



**GBL国際法務研修基礎セミナーAコース
「国際契約の基礎」**

第12回 国際紛争とその対応

2022年8月25日


一般社団法人GBL研究所

河村 寛治

はじめにー本日の内容

- 国際民事紛争；解決の流れ
- 具体事例の概要（売買取引等）
- 警告やクレーム等への対応
- 国際裁判のイメージ
- 提訴と訴状送達プロセスの注意点
- 日米訴訟手続の相違（送達、ディスカバリー、陪審制度等）と具体的な対応

国際民事紛争と解決に至る時間軸

- 実務上発生するイベントの各フェーズを念頭に最適な紛争解決方法を考える。
 - 契約交渉・・・契約締結上の過失の問題は？
＝契約成立の有無？ 成立時期？
 - 国際取引の実務・・・合意内容の実行
＝合意内容の不履行の有無？

 - 紛争の発生
＝紛争内容の確認？
＝全面的な紛争とならないことが重要

国際民事紛争と解決に至る時間軸

- 紛争解決協議等のフェーズを念頭に紛争解決方法を考えることとなる。
 - 紛争解決のための協議
 - ＝一定の協議・交渉期間が必要
 - ＝ある程度の譲歩は必要: **BATNA**
 - 交渉とは
 - ＝分配交渉; 「ゼロサムゲーム」: 「Win-Lose型」
 - ＝交換交渉; 「プラスサムゲーム」: 「Win-Win型交渉」双方が利益になる交換的な条件が提示され、利益の拡大化を探る。
 - 「統合型交渉」・「協調型交渉」とも

交渉の戦略

- 交渉にあたってあらかじめ計画を練り、それに基づき交渉力を最大限利用し、十分な体制で交渉に臨み、納得がいく形での交渉が行えるように戦略を立てる必要がある。これが「交渉戦略」である。

	交渉成果の重要度	
相互関係の重要度	YES	NO
YES	協調戦略	譲歩戦略
NO	競合戦略	現状維持戦略

交渉の戦略

● BATNA; 交渉の7つのカギ; ハーバード流

	7つのカギ	
交渉の土俵	利益	相手の利益も考え、この交渉で何を実現しようとするのか？
	オプション	自分の利益を実現するための選択肢
	根拠	オプションの理由; なぜその方法か？
交渉の過程	BATNA	交渉が成立しないときの「最良の代替案」
	関係	交渉相手との関係性
	コミュニケーション	相手とのコミュニケーション(交渉時以外も)
	合意	交渉の結末—合意の書面化

自分の利益はなにか



相手の利益はなにか

国際民事紛争と解決に至る時間軸

- 当事者間の取引関係や、協議等の過程を念頭に最終的な紛争解決手段を探る。
- どれを選択するかは、時間と費用、結果見通し、今後の取引関係などを含め、それぞれの長所や短所を比較することとなる。
 - 紛争解決手続・・・裁判、仲裁、調停
＝仲裁が早くて、安いということにはならない
＝情報の開示という点も重要
 - 結果の執行力・・・判決、仲裁裁定、和解
＝国際条約等の締約国かどうか

国際売買取引実務

[契約交渉事例]

アメリカの相手方当事者との契約交渉中であり、先方の提案は米国における裁判による紛争解決となっている。

- ➡ 仲裁や調停を導入する可能性はないか？
- ➡ アメリカにおける裁判管轄を受け入れるかどうか？
- ➡ 裁判管轄を受ける場合、どの州が適切か？
- ➡ アメリカにおける管轄を決めない選択肢はあるか？
- ➡ 管轄を決めない場合に、どうなるか？
- ➡ 管轄を検討する場合に紛争内容は影響するか？
 - ・債務不履行(未払い)
 - ・品質保証等の契約上の義務履行請求
 - ・PL責任の追及など

国際売買取引実務

[トラブル事例とその対応実務]

アメリカの買主からクレームあり、自社製品品質問題に起因して製品回収コストが掛かり、更に人身損害にも発展し賠償問題も発生しているようである。

契約書上は米国における裁判による紛争解決となっているが、結果をどう読み、事業部門にどのように推奨対応案を説明するか？

クレーム発生：警告書

[トラブル対応実務]

