

JCAA仲裁ウェビナーシリーズ(1)

中小企業に役立つ! 国際仲裁～海外取引先とのトラブルを解決するために～
(2022年4月22日開催)

宇都宮中央法律事務所弁護士・ニューヨーク州弁護士

新田裕子 Yuko Nitta

I. はじめに

今回より始める「JCAA仲裁ウェビナーシリーズ」は、主にこれから国際仲裁を利用しようとする企業の方向けに、一般社団法人日本商事仲裁協会(以下、「JCAA」という)が開催したウェビナーの内容を振り返る形で、国際仲裁について分かりやすく解説するものである。第1回目は、2022年4月22日に開催した「中小企業に役立つ! 国際仲裁～海外取引先とのトラブルを解決するために～」の内容を紹介させていただく。本ウェビナーでは、国際仲裁に馴染みのない中小企業をターゲットに想定し、中小企業の顧問業務に携わっている弁護士の立場から、国際仲裁の有用性、コスト、利用上の留意点等について、解説させていただいた。日々国際仲裁の最前線でご活躍されている実務家の方々にとっては釈迦に説法であるが、本ウェビナーの趣旨をご理解の上、ご容赦願いたい。

II. 中小企業でよくある国際紛争解決をめぐる問題

1. 中小企業の国際取引紛争は珍しくない

まず、中小企業は、国際取引紛争と聞くと、大規模なインフラ整備プロジェクトや大型のM&A等を想定してしまい、自社には無縁なものであろうと考えてしまうことがあるが、これは正しくない。シンプルな国際売買契約であっても、代金が

支払われない、商品が送られてこない、送られてきた商品に不具合がある等のトラブルは十分にあり得る。日本の中小企業が多く実践している国際販売代理店取引でも、委託品を返還してもらえない、商標を悪用された、関係解消時の在庫処理を巡り揉めているなど、私自身もクライアントから相談を受けることはよくある。したがって、まずは「国際取引紛争は他人事ではない」と理解することが大事である。紛争というのは、国内取引、国際取引を問わず厄介なものであるが、とりわけ国際取引の場合には、紛争になると文化・慣習の差が顕在化し、全く話が通じないという状況に陥ってしまうことも珍しくない。したがって、このような事態に備えた紛争解決ツールを用意しておくことが必要であり、特に中小企業の場合は、かけられる労力や費用の限界もあるため、「早く・安く・うまく」、解決できるツールを見つけておくことが望ましい。

2. 国際取引紛争を裁判で解決する場合の問題点

中小企業が一番に思い浮かべる紛争解決方法は「裁判」であろう。裁判所は国が設置するいわば公式の紛争解決機関であり、国民から大きな信頼を寄せられている。では、裁判がある中、何故あえて仲裁を選ばなければいけないのだろうか。何故実際に仲裁を選ぶ企業が多いのだろうか。ひとつの端的な回答としては、国際取引紛争を裁判で解決しようとするとは様々な不都合が生じ得るから

である。以下で、具体的な事例をもとに不都合の例を見てみよう。なお、これらの事例はいずれも私自身を取り扱った実際のケースをモデルとしている。

(a) 合意管轄裁判所が相手国の裁判所である場合

- ・機械部品の製造を行う日本の中小企業X社は、イタリアの企業Y社とOEM契約を締結した。
- ・契約書には、Y社がX社に金型を貸与し、X社が金型を別の目的に使用した場合には違約金を支払う条項があった。また、イタリア法が準拠法で、ローマの裁判所を専属的合意管轄裁判所とする条項があった。
- ・Y社はX社が上記条項に違反したとしてローマの裁判所に違約金の支払いを求める訴訟を提起した。

上記の事例のように、相手国に所在する裁判所を合意管轄裁判所と定めると、裁判は当該外国の裁判所で行われることになる。この場合、日本企業としては、いわゆるアウェイ戦を強いられることとなり、よいことはあまりない。上記事例でいえば、X社は、イタリアの裁判という全く不慣れた手続に従わなければならない、裁判の言語はイタリア語となる、イタリア資格の弁護士を雇わなければならない、場合によっては社長や担当者がイタリアの裁判所に出廷する必要がある、など、様々な困難に見舞われることになる。

