

日本の仲裁活性化と重くなる傾向の仲裁手続

柏木 昇

東京大学名誉教授・中央大学法科大学院フェロー

I はじめに

国際商取引学会の2017年全国大会での私の報告の題名は、「重くなる傾向の仲裁手続と日本の仲裁活性化」の予定であったが、中心的問題は日本の仲裁の活性化にあるので、順番を逆にした。また、本論は、まだ試論の段階であり、検討や確認を要する問題や主張が多く含まれている点をお詫びしなければならない。現在、政府では、日本での国際仲裁活性化のための必要な基盤整備が検討されているようである。これを機会に、低空飛行を続けて居る日本の国際商事仲裁がさらに活性化されたいへん嬉しいことである。

II 国際仲裁活性化と競争

国際仲裁を一つの市場とみた場合に、日本での国際仲裁を活性化し、国際仲裁の仲裁地を日本に持ってくるためには、日本仲裁が他の紛争解決システムとの競争に勝たなければならない。特に、すでに国際商事仲裁の取扱で周回遅れの日本に先行する外国との諸機関との競争に勝つ方策を考えなければならない。日本の国際仲裁の活性化は、市場開拓と競合他機関との競争に勝つというビジネスの観点から検討しないと、机上の空論になりや

すい。競争に勝つためには、他の競合仲裁機関より、質のいい仲裁サービスを安く提供する必要がある。そしてなによりマーケティングが必要である。そのようなことが可能であるか、可能であるとすればどのようにして、それが可能であるか、を検討しなければならない。幸い、日本を除くアジア地域では、国際仲裁案件は増加基調のようである¹。日本が国際仲裁で低空飛行を続けている原因を取り除き、他の競合仲裁機関にはない特徴を出すことができれば、日本の国際仲裁活性化も不可能ではないだろう。

III 日本を仲裁地とする国際商事仲裁のマーケット

1 日本での仲裁活性化を考える場合には、従前から日本商事仲裁協会（JCAA）あるいは海運集会所（TOMAC）の規則による仲裁を考えてきた。しかし、この二つの仲裁機関による機関仲裁以外にも、外国に本拠を置く仲裁機関の日本での仲裁も考慮すべきである。東京でInternational Chamber of Commerce (ICC)や International Centre for Dispute Resolution (ICDR)やSingapore International Arbitration Centre (SIAC)や Hong Kong International Arbitration Centre (HIAC)やKorean Commercial Arbitration Board

¹ NBL1109号46頁の表参照

(KCAB)や China International Economic and Trade Arbitration Commission) などの諸外国に本部を持つ仲裁機関の仲裁が日本で行われれば、日本の国際仲裁は活性化し、日本企業の便宜でもあるし、日本の弁護士の国際化にも貢献することになる。

諸外国の仲裁機関の多くは、国際仲裁の他、多数の国内仲裁事件も扱っている。日本では、国内仲裁はほぼ無にひとしい。これは、日本における商事仲裁の競争相手が日本の裁判であり、日本の裁判がスピードにおいて仲裁とほとんど遜色なく²、しかも日本の裁判官の質が非常に高く、腐敗もなく、一般の信頼を得ているからである。この点は、他の仲裁機関が、国際仲裁ばかりではなく、かなりの数の国内仲裁を扱っているという状況に比べて、日本の仲裁を推進する上ではおおきなハンディキャップとなる。他の仲裁機関が、国内仲裁の手数料収入などの基盤の上に国際仲裁を発展させればよいのに対し、日本の仲裁を考える場合には、この国内仲裁の基盤がないから、仲裁機関の財政基盤を考える上でも、仲裁人の養成や、仲裁機関事務局のサービス体制を考える上でも、そのハンディキャップは大きい。

2 日本の国際仲裁の三つのマーケット

(1) 日本企業が締結する国際契約

これは三種に分かれる。まず、日本の企業のバーゲニングパワーが、海外の契約相手より強い場合である。たとえば、日本のメーカーと海外の販売代理店契約の多くがそうであ

る。この場合には、日本企業の法務部がしっかりしていれば、ほぼ例外なくJCAAの仲裁規則に従い日本で仲裁をする仲裁条項が規定されていると思われる。したがって、日本仲裁活性化の観点からは、マーケットは開拓しつつした状態にあり、大幅な新規顧客の獲得には結びつかないだろう。