アメリカの買主からクレームあり、自社製品品質問題に起因して製品回収コストが掛かり、更に人身損害にも発展し賠償問題も発生しているようである。

□ クレーム；警告書

- 製品起因の事故等により損害が発生しており、補償を要求するための文書
- 通常は、クレームに応じない場合には提訴するとの警告のための文言も含まれる。
- 海外のもの多くは代理人(弁護士)が出状する。
- 訴訟提起の手前で行われる。
- 目的：訴訟を戦わずして相手に要求を呑ませる。

クレーム：警告書

□ 対応

- 警告書を受領した段階で、訴訟はもう始まっていることを意識し、応訴の準備をすること。
- 必ず法務部門が関与することが必修。
- 必要に応じて、現地弁護士に相談すること。
- 訴訟を念頭に、相手から出来るだけバックグラウンドや事実関係などの情報を吐き出させること。
- クレーム案件にかかる資料の整理と同時に、事案を時系列的にまとめておくこと。
- 自発的には非を認めないこと。
- 訴訟にも影響するので、自社側主張の手の内を余り見せないように注意すること。

国際裁判のイメージ

皆さんはどんなイメージを持っていますか？
外国での裁判の経験は？

- 日本
- アメリカ
- EU諸国
- 中国
- アジア(ASEAN)

国際裁判のイメージ

- 相手国の裁判は不利(特にアメリカの州裁)。
 - 裁判そのものはフェアでも何でもない。
 - Home town decisionという言葉の意味。
 - 相手国の裁判は一般的に不利:本当にそうか。
 - 自社側の弁護士も疑う必要がある。
- 相手国の裁判は費用も嵩む。
 - 米国の裁判は高くつく(本当にそうか?)。
 - 実はADR(仲裁)も高い。
 - 弁護士費用だけで数億円というケースも。
 - 特許関連訴訟費用は、それ以上となるケースも多い。
 - 最終的な損害賠償額の大きさ;懲罰的損害賠償も。

国際裁判のイメージ

□ 日本

- ディスカバリー(証拠開示手続)なしー必要証拠のみ
- デポジション(証人裁判前喚問)なし
- 裁判員制度は一部の重大な刑事事件のみ
- 結審まで最低2年
- 損害賠償額は低め(基本的には通常損害のみ)

□ アメリカ

- 巡回控訴裁判所(12の巡回区+連邦巡回区控訴裁判所)
- ディスカバリー制度ありーeDiscoveryも行われる
- 陪審制あり
- 懲罰的損害賠償制度あり

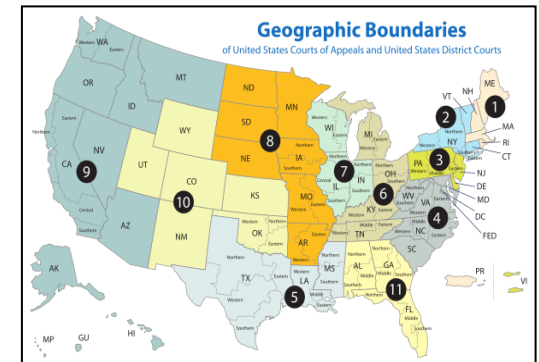
□ EU全般

訴訟費用敗者負担ルール。
それ以外は国によりまちまち。

アメリカの法廷は誰のもの？

アメリカの法制度を取り巻く環境

- 国や裁判管轄(巡回区)が違う。
→ 文化が違う → 社会構造, 法制度も全然違う → リスクの桁が違うアメリカという国...
- 移民の寄せ集まり → 同国民同士でも相手を信用しない。
- フロンティア精神 → 国民皆ガンブラー。
- Deep Pocket (大企業=金持ち) が狙われる!
- 裁判も闘争の舞台の一つ → Performanceである



“Sue first, talk later.”