また、裁判時の不都合に加えて、裁判に至る前の交渉時に「訴えてやる」というプレッシャーがきかせにくいことも大きなデメリットである。つまり、X社の側から訴訟提起することは容易でないので、訴訟提起を示唆しつつ、有利な和解を引き出すというテクニックが使えないのである。これにより、紛争解決ができないままトラブルが長引いたり、不利な和解を強いられる結果となりやすい。外国の裁判所を合意管轄裁判所とすると、裁判時はもちろんのこと、交渉時にも不利な立場に置かれてしまうことが多い。

(b) 合意管轄裁判所が日本の裁判所である場合

- ・日本企業Z社の子会社である現地法人のフランス企業X社は、フランスの企業Y社とローン契約を締結した。
- ・契約書には、フランス法が準拠法で、宇都宮地方裁判所を専属的合意管轄裁判所とする条項があった。
- ・X社は、Y社がローン契約に基づく返済を怠ったので、宇都宮地方裁判所に支払いを求める訴訟を提起した。

上記の事例のように、日本に所在する裁判所を合意管轄裁判所と定めると、裁判は当該日本の裁判所で行われることになる。日本で行う裁判はいわゆるホーム戦である。裁判の手続は慣れたものであり、言語は日本語であり、日頃から信頼している日本の弁護士に対応を任せることもでき、万一社長や担当者が出廷することとなっても過大な負担ではない。しかしながら、日本で裁判ができれば百点満点かというところ、国際紛争の場合、実はそうではない。上記の事例でいうと、訴状はフランス語に翻訳する必要があり、被告に対する訴状等の送達だけで何カ月もかかる。証拠となる契約書類やメールは裁判に証拠として提出するために全て日本語に翻訳する必要がある。また、めでたく勝訴判決を得ても、Y社が日本国内に資産を有していない場合には、フランスで日本の判決の承認・執行を求める必要があり、更に時間とコストがかかる。これは、中小企業が目指すべき「早い・安い・うまい」紛争解決とは相反する面が多い。

これに加えて、そもそも、外国企業に日本の裁判所を合意管轄裁判所とすることに合意させるのは通常は容易でないことも指摘しておきたい。外国企業からすれば、日本での裁判は、言葉が分からない、日本企業に有利そうなど、抵抗を感じるのが普通だからである。

上記のとおり、国際紛争を裁判で解決しようとすると、外国の裁判所であれ、日本の裁判所であれ、様々な問題に直面することになる。そこで、このような問題を回避するために、より使い勝手

の良い紛争解決方法を裁判所外で模索する必要があるが出てくる。

Ⅲ. 中小企業が国際仲裁を利用することのメリットとドラフティング上の注意点

1. 国際仲裁のメリット

国際仲裁のメリットについては、今回は中小企業の立場から以下のようにまとめてみた。以下でひとつずつ見ていこう。

- (a) 裁判の問題を回避できる
- (b) 時間を短縮できる可能性がある
- (c) コストを抑えられる可能性がある
- (d) 国際仲裁が和解を促すことがある

(a) 裁判の問題を回避できる

	裁判	仲裁
手続実施者・判断権者	選択不可	選択可 業界に精通している人を選べる 裁判官の清廉性の問題回避
手続のルール	各国の訴訟法	当事者が合意した仲裁規則 送達容易、翻訳必須でない、オンライン審問も可
審理の場所	裁判所所在地	選択可 オンライン利用でより楽
言語	各国指定の言語	選択可
秘密性	原則公開	非公開
上訴の有無	原則上訴できる	上訴できない
執行可能性	各国の国内法や条約による	ニューヨーク条約により執行可能性高い

費用	各国の制度によるが、各自負担又は敗訴者負担	仲裁人の裁量によるが、敗訴者負担が主流
事前の合意	必須ではない	紛争後に合意するのは困難なので事前の合意が必要

