAL仲裁というものもありますが、通常の商事規則による仲裁ですと、やはり、世界的な相場からすると、低すぎるという率直なコメントをいただくことがあります。それがリソースとして、外国の著名ないしは、評判の良い仲裁人をアポイントする際の障害になっているような話を聞いたことがあるのですが、日本にいらっしゃる

外国人の弁護士ないしは仲裁人として、JCAAの仲裁人としてのアポイントメント、また、遂行する上での報酬についての印象、それからJCAAが、今後世界的に売り込んでいく上で、仲裁人の報酬のレベルをどのようにしていけばいいのか等について、ご意見を伺えればありがたいです。

○Lars Markert**弁護士** ご質問ありがとうございます。まず、最初のご質問である、JCAAのFeeについてですが、仲裁の領域について国際的な比較をすると、日本におけるFeeの水準は低いほうであるというふうに考えます。これには、一定のメカニズムが関連しており、仲裁人にとってはあまり魅力的でないといえます。例えば、迅速仲裁の場合にも、仲裁人のFeeに比較的低い額でキャップが課せられているといったようなメカニズムや、一定の時間数を超えると、逡減の対象になったりするというようなメカニズムも関係していると思います。

なぜ、JCAAのFeeの水準が、このようなメカニズムになっているのかということですが、その背景には、当事者に対して、あまりにも高水準なFeeが課せられるといった状況を回避する、当事者保護という善意の意図が背後にあります。とはいえ、例えば、その事案が非常に複雑だったり、当事者の経験値が浅いような場合には、仲裁人が、その事案の解決と妥当な判断を引き出すために、かなりの時間を費やすことが必要になるといことも考慮しなければならないと思います。

この状況を解決するために、国際的な仲裁において二つの対応策があります。仲裁機関として成功を収めているやり方としては、時間ベースのFeeを採用するのではなく、Feeの水準を引き下げるといったアプローチになります。このFeeに幅を設けて、仲裁機関が、その幅の中で選べるようにすることもあります。

二つ目のオプションとしましては、時間ベースのFeeを設定することです。ただ、私が認識している、最も成功を収めた仲裁機関の場合は、Feeにキャップを設けていませんし、逡減の仕組みも設けていません。考え方としましては、市場にメカニズムを調整させる、規制させるといった、市場の原理に従うといった考え方です。例えば、ある事件において、仲裁人が多大な時間を費やし、結果として、全体的なFeeの水準が高まって、当事者に負担が行くことになったとすると、マーケットの原理として、次回以降に彼らが同一の仲裁人を選任するということはないでしょう。ですから、これはマーケットの原理に則ったオプションであります。それを考えますと、JCAAの方針というのは、最初の段階から当事者を守ろうという姿勢が反映されたものであります。これには保護的な視点が行き過ぎるのではないかとといったような見方もあろうかと思えます。

二つ目の、JCAAを国際的にプロモートするために、適切なFeeの水準が、どの程度であるかというご質問ですが、お答えするのが難しい質問になります。とはいえ、検討材料となり得るポイントとしては、他の仲裁機関のFeeの水準を確認して見ることもできると思います。既に公に公開されている比較研究の結果も入手できる状態ですので、

全体的な仲裁機関のレンジを確認された上で、JCAAとして、将来的にどの水準を目指したいのかということを決めるというのが適切ではないかと思えます。例えば、Feeを上げるにしても、必ずしも著名な仲裁機関の水準に合わせる必要はないかと思えますが、最終的にJCAAとして、どの水準のFeeを目指すのかを決めるところから始まると思えます。

○**山本座長** ありがとうございます。他にご質問はありませんか。

○**小原委員** 小原でございます。Markert先生、どうぞよろしくお願いいたします。JCAAのプロモーションとDISのプロモーションについてお伺いしたいと思います。まずはJCAAですが、Markert先生のご回答の5-bと6-aに書かれていることについて、ご質問します。

5-bでは、仲裁規則に関連して、より簡潔にする、又は英語版を改善するというご指摘をいただいております。他方で6-aや6-bを拝見すると、今後、日本国外でJCAAとプロモートしていくときには、やはり大陸法系の国を目指すべきではないかというご指摘をいただいております。そうするとMarkert先生のプロモーションに関するサジェスションとしましては、2種類の仲裁規則を準備して、一つは、比較的シンプルでコモン・ローな国にも受け入れられるような仲裁規則。もう一つは、大陸法の手続を尊重した仲裁手続という、二つを準備して、それぞれの目的に合わせてプロモーションをすればいいということでしょうか。また、大陸法系の地域を目指した規則として、既にある規則以外に、Markert先生のほうでご示唆はありますでしょうか。

○**Lars Markert弁護士** ご質問いただきまして、ありがとうございます。この機会に、私の回答内容について明確化させていただきたいと思えます。

まずは、シンプルにするために、1種類の規則にすべきであるということが、私の提案です。二つ以上のルールがあると、ユーザーにとっても混乱の原因になりかねませんし、ユーザーとしましても、JCAAを選ぶという判断がしにくくなることもあるかもしれないからです。ですから、商事仲裁については、単一の規則を用意するということが、私の提案です。UNCITRALの仲裁ルールにつきましては、別の問題ですから、分けて考えたいと思えます。一つのルールを提案するということが、それは英米法と大陸法、両方の法律家にとって魅力的なルールというのが、提案です。

DISの観点から何ができるかということですが、当事者が合意できるような、ソフトな形で大陸法の要素を盛り込むということです。例として、DISの仲裁規則では、当事者の同意を条件として、仲裁廷が、当事者が解決の合意に至るのを助けることができるような規定を設けております。これはドイツの民事裁判実務から取り入れたもので、非常に有効に機能しています。DISとしては、ルールを導入するに当たり、コモン・ローの

仲裁人を遠ざけたくないという意図がありました。ですから、規定をソフトにするといった意味で「当事者の同意があった場合においては」という条件を設けた上で、大陸法の要素を織り込みました。もし、このアプローチがJCAAの参考になるのであれば幸いです。

二つ目の質問についてコメントをさせていただきますと、JCAAとして成功していると私が考える仕組みは、アービトレーション、メディエーション、アービトレーションの仕組みです。これは、日本の伝統に根差した仕組みであり、当事者の同意をベースにした仕組みでありまして、極めて魅力的で、成功しているJCAAの仕組みであるというふうに考えています。

二つ目である、6-bについて、なぜJCAAのルールが、大陸法の法域に対して魅力的かというポイントです。ルールというものは、中立的であるべきだと私は考えますが、一方で、JCAAやDISといったような、共通の大陸法ベースの法域においては、お互いにマーケティングが、効果的な形で行いやすいというふうに考えます。同じ大陸法であれば、手順についても馴染みがありますし、JCAAにおいて、何を目指そうとしているのかといったところも、容易に推し量ることができますので、大陸法の法域においては、JCAAの方向性について、極めて安心感があるような印象を受けるのではないかと思います。ですから、海外でのマーケティング活動につきましては、グローバルであることは大切だと思いますが、マーケティングを容易に行うためのスタートポイントとしては、まずは大陸法の国々を対象にしてはどうかと、コメントさせていただきました。

○山本座長 よろしいですか。

○小原委員 ありがとうございます。引き続き、小原から質問させていただきます。今度は、DISに関して、お伺いしたいと思います。まず、ご説明を伺って非常に感銘を受けたのが、DISでは、例えば、デジタル化を進めているなど、積極的な政策を取っている一方で、国の支援は受けていないというふうに承りました。なぜ、それが可能なのかということを考えてみました。DISの件数については、ウェブサイトを見たりしており、2022年の数値は見つけれませんでした。2021年については、DISの仲裁規則に基づく仲裁案件が110件あると拝察しました。内訳は見つけれなかったのですが、国内案件と国際案件の比率が、どれくらいなのかということに関心を持って、サイトを見ましたところ、2021年の手続のうち70%の言語がドイツ語だというデータがありましたので、70%くらいは国内案件と言えるものなのではないかと想像しているのですが、DISの仲裁規則は、国内案件でも多く使われているという理解でよろしいでしょうか。