次に日本の企業のバーゲニングパワーと海外の契約相手のバーゲニングパワーがほぼ同程度である場合である。この場合には、仲裁は第三国仲裁になるだろうから、この場合も、日本仲裁のマーケットとしては小さい。

最後に、日本の企業のバーゲニングパワーが海外の契約相手のバーゲニングパワーより弱い場合である。この場合は、契約相手国の仲裁に合意せざるを得ないことが多いだろう。したがって、日本企業は国際仲裁マーケットでの顧客としては、新規開拓する余地が少ないということになる。

結局、日本企業相手の国際仲裁マーケットはこれ以上伸びないことになる。しかし、本当にそうなのか、ということは慎重な検討が必要である。日本企業が、国際的契約紛争解決方法の検討に関して、非常にナイーブで、そのため日本での仲裁あるいは裁判管轄を強く主張しない、ということは十分に考えられるからである。

(2) 外国企業、とくに東アジアの企業、アメリカ西海岸の企業

これらの地域にある企業が、他の国にある企業と契約を締結する場合に、中立第三国の地の仲裁として日本仲裁を選ぶ可能性はある。実際にも数は少ないがそのような仲裁が

² 日本の民事事件の第一審の判決が出るまでの平均審理期間は8.7ヶ月である。最高裁判所事務総局、第7回裁判の迅速化に係る検証結果について、NBL1108号 5頁。控訴・上告事件の審理期間も含めた平均審理期間は公表されていない。NCAAの平均審理期間も公表されていない。仲裁と裁判のいずれかが他方にくらべて大幅に時間がかかる、という情報もない。

日本で行われているという情報がある。具体的には、中国、韓国、台湾、アメリカ西海岸の企業がその対象となろう。フィリピン企業も日本仲裁を利用する可能性はある。そのようなマーケットを考えた場合に、最大の競争相手はKCABとなろう。韓国では、官民一体となって国際仲裁のハブとしてのKCABによるソウルでの仲裁を応援している。しかも、KCABは多数の国内仲裁事件も扱っており、その方面からの収入基盤があるのに対して、日本での仲裁は国内仲裁マーケットが皆無であり、そこからの収入が期待できないというハンディキャップもある。このマーケットでKCABとの競争に勝つためには、少なくとも施設及び人的組織の面、財政基盤の面でKCABに遜色のないものにする必要がある。HKIACも強力な競争相手となろう。ただし、香港の政治情勢をみると、HKIACが、いつまで、中国本土の影響を排除し独立を守ることができるか疑問なしとしない。将来的には、HKIACは、SIACとの競争に負けるようになる可能性がある。

おそらく、インド以東の東南アジア諸国での国際仲裁マーケットにおいてすでに評判を確立し政府の多大な支援を受けているSIACに勝とうとすることは、資源を無駄につかうだけに終わるであろう。

それ以外に、中南米、ヨーロッパ、中近東、アフリカ諸国の企業がアジア以外の企業と締結する契約の仲裁については、日本の仲裁マーケットとして、有望とは思えない。

(3) ICC仲裁と日本仲裁

上記Ⅲ1に述べたように、目的はJCAAやTOMAC仲裁だけの活性化ではなく、日本でのICC仲裁やAAA仲裁が活性化をふくめた「日本での仲裁」の活性化が現在の仲裁関係者あるいは司法関係者の目的である筈である。と