国際取引紛争を裁判で解決しようとした場合の問題点は前述のとおりであり、これを回避できることがまずひとつの大きなメリットとなる。裁判と仲裁の相違点をまとめると上記表のとおりである。例えば、仲裁の場合、手続きのルールは当事者が選択した仲裁規則となるため、各国の民事訴訟法に拘束されることはない。仲裁規則の内容は、仲裁申立書の送達はEメールによる送付で足りる、翻訳は必須でない、審問（当事者がその主張内容を口頭でプレゼンテーションしたり証人尋問等を行う期日のことをいう）はオンラインでも開催できるなど、柔軟な内容になっていることが多い。また、手続の言語も当事者が選択することができる。更に、裁判と比較した場合の仲裁の大きなメリットとして、執行可能性が高いことが挙げられる。例えば、中国企業を相手に日本の裁判所で勝訴判決を得たにも関わらず中国企業が任意に判決を履行しない場合、理論的には、中国において日本の判決を承認・執行の上、中国にある相手方の資産を差し押さえるなどしなければならぬ。しかしながら、中国は、日本の裁判所の判決の承認・執行を認めていないため、このような差押えはできない。日本の判決は文字通り絵に描いた餅になってしまうのである。他方、仲裁の場合には、「外国仲裁判断の承認及び執行に関する条約」(ニューヨーク条約)という多国間条約があり、締約国は原則として外国の仲裁判断を承認・執行しなければならない。締約国は170カ国に上り(2022年6月18日現在)、中国、インドネシアなど日本の裁判所の判決の承認・執行を認めていないとされる国も締約国になっている。

(b) 時間を短縮できる可能性がある

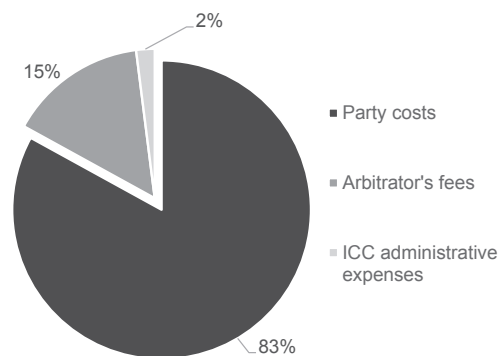
国際仲裁にどの程度の時間がかかるのかを知る

上では、仲裁機関が公表している統計資料が参考となる。JCAAの場合、仲裁廷成立日から仲裁判断日までの平均所要月数は全案件で12.5カ月であり、5千万円以下の案件の場合4.8時間である¹⁾。シンガポールに所在するシンガポール国際仲裁センター（SIAC）の場合、全案件で13.8カ月である²⁾。日本の裁判所で国際取引紛争を解決しようとする場合、もちろん案件の複雑性にもよるが、2～3年もしくはそれ以上はかかることが多いと思われるため、1年半程度で紛争解決が図れるのは早いとあってよいだろう。また、JCAAやSIACを含むいくつかの仲裁機関では、迅速仲裁手続というファストトラックが設けられている。例えばJCAAの場合には、仲裁廷は、紛争金額が3億円以下の場合には6カ月以内に、5000万円以下の場合には3カ月以内に仲裁判断するように努めることとなっている。この制度を用いればさらに迅速な紛争解決が可能である。

(c) コストを抑えられる可能性がある

中小企業にとって、紛争解決にかかるコストは最大の関心事であろう。国際仲裁にかかるコストの項目は、通常、割合の大きい順に、①代理人弁護士費用、②仲裁人報酬金、③管理費用である。裁判と比較してみると、①は自らの代理人の費用であるため裁判でも同様にかかるものであるが、②及び③は裁判の場合にはかからないものである（公務員である裁判官に報酬金の支払いは不要であり、裁判所手数料は管理費用と似た面はあるがより少額である）。しかしながら、②仲裁人報酬金と③管理費用がかかるため、国際仲裁は裁判よりも高いと決めつけてしまうのは早計である。国際商業会議所（ICC）の統計グラフによると、コストの83%は代理人弁護士費用（party costs）であり、トータルコストの大小はこれをいかに節約