○Lars Markert弁護士 ご質問ありがとうございます。国内案件と国際案件の比率ですが、ウェブサイトと言語に基づいた内訳を見ると、2022年につきましては、案件の65%

がドイツ語で、35%が英語で仲裁があったと書かれています。ただし、ドイツ語で行われた仲裁と言っても、必ずしも国内圏とは限らず、部分的に国際圏もあると考えられます。つまり65%のドイツ語圏というのは、スイスやオーストリアもありますから、そういった案件も含まれている可能性があります。その統計ですけれども、先ほどおっしゃられた2021年の110件を確認したところ、2022年は135件と出ております。

国際的な案件ですが、言語ベースを少し離れて、その内訳を見ますと、双方ともドイツであった案件が60%で、残りの30%が、当事者の片方がドイツ以外である案件、そして残り10%が、両サイドともドイツ以外であるという内訳になっております。

最初のご質問部分に立ち返り、なぜドイツ政府の支援がなくても成り立つのかということについては、この案件数が回答になります。政府の支援がなくてもDISとしましては、非常に健全で強固な案件数が背後にあります。ですから、DISとしましては、財政的に自立できるのです。DISは加盟機関ベースのメンバーシップ制の組織になりますが、毎年、経理会計の勘定につきましては、確認とディスカッションが行われています。さらにDISというのは、ケースのアドミニストレーション処理のFeeもありますが、それ以外にも組織の支部を通じて、様々な活動に従事しており、そういった別のFeeの流れもあるということです。

日本とDISを比べますと、ケース数もそこまで多くはないという現状でありますので、仲裁機関が、ある程度のケース数まで到達して、ある程度収入を得られる水準まで高め、自立できるようになるまでは、政府の支援があることは適切なことだと思います。

○山本座長 ありがとうございます。他にいかがでしょうか。小川さん、簡潔にお願いします。

○小川委員 小川です。私からは時間の関係がございますので、1点だけ、ご質問したいと思います。質問項目は、ヒアリング事項1のa～cに関係するものです。特にcの「どの仲裁規則を Recommend するかということについて」、企業あるいは弁護士から、よく質問を受けることに対する質問になります。一応、私の認識としては、Markert 弁護士が JCAA の仲裁規則を Recommend することもある前提でのお伺いなのですが、どのような場合に JCAA を Recommend するかということです。

もう1点は、先ほど来に JCAA に改善の余地があるということをお伺いしました。他方で、実際の契約交渉の中で、どうしても JCAA を契約の中に入れてほしいというニーズが、現状としてあるということも理解しています。そういった中でクライアントの方が、JCAA をどうしても入れたいんだと、仲裁地を日本にしたいんだというときに、どのように相手企業を説得すればよいかという質問を受けた場合、Lars Markert 弁護士は、どのようにお答えしますか。

○Lars Markert弁護士 ありがとうございます。一つひとつお答えしたいと思います。まず、JCAAを私がレコメンドすることがあるという前提に基づいたご質問ですが、JCAAをレコメンドする場合というのは、案件に非常に強い、日本的な要素が関わっているケースであります。そして、仲裁地も日本であり、日本法が適用される場合は完璧なパッケージであるというふうに考えます。ただ、必ずしもJCAAが、ということにはならないと思いますが、そのような条件が揃った事案というのが、JCAAをレコメンドしやすい事案だと思います。

あとは交渉の結果、部分的に妥協しなければいけないということもあろうかと思いません。例えば、仲裁地について妥協したり、審問場所についても妥協するのであれば、ルールについては、JCAAの規則でといったような形で、何を譲って何を取るのかといった、交渉の流れ次第ということもあります。

最後のご質問である、企業顧客がJCAAを選びたいという要請があったときのシナリオです。それも状況により異なってきますが、どの程度力強い要請なのかといったところにも関連しますし、クライアントが、どの程度の知識を持った顧客なのかといったところにも依存するというふうに思います。知識のある企業顧客が、非常に強くJCAAを要請されるのであれば問題ありませんから、ぜひJCAAにしましょうという回答になると思います。一方で、企業顧客が、JCAA以外のオプションについて知識がないがために、JCAAを要請したいとおっしゃるのであれば、事案の具体的な状況や、先ほど申し上げたパッケージ等の要素を鑑みた上で、いくつかのオプションをクライアントに提案して、それぞれのオプションについての長所や短所を説明し、最終的にクライアントに決めてもらうというアプローチを取ると思います。

●中井弁護士

○中井弁護士 このような研究会の場で発言する機会を与えていただきまして、ありがとうございます。お配りしているレジュメの自己紹介に書いたとおり、私は、ごく普通の事務所に所属していますが、実際にやっている法律事務の内容としては、幅広いごく普通の多種多様な民事事件、場合によっては刑事事件を扱い、顧客層の幅も正に個人、小企業、中小企業から一定の大企業まで抱えているごく普通の法律事務所です。

その中で私自身は、ほぼ最年長に当たりますが、主に民事一般、事業再生、倒産関係のことは行ってございまして、しかも英語能力もありませんので、海外案件については、他の弁護士と共に行っております。したがって、本日このようなヒアリングの対象者として適任であったのかどうかは、よくわからないところがあります。

今のMarkertさんと皆さんとのやり取りを聞いていても、仲裁に関して実務的観点から深い論点を議論されていることを聞くにつけ、私自身が何を述べられるのかということや、それを改めて思い知らされたといえますか、感じた次第です。

逆に言えば、私のような地方における事務所の平均的弁護士が、この程度の内容の理解しか、仲裁もしくは国際調停にないという事実を皆さんに知らしめる、また結果として、そうであったと認識していただくことが、逆に今後どのようにすれば、日本における国際仲裁を増やすための施策が必要かということ、導ける一つの材料になるのかなというふうに思いました。

研究会から提示された質問事項に番号を付けて、それに応じて私の感じたことを述べさせていただきますが、この質問事項に順番に回答していくと、ある意味では誘導尋問的に構成されているものですから、自ずと出てくる回答は、これまで既に公表されている、もしくは議論されている事柄を上乗せするだけの意見になっているという認識を持っております。とはいえ、そういう平均的な意見が求められると思い、説明をさせていただければと思います。

時間が、あまりないようですが、こちらで用意したものがありますので読ませさせていただきます。まず1番ですけれども、企業によって、組織体制、法務部の人員、方針によって、弁護士に相談する内容や程度は相当に異なるのではないかと思います。当事務所は、顧問先企業から契約締結段階で相談を受けることは、それなりにあります。特に、私より若い世代は、契約の事前相談が相当数に上るようですし、私の世代の顧問先より、彼らの世代の顧問先のほうが、契約の事前相談件数は多いように感じます。顧問契約があっても、顧問弁護士の世代、私より若いか、といった世代間の差、もしくは顧問先によっても違います。したがって一定の傾向は述べにくいように思います。また、大規模事務所以外の法律事務所では、取引専門や紛争手続専門などに分化していません。小規模事務所や地方事務所になれば、弁護士の業務としては、感覚的には予防法務より、古くからの紛争処理型法務が多いのではないかと感じています。契約の交渉締結段階での弁護士相談は、紛争の予防型法務にももちろん属します。司法制度改革などを通じて法の支配が強調され、紛争予防型法務の重要性が認識されていますし、そこからも実際に契約処理役務を含む法律事務が確実に増えていると感じます。特に海外取引を行う企業や、そのような企業から相談を受ける地方の弁護士においても、契約チェックやレビューの重要性・有用性を認識しておりますし、紛争解決条項に対する関心も高いものと思います。しかし、海外取引のある中小企業でも、顧問弁護士がいない企業、契約締結段階で弁護士に相談しない企業はかなり多いのではないかと思います。これら企業群に対して、いかにして弁護士相談を増やすか、顧問契約を増やすか、そして相談を受けた弁護士も、契約チェックの重要性を理解し、適切な対応をできるようにすることが課題だと思います。そうすると、結局は顧問弁護士の積極的活用に向けて、企業や弁護士に対する広報、研修、もしくは啓発が大事になってくると言えると思います。