アメリカの法廷は誰のもの？

。強いものが勝つ。徹底した弱肉強食。
→ 全ては闘争。

闘争を支える独特の法制度。

- ・陪審制度 (jury system),
- ・成功報酬 (contingent fees),
- ・懲罰賠償 (punitive damages),
- ・連帯責任 (joint and several liability),
- * 特にDiscovery, Deposition,
- * 弁護士が多い！(100万人超),
- * 州裁の判事は選挙で選ばれる。
- * 最高裁判事は大統領の指名；任命には上院の助言と同意が必要(終身)。



なぜこのような制度が必要とされているのか？

- 企業は元々弱者いじめをするもの、という企業性悪説
- 弱者・敗者が、**法の正義の下、強者を負かすことの出
来る場の提供** = 裁判所の役目。
 - ⇒ 裁判所は原告を無闇に蹴散らさない。
 - ⇒ Summary Judgment (訴答のみに基づく判決)
 - ⇒ **原告主張を最大限「正」**として扱うべし、との訴訟
法ルールが厳然としてある。

損害賠償訴訟の相場

- 死亡事故 ……最低1億円～100億円/人(和解で1/10)
- 製品不良の集団訴訟 ……10～100億円
- セクハラ訴訟 ……一件30万ドル

国際裁判のイメージ



□ イギリス

- 米国法の元のコモン・ローとエクイティ(衡平法)
- Discovery(Disclosure)あり、Depositionなし
- 高コスト(特にBarristerの費用; QC)

□ ドイツ、フランス、イタリア

- 証拠は廷吏が差し押さえる。(ドイツにはない)
- 全ての論点を最初に提出。
- 殆どが書面審査。証人尋問なし。
- 公判は1-4時間程度。
- 裁判官が判定できないと専門家に振られる。
- 損害賠償は別手続。
- 裁判管轄抗弁は不可。
- 控訴手続きは遅い。(イタリアは訴訟全部が)

訴訟対応実務上の重要ポイント・・・

- 訴状を正確に読みこんでスライド1~2枚に纏める。
- 社内外の関係者を特定し、事情聴取する。
- 社内関係者に証拠書類保全を文書で要請(メール等)。
 - －証拠の隠匿は、刑事罰になる可能性あり。
- 社内関係者には落ち着かせる(不安をあおらない！)
- 期限厳守(しないと敗訴)。延長許可も(~1カ月程度)。
- 社内関係者で「対策チームなど」を結成する。
- 定期的(最低1回/月)な会合と社内関係者間での情報共有。
- 訴訟費用を含め、進捗状況の定期的レビューも。
- 関係者間でのメールでのやりとりを原則禁止する。
- **attorney-client privilege**または**work product privilege**を使って防御を。

* 国際裁判管轄

□ 決定基準の一般的な法則

どれかに該当 → その地の裁判所で提訴してよい。

- 被告所在地
- 契約成立地 (米国法では特に重要・・・**最終署名地に注意**)
- 被告営業所所在地
- 不動産所在地
- 義務履行地
- 不法行為地
- 合意裁判管轄地 (NY州法では\$1 million超の契約金額プラス合意管轄で何のcontactがなくてもNY州での提訴を歓迎！)

被告側反論:

- 上記の否定、著しく公平を欠く、証拠提出難などあるが、否定は一般的に難しいが訴訟競合を逆手に取る手あり。

* 国際裁判管轄

□ 国際訴訟競合

- 第一訴: 米国原告(X)→日本被告(Y)で損害賠償請求。
- 第二訴: Y→Xで責任不存在確認請求。
 - * 関西鉄工事件(大阪地判昭和52年12月22日)

[経過と結果]

- 第一訴と第二訴は並立。
 - 第二訴でY勝訴。
 - 第一訴でX勝訴し判決承認執行の訴を日本で提訴するも、第二訴でY勝訴ゆえ請求棄却。
-
- 被告側の武器。裁判管轄の反論は一般的に難しいが、原告提訴地と別の訴訟で勝訴すれば原告が結果として果実をもぎとれない実質敗訴になることがある。しかしこの判決には異論もあり議論の余地も多い。
 - 米国各州はそれぞれ一国の扱いだが、連邦地裁で同一事件の訴訟が競合すると審理順が決められる等の調整が行われる仕組みあり。

* 準拠法

□ 一般的な法則

- ルール＝国際私法の準則・・・各国規定
- 日本＝法の適用に関する通則法（米国法理に相似）
 - 下記ルール以外は、内国法→居住地法→最密接関係地と遠ざかる順で適用を検討してゆくのが基本。

<骨子>

- 法律行為の成立および効力＝契約に定めなければ行為の最密接関係地
- 消費者＝居住地、労働者＝最密接関係地
- 不法行為＝結果発生地、または加害行為地
- 債権譲渡は条件具備地で集中処理可。