できるかにより左右されるからである。代理人弁護士費用がいくらになるか、どのように計算されるかは、当事者と代理人弁護士との合意により決まるものであるが、一般的には時給制が多く採用されている。時給制は、かかった時間に応じて報酬が計上される仕組みであるため、かかる時間を短縮できれば、報酬も軽減できる。したがって、上述の迅速仲裁手続を利用するなどし、手続自体にかかる時間を短縮するのが、代理人弁護士費用を削減するためのひとつの有効な方策となる。他にも、可能であれば仲裁人は3人でなく1人とし仲裁人報酬金を抑える、できる限りオンライン審問を利用し渡航費用や宿泊費用を抑える、適切な手続言語を選択し翻訳費用を抑える、などの工夫もできる。コストに関しては、案件の複雑さ等の事案の性質による部分も大きいいため、裁判の方が安い、仲裁の方が安い、と一概に言い切れるものではない。しかしながら、仲裁においては、コストを抑える工夫は一定可能であるため、代理人弁護士と相談しながら、費用効率の良い紛争解決を目指してほしい。



ICC Commission Report, Decisions on Cost International Arbitration (2015)

1) 2012年から2021年に仲裁判断で終了した全てのJCAA仲裁事件が対象である。https://www.jcaa.or.jp/arbitration/statistics.html

2) 2013年4月1日から2016年7月31日までに開始されたSIAC仲裁事件のうち仲裁判断で終了したものが対象である。SIAC Releases Costs and Duration Study (10 October 2016). https://www.siac.org.sg/images/stories/press_release/SIAC%20Releases%20Costs%20and%20Duration%20Study_10%20Oct%202016.pdf

(d) 国際仲裁が和解を促すことがある

中小企業の中には、裁判や仲裁というのは、本来避けなければいけない最後の手段、一旦これを始めると相手方との関係は完全に崩壊するもの、と考えられる方もいるかもしれない。しかしながら、特に欧米諸国においては、裁判や仲裁は、交渉の延長線上にあるものであり、交渉のツールのひとつとみなされている。したがって、日本企業と外国企業とのビジネスにおいても、国際仲裁申立て、もしくはこれを示唆することで、和解の契機とすることは実はよく行われている。実際にJCAAにおいても、約4割の事件において、仲裁手続開始後に当事者間の和解等を理由に仲裁申立てが取り下げられている³⁾。裁判による紛争解決条項の場合、訴状の送達だけでも相当の時間がかかるなど手続が煩雑であることから、相手方から、裁判までやってくることはないだろうと胡坐をかかれてしまうこともあり得るが、仲裁は申し立てようと思えばすぐに始められるものなので、実際の圧力として機能する。

2. 仲裁条項ドラフティング上の注意点

仲裁条項は、一定の紛争を仲裁で最終的に解決する意思表示であり、この合意があることによりはじめて紛争を仲裁で解決することができる。裁判の場合、当事者間に裁判で紛争を解決するという合意がなくても、訴訟を提起することは可能であるが（専属的合意管轄裁判所を定める合意は、どこの裁判所で裁判を行うかを合意するものにすぎない）、仲裁の場合、仲裁合意がないと仲裁を行うことはできない。仲裁合意は、一般的には取引の契約書の中で紛争解決条項として盛り込むことが多い。紛争発生後に仲裁合意をすることも理論的には可能であるが、関係性が悪化していると現実的には合意が難しいことも多いため、やはり契約締結時に合意しておくことが望ましい。仲裁条項の内容と効果については、学者や実務家の間で様々議論がされているところではあるが、中小企業の実務的な対応策としては、仲裁条項の基本

パターンを決めておくことがおすすめである。例えば、仲裁地は日本、仲裁規則はJCAAとする、以下のパターンである。

【日本語】

この契約から又はこの契約に関連して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仲裁により最終的に解決されるものとする。仲裁地は東京（日本）とする。

【英語】

All disputes, controversies or differences arising out of or in connection with this contract shall be finally settled by arbitration in accordance with the Commercial Arbitration Rules of The Japan Commercial Arbitration Association. The place of the arbitration shall be Tokyo, Japan.

