

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1回)議事概要

第1 日 時 令和5年8月10日(木) 午後3時～午後5時

第2 場 所 法務省共用会議室6・7(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、国土交通省

第4 議事概要

1 開会

冒頭自己紹介がされた。また、議事概要を作成し、研究会資料とともに、内閣官房のホームページに掲載することとされた。

その後、法務省及び経済産業省から、配布資料1及び配布資料2に基づいて、これまでの我が国における国際仲裁の活性化のための施策について、その概要の説明がされた。

2 本日の議題(自由討議)

○東委員 まず御説明の方ありがとうございました。どんなことを今日お話できるかと思っ
て考えてはきて、企業法務の立場からそんなにたくさんあるわけではございませんけれども、まずはこの4年間、5年間の振り返りというところが大事になってくるかと思
います。先ほどの御説明の中で、いろいろ兆しは見えつつあるものの件数自体はまだ伸
びていないというお話がありましたが、企業法務に身を置く私の目線からすると、この
5年間の政策はいずれも非常に有効だったのではないかというふうには思っております。他方で件数が増えていないというのは、やはりどうしてもこういった政策というのは
非常に時間が掛かるものですし、後ほどまたお話いたしますが、施策をして有効だ
ったとしても仲裁件数が増えるかというのは、またそこから実際紛争が起きて、それが
さらに解決できなかったときに持ち込まれるということでございますので、非常に時間

が掛かる。その意味ではこれは私の立場からすると、ここでうまく行かなかったからというよりは、今後もぜひ継続した取組をしていただきたいと思っておりますし、もちろんこの4年で見えてきたところでよりピンポイントで取り組めるようなところもあろうかと思えます。その辺りは御相談と思えますけれども、ぜひ継続すべきではないかというのがまず大きなところでございます。

どういったところで有効性を感じたかということでございますけれども、海外の企業と取引をしていく中で、やはり日本の仲裁というのを今までなかなか主張しにくいところがありました。どういったところがそうかと言いますと、基盤整備という言葉が先ほどもございましたけれども、仲裁法を改正してグローバルスタンダードに沿ったルールにしていだいたり、外弁法を改正する、あるいはJIDRCを含めた設備を整えたり、こういった基盤整備があってやはり初めて日本で仲裁をやろうという話ができると思っておりますし、こういった土台がこの4年間で整ってきたのではないかというふうに捉えてございます。

それから2点目としまして、広報・啓蒙活動ということもございましたけれども、これはもう私自身も当社の中でも、国際紛争は仲裁でということ自体は以前からございましたが、この4年間いろいろなセミナーですとか雑誌での連載ですとか、そういったものをしていく中で理解が非常に深まってきたなと私自身は思っておりますし、理解をしている人が面積として増えてきているのではないかというふうに捉えてございます。私の会社の中でも、より仲裁条項のところ意識を持っていろいろコメントですとか、何か契約を作るときにそこに着目したやり取りが増えておりますし、質問も受けるようになってきているというのを感じてございます。

正しい方向に進んでいるのではないかというふうに思っております。先ほど、一方で時間がやはり5年では足りないということを申し上げましたが、これは言わずもがなではございますけれども、やはり日本での仲裁を増やしていくためには、まず日本を仲裁地とする契約を作ると。それで作ったものをその何%か分かりませんが一部は紛争が発生すると。その紛争が発生したものを通常はまずは話し合いで解決することを目指すと思えますけれども、それでも駄目だったときに初めて仲裁に持ち込むということでもございまして、仮に今契約に日本仲裁を入れ込むというのが増えつつあったとしても、その結果がすぐには見えてこないというところは当然ではございますが、やはり言及させていただければと思っております。

今まで申し上げましたのがこの4年間の振り返りというところで感じていることでもございまして、この先さらにどんなことをしていくかというところは、いろいろ今日も御意見がこの後出てくるかと思えますが、私の立場から日ごろの業務で言いますと、どうやって日本仲裁を契約書の中の紛争解決条項に織り込んでいくことができるかと、そのために何ができるだろうかという視点で、日頃も考えてございますし、この研究会の場でも

いろいろとアドバイス、御意見等を頂いて知見や気付きを得られたらなと思っ
ていてるところでございます。

一つは、まず日本を仲裁地とすることについてのメリットが何なのかというところを、日本のいろいろな関係者に理解を深めていってもらおうというのが、これは従前からあるところかと思えますけれども、やはり大事かと思っております。どうしても今まで法務のセミナーという形で、法務あるいは弁護士の方が理解をするというところからスタートするわけでございますが、やはり契約交渉となりますと最終的に決めるのは法務のメンバーだけではなくて会社として判断していく。重要な契約となれば経営にまで諮って決めていくということになるわけですが、どうしても他の例えば価格などは一生懸命会社の法務以外の人も議論しますけれども、こういった紛争解決条項になるともうそこは法務と弁護士で決めておいてというようなことになりがちな論点でございます。まずは、この紛争解決条項も重要なビジネス 이슈 だという認識を持っていかねばいけないですし、そういった認識を広げていけるように、こういった啓蒙活動を通じて法務部門の先にある事業部門ですとか経営陣まで見据えてセミナーをしていければよいかと思っ
ていてるところでございます。

それから2点目として、先ほど中山さんのお話からも少しございましたけれども、必ずしも全ての会社が法務部を持っているわけではない。あるいは持っても非常に人数が限られているというところもある中で、やはり企業にとっては顧問弁護士の先生ですとか日頃相談しているコーポレートの弁護士の先生方に頼っている分というのは非常に大きいと思っ
てございます。では他方でそういった顧問弁護士の先生方が、日本仲裁をぜひとも推すべきだというようなメンタリティになっているかという、私自身が法律事務所で企業法務をやっていた時の感覚からすると、なかなかそこまで頭は切り替わっていないのではないかという認識でございます。そういった意味では、企業法務だけではなくて、やはり実務家である非常に大事なところにいる弁護士の先生方への理解活動というのがやはり大事であるというふうに思っています。

それから、海外の企業にとっても日本仲裁というのはそれなりにメリットがあるというふうに思ってもらえなければ、なかなか契約に織り込んでいけないということになるわけですが、この海外の企業にこのメリットをアピールしていくのはなかなか難しいところかというふうに思っております。ただ、難しいと言っ
ていても始まりませんので、どういったことができるのかと考えたときに、抽象的に言いますとグローバルな仲裁実務家コミュニティとの連携を深めていくということになりますけれども、身近なところで言いますと、例えば日本にありますグローバルな渉外法律事務所、たくさん東京にもござい
ますけれども、そういった先生方との連携あるいはそういった方々を巻き込んでいくような啓蒙活動を例えばやったらどうかですとか、あるいは日本でも当然いろいろなグローバル企業が支店等も持ってビジネスしていらっ
しゃいますので、外に行っ
て広報することも大事ですが、日本の中にあるそういったグローバル企業へのアピールというもの

もあり得るのではないかとといったことを例えば考えたりいたしました。あとは、先ほどの御説明の中でもインバウンド投資にとってもこれが大事になってくるのだというようなお話がございましたけれども、例えば、政府からインバウンド投資に向けていろいろなガイドランスを出すとか、日本に投資する際の契約のひな形等を関係団体、機関等で作るような機会がもしあったとしたら、そういった中にデフォルトの規定として日本での仲裁条項を入れるとかいったことも考えられるのではないかと思います。

長くなりまして恐縮ですが、今申し上げたのがメリット、広報・啓蒙活動をどうしていくかというところがございます。別の視点としまして、そもそもこういった契約が日本を仲裁地とすることに適しているのかということも少し考えてみてはどうかと思っております。といいますのも、日頃実務で契約交渉等を行っておりますと、やはり同じぐらいの交渉力を持った相手方と取引をする際に、どうしても一方の当事者である我々のホームで仲裁しましょうということは受け入れてもらえないことが非常に多い。そういったケースも含めて、どんどん日本で仲裁を増やしていこうというのは少し現実的ではないのかなと思っております。