2番の質問についてですが、国内取引においては、訴訟による紛争解決を想定しており、仲裁による解決は想定していないと思います。当然、仲裁条項は契約書にあり

ません。せいぜい裁判管轄の定めがある程度だと思います。言わんや、調停条項を契約書に入れた、もしくは入っていることを見たことはありません。実務的には、おそらく中小企業同士の国内取引であれば、交渉による解決を第一とし、解決できない場合は、やむなく訴訟というのが普通ではないかと思います。したがって、調停申立についても例外的で、調停で合意に達するような案件については、当事者間の協議で解決しているのではないかと感じます。むしろ、日本企業と海外企業との海外取引について、弁護士に相談がある場合が、ここでの問題だと思います。そのような場合には、もちろん一般に紛争解決条項、仲裁条項に関する法的アドバイスをしているのは、当然のことかと思えます。当事務所の担当弁護士にも確認しましたが、同様の認識です。顧問弁護士に相談がある限りは、仲裁条項を盛り込む可能性は十分にありますが、仲裁に対しては、正直言って信頼性がよくわからない仲裁人に委ねることや、仲裁判断を争えず一回的解決になることについての潜在的リスクを感じる中小企業や経営者が存在するよう思われます。これらのリスクに対して、仲裁機関や仲裁人の専門性、公平性、能力があるということだけで、彼らを理解させることができるかは問題であろうと思います。仲裁条項を盛り込む可能性を高めるためには、海外取引をする企業が、国内取引とは異なって、取引条件と同様に紛争解決条項が重要であること、仲裁が望ましい場合があること、交渉力の差があるかどうかはともかくとして、これらの条項について相手方との交渉をすることが大事であることを認識することが大切であることは言うまでもないところですが、中小企業の多くは、必ずしもそれらについて十分に認識していない経営者が多いのではないかと考えます。そのことは同時に、それら中小企業から相談を受ける弁護士も、一応アドバイスはするものの、どこまで真剣に紛争解決条項や仲裁条項に関してアドバイスをし、相手方との交渉に対して役に立つアドバイスができていくかどうかは、極めて自信のないところがございます。

具体的施策として何があるかということは、恐らく、これまでも議論されてきたことだと思いますが、商工会議所や中小企業庁、弁護士会などが海外取引をする中小企業などを対象に、例えば、「海外取引のイロハ」や「仲裁のすすめ」といったような全国キャラバンなどを実施してはどうかという意見や、契約書の雛形は売り出されていますし、最近ではAIでの契約書のチェックが使われるようになってきていますが、これらに紛争解決条項や仲裁条項を検討対象とすることを注意喚起する仕組みを盛り込むのはどうかといった意見や、仲裁を身近な紛争解決手段として企業や弁護士に認識してもらうために、国内取引であっても、例えば紛争以外の専門性のある取引、もしくは秘密情報を含む取引などにおいて仲裁の利用を促進するように宣伝・広報するという意見などもありました。

海外取引における国際調停条項は、感覚的には、これからの課題ではないかと思えます。今後、仲裁との連続性を踏まえた調停手続や、調停人が主催し短期間で終わる調停手続など、これらの活用は十分あり得ると思いますが、未だ、これら国際調停

制度について知らない中小企業や弁護士は多いと思います。紛争解決方法として、訴訟や仲裁のほかに国際調停という選択肢のあることを情報提供し、周知活動することが、まだまだ不十分だと思いますので、それをどのように進めていくかということだと思います。

3番ですが、海外取引について相談を受ける弁護士は、海外取引における紛争を予測し、一般的な紛争を解決しようとして仲裁の有用性を認識し、仲裁に関する知識・経験をより高める必要があることは言うまでもないと思います。海外取引のある中小企業でも、日常的に海外案件を扱わない法律事務所を顧問とし、そこに所属する弁護士に相談している例も多いと思います。そのような日常的に海外案件を扱わない弁護士に対しても、仮に海外取引における相談を受けたときに、紛争解決条項や仲裁条項を定めないことのリスク、加えて、そのことを弁護士として依頼者にアドバイスしないことのリスクを啓発し、中小企業から相談を受ける普通の法律事務所のスキルを充実させることが大事だと思います。中小企業の場合、海外取引であっても、営業担当者限りで契約に至る例も多いと思います。取引条件について関心は高いけれども、紛争解決条項や仲裁条項に関する関心は相対的に低く、相手方との交渉においても、契約締結を優先し、紛争解決条項を譲歩材料とすることが多いように聞いています。企業担当者に対する紛争解決条項・仲裁条項に関する意識を高めること自体が必要だろうと感じます。

そうすると、それらを前提として、大学・法学部・法科大学院・司法修習の各段階で、海外取引における紛争解決手段としての訴訟、仲裁、調停について学ぶ機会を設けるほか、弁護士会などで継続的な研修、仲裁協会における研修など、継続的努力を行うほかないと感じます。ちなみに全国の平均的弁護士は、国内取引に関する相談を受けても、日本の訴訟手続に対する信頼性の高さや、日本における一般の調停手続も存在することから、経験や知見の乏しい仲裁手続をあえて顧客に推奨することは、まずないと思います。

4番目ですが、国内取引で調停は少ないように思います。調停をするくらいなら、おそらく当事者間の協議で解決していると思います。特に継続的取引の場合は、正に将来の取引継続のために交渉で解決するのが普通であろうと思います。結局は、協議が成立しない場合、一回的取引の事案で次の取引が想定されない場合、継続的関係の維持は、もはや不可能で破綻し、継続を諦めているような事案などについては、結局は訴訟を選択するというのが国内取引の現状だろうと思います。したがって、調停は使わないと思います。

海外取引における国際調停は、先ほども申しましたように、これからの課題ではないかと思います。ただ、調べた限りでの国際調停に関する情報が弁護士一般に共有されているとは思いません。直ちに仲裁ではなくて、仲裁前の調停や仲裁から調停、そして仲裁に戻る方法、また短期間で終わる調停制度など、このような複数の選択肢の

あることを知らない企業や弁護士が多いわけですから、それらに対して、いかに情報を提供するかということになると思いますし、情報を提供すること自体が有益であろうと思います。

第2の日本企業における仲裁・調停の活用としての5番目ですが、これは既に言われてきていることで、私が言うまでもないことだと思いますが、判決を相手方の国で執行できない場合や、相手方の裁判所が信用できない場合、もしくは非公開としたい場合などにおいて、おそらく国際仲裁が有効なのだろうと、頭の上では理解いたします。また、訴訟によるディスクロージャー制度により、関連資料すべての開示が要請される場合などがあることを考えると、営業秘密のある契約関係などでは開示を回避するために、訴訟より仲裁が望ましいことも言うまでもないと思います。また、英米法国の仲裁において、それでもディスクロージャー的なことが求められる場合があるように聞いておりますけれども、訴訟に比べて大幅な負担軽減が図られるのであれば、やはり仲裁が望ましいのではないかと感じます。調停が当事者間の協議の延長線にあることからすれば、取引関係の継続が想定される事案などで活用可能性はあると思います。先ほどと繰り返しになりますが、調停は訴訟や仲裁よりも短時間・低コストでその成否が決まるとすれば、延々と続きかねない訴訟や仲裁よりも、時間とコストの観点から利用可能性が高まるように思います。