* 準拠法

- 国際条約 – CISG(ウィーン売買条約=United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods) – 下の紛争ケース
 - 締約国間の紛争
 - 準拠法=CISG
 - CISGにも裁判管轄規定が実はある! ...
 - 売買代金不払: 売主は所在地で買主を提訴出来る (57条・但し欧州は別ルール) 多数判例あり。
 - 契約義務の強制執行は各国法の制限あり(28条)
 - 締約国 v. 非締約国間
 - 準拠法=法廷地の国際私法の準則による選択
 - 締約国が日本=法廷地の場合、準拠法=CISG
 - 締約国が中国、アメリカ、シンガポール、チェコ他で法廷地の場合、準拠法=自国法 (1条(b)の留保国)
 - 法廷地: 訴えた者勝ち?

* CISG 第57条

Article 57

(1) If the buyer is not bound to pay the price at any other particular place, he must pay it to the seller:

(a) At the seller's place of business; or

(b) If the payment is to be made against the handing over of the goods or of documents, at the place where the handing over takes place.

(2) The seller must bear any increase in the expenses incidental to payment which is caused by a change in his place of business subsequent to the conclusion of the contract.

演習

Q1. [トラブル対応実務]

アメリカの買主からクレームあり、自社製品品質問題に起因して製品回収コストが嵩み、更に人身損害にも発展し賠償問題も発生している模様。契約書上は米国に於ける裁判による紛争解決となっている。

さあ帰結をどう読み、どう事業部門に推奨対応案を説明しますか？

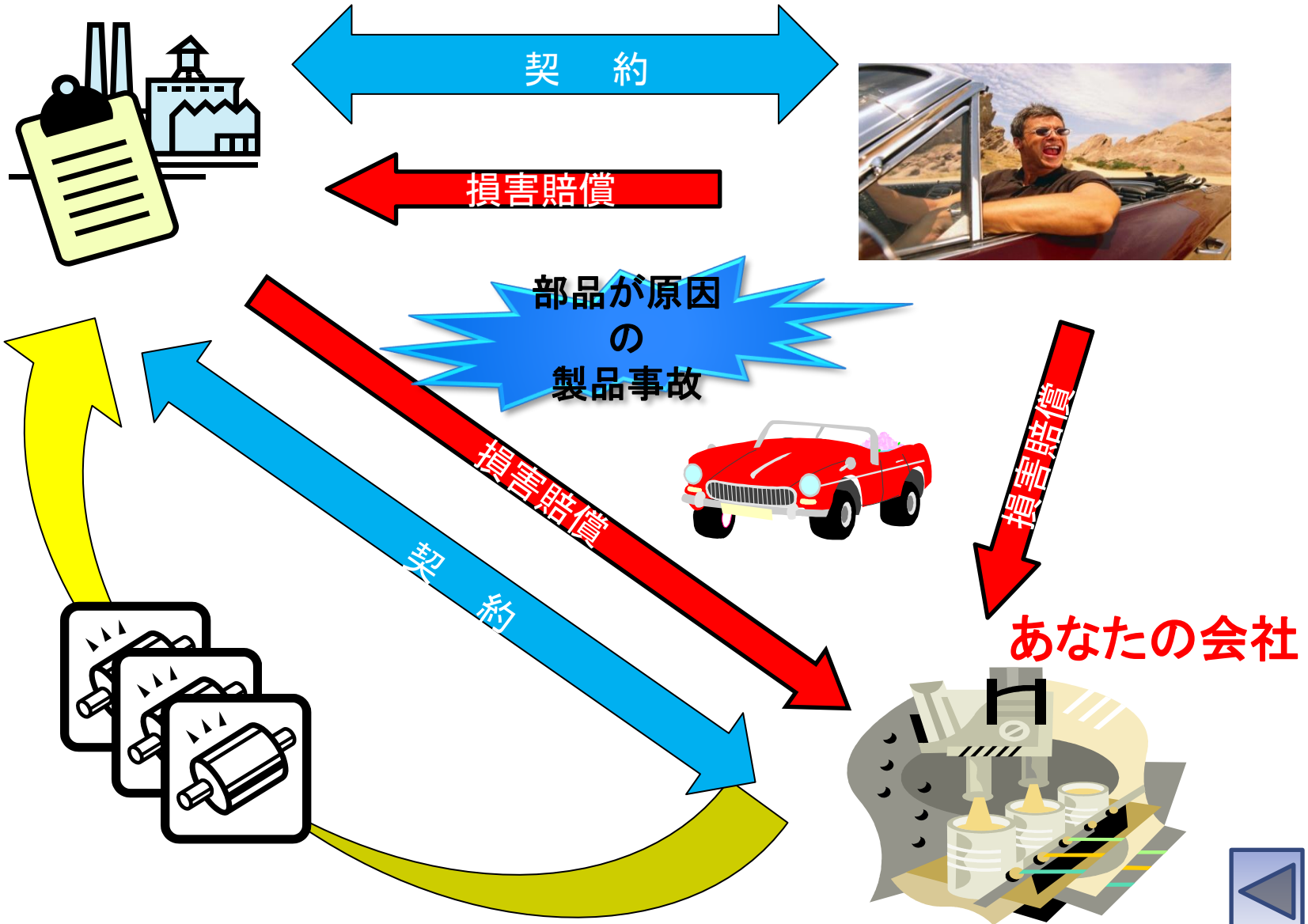
Q2. [契約交渉実務]