他方で、今は非常に件数が少ないというお話もございましたけれども、日本企業の方に交渉力がある場合でも、十分な交渉をせずに、公平だから第三国がよいのではないかとというふうに定めているケースもそれなりの数あるのではないかとというふうに推測をしております。例えば、日本企業が強い立場にあるという意味では、海外の会社に下請けに出すような契約ですとか、あるいは、こちらが持っている技術やコンテンツをライセンスするような契約、あるいは代理店を海外で契約するような、そういったケースにおいては、比較的こちら側の方が、交渉力が強いケースもあるかと思いますけれども、そういった場合には安易に第三国にするのではなくて、そこは少し粘って日本企業にとってよりやりやすい形に交渉するというのも一つの手だと思います。また、こちらは推測にはなりますけれども、ひな形で契約を結ぶようなことも企業にはよくございますが、仲裁ではなく、国内でやる場合と同じように東京地裁を専属管轄するひな形を使っていらっしゃる会社ももしかしたらあるかもしれないと思っております。海外の場合にはそこは執行の容易性等も考えて仲裁をデフォルトのひな形に入れていくといったようなことも、セミナーや啓蒙活動を通じてアピールしていくと有益かもしれないというふうに思っております。

最後でございますが、今契約の話ばかりを申し上げましたけれども、やはり海外の当事者に対して、日本仲裁がよいという説得材料をどれだけ出せるかが大事だと思っております。その意味では、例えばでございますけれども、今回改正された仲裁法、非常にこれ自体は大きな一歩でございますが、その解釈も非常に明確で海外の方にとっても分かりやすいものだということですか、あるいは裁判所の実務が仲裁フレンドリーで外国語対応もできるとか、あるいは人材育成にもしっかり取り組んでいるといったことを、引き続き取り組んでいただくとともに、国内外にしっかりアピールしていただく

ということ、企業の立場からはぜひお願いしたいと思っております。し、そういったものがあれば、我々もそれを後ろ盾として、しっかり実務の中で交渉をやっていたらなと思っている次第でございます。以上が私の意見でございます。

○山本座長 ありがとうございます。

○小川委員 改めまして、仲裁協会の小川と申します。先ほど自己紹介のところで述べさせていただいたとおり主たる業務は JCAA に日々申立てのある仲裁・調停事件の管理ということになります。具体的には、その手続きの中で公平かつ迅速に、問題のない形で仲裁の申立てから仲裁判断まで、途中で和解で終わるケースもありますが、そういった形で最終的に仲裁判断を受けた場合には、当事者が納得できるように、そういった中で当事者の負担もできるだけ減らしつつ、かつ迅速に手続を行うためのサポートをしているというのが一番大きな役割ということになります。

先ほど東さんから非常に様々な課題を含めて御意見を頂きまして、思いが共通するところがあります。まず一つですけれども、JCAA の中の話をさせていただきますと、JCAA の仲裁の事件の現場管理を担当しているのは私と、補佐で 1 名、実際当事者・代理人との窓口としてコミュニケーションしたりするのは基本的にはこの 2 名であり、全ての事件について私が現場の責任者ということで管理をしているところです。費用管理等を主に担当する職員がもう 1 名居ます。その計 3 名で日々の事件管理を行っているというのが事実です。

その中で我々の一番大きなミッションは、先ほど申し上げたように、要は最終的に仲裁の申立てがあつてから仲裁判断が出るまで、公正・公平かつ迅速に行えるように日々の手続をウォッチして、場合によっては仲裁人や代理人に対して、いろいろ御連絡をさせていただくと。最終的には仲裁判断のドラフト等をチェックして JCAA が仲裁判断を当事者に送るところまでが滞りなく進むようにウォッチしているということです。ですので、そこで何か問題があつたりして例えば仲裁判断の取消し等になりますと、仲裁機関としての信用に関わることでありますので、そうならないように毎日の業務を行っているところです。

ですので、実際に先ほどの、どういった形で JCAA の良さをアピールしていくかというところだと、一つ思いますのはやはりそういった件数は現状少ないですが、一つひとつの事件で実際に当事者になられた方や代理人の方、仲裁人として選ばれた方が、JCAA の手続はよかったということをもっと思ってもらって、そのことを実体験として経験をしていただいて、それを広めていただくということではないのですが、実際の経験として語っていただく。そのためにきちんと安定した手続を日々行っていくということが、まず現場レベルということでは一番重要なところかと思えます。

実際に JCAA は手続が終わった後に、当事者にアンケートを取ったり、インタビューを受けてくれる人にはインタビューをしたりしています。そういった方に聞いてみると、やはり仲裁を経験してよかったと。今後契約書は、国内国外の記載問わずですけれども、積極的にこういう仲裁を今後検討したいという非常にポジティブな意見が出ていますし、先ほど海外の企業にどういふふうアプローチするかということでしたが、実際に JCAA の事件を経験いただいた外国の代理人の方が、そういうポジティブな意見をいろいろなニュース媒体等で書いていただいたり、あるいは実際にそういった方々が例えば外国でセミナーをするときに呼んでいただいたり、そういったつながりの中で一つひとつ外国に向けてもプロモーションしていく、そういった日々の積み重ねというのの一つ重要かと思います。

しかし他方で、中だけの仕事をしていくということではなくて、当然企業様あるいは弁護士の方に仲裁や JCAA の良さを知ってもらおう活動を、コロナ禍に入って 2、3 年続けてまいりました。特にオンラインでセミナーを国内向けには月に 1 回は開催をして、多い時には 500 名ほどの視聴登録者も頂きながらセミナーを、オンラインをうまく使いながら開催をしていきました。

これからどうするかということを考えたときに、やはりオンラインのセミナーですと、当然 Q&A セッションというようなものもあるわけですが、終わった後に実際のところどうなのかということも含めて、参加された方も含めてですけれども、やはりそういった生の声をきっちり聞いていく。東委員が日々の実体験ということでコメントいただきましたが、正にそういった企業さんにできるだけ日々どういったことが問題になっているのかということも含めて、限られた時間とリソースではありますが、できる限りそういった企業様の、ユーザーの直接の声を聞いてということが、非常に原始的ではあるのですが、コロナが明けて対面で会えるということもありますので、そういった機会というものを一つひとつ作っていくということが重要ではないかと思います。特にそういった正に紛争解決のためのセミナーとまでは行かなくても、例えばこういう団体の集まりがあるとか、中小企業のこういった業界の集まりがあるとか、あるいは、そういった経済団体の集まりというのが、外国でも、日本の商工会等、そういったものも含めてあると思いますので、今まではコロナということもあってオンラインでやっていたのですが、そういったものも可能な限り現地に足を運ぶとか、そういった形で実際に面と向かって一つひとつ JCAA の仲裁が問題なく手続が行われるということについてお伝えをしてご理解いただくとともに、JCAA 仲裁を利用して頂くにあたってもし障害があるとすればそれは何なのかということについて生の声を拾っていくことが、地道ではあるのですけれどもそういった形で、言い方は正しいか分かりませんが日本仲裁のサポーターやファンになっていただけるような方を、腹落ちする形で一つひとつそういったことを積み上げていく、そういった実際に事件を経験された方、そうでない方も含めても、そういった腹落ちし

たことを周りの人にも広めていただく。そういったところの地道な、原始的ではありますがそういった活動というのが今後は非常に重要になってくるのではないかと思います。

このコロナの中でいくつか業界団体や中小企業系のアドバイザーの方ですとか、自治体の中でそういった海外展開についてもアドバイスされていた方とか、いろいろな方にご説明いただく機会がありました。その中で実際にそういったトラブルが起きて、契約中で仲裁地は日本と書いてあることが、こういった意味で重要なのか、意味があるのかということについて御説明をさせていただく機会が多くありました。その中で私がよいなと思ったコメントがいくつかありまして、その一つが、特に中小企業にとって日本の仲裁や JCAA 仲裁というのが、いずれもリスク管理上重要だということがよく分かりました。そうすると、要は誰と交渉するかということを決める段階で、JCAA 仲裁、日本仲裁を受け入れてくれる人と交渉すればよいですねと、そういう条件で受けてくれる方と交渉すればよいですねと、そういうことをコメントいただく、これは一つ二つではないのですが、そういう交渉の仕方自体がよいかどうかというのは分からないところはあるのですが、ただ、そういうふうに仲裁地日本が重要だというふうに認識していただいた上で、そういった取引の始め方もあるのではないかとことを分かっていただけの人をどれだけ増やしていくかということが、すごく地道な話をされていて恐縮なのですが、そういったことが重要なのではないかと思います。