6番の質問が、最も関心のある質問事項なのかもしれませんが、通常指摘されているように、当事者双方にとって自国仲裁が仮に有利であるとすれば、そのことから交渉力が強い当事者が自国を仲裁地とすることを求め、それであっても相手方が譲らない場合は、第三国仲裁を可能な限り選択するという道筋が極めて素直な流れかと思えます。そうすると、交渉力が強い場合に仲裁地を日本にするという仲裁合意が可能になるという論理になります。特定の日本企業が、多数の海外企業と取引するような事例、もしくは取引対象となるものや人が日本にあり、日本との近接性が非常に高い場合、程度の問題かもしれませんが、日本を仲裁地とする交渉成立の可能性が高いのではないかと感じました。しかし、相対的に中小企業などを主に念頭に思うと、日本企業は裁判や仲裁まで進む可能性を現実問題として認識しないか、紛争解決条項に無関心か、意識があっても、値段・納期・支払条件などの取引条件等を可及的に有利にするための譲歩材料として、紛争解決条項や仲裁地で譲歩するため、結局、仲裁を紛争解決手段とすることを同意出来ても、相手方国か第三国仲裁が多くなるのではないかと認識しております。

先ほどのMarkertさんのメモによると消極的評価でしたが、相手国や第三国仲裁に譲歩する前に、仲裁を申し立てる場合は、相手国地を仲裁地とする合意をすることも交渉材料にしてもいいと思います。その結果として日本企業が当事者であれば、必然的に相手方から仲裁を訴えられる場合には日本が仲裁地になるということですから、日本仲裁の増える可能性があるのではないかというふうに感じます。少なくとも日本の

国内取引では、裁判管轄については、このような交差的な管轄が使われていることはご承知のとおりかと思えます。

短期的には、日本を仲裁地とすることが日本企業にとって有利であることを理由に、日本企業の強い交渉力に頼って日本を仲裁地とする仲裁事件を増やす、これを指すことは理解できます。しかし、本当にそれがいいのか、長期的には日本での仲裁が、契約当事者双方にとってリーズナブルなコストで、迅速かつ公正・公平に紛争解決できることこそが大事であり、そのことが国際的に日本の仲裁に対する信頼性を高めることになるのではないかと思います。日本企業にとって有利であることを強調することについて、短期的には理解しますが、長期的に、それがいいのかということについては素朴な疑問を感じます。

7番についても繰り返しになりますが、海外取引について仲裁条項を契約書に盛り込むことの重要性と必要性、日本企業にとって日本を仲裁地とするメリットを、日本企業や弁護士に認識してもらうことが重要であると思えます。現状では、日本企業側の交渉力が強い案件でも、安易に仲裁地を相手国や第三国に譲っているケースがあるということは、先ほど申し上げたとおりです。そのためには中小企業や弁護士に継続的な研修、啓発を行うことが重要であると思えます。その前提としては、当然のことながら、これまでもおそらく議論されてきたんだろうと思えますが、日本の仲裁機関の規則等の整備、人的整備・物的整備が重要であり、加えて外国語による啓発資料などがあっても良いというふうに感じます。

そもそも論としてですが、海外企業と、日本を仲裁地と合意するには、単に日本企業の交渉力の問題だけではなく、経済面のみならず、法文化や日本の国際的地位を高めることが大切ではないかと感じます。公平に見ても、日本に対する国際的信頼なくして、仲裁地を日本とする選択はしないのではないかと感じるからです。

若干余談になりますが、私の司法修習34期1組の同クラスには赤根智子さんがいらっしゃいます。彼女は現在、ハーグにある国際刑事裁判所の裁判官をお務めになられております。この夏に彼女にお会いしたとき、年々日本の地位の劣化、とりわけヨーロッパにおける評価が下がっているように感じるのとこと、日本人が国際機関で、その能力を発揮する人が絶対的に減っており、日本人の交渉能力が減退しているのではないかということ強く危惧されており、日本の法曹も含めて、もっと海外での活躍を強く期待するという話をされ、法務省に対しても働きかけたいという言葉がありました。大変印象に残りました。

8番については、契約段階で仲裁を選択し、かつ仲裁地を日本とすることができない場合には、結局は相手国でない第三国で、かつ公平性や仲裁人のレベルが国際的にも定評のある仲裁地、仲裁機関を合意することを求めることになるだろうと思えます。仮に、そもそも仲裁が選択されず、仲裁以外の紛争を解決する手段では、日本企業が、不当に不利な状況に置かれる蓋然性が高ければ、取引上の利益を材料とし、

契約当事者間の交渉協議を優先し、少しでも経済合理性のある解決を目指すことが、おそらく日本企業の普通の在り方ではないかと感じます。理想論に過ぎないかもしれませんが、本来、日本における国際仲裁を真に活性化させ、発展させようとするれば、日本語という壁、極東という日本の位置、それらの障害を、ある意味で乗り越えて日本の仲裁機関が日本の企業のみならず、海外企業にとっても公正公平であり、適正かつ迅速な手続の下で、双方が納得できる適切な解決を提供する、その実績に基づく国際的評価や信頼を得ることこそが、何より大切であり、目標とすべきことであろうと感じます。理念として、海外企業間取引において、第三国仲裁として日本を仲裁地とし、日本の仲裁機関を選択する仲裁合意がなされるようになることこそが本来的な目標ではないかと感じます。仲裁地を日本、仲裁人を日本人とすることにより、日本企業の利益を守るという発想では、日本での仲裁を増やすという短期的な課題は解決できるのかもしれませんが、理想とすべき日本仲裁の将来を見据えた議論には繋がらないように感じます。とはいえ、おそらく理想論では、日本での仲裁事件は増えないのが現実なのだと思います。そうすれば、日本企業の自覚と交渉力に頼ることとなり、これまでも指摘され実行されてきたように、引き続き、それらを支援する施策が求められるということだと思います。

最後の質問である9番ですが、紛争解決条項や仲裁条項の重要性、有用性を認識すること、契約交渉の重要性を認識すること、仲裁条項に関しては安易に譲歩しないなどの交渉をすることは、企業の大小を問わず求められることだろうと思います。おそらく、今までも何度も言われてきたことだろうと思いますが、その考えは同じです。特に中小企業は法務部門が、必ずしも十分ではありません。顧問弁護士に契約書のレビューをしない場合も少なくないということは、先ほども申し上げたとおりです。そのような企業では、営業担当者が主導し、総務経理担当者や経営者自身がチェックするものの、契約成立に向けた動機付けを優先した上に、相対的に交渉力も弱いことがありますから、日本を仲裁地とすることが望ましいと認識していたとしても、そのような仲裁条項の獲得ができないのが現状であると思います。そこで紛争解決条項や仲裁条項の重要性、有用性を認識すること、契約交渉の重要性を認識し、安易に譲歩しないような交渉をすることについて、広報・研修・啓発活動を充実し継続することが求められているのは、変わらないことだろうと思います。同時に相談体制、手続期間や手続コストなども含めて、中小企業者でも利用しやすい仲裁機関とする必要があるように感じます。

先ほどのMarkertさんのFeeの話の話を聞いていると、その相場は、よく分かりませんが、中小企業に対して国際的な海外での仲裁を勧める自信は、正直言ってないと感じました。コストが見えないという点です。特効薬はないように思い、地道な努力の継続が必要であろうと思います。これまで指摘されてきたことを繰り返し述べたに過ぎないとは思いますが、平均的な弁護士がこのような認識であることを踏まえて、いかに日本にお