アメリカの買主相手との契約書交渉中で、原案は紛争解決は米国に於ける裁判による紛争解決となっている。

さあ、どう取り組みますか？

アメリカの顧客

アメリカの消費者



米国の訴訟制度の特徴



時間軸その2 米国訴訟実務実例より

- モデル・スケジュール(M1=1カ月目)
 - 提訴 [M0]
 - 却下申請(motion to dismiss) [M4]
 - 却下の裁定(motion denied or granted) [M6]
 - 却下棄却上訴,上訴棄却,(連邦裁移送) [M8]
 - Discovery I. [M9-11]
 - 和解交渉 [M11-14]
 - (クラスアクションの場合)クラス認定関連手続,クラス認定否定
 - 多数の個別訴訟化, Discovery II. [M14-M20]
 - 和解交渉 [M20-24]
 - 公判(Trial) [M24]
 - 一審判決 [M26]

契約交渉とドラフティングの実務

□ 基本戦術・実務

- **ボイラープレート条項**だといって、簡単に諦めない。最終的には力関係で決まるものという割り切りも必要。
- 紛争解決場所はどこが良いのか、方法は何にするのか予め決めておく。相手方の準拠法、裁判所は出来るだけ避ける。
- 自社に有利な条件から交渉を始める。
但し、合意にあたっては、最終決着まで留保しておく。
- 決着点は社内を説得して早目に貰っておく。
- 直ぐに折れないこと。最後に争点が煮詰まったところで自社側が是非とも欲しい条件と刺し違えする形くらいの強気で良い。
- 出来るなら最後まで相手が溜息つくぐらい粘る、頑張る。

交渉とは

- 一種の対立利害の收拾のための手段
 - 交渉もゲームの一種である: ゲーム理論
 - 一定の目的・目標を達成するための合意に至る意思決定のプロセス
 - 双方が満足いく交渉が良い交渉である
- * 日本人は交渉下手
- 以心伝心・察し合い: 相手のことを重視する
 - 相手のことを意識しすぎるか
 - 交渉: 権謀術数
 - 手練手札: 交渉術のイメージ: 否定的な印象

交渉・説得の技能

- 問題解決能力
- 交渉力＝説得力？
- 交渉戦略
 - －交渉とは：
 - ・良い交渉と悪い交渉がある
 - －良い交渉とは
 - ・**フェアな交渉**
 - ・Win-Winの関係
 - ・柔軟性、強靭力、持続性、反応力

契約交渉とドラフティングの実務

[モデルシナリオ]

日本のライセンサーと中国法人ライセンシーの知的財産ライセンス契約の準拠法と裁判管轄条項の交渉

- 当初案：相手方の強い主張により、準拠法、裁判管轄共に中国。
- ポイント： 第三国、有利不利の査定、刺し違えの交渉術
- 交渉優先度の設定。(事前に社内承認を取り付けておく。)
 - ① 日本法＋日本の裁判または商事仲裁
 - ② 日本法＋シンガポール(香港)の仲裁
 - ③ シンガポール(香港)法＋シンガポール(香港)の仲裁
 - ④ 日本法＋中国の商事仲裁
 - ⑤ シンガポール(香港)法＋中国の商事仲裁
 - ⑥ 中国法＋中国の商事仲裁
 - ⑦ 中国法＋中国の裁判