そういったどうしても日本の仲裁機関はリージョナルな機関なのでやはり日本仲裁というのを積極的に選んでいただくというのは、通常は、日本企業であったり、あるいはそれを周りでアドバイスしてくださる弁護士の先生方や、あるいは先ほどお話がありましたけれども、外国の弁護士の方で日本を拠点に活動していただける方、そういった方々にまずは、先ほどの話ではないですけれども面と向かってコミュニケーションをとって、理解をして納得をしていただくということをしつつ、後は外国向けということもありますので、そういったことも別途必要なのですが、コロナ後の活動ということになりますと、そういった地道な活動というものを今後は時間が許す限り追加して行うことが私個人としても重要であるかというふうには思っております。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。それでは、小原委員、お願いいたします。

○小原委員 いま、東委員、小川委員から非常に素晴らしい、かつ網羅的なコメントを頂きまして、私の方で何か追加できることがあるかと少し悩んでいるところではございますが、私自身の経験を踏まえて、若干コメントさせていただければと思います。最初に申し上げたように、私は何も仲裁弁護士になろうとしてなったわけではなくて、元々コーポレートをやっている中、ある時点でたまたま海外での訴訟が非常に増えました。日本企業の海外での活動が多かった時に、日本企業が月 1 で海外の裁判所に提訴されるというケースがある折に、最初の仲裁の 1 件目に関与する機会を頂きまし

た。その時に正にこれが国際紛争解決のあるべき姿だと心から膝打ちをしまして、それから私がやる分野はやはり仲裁ではないのかという話をしている中で、現在のように仲裁の代理人や仲裁人の仕事が増えてきたということです。

何がやはり仲裁の大きなメリットかといいますと、海外の裁判手続の場合、もう御案内のことではございますが、それぞれの民事訴訟制度、それぞれの国の言語、それぞれの国の代理人を使わなくてはいけないというのが、日本企業からすると完全にかき回されるというのでしょうか、ドライバーシートになかなか座れない、海外の手続に振り回されて、その中でどうやって抵抗していくのかというような紛争解決の仕方を取らざるを得ない、これに対して仲裁というのは home ground advantage がないというところで圧倒的にフェアなのですね。そこで私が強調したいのは、紛争解決というのはやはりサービスだと思うのです。これは何か我々が企業に対してこの紛争解決のサービスを使うべきだというよりも、企業自身が紛争解決サービスとしてやはり仲裁は大事なのだと、これでなければ駄目なのだと思落ちして理解してくれる人が増えるということがとても大事だと思っています。ですので、国によっては特に新興国等では、国内の仲裁をやらなければいけない、国内の仲裁機関を使わなければいけないということがスタンダードであるというような形で、ある意味国内の仲裁機関の仲裁事例を増やそうとしている国もあるわけですが、真逆に自由な気持ちで企業、ユーザーに選んでいただくという発想から、そのときのユーザーの目線といったときに、日本企業だけではなく海外のユーザーで、代理人にしても仲裁人にしても日本の仲裁人・代理人だけではなく、海外の仲裁人・代理人、そういったユーザーの目から見て、なぜ日本の仲裁が、メリットがあるのかということをやはりきっちり打ち出していだかないといけないと思っています。

他の仲裁機関の話をするのも何ですが、アジアにある某仲裁機関の方がおっしゃっていたのは、仲裁機関というのは国際空港であると。皆が入って出て行って便利に使ってもらえる、これが我々の仲裁機関が目指しているところであるという言い方をしておられた方がいらっしゃいました。正にそういった発想が大事なのだと思っています。ですので、よいサービスを提供する、そしてよいサービスを提供していることをアピールする、また、実際どうしても日本の仲裁地の理解がまだそれほど進んでいないと日本の仲裁というのは日本国内のユーザーのための仲裁ものだと海外から見られてしまいがちな面もないわけではないと思いますので、そういったパーセプションを打ち壊していくということがとても大事かというふうに思っております。

今回の会議の目的というのは日本の仲裁振興というのが母体というふうに理解しているのですが、やはりユーザー目線から考えますと、日本の企業がどうやって仲裁をうまく使っていけるのかということが最大のゴールの一つではないかと思っています。日本企業が仲裁をうまく使っていくためにはやはり日本で仲裁を経験していないと、日本での仲裁が伸びないと、なかなか日本企業がうまく仲裁を日々の紛争解決に使って

いくというのは難しいのではないかと思います。では、日本企業がうまく仲裁を使って紛争解決をしていくためにはどうしたらよいのか。やはり一番近くに居る日本の実務家が仲裁をしっかり使えるようにならなくてははいけない。ですので、仲裁地日本の振興、それから日本の企業の仲裁の活用、それから日本の実務家の仲裁の活用。これはある意味それぞれ鶏と卵的な関係にあって、それぞれをうまく振興していくことによって相乗効果が発揮されるのではないかと考えております。私はその仲裁地日本を振興していくことになりますと、仲裁というのは御案内のとおりグローバルなスタンダードに基づいて手続が行われているわけですが、日本から情報発信、日本裁判所の判断が世界に発信されれば、日本の裁判所の判断が仲裁に関するグローバルスタンダード作りにも貢献できるわけです。これは国際社会における法の支配を進めていきたい日本政府の考え方も合致するのではないかと考えています。

そうすると、ユーザー目線からどうやってよいサービスを提供するのかということになります。私が先ほど最初に申し上げたように、なぜ仲裁が本当に皆様にとってよい紛争解決手段であるのかということを中心に理解してもらおうということが大事で、既に東委員の方からもお話がありましたように、過去5年間仲裁振興のためにそういった行ってきた施策は本当によかったと思っています。これは今後ともぜひ続けていただきたいと思っています。さらにユーザーの声を反映してどうやって制度を変えていくのかということも考えていかなくてははいけない時かと考えております。これは東委員、小川委員からもお話はございますが、どうやって仲裁の機会を増やしていくのかということも大事になってくるわけですが、私自身日本での仲裁はあらかたとしては増えているなという印象を持っておりまして、ではどういう局面で増えているのかというと、日本への投資の事例では、やはり日本が仲裁地になることは非常に多いのかなというふうに思っております。ですので、日本への投資に関わるプロモーション関係部門に対しては、ぜひ仲裁を振興していただく、すすめていただくといったイベントに、先ほど小川委員もおっしゃったように、JCAAの方がご参加される、または仲裁実務家にご参加されるということで、仲裁も一緒にアピールをして、日本は仲裁地として安全だったと、非常によいところだったということアピールしていくということが大事なのではないかと考えています。

また、日本企業の利用を高めるという意味では、今まで国際仲裁に力を入れてきたわけでございますけれども、国内仲裁というのもやはり一つ考慮に入れていただくともよいのかもしれません。日本企業間の契約の中のひな形にも、日本の国内仲裁、例えばそれこそJCAAの仲裁を入れ込むことによって、日本企業が取りあえず国内仲裁で試して、なるほど一審制でうまく行くかなというようなことを体験していただくというのもよいのではないかとこのように思っております。

日本での仲裁に関わる利便性を高めるということも、ユーザーに対してアピールするポイントになります。日本の審問施設のJIDRCに関しては、現状施設を閉じていると

いう状況ではございますが、やはり日本の審問施設であるということは利用者にとって非常に便のよいところではございまして、私も今ある仲裁を JIDRC でやろうと思っておりましたができなくなってしまったので自分の事務所でやろうかということを考えているところでございます。

ですので、JIDRC ではなかなかチャレンジングなビジネスモデルを作ってしまったわけですが、審問施設の運営のビジネスモデルの仕切り直しということも考えてよいかと思っております、ぜひヒアリングの中では海外でうまく行っている審問施設でどうやって審問施設をやっているのかということもぜひ検討いただければと思います。私が 7 月頭にシンガポールで仲裁をしていた時、マックスウェルチェンバーでは、私の担当した件以外は全くありませんでした。ですので、どの審問施設も常に埋まっているわけではない、それをうまく使っていくのかと、ビジネス的にサスティナブルにしていくビジネスモデルを作るのかということがとても大事なと思います。

