

国際契約とビジネスリスク ～英文契約書に潜むリスクの検証～

江崎康弘（長崎県立大学）

y-ezaki928@sun.ac.jp

1. 研究の目的

わが国が抱える少子高齢化や生産年齢・総人口減少の問題は地方では特に深刻化しており、この対策として地元企業の海外展開に地方行政では注力している。一方、海外では国内では想定できないことが多々発生するのをもまた事実である。グローバルかつ多様に事業展開を推進している大手総合商社各社では全社横断的に集中的にリスク管理を行う組織がある。リスクとはテロ、地政学問題やパンデミックの発生など安全対策に関するリスクと、国際ビジネス遂行時における契約や投資に関するリスクがあるが、大手総合商社では各々のリスクをマネジメントする組織がある。

今回発生した新型コロナウイルスはパンデミック問題の最たるものであるが、地方の県レベルで、新型コロナウイルス問題対策を集中的なリスク管理を展開できた体制がなかったと推察される。「平時的状况のもとでは有効かつ順調に機能しえたとしても、危機が生じたときは、大東亜戦争で日本軍が露呈した組織的欠陥を再び表面化させないという保証はない」これは旧日本軍の組織的敗因を分析した名著『失敗の本質』の序章からの抜粋である。国際ビジネスではテロ、地政学問題やパンデミック、そして契約や投資に関するリスクが発生する可能性が高く、根拠のない楽観は禁物であり、No-go や Exit の基準や体制を堅固に網羅的に構築することが非常に重要である。今回の新型コロナウイルス問題では、九州各県の地方行政では、当初来日中国人観光客激減での地元経済への打撃を懸念する声が多かったのである。しかし、それ以前の問題として、危機発生時に地方行政で集中的にリスク管理を行うプロ組織の構築が喫緊の課題であり、地方メディアもその点を深刻視すべきであろう。

以上を踏まえ、筆者の実務家としての経験と国際渉外弁護士からのヒアリングに基づき、国際ビジネス遂行時における契約や投資に関するリスクのなかで、特に英文契約書に潜むリスクや契約交渉の対処方法などについて検証し、経営資源が限定的な地方中小企業の海外展開時での契約リスクヘッジを目的とした。日本では個人および組織としての企業や行政などにおいて、トラブルが深刻になり裁判や仲裁になることを避けるべく早い段階でトラブルを収拾させる法律的な知見としての予防法務が重要であり、このような予防法務の観点から英文契約書に潜むリスクのなかで特に注視すべき事項に絞って扱うこととした。

2. 問題の所在

現代においては、英語を母国語としない当事者同士であっても、国際契約書は英文で作成・締結されることが圧倒的に多く、グローバル・スタンダードといえる。

英文での契約であるということだけでその契約に英米法が適用されるわけではないが、そこに書かれた文章・言葉の英語としての意味の解釈において、英米法の影響を受けることは否めないのである。また、世界経済をリードしてきた英国や米国の法律、商慣習が国際取引に強い影響を与えてきたという歴史的背景から、国際取引にかかわる紛争の処理において英米法の法理、判例、商慣習が大きな役割を果たし、影響を与えているといえよう。

具体的には、B2B ビジネスなどで欧米大手企業から不平等な英文契約書を突き付けられた場合、新規ビジネス受注への焦燥感や欧米での訴訟リスクなどから不平等条項を受け入れてしまうことが海外ビジネスに不慣れな中小企業に散見される。しかし、契約交渉の優劣が当該企業の利益を大きく左右することは明白であり、ビジネスを遂行するに値する契約書に修正することを諦めないことが肝要である。不平等英文契約書の是正のためには ①どの条項が不利かを見抜く ②不利な条項をどのように修正すべきかを知る ③有利な条項を勝ち取る交渉戦略を立てる の3段階での対応が肝要である（阿部 2018）。

一方で、阿部が指摘するように、日本企業の方が海外企業より交渉上優位に立つ状況であれば苦悩はないが、日本企業が海外企業と契約交渉をする際、交渉上劣位に立ち、海外企業、特に欧米企業から不平等な英文契約書を受け取ることが往々にしてある。日本企業としては、何とか平等な契約書にしようと悪戦苦闘するが、交渉は難航し、結果的に欧米企業が提示した不平等契約を受け入れてしまうことが多い。これは欧米企業の交渉力もあるが、社内に法務部門や知財部門があるような日本の大企業でさえも、契約当事者の事業部や営業部門が「受注したい、販路を拡大したい」など実際のビジネスを優先させてしまう結果ともいえるのである。前述の『失敗の本質』に拠るところの、「声が大きく、威勢が良く、潜在するリスクを顧みず前進あるのみの現業部門が強い」という日本の組織的な欠陥が現存する証左かもしれない。これらを踏まえ、国際取引の現場において、中小企業各社が特に留意すべき契約事項を以降に述べていきたい。

3. 契約書とは

契約書は、当事者の任意、自由意志と専門家の助言も含めた内容の完全理解に基づいたものとされ、誤解、錯誤や理解不十分などでは、法律上裁判所において契約成立の抗弁が認められないとされる。すなわち、契約書は当事者間の完全なる合意に基づく完全条項なのである（名取 2020）。