契約交渉とドラフティングの実務

● 交渉戦術

- 1: ①は理想だが無理。②③④⑤のどれか、最悪⑥、絶対避けたい⑦。ただし、認可が必要な場合は、やむをえない。
- 2: 一段ずつ「降りる」度にこちらが欲しい条件を一つもぎ取るくらいの構え。一気に落とし所(=⑥)に行くなら最重要交渉ポイントと刺し違えるべし。
- 3: 降りる前に必ず「それでお前の言い分は全部か?」を念押し。さもないと相手方の後出しジャンケンでハチの巣状態
- 4: 中国商事仲裁は比較的フェアで評判が良く、推奨されることが多い。

● 留意点

- 契約締結地＝最終捺印地を可能な限り中国国外に。シンガポール法を準拠法にする場合は同国がベスト。
- 対象財産毎にライセンス相手国の法制度への対応が必要(合併会社への技術供与、商標、著作権)。損害賠償リスクは中国＝高。

契約ドラフティングの実務

- 悪い例:

This contract shall be governed by Japanese law.

- 良い例:

This Agreement and all respect of performance, breach, termination, validity, or any other construction hereof, shall be governed by and construed in accordance with the laws of the Japan.

All controversies, claims or disputes between the parties arising out of, relating to, or in connection with this Agreement shall be finally and conclusively settled by binding arbitration in accordance with the Rules of Conciliation and Arbitration of International Chamber of Commerce in the English language in Tokyo, Japan by one or more arbitrators appointed in accordance with said Rules, by which each party hereto is bound.

米国の訴訟制度の特徴

(1) ディスカバリー (Discovery)

- －証拠収集制度
- －Deposition(証言録取)
- －質問書
- －文書提出命令

(2) 陪審制 (Jury)

(3) 懲罰的損害賠償 (Punitive Damages)

(4) 成功報酬制 (contingent fees)

(5) クラス・アクション (class action)

共通点をもつ一定範囲の人々(＝クラス)を代表して、1人または数名の者が、全員のために原告として訴えまたは被告として訴えられるとする訴訟形態。

ディスカバリー制度

- 米国特有の証拠開示制度
 - 相手方当事者（第三者も対象となる）が有する訴訟に関係する、ありとあらゆる書類等の提出が要求される；提出要求リスト
 - 基本的には、開示要求された書類は提出が；訴訟に関係がないものが対象の場合は、異議申立てで最終的には裁判官の判断となる。
 - 実務的には、書類の整理と仕分けが大変
 - その特徴は、**対象の広範性**、当事者主導で行われ裁判所の介入は極めて限定的、およびその**域外性**にある（Rogers判決）。

ディスカバリー制度

- 最近は、書類がほとんどデジタル化されているので、作業が大変（対象は、個人PCだけでなく、サーバーなども含まれる；e-Discovery: エンロン事件）
- 通常、フォレンジッグによりほとんどの資料にアクセス可能
- 万一、証拠毀損の場合は、制裁金や、相手方当事者の主張事実が推定される可能性が高い。

陪審制度

- 陪審員は、一般市民の中から抽選で候補者を選び、その中から通常12名が選任される。
- この12人の陪審員は、陪審席で、証拠や証人の供述と、弁護士や検事の弁論を聞いて、全員協議し、原則として全員一致で裁判官から独立して結論を下す。それを「**評決(verdict)**」と言う。
- 陪審員はその事件に決着がつけば解任されるが、裁判がなされている間は、陪審員と弁護士等は接触することが禁止されている。
- この評決—事実認定(簡単に言えば、勝訴か敗訴か、有罪か無罪か)—は、「裁判官に対する返事」として陪審員によってなされ、裁判官はこの認定に従って判決を言渡すことになる。時には、陪審員は損害賠償額まで評決することもある。