また、仲裁には代理人、仲裁人、仲裁審問施設及び仲裁関連のサービスというものが必要になりますが、どうやってこのサービスを日本国内で簡単に使えるようにしていくのかということも、何らかの形で情報発信、それからサポートができるようになればよいかと思っております。

今、日本のユーザーの観点も含めて申し上げましたけれども、海外のユーザーの視点というのもとても大事ではございまして、私が海外の仲裁機関で court member や副所長を担当させていただいた時、彼らは本当にどうやって自分たちの組織が国際的に見えるのかということに腐心しております、私とその court member に入りましたのも、日本企業に関心があるから日本人である私が court member に選ばれたのが本当のところではないかと思っております。ですので、例えば、ターゲットにしているユーザーに近い人を組織の中に入れ、又は組織の意思決定の中に入れていくことによって、自分たちの組織がいかにユーザーに近いところにあるのか、あなたたちの問題意識をちゃんと理解していますということをメッセージ発信していくことがとても重要かと思っております。もろもろ他にもございますが、取りあえず初期的なコメントとさせていただきます。

○山本座長 ありがとうございます。それでは、高取委員、お願いいたします。

○高取委員 今日の発表について書面に Bullet point 的にまとめた方がよいのではないかと考えことでお手元に意見交換用 Bullet points をお配りいただきました。私は立場としては、今回日弁連の推薦ということで参加しております。その他英国仲裁人協会、すなわち人材育成の中核をグローバルに担っている機関のところの、その日本支部の共同代表を務めております。英国仲裁人協会の上級認定仲裁人(F.C.I.Arb.)は、日本人の弁護士の中では最初に資格を取りまして、今や結構増えてきて 20 人以

上になってきたか、正確な人数は分かりませんが伸びてきております。先日も C.I.Arb. の中級コースを法務省さんの方からもサポートいただきましてやらせていただき、今、正に採点中のごさいます、これはなかなかハードなワークなのですけれども、そのレベル感のようなもの確かに底上げされていると思います。これらのコースは教える側も実は認定が必要で、Approved Faculty List (AFL) に掲載されてはじめて講師となります。今のところ日本人は私のみですので、これはまた増やしていくというプロセスが非常に重要だというお話をしたいと思います。

この Bullet points に沿って説明させて頂きますと、第一に「日本」を前提とする部分ですが、当然今までご発表いただいたように、仲裁地として日本を選んでいただくというのはとても重要でこれは第一なのですが、それに限らないという点です。つまり人材、仲裁のプラクティスをできて日本語ができる人の育成も重要です。それからルール等のソフトの面、これは、私は先ほど小川委員から発表がありました JCAA のヘビユーザーですし、迅速仲裁・調停等をやらせていただき、大ファンの一人ですので、非常に使い勝手のよい JCAA のルール、ソフト面も含めて、これはやはり海外に発信していったよいのではないかと考えています。まだそこまではいっていませんけれども、そういうことを含めて「日本」をプロモーションするための国際的発信の増強が第一だろうと思います。

その具体策は何かということで、余り共有されていないと思いますので例として挙げたのは、UNCITRAL による High-Tech Dispute Resolution Protocol のガイドライン作りというソフト面の議論が UNCITRAL で行われています。法務省さんからも UNCITRAL の方に参加されているとうかがい、これは従前イスラエル政府と日本政府による共同提言から始まったものと理解しています。当時、私は日本側からのインプットをすることになり参加をし始めました。この辺の動きは、海外発信に使えると思います。そういう取組は正に国家を挙げて我々も含めてサポートをすべきだろうと考えています。

具体的には、日本型のシビルロー的な仕組みは、例えば、私が使ってみてよいと思ったのは、東京地裁の 22 部型のエキスパートと裁判官の組み合わせ、例えば建築エキスパートと判断権者の裁判官が共同調停するという、世界的に見ると非常に有益なシステムだと私は思います。つまり、国際的に今行われている調停は facilitative、つまり評価を伴わずに交渉促進するところだけがクローズアップされ、シンガポールや香港も含めて主流のようですが、もっと評価型を含めて調停をある種日本の裁判型との組み合わせとでもいいでしょうか、重要な論点については迅速に評価をしていながら調停を進めるという点等、国際的に日本が引っ張っていったよい側面ではないかと考えています。

そのような調停と仲裁の組み合わせによるスピードアップと効率化は UNCITRAL の委員会等でも声を高らかに言っているところですがまだ日本側からのインプットは十分

でない部分もあるかと思えます。この辺は参加されている法務省さんの応援部隊として、協力し、日本からのインプットを UNCITRAL が策定予定のプロトコルや、ガイドラインに入れ込んでいくことも積極的に行い、世界の仲裁マーケットの重要な人材が集まっている UNCITRAL 等を通して、仲裁のコミュニティにおいて、正に「日本」、「日本人」、日本のプラクティショナー、日本のルール、日本の Judicial system のプレゼンスを高めていくことができるのではないかという、これは一つの具体策の提案です。

2つ目に、関連するのですが、Arb-Med-Arb の拡大における日本の指導的な役割です。Arb-Med-Arb というのは釈迦に説法になりますけれども仲裁と調停の組み合わせです。先ほどから出ている仲裁条項を入れていかないとなかなか仲裁の件数は増えないという点は確かにそうなのですが、実は仲裁条項自体がなくても、例えば日本と米国と欧州で標準必須特許の裁判が併行している場合等、仲裁条項が無い場合でも、紛争解決の方法として調停をする合意はできるのです。ここは実は余り気づきがなく、ユーザー側も気づかない、顧問弁護士も気づかない、ましてや担当している訴訟弁護士たちは各 Jurisdiction で hourly で訴訟を継続する方に傾き、調停はトライしないというようなこともあります。つまり仲裁条項というものが契約書に無いシチュエーション、それからまた契約関係にない当事者の間でも調停は試みることができる、そういう事例を私はいくつもやっておりますので、これはやはり相手方に合理的な代理人が付けば、「我々は非常に激しい争いをしているけれども調停をやってみましょう。中身では争っているけれども紛争解決のプロセスでは十分合意できるではないですか」と持ちかけて、合意できる場合も少なくありません。両方にとってコストセーブ、タイムセーブになるし、ずっと裁判をやっているとマーケットでの評判も、双方ともに落ちてくるだけですよと、お金と名誉の無駄遣いをやめましょうということで説得して、相手に合理的なカウンセラーが就いていれば、十分に調停で解決を試みる合意をすることができますし、私としてもそのような経緯で JCAA さんの調停を使った事例もあります。ですので、その辺は余り知られていないのですけれども、実は仲裁条項がなくても調停というものはできるし、また、調停が崩れても、改めて仲裁付託の合意することも不可能ではないと考えますし、そのような事例もあります。Arb-Med-Arb の推進のためには、法務省さんと、投資協定仲裁の推進をされている経産省さん、知財紛争での ADR 推進を図られている特許庁さんの相互協力も重要と考えます。私も経産省さん、IACT のご依頼で、小原先生にも登壇いただき、Standard-Essential Patent も含めてのクロスボーダーの知的財産紛争においてどのように ADR を活用するかというセミナーを行い、コロナのちょうど入りかけの 2019 年に開催しましたが、200 人近くのユーザーが申し込まれました。これはいかに知財のマーケットや企業間で正に時間とコストをセーブして紛争解決をしたいというニーズが大きいかということの表れだったと思えます。それほど大きなニーズがあるので、これを伸ばさなくてはというふうに思っております。