ける仲裁を増やしていくかを考えていただければと思います。以上で私のコメントを終わらせていただきます。ありがとうございます。

○**山本座長** 中井弁護士、ありがとうございます。それでは15分程度の質疑応答に移ります。何かご質問のある方は挙手をお願いします。

○**高取委員** 高取です。先生、ありがとうございます。非常に現場の実態について述べられて、特に仲裁手続、あるいは仲裁人の信用性を高めることがキーであること。もう一つは、頭の中では、分かっているけれど、なかなか実務レベルに降りてきていないということに、非常に共感しました。早計には出来ないと思いますが、その打開策の一つには、やはり仲裁人と仲裁手続の信用性、信頼性を高めるための啓発や人材育成の点に関しては、法務省の後押しも得て、現在、若手弁護士も含めて、英国仲裁人協会のプログラムをサポートし、仲裁人の実務化を育成するプログラムが諸についています。

私の質問ですが、先生は、31人の弁護士を抱えている中で、特に若手の弁護士を含めた研修等が、例えば、海外取引の案件に役立つことが周知されれば、先生の事務所の若手弁護士も積極的に受けていくのでしょうか。そのようなニーズがあるかどうかという点がまず1点です。

2点目は、もう少し日本全体で見た場合に、そのようなトレーニングを受けた方がある程度揃ってきて、頭の中で分かっていることが実務レベルに降りてくると、強い武器になると思います。例えば、先生の事務所で検証を受けられた方々を含めて認証を受けた方が何十人、何百人と増えてくると、また少し景色が変わってきてチャンスがあると思われませんか。将来的な仮定の話になってしまいますが、その二つについてお聞かせいただければありがたいです。

○**中井弁護士** 質問ありがとうございます。私の事務所は、元々大阪なのですが、10年ほど前に、東京に出てきて、現在は東京の弁護士も6名ほどおります。東京へ出てきてからの印象は、彼らが獲得してきた顧問先(中小企業問わず)からは、予防法務的な相談が圧倒的に増えています。その中に契約書関係のチェックもあり、海外取引関係の相談も増えています。私の事務所で海外留学を終えている弁護士は2人しかおらず、現在1人が中国に行っていますけれども、その2人は非常に頑張って海外案件処理に前向きに取り組んでおります。

今おっしゃっていただいた、何らかのセミナー等の広報活動や、仮に仲裁協会が実施する研修プログラムがあれば、積極的に取り組んでいきたいと思っておりますし、特に若手弁護士は前向きに取り組むだろうと思っております。ニーズがあるかという問いに対しても、ニーズがあるだろうと答えます。ただ、それは、そういう案件に直面したときに、自分の

能力不足から知識を欲した弁護士が、そういうことに対して、まさに応じていきたいというニーズがあるというふうに思います。そうすると、そういうきっかけを持つ弁護士や関心のある弁護士をどのように増やしていくのかですが、結局、具体的事件がなかったら関心は生じません。とりわけ地方の中小企業を顧客とする弁護士は、そうではないか。中小企業も積極的に海外案件の取引がありますから契約書を見てくださいとなれば、それがもっと広がればいいというふうに思いますけれども、広がってはいない。そこが広がれば取り扱う弁護士が増えるし、取り扱う弁護士は今のような研修を積極的に受けていくような良い流れになっていくだろうと思います。

第2の質問にも関連しますが、それが実務につながっていくことは大いに期待できます。紛争が生じる可能性があるというリスクに対する対応として、一般的なサービス業のやるべき仕事の内容として組み込まれていくという意味で、実務につながっていくことが十分に期待できるのではないかと思います。きっかけをどのように作って、研修に結び、実務につなげていくかという問題なのではないかと感じました。

○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、お願いいたします。

○小川委員 ありがとうございます。小川です。一つ先生の言葉で印象にあったのが、そもそも論として、日本に対する国際的な信頼、地位の低下があることが非常に重要ではないかということでした。また、日本の企業や弁護士も含めて、裁判に対する信頼が高い反面、使ったことのない仲裁手続は自分では進められないのではないかとおっしゃっていました。

JCAAとして最近一つ力を入れているのは、国内的な案件について、仲裁人をJCAAが選任したり、あるいは、当事者が選任するときに、例えば東京高裁の部総括をやっていたような方を候補者として入れ、実際に当事者やJCAAが、その方を選任するというのもしております。そういった試みは、特に日本企業が仲裁を利用するに当たって、敷居を下げるということについて一定の効果があるというふうにお考えでしょうか。

もう1点は、裁判と同じような信頼を仲裁手続で得られるようにするためには、どういったことにポイントを当てて、企業の方と弁護士の方を説得していくのがよいかについて、ご意見をお伺いできればと思います。

○中井弁護士 今の質問は、国内取引に関してのご質問だと理解しました。やはり、これまでの日本の裁判所に対する弁護士の信頼は非常に高いと思っています。また、日本における調停制度というのは、非常に広く利用されているのではないかと思います。それは個人間紛争に始まり、中小企業も含めた民事、それと大きな訴額でなくても、調停で解決する文化があるだろうと思います。それが難しければ、もちろん訴訟という解決になるわけですが、裁判所に対する信頼は高いとすると、通常は国内取引で

紛争が生じたら、そのいずれかで解決するというこれまでの考えですから、そこに仲裁をイメージして依頼者に勧める、もしくは契約書などに書き込むという文化には至っていないというのが、素朴な最初のコメントだったわけです。

一つには、日本の裁判であればコストが見えます。依頼者と当該弁護士との間で報酬に関するコストについては協議が必要ですが、裁判手続に関するコストという意味では、ある意味では目に見えております。それに対して仲裁というのは見えにくいところがあり、どうなるのかという心配があります。

二つ目は、第2の質問にも関わりますが、基本的に裁判官に対する信頼はあると見ていいのではないかと思います。ただ、仲裁人は、誰になるのかというところからの説明がどうしても必要になってきます。専門性や博識のある方が仲裁になると言っても、少なくとも、その仲裁人の判断に拘束されてしまうと。裁判官でも時には間違ふこともあり、「え？」と思う裁判官がいますが、その時は控訴という手段がありますから争い直すことができます。でも仲裁の場合は、一回的解決が強制されてしまえば、それに対する潜在的リスクを感じる場合があります。そうすると、今の国内取引において仲裁を勧めるとすれば、通常民事事件では少し考えにくいというのが正直なところですが。あるとすれば、まさに建築紛争がそうですけれども、あのような形で専門性のある紛争分野というのは必ずあるので、それらについて、このような仲裁制度の中でスペシャリストが仲裁人になっていて、公正公平かつ迅速に解決してくれるということが周知され、実績がわかれば、それらの分野では国内取引であっても仲裁を利用する蓋然性が高くなる、そのような可能性はあるのではないかと思います。

二つ目の仲裁機関に対する信頼をどのように高めていくかという点については、私としてどうコメントしていいのかわかりませんが、今のことと反対的なことを言えば、そこから始めて、それらが専門性の高い分野で、おそらく、それは難しい紛争で裁判所に持って行ったら時間がかかると見込まれるような紛争については、仲裁という紛争解決手段で、円滑かつ迅速に解決でき、仲裁人にコストを払ったとしても十分に利用価値があるということが、いかに情報として共有されるかだと思います。それによって当該機関の評価が高まるような感じがいたします。

●新田弁護士

○新田弁護士 皆さん、こんばんは。栃木県弁護士会所属の新田裕子と申します。諸先輩方を前にして、私が、どこまでご協力できるかという不安もございますけれども、私が知っている範囲で意見を述べさせていただきますと思います。