懲罰的損害賠償

- 独立後、アメリカはいわば「人民による」「人民のための」国家が建設され、そこに陪審制の意義が見える。
- この陪審制によって国民の代表が紛争や事件について判定をすることにより、人民による人民のための司法を確立していった。
- 同じ人民に懲罰を与えることができるのも人民であるべきである、という考え方によることになる。
- それゆえ、紛争・事件を通じての当事者への刑罰・懲罰の適否は、市民の代表である陪審員の判断に委ねられてもよいということになる。
- 懲罰的損害賠償についての事例は、多い。

米国懲罰的損害賠償

- マクドナルドのコーヒーで火傷を負った老女がマクドナルドを相手に起こした訴訟(Liebeck vs. McDonald's Restaurants, 1994)では、陪審評決で損害賠償金として16万ドル懲罰的損害賠償金として270万ドル;計286万ドルの支払を命じた。しかし判決により64万ドルに引き下げられた。
- 判決でも損害賠償額の制限が図られるようになっているがその代表的な判決が1996年5月の連邦最高裁判所によるBMW事件である。

米国PL訴訟

- 連邦地裁に提訴されたPL訴訟の件数は、2000年には約1万5000件であったものが、2005年には約3万件、2010年には約6万件とそれぞれ倍増しており、その後は2015年まで約4万件から6万件の間を推移している。
 - －米国連邦裁判所の統計資料より
- 行政機関の指導を受けて大規模なリコール(無償回収・修理)を実施すると、これを受けて多数の訴訟が提起されることも多い。

米国製造物責任法改正の動き

- 弊害の除去を目的（1996年 連邦製造物責任改革法案）
 - ・ 出訴期限の統一
 - ・ 立証責任(懲罰賠償回避)
 - * 両院を通過するもクリントン大統領が拒否権発動 ➡ 廃棄

- 1998年7月統一PL法を審議開始
 - ・ 州毎の法制度を連邦法として統一
 - ・ 消費者の挙証責任を明記
 - ・ 中小企業の損害賠償責任限度を25万ドルに設定
 - * 討議打ちきり賛成で上院審議なし(51:49)。
 - ・ 州毎に改正作業
 - ・ 米国法律協会(ALI)による「第3次不法行為リステートメント」

- 2005年訴訟濫用抑止法 Lawsuit Abuse Reduction Act
- オバマ政権は、「連邦政府の各部局は、連邦法の優先を定めた過去10年間の規則を見直し、真に法的根拠が確立しているケースを除き、慎重に吟味せよ」と指示

日本企業へのアドバイス

(1) 訴訟社会への対応／訴訟の日常化

- 外国であることの認識／日本の常識で判断しない
- 訴訟をおそれないこと／安易な示談は避ける
- 訴訟およびその判決を得ることが合理的な経営判断のためにも必要不可欠となる場合もある
- 和解のタイミングは失するな
- 専門家の活用
- 訴訟経費
- 想定係争期間
- 判決の執行性の有無

日本企業へのアドバイス

(2) 外部弁護士を使い方

- 外部弁護士利用の必要性の判断
- 社内弁護士の起用方法の検討
- 弁護士事務所の特徴
 - ・訴訟地の弁護士
 - ・仲介的な国内渉外事務所の利用の有無
- 弁護士の選定とコントロール
- 弁護士費用の管理

おまけ

「国際競争力強化に向けた日本企業の法務機能の在り方研究会 報告書～令和時代に必要な法務機能・法務人材とは～」(経済産業省 2019年11月19日公表)

- 日本企業がさらされている大きな競争環境の変化として、
 - ①ビジネスのグローバル化、
 - ②イノベーションの加速、
 - ③コンプライアンス強化

の要請の高まりがあり、そのなかで、法務機能の必要性・重要性も高まっている。

おまけ

- **ガーディアン**としての法務機能の必要性

企業のリスクマネジメントやコンプライアンスを取り巻く環境に大きな変化をもたらし、法務機能の強化が必要となった

- **パートナー**としての法務機能の必要性

事業の企画・アイデア段階を含め、法務機能を活用して、法律や契約を積極的に「使える」「使いこなす」人材を抱える企業とそうでない企業とでは競争力という観点からもますます差が拡大

➡ 法務経験のある経営者(CLO)も必要か



長時間、ご清聴ありがとうございました！

ご質問等は、以下にご連絡ください

kanjikaw@gmail.com