2 番目として、私は英国仲裁人協会の日本支部の共同代表をやっておりますけれども、やはり人材育成というのは人材を研修して教育するだけではなくて、それを通じて要は中身の啓発にもものすごく伝わる。それから、後ほど言いますが、これは何も日本人だけを相手に研修、トレーニングをしているわけではなくて、そこには外国の方、外弁も居るわけです。従って、英国仲裁人協会の認定講師が、今後、例えばオンラインを含めてシンガポールや香港での仲裁研修、それから英国とつないでの仲裁研修、東南アジアをつないでの研修等を担当していけば、新たに認定講師になられた方を含めて、日本の仲裁人が、ファカルティとして各国の仲裁人を教育していくこともでき、なるほど日本にはこのようにいう仲裁プラクティスを国際スタンダードを備えて行っている人たちが十分にいるのだという最大の啓発になると思っています。ですので、その最大の啓発である人材育成というのはさらに進めていかなければいけないと思います。また、多くの顧問弁護士等が誤解している点ですが、例えば、パリで ICC 仲裁しますというときに、何かフランスの公務員が出てきて裁かれてしまうような誤解を持っているわけです。でも裁くのは仲裁人であって、別にパリでやるからといって日本人の仲裁人を選ぶ、日本人を送り込んでやればよいわけです。仲裁機関が裁くわけでもありません。もちろん仲裁機関が持っている規則というツールは非常に重要です。これがどのような内容でそれをどのように駆使してどのようにいうふうに改善していくかということももちろん重要なのですが、最終的に進行して裁くのは仲裁人個人です。ですので、個人の啓発、研修、それから知見を広げていくということがとても重要だと思います。

2 頁をお願いします。C.I.Arb.というのは英国仲裁人協会のことですが、JAA が友好協定を結んでいる Singapore Institute of Arbitrators・S.I.Arb.というものがありまして、これはシンガポールの仲裁人研修機関で、C.I.Arb.のシンガポール支部と共に、元々是一緒だったようなのですが、後に独立して分かれて、政府と共同で人材育成をする非常に大きな組織です。今年の Singapore Convention Week でも、先日来日した Leng Sun Chan 弁護士も、S.I.Arb.の前会長ですが、例えば C.I.Arb.イベントで全面的に協力してスピーチをされたりしています。後は、例えば小原先生が重要職務められている ICC、AAA、ICDR、それから JAMS というのはカリフォルニアベースの仲裁調停機関で私も何度か利用していますが、元裁判官の仲裁人・調停人のリストが非常に豊富で充実しています。そういう機関との連携やフィードバックが非常に重要で、今は C.I.Arb.と連携しての研修が途に就きましたけれども、さらに充実していく必要があります。私の実体験で言うと、ある意味高名でたくさん仲裁はやっていますよという人でも実際組んでみてやってみると国際スタンダードとは言えない進行をする人も存在します。つまり適切な国際的スタンダードを満たしている仲裁をやっていた方が増えていただかないと、逆に仲裁リソースの信用が落ちるリスクもあり、国際的スタンダードを満たすという意味でのプロモーションを日本から発信するの

であれば、やはり C.I.Arb. や ICC 等、国際的な機関の研修を受けて、きちんとこの方は最低限国際的スタンダードを満たしていると言えることも重要かと思います。国際会議や ICCA 等の仲裁関係の会議、情報交換のセミナー等は多くあり、なぜその仲裁人や調停人が頻繁に会議やセミナー等をしているかという、単なるネットワーク作りだけでなく、プラス仲裁に関する実務や有益な論点を共有して、こういうふうに困った状況はこういうふうに進めるといふノウハウを共有、勉強しあうわけですね。そういうのがあるからこそ経験がものを言うのであって、結局そのスタンダードをやはり学習、研修するという意味では、せっきゃく C.I.Arb. との研修を法務省さんのサポートで大々的に行っていますので活用すべきと考えます。例えば韓国等は非常に日本よりも仲裁振興等は進んでいますけれども、意外と聞いてみると C.I.Arb. の研修を受けて F.C.I.Arb. を持っている人等もあまり多くはない。ただ、非常に有名な仲裁人は多くいます。もちろん非常に優秀でケースをたくさんこなされている仲裁人も多くいらっしゃいます。ただ、日本ではせっきゃく途に就いたので、一つの方法として例えば日本にはこれだけの人数の F.C.I.Arb. が居ますと、国際的スタンダードを満たしている人がこれだけ居ますということを発信していける素地が国際的マーケットにおける評判を高める上でも重要ではないかと思えます。ただ単に件数を多くやっているということだけだと、やはり本当にその人は大丈夫かなというのがあります。私の実体験でも高名な方と仲裁廷を組んで、国際仲裁をやったところ、実際仲裁判断を書いて現地で執行できるかどうかをあらかじめ検討することが我々の責務だと申し上げたら「実際にアセットがあるところでどういふふうで執行できるかどうかまで検討するのは我々仲裁人の責務ではない」と叱られたこともあります。このように不適切な仲裁をやられていると仲裁振興には逆効果だと思えます。そういう経験に照らすとやはりトレーニングや最低限の国際スタンダードの共有が非常に重要だと思っています。

それから、仲裁人は ADR 実務家だけではなくてユーザー側、代理人、企業、インハウスに対する研修が重要です。これは C.I.Arb. や S.I.Arb. 等でも実施していますし、せっきゃく今日は企業の方もいらっしゃるで、そういう機会が増やせればよいというふうに、先ほどセミナーのサジェスチョン等がありましたように強く思っています。ただ、残念ながら仲裁や調停のプラクティスを非常に誤解している、ないしは中途半端に仲裁を経験している弁護士やユーザーも少なからずいらっしゃり、これは実は全く知らない人よりもタフな状況と言えます。例えば、「仲裁をやったことがあるけれども大変な目に遭いました。とてもこれを勧めることはできません。」というような趣旨を言われる弁護士のお話もうかがったことがあります。ただ、その話をよく話を聞いてみると、それは仲裁条項の作り込み方や仲裁人の選び方が不適切だったのであり、適切に遂行しなかった責任であり、仲裁というシステム自体の欠陥ではないでしょうと言いたくなるようなことも少なくありません。ですので、やはりそういう理由も相まって、せっきゃくの仲裁利用のチャンスを逃している企業が多いなというのは痛感しています。

次に法科大学院、大学、司法研修所等での教育、研修、啓発は非常に重要で、これは私も現在東大法科大学院で「英語で学ぶ国際紛争解決」という講義を担当していますが、そういう講義を受ける若い人材のはやはりどんどんマーケットに出てきて、C.I.Arb.の研修等も出て受けてくださったりします。司法研修でも、今月、再来月と選択型修習で講義を行いますし、これらをさらに充実、継続していく必要があるだろうと思っています。

それから次に教える側、研修する側の日本における人材リソースの拡大も重要です。例えば先ほど言いましたけれども C.I.Arb.の Approved Faculty List (A.F.L.) への人材の投入によって、研修の実効性、便宜性が高まるだけではなくて、仲裁コミュニティで日本というのは確かに実力のある仲裁人が多いなというふうに思っていたら、これは強いプロモーションにつながると思います。実際に私が F.C.I.Arb.の研修を受けた時に、香港等の A.F.L.で Chartered Arbitrator という素晴らしい講師が担当されました。これは F.C.I.Arb.の中でもさらに経験を積んで講師としての研修経験も豊富で、何でもこの人たちはこのような難しい、でも起こり得る論点を思いつくだろうというレベルの難しい問題のやり取りをされる、正にソクラテスマソッドで質疑応答をするような講師のトレーニングを目の当たりにすると、このような人材たちを抱えている、例えば HKIAC や SIAC 等は非常に仲裁人のリストが充実しているのだろうと痛感しました。ですので、そういうリソースを高めていくというのは仲裁振興の上でも非常に重要だと思います。

次に裁判所、研修所だけではなくて中目黒のビジネスコートも含めて、司法側の協力も非常に重要だと思っています。これは仲裁関連の紛争解決、すなわち執行や取消し、執行拒絶関連、また調停合意の執行についてはシンガポール条約に調印する上でも重要です。仲裁人や調停人としての人材リソースとしても、元裁判官等は重要なリソースになるのではないかと考えています。そのためには、未だ、JAA 等日本の機関だけでは未だ国際的スタンダードを供給していくリソースに限界があるので、やはり C.I.Arb.ですとか、特に元裁判官をたくさん抱えている JAMS との協力ですとか、情報収集のためのインタビュー等も不可欠ではないかなというふうに思います。