「仲裁地」という概念は、理解が難しく誤解を生みやすいものであるため、若干説明を加えておく。仲裁地というのは、仲裁手続を監督する裁判所の所在地を指す法的概念であり、審問を行う物理的な場所を指すものではない。仲裁を東京（日本）としていても、ニューヨーク、シンガポールなど別の都市で審問を行うことは可能であり、最近ではオンライン審問も増えている。仲裁地という法的概念が重要な理由は、例えば、仲裁判断取消の申立ては仲裁地の裁判所が管轄権を有するため、仲裁にフレンドリーな国を選ばないと、せっかく獲得した仲裁判断が簡単に取り消されてしまうことにもなりかねないからである。

仲裁地の意味を押さえたところで、仲裁条項の基本パターンの説明に戻ろう。気付かれた方もいるかもしれないが、上記はJCAAのウェブサイト上に掲載されているモデル仲裁条項である。中小企業の仲裁条項はシンプル・イズ・ザ・ベストであり、原則として、仲裁機関のモデル条項そのままでよい。これを色々加工しようとするのが失敗の始まりであることが多い。避けるべきなのは、

3) 一般社団法人日本商事仲裁協会（JCAA）「仲裁、実績」。https://www.jcaa.or.jp/arbitration/statistics.html

存在しない仲裁機関名を書いてしまうなど不正確又は曖昧な条項、取引基本契約で仲裁機関Aを、それに基づく個別契約で仲裁機関Bを選択するなど統一性のない条項、仲裁人の資質について細かく言及するなどの必要以上に複雑な条項等である。中小企業の国際取引において仲裁機関のモデル条項に手を入れる必要性があるケースは多くないと思われるが、もし手を入れる必要がある場合には、国際仲裁に詳しい弁護士に相談すべきである。

問題のある仲裁条項を作成してしまうと、仲裁条項の効力が争われ、時間とお金が無駄にかかることになってしまう。具体的には、仲裁手続の中で本論に入る前に仲裁合意の有効性という論点が生じてしまう（本論に入る前に、そもそも仲裁を行えるのかということについて争いが生じる状態）、仲裁合意の無効を前提とした訴訟を別途提起されてしまう、仲裁判断の執行の場面等で裁判所に仲裁合意を無効と判断されてしまうなど、「早い・安い・うまい」紛争解決とは真逆の状態に陥ってしまう。中小企業は、問題のある仲裁条項は不毛な時間とコストを招く最大のリスク要因であることを肝に銘じ、ここでミスをしないようにしたい。

Ⅳ. 中小企業にとっての仲裁機関選択のポイント

1. 世界の主要な仲裁機関

国際仲裁は、基本的に、常設の仲裁機関において行う。世界中には様々な仲裁機関が存在しており、世界的に有名なのは、米国仲裁協会（American Arbitration Association）、国際商業会議所（ICC）の国際仲裁裁判所（International Court of Arbitration）、ロンドン国際仲裁裁判所（London Court of International Arbitration）などである。また、特にアジア圏内の取引については、香港国際仲裁センター（Hong Kong International Arbitration Centre）や先述のシンガポール国際仲裁センター（Singapore International Arbitration Centre）も数多く利用されている。JCAAは日本で唯一の商事仲裁機関である。

2. どの仲裁機関を選択すべきか

仲裁機関を選択する際の一般的な考慮要素は、①国際水準を満たした仲裁規則があるか、②仲裁人の資格要件や候補者リストはどうか、③仲裁機関の事務局によりきめ細やかなサポートが受けられるか、④迅速仲裁、緊急仲裁、暫定保全措置などのオプションがあるか、⑤管理費用の額などである。中小企業にとっては、紛争解決機関を選ぶということ自体にピンと来ないこともあるかもしれないが（裁判所は所在地は違っても最高裁判所の下に設置されるひとつの紛争解決機関であり画一的なサービスを提供しているため）、仲裁機関については、当事者が積極的に選択しなければいけないものである。