まずは自己紹介ですが、私は宇都宮中央法律事務所という栃木県を中心とした地域に所在する企業の顧問業務を行う事務所に所属しております。その中で、私は、特に国際業務を担当しておりまして、契約書のレビュー・作成や紛争解決のサポートとい

ったことをしております。また、シンガポール国際調停センターという国際調停の機関がございますが、こちらで「Japan Representative」という業務をさせていただいており、SIMCの日本におけるプロモーション活動もさせていただいております。

最後に、これは日弁連の活動でございますが、日弁連の中に中小企業の国際業務の法的支援に関するワーキンググループというものがあり、そちらの副座長も担当させていただいております。このワーキンググループは人材育成として、全国の弁護士会で国際業務のノウハウに関する研修を行ったり、全国の中小企業に対して国際取引に関する相談ができる弁護士を紹介するという制度を運用しております。本日は、そういった活動を通じて得た経験も踏まえて、お話をさせていただければと思います。

それでは、早速いただいた質問に対してご回答をさせていただきたいと思っております。まず一つ目に、中小企業の契約実務及び顧問弁護士の仲裁条項、調停条項に関する認識の現状という、ご質問をいただいております。先ほど申し上げたとおり、私は、日常的に中小企業から依頼を受けて国際取引に関する契約書のレビュー作成というものをしております。ただ、先ほど申し上げたワーキンググループでの活動の経験も踏まえて申し上げますと、一般的に言うと、契約書を締結しないまま、もしくは契約書の内容を十分に確認せずに、出されたものにそのままサインしてしまうというような形で取引を進めている中小企業が相当多いというふうに認識しております。その原因は、二つあると思っております。一つ目は、中小企業の国際業務の法的サポートができる弁護士が、地方において特に少ないということです。二つ目は、中小企業の側においても予防法務に関する認識が十分でないことです。つまり弁護士は、揉め事が起こったときに頼むものというようなマインドセットが、かなり強く残っており、ビジネスを進める段階では、コンサルティングファームには、お金を払って依頼をするけれども、弁護士に対して契約書のレビューは依頼しないという現状があると思っております。

顧問弁護士の仲裁条項ないしは調停条項に関する認識ですが、これも現時点では必ずしも高くはありません。特に国際調停に関する認識は、一層低いように思っております。この点については、先ほどご紹介させていただいたワーキンググループでは、各地の弁護士会で研修をする際に国際仲裁や国際調停、その条項についてお話をするようにしております。実は明後日から、私も宮崎県弁護士会のほうにお邪魔して研修をさせていただきますが、その中でも一定の時間を割いて、この点についてお話しする予定であります。

二つ目の質問に移らせていただきます。中小企業のクロスボーダー取引において、日本を仲裁地とする仲裁条項を挿入できる可能性は、どの程度あるか、それを実現するためには、どのような取組が必要かというご質問です。仲裁地ですけれども、当事者の力関係や取引の性質によるところが大きいので、一般的に、どの程度ということは難しい面もあるのではないかと理解しております。ただ、私の経験上は、日本企業のバーゲニングパワーが強いケース、又は、当事者間のバーゲニングパワーが大体同じケ

ース、もしくは取引の性質上、日本企業の要求が通りやすいケース(具体的には、販売店契約のメーカー側やライセンス契約のライセンサー側など)の場合には、日本を仲裁地とできているケースが一定以上あるというふうに感じております。ただ、この点は、もしかすると弁護士によって少し意見が異なるところかもしれません。この点、私も他の中小企業の国際業務の法的支援をしている弁護士と話したことがありますが、弁護士によっては、なかなか日本を仲裁地とするのは難しい、できたとしても、精々、クロス条項にする程度であるということを行っている方もいらっしゃいました。これは、私の推測ですけれども、取引の相手方が、どこまで厳しく契約書を審査するかというようなことによって、少し変わってくる場所なのではないかと思っております。

取組ですが、日本を仲裁地とする仲裁条項を入れるためには、まずは当事者がこれを希望しなければ始まりませんので、日本の中小企業及びその支援を行う弁護士に対して周知をし、その理解を得ることが重要だと考えます。もちろん、これは、これまで行われてきたことだとは認識しておりますが、まだまだ国際仲裁・国際調停という敷居が高く感じる中小企業も多いので、より丁寧に説明したり、ビジネス的なメリットを話す流れの中で、国際仲裁や国際調停というものを取り上げる工夫もできるのではないかと考えております。これと同時に、仮に日本の中小企業がこれを希望したとしても、取引相手の理解が得られないと、日本を仲裁地とする仲裁条項は入れられないわけなので、海外に対する周知も同時進行で行うべきだと思っております。このためには海外の団体との連携、国外でのイベントの開催なども有益なのではないかと思えます。

少しだけSIMCのことをご紹介させていただくと、SIMCでは、JIMCとジョイントプロトコルというものを作って連携することもしておりますし、別の国際機関のイベントに参加して話をしたり、国際会議にスピーカーを出したり、もしくは外国の法律事務所の訪問や外国でセミナーを開催するといったこともしており、これらは一定の成果を上げていると思っておりますので、こういった活動も参考になるのではないかと思います。

3番目に、仮に仲裁地を日本にできない場合にどのようなことが望ましいか、例えば、どのようなところが仲裁地として望ましいか、日本法や日本文化を理解する仲裁人の人材確保の必要性についてはどうかというご質問をいただいております。日本が難しい場合に、どこが望ましいかと言われると、日本の中小企業の紛争解決に積極的で一定の実績もあるシンガポールが一つの選択肢ではないかと個人的には思っております。ただ、この点について少し付け加えさせていただくと、中小企業は、仲裁地を交渉する段階で、落ち着いた良さというものを求めて、安易に第三国に譲ってしまうような傾向もあるのではないかと考えております。交渉のレベルでは、準拠法と仲裁地が同じになるという傾向も多いことを踏まえると、私としては、そんなに簡単に譲る必要はないということをアドバイスしているところです。

次に、日本法や日本の感情を理解する仲裁人の人材確保については、非常に重要だと考えています。外国の仲裁機関であっても、このような仲裁人が増えれば、中

小企業にとっても日本以外で仲裁をする不安が軽減できると考えます。

4番目に、周知・広報活動として訴求対象に対してどのような取組が有効だと考えるか、あるいは仲裁と調停の組み合わせについてはどうかというご質問をいただいております。私としては、中小企業にとって日本を仲裁地とするニーズは高く、また実現できる可能性も一定程度あると考えておりますので、中小企業(特にメーカー側として外国で販売店事業を行う企業など)に対して訴求する、もしくは、その支援を行う弁護士に対して訴求することは有効であると考えます。取組としては、こういった中小企業が、まず相談する機関(ジェトロ、商工会議所、地方の金融機関など)と連携するというのが一つ考えられるのではないかと思います。

先ほども、お話が出ておりましたけれども、国内仲裁をより活性化して、中小企業の仲裁全般に対するポジティブな印象を高めるというのも一つあるのではないかと思います。特に中小企業は、信頼できるサービス提供機関に全てをお任せしたいというメンタリティをお持ちの場合が多いように感じておりますので、国内仲裁という意見を一つ出させていただきました。これについては、裁判との住み分けをどうするのかという課題はあるかと思いますが、秘匿性を保つことが必要なケースや解決までにスピードを求められるようなケースでは、仲裁を選ぶということも合理的な選択肢になり得ると思います。

次に調停あるいは仲裁と調停の組み合わせですが、やはり中小企業にとって現実的な紛争解決方法は、話し合いによる解決だと思いますので、国際調停又は仲裁と調停の組合せというのは非常に有効だと思っております、中小企業に対しても、これを積極的に周知すべきだと思います。また、日本は、調停については評価型、evaluativeな調停を含めた他の国とは異なる知見や経験があると思っておりますし、調停に関するシンガポール条約にも最も早く加入した経済大国でありますので、この点を海外に対する一つのアピールポイントとすることも可能なのではないかと思います。