JIDRC の開設と5か年事業によるポジティブな側面、成果の積極的発信と将来の展望の発信が不可欠とあえて書かせていただきました。これは残念なことに東京施設自体は閉鎖してしまいましたが、大阪の施設は継続しており、事業として行ったプロトコルの作成や研修の成果等ソフトの側面は存続しているわけですね。それなのに、東京施設が閉鎖されたということだけが、外国の方の目から見てもそこだけが強調、発信されており、先日行われた国際仲裁のセミナー等でも、外弁の方が「Embarrassing closure of JIDRC……」というタイトルで講演をされたり、それだけが目立つとせっかくのポジティブな側面が隠れてしまって、先ほど法務省さんから発表いただきましたけれども、人材育成やソフトの部分等を含めてせっかく花が開いてきているわけですが、そ

れが適切に発信されていないことがもったいないと思います。closure というところだけが独り歩きして、他の側面が発信されないのは、やはりもったいないどころか、逆にせっかとお金を投入して JIDRC というものを作っているような活動をしてきたことが、逆効果になってしまうリスクさえあるということが、外弁や外国のプラクティショナーの目から見た声を聴くと感じます。私は C.I.Arb.等のネットワークで彼らの声が入ってくるので、非常にそこを懸念しています。ですので、オンラインプロトコルの策定や Web ページへのアップ、それから仲裁研修の動画や海外仲裁機関との連携を含む、先ほども発表いただきましたように多数のセミナーをやっている実績啓発活動、C.I.Arb.、JAA と連携した人材育成プログラムや司法修習生に対する研修の実施等、多くの成果を生み、達成しているわけです。これはやはり発信すべきだと思いますが、そこが不十分かと感じます。

それから 5 か年事業の成果、ポジティブな継続・発展をさせるべきであって、今私は小原先生と同様に JAA の方の常務理事をしています。それらとの共同ないしは適切な事業の移行と予算付け、やはりお金も必要です。そこはせっかとお金を掛けてソフトの部分のよいところが伸びてきているのに、東京施設が閉鎖したという一事をもってお金を付けなくなってしまうというのは、これは飛行機が飛び立とうとしている段階で打ち落とすような形になりますので非常にもったいない。それから国際マーケット、コミュニティへの発信が必要ということで、このメモを作らせていただきました。

最後に一つ追加したいのは、やはり仲裁コミュニティと、それから先ほど Standard-Essential Patent の話をしましたが、弁護士を含めた知的財産のコミュニティとの協力も不可欠だと思います。日本の現状を見ていると若干分断されている感を受けます。ここはやはり以前小原先生にもご登壇頂き、私も SEP に関する紛争解決のセミナーをやらせていただいた時に、知財経験の豊富な弁護士に登壇頂き、仲裁プラクティスとの融合、協力をアピールしました。あくまでも傾向ですが、知財を専門分野とされている方達は、例えば、知財は知財専門の裁判所で訴訟をすればよいと、仲裁を選択する必要はない、という方も少なからずいらっしゃる。知財こそ仲裁を活用できることが非常に多い分野であり知財コミュニティと仲裁・調停コミュニティが協調していくことが重要と考えます。それには、法務省さんと経産省さんと特許庁さんが知財関連の紛争分野も含めて連携していくこともやはり重要なことだと思います。諸々ざつぱらんなことを申し上げましたが、以上です。

○山本座長 ありがとうございます。それでは、お待たせしましたが最後に中山委員、お願いいたします。

○中山委員 失礼いたします。私は冒頭説明しましたとおり飽くまでも地方の中小企業の立場でございますので、どういったお話ができるか分かりませんが、結論から

言いますと経産省さんが出しておられた資料 2 に書いています課題で、国際仲裁が認知されていない可能性とございますけれども、全くされていません。中小企業は大体 300 名以下という感じで定義していきます。全体の 99%以上は中小企業でございますが、我々中小企業が国際仲裁していますか、仲裁していますかといっても、ゼロに等しいと思います。特に当社のように海外の企業と直接契約書を交わして取引をする企業は居たとしても少ない。

最近中小企業でよくあるのは、越境 EC を使って中小企業はいろんな取引を海外とやろうなどということをやっているわけですが、あれは結局 EC サイトの媒体がありますので契約書を交わすこともないですし、クリック一つですぐ終わってしまいます。もちろんその中には条項が書いてありますけれども、ものすごくシンプルなものでございますし、あくまでもサイト運営側が都合のよいように記載していることが多くありますので、双方にとってどうだこうだは書いていないと。やはりそういうところだと少額取引が多いので、物が来た、来なかったとか、お金を払ったけれどもうまくいかなかったとか、そんな程度で結局海外との取引をやめよう、よいことにならなかったというふうに、中小企業の中ではそんな印象が多いです。

私は逆でございます、今後の中小企業を守るためにはやはりグローバルな視点も持つことも必要でありますし、大手の皆様も中小企業の活用の仕方の一つにやはりグローバルな視点を持つ地方中小企業が必要だというふうに言っていただけますので、そういった観点で申しますと、今後この仲裁というのを広げていく需要は非常に大きいと私は一つ思っています。同時に、先ほど言ったように中小企業は国際ビジネスをやるということにやはりものすごくハードルが高い、壁があるというような認識もございまして、零細企業に至ってはもちろんそんな余裕はないということで、そのカテゴリーとしては大体 20%ぐらいが対象になるのではないかと思います。その 20%のうちかつ国際ビジネスを推進しなければいけない企業が何社あるかということが統計学上で出てくると、先ほど出ていましたけれども、この仲裁の件数が上がるのがゴールではもちろんない。言い方を変えれば、件数が少ないということはそれだけよい取引しているでしょうし、日本人はやはりそういうところでリスクを背負わない契約をものすごくやりますから、そんなに起きるものではないのですけれども、ただ私の事例で言いますと、当社は 2019 年に韓国国内で裁判になったのです。当社は韓国に支店がございまして、支店間取引ということで我々は韓国企業との取引でございますから、国際裁判にはならず韓国でやりましたけれども、コロナも入って 5 年経って蓋を開けてみると、都合のよい結論が出て、数千万円を当社が負担するということになりました。契約上は、実は全くもって向こうの契約不履行の内容だったのです。納期を守らないであったり、品質担保しないであったり、そういった内容なのでどう見ても当社が書いておいていけば、何ら当社は悪くなかったのですけれども、裁判してみるとそうではないということで、都合よく解釈されて、さらに金利があるといえますか、結局数千万円の損害になっ

たと。それは致し方ないのですけれども、そのときに例えば仲裁ということを書いているれば、果たして結果は違ったのかというのは、社内でいろいろと議論したのですけれども、結論は先ほども申しましたけれども、中小企業ベースでこういった取引をするときに実際問題どんなことが起きているかという、この間もタイやベトナムに行っていたのですけれども、この起業家たちといろいろな対応をした中で、「実際、ここまでのことになったらそもそもビジネスは終わりだ」というところで、実際やはり担当者同士、企業間同士でもうまとめてしまうというのが多いです。お互いにやはりリスクを見ながら契約しますので、余りがちがちにすると数字に影響しますし、もちろんベンダー企業も当社と取引したくないというような事態にもなってしまいますし、何度かお話ししているのですけれども、日本を仲裁にするということを事実として書くのが嫌がりますし、大体シンガポールになってしまうというのは現状ですし、そもそもそんな契約書すら存在しないような、中小企業や零細企業は特にそんな取引をたくさんやっています。

であるならば、どこをフォーカス当ててしっかりと仲裁を広げる必要があるのかというと、繰り返しますけれども、この制度自体の認知は必要で、広げる必要があるのだけれども、それと同時に中小企業の抱える課題、海外にそもそも出ていくというところを二つセットにして広げていく。片や私は日本商工会議所で国際ビジネス推進の委員をやっている中で、どうやったら日本企業はどんどん海外にビジネスを発展していくのかという議論も、全く違う視点ですけれども、その中で、この問題の話は絶対にならないのです。よい方向の話ばかりですのももちろん。そんなときにセットで議論された方が現実的な海外推進になるのかなと私も一つ思ったところです。