こういふと、一体どの仲裁機関を選ばよいかと困ってしまう方もいると思うが、個人的には、日本の中小企業の場合、JCAAを第一候補に据えておくことがよいと考える。JCAAの宣伝をしようとしているわけではなく、私自身クライアントには特別な事情がない限りはそのようにアドバイスしている。理由は、JCAAは、上記の仲裁機関を選択する際の一般的な考慮要素を満たしており、その他にも日本の中小企業にとっての実務的メリットが多くあるからである。例えば、JCAAでは、外国企業も日本人弁護士を選任し、日本語で仲裁が行われるケースが約半数ある。これは、中小企業にとって心理的安心度合いが高く、外国に所在する仲裁機関ではなかなか実現しにくいことであるため、JCAA仲裁の大きなメリットといえる。また、日本の弁護士費用は、諸外国の弁護士費用と比較してリーズナブルな傾向もあるため、日本の弁護士に委任ができれば、企業にとっては、費用面でもメリットがあり得る。また、JCAAでは事務局より日本語できめ細やかなサポートが受けられるため、これも中小企業にとって使い勝手がよい。以上から、私見として、中小企業は、JCAAを第一候補に据えた上で、JCAAでの合意が難しい場合等に備え、シンガポール国際仲裁センター（SIAC）、国際商業会議所（ICC）など、著名な仲裁機関についても一定の情報収集をしておくことが望ましいと考える。

3. 迅速仲裁手続

最後に、中小企業にとって有用であると思われるJCAAの迅速仲裁手続について触れる。迅速仲裁手続は、比較的係争額の小さいシンプルな紛争を短期間で解決することを目的とするものであり、下記の表に例示するとおり、その内容は仲裁機関により若干異なっている。

JCAAの迅速仲裁手続は、紛争金額が3億円以下の場合又は当事者が迅速仲裁手続の利用を合意した場合に、原則として、仲裁人1人の書面審理により、仲裁廷成立から6カ月以内（さらに、紛争金額が5000万円以下の場合は3カ月以内）に仲裁判断が下されるものである。もっとも、当事者は仲裁人を3名とすることを合意することもでき、審問についても、仲裁廷が当事者の意見を聞いた上必要と判断すればこれを行うことができる。また、当事者は、仲裁事件にかかる紛争を調停に付すことを合意し、途中で調停を試みることもできる。すなわち、早期の紛争解決を目指しつつも、当事者の要望や案件の性質に合わせ柔軟な制度設計が可能になっている。コスト面でも、審問を省けばもちろんのこと、仮に審問を行う場合でも手続期間が通常よりも短くなることにより、代理人弁護士費用の節約につながる。また、仲裁人を原則1名とすることで仲裁人報償金を抑えら

れるし、管理料金は請求金額又は請求の経済的価値の10パーセントと比較的リーズナブルである。このように、JCAAの迅速仲裁手続は「早い・安い・うまい」紛争解決を目指す中小企業にとっては強力なツールとなり得るものである。

V. まとめ

以上のとおり、国際仲裁は、国際取引紛争を裁判で解決しようとするとは様々な不都合が生じ得ることも踏まえ、より合理的な紛争解決方法として、国際取引において多く利用されている。トラブルを合理的に解決したいというニーズは、企業規模を問わずに共通のものであるが、むしろ中小企業の方が、かけられる労力や費用の制限から、効率の良い紛争解決方法を見つける必要性が高いともいえる。国際仲裁は、一見すると、難しそう、コストが高そうなど、敷居が高く感じることもあるが、実際は、中小企業の国際取引紛争解決ツールとして非常に有用なものであり、ポイントを押さえた上で、うまく活用をしていただきたい。本稿を読まれた中小企業の方が、国際仲裁が身近に感じられた、国際仲裁を利用してみたい、と思うてくだされば、筆者としては大変幸いである。

機関	請求金額	期限
JCAA	5000万円以下 (反対請求及び相殺抗弁額は含まない)	3か月 (延長可)
ICC (国際商業会議所)	US\$ 3,000,000未満 (約3億円、請求額、反対請求額及び相殺抗弁額の総額。 2021年1月1日以降締結契約に適用される)	6か月 (延長可)
SIAC (シンガポール 国際仲裁センター)	S\$6,000,000未満* (約4億7千万円、請求額、反対請求額及び相殺抗弁額の総額)	6か月 (延長可)
HKIAC (香港国際仲裁センター)	HK \$25,000,000未満* (約3億3千万円、請求額、反対請求額及び相殺抗弁額の総額)*	6か月 (延長可)

*SIACとHKIACについては、金額要件を満たした場合であっても、迅速仲裁手続の適用の可否については、当事者からの申請に基づき、仲裁機関の判断に委ねられる。

資料提供：日本商事仲裁協会