くに、なかでも日本でのICC仲裁の活性化を促進するメリットは大きい。日本でも、毎年数件のICC仲裁が行われているようである。私が日本でのICC仲裁の仲裁人をしたときの経験から言えば、ICC仲裁のための審問室も事務局機能も日本にないということが、非常に大きなネックとなると思われた。ICC東京事務所はあるが、ICC東京事務所は、仲裁の事務局機能は一切果たさない。したがって、仲裁人と当事者、あるいは当事者同士の連絡や書類のやりとりは、仲裁人自ら、あるいは当事者自らが行わなければならない。審問場所のアレンジも、私が扱った事件では、申立人あるいは被申立代理人の弁護士事務所が手配していた。両当事者代理人が協力的であれば、比較的問題なくこれらの事務処理は解決する。しかし、一方当事者が遅延作戦を取ろうとしたような場合を考えると、仲裁手続の事務局が近くにないことは大きな問題になりかねない。

ICC仲裁のもう一つの利点は、これまでICCが積み重ねてきた経験とその名声を利用できることである。ICC仲裁に慣れた仲裁人も弁護士も多い。“JCAA Who?”という海外企業でも、ICC仲裁なら受け入れるという企業が多いように思われる。そうでなくとも、日本で利用できる機関仲裁の数が多いことはよいことである。仲裁判断案をICC仲裁裁判所がレビューする制度も、仲裁判断の質を担保する観点から魅力的である。日本企業が締結する国際契約交渉においても、東京でのJCAA仲裁を主張する他に、東京でのICC仲裁が選択肢として主張できれば、仲裁地を日本に持ってくる可能性はかなり高まるだろう。

(4) 日本仲裁が売り込むべきメリット

日本仲裁が、KCABやHKIACとの競争に勝つためには、他の仲裁にはない特徴を出さな

ければならない。審問室などの施設の充実もその重要な要素であるが、施設が立派だから東京で仲裁をやろうという企業は日本にも海外にもほとんどないであろう。

最大の「売り」は、早さではなかろうか。拙速主義は避けるべきであるが、現在の日本仲裁の手続きでは枝葉末節の議論や立証に時間を使うことが多いように思われる。とくに、コモンロー系の弁護士事務所が当事者代理人とあるいは仲裁人となると、その傾向が強まる、というのが私の経験である。たとえば、最初の手続き指示書は日本人の仲裁人であれば2～3頁ですむものが、コモンロー系の弁護士が関与すると30頁にもなったりする。書類提出命令も、日本人の仲裁人で日本の弁護士が当事者代理人である場合には、ほとんど要求されないが、コモンロー系の弁護士が参加すると、アメリカの訴訟ほどではないにしても、書類の提出が要求される。コモンロー系の弁護士には、争点の重要性の大小にかかわらず絨毯爆撃的にすべての争点を徹底的に争う傾向も強い。当事者代理人には、仲裁人がどの争点にどのような重要性あるいは意味を込めているかが分からないから、クライアントの利益を考えれば念のために絨毯爆撃的主張をせざるを得ないことは良く理解できる。争点整理において仲裁人の強力な仲裁手続き指揮が発揮できればかなり合理的な仲裁審理ができるように思われる。この点で、仲裁人経験者が集まって国際仲裁ケースマネジメントのガイドラインを作成し、仲裁手続きを簡略化し合理化すれば、現在の日本仲裁に要する時間はかなり短縮できるのではないかと考えている。審問は原則として1回で済ませるべきである。

当事者の弁護士が時間制で報酬をチャージする場合には、手続期間の短縮は、当事者が

負担する仲裁費用を大幅に減額することにもつながる。KCABのパフレットによると、KCABの平均仲裁期間は11ヶ月とのことであり、すくなくともこれより短い平均仲裁期間で仲裁手続を終わらせるように関係者が知恵を出し合う必要がある。

仲裁人として、一流の仲裁人に仲裁人としての仕事を依頼できる、ということも魅力である。たとえば、KCABでは、イギリスの著名な仲裁法の参考書の著者であるGary B. Bornが仲裁人リストに名前を連ねている。日本でも、International Bar AssociationやLaw Asiaの会長経験者である弁護士もいるし、谷口安平先生のようにWTOの紛争解決機関の上級委員会委員を務めた世界的に有名な方もいらっしゃる。こういう方々を仲裁人リストに含めると同時に、ターゲット市場である韓国、中国、台湾、アメリカ東海岸の著名な仲裁人あるいはスーパースタークラスの弁護士も仲裁人リストに名前を連ねていただく必要があろう。このような多彩で有能との評判の仲裁人を用意することで、第三国の企業はより安心して日本仲裁を利用することができるようになる。