あとは、先ほどよい御意見がございましたが、国内仲裁にも目を向けるべきではないかと。正しくそうかなと思います。先ほどの認知度を上げるためには国内仲裁というものもちろんあると。ただ、一方で仲裁のデメリットというものもちろん存在しているわけですので、それがやはり日本人の思想として一回こっきりの仲裁で終わってしまうというのは何か違うのではないかなというような、それは公平なのかというイメージもあるので、そういった面では国内がどこまで広がるのかは疑問ですけれども、国際仲裁に限っては一発で終わらせたいというのは、先ほど言ったコストも掛かるし時間も掛かってよいことは全然ないので、そういったところでやはり重要性というのは中小企業にも周知していく。ただ、やはりハードルをどこで見るかという、中小企業の経営者たちはそこまで難しいことだともうチャレンジしませんので、そこを、少しハードルを下げるような表現の仕方であったり、仕組みや制度にしても取り組みやすいような内容に今後考えていただけることが大事なのかなというふうに思います。

最後になりますが、私自身はこういった制度は重要だとは思っていないので、本当に必要だと思っています。引き続き、実際、私が体験したもめ事などもたくさん話したいことがあるのですけれども、議事録を書かれているので消せと言われてもなかなかお伝えしにくいなという、結構どろどろなお話はもちろんございますから、ただ、本当

にこの間行ったタイとベトナムの経営者が「もう紙切れは意味ないよね」というのは、やはり言われてしまいます。彼らは本当に向こうでは100億、200億円企業なのです。なのに「そんなのはもう要らないよね」と。特にメコン、ASEAN地域は、多分日本の中小企業の取引が一番多いと思うので、そこをターゲットにして考えていかないと、アメリカではこう、イギリスでは、ヨーロッパではというところばかり焦点を当てると、この問題は多分性質が少し変わってくるのではないですか。なので、中小企業に広めるのだとすれば、その中でもメコン、ASEAN。日ASEAN友好も50周年というところを今年で迎えて、やはり今後とも強化していこうというのは政府同士で話をされているのは事実でございますから、そこも一つ考えた上での在り方となるとやはりシンガポールになるのではないかみたいな見え方もできますので、一つそういったところが御参考になればというふうに思いますし、個人的にはいくらでも伝えたいと思います。

○**山本座長** ありがとうございます。また会議の機会を設けてお話を伺えればと思います。

○**中山委員** 今言ってもよければ追加で話しますけれども、よくあるのが送金したけれども物が入らないという話ですね。軽い気持ちで国際ビジネスを始める経営者が本当に多いのです。大した知識がないのにやってしまうものなのです。送金してしまって物が入ってこなかった。逆にお金が入ってこない場合もありますし、浅はかな小さいトラブルがものすごくあるのは事実です。これは仲裁がどうのこうのというレベルではないのです。そもそもそういった安易な取引を繰り返すからこそ起こることであって、しっかりとリスクヘッジを持ちながらやればそういったビジネスにはならないのだけれども、一方で海外の人たち中国、韓国、タイ、ベトナム、フィリピン等の人たちから見ると、日本はやはりビジネスの基準が厳しいということです。少しびびるところもございますので。なので、彼らというのは中小企業だといわゆるファミリー気質でビジネスをしようと寄ってきます。そういうところでどうしても仲良くなってしまって軽視してしまうところが実際あるのです。それでやはり最後はもめてしまう、お金が入らなかったということが山のようにあるのです。先ほど私が言ったように契約書をしっかりと巻いていても、なぜか現地の裁判になると思いきり負けてしまうことも起きましたし、果たしてこの契約書に何の効力があるのだろうかと思ったこともございますし、5年かかって判決が出た瞬間にやはりそういう答えを支店のメンバーも皆さんもすごくアウトプットしていますし、書いていることが正しくて、向こうが大きく納期を遅延して、それに対する報酬を我々に払うという契約内容にもかかわらず、向こうの裁判所は認めなかったという。それも何かよく分からないなと思いつながら、それは国による司法の答えなのだというのであれば、我々は信じて受け取るしかありません。だけれども結局のところですが、我々が契約段階でそのリスクをしっかりとバッファを持ちながら交渉するので、我々が都合のよい契約を作ろうと

していること自体が余りよくないですね。やはりお互いに同じようにビジネスをやっているわけですので、フェアでビジネスしていく上で、かといってぎりぎりを攻められないのもまた国際取引の会社さん、もちろんそうではないところは、レベルの話ではそんなことにならないのでしょうかけれども、中小企業というのはそういうことが実際にあります。

後は、最近多いのは労働者ではないですか。外国人労働者等も、今はたくさん人材を連れてきますけれども、3分の1ぐらいはトラブルを起こして国へ帰っているという現状もございますし、では向こうの組合とお話などをしていると、その組合ももちろん組合費を払って労働者を集めているわけですが、結局どこか行ってしまって戻ったと。それで預けている資金を返してくださいと言っても返してくれなかったり、そんなこともありますし、どこまでも行ってもお金の問題になってしまいますけれども、怖いのは私のように中小企業が板挟みになっている場合。当社は取引先がどうしても日本の大手、商社さんとか、製鉄業界の方とか、電力業界の方とかが安定でございまして、本当に緩めてくれませんか、納期が1日遅れると厳しいお叱りを受けながら、いろんなことを取られると。板挟みになっているからやめた方がよいのかというそうではなくて、やはり中小企業はやらなければいけない。となると、やはりこのバックアップがあれば中小企業はもっと国際ビジネスを推進できるのではないかなという期待感は何となくあると、同じことを言っているかもしれませんが、そこだけを伝えたいかなというふうに思います。思い出せば話はたくさんあるのですけれども、この辺にしておきます。申し訳ございません。

○山本座長 ありがとうございます。各委員からそれぞれの多様なバックグラウンドを持った視点での御意見を賜ることができました。私自身も非常に勉強になることが多かったのですけれども、あと若干の時間が本日残っておりますけれども、もし追加での御発言、あるいは他の委員に対する質問でも結構ですし、あるいは次回以降ヒアリングを行っていくということですので、こういう人にヒアリングしたらどうかというようなことでも、要するに何でも結構ですので、もし追加で御発言の御希望があれば頂きたいと思いますが、いかがでしょうか。

○小川委員 実際のお話をいろいろと頂いたところもありますので、いくつか実際に経験していることなどもコメントさせていただければと思います。まず中小企業の仲裁の利用というところですが、実際ここ3年ぐらい見ると、むしろ大企業の方の動きよりも中小企業の方が当事者になっているケースというのが、年によって半数を超えるぐらいで、中身を見てみますと、やはり申し立てる側、つまり納品したけれどもそれに何か文句をつけられてお金の一部を払わないですとか、そういったものが典型ですが、本人が仲裁条項に気付いていたかどうかはともかくとして、契約書の中にJCAA 仲裁というのが入っていたので、それで実際に直近の例もありましたけれども、

JCAA に実際に申し立てて、相手は中国で、それも企業からすると難癖や言い分のようなものだと思いますけれども、結局仲裁に踏み込んで、弁護士費用も含めて完全に勝って。それでも相手方企業は、裁判所から言われないと払わないというようなことを言われたのですが、その方は現地中国の弁護士の方の協力を得て強制執行の申立てまで行って、した瞬間に全額払われたという、それは数千万円なのですが、場合によっては実際に日本での仲裁等に入ったときに、そういった手続があるのであればということでもうまく交渉がまとまるかもしれないですし、行くところまで行くこともあると思います。行くところまで行くとなったときに、そういうふうな手段があるということは、実際にはインタビューをした時に仲裁していませんでしたと。でもその時にアドバイスをさせていただいた弁護士の方の力を入れて、実際には仲裁に踏み込んで勝ったということになります。

中山委員がおっしゃったように、中身の契約書でどれだけ詰めても、紛争解決条項の書き方がミスってしまうと、手のひらを返されてしまうと結局その契約で書いてあることが全く意味がないというところ。その契約が、そうだったということではないのですが、それが本当に別の裁判、紛争解決条項が書いていないとか、あるいは現地の裁判所になっているとか、あるいは別の第三国が仲裁人になっていないとかによって、当然そのスピードですとか費用ですとか、あるいは日本企業の方がより身近にある申立てをスムーズにすることができたということに関してもかなり変わってくるし、そういうことがあると、実際に相手方と紛争が生じた後の交渉も変わってくるかもしれないので、それは例ではあるのですが、我々が目指しているのはそういった一つひとつの事例を積み重ねていって、やはりそういった形で有効に使えるのだということを、いろいろな方の協力を得ながら話を進めていくということは重要かと思えます。