この点は、英語で Entire Agreement と称され、契約書締結以前の文書、況してや口頭での合意事項はすべて無効であり失効するのである。取引の交渉過程では、各

論が個別に協議されるが、特に複雑な取引では、すべての事項に当事者の完全な合意を得るには6か月以上なかには1年以上の日時を要することもあるとされる。その間、納期や価格などの個別事項に合意が得られれば、Letter of Intent(予備的合意)として覚書が作成され、署名される。このLetter of Intentに記載された個別の合意事項が整理の上まとめられ最終的な契約書が作成(preparation)され、署名(execution)、交付(delivery)されると契約書としての効力が生じる。英米法(コモンロー)固有のParol Evidence Rule*(口頭証拠排除原則/法則)は、契約書の効力発生以前の合意事項を排除することである。なお、契約締結以前の合意事項であるLetter of Intentなどを契約書に添付すれば、その効力を維持することが可能となる。

契約条件の変更は、権限を有する代表者の署名や記名・押印がある文書によってのみ可能となるとされる。加えて、契約書にはすべての契約条件や条項を網羅的に記載されることが必要であり、日本での契約書などに散見される「本契約に記載されていない事項については、別途当事者間で誠意を以って協議する。」などの曖昧性は英文契約書ではあり得ないのである。契約締結後に契約当事者間でトラブルが発生した場合、契約の相手先である海外企業では、当然ながら従来の関係性や人間関係などを一切考慮せず、契約書記載事項がすべてとして対応するのであり、また裁判管轄権や準拠法が日本以外の場合、海外の裁判所は契約書記載内容のみに基づき判断を行うのを常とするのである。

3. ケーススタディ

今回は、中小企業各社から頻繁に照会される以下4項目に関して、ケーススタディとして述べることとする。

(1) Force Majeure

「不可抗力」という用語の定義が不明な契約書が散見され、何が不可抗力に該当するのを巡ってトラブルの原因となりかねないのである。

(2) 裁判管轄権・準拠法

国際取引を行うに際してどの国の法令が適用になるか、つまり裁判管轄権と準拠法が重要な要素となる。通常、日本企業と米国企業との取引であれば、日本企業は、日本での裁判で準拠法は日本法、米国企業はニューヨークでの裁判でニューヨーク州法を要求するのが常であるが、どのようにして妥協点を見出されるかを検証したい。

(3) 使用言語

海外企業と契約を結ぶ際には、英語で契約書を作成するのが一般的だが中東ではアラビア語が優先し英文は補助とされることを要求される場合がある。

(4) 貿易取引条件

インコタームズ 2000 で規定されている 13 の定型取引条件の中で、E タイプ (EXW) F タイプ (FCA, FAS, FOB) および C タイプ (CFR, CIF, CPT, CIP) の 3 つのタイプ 8 つの条件では、日本企業が売手の場合、リスクは限定的であり、3 つのタイプ 8 つの条件の中から選択するのが望ましい。しかし、欧米企業などでは D タイプ (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP) の 5 つの条件、特に DDP を指定してくる場合が多いのである。その対応策を検証したい。

4. まとめとインプリケーション

経営資源が限定的な中小企業の海外展開時における契約リスクヘッジを目的と英文契約書に潜むリスクや契約交渉の対処方法などについて述べてきた。中小企業の海外企業との契約締結に際して、契約書の重要性の認識などを提言したい。

参考文献

- 阿部隆徳 (2018) 「アメリカ企業からの不平等英文契約書への対処法」『知財管理』 Vol. 68, No. 7, pp860-869
- 北山修悟 (2011) 「国際物品売買国連条約第 79 条に関する過酷裁判例と仲裁判断例」『成蹊法学』第 74 巻
- 絹川恭久 (2016) 『国際弁護士が教える海外進出でやっていいことダメなこと』レクシスネクシス・ジャパン
- 絹巻康史 (2009) 『国際取引法』同文館出版
- 田中雅敏 (2020) 『事例に学ぶ、中国・ASEAN ビジネスで成功するための 3 つのポイント』海外ビジネスセミナー、福岡銀行本店ビル、2020 年 1 月 20 日
- 名取勝也 (2020) 『海外企業との契約交渉のポイント』航空機産業における海外ビジネス戦略セミナー、TKP 博多駅筑紫口ビジネスセンター、2020 年 1 月 27 日
- 範雲涛 (2008) 「中国ビジネス とんでも事件簿」 (PHP 新書)
- 宮野準治・飯泉恵美子 (2011) 『英文契約書の基礎知識』The Japan Times

WEB 資料

- 伊澤大輔弁護士 <https://www.chintaikeiei.com/column/00001530/3/>
- 片山法律事務所 <https://www.mkikuchi-law.com/>
- 寺村総合法務事務所ホームページ <https://www.eibun-keiyaku.net/>
- 弁護士法人クラフトマン
http://www.ishioroshi.com/biz/kaisetu/keiyaku/eibun_keiyaku/index_e/entire-agreement/
- レックスウェル法律特許事務所
<http://www.lexwell.com/Jp/Adjudicative%20jurisdiction%20and%20Governing%20Law.htm>