最後のご質問で、我が国の企業が契約交渉において日本を仲裁地とする仲裁条項を、より多く盛り込むためには、今後、どのような施策が必要と考えるか、その他、人材の育成など、どのようなことが有益と考えられるかというご質問をいただいております。一つ目としては、地方の中小企業及び支援弁護士の立場では、仲裁条項の交渉においても、また実際に審問を行うことになった場合に、やはり日本国内に審問機関があるとありがたい、特に宇都宮の弁護士としては、東京にあるとありがたいと思っております。

次に、法務省のサポートを受けて行われた英国仲裁人協会日本支部の資格認定コースのようなものというのは、非常に有益であると考えております。私も参加したかったのですが、まだできていないので、次回あることを強く心待ちにしているところです。加えて、中小企業による日本を仲裁地とする国際仲裁の活性化というためには、先ほども話に出ている顧問弁護士の理解や協力が重要となりますので、仲裁実務家育成と

共に、必ずしも仲裁実務家ではないけれども中小企業に伴走する弁護士に対するプログラムもあるとありがたいのではないかと思います。ロースクールにおける国際仲裁、調停に関する教育の拡充も、人材育成は、もちろんのこと、日本における国際仲裁、調停の周知啓発のためにも大変重要だと思っております。

私も慶應大学のロースクールのL L.M.で少し授業を担当させていただいていますが、日本人を対象としたプログラムはもちろんのこと、L L.M.のプログラムのように主に外国人を対象としたプログラムで、日本の国際仲裁、調停についての理解を深めていただいて、そういった方が国に帰った後も使っていただけるような良い流れが作れると良いのではないかと思います。私からのプレゼンテーションは以上です。ありがとうございました。

○**山本座長** ありがとうございました。これから質疑応答の時間に移りたいと思います。どうか、ご質問のある方はいらっしゃいますか。高取先生、お願いします。

○**高取委員** 高取です。新田先生、ありがとうございます。非常に具体的なお見識をいただき感謝します。特に、国際調停と仲裁の組合せについて、積極的な評価をされていて、確かに日本の弁護士だけでなく、ユーザー側の中にも調停でまとまるのであれば、当事者間で交渉すればよいのではないかという考え方が蔓延していることは重々承知しているのですが、新田先生がおっしゃるように第三者を入れて、時には evaluative な形で介入していき、和解交渉を促進していくことは、私も非常に有益だと思っています。

私の質問は、先生はSIMCの中にいらっしゃって、SIMCとしては、かなりコモン・ロー型の、要はfacilitativeな調停、例えば、”without prejudice”等のコンセプトを非常に徹底して「調停人と仲裁人は基本的には別です」というプラクティスをされていると理解していますが、一方で先生がお書きになったように、調停に関してevaluativeな調停を汲み出せるメリットもある。場合によっては、without prejudice を無視して、調停での心証を仲裁に引き継ぐようなプラクティスも、それは、それで使い勝手があるというふうに私も思うわけです。SIMCの中から見ただ陸法的なArb-Med-Arbの使い勝手の良さや特徴を売り込むべきだという考え方もありうると思いますが、先生が目から見て、別にシンガポールを真似するのではなく、日本ないしは大陸法的なプラクティスを引っ張っていきけるのではないかとと思われる点について、教えていただけるとありがたいです。

○**新田弁護士** ありがとうございます。私としては高取先生がおっしゃったことに共感しております。シンガポールのスタイルではない、日本独自の調停の在り方というのを持ち出し、それを強いアピールポイントにしていくというのは、一つあるのではないかと思います。

特に中小企業という視点で申し上げますと、中小企業は、日本の裁判に非常になじみがありますので、判断権者と調停人が同じ形や、評価型の意見をいただくような調停の形には大変なじみがあり、親和性があると思いますので、私としては、そういった形は十分にあり得るのではないかと考えております。ただ、SIMCとして、どう考えているかということで申し上げますと、シンガポールは基本的には without prejudice を徹底し判断権者と調停人は分けるというポジションですので、日本のような要素を取り入れることは、私が知っている範囲では基本的にはないと理解しております。逆に言えば、他所がやっていないことを日本において試みしてみるというのは、一つあるのかもしれないと考えております。

○高取委員 ありがとうございます。例えばSIMCとJIMCとジョイントプロトコルで、Arb-Med-Arbとしてfacilitativeとevaluativeのある意味ハイブリッド的なプラクティスを活用する動きをされていることは、私自身も担当しましたので認識しているのですが、先生の目から見られても、今後、さらにそれを押し進めるというか、シンガポールの中からもオプションとして、evaluativeなファクターを入れていくような動きは、今後も伸びていくのでしょうか。日本のプラクティスに期待されることについて、お考えをいただけるとありがたいです。

○新田弁護士 私もSIMCが、機関として考えていることを完全に把握しているわけではないので、そういった立場ではなかなか申し上げにくいところですが、evaluativeとfacilitativeを、ある程度ミックスしてやっていくというのは、基本的には、ジョイントプロトコルを中心とした日本向けの手法として取り入れているのであって、今後、それを全面的に押し出して、日本が関係しない調停においても、そういった手法を使っていくということは、基本的にはないのではないかと考えています。元々コモン・ローのジュリスディクションであるシンガポールにおいて、そういった手法は、主流のものではないので、シンガポールにとっては自然な流れとして、それがメインというふうには考えていないというふうに理解しております。

○山本座長 ありがとうございます。他にいかがでしょうか。東委員、お願いいたします。

○東委員 日本製鉄の東と申します。今日は遅くまでありがとうございます。先生のご意見は非常に勉強になりました。私から二つお伺いしたいことがございます。

先生のご経験上、比較的、日本企業はバーゲニングパワーがある、あるいは同等のケースの時には一定数、日本に仲裁地ができていくというコメントがあり、非常に心強いと思います。私が企業法務をやっている中では、やはり、バーゲニングパワーが同等だと、第三者や第三国が多いという印象があります。その意味だと、先生のご経験

の中に、日本に仲裁地を持ってくるときの工夫やアピールしているところ等はございますか。

○**新田弁護士** ありがとうございます。どのようにアピールしているかということですが、私から弁護士の立場としてJCAAの良いところをクライアントにご説明して、それを取引先に説明していただくようにしています。例えば、マネジメントの効率の良さ、規則の内容の良さ、Feeや仲裁人などに問題がなく、非常に良い機関だということをご説明するようにしております。ただ、それも交渉の一つの武器として使っていただいていると思いますが、本当のところを言うと、先方の取引先の洗練度合いや、先方がどこまで厳しくそこを見ているかということもあるように思っており、同等のバーゲニングパワーを持っている当事者間であっても、先方がそこまでこだわらないという場合も一定数あると理解しておりますので、そういうときには結果として、そこにこだわっている日本企業側の意見が通っているという実情はあるというふうに理解しております。

○**東委員** ありがとうございます。非常に実感としても分かります。確かに、あまりこだわらない会社さんは意外とあっさりとおこちらの提案を受けてくれるということもありますので、やはり頑張っていくことが大事なのだというふうに理解いたしました。

二つ目のご質問は、仲裁を最初から最後までやると、かなり費用がかかるということです。どの企業でもそうですし、ましてや中小企業だと、コスト的な面での敷居の高さもあるのではないかと思っております。その当たりのご感触、あるいはコストを抑えるためにどういうことをしているのか、実務上の工夫、あるいはアドバイス等ありましたら伺えるとありがたいと思います。