IV 日本仲裁サービスセンターの必要性

1 サービスセンターの業務

日本での仲裁活性化の主体が、JCAAとTOMACに限られず、日本でのICC仲裁をはじめとして、他国の仲裁機関の規則による日本での仲裁手続も同時に活性化させることを考えるなら、JCAAあるいはTOMACとは別に仲裁事務サービスを提供する機関を設けることが望ましい。仮に、そのような機関をJapan International Arbitration Service Center（国

際仲裁サービスセンター）と呼ぶとすると、その仕事は仲裁施設の管理、委託された個々の仲裁案件について各仲裁機関及び各仲裁当事者との連絡業務、審問の補助サービス（通訳、速記のアレンジ、反訳の手配など）になろう。ICC仲裁を東京でやる場合には、このサービスセンターに依頼をすれば、審問室の手配や同時通訳の手配などをやってくれることになる。仲裁判断書に3人の仲裁人の署名をとりつける事務手続きもサービスセンターの仕事になろう。仲裁人としての判断に関わらない事務をできるかぎり代行するのが、仕事の中心である。

さらに、日本の仲裁の公報活動がこのセンターの重要任務の一つとなる。日本に立派な仲裁設備を設け、立派な仲裁人リストを備えただけでは、日本の仲裁件数は増えない。日本に仲裁地をもって来る利点を国内と海外の潜在顧客に理解してもらわなければならない。上記のとおり、潜在顧客は、日本、韓国、中国、台湾、アメリカ西海岸フィリピンに多いであろうから、これらの国・地域で、日本の仲裁に関するセミナーを開催し、日本仲裁のメリットを売り込む必要がある。

2 日本国際仲裁サービスセンターのスタッフと教育

仲裁人の事務補助は、高度な法律英語を使いこなす能力と、法律自体の知識が必要である。そこで、スタッフには少なくとも複数の若手の弁護士を採用する必要がある。幸い、国際仲裁業務に興味をもっている若手の弁護士は多いように思われる。国際仲裁業務を仲裁人として、あるいは当事者代理人として、担当できるようになるためには、座学の勉強だけではだめで、実際の仲裁による臨床的経験が必要である。現状では、日本では仲裁当

事者代理人として経験を積む以外にはその方法がない。しかし、仲裁案件の少ない日本で、国内外の企業から当事者代理人としての依頼を待つのはあまりに迂遠である。国際サービスセンターの事務局に若手弁護士が参加できれば、実際のヒアリングのやり方や、仲裁申立書や答弁書の書き方、手続き指示書の書き方、仲裁付託書（Terms of Reference）の書き方などを実際に経験できる。

V 日本の仲裁活性化の人・物・金

なにごとにも新しい事業を始めるには、人・物・金が揃わないと事業は成功しない。東京にSIACやKCABの施設に匹敵するような立派な仲裁審問設備を作っただけでは、日本の仲裁事件は増えない。これを支える人的組織を作り上げることも設備とともに重要なことである。さらに、物的組織と人的組織が揃っただけでも、日本の仲裁は増えない。日本の仲裁を使い勝手のよいものに改良した上で潜在顧客に対して売り込まなければならない。潜在顧客が、日本仲裁の売り込みに応じたとしても、その時点で仲裁条項が合意されることになり、その契約から紛争が発生し、それが日本仲裁に付されるまでは数年かかる。SIACやKCABにと競争しながら日本仲裁を発展させるには、長い目で見た投資が必要である。本報告と同時になされたシンガポールのLawrence Teh氏の報告の中で、彼が「SIAC仲裁が今日のような発展をとげるには25年掛かっている。突然、SIAC仲裁が発展したのではない。」という趣旨の発言をしていたことが印象的であった。日本仲裁の活性化も、多くの人の長期間の努力が基礎となって開花するものであろう。短期的視野からの国際仲

裁活性化策はうまく行かない。それには、長い時間と多くの金とエネルギーが必要であると思われる。