あと、国内仲裁のことは、結構実は JCAA の中でも少し議論しているところでして、我々は年間で大体 15 件から 20 件で、国内仲裁の純粋な対外要素が伴わない完全な日本企業のドメスティックな紛争というのも実は、まったくない要素もあるのですが、年に 1 件や 2 件ぐらいあって、理由も実際はあります。事案によっては当初、東京地裁の管轄が国内契約で入っていたのですが、実際に紛争が生じた後に、その両方の企業に付いた弁護士の方が、これは仲裁の方がよいぞと、秘密で公正な方に迅速に判断してもらえろということ、それ以外の要素もあるのですが、そういったことで両方の弁護士の方が、これは契約どおり東京地裁ではなくて仲裁に持って行った方がよいということで、仲裁合意をさせていただき実際に申し立てて、それは実は高取先生のお話にもありましたが、仲裁手続中に当事者が合意をして調停に行って、最終的には当事者が妥当と思える線で和解をして紛争解決ができたということで、実際は、これは両方の企業さんからインタビューを受けたのですが、非常に利便性というような点ではよかったということが一点です。

もう一つは、実際にコロナの中に日弁連さんと JIDRC さん、あと JCAA の共催で仲裁セミナーというのを各弁護士会が企画を立てて行うということで、これは、10カ所ぐらいいはあって、基本的にオンラインと一般参加の両方なのですけれども行いまして、その中である県の弁護士会の方と企画を考えているときにタイトルどうしようかという話になりまして、つまり国際仲裁といってしまうと、その弁護士会の会員の弁護士が来ないのではないかという、人を集めるために国際という言葉を取るべきかどうかとか、そういったところを実は企画を立てている段階で、国際と出してしまうと当事者は関係ないと思っている方にも、この仲裁という、これは国際であっても国内であっても公平中立な方に事案を理解していただける方に迅速に判断いただけるというその手段というのは、それは国際国内でも変わらないところがあるので、実際にそういった国内取引の方がメインであって、実は国内取引でもそういった形で実際に活用例があるとか、そういったことも含めて知っていただくという意味で、これは一回使ってもらうとその良さというのが分かってもらえるということもあると思うので、その意味でもし国内の方にそういった仲裁ということの需要があるのであれば、そういったところもやはり掘り下げてチャレンジしていくところも重要なのかなと思います。コメントとしては以上になります。

○**山本座長** ありがとうございます。他に何か追加的なコメント等がもしあればお願いいたします。東委員、どうぞ。

○**東委員** コメントというよりは質問になってしまって恐縮なのですが、高取委員の方からいろいろとご説明いただきまして大変勉強になったところなのですけれども、知財関連、特に御説明の中では SEP のお話がございましたけれども、今私は知的財産部にも居るという中でそちらの方もやっておりますけれども、印象としては知財関連で仲裁・調停を活用している例というのはまだまだ限定的なのかなというふうに思っております。一方で、少し私のコメントの中で申し上げましたが、知財あるいはコンテンツといったところで日本企業は非常に強いものもあると思いますし、仲裁・調停をもっと活用できるところがあるのではないかと考えているものの、では具体的に何かというと、特許の有効、無効等の話は仲裁ではなく当局の話になりますので、どういうところを狙っていくと仲裁・調停が非常に有効に使えるのかという辺りをもう少しコメントいただくと有り難いと思っています。

○**高取委員** ありがとうございます。典型的に、先ほど例として申し上げた SEP 等もそうなのですけれども、技術開発に伴って技術のライセンスをする、またクロスライセンスの可能性もある中での紛争についてはやはり仲裁と調停にもなじむだろうと思えます。トランザクションパーティーとして、供給側と受給側ライセンサーとライセンシー、それが相互に成り立つような事案には有益と考えます。ABA が韓国のソウルで 10 月に

セミナーを行います、ドイツの弁護士と韓国の弁護士と日本の弁護士である私と、知財絡みの、Jurisdiction が複数にまたがるテクノロジー開発を含むテーマでパネルを行います。高度技術のコンテンツやノウハウは守りたい、一方で関連製品の販路の独占は避けたいというように Jurisdiction が交差するときに当事者双方のうまみを合わせるために、ジョイントベンチャーを作り、そのジョイントベンチャーの設立から、最終的にもめて紛争解決でどうなるかというところまで含めてセミナーで議論しましょうという企画です。パネルは当然知財の弁護士と、それからジョイントベンチャーに詳しい外国弁護士、私など知財を含む紛争もやっている弁護士が、4カ国から出てディスカッションをします。そのような、ライセンス絡みやジョイントベンチャー絡みのもの、当事者同士に長い取引関係があり、それなりに信頼関係が継続できるのか、それとも解消してそれぞれの道に行くことをクリアにしたいような場合には、正に仲裁、調停がなじむと思います。先ほど申し上げたように、争っているとその争っていること自体がさらし物になりますので、マーケットで「あの連中はせっかくジョイントベンチャーを組んでも、このように争っているということが裁判だと公開されます。日本の裁判でも裁判官が映るだけでなく傍聴も記録の閲覧もできる。アメリカですと中継放映されたりしますので、そういうことを避けたい。また米国型の大規模なディスカバリー（証拠開示）を避けたい。また、UNCITRAL がガイドライン作成を進めているニュートラル、エキスパートをどのように選ぶか等、正に 5G、AI、中でも ChatGPT 絡みの著作権の紛争だったり高度技術関連の紛争がさらに増えてくると思うので、それらを迅速に解決する必要があります。そのようなマーケットでは、解決機関が 6 カ月でも遅い場合もあります。6 カ月争っている間にもう例えば 5G のテクノロジーの価値が下がってしまう。やはり 2 カ月や 3 カ月でやるとか、そこをどのようにスピードアップするかは今 UNCITRAL で協議しているように、仲裁や調停、その組み合わせ的な手続が非常に馴染むと思います。

また、東委員にもご覧頂いた法務省の Web ページにアップされています、私が解説している模擬仲裁調停動画においても、正に知財関連の開発側とライセンサー側との国境をまたがった紛争で、最終的にビジネス的に Win-Win の interest を見つけて、関連製品を供給して購入することを組み合わせでビジネス的な解決が図れるのではないかという、ある意味理想的な紛争解決方法ですが、そのような例が挙げられると思います。

○東委員 頂いたその動画は拝見して勉強いたしました。高取委員も途中おっしゃったとおり、印象としては、知財コミュニティでなされているセミナーで、仲裁の活用を取り上げたというものを余り見ないように思っておりまして、そこは、これまでの広報、啓蒙の中でいうと、もしかしたら追加でやってもよい一つのフィールドなのかなと思いました。

○山本座長 ありがとうございます。大変重要な示唆を頂いたかと思えます。そろそろ時間ですが、他にコメント等はございますでしょうか。

○小川委員 先ほどの国内仲裁との絡みで、配布資料 1-5 の 6 頁で、その左下の図に香港、シンガポール、韓国で 2011 年、2021 年の新たな国際仲裁の件数は国内仲裁も含むということになっています。実際この韓国を見ますと大体 9 割ぐらいは国内案件で、国際仲裁は 1 割ぐらいで、かなりの数は国内の取引を扱っているということです。ですので、その国内仲裁の手続というのが、いわゆるグローバルスタンダードかどうかはさておき、広い意味で仲裁という手続自体は、当然それぐらいの件数をやっているということは、企業さんもそうですし、その周りに居る弁護士の方も当然仲裁に慣れているところがある。これは韓国だけでなくベトナム等の国もそうなのですが、国内仲裁に全体の案件の過半数以上があつて、そこで実際に経験をしている方が場合によっては国際取引で実際に仲裁を使うということになります。その意味で日本の国内仲裁案件を活性化させるべきなのか、どういうふうに活性化していくのかということがありますが、現状として仲裁に関するそれぐらいの経験値の差がある、あるいは実際に経験していなくても噂で聞いているものも含めて、それぐらいの差があるのだということは我々も日々認識しているところですし、実際取引する上でそういった情報も踏まえて紛争解決条項等を書いていかないといけないのかなということは、資料に関して少し気付いたところで補足になります。

3 閉会