○**新田弁護士** コストの問題は、正に東様のご指摘のとおりだと思っております。コストを抑えるために工夫するポイントとしては、ファストトラックを使うようにお勧めすることや、仲裁条項を間違わないことです。間違った形の条項を作ってしまう、そこで争いが生じて余計なFeeがかかるというようなことがないようにしたり、実際に仲裁になったときには、積極的にオンラインの手続を利用すれば、渡航費用等を節約できることをご説明するといった対応をしております。

関連して、中小企業にとってコスト面で仲裁は見合わないので、そもそもできないのだから仲裁条項を契約書に入れる意味がないのではないかとご質問を受けることもあります。私はそうでないと思っております。仲裁条項を契約書に入れなければ、相手国での裁判という結果があり得るわけで、それではコスト的にも労力的にも時間的にも日本の中小企業にとって不利になりますので、仲裁条項を入れたから絶対に仲裁になるということではなく、最悪の結果を防ぐための措置として入れる必要があるということを説明しております。

○東委員 ありがとうございます。大変参考になります。

○山本座長 ありがとうございます。他にいかがでしょうか。

○小原委員 小原でございます。詳細な実務経験に基づいたご説明をありがとうございます。お話を伺いまして、新田先生が、非常に中小企業の国際業務取引に寄り添って、紛争解決について助言をなさっているということがよくわかりました。その中で、先ほど中井先生のほうからもご指摘があったと思うのですが、やはり仲裁というものに慣れていない企業が、日本の裁判と比べて仲裁に対して非常にネガティブな思いを持ってしまう例もあるのではないかと感じてお話を伺っていましたが、逆に新田先生のお話を伺っておりますと、そこまでネガティブなリアクションは、必ずしもないという印象を受けております。また、先ほどの新田先生のお話を伺い、JETRO、商工会議所、地方の金融機関など、中小企業の国際業務の支援を行っている機関と連携をすれば、中小企業にもより積極的に仲裁条項を入れてもらえるという印象を受けたのですが、そのような理解でよろしいでしょうか。

○新田弁護士 今、小原先生がおっしゃったとおりだと考えております。

○小原委員 ありがとうございます。新田先生がご指摘されたように、仲裁条項を入れておかないと、相手方の国で裁判になる可能性があります。それから相手の当事者が、日本の裁判所に同意してくれればいいのですが、なかなかそういったことは難しいのが現実だと思っており、正に相手方の国の裁判制度に対して必ずしも信頼を持っていない当事者間で、仲裁条項というのが生きてくるのかなと思っておりますので、ぜひ今後とも新田先生御指摘のように、中小企業に仲裁条項を入れないことによるリスクをご理解いただくことが大事なかなと思って伺っておりました。

○新田弁護士 ありがとうございます。そのとおりだと思っております。私の経験では、仲裁条項の必要性というのを中小企業に対して説明すれば、基本的に、ご理解いただけるように思っております。もちろん、日本の裁判所というふうに、仮にできれば、執行ができないケースなどは当然別として、それでいいケースもあるかもしれませんが、小原先生がおっしゃったとおり、なかなかそういうわけにはいかないというのが通常です。そうすると、ある意味で国際仲裁というのは、そこで絶対に必要になってくるのであって、それ自体に対して、例えば、裁判官ではないから嫌だとか、一審制だから嫌だというようなことを言われることは、私の経験上では、ほとんどありません。仮にあったとしても、仲裁人がどういうふうに変定されるのか、専門分野に優れた方を選定

できるのだというメリットをご説明したり、確かに仲裁というのは始まるとバーツと進んでしまうような手続だと理解しておりますので、それは、中小企業にとって少し怖い面もあるのですが、それについては、先ほどから話に出ているようなArb-Med-Arbという形をご説明して安心感を得ていただくというような工夫をしているところです。

○山本座長 ありがとうございます。他にいかがでしょうか。

○高取委員 時間があるようなので、私から追加でよろしいでしょうか。先生は、最後のほうで、英国仲裁人協会日本支部の資格認定コースを非常に評価していただき、また受けてくださるということでファカルティーとしては非常にありがたいことですが、これは人材育成で人を増やしていくことによって、かつ、それは、例えば仲裁人協会のウェブで、これだけの人が認定受けていることを発表したり、あるいは、正に先生が携わっていらっしゃるSIMCの調停人のトレーニングを受けて認定を受けた人が、これだけいますというリストを、例えば、仲裁人協会のページで大々的に出して、ユーザーが見られるようにしていくということは人材育成という側面だけではなく、仲裁や調停の信頼性を高めるという点でも大きな武器になるのではないかと思います。そのあたりについて、先生のお考えがあれば教えてください。

○新田弁護士 ありがとうございます。その点は高取先生のおっしゃるとおりだと思います。一定の信頼を得ている団体が提供する認定の資格を取った人が増えれば、中小企業から見ても、そのような方が仲裁人・調停人としていてということで安心して任せられるという側面はあると思います。これは、もちろん中小企業に限ったことでは、ございませんが、認定制度の活用は、人材育成だけでなく、仲裁・調停の振興にとって一つの大きなキーになると思っております。

○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 小川です。正に、先生が、仲裁を知らない中小企業の方とも直接お話をしておられるという観点から、メモの二つ目のところの2ページ目の、「より丁寧に説明をする」ということがございまして、仲裁を理解することが難しいと中小企業の方が感じておられる中で、仲裁の良さというものを理解していただくために、特に工夫をして説明するようにしていることがありましたら、ご教示いただきたいと思います。

また、「ビジネス的なメリットを含めた国際取引の全体像の中で」という点で、ビジネス的なメリットが、どういうものかについて、もう少し具体的に、ご教示いただけると幸いです。

○**新田弁護士** ありがとうございます。「より平易に」というところは、なぜ国際仲裁・調停が必要なのかということから入ることが大事だと思っております。やはり、中小企業の考え方でいくと、紛争になったら基本的に裁判になるという流れだと思っておりますので「国内だったら裁判なのに、なぜ国際になったら、仲裁という知らないものを使わなければいけないか」ということを腹落ちしていただくために、仲裁の必要性を、本当に腹落ちしていただくように話すというのが大切です。

やはり、国際仲裁や国際調停というと、すごくボリュームの大きな話であり、うちのような小さいところは関係ないと思ってしまう会社も多いので、関係があるし、裁判では不都合が多いという導入部分をきちんと説明するようにしております。

加えて、「平易に」というところは、もちろん分かりやすくというのはあるのですが、なるべくメリットを強調できるようにしています。つまりスピードが速いとか、場合によっては、うまく管理すると、国際訴訟等と比較してコストを抑えられることがあるとか、Arb-Med-Arbのような形を使うことによって和解もできるとか、仲裁申立を示唆し、その後に和解するというのも含めて、仲裁という手段を使うことによって和解でまとめることもできるといったメリットを強調して説明するようにしております。

「平易に」に関連して申し上げますと、JCAAジャーナルは、私も拝読させていただいており、非常に高度な議論がされており、良い雑誌だと思いますが、専門家向けの内容だと思いますので、中小企業から見ると、このような国際仲裁をめぐる議論というのは、難しく感じてしまうこともあると思います。ある意味、議論に深入りすることなく簡単に説明することも、中小企業にとっては大事なのではないかと思っております。

次にビジネス的なメリットも含めた国際取引の全体像の中での説明ですが、よくある中小企業に対する国際取引のセミナーなどでは、国際取引は儲かる、お客さんが増えるといったビジネス目線の説明はされていますが、セミナーの中でリスクについて説明されているかという、必ずしも、そうではないというふうに理解しております。「ビジネスチャンスがある」「マーケットがある」というビジネス的なメリットを強調するセミナーの中でも、取引に関するリスクや紛争になった場合の国際仲裁・調停の必要性ということを一括してご紹介できるような場があるといいのではないかと考えた次第です。

3 閉会